

# Kamarai Futár

A Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara lapja

- » Gazdasági évnyitó a kamarában – Adócsökkentést, beruházási támogatást, hitelezést javasol a miniszterelnök (2. o.)
- » Már pályázhatók a kamarai pénzügyi alap forrásai (3–5. o.)
  - » Vállalkozói fórum Csongrádon – A vállalkozások munkaerőgondjain segít a szakképzés (6. o.)
- » Tavasszal újra indulnak a pályorientációs programok (7. o.)
  - » A legfontosabb szakképzési változások január 1-től (8. o.)
  - » Megnyitja új gyárépületének kapuit a Florin – Családbarát munkahely lett a szegedi Continental – Csökkenti a műanyag csomagolóanyagok mennyiségét a PICK (9. o.)
    - » Központban a női vállalkozók (10–13. o.)
    - » Molnár Anita ismét színpadra állítaná a szegedi paprikát (17–18. o.)
  - » Közéleg a kamarai hozzájárulás befizetésének határideje (20. o.)

## Elstartoltak a kamarai pályázatok



# Krónika

A miniszterelnök a csapdahelyzetek elkerüléséről is beszélt a kamara gazdasági évnitóján

## Adócsökkentés, beruházási támogatás, hitelezés

A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara szombaton tartotta Gazdasági Évnitóját. A rendezvényen Parragh László kamarai elnök és Varga Mihály pénzügyminiszter után Orbán Viktor miniszterelnök tartott előadást, amelyben elemezte a magyar gazdaság állapotát, és beszélt azokról a csapdahelyzetekről is, amelyeket a következő tíz évben el kell kerülni. Szerinte 2030-ra elérhetjük az unió fejlettségének átlagát.

**Az előadásokat ezen az oldalon tekintheti meg teljes terjedelmükben.**

A koronavírus stabil fundamentumok mellett érte a magyar gazdaságot – mondta Parragh László az MKIK gazdasági évnitóján. A kamara elnöke szerint a kormány cselekvőképese volt a válság alatt, ennek köszönhetően aktív szereplője is volt a gazdasági folyamatoknak.

### Strukturális változások kezdődnek

A gazdasági újraindítási akcióterv szerinte sikeres volt, amihez a kamara javaslatai is kellett. Ilyen volt a munkahelyteremtő bértámogatás egyszerűsítése, az otthoni munkavégzés rugalmassá tétele, a garantált bérminimum és a minimálbér emelése, a kistelepi üzletek támogatása. Parragh László jelezte, szinte biztos, hogy strukturális változások kezdődnek a világban. A kérdéses az, hogy ezekre a kihívásokra ki fog tényleges lehetőségként tekinteni. Hangsúlyozta, hogy muszáj az ellátási gondok enyhítésére figyelni, a függőségünket csökkenteni kell például az egészségügy terén is.

### Satufékezni kellett

Az elmúlt egy hétben két meglepetés volt a gazdaságpolitika szempontjából, az egyik az infláció, a másik a gazdasági növekedés – mondta Varga Mihály pénzügyminiszter. A tárcavezető emlékeztetett, hogy komoly kihívás érte a magyar gazdaságot 2020 tavaszán. Olyan satufékezés történt, ami mindenkit érintett – tette hozzá.

A kormányknak több problémával kellett egyszerre foglalkoznia. Egyrészt kezelni kellett az ellátási problémákat, másrészt tartós gondok is jelentkeztek bizonyos ágazatokban, mint a turizmus vagy a sportágazat terén, amelyekre szintén megoldást kellett találni. Mint mondta, itt az államnak segítenie kellett a vállalatokat.

Varga Mihály szerint 1990 óta nem volt ilyen magas a magyar beruházási ráta. Több mint 1900 milliárd forint értékű beruházást hajtott végre mintegy 13 nagyobb vállalat Magyarországon. Ennek is köszönhető, hogy idén a gazdasági növekedés ismét 5 százalék fölött lesz.

### V-alakú volt a kilábalás

A gazdaságban is fundamentális változásokat indítottunk el, a mai gazdaság nem ugyanaz, mint ami 2010-ben volt – szögezte le beszéde elején Orbán Viktor miniszterelnök.

A kormányfő szerint a válságkezelés Magyarországon sikeres volt, amit mutat, hogy



## Nemesi Pál Mercur Díjat kapott



A „Mercur Díjat”, vagyis a legrangosabb kamarai elismerést kapta Nemesi Pál, a Dél-alföldi Gazdaságfejlesztési Zóna komplex fejlesztéséért felelős kormánybiztos. A díjat a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara gazdasági évnitóján adták át. Nemesi Pál 2008–2020 között, három cikluson keresztül töltötte be a Csongrád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara elnöki tisztét.

1976-ban volt utoljára ilyen magas gazdasági növekedés, miközben a beruházási ráta is az egyik legmagasabb az unióban. Mint mondta, a két év szaldója összességében 2,1 százalék, tehát a kilábalás gyors, erőteljes és V alakú volt. Utalt rá, hogy a jegybankelnök ezt a kilábalást nevezte korábban kanyarban előzésnek.

A miniszterelnök hangsúlyozta, hogy külföldi tőke nélkül nem vagyunk versenyképesek, ahogy külföldi beruházások nélkül sincsenek új technológiák. Bár a külföldi cégek továbbra is versenyképesebbek, mint a magyarok, a dualitás csökken a kormányfő szerint. A hazai cégek versenyképessége így is még mindig a fele a külföldiekének. „A mi válaszuk, hogy digitalizáció és automatizáció. Ha ez nem történik meg, akkor ez a különbség nem fog eltűnni” – mondta a miniszterelnök, szerinte jelentős felzárkózási tartalék van még ezen a téren, amit valahogy mozgósítani kell. Bár óriási arányban növelték meg az exportra termelő cégek számát, viszont az exportárbevételnek csak 20 százalékát adják a magyar cégek. Az a célunk, hogy a hazai arány emelkedjen 30 százalékra – tette hozzá.

Nyugaton nehéz labdába rúgniuk a magyar cégeknek, ahol van keresnivalójuk, az Kína és

a Balkán. A kormányfő szerint a magyar cégek terjeszkedése elindult, hosszan sorolta a régióban jelenlévő magyar tulajdonú vállalatokat. Kifektetni, kifektetni, kifektetni – szorgalmazta a kormányfő.

### Csapdahelyzetek

A kormányfő szerint a következő tíz évben öt csapdahelyzet fenyegeti a magyar gazdaságot, amelyekbe szerinte beleszaladhatunk, ha időben nem hozunk meg döntéseket. Az első ilyennek a magas külföldi tulajdon csapdáját nevezte, a másodiknak pedig azt, hogy az exportáló nagyvállalatoknak domináns szerepük van, és nincs megfelelő mennyiségű és minőségű kis- és középvállalkozó az exportáló cégek között, a harmadik a negatív profitegyenleg csapdája, a negyedik a dualitás, az ötödik pedig a vidék lemaradása. Adócsökkentés, beruházástámogatás, hitelezés ösztönzése, ezek kellene a csapdahelyzetek elkerülésére – hangsúlyozta Orbán Viktor.

Bár a pénzbőség kora véget ért, lesznek államilag támogatott hitelezési programok, jegyezte meg a kormányfő. Koncentráltabb és célzottabb beruházási és támogatási programokat szeretnének a jövőben.

### Bér- és adóék

A kormányfő szerint a bért nem lehet akárhova emelni, ugyanis ha túlságosan emelik, akkor a vállalatok egész egyszerűen elbocsátanak. Ragaszkodni kell ahhoz, hogy a bérvizonyokat sose a kormány határozza meg, a szakszervezeteknek és a munkaadóknak kell megegyezniük róla – mondta a kormányfő.

A két- és több gyermekesek adóéke ma már jobb, mint az uniós átlag, a kormányfő szerint. De az átlagbér adóéke 41 százalék Magyarországon, ami magasabb az uniós átlagnál. „Van olyan csoport, ahol adóék ügyben be kell avatkoznunk, ezt a kormány és a kamara megállapodása is rögzíti” – mutatott rá a miniszterelnök.

### 2-3 százalék fölött

„Az a célunk, hogy a gazdasági növekedés minden évben haladjon meg a 2-3 százalékot. Ha ezt a megállapodást betartjuk, akkor 2030-ra elérhetjük az unió fejlettségének átlagát” – mondta a beszéde végén Orbán Viktor.

# Elstartoltak a kamarai pénzügyi pályázatok Könnyebben, gyorsabban, magasabbra!

A Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara tagvállalkozásai számára 2022-re is meghirdette felhívását pénzügyi alapjából pályázati úton elnyerhető kamatmentes, visszatérítendő támogatás igénylésére. A kamara elkülönített pénzügyi alapjában 288 millió forint áll rendelkezésre, amely 50 millióval több, mint tavaly. A pályázóbarát, könnyen és gyorsan elérhető forrás iránt egyre nagyobb az érdeklődés a kamarai tagok körében. Tavaly már 22-en éltek eredménnyel a lehetőséggel. A tapasztalatokról Domonkos Lászlóval, a Kamarai Pénzügyi Alapok Munkabizottság elnökével, a Domi Épületgépészet Kft. ügyvezetőjével beszélgettünk. (Pályázati felhívások a 4. és 5. oldalon.)

– A kamara 2022-ben is biztosítja tagvállalkozásainak, hogy a kamara pénzügyi alapjából pályázati úton kamatmentes támogatást igényeljenek. Elnök úr, idén mire fókuszál a felhívás?

– Ahogy tavaly, idén is kétféle pályázatot hirdett meg a kamara. Mivel még mindig nem mondhatjuk, hogy véget ért a járvány, az egyik felhívás a COVID-19 kedvezőtlen gazdasági hatásainak enyhítését célozza meg. A pandémiával elég hosszú ideje kénytelenek vagyunk együtt élni, próbálunk úgy tenni, mintha már nem jelentene problémát, de mindig felbukkannak újabb és újabb fertőzések, megbetegedések, még ha enyhébb lefolyással is; de a postcovid tünetek is tudnak komoly gondot okozni. Lehet, hogy emiatt éppen most kerül valaki gazdaságilag nehéz helyzetbe, ezért gondoltuk úgy, hogy tartsuk meg 2022-ben is ezt a pályázati lehetőséget. Szabadon felhasználható pénzügyi segítségéről van szó, 1 millió Ft a felső határa, kamatmentes és 2 év alatt kell visszafizetni. Könnyű igénybe venni, így tényleg gyorsan tudunk dönteni. Ismerjük a régi mondást, kétszer ad, ki gyorsan ad. E tekintetben mi igyekszünk kétszer adni...

– A másik pályázatot gazdaságfejlesztési, kereskedelemfejlesztési és innovációs témában hirdették meg, aminek több mint fél évtizedes hagyománya van már a kamarában. Mi változott az idők folyamán, és mi jellemző a mostani pályázati konstrukcióra?

– Azért azt jegyezzük meg, hogy a Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara támogatási rendszere egyedülálló az országban. Pénzügyi alapjaiból 1996 óta igyekszik visszatérítendő kamatmentes pénzügyi támogatással segíteni tagvállalkozásait. Kezdetben kifejezetten fejlesztési és beruházási célokra lehetett igénybe venni a pályázati forrásokat, aztán a folyamatos pályázati korszerűsítésnek köszönhetően, egyre kevesebb korláttal találkozhatott a felhasználó. Így már nemcsak fejlesztésekre, de adott esetben egy üzletmenet fenntartása érdekében is igénybe lehet venni. A támogatási összeg – ahogy már tavaly is – 50 százalékgig készletfinanszírozásra is fordítható. A maximálisan igénybe vehető összeg ennél a pályázathoz 10 millió Ft, az új belépőknél (akik 3 évnél rövidebb ideje tagjai a kamarának) 5 millió Ft. A futamidő öt év.

