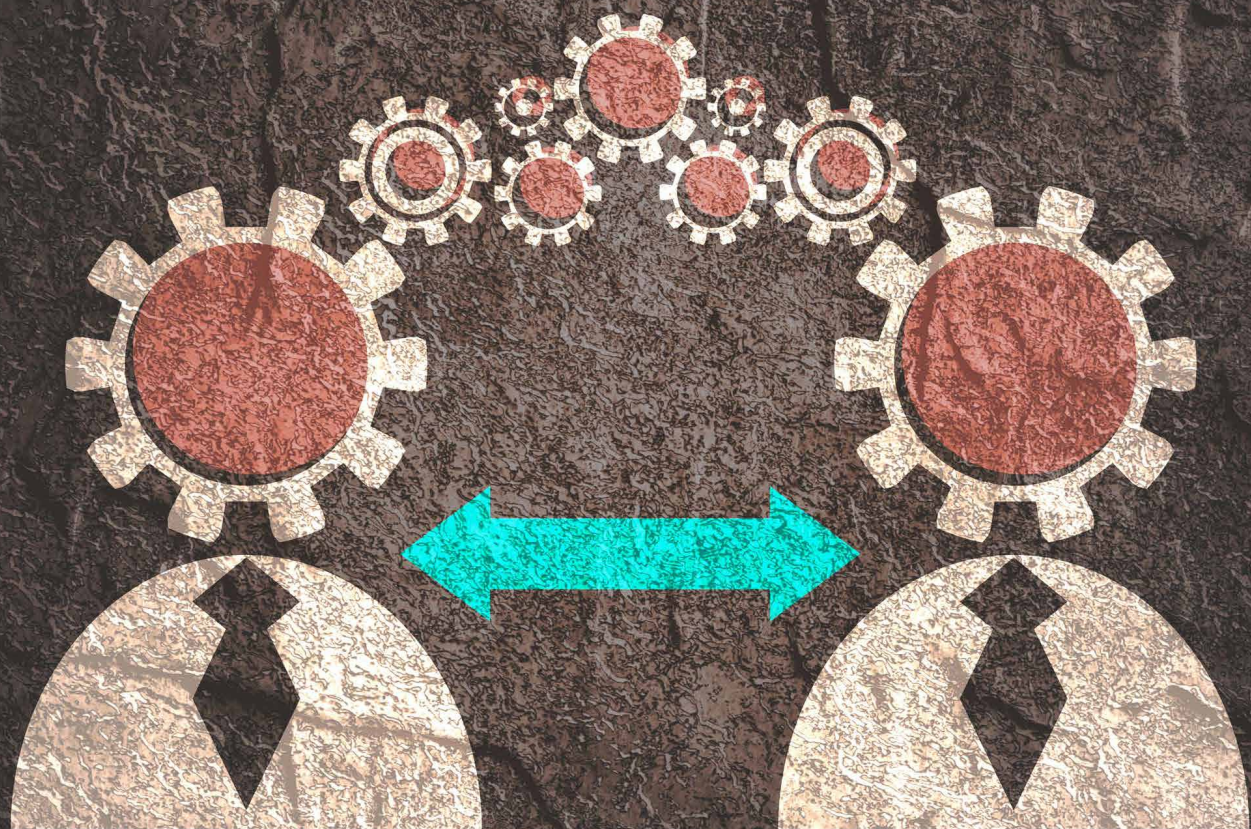


Kamarai Futár

A Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara lapja

- » Gundel Takács Gábor: A dolgok a komfortzónán kívül kezdődnek (2–3. o.)
- » Vállalkozói Nap a kamarában (2–6. o.)
- » Ha ősz, akkor pályaorientációs programok (7. o.)
- » Átadták a Dél-Alföldi Innovációs Díjat (11. o.)
- » Hollandia gyémántja az összefogás (13. o.)
- » Jogszabályfigyelő: Elfogadták a Turisztikai Akciótervet (15. o.)
- » Pelcer doo – komplexitással sikeresek (16. o.)
- » Pályázati figyelő: Energiaköltség és Beruházás Támogatási Program – a feltételek könnyítését javasolja az MKIK. (17. o.)
- » Meghívó: Üzleti est Makón (19. o.)



Felértékelődött a kapcsolatok jelentősége az üzleti életben

Vállalkozói Nap

Aki mer, az nyer?! – Hatodik Vállalkozói Nap a kamarában

Felértékelődtek a kapcsolatok az üzleti életben

Immár ötödik alkalommal rendezte meg a Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara az Enterprise Europe Network Szegeddel közös Vállalkozói Napját, amely formabontó, fiatalos lendületével, magas színvonalával immár hagyományosan a kamara legsikeresebb programjai közé tartozik. A kamara kereskedelmi és szolgáltatási tagozatának november 11-ei rendezvénye az Aki mer az nyer?! talányos címet kapta, ami jól jellemzi azt bizonytalan és rendkívül hektikusan változó gazdasági környezetet, amiben a vállalkozások vezetőinek döntéseket kell hozniuk. A változatos programok alaphangját Gundel Takács Gábor újságíró, műsorvezető, sportriporter adta meg, aki a vízműsorok tapasztalatai alapján igen sokat



Palotás Sándor és Tóth Gábor nyitotta meg a Vállalkozói Napot

tud az emberi természetről, kockázatviselési hajlandóságáról. A gazdag programban volt kerekasztal-beszélgetés, Jam Session villám-

kérdésekkel, ismerkedő rapid randi, de a szünetekben sem állt meg az élet, csapatban totóztak a „játékosok”, de megtekinthették a Junior Achievement Magyarország Innovation Challenge versenyén szereplő diákok bemutatóit is. És egész nap működött a mentimeter, az applikáció segítségével számos, a vállalkozások életét érintő kérdésben szavazhattak a jelenlévők. Arra a kérdésre például, hogy mi kell leginkább a sikerhez az üzleti életben, a legtöbben az üzleti kapcsolatokat jelölték meg. A Vállalkozói Nap résztvevőit a rendezvény házigazdája, Palotás Sándor, a kamara kereskedelmi alelnöke, a Déli-Farm Kft. ügyvezetője és Tóth Gábor szolgáltatási alelnök, a PC Trade Systems Kft. ügyvezetője köszöntötte.

Milyenek vagyunk döntéshelyzetben? – Nem vagyunk egyformák, de mindenkinek van helye a csapatban

Gundel Takács Gábor: A dolgok a komfortzónán kívül kezdődnek

A Vállalkozói Nap nyitányaként Gundel Takács Gábor, a népszerű újságíró, műsorvezető, sportriporter mutatta be kicsit mélyebben, ugyanakkor színesen, milyenek is vagyunk mi emberek döntéshelyzetben, akár egy kvíz-műsorban, akár egy cég vezetőjeként. Ki az, aki mer kockáztatni és ki nem? Különbözőek vagyunk, más-más habitussal, természettel, ugyanakkor helye van valamennyiünknek a csapatban. Kérdés, jó poszton játszunk-e?

A kockázatról szóló tudnivalókat leginkább a fogalom definíciójával érdemes kezdeni – mondta előljáróban Gundel Takács Gábor. – Ez nagyjából úgy szól, hogy „kockázat az előre nem ismert negatív hatású vagy valószínűségű esemény”. És van hozzá még egy fontos meghatározás, a kockázat menedzsment. Ennek főbb fázisai a kockázat tervezés, a kockázat kezelés megszervezése, végrehajtásának irányítása, ellenőrzése és végül a kockázat kezelés továbbfejlesztése.

Ezek a definíciók nagyon hasznosak, ám hiányzik belőlük valami – éspedig a személy, a személyiség szerepe – jegyezte meg, és ebben próbált ő eligazítást adni hallgatóságának.

Játékban mutatkozik meg a valódi énünk

Kockázat esetén ki kell lépni valami olyan területre, ami még új, ahol még nem jártunk, ami tele van bizonytalansággal – mindez nagyjából tervezhető, de az eredménye ki nem számítható. Ilyenkor fontos a személyiség szerepe, hiszen már a kezdeteknél eldől, ki az, aki belevág, ki az, aki nem, ki mekkora bizonytalanságot vállal, ki hogyan viselkedik az adott döntési helyzetben. Látni fogjuk, hogy ugyanabban a szituációban ketten kétféle következtetésre jutnak – hiszen különböző egyéniségek. Talán hihetetlen, de a személyiségek ilyen aspektusának megismeréséhez a legjobb terep a játék. Ha néhányan leülünk játszani, azonnal felfedezzük, hogy van, aki képtelen veszíteni, van, aki nem veszi komolyan, van olyan is, aki csal – és a variációk száma végtelen. Versenyszituáció, kockázatvállalás idején ki-ki hamar megmutatja a valódi énjét.



Gundel Takács Gábor

A döntés pillanatai

A valós tulajdonságok már akkor megmutatkoznak, amikor a döntés még csak arról szól, hogy egyáltalán részt vesz-e valaki egy játékban vagy sem. Van, aki otthon, a kanapén kitérően szerepel egy kvízzjátékban, de soha nem kockáztatna mindezt egy televíziós vetélkedőben, tízezrek előtt. Van aztán az ellenkezője: akit az ilyen szituációban keletkező adrenalin annyira feldob, hogy még az is eszébe jut, amit nem tudott. Sőt, olyan is van, akit a versenyhelyzet annyira lebént, hogy meg sem tudjuk róla, hogy mire lett volna képes – ha történetesen kinyitja a száját.

2-3 milliónál megváltozunk

Természetesen az sem mindegy, kit mi motivál, amikor elvállalja a játékban – adott esetben egy televíziós kvíz-műsorban – rejlt kockázatot. ➤



➤ Vannak, akiket a kíváncsiság hajt. Van, aki határozott céllal érkezik, nyerni akar, mégpedig olyan összeget, amit kitűzött magának. A harmadik váltig állítja, hogy neki a játék csak játék, amiben élményeket, tapasztalatokat szerez, kipróbálja magát. Külön típus a kvízklubok állandó részvevője: számára a játék presztízs, lehetséges legyőzése az ismert partnernek, ellenfélnek. Érdekes azonban, hogy a kockázatból egy határon túl az élet valós kérdése lesz: Magyarországon, momentán 2-3 millió forint az a pénznyeremény, aminek kilátásba helyezésével az emberek megváltoznak: nincs többé kíváncsiság, nincs többé „ez csak egy játék” – ilyen tét mellett a játékosok megváltoznak, mindent sokkal komolyabban vesznek, állítja Gundel Takács Gábor.

Négy alaptípusba tartozunk

Közismert, hogy a pszichológia alapvetően négy alaptípust különböztet meg az emberi természetet illetően: van a kolerikus, a szangvinikus, a melankolikus és a flegmatikus típus – és természetesen ezek számtalan variációja. Jó



tudni, hogy ezek az alaptípusok a kockázatvállalás szempontjából is különböznek. A vállalkozók zöme kolerikus, döntően magas kockázatot képes vállalni, de döntéseiben megfontolt, mérlegelő. A szangvinikus a vállalati struktúrában az értékesítő, ez az úgynevezett „mediterrán” ember, aki az „ahogy lesz, úgy lesz” mottójával működik. Ő is képes kockázatot vállalni, de kevésbé

megfontolt. A melankolikus vállalati szinten a végrehajtó. Általában nem tud döntéseket hozni, nem akar felelősséget vállalni, és különösen irtózik a kockázatvállalástól. Neki meg kell mondani, mit tegyen, és akkor kiválóan elvégzi a feladatot. A flegmatikus ugyancsak kockázatkerülő, őt úgy lehet jellemezni, hogy egy szervezetben belül ő a kontroller.

Szerepek a csapatban

Vállalkozóként, vállalati vezetőként nagyon hasznos, ha ezt tudjuk, hiszen egy csapatban mindegyik típusra szükség van, de egyáltalán nem mindegy, hogy milyen szerepet szánunk neki, ki hogyan viselkedik döntési helyzetben. Ezek a személyiségjegyek fontosak a szervezeti, a gazdasági életben, de ugyanilyen súlyjal esnek latba nem csak a játékban, hanem például a sportban is. Egy edzőnek tudnia kell, kire bízza a tizenegyes rúgását – csak olyanra, aki képes döntési helyzetben is megőrizni a hidegvérét és képes kockázatot is vállalni – továbbá nem „fagy le” az adrenalintól.

Az érzelmek is számítanak

Egy újabb lépés a kockázatvállalásban és a döntés meghozatalában az érzelmek szerepe. Ezt talán legkönnyebben a műtárgy aukciókon lehet tetten érni, hiszen a döntésnél itt lépnek be olyan szempontok, mint a presztízs (nekem ez „jár”, hozzám ez illik), vagy a sárga irigység (inkább tovább licitálok, de az övé ne legyen), a hazárdirozás (ennyiért már nem éri meg, de nem tudom abbahagyni, mert nyernem kell) stb. Az érzelmek ilyenfajta szerepét a döntésekben azért is érdemes ismerni, mert javarészt erre alapulnak a különböző reklámstratégiák és PR-tevékenységek.

Több legyen a jó döntés, mint a rossz

Végezetül pedig térjünk vissza a kockázat kezdetben megismert definíciójához. E szerint kockázat „az előre nem ismert negatív hatású vagy valószínűségű esemény”. Így igaz: tehát



nem kockázat az, ami bizonyosan bekövetkezik. Nem csak a vállalkozás, a világ, a személyiség is csak akkor fejlődik, ha ki-ki képes kilépni a komfortzónájából, képes kalkulálni olyan tényezőkkel, amelyeknek a végkimenetele nem látszik, bizonytalan és nem egyértelmű. „Kockázat nélkül nincs nyereség” – szól az ismert közmondás és valóban: a dolgok a komfortzónán kívül kezdődnek, az új terepre lépve lehet tanulni, továbblépni, jövőt építeni.

Az ezzel kapcsolatos döntéseinkben a legáltalánosabb hiba, hogy azt mindig egy területre, egy adott szituációra szorítkozva próbáljuk megtenni. Noha egészen biztos, hogy egy döntéssel valóságos kockázati láncolat indítunk el, amelyben óhatatlanul lesznek hibás mozzanatok is. A cél tehát az, hogy több legyen a jó döntés, mint a rossz. A legtöbb sikeres vállalkozó, befektető tudna mesélni arról, hányszor hozott rossz döntést, hányszor kockázatotól rosszul – mégis, ha csak eggyel több volt a jó döntése, mint a rossz, akkor a szaldó pozitív, és a vállalkozás nem csak vegetál, de fejlődik is.

Összefoglalva tehát: kockázatvállalásnál mérlegeljük a személyiséget, a stratégiát, adott esetben használjuk a kockázat menedzsmentet. Ezt egészítsük ki szaktudással, önismerettel és emberismerettel – és akkor már csak a jó szerencse hiányzik, amit szívből kívánok valamennyiüknek! – zárta gondolatait Gundel Takács Gábor.

Totóznak a csapatok

A totójátékot a „Keresztiszülök” és az „Innováció” elnevezésű csapat nyerte.



