



TOP100

**CSONGRÁD-CSANÁD
VÁRMEGYE GAZDASÁGA 2024**

A CSONGRÁD-CSANÁDI KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA
ÉS A DÉLMAGYARORSZÁG KIADVÁNYA



Vállalkozását érintő kérdése van? Forduljon a kamarához!

- Széchenyi Kártya Program
- Kamarai Pénzügyi Alapok
- Pályázati információk
- Szakmai előadások
- Szakképzési tanácsadás
- Felnőttképzési tanfolyamok
- E-Futár hírlevél
- Enterprise Europe Network - külföldi üzleti partnerközvetítés
- Okmányhitelesítés
- Békéltető Testület - fogyasztói jogviták intézése
- Kamarai Futár havilap

SCAN ME



ÜGYFÉLSZOLGÁLATAINK

01

Szeged, Párizsi krt. 8-12.
+36 62 554 250
info@cskik.hu

02

Hódmezővásárhely Lánc u. 7.
+36 62 653 742
hmvhely@cskik.hu

03

Makó, Deák Ferenc u. 29. fsz. 7.
+36 30 534 0821
mako@cskik.hu

04

Szentes, Budai Nagy A. u. 6.
+36 30 388 7429
szentes@cskik.hu

05

Csongrád, Fő u. 19-21.
+36 30 388 7429
csongrad@cskik.hu

06

Mórahalom, István király út 1.
+36 30 792 3897
morahalom@cskik.hu

KÖZPONTI ELÉRHETŐSÉGEINK

WWW.CSKIK.HU

info@cskik.hu

facebook.com/csmkik

instagram.com/csongrad.csanadi.iparkamara

linkedin.com/cskik

+36 62 554 250

Dr. Kőkuti Attila, a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara elnökének köszöntője.....	4
Gombár Gabriella, a Mediaworks Hungary Zrt. értékesítési vezetőjének köszöntője	5
Ádám Dénes, a KSH Kommunikációs és Architektúráls Igazgatóságot irányító elnökhelyettesének köszöntője	6
Az alapítástól napjainkig – ahogyan az iparkamara elnökei látták	8
Lázár János építési és közlekedési miniszter – „A gazdasági semlegesség a Dél-Alföldön már valóság”	12
Prof. dr. Gyimóthy Tibor és dr. habil. Ferenc Rudolf – Az MI gyakorlati alkalmazásai	14
30 éve a sikeres vállalkozásokért – Gondolatok a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamaráról	16
Pap Sándor, az OTP Bank szegedi fiókjának igazgatója – Egy bank legfőbb értéke a bizalom	18
Barta Attila, a Florin Vegyipari és Kereskedelmi Zrt. vezetője – Egy fecske csinált nyarat	20
Balla Máté, a Kapca és Rézhárs Bisztró ügyvezetője – Ügyelni az apró részletekre.....	22
Kovács István, a Kovács Autóalkatrész Kft. ügyvezető-tulajdonosa – Applikáción is görgethetőek.....	24
Csongrád-Csanád vármegye gazdasága; 2024. I. félév – A KSH elemzése a vármegye gazdaságáról.....	26
A TOP 100 vállalkozás Csongrád-Csanád vármegyéjében (táblázat)	34
Benczur Sándor cukrászmester, a Marcipán cukrászda ügyvezető-tulajdonosa – Külföldről merít ötleteket.....	36
Óze Péter, a Maurer Gép Kft. értékesítési vezetője – Világhódító úton a Maurer-gépek.....	38
Zsibók István hangszerkészítő-mester, Romák György, az egykori Szegedi Hangszergyár igazgatója – Nem nyikkan már a nyirettyű	40
Molnár Anita, a PaprikaMolnár Kft. ügyvezetője – Paprikaillatú levegő.....	42
Horváth Gábor, a Calendula Kft. ügyvezető-tulajdonosa – Felkészül: a harmadik Horváth	44
Presztóczi Veronika fodrászmester – Élet a fodrászat körül	46
A Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara elemzése a TOP 100 vállalkozásról.....	52



Dr. Kőkuti Attila

a Csongrád–Csanádi Kereskedelmi
és Iparkamara elnöke

A 30 éves Csongrád–Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara az idei évben is a TOP 100 – Csongrád–Csanád vármegye gazdasága 2024 című kiadvánnyal elemzi az elmúlt időszak gazdasági teljesítményét. Az infláción túl a magyar gazdaságot a feldolgozóipari termékek iránti keresletcsökkenés, illetve a német gazdaság gyengélkedése érinti hátrányosan. Sajnos a lakossági fogyasztás nem állt helyre, és fiskális szempontok miatt számos állami beruházás elmaradt. Mindezek a folyamatok Csongrád–Csanád vármegye gazdaságát is érzékenyen érintik. Tovább gyengült a vármegye beruházási teljesítménye, az ipari termelés pedig alacsony bázisról – elsősorban az élelmiszeripar külpiaci értékesítéseinek köszönhetően – csak csekély mértékben bővült. Az építőiparra a rendelésállomány csökkenése borús kilátásokat vetít előre.

Az általános gazdasági környezet okozta nehézségek meghatározzák a kamara feladatait, lehetőségeit is. Kulcsszerepünk van a vállalkozások aktuális információval történő ellátásában, forrásokhoz juttatásában. Különösen nagy segítségre van szükségük a vállalkozások 98 százalékát adó mikro- és kisvállalkozásoknak. 2023-ban mintegy 2450 hitelkérelem befogadása révén 77 milliárd forint hiteligényt továbbítottunk a Széchenyi Kártya Program révén, és a kamarai pénzügyi forrásokból 32 kamarai tagvállalat 154 millió forint támogatást kapott, amellyel 438 millió forint összértékű fejlesztést valósíthatott meg. 2024 első félévében több mint 100 szakmai és üzleti kapcsolatépítési rendezvényünkön 1300 céges résztvevő volt, különösen a mesterséges intelligencia vállalati felhasználásának terjesztését próbáltuk elősegíteni vármegyeszerte.

A top 100 céget vizsgálva jelenleg a nettó árbevételben a kereskedelem vezet, míg az exportárbevétel, a saját tőke, az adózás előtti eredmény és a létszám vonatkozásában a feldolgozóipar hozzájárulása a meghatározó. A top 100-ba való bekerüléshez 4,25 milliárd forintos árbevételt kellett elérni a vállalkozásoknak 2023-ban. Az elmúlt évek top 100 listáit összehasonlítva azt láthatjuk, hogy különösen a lista első felében jelentős változások nem történnek a sorrendet illetően, jellemzően a vármegyében működő nagyvállalkozások foglalnak itt helyet, amelyek között több közműszolgáltató, nemzetközi hátterű, vagy országos illetékességű cég is található. Míg 2022-ben 14,5 százalékos mellett 21 százalékkal nőtt a top 100 vállalkozás összteljesítménye, addig 2023-ban 17,6 százalékos infláció mellett 7 százalékkal emelkedett csupán az összesített nettó árbevétel. Elmondhatjuk tehát, hogy míg 2022-ben reálértéken is tudtak még növekedni a vállalkozások, addig 2023-ra reálértéken több mint 10 százalékkal csökkent a teljesítményük. A top 100 cég adózás előtti eredménye is 22 százalékkal csökkent az előző évhez képest.

Tavasszal a BYD-beruházással kapcsolatosán kérdőíves felmérést végeztünk, amely szerint a cégvezetők 85 százaléka pozitívan tekint a beruházásra. A kamara igyekszik a kapcsolatépítést és az információcserét elősegíteni és hozzájárulni ahhoz, hogy a beruházásnak hosszú távon pozitív hatása legyen a jelenleg is vármegyénkben tevékenykedő vállalkozások teljesítményére.

A fentiek tükrében ajánlom a Csongrád–Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara, a Délmagyarország, a Központi Statisztikai Hivatal, valamint az Enterprise Europe Network Dél-alföldi Irodája együttműködésében készült szakmai kiadványunkat, amelynek számadatait, grafikonjai segítséget nyújtanak a vármegye gazdasági helyzetének megértésében és a nehéz időszak túlélésében.

Dr. Kőkuti Attila



Gombár Gabriella

a Mediaworks Hungary Zrt.
értékesítési vezetője

„Ha van bizalom, nincs félelem. A gazdaságot is a bizalom tartja össze. A pénz micsoda? Egy darab papír vagy elektronikus adatsor, és te elhiszed, hogy kapsz érte kenyeret, tejet, cukrot, áramot, autót, lakást. Amíg bízol a közösségben, a gazdaságban, a pénzben, addig működik a dolog, de amint elillan a bizalom, rögvest inflálódik a pénz, beszakad a gazdaság, jön a válság, beindul a negatív spirál.”

Az idei TOP 100 kiadvány olvasói bizonyára egyetértenek a kiváló etológus, Csányi Vilmos szavaival. A hazai és vármegyei gazdaság aktív résztvevőiként, cégtulajdonosként, vállalkozásvezetőként pontosan tudják, hogy az adott szó ereje, és vele együtt az üzleti partnertől kapott bizalom kincset ér – a mai gazdasági környezetben kiváltképpen.

A krisztusi korbá lépve megannyi hazai vállalkozás születik újjá a szükségszerű generációváltással. Szerencsés helyzetben van kinek átadni a stafétabotot, de a sikeres folytatás zálogaként egyre nagyobb jelentőséggel bír az üzleti partnerek, ügyfelek felé kommunikált megbízhatóság, stabilitás. Ezek nélkül – a gyorsan változó piaci hatásoknak köszönhetően – könnyen ingoványossá válik az amúgy is állandó mozgásra ítélt, ügyes zsonglörködést kívánó talaj. De a megbízhatóság csak az egyik pillér!

A másik tartóoszlop a „láthatóság elve”. Hiába a több évtizedes szakértelem, a folyamatosan pallérozott tudás, az innovációba investált tőke, ha sem idő, sem energia nem marad láthatóvá válni a folyamatos versenyhelyzetet jelentő piacon. Mindig akad olyan, aki szerényebb tudással, de jóval nagyobb hanggal kerül reflektorfénybe, és csap le a kínálókozó lehetőségekre.

Az immár 114 éves Délmagyarország és az idén 30 éves Csongrád–Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara a vármegye megbízható, stabil intézményeiként régóta közösen munkálkodnak a vármegye gazdasági szereplőit bemutató, közös kiadványán, az évente megjelenő TOP 100 gazdasági magazinon. Ön az idei közös munka gyümölcsét tartja a kezében. A statisztikai adatok most is beszédesekek, de nem nehéz olvasni az elkészült interjúk sorai között sem: a minőségi szaktudás, mint időtálló befektetés, kifizetődő. A láthatóság képessége tanulható – ebben a Délmagyarország továbbra is a vármegyei vállalkozások partnere marad.

Gombár Gabriella



Ádám Dénes

elnökhelyettes
Központi Statisztikai Hivatal
Kommunikációs és Architektúrális Igazgatóság

A Központi Statisztikai Hivatal küldetése, hogy hiteles és megbízható adataival támogassa a vállalkozások üzleti döntéseinek megalapozását. A TOP 100 – Csongrád-Csanád Vármegye gazdasága 2024 kiadványban olvasható elemzéssel is e célt szolgáljuk, a területi statisztikai adatok, információk segítségével képet kívánunk adni a vármegye 2023. évi és 2024. első félévi gazdasági helyzetéről.

Az inflációs időszakot követően a gazdaság szereplőinek 2023-ban és 2024-ben is kihívásokkal kellett, kell szembenézniük. A Csongrád-Csanád vármegyei vállalkozások lehetőségeit, piaci kilátásait befolyásolták a külpiazi keresletre, a belső fogyasztásra, valamint a vállalkozások beruházási hajlandóságára ható tényezők, melyek az év első félévét tekintve még gazdasági nehézségekről tanúskodnak.

Ebben a helyzetben is kulcsfontosságú a gazdasági adatok, jó példák megismerése, melyek megalapozhatják a vállalkozások üzleti döntéseit, jövőbeni fejlesztéseit, ezért ajánlom a Csongrád-Csanád Kereskedelmi és Iparkamara és a Délmagyarország Kiadó közös kiadványát a vármegye vállalkozásainak és a téma iránt érdeklődők szíves figyelmébe.

Ádám Dénes

FORRÁST KERES FEJLESZTÉSI TERVEI MEGVALÓSÍTÁSÁHOZ?

A CSONGRÁD-CSANÁDI KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA SEGÍT!

Kamarai Pénzügyi Alapok

- Kamatmentes támogatás
- Akár 10 millió forint forrás min. 36 hónap tagság után
- Akár 5 millió forint forrás 12-36 hónap tagság esetén
- Akár 2 millió forint forrás 12 hónapnál rövidebb tagság esetén
- Akár 80%-os támogatási intenzitás
- Akár 60 hónapos futamidő
- Gépek, berendezések, eszközök beszerzésére
- K+F+I fejlesztésekre
- Környezetvédelmi fejlesztésekre
- Kiállításokon való megjelenésekre
- Készletfinanszírozásra
- Telephelyfejlesztésre, -kialakításra

Széchenyi Kártya Program

Igényeljen Széchenyi Kártya Program MAX+ vállalkozói hitelt fix 5 százalékos kamatozással a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamaránál!

- Széchenyi Kártya Folyószámlahitel Max+
- Széchenyi Likviditási Hitel Max+
- Széchenyi Beruházási Hitel Max+
- Agrár Széchenyi Beruházási Hitel Max+
- Széchenyi Lízing Max+
- Széchenyi Mikrohitel Max+
- Agrár Széchenyi Kártya

A konstrukciók célja azonnali likviditási források biztosítása, segítség a normál üzletmenet visszaállításához és a jövőbeli növekedés lehetőségét megalapozó beruházások megvalósításához.



További részletek: a www.cskik.hu oldalon a Szolgáltatások/Forrásszerzés menüpontban



Üzletfejlesztés környéknyira

Az alapítástól napjainkig – ahogyan az iparkamara elnökei látták

30 éves a vármegyei gazdaság bástyája



Az élet egyeteme, hatalmas kapcsolati háló, sokszínűség – így foglalta össze néhány szóban kérésünkre dr. Szeri István, Nemesi Pál és dr. Kókuti Attila, hogy mit jelent számukra a 30 éves Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara. A gazdasági önkormányzat 30 éves működésének alkalmából kértük közös interjúra a kamara korábbi elnökeit és jelenlegi elnökét. Az elmúlt 3 évtizedről, a vármegye gazdaságáról és a jövőbeli tervekről is beszélgettünk.

– Euforikus állapot volt, amikor 30 évvel ezelőtt megszületett a döntés, hogy a vállalkozások végre a saját kezükbe vehetik a közjogi feladataikat és

létrejön a közjogi kamara. Mi voltunk az első területi kamara az országban, 1994. november 4-én alakultunk meg Szegeden ott, ahol ma az Eco Park

működik. Mindegyik kamara utánunk jött létre, az országos is decemberben alakult meg – emlékezett vissza az indulásra dr. Szeri István, aki az első elnöke volt a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamarának.

De Nemesi Pál és dr. Kókuti Attila is ott volt már az indulásnál vállalkozóként. Előbbi arról számolt be, hogy nagyon jó szívvel gondol vissza a kezdetekre, hiszen egy 4 éve működő vállalkozás 30-as éveiben járó

tulajdonosának nagyon hasznos volt mind szakmailag, mind a gazdasági élettel kapcsolatban az a sok kapcsolat, ismeretség és tudás, melyhez a kamara által jutott. – Elnökségi póttag voltam, így mindig pótszéken ültem a Belvederében, hiszen először ott működött a kamara. Ezt sosem feledem... – jegyezte meg nevetve Nemesi Pál, aki második elnöke volt a kamarának.

Dr. Kókuti Attila viszont egészen más szemszögből látta a 30 évvel ezelőtti történeteket, ugyanis egy Magyarországon is terjeszkedő külföldi tulajdonú cégnél volt vezető beosztásban, így próbált olyan külföldi cégekkel kapcsolatot kialakítani, amelyek szintén hazánkban nyitottak új irodát vagy gyárat. Mint mondta, a kamara jelentette számára a valós segítséget, így sikerült kapcsolatot építenie.

– Lázasan folyt a megyében és izgatottan vártuk, hogy milyen eredményei lesznek a gazdaságban, milyen lehetőségek jelennek majd meg számunkra. Rögtön vezetői szerepet kaptam, én voltam a kamara ipari osztályelnök-helyettese – idézte fel dr. Kókuti Attila.

40 EZERNÉL IS TÖBB VÁLLALKOZÓ

Dr. Szeri István elmondta, a kamarai törvény értelmében kötelező volt a kamarai tagság az 1990-es években, amikor a 40 ezret is meghaladta a vállalkozások száma Csongrád-Csanád-

Euforikus állapot volt, amikor 30 évvel ezelőtt megszületett a döntés, hogy a vállalkozások végre a saját kezükbe vehetik a közjogi feladataikat és létrejön a közjogi kamara.

(Dr. Szeri István)

ban, a legtöbben egyéni vállalkozóként működtek, hiszen a rendszerváltás során munka nélkül maradt személyek jelentős része valós és kényszervállalkozóvá vált.

Ugyanakkor nem volt könnyű feladat az első elnökség számára, hogy megértesse ezzel a több mint 40 ezer személlyel, hogy miért kötelező a tagság, az milyen lehetőségeket biztosít a számukra. Sokan kötelező adóként



tekintettek rá. Emellett 17 jogosítványt vett át folyamatosan a kamara a közigazgatástól, ezek közül az egyik legfontosabb a vállalkozói igazolvány kiadása volt – tette hozzá.

Sőt, a szakképzésben és a felnőttképzésben is egyre nagyobb szerepet vállalt a kamara, amely képzési jogosítványokat is szerzett, valamint közhasznú társaság jött létre képzési és oktatási célból, mely ma nonprofit szervezetként működik tovább. Büszkék voltak arra, hogy az európai üzleti asszisztens képzés csak a megyei kamaránál volt elérhető Csongrád-Csanádban.

ÚJ ZÁSZLÓ KELLETT

– A következő mérföldkő még dr. Szeri István regnálása idején az volt, amikor eltörölte a kormány a kötelező tagságot, önkéntes kamarai tagság jött létre. Így amikor 2008-ban átvettem tőle az elnökséget, a legfontosabb feladat az volt, hogy megtartsuk a tagjainkat, de már önkéntes kamarai tagként, ugyanis 1–2 év alatt 40 ezerről 4–5 ezerre zuhant

a taglétszám. Új stratégiára, célokra, kommunikációra volt szükségünk, miközben a nemzetközi pénzügyi válság rányomta a bélyegét a gazdaságra. Át kellett gondolnunk, hogy az érdekérvényesítő vagy a szolgáltató kamara legyen a fő csapásirány. Inkább az utóbbit választottuk a stratégia megalkotásakor, de az érdekérvényesítő szerepet sem hanyagoltuk el. Abban az időben Budapest után a mi kamaránknak volt a legnagyobb létszámú tagsága, információkkal, szakmai anyagokkal, adatbázisokkal bírtunk, és szakértő kollégákkal dolgoztunk azon, hogy megoldjuk a térségek problémáit a gazdaságfejlesztés tekintetében – mutatott rá Nemesi Pál.

2012-ben azonban ismét új zászlóra, elképzelésekre volt szükség a kötelező regisztráció bevezetése miatt. Nem mindenki fogadta egyformán, ahogyan még ma is vannak olyan hangok, hogy mit kapok az évi 5 ezer forintért cserébe. Egyes vállalkozások ismét kötelező adóként tekintettek a regisztrációs díjra, ahogyan korábban a tagsági díj esetében volt.

– Éppen ezért nyitottá tettük a kamarát és azt mondtuk, hogy a különböző ingyenes eseményekre, szakértők által tartott előadásokra jöjjenek el azok is, akik nem önkéntes tagjaink, hiszen egy-egy ilyen rendezvényen hathatós segítséget kaphatnak cégük irányításához, fejlesztéséhez – sorolta Nemesi Pál, akinek a válságos évekből is jutott bőven az elnökség alatt, hiszen amikor átadta a stafétát dr. Kőkuti Attilának 2020-ban, már javában érezhető volt a koronavírus-járvány gazdasági hatása.

LÉPÉST TARTANAK

A válságos időszakból pedig azóta sem lábalt ki rendesen az ország dr. Kőkuti Attila szerint. Mint mondta, a koronavírust követte az orosz–ukrán háború, annak a következményei, az inflációs hatás is elérte Nyugat-Európát az energiaválság mellett, de az elnök szerint a beruházási ráta is azt mutatja, hogy nem vagyunk jó hely-

Nyitottá tettük a kamarát és azt mondtuk, hogy a különböző ingyenes eseményekre, szakértők által tartott előadásokra jöjjenek el azok is, akik nem önkéntes tagjaink.

(Nemesi Pál)

zetben, hiszen már ez a második év, hogy nagyon alacsonyan alakul.

– De nemcsak az építőipar van nagyon nehéz helyzetben, hanem például az autóipar is, hazánkban egyre több gyár dönt úgy, hogy háromról kettő műszakra vált, és az elektromos autók térnyerése sem olyan ütemben halad, mint az tervezett volt. Ráadásul évek óta munkaerőhiány van, ezért a kamara szakképzési tevékenysége is sokkal hangsúlyosabb, mint korábban. Bekapcsolódtunk a duális képzésbe a probléma enyhítése érdekében, valamint folyamatosan ügyelünk arra, hogy mire van szüksége a gazdaságnak és a szakképzést ebbe az irányba próbáljuk terelni. Fontos, hogy nem a módszertanba szólunk bele, hanem abban igyekszünk segíteni a szakképzési centrumoknak, hogy milyen területek legyenek kiemelve – sorolta a 30 éves iparkamara elnöke, aki sze-

rint megoldást kell találni a hatalmas létszámú mikrovállalkozások helyzetére is. Úgy véli, a mikrovállalkozások tulajdonosainak meg kell majd barátkozniuk az összekapcsolódással,



hiszen csak így tudnak versenyképesek lenni, valamint elegendő létszámú munkavállalót foglalkoztatni.

Dr. Kőkuti Attila szerint egyébként nagy lökést ad majd a vármegye gazdaságának a BYD-beruházás, mely által a helyi vállalkozások is lehetőséget kapnak a fejlődésre, csak fel kell hívni a figyelmüket a változási kényszernek való megfelelésre. Az elnök szerint a beruházási bummnak azok lesznek a nyertesei, akik állni tudják a változást. Kiemelte, a kamara segít ebben a vállalkozóknak: ingyenes szakmai előadásokkal, fórumokkal, forrásszerzési lehetőséggel és rengeteg információval.

Persze mindezek mellett az önkéntes kamarai tagok számának megtartása, valamint tovább növelése is a célok között szerepelt és szerepel ma is. Nem véletlen, hogy a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Ipar-

kamara mára hazánk második legnagyobb térségi kamarájává vált, ezt pedig a jelenlegi és a korábbi két elnök közös sikernek tartja. Mindannyian úgy vélik, hogy a stratégiák újrakon-

dolása, a kommunikáció, a kamara saját keretéből biztosított forrásszerzési lehetőség és a Széchenyi Kártya Programba való bekapcsolódás is ezt a célt szolgálta.

A FIATALOKON A SOR

De a rohanó léptekkel fejlődő informatikára való figyelemfelhívás is rendkívül fontossá vált a kamara életében az elmúlt években. Számtalan ingyenes képzést, előadást szervezett a gazdasági önkormányzat akár a robotika, akár a mesterséges intelligencia kapcsán. Idén pedig már a Szegedi Tudományegyetem Szoftverfejlesztési Tanszékének szakembereivel együttműködve juttatta új és hasznos tudáshoz a vállalkozókat a kamara a mesterséges intelligencia területén.

Egyébként már egészen fiatal korban megkezdődött az edukáció, hisz

nyaranta robotikatáborral, a tanév során pedig robotikaszakkörrel várják az általános iskolásokat. Sőt, egy külön robotikasarok is létrejött a gyermekek számára.

A fiatalok felé történő nyitás most minden eddiginél fontosabb a vármegyében, ugyanis a vállalkozásoknál generációváltás megy végbe, ám csak nagyon kevés helyen megoldott az,



hogy a nyugdíjba készülő tulajdonos-vezető kinek adja át a stafétát. Tehát jól képzett, az informatika fejlődésével lépést tartó fiatalokra van szükségük a cégeknek, amelyek a kamara segítségére is számíthatnak a különböző szakmai fórumokon, eseményeken keresztül.

ÜZLETBŐL BARÁTSÁG LETT MÁRA

Ahogy minden vállalkozásnál, úgy a kamara életében is adódtak az elmúlt 30 évben olyan történetek, szituációk, amelyek megszínésítették, humorosabbá és érdekesebbé tették a mindennapokat. Ilyen volt dr. Szeri István, Nemesi Pál és dr. Kőkuti Attila

szerint a 2020-as kamarai választás, amikor a küldöttgyűlést a kamarai székház parkolójában, az udvaron kellett megtartaniuk a járványhelyzet miatt. Ilyenre előtte sose volt példa, és reményeik szerint a jövőben sem lesz rá szükség, még ha többeket meg is mosolyogtatott, akkor sem.

De dr. Szeri István szerint egy nagyobb kamarai csapatnak az is

ket keltett öröm helyett a kamarai szervezet tagjaiban egy-egy esemény. Nemesi Pál emlékezetében így él az a kamarai út, amikor a délszláv háború után 2–3 évvel Boszniába utaztak. – Életemben először jártam olyan helyen, ahol a háború nyomai még mélyen ott voltak. Érdekes volt, hogy hogyan élnek az emberek a háborús helyzet után, a velük való beszélge-

A Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara mára hazánk második legnagyobb térségi kamarájává vált.

(Dr. Kőkuti Attila)

tés mélyen él bennem még ma is. Ezt a lehetőséget a kamara adta, sosem fogom elfelejteni – emlékezett vissza Nemesi Pál, aki szerint a háború okozta sebek az épített környezetben csak nagyon lassan gyógyulnak be, de az emberi lelkek esetében soha, vagy csak több generáció után múlnak majd el.

Egyébként többször előfordult, hogy a kamara donációs programban vett részt, így segélyszállítmányt juttatott a háború sújtotta országokba. Mindig a helyben érintett gazdasági szervezetnek, kamarának adták át az adományokat.

Összefogásból és összetartásból mindig is jeles volt a 30 éves iparkamara, éppen ezért dr. Kőkuti Attila arról beszélt, amikor az emlékekről kérdeztük, hogy milyen nagyszerű kapcsolatok jöttek létre a kamara segítségével az elmúlt évtizedekben, és ezek a kapcsolatok az üzletiből mára már jóbaráti kapcsolatokká alakultak át. Megjegyezte, épp ez a céljuk, hogy a kamarában mindenki jól érezze magát, a találkozók és előadások által kapcsolatokat építsen és fejlődni tudjon.

Mindez jól látszott a jelenlegi és a korábbi két elnök közös interjúján is, hiszen egymást kiegészítve, humorosan, egymás mondatát befejezve zajlott a beszélgetés, ellenségeskedésnek nyoma sem volt. Nem véletlen, hogy a 30 év alatt közösen sikerre vitték a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamarát, mely mára az ország egyik legnagyobb térségi kamarájává vált.

Interjú Lázár János építési és közlekedési miniszterrel

„A gazdasági semlegesség a Dél-Alföldön már valóság”

Legyünk patrióták a vállalkozásfejlesztésben és nyitottak a szélrózsa minden irányába, ha a gazdasági érdekeinkről van szó – Lázár János szerint hazánknak a konnektivitás és a gazdasági semlegesség jelenti a legjobb stratégiát a változó világ gazdaságban. Az építési és közlekedési minisztert, a hódmezővásárhelyi-makói térség országgyűlési képviselőjét a közlekedés fejlesztéséről is kérdeztük.

Az év második felének meghatározó kormányzati eseménye az uniós magyar elnökség. Nemrégiben ön is vendégül látta Budapesten az európai kollégáit, a közlekedéspolitikáért felelős uniós minisztereket. A tudósítások szerint a plenáris tanácskozás legfontosabb témája épp a versenyképesség volt.

Az, hogy fél éven át mi képviseljük Európát a világban – és hogy végre a magyar kormány Európa-képét képviselhetjük Brüsszelben –, nagy megtiszteltetés, de nagy felelősség is. Fél év ugyanis nyilvánvalóan kevés ahhoz, hogy teljes fordulatot érzünk el a legfontosabb ügyekben, de túl sok idő ahhoz, hogy meg se próbáljuk. Ezek pedig leginkább a versenyképesség kifejezésben foglalhatók össze. Ma már alig akad komoly ember Európában, aki ne ismerné el, hogy az EU a világhatalmak veszélyeztetett fájává vált mind politikai, mind gazdasági értelemben. A kettő ugyanis szorosan összefügg: nincs politikai hatalom gazdasági erő nélkül. Márpedig Európa gazdasági ereje gyengül, ezzel párhuzamosan pedig gyengül az a befolyási képessége is, ami a világ jövőjét meghatározó döntéseket illeti. Nagyon is fennáll a veszély, hogy a jövőt nem csinálni fogjuk, csak megtörténik velünk. Ez a folyamat sajnos különösen jól szemléltethető egy olyan területen, ami Magyarország és a keleti országrész – azon belül a Dél-Alföld – szempontjából különösen fontos, nevezetesen a járműgyártáson. A Green Deal erőltetett üteme túl nagy terhet ró az uniós tagországokra és az ott élő

gépjárműhasználókra. Ezzel pedig az EU épp a szándékával ellentétes hatást kelt: nem az ágazat versenyképességét növeli, csak a költségszintjét. Ez nagy veszély, amire a budapesti találkozón is figyelmeztettem a kollégáimat: az európai autóipart modern technológiák alkalmazására kell kényszeríteni, de nem szabad megölni a versenyképességét. A bizottságnak ebben a kérdésben sokkal okosabbnak, pragmatikusabbnak és profitorientáltabbnak kell lennie. Magyarországon mindenestre erre törekszünk, amikor a nyugati tudást, a keleti versenyképességet és a magyar érdeket igyekszünk közös nevezőre hozni.

Magyarország álláspontja a gazdasági kérdésekben is egyre távolabb esik az uniós elképzelésektől. Nem tartja ezt veszélyesnek egy ilyen kis és nyitott gazdaságú ország esetében?

Az elmúlt évek eseményei, a válságok, valamint a háború okozta gazdasági és politikai törésvonalak megjelenése ma már egyértelműen jelzik: egy új világrend kialakulása zajlik – a miniszterelnök ezt írta le világrendszerváltásként. A nagyhatalmak egymásnak feszülnek és elindult egy blokkosodási folyamat, amelynek egyik központjában az Egyesült Államok, míg a másikban Kína és a keleti országok állnak. Magyarországnak ebben a változó helyzetben a saját érdekeit kell követnie, ez pedig nem más, mint a konnektivitás és a gazdasági semlegesség. Merjük a saját utunkat járni a nemzetgazdaságunk

erősítésében: legyünk patrióták a vállalkozásfejlesztésben és legyünk nyitottak a szélrózsa minden irányába, ha a gazdasági érdekeinkről van szó. Ezt Csongrád-Csanád vármegyében talán nem is kell különösebben magyaráznom, hiszen miközben az unió politikai alapon továbbra is visszatartja a hazánknak járó fejlesztési források egy részét, komoly gazdaságfejlesztési potenciált jelent a keleti vállalatok megjelenése. A világ vezető elektromos és plug-in hibrid autógyártója, a BYD Szegeden hozza létre az első európai elektromos járműveket gyártó létesítményét, aminek köszönhetően több ezer magas hozzáadott értékű munkahely jön létre és a helyi beszállítók is komoly kapacitásbővítéssel számolhatnak. De legalább ekkora jelentőségű, hogy Makón a legnagyobb kínai élelmiszeripari cégóriás csomagolóipari leányvállalata 120 új munkahely létrehozásával épít üzemet, ahonnan a hazai mellett a környező országok piacaira szállít a legnagyobb üdítőital- és sörgyárak termékeihez szükséges alumínium italdobozokat. A gazdasági semlegesség kérdése és a keleti nyitás itt nem valami elméleti fogalom, hanem konkrét valóság: jövőre Makón és Szegeden is megindul a gyártás. Keleti tőke, nyugati tudás, de magyar munka és magyar haszon.

