

KAMARAI FUTÁR

XXX. évfolyam 2024. december

A CSONGRÁD-CSANÁDI KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA LAPJA

NÉGY GENERÁCIÓ nyelvét kell értenie egy munkahelyi vezetőnek

GYENGÉLKEDŐ GAZDASÁG, ÚJ LENDÜLET
– ÉVÉRTÉKELŐ DR. KÓKUTI ATTILÁVAL (2–4. O.)

INDUL A DEMJÁN TŐKEPROGRAM (3. O.)

PRINCZ ANDREA: ÉN ÍGY CSINÁLNÁM, DE
KÍVÁNCSI VAGYOK, TE HOGYAN CSINÁLOD (5. O.)

MÁLNAY BARNABÁS: UNIKORNISOK
CSÓTÁNYOK, ZEBRÁK, PULYKÁK (6. O.)

AUTOMATIZÁLT RAKTÁRRAL GYARAPODOTT
A FLORIN (14. O.)

Mit hozott 2024 a vállalkozásoknak? – évértékelő Dr. Kőkuti Attilával

Gyengélkedő gazdaság, ÚJ LENDÜLET

Az elmúlt év számos váratlan fordulatot hozott a gazdaságban, amely a helyi vállalkozásokat is jelentősen érintette. Az infláció, a csökkenő vásárlóerő és a német gazdaság visszaesése mind éreztette hatását, ugyanakkor pozitív példák is akadnak, mint a BYD beruházása. Évértékelő interjúra kértük a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara elnökét, Dr. Kőkuti Attilát, aki részletesen elemezte a jelenlegi helyzetet, ismertette a kamara célkitűzéseit és bemutatta azokat az új programokat, amelyekkel segíteni kívánják a helyi vállalkozások alkalmazkodását a gazdasági változásokhoz.

– Számítalan változás történt országos és vármegyei szinten is a gazdaságot érintően 2024-ben, miközben több ezer vállalkozó fordult meg a kamarában, a kamara rendezvényein. Hogyan értékelné ezt az évet?

– Ha a gazdaságot nézzük, akkor nem sok jót tudok mondani sajnos. A beruházások volumene csökkent, a lakossági fogyasztás nem állt helyre, az ipari termelés pedig alacsony bázisról csak csekély mértékben bővült. Az infláción túl a magyar gazdaságot a feldolgozóipari termékek iránti keresletcsökkenés, illetve a német gazdaság gyengélkedése érinti hátrányosan. Mindez a vármegyében is nagyon érződik. Bár a legfrissebb hírek szerint a lakossági fogyasztás a tavalyi évhez képest 4-5 százalékos emelkedést mutat, ez pedig nagyon jó hír, mert ha emelkedik a fogyasztás, emelkedni fognak az adóbevételek, és akkor az állam is könnyebben tudja ellátni feladatait.

Magyarok a BYD-építkezésen

– Bár gyengélkedik a gazdaság, de a vármegye szempontjából fontos előre lépések történtek idén...

– Komoly lendülettel elindult a BYD-beruházás. Jártam az építkezésen, és azt láttam, hogy komoly ütemben haladnak az acélszerkezetű csarnokok építései. Csak egy méretet mondanék: 800 méter hosszú és 200 méter széles lesz a végszerelvénycsarnok. Ez azt jelenti, hogy egy csarnoknak 1,6 hektár az alapterülete. Mit jelent ez a magyar vállalkozók számára? Az építési területen legalább 40-50 daru van, nagyon sok építőgép és billenő teherautó dolgozik, és ezeket a gépeket kizárólag magyar emberek kezelik. Magát az összeszerelést kínai szakemberek végzik, de a szerkezetek összeépítését, a logisztikát, a szállítást, a földmunkákat, magyar vállalkozók végzik.

A beruházáshoz kapcsolódóan pedig ki kell majd építeni az infrastruktúrát, így utak és felüljárók épülnek, a vasúti összeköttetést meg kell teremteni, és



még sorolhatnám. Hamarosan ezek is elkezdődnek majd.

Növekszik az önkéntes taglétszám

– Az idei történéseket tekintve nemcsak a BYD beruházása kiemelkedő a vármegye szempontjából, hanem az is, hogy országos szinten és a vármegyében is kamarai választások zajlottak. A vármegyében folytatja elnöki tevékenységét, a Magyar Kereskedelmi és Iparkamarának pedig alelnöke lett. Milyen célokkal folytatja a munkát a vármegyében, és milyen elképzelései vannak országos alelnökként?

– Ugyanazt a tevékenységet szeretném folytatni, amit eddig folytattam, ugyanazzal a csapattal, ugyanazokkal a munkatársakkal. Úgy gondolom, az elmúlt ciklusban is nagyon jó munkát végeztünk. Ha megnézzük a kamarának az eredményeit, akkor az egyik kiemelt cél volt, hogy az önkéntes tagság létszáma nőjön, és hát el kell mondjam, hogy ha nem is nagymértékben, de

nőtt, és ha megnézzük, hogy más kamarákhoz képest hogyan állunk, akkor azt kell mondjam, hogy jól. Mi vagyunk a második legnagyobb vidéki kamara az országban, és erre nagyon büszkének kell legyünk. A jövőben hasonló programokat szeretnénk szervezni, mint eddig, talán még nagyobbakat, és talán még jobbakat. Szeretnénk, hogy a kamarai önkéntes taglétszám tovább növekedjen, és hogy a vállalkozók munkáját színvonalas előadásokkal tudjuk segíteni.

A kamara alelnökei is ott vannak az egyeztetéseken

– A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara (MKIK) új elnöke, Nagy Elek kamarai reneszánsz programot hirdetett. Mit jelent ez pontosan? Mire számíthatnak a vállalkozók a 2025-ben?

– Így van. Az egész kamarai vezetés megújult, régóta ért már ez a változás. A program célja, hogy a kamara közép-pontjában a vállalkozók lesznek, és sokkal nagyobb szerepet kapnak a területi kamarák, hiszen a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara munkája a területi kamarák munkájára fog épülni, és eszerint próbáljuk majd ezt a tevékenységet szervezni. Most van folyamatban ennek az egész struktúrának a kialakítása, de ami nagyon-nagyon lényeges, hogy az MKIK már megfogalmazott egy 15 pontos javaslatot a kormányzat felé. Először is

azt mondtuk, hogy a kormányzatnak partnerei akarunk lenni, és hogy éppen kritikus vagy támogató partnere, attól függ, hogy a vállalkozások érdeke mit kíván. És ebben a 15 pontban megpróbáltuk azokat a javaslatokat összefoglalni, amelyek most pillanatnyilag nem kerülnek nagy összegbe, de a vállalkozások szempontjából nagyon fontosak, és a GDP növekedésének a biztosítása miatt is nagyon fontos. Tehát már rögtön le-tettünk az asztalra egy olyan javaslatcsomagot, amely kapcsán megkezdődtek a tárgyalások a kormánnyal úgy, hogy a korábbiaktól eltérően a kamara elnöke mellett az alelnökök is ott vannak az egyeztetéseken.

A KAVOSZ irányító testületében

– Az alelnöki tevékenység mellé még egy országos titlust kapott, a KAVOSZ igazgatótanácsának tagja lett.

– Igen, ez vonzata az országos kamarai vezetésben bekövetkezett cserének is. Értelmszerűen a KAVOSZ-ban, a ➤

➤ KAVOSZ igazgatóságában, a kamarai képviselő személyeiben is csere történt. Ugye a KAVOSZ-hoz kötődik a Széchenyi Kártya Program, ami az egyik legfontosabb program a vállalkozások számára, hisz az a kamatszint, amit kormányzati támogatással a KAVOSZ tud nyújtani, az egy nagyon nagy segítség a vállalkozások számára, főleg ilyen válságos időszakban. Úgyhogy a legfontosabb feladatunk a jövőben is az lesz, hogy ennek a szervezetnek a nagyon hatékony működését biztosítsuk. Tartsuk fent azt a kapcsolatot, ami lehetővé teszi ennek a rendkívül kedvező feltételű hitelnek a folyósítását, és hát figyeljük azokat az eredményeket, azokat a számokat, amelyek mutatják a vállalkozások helyzetét, a gazdaság állapotát, mert ez egy nagyon-nagyon fontos indikátor lesz a munkánk során.

– **A vállalkozók egyébként már érzik a változást, hiszen jelentősen csökkent a kamata több konstrukciónak is a Széchenyi Kártya Programban. A Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamarában hányan igényelték idén eddig Széchenyi Kártyát? Mit lehet tudni a számokról?**

– Eddig 2200 igénylést fogadtak be idén a kamarai munkatársak, vármegegyeztette 68 milliárd forint értékben. Az 1312 Széchenyi Kártya ügyfélből 208 volt kamarai tagunk. A Széchenyi Kártya Program beruházási kamatainak 5-ről 3,5 százalékra csökkenése folytán idén várhatóan országosan 2200 milliárd forint hitelt vesznek fel a kkv-k. A 3,5 százalékos kamat azt jelenti, hogy egy 100 millió 10 évre felvett hitel esetében több mint negyedével csökkenhet a vállalkozások finanszírozási terhe. Ez egy óriási segítség, és meghatározó abban, hogy a magyar gazdaság tudjon eredményesen működni, és tudjon a jövőben fejlődni. Tehát két olyan programunk is van most már, amiben a kamara komoly szerepet vállal, egyrészt a Széchenyi program, másrészt pedig a Demján Sándor Tőkeprogram.

Jön a tőkeprogram

– **Miről szól majd a Demján Sándor Tőkeprogram?**

– A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara, a Nemzetgazdasági Minisztérium és a Nemzeti Tőkeholding együttműködésével indul a program, ami egy teljesen újfajta megközelítése a kkv-szektor támogatásának. Nem vissza nem térítendő támogatásról beszélünk, hanem egy tőkeprogramról, ami azt jelenti, hogy az állam egyszázalékos tulajdonrészt kér majd a cégből, cserébe pedig akár 100 vagy 200 millió forint támogatást is kaphat a vállalkozó, aki a pénzből majd-hogynem azt mondom, hogy azt csinál, amit gazdasági szempontból fontosnak lát, vásárolhat belőle gépet, vehet belőle egy hasznójárművet... de amire mi gondolunk, az az, hogy csináljon olyanfajta beruházásokat, amely által növekedni tud, vagy esetleg gondolhat arra is, hogy vásárol egy másik céget, vagy vásárol







DEMJÁN SÁNDOR PROGRAM

TOVÁBBI RÉSZLETEK >

DEMJÁN SÁNDOR TŐKEPROGRAM

- 100-200 MILLIÓ FT TŐKEBEFEKTETÉSI ÖSSZEG
- AKÁR 0% ÖNERŐVEL
- ÁLLAMILAG TÁMOGATOTT, KEDVEZMÉNYES, FIX 5% KAMATOZÁSÚ FORRÁS
- KÖNNYŰ HOZZÁFÉRÉssel: ONLINE IGÉNYLÉS

A kkv-k széles köre juthat tőkefinanszírozáshoz

A hazai mikro-, kis- és középvállalkozások eddigi legszélesebb köre juthat tőkefinanszírozáshoz a Demján Sándor Tőkeprogram segítségével, amelyre 2025. február közepétől várják a jelentkezőket. A Nemzetgazdasági Minisztérium, a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara, valamint a Nemzeti Tőkeholding 100 milliárd forint keretösszegű, minden korábbinál nagyobb ívű tőkebefektetési programja a magyar vállalkozások széles körének biztosíthat forrást a beruházások megvalósításához.

Széles körben felhasználható

A program célja a mikro-, kis- és középvállalkozások beruházásainak ösztönzése, feltőkésítésük, és ezzel hitelképességük javítása, továbbá méretugrásuk elősegítése. A hiánypótló megoldás olyan, üzleti tervvel alátámasztott beruházásokhoz nyújt gyors és hatékony tőkeági finanszírozást, mint például kapacitásbővítési célú gépek és eszközök vásárlása, automatizációt segítő szoftverek beszerzése, korszerű számítógépes és hálózati rendszerek kialakítása, e-kereskedelmi platformok és CRM-rendszerek fejlesztése, energiahatékonyságot célzó fejlesztések vagy piacbővítési törekvések. A tőke ráadásul kiválóan működik hiteltermékek bevonása mellett is, vagy a hitelképesség javítására, így még nagyobb értékű beruházások megvalósítása válik lehetővé.

100 milliárd forint

Az új program keretösszege 100 milliárd forint, amely forrásból egyenként 100-200 millió forint közötti tőkebefekte-

tésben részesülhetnek a cégek. Mindezt az állami támogatásnak köszönhetően rendkívül kedvező, mindössze évente 5 százalékos kamattal, amely a hozamtámogatottság révén jóval olcsóbb a piacon elérhető, minimum 12-14%-os hozamelhárításhoz képest. Ráadásul a hitelhez képest a biztosítékok is kedvezőbbek a tőke esetén, a visszafizetés pedig csak a futamidő végén, egy összegben szükséges. A lehetőséget azok a Magyarországon bejegyzett kkv-k vehetik igénybe, amelyek árbevétele az elmúlt két évben átlagosan legalább 300 millió forint volt, és legalább két főt foglalkoztatnak.

A tőkeprogramot a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara (MKIK) valósítja meg, a Nemzetgazdasági Minisztérium (NGM), és a Nemzeti Tőkeholding (NTH) közreműködésével, ezáltal is biztosítva a vállalkozások megfelelő érdekképviselést, és igényeik megválaszolását.

Kulcsszerepben a kamarák

A területi kamarai hálózat az MKIK összefogásával kulcsszerepet játszik a program megvalósításában, hiszen a vállalkozások igényeinek feltérképezésétől kezdve az információk terjesztésén át a jelentkezési folyamat támogatásáig minden lépésben segíti a résztvevőket. Az MKIK koordinációjával biztosítható, hogy a program hatékonyan érje el célját, és hozzájáruljon a kkv-k méretnövekedéséhez, amely a magyar gazdaság 3%-ot meghaladó növekedéséhez vezethet.

A Demján Sándor Tőkeprogram a kormány által meghatározott Új Gazdaságpolitikai Akcióterv 21 intézkedésének egyike. A Demján Sándor Tőkeprogrammal kapcsolatos további részletek a www.mki.hu/tokeprogram honlapon érhetők el.