Kerekasztal: Válságban is vannak lehetőségeink

A Vállalkozói Nap hagyományainak megfelelően ezúttal sem maradhatott ki a programból a népszerű kerekasztal-beszélgetés mindarról, ami napjainkban a vállalkozásokat leginkább foglalkoztatja, érinti, nyomasztja, vagy éppen inspirálja. A kerekasztal-beszélgetés résztvevői: Lévainé Petkó Edit, a KÉK Cégcsoport területi vezetője, M. Gergely Orsolya, a Junior Achievement Magyarország ügyvezetője, Sebők-Papp Imre, a HK Ceram Kft. ügyvezetője és Szűcs Eszter Anita, a Pataki Tiles ügyvezetője. A beszélgetést Gyimesi László, a Mystic Nails Hungary Kft. ügyvezetője, márkatanácsadó vezette. A beszélgetésből szemezgettünk.

Válság ide vagy oda

Manapság megkerülhetetlen kérdés – Gyimesi László sem kerülte meg –, hogy ki, hogy van a válsággal, hogyan érinti, lehet-e általános tanácsot, útmutatást adni másoknak?

Lévainé Petkó Edit szeret pozitívan gondolkodni, ő az ilyen helyzetekben mindig előremenekül, úgy kezd el stratégiát építeni, hogy „oké most ez van, nézzük meg mik a lehetőségeink”. A KÉK-csoportnál végzett munkája mellett egy kis saját cége is van, szemlélete mindkét helyen ugyanaz, nem leépítenek és nem visszafognak, hanem inkább több rendezvényt szerveznek, és több ügyfelet igyekeznek megszólítani.

M. Gergely Orsolya azt tapasztalja, hogy a válság a fiatalok számára nem egy megfogható dolog, ők ebben a pillanatban élnek, nem tudják milyen volt előtte. A válság az ő szemükben egy pillanatnyi helyzet, amit meg kell oldani. Ők is előre mennek, és a lehetőségek széles tárházában gondolkodnak. Az ő lendületüket,



Az asztaltársaság tagjai: a beszélgetés moderátora Gyimesi László, beszélgetőtársai Lévainé Petkó Edit, M. Gergely Orsolya, Sebők-Papp Imre és Szűcs Eszter Anita.

merészségüket próbálják az idősebb nemzedéknek is átadni. Az alapítványnál a fiatalok diákvállalkozóként vállalkoznak, ami persze egy védettebb környezet, de hagyják, hogy mindent kipróbáljanak.

Sebők-Papp Imre szerint a válságoktól nem megijedni kell, hanem fel kell rájuk készülni. Ebben kulcsszerepet játszanak a fejlesztéseik, és hogy a vezető kollégákat mindig bevonják a problémák megoldásába, hiszen ők kulcsszereplők a vállalat életében. A 2008-as válságból és a Covidból is nyertesek jöttek ki, tavaly 4,2 milliárdos forgalmuk volt, idén közel lesznek a 6 milliárdhoz. Úgy érzi, felkészültek a mostani válságra is.

Szűcs Eszter Anita arra figyelmeztetett, egy vállalkozás életében többféle válság is létezik, az ő műhelyükben például tavaly leégett az egyik üzemszűk. Ahogy fogalmazott, a mostani válság, ahogy a legutóbb a Covid is, csak egy a válságok közül. Az biztos, igen sokat segíthet, ha van olyan közösség, ahol az ember megoszthatja problémáit, és ahol tanulhatnak egymás tapasztalataiból. Ezért is örült ennek a mostani kamarai rendezvénynek is.

Bátran lehet exportálni

A moderátor arra is kíváncsi volt, hogy egy

kis újszentiváni műhely hogyan tudja eljuttatni termékeit a világ különböző tájára. Szűcs Eszter Anita elmondta, az a hagyományos kézműves technika, amit ők képviselnek, Európában is kevesen csinálják. Rekonstrukciós kerámiával kezdtek, munkájuk igen nagy kézműves hozzáadott értéket igényel. Sokszor akarták őket lebeszélni erről, de most már a világban is azt látni, hogy jön fel a kézművesség, egyre nő az ázsioji. Mintha külföldön korábban felismerték volna, mint idehaza – jegyezte meg. Tavaly értékesítésük 67%-a ment exportra. Az egyik erőssége a műhelynek, hogy viszonylag gyorsan tudnak átállni egyedi felkérésre.

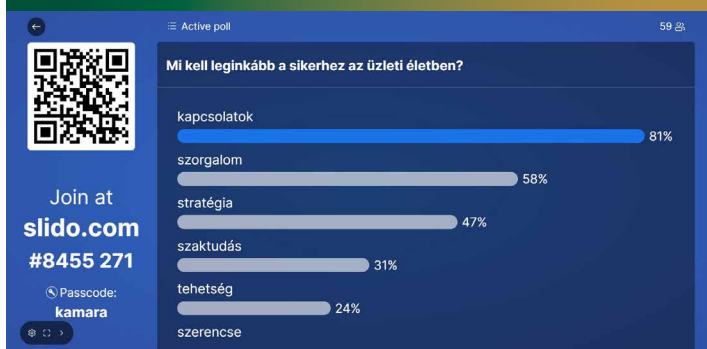
A 95%-ban külföldre exportáló HK Ceram Kft. titka az ügyvezető igazgató szerint: „Speciális rés piacra dogozunk és értünk hozzá.” És megpróbáltak az iparágukban a legjobbak lenni. A cégnél hatan-heten csak kifejezetten a fejlesztésekkel foglalkoznak, stabilan működő kereskedelmi hálózatot alakítottak ki, világszerte mindenhová szállítanak. Sebők-Papp Imre érdekes történetet mesélt a 2008–2009-es gazdasági világválság idejéről, amikor a nagy piacvezető versenytársuk hatalmas költségtakarékosságra kezdett, minden második emberét elküldte, szinte összeomlott a belső információs hálózata, aztán jött a nyár, elmentek szabadságra négy-öt hétre, a kis szentesi céghez meg elkezdtek özönlenni a megrendelések. „A jó kapusnak szerencséje is van” – tette hozzá huncut mosollyal.

Az embereket meg kell fizetni

Nem volt könnyű bontogatni azt a kérdéscsomagot, amelyben az infláció, a beszállítói árak emelkedése a rá adott reakciók, a tervezhetőség, a marketing és persze a bérek alakulása is szóba került.

A HK Ceram Kft.-nél minden évben kérszítenek olyan üzleti és forgalmi tervet, ➤

Elő a telefonokkal, szavazzunk!



Más rendezvényekkel ellentétben, a Vállalkozói Napon nem azt kéri a résztvevőktől, hogy tegyék el a mobiltelefonjaikat, hanem éppen hogy, vegyék elő. Ugyanis a Mentimeter nevű alkalmazás segítségével még előadások közben is szabad volt „mobilozni”, hiszen a moderátor időről időre bedobott egy-egy eldöntendő, vagy véleményező kérdést az elhangzottakkal kapcsolatban, vagy csak úgy, és kis idő múlva már meg is jelentek az egy-két szavas válaszok, szavazatok az applikáció felhőjében, illetve infografikába rendezve az eredményt a kivetítőn. Arra a kérdésre például, hogy Mi kell leginkább a sikerhez az üzleti életben, a szerencse, a tehetség, a szorgalom, a stratégia, a szaktudás mellett a kapcsolatok kapta a legtöbb szavazatot, 81%-ot.

➤ amelynek mindig van egy realista meg egy pesszimista megközelítése is, ez utóbbi arra az esetre, ha komolyan baj lenne. Sebők-Papp Imréné egyébként jól állnak munkaerővel is, stabil csapatuk van, aminek az egyik magyarázata, hogy „többet fizetünk, mint a környezet”. Tanulságos, hogy azokat a kisvállalkozókat is jól megfizetik, akik beszállítóként megbízhatóan, stabil minőségben dolgoznak.

Gyimesi László közbeveti, kényszerhelyzetben vannak a vállalkozások, aki versenyben akar maradni és tartósan jó minőséget akar produkálni, ami a siker záloga, ott nem a bérköltségeken kell spórolni, hanem éppen ellenkezőleg. „Plusz nagyon jók legyenek a munkakörülmények, sokat számítanak a csapaépítő tréningek, egy közös vacsora, színház vagy csak egy munka utáni borozás is” – vetette közbe Lévainé Petkó Edit. Nem mindig a pénz miatt mennek el az emberek, hanem ha nem érzik jól magukat – tette hozzá.

Az üzemanyagok árának drasztikus emelkedésével kapcsolatban M. Gergely Orsolya megjegyezte, e tekintetben a legköltségtakarósebb időszak a Covid alatt volt, amikor nem mentek az autók, mindenki otthonról dolgozott. Más kérdés persze – tette hozzá –, hogy ha huzamosabb ideig csak önmagammal beszélgetek egy kicsi kockában, mentálisan igen sok komoly problémát okozhat. Fiataloknál és felnőtteknél egyaránt.

Szűcs Eszter Anita elmondta, amikor drasztikusan nőnek az árak – energia, üzemanyagok, alapanyagok – elkerülhetetlen, hogy ők is emeljenek az árakon, hiszen nem várhatja meg, hogy veszteségesse váljon a vállalkozása. Csak a máz ára 40%-kal emelkedett egy év alatt, muszáj hogy érvényesítsék a megrendelők felé. A marketingen ő sem akar spórolni, hiszen előremenekülésük iránya éppen a külföldi vevői, illetve viszonteladói kör bővítése.

A vezető is ember

A beszélgetés során joggal merült fel az a kérdés is, hogy vezetőként hogyan lehet átvészelni egy ilyen, mentálisan is megterhelő időszakot úgy, hogy közben a magánélete is megmaradjon az embernek. Szűcs Eszter Anita kerek-perec kijelentette: „Én elsősorban anyuka vagyok, és utána vezető”. Az alkalmazottaikra is úgy tekint, mint családtagokra, tudja, ha préseli őket, a következő héten elmennek betegszabadságra.

A kérdés kapcsán M. Gergely Orsolya is elsősorban a kollégáira gondolt, a motivációjukra, a minőségi időre, hogy legyen idejük feltöltődni. A velük való kommunikációt úgy érti, hogy ne csak azt lássuk, hogy a másinak valami gondja van, segítsünk a feltárni és esetleg megoldani azt. Orsolya persze igyekszik magára is figyelni, azt mondja, őt egy kiadós hosszú esti séta tudja a legjobban rendbe tenni.

Lévainé Petkó Edit azt szokta megfogadni, hogy „én, mint cégvezető nem a cégemen belül, hanem a cégemen fogok dolgozni”. Persze, bevallotta, ez nem mindig sikerül. Ő is figyel arra, hogy a dolgozók időben hazamenjenek a családjukhoz, a feladatokat viszont nem szereti húzni, aminek holnap el kell készülnie, az elkészül, olyan nincs, hogy majd hetek múlva válaszolunk az ügyfélnek. Viszont, ha hazament, azt az időszakot igyekszik hatékonyan eltölteni, és a kutyát is vinni sétáltatni... Sportol is, ám az edzések fixen be vannak írva a naptárába, ami azt jelenti, időben oda kell érni és megcsinálni.

Ezt a szemléletet erősítette Gyimesi László is, amikor egyik barátját említette, aki azt mondta neki, a sportprogramjait ne úgy vegye, hogy megyek, ha belefér az időmbe, hanem ugyanolyan programnak vegye, mintha valamelyik potenciális ügyfelével lenne megbeszélése. És ő is azt tanácsolta, írja bele a naptárjába.

Rapid randik

Üzleti rapid-randi keretében a Vállalkozói Nap résztvevői közelebről is megismerhették egymást, illetve vállalkozásukat. Az asztaloknál percenként váltották egymást a partnerek.



Jam Session Nagy Mihállal és Sipos Auréllal

A Vállalkozói Nap elengedhetetlen programpontja a Jam Session, amelyben a villámkérdő hagyományosan Palotás Sándor, a kamara kereskedelmi alelnöke, a Déli Farm Kft. ügyvezetője, akik pedig az azonnali válaszokat rögtönződték a váratlan helyzetekről, döntéseikről: Nagy Mihály, a makói Váll-Ker Kft. és a Contitech Fluid volt ügyvezetője, valamint Sipos Aurél, a Feszültség Kft. ügyvezetője.

Bemelegítő kérdés: Mi volt a legváratlanabb helyzet, ami ért benneteket az utóbbi időben?

Nagy Mihály: A céget elsősorban a magas infláció és a beszerzési árak drasztikus emelkedése érte váratlanul.

Sipos Aurél: Az elmúlt fél év legnagyobb kihívása számunkra a tőzsdei termékek nyomom követhetlensége. Esetünkben a kábelgyártáshoz szükséges rézről és alumíniumról van szó.

Tegyük fel, az egyik munkavállalójuk bejelenteli, muszáj megfontolnia egy állásajánlatot, ahol bár többet kell dolgoznia és utaznia is,

jóval magasabb, 50%-kal több fizetést ígérnek. Mít tennének?

N. M.: Munkaköri bérrendszerben gondolkodom, így amit ilyenkor végig szoktam gondolni, látok-e karrierlehetőséget ebben a kollégában, látom-e azt, hogy előbbre tudna lépni a cégnél. Nem sok ilyen volt, de ha láttam, akkor azt mondtam, maradj, meg is fizetem, de akkor fókuszáljunk arra, hogy ezt a karriercélt el is tud érni itt a cégen belül. Próbáld ki magad egy magasabb hozzáadott értékű pozícióban.

S. A.: Az egyik, amivel megelőzhetjük, hogy az ilyenből problémánk legyen, az, hogy legyen tartalék a rendszerben, ahol mondjuk öt embernek kellene dolgozni, ott hatan vannak, így próbálunk utódot kinevelni akár vezetői pozícióra is. A másik, meg kell tudnom, hogy pontosan mi is a váltás oka. Ha a pénz, akkor mindig van egy célzott ajánlatom, ami sosem az, amit ő szeretne, hanem ha mondjuk távol lakik a cégtől, felajánlom

a 4 napos munkarendet. Ha ezután is az a válasza, hogy nem, elfogadom.

A vállalkozás finanszírozása piaci alapú hitelekkel történik, a kamatok az egekben, már-már fenntarthatatlan a költségnövekedés. Hogyan formálnátok át a céget ilyen helyzetben?

N. M.: Nem voltam még ilyen helyzetben... Egyébként a termék és a piaci pozíciók függvénye is, hogy menthető-e még a cég ebben a helyzetben, vagy nem. Tényleg olyan fontos a vevőknek a termékünk? Esetleg kizárólagos beszállítás van? Lehet-e egyeztetni a vevőkkel, hogy korábban fizessenek, vagy valamilyen más módon segítsenek a finanszírozásban?

S. A.: Ilyen helyzet nálunk sincs. De ha olyan vállalatnál vagyunk, ahol ez a probléma felmerül, akkor ott vége. Mert forgóeszköz, illetve beruházási hitel nélkül nem lehet működtetni egy céget. Ha csak nem találkozik pillanatokon belül olyan beszállító körrel, amelyik finanszírozza az életemet, és olyan vevőkörrel, amelyik előre fizet.

Vállalkozói Nap

➤ **A dráguló energia- és élelmiszerárak miatt jelentősen megnőtt a munkavállalók bérigénye, ugyanakkor a kiadások csökkentésére van szükség a cégnél. Mely területeken csökkentenének a költségeket?**

N. M.: Minden cég esetében egyediek a válaszok. Szerintem nem is az a fő kérdés, hogy emelkednek az árak a bérek, a költségek, hiszen ugyanez történik a konkurenciánál is, hanem az, hogy versenyképes-e a cégem a piacon. Vagyis, ha mindig fel tudom tölteni a kapacitásaimat, ha folyamatosan tudok növekedni, jobb a termékem a versenytársakénál, költséghatékonyabbak a folyamataink, akkor nem lehet nagy probléma. Az persze nagy kérdés, hogy észreveszem-e időben, ha már nem vagyok versenyképes a piacon, és képes vagyok-e korrigálni, a veszteségeket csökkenteni, a hatékonyságot növelni.