Hazánk földrajzi adottságai magától értőddéek, hiszen Kelet és Nyugat határán fekszünk, közlekedési szempontból valóban „hídország” lehet Magyarország, ahogy ön szokott fogalmazni. Ugyanakkor sokan megkérdőjelezik azt, hogy az infrastruktúránk fejlettsége megfelelő-e mindehhez...

Magyarországon a közlekedés – elsősorban a vasút – ma a politikai viták kereszttüzében áll, részben indokoltan, részben viszont pontatlanul.



Indokoltan, hiszen több évtizednyi öröklött hátránnyal a „nyakában” mára valóban nincs több tartalék a magyar vasútban, érdemben hozzá kell nyúlunk, ezt épeszű ember nem vitatja. Az erről szóló politikai vita viszont abból a szempontból pontatlan, hogy elfeledkezik a gyorsforgalmi hálózatunk fejlesztéséről. Nem veszi figyelembe azt a tényt, hogy Magyarország másfél évtized alatt annyi sztrádát és autópályát épített, amennyivel a magyar pályahálózat lakosságarányosan mára eléri a legfejlettebb nyugati országok szintjét. Ha visszaemlékszünk, a kilencvenes évek végén, a kétezres évek elején minden megyeszékhely saját gyorsforgalmi kapcsolatért lobbizott. Ezt a konszenzust valósította meg a polgári kormány az elmúlt másfél évtizedben a gyorsforgalmi úthálózat fejlesztésével.

Nem függetlenül attól a tényről, hogy ezt a munkát elvégeztük, mára megváltozott a korszellem: az emberek környezettudatossága és a benzinár egyaránt nőtt az elmúlt időszakban. Most a vasút fejlesztése körül alakul ki az új, nemzeti konszenzus, mi pedig az ennek megfelelő programot is meg fogjuk csinálni.

Az ön által meghirdetett 5 pontos vasútfejlesztési akcióterv már ennek a része?

Igen, az akcióterv kétféle időtávú intézkedéscsomagból áll, sürgősségi ellátásból és az okokat is kezelő, hosszabb távú terápiból. Az első természetesen leginkább a járműállományra, az utóbbi pedig főleg az infrastruktúrára vonatkozik, ahol a következő néhány évben 1+1 forintos alapon, mintegy 800 milliárd forint értékben – felerészben EIB-hitelből

– közel félezer kilométeren hajtunk végre érdemi infrastrukturális fejlesztést. Közben persze egyszerre készítjük elő az új járművek beszerzését és igyekszünk gyorsan enyhíteni a MÁV járműhiányát is használt járművek magyarországi csatasorba állításával. A vasúti közlekedés fejlesztésében komoly potenciál rejlik, ezt mutatja az elmúlt évtized talán legsikeresebb közlekedési közszolgáltatással kapcsolatos reformja: a vármegye- és országbérletekre épülő új tarifarendszer is. A számok önmagukért beszélnek. Ma már többen utaznak a vasúton és összességében a MÁV-Volán-csoporttal, mint a rekordnak számító, pandémia előtti utolsó békeévekben. Ez pedig itt, a Dél-Alföldön is alapvető gazdasági kérdés, hiszen megkönnyíti a munkaadók és a helyi munkaerő egymással való összekapcsolódását is.

Az SZTE Szoftverfejlesztés Tanszéke a Pince Akadémiával is a vállalkozásoknak segít

Az MI gyakorlati alkalmazásai



Szokjuk meg a gondolatot, hogy pár év múlva az állásinterjún megkérdezhetik a jelentkezőtől, tud-e promptolni. A „vállalati mindenesként” is jellemezhető ChatGPT a cégek életében aranyat érhet: a termeléstől az irodai adminisztrációig igen széles felhasználhatóságú. Minderről a Szegedi Tudományegyetem Informatikai Intézetének két oktatójával, az itt működő Pince Akadémia megálmodóiával, prof. dr. Gyimóthy Tiborral és dr. habil. Ferenc Rudolfal, a Szoftverfejlesztés Tanszék vezetőjével beszélgettünk.

– A mesterséges intelligencia 2024-ben már nem a spájzban van, hanem egyre több vállalkozásban költséghatékony funkciót tölt be; nehéz olyan gazdasági szegmenst találni, ahol nem alkalmazható az MI – fogalmazott Gyimóthy Tibor, hozzátéve, a mesterséges intelligencia használata korántsem a féhérgallérosok privilégiuma, sőt, a haladó szellemiségű kétkezi munkás is – ügyesen promptolva – megkérheti a ChatGPT-t, hogy egy adott megrendeléshez készítsen pl. anyagköltség-kimutatást, árajánlatot.

TUDNI KELL JÓL KÉRDEZNI

A promptolás az MI számára kiadott, tudatosan, pontosan körülírt utasítás, ennek alapján hajtja végre a kért feladatot a ChatGPT. Nem ördögtől való tudomány, pár nap alatt a hatékony alkalmazásához szükséges szintet elérheti a felhasználó. Eppen ez volt az egyik célja annak a tavasszal, a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamarával közösen indított Pince Akadémia elnevezésű kurzussorozatnak, amelynek az SZTE Informatikai Intézet Árpád téri épületének alagsorá-

ban nemrég kialakított Mesterséges Intelligencia (MI) Laboratóriuma adott otthont, megszólítva ezzel a csongrád-csanádi cégek vezetőit, illetve vezető munkatársait. (<https://www.sed.inf.u-szeged.hu/pinceakademia>) A kurzussorozat az SZTE, a CSIK és a kamarában működő Enterprise Europe Network Szeged részvételével megvalósuló AI EDIH projektben zajlik.

A 20 éve ipari kapcsolatokra orientálódó Szoftverfejlesztés Tanszék a kurzus során arra törekedett, hogy a cégekkel sok év alatt, közösen meg-

valósított projektjeiben nyert tapasztalatokra alapozva mutassa be az MI felhasználási lehetőségeit. Szó esett a nagy nyelvi modellekről, az intelligens adatelemzésről, a gépi látás segítségével történő optimalizálásról, az MI által vezérelt ügyvitelről. A mintegy félszáz cég képviselői számára bepillantást engedtek abba is, hogyan használható a ChatGPT különböző adminisztrációs feladatokra, dokumentumok elemzésére, generálására, üzleti elemzések elkészítésére, folyamatok optimalizálására.

LESZ FOLYTATÁS

– Azért szerveztük meg a kurzust, hogy a felhalmozott tudásunkat átadhassuk a vállalatoknak. Együttműködés nélkül ez nehezebben valósulhatott volna meg, hiszen a kamara olyan cégekkel kötötte össze a Szoftverfejlesztés Tanszékét, amelyek később potenciális partnerekké válhatnak egy-egy MI-projekt erejéig. Az egyik tavaszi előadásunkon mintegy 90 cég képviseltette magát – számolt be Gyimóthy Tibor.

A tavaszi előadás-sorozat sikerén felbuzdulva ősszel folytatódik a Pince Akadémia kurzus három újabb előadással, ahol a visszajelzések alapján sokkal inkább az MI gyakorlati alkalmazása kerül a fókuszba.

ELŐTÉRBE AZ EMBERI KREATIVITÁS

Az újabb ipari forradalomnak minősülő MI-től felesleges megijedni, inkább okosan kell integrálni a cégek életébe, mert ahogy Ferenc Rudolf fogalmazott, aki kimarad, az lemarad. A vállalatok különböző méretű csomagok formájában fizethetnek elő a ChatGPT-re, ami erősen ajánlott, hiszen az MI haszna világos: a költség-hatékonyság növelése. Alkalmazásával radikálisan csökkenthető a termelési önköltség, és aki ezt nem használja ki, az az árversenyben hamar elvész. Mindez nem azt jelenti, hogy például az ügyvitelben felszabadult humán erőforrás a továbbiakban feleslegessé válik – ellenkezőleg: kreatívabb munkakörökbe történő átcsoportosítással az ember hatékonysága növelhető. Bár elbocsátások történhetnek, éppen a költség-hatékonyság zászlaja alatt, elsősorban nem megszűnnek a mun-

kahelyek, hanem újabbak jönnek létre, ilyen a manapság roppant keresett prompt engineer szakma is – magyarázta Ferenc Rudolf. E technológiával újabb lehetőségek nyílnak meg a vállalkozások előtt.

PROJEKTALAPÚ OKTATÁS

A Szoftverfejlesztés Tanszék a projektalapú oktatást vallja, ezért a tanszéken dolgozó diákok átlagosan fejenként 3–4 éves, tipikusan MI-t alkalmazó projektben próbálják ki magukat az egyetemi éveik alatt. Jelenleg is 20–30 projekt (nemzetközi nagy cégekkel és helyi kkv-vállalkozásokkal) fut párhuzamosan a tanszéken, amelyekbe a legrátermettebb hallgatók bekapcsolódhatnak. A projektek során gyakorlatot szerzett diákok később a legjobb pozíciókba kerülve bizonyíthatnak a munkaerőpiacon.

A tanszék célja, hogy a szoftverfejlesztési ismeretek mellett az alkalmazott MI-alapú tudást is átadják a hallgatóknak, illetve az ipari partnereknek, többek között azzal, hogy miniprojektek során készítik fel a

vállalkozásokat a sokrétűen alkalmazható MI önálló használatára – ezt nagyon fontos missziónak érzi a két oktató.

JÓ TANÁCSOK KEZDŐKNEK

– Bár a hosszú távú célokért az MI bevezetése minden cég számára fontos lesz, nem szabad kapkodni! Ökös szabály, hogy először is szakértő csapat segítségével fel kell mérni, hogy az adott cég működési folyamataiban hol és hogyan érdemes azt a hatékonyságnövelés érdekében hasznosítani – fogalmazott Gyimóthy Tibor.

A két szakember szerint nem biztos, hogy az a jó út, ha a cégnél csupán 2–3 ember tanul meg promptolni, inkább általános képességként kell bevezetni az alkalmazottak között, és az sem árt, ha a cégvezető is ért hozzá. De a mesterséges intelligenciát nem szabad leszűkíteni a ChatGPT-re és a prompt engineeringre. A termelsoptimalizálásban a szenzoros képfeldolgozásnak és a mérési adatok kiértékelésének például óriási szerepe van, de például a support tevékenység is segíthető az MI-vel.



Bizalmas adatszolgáltatás

Az MI még a kockás papíron vezetett adatokat is képes felismerni, digitalizálni, abból riportot készíteni, vagyis a strukturálatlan, felhalmozott adatokat rendezni tudja, kimutatásokat végezhet belőlük. Felmerül a kérdés, melyik vállalat adja át bizalommal a féltve őrzött adatait házon kívülre? A tanszékvezető megnyugtatóan: az adatokat anonim módon lehet feldolgoztatni, az érzékeny adatokat és a végeredményt is csak a cég láthatja. Ugyanakkor ez az igen érzékeny terület még további megoldási alternatívákat kíván.



PODCASTEK A CSONGRÁD-CSANÁDI KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARÁRÓL

30 év, 30 név – Podcast-sorozatot indított a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara (CSKIK) a Délmagyarországgal közösen a CSKIK 30 éves működése alkalmából. A kamara honlapján és a delmagyar.hu-n elérhető beszélgetésekben az önkéntes tagságról, a Széchenyi Kártyáról, a Vállalkozásfejlesztési Projektről, a robotikáról, a 25 éves Nemzetközi Közlekedési Konferenciáról, a Női Vezetői Klubról, az Ecotours-ról és még sok más érdekes témáról szó esik. A beszélgetéseket a QR-kód beolvasásával is elérheti.



„Edukálni kell magunkat: gazdasági, pénzügyi és menedzsmentismeretek kellenek ahhoz, hogy modern módon vezessük a vállalkozásunkat. A kamara mindebben segít, elegendő például csak a mesterséges intelligenciára gondolni, amiről több kamarai előadás volt már. Úgy vélem, a kamara az élet egyeteme.”

DR. SZERI ISTVÁN
a CSKIK tiszteletbeli elnöke



PODCASTEK A CSONGRÁD-CSANÁDI KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARÁRÓL



„Nagyon fontosnak tartom, hogy a kamara bekapcsolódik olyan projektekbe is, mint az Ecotours, amely által egy fenntartható turisztikai csomag jön létre a vármegyében 16 vállalkozás összefogásával. Egymástól tanulunk, nemcsak a vármegyei, hanem a külföldi tagokkal is, akik ide ellátogatva jó hírt vitték már Csongrád-Csanádnak.”

GERGELY GÁBOR
a CSKIK makói térségi elnöke



„9 éve működik a kamarában a Női Vezetői Klub, mely által a női vállalkozók bővíteni tudják a szakmai tudásukat, illetve közösen és országos hírű szakemberek segítségével megoldást találhatnak a szakmai problémájukra. A mai világban különösen fontos, hogy legyenek ilyen támogató közösségek.”

NOVÁKNÉ HALÁSZ ANNA
a CSKIK Női Vezetői Klubjának vezetője



„Büszke vagyok arra, hogy nyitottá tettük a kamarát, és évente 4-5 olyan nagyobb rendezvényt szervezünk, amely több száz látogatót vonz, függetlenül attól, hogy valaki önkéntes tagunk vagy nem. Ez fontos része a kamarai érdekvépviseleti munkának.”

NEMESI PÁL
a CSKIK korábbi elnöke



„Mindenkinek szüksége van egy olyan közösségre, ahova jó és fontos tartozni, és ahol olyan információkhoz jutunk, amelyek segítenek a munkában és a gazdasági életben is, valamint fontos kapcsolatokat építhetünk ott. A kamara pontosan ilyen szervezet.”

DR. KÓUTI ATTILA
a CSKIK elnöke



„Nagyon sokat tanultunk az iparkamara rendezvényein, tréningein. Mindenkinél azt javaslom, hogy vegyen részt a CSKIK eseményein, mert nagyon nagy tudás van a kamarában. Megtisztelő volt, hogy minket is felkértek a csatlakozásra és céglátogatás valósult meg nálunk.”

SZABÓ B. SZILVIA
a mórakalmi LASS-Print Kft. tulajdonosa



„A kamara a csongrádi térségben is jelentős szerepet tölt be, hiszen vállalkozói fórumokat szervezünk, tájékoztatókat adunk a jogszabályi változásokról, a pályázati lehetőségekről, az adóváltozásokról. De a piacszerzésben és Csongrád gazdaságfejlesztésében is jelentős szerepe van a kamarának.”

HORVÁTH JÁNOS
a CSKIK csongrádi térségének tiszteletbeli elnöke



„Tanácsadások, előadások, forrásszerzési lehetőségek, képzések várják a vállalkozókat, ugyanis arra törekszünk, hogy naprakész információkat kapjanak és megismerjék a legkorszerűbb technológiákat. Nemcsak Szegeden, hanem a térségekben is.”

**DR. TRÁSERNÉ OLÁH
ZSUZSANNA**
a CSKIK titkára



„Nem tudok olyan, innovációhoz kapcsolódó technológiát mondani, aminek kapcsán ne lett volna kamarai esemény, ezáltal a vállalkozók, a cégvezetők egymástól tudtak tanulni. De a kamara egyedülálló forrásnyújtási tevékenységét, és a képzéseit is nagyon fontos kiemelni.”

GELLÉRT ÁKOS
a CSKIK alelnöke



„1995-ben a kamara úgy döntött, hogy lapot hoz létre azért, hogy a legfontosabb változások, intézkedések, információk eljussanak a vállalkozókhoz. Az újság a mai napig megjelenik, évente 9 alkalommal. Minden számban találni valami rendkívül érdekeset, a vállalkozások körében pedig hatalmas igény van rá.”

ŐRFI FERENC
a Kamrai Futár főszerkesztője



„A kamara által kínált forrásszerzési lehetőségek segítséget nyújtanak a vállalkozásoknak a beruházási elképzeléseik megvalósításához. Továbbá akkor is kérhetik a kamara támogatását, ha valamilyen K+F elképzelésük van, de a megvalósításhoz nem áll rendelkezésükre megfelelő pénzügyi keret.”

DOMONKOS LÁSZLÓ
a CSKIK munkabizottsági elnöke



„A kamara a legnagyobb vállalkozói közösséggel rendelkezik. Igyekeztünk az elmúlt években minél több olyan szolgáltatást bevezetni, amivel közelebb tudtuk hozni a vállalkozókat a kamarához. És ami által azt érzik, hogy érdemes ehhez a közösséghez tartozni, ami által többnek érzik magukat.”

PALOTÁS SÁNDOR
a CSKIK alelnöke



„A kamara olyan lehetőségeket biztosít nemcsak a vállalkozóknak, hanem a fiataloknak is, amely által közelebb érezhetik magukhoz a technológia világát, és iránymutatást kapnak a kihívásokkal teli világban. Küldetésünk, hogy közreműködjünk az utánpótlás nevelésében a vállalkozások számára.”

TÓTH GÁBOR
a CSKIK alelnöke



„Ma sokkal könnyebb vállalkozónak lenni, mint 1990-ben volt. A kamara rendkívül széles körben támogatja az induló vállalkozásokat. Különböző programokkal, forrással, vállalkozásfejlesztési projektekkal, különböző tájékoztatásokkal segíti a vállalkozókat. A nők számára pedig még egy rendkívül nagy segítség a Női Vezetői Klub.”

HÉJJA ZSOLTNÉ
az Aphrodite Esküvői Ruhaszalon tulajdonosa



„Fontos, hogy a térségi vállalkozók helyben kapnak segítséget, és nem kell hosszú utat megtenniük, ha tájékoztatásra vagy épp forrásra van szükségük. A Széchenyi Kártya Program most a legnépszerűbb. De hatalmas előny a vállalkozásoknak az is, hogy helyben, szakemberek előadásával szervez számukra programokat a kamara.”

NAGYPÁL SZILÁRD
a CSKIK szentesi térségi elnöke

Pap Sándoré idén a Csongrád-Csanád Vármegye Gazdaságáért Díj

Egy bank legfőbb értéke a bizalom



A Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara gazdasági díját 2024-ben Pap Sándor, az OTP Bank szegedi fiókjának igazgatója, kamarai küldött kapta. Méltatói rendre kiemelik, hogy bankárként és magánemberként is imponáló figyelemmel építi és ápolja kapcsolatait a vállalkozásokkal, intézményekkel, a társadalmi felelősségvállalás jegyében pedig példamutató módon segíti a rászorulókkal foglalkozó civil szervezeteket.

– Nem túl gyakori, hogy olyasvalakinek ítéli a kamara a Csongrád-Csanád Vármegye Gazdaságáért Díjat, aki ugyan kapcsolódik a vállalkozások világához, de maga nem vállalkozó. Mire gondolt, amikor meghallotta a nevét a díjátadó ünnepségen?

– Elöljáróban el kell mondanom, hogy nem vagyok tősgyökeres szegedi, Békéscsabáról jöttem. 2012 januárjától viszont – mióta kineveztek az OTP szegedi fiókjának élére – igyekszem szegedivé válni. És most a díj átadása-kor azt éreztem, hogy sikerült. Hiszen azt a jóleső visszajelzést kaptam, hogy befogadtak, elismerik és köszönik az elmúlt 12 éves tevékenységemet. Amivel igyekeztem minél több vállalko-

zásnak, a társadalmi felelősségvállalás jegyében pedig civil szervezeteknek, alapítványoknak, szociális intézményeknek a segítségére lenni.

– Csak hogy más is tanulhasson belőle, hogyan lehet jól beilleszkedni egy új városi környezetbe, vállalkozói társadalomba?

– A kulcsát én mindig abban látom, hogy el kell indulni a vállalkozók közé, részt kell venni az életükben, közösségi rendezvényeiken, minden olyan társadalmi eseményen, ahol ők is megnyilvánulnak. A társadalmi felelősséget is komolyan kell venni, a szűkebb környezetünkért, a városért, a vármegyéért. Fel kell vállalni azokat

a jó ügyeket, amelyekhez mindenképpen kell a vállalkozók, cégek támogatása, segítése. Ha az ember igyekszik önmagát adni, befogadják, és onnantól kezdve ezek a kapcsolatok kölcsönösen jól tudnak működni. Nem udvariaságból mondom, mély meggyőződésem, hogy az itteni vállalkozói társadalom rendkívül befogadó közösség. Nyilván nem véletlen, hogy a Csongrád-Csanád vármegyei kamara létszámarányosan az egyik legerősebb önkéntes tagságú vállalkozói közösség az országban. És talán a leginnovatívabb is, hiszen látom, naprakészen reflektálnak és koncentrálnak a vállalkozásokat érő kihívásokra, változásokra.

– Milyennek látja a vármegyei, illetve szegedi vállalkozók helyzetét, gondolkodását, jövőjét?

– Az a summás kifejezés nem igaz, hogy csak a fiatalok nyitottak a változásokra, hiszen az idősebb vállalkozók körében is szép számmal találunk ilyeneket. És fordítva, a fiatalok között is bőven találunk olyanokat, akik fölött mintha megállt volna az idő. Nemrég még az volt a mondas, hogy most már a változás az állandó életünkben, most viszont már amellet, hogy a változás továbbra is állandó-sul, arra kell felkészülnünk, hogy a változás tempója irdatlan sebességgel gyorsul. Amelyik vállalkozás képes felpörögni erre az új fordulatszámmra, az továbbfejlődik, megtartja vagy akár bővítheti is piacait, aki viszont erre nem képes, komoly bajokkal kell számolnia, piacokat veszíthet, könnyen a veszélyzónába csúszhat. És itt megint a kamara szerepvállalására kell utalnom, hiszen azzal, hogy rendezvények sorát szentelik a technológiaváltással, a digitalizációval, a robotizációval, a mesterséges intelligenciával, az adatbiztonsággal vagy éppen az új vezetési módszerekkel kapcsolatos kérdéseknek, komoly felkészülési lehetőséget kínálnak a vállalkozóknak.

– És akkor most térjünk vissza Pap Sándorhoz. Gyermekkorában hogyan találkozott először a pénzzel?

– Vállalkozói légkör vette körül az egész gyermekkoromat, ami több volt, mint egyszerűen hogyan bánjunk a pénzzel. Persze tudtuk, hogy vigyázni kell a pénzre, de a szüleim számára inkább az volt a kérdés, hogy mibe tegyük, mibe fektessük, hogyan forgassuk. Vagyis úgy nőtem fel, hogy a vállalkozás a mindennapok része volt a családukban. Ezek után nem is vezethetett volna máshová az utam, mint a Közgazdaságtudományi Egyetemre (a mai Corvinusra), ahol gazdálkodásmenedzsmentet tanultam. Az egyetem befejezése után egy évig még én is a családi vállalkozásban dolgoztam, aztán megtalált egy banki állásajánlat, és gondolva, hogy miért ne próbálnám ki azt is, éltem a lehetőséggel. Vállalkozásfinanszírozással kezdtem el foglalkozni a békéscsabai OTP-fiókban, amihez nagy hasznát vettem a családi vállalkozásban töltött időmnek. Azért az idősödő szüleim vállalkozását sem hagytam cserben,



a későbbiekben is igyekeztem őket segíteni tanácsokkal és pénzügyi menedzseléssel.

– Hogyan vezetett az útja aztán Szegedre, és mi minden várta az új munkahelyén?

– Megürült a szegedi fiók igazgatói pozíciója, megpályáztam és zöld utat kaptam. Így 2012-ben Szegedre költöztem. Amikor idekerültem, a megye teljes vállalkozói finanszírozása, teljes privát banki területe; mikro- és kisvállalati körben Szeged és környéke; a klasszikus lakossági piacon a fiókhoz tartozó ügyfélkör kiszolgálása tartozott a feladatkörünkbe. Ebből adódóan nemcsak a megyeszékhely, hanem a környékbeli települések önkormányzataival, polgármestereivel, nagyobb cégek vezetőivel is folyamatosan kapcsolatban voltunk.

– Mi jelenti ma az igazgatói munkájában a legnagyobb kihívást?

– Szakterületekről szoktunk beszélni, érteni kell hozzá, jól kell csinálni, de kevesen gondolnák, hogy egy vezető számára egyre inkább a HR-menedzselés jelenti a legnagyobb kihívást. Ebben sok minden benne van, a megfelelő személy kiválasztása, a meglévő kollégák megtartása, az új generáció beillesztése, a motiváció... A fiatalokkal külön kell foglalkozni,

amit igényelnek is, teljesen máshogy gondolkodnak, mint mondjuk a tíz évvel ezelőttiek, más motiválja őket, könnyebben lépnek, kevésbé kötődnek. Dolgozni kell velük azon, hogy kihozzák magukból azt a teljesítményt, aminek a képessége bennük van.

– A munkáját a pénztintézet is maximálisan elismeri, 2021-ben megkapta az OTP legmagasabb díját, a Fáy András-díjat. Mondjon néhány érvet, hogy miért OTP?

– Úgy gondolom, hogy ebben a felgyorsult világban egy vállalkozó számára az a legfontosabb, hogy olyan biztos, stabil, kiszámítható és megbízható pénzügyi partnere legyen, amelyet ma is, holnap is, meg évek múlva is meg fog találni. Az OTP-re egyébként nemcsak mint magyar bankra tekinthetünk, hiszen biztos pozíciókat szerzett Közép-Európa számos országában is, ami ugyan-csak a bank stabilitását erősíti. Sőt, már Közép-Ázsiában, Üzbegisztánban is működünk. Az is fontos lehet egy vállalkozás számára, hogy olyan pénzügyi partnere van, amely az innovációval, az újító megoldásokkal, a változásokhoz való alkalmazkodással is igyekszik a vállalkozások érdekeit szolgálni. Amúgy a bank szerintem elsősorban a bizalomról szól. Ez a legnagyobb erőssége.

– Gyakori jelzők önnel kapcsolatban, hogy segítőkész, önzetlen, támogató, szociálisan érzékeny stb. Külön lehet-e választani Pap Sándort, a bankigazgatót, és Pap Sándort, a magánembert?

– Nem nagyon. Kollégáinktól is azt várjuk el, hogy a magánéletükben is őrizzék meg azt a tartást, hogy OTP-sek. Nem lehet szétválasztani magunkat két énré, a munkánk és a magánéletünk összhangját igyekszünk megteremteni. A leendő kollégáknak is azt szoktam mondani, hogy az OTP Bank Magyarország sok mindenben piacvezető hitelintézete és ennek megfelelő példás magatartást várunk el tőlük. Ami a társadalmi felelősségvállalást illeti, a vállalkozói közösség e téren is befogadott, egymásra találtunk azokkal, akik hasonlóan gondolkodva nyitottak arra, hogy valamiféle többletet adjanak különféle nemes ügyekhez. Legyen szó a Gemma Központ vagy éppen az Ágota Alapítvány támogatásáról.

A Florin következő lépése: ráerősíteni a külföldi piacra

Egy fecske csinált nyarat



A hitelező bank csupán egy százalék esélyt adott a túlélésre a csődközelbe került Florin Vegyipari és Kereskedelmi Zrt.-nek 2011-ben, mégis folyósított kölcsönt az újdonsült tulajdonosnak. Barta Attila olyan menedzsmentkultúrát hozott magával, amivel 2012-ben homlokegyenest új irányt vehetett a szegedi vegyipari vállalkozás jövője. Figyelem, sikersztori következik.

Időgazdálkodás, fontossági sorrend – két legfontosabb jelszavát még a mentősknél tanulta meg a munkaerőpiacon mentőszakapolóként debütáló Barta Attila, aki később, cégtulajdonosként sokszor megtapasztalta: a közgazdasági tankönyvek példái az életben hamar elvéreznek.

A Florin-történet előtt egy kecskeméti kereskedelmi cég vezetőjeként belekóstolt a folyamatos újratervezésbe és új megoldások keresésébe, de a java még hátravolt, Szegedre érkezve várták csak az igazi meglepetések. Mégis elérte, hogy Magyarország 40 hasonló profilú vállalkozása közül ma a két legszámottevőbb egyike a háztartási, vegyi és kozmetikai termékek gyártására és forgalmazására szakosodott Florin, mind méret-, mind terméktípus-választék alapján.

Árbevétele tavaly elérte a 4 milliárd forintot. Eddig több mint 70 díjat

zsebelt be, a tavalyi Év Gyára Projektverseny két kategóriájában is az első helyen végzett: az év gyártási/termelési projektje kategóriagyőztese lett, illetve az 1–5 milliárd forint közötti árbevételű vállalatok közül elhozta a legjobb gyárnak járó Grand Prix díjat is. Nézzük, hogyan csinálta.

FLORIN – ÚJRATÖLTVE

Röviden: Barta Attila újraértelmezte az 1957-ben alapított céget, mely véleménye szerint tulajdonképpen mindössze 5 éves, hiszen az elmúlt évek alatt valószínűleg meg a mai működési feltételek és cégforma, a szegedi gyártásra és kecskeméti kereskedelemre fókuszáló Florin cégcsoport.

Bővebben: hitelt vett fel (jelenleg 2 milliárd forintot törlesztene), EU-s és hazai pályázati forrásokat, támogatásokat használt ki. A szegedi telephely

számára két új csarnokot épített, melyekben azóta a legkorszerűbb gyártási technológiát alkalmazzák. Az ország első robotizált raktárát is behúzta a Florin, ezt idén ősszel veszik használatba. Mindezzel megőtszöröződött, illetve megtízszereződött a gyártási kapacitás, és gyakorlatilag bármilyen tanúsítvány megszerzésére alkalmas minőségbiztosítási rendszert vezetett be. A következő évtized piaci igényeit a 15 ezer négyzetméteren kiépített korszerű infrastruktúra (például gyártáskövető rendszer) és géppark biztosan kiszolgálja. Közben magas szintre emelte az új termékekhez szükséges, házon belül lebonyolított kutatás-fejlesztést, kreatív tervezést.

E lépésekkel megágyazott egy nemzetközi porondon is (el)ismert, 100 százalékban magyar vállalkozás hosszú távú sikeréhez. Utolsó simítás gyanánt hatékony marketingstratégiát dolgozott

ki, melynek keretében a Florin rendszeres résztvevője a legfontosabb európai szépségipari szakkiallításoknak.

Bár a profit így is megsüvegelkedő, a befektetett munka gyümölcsét igazán csak a jövőben kezdik majd szüretelni, amint nemzetközi szinten is (még jobban) kapós lesz a cég. Mivel a lényeg a részletekben rejlik, alább ezekről írunk még bővebben.

ROMBOLT, MAJD ÉPÍTETT

– Öt éve építkezünk, és már nagyon unom – utalt nevetve a több részletben megvalósuló folyamatra Barta Attila. Mintegy 30 ezer négyzetméternyi területen 15 ezer négyzetméternyi épületet építettek vagy újítottak fel egy kimondottan izgalmas időszakban. A Covid idején – szükségből – mindössze 5–6 hét alatt húzták fel egyik csarnokukat a fokozott kórházi fertőtlenítőszer-gyártás miatt; a Florin 1500 tonnányi fertőtlenítőszerrel járult hozzá a koronavírus elleni védekezéshez. Az új üzem (krém)keverési kapacitása 50 tonnányi.