200 rendezvény 6000 résztvevő

– **Visszakanyarodva a vármegyéhez: több ezer vállalkozó fordult meg a kamara programjain 2024-ben.**

– Az immár 30 éves Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara küldetése, ➤

egy másik céget külföldön. Ha azt szeretnénk, hogy a fogyasztás és a bérek nőjenek, az életszínvonal emelkedjen, ahhoz elengedhetetlen, hogy a kkv-k növekedni tudjanak. Ezt szolgálja ez a program, amiben a kamarának óriási szerepe lesz.

➤ hogy lendületben tartsa a jövőnkéről való tudatos gondolkodást. Célja az előző években megkezdett munka folytatásaként az önkéntes taglétszám szinten tartása, illetve további emelése, a kamara megítélésének javítása és az üzleti közösségépítés elősegítése. Ez különösen aktuális most, hiszen egy új nemzetközi beruházó jelenik meg térségünkben, ez várhatóan mindenki életére hatással lesz. Rengeteg ingyenes rendezvényünk volt, több mint 6 ezer személy 200-nál is több szakmai rendezvényen vett részt, és ha ezeket a számokat nézzük, akkor úgy gondolom, hogy nagy-nagy dicséret illeti a kamarai alkalmazottakat, mert

mindezt meg kellett szervezni, mindezt le kellett vezényelni. Mindemellett 2024-ben több mint 160 céget látogattak meg a kamara munkatársai és beszélgettek arról, hogy milyen kihívásokkal küzdenek a vállalkozások.

Jó munkát mindenkinek!

– Így az év végéhez közeledve gyakran felmerül az újravi fogadalom. Önnek van ilyen? És mit üzenne akár a következő évre, akár a következő 30 évre a vármegyei vállalkozásoknak?

– Újravi fogadalmam nincs, de újravi jókívánságom azért van. Nagyon kívá-

nom, hogy a magyar gazdaság mielőbb lábáljon ki ebből a rendkívül nehéz időszakból, kezdődjön meg a növekedés. Minden vállalkozásnak azt kívánom, hogy nőjön a rendelésállománya, vegyen részt a kamarai rendezvényeken, és éljen a Széchenyi Kártya Program és a Demján Sándor Program által kínált lehetőségekkel. Mindenkinek nagyon eredményes gazdasági tevékenységet, jó munkát, boldog új évet és kellemes ünnepeket kívánok!



Az új vezetőségnek tagja lett Dr. Kókuti Attila is Új igazgatótanács a KAVOSZ élén

Az MKIK-ban bekövetkezett változások eredményeként megújult a KAVOSZ Zrt. igazgatótanácsa és felügyelőbizottsága is. Ugyanakkor a vállalkozói hitelprogramot működtető társaság továbbra is elkötelezett amellett, hogy Magyarország legnagyobb finanszírozási programja, a Széchenyi-kártya program stabilitást, kiszámíthatóságot és fejlődést biztosítson a hazai mikro-, kis- és középvállalkozások számára.

A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara (MKIK) életében történt megújulással párhuzamosan a KAVOSZ Széchenyi Kártya Program Zrt. vezetői tisztségeiben is tisztújítás zajlott le. Az új tisztségviselők kinevezésével a társaság a jövőben is a szakmai felkészültségre és a vállalkozói közösség még hatékonyabb képviselésére helyezi a hangsúlyt. A KAVOSZ Zrt. továbbra is elkötelezett amellett, hogy Magyarország legnagyobb finanszírozási programja, a Széchenyi-kártya program stabilitást, kiszámíthatóságot és fejlődést biztosítson a hazai mikro-, kis- és középvállalkozások számára.

Az MKIK október 30-ai közgyűlésén korszakváltás történt. Az elnöki tisztséget a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara elnöke, Nagy Elek vette át, aki programjában a vállalkozókra, a területi kamarákkal való szorosabb együttműködésre és a tudásalapú kamara létrehozására helyezte a hangsúlyt. A változásokat követve a KAVOSZ Zrt. igazgatótanácsának és felügyelőbizottságának összetétele is megújult.

Az igazgatótanács új elnöke Balog Ádám, az MKIK alelnöke és nagyvállalati elnökségi tagja, a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara általános alelnöke lett. Az igazgatótanács új tagjai:

• Pintér-Péntek Imre, a Győr-Moson-Sopron Vármegyei Kereskedelmi és Iparkamara elnöke, az MKIK általános alelnöke,

• Dr. Kókuti Attila, a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara elnöke, az MKIK alelnöke.

A felügyelőbizottság új tagjai:

• Dr. Beréti Zsolt, a Tolna Vármegyei Kereskedelmi és Iparkamara elnöke, az MKIK elnökségi tagja,

• Pekó László, a Szabolcs-Szatmár-Bereg Vármegyei Kereskedelmi és Iparkamara elnöke, az MKIK elnökségi tagja.

Az MKIK és a Vállalkozók és Munkáltatók Országos Szövetsége (VOSZ) 50-50 százalékos tulajdonosai a 2000-ben Demján Sándor örökös VOSZ-elnök által megálmodott vállalkozói hitelprogramot működtető KAVOSZ Zrt.-nek, így közösen gyakorolják jogaikat a társaság igazgatótanácsában és felügyelőbizottságában is. A VOSZ részéről delegált tisztségviselők személyében változás nem történt, a társaság vezérigazgatói pozícióját továbbra is Kriszán László tölti be.

A társaság új vezetősége elkötelezett amellett, hogy a Széchenyi-kártya program továbbra is Magyarország egyik legfontosabb gazdaságfejlesztési eszköze maradjon, hiszen csak az elmúlt évben a program révén közel 80 ezer vállalkozás jutott kedvezményes forráshoz, összesen csaknem 3000 milliárd forint értékben. A KAVOSZ Zrt. hisz abban, hogy a változások új lehetőségeket teremtenek a magyar vállalkozások számára, és a Széchenyi-kártya program továbbra is biztos pont marad a finanszírozási kérdésekben. (Forrás: Világgazdaság)



FORRÁSSZERZÉS A CSONGRÁD-CSANÁDI KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARÁVAL

IGÉNYELJEN SZÉCHENYI KÁRTYA PROGRAM MAX+ VÁLLALKOZÓI HITELT A CSONGRÁD-CSANÁDI KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARÁNÁL!

- Széchenyi Kártya Folyószámlahitel Max+: fix 5% kamat
- Széchenyi Likviditási Hitel Max+: fix 5% kamat
- Széchenyi Mikrohitel Max+: fix 3,5% kamat
- Széchenyi Lízing Max+: fix 3,5% kamat
- Széchenyi Beruházási Hitel Max+:
 - normál alkonstrukció fix 3,5%-os kamattal
 - energiahatékonyságjavítást és technológiaváltást segítő alkonstrukció fix 3,5%-os kamattal
 - "ZÖLD" alkonstrukció fix 1,5%-os kamattal
- Agrár Széchenyi Kártya: egy havi BUBOR-ral megegyező %

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



TOVÁBBI INFORMÁCIÓ:
SZKARTYA@CSKIK.HU, 62/554-264



Vállalkozói Nap a kamarában

Négy generáció nyelvét kell értenünk



Az év kiemelkedő kamarai eseményei közé tartozik immáron nyolcadik éve a Vállalkozói Nap. Ahogy a korábbi, az idej rendezvényre is dinamikus, fiatalos, értékes, inspiráló, hasznos és közösségi élményt is erősítő jelzők illenek a legjobban. Amikor ma már négy generációnak kellene megtalálnia a hangot egymással, a munka világában is

feladja a leckét az eltérő generációk közötti, sokszor szakadék mélységű különbségek áthidalása, nem véletlen, hogy idén ez a témakör állt a Vállalkozói Nap, illetve Princz Andrea előadásának fókuszában. És persze, nemcsak az egyes generációk, hanem az egyes cégtípusok is eltérő módon viselkednek, működnek és futnak be életciklusokat, mint

az unikornisok, zebrák, csótányok vagy pulykák – ahogy a rendezvény másik előadója, Málnay Barnabás fogalmazott. Az interaktív programokat kerekasztal-beszélgetés, közös kvízzjáték, networking és JAM Session gazdagította. A Vállalkozói Nap házigazdája a kamara három fiatal alelnöke, Palotás Sándor, Gellért Ákos és Tóth Gábor voltak.

Princz Andrea: Én így csinálnám, de kíváncsi vagyok, te hogyan csinálod ÁTHIDALHATÓK a generációs különbségek

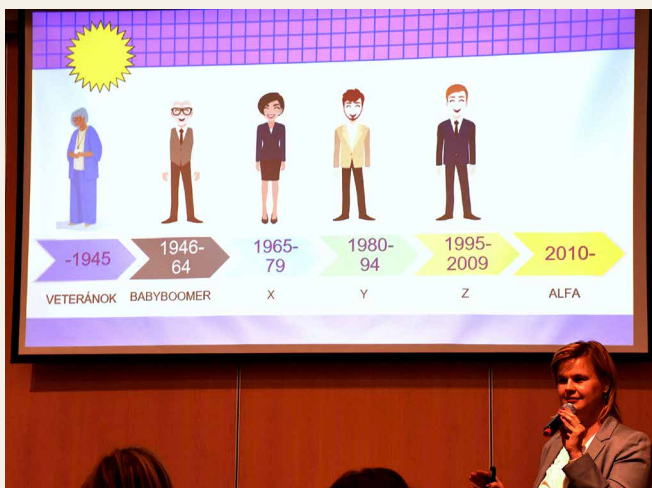
Princz Andrea tréner, tanácsadó, pszichológus több, mint 15 éves multinacionális környezetben szerzett tapasztalattal és az oktatásban szerzett élményeivel a generációs kérdések avatott szakértője. Állítja, egy modern vállalat ereje nemcsak az innovatív technológiában rejlik, hanem abban is, hogy képes-e hatékonyan együtt dolgozni az eltérő nézőpontokat, értékeket, tapasztalatokat és képességeket hozó generációkkal. Interaktív előadásában a jelenlévők bevonásával azt vizsgálta, hogy miből adódnak a generációk közötti különbségek, és hogyan érhetjük el, hogy ezek ne akadályá, hanem lehetőségé váljanak.

Személyiségünk kialakulását ugyan sok minden befolyásolja (genetika, család, mikrokörnyezet), ettől vagyunk egyediek, a körülöttünk lévő világ, vagyis a makrokörnyezet viszont az azonos korban születettek mindegyikére hasonlóan hat. És erről a generációs hatásról szolt *Princz Andrea* előadása, amivel a nap meghatározó témáját sikerült reflektorfénybe állítania.

4 generáció 4 világ

Az előadó bemelegítésképpen azt kérdezte a jelenlévőktől: Milyen volt a világ, amikor megszülettetek? Röpködtek a különféle válaszok: fekete-fehér tévé, hétfőn adásszünet, nem volt internet, se mobiltelefon, de a vonalra is éveket kellett várni stb. – Most viszont a Chat-GPT-ről beszélünk – jegyezte meg az előadó. – Mindez egy generáció életén belül. És akkor gondoljunk bele, hogy most van először a világban, hogy négy generáció dolgozik együtt egy munkahelyen. Egy amerikai kutatás szerint a cégvezetők 87%-a szenved attól, hogy ennyire különböző generációkat kell vezetnie. Miközben brutális a változás sebessége.

Hogy ebben a generációs sokszínűségben egy vezető ne akadályt, hanem lehetőséget lásson, először is ismernie kell az egyes generációk attitűdjét, és próbáljuk megérteni, miért olyanok, amilyenek. Ahogy fotónkon is látszik, a



generációs skálán megkülönböztetünk veteránokat (-1945), baby boomereket (1946-64), X (1965-79), Y (1980-94) Z (1995-2009) generációt, és már cseperednek az Alfások (2010-) is.

Az előadó a generációs gondolkodás logikáját egyszerű, hétköznapi példákkal igyekezett megérteni. Kezdte a veteránokkal, kérte, mindenki gondoljon nagyszüleiére, dédnagyszüleiére. Milyen volt a nagyvilág, amikor ők születtek, mit tanított nekik, és milyen képességeket fejlesztett ki náluk? Abba nőttek bele, hogy a világ veszélyes, bizonytalan, alapélményük a „Hogyan éljük túl?”. A biztonságot keresték, takarékoskodtak,

tartalékokat, fegyelmeztetett éltek. És akkor most látogassuk meg őket, egy vasárnapi ebédre, a mama reggel korán kel, hogy a húsleves meg a rántott hús déli 12 órára kész legyen. És jön a Z generációs dédunoka, hogy: nem vagyok éhes... És jön az unoka, hogy ő inkább gombasálatát enne. És a túlzott szénhidrátbevitel egyébként is káros az egészségre.

És akkor most itt a nagy kérdés: Kinek van igaza? Mindenkinek.

Kulcsos gyerekektől a boldogságot keresőig

Az előadó kérte is a jelenlévőket, hogy emlékezzenek erre a helyzetre, amikor a Z generációs beosztottjuk azt mondja 5 órakor, hogy elmegy teniszedzésre. Az idősebb kolléga meg bent marad túlórázni. A fiatalnak a mentális egészség, az idősebbnek meg a munka a fontosabb. Különböző igazságok találkoznak, amit tudni kell menedzselni. Mert lehet, hogy miközben az idősebb kolléga túlórát vállal, a korábban lelépő fiatal kolléga kitalálja, hogyan lehet rövidebb idő alatt elvégezni a munkát, hogy ne legyen szükség túlórára.

Az X-es generáció megértéséhez tudni kell, hogy ők a hatvanas-hetvenes években születtek, gomba módra épültek a panelházak, a sokgenerációs családok felbomlottak, anyu is elment dolgozni, senki nem maradt otthon, megjelentek a kulcsos gyerekek. Magukra voltak utalva, egyedül, vagy társaik segítségével oldották meg problémáikat, hiszen nem volt telefon, hogy felhívják anyát vagy apát. Sötét- ➤

➤ tedésre kellett hazamenni, egyébként pedig azt csináltak, amit akartak. Milyen képességeket fejlesztett ki ez a környezet az X-generációs gyerekekben? Hatalmas önállóságot, problémamegoldó képességet, konfliktuskezelést, felelősségvállalást, autonómiát, az iskolába még egyedül jártak, és otthon mindig a tanárnak adtak igazat. A szülők azt sulykolták belé, hogy tanuljon, vigye többre, mint a szülei.

Aztán az X-esek felnévteltek egy olyan generációt, amelyiknél nem a kemény munka a lényeg, fontosabb a mentális egészség, az hogy boldogok legyenek. És ezzel az attitűddel érkeznek a munkahelyre is, és várják az eredményeket. Az

jelen a munkahelyeken. Azért, mert a világ más képességeket tanított nekik.