S. A.: Az anyagköltségen kívül két dolgra koncentrálnék, az egyik a működési, a másik a logisztikai költségek. A működési költségekben belül a szolgáltatások (posta, nyomtatás, bérleti díj stb.) költségeit például nem bázisra alapozom, hanem lehetőleg nullásra tervezem. A logisztikában egy nagykernél már pár tized százalékos költségcsökkentéssel is tízmilliókat lehet megtakarítani. Anyagköltségben, ahol a világszintű árak diktálnak és a tőzsde, nem lehet mit csinálni, másoknak is annyiba kerül minden. Mint ahogy az árakat és béreket is emelni kell, a konkurencia sem tud mást csinálni.

Pici áremelkedés mindig van, de most kritikussabb időszakot élünk, ha olyan helyzetbe kerülnétek, hogy egy fontos vevőtök azt mondja, nem fogadja el ezt az áremelést, hogyan próbálnátok megoldani a helyzetet?

N. M.: Volt ilyen szituációink. Két dolgot tudtam tenni, először is részletesen, transzparensen levezettem partnerünknek, hogy minek mennyivel változott az ára, az hány százaléka az összköltségünknek, és ennek mekkora hatása van az értékesítési árakra. A másik dolog, nem csak mi voltunk kiszolgáltatta neki, hanem ő is nekünk. A gázválság miatt ráadásul most mi bármennyi kandallót el tudnánk adni a piacon. Így azt mondhattam neki, hogy a többi vevő elfogadta az áremelési igényünket, ha ők viszont nem, kénytelenek leszünk a kapacitásainkat másfelé értékesíteni. Mindig érdemes feltenni a kérdést: ki van jobban kiszolgáltatta kinek?

S. A.: Csomag-értékesítésben gondolkodom, amikor megkeres egy vevőm és azt mondja, nem jók az áraim, nem fog vásárolni. A csomagot kell elővenni, amelyben megváltoznak a prioritások. Az ár az egy dolog, a másik a szállítási, a reklamációkezelés, a tanácsadás stb., legalább négy-öt-hat tétel legyen a csomagban, hogy ezeket tudjuk változtatni.

Válságos időket élünk, nő a bizonytalanság, a dolgozóknak félelmeik vannak, mit tudtok tenni annak érdekében, hogy nagyobb biztonságban érezhessék magukat legalább a munkahelyükön?

N. M.: A legfontosabb a kollégák bevonása a döntésekbe, akkor is, ha a cég nehéz helyzetben van. El kell nekik mondani mi a helyzet, hogy dolgozzunk közösen azon,

hogy a fennálló problémákat tompíthassuk, vagy megszüntethessük. Ha közösen találunk kiutakat és megoldásokat, egészen más lesz a hozzáállásuk és a közérzetük is. És ha reménytelennek látszik is egy helyzet, a vezetőnek akkor is kutyakötelessége, hogy reményt adjon a kollégáknak. Amikor ennyire bizonytalan a környezet körülöttük, különösen fontos, hogy legalább a munkahelyükön biztonságban érezzék magukat.

S. A.: Kis cég, nagy cég, két módszer. A kisebbik cégünknel – ami 25 fős, és Budapesten található – heti két alkalommal jelenek meg, járkálok az emberek között, meg-megszólítom mindegyiket. Havonta van

szervezetet fejleszteni. Szóval, ha megy a szekér, szervezetfejlesztés, ha nem megy, akkor építkezés.

N. M.: Én másképp működök, inkább önmotiválnak tartom magam. Engem nem annyira a piaci környezet befolyásol, de azt persze én is látom, hogy ha nehezebb helyzetben van a cég, jobban teljesítek, legalábbis rövidebb idő alatt tudok több dolgot megoldani. A cég szempontjából amúgy majdnem mindegy, hogy mi történik körülöttünk, az a kérdés, hogy hatékonyan működünk-e vagy sem. Ha hatékonyan, örülünk, és kicsit jobban hátra dőlünk, ha nem, keményen dolgozunk rajta, hogy az legyen.



Az asztalnál: Palotás Sándor, Nagy Mihály és Sipos Aurél

állománygyűlés és mindig van „valami” a végén. A szegedi cégünk 110 fős, középvezetői meeting van mindennap – ha nem történik semmi, akkor is, legalább látjuk egymást, ki hogy van. Hetente beszélgetünk a kereskedőkkel. Háromhavonta teljes állománygyűlés – olyan nyelven beszélék, hogy mindenki megértse, hol tartunk és hová megyünk. Akkor van biztonságban a kolléga, ha rend van a munkahelyén, látja, hogy tele van a raktár készlettel, mozognak az autók, és a felső vezetők nem lógatják a fejüket.

Mikor érzitek magatokat motiváltabbnak és elszántabbnak békeidőben, vagy amikor egy, a mostanihoz hasonló válságban vagytok?

S. A.: Ugye még mindenki emlékszik 2008–2013-ra? Mélyütés és fájdalom volt, de életemben olyan motivált nem voltam, mint akkor, mert építkeztünk. A motiváció az, hogy építkezni kell, ez a kivezető út minden válságból. Hogy telephelyet bővítek, gépeket vásárolok, vagy tevékenységi kört bővítek, mindegy is. Amikor meg megy a szekér – mint például a 2003-2008 között, amikor 100%-ot fejlődünk minden évben, de a Covid előtt is nagyon mentünk – az az izgalmas, hogy az építkezésből hogyan lehet tovább fejlődni,

Most adnátok-e munkát a huszoneves kori önmagatoknak?

N. M.: Adnék. A munkához való hozzáállásom mindig nagyon pozitív volt. Informatikusként kezdem dolgozni, de az az ember voltam, akit fel lehetett hívni este is, szombaton és vasárnap is, bementem hardvert telepíteni hétfőig is. Márpedig, aki hajlandó áldozatokat hozni a cégért, annak munkát kell adni. Egy új munkavállalóban ma is azt keresem elsősorban, hogy milyen a munkához való hozzáállása, és hogy tud-e azonosulni a vállalattal a céljaival.

S. A.: Nem kérdés, igen adnék magamnak munkát. Én egyébként nagyon későn kezdem el a gazdasági szférában tevékenykedni, tanárként végeztem. A kilencvenes évek közepén, amikor a liberalizáció a fellegekben járt, mindenre szükség volt, aki egyetemi végzettségű, vagyis tanárként is el lehetett helyezkedni a gazdasági élet különböző területein. 28-29 évesen keveredtem bele abba a világba, amiben most is vagyok. A mai napig fontos számomra, hogy legyenek huszonevesek a cégnél. És bármily hihetetlen, jó tapasztalataim vannak a 20-30 év közötti pályakezdőkkel, vagy diák-munkavállalókkal kapcsolatban.

Diákok a fenntartható jövőért

Az éghajlatváltozással, klímavédelemmel és fenntarthatósággal kapcsolatos helyi problémákra kerestek megoldást azok a középiskolás fiatalok, akik a Junior Achievement Magyarország Innovation Challenge versenyén szerepeltek remek teljesítménnyel, és akikről rövid bemutatókat tekinthettek meg a Vállalkozói Nap résztvevői.

Három csapat mutatkozott be, ők az SZTE Gyakorló Gimnázium és Általános Iskola, a

Radnóti Miklós Kísérleti Gimnázium, valamint a Szegedi SZC Vasvári Pál Gazdasági és Informatikai Technikumból érkeztek. Az utóbbi intézmény Green Devils névre hallgató csapata hamarosan egy nemzetközi versenyen is bemutathatja ötletét, és képviselheti hazánkat Uganda, Nigéria, Görögország, Vietnam, Indonézia, Brazília és Mexikó mellett.



Pályaválasztási események a kamara segítségével

Ha ősz, akkor pályaaorientációs programok

Az ősz a pályaaorientáció egyik legszínesebb és a legtöbb elemét felvonultató időszaka. Csongrád-Csanád Megye településeinek általános iskoláit ilyenkor látjuk el a pályaaorientációs programjaink legtöbb elemével.

A következő programokkal nyújtottunk továbbtanulással kapcsolatos tájékoztatást, segítve a hetedik, illetve nyolcadik osztályosok pályaaorientációját:

Pályaválasztást elősegítő szülői értekezletből eddig 26-ot rendeztünk meg. A tájékoztató megtartásával átlagosan 15-20 szülőt értünk el, hozzávetőlegesen 400 fővel. A pályaaorientációval foglalkozó kollégák igyekeztek minél több kistérségi iskolába eljutni és a szakképzéssel kapcsolatos legfontosabb tudnivalókról tájékoztatást adni a szülői értekezleteken. Többek között Ruzsán, Zákányszéken, Mindszenten, Kiskundorozsmán, Szente-

sen, Bordányban, Forráskúton, Hódmezővásárhelyen, Mórahalmon is tartottak továbbtanulással kapcsolatos tájékoztatót a kamara pályaaorientációs tanácsadói. Ahol igényt jeleztek, ott a szegedi iskolákat is sorba vettük, így a Tabán Általános Iskolát, a Gregor József Általános Iskolát, a Vörösmarty Mihály Általános Iskolát, a Bonifert Domonkos Általános Iskolát vagy éppen a Dózsa György Általános Iskolát.

1000 tanulót értünk el az iskolákban

A pályaaorientációs osztályfőnöki órákból, és a továbbtanulási irányokat ismertető előadásokból gyakran egész napos programként tájékoztattuk a diákokat, illetve a téma kapcsán, számos pályaaorientációs napon vettünk részt az elmúlt 2-3 hónapban. 10 általános iskolában, átlagban 5 osztályt értünk el, osztályonként átlagosan 20 fővel. Ez közel 1000 általános iskolás tanuló elérését

eredményezte, szeptember, október, illetve november hónapokban.

Iskolából üzembe

Üzem- és tanműhely-látogatásokat szerveztünk az egész megyében, amelyet a kistérségi iskolák számára autóbussz biztosításával finanszíroztunk. A gyerekek többek között megtekinthették a röszei Moltech AH Kft.-t és a Paprika Múzeumot, a Hotel Glóriust Makón, a Hansa Kontakt Kft.-t, a szegedi Hunguest Hotel Forrást és a Szegedi Vízmű Zrt.-t, és az Alsó-Tisza-vidéki Vízügyi Igazgatóságot.

Külső szakértők is segítettek

A kamara külső szakértők bevonásával három alkalmas csoportos pályaválasztási tanácsadással mérte fel a tanulók érdeklődési körét, erősségeit és gyenge oldalait, segítve őket a pályaválasztásban. A külső szakér-



Szakképzés

➤ tők Szegváron, Szentesen, Mindszenten, Csongrádon, Zákányszéken, Sándorfalván, Makón, Pitvaroson, illetve a Csanyteleki Általános Iskolákban tartottak három alkalmas, pályaválasztást elősegítő tanácsadást. Szakértőink összesen 36 tanórán tartottak tájékoztatást a továbbtanulásról.

Élmény is lehet a pályaválasztás

Mindezekon felül közreműködtünk a megye pályaválasztási rendezvényeinek a szervezésében is, amelyek saját élményeket szerezhetnek a diákok. Az őszi folyamán a következő szegedi rendezvényeken hívtuk fel a diákok, a szülőket, a pedagógusokat, valamint az oktatásban, képzésben dolgozó szakembereket a figyelmükre a szakképzésben rejlő új lehetőségekre:

- **Szakmafesztivál, Szeged, Dugonics tér** – 2022. szeptember 24-én nagyon sok szülő, diák és pedagógus látogatott ki a Szegedi Szakképzési Centrum rendezvényére. A CSMKIK kamarai standdal biztosította az egész napos tájékoztatást.

- **„Építsd a jövőd!” építőipari szakmai nap, Szegedi SZC, Vedres István Technikum, 2022. október 6.** A CSMKIK 9 általános iskolából csoportos személyszállítással biztosította a tanulók eljuttatását a pályaeorientációs eseményre. Összesen több mint 200 főt



juttattunk el az építőipari pályaválasztási rendezvényre.

- **„Mi a pálya?”** műszaki pályaválasztóra kamaránk 462 fő csoportos személyszállítással biztosította, hogy a megye kistérségi, illetve a szegedi általános iskoláiból részt vehettek a Szeged Városi Sportcsarnokban.

- A Szent-Györgyi Albert Agóra rendezvény központban minden évben megrendezésre kerülő nagy pályaválasztási kiállítás elmaradt, a jelenlegi gazdasági helyzet és megemelkedett rezszi költségek miatt. A CSMKIK ezért számos általános iskola komplett felső tagozatának szervezte meg a pályaeorientációs napját. A **pályaeorientációs napokon** a jelen kor kihívásainak eleget téve a digitális technika felhasználásával a tanulók virtuális

szemüveggel tekinthettek be a szakmák világába. Nyolc különböző foglalkozási területen próbálhatták ki magukat, a kamarai kolléga iránymutatásával. Tanácsadó munkatársunk mentorálásával egy pályaeorientációs társasjátékot is kipróbálhatnak a fiatalok. A pályaeorientációs napokon a kamara a szakmák interaktív bemutatására kérte föl a Hódmezővásárhelyi Szakképzési Centrum és Szegedi Szakképzési Centrum Oktatóit, különféle ágazatok bemutatása kapcsán. Többek között a turisztika-vendéglátás, a szépségszolgálat, az építőipari, elektronika-elektrotechnika, gépészeti, kereskedelmi ága-

zatok alapszakmáiban próbálhatták ki magukat a tanulók. A pályaeorientációs napokon felkértük a Learn Virtual Kft.-t, hogy targonca és festő szimulátorok segítségével a mindszenti általános iskolások is megismerhessék a szakmák alapfogásait virtuálisan. Külső helyszíneken egyaránt zajlottak a pályaeorientációs napok, így a Hódmezővásárhelyi SZC Szentesi Boros Sámuel Technikumban, a Hódmezővásárhelyi SZC Szentesi Pollák Antal Technikumban, Hódmezővásárhelyi SZC Szentesi Zsoldos Ferenc Technikumban.

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.

Irány a Szakma Sztár Fesztivál!

Kezdetét veszi a 2022/2023-as tanév OSZTV és SZKTV versenyeire való jelentkezés időszaka.

Várjuk a versenyzők jelentkezését, legyenek résztvevői a jövő évi, 16. Szakma Sztár Fesztiválnak!

Jelentkezés és a jelentkezési lapok beérkezési határideje: **2022. december 15.**

Bővebb információ a Magyar Közlöny Hivatalos Értesítőjének 62. számában megjelent Versenyfelhívásban található, mely a versenyszabállyal együtt a www.csmkik.hu és a www.szakmasztar.hu honlapon is elérhető.

A területi előválogató versenyek a versenyfelhívás alapján 2023. január 9. és január 24. között kerülnek megrendezésre.

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.