Legutóbb a szállítmányozási rend-

...megágyazott egy nemzetközi porondon is (el)ismert, 100 százalékban magyar vállalkozás hosszú távú sikeréhez.

szeréhez igazított raktárépítés volt terítéken: a tizenöt méter magas, háromemezes négyzetméteres, mintegy ötezer raklapnyi áru tárolására alkalmas logisztikai raktárban szétnéztünk, a teljesen automatizált robottargoncák bevetésre készen állnak. A régi épületekből csak az iroda- és a gyártóépület, valamint a raktárblokk maradt meg. Mindez forintosítva: a gigaberuházás végső összege 8,3 milliárd forintba rúg, ebből 3 milliárd állami, illetve uniós támogatás, 2 milliárd banki kölcsön, a többi pedig önerő.

AZ IPARKAMARA PARTNERE

A kezdetben a Bajai úton működő, 1992 óta iparkamarai tag Florin mindig is 100 százalékban magyar tulajdonú vállalkozásként üzemelt, az 1990-ben a Kenyérgyári útra történő költözésekor mintegy 400 foglalkoztatottal. Ma

a dolgozói létszám 170 fő körül mozog, viszonylag kismértékű fluktuációval. Vegyészre, vegyészmérnökökre, kémikusokra, gépészmérnökökre és mérnökökre mindig szükség van náluk. Egyetlen hosszított műszakban dolgozik a gyártás, nincs éjszakai, sem hétvégi munka. Barta Attila elárulja, azért van, amit ma már másképpen csinálna: érkezéssel elmaradt a teljes menedzsmentcsere, ami szerint elengedhetetlen vezetőváltáskor. A régi munkatársaktól hallott „így szoktuk” válaszokba új vezetőként nem szabad belenyugodni – véli.

Ősztől a vármegyei iparkamarával együttműködve duális képzőhelyként várja a Florin a diákokat, és az egyetemmel is kooperálnak a vegyész-, kémikushallgatók fogadása kapcsán.

SZÉLES SZORTIMENT

Napjainkban több mint 400-féle terméket gyártanak: alkoholbázisú termékeket, így fertőtlenítőszerket, borotválkozási szereket, parfümököt. A hajtógáz termékeknel dezodorok, légfrissítők, hajápolási termékekre gondoljunk. Natúr testápolási termékek esetén dezodorok, arcápolók, testápolók készülnek, biocid termékekkel pedig fertőtlenítőszer, rovarirtó szerek. (2014-től a csődbe ment Egyesült Vegyiművek mintegy 70 termékének gyártását is a Florin vette át). Bevétele 25 százaléka a lakossági fertőtlenítőkből folyik be, 25 százalék pedig a többi termékéből.

Bérmunkában más cégek termékeit is előállítja, ez adja a bevétel másik 50 százalékát. A lakosság a legismertebb élelmiszerüzlet-láncolatok polcain naponta találkozik termékeikkel.

A legmodernebb gyártási technológia mellett a másik nagy erősségük



a piacon, hogy fokozottan tűz- és robbanásveszélyes anyagokkal (alkohol, propán-bután) dolgoznak, erre kevés gyártó vállalkozik.

ÖTSZÖRÖZNI A BEVÉTELT

Ha már adott a pénz, paripa, fegyver, mi más lehetne egy idealistának és realistának egyszerre nevezhető cégvezetőnek a jövőbeli célja, mint hogy tovább növelje a bevételt? Barta Attila 3–5 év múlva évi 20 milliárdos bevételt szeretne elkönyvelni. Mindez az export drasztikus növelésével valósítható meg. Jelenleg főleg a környező országokba szállítanak, de bolgár, angol és francia cégek is szerepelnek partnereik között. A meglévő üzleti kapcsolatainak már múltja van, vigyáznak is ezekre; jelenleg az export az összbevétel 15 százalékát adja.

Környezetbarát megoldások

Termékei számára a legtöbb csomagolóanyagot házon belül gyártja le a Florin. Emellett bizonyos termékeit, például folyékony szappant, utántöltőbe csomagolják, ezzel kb. 70 százalékkal kevesebb műanyagot használnak fel. A nagy kiszereelésre is törekednek, ez is környezetkímélő megoldás. Az újratölthető dezodort az egyik hazai drogérialáncolatban már bevezették. Most azon dolgoznak, hogy a stíftes műanyag szappanrudját utántölthetővé tegyék. A gyártásközi selejtet, csomagolóanyagot szelektíven gyűjtik, igazodnak a MOHU új rendszeréhez. A meleg vizet napkollektorokkal, az elektromos áram egy részét napelemekkel állítják elő, és annyira leszigetelték az épületeket, hogy a fűtésre alig van gondjuk.

A minőségből nem enged a Kapca és Rézhárs Bisztró

Ügyelni az apró részletekre



Volt idő, amikor nyitás előtt hosszú sorokban várakoztak a kapunál a Kapca burgereire éhes vendégek; ezzel óriási tempót és napi 16 óra munkát diktálva a Balla fivérek vezette vállalkozásnak. Bár az átütő erejű siker hamar elismerést hozott, eljött a lelassulás ideje. Kukkantsunk be az alsóvárosi Kapca és Rézhárs Bisztró titkos kertjébe, ahol a tökfőzelék is lehet finom, és ahol az egyik legnagyobb sztár most a saját zöldségekből főzött lecsó.

Finom falatok – és mellé a körítés: csendes, zárt udvar hangulatos kertje, árnyékot adó fákkal, kellemes zenével, udvarias kiszolgálással. Itt a vendég önmagára figyelhet, lenyugodhat, étkezés után kényelmesen elidőzhet, senki sem siettet. Minden adott ahhoz, hogy az ebéd – a remek ízeken túl – élménnyé válhasson. Ez is volt a Kapca étterem alapítójának és ügyvezetőjének, Balla Máténak és testvérének, a Kapca konyhafőnökének, Imrének a célja. A minőségi szolgáltatásnak persze ára van, de van rá igény és kereslet – véli Balla Máté, hangsúlyozva, nem is akarnak mindenkinek megfelelni.

SIKERT HOZÓ BURGER

Máté 2013-ban, az 1933-ban épült, valaha szebb időköt látott Alsóvárosi

Kultúrházat az alsóvárosi plébániától kibérelve, mindössze 2 millió forint kezdőtőkével indította el a vállalkozást, azóta tagja a kamarának. Kevés felszereltséggel, de a minőségre törekedve kínált akkor tortillát és burgert. Őt magát is meglepte, mekkorát szólott akkor a Kapca-burger visszhangja, mindenki náluk akart enni, még hétköznapi is csak foglalással jutott asztal. A tempó óriási volt, éveken át hetente mintegy ezer vendéget lakatott jól a Kapca 15 fős csapata. Nagyjából 5 év elteltével az üzlet mégis megérett a változásra.

A LEASSULÁS JEGYÉBEN

Miért volt indokolt egy jól működő üzleti profil megváltoztatása; miért érte meg a kockázat, a teljes arculatváltás? Ahogy a Kapca-vendégnek jár a flow,

úgy a vendéglátósnak a slow – de éppen ez hiányzott! A pihenés, a feltöltődés, a vágyott polgári élet helyett jött a kiegészítés, az egyre szűkülő szociális tér. Hiába törekedtek a minőségre, egy idő után érezték, már nem tudják azt nyújtani, amit szeretnének. Másrészt hosszú távon gondolkodtak, ami változtatás nélkül nem valósulhatott volna meg. Balla Máténak az az álma, hogy generációkon átívelő vendéglátóhelyként égjenek be a szegedi köztudatba, még akkor is, ha ez a szemlélet kevésbé népszerű a piacon. A lelassulást hirdetve megszületett a Kapca és Rézhárs Bisztró – egy hely, két szenvedély (ez is a mottójuk).

EZ TÉNYLEG HELYI

Merthogy a burgervonalról nem szálltak le, csak kijelöltek mellé egy



bisztróirányt, amelyen szépen haladva fokozatosan bizonyítják be, egyedülálló kínálatukban még a főzelékeknek is van létjogosultsága a háromhavonta megújuló étlapon. A Rézhárrsal olyan márkanévet választottak, amellyel az új étlap mellé többféle étel, sőt minőségi rendezvény is társítható.

Törekednek a helyi termelőkől beszerzett alapanyagok használatára, amit csak mondani könnyű. Vagy a mennyiséggel van baj, vagy a minőséggel. Sok utánajárás és nagy tanulságok után Máté nem rest messzire utazni a jóért. Kitalálta, egyszerűbb, ha saját maguk gondoskodnak a konyha ellátmányáról, ezzel is a fenntarthatóság felé haladva. Ezért egy kecskéstelepi családi ház 600 négyzetméteres portájának megművelését rábízta egy barátjára, aki szó szerint paradicsomot varázsol a jobb sorsra váró területből. Ide hordják a komposztot kiváló konyhai hulladékot is. Bár a veteményes története még a kísérleti szakaszban jár, nyáron napi 10 kilogramm piros bogysós zöldséget szüretelnek róla, megterem a paprika, és máris minden adott a magyar konyha egyik legnépszerűbb ételéhez, a lecsóhoz, melyhez saját kovászos kenyereket kínálnak. Ez ma az egyik legkapósabb fogása a Kapca és Rézhárs Bisztrónak, gyakorlatilag nem tudnak eleget készíteni belőle. Az önkéntes kertészkedés öröme pedig mindenki számára felkínálják. Az ötlet zseniális, a jelentkezők szívesen szorgoskodnak a kertben, hiszen ez is egy remek módja a lelassulásnak.

A BISZTRÓ IS BEJÖTT

Bár egy ideje heti két nap zárva tartanak, senki ne higgye, hogy a nyitva-



tartási napokon megszűnt a pörgés Ballák számára! A folyamatok ügyes összehangolásáért kiált a beszerzés, a konyha, az ügyvitel, a rendezvény-szervezés, nem beszélve olyan részletekről, mint a kovászos uborka érlelése vagy a tesztakövász etetése, hiszen valamennyi pékárut saját maguk készítik el – ha már van egy szuper kemence.

– Ez a váltás is jól sült el – összegyűjtve, hangsúlyozva, nem gyorsétként, hanem bisztróként működnek, kínálatuk is ezt tükrözi. Több kisebb adagnyi fogás elfogyasztása összességében ad kellemes jóllakottságérzetet. – Bevált a táblás ajánlás, most úgy néz ki, szinte mindegy, milyen új ételt ajánlunk a vendégnek, megbíznak bennünk. Igyekezzünk visszaadni a főzelék ázsióját, például népszerű a zöldborsófőzelék tojással, cukkinivel tálalva. Az is cél, hogy ne kelljen szótár az ételeinkhez. Számunkra fontos, hogy az új étlap ne csak felsorolja a kínálatot, hanem történetet meséljen el. Fogásaink mellé ajánlunk desszertet és italt is. Egy étteremtől az is kuriózum, hogy húsvétkor kalácsrendelést vesz fel. 2023-ban a mérleg nyelve a burgerről átbillent a bisztró felé (kétszer annyi fogy étlapról, mint a burgerből), ami magabiztosságot ad az ügyvezetőnek és csapatának.

TANULT AZ ECOTOURSBÓL

– A silány termékfelhozattal nem érjük be, szeretnénk felkerülni a hazai gasztrotérképre, amiért hajlandóak vagyunk mindent megtenni. Például kávét nálunk csak az főzhet a vendégnek, aki előzőleg részt vett egy öt modulból álló kávéképzésen, ezzel



erősítve nálunk a kávéztatás speciality irányát.

De az is komoly lépés a cél felé, hogy a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara szervezésében megvalósuló EcoTours program tagjaként Máté folyamatosan tanul, például a fenntarthatóbb és hatékonyabb árubeszerzésről, a csere helyett a régi berendezések, eszközök megjavításáról. Apró, de fontos részletekre világít rá a program, mint például a spektrumzavaros vendég fogadására. Elmondása szerint a képzésnek köszönhetően ismerte fel, nagyjából 30 százalékban naprakész a fenntartható üzletvezetés tekintetében, tehát van még új a nap alatt.

ÚJ SZELEK FÚJNAK

Óriási gond van a magyar vendéglátással, alapos reformra lenne szükség – vélik egyhangúlag a Balla fivérek a szálloda- és étteremszövetség, valamint a vármegyei iparkamara tagjaiként is. Jó lenne megreformálni az egysíkú helyi vendéglátást, ennek érdekében a szegedi vendéglátósok számára már négy alkalommal szerveztek pikniket a Kapcában. Olyan gasztrorendezvényekre van szükség a városban, amelyek széles alternatívát képesek mutatni a vendégeknek. Mint mondták, ők maguk is szívesen kerekednek fel egy-egy olyan, újonnan megnyílt étterem kedvéért, amely felkeltette az érdeklődésüket.

Ősztől Ballák új rendezvény-sorozattal rukkolnak elő: havi egy alkalommal a vacsora mellé irodalmi és gasztronómiai témában kínálnak programot egészen az év végéig. A cateringvonal megerősítése is feladat: minőségi, modern kínálatot kívánnak megjeleníteni a piacon.



Megint nagyot lépett előre a Kovács Autóalkatrész

Applikáció is görgethetőek



Jó, ha a cégvezető tarsolyában ott van a tudás, a rutin, a tapasztalat, a pénz és a kapcsolati tőke – állítja Kovács István. Utóbbi alapjait még az édesapjának köszönheti, ő pedig tovább építette – többek között azzal, hogy csatlakozott a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara tagjai közé.

– A kamarának elsősorban a kapcsolattrendszere folyamatos gyarapodását köszönhetem, de le kell szögezni, hogy nagyon hasznos képzéseket szervez, a tagok között pedig egyre több a fiatal. A Kovács Autóalkatrész Kft.-hez tartozó Bosch Szerviz régóta a kamara duális képzőhelye, de szeretnénk, ha a jövőben az autóalkatrész-üzletünk is fogadhatná a diákokat, akik így a frontvonalon kóstolhatnak bele az ügyfélkezelésbe, illetve kipróbálhatják magukat az offline és online kereskedelemben, értékesítésben is. A kamara nyitott a kérdésre – fogalmazott a Kovács Autóalkatrész Kft. ügyvezető-tulajdonosa.

JÓL FORGATOTT ÖRÖKSÉG

Kovács István szeret ötletelni. Ezt elmondása szerint édesapjától, a néhai Kovács Istvántól örökölte, akit az 1960-as évektől Kovács mérnökként ismert nemcsak a város, hanem azok az átutazók is, akiknek gyors segítségre volt szükségük. Legendás Kossuth Lajos sugárúti, maszek műhelyében javította az autókat, célgépek tervezésével kísérletezett, alkotott, igazi kreatív szakiként mindig valami újdonságon törte a fejét. Frissdiplomás fiának például egy szebb napokat látott, törött Porschéból összerakott egy működő autót. Az autószerelőként, majd autógépészként végzett

István röstellt ezzel munkába járni az AFIT-hoz, inkább eladta, az árát meg befektette saját ötletébe, induló vállalkozásába, az autóalkatrész-kereskedésbe.

KEMÉNY MUNKA ÉS KITARTÁS

Az induláshoz édesapjától kapott lehetőséget – árukészletet, boltot, kölcsönt, kapcsolati tőkét és biztatást –, de a többi már rajta múlt! Az ifjabbik Kovács pedig (nevelőapjától ellesve) gyorsan elsajátította a kereskedés fortélyait és sikeresen építette fel vállalkozását, az autók iránti szeretet pedig a véreben volt. A kölcsönt visszafizette, a generációváltás kérdését pedig ezzel részükről rövidre is zárták. S mindegyikre hogyan emlékszik vissza István? Mindennek a felépítéséhez kemény munka és kitartás szükséges – fogalmazott.



Az idővel visszavonult apa kihasználatlanul maradt műhelyét nem szeretne volna veszni hagyni, ezért újabb ötletén felbuzdulva két beállással, aknával, korszerű emelővel elindult az új szerviz az egykori telephelyen. Mindkét fronton jól ment az üzlet, fokozatosan építette ki a ma ismert Kovács Autóalkatrész Kft.-t egy új kereskedéssel, fogadódudvarral, raktárral, parkolóval – 2010-re mindez el is készült a Kossuth Lajos sugárút és a Damjanich utca sarkán, csatlakozva az iparkamarához. A gyarapodás további területvásárlást hozott, egy nagy volumenű beruházás után az új, márkafüggetlen szerviz már a jól megtervezett portán kapott helyet több beállással, vállalva a márkaszervizekkel közel hasonló minőségű karbantartást és javítást, köszönhetően annak, hogy a Bosch Car Szerviz franchise-hoz csatlakozott a cég. Az eddigiek mellett egy gumiszervizt is kialakítottak.

AZ ÚJABB NAGY FALAT

A második generációs családi vállalkozásban mindig nagy hangsúlyt kapott a vevőközponúság; bizonyíték erre, hogy napjainkban üzletükben a vásárlók 25 százaléka nő. De az online felületükön is működik ügyfélszolgálat: igyekeznek a vásárló fejével gondolkodni, a cél a minél gördülékenyebb kiszolgálás.

Mint ismeretes, a Kovács Autóalkatrész országosan is elismert, az utóbbi 8 évben sorozatban elnyerték

Az Ország Boltja címet autó-motor kategóriában a vásárlók visszajelzései alapján. Ehhez nélkülözhetetlen volt a korszerű, könnyen átlátható és észszerűen felépített autóalkatrész-webáruház, valamint a két saját raktár, kiterjedt raktárkészlettel. A legnépszerűbb termékek az üzletben már aznap elérhetők, kiszállítással pedig másnap megkaphatják az ügyfelek. A saját raktárról történő értékesítés a vásárlások csaknem 50%-át teszi ki. Ha a vásárlók kevésbé gyakori termékeket keresnek, az sem állítja lehetetlen feladat elé a Kovács Autóalkatrész Kft.-t. Külföldi raktárakból 2,8 millió termék rendelhető akár 2–3 napos szállítással.

Az ügyfelek igényei azt mutatják, hogy egy raktár sosem lehet elég nagy, de a méret részben kiváltható korszerűsítéssel, így a cég távoli terveiben szerepel egy olyan automata, informatikai háttérrel rendelkező, robotizált raktár, ami a logisztikában előrelépést jelentene, valamint pozitívan hatna az értékesítésre is – főleg, mert az applikáció elindításával nemrég online fronton emelték a tétet.

SAJÁT APPLIKÁCIÓ

Az erősödő konkurenciák miatt a kétértelműség helyett jobb az előremenedést választani, ezért is fejlesztettek ki másfél év alatt egy brandépítést is kiválóan szolgáló, saját, több millió cikkszámot tartalmazó applikációt,

mellyel a lakossági rendelés szó szerint első kézből elindítható. Ilyen vagy ehhez hasonló applikációval nagyon kevés azonos profilú cég rendelkezik az országban. Erős marketingkampánnyal hozzák be a köztudatba, ez lesz a következő lépés.

Persze további ötletei is vannak a cégvezetőnek, aki a napi használat során köt barátságot a mesterséges intelligenciával: ha valamire kíváncsi és gyors válasza van szüksége, telefonján azonnal felteszi a kérdését a ChatGPT-nek. De arra még az AI sem tud válaszolni, hogy az elektromos autó megjelenése és tömeges elterjedése hogyan hat majd a hazai és nemzetközi autóalkatrész-piacra és -kereskedelemre, illetve a kifejezetten a benzines és dízeljárművek javítására felkészült autószervezetkekre. Előbb-utóbb számolni kell a szakemberek át- és továbbképzésével, villamosmérnökökre például biztosan tömegesen lesz szükség a szervizelés terén. A BYD-autógyár szegedi megépülése kapcsán is jogosan merülhet fel a kérdés: 15 év múlva ki fogja a városban szervizelni ezeket az elektromos autókat? Ez ügyben az oktatásnak és az elektromosautó-gyáraknak is hamarosan lépniük kell – véli Kovács István.

Náluk egyébként eddig kevés elektromos autóhoz vásároltak új alkatrészt; jobbra futóműalkatrészekkel, csapágyakkal, ablaktörlőkkel tudják kiszolgálni az érdeklődőket.

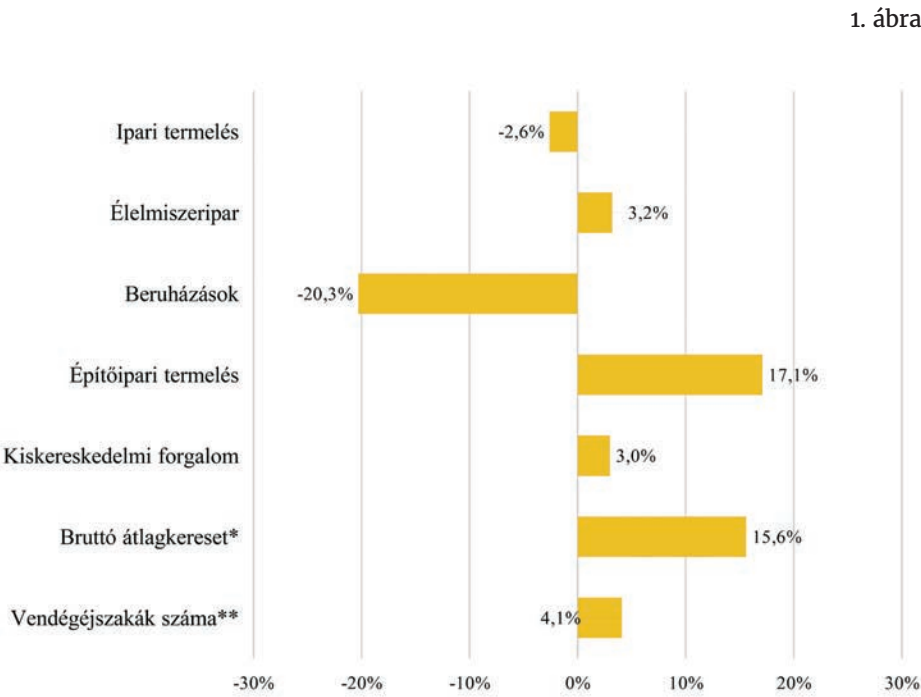


Csongrád-Csanád vármegye gazdasága; 2024. I. félév

BEVEZETÉS

A kihívásokkal teli inflációs időszak után 2024-ben a magyar gazdaságot a feldolgozóipari termékek iránti keresletcsökkenés, illetve a német gazdaság gyengélkedése érinti hátrányosan. Noha a munkaerőpiaci adatok kedvezőek és a reálbérek ismét emelkednek, a lakossági fogyasztás nem állt helyre, és fiskális szempontok miatt számos állami beruházás elmaradt. Mindezek a folyamatok Csongrád-Csanád vármegye gazdaságában is jelentkeztek. Tovább gyengült a vármegye beruházási teljesítménye, az ipari termelés pedig alacsony bázisról – elsősorban az élelmiszeripar külpiazi értékesítéseinek köszönhetően – csak csekély mértékben bővült. Az építőipart az év eleji kiemelkedő eredménye tartja a felszínen, de a rendelésállomány csökkenése borús kilátásokat vetít előre. Ez év júliusáig a szálláshelyek vendégforgalma emelkedett, de a vendégek tartózkodási ideje csökkent.

A főbb gazdasági mutatók alakulása Csongrád-Csanád vármegyében



VÁLLALKOZÁSI KÖRNYEZET

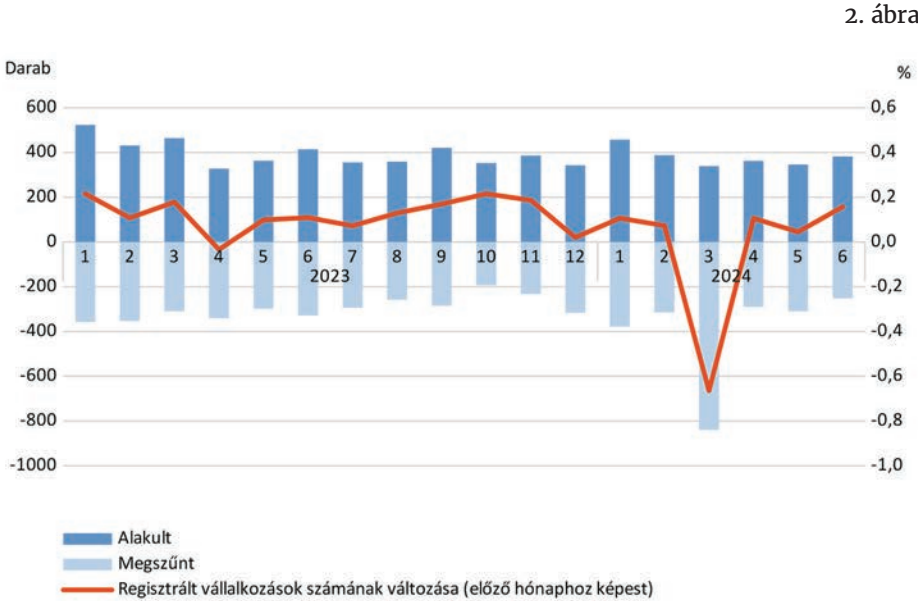
A vállalkozások számára 2024 első feléve kihívásokkal teli volt. A gazdasági bizonytalanságok különböző mértékben érintették az egyes ágazatokat, Csongrád-Csanád vármegyében a mezőgazdaságban csökkent, az iparban stagnált, a szolgáltatások területén kismértékben nőtt a regisztrált vállalkozások száma. A regisztrált vállalkozások számának 2022. évi jelentős visszaesését, melyet elsősorban a kata adózási forma átalakítása okozott, 2023 januárjától egy lassú, de folytonos növekedés váltotta fel. A kedvező folyamat 2024 márciusában megszakadt, de az országosnál kisebb mértékű és elsősorban az önálló vállalkozókat érintő visszaesés után, a félév végére a vállalkozások száma újra megközelítette a 78 ezret. 2024 júniusában több mint 62 ezer önálló vállalkozót és mintegy 15 ezer társas vállalkozást tartottak nyil-

ván, előbbiből az egy évvel korábbinál közel 400-zal, utóbbiból 84-gyel több szerepelt a nyilvántartásokban, így számuk összességében 0,6%-kal haladta meg a tavalyi alacsony bázist. A vállalkozások több mint harmadát a megyeszékhelyen regisztrálták. A vállalkozói kedv alakulását az újonnan alakult és a megszűnt szervezetek száma is mutatja. 2023 januárjától az önálló vállalkozások körében a megszűnések száma jelentősen lecsökkent, a vállalkozások összlet-száma enyhe növekedésnek indult, míg országosan a kedvezőtlen folyamatok tovább folytatódtak. 2024 első hat hónapjában januárban jegyezték be a legtöbb (457) új vállalkozást, a többi hónapban számuk nem érte el a 400-at. A megszüntetett vállalkozások száma egyedül márciusban (840) haladta meg az újonnan alakulókét, és többségük – elsősorban adminisztratív okok miatt – a mezőgazdasági adószámmal rendelkező magánszemélyek (idetartoznak az őstermelők is) közül került ki.

Nemzetgazdasági ágak szerint 2024 júniusában a legtöbb vállalkozást a mezőgazdaságban (34%) tartották nyilván. Jelentős arányt képviseltek még az ingatlanügyletekkel (10%), a szakmai, tudományos, műszaki tevékenységgel (mint pl. a szakértői, tanácsadói vagy mérnöki szolgáltatás) (9,5%), a kereskedelemmel (8,7%), illetve az építőiparral (7,1%) foglalkozó vállalkozások. Leginkább a mezőgazdasági vállalkozások száma csökkent, egy év alatt közel 800 önálló vállalkozó került ki a nyilvántartásokból. A jelentősebb nemzetgazdasági ágak közül az építőipari és az ingatlanügyletekkel foglalkozó vállalkozások száma stagnált, míg az előző év azonos időszakához képest a legnagyobb mértékű (9,2%-os) növekedés a szállítás, raktározás területén történt.

Az ország ötszáz legnagyobb árbevétellel rendelkező vállalkozása közül tizenkettőt jegyezték be

Az újonnan alakult és a megszűnt vállalkozások száma Csongrád-Csanád vármegyében



Csongrád-Csanád vármegyei (ezen belül hatot szegedi) székhellyel. Ezen vállalkozások a TOP 500 árbevételéből mindössze 2,3, létszámából 1,9%-kal részesedtek, mellyel Csongrád-Csanád a főváros és a vármegyék sorrendjében a középmezőnyben helyezkedik el: árbevétele alapján a 9., létszáma szerint a 13.

Az árbevétel szempontjából kiemelt vállalkozások a vármegyén belül a megyeszékhelyre koncentrálódnak. A száz legnagyobb vállalkozásból 54 volt szegedi, e szervezetek tették ki a TOP 100 vállalkozások létszámának felét, árbevételének 36%-át. A megyeszékhelyen kívül még Hódmezővásárhelyen (17 db) és Szentesen (10 db) fordult elő jelentősebb számú kiemelt szervezet. A legnagyobbak közé sorolt vármegyei vállalkozások közül főtevékenységük alapján 43 a kereskedelem, 32 a feldolgozóiparban tevékenykedett.

BERUHÁZÁSOK¹

2023-ban visszaesett a beruházási aktivitás Csongrád-Csanád vármegyében. A 245 milliárdos egész éves produktum 13%-kal maradt el a 2022. évitől. A jelentősebb nemzetgazdasági ágak közül az energiaipar, az oktatás és az ingatlanügyletek területén volt bővülés (7,5 és 21%-os, illetve csaknem másfélszeres), míg a feldolgozóipar beruházásainak volume-ne 27%-kal, a kereskedelmé pedig

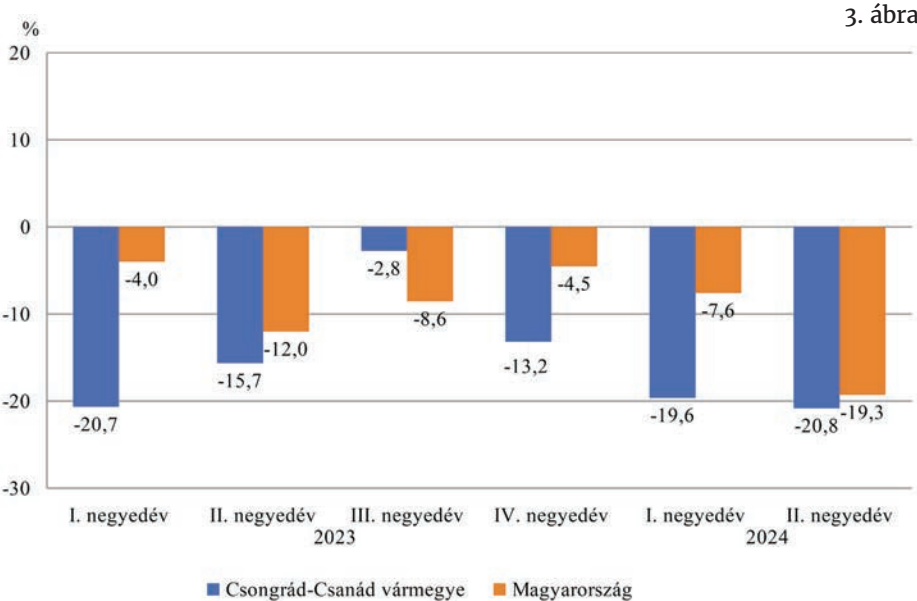
harmadával csökkent. Az év folyamán minden negyedévben mérséklődött a beruházási aktivitás, a legnagyobb visszaesés az első negyedévet jellemezte.