A karrierutakat is másképp kell tervezni a Z-seknél – hívta fel a figyelmet az előadó –, nincs elég türelmük, haladni akarnak, ezért sokkal gyakrabban kell ellátni őket új feladatokkal, és igénylik a visszajelzést, az elismerést. A Z generációsok átlagosan 2 évet töltenek egy munkahelyen, de akik már 5-6 éve dolgoznak ugyanott, és megkérdezik tőlük, hogy miért maradnak, többnyire azt válaszolják, hogy mert jó a csapat – érték a szemükben, hogy tartoznak valahová, és hogy elfogadják őket úgy, ahogy vannak.

Az előadó, ahogy valamennyi generáció esetében, az Z-seknél is óvott a túlzó általánosítástól, hiszen, ahogy fogalmazott, egy-egy generáción belül is komoly eltérések lehetnek a tipikustól.

Ugyanoda szeretnénk eljutni más-más úton

Princz Andrea záró gondolatként arról beszélt, hogy miközben az alapvető emberi igényeink – szeretnénk jól érezni magunkat, autonómiára vágyunk, szeretnénk kompetensnek érezni magunkat a munkahelyen stb. – ugyanazok maradnak, az odavezető újtjaink teljesen mások. Előadásában abban próbált segíteni, hogy vezetőként hogyan találhatjuk meg azt a frissességet és nyitottságot, amely segít összehangolni a különböző generációk igényeit, látásmódját és készségeit, hogy ne akadályt, hanem lehetőséget lássunk bennük. *Képesek vagyunk-e például arra, hogy elengedve saját generációs berögződéseinket, azt mondjuk: én így csinálnám, de kíváncsi vagyok, te hogyan csinálod, és miként jutsz el a megoldáshoz. Könnyen lehet, hogy az eredmény így sokkal jobb lesz.*



idősebbek meg hogyan fogadják őket? Helló, ez egy munkahely!

Mindenki panaszkodik mindenkire

A legtöbb munkahelyen ismerős tipikus panaszokat csokorba szedve mutatta be az előadó. Ilyenek szoktak elhangzani:

Az új generáció tagjai hihetetlenül türelmetlenek, mindent azonnal akarnak. Minden érthető, ha arra gondolunk, míg az idősebbek akár öt évet vártak egy vonalas telefonra, a Z-sek meg besétálnak a boltba, és már kezükbe is vehetik az okos telefont. A 21. században születetteknek is megvan a véleménye a boomerekről, például, hogy Lassan dolgoznak és nem is nyitottak az új technológiákra. A fiatalok meg falra másznak az olyan szövegtől, hogy Ez így jó, eddig is így csináltuk. Aztán egy másik jellemző megjegyzés a mai fiatalokra: Egyáltalán nem alázatosak, fogalmuk sincs arról, hogy mi az a kemény munka. Egy percet sem bírnak ki a mobiltelefonjaik nélkül, mintha azzal születnének. És vice versa: Az idősebb kollégák úgy kommunikálnak, mint az ősemberek, mindent szóban akarnak megbeszélni, pedig chaten minden gyorsabb. Egy Z-st idegesíti is, ha ráír a főnre, az meg odajön: „minek jön ide, miért nem válaszol!?”

A nap fontos üzenete, hogy a négy generáció különböző képességekkel van

Málnay Barnabás: Akkor sikeres egy vállalkozás, ha valódi emberek valódi problémáival foglalkozik

Unikornisok, csótányok, zebrák, pulykák

Málnay Barnabás, a DigitalTech EDIH tanácsadója, az ELTE Informatikai Kar üzletfejlesztési vezetője, nemzetközi példákon mutatta be az eltérő cégtípusokat, a startupok jellemzőit, és állatos hasonlatokkal a vállalkozások viselkedését.

Az előadó általánosságban azt fogalmazta meg, hogy akkor sikeres egy vállalkozás, bármelyik típusról legyen szó, ha valódi emberek valódi problémáival foglalkozik, erre nyújt működőképes megoldást, és hosszú távú, fenntartható üzleti modellt találnak ki rá. Az előadó egyik híres startup guru pofonegyszerű mottóját idézte: Olyan

dolgokat csináljunk, amiket az emberek akarnak.

Nem minden startup, ami annak látszik

A következő kérdés, hogy az a vállalkozás, amit építünk, milyen típusú vállalkozás. Kicsi, hagyományos, mint egy kisvárosi virágos, pék vagy fodrász, ahol direkt és egyértelmű a válasz az iménti kérdésre, hogy akarják-e az emberek. A paletta másik szélén állnak a startupok, amelyek merőben különböznek a hasonlóan fiatal, induló, de hagyományos vállalkozásoktól. Hogy miben? Interaktív lévén az előadás, a jelenlévők közösen „dobták össze” a helyes válaszokat: olyan korai fázisú vállalkozás, amely valamilyen újdonsággal, innovatív megoldással jelentkezik, olyannal, ami még nincs, vagy nem úgy van a piacon; magas kockázati tőkét vesznek igénybe; a növekedési potenciálja igen magas, de nagy kockázatot is vállalnak a siker érdekében.

Málnay Barnabás kicsit lehűtötte a kedélyeket, amikor elárulta, hogy ➤



➤ a valódi startupok esélyei nagyon rosszak, legjobb esetben is 10-ből, ha egy túléli, de lehet, hogy 50-ből vagy 100-ból is csak egy. Ők viszont hasítanak, gondoljunk csak a Facebookra, a Metára, a Googltra a Microsoftra vagy az Apple, mind-mind startupként kezdte, és mára világcégek lettek, ráadásul továbbra is képesek növekedési pályájukon maradni (fejlesztésekkel, cégvásárlásokkal, újabb piacok építésével.)

Cégek az állatfarmon

És akkor az előadó bevezette a jelenlétet az állatok birodalmába, az üzleti zsargon ugyanis egy-egy állatfajta viselkedésével írja le a különböző cégtípusokat.

Az állatos analógia alapján **unikornisnak** (egyszarvú, ló formájú mitikus állat) hívják azokat a vállalkozásokat, amelyeknek legalább 1 milliárd dollár feletti a piaci értéke. Ezek jellemzően startupok, ilyenek például a SpaceX, a ByteDance (Tik-Tok), az OpenAI (ChatGPT), a Shein vagy a Stripe. Az előadó megjegyezte, hogy a tőzsdén jegyzett cégeket viszont már nem szokták unikornisnak nevezni, más kategóriát képviselnek. Ha magyar startupot kellene említeni, a jelenlétnek is a Prezi jutott először az eszébe.

A sikeres cégek egy másik csoportját alkotják a **csótányok** – ennek a nem éppen kellemes állatnak az a fő tulajdonsága, hogy nagyon szívós, nem lehet eltaposni, mindent túlél. Az ilyen vállalkozások átjutnak minden nehézségen, megküzdnek a felmerülő problémákkal, mindig talpra állnak. Ilyen nagy túlélő típusú vállalkozás például a Patagonia, a MailChimp vagy a Midjourney is.

Zebráknak nevezik azokat a cégeket, amelyek a világ pozitív megváltoztatását, a munkavállalók érdekeinek őrzését, a társadalmi felelősségvállalást, a különféle szociális szempontokat ugyanolyan fontosnak tartják, mint a profitszerzést.

Beszélni kell a **pulykákról** is, amelyek nagyon elégedettek önmagukkal, impozánsak, sokféle színben tetszelegnek, de többnyire másnépp végzik, mint ahogy szerették volna: sültként az ebédlőasztalon. Vagyis egyszer csak befellegzik nekik – így járt a Nokia, a Kodak vagy a BlackBerry is. Nem követték a technológiai változásokat innovatív megoldásokkal.

Érték lehet az állandóság is

Málnay Barnabás végül felhívta a figyelmet arra, hogy vannak olyan nagy múltú cégek is, amelyek hosszú idő után is ugyanazok maradnak, és náluk az állandóság maga az innováció. Gondoljunk csak az UNICUM-ra, a HEINZ babkonzervre, vagy akár a szegedi PICK szalámira. Persze komoly fejlesztések zajlanak ezeknél a cégeknél is, de képesek arra, hogy úgy változtassanak valamin, hogy az még ugyanaz maradjon.

Generációváltó cégvezetők osztották meg tapasztalataikat

Megtalálták az ARANY KÖZÉPUTAT

A legtöbb vállalkozásnál szembesülnek azzal a kérdéssel, hogy a különféle generációk hogyan férnek meg egymással, illetve hogyan lehet eltérő, de ugyanolyan értékes képességeiket összehangolni, és a legjobban hasznosítani a cég életében. A Vállalkozói Nap programjában kerekasztal-beszélgetést is tartottak, amelyen sikeresen megújuló, generációváltó cégvezetők osztották meg tapasztalataikat a témában. A beszélgetés résztvevői: Major István, a SZEPLAST Zrt. cégvezetője, Andódi Gergely, a DOMI 87 Építőipari és Épületgépészeti Kft. ügyvezetője, Horváth Gábor, a Calendula Kft. ügyvezetője és Baranyi Istvánné, a Baranyi Hűtéstechnika Kft. ügyvezetője. Válaszaikból raktunk össze egy-egy csokrot. A beszélgetést Bálint K. Gergő vezette.



Nyitottság a SZEPLAST-nál

Major István kívülről, kereskedelmi igazgatóként érkezett a SZEPLAST Zrt.-hez, aztán rövid időn belül cégvezetői székben találta magát, az alapító-tulajdonos bízta meg többek között éppen azzal a feladattal, hogy egy a fiatalosabb szemléletet honosítsa meg a cégnél. Munkájához maximális bizalmat és támogatást kapott. Az alapító-tulajdonosnak viszont ahhoz kellett hozzászoknia, hogy már nem az ő döntésein, nem az ő napi jelenlétén múlik a cég működése.

Számára is kihívás volt, hogy a többgenerációs különbséget hogyan tudja áthidalni. Nehéz időszak volt, jegyzi meg, de amióta ő vezeti a céget, a menedzsment 100%-ban lecserelődött, szintet léptek, amihez persze nem mindenki tudott alkalmazkodni. „A nyitottságot nekünk vezetőknek belülről kell hozni, a generációk közötti különbségeket pedig adottságnak kell felfogni. Komoly feladat viszont megtalálni kinek-kinek a saját szerepkörét. Az egyik hamarabb megragadja a 'lapátot', és tartja a kezében akár 10 órán keresztül is, a másik gyorsabb és innovatívabb. Az idősebb nemzedék hűségét és szakértelmét igyekszünk párosítani a fiatalok hatékonyságával.”

Tanulnak egymástól a DOMI 87-nél

Andódi Gergely, a DOMI 87 Építőipari és Épületgépészeti Kft. ügyvezetője második generációs vezető a cégnél, az operatív irányítást végzi egy tulajdonos és egy négy főből álló menedzsercsapat segítségével. Ő ott nevelkedett a cégnél és egyre több pozícióra találták alkalmazni, a tulajdonos tudatosan dobta a mély vízbe. Úgy látja, a generációváltás náluk is szép lassan végbe fog menni.

„A fiatalabb kolléga hamarabb áll elő egy olyan szerszám tervével, amellyel negyed vagy fél órát meg tud spórolni egy-egy munkafázison, míg az idősebb generáció az, amelyik felelősségteljesebb: igaz, hogy már 5 óra van, az még belefér, csináljuk meg. Mind a két oldalnak megvan a maga igaza, de a köztük lévő különbséget sokszor nehéz kezelni. Az idősebb korosztály azt mondja, én vagyok az, aki a feladatot megoldja, akár úgyis hogy túlórázok; a fiatal meg nyomkodja a telefonját, gyorsan utána néz a dolgoknak és inkább megoldja a problémát, csak hogy ne kelljen túlórázni. Tanulhatunk akár mind a kettőből.

Hosszú árnyék és bátorság a Calendulánál

Horváth Gábor, a Calendula Kft. ügyvezetője és egyik tulajdonosa szerencsés helyzetben van, hiszen január óta ➤

➤ három generáció működik a Parasztpalázaként ismert gazdaboltban. 80 éves édesapjával együtt dolgozik már 32 éve, és idén januárban csatlakozott hozzájuk 18 évesen Marci fia. Vagyis a veterán, a Z, köztük Gábor, mint X-es. Míg édesapjának mindent ki kell nyomtatni, és hosszasan elmerül a számokban, Marci fia csak a linket kéri, és csak rápillant az adatokra, és azt mondja oké, beszéljünk róla. Gábor meg, aki ott van középen, időnként mindkét generáció viselkedésén felhúzza magát... „Az édesapám generációjának nagyon nagy árnyéka van, szinte a semmiből a saját verítékből építették fel a vállalkozásukat, és sokkal jobban a saját gyerekük, mint egy újgenerációs cégvezetőnek. A Z generáció értéke meg a bátorságukban az újszerű látásmódjukban és a digitális fölényükben van.”

A gazdaboltban és a hozzá kapcsolódó webáruházban 34-en dolgoznak,

valamennyi generáció jelen van, de Gábor szerint, noha nyilván vannak különbségek, nagy generációs ellentétek nincsenek. Ami talán annak is köszönhető, hogy csapatként kezelik őket, nagy gondot fordítanak a tájékoztatásukra, és őszintén kíváncsiak a véleményükre.

Megértik egymás nyelvét a Baranyi Hűtéstechikánál

Baranyi Istvánné, a Baranyi Hűtéstechika Kft. ügyvezetője 1992 óta vállalkozó, férjével közösen viszik a céget. A jövőről gondolkodva, három évvel ezelőtt úgy döntöttek, hogy önjáróvá teszik a vállalkozást. Tulajdonosok maradnak, de kiszálltak a napi feladatokból – a generációváltás miatt indultak el ezen az úton, „megtanultuk, hogy annyit ér a

céged, amennyire tőled függetlenül is működik”.

Az ő tapasztalatuk szerint is a Z generáció rengeteg olyan dolgot hoz be a cég életébe, ami az X-eseknek nem olyan egyszerű. „Ha azt mondom, hogy egy feladatot oldjanak meg, a fiatalok azt mondják, kérünk öt percet és utánanézzünk, az idősebbek kérnek legalább egy fél napot, telefonálgatnak, keresgélnek a megoldást. Ugyanakkor, ha az ötvenes kollégák nincsenek készen a munkával, nem mennek addig haza, míg nem végeznek. A fiatalok viszont nem tudják elképzelni a túlórákat, viszont a 8 órában hatékonyabban tudják megoldani a feladatokat. Alighanem, az arany középut a követendő példa a cégvezetők számára, amikor a különböző generációk munkáját igyekeznek összehangolni. Fontos a kommunikáció, hogy keressük, és értsük meg egymás nyelvét.”