– Jellemzően mekkora összegeket szoktak igényelni a pályázók?



Domonkos László: A kamarai alapok fő ereje talán abban van, hogy lebontottuk a fölösleges akadályokat az igénylők elől.

– Teljesen változó, de mivel viszonylag fegyelmezett vállalkozói körrel találkozunk, megítélésem szerint a pályázók jellemzően akkora összeget igényelnek, amekkorára valóban szükségük van. Egyébként érezhetően nő a pályázói kedv a tagság körében, tavaly már 22 vállalkozást támogattunk. Ami nyilván annak is köszönhető, hogy az elmúlt években jelentősen változott a pályázható összeg nagysága, néhány éve még 5 millió volt a maximum, ami aztán szépen 10 millióra emelkedett. A futamidő valamikor 2 évről indult, aztán 3 lett, most már csak 20%. Vagyis igyekeztünk, amennyire csak lehet, ezeket az elemeket minél inkább felhasználó- és pályázóbaráttá tenni. A vállalkozók támogatására fordítható pénzügyi keretet is fokozatosan emelte a kamara, ami mára eléri a 288 millió Ft-ot, ez 50 millióval több, mint egy évvel ezelőtt. Ez a forrás lehetőséget biztosít arra is, hogy rugalmasan, ne csak egy határidőhöz kötve lehessen pályázatot benyújtani, hanem egész évben meglegyen a vállalkozó lehetősége, hogy akkor igényelje a támogatást, amikor tényleg szüksége van rá. Ennek megfelelően négy fordulóban tervezzük a pályázatok elbírálását. Első alkalommal az április 4-éig befogadottakat. Forráshiány miatt még soha nem kellett elutasítanunk pályázatot.

– Elnök úr, milyen a visszafizetési fegyverem a pályázók körében?

– Nincs olyan támogatott vállalkozás, akinél, vagy amelynél a támogatási szerződésből adódóan lejárt esedékességű tartozást tartana nyilván a kamara. Azon vállalkozások is teljesítették a fizetési kötelezettségüket, akik korábban esetleg fizetési halasztást, vagy átütemezést kértek. Tehát felelős pályázói magatartásról beszélhetünk. Ami már abban is megnyilvánul, hogy általában maguktól is

megfelelő referenciát, elegendő biztosítékot nyújtanak ahhoz, hogy élni tudjanak a kamara által biztosított könnyített feltételekkel. Emocionálisan is próbálom megközelíteni a kérdést. Lehet, furcsán hangzik, amit mondok, de az a szféra, amiben mi itt Csongrád-Csanád megyei vállalkozók mozgunk, tele van tisztességes, becsületes emberekkel, akiknél az adott szó szentség. Saját vállalkozói tapasztalatom: sokszor nem azért írunk le valamit, mert valaki nem akarja betartani, hanem azért, hogy el ne felejtjük.

– Hogyan történik a pályázatok elbírálása, mennyire komolyak az igények?

– Olyan pályázatra nem emlékszem, amire azt mondtuk volna, hogy komolytalan. A banki személytelen finanszírozástól eltérően, mi minden esetben keressük a személyes kontaktot a pályázóval. Nem olyan nagy ez a megye, a kamarának ráadásul vannak térségi

szervezetei, nincs olyan, hogy ne találnánk valakit, aki ismeri a pályázót. De a munkabizottság igyekszik a pályázót személyesen is megismerni, meghallgatni, különösen, ha először pályázik – a járvány alatt persze ez körülményesebben ment.

– Évről évre nő az igénylők száma. Mi a legnagyobb vonzereje a kamarai pályázatoknak?

– A fő ereje talán abban van, hogy a fölösleges korlátokat lebontottuk. Amelyek jellemzően idegesítik a vállalkozókat banki hiteligyleteik során. A kamarában kifejezetten ügyfélbarát az ügyintézés, nem kell sorba állni, nem kell számat húzni, személyesebb és barátságosabb. Maga az adminisztráció is sokkal kevesebb, egyszerűbb, éppen ezért kellemesebb is, minden különösebb szakértelem nélkül be lehet nyújtani egy pályázatot. Valamennyi papírmunka van, de a fölösleges bürokrácia ki van zárva belőle. A rendszer költséghatékonysága is figyelemre méltó, hiszen amellet, hogy kamatmentes a támogatás, semmiféle olyan plusz terhet nem próbálunk rárakni a pályázóra, amire istenigazából semmi szükség nincs. Például a pályázó felajánl egy ingatlant fedezetként, nem fogunk rá hivatalos értékbecslést kérni, mert úgy nagyjából a nagyságrendet mi magunk is meg tudjuk ítélni, és nem kérünk rá hiteles energetikai tanúsítványt sem, ami tíz-ötven-százezrekbe kerülne. Ezeket a költségeket is igyekszik a kamara minimalizálni vagy lenullázni. És, ahogy már említettem, a pályázatok fő paraméterei – futamidő, elérhető összeg nagysága, felhasználhatósága, önerő aránya – mind-mind abba az irányba hatnak, hogy szívesen vegyék igénybe a pályázók. És, talán az sem mindegy, hogy nem egy személytelen banki központhoz, hanem közvetlenül, a saját vállalkozói közösségükhöz fordulhatnak pénzügyi segítségért. Zongorázni lehet a különbséget.

Órfi Ferenc

# Kamarai pályázat

## PÁLYÁZATI FELHÍVÁS: a Kamara pénzügyi alapjából gazdaság-, kereskedelemfejlesztési és innovációs témában pályázati úton elnyerhető támogatás igénylésére – 2022. év

A pályázat célja, hogy egyszeri pénzügyi támogatással segítséget nyújtson a kamarai tagok gazdaság- és kereskedelemfejlesztéséhez, bel- és külföldi piaca jutásához, üzleti kapcsolataik fejlesztéséhez, valamint kutatás-fejlesztési eredmények transzferét szolgáló, műszaki fejlesztési, termékfejlesztési eredmények alkalmazására irányuló és környezetvédelmi tevékenységéhez.

### A pályázat tárgya a következő lehet:

#### Gazdaság- és Kereskedelemfejlesztési témák:

1. A vállalkozások termelését, szolgáltatását közvetlenül segítő, bővítő gépi berendezések, eszközök beszerzése (beleértve az energiatakarékos eszközök beszerzését)

2. EU követelményeinek megfelelő eszközök beszerzése

3. Bel- és külföldi kiállításokon, vásárokon, termékbemutatókon – elsősorban a megyét és annak gazdaságát bemutató rendezvényen – való részvétel dologi költségei.

4. Közvetlenül a pályázó által gyártott, illetve forgalmazott áruhoz, ill. a pályázó által teljesített szolgáltatáshoz kapcsolódó reklám- és propagandaanyagok, termékismertető készítése.

5. Termék, szolgáltatás piaci bevezetését, exportfejlesztési célokat szolgáló tanulmány készítése.

6. Bel- és külföldi, szervezett üzletembertalálkozókon való részvétel támogatása.

7. Csongrád megyében szervezendő kereskedelemfejlesztési és befektetés-ösztönzési akciók szervezésének támogatása.

8. Kereskedelem és vendéglátás területén franchise rendszer értékesítésének, ill. a franchise átvevő partner rendszerbe való belépésének támogatása.

9. Telephely kialakítása, vásárlása.

10. Szakképzési körülmények kialakítása és javítása.

11. A vállalkozás működtetéséhez szükséges készletek beszerzése, készletgazdálkodás finanszírozása.

#### Innovációs témák:

12. Technológiatranszfer,

13. Energia- és anyagtakarékos műszaki megoldások,

14. Környezetvédelmi fejlesztések,

15. Technológiai újítások és szabadalmi eljárások

16. Kutatásfejlesztés eredményeinek gyakorlati alkalmazása.

### I. A pénzügyi támogatás módja:

Visszatérítendő kamatmentes támogatás, melynek összege

- azon vállalkozások esetében, akik a CSMKIK-nak a pályázat benyújtásának időpontjában legalább 36 hónapja tagjai: **maximum 10 000 000 Ft**, melyből a készletek finanszírozására fordítható rész legfeljebb 5 000 000 Ft;

- azon vállalkozások esetében, akik a pályázat benyújtásának időpontjában kevesebb mint 36 hónapos kamarai tagsággal rendelkeznek: **maximum 5 000 000 Ft**, melyből a készletek

finanszírozására fordítható rész legfeljebb 2 500 000 Ft.

Az elnyerhető támogatási összeg nem lehet több, mint a vállalkozás megelőző három évben elért átlagos éves nettó árbevétele.

A támogatásból maximum 5 éves futamidővel a beruházás, fejlesztés értékének legfeljebb 80%-a finanszírozható.

A támogatás megkezdett fejlesztés befejezéséhez is felhasználható, amennyiben az adott fejlesztés a pályázat benyújtását megelőzően legfeljebb 12 hónappal korábban indult. Ebben az esetben a támogatást a pályázat benyújtását követő költségek fedezetére lehet felhasználni.

A pályázat benyújtásáig már lezajlott kereskedelemfejlesztési cél (pályázat tárgya 3, 6, 7-es pontja) támogatására pályázat nem nyújtható be. A pályázatban bemutatott fejlesztést a pályázat befogadásától számított **1 éven belül kell megvalósítani.**

Lehetőség nyílik a kamarai támogatás felhasználására egyéb pályázati forrás kiegészítéseként is, oly módon, hogy annak célja megegyezik az itt megjelölt prioritásokkal.

### II. A pályázat benyújtására jogosult:

Pályázat benyújtására jogosult minden olyan egyéni ill. társas vállalkozás, aki/amely

1. a pályázat benyújtásakor a Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara tagja,

2. a pályázat benyújtásakor nem áll csőd-, felszámolási vagy végelszámolási eljárás alatt,

3. a pályázat beadásakor lejárt köztartozása nincs,

4. a pályázat beadásakor tagdíj, szolgáltatási és regisztrációs díj hátraléka nincs,

5. az Etikai Bizottság nem hozott elmarasztaló határozatot ellene,

6. a pályázat benyújtásakor rendelkezik legalább egy lezárt, teljes naptári évre vonatkozó működési múlttal.

7. A pályázat futamideje alatt a kamarai tagság fenntartása kötelező. Amely támogatott vállalkozás a pályázati futamidő lejártá után kilép a kamarából és megszakítja tagságát, az utolsó törlesztés időpontját követő 5 évig kizárja magát az újabb pályázat benyújtásának lehetőségéből.

8. Nem pályázhat 5 évig az a kamarai tag, aki/amely a már folyósított támogatásból eredő visszafizetési kötelezettségének nem tett eleget, a támogatási célt nem valósította meg, a fedezetre vonatkozóan valótlan adatokat közölt, vagy megtévesztően nyilatkozott.

**Fent megnevezett feltételeknek együttesen kell fennállniuk, bármelyik hiánya a pályázat érdemi vizsgálat nélküli kizárását eredményezi a pályázati körből.**

### III. A pályázat benyújtásának tartalmi és formai követelményei:

A pályázaton való részvétel részletes feltételeit, a pályázat benyújtásának tartalmi és formai követelményeit, a pályázat elbírálásának szempontjait a Pályázati Útmutató tartalmazza.