2024. I. félévében tovább gyengült a beruházási tevékenység. A Csongrád-Csanád vármegyei székhelyű szervezetek az országos teljesítményérték 1,8%-át, 90 milliárd forint értékű beruházást valósítottak meg, ami ötödével kevesebb az egy évvel korábbinál. A Dél-Alföld másik két vármegyéjében szintén negatív irányú volt a beruházások teljesítményérté-

kének változása. Egy Csongrád-Csanád vármegyei lakosra 231 ezer forint teljesítményérték jutott, ami alapján a főváros és a vármegyék rangsorában a 15. helyen állt. A csongrád-csanádi beruházók lakosságárányosan az országos átlagérték 44%-át, a kiemelkedő súlyt képviselő Budapest nélkül számított vidéki átlagnak pedig az 59%-át költötték el.

A gazdasági ágak közül a fejlesztésre fordított összeg változatlanul a feldolgozóipar esetében volt a legmagasabb, annak ellenére, hogy a beruházási érték – összehasonlításon számolva – 35%-kal elmaradt az előző évitől. Az itt felhasznált 18,7 milliárd forint 54%-át az élelmiszeripar, ezen belül elsősorban a hús-, baromfihús-készítmények, illetve a tejtermékek gyártásának bővítésére, korszerűsítésére fordították. Az energiaipar bár jelentősen növelte részesedését a beruházásokból, az egy évvel korábbival megegyező második legmagasabb arányt képviselte. A nemzetgazdasági ágba investált 16,7 milliárd forint szinte teljes egészében a villamosenergia-termelés, -ellátás alágazat bővítését és fejlesztését szolgálta. A jelentősebb nemzetgazdasági ágak közül egyedül az energiaszektorban történt bővülés (21%). Beruházási részarányt tekintve a harmadik helyen szereplő kereskedelem investálásainak értéke 40%-kal, a sorrendben öt követő oktatásé negyedével csökkent. A beruházások 33%-os volumencsök-

A beruházások volumenváltozása (előző év azonos időszakához képest)



¹ Az adatok évközi adatgyűjtésből származnak, a szervezetek beruházásait székhely szerint tartalmazzák, függetlenül a beruházás helyétől, és a 4. főnél többet foglalkoztató vállalkozásokra, létszámnagyságtól függetlenül a költségvetési szervekre és a kijelölt nonprofit szervezetekre vonatkoznak. Előzetes adatok.

kenése mellett a 6,7 milliárd forintot fejlesztő mezőgazdaság rangsorban az 5. helyre csúszott vissza az előző évhez képest. A nemzetgazdasági ágak közül még az 5,4–5,4 milliárd forintos fejlesztést végrehajtó szállítás és raktározást, valamint az ingatlanügyleteket érdemes kiemelni. A többi ágra még ennél is kevesebb pénz jutott, és külön-külön egyik részesedése sem érte el az 5%-ot.

Anyagi-műszaki összetétel szerint a fejlesztési források háromötödét épületek és egyéb építmények építésére, 22%-át import, 17%-át pedig belföldi gépek, berendezések és járművek beszerzésére fordították. Az épületberuházások 4,8%-kal emelkedtek, ugyanakkor a külföldi gyártású gépek, berendezések és járművek teljesítményértéke összehasonlító áron 48, míg a belföldieké 32%-kal visszaesett. Az értékatatok alapján a gépek, berendezések és járművek 56%-a importból származott.

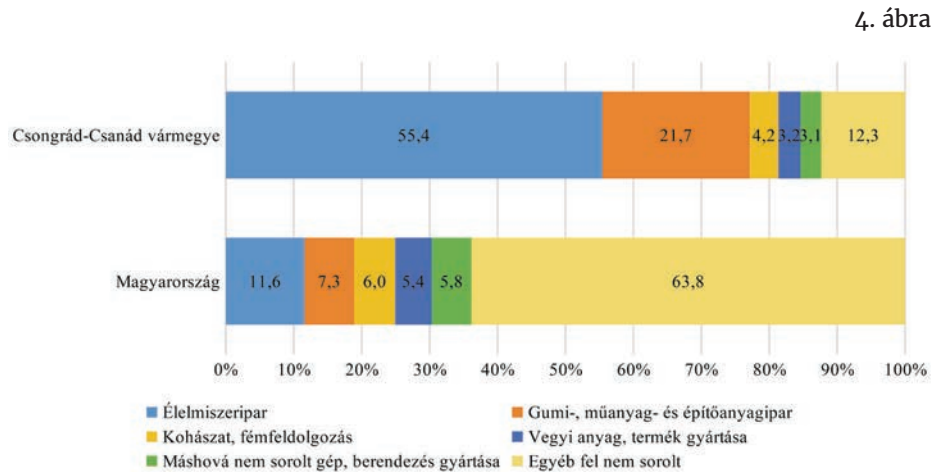
IPAR

A vármegye iparát jelentős visszaesés jellemezte a 2023-as évben, a négy főnél többet foglalkoztató ipari vállalkozások Csongrád-Csanád vármegyei telephelyein 12%-kal maradt el a kibocsátás az egy évvel korábbitól, amely az 5. legmagasabb visszaesést jelentette meg a vármegyék között. 2024 I. félévében viszont fordulat következett be a vármegye ipari teljesítményében, a növekedést elsősorban a magára találó és egyre inkább az exportpiacokon értékesítő élelmiszeripar idézte elő.

2024. I. félévében a vármegye 665 milliárd forint értékű kibocsátása az országos ipari termelés 2,5%-át adta. A termelés volumene 2,5%-kal emelkedett, miközben az országos teljesítmény 3,6%-kal csökkent. A csongrád-csanádi növekedést a vármegyék közül csupán a korábbi alacsony báziszt dolgozó Tolna tudta felülmúlni. A növekedést nagy kilengések jellemezték az év első felében: az első két hónap magabiztos bővülést hozott, a kedvező tendencia márciusban átmenetileg megtört, de az április – részben bázishatásnak köszönhetően – 8,7%-os emelkedéssel tért vissza, ezt követően júniusig stabilizálódott az ipari termelés szintje.

Az egy lakosra jutó ipari terme-

A feldolgozóipari termelés megoszlása főbb ágazatok szerint*, 2024. I. félév



*A 49 főnél többet foglalkoztató vármegyei székhelyű ipari vállalkozások adatai alapján.

lés 2024. január–júniusban 1,7 millió forintot tett ki a vármegyében, amely 40%-kal maradt el az országos átlagtól. A vármegyék és a főváros rangsorában ezzel az értékkel – az egy évvel korábbihoz képest három helyezést javítva – Csongrád-Csanád a 12. helyen állt.

A 49 főnél többet foglalkoztató vármegyei székhelyű ipari vállalkozások ipari termelési értéke (víz- és hulladékgazdálkodás nélkül) 1,6%-kal maradt alatta az előző év azonos időszaki értékének 2024 I. félévében. Az értékesítések 2,7%-os mérséklődését a hazai eladások 5,4%-os csökkenése okozta, míg az exportvolumen gyakorlatilag stagnált.

Csongrád-Csanád iparának 2024. I. félévi növekedését szinte kizárólag a vármegyei feldolgozóipari produktum többségét (55%-át) kitevő élelmiszeripar 3,2%-os bővülése idézte elő, amely a vármegyei felpattanáshoz hasonlóan szintén korrigálni tudta az előző évi visszaesést. Az ágazatszoport értékesítése ugyanakkor csupán 1,4%-kal nőtt, a hazai eladások 2,5%-os zsugorodását az 5,6%-kal bővülő export ellensúlyozni tudta. A csongrád-csanádi élelmiszeripar hazai piacon értékesített termékei már második éve mutatnak visszaesést, míg a külpiaci értékesítések nagy részben vissza tudtak zárkózni az energiaválságot megelőző értékesítési szintekre. Az ágazatszoport korábban inkább a hazai piacokat részesítette előnyben, 2024 I. félévében azonban az exportértékesítések súlya (51%) kismértékben

már meghaladta a hazai eladások összegét, de egyik célpiac esetében sem érte el a 100 milliárd forintot az értékesítés összege.

Az élelmiszeriparon belül első-sorban a 2,9%-os növekedést elérő húsfeldolgozás, -tartósítás, húskészítmény gyártása és a 14%-kal bővülő egyéb élelmiszer gyártása alágazatok növelték exportértékesítéseiket, előbbi 5,2%-kal, utóbbi 13%-kal. A hazai értékesítés nehézségeiről a kizárólag belföldön értékesítő pékáru, tészta-félék gyártása alágazat eladásainak 5,3%-os mérséklődése ad képet.

A vármegye feldolgozóipari termelésének több mint ötödét adó gumi-, műanyag- és építőanyag-ipar 15%-kal esett vissza. Az ágazatcsoport 87%-át kitevő exportértékesítés 10%-kal mérséklődött, alapvetően meghatározva a teljes eladások 11%-os csökkenését, ugyanakkor a belföldi eladások ebben az esetben is magasabb, 19%-os zuhanást szenvedtek el. Az ágazatcsoport már második éve visszaeső teljesítménye mögött elsősorban a porcelán, kerámiatermék gyártása alágazat közel egyharmados termelésűcsökkenése állt a 2024. I. félévi adatok alapján, amely az európai kereslet zsugorodása miatt létszámlépitést is kénytelen volt eszközölni.

A termelés az alacsonyabb részarányú feldolgozóipari ágazatcsoportok közül a gépiparban 3,8%-kal mérsékldött a máshová nem sorolt gép, berendezés gyártása ágazat termelésének háromnegyedére csökkenése miatt, a vegyi anyag, termék gyártása pedig 71%-kal bővült főként szervezeti

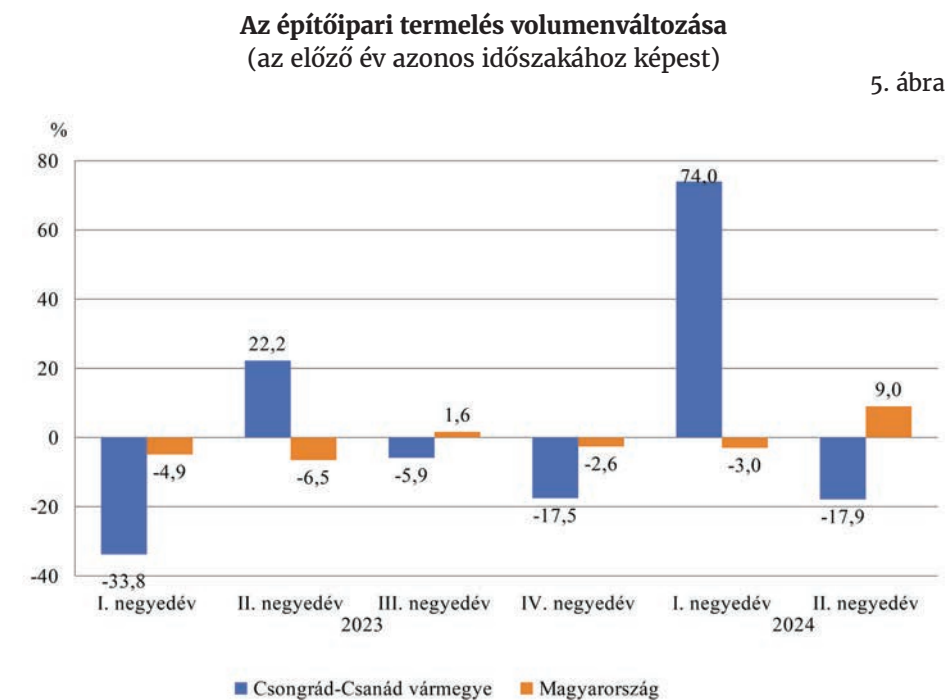
változás miatt. A kohászat, fémfeldolgozás teljesítménye stagnált.

A vármegyei ipar víz- és hulladék-gazdálkodás nélkül számolt export-értéke (225 milliárd forint) az összes értékesítés 54%-át adta. A külpia-
ci értékesítés stagnált, miközben a belföldi
eladások csökkentek, így a vármegyei
ipari szervezetek értékesítésében nőtt
az export súlya, ami mindazonáltal
még jóval alacsonyabb a hazai átlagnál
(69%). A szűkebb feldolgozóiparban
az értékesítés bevételeinek 64%-a
származott a külpia-
ciokról, az ága-
zat országos átlagától (77%) azonban
ugyancsak elmaradt.

A feldolgozóipar részét nem képező energiaipar vármegyei szerepe jelentős, a víz- és hulladékgazdálkodás nélkül számolt ipari produktum 12%-át adta. A nemzetgazdasági ág értékesítést kizárólag a hazai piacon folytatott, külpiazi eladásai nem voltak. Az energiaipar 63 milliárd forintos hazai piacon megvalósuló értékesítése így a belpiaci eladások harmadaért felelt a vármegyében, ami 6,9%-kal maradt el az előző év azonos időszakától.

ÉPÍTŐIPAR

A Csongrád-Csanád vármegyei székelyű építőipari vállalkozások 2023. évi termelési értéke 177 milliárd forint volt, ami összehasonlítva áron – az országos 2,5%-os csökkenésénél nagyobb mértékben – 7,7%-kal elmaradt



az egy évvel korábbtól. A visszaesés mértékét tekintve Csongrád-Csanád a főváros és a vármegyék között a középmezőnyben helyezkedett el. Építményfőcsoportok szerint a kibocsátás nagyobb részét (73%-át) adó épületépítések 3,3, míg az egyéb építmények építésének volumene 18%-kal volt kevesebb az egy évvel korábbinál. Éven belül hullámzóan alakult az építőipar teljesítménye.

2024 I. félévében kedvező fordulatot vett a vármegye építőiparának helyzete: a 90 milliárd forint termelési érték – az országosan mért 3,6%-os növekedésnél nagyobb mértékben – 17%-kal haladta meg az egy évvel

korábbi. Területi összehasonlításban Bács-Kiskun és Pest vármegyéket követően ez a 3. legmagasabb adat. A vármegye építőipari vállalkozásai az országos kibocsátás 3,8%-át adták. Az egy lakosra jutó termelési érték (232 ezer forint) – ami a hazai átlagtól 5,5%-kal maradt el, ugyanakkor a vármegyék átlagát 26%-kal haladta meg – alapján Csongrád-Csanád a főváros és a vármegyei rangsorában az 5. helyet foglalta el.

2024 első hat hónapjában a termelés bővülését az épületek építésének 24%-os növekedése eredményezte, az egyötödös részarányúra zsugorodó egyéb építmények építésének volumene ugyanis 2,6%-kal alacsonyabb volt az egy évvel korábbinál. Az építőipari ágazatokat tekintve a termelés volumene az épületek építése ágazatban 41, a speciális szaképítésben 11%-kal bővült, ugyanakkor az egyéb építmények építésénél 22%-kal visszaesett.

Az építőipari szervezetek szerződésállománya, illetve a megkötött szerződések nagysága a termelés kedvezőtlen alakulását vetítik előre. A június végi 56,1 milliárd forint rendelkezésállomány összehasonlító áron héttizeddel volt kevesebb az egy évvel korábinál, ami területi összehasonlításban Borsod-Abaúj-Zemplén vármegyét követően a második legrosszabb adat. A vállalkozások 49,7 milliárd forint értékű új szerződést kötöttek, volumenében 37%-kal kevesebbet, mint az előző év azonos időszakában. A visszaesés mértéke a vármegyék és a főváros körében itt volt a második legmagasabb.

LAKÁSPIAC

A kiugró 2022. évhez képest 2023-ban számottevően visszaesett a lakás-építések száma Csongrád-Csanád vármegyében. A használatba vett lakások száma 67%-kal maradt el az egy évvel korábbtól, s csupán 382 új lakás épült. Utoljára 2015-ben adtak át ennél is kevesebb (266 darab) lakást a vármegyében. A vállalkozói lakásépítésben erőteljesebb visszaesés (82%) figyelhető meg, mint a lakosság körében (39%), ennek következtében az építetői körön belül egy év alatt közel duplájára nőtt a természetes személyek aránya.

2024. I. félévében tovább folytatódott a kedvezőtlen tendencia: csupán 187 lakás épült, 28%-kal kevesebb az előző év azonos időszakánál. Országosan 18%-kal esett vissza a lakás-építések száma. Szegeden 27%-kal kevesebb lakás kapott használatbavételi engedélyt, mint 2023 első hat hónapjában, Hódmezővásárhelyen pedig ugyanannyi (8 lakás). A vármegye többi városában és a községekben szintén kevesebb – 52, illetve 13%-kal – lakás épült. Az új lakások 58%-a (109 új lakás) Szegeden, valamivel több mint egynegyede pedig a községekben épült. Az előzetes adatok alapján Csongrád-Csanád vármegyében az épített lakások tízezer lakosra jutó száma (4,8) elmaradt az országos átlagtól (6,3).

A vállalkozói lakásépítés 34, míg a lakossági kivitelezés 22%-kal csökkent. Az építetők összetétele nem változott lényegesen az előző év azonos

időszakival összehasonlítva. Természetes személyek megbízásából épült a lakások közel hattizede, 41–41%-uk a megyei jogú városokban, illetve a községekben. A gazdasági szervezetek lakásépítései 91%-át a vármegyeszékhelyen hajtották végre. Az átadott lakások 59%-a saját használatra készült, 38%-a értékesítési célt szolgált. Bérbeadásra csupán 5 lakást épült.

Az új lakások 68%-át családi házban, valamivel több mint háromtizedét többszintes, többlakásos épületben adták át. Lakóparki építkezés továbbra sem volt. Legnagyobb mértékben a többszintes, többlakásos épületben befejezett lakások száma csökkent, 78%-kal, de családi házban is 22%-kal kevesebb lakást vettek használatba, mint egy évvel korábban.

2024 első hat hónapjában 203 lakásépítési engedélyt hagytak jóvá a hatóságok, ami 27%-os visszaesést jelent az előző év azonos időszakához képest. Évek óta nem volt ilyen alacsony az otthonteremtési szándék. A beadott kérelmek 61%-a egylakásos lakóépület építésére irányult, a fennmaradó részt a többlakásos lakóépületek jelentették.

A 2024. I. negyedéves előzetes adatok szerint tovább nőttek a lakásárak a vármegyében: a lakások négyzetméterenkénti átlagára 433 ezer forint volt, 14%-kal több, mint egy évvel korábban. A többlakásos lakóépületek és a panelépületek átlagára jóval magasabb, a családi házaké pedig közel fele a vármegyei átlagnak. Mindhárom épülettípus lakásárai emelkedtek egy év alatt, a legnagyobb mértékben

a családi házak drágultak. A vármegyeszékhelyen a teljes lakásállományt tekintve 35%-kal magasabb az átlagár a vármegyei átlagnál. Bizonyos épülettípusok esetén jóval nagyobb a különbség: a szegedi családi házak négyzetméterre 2,2-szer került többbe, mint ugyanezen épülettípus vármegyei átlaga.

TURIZMUS

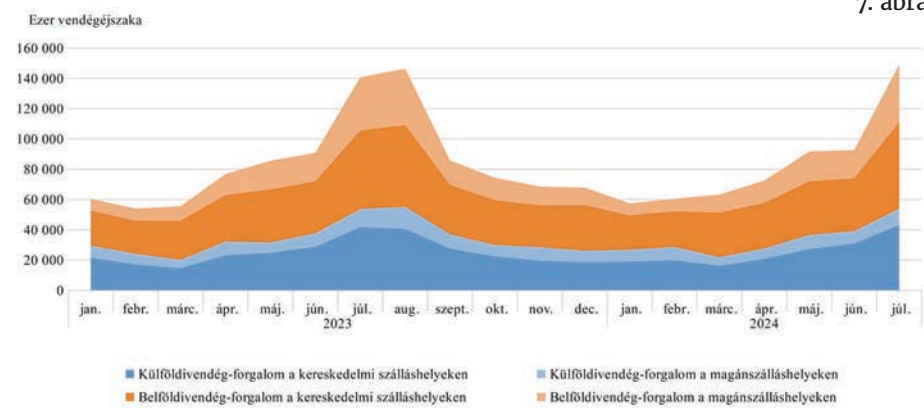
Kedvezően alakultak a turizmus főbb mutatói 2024 első hét hónapjában, amihez a reálbérek növekedése, az infláció csökkenése, illetve a fogyasztói bizalom javulása is hozzájárult. A vármegyét továbbra is vonzó célpontnak tartják a turisták, de megmaradt az a trend, hogy a több vendég átlagosan kevesebb vendégéjszakát töltött el a szálláshelyeken.

Csongrád-Csanád vármegye szálláskapacitását ez év júliusában a kereskedelmi szálláshelyek részéről 97 szálláshely jelentette, ahol 2,5 ezer szobával és 6,7 ezer férőhellyel várták a vendégeket. Míg a kiadható szobák száma közel 8%-kal bővült, a férőhelyeké kismértékben (2,7%-kal) csökkent. A magánszálláshelyeken további 6,4 ezer, az előző évinél 2,8%-kal kevesebb férőhely állt rendelkezésre.

A vármegyében a szállásférőhelyek több mint felét a magasabb minőséget képviselő hotelek kínálták. Az egy évvel korábbinál öttel több, 35 szálloda várta a vármegyébe látogató vendégeket, ahol a választható férőhelyek száma 16%-kal, 3,5 ezerre nőtt. A szállodák férőhelykapacitás-kihasználtsága az év első 6 hónapjában kissé elmaradt az előző évitől, júliusban azonban a férőhelyek 68%-a volt foglalt, szemben a 2023. júliusi 65%-kal.

A szálláshelyeket 2024. július végéig 300 ezer vendég kereste fel, akik együttesen 587 ezer vendégéjszakát töltöttek el a vármegyében. A vendégek száma 8, a vendégéjszakáké 4,1%-kal volt magasabb, mint egy évvel korábban, de a növekedés mértéke kissé elmaradt az országos átlagtól. A vendégforgalom hasonlóan alakult mind a kereskedelmi, mind a magánszálláshelyeken.

A különbség inkább a külföldi és a hazai vendégforgalomban mutatkozott. A külföldi vendégéjszakák háromnegyedét fogadó kereskedelmi szálláshelyekre 10%-kal több vendég

A vendégéjszakák száma a szálláshelyeken
Csongrád-Csanád vármegyében

7. ábra

érkezett, míg a vendégéjszakák száma csak 3,3%-kal bővült. A belföldi forgalom kétharmadát realizáló kereskedelmi egységekben hasonló mértékben nőtt mind a vendégek (+5,8%), mind a vendégéjszakák száma (+4,7%). A magánszálláshelyekre 15%-kal több külföldi vendég érkezett az év első hét hónapjában, a rövidebb itt-tartózkodás miatt azonban a vendégéjszakák száma nem változott. Kedvezően alakult a belföldi forgalom, ahol mind a vendégek, mind a vendégéjszakák száma meghaladta az előző év azonos időszakit, előbbi 5,8, utóbbi 6,5%-kal.

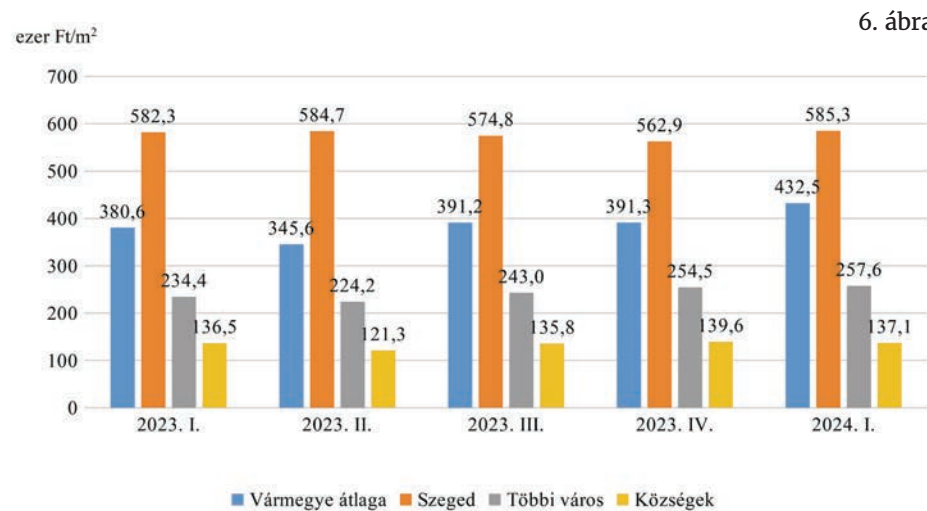
A szálláshelyeken a legtöbb vendégéjszakát a német (38 ezer), a szerb és a román (37–37 ezer) vendégek töltötték el. E három országból érkezők vették igénybe az összes külföldi vendégéjszaka 46%-át, 8,1%-kal többet, mint 2023 azonos időszakában. Közülük a német vendégéjszakák száma nőtt a leginkább (+21%). Ezzel szemben az év első hét hónapjában a korábbinál kevesebb (–6,8%) vendégéjszakára foglaltak szállást a Törökországból érkezők (14 ezer), az osztrák vendégforgalom az ötödével csökkent (9,9 ezer), míg a cseh a felére esett vissza (6,7 ezer).

2024 első hét hónapjában a bevételek nyolctizede származott a kereskedelmi szálláshelyek forgalmából. A kereskedelmi szálláshelyeken 9,1, a magánszálláshelyeken további 1,8 milliárd forint bruttó árbevétel képződött, ami folyó áron 19, illetve 7,9%-kal haladta meg az előző év azonos időszakit. A kereskedelmi szálláshelyek bevételeinek 67, a magánszállásoknak 92%-át a szállásdíjak tették ki, a további bevételek a vendéglátásból és az egyéb bevételekből származtak.

vétel a kereskedelmi szálláshelyeken júliusban meghaladta 19 ezer forintot, és 11%-kal volt magasabb az egy évvel korábbinál, a magánszállásokon a REVPAR értéke egy év alatt 5,5%-kal, 8,6 ezer forintra emelkedett.

A vármegye turizmusa továbbra is a megyeszékhelyre összpontosul, az ide látogatók az összes vendégéjszaka 57%-át (337 ezer vendégéjszaka) Szegeden töltötték el. A forgalom a vármegye egészéhez mérten kevésbé, de összességében emelkedett. Ugyan több külföldi vendég érkezett, de vendégéjszakáik száma elmaradt (–4,6%) az előző év azonos időszaktól, míg a hazai vendégek körében nőtt a város népszerűsége, a turisztikai szálláshelyek vendégéjszakában mért belföldi forgalma 7,3%-kal emelkedett. A második legjelentősebb település Mórahalom, a vármegyébe érkezők a vendégéjszakák 13%-át töltötték el itt. A vendégéjszakák száma (75 ezer) a belföldi vendégek elmaradása miatt mérséklődött (–2,4%).

A lakások átlagos négyzetméterárai Csongrád-Csanád vármegyében



6. ábra



KISKERESKEDELMI FORGALOM

A 2023-ban jellemző magas infláció, a reálbércsökkenés és az ezzel együtt járó fogyasztáscsökkenés hatalmas veszteségeket okozott a kiskereskedelmi szektorban. A kiskereskedelmi forgalom jelentősen, egyes hónapokban 15%-ot meghaladva maradt el az egy évvel korábbitól. Az inflációs sokk elmúltával és a reálértéken ismét emelkedő bérekkel azonban a fogyasztás mértéke bár növekedett, de még mindig nem érte el az inflációs időszak előttiit. Ennek az az oka, hogy a lakosság számára a fogyasztás helyett az infláció által megtépzott megtakarítások visszaépítése, a hitelek törlesztése lett a prioritás.

A Csongrád-Csanád megyei kiskereskedelmi üzlethálózat 2024 I. félévében 319 milliárd forint értékű forgalmat ért el.

Az éves alapon számolt volumenindex szerint az országos trenddel (102,8) összhangban és hasonló mértékben nőtt az üzletek forgalma az I. félévben (103%). A havi adatok szerint januárban még stagnált a forgalom, majd májusig 5,1–3% közötti bővülést tapasztalhattunk, mely értékektől a június-július havi bővülés ismét jelentősen elmaradt.

2023. év végén mintegy 5 ezer kiskereskedelmi üzlet (gépjármű- és járműalkatrész-üzletekkel együtt) várta a vásárlókat Csongrád-Csanád vármegyében, 346-tal kevesebb, mint egy évvel korábban. Az üzletek kevesebb mint harmadát üzemeltették egyéni vállalkozók.



MUNKAERŐPIAC

Az ipari termékek iránti kereslet csökkenése és a kedvezőtlen gazdasági környezet késleltetéssel, de éreztette hatását Csongrád-Csanád vármegyében.

munkaerőpiacán. A munkanélküliségi ráta 2023 utolsó negyedévében elérte, majd a rá következő negyedévekben meghaladta a 4%-os értéket. Hiába került a gazdaságilag aktívak száma a közel 10 ezer fős előző évihez képesti bővülést követően 200 ezer fő fölé 2024. II. negyedévében, a munkaerőpiacon ebben az időszakban megjelenteknek csak egy része tudott elhelyezkedni.

A II. negyedévi 4,6%-os vármegyei munkanélküliségi ráta így már a 10. legmagasabb volt a vármegyék és a főváros rangsorában, míg az egy évvel korábbi 2,2% még az 5. legalacsonyabb értéket jelentette. A foglalkoztatottak száma 2024 II. negyedévében egy évet követően először tudott érdemben bővülni, a 65,4%-os foglalkoztatási ráta a 7. legmagasabb értéket jelentette az egy évvel korábbi 9. helyezést kismértékben meghaladva.

2024. április-júniusban közel 119 ezer főt foglalkoztattak a vonatkozási

körbe² tartozó vármegyei szervezetek, amely 1,2%-kal elmaradt az előző év azonos időszakától.

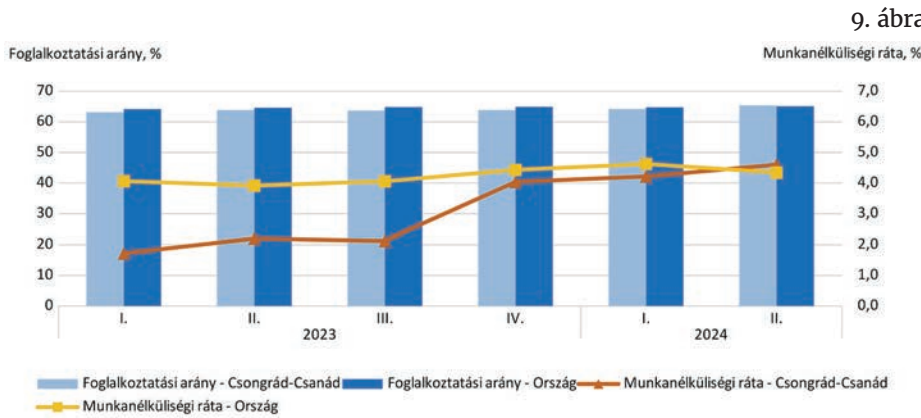
Az alkalmazotti létszám mérséklődését elsősorban az egészségügyi szolgáltatásban dolgozók 13%-os csökkenése okozta, amelyben így valamivel több mint 8 ezer fő dolgozott 2024 II. negyedévében. A nemzetgazdasági ágon belüli létszám visszaesése döntő részben a fekvőbeteg-ellátás szakágazat ezerfős csökkenését tükrözi a szentesi kórház felsőoktatásba történő integrációjának eredményeként. A szintén 8 ezer fő fölötti alkalmazottat foglalkoztató építőipar nemzetgazdasági ág létszáma 5,3%-kal csökkent.