Autós szakmai nap a kamarában

Az autószerelésben is az adat lett az úr

A Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara (CSMKIK) Kézműipari Tagozata széleskörűen támogatja tagjai szakmai fejlődését, ennek egyik eszköze a szakmai napok szervezése. A tagozat novemberben a Közlekedés szakmacsoport fejlesztését tűzte ki célul, így egy autós szakmai nap alkalmából **Simon József** autódiagnosztikai és garázsipari tanácsadót, szakoktatót kérte fel szakmai előadás megtartására. A programot Török László, a CSMKIK Kézműipari tagozatának elnöke nyitotta meg, majd a Kisteleki kistérség nevében Belányi Gyula méltatta a rendezvényt és mutatta be az előadót is.

Az ezredforduló óta az autókban, ezáltal az autójavításban is nagy léptékkal megjelent a digitalizáció, így kiemelt téma volt az előadásban a távdiagnosztika, a gyártói sajátosságok;



Simon József: Az autószerelésben is az adat lett az úr.

körbejárták a gyakorlatban szükséges autódiagnosztikai és kommunikációs technológiákat, működésüket videókon keresztül, illetve a gyakorlatban asztali modell segítségével bemutatva. Ahogy az előadó fogalmazott, az autószerelésben is az adat lett az úr.

A szakmai nap szervezését és finanszírozását a CSMKIK Kistelek Térségi Szervezete is támogatta.

Gazdasági önkormányzatunk a jövőben is törekszik színvonalas események megszervezésével szolgálni a tagozat tagjainak fejlődését.

Minden, amit a rövidített szakképzési munkaszerződésről tudni kell

Már többször volt szó az egybefüggő szakmai gyakorlat szakképzési munkaszerződés alapján történő teljesítéséről, most azonban ennek egy új aspektusát szeretnénk bemutatni.

Mint ismeretes, az Szkt. 83. § (2) bekezdése kimondja, hogy szakképzési munkaszerződés évente egy alkalommal, legalább 4 és legfeljebb 12 hét egybefüggő időszakra is köthető.

A minimális időtartammal, azaz a 4 héttel kapcsolatban merültek fel kérdések, kifejezetten a technikai képzésben egyes szakmák esetében a PTT-ben alacsony órászámmal megjelölt egybefüggő szakmai gyakorlat (80 óra) megszervezésével kapcsolatban. Napi 8 órás munkaidő-beosztással ugyanis elvben ez az alacsony órászám 2 hét alatt teljesíthető.

Fontos azonban, hogy a duális képzőhelyek számára világossá váljanak a következők:

1. A képzési program 4 hétre kell szóljon, ez tartalmazza az órászámot, a tananyagegységeket, az időbeli (esetleg helyszínt illető) ütemezést. Alacsony órászám esetén egyenlőtlen munkaidőbeosztással is – az időarányos szabadságok figyelembevételével – a 4 hetes időtartamra kell elosztani az egybefüggő gyakorlatra a képzési programban betervezett szakmai oktatási anyagot.

2. A képzés gyakorlatban történő megszervezése nem mehet szembe a képzési programmal. Az Szkt. 84. § (2) bekezdése alapján jogi akadálya a kéthetes munkaidőkeret alkalmazásának nincs, azonban az egyenlőtlen munkaidő-beosztást úgy kell meghatározni, hogy a 4 hetes szerződés eredeti céljával (a szakmát tanuló legalább egy hónapig munkahelyi környezetben van és duális képzésben vesz részt) ne menjen szembe.

3. Amennyiben a PTT-ben az egybefüggő gyakorlatra előírt órászám hamarabb teljesül, mint 4 hét (a fentiek szerint

akár 2 hét alatt), a szakképzési munkaszerződés közös meg-
egyezéssel sem szüntethető meg a 4 hét letelte előtt. Mint fentebb írtuk, a szakképzési szabályozás alapján a szakképzési munkaszerződés minimális időtartama 4 hét lehet. Amennyiben 2 hét után felmondásra kerül, de közben az egybefüggő gyakorlatra előírt követelmények teljesülnek, akkor a felek szándékosan nem tartják be az időtartammal kapcsolatos jogszabályi rendelkezéseket. Ezen túlmenően, ha a felmondás oka az, hogy a szakmát tanuló teljesítette a PTT-ben meghatározott követelményeket, akkor a munkáltató duális képzőhely eleve így tervezte meg az egyenlőtlen munkaidő-beosztást. Ez viszont azt jelenti, hogy már a munkaviszony megkötésekor tudta, hogy azt meg fogja/akarja szüntetni, ez pedig nem felel meg a rendeltetésszerű joggyakorlás követelményének, és felvetheti a joggal való visszaélés lehetőségét is, amelynek munkajogi következményeit a munkáltatónak viselnie kell.

Az Mt. 6. § (2) bekezdése ezzel kapcsolatban kimondja: „A jogok gyakorlása és a kötelezettségek teljesítése során a jóhiszeműség és a tisztesség elvének megfelelően kell eljárni, továbbá kölcsönösen együtt kell működni, és nem lehet olyan magatartást tanúsítani, amely a másik fél jogát, jogos érdekét sérti.”

A fenti esetben (2 hét alatt a szakmát tanuló teljesítette a PTT-ben meghatározott követelményeket) felmondott szakképzési munkaszerződés szakmai szempontból is aggályos, mert nem a 4 hétre szóló képzési program alapján teljesült a képzés.

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



Számvitel, ADR, hibrid- és elektromos autók Szakmai képzésekkel segíti a kamara önkéntes tagjait

Kamaránk egyik fő törekvése, hogy a megye vállalkozásai, szakemberei számára saját képzésekkel is biztosítsa a magasabb szakmai minősítés elérésének lehetőségét, a kor követelményeinek megfelelő, a vállalkozás indításához, sikeres működtetéséhez szükséges ismeretek elsajátítását. Idén három, a vállalkozás tevékenységének gyakorlatát elősegítő, a felnőttképzés hatálya alá eső képzést hirdetett meg a kamara.

1. **A mérlegképes könyvelők számára két alkalommal szerveztük meg a kötelező kreditpontos továbbképzést számvitel és adó témában is.**

2. **Képzési palettánkra felkerült az ADR 1.3 alap- és ismeretfelújító képzés, melynek elvégzését szintén jogszabály írja elő (Veszélyes Áruk Nemzetközi Közúti Szállításáról szóló Európai Megállapodás (ADR) a veszélyes áruk szállításával kapcsolatos munkakört ellátó személyeknek (csomagolók, raktárosok, rakodók, fuvarozók, ügyintézők stb.) A képzést az alkalmazottaknak még a felelősség elvállalása előtt kell megkapniuk. Mivel az előírást a klímagázzal és hegesztőgázzal érintkező munkakörökre is kiterjesztették 2022. december 31-éig türelmi idővel, így ezt a képzésünket**

főleg a gépészet, épületgépészeti tevékenységet folytató vállalkozások számára három időpontban is meg tudtuk szervezni.

3. Újdonságként hatott az inkább szakmai fejlődést szolgáló **Hibrid- és elektromos autó diagnosztika és karbantartó képzésünk**, mely a gépjármű-karbantartást végző vállalkozások között lett népszerű. A kiscsoportban működő interaktív oktatás célja az alternatív járműhajtási technológia megismerése, az ilyen technológiával szerelt járművek szerelésére, javítására, szervizelésére, valamint az azokkal kapcsolatos diagnosztikai feladatokra vonatkozó ismeretek megszerzése. A 40 órás, 5 alkalmas, elméleti és gyakorlati oktatást egyaránt tartalmazó tanfolyamot a jövő év tavaszán ismételtlen meghirdetjük.

Az említett három bejelentés-köteles képzésünkre a jelentkezős folyamatos, amit a kamara honlapján, a www.csmkik.hu/felnottkepzes menüpontból letölthető jelentkezési lapon fogadunk el.

A felnőttképzési kínálatunk folyamatosan bővül, mellyel célunk, hogy képzéseinkkel kiszolgáljuk a piaci igényeket, s minél képzetesebb szakemberekkel erősítsük a vállalkozásokat.



Tájékoztató a szakirányú oktatás és a duális képzés adókedvezményéről

A Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara a szakirányú oktatás és a duális képzés adókedvezménye témájában ismét előadást szervezett november 16-án több mint 70 fő résztvevővel azon gazdálkodó szervezetek számára, akik részt vesznek vagy a jövőben részt kívánnak venni képzőhelyként a tanulók, illetve a képzésben részt vevő személyek szakirányú oktatásában.

Az előadás hagyományosnak tekinthető, évente kétszer megszervezzük, hogy a sűrűn változó jogszabályok ismeretét, követését és alkalmazását segítsük, *Tímárné Staberecz Teréz*, kamaránk tanácsadói hálózatának szakértője (okl. közgazda, könyvvizsgáló, a Mérleg Adótanácsadó- és Könyvelő Iroda vezetője) előadásában. A duális képzőhelyeknek, illetve könyvelőinek párhuzamosan kell ismerni és alkalmazni a kifizető tanulószereződéses, és az új szakképzési munkaszerződéses rendelkezéseket. Előfordul még egy-egy osztály egyéves képzésben, akik tanulószereződést kötöttek 2022 szeptembertől, de a jövőben döntő többséggel szakképzési munkaszerződéssel fogunk találkozni.

Az új szakképzési törvénynek megfelelően 504 gazdálkodó szervezetet vettünk eddig nyilvántartásba, amelyek az új engedély birtokában tudják képezni a szakmajegyzék szerint szakmát tanuló közel 1900 főt megyénkben.

Az előadás a korábbi gyakorlat szerint utólag is megtekinthető a CSMKIK Facebook oldalán



és YouTube-csatornáján is. Az előadás [itt](#) érhető el, az előadáson vetített prezentáció [innen](#) letölthető. Kamaránk szakképzési igazgatóságán működő Duális Tanácsadói Hálózat kollégái továbbra is folyamatosan segítenek megválaszolni mindennapos kérdéseiket.

A szakmai előadás rendszeres megszervezésével támogatni kívánjuk duális partnereinket abban, hogy aktuális információhoz jussanak a képzési rendszerről, a változásokról, aktualitásokról, elszámolási lehetőségekről. A hagyományt tovább folytatva 2023. évben újabb szakmai előadás megszervezését tervezzük.

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.



Robotika szakkörök

Kamaránkban idén is nagy hangsúlyt fektettünk a robotikához kapcsolódóan az általános iskolai gyerekek képességeinek, tudásának fejlesztésére. Ebben az évben LEGO robotikai készleteket, laptopokat szereztünk be, és egy „Robotika sarkot” alakítottunk ki a kamarai székházban. Idén tavasszal és ősszel robotika szakköröket szerveztünk. A 6-9 hetes ingyenes szakkörökön a gyerekek LEGO We-Do, és Spyke készleteket használva ismerkedtek a robotika világával, csoportmunka keretében, projektfeladatokat oldottak meg. A kamarai forrásból támogatott szakköri foglalkozásokon 62, a robotika iránt érdeklődő gyerek vehetett részt.

HR-vezetők gyárlátogatáson



A szokásos havi ülését november hónapban rendhagyó helyszínén és keretek között tartotta a CSMKIK megyei nagyvállalatok HR vezetőiből álló klubja. A klubtagok közül a Contitech Rubber Industrial Kft. HR menedzsere, Csáki Katalin házigazdaként látta vendégül a klubtagokat, hogy egy gyárlátogatás keretében mutassa be a helyi vállalati sajátosságokat mind a fizikai, mind a szellemi foglalkoztatást tekintve. Az üzembemutatót követően a klubtagok megtartották szokásos ülésüket, melyen a helyi sajátosságok mellett az aktuális HR témák is napirendre kerültek.

Elindult a vállalkozások rezsitámogatási programja

Október 20-ától lehet jelentkezni az energiatenzív feldolgozóipari vállalkozások támogatására kiírt pályázatra.

A lehetőséggel a magyarországi székhelyű, tavalyi beszámolójuk alapján kkv-nak minősülő cégek élhetnek, ha 2021-ben teljes lezárt üzleti évvel rendelkeznek. A támogatás feltétele, hogy a pályázók a feldolgozóiparban tevékenykedjenek és energiaköltségük a 2021-es adatok alapján elérje az éves nettó árbevétel 3 százalékát.

A vissza nem térítendő támogatás a 2021-es és 2022-es negyedik negyedév energiaárkülönbözetéből eredő költségnövekmény kompenzálására adható. Mértéke az októ-

ber, november, decemberi többletkiadások 50 százaléka. A költségtámogatásban részesülő cégeknek vállalniuk kell ugyanakkor, hogy

- az idei harmadik negyedévi statisztikai állományi létszámuk nem csökken tíz százaléknál nagyobb mértékben 2023 szeptember végéig, emellett

- energiaköltség-csökkentő beruházást hajtanak végre 2024 végéig.

A megvalósítandó fejlesztéshez 15 százalékos önerő támogatás is kérhető, a **Széchenyi Kártya Program** keretében pedig kedvezményes hitel is igényelhető.

A költségek kompenzálására legfeljebb 500 ezer eurónak megfelelő forintösszeg adható.

Az önerő-hozzájárulás maximum 200 ezer eurónak megfelelő forintösszeget érhet el.

A pályázat első lépéseként regisztrálni kell, amelyre október 20. és december 15. között van lehetőség a lebonyolító Nemzetközi Fejlesztési és Forráskoordinációs ügynökség [honlapján](#). Ezt követően kell majd benyújtani a számlákat a költségtérítésre. A kérelmeket jogosultság támogató általi elismerése után lehet majd beadni 2022. december 26-ig.

Várhelyi Kornélia

+36 30 773 9363

kornelia.varhelyi@bmpartner.hu

Átadták a Dél-Alföldi Innovációs Díjat

Immáron tizenharmadik alkalommal adták át a Dél-alföldi Innovációs Díjat Szegeden. A Magyar Tudományos Akadémia Szegedi Akadémiai Bizottság szakmai közreműködésével a Csongrád-Csanád, a Békés és a Bács-Kiskun megyei Kereskedelmi és Iparkamara, valamint a Dél-alföldi Regionális Innovációs Ügynökség Kht. közösen hirdette meg idén is a pályázatot. Az elismeréseket november 4-én adták át a Magyar Tudomány Ünnepeán, a Szegedi Akadémiai Bizottság Székházában.

Gazdasági társaság kategóriában az amerikai Zeto Inc. szegedi leányvállalata, a **Zeto EU Kft.** kapta a díjat a WR-19 száraz elektrodás, vezeték nélküli, hordozható orvosi EEG-rendszer kifejlesztéséért. A Möbius-



Krisztin Tibor, az MTA Szegedi Akadémiai Bizottság elnöke; Kokavec János ügyvezető, Zeto EU Kft.; Sipos Zsolt titkár, Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara; Szabó Géza alelnök, Békés Megyei Kereskedelmi és Iparkamara; dr. Kókuti Attila elnök, Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara; Maróti Péter igazgató, Dél-alföldi Regionális Innovációs Ügynökség.

szalagot ábrázoló elismerést **Kokavec János** ügyvezető igazgató vette át (A tudósítás alatt külön interjút olvashatnak a Zeto EU Kft. vezetőjével.)

Természetes személy kategóriában a balószögi **Hajnal Attila**, a ThermoBox D73 Központi vezérlője kapta meg az innovációs díjat. A ThermoBox D73 egy kifejezetten kompresszor helyiségek hőmérsékletének szabályozására kifejlesztett berendezés, amely hasznosítja a kompresszor által termelt hulladékékhőt. Továbbá a kompresszor üzemen kívüli állapotban is az előírt határértékek

között tartja a kompresszor környezetének hőmérsékletét.