**Pályázatot benyújtani a Kamara honlapjáról ([www.csmkik.hu](http://www.csmkik.hu)) letöltött Pályázati Útmutató csomag (Adatlap és Útmutató) alapján lehet.**

**A pályázat benyújtható papír alapon, vagy elektronikusan a <https://epapir.gov.hu/> oldalon keresztül**

### IV. Általános feltételek:

1.) A pályázó vállalkozásnak és kapcsolt vállalkozásainak együttesen egy időben maximum két kamarai támogatása lehet folyamatban.

2.) Előnyt élveznek azok a pályázók, akik még nem részesültek támogatásban.

3.) A pályázó vállalkozásnál a pályázat benyújtásakor aktuálisan kint lévő támogatás és az újonnan benyújtott támogatási igény összesített összege a 36 hónapot elérő, vagy azt meghaladó tagsági jogviszonnyal rendelkező vállalkozások esetében nem haladhatja meg a 10 millió Ft-ot, a 36 hónapnál rövidebb kamarai tagsággal rendelkező vállalkozások esetében pedig az 5 millió Ft-ot.

4.) A visszatérítendő kamatmentes támogatás a mindenkori jegybanki alapkamat +8% késedelmi kamattal növelt teljes összege lejárttá válik azon a napon, amikor a vállalkozás kamarai tagsága megszűnik, vagy kamarai tagdíj és szolgáltatási díjfizetési kötelezettségét határidőre nem teljesíti.

### V. A pályázat beérkezésének és elbírálásának határideje:

**A pályázatok befogadása felfüggesztésig folyamatos. A beadott pályázatok hiánypótolhatók. A hiánytalanul beérkezett pályázatokat a Kamara befogadó nyilatkozat kiállításával veszi nyilvántartásba. A befogadott pályázatokról az Elnökség a soron következő ülésén dönt.**

**A pályázat papír alapon történő beadásának helye/postai címe:**

**Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara 6721 Szeged, Párizsi krt. 8–12.**

**Elektronikus beküldési lehetőség a <https://epapir.gov.hu/> oldalon keresztül lehetséges.**

A benyújtott pályázatokat a Csongrád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara Elnöksége bírálja el az Elnökség mellett működő Kamarai Pénzügyi Alapok Munkabizottság javaslata alapján,

- a 2022. április 4-éig befogadott pályázatokat legkésőbb 2022. április 30-áig,

- a 2022. május 30-áig befogadott pályázatokat legkésőbb 2022. június 30-áig,

- a 2022. augusztus 15-éig befogadott pályázatokat legkésőbb 2022. szeptember 30-áig,

- a 2022. november 14-éig befogadott pályázatokat legkésőbb 2022. december 31-éig.

**A pályázat felfüggesztéséről a Kamara Elnöksége dönt a rendelkezésre álló keret kimerülése esetén. A felfüggesztés ténye a Kamara honlapján kerül közzétételre.**

**A pályázati felhívás és az útmutató a Kamara honlapján elérhető ([www.csmkik.hu](http://www.csmkik.hu))**

Szeged, 2022. január 31.

**Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara Elnöksége**

## PÁLYÁZATI FELHÍVÁS: a Kamara pénzügyi alapjából a COVID-19 járvány kedvezőtlen gazdasági hatásainak enyhítésére pályázati úton elnyerhető támogatás igénylésére – 2022.

A pályázat célja, hogy egyszeri pénzügyi támogatással segítséget nyújtson a kamarai tagok COVID-19 járvány okozta nehézségeinek leküzdéséhez.

### A pályázat tárgya:

A pályázat által szabadon felhasználható pénzügyi segítséghez juthatnak a CSMKIK tagvállalkozásai. A pályázaton elnyerhető visszatérítendő kamatmentes támogatás felhasználható minden olyan kiadásra, amellyel a pályázó vállalkozás a járvány okozta válság reá gyakorolt kedvezőtlen hatását enyhíti.

Lehetőség nyílik a kamarai támogatás felhasználására egyéb pályázati forrás kiegészítéseként is.

### I. A pénzügyi támogatás módja:

Visszatérítendő kamatmentes támogatás, melynek összege maximum 1 000 000 Ft.

Az elnyert támogatási összeget az elbírálás időpontjától számított 6 hónapon belül kell felhasználni. A támogatás futamideje maximum 2 év.

### II. A pályázat benyújtására jogosult:

Pályázat benyújtására jogosult minden olyan mikro-, vagy kisvállalkozásnak minősülő egyéni ill. társas vállalkozás, aki/amely

1) a pályázat benyújtásakor a Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamarának legalább 12 hónapja tagja (a kamarai tagság a pályázat benyújtása napján eléri a belépéstől számított, megszakítás nélküli 12 hónapot)

2) a COVID-19 járványra visszavezethetően a vállalkozás nettó árbevételében, üzemi eredményében, rendelésállományában, likviditási, vagy egyéb gazdálkodási mutatójában negatív változás következett be,

3) a pályázat benyújtásakor nem áll csőd-, felszámolási vagy végelszámolási eljárás alatt,

4) a pályázat beadásakor lejárt köztartozása nincs,

5) a pályázat beadásakor tagdíj, szolgáltatási és regisztrációs díj hátraléka nincs,

6) az Etikai Bizottság nem hozott elmarasztaló határozatot ellene,

7) a pályázat benyújtásakor rendelkezik legalább egy lezárt, teljes naptári évre vonatkozó működési múlttal.

8) A pályázat futamideje alatt a kamarai tagság fenntartása kötelező. Amely támogatott vállalkozás a pályázati futamidő lejárt után kilép a kamarából és megszakítja tagságát, az utolsó törlesztés időpontját követő 5 évig kizárja magát az újabb pályázat benyújtásának lehetőségéből.

9) Nem pályázhat 5 évig az a kamarai tag, aki/amely a már folyósított támogatásból eredő visszafizetési kötelezettségének nem tett eleget, a támogatási célt nem valósította meg, a fedezetre vonatkozóan valótlan adatokat közöl, vagy megtévesztően nyilatkozott.

**Fent megnevezett feltételeknek együttesen kell fennállniuk, bármelyik hiánya a pályázat érdemi vizsgálat nélküli kizárását eredményezi a pályázati körből.**

### III. A pályázat benyújtásának tartalmi és formai követelményei:

A pályázaton való részvétel részletes feltételeit, a pályázat benyújtásának tartalmi és formai követelményeit, a pályázat elbírálásának szempontjait a Pályázati Útmutató tartalmazza.

**Pályázatot benyújtani a Kamara honlapjáról ([www.csmkik.hu](http://www.csmkik.hu)) letöltött Pályázati Útmutató csomag (Adatlap és Útmutató) alapján lehet.**

**A pályázat benyújtható papír alapon, vagy elektronikusan a <https://epapir.gov.hu/> oldalon keresztül**

### IV. Általános feltételek:

1.) A pályázó vállalkozásnak és kapcsolt vállalkozásainak együttesen egy időben maximum két kamarai támogatása lehet folyamatban.

2.) Előnyt élveznek azok a pályázók, akik még nem részesültek kamarai támogatásban.

3.) A pályázó vállalkozásnál a pályázat benyújtásakor aktuálisan kint lévő támogatás és az újonnan benyújtott támogatási igény összesített összege a 36 hónapot elérő, vagy azt meghaladó tagsági jogviszonnyal rendelkező vállalkozások esetében nem haladhatja meg a 10 millió Ft-ot, a 36 hónapnál rövidebb kamarai tagsággal rendelkező vállalkozások esetében pedig az 5 millió Ft-ot.

A visszatérítendő kamatmentes támogatás a mindenkori jegybanki alapkamat + 8%

késedelmi kamattal növelt teljes összege lejárttá válik azon a napon, amikor a vállalkozás kamarai tagsága megszűnik, vagy kamarai tagdíj és szolgáltatási díjfizetési kötelezettségét határidőre nem teljesíti.

### V. A pályázat beérkezésének és elbírálásának határideje:

**A pályázatok befogadási időszaka: a pandémiás helyzet miatt a vállalkozások tevékenységét korlátozó intézkedések érvényességének időtartama. A pályázatok befogadása a pályázati időszakban a kamara elnökségének esetleges felfüggesztő döntéséig folyamatos. A beadott pályázatok egyszeri alkalommal hiánypótolhatók. A hiánytalanul beérkezett pályázatokat a Kamara befogadó nyilatkozat kiállításával veszi nyilvántartásba. A beadott pályázatokról az Elnökség a befogadást követő 1 hónapon belül dönt.**

**A pályázat papír alapon történő beadásának helye/postai címe: Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara  
6721 Szeged, Párizsi krt. 8–12.**

**Elektronikus beküldési lehetőség a <https://epapir.gov.hu/> oldalon keresztül lehetséges.**

**A pályázat felfüggesztéséről a Kamara Elnöksége dönt a vállalkozásokat érintő korlátozó intézkedések időtartama függvényében, valamint a rendelkezésre álló keret kimerülése esetén. A felfüggesztés ténye a Kamara honlapján kerül közzétételre.**

**A pályázati felhívás és az útmutató a Kamara honlapján elérhető ([www.csmkik.hu](http://www.csmkik.hu))**

Szeged, 2022. január 31.

**Csongrád-Csanád Megyei  
Kereskedelmi és Iparkamara  
Elnöksége**



Vállalkozói fórum Csongrádon

## A vállalkozások munkaerőgondjain segíthet a szakképzés

Élénk aktivitás jellemezte február 15-én kamaránk Vállalkozási Fórumát Csongrádon. Horváth János térségi elnök nyitotta meg a rendezvényt, melyen 15 cég képviseltette magát.

Szorító aktualitást tűzött napirendjére a rendezvény, a munkaerőhiányt. Arra a kérdésre, hogy milyen a cégek munkaerőhelyzete, egybehangzó volt a válasz: minden területen munkaerőhiány van, hangsúlyosan a gépészeti-műszaki, elektronikai, vendéglátóipari szakmákban. Elhangzott, hogy évről évre csökken az általános iskolát befejező tanulók száma, Csongrád és vonzáskörzetében a demográfiai statisztika szerint kevesebb, mint 200 tanuló választ iskolatípust, azaz megye gimnáziumba, technikumba vagy szakképző iskolába.

A szakképzést választók köre persze bővebb, hiszen a gimnáziumot végzettek számára is kínálnak szakmatanulási lehetőséget. A szakember-hiányon segít a felnőttoktatás is, a cégek akár saját munkavállalóikat is beiskolázhathatják szakmaszerzésre, de fogadhatnak felnőtteket máshonnan is. A csökkenő tanulói létszám, a gazdálkodók munkaerő-piaci helyzete kikényszeríti a cégeknél a duális oktatásban való szerepvállalást.

A fórum célja a vállalkozások képzési igényeinek, a duális oktatásra vonatkozó fogadókészségüknek, problémáinak őszinte megbeszélése volt. Kiderült, hogy a vállalkozások



mindenekelőtt korrekt információkat várnak el az új szakképzési törvénnyel összefüggésben, továbbá

az iskola és cég közötti tartalmas párbeszédet hangsúlyozták, olyan közös képzési folyamatok kialakítá-

sát sürgetik, amelyek egyértelművé teszik a duális képzőhely feladatait, a finanszírozás kérdéseiben való tiszta képletet. Amennyiben az iskola elkészíti és egyeztet a képzési programokról, a kamara segít a szakképzési munkaszerződésekkel kapcsolatos további kérdések tisztázásában.