KULCSOT találtak a munkavállalókhöz

A Vállalkozói Nap programját idén is JAM Session zárta, amelynek hagyományosan Palotás Sándor a gazdája, kérdéseivel ezúttal is váratlan helyzeteket, szituációkat vetett fel két beszélgetőtársának: az egyikük Gyimóthi László, a Scolia Technologies Kft. tulajdonosa, akinek startup cége automatikus Darts pontszámító technológia fejlesztésével foglalkozik, a másikuk Gellért Ákos, a Naturtex Kft. egyik tulajdonosa, második generációs ügyvezetője, fő profiljuk a tollal/pehellyel, gyapjúval, műszállal és egyéb természetes és szintetikus szállal töltött paplanok és párnák gyártása, forgalmazása. Gondolataikból emeltünk ki néhányat.

Gyimóthi László: – Nem elég a globális piacra kijutni, versenyképesnek is kell maradni, a motivációs rendszerek tekintetében is. A munkavállalók nálunk is mindent megkapnak, hogy jól érezzék magukat, de meggyőződése, hogy nem a csocsón, a pingpongasztalon múlik, hogy jól érzik-e magukat a munkahelyükön. Sokkal fontosabb, hogy lássák, igenis van értelme a munkájuknak. Hogy amit csinálunk, azzal is kicsit jobbá tesszük ezt a világot. Még akkor is, ha

szórakoztató játékról is van szó, hiszen ha még kényelmesebbé tesszük, fejlesztjük, sok-sok ember életében tudunk örömet szerezni. Persze, az én kollégáim is igénylik a home office-t, de módjával. A Covid idején is alig telt el két-három hónap, már kérték, hogy hadd jöjjenek vissza. Az a légkör, a környezet, amiben dolgoznak és ahol szociálisan ki tudnak teljesedni, sokkal többet jelent számukra, mint az otthon kényelmében pizsamában dolgozni.

– Fontos, hogy mindenki tudjon hosszú távon tervezni, és én is mindenki-vel hosszú távon tervezek. 34-en va-

gyunk, alig van fluktuáció, pedig zömében Z-generációs kollégákkal dolgozom.

– **Gellért Ákos:**

– Az értékesítési igazgatóval negyedévente körbejárjuk az üzemet, és tájékoztatjuk kollégáinkat, hogy mi történt a vállalattal az elmúlt időszakban, mik a célok, mi a stratégia. És ők is elmondhatják véleményüket. Nagyon pozitív a fogadtatása, mindenki látja, hogy mi az eredménye annak, ha valamibe nagyon beállnak. Van egy termékkihelyezés egy nagy üzletláncba, elmondjuk a kollégáknak, hogy ha sikeres lesz a promóció, milyen lehetőségek nyílnak meg a vállalat előtt. Elfogadják, hogy most meg kell hajtanunk, és akár túlórákat is szívesebben vállalnak.

– Kétszáz dolgozónk van, 35 éves cégről lévén szó, széles generációs palettánk. Vannak, akiknél több időt kel szánni arra, hogy megértessük, miért kell valamin változtatni, a másik póluson a Z generáció van, vezető kollégáimmal próbáljuk értelmezni, hogy velük hogy lehet a legkönnyebben szót érteni és együttműködni. Abban hiszek, hogy mindenki számára érthetően, türelemmel és racionálisan meg kell próbálni elmagyarázni, hogy mit miért csinálunk, mik a céljaink, milyen irányba megy a vállalat. Ha ez sikerül, akkor minden generációhoz megvan a kulcsunk.



Tanácsok diákoknak: BÁTORSÁG, RUGALMASSÁG, KREATIVITÁS



Családban marad! Családban marad? A generációváltás lehetséges útjai a családi vállalkozásokban címmel kerekasztal-beszélgetést szervezett november 20-án a Szegedi SZC Körösy József Közgazdasági Technikum, a Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kara és a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara a generációváltásban érintett családi vállalkozások képviselői közreműködésével. Így Lawal-Papp Zsófia (Papp Cukrászda), Horváth Gábor (Calendula Kft.), Marton József (Morton's Travel), dr. Kisznyér Péter (Workload Bt. és KA-DO-KIP Bt.) és Molnár Csaba (Moltech AH Kft.) ült egy asztalhoz Sashegyi Zsolt moderálásával.

Az inspiráló kerekasztal-beszélgetés során a résztvevők különböző témákat vitattak meg, amelyek a személyes és üzleti fejlődésüket, valamint az új generációk kihívásait érintették. A beszélgetés résztvevői megosztották, hogy honnan indultak, és milyen elképzelésekkel vágtak bele vállalkozásukba, pályafutásukba. Többen hangsúlyozták, hogy a kezdeti elképzelések gyakran módosultak a valós tapasztalatok hatására.

A Covid hatásával kapcsolatosan elmondták, hogy a pandémia mindenre hatással volt, és jelentős kihívások elé állította a résztvevőket. Többen kiemelték, hogy a Covid újragondolásra készítette őket – legyen szó üzleti stratégiáról vagy az egyéni célokról. A rugalmasság és az alkalmazkodóképesség kulcsfontosságúnak bizonyult. A generációk közötti konfliktusokat taglaló kérdésre arról számoltak be, hogy a generációs kü-

lönbségek konfliktusokat szülhetnek, de ezek megoldásában nagy szerepe van az egymás iránti nyitottságnak és megértésnek. Fontos kérdésként merült fel, hogy a fiatalabb generáció hogyan illeszkedik be egy már működő rendszerbe, illetve hogyan tudják a tapasztaltabb generációk támogatni őket.

A beszélgetés zárásaként a résztvevők számos praktikus tanáccsal látták el a diákokat:

- Legyenek bátrak: Ne féljenek új dolgokba belevágni.
- Tapasztalatszerzés máshol: Érdemes más munkahelyeken is kipróbálni magukat, hogy szélesebb perspektívát szerezzenek.
- Tulajdonosi szemlélet kialakítása: Vegyenek részt aktívan a vállalkozás működésében, hogy jobban megértsék annak dinamikáját.
- Családi kapcsolatok tisztázása: Fontos, hogy minden érintett

tisztázza a viszonyát a családtagokkal, hogy elkerülhetők legyenek a félreértések.

- Kreativitás és új megoldások keresése: A folyamatos fejlődés érdekében keressenek új ötleteket és dinamikát.

- Külső építő ellenzék: Érdemes bevonni külsős szakértőket, szakembereket, akik friss nézőponttal segíthetnek a cég életében, hiszen egy családi vállalkozás akár egyfajta zárt burokba is kerülhet, ami szintén gátja lehet fejlődésüknek.

A kerekasztal-beszélgetésbe a diákok is bekapcsolódtak, így derült ki például az, hogy számukra a legnagyobb kihívást a marketing stratégia és a piaci rések megtalálása jelenti. Sokan aggodalmukat fejezték ki a kreativitás hiánya miatt, hiszen ha nem tudnak valami újat vagy értékeset nyújtani, nehéz lesz talpon maradniuk egy eleve már telített piacon.

Az esemény fő tanulsága az volt, hogy a siker kulcsa a bátorság, a rugalmasság és a kreativitás. De ugyanúgy fontos a nyitottság az új megoldások iránt, valamint az, hogy a személyes és szakmai kapcsolatok tisztázottak legyenek. Mindemellett a külső nézőpontok figyelembe vétele és a folyamatos tanulás szintén elengedhetetlenek a fejlődéshez.

A JÖVŐ üzletemberei mutatkoztak be

A Vállalkozói Nap nem teljesen ért véget a JAM Session-nel, hiszen a leendő vállalkozók, a legújabb generáció is lehetőséget kapott a bemutatkozásra a CSKIK Üzletember leszek! klubjának részeként. A kamara, a Szegedi SZC Körösy József Közgazdasági Technikum és a Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kara Eco-Zoomer versenyt hirdetett, melyen 7 középiskolai csapat mérte össze tudását és kreativitását, valamint ismerkedhetett meg a vármege vállalkozóival.

A diákoknak azt kellett szemléltetniük egy előadás során, hogy miként gon-



dolták újra egy ismert termék jövőjét, beleértve a marketing- és fejlesztési ötleteiket is. Felkészülésüket az SZTE Gazdaságtudományi Karának hallga-

tói segítették mentorként. Az ötleteket, produkciókat pedig szakmai zsűri értékelt: a kamara részéről Karmann Roland vállalkozó, az SZTE GTK részéről Honti Tamás és a Körösy részéről Krizbai Imréné. A verseny nézői között vállalkozók ültek, akik számára inspirációt is adhattak a verseny kreatív megoldásai.

A 7 csapatból végül a Szegedi SZC Vasvári Pál Gazdasági és Informatikai Technikum egyik csapata, a Vasvári Trió nyert, melynek tagjai a közismert Mobilfox tokokat álmodták újra, ötletükkel és előadásmódjukkal pedig elnyerték a zsűri legmagasabb pontját.



36 MESTERT avattak a kamarában

Az év második felében sikeres mester-vizsgát tett szakembereket köszöntötték december 2-án a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamarában. A mesterleveleket ünnepélyes külsőségek közepette *Palotás Sándor*, a kamara kereskedelmi alelnöke adta át a sikeres vizsgát tett szakembereknek, akiknek vele együtt gratulált a kamara ipari és kézműves alelnöke, Gellért Ákos és Török László, valamint a vizsgabizottsági elnökök is.

A mesterré fogadás ceremóniáján *Palotás Sándor* azt hangsúlyozta, hogy a mesteri cím nemcsak egyszerűen többlettudás, hanem a szakma csúcsa, hiszen azok, akik részt vesznek ezen a képzésen, magasabb szintre emelik a



tudásukat, és képességeiket, amelyeket ezután a jövő nemzedékének is át tudnak adni.

A mostani mesteravató ünnepségen autószerelő, gázfogyasztó berendezés- és csőhálózat-szerelő, valamint kereskedő és kozmetikus szakemberek

vehették át mesterleveleiket, összesen 36-an.

Mindannyian 180 órás képzésen vettek részt, ebből 40 óra pedagógiai, 30 óra vállalkozói, 110 óra pedig a szakmai ismereteket jelentette. A 36 résztvevőből 34-en támogatott formában végezték el a képzést, ami azt jelenti, hogy a kamara mintegy 300 ezer forinttal segítette a szakmai fejlődésüket, így az önköltség számukra körülbelül 200 ezer forintra csökkent.

A projekt a Kulturális és Innovációs Minisztérium finanszírozásában valósul meg a Nemzeti Foglalkoztatási Alap képzési alaprész terhére, a projekt, illetve a Közreműködői szerződés száma: NFA-KA-KIM-6/2023/ TK/05.

Csongrádon és Üllésen is

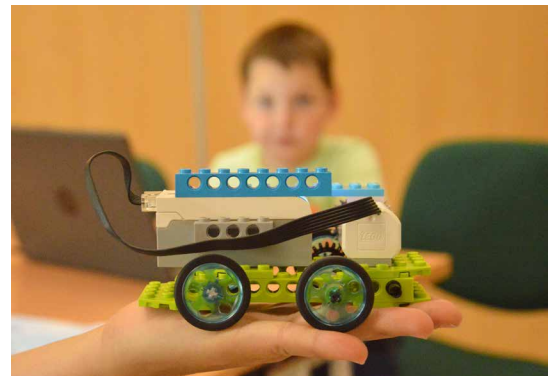
A robotikaszakkörök folytatódnak

Idén ősszel folytatódtak a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara által szervezett robotikaszak-



körök. Az őszi időszakban összesen négy foglalkozást szerveztünk alsó tagozatos tanulók számára. Szegeden két szakkört indítottunk, amelyeken második, harmadik, negyedik és ötödik osztályos diákok vettek részt, összesen 26-an. Csongrádon egy 12 fős csoport kezdte meg a foglalkozásokat, valamint egy új helyszínen, Üllésen is szakkört indítottunk, ahol 26 érdeklődő tanuló számára tartottunk órákat.

Örömmel jelenthetjük, hogy az idei őszi folyamán ismét nagy sikerrel zá-



rtultak programjaink. A résztvevők lelkesedése, érdeklődése megerősítettek bennünket abban, hogy folytassuk ezt az értékes munkát.

Módosult a szoccho- és a munkavédelmi törvény

Ismét módosították a szociális hozzájárulási és a munkavédelmi törvényt, a változások a duális képzésre is kihatnak.

A Magyar Közlöny 2024. november 28-ai, 119. számában megjelent

- az egyes adótörvények módosításáról szóló 2024. évi LV. törvény, amely a saját munkavállalói képzés adókedvezménye tekintetében módosítja a szociális hozzájárulási adóról szóló 2018. évi LII. törvényt
- és a munkaügyet érintő rendelkezésekről szóló 2024. évi LVII. törvény,

amely a munkabaleset és a tanulóbal-eset kapcsán módosítja a *munkavédelemről szóló 1993. évi XCIII. törvényt*.

Kiemelendő, a Szoccho tv. módosítás értelmében saját munkavállaló képzése esetén a Szoccho tv. 17/A. § (1) bekezdés a) pontja szerinti kedvezményt ugyanazon munkáltató ugyanazon munkavállalója vonatkozásában legfeljebb 12 hónap tekintetében érvényesítheti, a kedvezmény igénybevétele pedig vizsgakötelezettséghez kötött.

A jogszabály 2025. január 1-jén lép hatályba.

A kedvezményt először a 2024. december 31-ét követően induló képzések tekintetében kell alkalmazni.

A projekt a Kulturális és Innovációs Minisztérium finanszírozásában valósul meg a Nemzeti Foglalkoztatási Alap képzési alaprész terhére, a projekt, illetve a Közreműködői szerződés száma: NFA-KA-KIM-6/2023/ TK/05.

A SASSOON

hajvágás forradalmi titkait ismerhették meg



Fodrász Szakmai Napját ebben az évben Hódmezővásárhelyen rendezte meg a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara, a Hódmezővásárhelyi Városi Szervezetének és a Kézműipari Tagozatának támogatásával. A november 25-ei eseményen Veress-Győri Sándor, a londoni Vidal Sassoon korábbi kreatív igazgatója, a Sassoon hajvágás forradalmi titkait árulta el, mutatta meg a szakembereknek és a fodrász- szakmát tanulóknak. A szakember Meszlényi Tamásné Marika mesterfodrász meghívására érkezett Vásárhelyre.