Gazdasági társaság kategóriában a második legjobb innovációnak a hódmezővásárhelyi **Csomiep Kft.** ESZSVÁR elnevezésű előre gyártott makro szintetikus szállal erősített nagypaneles síncsatornás útátjáró vasúti átjáró rendszerét ítélték. A vállalkozás oklevelet vehetett át a fejlesztéséért.

Természetes személy kategóriában a szegedi **Törőcsik Károly Konrád** „IoT Platform Energiafelhasználást mérő alkalmazással közösen fejlesztve” címet viselő pályázata ért el második helyezést, melyet szintén oklevéllel ismert el a bíráló bizottság.



Kemény Lajos, az MTA Szegedi Akadémiai Bizottság alelnöke; Krisztin Tibor, az MTA Szegedi Akadémiai Bizottság elnöke; Hajnal Attila díjazott, Sipos Zsolt titkár, Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara.

A Zeto EU Kft. orvosi headsetje nyerte az idei Dél-alföldi Innovációs Díjat

Gyorsabbá és mobilabbá tették az EEG-vizsgálatot

Az amerikai Zeto Inc. szegedi leányvállalata, a Zeto EU Kft. nyerte el az idei Dél-alföldi Innovációs Díjat a WR-19 száraz elektródás, vezeték nélküli orvosi EEG-headsetjével. Az elismerést Kokavec János, az orvostechnológiai eszközöket fejlesztő és gyártó vállalkozás ügyvezető igazgatója vette át november 4-én, a Magyar Tudomány Ünnepeán, a Szegedi Akadémiai Bizottság Székházában. A 2019-ben alakult szegedi vállalkozás vezetőjét nemcsak innovatív termékükről kérdeztük, hanem arról is, hogyan találtak ők Amerikára, és Amerika hogyan talált rájuk. Az innovációt egyébként a mindennapi munkájuk természetének tartja, a cég jövőjét is látja, hiszen, ahogy nő az idős emberek aránya, egyre gyakrabban lesz szükség az agy működésének legjobb detektorára, az elektroencefalográfiára (EEG). Fejlesztéseik ütemére jellemző, hogy már a díjazott headset újabb generációján is dolgoznak.

– **Előljáróban kérem, avasson be bennünket, hogy egyáltalán, milyen jellegű betegségek, agyi problémák kiszűrésére használja az orvostudomány az EEG-t?**

– Az EEG a neurológiában kicsit olyan, mint a belgyógyászatban az EKG: elsődleges információforrás a gyógyításhoz, a betegség kezeléséhez. Az agy elektromos aktivitását mérő eszköz hatékony segítséget nyújt epilepszia, az ismeretlen eredetű fejfájások vagy éppen az alvászavarok (insomnia, apnoe) vizsgálataiban. A működés lényege, hogy mivel az idegsejtek működése elektromos feszültség ingadozással jár, a hajas fejbőrre helyezett elektródák segítségével a potenciál-változásokat mérni tudjuk.

– **Miben tud többet és mást az önök készüléke, mint a hagyományos EEG-készülékek?**

Gondoljon csak bele, most egy a hagyományos EEG-vizsgálat úgy kezdődik, hogy a paciensnek vagy megmossák a haját, vagy már eleve vízszőnyeg zsírmentes fejbőrrel, hajjal érkeznek a vizsgálatra, majd elkezdik felrakosgatni a sok-sok

elektrodát, amihez ragasztózszelét használnak az elektromos vezetőképesség biztosítására. Az amúgy is meglehetősen hosszú mérési folyamat után ugyanez fordítva, egyenként leszedik az elektródákat, és a beteg haját újra meg kell mosni. Nos, a mi EEG-headsetünk ettől a meglehetősen hosszú procedúrától kíméli meg a betegeket, és magát a vizsgálatot végző egészségügyi személyzetet is. Innovációnk újszerűsége elsősorban a száraz elektródák használatában rejlik, ami az orvosi kutatásokban ugyan elterjedt megoldásnak számít, viszont az orvosi praxisba mi hoztuk be elsőként. Ezzel az innovációval a hagyományos megoldásokhoz képest körülbelül egyharmadára csökken a betegvizsgálat ideje. A headset amellet, hogy teljesen vezeték nélküli, gyorsan felhelyezhető, különböző fejméretekre állítható, és nagyobb szabadságfokkal lehet használni, a vizsgálat alatt a paciens mozoghat, felállhat, járkaálhat. A termék reklámjában az amerikai sales-esek azt ígérlik, hogy ha bejön a paciens egy EEG-vizsgálatra,



Kokavec János a díjazott headsettel. Fotó: delmagyar.hu

5 perc múlva működőképes állapotba hozzák a fején az eszközt. Fontos szempont volt az innováció során az is, hogy hatékonyabbá tudjuk tenni az asszisztensek munkáját, akik így egyszerűen több beteget is el tudnak látni. Hogy ennek mekkora a jelentősége, jól jelzi, hogy amerikai partnerünk először ugyan a magánorvosokat célozta meg a hordozható EEG-rendszerrel, de a Covid alatt gyorsan kiderült, a kórházak is nővérhiányban szenvednek, így ők lettek a legnagyobb célcsoportunk.

– **Vitathatatlan sikerük, hogy az elkészült berendezéseket az Amerikai Egyesült Államokban** ➤

Innováció

➤ **értékesítik. Vajon mikor találkozhatunk gyártmányaikkal a hazai egészségügyi szakellátásban?**

– Amerikai az anyacégünk, Amerikában szereztük meg a gyártási engedélyünket is. Az FDA (Egyesült Államok Élelmiszer- és Gyógyszerügyi Hivatala) állapította meg, hogy ez az eszköz orvosi diagnosztizálásra alkalmas, amennyiben megfelelő minőségirányítási rendszerben gyártjuk, amit szintén ez a hivatal ellenőriz. Meg kell, hogy mondjam, egy ilyen gyártási rendszer kiépítése meglehetősen macerás folyamat, de most már ezen is túl vagyunk. Előbb-utóbb természetesen szeretnénk az európai engedélyeztetési eljárást is elindítani, de előbb terjedjen el a készülék az USA-ban olyan mértékben, hogy az már egy megbízható piaci alapot jelentsen számunkra.

– **Beszéljünk kicsit a vállalkozásról. Hogyan történt, hogy az amerikai anyacég éppen Szegeden találta meg fejlesztő csapatát?**

Fotó: delmagyar.hu



– Ennek viszonylag komplikált története van, egyszer két tehetséges diákkal alapítottunk egy kis céget, és valakinek készítettünk egy neurobiológiai mérőeszközt, amit az illető kivitt magával Amerikába egy kiállításra – ott jelezte valaki, hogy van egy amerikai úriember, aki fejlesztőket keres. Áttételesen ezek lettünk mi. És aztán ahogy fejlődött a kapcsolat, a műszaki problémák megoldása mellett, megkaptuk a



gyártási feladatokat is. Így most már nagyjából fele-fele arányban foglalkozunk a hardverfejlesztéssel, és gyártással. De a gyártás alatt senki ne valamiféle gyártósorokra gondoljon, inkább manufaktúrás, kézműves jellegű munkáról van szó. Évente százas nagyságrendben gyártunk EEG-headseteket, a magyar beszállítói arány jelenleg 50-60 százalékos, de a következő verzióknál ez várhatóan 90 százalék közelébe nőhet. A termékkel kapcsolatos marketing és ügyféltámogatói tevékenységet az amerikai fél végzi.

– **Azt gondolná az ember, hogy miután az innovatív EEG-headsetjük elkészült, és ott vannak az amerikai piacon, akár hátra is dőlhetnek...**

– Valóban mérföldkő volt cégünk életében az FGA-engedélyeztetés elindítása és a gyártás megkezdése, de ettől még csak most tartunk ott, hogy már minden fontos témához van saját emberünk, többek között villamosmérnökök, gépészmérnökök, vegyészek. Ugyanis ez egy ciklikus folyamat, ha van bevétel, és vannak befektetők, akkor tudunk felvenni új embereket. A szegedi csapat egyébként jelenleg 25 fős.

Vállalkozásunk az EEG-berendezésekhez szükséges alkatrészeket, kiegészítőket gyárt – 7-8 terméket jelenleg. Ilyen például a headsetnél fogyóeszköznek számító elektróda is, amit szintén mi gyártunk, mint ahogy az interface boxnak nevezett adatgyűjtőt is, ami abban segít, hogy ha valakinek gyenge a wifije, PC-vel is tudjon dolgozni. Mostanában szeretnénk kijönni az epilepsziás vizsgálatoknál használt villanólámpával is, ezt se mástól kelljen beszereznie annak, aki a mi készülékünket használja. A vezetőképesség javítására az elektródák végén szoktunk bizonyos hidrogél bevonatot is képezni – ezt korábban Amerikában végezték el, de szeretnénk ezt is Szegedre hozni. És remélem, a jövő év folyamán a headsetnek egy újabb generációjával is meg tudunk jelenni, amely jóval könnyebb és kényelmesebb lesz a mostaninál – az a célunk hogy alvási helyzetben se nagyon okozzon kellemetlenséget a készülék használata. Szóval az innováció sohasem statikus állapot, a mindennapi munkák természete, így nincs is mikor hátradőlni.

– **Hogyan látja, mennyire van perspektívája az EEG-nek a jövő orvosi diagnosztikájában?**

– Az EEG nagyon sokrétű, a félórás epilepsziás vizsgálatoktól a 24 órás követésektől – mi is ebbe az irányba szeretnénk menni. Van példa, ahol már arra is használják a készüléket, hogy bemegy az idős páciens a rendelőbe, megméri az EEG-jét, megnézik, hogy a jó értéktől milyen irányba tér el, és ennek megfelelően elektromos jelekkel stimulálják az agyát fél órára, órára, aztán újra méri az eredményt. A tapasztalatok azt mutatják, lehet elérni javulást. Ezt csak azért említettem, hogy jelezzem, a társadalom öregszik, nő az átlagéletkor, egyre több lesz az idős ember, ami azzal is jár, hogy növekszik az Alzheimer-kórral, különféle memóriazavarokkal küszködők aránya, és az ilyen típusú betegségek egyik kulcs betekintő eszköze az EEG. Vagyis igen, úgy gondolom lesz munkánk és feladatunk a jövőben is.

Órfi Ferenc

Múltidézés a Somogyi-könyvtárral Csury Ferenc, az óraszerkezetek mestere

A hagyományokat folytatva, megújult formában, a Somogyi-könyvtár helyismereti részlegén fellelt kincseken keresztül fonódik egybe múlt és jövő. Időutazásra invitálja az olvasót a Múltidézés a Somogyi-könyvtárral elnevezésű rovatunk, amely a helyi kereskedelem és kézművesség kulisszái mögé nyújt betekintést hónapról hónapra.

Hódmezővásárhelyen 1925. augusztus 20-án, délelőtt 10 órakor nyitotta meg Walkó Lajos kereskedelmi miniszter a mezőgazdasági, ipari, kertészeti és kulturális kiállítást, amelyről azt remélték, nagyobb lendületet kap az alföldi ipar. „... méltó feltűnést keltettek a kiállításon Csury Ferenc szegedi óras torony- és kastélyórás szerkezetei, amilyenek Magyarországon eddig nem készültek. Csury ugyanis specialista toronyórákban és ezért bízta rá a város tanácsa is a

toronyórák karbantartását. Kiállított nagyított zsebóraszerkezetet pedig – amelyek iskolai célokat szolgálnak még a szakértőket is meglepték” – számolt be a Délmagyarország 1925. augusztus 22-ei lapszáma.

Az órásmester neve sokak emlékezetében a Dóm téri zenélő óra kapcsán él, amelyet 1935-ben készített. „A múlt év nyarán egy szegedi órásmester, Csury Ferenc ajánlotta fel, hogy elkészíti Klebelsberg álmát. 18 fából faragott szobor, egy-egy szobor 160 cm. Minden 12. és 6. óraütéskor ez a 18 figura kivonul az



Csury Ferenc óras üzlete a Kárász utca 16., majd a Mikszáth Kálmán utca 8. szám alatt működött.

óraház hatalmas kapuján, és megkezdődik a játék. A figurák az egyetemi rektort, a négy dékánt és 12 diákot ábrázolnak. A sort végül a pedellus figurája – akkor egyedüli élő személy – zárja” – írta a Délmagyarország 1936. július 26-ai lapszáma a különleges és egyedülálló alkotásról.

Holland Üzleti Fórum Szegeden – Befektetési lehetőségek várják a magyar vállalkozásokat

Hollandia gyémántja az összefogás

Az Enterprise Europe Network dél-alföldi regionális irodája és a Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara a Holland Kormányok Budapesti Nagykövetségével közösen Holland Üzleti Fórumot szervezett november 10-én, Szegeden, a kamara székházában. Az esemény legfőbb célja a holland–magyar gazdasági kapcsolatok bővítése, illetve, a holland gazdasági, befektetési és jogi környezet és a holland emberi, üzleti mentalitás megismerése volt. A Hollandiával kapcsolatos tájékoztatók mellett számos, a holland lehetőségek után érdeklődő Csongrád-Csanád megyei vállalkozás is bemutatkozott.

A házigazdák részéről Palotás Sándor, kamaránk kereskedelmi alelnöke köszöntötte az országos roadshowja keretében Szegedre látogató holland delegáció tagjait és a fórum valamennyi résztvevőjét.

A vendégek nevében Désirée Bonis nagykövet asszony fejezte ki örömét, hogy itt lehetnek Szegeden, és már üdvözlő szavaiban is arról beszélt, hogy milyen befektetési lehetőségek várják a magyar vállalkozásokat Hollandiában.

Mielőtt azonban belekezdett volna előadásába, egy rövid bemutatkozó filmet ajánlott a jelenlévők figyelmébe Hollandiáról. A filmkockák üzenete: Hollandia nyitott, inkluzív, találmány ország. Számos területet villantott fel a film az együttműködési lehetőségekre is, mint például az energia-megosztásban, a jövő mezőgazdaságának a kialakításában, az orvostudomány megreformálásában, vagy éppen a divat megváltoztatásában. Kérdés zárta a kisfilmet: Vajon készen állunk-e, hogy közösen oldjuk meg a globális kihívásokat?

A globális világgért is felelősséget éreznek

A filmhez kapcsolódóan a nagykövet asszony lezögezte: Hollandia egy olyan ország, amely nem csak a lakosaival foglalkozik, hanem az egész globális világgért felelősséget érez. Válaszokat és megoldásokat keres a klíma- és a



gazdasági válságra, a magas inflációra, a növekvő energia- és élelmiszerárakra is. Az ország okos megoldásokat keres a fenntartható jövő érdekében, ez vonatkozik a közlekedésre is. A holland gazdaság nagyon befogadó a befektetők számára, a nagykövet asszony reményét fejezte ki, hogy a jelenlévők közül is ezt minél többen meg is fogják tapasztalni. Mint hallottuk, Hollandia jelenleg 17. a globális gazdasági listán. Európában a legversenyképesebb ország, de globális szinten is a negyedik. „Hollandia számára kiemelkedő az innováció támogatása, rendkívül intellektuális, jól képzett, sok nyelvet beszélő társadalom vagyunk, és ismert, hogy egyfajta nyitottság jellemzi a gondolkodásunkat” – sorolta tovább Hollandia nemzeti karakterjegyeit a nagykövet, aki az ország infrastruktúráját is magasan fejlettnak nevezte. Az ország egyébként nemzetközi összehasonlításban is a 4. helyen áll innováció tekintetében. A kormány, a kutatóintézetek, a vállalkozások együttműködnek, ami lehetővé teszi, hogy hosszú távra tervezzenek, mint például a „zöld hidrogén, mint energiaforrás” témakörében. A nagykövet asszony ajánlotta segítő közreműködésüket a holland kapcsolatok kiépítésében.