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

Kihelyezett ülés Csongrádon

## A Plasma-Tech Systems Kft.-nél járt a kamara ügyvezetőisége

Csongrádon, a kamarai irodában tartott kihelyezett ülést januárban kamaránk ügyvezetőisége. Az eseményen Bedő Tamás, a város polgármestere is részt vett, aki beszámolt a település gazdasági helyzetéről, a város fejlesztési terveiről, a helyi vállalkozások helyzetéről. A kamarai testület megtekintette a lézerberendezések, egyedi célgépek tervezésével és gyártásával foglalkozó Plasma-Tech Systems Kft. üzemét is. Mint a bejárás Szalóczy Döme László, a Plasma-Tech Systems mérnök értékesítője elmondta, automatizálással, robottechnikával, lézervágó, lézerjelölő és lézerhegesztő berendezések



gyártásával foglalkoznak. Mindehhez jelenleg 3500 négyzetméteres gyár-

tócsarnokkal rendelkeznek, ahol több mint 60 munkavállaló dolgozik.

Elnöki találkozó – Vajdasági vendég a kamarában

## Élénkítenék a gazdasági kapcsolatokat

Boško Vučurević, a Vajdasági Gazdasági Kamara elnöke (a képen középen) február 7-én kamaránkba látogatott és megbeszélést folytatott dr. Kőkuti Attilával, a CSMKIK elnökével. Az elnöki találkozó célja az volt, hogy a pandémiás helyzet által kissé visszaszorult regionális együttműködés – kamarai közreműködéssel – ismét felélénküljön Vajdaság és Csongrád-Csanád megye üzleti szereplői között. A két kamara között érvényben levő együttműködési megállapodás



is előirányozza az aktív szerepvállalást az üzleti élet szereplőinek összekötésében és a köztük levő

kapcsolatok erősítésében. A két kamarai elnök meg is egyezett a gazdasági kapcsolatok felélénkíté-

sét szolgáló első lépésekben. Ennek első állomásaként áprilisban Szegedre látogatnak a Vajdasági Gazdasági Kamara és az Újvidéki Egyetem képviselői, majd májusban egy üzleti delegáció utazik az Újvidéki Mezőgazdasági Vásár ideje alatt megrendezendő nemzetközi üzletember-találkozóra. A két kamara elnöke egyetértett abban is, hogy ki kell használni a közös pályázatokban rejlő lehetőségeket is a régió gazdasági szereplői közötti kapcsolatok élénkítésére.

## Tavasszal újra indulnak a pályaaorientációs programok „Házhoz” visszük a szakmaválasztással kapcsolatos tájékoztatókat

A Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara idén tavasszal újra felkeresi a megye iskoláit a pályaaorientációs programjával.

2021 szeptemberétől a technikumban vagy szakképző iskolában továbbtanulók a struktúrájában és tartalmában is megújult szakképzési rendszerben folytathatják a tanulmányaikat. A sikeres pályaválasztás feltételei közé tartozik, hogy a tanulók és a szülők együtt tájékozódjanak, közösen gondolkodjanak, tudatosan keressenek középiskolát. Célunk, hogy a szakképzéssel kapcsolatos ismeretek minél több pedagógushoz, diákhöz és szülőhöz jussanak el.

Ennek érdekében tájékoztatást nyújtunk a középiskolai oktatási intézményekről, az általuk kínált szakokról és szakmákról, az egyes iskolatípusok előnyeiről, hátrányairól, az ágazati szakképzésről, valamint a szakképzési törvény változása kapcsán felmerülő új lehetőségekről.

### Az én utam

A tanulóknak tartott foglalkozásokon játékos módszerekkel segítjük a diákokat önmaguk megismerésében, érdeklődési irányaik feltárásában, gondolkodtatjuk őket abban, hogy miben ügyesek, mennyire szeretnek tanulni, mik a céljaik a jövőben. Interaktív foglalkozásainkon a gyerekek motiválását is előtérbe helyezzük. Az osztályfőnöki órák egyik leghatékonyabb eszköze „Az én utam” pályaaorientációs társasjáték, amely a döntéshozatalban és a stratégiai gondolkodásban támogatja a fiatalokat. A tanulók a kötetlen beszélgetéseinket is örömmel fogadják, amelyek a jövőképek formálásával, valamint a lehetséges karrierútjaik meghatározásával kapcsolatosak.

Mind a személyes megkeresést, mind az online formában történő kapcsolattartást fontosnak tartjuk.

### Számítanak ránk az iskolák

Idén is már megkezdtük újra felvenni a kapcsolatot az iskolákkal, ahonnan pozitív visszajelzéseket kaptunk. Az oktatási intézmények



Népszerű az Én utam társasjáték a pályaválasztók körében.

ismételten számítanak az együttműködésre, várják pályaaorientációs tanácsadóinkat a pályaválasztást elősegítő foglalkozások megtartására.

Az új szakképzési rendszer, valamint a Covid-19 által okozott bezárások miatt különös hangsúlyt fektetünk a szülők megfelelő szintű informálására is. A továbbtanulással kapcsolatos szülői értekezleteket és tájékoztatásokat terveink szerint online formában fogjuk megtartani az év első felében.

Megkérjük az oktatási intézményeket, hogy jelezzék felénk ez irányú igényüket, kérésüket.

### Irány az üzemekbe!

Tekintettel arra, hogy az üzemlátogatások során a diákok valós környezetben láthatják a munkafolyamatokat, a pályaválasztási döntést nagymértékben befolyásolhatja számukra ez a lehetőség is. Ennek érdekében szeretnénk minél több gazdasági társaságot, vállalkozást, céget is bevonni a tevékenységeinkbe.

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

## Felhívás támogatott mesterképzésre

Idén is várjuk a jelentkezőket a kamarai támogatott mesterképzéseire. Idén az autószerelő, a bútorasztalos, a cukrász, a fodrász, a karosszerialakatos, a kereskedő, a kézápoló és körömkozmetikus, a szakács és a villanszerelő szakma képviselőit hívjuk képzéseinkre.

A hatályos mestervizsga követelményeket az MKIK honlapján érheti el:

<https://mkik.hu/mestervizsga-dokumentumok-es-kovetelmenyek>

A támogatás önrész vállalása mellett nyervehető el, melynek összege az idei évben bruttó 84 000 Ft.

A mestervizsgára felkészítő képzés időtartama 180 óra (a turizmus-vendéglátás ágazat esetében 250 óra), amely a szakmai órák mellett 30 óra vállalkozásvezetési és 40 óra pedagógiai ismereteket is magába foglal.

A képzés elindulásának várható időpontja: április.

Jelentkezési határidő: február 28.

További információ:

Kiss Éva: 62/554-263, 30/455-1436

E-mail: [felnottkepzes@csmkik.hu](mailto:felnottkepzes@csmkik.hu)

A Csongrád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara nyilvántartott, a 2013. évi LXXVII. törvény 2. A és B §-ában meghatározott felnőttképzési engedéllyel rendelkező intézmény.

Felnőttképzési engedélyszám: E/2020/000429.

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

## Elkezdődtek a kamarai gyakorlati oktatói képzések

Február elején megkezdődtek a kamarai gyakorlati oktatói képzések a Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamarában. A kamarai gyakorlati oktatói képzés 50 óras, azaz 6 nap alatt teljesíthető intenzív formában. Az elméleti 25 óra során a gyakorlat lefolytatásához szükséges praktikus tudásra is szert tesznek a képzésben részt vevők. Ez a rész pedagógiai, szociálpszichológiai, kommunikációs és a gyakorlati képzéssel kapcsolatos dokumentációs ismeretekre terjed ki. A képzés első felét egy online vizsga zárja.

A képzés másik felében, a 25 óra, tréning jellegű foglalkozások keretében életszerű szituációs gyakorlatok keretében szereznek az oktatók tapasztalatot a képzésben részt vevő fiatalokkal



kapcsolatos konfliktuskezelés területén.

Képzéseinkre folyamatosan várjuk a jelentkezőket, a következő tanfolyam tervezett időpontja: április vége. A képzés támogatott, melybe 20%-os önrő, azaz bruttó 22 860 Ft befizetésével tudnak bekapcsolódni a jelentkezők. A jelentkezéshez szükséges az 5 éves szakmai gyakorlat igazolása, a szakmai végzettséget

igazoló dokumentum/ok másolata és az eredetiben kitöltött jelentkezési lap.

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

További információ Dankó Viktóriánál kérhető a 62/549-394-es és a 30/455-1494-es számon, vagy emailben a [felnottkepzes@csmkik.hu](mailto:felnottkepzes@csmkik.hu)

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

# A legfontosabb szakképzési jogszabályi változások január 1-jétől

## 1. A munkabérrel és az egyéb juttatásokkal kapcsolatos változások

### a) Alapértékek

A munkabérrel és az egyéb juttatásokkal kapcsolatos változások lényege, hogy a minimálbér helyett a költségvetési törvényben meghatározott önköltséghez kötöttek. Ennek megfelelően a munkabér alsó és felső határa a költségvetési törvényben megállapított önköltség egyhavi mértékének 100%-a és 168%-a, azaz 100 000 Ft és 168 000 Ft. Az egyéb juttatások maximális összege az önköltség 168%-a, azaz 168 ezer Ft lett. Összességében megállapítható, hogy **érdemi összecszerű változás sem a munkabér, sem pedig az egyéb juttatások terén nem történt.**

[800/2021. (XII. 28.) Korm. rendelet 13. §]

### b) Arányos csökkentés

Amennyiben a felnőttképzési jogviszonyban álló képzésben részt vevő személy a szakirányú oktatásban a szakképzési munkaszerződéssel párhuzamosan fennálló foglalkoztatásra irányuló más olyan jogviszonya mellett vesz részt, amelyben a foglalkoztató a duális képzőhelytől eltérő harmadik személy, a munkabért és az egyéb juttatásokat nem kell már 50%-ban csökkenteni. Ennek megfelelően a fenti esetben jelenleg az Szt. 83. § (7) bekezdését kell figyelembe venni, azaz a munkabérre, egyéb juttatásra és a szabadságra vonatkozó rendelkezéseket a szakképzési munkaszerződés alapján létrejövő munkaviszony időtartamával arányosan kell alkalmazni.

[Szt. 83. § (7) bekezdés, 800/2021. (XII. 28.) Korm. rendelet 14. § d) pont]

A szakképzési munkaszerződés alapján kifizetett munkabérre és egyéb juttatásra vonatkozóan a korábban a 800/2021. (XII. 28.) kormányrendeletben megállapított szabályokat a 800/2021. kormányrendelet hatálybalépésekor (azaz 2021.



december 29-én) már megkötött szakképzési munkaszerződésekre is alkalmazni kell.

[12/2022. (I. 14.) Korm. rendelet]

## 2. A szakképzési hozzájárulás kivezetése

A szakképzési hozzájárulás eredetileg 2022 júliusára tervezett kivezetését előre hozták 2022. január 1-jére. A kivezetéssel kapcsolatos szociális hozzájárulási adómódosítások a következők.

### a) A szocho mértéke

A szocho mértéke 15,5%-ról 13%-ra csökken. Így a foglalkoztatót a 2021-ben terhelő 17%-os befizetés 13%-ra csökken.

b) A duális képzéshez kapcsolódó adócsökkentési lehetőségek

A duális képzéshez kapcsolódó korábbi szakképzésihozzájárulás-csökkentési lehetőségek megmaradnak, 2022. január 1-jétől a szociális hozzájárulási adóból vonhatók le. Ilyen csökkentési lehetőségek (normatívák) a következők: az arányosított önköltség (szakképző intézmény és szakiskolai tanuló, ill. személy) és hallgatók esetében az alapszabály alapján számított normatívák, a 20%-os sikerdíj, a harmadik személynél történő felnőttfoglalkoztatás esetén 50%-os elszámolás, EM)

### c) A felsőoktatási szorzószámok

A felsőoktatási duális képzés keretében és a gyakorlatigényes alapképzési szakon hallgatói munkaszerződés alapján folyó képzések után is igénybe vehető továbbra is az adókedvezmény. Változás azonban, hogy a 2021. december 29-étől megemelt felsőoktatási szorzókat 2022. január 1-jétől már nem az Szkr., hanem a felsőoktatási szakképzésről és a felsőoktatási képzéshez kapcsolódó szakmai gyakorlat egyes kérdéseiről szóló 230/2012. (VIII. 28.) Korm. rendelet tartalmazza.