Az alkalmazottak ötödét foglalkoztató feldolgozóiparban 3,2%-kal csökkent a létszám. A gumi-, műanyag- és építőanyag-ipar alkalmazottainak száma 281 fővel lett kevesebb – szinte kizárólag a termelés visszaesését elkönnyvelő porcelán, kerámiatermék gyártása és a tűzálló termék gyártása alágazatok létszámcsökkenése miatt – és már csak 4,5 ezer főt tett ki, míg a kohászat és fémfeldolgozás 194 fős visszaesést követően még 2,5 ezer fő felett maradt. A legnagyobb foglalkoztató élelmiszeripar létszáma csekély mérséklődést követően továbbra is elmaradt a koronavírus-járvány előtt tapasztalt 8 ezer fő körüli értékektől.

A vármegyei alkalmazotti létszám adminisztratív átrendeződésének köszönhető az oktatás ezerfős bővülése, így a nemzetgazdasági ágon már 21 ezren dolgoztak. A létszámnövekedés döntő részben a Szegedi Tudományegyetem által átvett szentesi kórház munkavállalóit érinti, ennek következményeként a felsőfokú oktatás szakágazat létszáma már meghaladta a 10,5 ezer főt a 13%-os bővülést követően.

2024 II. negyedévében a teljes munkaidőben alkalmazásban állók havi bruttó átlagkeresete 561 ezer forint volt, amely 16%-kal múlta felül az előző év azonos időszaki értéket. Ez a növekedés meghaladta az országos átlagot, a vármegyei átlagkeresetek országostól való elmaradása ennek ellenére még 85 ezer forintot tett ki. Az átlagkereset a fizikai foglalkozásúaknál 15, a szellemiekénél 16%-kal emelkedett, előbbiek átlagosan bruttó 436 ezer, utóbbiak 683 ezer forintot kerestek.

A 15–74 éves népesség gazdasági aktivitásának alakulása



A jelentősebb létszámot foglalkoztató nemzetgazdasági ágak közül az oktatásban (25%) a vármegyei átlagot meghaladóan, míg a közigazgatásban (15%), a vendéglátásban (14%) az építőiparban (13%), a feldolgozóiparban, a kereskedelemben és a tudományos és műszaki tevékenységben (egyaránt 12%), valamint az egészségügyi szolgáltatásban (10%) annál kisebb mértékben nőttek a keresetek a II. negyedévben.

A nyilvántartott álláskeresők zárónapi száma közel 5 ezer főt tett ki 2024 júniusában, amely gyakorlatilag megegyezett az egy évvel korábbival. 2024 első hónapjait kivéve nem emelkedett meg jelentősen az álláskeresők száma, a 2024. februári 5421 fő volt a legmagasabb szám a júniust megelőző egy évben. Júniusban ugyanakkor a betöltetlen álláshelyek száma 46%-kal emelkedett a vármegyében az előző

júniushoz képest, így a munkaerőpiac feszebbé vált: tíz üres álláshelyre az előző évi 38 helyett 26 álláskereső jutott. Az álláskeresők ötöde szakközépiskolai végzettséggel rendelkezett, amely a legmagasabb arányt jeleníti meg a megyék és a főváros rangsorában.

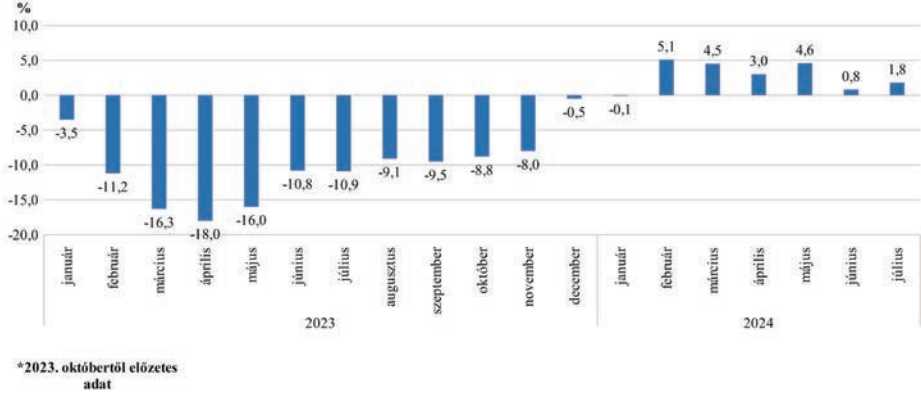
A nyilvántartott álláskeresők közel fele kevesebb mint 3 hónapja keresett munkát a júniusi zárónapon, és mindössze bő harmaduk számított fél évnél hosszabb ideje álláskeresőnek. Az álláskeresős időtartama csak Győr-Moson-Sopron vármegyében volt alacsonyabb a vármegyeinél.

Júniusban az álláskeresői segítyben részesülők zárónapi száma 57 fővel 1417-re emelkedett. Az álláskeresői járadékban (1497) és a foglalkoztatást helyettesítő támogatásban (310) részesülők száma gyakorlatilag stagnált.



A kiskereskedelmi üzletek forgalmának volumenváltozása
Csongrád-Csanád vármegyében*
(az előző év azonos hónapjához viszonyítva)

8. ábra



² Munkáltatók teljes köre (alkalmazottal rendelkező vállalkozások, nonprofit szervezetek, illetve költségvetési intézmények teljeskörűen)

TOP INFORMATIKA



ETIAM KFT.


DÉLMAGYAR.HU



Csongrád-Csanád
vármegye vezető hírportálja.

Sorrend		Név	Székhely	Főtevékenység	Nettó árbevétel (millió forint)			Exportárbevétel (millió forint)			Saját tőke (millió forint)			Adózás előtti eredmény (millió forint)			Létszám (fő)		
2023.	2022.				2022.	2023.	2023/22	2022.	2023.	2023/22	2022.	2023.	2023/22	2022.	2023.	2023/22	2022.	2023.	2023/22
1.	1.	Országos Dohányboltellátó Kft.	Hódmezővásárhely	Dohányáru nagykereskedelme	970 933	1 048 317	108%	0	0		9 951	11 381	114%	8 882	10 292	116%	553	536	97%
2.	4.	KÉSZ Építő Zrt.	Szeged	Épületépítési projekt szervezése	97 021	147 954	152%	466	58	12%	5 744	4 566	79%	1 287	414	32%	253	271	107%
3.	3.	MVM Démász Áramhálózati Kft.	Szeged	Villamosenergia-elosztás	105 738	141 942	134%	0	0		140 573	140 497	100%	16 447	399	2%	1 035	1 038	100%
4.	2.	SOLE-MiZo Zrt.	Szeged	Tejtermék gyártása	121 294	120 288	99%	42 704	37 968	89%	23 308	23 445	101%	2 797	216	8%	1 206	1 148	95%
5.	5.	Givaudan Hungary Kft.	Makó	M.n.s. egyéb élelmiszer gyártása	88 930	92 432	104%	88 927	92 428	104%	28 141	30 500	108%	3 416	3 626	106%	573	589	103%
6.	6.	PICK SZEGED Zrt.	Szeged	Hús-, baromfihús-készítmény gyártása	80 280	83 025	103%	22 129	23 092	104%	56 878	64 529	113%	7 075	8 222	116%	1 795	1 613	90%
7.	7.	HANSA-KONTAKT Kft.	Szeged	Élelmiszer, ital, dohányáru vegyes nagykereskedelme	73 094	81 945	112%	2 074	1 495	72%	11 650	14 249	122%	5 104	6 968	137%	854	814	95%
8.	8.	ContiTech Fluid Automotive Hungária Kft.	Makó	Gumiabroncs, gumitömlő gyártása	60 378	57 795	96%	58 356	55 719	95%	21 670	12 467	58%	-6 075	-9 203		1 633	1 559	95%
9.	10.	HUNGERIT Zrt.	Szentés	Baromfihús feldolgozása, tartósítása	57 499	55 541	97%	26 061	23 330	90%	25 152	24 858	99%	2 544	-1 135		1 605	1 531	95%
10.	9.	ContiTech Rubber Industrial Kft.	Szeged	Egyéb gumitermék gyártása	58 765	54 630	93%	56 311	51 119	91%	88 671	72 449	82%	23 529	20 358	87%	567	595	105%
11.	11.	Agrimill Kft.	Szeged	Gabona, dohány, vetőmag, takarmány nagykereskedelme	39 546	46 388	117%	4 476	18 027	403%	2 099	3 434	164%	971	1 872	193%	10	12	120%
12.	16.	MVM Égáz-Dégáz Zrt.	Szeged	Gázelosztás	26 703	35 533	133%	0	0		50 804	61 363	121%	-1 964	3 265		579	575	99%
13.	12.	LEGRAND Zrt.	Szentés	Áramelosztó, -szabályozó készülék gyártása	38 510	32 958	86%	24 905	19 664	79%	14 051	8 590	61%	10 911	4 423	41%	580	540	93%
14.	14.	MA-KA Takarmánykeverő és Forgalmazó Kft.	Szentés	Haszonállat-eledel gyártása	27 661	29 046	105%	1 924	312	16%	2 878	2 815	98%	622	253	41%	37	36	97%
15.	15.	Villeroy & Boch Magyarország Kft.	Hódmezővásárhely	Egészségügyi kerámia gyártása	27 575	28 029	102%	21 568	22 796	106%	6 227	10 321	166%	102	1 542	1512%	768	720	94%
16.	13.	FESZÜLTSEG Kft.	Szeged	Fémáru, szerelvény, fűtési berendezés nagykereskedelme	33 381	26 681	80%	744	481	65%	4 363	4 737	109%	2 483	783	32%	104	104	100%
17.	19.	Délalföldi Kertészek Szövetkezete	Szentés	Zöldség-, gyümölcs-nagykereskedelem	20 989	25 151	120%	11	10	91%	1 523	1 623	107%	141	97	69%	205	211	103%
18.	21.	PC-BOX Kft	Szeged	Számítógép, periféria, szoftver kiskereskedelme	16 025	20 596	129%	15 576	20 337	131%	760	1 185	156%	450	467	104%	20	21	105%
19.	17.	Bodrogi Bau Kft.	Hódmezővásárhely	Műanyag lap, lemez, fólia, cső, profil gyártása	23 957	18 487	77%	53	32	60%	5 414	6 002	111%	1 016	853	84%	233	234	100%
20.	18.	DIÓ 896 Kft.	Hódmezővásárhely	Vegyí áru nagykereskedelme	23 279	18 090	78%	663	407	61%	1 686	1 849	110%	690	230	33%	47	50	106%
21.	23.	EDO-HUNGARY Kft.	Szeged	Gépjárműüzemanyag-kiskereskedelem	15 283	17 289	113%	145	35	24%	3 497	4 666	133%	1 237	1 533	124%	57	70	123%
22.	27.	PROVIM Kft.	Szeged	Épületépítési projekt szervezése	13 221	16 993	129%	0	1		904	997	110%	616	928	151%	131	131	100%
23.	22.	MAUS Kereskedelmi Kft.	Szeged	Hús-, húskészítmény nagykereskedelme	15 426	16 423	106%	282	333	118%	1 312	1 189	91%	598	476	80%	124	123	99%
24.	30.	VESTFROST Zrt.	Csongrád	Nem háztartási hűtő, légállapot-szabályozó gyártása	12 713	15 996	126%	12 664	15 886	125%	-111	3 386		-927	526		331	391	118%
25.	24.	TE-DI TRADE Kft.	Szeged	Tejtermék, tojás, zsiradék nagykereskedelme	14 758	15 794	107%	607	579	95%	993	828	83%	656	480	73%	157	152	97%
26.	26.	Hód-Mezőgazda Zrt.	Hódmezővásárhely	Tejhasznú szarvasmarha tenyésztése	13 781	15 343	111%	2 987	2 457	82%	10 826	11 156	103%	409	450	110%	237	237	100%
27.	51.	Goodwill Pharma Nyrt.	Szeged	Gyógyszer, gyógyászati termék nagykereskedelme	8 316	14 888	179%	4 688	5 618	120%	5 182	7 126	138%	879	1 611	183%	166	245	148%
28.	36.	JÁN-KER 2001 Kft.	Hódmezővásárhely	Élelmiszer, ital, dohányáru vegyes nagykereskedelme	10 737	14 047	131%	842	916	109%	1 268	1 804	142%	382	536	140%	194	248	128%
29.	29.	COOP Szeged Zrt.	Szeged	Élelmiszer jellegű bolti vegyes kiskereskedelem	12 717	13 891	109%	0	0		3 605	3 969	110%	482	364	76%	503	490	97%
30.	32.	COLIBRI 90 Kft.	Szeged	Élelmiszer, ital, dohányáru vegyes nagykereskedelme	12 212	13 511	111%	N/A	N/A		589	901	153%	424	387	91%	42	58	138%
31.	20.	PACAPIME Kft.	Mórahalom	Papír csomagolóeszköz gyártása	17 914	12 800	71%	10 609	N/A		11 129	N/A		3 069	N/A		67	N/A	
32.	35.	BAR-INT Kft.	Szentés	Baromfitenyésztés	10 865	12 135	112%	0	0		1 772	1 757	99%	52	19	37%	79	84	106%
33.	185.	AGROBRAVO Kft.	Szeged	Mezőgazdasági gép, berendezés nagykereskedelme	2 430	11 445	471%	2 430	11 445	471%	624	2 068	331%	332	1 583	477%	0	0	
34.	34.	Napsugár-Trade Kft.	Szeged	Haszonállat-eledel gyártása	11 684	11 247	96%	2 133	1 488	70%	2 846	4 004	141%	772	1 286	167%	58	60	103%
35.	54.	VÁLL-KER Kft.	Makó	Nem villamos háztartási készülék gyártása	7 983	10 994	138%	7 704	10 743	139%	2 562	3 756	147%	1 111	1 295	117%	327	439	134%
36.	57.	Hódkertész Kft.	Hódmezővásárhely	Zöldség-, gyümölcs-nagykereskedelem	7 791	10 993	141%	2 317	4 034	174%	2 375	4 362	184%	411	8	2%	107	127	119%
37.	28.	RotaPack Zrt.	Szeged	Műanyag lap, lemez, fólia, cső, profil gyártása	12 730	10 789	85%	8 865	7 583	86%	2 226	1 963	88%	864	575	67%	135	136	101%
38.	39.	DUOCOR Ipari Bt.	Makó	Irodabútor gyártása	9 809	10 748	110%	9 041	10 052	111%	6 350	6 808	107%	719	736	102%	407	383	94%
39.	45.	Szögedi Csirke Kft.	Szeged	Baromfihús feldolgozása, tartósítása	8 974	10 376	116%	118	100	85%	569	666	117%	11	96	873%	69	63	91%
40.	41.	HUNOR COOP Zrt.	Szentés	Élelmiszer jellegű bolti vegyes kiskereskedelem	9 614	10 359	108%	0	0		2 846	3 265	115%	412	440	107%	393	365	93%
41.	48.	Árpád-Agrár Zrt.	Szentés	Vegyes gazdálkodás	8 777	10 304	117%	195	124	64%	15 121	16 800	111%	192	219	114%	200	219	110%
42.	52.	Galla és Társa Zrt.	Makó	Egyéb élelmiszer nagykereskedelme	8 253	10 205	124%	354	245	69%	789	1 119	142%	433	401	93%	62	67	108%
43.	40.	Mezőker Ipari és Kereskedelmi Kft.	Szeged	Egyéb gyümölcs-, zöldségfeldolgozás, -tartósítás	9 732	10 185	105%	4 819	4 472	93%	2 290	2 465	108%	321	239	74%	136	187	138%
44.	33.	DÉLÚT Kft.	Algyő	Út, autópálya építése	11 908	9 271	78%	0	0		8 336	8 656	104%	2 169	1 125	52%	208	209	100%
45.	47.	CSOMIÉP-ENTER Kft.	Hódmezővásárhely	Lakó- és nem lakó épület építése	8 834	9 148	104%	0	0		1 397	1 900	136%	917	1 025	112%	127	134	106%
46.	38.	"Első Beton" Kft.	Szeged	Építési betontermék gyártása	10 306	8 901	86%	0	0		3 165	3 863	122%	926	452	49%	136	126	93%
47.	43.	Imerys Magyarország Kft.	Hódmezővásárhely	Tűzálló termék gyártása	9 267	8 664	93%	8 919	8 380	94%	7 699	6 513	85%	1 385	70	5%	254	271	107%
48.	42.	Cédrusliget Kft.	Szeged	Saját tulajdonú ingatlan adásvétele	9 504	8 603	91%	N/A	N/A		9 497	14 746	155%	-1 367	-721		4	2	50%
49.	53.	TRIVEGA Mezőgazdasági Kft.	Sándorfalva	Zöldség-, gyümölcs-nagykereskedelem	8 170	8 482	104%	929	1 325	143%	410	460	112%	193	67	35%	4	5	125%
50.	31.	HANNA-INSTRUMENTS Hungary Kft.	Szeged	Saját tulajdonú, bérelt ingatlan bérbeadása, üzemeltetése	12 537	8 093	65%	12 472	8 040	64%	4 959	2 817	57%	3 471	1 117	32%	33	21	64%

Sorrend		Név	Székhely	Főtevékenység	Nettó árbevétel (millió forint)			Exportárbevétel (millió forint)			Saját tőke (millió forint)			Adózás előtti eredmény (millió forint)			Létszám (fő)		
2023.	2022.				2022.	2023.	2023/22	2022.	2023.	2023/22	2022.	2023.	2023/22	2022.	2023.	2023/22	2022.	2023.	2023/22
51.	56.	Szegedi Vízmű Zrt.	Szeged	Víztermelés, -kezelés, -ellátás	7 885	7 887	100%	0	0		1 209	937	78%	528	172	33%	325	321	99%
52.	49.	Szegedi Paprika Zrt.	Szeged	Készétel gyártása	8 666	7 776	90%	764	490	64%	4 209	4 600	109%	788	625	79%	266	248	93%
53.	25.	MATECH Magyar Technológiai Kft.	Szeged	Épületépítési projekt szervezése	14 036	7 608	54%	0	0		1 319	1 276	97%	669	489	73%	52	51	98%
54.	74.	GEOINFORM Kft.	Algyő	Kőolaj-, földgáz-kitermelési szolgáltatás	5 342	7 356	138%	N/A	N/A		4 538	5 390	119%	586	1 021	174%	152	179	118%
55.	60.	Pingvin Napfény Zrt.	Szeged	Gyógyszer-kiskereskedelem	6 721	7 269	108%	2	0	0%	209	11	5%	170	20	12%	82	82	100%
56.	44.	Naturtex Kft.	Szeged	Konfekcionált textiláru gyártása (kivéve: ruházat)	9 004	7 264	81%	5 842	5 050	86%	6 507	6 701	103%	1 426	662	46%	152	130	86%
57.	46.	Szegedi Távfűtő Kft.	Szeged	Gőzellátás, légkondicionálás	8 911	7 185	81%	0	0		1 354	1 576	116%	63	258	410%	137	133	97%
58.	79.	ELI-HU Nonprofit Kft.	Szeged	Egyéb természettudományi, műszaki kutatás, fejlesztés	5 072	7 138	141%	4 893	7 071	145%	352	963	274%	180	642	357%	233	247	106%
59.	77.	Csíkszék-Gép Kft.	Deszk	Út, autópálya építése	5 242	7 009	134%	0	0		363	703	194%	384	691	180%	8	7	88%
60.	94.	Scrub Daddy Zrt.	Mártély	Tisztítószer gyártása	4 504	6 971	155%	4 386	6 679	152%	2 492	3 898	156%	708	1 997	282%	129	140	109%
61.	62.	DUNA-DÖNER Kft.	Makó	Hús-, baromfihús-készítmény gyártása	6 315	6 754	107%	4 875	5 319	109%	1 202	1 456	121%	130	254	195%	88	88	100%
62.	65.	Csanád Pharma Kft.	Szeged	Gyógyszer, gyógyászati termék nagykereskedelme	6 190	6 703	108%	N/A	N/A		544	614	113%	61	83	136%	24	23	96%
63.	82.	Szegedi Hulladékgazdálkodási Nonprofit Kft.	Szeged	Nem veszélyes hulladék kezelése, ártalmatlanítása	5 351	6 555	123%	0	0		974	818	84%	-26	-131		300	333	111%
64.	89.	HUNGÁRIA PETROL Kft.	Szeged	Gépjárműüzemanyag-kiskereskedelem	4 683	6 173	132%	N/A	N/A		728	1 106	152%	173	452	261%	28	30	107%
65.	84.	Patika Contact Kft.	Szeged	Gyógyszer, gyógyászati termék nagykereskedelme	4 916	6 072	124%	0	0		332	1 089	328%	362	1 194	330%	10	10	100%
66.	-	ARMIGERA Zrt.	Csongrád	Egyéb természettudományi, műszaki kutatás, fejlesztés	0	5 928		N/A	N/A		4	2 603	65075%	0	2 858		0	0	
67.	61.	EURO-TEAM Kft.	Szeged	Gépjárműüzemanyag-kiskereskedelem	6 350	5 834	92%	0	0		935	1 037	111%	111	110	99%	40	34	85%
68.	68.	Lemeztechnika Kft.	Hódmezővásárhely	Fémmegmunkálás	5 845	5 773	99%	5 748	5 693	99%	3 886	4 264	110%	835	691	83%	99	104	105%
69.	63.	AGROÁZIS Kft.	Mórahalom	Egyéb m.n.s. gép, berendezés nagykereskedelme	6 280	5 740	91%	149	18	12%	1 466	1 717	117%	636	529	83%	43	51	119%
70.	80.	Prémium Kert Kft.	Zsombó	Zöldség-, gyümölcs-nagykereskedelem	5 037	5 737	114%	270	403	149%	546	620	114%	287	156	54%	20	23	115%
71.	122.	CLEAN STAR Kft.	Szeged	Egyéb épület-, ipari takarítás	3 596	5 674	158%	0	N/A		1 940	2 875	148%	618	1 444	234%	253	231	91%
72.	118.	AMC Car Group Kft.	Deszk	Személygépjármű-, könnyűgépjármű-kereskedelem	3 624	5 581	154%	3 624	5 581	154%	50	41	82%	72	1	1%	1	1	100%
73.	67.	Hód-Tész Szövetkezet	Hódmezővásárhely	Növénytermesztési szolgáltatás	5 962	5 570	93%	1 729	2 286	132%	1 938	2 380	123%	490	459	94%	47	46	98%
74.	86.	DEZSŐ Kft.	Hódmezővásárhely	Egyéb élelmiszer nagykereskedelme	4 869	5 512	113%	N/A	N/A		432	381	88%	265	202	76%	40	42	105%
75.	109.	Dél-Konstrukt Zrt.	Szeged	Lakó- és nem lakó épület építése	3 859	5 487	142%	0	0		1 037	1 049	101%	60	17	28%	39	41	105%
76.	102.	Kisteleki M + M Sajtgyártó Kft.	Kistelek	Tejtermék gyártása	4 051	5 485	135%	1 214	1 702	140%	1 179	1 271	108%	-78	108		81	84	104%
77.	76.	RAMPF FORMEN Kft.	Szeged	Szerszámgyártás	5 258	5 460	104%	4 957	5 201	105%	1 500	1 515	101%	70	32	46%	204	203	100%
78.	70.	ABCOM Világítástechnika Kft.	Szeged	Bútor, szőnyeg, világítóberendezés nagykereskedelme	5 800	5 452	94%	N/A	N/A		70	60	86%	5	-10		2	2	100%
79.	87.	Pingvin Oros Zrt.	Szeged	Gyógyszer-kiskereskedelem	4 830	5 319	110%	0	0		199	56	28%	141	61	43%	64	63	98%
80.	150.	PROKO TRAVEL Kft.	Szeged	Utazásszervezés	2 935	5 289	180%	N/A	N/A		491	1 104	225%	270	780	289%	22	23	105%
81.	85.	KABAY-MED Kft.	Szeged	Gyógyszer-kiskereskedelem	4 894	5 263	108%	N/A	N/A		280	298	106%	81	97	120%	26	27	104%
82.	50.	FERROÉP Zrt.	Szeged	Lakó- és nem lakó épület építése	8 364	5 249	63%	0	0		1 357	1 542	114%	117	168	144%	56	52	93%
83.	69.	KERAMITALIA Kft.	Hódmezővásárhely	Fa-, építőanyag-, szaniteráru-nagykereskedelem	5 822	5 223	90%	41	21	51%	4 363	4 638	106%	1 186	300	25%	41	36	88%
84.	99.	VEGAMA Kft.	Forráskút	Zöldség-, gyümölcs-nagykereskedelem	4 131	5 208	126%	N/A	N/A		170	330	194%	16	176	1100%	17	16	94%
85.	95.	Kovács Autóalkatrész Kft.	Szeged	Gépjárműalkatrész-kiskereskedelem	4 256	5 164	121%	0	0		494	686	139%	183	213	116%	19	19	100%
86.	-	AGROMAG Kft.	Szeged	Gabona, dohány, vetőmag, takarmány nagykereskedelme	1 396	5 164	370%	618	4 159	673%	1 546	1 925	125%	6	432	7200%	114	114	100%
87.	66.	HK-Ceram Kft.	Szentes	Műszaki kerámia gyártása	6 072	4 943	81%	5 822	4 711	81%	1 651	1 456	88%	1 031	638	62%	100	99	99%
88.	81.	CSOMIÉP Beton Kft.	Hódmezővásárhely	Építési betontermék gyártása	5 022	4 907	98%	1	14	1400%	2 700	3 123	116%	654	541	83%	116	110	95%
89.	75.	Alföld Tűzép Hálózat Kft.	Szeged	Fa-, építőanyag-, szaniteráru-nagykereskedelem	5 323	4 855	91%	2	0	0%	936	1 000	107%	435	471	108%	3	3	100%
90.	112.	AGRÓNA-KER Kft.	Üllés	Zöldség-, gyümölcs-nagykereskedelem	3 719	4 750	128%	523	596	114%	2 137	2 607	122%	518	614	119%	24	24	100%
91.	120.	TANKER HUNGARY Kft.	Szeged	Gépjárműüzemanyag-kiskereskedelem	3 604	4 680	130%	N/A	N/A		259	521	201%	161	440	273%	19	20	105%
92.	58.	SZEPLAST Zrt.	Szeged	Egyéb műanyag termék gyártása	7 664	4 658	61%	4 980	3 004	60%	1 984	2 063	104%	48	179	373%	45	49	109%
93.	73.	Szegedi Öntöde Kft.	Szeged	Vasöntés	5 472	4 635	85%	2 817	2 305	82%	1 473	1 718	117%	418	282	67%	131	123	94%
94.	125.	Szegedi Közlekedési Kft.	Szeged	Városi, elővárosi szárazföldi személyszállítás	3 477	4 632	133%	1	0	0%	2 966	2 813	95%	-503	-440		491	496	101%
95.	55.	HOK-PLASTIC Kft.	Mórahalom	Műanyag csomagolóeszköz gyártása	7 907	4 508	57%	6 103	3 638	60%	3 486	3 582	103%	605	138	23%	27	24	89%
96.	90.	CIKLON Kft	Szeged	Vegyi áru nagykereskedelme	4 597	4 504	98%	3	2	67%	2 408	2 624	109%	585	567	97%	60	60	100%
97.	83.	GÜTTLER Kft.	Hódmezővásárhely	Mezőgazdasági, erdészeti gép gyártása	4 930	4 464	91%	4 321	3 932	91%	1 557	1 450	93%	355	-19		79	87	110%
98.	121.	KINIZSI 2000 ZRT.	Fábiánsebestyén	Gabonaféle (kivéve: rizs), hüvelyes növény, olajos mag termesztése	3 597	4 416	123%	0	184		3 571	4 025	113%	264	400	152%	95	87	92%
99.	192.	FLORATOM-KER Szövetkezet	Szeged	Zöldség-, gyümölcs-nagykereskedelem	2 355	4 295	182%	259	619	239%	360	-83		24	-443		22	104	473%
100.	152.	Turbo Tech Hungary Kft.	Ópusztaszer	Ipari gép, berendezés üzembe helyezése	2 896	4 249	147%	6	0	0%	851	968	114%	220	122	55%	58	61	105%

Hagyományos és újszerű ízeket ötvöz süteményeiben a vásárhelyi Marcipán cukrászda

Külföldről merít ötleteket



Ha valaki kínozni szeretne, küldjön haza a konyhámba sütni – felelte kurtán a hódmezővásárhelyi Benczur Sándor cukrászmester arra válaszolva, az egész napos cukrászkodás után van-e kedve otthon is kötenyt kötni magára. Ehhez képest 2022-ben elnyerte az Országos Protokoll Verseny desszert kategóriájában az aranyérmet, mellé a Széchenyi-émlékérmet, és idén ő vihette haza a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara ez évi Kézművességért Díját.

Benczur Sándor gyermekkori álmai között sosem szerepelt, hogy cukrász legyen. Pedig szülei vállalkozásában, az 1991-ben megnyitott Marcipán cukrászdában finomabbnál finomabb nyalánkságok, fagyaltok között nőtt fel; ugyan melyik gyerek ne irigyelte volna?!

CUKRÁSZNAK TANULNI? SOHA!

– A szüleim nem cukrászként nyitották meg a fagyizójukat, de jól beindult az üzlet: felismerték, hogy a házunkhoz tartozó épület alkalmas lehet egy cukrászüzem kialakítására. Az 1997 óta kamarai tag Marcipán azóta is ugyanott, a Dr. Rapcsák András úton működik. Én csak 2009-ben, a gazdasági válságban csöppentem bele a döcögősebb időköt élő üzletbe; haza-jöttem három hónapos németországi

tanulmányi utamról, végzős középiskolásként – emlékszik vissza a kezdetekre a 34 éves fiatalember. Valójában még akkor sem akart cukrász lenni, mi több, ódzkodott a sütéstől, és minden konyhai művelettől. Azért – szülői biztatásra – beiratkozott egy cukrásziskolába; saját vállalkozásukban tanulóként gyakorlatozott, levizsgázott, és olyan szakmabeliekkel ismerkedett meg, akiktől sokat és szívesen tanult. 19 évesen sütötte meg első süteményét. Közben külföldön pallérozta tudását, ellette, hogyan úzik a mesterséget az olaszok, franciák, svájciak, németek, osztrákok. Az enyhülni nem akaró válságot azonban továbbra is megérezte a családi üzlet, s noha kiforrolhatott volna az egészből, addigra érezte, ez lesz az ő útja, és átvette apjától a vállalkozást.

ÚJ SZELEK, ÚJ ÍZEK

Komoly arculatváltással, saját ötletekkel 2012-ben ragadta magához a kormánykerekét. Ma is egyedül viszi a boltot, noha szülei véleményére, bizalmára támaszkodhat, ami valódi segítség a mindennapokban, fogalmazott. Bár többektől megkapta már, bezzeg, neki nem a nulláról kellett kezdenie a vállalkozásépítést, állítja, korántsem volt könnyű dolga.

Teljesen más vállalati filozófiával, szemlélettel állt bele az üzletbe, és idővel rájött: szülei ha akarnának, sem tudnának már neki segíteni a cégvezetésben, hiszen annyi mindenben változtatott már. Például a Covidból jól jött ki (az elviteles sütizés dübörgött); ügyesen mérlegelt: a tőkéje nagy részét gépekbe fektette. Korszerűsítette az üzletet és az üzemet, a hibalehetőségeket alaposan lecsökkentette azzal,

hogy automatizálta a munkafolyamatokat (a legtöbb munkafázist gépesítette, jelenleg 20 százaléknyi kézi erőt használnak a napi feladatokhoz). A csapatán fiatalított, közben megtanulta a vállalkozásvezetői teendőket, belekóstolt a számok világába – bár itt ma is elkél mások tapasztalata. Napjainkban nagyjából 24 fős csapatot irányít. Vallja, hogy szépen kell bánni a beosztottakkal, mert mindenki számít.