Mint kiderült, egy precíziós hajvágási technikáról van szó, ugyanis az a fodrász, aki ezt alkalmazza, konkrét

szögek, kiemelések és geometriai alapok betartásával alakítja ki a frizurát. Ezzel valóban megkönnyítve a mindennapi hajviseletet, amit tökéletesen képvisel a Wash and go (Csak mosd meg és viseld!) szlogen. Sassoon nevéhez leginkább az úgynevezett bob cut frizura újra népszerűsítése fűződik.

Veress-Győri Sándor örömét fejezte ki annak kapcsán, hogy a kamara szakmai napján mutathatta be ezt a technikát, és nem kellett emiatt messzire utaznia a vármegyei fodrászoknak. Szakemberként neki is az a célja, hogy ne a magyar fodrászok menjenek nyugatra tudásért, hanem hozzánk jöjjenek más országok képviselői.

Az egész Dél-Alföldről érkeztek érdeklődők a rendezvényre, sőt, Szekszárdról is jöttek többen Simon Mária szervezésében, aki az ottani szakképzési centrum duális partnereként oktatja a fodrásztanulókat. Úgy látja, hogy azok a fiatalok, akik elkötelezetten szeretnének fejlődni, nyitottak az újdonságokra, a szakmai tapasztalatokra. Fontos is, hogy a fodrászélet minden szegmensét megismerjék, mielőtt pályára lépnek – tette hozzá.

A Vidal Sassoon nemcsak Vásárhelyre jött el, nemrég akadémia is létrejött az országban, ennek köszönhetően pedig pár hét, hónap alatt profi hajvágó lehet bármelyik fodrász, anélkül, hogy külföldre kellene utaznia.

A cég- üzem- és tanműhely-látogatások ősszel folytatódtak

1015 diák **47** osztályból **35** cégnél

A Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara pályaaorientációs programja keretében kiemelt jelentőséget tulajdonít az általános iskolás tanulók és szüleik informálására a továbbtanulási lehetőségekről, a megváltozott szakképzési rendszerről és a tudatos iskolakeresésről. Célunk, hogy a tanulók, a szülők és a pedagógusok szélesebb rálátást nyerjenek a szakképzés egészére és a különböző ágazatokra és alapszakmákra. Idén a cég- üzem- és tanműhely-látogatások a „Találd ki magad!” – pályaválasztási rendezvénysorozat keretében valósultak meg. Az őszi időszak látogatásai 1015 fő részvételével, és több új gazdasági társaság belépésével zárult.

Ezeket a látogatásokat a szegedi és a kistérségi iskolák csoportjai számára a kamara pályaaorientációs munkatársa szervezte. Az osztályok csoportos személyszállítását a vármegyei kormányhivatal és a kamara közösen finanszírozta.



A rendezvénysorozat helyszínein a kamarai szakképzésen dolgozó kollégák is segítették a látogatások zökkenőmentes lebonyolítását. Partnerszervezetként bekapcsolódott a programba a Junior Achievement Magyarország is.

Összesen 52 céglátogatás és 5 tanműhely-látogatás valósult meg az év során. Csak az őszi időszakban 47 osztály regisztrált, számukra 35 céglátogatást sikerült lebonyolítani.

A tanulók a rendezvénysorozat keretében többek között megtekinthették, a Villeroy@Boch Magyarország Kft.-t

Hódmezővásárhelyen, a röskei Moltech AH Kft.-t, a Makói Hagymatikum Fürdőt, a Vállker Kft.-t, a SÜD – AILU Kft.-t, az üllési Bozsity Bt.-t, a szegedi Hunguest Hotel Forrást és a Napfényfürdő Aquapolis Szegedet, a Bodrogi Bau Kft.-t. A Móraalmi Ágazati Képző Központ és a Szentesi Ágazati Képző Központ több helyszínen is biztosított cég- üzem- és

tanműhely-látogatásra lehetőséget. A Szegedi Vízmű Zrt., az MVM-csoport, a Pappas Szeged Kft., a BMW C-Mobil is színvonalas cég- és üzemlátogatási eseménnyel várta a diákcsoportokat.

Az őszi cég- és üzemlátogatások rendezvénysorozat 1015 fő részvételével, több új gazdasági társaság belépésével zárult.

A projekt a Kulturális és Innovációs Minisztérium finanszírozásában valósul meg a Nemzeti Foglalkoztatási Alap képzési alaprésze terhére, a projekt, illetve a Közreműködői szerződés száma: NFA-KA-KIM-6/2023/ TK/05.

25 éves a Nemzetközi Közlekedési Konferencia

EVOLÚCIÓ a közlekedésben

A közlekedés jövőjét formáló technológiák és stratégiák kerültek terítékre a 25. Nemzetközi Közlekedési Konferencián, Szegeden, a kamarában. A kétnapos esemény résztvevői az elektromobilitástól a KRESZ módosításáig számos izgalmas témában hallhattak előadásokat és vitákat, miközben a város és az ország közlekedési fejlesztései is reflektorfénybe kerültek.

– A közlekedés az életünk szer-
ves része, fejlődése pedig nemcsak
technológiai, hanem társadalmi és
gazdasági kérdéseket is érint. Ezért
választottuk idei konferenciánk té-
májául az „Evolúció a közlekedésben”
címet, amely keretében az elektro-
mobilitástól az önvezető járműve-
kig, a mesterséges intelligenciától
a személyközlekedés átalakulásáig
számos aktuális és jövőbe mutató

Jelentős közlekedési fejlesztések Szegeden

Az Evolúció a közlekedésben című esemény résztvevőit Szénási Róbert, Szeged Megyei Jogú Város városfejlesztési bizottságának elnöke is üdvözölte, aki arról beszélt, hogy Szeged hosszú évek óta elkötelezett amellett, hogy a legzöldebb magyar város legyen, ennek érdekében kiemelt figyelmet fordítanak a fenntartható közlekedésre. Jelezte, 3 év alatt 1 milliárd forintból megújulnak a trolis a városban, valamint a villamosvonalaknak több szakaszát is fejlesztik majd. Emlékeztetett, szintén a zöld várost szolgálja az a 4 önjáró trolibusz is, amely ősszel érkezett Szegedre.

Kitért a nemrég bejelentett közlekedési fejlesztésekre is, amit az önkormányzat a kormánnyal és a BYD-val közösen valósít meg. Ennek része például a Szeged és Kiskunfélegyháza



gratulált a szervezőknek a jubileumhoz, majd arról beszélt, hogy a tömegközlekedésben jelentős növekedést tapasztaltak az elmúlt évek során, sok millió ember használja naponta a közösségi közlekedést, amely egyszerűbben, olcsóbban elérhetővé vált. Ugyanakkor jelezte, van még teendőjük, ezért hirdette meg Lázár János miniszter az 5 pontos akciótervet a tömegközlekedés megújítása érdekében.

Kiemelte, ennek részeként újragondolják a személyszállítási jogokat és az alapellátást, megújítják a járműflottát, valamint pályarekonstrukciók is lesznek a vasúti vonalakon. Közölte, az intézkedések az utaskomfort javítását szolgálják, ennek érdekében a jegyvásárlási lehetőségeket is átláthatóbbá, könnyedebbé teszik.

Születőben a nemzet közlekedési szolgáltatója

A folytatásban több előadást is hallhattak a résztvevők. Dr. Horváth Balázs, a Közlekedéstudományi Egyesület főtitkára, a Széchenyi István Egyetem tanszékvezetője „A közlekedés mindent megold?”; Szabó Tamás Bálint, az Építési és Közlekedési Minisztérium Közlekedési Szolgáltatási Főosztály főosztályvezetője „Napjaink közlekedési stratégiája”, míg dr. Mosóczy László, a MÁV-START Zrt. és Volánbusz Zrt. vezérigazgatója „Az egy-
eséges személyszállító vállalat kihívásai a jövőben” címmel tartott előadást.

A KTI Nonprofit Kft. részéről Borbélyné Szabó Ágnes a közlekedéspolitikai szemlélet váltásról adott számot, míg Hegyi Zsolt, a MÁV Zrt. vezérigazgatója „Születőben a nemzet közlekedési szolgáltatója” címmel számolt be a vasúti közlekedés helyzetéről és jövőjéről a hallgatóságnak.

Terítéken a KRESZ módosítása

Volt kerekasztal-beszélgetés is, ahol a KRESZ módosítása került terítékre, a témát dr. Pataki Gergely, a Csillag Kft. ➤



Dr. Kerékgyártó János

témát tárgyalunk majd – mondta Gellért Ákos, a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara (CSKIK) alelnöke a Nemzetközi Közlekedési Konferencia megnyitóján. Kiemelte, huszonöt évvel ezelőtt dr. Szeri István, a CSKIK tiszteletbeli elnöke álmodta meg ezt a rendezvényt, amely mára nemcsak a régióknak, hanem az ország egyik legmeghatározóbb szakmai eseményévé vált, sőt, nemzetközi szinten is jegyzik a konferenciát. Elmondta, a 25 év alatt több mint 400 előadó fordult meg a rendezvényen 13 különböző országból.

A kétnapos rendezvényt idén november 21. és 22. között 25. alkalommal rendezte meg a CSKIK és az Enterprise Europe Network-Szeged a Közlekedéstudományi Egyesület együttműködésével, valamint a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara, illetve a KTI Magyar Közlekedéstudományi és Logisztikai Intézet NKft. szakmai támogatásával.

között épülő vasútvonal, a Sándorfalvi út négysávosítása, valamint a Belvárosi híd 2 milliárd forint állami támogatásból megvalósuló fejlesztése is. Utóbbi már jövő évben elkezdődik.

Egyre népszerűbb a közösségi közlekedés

A jubileumi konferencia az Építési és Közlekedési Minisztérium részvételével valósult meg. A tárcáról dr. Kerékgyártó János helyettes államtitkár



► ügyvezetője, dr. Kerékgyártó János, az Építési és Közlekedési Minisztérium közlekedési hatósági ügyekért felelős helyettes államtitkára, Berta Tamás, a KTI Nonprofit Kft. közlekedésbiztonságért felelős igazgatóhelyettese, Vizer Barnabás, a Magyar Kerékpáros Szövetség sportigazgatója, valamint Papp Endre, az Autósiskolák Vezetőinek Országos Szervezete (AVOSZ) elnökségi tagja vitatta meg. Így derült ki például az, hogy a módosításokba minden, közlekedésben érintett szakmai szervezetet bevonnak, valamint a lakosság is élhet javaslattal akár a KTI, akár a minisztérium felé. A jelenlegi tervek szerint újbóli vizsgát nem kell majd tennie a jogosítvánnyal rendelkezőknek az új KRESZ-ből, de létrejöhet egy felület, amelyen keresztül bárki tesztelheti majd tudását. Mint elhangzott, az új szabályok az uniós cél elérését szolgálják majd, miszerint 2050-ig nullára csökkenjen Európában a halálos kimenetelű közúti balesetek száma.

A konferencia második napján szekcióülések zajlottak, melyeken a mesterséges intelligencia, az önvezető autók, a személyközlekedés változásai, a közlekedés oktatásban való jelenléte került fókuszba, de szó volt a fuvarozási és szállítmányozási piacon megjelenő európai kihívásokról is.

Az előadások a hozzájárulások függvényében [honlapunkon](#) megtalálhatóak.

Elismerés dr. Szeri Istvánnak



A konferencia első napja a 25 éves jubileum alkalmával ünnepi vacsorával zárult, ahol dr. Szeri István, a közlekedési konferenciák elindítója és motorja a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara elnöki elismerésében részesült.

A vállalkozásfejlesztési projekt a közösségi kapcsolatokat is erősítette

HELYBE VITTÜK a programokat

A térségi vállalkozásokat segítve helybe vittük a térségi igényekhez igazított szolgáltatásainkat a Nemzetgazdasági Minisztérium, valamint a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara között létrejött megállapodás alapján a vállalkozásfejlesztési projektünkben (VF/44/5/2023), mely a helyi vállalkozások támogatására indult. A projekt 2023. július 1. és 2024. november 30. között valósult meg, kiemelt hangsúlyt fektetve a regionális gazdasági igényekre és az innovatív megoldásokra. A program célja a vállalkozások versenyképességének növelése, a gazdasági kihívásokra adott válaszok megerősítése, valamint a vállalkozói közösségek támogatása volt.



Térségi irodákban várják kollégáink az érdeklődő vállalkozásokat. A projekt egyik legjelentősebb eleme a térségi irodák működtetése volt. Összesen öt irodában, Hódmezővásárhelyen, Szentesen, Makón, Csongrádon és Mórahalmon várjuk a térségi vállalkozókat. Térségi ügyfélszolgálatainkon a vállalkozások tanácsadást, információt és szakmai segítséget kapnak.

A projektben tréningeket szerveztünk a térség vállalkozói számára. A „Sikeres vállalkozás alapjai” és a „Tudatos vállalkozásvezetés” tréningek célja az volt, hogy praktikus ismereteket nyújtsunk a vállalkozók számára az árképzés, stratégiaalkotás, célcsoportkutatás és a vevőközpontú gondolkodás terén. A tréningeken 65 térségi vállalkozó vett részt, akik a visszajelzések szerint hasznosnak és inspirálóknak találták a tanultakat. A program keretében 25 alkalommal biztosítottunk személyre szabott mentorálási, illetve egyéni tanácsadási lehetőséget, ahol a résztvevők saját igényeikhez igazított tanácsokat kaptak.

Üzleti közösségépítés keretében céglátogatásokat szerveztünk. A projekt kiemelt figyelmet fordított az innovációra és a technológiai fejlődésre. A céglátogatások keretében a vállalkozók megismerhették a helyi cégek működését, innovációs megoldásaikat és hatékonyságnövelő stratégiáikat. Például a Maurer Gép Kft. bemutatta

exportorientált gyártási folyamatait, míg a HK-Ceram Kft. a termelésrationalizálás gyakorlati eredményeit osztotta meg. Ezek az események nemcsak a tapasztalatcserét, hanem üzleti együttműködések kialakulását is elősegítették.