A körforgásos gazdaságban hisznek

Szabó Éva, a nagykövetség gazdasági és kereskedelemfejlesztési vezető tanácsadója számokat is mondott, a két ország közötti kereskedelmi forgalom meghaladja a 9,5 milliárd eurót, ami holland mértékkel mérve is jelentős, és 700 körül van a holland háttérű vállalkozások száma Magyarországon. Köztük vannak nagy, ismert cégek, de kis- és közepes vállalkozások is szép számmal. A követségi gazdasági klaszter vezető témakörei: a mezőgazdaság, az élettudományok és egészségügy, a fenntartható mobilitás és okos logisztika, valamint a fenntarthatóság illetve a körkörös gazdaság. Nem túl hízélgő adat számunkra, hogy míg Hollandiában 26%-ban újrahazanosítanak mindent, Magyarországon mindössze 6,8%-ot. A körforgásos gazdaság jegyében, eleve úgy tervezik meg a termékeket, hogy szétszedhetők, az alkatrészek, a nyersanyagok kinyerhetők és újrahasznosíthatók legyenek benne. Már épületeket is úgy terveznek, hogy

akár szétszedhetők, máshová áttehetőek legyenek, s minden anyagot, amit felhasználtak hozzá, újra tudjanak hasznosítani. A budapesti nagykövetség egyébként a körforgásos gazdaságról 2018-ban létrehozott egy közös platformot az ipari és technológiai minisztériummal, illetve a BCSDH-val (Magyarországi Üzleti Tanács a Fenntartható Fejlődésért). Ez utóbbi honlapján lehet csatlakozni a platformhoz – ajánlotta vállalkozások figyelmébe.

Holland gyémánt

Koen van Ginneken, a nagykövetség mezőgazdasági attaséja a holland precíziós mezőgazdaságot emelte ki, itt látják a legtöbb lehetőséget az együttműködésre. A holland mezőgazdaság rendkívül sikeres abban, amit végez, de szembe néznek az olyan globális kihívásokkal is, mint klímaváltozás, vagy az ukrainai helyzet, ami mindenkire hatással van. A szárazság problémát jelent náluk is, mint Magyarországon. Hollandiában a körforgásos gazdaságban hisznek, megpróbálják minimalizálni a felhasznált forrásokat, ami nemcsak a környezet számára hasznos, hanem a gazdasági fenntarthatóságnak is.

Amire már a nagykövet asszony is utalt, az együttműködésnek, az összefogásnak különös értéke van Hollandiában, amit az attasé „holland gyémántnak” nevezett. Így hívják azt az egyeztetési mechanizmust, amikor adódik egy társadalmi szintű kihívás, megpróbálják a lehető legszélesebb körben összekötni azokat – állam, kutatóhelyek, civilszervezetek, szakmai szervezetek, vállalkozások, önkormányzatok stb. –, akik közösen a legnagyobb valószínűséggel képesek a legjobb megoldást megtalálni a felmerülő problémákra.

Szakértelem a tagvállalatoknál

A húsz éve alakult Holland–Magyar Kereskedelmi Kamarát Rakos-Szegleti Beáta ügyvezető mutatott be. Az akkoriban már Magyarországon működő holland cégek hozták létre az egyesületi formában működő vegyes kamarát, mint üzleti kapcsolatépítő platformot. A tagok száma 75-80, az ügyvezetőség igyekszik számos tudásmegosztó és kapcsolatépítő programot szervezni számukra. Rendszeresen tartanak üzleti esteket is, ahol törekednek arra, hogy a vendégeket eleve úgy illessék, ➤

A fórumon bemutatkozó Csongrád-Csanád megyei vállalkozások

Bozsity Bt.
SolvElectric Technologies Kft.
Ledium Kft.
HOBRÉ Laser Technology Kft.,
Dr. Végh Marcell (Seyu Solutions)
Hódkertész Kft. (cégcsoportot képviselt)
LC Packaging TPI Kft.
Dió 896 Kft.
Koppert Hungária Kft.
ESAudio Kft. és Tometal Kft. (képviseletében ugyanaz a személy mutatkozott be)
Seffer Csaba (Nyerges Bau)



Üzletfejlesztés karnyújtásnyira

Iránytű

➤ hogy potenciális üzleti partnerek kerüljenek egy asztalhoz. A vegyes kamaránál gyakran jelentkeznek érdeklődők, akik Hollandiában szeretnének céget alapítani, vagy fordítva, holland befektetők érdeklődnek a magyarországi lehetőségek iránt – a tagvállalatok szakértelmét hívják ilyenkor segítségül.

Milyen hollandokkal együtt dolgozni?

Keresztúri Zsolt a DHB Group stratégiai innovációs tanácsadójának ugyan a cégalapítás, adózás és jogi környezet Hollandiában volt a témája, megkímélve a hallgatóságot a számoktól – amelyeket prezentációjában úgyis bárki megtalálhatott –, inkább arra mondott gyakorlati példákat, hogy milyen a hollandokkal együtt dolgozni. Tapasztalata van bőven, hiszen húsz éve dolgozik együtt velük, és családjával három évig kint is élt Hollandiában. Az alaphelyzet az, hogy a hollandok hosszú évek óta stabil gazdasági, politikai rendszerben élnek. Nagyon jó a nyelvi készségük, az üzleti életben teljesen elfogadott nyelv az angol. Jóval kisebb a bürokrácia, mint nálunk. Amin a jelen lévő magyar vállalkozások talán a legjobban meglepődtek, az előrejelezhetőség: Hollandiában évekel előre meghatározzák, hogy öt év múlva milyen lesz az adórendszer. Így öt éve tudható az is, hogy 2023-tól 200



ezer euróig 19%, az a fölötti részre pedig 25,8% adót kell fizetni.

A költségekre is nagyon figyelnek a hollandok, spórolnak, mondják is magukról, hogy „mi vagyunk Európa skótjai”. És nagyon komolyan veszik azt, amit mondanak. A DHB Group elektromobilitással is foglalkozik, innen hozta a példát az előadó: holland partnerük annyira komolyan veszi a fenntarthatóságot, hogy soha nem repülővel, hanem mindig vonattal jön Budapestre, és a szállodából képes háromnegyed órát is gyalogolni tárgyalópartneréhez, de nem ül autóba. Egy másik jellemzője a hollandoknak, hogy a minőséget komolyan veszik, üzleti partnereiknél is, érkezzenek bármelyik országból. És egy igen figyelemreméltó vallomás a végére: „Nagyon egyenes embereknek ismertem meg a hollandokat.”

A DHB Group holland–magyar cégcsoport, van egy kockázati tőkealapjuk, foglalkoznak pályázatokkal, körforgásos gazdasággal, mobilitással, és magyar cégeket segítenek Hollandiába és fordítva.

Válság esetén is stabil pénzügyi alapok

35. összejövetelét tartotta novemberben az I3 klub, amely 2014-ben alakult, akkor Ipari klubként. Vendégünk volt az iLex által üzemeltetett Kármán Tódor Innovációs Piacter és Ügynökség, mely egy kkv-kból, nagyvállalatokból, egyetemi kutatóhelyekből álló, alulról szerveződő közösség. Egy startup vállalkozás ugyanúgy találhat náluk potenciális partnereket és lehetőségeket, mint egy megújulást kereső, vagy éppen finanszírozási lehetőségeket kereső vállalkozás.

Az innovációs piacter tagozatainak – jogi, pénzügyi, HR-, ipari, mezőgazdasági, marketing, dizájn, informatikai, generáció váltó-startup – köszönhetően, a vállalkozá-

sok sikeres működtetéséhez is segítséget nyújt, és a termékek piacra helyezésében, vagy éppen befektető keresésében is támogatja a tagjait, éves tagdíj ellenében. Így azok a vállalkozások is hasznos információhoz juthatnak, akiknek nem az innováció az erősségük, de a túléléshez most az innovatív megoldásokat keresik. Az eseményen lehetőség volt kérdezni a tagozatvezetőktől, akik pár percben bemutatták a hozzájuk tartozó területek szolgáltatásait.

Amennyiben hasonló kérdésekkel, megoldásra váró problémákkal szembesül, keressen bennünket az eenszeded@csmkik.hu címen.



Nemzetközi üzletember-találkozók

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

1. Az Enterprise Europe Network, az Európai Klaszter Együttműködési Platformmal közösen, az Európai Bizottság és az EISMEA támogatásával létrehozta a **Supply Chain Resilience** felületet, a nemzetközi ellátási láncok sebezhetőségének enyhítésére.

Időpont: 2022 márciusa óta

Helyszín: online tér

2. Harmadik alkalommal rendezik meg az **Európai Logisztikai Innovációs Napot**, ahol ezúttal is a logisztika és az ellátási láncokat érintő innovációk állnak a fókuszban. Tárgyalt témák: drónok és robotika, fenntartható logisztika, ellátási láncok.

Időpont: 2022. december 7–8.

Helyszín: online

3. A novemberi személyes MEDICA kiállítás után lehetőség lesz online tárgyalásokon részt venni, így lehetőség lesz új üzleti és K+F partnerek felkutatására, és a legújabb health/eHealth trendek és innovációk megismerésére.

Időpont: 2022. december 15-éig magadott napokon

Helyszín: online



Üzletfejlesztés karnyújtásnyira

4. Az Enterprise Europe Network hálózat támogatásával a Horizon Europe Cluster 5 Klíma, Energia és Mobilitás munkaprogram 2023-as pályázati felhívásaira fókuszálva rendezik meg a GREENET Brokerage Event virtuális partnerkereső eseményt.

Időpont: 2022. december 15.

Helyszín: online

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

§ Jogszabályfigyelő

Turisztikai Akcióterv: ezekre a könnyítésekre számíthatnak a turisztikai vállalkozások

Akciótervet fogadott el a kormány a turisztikai ágazat támogatására annak érdekében, hogy a szállodák és vendéglátóhelyek a téli szezonban, a magas energiaárak mellett is nyitva tarthassanak.

Az Akcióterv az alábbi intézkedéseket tartalmazza, amik hamarosan a Közlönyben is megjelennek:

- 2022. október 1. és 2023. március 31. között nem kell megfizetni a turizmusfejlesztési hozzájárulást.
- A hatékony és rugalmas munkaidő-szervezés biztosítása érdekében a turizmus ágazatban dolgozóknak ismét legfeljebb 24 havi munkaidőkeretet lehet elrendelni az alapesetben biztosított 4 hónap helyett.
- Összevonásra kerültek a Széchenyi Pihe-nőkártya alszámlái.
- Módosult a Nemzeti Turisztikai Adatszolgáltató Központ bevezetésének ideje. A vendéglátó üzletek és a turisztikai attrakciók 2023. július 1-jétől kötelesek adatot szolgáltatni.
- 2023. december 31-éig továbbra sem szükséges a 14 év alatti vendégek okmányainak adatait beolvasni.
- A 2021. december 31-éig nyilvántartásban szereplő és működő magán- és egyéb szállás-helyek esetében az első szálláshely-minősítés regisztrációjának határideje 2024. január 1-jére módosul.

November végéig kell nyilatkozniuk a végső menedékeseknek

Az MVM megkezdte a végső menedékes ellátás 2022. december 31-ei megszűnésével kapcsolatos teendőkről szóló tájékoztató levelek kiküldését, így azt hamarosan minden érintett megkapja. A végső menedékes ellátást azon ügyfelek vehették igénybe, akik 2022. augusztus 1-jét követően már nem voltak jogosultak egyetemes szolgáltatásra. Az érintettek november végéig nyilatkozhatnak az MVM Next online felületén arról, hogy jövő év elejétől milyen módon kívánják energiaellátásukat biztosítani.

November 15-étől él a vállalkozói kamatstop

A kamatstoppal azokat a hazai kis- és középvállalkozásokat segítik, amelyeknek változó kamatozású, államilag nem támogatott, forint alapú banki kölcsöne van.

Mivel a kamatstop a tervek szerint jövő év június végéig lesz érvényben, az érintett vállalkozások nyolc hónapon át fizethetnek alacsonyabb törlesztőrészletet. Várakozások szerint egy cégnek átlagosan másfél-két millió forinttal, a kvv-szektorban pedig összesen 80 milliárd forinttal csökkentik a terheit.

Bővült a hatósági áras termékek köre

Kibővítésre került az egyes alapvető élelmiszerekre vonatkozó árstop: november 10-étől

a tyúktojásra és az étkezési burgonyára is vonatkozik, miközben a korábban megjelölt termékekre is változatlanul érvényes 2022. december 31-éig. A 2000 fő alatti településeken működő kisboltok vissza nem térítendő támogatásra pályázhatnak hamarosan a Magyar Falu Program keretében.

Így módosulhat a munka törvénykönyve

A Technológiai és Ipari Minisztérium benyújtotta az egyes foglalkoztatási tárgyú törvények módosításáról szóló törvényjavaslatot, ami szerint:

- Duplájára emelkedhet az „apanapok” száma. Az érintetteknek a jelenleg kivethető 10 munkanap helyett gyermekük 3 éves koráig ezenkívül 44 kivethető szülői szabadság járhat.
 - Akinek hozzátartozója vagy a vele egy háztartásban élő személy gondozásra szorul, legfeljebb 5 munkanapra mentesülhet a rendelkezésre állási és munkavégzési kötelezettsége alól.
 - A rugalmasabb munkafeltételek biztosítása érdekében a kisgyermekes szülők a gyermekük 8 éves koráig kérhetik a munkavégzési hely és a munkarend módosítását, távmunka keretében vagy a részmunkaidőben való foglalkoztatásukat.
 - A munkáltatónak rövidebb idő áll majd rendelkezésre bővebb információ nyújtására. A foglalkoztatás feltételeit tartalmazó tájékoztatót 7 napon belül át kell majd adniuk a munkavállaló részére.
 - A korábban közölt munkaidő-beosztás kollektív szerződéssel legkésőbb a munkakezdés előtt 48 órával változtatható meg.
 - A munkáltatónak ingyenesen kell biztosítani a munkaköri feladatok teljesítéséhez, a jogszabály alapján kötelező képzéseket.
- Parlamenti elfogadás esetén a törvényjavaslat új passzusai 2023. január elsejétől léphetnek életbe.

Átalányadózás: a járművezető szakoktatók is bekerültek a 80 százalékos költséghányadú körbe

A Magyar Közlöny 181. számában jelent meg a 441/2022. kormányrendelet az egyéni vállalkozók közteherviselését érintő egyes szabályokról, valamint az extraprofit adókról szóló 197/2022. kormányrendelet népegészségügyi termékadóval összefüggő módosításáról. A katarörvényben változik a cégtől, intézménytől szerzett bevétel megítélése, emellett kedvezőbb adózási formát kapnak autósiskolák átalányadózó oktatói, illetve bővül az extraprofitadó-köteles termékek köre is.

Az új szabály szerint 2023-tól az autósoktatók – amennyiben átalányadózó egyéni vállalkozók – 80 százalékos költséghányadot számolhatnak el, vagyis bevételük 20 százaléka számít jövedelemnek.