[Szocho tv. 17/A. §, 230/2012. (VIII. 28.) Korm. rendelet 19. §]

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

Szakmai véleményt kértünk az MKIK-tól és az innovációs minisztériumtól

## Nem saját munkavállalók képzésekor alkalmazandó munkabér

Számos megkeresést kaptunk azzal kapcsolatban, hogy alkalmazható-e az Szt. 83. § (7) bekezdése azt követően, hogy az Szkr. 253. § (4) bekezdése hatályon kívül lett helyezve. A Magyar Kereskedelmi és Iparkamarától (MKIK) és az Innovációs és Technológiai Minisztériumtól az alábbi szakmai véleményt kaptuk a témában:

Az arányosítás kiindulópontja az, hogy a 100% a heti 40 órás munkaviszony, ehhez kell viszonyítani a szakképzési munkaszerződés alapján létrejövő munkaviszony tényleges időtartamát.

Például a nem saját munkavállalók munkabérének kiszámításakor a teljes munkabért (100 000–168 000 Ft) a teljes (40 órás) foglalkoztatásra lehet az Szt. 83. § (7) bekezdése alapján kifizetni. Az ehhez viszonyított aránynál a duális képzőhely figyelembe veheti

a) a heti munkaidő-beosztást, amennyiben az egyenletes, illetve

b) a kéthetes munkaidőkeret alapján átlagolt vagy

c) a felnőttképzési szerződésben/képzési programban megadott adatok alapján egy hétre átlagolt óraszámot.

Így tudja megállapítani a heti munkaidőt, és a munkaidőhöz arányosított bért, egyéb juttatást és szabadságot.

Ha tehát a fentiek alapján egy hétre pl. 40 helyett csak 10 óra esik, akkor a munkabér 100 E Ft/4=25 E Ft és 168 E Ft/4=42 E Ft közötti összeg kell hogy legyen.

A 2021. július 1. előtt nem saját munkavállaló felnőttekkel megkötött szakképzési munkaszerződések esetén a 2022. január 1-jével a finanszírozás 50%-ra esett vissza. 2022. január 1. napjával hatályon kívül helyezett, a szakképzési törvényről szóló 2019. évi LXXX. törvény (a továbbiakban: Szt.) 128. § (5a) bekezdése hiányában már nem alkalmazható a 2021. július 1. előtt nem saját munkavállaló felnőttekkel megkötött szakképzési munkaszerződések esetén a 100%-os finanszírozás, ugyanis az Szt. nem tartalmaz erre vonatkozóan a továbbiakban átmeneti rendelkezést. E kérdésben a szociális hozzájárulásról szóló 2018. évi LII. törvény (a továbbiakban: Szocho tv.) sem rendelkezik eltérően. 2022. január 1. napjától a Szocho. tv. 17/A. § (2) bekezdésén keresztül biztosítja azt.

A duális képzőhely, mint munkáltató három megoldással élhet a 2021. július 1. napját meg-



előzően a nem saját munkavállaló felnőttekkel megkötött szakképzési munkaszerződések vonatkozásában. Egyrésztől hagyja kifutni ezeket a szakképzési munkaszerződéseket, másrésztől felmondhatja, harmadrésztől pedig az Szt. 83. § (7) bekezdése alapján a tanulóval, illetve a képzésben részt vevő személlyel együtt módosítva a szakképzési munkaszerződést, tudná csökkenteni a munkabért.

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



A Florin is várja a szakembereket a Modern Mintaüzem Programban

## Megnyitják az új gyárépület kapuit

A szegedi Florin Zrt. is csatlakozott a Modern Mintaüzem Programhoz, amelynek egyedüli szegedi mintagyáraként 2022-ben több alkalommal is megnyitják az új gyárépületük kapuit a szakemberek előtt. Idén először március 31-én érkehetnek látogatók a vállalat új üzemébe.

A program célja, hogy bemutassák a szakmának a vállalatnál használt korszerű technológiai megoldásokat, az automatizált berendezéseket, gépsorokat, de a Manufacturing Execution System (MES) termelésirányítási rendszer működésével is megismerkedhetnek az érdeklődők. Emellett a cég széles termékskálájának köszönhetően a fertőtlenítőszeres, illetve a kozmetikai termékek előállításának kulisszái mögé is bepilanthatnak a résztvevők.



A Florin új üzemének látogatása során lehetőség lesz a tapasztalatok megosztására, és a szakemberek végigkísérhetik a teljes gyártási folyamatot a bekeveréstől egészen a kiszerezésig.

Az IFKA Iparfejlesztési Közhasznú Nonprofit Kft. és az Informatikai, Távközlési és Elektronikai Vállalkozások Szövetsége a hazai mikro-, kis- és középvállalkozások fejlődésének segítésére hívta életre a Modern Mintaüzem

Programot, amelyben a Florin már másodszer osztja meg sok évtizedes szakmai tapasztalatait, és mutatja meg korszerű üzemét.

A programban egyébként kamaránk önkéntes tagvállalkozásai, a Naturtex Kft., a PC Trade Systems Kft és a Váll-ker Kft. is részt vesznek.

**Regisztrálni a Modern Mintaüzem Program hivatalos honlapján van lehetőség.**

## Csökkenti a műanyag csomagolóanyagok mennyiségét a Pick

A magyar tulajdonú húsipari márkák körében önkéntes kamarai tagunk, a Pick Szeged Zrt. az elsők között tett jelentős lépéseket a termékei csomagolásához felhasznált műanyag mennyiségének csökkentése céljából. A döntés jól illeszkedik abba a többlépcsős, a környezettudatosságot erősítő folyamatba, amelynek célja, hogy a Pick 5 éven belül kizárólag 100 százalékban újrahasznosítható anyagokból készült csomagolásban juttassa el a vásárlókhöz a szeletelt termékeket.

Az Európában megtermelt műanyagok csaknem 40 százalékát a csomagolóanyagok gyártásához használják fel. Környezetvédelmi, fenntarthatósági szempontból ezért különösen fontos, hogy a gazdaság szereplői mérsékeljék a felhasznált műanyag mennyiségét, növeljék az újrahasznosítható csomagolóanyagok arányát. A Pick 2018-tól kezdődően komoly eredményeket ért el ezen a területen. A műanyag csomagolóanyag éves felhasználását két év alatt 60 tonnával csökkentette, köszönhetően annak, hogy a szeletelt termékek csomagolásához felhasznált fólia vastagságát közel negyedevel csökkentette a vállalat. A további fejlesztéseknek köszönhetően a boltokban jelenleg kapható legtöbb szeletelt Pick szalámi tálcaméretét 3 centiméterrel csökkentették, ami 14 százalékkal mérsékelte a csomagolásához felhasznált műanyag mennyiségét. Csak a csomagolás lett kisebb, a termék mennyisége és íze természetesen nem változott. A jelenlegi többlépcsős folyamat célja, hogy 5 éven belül a PICK szeletelt tálcás termékei csak 100 százalékban újrahasznosítható csomagolóanyagban kerüljenek az üzletekbe.

A Pick azt is tervezi, hogy 2023-ra a termékeinek gyűjtő-csomagolásai nagyrészt gépek segítségével készülnek majd, ami a papír- és kartonalapú csomagolóanyagok felhasználásában 30 százalékos csökkenést fog eredményezni.

## Alapérték a családi légkör, a generációk együttműködése és a gondoskodás Családbarát Munkahely lett a szegedi Continental

Önkéntes kamarai tagvállalkozásunknál, a Continental szegedi gyáránál az elmúlt évtizedek során folyamatosan fókuszban volt a munkavállalók elégedettségének növelése és támogatása. E szemlélet eredményeként az Emberi Erőforrások Minisztériuma a nyíregyházi mellett a szegedi vállalatot is elismerte a Családbarát Munkahely tanúsító védjegy bronz fokozatával – írta közleményében a cég.

A Continental nagy hangsúlyt fektet a közösségépítésre, anyagilag is támogatja a munkavállalóit a nehéz élethelyzetekben, több lehetőséget biztosít a kikapcsolódásra, közösségépítésre is (csa-

ládi nap, Mikulás-ünnepség, közös sportesemények). A munkatársak állandó kapcsolatot tartanak a gyermekgondozási, vagy ápolási szabadságon lévőkkel, továbbá gyermekszületési, iskolakezdési

támogatást nyújtanak a családoknak. Mindezek mellett a munkavállalók egészségmegőrzését is támogatják, rendszeres ingyenes szűrővizsgálatokat biztosítanak a munkatársak részére.

„A Continental négy alapértéke a Bizalom, a Versenyszellem, a Cselekvés szabadsága és az Egymásért. Ez utóbbi szellemében a szegedi gyárunk alapértékei között szerepel a családi légkör, a generációk együttműködése, és gondoskodás a munkavállalókról és családtagjaikról még a COVID időszakában is. Az egészséges légkör, a munka és magánélet összhangja biztosítja a kiegyensúlyozott, elégedett és lojális kollégákat a szegedi Continentalnál. Ezúton is köszönjük a kollégák együttműködését, kitartó munkáját, és vigyázzunk egymásra!” – nyilatkozta Csáki Katalin a szegedi Continental HR-vezetője.

A bronz fokozat elnyerését követően a szegedi Continental célja, hogy család fókuszú intézkedéseit tovább bővítsék, és ezzel növelje a munkaerőt megtartó és a munkaerőt vonzó képességét.



Újvidéken folytatódott a határon átnyúló együttműködési program

# Központban a női vállalkozók

A **BEE-student projekt** keretében rendeztek női vállalkozói workshopot február 3-án Újvidéken. Milyen kihívásokkal szembesül egy női vezető egy férfias ágazatban? Milyen a jó vezető, kiből lesz sikeres vállalkozó? Hogyan lehet nehéz időkben is előbbre lépni? Miként lehet megtartani a munka és a magánélet közti egyensúlyt? Ilyen és ehhez hasonló kérdésekre keresték a választ a résztvevők, köztük kamaránk Női Vállalkozói Klubjának képviselői. A mostani rendezvényt a projekt határon túli partnere, az Újvidéki Egyetem Technológiai Kara szervezte. A projekt fő célkitűzésének megfelelően, a magyar–szerb határ menti régióból ösztöndíjas élelmiszer-ipari hallgatók is részt vettek a rendezvényen. A program végén a szervezők közös városnézésre invitálták a jelenlévőket.



A program köszöntőkkel kezdődött. Dr. Seres Zita, az Újvidéki Egyetem Technológiai Karának tanára, a projekt menedzsere elmondta, a mostani programmal szeretnék a Vajdaságban is serkenteni a női vállalkozásokat, és ösztönözni az egyetemistákat, hogy legyenek bátrak, és készítsenek innovatív termékeket. Hozzátette, reméli, az előadók megosztják fortélyait a hallgatósággal, elmondják hogyan kezdtek vállalkozásukat, mi a sikerük titka. Dr. Tráserné Oláh Zsuzsanna, a Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara titkára pedig arról beszélt, hogy a mostani projektben a kamara elsősorban abban nyújt segítséget, hogy a vajdasági egyetemi hallgatókat, fiatal kutatókat összehozza a Magyarországon hasonló területen, elsősorban az élelmiszeriparban tevékenykedő cégekkel. A program során képzéseket is szerveznek, arról, hogyan kell vállalkozást alapítani, mik a legfontosabb kompetenciák, amelyek egy vállalkozás elindításához szükségesek, és milyen főbb szabályok vannak érvényben az adott szakterületen.