ÉS HOL A MIGNON?

Míg az 1991-es nyitáskor naponta 10–12-féle sütemény mosolygott a pultból a kedves vevőre, jelenleg több mint 40-fajta finomságot sütnék le, két műszakban (ez is újítás a korábbi háromhoz képest). A hazánkban sokáig népszerű, túlzottan margarinós, krémes sütik helyett jó 20 éve a Marcipán is átalát a főzöttkrém-alapra, amit aztán habosítással, többféle módon töltenek bele a desszertcsodákba. Kisüzemként adnak a minőségi alapanyagokra: például termékszelektált csokoládét használnak, ha kell, külföldről szerzik be az alapanyagot. Bár követik a trendeket, az ifjabbik Benczur rájött, hiába szeretne számos újítást a sütemények frontján, mindent nem nyelnek le a vásárlóhelyiek. Próbálkozott ugyan fancy műremekekkel, de miután a vevők rácsodálkoztak az újdonságokra, megkérdezték, hol a jól megszokott mignon, francia krémes, mézkúp. Belátta, a helyi igényekhez, ízléshez kell igazítani a kínálati palettáját úgy, hogy közben egy-egy új terméket, saját találmányt is bevezet, vagy a saját sütikbe csempész bele egy-egy külföldön látott ötletet: – Aki beugrana némi nyalánkságért, annak jó szívvel ajánljuk a Madagaskár szeletet, az Éticsokis pisztáciás szeletet, az Eperkét vagy a Körtés karamellszeletet. Teszteltük, mindegyik menyei.

HAJTJA A HÍRNÉV

A vármegyei iparkamara partnereként, duális képzőhelyként rengeteg diák tanult már a cukrászda szakembereinek keze alatt (mostanában egyszerre 3–6 tanulót fogad a Marcipán), és több tanulójuk is sikerrel szerepelt versenyen, például idén a Szakma Sztár versenyen országos harmadik helyezést ért el és a Pelikán Kupa első

helyezettje lett egy-egy tanulójuk. Azonban Sándor sem rest versenyeken megmérettetni magát.

2022-ben az Országos Protokoll-desszert-versenyen a mindenmentes „Desszertek hídjá” alkotásával aranyérmet zsebelt be, megkapta a Széchenyi-émlékérmet. A Magyarország Cukorkormentes Tortája versenyen többször volt döntős. Tavasszal ő vehette át a vármegyei iparkamarától a kézművességért járó díjat. A cukrászdájában az új kihívásoktól nem ijed meg, újabbnál újabb mindenmentes süteményeken kísérletezik.

A díjak mellé elismerés, megbecsülés és hírnév jár, és mivel szereti a szakmáját, mindez igen fontos számára – fogalmaz; ez is a küldetése. Édesszájúként a süteményekre képtelen ráunni, de az üzemi körülményekhez szokott mesternek a munka miatti elfoglaltsága miatt nem jut ideje az otthoni sütögetésre.

FENNTARTHATÓ MŰKÖDÉS

Benczur Sándor a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara elnökségi tagjaként fontosnak tartja, hogy a közösséget segítse tudásával, rugalmasságával, fiatalos lendületével. Emellett a vármegye turisztikai vonzerejének növelése miatt csatlakozott a nemzetközi iparkamara Ecotours programjához, melynek keretében olyan – akár külföldi – képzéseken is részt vesz, ahol kiváló szakemberek előadásából merít ötletet a környezetszennyezés csökkentéséhez saját vállalkozására vetítve. A cél, hogy minél fenntarthatóbb módon üzemeltesse a cukrászdát.

Ezért is fektetett be napelembe, klímaberendezésekbe, hővisszanyerős és vízvisszaforogató rendszer kiépítésébe, a csomagolásnál a műanyag helyett papírt és lebomló anyagot használnak. Kevesebb rezsi, gazdaságosabb működés – foglalta össze az eredményeket.

További modernizálásra egyelőre nem lát reális esélyt, de az is siker, ha az adott keretek között sikerrel működhetnek tovább. Teljesítik a megyei megrendeléseket, de az ország több pontjára is szállítottak már. Az extrém kívánságoktól nem ijednek meg: például a Marcipán műhelyében készült már 17 emelet magas torta, amit csak létrára állva tudtak befejezni.



Őze Péter: Minden adott a vármegyében ahhoz, hogy világszínvonalú terméket állítsunk elő

Világhódító úton a Maurer-gépek



Úgy reagált a nagy világválságra a domaszéki vállalkozás, ahogyan talán senki: rátapintottak a piaci résre, és a nyugati gyártók konkurenciájává váltak a zöldség- és gyümölcsfeldolgozó gépek piacán. A világnak szinte minden pontján jelen vannak: legyen szó ciderről, algaszüretretről vagy mosógélkapszuláról, a Maurer Gép Kft. tudja a megoldást.

Az iráni–örmény–azeri hármasthatárnál is épült már aszalóüzem a domaszéki Maurer Gép Kft. gépeivel, de a világnak alig van olyan pontja, ahol ne lennének jelen a cég termékei. Jelenleg 70 országba szállítanak.

– Összesen 6–7 ezer gépünk működik szerte a világban. A legfontosabb exportpiacunkat az uniós országok, valamint a FÁK-országok jelentik, de nagy siker számunkra, hogy az USA-ban sikerült magunk mellé állítani a legnagyobb konkurenciánk legnagyobb viszonteladóját, így most már a mi gépeinket forgalmazza Amerikában – avatott be legnagyobb sikereikbe Őze Péter, a 2022 óta kamarai tag Maurer Gép Kft. értékesítési vezetője.

– Alapvetően gyümölcs- és zöldségfeldolgozásra gyártunk technológiát, de az alternatív iparágakban is igyekszünk jelenlétet kovácsolni. Ennek köszönhetően egy teljes gépsort

készítettünk a legnagyobb mosógélkapszula-gyártónak, ami eddig 4 tonna selejt kapszulát termelt, a gépeink által viszont ennek a mennyiségnek most már csupán az 5 százalékát termeli, ugyanis a hibás kapszulák 95 százalékából a gépekkel ki tudják nyerni a vegyi anyagokat és azokat hibátlan kapszulákba tudják tölteni – sorolta tovább legújabb büszkeségeiket.

Nem véletlen, hogy ekkora sikere van a külföldi piacon is a domaszéki vállalkozásnak, hiszen azonnal reagálni tudnak a megrendelő igényére, légipostával akár 24 órán belül megérkezik a Maurer Gép Kft. segítsége. Ráadásul a nyugati konkurenciához képest 20–30 százalékkal olcsóbban tudják adni a gépeket.

– Vannak olyan gépeink, amelyek más gyártóknál egyáltalán nem érhetők el. Ilyen az Északi-tengeren

dolgozó algaszedő hajóra gyártott berendezésünk, mely leválasztja a tengervizet és a szennyező anyagokat, így sokkal több algát tudnak szüretelni. Az algából később vegetáriánus hamburgerhez készülnek húspogácsa-helyettesítők – részletezte.

SZÁZNÁL IS TÖBB TERMÉKFÉLE

Mintegy 80 százalékban szériagépek készülnek Domaszéken, a gyártásnak 20 százalékát teszik ki az egyedi megrendelések. Tehát ha valaki almalét szeretne gyártani, akkor ő szériagépet kap, míg aki kaktuszfügéhez keresett nemrégiben passzírozógépet, annak egyedi gép készült, hiszen korábban nem volt példa Maurerék életében arra, hogy valaki kaktuszfügéhez való gépet keresett volna.

De minden megrendelő kiemelt figyelmet kap a Maurer Gép Kft.-nél, hiszen a közös munka minden alkalommal úgy indul, hogy megkérdezik a vállalkozót, hogy mit szeretne látni a nap végén, mi a célja. Ez alapján fejtik vissza, hogy milyen technológiára van szüksége. Így lehetséges az, hogy a Maurer-gépekbe bemenő koszos, válogatatlan paradicsomból a nap végén üvegekbe zárt pizzaszósz jön ki.

– Bőven 100 felett jár azoknak a termékféléknek a száma, amelyek a mi gépeinkkel készülnek, hisz az eddig említett termékek mellett például szörpök, lekvárok, szószok, aszalva-

Bárki vehet acélt vagy alkatrészt, abból sosem lesz jó gép a szakemberek képessége, megbízhatósága nélkül.

nyok vagy épp csokibonbonok gyümölcsalapú töltelékei készülnek velük. Egyre nagyobb mennyiségben jelennek meg a funkcionális élelmiszerek, amire reagálniuk kell a gyártóknak, ezzel együtt pedig nekünk is. Van olyan termék, ami más országban már

hosszú évek óta ott van, de például Magyarországon újdonságnak számít. Ilyen volt körülbelül 10 évvel ezelőtt a cider és a gyümölcsbor. Alig volt, aki ezeket gyártotta, ma már viszont ott tartunk, hogy sokkal inkább cider és gyümölcsbor készítéséhez gyártunk gépeket, mint pálinkafőzéshez, hisz a piacon megjelent egy olyan vásárlóréteg, amely már nem pálinkát fogyaszt, inkább cidert iszik – magyarázta Őze Péter, akin jól látszik, munkája minden pillanatát élvezzi, hiszen úgy véli, hogy azzal értéket teremt az ügyfél és a környezete számára is.

VÁLSÁGBAN TAPINTOTTAK RÁ A RÉSRÉ

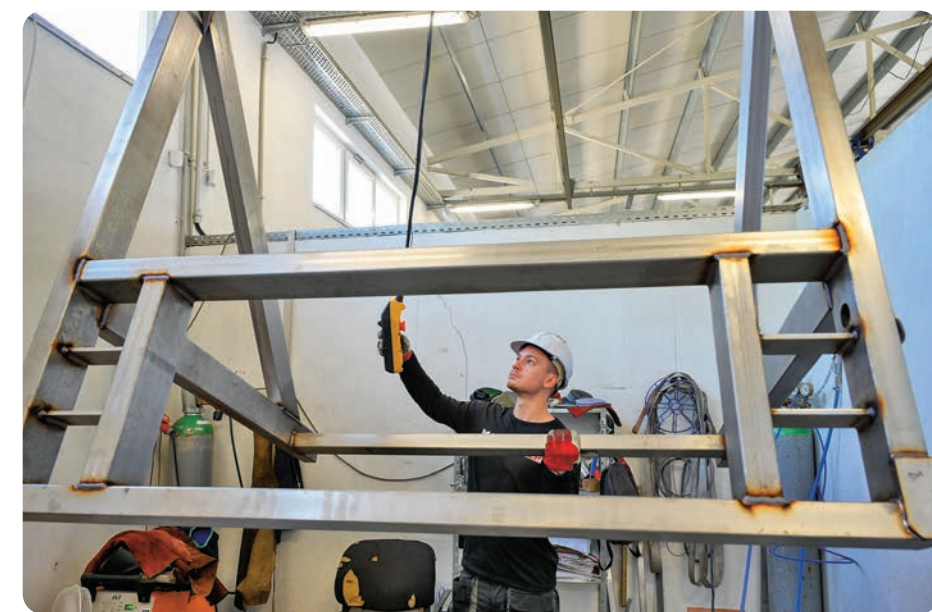
Egyébként ha már a pálinkánál tartunk, érdemes tudni a domaszéki cégről, hogy kezdetben teherautó- és pótkocsi-felépítmények gyártásával foglalkoztak, amit a 2008–2009-es világválság kettévágott, így a másik területükre, a pálinkagyártásra helyezték át a fókuszot. Azonban rájöttek, hogy nem áll rendelkezésükre kellő mennyiségű és minőségű gép a cefre előállításához, csakis Nyugatról tudtak volna beszerezni igen drágán.

Így a teherautó- és pótkocsigyártó üzem bezárása miatt munka nélkül maradt kollégáikkal gyümölcsfeldolgozó gépeket kezdtek gyártani, hiszen megvolt hozzá a kellő tudás és alapanyag is. Ennek során jött rá Maurer Csaba, a Maurer Gép Kft. tulajdonosa, hogy jelentős piaci résre tapintottak rá, ezért érdemes nemcsak saját célra, hanem értékesítésre is gyártaniuk gépeket.

– Azt gondolom, hogy a sikerünk titka a kollégáink felkészültségében és a több ponton beépített minőség-ellenőrzésben rejlik. Bárki vehet acélt vagy alkatrészt, abból sosem lesz jó gép a szakemberek képessége, megbízhatósága nélkül. Büszkék vagyunk arra, hogy a környék legjobb szakemberei dolgoznak nálunk – emelte ki.

EGY LÉPÉSEL A PROBLÉMA ELŐTT

Őze Péter rámutatott, folyamatosak a fejlesztések cégüknél, most például azon dolgoznak, hogy egy éven belül bevezessenek egy olyan felügyeleti rendszert, amely által hamarabb tudomást szereznek majd arról, hogy az



általuk gyártott gép meg fog hibásodni, mint maga a gép kezelője.

– Mindegy, hogy ez a berendezés a világ túlsó felén van vagy Romániában, látjuk majd a kialakuló problémát, így a szervizcsoportunk

Meggyőződésük, hogy a helyi vállalkozókkal összefogva, tudásukat egymással megosztva, egymást erősítve ütközésebbek tudnak lenni itthon és külföldön is.

azonnal fel tudja venni a kapcsolatot az ügyfelünkkel, akinek online segítséget nyújtanak fotókkal, videókkal, műszaki leírásokkal, vagy a gépre távoli eléréssel rácsatlakozva ki tudják javítani a hibát. De ha olyan országban van a gép, ami autóval elérhető, akkor a csapatunk autóba ül és elhárítja a bajt – magyarázta legújabb innovációjukat.

MINDEN ADOTT A VILÁGSZÍNVONALHOZ

A közvetlen környezetükben is építik a kapcsolatokat, mert meggyőződésük, hogy a helyi vállalkozókkal összefogva, tudásukat egymással megosztva, egymást erősítve ütközésebbek tudnak lenni itthon és külföldön is.

– Minden adott a vármegyében ahhoz, hogy világszínvonalú zöldségeket és gyümölcsöket termeljünk, majd azokból világszínvonalú ter-

mékek készüljenek. Adott ehhez az alapanyag, a munkaerő, a szakértelem, az éghajlat és általunk a technológia is. Így a termelők olyan termékeket tudnak létrehozni, amelyek értéknövelésen estek át, és amelyek által nem válnak kiszolgáltatottá a felvásárlóknak, hanem saját maguk is kész- vagy félkész termékként tudják értékesíteni a zöldségüket vagy gyümölcsüket. Ezáltal valóban ők aratják le a termelésbe fektetett pénz, munka és energia gyümölcsét – zárta a beszélgetést a Maurer Gép Kft. értékesítési vezetője, aki arra biztatta a termelőket, hogy merjenek nagyobbat álmodni és foglalkozzanak zöldség- vagy gyümölcsfeldolgozással, amiben a Maurer Gép Kft. megbízható partnerük lesz.



Emléket állítanak az 50 évet élt gyárnak

Nem nyikkan már a nyirettyű

Kétgenerációnyi hangszerkészítő-mestert és többezernyi ékszerszámba illő hangszert termelt ki az 50 évet élt Szegedi Hangszergyár. A muzikaszó 2003-ban bezárt fellegrvárának emléke most újra feléled az iparkamara által, a szegedi hangszerkészítők kezdeményezésére. A mesterekére, akik az elmúlt évtizedekben anynyira megszerették, megszokták a zeneszerszámokat, hogy teremtésük nélkül számukra szinte értelmetlen lenne az élet.

Sok ezer dallam és vigasztaló zene-szó világra jöttek szülőhelye szünt meg 2003-ban a Szegedi Hangszergyár bezárásával, ahogyan Tóth Béla is vallotta Elhantolt hegedűk című könyvében. Új honi, szegedi húros hangszereken hosszú évek óta nem nyikkan már a nyirettyű, nem terem dal, ének, életvidámító melódia, viszont a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara úgy döntött, idén év végén emléket állít az 1953-tól 2003-ig működő gyárnak, Zsibók István hang-

szerkészítő-mester kezdeményezését támogatva.

– A gyár emléke ma is ott él sok családban, hiszen családtagjaik, rokonaik, barátaik dolgoztak a gyárban, és nemcsak Szegedről, hanem a környező településekről is bejártak. 150–160 embernek adott munkát a '60-as évektől. Előtte 50–60-an dolgoztak a gyárban, amit Sebők Lajos hozott létre. Kezdetben a Szegeden élő hangszerkészítőket fogta össze szövetkezetként, akkor még mindenki maga hozta be a szerszámokat és az alkatrészeket. Az így készült hangszereket leginkább Magyarországon értékesítették, az iskoláknak adták el – emlékezett vissza Zsibók István hangszerkészítő-mester.

TÖBB EZER HANGSZER ÉVENTE

Az ország egyetlen hangszergyára volt a szegedi, mely jellemzően vonós hangszereket – brácsát, hegedűt, csellót, nagybőgőt – készített, de a „'60-as évek örülete” a gyárba is begyűrűzött, így gitárok is készültek Szegeden,

valamint ekkoriban, egészen a '70-es évek elejéig citerákat is rendeltek a szakemberektől. Évente 6000–7000 hangszer készült a Dél-Alföld legnagyobb egyetemvárosában, ahonnan hamar híre ment a kiváló minőségű hangszereknek. A legjobb év 2001 volt a gyár számára, akkor 9400 hangszer készült el egy év alatt, mellyel 300 millió forintos árbevételért érték el.

– 95–96 százaléban exportra termeltünk, főként az amerikai piacra, de a nyugat-európai vásárlóink száma is jelentős volt. Emellett rendszeresen ott voltunk a Frankfurti Kiállításokon, valamint az amerikai partnerünk rendezvényein is, hogy külföldi kapcsolatokat építsünk – erről már Romák György, a gyár volt igazgatója beszélt, hozzátéve, Magyarországon jellemzően az alapfokú művészeti iskolák vásároltak a gyártól.

– Most is jellemzően a zeneiskolákban találhatók meg a Szegeden készült hangszerek – jegyezte meg Zsibók István. – Azok, akik most tanítanak, a szegedi hangszereken tanultak meg játszani, éppen ezért ők is

ezen tanítják zenélni a diákokat, mert jól ismerik a szegedi vonósok minőségét. Örülnek, hogy olyan hangszerük van, ami még ma is jól szól, ezért játszatják azokon a fiatalokat – emelte ki a hangszerkészítő-mester.

Azt mondják a mesterek, hogy szubjektív, kinek milyen hangszerre van igénye, így előfordul, hogy inkább Ausztriában vagy Németországban vásárol a zenész, mert a magyar hangszerkészítőnek nincs akkora hírneve, pedig Zsibók Istvánék szerint nagyon ügyes szakemberek dolgoznak hazánkban. Őket főként a szülők és az iskolák keresik fel.

JÓ ZENÉSZ IS KELL HOZZÁ

Egyébként most a zenei világ alakulása miatt ismét a gitár a sláger, de kisebb településeken gyakran hallható a citeraszó is, hiszen ott virágzik a népzene. A hangszerkészítő-mesterek

Évente 6000–7000 hangszer készült a Dél-Alföld legnagyobb egyetemvárosában.

szerint a hegedű már kevésbé felkapott, hisz nehezen játszható, sokat kell gyakorolni, tehát a nagyon elhivatott művészek hangszere.

– Az elkészítése is nagyon aprólékos, precíz munkát igényel, ez mestermunka. De a legtöbb vonós ilyen, nagy odafigyeléssel kell készíteni, a folyamat több hónapot is igénybe vesz. A citera más, azt korábban gyártották nagyüzemi szinten, de a szegedi gyár bezárásával ez megszűnt az országban, ma már inkább manufaktúrás, egészen jó minőségű citerákon játszanak a zenészek – sorolta Romák György, kitérve arra, hogy míg a mestermunka az elmúlt 100 évben semmit sem változott, a nagyüzemi gyártás külföldön igen sokat fejlődött, a gépek segítségével egyre több kézi munkát váltanak ki.

Egy 1966-os tévériport szerint egyébként a Szegedi Hangszergyárban már a '60-as években megjelentek a gépek, akkor mintegy 40 munkaművelet gépesítésével számottevően növelték a termelékenységet. Így a bőgők, csellók, hegedűk, gitárok nyakának csigavonala már nem kézzel,



hanem új típusú géppel készült. A gép a 3 dimenziós marószerszámmal 25 perc alatt formálta meg a gitárnyakát. De hasonlóan új módszer volt a gyárban a bőgőtetők domborításának gépesítése is, amely által csaknem 4 órával csökkent a megmunkálás ideje.

– A belefektetett munka, a pontos kidolgozás, a lakkozás, a jól megválasztott anyag és annak kidolgozása – sorolta Zsibók István, hogy mi rejtik a jó hangszer titka, persze szerinte az is nagyon fontos, hogy olyan művész vegye kézbe, aki egyből megszereti azt, és szépen tud játszani rajta. – Mi mindegyik hangszert úgy készítjük el, hogy az a legjobb. Ha a zenész is ezt gondolja az általunk készített vonósról, akkor igazán tökéletes minden – jegyezte meg mosolyogva.

VANNAK MÉG EMLÉKÖRZŐK

Szegeden és környékén mára már csupán 2–3 hangszerkészítő-mester maradt, és sajnos a kereslet azt mutatja, hogy nincs is igazán többre szükség. A munkájuk jelentősebb részét ugyanis ma már a hangszerek beállítására, javítására teszik ki, ritka az, amikor egy teljesen új zenei eszközt rendelnek tőlük.

Egyébként a rendelések számának visszaesése volt az, ami a gyár bezárását is okozta, 2002 második felében már egyáltalán nem érkezett meg-

rendelés Szegedre. Mindezt a piacok kinyílása, a Távol-Keletről érkező, jóval olcsóbb módszerrel készült, alacsonyabb árú hangszerek okozták. Már az amerikaiak is ezt választották a magyar termékek helyett.

Ennek ellenére a mesterek az elmúlt évtizedekben annyira megszerették, megszokták a zeneszerszámokat, hogy teremtésük nélkül számukra szinte értelmetlen lenne az élet.

Jelenleg Zsibók István műhelyében egy vitrinbe zárt 1/2 hegedű őrizi a szegedi gyár emlékét, azonban ez

„Mi mindegyik hangszert úgy készítjük el, hogy az a legjobb.”

egészen év végéig lesz így, hiszen akkor emléktáblát helyez majd el a kamara Szegeden, a Hétvezér utca 7–9. szám alatti épületen, ezzel felhívva a figyelmet arra, hogy volt valaha hazánkban egy hangszergyára, mely 50 éven át Szegeden működött. Az eseménynek kísérőprogramja is lesz, egy időszaki kiállítás nyílik majd a Somoogyi-könyvtárban a Móra-múzeum segítségével, ugyanis a gyár bezárását követően a múzeumba kerültek a megmaradt eszközök, berendezések és hangszerek. A programokról a kamara honlapján, a www.cskik.hu-n tájékozódhatnak az érdeklődők.



A röszei PaprikaMolnár Fűszerpaprika Malom és Múzeum őrzi a szegedi fűszerpaprika legendáját

Paprikaillatú levegő

Aki Szegedre érkezik, a fűszerpaprika szűkebb hazájába érkezik. Érthetetlen, hogy miért nem lehet egyetlen, a kétszáz éves legendát hirdető üzenettel sem találkozni a városban. Először szégyenkezett is Molnár Anita, hogy paprikamúzeuma a belvárostól messze, egy röszei tanya fogadja a világszerte ismert hungarikum, a fűszerpaprika-örlemény iránt érdeklődőket. De máshogyan is értelmezhető a PaprikaMolnár Fűszerpaprika Malom és Múzeum jelentősége: ez a szegedi paprika utolsó végvára, védője pedig a tanárból üzletasszonnyá avanzsált, egykori paprikás család lánya.

Rösze környékén járva félnapos programként kihagyhatatlan élményt nyújt a szegedi fűszerpaprika hírnevét öregbítő fűszerpaprika-malom és az üzem területén működő, az ország egyetlen paprikamúzeuma, melyet évente mintegy kétezer látogató keres fel. A 2008-ban megnyílt PaprikaMolnár Fűszerpaprika Malom és Múzeumba szinte a világ minden tájáról érkezett már vendég, bejárva a paprikakertet, ősszel a paprikát feldolgozó malmot, illetve az egész évben nyitva tartó, roppant informatív kiállítást, mely mellé tárlatvezetés is dukál.

BESZIPPANTHATÓ MÚLT

A 2010 óta kamarai tag PaprikaMolnár Kft. ügyvezetőjeként Molnár Anita, a múzeum megálmodója a kiállításon körbevezetve – ki tudja, hányadszorra már – lelkesen magyarázva mutatja be a fűszerpaprika múltját és jelenét: szól a paprikafajtákról, a fűszerpaprika származásáról, termesztéséről, feldolgozásáról, felhasználásáról. Összefoglalja, hogyan hatott a fűszernövény termesztésére és a családi gazdaságokra a két világháború, az államosítás, a szocializmus, a téjesítés. Mindez a szentmihályi Szánthó család teljes fűszerpaprika-termesztési dokumentációhagyatékával, felfűzött paprikacsövekkel, hasított paprikafüzérekkel, paprikafurkóval, korabeli fotókkal szemléltetve (például a Bartók téri fűszeres piacról és a családi hasítóüzemekről). A kiállítás autentikus: felvásárlási jegyek, örleményt tároló díszdobozok, fűszerpaprika-termesztést bemutató térképek tarkítják a falakat, polcokat.

A látogató érzi, itt nem csupán a szegedi fűszerpaprika meséjét hallja, annál sokkal többet kap: az alsóvárosiak, röszeiek, szentmihálytelkiek küzdelmes és fáradságos kenyérkereseti lehetősége és egyben sajátos életformája elevenedik meg a tágas térben. (Az 1930-as években közel 20 paprikamalom működött Szegeden, és mintegy 20 ezer szegedi és környékbeli élt a fűszerpaprikázásból.) A múlt tapintható, mi több, beszippantható: az egész üzem területén a fűszerpaprika kellemes illata lengi be a teret.



AZ ÍRÁS MEGMARAD

Molnár Anita érzelmileg erősen kötődik a fűszerpaprikához. A paprikázásba családja révén beleszületett, abban a röszei közösségben nőtt fel, ahol az egész falu ebből élt. Bár a katedrától sok évvel ezelőtt elköszönt, történelem–angol szakos mivoltát ma sem hazudtolja meg: a múzeumban rögtönzött történelemórákat tart a turistáknak. Miközben ismereteit jelentősen bővítette a magyarok máig legfontosabb és legkedveltebb fűszeréről, Bálint Sándor 1962-ben kiadott könyve, A szegedi paprika előtt tisztelegve 2022-ben megírta A szegedi paprika című könyvét, folytatva a szegedi fűszerpaprika történetének feldolgozását az 1950–1990 közötti időszakról. A mű hiánypótló: nemcsak a téjesítés korszakát veszi górcső alá, hanem családtörténetekkel, fotókkal gazdagon illusztrálva betekintést nyújt a 70–80-as évek modernizálódásába és a paprikafeldolgozás jelenébe is. Egyúttal PR-értéke is rendkívüli, a világhírnévnek örvendő szegedi hungarikum legendáját és jó hírét hivatott életben tartani.

A PAPRIKAMOLNÁR KÍNÁLATA

De a nyolc főt foglalkoztató PaprikaMolnár ügyvezetője nem csak szóval teszi ezt, hiszen az édesapja által épített malom irányítását még 2008-ban átvette Molnár Alberttől. Felvásárolja a környékbeli termelőktől a fűszerpaprika-termést, azt feldolgozza örleménnyé és fűszerkeverékké, majd többféle kiszerelésben csomagolja, értékesíti. Egyrészt állandó beszállítója jó pár vállalkozásnak, másrészt 4–5 éve elindított webáruházán keresztül az egész ország területén értékesíti az igen gazdag kínálatú portékát – ez adja az eladások kb. 10 százalékát. Zászlóshajójuk a szegedi édes és csípős paprika, valamint a magyar örölt csemege és csípős paprika, melyeket kézműves és standard minőségben készítenek. Az üzem területén található boltjában a közvetlen fogyasztóknak még füstölt paprikát, pelyhet, magolajat, csilikrémet és paprikás ajándéktárgyakat is kínálnak. Senki ne lepődjön meg, ha külföldi készítményeket is talál a polcokon: a füstölt és extrém csípős iránti igényekhez igazodva exkluzív a választék.



Prémiumtermékekből sincs hiány: ennek azok a szegedi cégek is örülhetnek, amelyek különleges szuvenírral igyekeznek kedveskedni üzleti partnereiknek. Az üzletasszony terve, hogy egységes termékcímkével dobhassa piacra a PaprikaMolnár termékeit, és díszcsomagolásban, nyomott díszdobozban árusíthassa prémiumkategóriás örleményeit. Exkluzív díszdobozban, különleges szegedi mintával díszített dobozban kínálna termékeit, ehhez keresnek dizájnt.

SZEGEDI JELKÉP LEHETNE

A hazai, minőségi örleményekre egyre nagyobb a fogyasztói igény, ugyanakkor a hazai gyártók a külföldi alapanyagból készült örlemények alacsonyabb áraival kénytelenek felvenni a versenyt abban az országban, amely az államosítás előtt Európában az első számú, a világon a második legnagyobb paprika-előállítóként volt ismert. Mára az egykori hazai paprikatermő területek kevesebb mint 10 százaléka maradt fenn; kevés a szabad paprika, ezért a PaprikaMolnár is kereskedik.

A szegedi fűszerpaprika és –örlemény jelenlegi népszerűsítésében

nagy szerepet kaphatna egy erőteljes brandépítés. Hiányoznak a városból a paprikás szuvenírek, emblémák, és mióta a Pick Múzeum is bezárt, Szegednek egyetlen látványos kötődése sincs a hungarikumhoz – leszámítva a röszei bázist. A röszei malom idén októberben immár negyedik alkalommal szervezi a Rózsapaprika Napot, ahol nyílt nap keretében engednek bepillantást az itt folyó munkába, illetve a paprikafűzér készítésének hagyományába – ezzel is erősítve a turisztikai attrakcióval kombinált hagyományőrzést.

Fenntartható múzeum

A PaprikaMolnár Kft. is részt vesz a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara zöld minősítés megszerzésére irányuló Ecotours projektjében: a fenntarthatóság jegyében Molnár Anita tanulmányúton vesz részt, tapasztalatot gyűjthet a digitális és zöldüzletfejlesztésről, a zöldítést is segítő mesterséges intelligenciáról, s ötleteket kap a fenntartható múzeum működtetéséhez.



Szegedet és vonzáskörzetét szolgálja ki a 32 éves Calendula Kft.

Felkészül: a harmadik Horváth

Horváth Miklós és fia, Gábor mindig hazavitte a munkát, az ebédlőasztalnál is a családi vállalkozásukról beszélgettek. Nem meglepő, hogy a 10 legsikeresebb hazai gazdabolt közé dolgozta be magát a 32 éves Calendula Kft. – és az sem, hogy a cég harmadik generációja, a 18 éves Márton is élénken érdeklődik a kereskedelem iránt.