Tájékozódjon velünk az aktuális adózási változásokról!

Idén is megrendezzük éves adótájékoztatónkat, ahol Horváthné Huszka Bernadett, a NAV szakértője tart előadást a legfontosabb évközi adóváltozásokról, és bemutatja a 2023-as adócsomagot. A december 6-án 9.30-kor kezdődő eseményünket online és személyesen is követhetik az érdeklődők.

Az előadás tematikája:

- Az aktuális adóváltozások bemutatása
 - A 2023. évi adócsomag ismertetése, a 2022. évközi – új katan, hatósági üzemanyagáron és extraprofitadókon kívüli – változásokkal kiegészítve (szja, tao, illeték, áfa, kiva, járulékok, szocho, adóeljárás stb.)
 - Elektromos, hibrid és autógázós gépjárművek üzemanyag-elszámolása és kezelése különböző adónemekben (szja, tao, gépjárműadó, cégautóadó, illeték)
 - Ekho, mint a régi kata lehetséges alternatívája
- Az eseményen való részvétel ingyenes, azonban előzetes regisztrációhoz kötött.
- Amennyiben személyesen kíván részt venni, kérjük, töltsse ki az **ITT** elérhető jelentkezési űrlapot.
 - Amennyiben online kívánja követni az eseményt, **ITT** tud regisztrálni.

Számviteli Klub: Kerekasztal-beszélgetés az őstermelők adózásáról

Kamaránk Számviteli Klubja **december 6-án 14.30-tól** ismét az őstermelők adózási változásaival foglalkozik, ezúttal az elmúlt év kapcsolódó eseményeit, tapasztalatait megosztva, összegezve.

Beszélgetőpartnerek:

- Ficsór Mónika, a CSMKIK Számviteli Klubjának vezetője, Ró Könyvelőiroda Kft.
- Híres-Pestuka Gabriella, a NAV ügyfélszolgálati osztályvezetője

Kiemelt témáink:

- Tárgyi eszközökkel kapcsolatos elszámolások, fogalmak értelmezése
 - Évközi ki-, belépésekkel kapcsolatos gyakorlati kérdések
 - Őstermelői körök történő mezőgazdasági szolgáltatások – kata kérdéskörei
 - Átalányadózás kontra tételes adózás
 - Áfához kapcsolódó észrevételek
- Az eseményen való részvétel ingyenes, azonban előzetes regisztrációhoz kötött. A jelentkezéshez kérjük, töltsse ki az **ITT** elérhető jelentkezési lapot.

Hasznos tanácsok technológiaváltóknak a RILIAM-közösség tagjaitól

Pelcer doo – komplexitással sikeresek

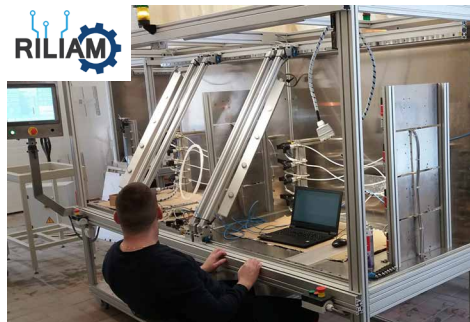
A Pelcer doo Subotica, irányítástechnikával foglalkozó, határon túli cég ügyvezetőjével, Stipan Đuraković-csal beszélgettünk a szerb piacról, az ipar 4.0 fejlődése által kikényszerített belső növekedésről, piaci elvárásokról, külsős és belsős munkatársakról, monotóniáról és technológiaváltásról.

Kérem, mondjon egy pár gondolatot arról, hogy kik Önök és mivel foglalkoznak?

A cégünk 2007-ben jött létre, már akkor is ipari automatizálással foglalkoztunk. Ez annyit jelent, hogy megterveztük, kiviteleztek és üzembe helyeztek egy-egy üzem irányítástechnikáját, villamosságát. Mostanra 40 fővel dolgozunk, 30 szellemi és 10 fizikai dolgozóval, projektlapon, a fémfeldolgozó részlegünk pedig – amelynek az eredményét korábban alvállalkozóktól szereztük be – fejlesztés alatt van. Csaknem 15 évvel ezelőtt a közelben lévő italipar volt az első terület, ahova beléptünk, illetve a takarmányozási üzemek, ahol a tároláshoz és a keverőüzemekhez szállítottunk megoldásokat. Utána jött az autóiipar és a többi szektor, ahogy a robotizáció és a digitalizáció terjedt.

Mondana egy-két, kézzel fogható példát újszerű technológiákra, amit használnak?

Az alkatrészeket például CAD/CAM szoftverben tervezzük, majd CNC- géppel gyártjuk le házon belül, de használjuk a 3D nyomtatást, a gépi látás vagy a robotmozgatás technológiáját is. Ennek integrált példája, amikor kamera



segítségével irányítjuk a robot mozgását. Ezzel sokkal gyorsabban tudunk előállítani akár egyedi darabokat, de akár kisebb sorozatokat is. Emellett befektettünk egy saját laborba, különböző fényforrások, lencsék, kamerák teszteléséhez. Emlékszem, hogy az első robot alkalmazására 1 évet készültünk anno, most meg három eltérő típusú robotot is be tudunk építeni a folyamatokba. A vevők persze mindebből mást látnak: ők kódleolvasást vagy szenzoros beolvasást kérnek, irányító rendszereket, gépeket, robotokat, mobilokat, tableteket összekötve, célgépek és villamosszekrények leszállításával. A vevőknek szállítandó technológia tehát némileg eltér attól, amit mi házon belül használunk, bár egyik a másik oldalt segíti.

Mi volt a legfurcsább vevői kérés, ami Önökhöz érkezett?

Az elején furcsák voltak számunkra az autóiipari követelmények. A megrendelők által kért rendszerek célja az volt, hogy teljesen lecsökkentsük a hibázási arányt. Mondok egy

példát: a gyártásban lévő csöveket kellett programozottan ellenőrizni, hogy van-e rajtuk kupak. Nem értettük, hogy mi az operátor is ezt teszi, akkor miért kell még pluszban a gépnek is ellenőriznie. Pedig, ha belegondolunk, hogy egy operátor ezt a rendkívül monoton munkát 8 órában végzi – cső-kupak, cső-kupak – már száz darab esetén is óhatatlan a hibázás. Egy-egy darab hibája pedig továbbgyűrűzik, hiszen az az alkatrész majd valahova beépül. Ezzel a logikával pedig hamar eljutunk oda, hogy egy kupak ellenőrzése sokkal kevesebbe kerül az ellátási lánc elején, mintha azt hagyják hibásan továbbmenni a gyártási folyamatban.

Minőséget javítani csak jó szakemberekkel lehet. Azt mondják, hogy az ipar 4.0-s világ nagyon ki van szolgáltatva a munkaerőnek. Tényleg?

Attól függ, hogy milyen pozícióról beszélünk. Mi a cég történetének elején még külsős gépészmérnökökkel dolgoztunk, de sajnos ez nem működött. Ha meghirdetünk egy állásajánlatot, akkor a mai napig jelentkezik több külsős, de már nem foglalkoztatunk külsősöket egyáltalán.

Miért nem?

Minden irányítástechnikai projekt egyedi és más és más technológiákat, rendszereket igényel. Ehhez sokféle, különböző területhez értő szakembernek kell együtt dolgoznia. Ráadásul gyakran merül fel probléma, vagy az ügyfél részéről változtatási igény, és ilyenkor elsődleges, hogy ezek a szakemberek azonnal, teljes erőbedobással, újszerű megoldásokat keresve együttműködjenek. Ez csak akkor valósítható meg, ha ők együtt, egy időben állnak rendelkezésre. Egy külsősre, aki más ügyfeleknek is dolgozik, és messze nem 100% időben van egy bonyolult projekten, várni kell, a mi tapasztalatunk szerint sokszor háromszor annyit, mint egy saját kollégára. Az autóiipari szerepvállalásunk pedig csak fokozta a velünk szemben támasztott elvárásokat és az egyre magasabb technológiai követelményeket. Nem csoda, hogy minél tapasztaltabb egy mérnök, és minél jobban ismeri az adott ügyfelet, annál nagyobb eséllyel fog elsőre sikerülni egy próbaalkatrész gyártása vagy a projekt. Ezeknek a szaktudásoknak és tapasztalatoknak az együttesével bíró mérnököt találni nem egyszerű, így a saját csapat felépítése volt a legnehezebb.

Ez igaz a nagyobb, nem egyszemélyes beszállítókra is?

Sajnos igen. Nyilvánvaló, hogy egy-egy automatizált rendszer felhúzásánál alkatrészek és gépek is kellene. Az elején azt gondoltuk, hogy mi nem fogunk fémmegmunkálással foglalkozni, majd azt végzik a külsősök. Sok-sok próbálkozás után azonban rájöttünk, hogy nem tudunk olyan ritmusban fejlődni, ahogy muszáj lenne, mert egyszerűen nincs olyan beszállító, aki ki tudna minket szolgálni egyedi gyártással. Itt, Szabadka közelében ugyanis csak sorozatgyártással foglalkozó fémmegmunkálók vannak, vagy aki vállalná a mi megbízásainkat,



Technológiaváltók a RILIAM I-4.0 projektben

A RILIAM I-4.0 projektben 10 esettanulmány is készült technológiaváltásban élen járó cégek közreműködésével, amelyeket lapunkban is sorra veszünk. Eddig a makói Váll-Ker, a szentesi Legrand Zrt. és szegedi SolvElectric Kft. és a Naturtex Kft. innovatív programjait, jó gyakorlatait mutattuk be, ezúttal pedig a szabadkai Pelcer doo fejlesztési sikereit ismerhetik meg olvasóink.

annak nincs elég kapacitása. Ebből jött az ki, hogy házon belül kellett megoldanunk a gépészetet, az alkatrészgyártást és a fémmegmunkálást is. Meg, ebből következően, a célgépgyártás tesztelését. Mostanra ott tartunk, hogy a forgalmunk több, mint felét a gépgyártás teszi ki.

Úgy tűnik, hogy egyik változás és döntés húzza a másikat: folyamatosan változásokra kényszeríti a piac Önöket...

Igen, ráadásul elég különböző változásokra. Az első, sorozatgyártással dolgozó autóiipari beszállító itt, Szabadkán, csöveket gyártott. Az ő kiszolgálására létrejött projektek még egyszerűbbek voltak, most már sokkal bonyolultabban megy ott is a dolog, emberi hibákat szeretnének kiküszöbölni. Az autóiipar emellett kikényszerítette, hogy a vevők technikai igényei alapján dolgozzunk, a robotokat integráljuk, ami egy technikai szempontból is igényesebb tevékenység. Ez tényleg „kikényszerített” folyamat: 10 évvel ezelőtt hiába mondtuk volna, hogy robotokat üzemelünk be, akkor még nem volt rá igény. Igaz, akkor még egyedül voltunk ebben a térségben, most már több hasonló cég működik itt.

Mit üzenne egy Önökhöz hasonló cégnek: hogy lehet megfelelni mindennek?

Folyamatosan tanulni kell. Követni a technológia változásait, figyelni a piacok alakulását és követelményrendszerét, és főleg megérteni, lefordítani a megrendelő tényleges igényeit. Jó csapatot építeni, belső emberekkel és belső együttműködéssel, azokra a tevékenységekre fókuszálni, amelyeket a piac hajlandó finanszírozni.

Q Pályázati figyelő

Kiterjesztik a Feldolgozóipari Kkv Energiaköltség és Beruházás Támogatási Programot

A programban eddig az a vállalkozás minősült energiaintenzívnek, amely energiaköltsége 2021-ben elérte az árbevétel 3%-át, a jövőben ez az elvárás 2%-ra csökken. A program célja a hazai mikro-, kis- és középvállalkozások likviditási, jövedelmezőségi és versenyképességi problémáinak kezelése, valamint a munkahelyek megőrzése az energiaköltségek (villamos energia és/vagy földgáz) támogatásával, illetve opcionálisan az energiahatékonyságot növelő beruházásokhoz szükséges önerőhöz történő hozzájárulás biztosításával.

Az „A” komponens keretében vissza nem térítendő közvetlen támogatás igényelhető a **2022. október, november, december havi energiaköltség-növekmények fedezésére**. A „B” komponens pedig vissza nem térítendő közvetlen támogatást **biztosít energiahatékonysági beruházás hitellel érintett elszámolható összköltségen belüli önerő kiegészítéséhez**.

Ki igényelheti a támogatást?

- A vállalkozás a támogatási kérelem benyújtásához szükséges regisztráció benyújtásakor kkv-nak minősül.
- A vállalkozás fő tevékenységi köre 2021. december 31. napjától a feldolgozóiparba tartozik vagy a 2021. évi értékesítés nettó árbevételének legnagyobb része feldolgozóipari tevékenységből származik.
- A vállalkozás 2021. évi energiaköltsége eléri az azonos évi értékesítés nettó árbevételének 3 százalékát.
- A vállalkozás 2021-ről teljes lezárt üzleti évvel rendelkezik.
- Magyarországon székhellyel, telephellyel vagy fiókteleppel rendelkező vállalkozások magyarországi székhelyén, telephelyén, illetve fióktelepén felmerült költségei támogathatók.
- A támogatói okirat biztosítékeként kedvezményezett a támogatási összeg 100%-ának megfelelő biztosíték nyújtására köteles.

Mekkora a támogatás mértéke?

Az elszámolható költség a 2021. október, november és december havi, illetve a 2022. október, november, december havi, számlával igazolható földgáz, villamos energia, illetve távhő havi átlagárak növekménye, szorozva a 2022. év azonos havi fogyasztással. Az általános forgalmi adó és az egyéb, nem közvetlenül az energiaköltségekhez kapcsolódó tételek nem minősülnek elszámolható költségnek. A támogatás mértéke a teljes elszámolható költség 50%-a.

Az energiahatékonysági beruházás hitellel érintett elszámolható összköltségen belüli önerőt kiegészítő vissza nem térítendő közvetlen támogatás esetében a beruházás nettó összköltségéhez biztosítandó maximum 15% önerő.

Regisztrációra **október 20-ától december 15. 19.00 óráig** van lehetőség. A támogatási kérelmek elbírálása folyamatos. A felhívás és a regisztráció részletei [ITT](#) olvashatóak.

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

Kistelepülések boltjainak támogatására 8 milliárd forint keretösszeggel indul pályázat a **Magyar Falu Program** keretében. A lehetőséggel minden olyan kisbolt élhet majd, amely 2000-nél kevesebb lakosú településen működik. Az elnyert összegek bérköltségre, rezsiköltségre számolhatók el. A pályázat feltételeit a modern települések fejlesztéséért felelős kormánybiztosnak kell majd kidolgoznia december 15-éig. A támogatási program várhatóan 2023-ban indul, és a Bethlen Gábor Alapkezelő [oldalán](#) jelenik majd meg.

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

A feltételek könnyítését javasolja az MKIK

A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara megvizsgálta – a cégek által is elérhető információk alapján – a Feldolgozóipari Kkv Energiaköltség és Beruházás Támogatási Programot és megállapította, hogy az előzetes várakozásokkal ellentétben jóval kevesebb vállalkozó tud élni ezzel a lehetőséggel.