A megnyitót követően vállalkozások mutatkoztak be: Csongrád-Csanád megyéből Novákné Halász Anna, a NOVANA Marketing Tanácsadó és Kommunikációs Iroda Bt. vezetője, a CSMKIK Női Vezetői klubjának irányítója és Kalmár Szilvia, a Kalmár Motor Kft. ügyvezetője, míg szerbiai részről MSc Ivana Šijački Majoroši, a Vinarija Šijački pincészet ügyvezetője, társtulajdonosa Bánmonostorról; dr. Žana Šaranović vezető koordinátor – Fidelinka-Skrob, Szabadka; és Sofija Bajić, az újvidéki Üzlet Túsarokban Egyesület elnöke.

Az alábbiakban a két Csongrád-Csanád megyei vezető bemutatkozását foglaljuk össze.

## Kalmár Szilvia: Munkatársaim is elkötelezett hívei a cég fejlődésének

A Kalmár Motor Kft. jelenleg három márkaképviseletet lát el, a Yamaha, a Suzuki, valamint a Kawasaki termékek forgalmazását, márkaszervizelését végzi. A Yamaha teljes termékínálatát

forgalmazza, beleértve a vízi, (csónakmotor, jetski, hajótest), ATV (quad, gumikerekes kistraktor) és a kétkerekű motorkerékpárokat. Délmagyarország egyik legnagyobb motoros áruházáról van szó. A cég ügyvezetője Kalmár Szilvia, akinek történetéből, gondolataiból, személyiségéből, nyitottságából pontosan kirajzolódik: milyen is egy jó női vezető – tipikusan férfi környezetben.

### Beleszületett a családi vállalkozásba

A Kalmár Motor Kft. története 1982-ben kezdődött kicsiben, amikor Szilvia édesapja, Kalmár József belevágott a motorszerelésbe. Ehhez jött később az alkatrész-kereskedelem, majd 1989-től a motorkerékpár-értékesítés. Kalmár Szilvia 1998-tól már az édesapja mellett dolgozott az akkor még mindössze háromfős vállalkozásban. Valójában beleszületett a családi



Dr. Tráserné Oláh Zsuzsanna a kamara részvételét mutatta be a projektben.

már Szilvia 2007-ben lett a cég ügyvezetője, a következő évben jött a pénzügyi világválság, ami súlyosan érintette az ő cégüket is, tizedannyi motorkerékpárt tudtak eladni, mint korábban. Felmérték a lehetőségeiket, fejlesztésben látták a kiutat: elindították a márkafüggetlen autószervez szolgáltatásukat, 2010-ben pedig bekapcsolódtak a gépjárművek hatósági műszaki és eredetvizsgálatába, ami bizonyos stabilitást is hozott a vállalkozásba. Amire már csak azért is szükség volt, hiszen a motoros szezon még „békeidőben” is rövid, hiszen télen ki akar motorkerékpárt vásárolni?

### Folyamatosan bővíteneik

2013-ban újabb világmárka jelent meg a Kalmár Motor palettáján, ettől kezdve a Kawasaki motorkerékpárok márkaszervizét is ellátják, sőt már márkafüggetlen ügyféligenyeknek is maradéktalanul eleget tudnak tenni. 2014-re annyira felfuttatták a vizsgáztatást és a szerviz szolgáltatásukat, hogy ismét fejleszteni kellett a telephelyet, uniós pályázati segítséggel egy új, hárombeállásos szervizcsarnok építésébe kezdtek. A következő évben területileg is bővítették a telephelyet, a szomszédos telket vásárolták meg, amihez növekedési hitelt vettek igénybe. 2017-ben a Magyar Suzuki Zrt.-vel is szerződtek motorkerékpárok forgalmazására, szervizelésére. A következő évben pedig technológiai fejlesztésekbe fogtak vizsgabázisukon, illetve autószervizükben, amelyekhez szintén pályázati forrást vettek igénybe. És jelenleg építkezés zajlik a Kalmár Motor telephelyén.

### Átvette a stafétát, megduplázta a forgalmat

Aligha érthette volna nagyobb elismerés Szilviát a családi vállalkozásban, mint amikor 2017-ben édesapja rábízta a cég irányítását. Nyugodt szívvel vonult vissza, tudta, hogy jó kezében van a vállalkozás. Nem is kellett csalódnia, hiszen azóta duplájára nőtt a cég árbevétele. És fejlődnek és fejlődnek... A Covid alatt is. Nem „fagytak le” amiatt, hogy ➤



Kalmár Szilvia példájából plasztikusan rajzolódott ki a sikeres női vállalkozásvezető képe.

vállalkozásba. Közben persze tanult, kereskedelemre szakosodott közgazdászként végzett a budapesti Gazdasági Főiskolán. A cég életében mindig fontos szerepet töltött be a fejlődés, hogy ügyfeleik számára mindig a legjobb minőségű szolgáltatást tudják nyújtani. 2000-ben mindent egy lapra téve fel, költöztek, egy forgalmazásos főút mellett felhúztak egy impozáns, 200 nm-es motorszalont és szervizállomást, ahol elkezdtek a Yamaha motorkerékpárok kizárólagos forgalmazásával, szervizelésével foglalkozni.

### Válságban is előre

A vállalkozás 2005-ben alakult társasággá, Kalmár Motor Kft. néven váltak ismertté. Kal-

➤ visszaesett a motorkerékpárok forgalma, ellenkezőleg, új üzletágat indítottak be, a Yamaha Marine termékek értékesítésével bővítették szolgáltatásaikat. Minden megtalálható náluk, ami akár a hobbihoz vagy a hajózáshoz szükséges, így Sup-ok, csónakok és hajók, Jet-ski-k és hajómotorok, és persze a kiegészítők széles választékával várják a vizek szerelmeseit. Jól döntöttek, ugyanis mint kiderült, a járványos időkben több ideje maradt az embereknek hobbijukra, így a vízi sportokkal is többen és többit foglalkoztak.

### Sikersztori a gyakorlati képzésben

Időközben a duális képzésbe is bekapcsolódtak, a gyakorlati oktatás elindítását Kalmár Szilvia a legnembesebb, ugyanakkor az egyik leghasznosabb befektetésnek is tartja. „Autómotor szerelők kellett, szó szerint elmentem az iskolába tanulókat toborozni. A Csonka János szakképző iskola igazgatójának elmondtam, hogy öt gyakornokot szeretnék felvenni az országos gyakornoki program feltételeinek megfelelően. Büszke vagyok rá, hogy cégünk egyik sikersztorija a tanuláshoz, a fiatalok gyakorlati képzéséhez kötődik” – Ez a jövő! – tette hozzá. A sztori persze úgy teljes, hogy Kalmár Szilvia azzal, hogy folyamatosan tanul és képzi magát, igyekszik ezzel példát is mutatni kollégáinak. Nem kis eredménnyel! – szinte már nincs olyan dolgozójuk, aki ne tette volna le a mestervizsgát, és ezzel egyúttal ne vált volna gyakorlati oktatóvá is. És látják a sikereket, amelyeknek maguk is kovácsai. Joggal büszke rájuk Szilvia, hiszen, ahogy fogalmazott, elkötelezett hívei ők is a cég fejlődésének.

### Villámhárító tud lenni egy női vezető

Az is Kalmár Szilvia vezetői képességéhez tartozik, hogy kitűnően tud élni a pályázati lehetőségekkel, s nagyfokú nyitottságot javasol mindenkinek – ahogy fogalmazott, ő is minden alkalmat megragadott a kapcsolatok építésére, amire a kamarai rendezvények is kiténő alkalmat kínálnak. Minél több dolgot elárult magáról Kalmár Szilvia, annál inkább kirajzolódott a sikeres vezető mozaiképe. Megtudtuk azt is, hogy talán születésétől fogva van benne egyfajta céltudatosság, emellett megbízható, terhelhető, már-már maximalista. Nem csoda, hogy soha semmiféle hátrányát nem érezte annak, hogy csupa férfi kollégával van körülveve. Sőt. „Inkább azt éreztem, hogy feszültebb helyzetekben jó villámhárító tud lenni egy nő –, ha valakinek problémája adódik a másikkal, hozzám fordulnak. Igyekszem úgy mozogni a szálakat, hogy elsimuljanak a hullámok. Egyébként is figyelek arra, hogy mindig rend és egyensúly legyen a hálózatban” –, jegyezte meg Szilvia, akire az is jellemző, hogy vezetőként: „kettővel előre járok, mint akivel beszélek, előre gondolkodom, látom magam előtt a megvalósuló csarnokot, a szalont, az új szolgáltatást. Fontosnak tartom, a jó kommunikációt is, hogy a dolgozók is megértsék mi, miért történik, és megtalálják benne a helyüket – ez lelkesedésük alapja is” – tette hozzá. Családi ügyfélszolgálat jellemző a

Kalmár Motorra, nem csoda, hogy az ügyfél-elégedettség is magas náluk.

### Vízre száll, kvadra ül, online belsőépítészkedik

Bemutakozását azzal zárta a Kalmár Motor vezetője, hogy „minden sikeres nő mellett van egy nagyon stabil háttér, a férjem, 2019-ben kötöttük össze az életünket. – Csakis decemberi esküvő jöhetett szóba” – tette hozzá, nem kis derűtséget keltve a teremben (ekkor a legkisebb a forgalom az üzletben). Természetesen náluk is a munka van a fókuszban, de ha van egy kis idejük, vízre szállnak, kikapcsolódnak, relaxálnak. – Ez is fontos! – jegyezte meg. Elárulta, ha gép előtt van, szívesen merül el a belsőépítészet és a tánc online világában, de boldogan megy kvadozni is. És nem mellékesen, ott találjuk Kalmár Szilviát az egyik, női daganatos betegségek



Novákné Halász Anna (balról) Sofija Bajić-tyal egyeztetett.

megelőzésére létrehozott alapítvány kuratóriumi tagjai és támogatói között is.

### Novákné Halász Anna: Az emberi kapcsolatok tesznek boldoggá

Novákné Halász Annának van egy hitvallása, ami meghatározta egész pályafutását: Soha ne add fel! Sokat tanult, többször bizonyított, nagyvállalatok marketing- és értékesítési munkáját irányította, oktatási intézményt vezetett, vállalkozott, s állandó készletet érzett, és ma is érez arra, hogy tapasztalatait át is adja másoknak, főleg a fiataloknak.

### Járom az utam

Élelmiszer-ipari üzemmnökként végzett a Szegedi Élelmiszeripari Főiskolán, majd felsőfokú reklám szakképesítést szerzett, aztán marketing szakközgazdászként diplomázott a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetemen. Első munkahelyeként elszegődött a frissen privatizált Szegedi Paprika Rt.-hez, ahol hamarosan ő lett a cég marketing és értékesítési igazgatója –, izgalmas időszaknak nevezte ezeket az éveket, hiszen a rendszerváltás elején vagyunk, amikor újra kellett építeni a piacokat, és ekkor már a multikkal is versenyre kellett kelni. A következő

Interreg - IPA CBC  
Magyarország - Szerbia



A projekt az Európai Unió  
társfinanszírozásával valósul meg

állomás a Szegedi Konzervgyár, feladat hasonló volt, el kellett adni a húskonzerveket, a piacokat itt is újra kellett építeni – marketing és értékesítési igazgatóként a cég belső és az export értékesítését irányította hét éven át. Aztán egy nagyívű kanyarral a Magyar Postánál kötött ki, ahol területi értékesítési vezetőt kerestek – fél év múlva országos kiskereskedelmi üzletág vezetőjévé nevezték ki, 3000 postahely értékesítési tevékenységét kellett megszerveznie.