Szakmai és vállalkozói fórumokat tartottunk. A számos szakmai fórumot rendeztünk, amelyek a vállalkozók aktuális problémáira és a legújabb trendekre fókuszáltak. A mesterséges intelligencia üzleti alkalmazásairól és az áfádigitalizáció kihívásairól szóló előadások több száz résztvevőt vonzottak. Az előadások során gyakorlati példákon keresztül mutattuk be a modern technológiák alkalmazásának előnyeit, például az automatizált számlázási rendszerek és a ChatGPT integrációját az üzleti folyamatokba. A fórumokon résztvevők száma is jelentős eredményeket mutat: összesen 339 vállalkozás képviselői vettek részt, akik hasznos, naprakész információkkal térhettek haza. Az előadások végén konzultációkra is lehetőség nyílt, ahol az egyedi problémákra is válaszokat kaptak a résztvevők.

A projekt rendezvényein több mint 900 résztvevő jelent meg. Több mint 600 vállalkozás vett részt a fórumokon, tréningeken és céglátogatásokon. A rendezvények Hódmezővásárhelyen, Szentesen, Makón és Mórahalmon valósultak meg, erősítve a kapcsolatot a helyi vállalkozói közösségekkel.

Varga Mihály is méltatta a gyárfejlesztési programot

AUTOMATIZÁLT raktárral gyarapodott a FLORIN

Kamaránk önkéntes tagja, a szegedi Florin Zrt. öt éven át tartó, komplex gyárfejlesztési projektjének záró elemeként elkészült automata raktárbázissal Magyarország legnagyobb magyar tulajdonú háztartás-vegyipari gyára jött létre, 15 ezer négyzetméteren. Az MTI közleménye szerint a gyáratató ünnepségen Varga Mihály pénzügyminiszter kiemelte, a vállalat jól látja a piaci lehetőségeit, és érzékeli a változásokból adódó esélyeket is. A kozmetikai cikkeket és háztartási tisztítószeret gyártó cég termékei ma már ott vannak minden nagy áruházláncban és megjelentek nemcsak a hazai piacon, hanem külföldön is. Ez is azt bizonyítja, hogy a magyar gazdaság szereplői képesek arra, hogy megmutassák azt a teljesítményt, amely bennük van, és jól tudnak reagálni a válságokra – jelentette ki a pénzügyminiszter.



Nagy Sándor, Dr. Kőkuti Attila, Varga Mihály és Barta Attila vágják át a szalagot.

A miniszter közölte, a cégnél uniós forrásokból, valamint az egészségipari támogatási program és a nagyvállalati beruházási támogatási program segítségével az elmúlt öt évben 8,5 milliárd forintnyi fejlesztés valósult meg. A Florin felismerte, hogy a gyár méreteihez és kapacitásaihoz képest az ország piaca kicsi. Aki hosszú távon akar gondolkodni a magyar piacon, annak a külpiaconra is figyelnie kell. „Ha a környező országokban jelen vagyunk termékeinkkel, erősítjük az exportot, akkor képesek vagyunk több lábon állni, és sokkal biztonságosabbá válik a dolgozók megélhetése” – mondta Varga Mihály.

Éljenek a lehetőségekkel!

Beszélt arról is, hogy Magyarország nyersanyagokban szegény, kisméretű ország, viszont a legnyitottabb gazdaságok egyike. A magyar szellemi és tudástőke ugyanakkor elő tud állítani olyan termékeket, amire a világ számos piacán szükség van. Hozzátette: a magyar adórendszer pedig – egy washingtoni székhelyű elemző intézet felmérése szerint – a hetedik legversenyképesebb a világon. A pénzügyminiszter kitért arra, hogy az egészségipari támogatási programban 60 magyar tulajdonú vál-

lalkozás kapott lehetőséget a pandémia időszakában 90 milliárd forintnyi beruházás megvalósítására.

A 2015-ben indult nagyvállalati beruházási támogatási programban pedig 200 magyar vállalkozás csaknem 600 milliárd forint értékű beruházást valósított meg és 4700 új munkahelyet hozott létre.

Varga Mihály emlékeztetett, az elmúlt években elindították Kelet- és Dél-Magyarország talpra állását. Jól látható, hogy Debrecenben és Szegeden olyan beruházások kezdődtek, amelyek kibővíti a régió lehetőségeit. A miniszter azt kívánta, hogy valamennyi vállalkozás éljen ezekkel a lehetőségekkel. Mint mondta, a magyar kormány partner lesz ebben.

A Florin elsőként lépett

Barta Attila, a Florin Zrt. cégvezetője elmondta, az elmúlt öt évben teljesen megújult a cég telephelye, régi épületek és berendezések helyén ma már új épületek, gépek és egy új automatizált raktárbázis van. Emlékeztetett arra, hogy a Florin Zrt. a pandémia idején az ország szinte egyetlen fertőtlenítőszer-gyártó cégéként – szinte az egyik napról a másikra – sokszorosára növelte kapacitását. A vállalkozás fertőtlenítőszerrel látta el az egészségügyi intézmények mellett



a közszolgáltatókat és kiskereskedelmi partnereken keresztül a lakosságot is. Az öt éven át tartó, komplex gyárfejlesztési projekt záró elemeként elkészült automata raktárbázissal Magyarország legnagyobb magyar tulajdonú háztartás-vegyipari gyára jött létre, 15 ezer négyzetméteren – közölte a cégvezető.

Példát mutatnak

Az eseményen jelen volt *Dr. Kőkuti Attila*, a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara elnöke is, aki arról beszélt, hogy a digitalizáció, az informatika és a robotika fejlődése, használata, bevezetése egy gyár életében befektetések, beruházások nélkül nem lehetséges. Hozzátette, a Florin Zrt. új raktára nemcsak a cég termelékenységét növeli, hanem az egész régió, az egész vármegye számára példát mutat abban, hogy milyen ütemben, miként kell fejlődni. Jelezte, a munkaerőhiány, a jelenlegi gazdasági helyzet és a bérköltségek emelkedése azt indukálja, hogy egyetlen út van a vállalkozások számára, ez pedig a termelékenység növelése, amely által bért tudnak majd emelni. Kijelentette, a termelékenység növelésének egyik eszköze a technológiai fejlesztés, amit a Florin is végzett, így a cég 50 százalékos megtakarítást és 70 százalékos csökkenést érhet el a hibázásban, abban, ami korábban a kézi gyártás során keletkezett.

Céginfó

A szegedi telephelyű, magyar magántulajdonban lévő, 1992-ben alakult, de 66 éves múltra visszatekintő Florin Zrt. a fertőtlenítő- és tisztítószer, valamint kozmetikai termékek egyik meghatározó gyártója a hazai piacon. A fertőtlenítő- és higiéniai szerek mellett férfi és női kozmetikumokat, valamint háztartási tisztítószeret is gyárt saját márkanevek alatt. Emellett számos közismert kozmetikumot és tisztítószer is előállít a márkatulajdonos cégek megbízásából.

JOGSZABÁLYFIGYELŐ

Januártól még több mikrovállalkozás kaphatja olcsóbban az áramot

Januártól 1-jétől a villamos energiáról szóló törvénytől eltérően egyetemes szolgáltatásra a lakossági fogyasztók mellett néhány feltétel mellett a mikrovállalkozások is jogosultak, ha összes felhasználási helyükön együttesen 3×63 A-nél nem nagyobb a csatlakozási teljesítményük.

Az egyetemes szolgáltatótól 4606 kWh/év fogyasztásig az áramot a miniszter rendeletében meghatározott kedvezményes áron, felette versenypiaci áron kapják. A rendelet 2025. január 1-jén lép hatályba, tehát a már megkötött szerződések érvényességét nem érinti.

Így készülhet fel az Ügyfélkapu megszűnésére – a legfontosabb tudnivalók

2025. január 16-ától az egyszerű egyfaktoros Ügyfélkapuval már nem lehet bejelentkezni az állami weboldalakra és alkalmazásokba, ehelyett a Digitális Állampolgár mobilalkalmazással vagy Ügyfélkapu+-szal jelentkezhet be.

2025. január 1-jétől életbe lép az új TEÁOR nomenklatúra, a TEÁOR'25

A Magyar Közlöny 2024. évi 119. számában megjelent az egyes Gazdasági tevékenységek egységes ágazati osztályozási rendszerére (TEÁOR) hivatkozó kormányrendeletek módosításáról, illetve az Önálló vállalkozók tevékenységi jegyzéke bevezetéséről és alkalmazásáról szóló rendelet. A rendeletekben ismertetett módosítások 2025. január 1-jén lépnek hatályba.

A Gazdasági tevékenységek egységes ágazati osztályozási rendszerének (TEÁOR'25) struktúrája, TEÁOR'25-kesőprogramja, TEÁOR'08–TEÁOR'25 átállást segítő, átkódoló programja megtalálható a KSH weboldalán.

Január 15-étől kötelező a kivitelezői felelősségbiztosítás

A 191/2009. (IX. 15.) Korm. rendelet értelmében a vállalkozó kivitelező az általa vállalt építőipari kivitelezési tevékenység körében okozott kár megtérítésére köteles felelősségbiztosítási szerződést kötni az együttműködő biztosító társaságok valamelyikénél. A felelősségbiztosítással 2025. január 15-étől kell rendelkeznie a vállalkozónak.

Több turisztikai jogszabály is megjelent

A Magyar Közlöny 125. számában a Széchenyi Pihenő Kártya kibocsátásának és felhasználásának szabályaival, a felhasználási díjjal, illetve az aktív életmód ösztönzésével kapcsolatos jogszabályok jelentek meg.



Változtak a visszaváltási díj megállapításának és alkalmazásának, valamint a visszaváltási díjas termék forgalmazásának szabályai

A rendelet módosítása pontosítja a visszaváltási díjas termékekre vonatkozó szabályokat, kiterjesztve a gyártói felelősségi rendszer alkalmazását, valamint előírja, hogy a nem újrahasználható termékek után darabonként 50 forint díjat kell fizetni, míg az újrahasználható

termékek díját a gyártók határozzák meg. Továbbá szabályozza a visszaváltási díjas termékek regisztrációját és kiskereskedelmi forgalomba hozatalát, valamint lehetőséget biztosít a készleten lévő termékek karitatív szervezetek részére történő átruházására a rendelet szabályai alól.

Készül az ESG-törvény pontosítása és kiegészítése

Elkészült ESG-törvény legújabb módosításait ismertető törvényjavaslat. A javaslatokkal a jogalkotó elsődleges célja az ESG-törvény pontosítása és kiegészítése a gyakorlati jogalkalmazás során felmerült kérdésekre reagálva. A törvény elfogadása után várhatóan módosulni fognak a Szabályozott Tevékenységek Felügyeleti Hatóság (SZTFH) feladatai, illetve további változások is életbe léphetnek.

Januárban folytatjuk

Több, mint 100-an követték online adózási tájékoztatónkat



Kamaránk december 12-én tartotta hibrid tájékoztató eseményét a 2025-ben várható adóváltozásokról. Szabó Gábor, a NAV Tájékoztatói Igazgatóságának osztályvezetője mutatta be részletesen, hogy mi várható jövőre az adózás területén.

Az adócsomag 2025-re jelentős módosításokat hoz több adónemet érintően. A személyi jövedelemadó (szja) terén a családi adókedvezmények emelése két lépcsőben történik, az átalányadózásban pedig új tevékenységi azonosítók lépnek életbe. A SZÉP-kártyán lévő összegek egy része lakásfelújításra is fordítható lesz, és új, béren kívüli juttatási kategóriák is megjelennek. Az áfa terén az e-pénztárgépek és e-nyugták bevezetése új szabályozást hoz, amelyek 2025. július 1-jétől lesznek kötelezőek. Az alanyi adómentesség választása bővül az EU-s tagállamokra is. A gépjárműadó és illeték mértékei

inflációkövetően nőnek, míg a termékárak egyszerűsödnek a termékek szűkítésével. A globális minimumadó is bevezetésre kerül, amely a multinacionális vállalatokat érinti.

Az előadás visszanézhető Kamaránk Youtube-csatornáján.

Januárban folytatódnak díjmentes adótájékoztatóink

Január 8-án 13 órától Szentesen a Megyeháza Konferencia és Kulturális Központban folytatódik adóváltozásokat bemutató eseménysorozatunk, ahol szintén Szabó Gábornak, a NAV osztályvezetőjének az előadását hallhatják az érdeklődők.

De januárban Hódmezővásárhelyen, Makón és Mórahalmon is lesz adótájékoztató, ezek pontos időpontja még egyeztetés alatt áll.

További információ [rendezvénynap-tárunkban](#) elérhető.



Időszaki kiállítás és emléktábla emlékeztet a szegedi hangszergyártásra

Tisztelet a **HANGSZERKÉSZÍTŐK** előtt

Kétgenerációnyi hangszerkészítő-mestert és többezernyi ékszerszámba illő hangszert termelt ki az 50 évet élt Szegedi Hangszergyár. A muzikaszó 2003-ban bezárt fellegvárának emléke most újra feléledt a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara által, a szegedi hangszerkészítők kezdeményezésére.

A Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara (CSKIK) a Mesterségek dicsérete rendezvénysorozat kapcsán idén „A szegedi hangszergyártás története” tematikával szervezett időszaki kiállítást a Móra Ferenc Múzeummal, a Somogyi-könyvtárral, Zsibók István hangszerkészítővel, a Csermák hangszerüzlettel, valamint a hódmezővásárhelyi T&T hangszerüzlettel együttműködve. Az időszaki kiállítás 2025 január 22-éig tekinthető meg a Somogyi-könyvtárban.

A tárlat megnyitóját december 5-én, 17 órakor tartották a könyvtárban, a kiállítást Dr. Kókuti Attila, kamaránk elnöke nyitotta meg, aki után Piri Ildikó, a könyvtár igazgatóhelyettese és Zsibók István hangszerkészítő mester beszélt. A megnyitó fényét Csallner András Erik akusztikus gitáros előadása emelte.

Mesterségek dicsérete

A kamara Mesterségek dicsérete ünnepségsorozata már több évtizedes múltra tekint vissza, legutóbb 2019-ben szerveztük meg. A világjárvány miatt az elmúlt években ez a sorozat ideiglenesen megszakadt, de az idei évben újra feléledt „A szegedi hangszergyártás története” témával.

A Mesterségek dicsérete célja, hogy a hagyományos kézműves szakmák értékeit és jelentőségét középpontba állítsa. A szegedi hangszergyártás egy ilyen kiemelkedő hagyomány, amely nemcsak a város, hanem az egész ország zenei kultúráját gazdagította. Az kamara kiemelt feladatának tartja, hogy támogassa és megőrizze ezeket az örökségeket, valamint megismertesse azokat a fiatalabb generációkkal.