Az MKIK elemzése szerint az alacsony kihasználtság hátterében elsősorban a túlzottan szigorú elvárások húzódnak meg, mint például a körülményes adminisztráció, a szigorú energiaintenzitási elvárás (a vállalkozások 2021. évi energiaköltsége nem feltétlenül éri el az azonos évi értékesítés nettó árbevételének 3 százalékát), még nem szembesültek a magasabb összegű számlákkal, a munkahely-megtartási elvárást túl szigorúnak tartják (a vállalkozás köteles vállalni, hogy a 2022. III. negyedév végi foglalkoztatotti létszáma legfeljebb 10%-kal csökken 2023. III. negyedév végére), illetve a program ismertsége még nem széles körű.

Az MKIK az igénylési adatok ismeretében és a szélesebb körű kkv-támogatás elérése érdekében az alábbiakat javasolja a döntéshozók számára:

- A 3%-os árbevétel-arányos energiaköltség-korlát lentebb vitele, első körben 2%-ra (a javaslatot elfogadta a kormány).
- A program határidejének hosszabbítása 2023. március 31-éig. A támogatási időszak megnövelésével olyan vállalkozások is regisztrálhatnak, akik korábban az egyéb feltételek miatt nem jelentkeztek be a Programba.
- A létszámmegtartás enyhítése (90% helyett alacsonyabb mértéket meghatározni, például 75%).

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

Két szegedi étterem kapott Michelin-tányért

A Michelin Guide a 2022-es magyar nemzeti válogatásban ajánlja az Alabárdost és az Alkimista Kulináris Műhelyt Szegedről – mindkét étterem Michelin-tányért kapott. Ezzel két szegedi étterem is bekerült azon 62 magyarországi vendéglátóhely közé, amelyek nemzetközi szinten is elismerésre méltó gasztronómiai értéket képviselnek.

„Soha ilyen hétvégénk nem volt még, sem nekünk, sem hazai és a vidéki gasztronómiának. Most először szerepel a világtérképen a teljes magyarországi térség, összesen 62

étteremmel: kinyílt az ajtó...” – írta a Facebook-posztjában *Katkó Krisztina*, az Alkimista Kulináris Műhely séfje. És elismerését fejezte ki minden vendéglátós kollégájának, akik egy „hisztérikusan követelőző gazdasági helyzetben, a szektort letaroló emberhiány közepette” is végigküzdötték az



Katkó Krisztina, az Alkimista Michelin-tányéros séfje.
Fotó: delmagyar.hu/Frank Yvette

elmúlt időszakot, akár bekerültek a Michelin Guide-ba, akár nem.

Üzleti ajánlatok

enterprise europe network

Szeretne külföldi üzleti partnereket találni?

Vegye igénybe az Enterprise Europe Network díjmentes szolgáltatásait!

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

Adatbázisainkban közel 6000 nemzetközi üzleti ajánlatot találhat.

Kiemelt ajánlataink:

KERESKEDELMI PARTNERKERESÉSEK

Élelmiszeripari, mezőgazdasági termékek

Egy bolgár méztermelő és -feldolgozó vállalat nemzetközi partnereket keres beszállítói megállapodás keretében, hogy bővítsék méz/méztermékek portfólióját és piaci részesedését Európában és Európán kívül. (BRBG20221031008)

Egy lengyel vállalat elsősorban savanyított és pácolt zöldségeket, valamint kapcsolódó termékeket, például savanyított zöldségleveket gyárt. Emellett friss, hámozott, egész vagy szeletelt, csomagolt zöldségeket is szállít egyéni vásárlók, illetve a Horeca-piac, szállodák és vendéglátóhelyek számára. A vállalat jelenleg savanyított paradicsom (egészben, hordókba csomagolva) beszállítót keres. (BRPL20221013021)

Megújuló energia, energiatakarékosság

Egy romániai vállalat, amely számos ipari ágazatban szerzett tapasztalattal rendelkezik a berendezések forgalmazásában, fejleszteni és bővíteni kívánja a kínálatában szereplő termékek sokféleségét, különösen az alacsony energiafogyasztású ipari berendezések terén. Forgalmazóként vagy kereskedelmi ügynökként tevékenykedne a román piacon új,

ÜZLETI AJÁNLATOK – 2022. november

különösen az EU-beszállítók által kínált termékekkel kapcsolatban. (BRRO20221101007)

Építőipar, építőipari termékek, alapanyagok

Lengyel kereskedelmi vállalat az építőiparban használt különböző termékek nagykereskedelmével foglalkozik, mint például: ereszcsonna-rendszerek fém alkatrészei, madárvédelmi tüskék, hóvédők, fotovoltaiikus tartók és napelemes oszlopok, tetőfedő tartozékok. A vállalat fokozatosan bővíti termék-katalógusát, megfelelően a hazai és külföldi ügyfelek egyedi igényeinek. Jelenleg a lapos tetőkre szánt fotovoltaiikus acél- vagy alumíniumszerkezetek gyártóit keresik. (BRPL20221028008)

Textilipari és ruházati cikkek

Egy több, mint 10 évvel ezelőtt létrehozott francia bemutatóterem női konfekciómárkákat keres, hogy forgalmazza vagy képviselje őket prémium és országos, többmárkás női ruházati üzlethálózatában. (BRFR20221017012)

Egy dán vállalat modern szigetelő textiltermék tervezésével és értékesítésével foglalkozik, és kiváló minőségű textiltermékek gyártóját keresi. A termék egy textil lassú tűzhely (haybox), amely lehetővé teszi a végfelhasználók számára, hogy energiát és pénzt takarítsanak meg a főzés során. (BRDK20221027017)

Dánia északi részén található dán kkv vízi sportokhoz való mentőmellények gyártásához keres partnert. A mentőmellényt az teszi figyelemre méltóvá, hogy rugalmas szövetből (fürdőruhaanyagból) készül, könnyen felfújható, és a mellkas felső részén helyezkedik el, így nagy rugalmasságot igénylő sportok, például szörfözés közben is viselhető. A dán cég gyártási megállapodásban érdekelt. (BRDK20221104003)

Csomagolóstechnika, csomagológépek

Egy bolgár, kiváló minőségű tengeri só gyártó vállalat fenntartható csomagolóanyagokat keres csúcsterméke (Fleur de sel) számára. (BRBG20221016001)

Gyümölcslevek, almaborok, alkoholmentes pezsgőitalok, valamint limonádék, sörök és különféle pezsgős aperitifek gyártására szakosodott francia vállalat üvegpalack-beszállítót keres. A cég 1 literes és 75 cl-es fehér üvegpalackok és 75 cl-es zöld üvegpalackok iránt érdeklődik. (BRFR20221026005)

Egyéb

Egy német csomagküldő cég, amely személyre szabott ajándéktárgyakra, háztartási és kerti termékekre szakosodott, szeretné tovább bővíteni a különböző kerti termékek portfólióját. Ezért olyan gyártókat vagy nagykereskedőket keresnek, akik képesek madárvédelmi tüskéket gyártani. A német cég alvállalkozói vagy kereskedelmi megállapodást kötne. (BRDE20221103015)

Online számunk esetén kattintson az üzleti ajánlatokhoz tartozó referenciaszámokra a partnerkeresés teljes leírásáért.

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

**TECHNOLÓGIAI
ÉS K+F PARTNERKERESÉSEK**
Az autóipar számára hőre lágyuló műanyag alkatrészeket gyártó spanyol ipari vállalat partnereket keres a Horizon Europe K+F projektben való részvételhez, mint biopolimer kompaund készítő vagy mint végfelhasználó.

Egy baszk (spanyol) ipari nagyvállalat, amely autóipari alkatrészekhez használatos hőre lágyuló elasztomerek (TPE) és hőre lágyuló műanyagok (TP) kompaundálására szakosodott, partnereket keres egy konzorcium létrehozásához, hogy részt vehessen egy Horizon Europe

K+F projektben a HORIZON-CL4-2023-TWIN-TRANSITION-01-42 és a HORIZON-CL6-2023-ZEROPOL-LUTION felhívás keretében, akár biopolimerek (TPE-k vagy TP-k nem fosszilis forrásokból származó összetevőkkel) kompaundálójaként és/vagy a biopolimer kutatás végfelhasználójaként. (RDRES20221013015)

Vasúti járművekhez szánt rugók anyagának kifejlesztése

Egy cseh kutató kkv olyan partnereket keres, akiket érdekel egy közös kutatási projekt, amely a vasúti járművek rugóinak fejlesztésére irányul. A kkv európai projektre pályázna, (Horizont Európa vagy hasonló), de nyitott bármilyen más finanszírozási lehetőségre is. Közös kutatási projekt várható. (RDRCZ20221020006)

Hogyan készítsünk fenntartható kerti csempéket?

A megrendelő országos kerámia fal-, padló- és kerti csempék nagykereskedése. A cég székhelye Gelderlandban van, és körülbelül 100 alkalmazottat foglalkoztat. Csempeburkoló cégeken keresztül szinte minden nagyobb holland kiskereskedelmi láncnak szállít padló- és falburkolatot üzletek és bemutatótermek padlójára. Körülbelül 600 független kiskereskedelmi vállalaton keresztül a vállalat fal,



Üzletfejlesztés karnyújtásnyira

padló- és/vagy kerti csempéket szállít a fogyasztói piacnak. Javaslatokat és ötleteket várnak alternatív megoldásokra. (TRNL20221014032)

Privát áramellátó hálózat elektromos vontatójárművekhez

Egy olasz független kutatócsoport egy innovatív magán energiaellátó hálózatot javasol, amely lehetőséget ad az elektromos meghajtású járművek töltési szolgáltatásának konkrét és gyors elterjesztésére. Az energetikai szektorban tevékenykedő cégeket keresnek exkluzív technológiai és tudás transzferre, valamint a prototípus szinergikus fejlesztésére. (TOIT20221103025)

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

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

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

Többszöri megjelenés esetén további kedvezményeket biztosítunk.

Kérjen árajánlatot a futar@csmkik.hu címen!

Jótekonysági gyűjtéssel egybekötve Szabados Ágnes a Női Vezetői Klubban

Van időnk egymásra! címmel szervezi hagyományos jótekonysági programját **december 8-án** a kamarara Női Vezetői Klubja. A vendég ezúttal Szabados Ágnes műsorvezető, a Nincs időm olvasni kihívás alapítója és a Libertine Könyvesbolt tulajdonosa lesz, akivel olvasásról, brand- és közösségépítésről beszélgetünk **16 órától**. Szabados Ágnes a Közelmúltban nyitotta meg a budapesti után Szegeden is könyvesboltját, ahol a saját kiadói könyveit, valamint az általa válogatott olvasmányokat kínálja közönsége számára. A Nincs időm olvasni kihívás Facebook csoportja 50 ezres tagsága minden hónapban más izgalmas témában olvas el egy-egy könyvet közösen. Az eseményt **könyv- és kézművesvásár** kíséri, ahová már **15 órától** várjuk a közönséget.



Az idei karitatív akcióban a szegedi védőnői szolgálat közreműködésével 10 hátrányos helyzetű családhoz juttatjuk el – még karácsony előtt – a csomagjainkat, amibe tartós élelmiszert, háztartási termékeket, ruhaneműt és játékokat gyűjtünk. A családok igényei alapján összeállított lista, és a jelentkezési felület kamaránk honlapján az **eseménynél** elérhető.

A program ingyenes, azt kérjük a résztvevőktől, hogy a találkozóra érkezve lehetőségeikhez mérten támogassák a jótekonysági tevékenységet. Kérdés esetén keressenek minket a nokklub@csmkik.hu címen, vagy a 62/554-253-as telefonszámon.

Fotó: szabadosagnes.hu

Makói Kamarai Vállalkozói Fórum és Üzleti Est

A Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara Makói Térségi Szervezete és a Marosmenti Vállalkozók Szövetsége **december 16-án tartja közös Vállalkozói Fórumát és Üzleti Estjét.**

A **17.30-kor kezdődő tájékoztatón** az energetikai innovációs lehetőségekről és a kamaránál elérhető finanszírozási lehetőségekről hallhatnak az érdeklődők.

18.30-tól pedig egy kapcsolatépítő programra várjuk a térség és a megye vállalkozásait, ahol borkóstoló, vacsora és zene kíséretében találkozhatnak a helyi üzleti élet szereplői.

Helyszín: Korona Étterem és Pub (Makó, Széchenyi tér 10.)

Részvételi feltételek:

- A **Vállalkozói Fórumon** a részvétel díjmentes, de előzetes regisztrációhoz kötött.

- Az **Üzleti Esten** a Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara önkéntes tagjai, valamint a Maros-menti Vállalkozók Szövetségének tagjai részére 1 fő részvételeiért ingyenes, további résztvevők, valamint nem tagok részére a vacsora díja 10 000 Ft + áfa személyenként.

Az eseményen való részvétel előzetes regisztrációhoz kötött. További részletek és jelentkezés **EZEN A LINKEN** lehetséges.

Kérdéseivel keresse kollégáinkat a mako@csmkik.hu e-mail címen vagy a 30/534-0821-es telefonszámon.



Köszöntjük új tagjainkat!

CITY PC SHOP Bt. – Szeged
Dekoros Művek Kft. – Szeged
Marótiné Bodor Mónika e.v. – Szeged
Solar Konstrukt Kft. – Szeged

Céglátogatás a Váll-Ker Kft.-nél a növekedés jegyében

December elsején 9.30-tól céglátogatásra hívjuk az érdeklődő vállalkozásokat a makói Váll-Ker Kft.-hez, ahol a vállalati növekedés kérdéseit járjuk körül. Az Dél-alföldi Technológiaváltók Üzleti Közössége, a CSMKIK Makói Térségi Szervezete, a Marosmenti Vállalkozók Szövetsége, valamint az Enterprise Europe Network által szervezett program célja, hogy a vállalkozások szerves fejlődését eredeti, céges környezetükben

mutassa be. Mindezt úgy, hogy jól működő vállalat cégvezetője hívja meg a térségből cégvezető társait az adott vállalat székhelyére, egy üzemlátogatással összekötött kerekasztal-beszélgetésre, hogy valódi példák, prob-lémafelvetéseken és az aktív párbeszédén keresztül inspirálják és támogassák egymást. A részletes program, valamint a jelentkezési felület **ITT** található.

Ügyfélszolgálati irodáink nyitvatartása, elérhetőségei

Ügyfélszolgálati irodáink nyitvatartása, elérhetőségei:

Szeged, Párizsi krt. 8–12.

62/554-250

info@csmkik.hu

Hétfő-péntek: 9:00–12:00

Hétfő és szerda: 13:00–16:00

Hódmezővásárhely, Lánca utca 7.

62/653-742

hmvhely@csmkik.hu

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

Péntek: 9:00–12:00

Szentes, Budai Nagy Antal utca 6.

30/388-7429

szentes@csmkik.hu

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

Péntek: 9:00–12:00

Makó, Deák Ferenc utca 29., fsz. 7.

(bejárat a Pulitzer sétány felől)

30/534-0821

mako@csmkik.hu

Kedd, csütörtök:

13:00–16:00

Péntek: 10:00–12:00

Csongrád, Fő utca 19–21.

30/388-7429

csongrad@csmkik.hu

Kedd: 9:00–12:00

Csütörtök: 9:00–12:00 13:00–16:00

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

morahalom@csmkik.hu

Hétfő: 13:00–16:00 • Csütörtök: 9:00–11:30

Az ügyfélfogadási rend a meghirdetettől eltérhet. Személyes megkeresés előtt aktuális



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

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

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

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

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

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