Éppen hogy nagykorú lett, máris cégtulajdonosként köszönthette családját Horváth Márton, aki január óta rendelkezik tulajdonrészrel a családi vállalkozásként működő, 1992-ben alakult Calendula Kft.-ben. Az ifjú titán egyelőre az iskolapadot koptatja, de apja, Horváth Gábor és nagyapja, Horváth Miklós fokozatosan próbálják bevezetni őt a cégvezetés rejtelmeibe. Az a jövő zenéje, hogy Márton végleg a számára kijelölt úton marad-e, képviselve a harmadik generációt, az mindenesetre biztató jel, hogy jelenleg lelkesen ötletel a vállalkozásban – meg másutt is, de erről majd később.

A SIKERES VÁLTÁS RECEPTJE

A generációváltást nem is lehet egyik napról a másikra megoldani – véli apja, aki szerint egy családi üzlet sikeres átvétele több tényezőtől múlik: a legfontosabb a kapcsolati tőke átvétele az előző generációtól, valamint minél világosabban tisztázni a jogi,

illetve érzelmi kérdéseket, a szervezeti feladatokat, fejlesztési célokat. Ha minderre van elég kifutási idő, jól sikerülhet a stafétabot átadása. Hozzáteszi, annak ellenére, hogy a világot a családi vállalkozások mozgatják, a nagy múltú külföldi cégek 80 százalékánál nem valósul meg a sikeres váltás, a hazai cégeknek meg gyakorlatilag nincs erre irányuló tapasztalatuk. Itthon azt tanítják, egy cégvezetőnek 55 éves korára már foglalkoznia kell e kérdéssel.

Horváth Gábor szerencsésnek mondhatja magát: apa és fia három évtizede dolgoznak együtt, 80 éves édesapja a mai napig aktívan részt vesz a vállalkozás életében. Horváth Miklós a Bartók téri vetőmagboltot saját céggé 1996 óta viszi, de jóval korábban, még a Zöldért idejében és később az ÁFÉSZ-korszakban is kereskedelmi vezetőként dolgozott, melynek ma is jellegzetessége a vevőknek kimondottan tetsző retró hangulat.

Gábor „jól elsült kényszerpályának” tartja saját karrierjét, hiszen apja szükségmegoldásként hívta a Calendula Kft. kiskundorozsmai gazdaboltjába dolgozni még az 1990-es érettségi után, aztán annyira beleszeretett a kereskedelembé, hogy nem is próbált onnan kifarolni; 7–8 éve ő is tulajdonosként serénykedik, 2006 óta a Vársárhelyi Pál úti Kertészeti Áruházban, újabb nevén a Paraszt Plázában.

MINDANNYIAN MÁSOK

Miklós üzlettársként, kollégaként, mentorként áll mellette, sőt, még szomszédok is – sorolja Gábor, kiemelve, tökéletesen elkülönül a cégben a három generáció közötti különbség: a baby boom generációt képviselő Miklós óvatos, megfontolt vezető, aki a jogi dolgokban igencsak járatos. A Z generációs Márton mer nagyot álmodni, őt úgy kell visszafogni, az X generációs Gábor pedig valahol a kettő között áll. Ő viszi a kereskedelmet, a webáruházat és a marketing is az ő irányítása alatt zajlik. Egy azonban közös bennük: a generációkon átívelő, egymásra való odafigyelés. Ha minden a tervek szerint alakul, az újabb váltás is hasonlóan nyugodtan, de Márton számára sok tanúlással zajlik le.

EGYSÉGESEN PARASZT PLÁZA

Az offline értékesítésük a teljes bevétel mintegy 90 százalékát adja – a Bartók téri vetőmagbolttal, a dorozsmai gazdabolttal és a Kertészeti Áruházzal együtt. A ma mintegy 12 ezer terméket kínáló Paraszt Pláza, vagy ha úgy tetszik, Kertészeti Áruház olyan, mint egy szatócsbolt, a hely maximális kihasználásával mindent is árulnak benne. Lassan egy dolog nem fér be,

line is elérhető legyen, de a túl nagy falatot ildomos előtte alaposan megrágni, ezért inkább arra törekedtek, hogy a webáruházat vonzóvá, könnyen felhasználhatóvá tegyék vásárlóik számára. Egységes megjelenéssel, arculati kézikönyvvel idén álltak elő, az 1–3 napon belüli kiszállítást pedig a folyamat online nyomkövethetőségével egészítették ki. A webes megrendelések száma olyannyira felfutóban van, hogy



a vevő – fogalmaz Gábor. Ide járnak Szeged és vonzáskörzetének kertészkedni szerető magánszemélyei.

Az üzlet egyik legnagyobb erőssége a széles vetőmagkínálat, melyhez az a cél is társul, hogy a vevő igényeit a vetéstől a betakarításig folyamatosan ki tudják elégíteni. A felelősséget jelentő, az eladóktól szakmai felkészültséget igénylő növényvédő szerek értékesítését komolyan veszik. Gábor ezért is lett képzett növényorvos. A vonatkozó szabályozások naprakész ismereteket, folyamatos képzéseket igényelnek a stabil, sok esetben 20–30 éve itt dolgozó alkalmazottakból álló, 36 fős csapattól.

RÁKAPCSOLTAK A MARKETINGRE

A 2016-ban megtörtént vállalatirányítási rendszer bevezetésekor bevállalták a Paraszt Pláza webáruház elindítását is, mely 2020 óta az online értékesítést szolgálja. Azóta egyre több megrendelést kapnak a mintegy 5–6 ezer terméket kínáló felületen, és nem csak a Covid miatt, amikor sokan vettek kapát a kezükbe és lelkesen vetettek-palántáztak.

Az eredeti terv az volt, hogy a teljes áruházi termékkínálat on-

szükségszerűvé vált erre egy külön raktárhelyiség is – ez még megoldásra vár. Újdonság, hogy készülnek az őszi Black Fridayra.

KELL EGY HELY

Mivel a multik megjelenésével jelentős mennyiségű árucikk tűnt el az áruház polcairól és velük együtt a termelők is elmaradtak, a lakosság kiszolgálására, a kerthez köthető termékekre erősített rá a Calendula. Kerti sütögetéshez, bográcsoláshoz éppen úgy kínálnak felszerelést, mint a lekvárfőzéshez vagy a nyáresti borozgatáshoz. Mindez

ma már simán beleférhet kínálati palettájukba.

Így alakulhatott ki az a helyzet, hogy kinőtte magát az üzlethelyiség és kicsi a raktár. Van, hogy azért utasítanak vissza egy-egy forgalmazót, mert az új termékeknek nem találnak helyet a polcokon, sem azok alatt. Horváth Gábor nyitott a cégbővítésre, türelmesen kivárja a megfelelő lehetőséget.

Ajánlatból egyébként nincs hiány: több környékbeli kis falu gazdaboltosa keresi meg őket, vegyék át az üzletet tőlük. Ennek akkor lehet realitása, véli, ha tulajdonos szemléletű vezetőre bízhatják az irányítást.

ÖTLETBŐL NINC S HIÁNY

„Hidd el, mi már nagyok vagyunk” – így biztatja apját Márton, aki nemrégiben a franchise rendszer kiépítésével rukkolt elő felmenőinek. Az erre való felkészülés nagy és szép feladat lehet, mint ahogy a saját termékek piacra dobása is. Ötletről nincs hiány Horváthéknál, ezekhez készítenek jelenleg stratégiai tervet. A Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara születésénél bábáskodó, 1992 óta kamarai tag Calendula Kft. képviselőjében azért Gábor ma sem rest néhány hasznosítható tippért a kamarai rendezvényekre járni; tavaly szerezte meg a kamara berkein belül a kereskedelmi mesterlevelét, és egyre több kamarai klub meghívásának tesz eleget. A folyamatosan új kapcsolatokat kínáló kamarában a tagok fejlődése garantált – véli.

Arra pedig különösen büszke, hogy fia kezdeményezése nyomán tavaly ősszel elindult az Üzletember leszek elnevezésű, 17–23 éveseknek szóló kamarai klub, mely a leendő fiatal vállalkozók indulását hivatott segíteni.



A fodrászdinasztia 4. generációját nevelte ki Presztóczki Veronika

Élet a fodrászat körül



A családi örökség és az újító szellem egyaránt megjelenik Presztóczki Veronika munkájában, aki szorgalmával, kitartásával és szakmai alázatával számos elismerés mellett az aranykoszorús mester címet is kiérdemelte már. Története nem csupán a fodrászat szépségéről szól, annál jóval több: generációkon átívelő tudás, hagyomány és alkotás.

Senki ne higgye, hogy akinek a nagyapja és a szülei is fodrászok voltak, az ollóval és mesterlevéllel a kezében születik. Igaz, Presztóczki Veronika már háromévesen mosta az édesapja üzletében a vendégek haját és természetes közegének érezte a szalont, a tudást nem kapta örököül, azért alaposan meg kellett dolgoznia. Viszont eltanulta az édesapjától a szakma iránti tiszteletet és alázatot, melyeket kiegészített a saját maga szorgalmával, kitartásával és maximalizmusával. A tavasszal aranykoszorús mesterré avatott szakember szerint ezek nélkül senkiből sem válhat jó fodrász.

ÖSSZEFÉSÜLT VÉGEREDMÉNY

Az is iratlan szabály volt a családban, hogy „korra és nemre való tekintet nélkül első a vendég”. Így Veronika az első két másodpercben felméri, hogy ki milyen személyiség, és az egyéniségéhez igazítva készíti el a

frizurát – összefésülve az életkorával és a lelkiületével, no meg persze a mindenkori divattal. Egyértelmű, hogy az új trendeket pillanatok alatt el kell tudni sajátítani a gyakorlatban is. Érthető, ha nemcsak fizikai szakma ez – sokat kell állni –, hanem szellemi is: a folyamatos „agymunka”, kreativitás nagyfokú szellemi frissességet igényel.

A PRESZTÓCZKI (H)ŐSÖK

A néhai Presztóczki János – akit Veronika már nem ismerhetett személyesen – Hódmezővásárhelyen háznál dolgozott, itt tanította meg fiát, Ferencet, vagyis Veronika édesapját is a mesterségre, sőt, itt vette el feleségül a szentesi születésű Kovács Máriát, akit a szerelem vitt el Szentestől Hódmezővásárhelyre. János később feleségének is megtanította a fodrászmesterséget, sőt, Mária ikertestvére is fodrászként dolgozott, csak épp Szentesen.

De milyen érdekes is az élet: fiukat, Ferencet is elvitte a szerelem, Hódmezővásárhelyről Szentestre, itt talált rá élete párjára, így ebben a városban alapított családot, a mestervizsga után 1969-ben fodrászüzletét is itt nyitotta meg, amelyet az évtizedek alatt a kor elvárásai szerint folyamatosan bővített, fejlesztett.

Míg felesége fodráskellék-szaktüzet vitt 1980-tól és fodrászegékként dolgozott mellette, Ferenc megismertette lányát, Veronikát is a szakmával. Ferenc egyszer meg is dicsérte lányát, miszerint elég jól vág hajat az akkorra már magyar bajnoki címet is bezsebelt Veronika.

GÖRDÜLÉKENY GENERÁCIÓVÁLTÁS

A dinasztia harmadik generációs fodrászaként számos elismeréssel kitüntetett szakember azt is megtanulta édesapjától, hogy hogyan kell vállalkozást vezetni. 1991-ben egyéni vállalkozóként várta első vendégeit, és Ferenc 1996-ban bekövetkezett halálakor gazdasági fennakadás nélkül vette át a szalont, később a fodráskellék-szaktüzet is. No meg a tanulókat, hiszen több száz fodrász tanulta meg a mesterséget Presztóczkiéknál.

A folyamatos fejlesztés mindig is a fókuszban volt a családban; 2017-ben Veronika nagy volumenű korszerűsítést hajtott végre a szalonban, amely korábban édesapjáé volt. Mind az infrastruktúrát, mind a szalon felszereltségét, megjelenését modernebbé varázsolta. A szolgáltatásokat szoláriummal bővítette. Nem véletlenül: tudatosan készült a negyedik generáció megjelenésére, hiszen fia, Levente is ezt a hivatást választotta. Szerette volna, ha a szakmai tudás és a cégvezetési ismeretek mellé egy vonzó üzletet is átadhat az akkor még kezdő fodrász fiúnak. Persze korántsem arról van szó, hogy Veronika kivonulni készül az üzletből, a régi vágású fodrászoknál ez ismeretlen fogalom, képtelenség letenni az ollót.



SZIGORÚ, DE...

– Vagy rendesen csináljuk, vagy sehogy! – ez Veronika jelmondata saját maga, a tanuló és fia felé is. A fodrászmester elárulta, nem erőltette rá a szakmát Leventére, ahogy annak idején őt sem presszionálták a szülei a fodrászat felé. De ha már ezt választotta az ő gyermeke is, mindent alaposan megtanított neki, amit csak lehetett, éppen úgy, mint egykor neki az édesapja – jegyezte meg. Így az újabb generációváltás, illetve a közös munka sem okoz fennakadást az üzletben, hagyja kibontakozni a 21 éves ifjút, aki több országos versenyen ért már el dobogós helyezést. Ebben is Veronikát követi, aki 2011-ben és 2013-ban munkájáért miniszteri elismerő oklevelet kapott, 2001-ben megkapta az Ezüstkoszorús, 2024-ben pedig az Aranykoszorús Mester címet.

ÉLET A FODRÁSZAT KÖRÜL

A fodrászszakma nemcsak most divatos, mindig is az volt, hiszen a szépség, a divat vonzó ágazat, de nem minden tanulóból válik végül fodrász. Presztóczki Veronika aranykoszorús fodrászmester az iparkamara tagja-

ként (2000 óta), korábbi duális képző-partnereként megannyi fiatalnak adta át tudását, a Szakma Sztár Fesztiválokról rendszeresen dobogós helyezést hoztak el diákjai. A Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara mestervizsgaelnökeként nagyon fontosnak tartja a fiatalok magas szintű képzését. A fodrászok vizsgakövetelménye a trendeknek megfelelően folyamatosan változik, manapság már férfimelírt és férfidauert is készítenek a mestervizsgára jelentkezők, sőt, 1994 óta ismét

elvárás a paróka- és póthajkészítés. Mutatott is nekünk egyet, amit még az édesapja készített.

Relikviákból egyébként sincs hiány a takaros szalonban, hiszen Veronika gyűjtőként az egyik vitrinben csakis régi fodráskellékeket állított ki – főleg a nagyszülei műhelyéből –, de sokat látott melegdauerező gépet is őriz. Aki pedig az elmúlt évtizedekben szerzett elismeréseire kíváncsi, annak van mit néznie: az üzlet egyik falát sűrűn borítják a rámozott oklevelek.



Mindenki a saját szakmájához értsen tökéletesen

Mitől lesz sikeres egy vállalkozás 2024-ben, és hogyan támogathatja hatékonyan egy bank a szektor szereplőit? Dancsné Engler Bernadett, az OTP Bank mikro- és kisvállalkozói területének vezetője szerint a sikerre nincs általános recept, de van olyan terület, amibe mindig érdemes fektetni.

Hogyan látja a mikro- és kisvállalkozások helyzetét Magyarországon?

Az elmúlt években többször volt szükség gyors alkalmazkodásra és újratervezésre, ami miatt óvatosabbá váltak a szektor szereplői. Azonban továbbra is kulcsfontosságú a versenyképesség javítása és a hatékonyság növelése, amiben igyekszünk partnerként támogatni őket.

Milyen pénzügyi és bankolási igények jellemzik ezt a szegmenst?

A mikro- és kisvállalkozások részéről alapelvárás, hogy olyan szolgáltatáscsomagokat kínáljunk nekik, amelyek alacsony díjakkal és magas funkcionalitással rendelkeznek. Továbbá sokan preferálják a mobilra optimalizált online folyamatokat, az elektronikus számlázási és online fizetési lehetőségeket.

Az OTP Bank milyen eszközökkel támogatja a kisvállalkozások növekedését?

Többek között egyedi igényekre szabott pénzügyi eszközökkel, de fontos hangsúlyozni, hogy a banki kapcsolat többről szól a finanszírozásnál. Hozzá tartozik például a személyre szabott



tanácsadás és a széles körű digitális szolgáltatások biztosítása is, amivel ügyfeleink időt és költséget takaríthatnak meg.

Ön szerint mitől lesz sikeres egy vállalkozás 2024-ben?

Nincs általános recept, de a szakértelembe és az innovációba mindig célszerű fektetni, mert a minél jobb szolgáltatások és folyamatok pozitívan hatnak a bevételekre. Néha nem árt arra is emlékeztetni magunkat, hogy nem kell mindent egyedül megoldani. Ami elvárható, az az, hogy mindenki a saját szakmájához értsen tökéletesen, a többi területen pedig – pénzügy, marketing – érdemes külső támogatást, szakértelmet igénybe venni. (X)



DIÁK, FŐÁLLÁSÚ ÉS NYUGDÍJAS MUNKAERŐ SZERVEZÉS

BÍZZA RÁNK A SZERVEZÉST ÉS A TOBORZÁST!

**HA BIZTOS MUNKA,
AKKOR BIZTOS KÉSZ!**



WWW.BIZTOSKESZ.HU



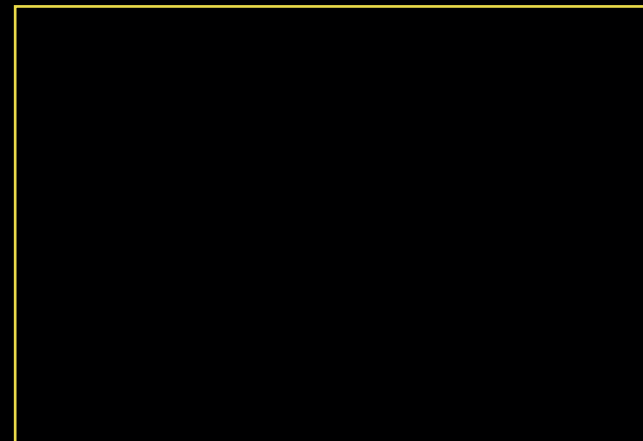
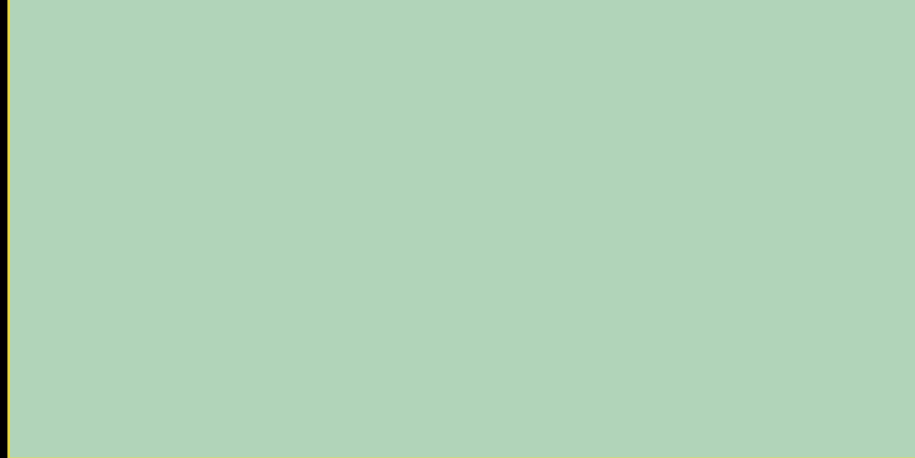
Lépj ki a homályból!

51 ÉVE A DIVATÉRT 31 ÉVE AZ ÉLESLÁTÁSÉRT

- SZEMÜVEG
- NAPSZEMÜVEG
- KONTAKTLENCSE
- SZEMVIZSGÁLAT
- CÉGES SZŰRÉSEK



SZEGED, BARTÓK TÉR 11. // BARTÓK TÉR 5.



Nem minden az árbevétel: Változó képet mutat a legnagyobb vállalkozások teljesítménye

A következő oldalakon bemutatjuk a 2023-ban legmagasabb nettó árbevételt elérő 100 Csongrád-Csanád vármegyei székhellyel rendelkező vállalkozást, megvizsgálva gazdasági mutatóikat, létszámadataikat. Az aktuális vállalkozói helyzetkép mellett a tendenciákat is megvizsgáljuk elemzésünkben, összehasonlítva az előző év eredményeivel az idei teljesítménymutatókat, valamint ágazati és járási szinten is feltérképeztük, hogy történt-e változás a vármegye vállalkozói struktúrájában.

A kiadványunkban szereplő TOP 100 lista, valamint az ezen alapuló elemzés a 2023-as üzleti évre vonatkozó nyilvánosan elérhető beszámolók alapján került összeállításra.

NOMINÁLIS VS. REÁLNOVEKEDEÉS

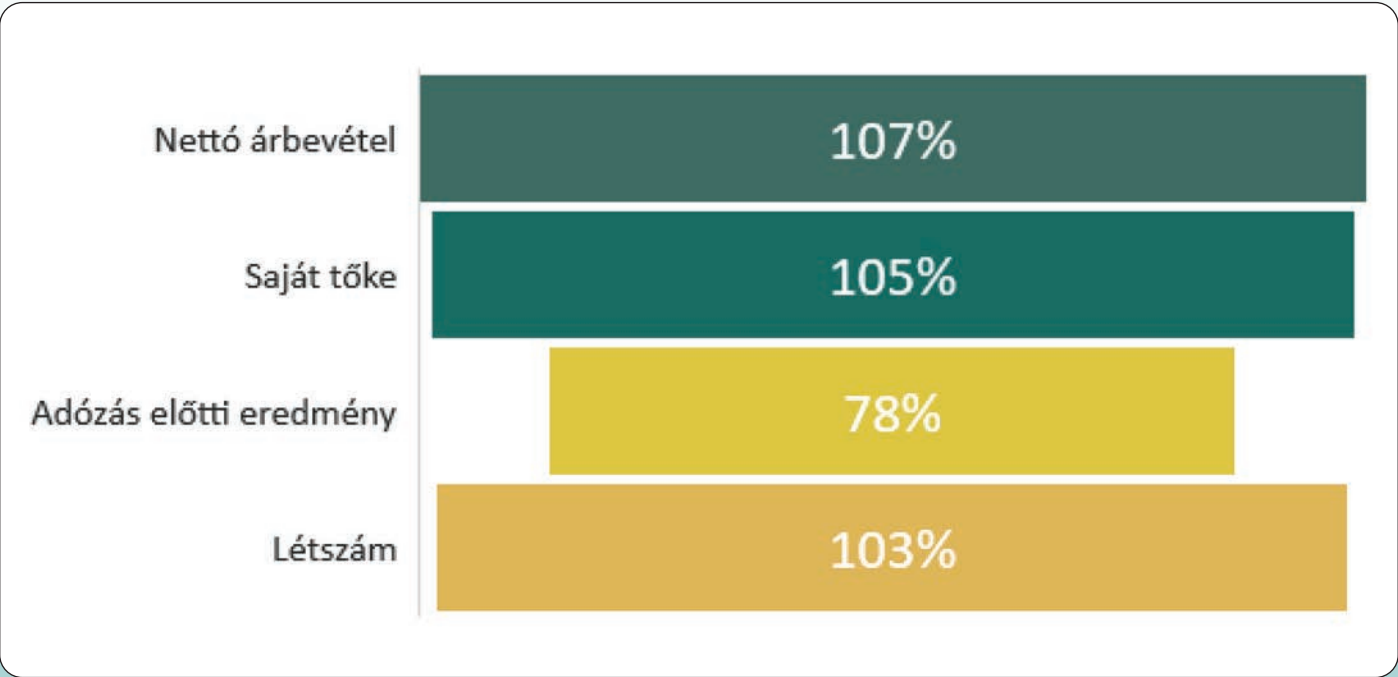
Már a tavalyi évben is szükségesnek tartottuk, hogy az infláció mértékét is figyelembe vegyünk a nettó árbevétel-növekedés elemzése során, idén azonban még lényegesebb, hogy az infláció mértékét vegyük figyelembe. Míg

2022-ben 14,5 százalékos mellett 21%-kal nőtt a TOP 100 vállalkozás összteljesítménye, addig 2023-ban 17,6%-os infláció mellett 7%-kal emelkedett csak az összesített nettó árbevétel. Elmondhatjuk tehát, hogy míg 2022-ben reálértéken is tudtak még növekedni a vállalkozások, addig 2023-ra reálértéken több mint 10%-kal csökkent a teljesítményük.

HOGYAN VÁLTOZOTT A TOP 100 ÖSSZTELJESÍTMÉNYE AZ ELMÚLT ÉVBEN?

A TOP 100 nettó árbevétel-növekedése mellett tovább árnyalja a képet a pénzügyi mutatók és a létszám vizsgálata is. Míg a 100 vállalkozás saját tőkéje 5%-kal, az összesített létszáma pedig 3%-kal magasabb, mint az előző évi lista esetében, addig az adózás előtti eredmény 22%-kal csökkent a tavalyi évhez képest. Több vállalkozás is alacsonyabb adózási eredményt tudott elérni 2023-ban, 8 vállalkozás pedig negatív adózás előtti eredménnyel zárta az évet.

1. ábra: A 2023-as TOP 100 vállalkozás összteljesítményének aránya a 2022-es TOP 100 összteljesítményéhez képest



ÚJONCOK ÉS FELTÖREKVŐK

Az elmúlt évek TOP 100 listáit összehasonlítva azt láthatjuk, hogy különösen a lista első felében jelentős változások nem történnek a sorrendet illetően, jellemzően a vármegyében működő nagyvállalkozások foglalnak itt helyet, melyek között több közműszolgáltató, nemzetközi hátterű vagy országos illetékességű cég is található. A következőkben azoknak a vállalkozásoknak kívánunk láthatóságot

biztosítani, akik ágazati TOP-listákba ugyan nem kerültek be, viszont az előző évhez képest kiemelkedő eredményt nyújtottak.

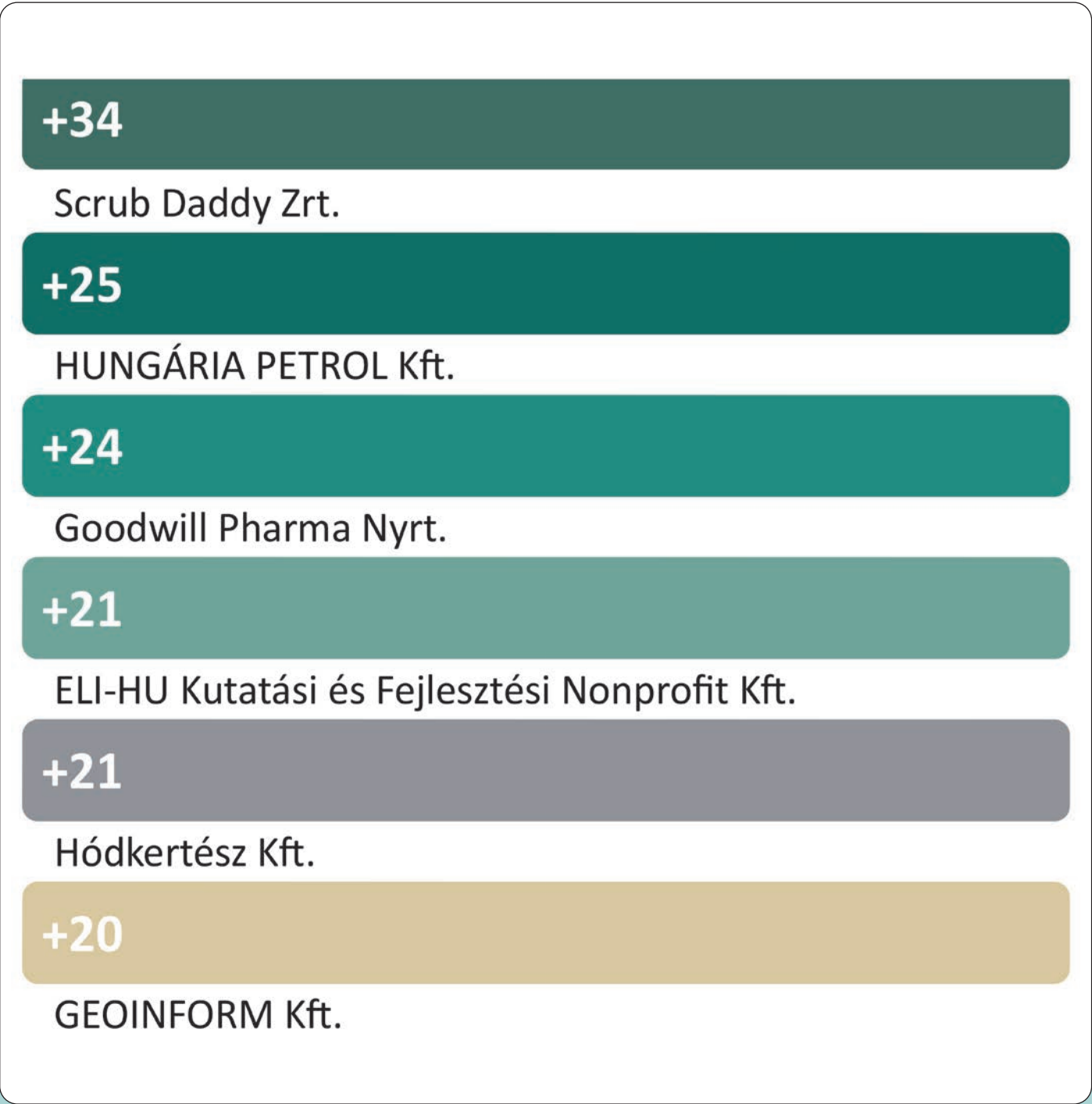
14 új vállalkozást köszönhetünk a TOP 100 listán, akik közül többen nemcsak felkerültek a listára, de rögtön elsőkelő helyen végeztek. Tevékenységüket tekintve 6 kereskedelmi, 4 szolgáltató, 2 feldolgozóipari és 1-1 építőipari, valamint mezőgazdasági vállalkozás foglalta el helyét a TOP 100-ban.

2. ábra: Újonnan bekerülő, a tavalyi listában nem szereplő vállalkozások és helyük a rangsorban



6 olyan vállalkozást is találunk, amely már tavaly is bekerült a legjobb 100 közé, azonban idén legalább 20 hellyel javította pozícióját. Ha tevékenységüket tekintjük, itt azt láthatjuk, hogy van köztük tisztítószer gyártásával, gépjár-műüzemanyag-kiskereskedelemmel, gyógyszer, gyógyászati termék nagykereskedelmével foglalkozó cég, de találunk kutatás-fejlesztéssel, zöldség-, gyümölcs-nagykereskedelemmel, földgázkitermelési szolgáltatással foglalkozó céget is.