Vagy 500 embert elbocsátunk, vagy kitalálunk valamit – érzékeltette a helyzet drámaiságát. Kitaláltak – a kiskereskedelmi forgalomból 60 milliárdos bevétel érték el egy év alatt. Úgy vonult nyugdíjba, hogy elvállalta a szegedi PRO-DENT-A Fogtechnikai Szakgimnázium irányítását. Nemcsak vezette az intézményt, tanított is az iskolában, vállalkozás-ismereteket, és korrepetálta a gyengébbeket. Az alapítványi iskolák bezárása után magánvállalkozásba fogott, kezdte a Villeroy&Boch asztali kultúra márkabolttal a belvárosban, aztán jött az Anna stílus ruházati bolt és ami mindig az élete része volt, oktat – marketinget, menedzsmentet, vezetői tréningeket tart, megalakította a NOVANA Marketing Tanácsadó és Kommunikációs Irodát. 2015-től vezeti a kamara Női Vezetői Klubját, ami azóta a kamara egyik legaktívabb közössége.

### Vezetésre születni is kell

Novákné Halász Anna nem tagadta meg oktatói énjét, kisebbfajta vezetői tréningbe csomagolta bemutatkozását. Feltette a vezetéstudomány nagy kérdését is, nevezetesen, hogy genetika-ilag mennyire meghatározott, hogy valakiből milyen vezető válik, és milyen mértékben lehet megtanulni. Szerinte már a gyermekkorban sok minden látszódik, a saját példáját mesélte, sokszor megélte, hogy kiválasztották – hol egy közösség, hol felvételi alapján, hol pályázattal. „Mindig volt valaki vagy valakik mellett, akik felfigyeltek rám, látták bennem az akaratot, a lelkesedést, a tenni akarást.” Ahogy hat évvel ezelőtt is, amikor felkérték, hogy vezesse a kamara Női Vezetői Klubját. Négy évtizedes tapasztalattal a háta mögött vallja, kellenek bizonyos vele született képességek, készségek, hogy valakiből jó vezető, jó vállalkozó legyen. Amihez aztán persze rengeteget kell tanulni és tapasztalni, hogy ösztönös vezetőből tudatos jó vezetővé váljék valaki – teszi hozzá.

Nem mindenki alkalmas arra, hogy jó vezető legyen – jegyezte meg. Hosszasan sorolta azokat a vezetői képességeket, tulajdonságokat, amelyeket a tudomány is fontosnak tart, a legszebb szentenciák mégis azok, amelyeket saját maga fogalmazott meg, követett ➤

## Krónika

➤ és tanított is az évtizedek alatt. Ezekből egy csokor: „Mindig azt tartottam a legfontosabbnak, hogy soha ne ártsak másoknak, és becsljem meg az embereket, bármilyen kicsi is ő a vállalkozásban. – Mindenütt úgy dolgoztam, mintha a saját cégem lenne. – Az emberek számára nem a fizetés a legfontosabb, hanem, hogy jól érezzék magukat a munkahelyen – ami leginkább a vezetőn múlik! – Soha ne add fel önmagad, viszont tanuljál folyamatosan. – Legyen önbizalmad! – Azt tedd, amit mondasz, és azt mondd, amit teszel! – Lelkesedni és lelkesíteni! – Aki nem tud lelkesíteni, ne vállaljon vezető tisztséget. – Mindent megköszönni! – nem kerül pénzbe. – És mosolyogjunk!”

### Őrizzük meg a személyiségünket

Novákné Halász Anna nőként soha nem érezte hátrányát, hogy vezető. Szerinte sokszor inkább az a baj, hogy a nők gyakran elférfiasodnak a vezetésben, illetve a vállalkozói munkában is – nem úgy viselkednek, nem úgy öltözködnek, mint korábban. Ő azt tanácsolja, maradjanak mindig önazonosak, és őrizzék meg személyiségüket. Ő egyébként mindig szeretett nőekkel dolgozni, megbízhatóak, felelősségteljesek, s nem szabad bedőlni a sztereotípiáknak, mint például, hogy a nők hisztisek és csak az érzelmeik alapján döntenek. „Láttam én már férfiakat ugyanúgy hisztizni...” – jegyezte meg

Allandóan felmerülő kérdés a család és a vezetői munka összeegyeztethetősége. Neki nem volt nagymama, aki segített volna a gyermeknevelésben, „a férjem is felelős beosztásban dolgozott, mégis össze tudtuk egyeztetni a feladatokat, a férjem mindig mellettem állt, és nagyon segítettek egymást”. Tanácsa: mindig kell találni valakit a környezetünkben, a családban, barátok között, vagy a munkahelyen, aki lelkiileg támogatja a női vezetőt, vállalkozót.

## Vállalkozói történetek Szerbiából

**A Női Vállalkozói Workshop szerb előadói személyes történetük bemutatásán át vázolták fel, hogyan élnek meg a vezetői lét mindennapjait, és számoltak be jó gyakorlataikról, menedzseri meggyőződéseikről.**

**Ivana Šijački Majoroši**, a *Vinarija Šijački pincészet* ügyvezető, társtulajdonosaként mutatta be a 17 hektárnyi szőlőterületen, százezer literes kapacitással bíró borászatát, és munkáját. Technológiai mérnökként, a család negyedik generációját képviselve, bátyjával karöltve vezetik a vállalkozást, így a tevékenységük részét képezi a gazdasági irányításon túl, a gyártás, marketing, HR és a fejlesztések koordinálása is. A háromgyermekes fiatal vezetői hitvallásáról a csizma-magassarkú-mosoly tengely mentén számolt be, ahol a csizma a családi alapokat, a magassarkú a szerepvállalást és tudatos építkezést, míg a mosoly az összetartó erőt képviseli.

**Dr. Žana Šaranović** a *Fidelinka – Skrob malomipari cég* vezető koordinátoraként az elhivatottság fontosságát hangsúlyozta elő-

adásában. A malmokat üzemeltető, pékárukat, tésztákat, keményítőket gyártó nagyvállalat a csődhelyzetből egy kis csapattal indult újra, és nemcsak hazai, de külföldi vonatkozásban is jelentős eredményeket ér el. A siker kulcsa a vezető szerint az ambiciózus, profi csapat; a ragaszkodás a minőséghez; a partnerségek jelentősége; és az innovációk. Mottója: *Who wants to climb, will find a way to make ladders.* Azaz: Aki mászni akar, megtalálja a módját a létrák készítésének.

A rendezvényen bemutatkozott egy női vállalkozások előmozdítását célzó, az „*Üzlet Tűsarokban Egyesület*” címmel működő szervezet is, amely elsősorban a cégek biztonságos elindítását, majd sikeres működését támogatja. **Sofija Bajić** elnök elmondta, hogy ennek érdekében havonta szerveznek kapcsolatépítő találkozókat, és minden évben sor kerül egy nemzetközi konferenciára, amit kifejezetten női vállalkozóknak szánnak. Ezenfelül az egyik legfontosabb eredményük, hogy egy horvát-szerb projekt segítségével 450 cég és leendő vállalkozó képzésében vállaltak szerepet.

### Van miből erőt meríteni

Novákné Halász Anna dolgos élete legnagyobb sikerének a folyamatosan gazdagodó emberi kapcsolatait tartja. Akik között sokan vannak régi kollégák, egykori üzleti partnerek, és persze a tanítványok, akiknek átadhatta, átadhatja mindazt a tudást, tapasztalatot, amit az évtizedek alatt megszerzett. „És ez nekem mindig erőt ad, lelkesedéssel tölt el, újabb kihívásokra sarkall, és ettől érzem magam boldognak”.

Novákné Halász Anna vezetésével a Női Vezetői Klub rendszeresen szervez jótékonysági

akciókat, amelyekkel gyermekintézményeket segítenek.

*Ez a cikk az Európai Unió pénzügyi támogatásával valósult meg az Interreg-IPA Határon Átnyúló Együttműködési Program Magyarország-Szerbia által. A tartalmáért teljes mértékben a Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara vállalja a felelősséget, és az semmilyen körülmények között nem tekinthető az Európai Unió és/vagy a programot Irányító Hatóságnak állásfoglalását tükröző tartalomnak.*



A hivatalos program után városnézésre indult a szegedi csapat Újvidéken

A Női Vezetői Klub márciusi programjára férfi érdeklődőket is várnak

## Mitől sikeres a Szentkirályi? – vendégünk Balogh Levente

Balogh Levente, a hazai élelmiszeripari piacon meghatározó Szentkirályi Magyarország elnöke és társtulajdonosa lesz a vendég a kamarai Női Vezetői Klub és az Enterprise Europe Network következő rendezvényén, **március 9-én 14 órától**. A vállalatcsoport a hozzá tartozó márkákon keresztül egyaránt jelen van az ásványvizek, ízesített ásványvizek, szénsavas üdítőitalok és snackek piacán. Az üzletember emellett a népszerű Cápák között című műsorban angyal és tőkebefektető. Az üzletembert **Novákné Halász Anna** klubvezető faggatja pályájáról, a siker titkáról, új projekteikről, és persze arról, hogyan és miért dönt egyik, vagy másik vállalkozás támogatása mellett?

A klub nyitott rendezvényt szervez, szívesen látják a vállalkozások férfi képviselőit is.

A nőnaphoz kapcsolódó rendezvényhez a hagyományokhoz híven idén is jótékonyasági akció társul. Ezúttal a **Létra – egy projekt a gyermekekért** kezdeményezést támogatják, melynek célja, hogy olyan családok, elsősorban gyerekek számára nyújtsanak pszichológiai segítséget, akik ezt önerőből



Balogh Levente

nem tudnák fedezni. A projekthez csatlakozó önkéntes szakemberek tavaly csaknem 100 családdal találkoztak.

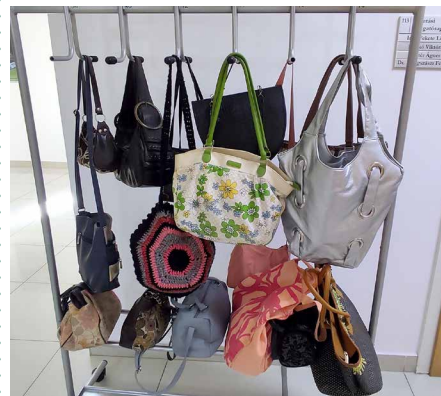
A rendezvényen való részvétel ingyenes, de arra kéri a közönséget, hogy a helyszínen egy jelképes összeggel segítsék a szervezet munkáját.

A programon való részvétel a hatályos járványügyi intézkedéseknek megfelelően csak érvényes védettségi igazolvánnyal lehetséges!

**A jelentkezéseket az ITT elérhető regisztrációs felületen várják.**

### Hús női táska

A Női Vezetői Klub már idén is jótékonykodott: januárban a kamarai dolgozókkal együtt csatlakoztak az idei #nemluxustáska kezdeményezéshez, amiben higiénias termékekkel megtöltött, jó állapotban lévő női táskákkal segítettek rászoruló nőket. Az akció eredményeként csaknem 20 táskát sikerült eljuttatni a szegedi gyűjtőpontra.



Elindult a DIGIGEN projekt

## Női vezetők digitális képességeit javítják

A Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara új Erasmus + projektjének célja a vezető pozícióban lévő nők digitális képességeinek támogatása pályatanácsadási szolgáltatásokkal.