A kiállítás emléket állít azoknak a mestereknek, akik munkájukkal nemcsak eszközöket, hanem művészetet és identitást is teremtettek. A tárlat a szegedi hangszerkészítés történetét, a mesterek tehetségét és a helyi zenekultúra fejlődését mutatja be.

A kiállításon láthatóak:

◆ Hangszerkészítő mesterek munkái:

- o Babós Sándor és Braun János műhelyének emlékei, hangszertervek, reklámok és számszámok.
- o Régi szegedi hangszerek és műszaki leírások.

◆ Híres szegedi hangszerek, egyéb különlegességek:

- o Dankó Pista másodhegedűje és felesége, Joó Ilona fésülködőasztala.
- o Népi hangszerek, például tamburák, bőrdudák és citerák.

◆ Egyéb emléktárgyak és dokumentumok:

- o A Szegedi Hangszergyár iratai, fényképei és egyedi készítésű számszámjai.
- o Zsibók István hangszerkészítő mester hangszergyártáshoz kapcsolódó eszközei.
- o A Csermák Hangszerüzlet hegedűi és dokumentumai.

Emléktáblával tisztelegnek

A kiállításához kapcsolódóan a régi Szegedi Hangszergyár épületén (Hétvezér utca 9.) egy emléktáblát is állított a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara az öt évtizedes munka előtt tisztelegve. A táblát december 9-én leplezte le Dr. Kókuti Attila, a CSKIK elnöke, Török László, a CSKIK Kézműipari Tagozatának elnöke és Zsibók István hangszerkészítő mester. Az eseményen szép számmal gyűltek össze az egykori hangszergyár dolgozói.

– Igyekszünk felmérni, milyen mesterségek voltak a környezetünkben, azokhoz milyen szakmák kapcsolódtak, elsősorban azokra koncentráltunk, amelyeket ma már nem láthatunk. Sajnos, számos ilyen szakmát találtunk Szegeden. A Somogyi-könyvtárral közösen indított kiállítás-sorozathoz kapcsolódva született meg az emléktábla ötlete is, hogy ne merüljön végleg feledésbe a szegedi hangszerkészítők emléke. Azt tervezzük, hogy a jövőben minden évben egy-egy eltűnt, de a



maga korábban fontos szegedi gyárra, üzemre emléktáblával hívjuk majd fel a figyelmet – mondta Dr. Kókuti Attila.

Az ötvenéves múltra visszatekintő Szegedi Hangszergyárban az utolsó években már évi ötezer hegedűt, ezeröttszáz csellót, bőgőt és négyezer citerát gyártottak. Nagy részét az Amerikai Egyesült Államokba, az NSZK-ba, Franciaországba és Angliába szállították. Hiába gyártottak kiváló minőségű hangszereket a szegedi mesterek, az olcsó távol-keleti termékkel egy idő után nem tudták állni a versenyt, a Hétvezér utcai gyárat 2003 tavaszán végleg be kellett zárni.

PÁLYÁZATFIGYELŐ

DIMOP PLUSZ 1.2.3/A-24 Mikro-, kis- és középvállalkozások digitalizációjának támogatása egyműveletes kombinált hiteltermék keretében

Benyújtás: 2024. december 5-étől kis- és középvállalkozásoknak

2025. február 1-jétől mikro-vállalkozásoknak

Pályázók köre: mikro-, kis-, és középvállalkozások (1 lezárt üzleti év, nagyon alacsony, vagy alacsony digitális intenzitási szint)

Támogatás formája: Pénzügyi eszköz – hitel

Támogatás összege: minimum 3 millió Ft, maximum 20 millió Ft.

Intenzitás: önerő elvárt mértéke 10%, így 45% vissza nem térítendő támogatás és 45% visszatérítendő, 0%-os hitel

Támogatható tevékenységek: digitalizációs folyamatok, például felhőalapú szolgáltatások, e-kereskedelmi platformok, ERP- és CRM- rendszerek bevezetése, webfejlesztés, honlap létrehozása. Emellett a mesterséges intelligencia és adatanalitikai megoldások telepítése, valamint a digitális infrastruktúra fejlesztése is támogatható.

További információ a [pályázati portálon](#) érhető el.

DIMOP PLUSZ 1.2.3/B-24 Mikro-, kis- és középvállalkozások digitalizációjának támogatása hitelprogram keretében

Benyújtás: 2024. december 5-étől középvállalkozásoknak

2025. február 1-jétől kisvállalkozásoknak

Pályázók köre: kis-, és középvállalkozások, (2 lezárt üzleti év, alap digitális intenzitási szint)

Támogatás formája: Pénzügyi eszköz – hitel

Támogatás összege: minimum 20 millió Ft, maximum 200 millió Ft.

Intenzitás: önerő elvárt mértéke 10%, 0%-os hitel

Támogatható tevékenységek: digitalizációs folyamatok, például felhőalapú szolgáltatások, e-kereskedelmi platformok, ERP- és CRM- rendszerek bevezetése. Továbbá a mesterséges intelligencia és adatanalitikai megoldások telepítése, valamint a digitális infrastruktúra fejlesztése is támogatható.

További információ a [pályázati portálon](#) érhető el.

DIMOP Plusz-1.2.6-24 Kkv-k növekedési lehetőségeinek támogatása a digitális infrastruktúra és transzformáció elősegítésére

Várható benyújtás: 2024. december 16-ától

Pályázók köre: mikrovállalkozások (1 lezárt üzleti év, 1 fős létszám, nagyon alacsony digitális intenzitási szint)

Támogatás összege: minimum 2,5 millió Ft, maximum 6 millió Ft

Intenzitás: 90%-os vissza nem térítendő támogatás

Támogatható tevékenységek: digitális technológiák, szolgáltatások bevezetéséhez és működtetéséhez szükséges informatikai, hálózati és telekommunikációs eszközök beszerzése, valamint az ehhez szükséges immateriális javak, szoftverek, felhőalapú szoftverek vásárlása.

További információ a [pályázati portálon](#) érhető el.

GINOP Plusz-1.2.4-24 – TERVEZET

Mikro- és kisvállalkozások támogatása a leghátrányosabb helyzetű régiókban, illetve a Szabad Vállalkozási Zónákban

Várható benyújtás: 2025. január 14-étől

Pályázók köre: mikro-, kis-, és középvállalkozások (1 lezárt üzleti év, 1 fő statisztikai állományi létszám)

A megvalósítási helyszínnek a kérelem benyújtását megelőző 180 napnál korábban már bejegyzettnek kell lennie.

Támogatás összege: minimum 5 millió Ft, maximum 30 millió Ft.

Intenzitás: maximum 50%-os vissza nem térítendő támogatás kategóriától függően, 50% előleg igényelhető.

Támogatható tevékenységek: eszközbeszerzés, ingatlan-korszerűsítés, továbbá a projektekhez kapcsolódó infrastruktúra fejlesztési és immateriális javak beszerzési költségei

A végleges felhívás még nem jelent meg, a tervezet szövege a [pályázati portálon](#) érhető el.

GINOP Plusz 2.1.3-24 Kkv-k innovációs képességének támogatása

2. szakasz benyújtás: 2025. január 21-étől 2025. február 04. között

Pályázók köre: mikro-, és kisvállalkozások (1 lezárt üzleti év, 3 fő statisztikai állományi létszám)

Támogatás összege: minimum 20 millió Ft, maximum 50 millió Ft.

Intenzitás: maximum 70%-os vissza nem térítendő támogatás kategóriától függően, 30%, max. 15 millió Ft előleg igényelhető.

Támogatható tevékenységek: termelési és/vagy gyártási folyamat, marketing és/vagy értékesítési, logisztikai, szervezeti innovációs, innovációs tevékenységek

További információ a [pályázati portálon](#) érhető el.

Ismét elérhető az EENergy energiahatékonysági pályázat

2025. február végéig van lehetőségük pályázni azoknak a legalább 1 lezárt üzleti évvel rendelkező vállalkozásoknak az EENergy támogatási program második körében, akik vállalták, hogy a maximum 10 000 eurós támogatással megvalósuló energiahatékonysági beruházásuk által legalább 5%-os energiamegtakarítást érnek el. A pályázóknak az Enterprise Europe Network fenntartásának tanácsadói segítséget nyújtanak egy előzetes energiahatékonysági igényfelméréssel, cselekvési terv közös kidolgozásával és további tanácsadással a teljes pályázati és megvalósítási folyamat során.

További pályázati lehetőségekről [honlapunkon](#) tájékozódhat.



Üzletfejlesztés karnyújtásnyira

Múltidézés: KIRAKATOK NYOMÁBAN

Karácsony ünnepéhez szükséges kellékek beszerzése a háziasszonyok számára ma is kihívás. A boltok felhozatalának áttekintésében csupán az idő szab korlátot. A 20. század elején a karácsonyfadíszek, édességek, bonbonok vásárlásának egyik legfőbb forrása Szeged város főutcáján, a Boda Bertalan-féle kereskedés volt. Boda Bertalan, a Szegedi Kereskedők Egyesülete Közleményei szerkesztőjeként az üzleti életben is sikeres embernek tudhatta magát.

Kárász utcai üzletének kirakata és karácsonyi dekorációinak választéka messze földön híres volt:

„A szem belefárad a dús látnivalókba, a láb a kirakatrengetegek közötti bolyongásba, ám fáradtság, kimerültség pillanat alatt tovaröppen, amikor Boda Bertalan kirakata elé jut a szemlélő. A gasztronómiának egyszerű, de ízes készítményeitől a raffinaltsággal kidolgozott pástétomokig a szó szoros értelmében meg kell pihenni itt. Ami ízlés és

csin található, mind rá van pazarolva a csodálat a magyar élelmiszeripar pompás termékeire. A tekintélyes szalámirudak, az ízes konzervek, az egyre nagyobb hírű finom csokoládék, tüzes és gyöngyöző magyar borok...” – olvasható üzlete kirakataról a helyi sajtóban.

Sikeres üzleti tevékenysége a második világháború tragikus eseményei miatt fejeződött be. Származása miatt családtagjaival együtt elhurcolták.

Kukkonka Judit
Somogyi-könyvtár



Boda Bertalan számolócé-dula. (Magyar Kereskedelmi és Vendéglátóipari Múzeum Kereskedelem-történeti és dokumentációs gyűjtemény.)

Önismeretre és pénzügyi tudatosságra buzdítanak

Mitől lehetünk elég jól? És mit vessünk be annak érdekében, hogy a pénzügyeink is elég jól álljanak? A kamara Női Vezetői Klubjának idei két utolsó eseményén segítséget kaptak ehhez az üzletasszonyok, akik igazán inspiráló, gondolatébresztő előadásokon vettek részt. A decemberi programnak idén is része volt a karácsonyi könyv- és kézművesvásár.



– A karácsony egy érzelmi állapot, amit próbálunk megteremteni, viszont a nagy készülődés közben mégis a háttérbe szorulhat. Pedig ez egy nagyon fontos állapot, amiért tennünk kell, amit ápolnunk kell ahhoz, hogy kiáradjon belőlünk a szeretetinkre. Ebben nyújt segítséget a mai előadás – mondta *dr. Kőrösi Beáta* pszichopedagógus, a kamara Női Vezetői Klubjának évzáró programján, amelyen „Értelemmel teli élet – A lelki és mentális erő, reziliencia a mindennapjainkban és kapcsolatainkban” címmel tarott előadást.

– Érdekes elemezni az életünket. Nézzük meg, hogy milyen problémáink és nehézségeink vannak, nézzük meg, hogy azokat hogyan tudjuk kezelni, a ránk bízott feladatokkal hogyan tudunk megbirkózni, milyen erőforrásaink vannak hozzá. Nézzük meg azt is, hogy milyen sikereink, eredményeink vannak és azoknak tudunk-e örülni, tudunk-e belőle táplálkozni. És ami a legfontosabb, hogy tekintsük át, hogy az életünknek milyen értelmet tudunk adni. Mindez a lelki egészségünket szolgálja, hiszen ahhoz, hogy testileg és lelkileg is jól legyünk, ismernünk kell önmagunkat – magyarázta az előadó.



Karácsonyi játékonysági akció a Női Vezetői Klubban

Dr. Kőrösi Beáta rámutatott, tudnunk kell magunkról, hogy mi az a pont, amikor már nem bírjuk tovább a nyomást, és ennek megfelelően meg kell tudni húzni a határainkat, hogy elkerüljük a stresszt, elkerüljük azt a pontot, amikor már nem megy tovább. Csak így tudunk jól lenni az ünnepekre is.

– Mindig az elég jóra törekszünk. A karácsony esetében is. De ha mi magunk nem vagyunk elég jól érzelmileg és fizikailag sem, akkor nem tudjuk mások felé sem azt sugallani, hogy minden rendben van, tökéletes a karácsony – hívta fel a figyelmet.

A klub utolsó eseményén az előadás mellett könyv- és kézművesvásár is volt, így mindenki varázslatos ajándékokat tudott beszerezni szerettei számára

A valódi ajándék

Dr. Kőrösi Beáta előadásának mondanivalóját talán Márai Sándor Ajándék című verse foglalja össze legjobban, nem véletlen, hogy a szakember ezzel zárta a programot: „És mégis, ma is, így is, örökké mennyit ad az élet! Csendesen adja, két kézzel, a reggelt és a délutánt, az alkonyt és a csillagokat, a fák füledt illatát, a folyó zöld hullámát, egy emberi szempár visszfényét, a magányt és a lármát! Mennyit ad, milyen gazdag vagyok, minden napszakban, minden pillanatban! Ajándék ez, csodálatos ajándék. A földig hajolok, úgy köszönöm meg.”

karácsonyra. A délutánt játékonysági akció is kísérte, ezúttal a Családok Átmeneti Otthonának dolgozói számára gyűjtöttünk.

Arra fordítsuk a pénzt, ami igazán fontos!

De nemcsak az utolsó találkozó volt igen inspiráló, gondolatébresztő, hanem a klub novemberi rendezvénye is, amely a tudatos pénzügyi gondolkodásról szólt.

– A mindennapi pénzügyek nem a kamatokról és a hozamokról szólnak, hanem az értékekről. Arra fordítjuk a pénzt, ami igazán fontos számunkra, ez persze néha lemondással jár – mondta el *Csatos Erika*, az Álomjövő Tanácsadó Iroda alapító tulajdonosa. A kamara Női Vezetői Klubjának november 13-ai eseményén tartott előadást a szakértő, aki elmondta, a tudatos pénzügyi gondolkodás nem arról szól, hogy a fogunkhoz verjük a garast, hanem arról, hogy odafigyelünk a pénzügyeinkre, a kiadásainkra, és a meglévő pénzügyi lehetőségekből a legjobbat hozzuk ki.