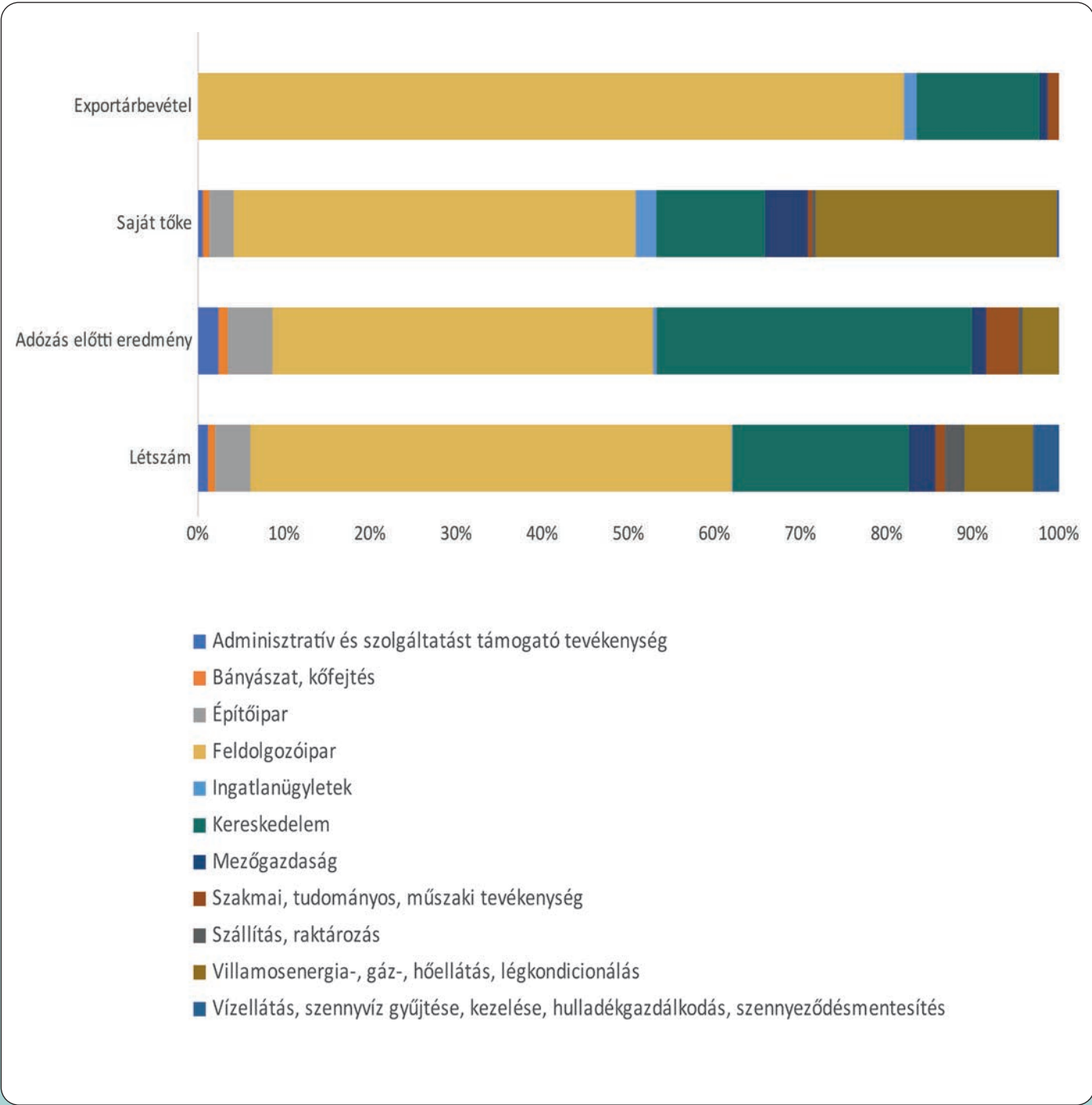
3. ábra: A 2023-as TOP 100 lista rangsorához képest legtöbb helyet előrelépő vállalkozások



A FELDOLGOZÓIPARI VISSZAESÉS TÜKRÖZŐDIK A TOP 100 VÁLLALKOZÁS TELJESÍTMÉNYÉBEN IS

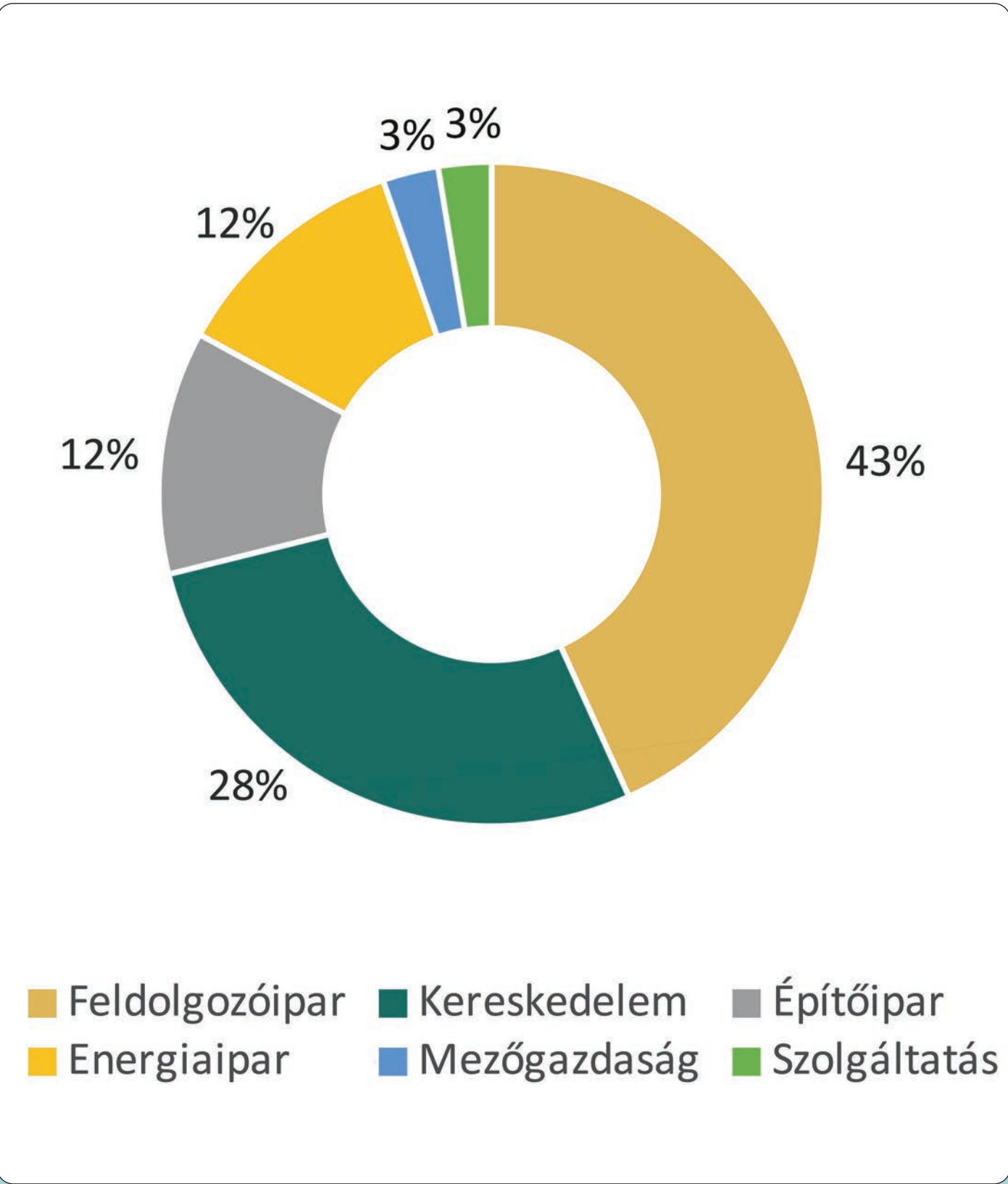
Míg az előző évekre az volt a jellemző, hogy a nettó árbevételtől eltekintve a feldolgozóipar dominált a különböző pénzügyi mutatók és létszámadatok tekintetében, addig az idei évben a TOP 100 vállalkozás szintjén is érezhető a vármegyére, illetve az országra jellemző feldolgozóipari visszaesés hatása. Az exportárbevételnél a leglátványosabb a változás: 90%-ról 82%-ra csökkent a feldolgozóipar hozzájárulása, míg a kereskedelemé 7%-ról 15-re nőtt. Az adózás előtti eredmény esetében 51%-ról 45%-ra csökkent a feldolgozóipari arány, ami 29%-ról 37%-ra nőtt a kereskedelmi ágazatban. A létszám esetében is változtak az arányok: míg tavaly közel 60% dolgozott feldolgozóipari vállalkozásnál, addig ez már csak 56%.

4. ábra: Az egyes ágazatok hozzájárulása a TOP 100 eredményeihez



Csongrád-Csanád vármegye gazdasági sajátossága, hogy itt jelenik meg az országos dohánykereskedelemhez kapcsolódó gazdasági eredmény, ami a 2023-as évben a TOP 100 vállalkozás nettó árbevételének 37%-át jelentette. Mivel ez a kiugró érték elfedi a további 99 vállalkozás eredményét, ezért az alábbiakban az Országos Dohányboltellátó Zrt. nélkül láthatjuk, hogy a különböző ágazatokban és tevékenységek szerint hogyan oszlik meg a nettó árbevétel.

5. ábra: Nettó árbevétel ágazatok szerint (kivéve: dohányáru-nagykereskedelem)



6. ábra: TOP 25 nettó összárbevételhez hozzájáruló tevékenység (kivéve: dohányáru-nagykereskedelem)



FELDOLGOZÓIPAR TOP 5					
	TOP 100	Cégnév	Főtevékenység	Nettó árbevétel (millió forint)	2023/2022
1.	4.	SOLE-MiZo Zrt.	Tejtermék gyártása	120 288	99%
2.	5.	Givaudan Hungary Kft.	M.n.s. egyéb élelmiszer gyártása	92 432	104%
3.	6.	PICK SZEGED Zrt.	Hús-, baromfihús-készítmény gyártása	83 025	103%
4.	8.	ContiTech Fluid Automotive Hungária Kft.	Gumiabroncs, gumitömlő gyártása	57 795	96%
5.	9.	HUNGERIT Zrt.	Baromfihús feldolgozása, tartósítása	55 541	97%

Az alábbi listák ágazatonként tartalmazzák a TOP 5 legmagasabb nettó árbevételt tartalmazó vállalkozást főtevékenységükkel kiegészítve. Az utolsó oszlopban láthatjuk, hogyan változott nettó árbevételük a 2022-es évhez képest.

KERESKEDELEM TOP 5					
	TOP 100	Cégnév	Főtevékenység	Nettó árbevétel (millió forint)	2023/2022
1.	1.	Országos Dohányboltellátó Kft.	Dohányáru nagykereskedelme	1 048 317	108%
2.	7.	HANSA-KONTAKT Kft.	Élelmiszer, ital, dohányáru vegyes nagykereskedelme	81 945	112%
3.	11.	Agrimill Kft.	Gabona, dohány, vetőmag, takarmány nagykereskedelme	46 388	117%
4.	16.	FESZÜLTSG Kft.	Fémáru, szerelvény, fűtési berendezés nagykereskedelme	26 681	80%
5.	17.	Délalföldi Kertészek Szövetkezet	Zöldség-, gyümölcs-nagykereskedelem	25 151	120%

ÉPÍTŐIPAR TOP 5					
	TOP 100	Cégnév	Főtevékenység	Nettó árbevétel (millió forint)	2023/2022
1.	2.	KÉSZ Építő Zrt.	Épületépítési projekt szervezése	147 954	152%
2.	22.	PROVIM Kft.	Épületépítési projekt szervezése	16 993	129%
3.	44.	DÉLÚT Kft.	Út, autópálya építése	9 271	78%
4.	45.	CSOMIÉP-ENTER Kft.	Lakó- és nem lakóépület építése	9 148	104%
5.	53.	MATECH Magyar Technológiai Kft.	Épületépítési projekt szervezése	7 608	54%

MEZŐGAZDASÁG TOP 5					
	TOP 100	Cégnév	Főtevékenység	Nettó árbevétel (millió forint)	2023/2022
1.	26.	Hód-Mezőgazda Zrt.	Tejhasznú szarvasmarha tenyésztése	15 343	111%
2.	32.	BAR-INT Kft.	Baromfitenyésztés	12 135	112%
3.	41.	Árpád-Agrár Zrt.	Vegyes gazdálkodás	10 304	117%
4.	73.	Hód-Tész Szövetkezet	Növénytermesztési szolgáltatás	5 570	93%
5.	98.	KINIZSI 2000 ZRT.	Gabonaféle (kivéve: rizs), hüvelyes növény, olajos mag termesztése	4 416	123%

A VÁLLALKOZÁSOK HARMADÁNÁL CSÖKKENT A LÉTSZÁM

A tavalyi évhez képest több mint 600 fővel nőtt a TOP 100 vállalkozás által foglalkoztatottak létszáma, így már közel 22.000 munkavállalót foglalkoztatva. A 3%-os növekedés mellett azonban meg kell jegyezni, hogy 37 vállalkozásnál csökkent az átlagos állományi létszám, további 19-nél pedig nem változott.

TOP 5 MUNKÁLTATÓ					
	TOP 100	Cégnév	Főtevékenység	Létszám (fő)	2023/2022
1.	6.	PICK SZEGED Zrt.	Hús-, baromfihús-készítmény gyártása	1 613	90%
2.	8.	ContiTech Fluid Automotive Hungária Kft.	Gumiabroncs, gumitömlő gyártása	1 559	95%
3.	9.	HUNGERIT Zrt.	Baromfihús feldolgozása, tartósítása	1 531	95%
4.	4.	SOLE-MiZo Zrt.	Tejtermék gyártása	1 148	95%
5.	3.	MVM Démász Áramhálózati Kft.	Villamosenergia-elosztás	1 038	100%

A NETTÓ ÁRBEVÉTELEN TÚL

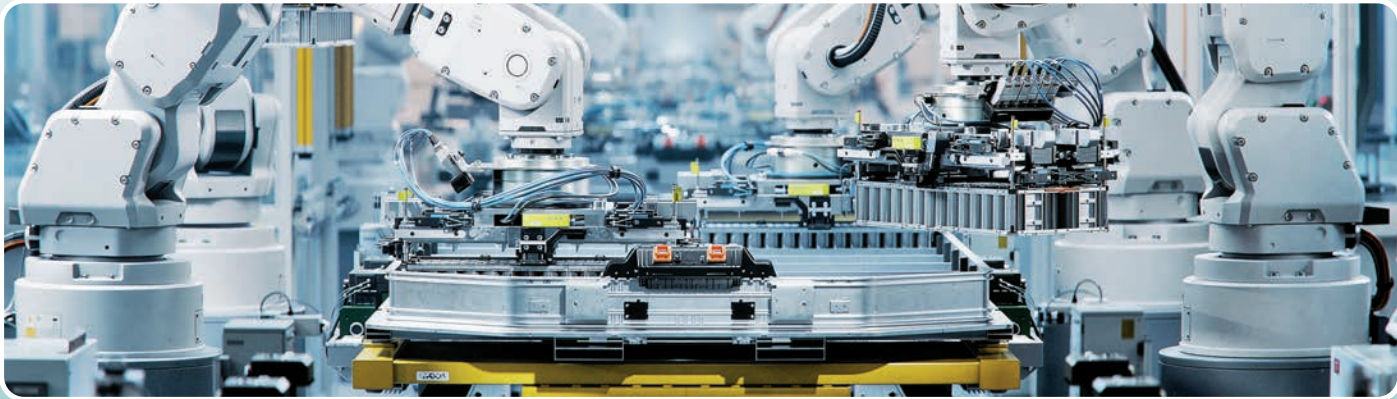
TOP 100 listánkban a nettó árbevétel mellett megtalálhatóak további pénzügyi mutatók is: az exportárbevétel, a saját tőke és az adózás előtti árbevétel. A következő oldalakon ezen pénzügyi mutatók szerint rangsoroltuk a legjobban teljesítő vállalkozásokat.

A lista összetétele az előző évhez képest nem változott érdemben, azonban míg a tavalyi évben csak egy mutató volt, ahol csökkent az előző évhez képest a TOP 5-be kerülő vállalkozások eredménye, addig most mindhárom mutató esetében találunk csökkenő értékeket. A feldolgozóipar exportárbevételének csökkenése szembetűnő, a TOP 5 vállalkozásból 4 esetében alacsonyabb volt 2023-ban az exportértékesítésből származó bevétel. Mind a 100 listán szereplő vállalkozást tekintve az adózás előtti eredmény csökkenése a legjelentősebb, ugyanis 20%-kal alacsonyabb a 2023-as érték az előző évinél.

A TOP 5 LEGNAGYOBB EXPORTÁRBEVÉTELŰ VÁLLALKOZÁS					
	TOP 100	Cégnév	Főtevékenység	Exportárbevétel (millió forint)	2023/2022
1.	5.	Givaudan Hungary Kft.	M.n.s. egyéb élelmiszer gyártása	92 428	104%
2.	8.	ContiTech Fluid Automotive Hungária Kft.	Gumiabroncs, gumitömlő gyártása	55 719	95%
3.	10.	ContiTech Rubber Industrial Kft.	Egyéb gumitermék gyártása	51 119	91%
4.	4.	SOLE-MiZo Zrt.	Tejtermék gyártása	37 968	89%
5.	9.	HUNGERIT Zrt.	Baromfihús feldolgozása, tartósítása	23 330	90%

A TOP 5 LEGNAGYOBB SAJÁT TŐKÉVEL RENDELKEZŐ VÁLLALKOZÁS					
	TOP 100	Cégnév	Főtevékenység	Saját tőke (millió forint)	2023/2022
1.	3.	MVM Démász Áramhálózati Kft.	Villamosenergia-elosztás	140 497	100%
2.	10.	ContiTech Rubber Industrial Kft.	Egyéb gumitermék gyártása	72 449	82%
3.	6.	PICK SZEGED Zrt.	Hús-, baromfihús-készítmény gyártása	64 529	113%
4.	12.	MVM Égáz-Dégáz Zrt.	Gázelosztás	61 363	121%
5.	5.	Givaudan Hungary Kft.	M.n.s. egyéb élelmiszer gyártása	30 500	108%

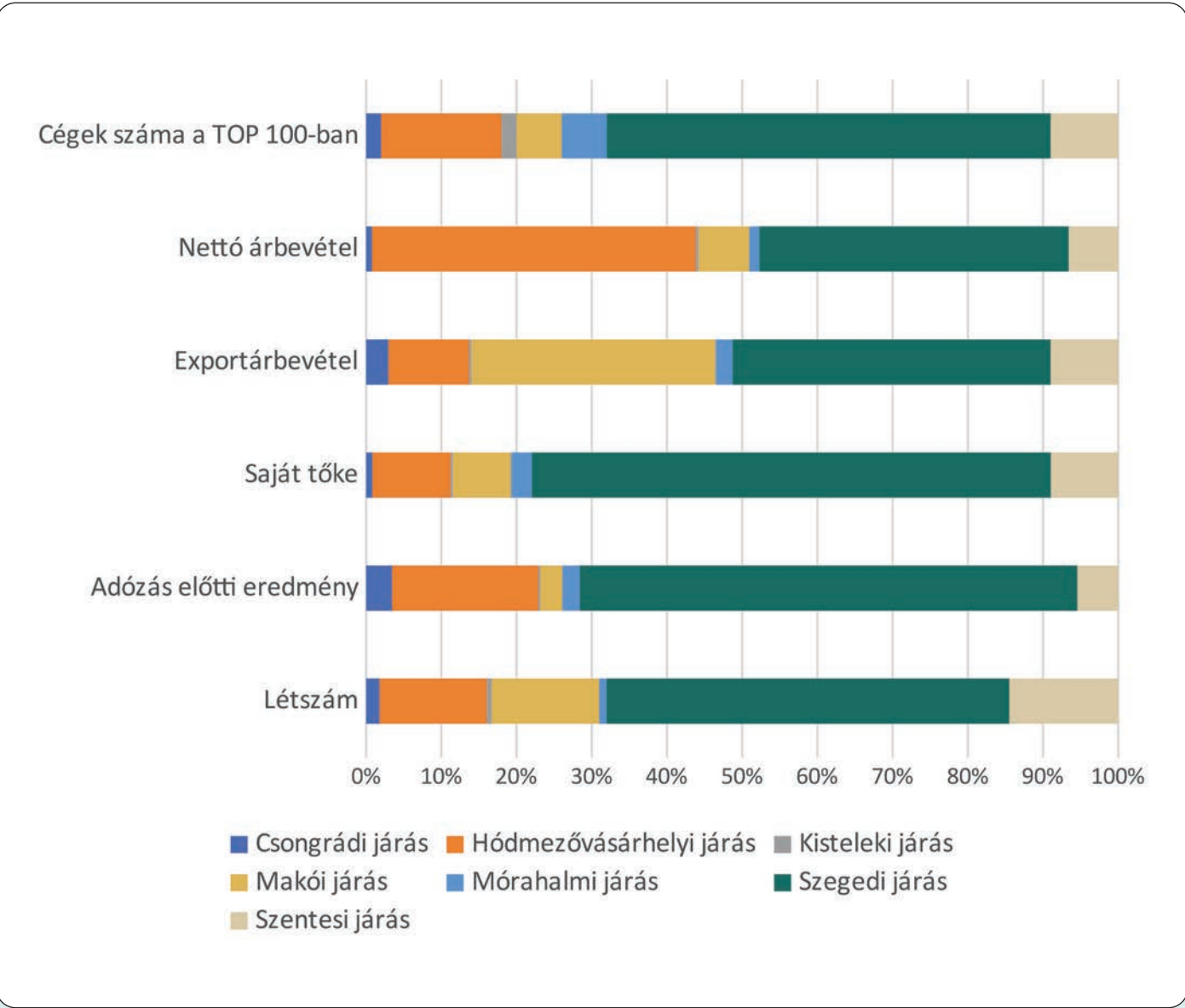
A TOP 5 LEGNAGYOBB ADÓZÁS ELŐTTI EREDMÉNNYEL RENDELKEZŐ VÁLLALKOZÁS					
	TOP 100	Cégnév	Főtevékenység	Adózás előtti eredmény (millió forint)	2023/2022
1.	10.	ContiTech Rubber Industrial Kft.	Egyéb gumitermék gyártása	20 358	87%
2.	1.	Országos Dohányboltellátó Kft.	Dohányáru nagykereskedelme	10 292	116%
3.	6.	PICK SZEGED Zrt.	Hús-, baromfihús-készítmény gyártása	8 222	116%
4.	7.	HANSA-KONTAKT Kft.	Élelmiszer, ital, dohányáru vegyes nagykereskedelme	6 968	137%
5.	13.	LEGRAND Zrt.	Áramelosztó, -szabályozó készülék gyártása	4 423	41%



MINDEN JÁRÁSBAN VAN TOP 100-AS CÉG

A 2023-as üzleti év eredményei alapján minden járásból került be vállalkozás a legjobb 100 közé, de továbbra is a Szegedi járásból kerültek be legtöbben. Az alábbi ábrán látható, hogyan oszlanak meg a járások között a TOP 100 vállalkozáshoz tartozó értékek gazdasági mutatók szerint. A következő oldalon lakosságarányosan ábrázoljuk a járások közötti megoszlást, így már kevésbé dominánsak a Szegedi járás eredményei.

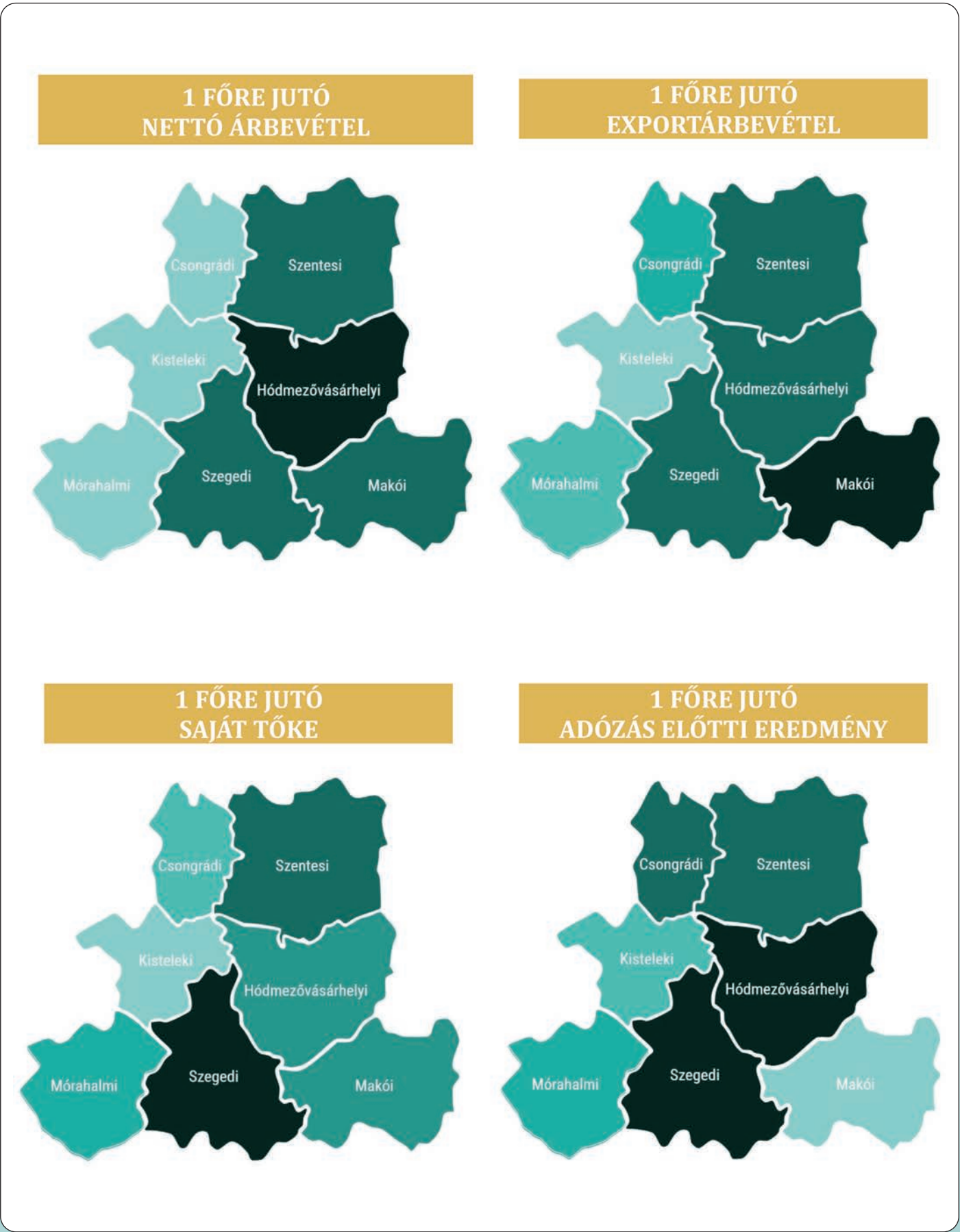
7. ábra: Az egyes járások hozzájárulása a TOP 100 eredményeihez



MÓDSZERTAN

A TOP 100 lista, valamint a kiadványunkban megjelenő gazdálkodási adatok az Elektronikus Beszámoló Portálra feltöltött, 2023. évre vonatkozó beszámolókból kerültek legyűjtésre. A TOP 100 lista és a kapcsolódó elemzések kizárólag kamarai kollégák által összegyűjtött, nyilvános adatokat tartalmaznak. Az adatok az Elektronikus Beszámoló Portál 2024. szeptember 6-i állapota alapján kerültek összeállításra. A TOP 100 listában N/A rövidítéssel szerepelnek azon adatok, melyek nem voltak elérhetőek a felhasznált forrásokban. A 2022-es sorrend a Kamarai Nyilvántartórendszer adatbázisán alapul.

A TOP 100 GAZDÁLKODÁSI ADATAI LAKOSSÁGARÁNYOSAN JÁRÁSONKÉNT

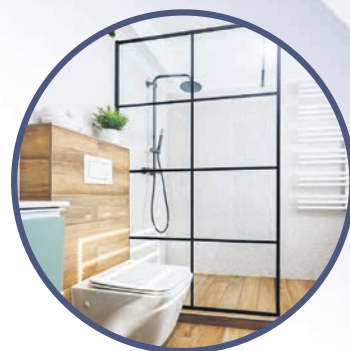


Terrakotta Csempecentrum

EGYSZERŰTŐL AZ EXKLUZÍVIG!

Burkolatok, szaniterek,
segédanyagok kis- és
nagykereskedelme már több,
mint 30 éve!

TERRAKOTTA.HU



Terrakotta Csempecentrum Szeged
6728 Szeged, Dorozsmai út 14/B.

Terrakotta Csempecentrum Baja
6500 Baja, Keleti körút 5.

Terrakotta Csempecentrum Békéscsaba
5600 Békéscsaba, Bartók B. út 46-50.

Terrakotta Csempecentrum Makó
6900 Makó, Kossuth L. u. 22.

Terrakotta Csempecentrum Orosháza
5900 Orosháza, Veress József u. 2.



Szeretné, ha kollégái a legegészségesebb munkahelyi
környezetben dolgozhatnának?
Fontos Önnek a jó közérzet?
Mi tudjuk a megoldást!



SolveAir®



SolveAir levegőfertőtlenítő termékcsalád

✓ megoldást nyújt minden kihívásra vegyszerek, filterek és ózon nélkül,
ezért emberi jelenlétben biztonságosan üzemeltethető.



Nincs többé pollen okozta tüsszögés.

Influenza szezonban is vírus és
baktérium mentes levegőt biztosít.

A penészgomba spórákat is
semlegesíti.

Nem marad más, mint a friss és
kórokozómentes levegő.

Egyszerűen és gyorsan szerelhetők
falra, mennyezetre, légtechnika
csövekbe, közlekedési eszközökbe
egyaránt.



sales@solvelectric.hu



www.solvelectric.hu



+36 20 203 9991

TOP 100

CSONGRÁD-CSANÁD VÁRMEGYE GAZDASÁGA 2024

Megjelenteti:
Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara
6721 Szeged, Párizsi krt. 8–12.

Dr. Tráserné Oláh Zsuzsanna kamarai titkár
Piti Enikő vállalkozásfejlesztési koordinátor
Kiss Anna kommunikációs munkatárs

KSH Komplex szolgáltatások osztálya

Mediaworks Hungary Zrt. Délmagyarország Kiadó
6729 Szeged, Szabadkai út 20.

Projektmenedzser, szerkesztő: Gombár Gabriella

Főszerkesztő: Király Ernő

Újságírók: Nánai Márta, Kiss Anna, Örfi Ferenc

Borítóterv: Binges Nóri

Kiadványszerkesztő: Donáth B. Attila

Fotók: Karnok Csaba, Török János

Fotóillusztrációk: PuzzlePix Fotóügynökség, Shutterstock

Nyomdai munkák:
Innovariant Nyomdaipari Kft., 6750 Algyő, Ipartelepi út 4.

Készült: 2000 példányban

ISSN 3004-1996

DÉLMAGYARORSZÁG
ALAPÍTVÁ 1910-BEN



Üzletfejlesztés karnyújtásnyira

enterprise
europe
network

KAPCSOLÓDJON BE VELÜNK
A VILÁG LEGNAGYOBB
ÜZLETFEJLESZTÉSI HÁLÓZATÁBA!

NEMZETKÖZI ÜZLETÉPÍTŐ SZOLGÁLTATÁSAINK:

- cégre szabott tanácsadás a külpiacra lépés, az innováció, a fenntarthatóság, a kapacitásbővítés és a digitalizáció területén
- pályázatfigyelés, finanszírozási tanácsadás
- jogszabályi-, gazdasági-, piaci- és országinformációk biztosítása, cégellenőrzés
- nemzetközi üzleti partnerkereső szolgáltatás az export-import, a technológia, a K+F és a nemzetközi projektek területén
- képzések, üzletember-találkozók, konferenciák, kapcsolatépítő események szervezése

eenszeged@cskik.hu
www.cskik.hu/een
+36-62/554-253