Csatos Erika ugyanis annak kapcsán tartott előadást a női vállalkozók számára, hogy mi a pénz valódi értéke, milyen a pénzügyi személyiségünk, és hogyan befolyásolhatja azt, ahogyan a pénzzel bánunk. És milyen tévutakra



vihetnek el bennünket a pénzügyekkel kapcsolatos negatív hitrendszeink, és miért létfontosságú az, hogy elég bátorságunk legyen ránézni a saját pénzügyi szokásainkra.

– Nem az a jó stratégia, hogy piros pénztárcában tartom a pénzemet és nem teszem le a földre a táskámat, mert így több pénzem marad. Sokkal inkább arra kell törekedni, hogy az álmok célokká váljanak, és meghatározzuk az azokhoz elvezető utat, és a saját kezünkbe vegyük az irányítást, a pénzügyeinket – hívta fel a jelenlévők figyelmét.

enterprise europe network

Szeretne külföldi üzleti partnereket találni?

Vegye igénybe az Enterprise Europe Network díjmentes szolgáltatásait!

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

Adatbázisunkban több mint 5600 nemzetközi üzleti ajánlatot találhat.

Kiemelt ajánlataink:

KERESKEDELMI PARTNERKERESÉSEK

Építőipar, építőipari termékek, alapanyagok

Ez a török építészeti cég modern építészeti tervezés, fenntartható fejlődés és innovatív építési technikák terén szerzett szakértelméről ismert. A cég átfogó szolgáltatásokat nyújt, beleértve a projekttervezést, a tervezést és a kivitelezést, lakossági és kereskedelmi szektorok számára egyaránt. Elkötelezett a minőség és az ügyfélelégedettség iránt, célja pedig a globális jelenlét bővítése nemzetközi cégekkel és fejlesztőkkel való együttműködés révén. ([BOTR20240813006](#))

Kereskedelem

Egy ukrán, fékbetéteket, fékblokkokat, kuplungbetéteket és egyéb súrlódási és fékezési termékeket gyártó vállalat 7 éve van jelen a súrlódási termékek piacán. Az iparág kis- és középvállalkozása autóiipari, vasúti, bányászati és egyéb iparágak számára gyárt fékalkatrészeket. A cég az EU összes szabványának és követelményének megfelelő tanúsítvánnyal rendelkezik. Kereskedelmi ügynököket és forgalmazókat keres. ([BOUA20241128011](#))

Egy svéd vállalat kifejlesztett egy B2B piacteret, amely fenntartható, áfa-szabályozott platformon köti össze az EU gyártóit a vásárlókkal. A platform egyedi funkciókat kínál, például eladó-specifikus katalógusokat, Safe Trade letéti szolgáltatásokat, valamint hamarosan elérhető RFQ és beszerzési eszközöket.

ÜZLETI AJÁNLATOK – 2024. december

Jelenleg bútorgyártókat és -beszállítókat keresnek, különösen magas minőségű és innovatív megoldásokkal a lakossági, kereskedelmi és közösségi terek számára. ([BRSE20241121001](#))

Élelmiszeripari, mezőgazdasági termékek

Egy tapasztalt és fenntartható görög vállalat, amely újrahasznosított alapanyagokból készült műanyag háztartási és kerti termékek tervezésével, gyártásával és értékesítésével foglalkozik, helyi és nemzetközi forgalmazókat, ügynököket és nagykereskedőket keres, hogy kereskedelmi megállapodás keretében bővítsék exporttevékenységét világszerte. ([BOGR20241126011](#))

Egy közel 25 éve működő, nagy lengyel családi vállalkozás az agrár-élelmiszeripar területén zöltségek és természetes, fogyasztásra kész ételek gyártására specializálódott. Saját földterületekkel és üvegházakkal, valamint készletgyártó üzemekkel rendelkezik. Jelenleg délkelet-európai országokból keres rukkolatermelőket saját szükségleteinek kielégítésére. A vállalat megfelel az élelmiszeriparban előírt valamennyi tanúsítványnak, és beszállítói megállapodás keretében kíván együttműködni. ([BRPL20241118010](#))

Egy olasz vállalat, amely élelmiszer-különlégségek, köztük gombaalapú termékek gyártására specializálódott, friss csiperkegomba beszállítókat keres termékei előállításához. ([BRIT20241030019](#))

Faipar, fa- és bútorigipari termékek, lakberendezés

Egy cseh bútorgyártó cég megbízható partnert keres gyártási kapacitás kiszervezésére. Olyan gyártót keresnek, aki klasszikus faipari gépekkel dolgozik, és képes OEM gyártásra. Az éves mennyiség akár 1000-2000 darab is lehet. A kis- és középvállalkozás kiszervezési vagy beszállítói megállapodás keretében kíván együttműködni. ([BRCZ20241113012](#))

Csomagolóstechnika, csomagológépek

Egy prémium francia vállalat, amely luxus csomagolások gyártására specializálódott divatházak számára, partnert keres textil- és/vagy papírcsomagolások gyártásához. Az ideális partner rendelkezik bizonyított tapasztalattal a luxus szektorban, és osztozik a vállalat elkötelezettségében a minőség és az operatív kiválóság iránt. ([BRFR20241125005](#))

Vegyipari, kozmetikai termékek

Egy horvát vállalat természetes, környezetbarát kisállatápolási termékeihez keres EU-s partnert képviselői vagy disztribúciós megállapodás létrehozására. ([BRHR2024111013](#))

Egyéb

Egy svéd kisvállalat, amely lovak és lovasok számára tervez termékeket, bőrtermékeket, gyapjútakarókat és lógondozási eszközöket keres világszerte. A cég gyártási és beszállítói megállapodások létrehozása iránt érdeklődik. ([BRSE20241126002](#))

TECHNOLÓGIAI ÉS K+F PARTNERKERESÉSEK

Az AETHNIC katalán társadalmi vállalkozás, amely a fenntartható turizmus és az emberi jogok elkötelezett híve, partnereket keres szakképzési projekthez a szociális gazdaság fejlesztésére a turisztikai ágazatban (ERASMUS+ együttműködési partnerségek).

A projekt célja a szociális és szolidáris gazdaság (SSE) megoldásainak előmozdítása a túlzott turizmus hatásainak csökkentése és a minőségi fenntartható turizmus előmozdítása érdekében.

A szociális és szolidáris gazdaság olyan gazdasági rendszerrel kínál megoldásokat, amely a profitmaximalizálással szemben a társadalmi, környezeti és közösségi célokat helyezi előtérbe. A gazdasági tevékenységekben az együttműködést, a kölcsönös segítségnyújtást és a demokratikus kormányzást hangsúlyozza a társadalmi igazságosság előmozdítása, az egyenlőtlenségek csökkentése és a fenntartható fejlődés elősegítése érdekében. ([RDRES20241028022](#))

Dán kiberbiztonsági vállalat keres AI/ML/deep learning szakértelemmel rendelkező partnereket a rosszindulatú tevékenységek azonosítására a zajos eseménynaplók idővonalán, és uniós finanszírozásra pályázik

Egy dán kiberbiztonsági kis- és középvállalkozás a mesterséges intelligencia és a gépi tanulás területén jártas partnereket keres egy K+F projekthez. A cél olyan fejlett módszerek kidolgozása, amelyekkel a zajos kiberbiztonsági eseménynaplókban a rosszindulatú tevékenységeket azonosítani lehet, javítva az incidensek felderítésének pontosságát. A kvv kutatási együttműködési megállapodás keretében mélytanulásra, idősorlemezésre és kiberbiztonsági megoldásokra szakosodott egyetemi és ipari partnereket vár együttműködésre. ([RDRDK20241120014](#))

Az egyesült királyság-beli székhelyű kvv új és fejlett technológiáját kínálja, amelyben híg jeget használnak a csőrendszerek tisztítására a gyártási és ipari folyamatokban

Ez az egyesült királyság-beli székhelyű kvv vezető szerepet tölt be az innovatív csőtisztító technológiában, több ágazatban is alkalmazható. Olyan partnereket keresnek, akik jártasak a multinacionális gyártóvállalatokkal való együttműködésben, akik költséghatékony és energiatakarékos csőtisztítási eljárást keresnek. A cég műszaki támogatást nyújt potenciális partnereinek technológiájuk telepítéséhez, műszaki segítségnyújtással kötött kereskedelmi megállapodás alapján. ([TOGB20241129001](#))

Informatikai eszköz a készletnyilvántartások és számviteli rendszerek digitalizálásához

Lettországi tájépitással foglalkozó cég egyszerűen használható informatikai eszközt keres készletnyilvántartásának és számviteli rendszerének digitalizálásához. A megoldásnak 4 fő tevékenységet kell tartalmaznia: becslések és pályázatok elkészítése, vevő elszámolása, időkövetés és feladatok delegálása, raktár és készlet elszámolása. ([TRLV20241203010](#))



Üzletfejlesztés karrierjuttatásnyira

A szolgáltatás az Európai Bizottság és a Miniszterelnökség támogatásának köszönhetően díjmentesen érhető el.

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

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

Kamaránk havilapját, a Kamarai Futárt igényes tartalommal, megújult arculattal juttatjuk el olvasóinkhoz, kamarai tagjainkhoz. Lapunkban lehetőséget biztosítunk a vállalkozásokat érintő hirdetések, információk kedvezményes elhelyezésére is, így 1/16 oldalas hirdetési felületünket a regisztrált vállalkozások 11 500 Ft+áfa áron, kamarai tagjaink pedig már 8000 Ft+áfa áron igénybe vehetik. Többszöri megjelenés esetén további kedvezményeket biztosítunk.

Kérjen árajánlatot a futar@cskik.hu címen!



A CSONGRÁD-CSANÁDI KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA,
ÉS AZ ENTERPRISE EUROPE NETWORK-SZEGED 2025-BEN
ISMÉT MEGSZERVEZI HAGYOMÁNYOS

KAMARAI Üzleti Estjét

2025. MÁRCIUS 1.

Minden évben más-más országokba utazunk a bál során,
2025-ben Kína lesz az úti célunk. Tartsanak velünk!
Bővebb információ hamarosan
a www.cskik.hu oldalon!




ÁLDOTT, BÉKÉS
Karácsonyt
ÉS SIKEREKBEN GAZDAG ÚJ ESZTENDŐT KÍVÁN

A CSONGRÁD-CSANÁDI KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA,
VALAMINT AZ ENTERPRISE EUROPE NETWORK-SZEGED!

Megújuló energia, mint a jövő záloga

Ingyenes szakmai konferencia

A Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara és az Enterprise Europe Network Szeged szakmai konferenciát szervez, ahol szakértők előadásain keresztül mutatjuk be a megújuló energiaforrások és a hazai energetikai megoldások lehetőségeit.

- A hazai vállalatok energetikai beruházáshoz kapcsolódó támogatási lehetőségei
- Az energiakereskedés jelene és energiapiaci trendek
- Az energiatárolás és okosmérés jelene, jövője
- A hazai energetika és megújuló energia lehetőségei

ÉS MÉG SOK MÁS, FONTOS INFORMÁCIÓ A MAGYARORSZÁGI LEHETŐSÉGEKRŐL ÉS A MEGÚJULÓ ENERGIAFORRÁSOKRÓL!

**JANUÁR 23.,
10:00**

**KAMARAI
SZÉKHÁZ**

RÉSZLETEK:
WWW.CSKIK.HU



ÜNNEPI NYITVA TARTÁS

Kamaránk szegedi és térségi irodái 2024. december 23-a és 2025. január 1-je között zárva tartanak. Ebben az időszakban a személyes, telefonos és e-mailes ügyintézés is szünetel. Szegedi ügyfélszolgálatunkon az utolsó ügyfélfogadási nap 2024-ben december 20-a, első ügyfélfogadási nap 2025-ben január 2-a.

A térségi irodáink nyitva tartásáról honlapunkon, a www.cskik.hu oldalon tud tájékozódni.

A Széchenyi Kártya Programhoz kapcsolódó hiánytalan igényléseik befogadására 2024. december 18-áig tudunk lehetőséget biztosítani a feldolgozási és igényléstovábbítási időre való tekintettel. Szeretnénk azonban felhívni figyelmüket, hogy a Széchenyi Kártya Program valamennyi terméke vonatkozásában jelenleg határidő-korlátozás nélkül nyújtható be igénylés, így 2025-ben is változatlan kondíciók mellett várjuk igényléseiket.

Köszöntjük új tagjainkat!

Heavy-Mental Bt. – Szeged
Igaz-Karai Tímea Zsuzsanna – Szeged
No Mosquito Szúnyoggyérítési Kft. – Szeged

Online Üzleti Intelligencia Kft. – Szeged
Smart Filter Kft. – Zsombó
Viminalis Kft. – Szeged

Ügyfélszolgálati irodáink nyitvatartása, elérhetőségei

Szeged, Párizsi krt. 8–12.

62/554-250

info@cskik.hu

Hétfő-péntek: 9:00–12:00

Hétfő és szerda: 13:00–16:00

Hódmezővásárhely, Lánc utca 7.

62/653-742

hmvhely@cskik.hu

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

Péntek: 9:00–12:00

Szentes, Budai Nagy Antal utca 6.

30/388-7429

szentes@cskik.hu

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

Péntek: 9:00–12:00

Makó, Deák Ferenc utca 29., fsz. 7.

(bejárat a Pulitzer sétány felől)

30/534-0821

mako@cskik.hu

Kedd, csütörtök:

13:00–16:00

Péntek: 10:00–12:00

Csongrád, Fő utca 19–21. • 30/402-0578

csongrad@cskik.hu

Kedd: 9:00–14:00

Csütörtök: 9:00–12:00 13:00–16:00

Mórahalom, István király út 1.

30/792-3910

morahalom@cskik.hu

Hétfő: 9:00–12:00, 13:00–16:00



Az ügyfélfogadási rend a meghirdetettől eltérhet. Személyes megkeresés előtt aktuális információkról legyenek szívesek tájékozódni a cskik.hu/kapcsolat oldalon, vagy keresse kollégánkat e-mailben vagy telefonon.

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

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

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

Kérjük Ügyfeleinket, hogy kizárólag egészséges és tünetmentes állapotban látogassák Kamaránk szegedi és képvisleti irodáit.