Február 10–11-én tartotta online projektindító értekezletét a DIGIGEN projekt megvalósítását elnyerő konzorcium. A 2024. novemberéig futó új projekt általános célja, hogy pályatanácsadási szolgáltatásokkal támogassa a vezetői pozícióban lévő nők digitális képességeinek javítását. A projekt keretén belül a foglalkoztatási szolgálatokban, kamarákban, munkaerő-közvetítő cégeknél és egyéb hálózatoknál dolgozó tanácsadók (közvetlen célcsoport) továbbképzési programja kerül kidolgozásra, értékelésre és bevezetésre.

A 4 különböző országból (Németország, Hollandia, Litvánia és Magyarország) származó hét projektpartner között felsőoktatási intézmény, foglalkoztatási szolgálat, munkaerő és weboldal fejlesztő cég, valamint kereskedelmi és iparkamara is képviselteti magát. A

**DIGIGEN - Professional career guidance for women in management positions in the field of digital competence**

CONTACT US  
DIGIGEN@CSMKIK.HU

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union



partnerek egy-egy munkacsoport végrehajtásáért felelősek.

A projekt a kompetenciaprofilok létrehozásával, azaz a célcsoportok igényeinek felméréssel, szakirodalom és háttéranyaggyűjtéssel indul, ezt követi a tanácsadóknak szóló szakmai koncepció kidolgozása, amelyre a továbbképzési tananyag és a forrástár épül majd.

A kidolgozott szakmai anyagok alapján a partnerek egy-egy kb. 10 fős pilot képzést

tartanak Németországban, Hollandiában és Magyarországon, amelynek célja, hogy a tananyag teljes mértékben igazodjon a közvetlen célcsoport igényeire. A képzés minden esetben értékeléssel zárul, az így született eredmények alapján a koncepció és a tananyag javításra kerül. Az átdolgozott program alapján mindhárom országban minimum 10 HR-szakember és pályaorientációs tanácsadó részvételével két-két jelenléti képzés is megvalósul majd. A célcsoport a projekt eredményeivel különböző disszeminációs rendezvényeken és információs anyagokon keresztül is megismerkedhet.

A CSMKIK a pilot és jelenléti képzések megvalósításáért felelős munkacsoport vezetője lesz, a többi munkacsoport munkáját folyamatos véleményezéssel, valamint a nemzeti vonatkozások biztosításával támogatja.

A DIGIGEN projekt az Európai Parlament „A nemek közötti egyenlőségről és a nők jogainak erősítéséről a digitális korban” állásfoglalására épül és az Erasmus + program társfinanszírozásával valósul meg.

Tegyen Ön is vállalata jövőjéért!

## Technológiaváltók közössége a kamarában

Az ipar 4.0, a digitalizáció és a robotika gyorsvonatként dübörögnek mellettünk. Aki nem száll fel erre a vonatra, előbb vagy utóbb a piaci versenyből is kiesik. Egy új technológia bevezetése azonban ugyanúgy sok kérdőjelet vet fel, mint ahogy a beruházáshoz vezető út, a használt eszközök kiválasztása, azok szervezeti és stratégiai következményei vagy a célállomás, azaz hogy meddig lehet eljutni a technológiai reformmal, mi lehet a várt eredmény a vállalati működésben, K+F-ben, vagy piaci térnyerésben. A kérdés összetett, így megválaszolására a Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara saját üzleti közösséget működtet, változatos programokkal.

**Csatlakozzon a Dél-alföldi technológiaváltók közösségéhez, hogy**

**előre vihesse vállalata fejlődését!**

**Honlapunk:**  
<https://csmkik.hu/oldalak/riliam-i-4-0>

**Kapcsolattartónk:** Szilágyi Katalin.  
e-mail: [riliam@csmkik.hu](mailto:riliam@csmkik.hu)  
tel.: +36 30 894 7001, +36 62 554 250/136

**A 2022-es év I. félévében tervezett programok**

Ezek a rendezvények a RILIAM I-4.0 projektben, az Európai Unió pénzügyi támogatásával valósulnak meg, az Interreg-IPA Határon Átnyúló Együttműködési Program Magyarország-Szerbia által. A tartalmáért teljes mértékben a Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara



**Interreg - IPA CBC**  
Magyarország - Szerbia

A projekt az Európai Unió társfinanszírozásával valósul meg



vállalja a felelősséget, és az semmilyen körülmények között nem tekinthető az Európai Unió és/vagy a programot Irányító Hatóságnak állásfoglalását tükröző tartalomnak.

Időpont	Program típusa	A program rövid leírása
2022. febr. 24. 13:30-17:00	Cég-látogatás	<b>Amikor szorít a kabát:</b> Üzemcsarnokváltás előtti és utáni kérdések a Naturtex Kft. példáján keresztül, kihelyezett vezetői műhelymunkával összekötve
2022. márc. 8. 09:00-12:30	Fél napos tréning	<b>Megkereséstől a stratégiai együttműködésig:</b> vállalatközi kapcsolatok kialakításának és fejlesztésének technikai és módszerei
2022. márc. 8. 13:30-17:00	I3 Klub (Vezetői műhely)	<b>Kapcsolati igénytől a hálózatiig:</b> a régióban meghatározó cégvezetők közös gondolkodása egy intenzívebb és minőségi vállalati kapcsolati háló kialakításáról, az együttes versenyképesség növelése érdekében
2022. márc. 24. /30. /31.	Cég-látogatás	<b>Növekedésmenedzsment:</b> a piac és a termelőkapacitások bővülésének menedzsmentje (egyeztetés alatt)
2022. ápr. 21. 13:00-17:00	I3 Klub (Vezetői műhely)	<b>Rejtett vállalati kincseink:</b> a lean szemlélet és menedzsment lehetőségei a vállalatirányítás és versenyképesség szemszögéből
2022. máj. 18. 13:00-17:00	Konferencia	<b>Üzleti transzformerek:</b> robotika az iskolától a munkahelyig – kiállítással és kapcsolatépítéssel összekötött regionális robotshow
2022. jún. 14. 13:00-17:00	I3 Klub (Vezetői műhely)	<b>Vállalati kulisszatitkok:</b> cégvezetők személyes beszámolóin keresztül a technológiaváltás kezelésének legjobb gyakorlatai és az ide vezető út feltárása

INPUT Next! képzéssorozat Szegeden

## Vállalkozást gyakorolnak

A megyeszékhelyek közül kiemelkedően magas létszámmal zajlott az INPUT Program és a kamaránk együttes szervezésében megvalósuló első szegedi INPUT Next! képzés. Induló és leendő vállalkozók mellett, szép számmal vettek részt az eseményen tapasztalt cégvezetők is. Tankönyvi szárazság helyett a főszerep a gyakorlatoké volt. A résztvevők közösen fejlesztették tovább az üzleti ötletüket, és ingyenes, azonnal hasznosítható módszereket tanulhattak, amelyek segítségével például eldönthető, hogy a jövőben lesz-e kereslet a termékükre. A cél az volt, hogy minden résztvevő konkrét, már másnap alkalmazható tanácsokkal



gazdagodjon. A rendezvény sikerét mi sem jelzi jobban, mint hogy a legtöbben már a következő, március 1-jei képzésre is bejelentkeztek.

Pénzeső kkv-knak – regionális roadshow Szegeden

## Pénz, de honnan?

A PP Konferenciaközpont Pénz, de honnan? címmel regionális roadshow-t rendez március 17-én, 9.30-13.30 között Szegeden, a kamara székházában.



A kamaránk kiemelt szakmai partnerségével megvalósuló eseményen szakmai előadások, és konzultáció keretében ismerhetik meg a kkv-k a legújabb forrászerzési lehetőségeket.

**Az eseményen való részvétel díjmentes, további információ honlapunkon érhető el.**

## Új csarnokot épít a makói Váll-Ker

Új, 5400 négyzetméteres, a legkorszerűbb gépekkel felszerelt csarnokot épít Honvéd utcai telephelyén a kandallóírói Európa-szerte ismert, teljes egészében hazai tulajdonú Váll-Ker Kft.

A beruházást bejelentő sajtótájékoztatón Nagy Mihály ügyvezető elmondta, noha a tavalyi esztendő nem volt egyszerű számukra sem, a járvánnyal, beszállítási nehézségekkel és az alapanyagárak drasztikus emelkedésével kellett szembenéznük. Ennek ellenére sikeres volt az évük, hiszen növelték a hatékonyságot, emelkedett a vevői elégedettség, és 40 százalékkal tudták növelni a bevételeiket.

Arra számítanak, hogy a kereslet a szigorodó környezetvédelmi előírások miatt tovább növekszik: tavaly 30 ezer kandallót gyártottak, idén eddig 49 ezerre van megrendelés.

Ehhez kell az új csarnok, ahol 30 ezer kandallót tudnak majd legyártani évente. Várhatóan az év végére kész lesz, és a jövő év elején már termel is, 250 embernek munkát adva. A beruházás 3 milliárd forintba kerül, amelyhez 1,5 milliárdos támogatást kaptak a kormánytól.

## Szakmai tananyagok kis- és közepes vállalkozások és szervezetek nemzetközi piacra lépésére Hogyan tehetjük intenzívebbé tevékenységünket Európa-szerte?

Az „upgrade2europe” projekt keretében január 13-án megtartottuk első kerekasztal-beszélgetésünket. A rendezvény célja egy olyan tananyag ismertetése volt, amely az oktatási intézményeket, a kis- és közepes vállalkozásokat és szervezeteket nemzetközi törekvéseik kialakításában támogatni tudja. A célcsoportok a projekt segítségével kidolgozhatják és megvalósíthatják nemzetközi stratégiájukat és intenzívebbé tehetik tevékenységüket Európa-szerte.

A résztvevők között európai hálózatok, minisztériumok, vállalkozásfejlesztési szervezetek és felnőttképzési intézmények jeles képviselőit üdvözölhettük. Fő célunk az volt, hogy a legfontosabb multiplikátor szervezetek számára bemutassuk a projektet és a projekt termékeit, valamint megvitassuk, hogyan tudják azokat a célcsoportok – a kis- és közepes vállalkozások és szervezetek és a felnőttképzési szolgáltatók – a legjobban hasznosítani.

A projekt termékek 8 nyelven lesznek elérhetőek; bolgár, angol, német, olasz, görög, horvát, észt és magyar nyelveken.

A rendezvényen a projektpartnerek által kidolgozott szakmai anyagok bemutatására került sor, amelyek a következők:

- A célcsoport europánizációjának elméleti alapjait tartalmazó **Folyamat modell**;
- **Tanterv** az Európai Képesítési Keretrendszer (EQF) alapján, a tudás, készségek és kompetenciák szerinti 5. szint;
- A szervezet érettségi szintje alapján az europánizációhoz szükséges tevékenységi javaslatokat megfogalmazó **Kézikönyv**;
- Az **Oktatási és tanulási videók**, amelyek a Tantervben kifejtett tematikus blokkok összefoglalóját fogják bemutatni feliratozással 8 nyelven;
- Az europánizáció eszközeinek továbbfejlesztésével létrehozott **Digitális önértékelési eszköz**;
- Az **E-mail tanfolyam**, mely hetente ismerteti majd az oktatási anyagokat.

Míg a Folyamatmodell elméleti háttérként szolgál a projekttermékek fejlesztéséhez, addig a fennmaradó 5 termék magas gyakorlati alkalmazhatósággal bír egy vállalat, vagy szervezet országghatáron túli munkája eredményességének és sikerességének növelésére.

### A Tanterv

A Tanterv segítségével – mind vállalati belső, mind külső – képzések tervezhetőek, ami az upgrade2europe szemlélet gyorsabb elterjedését eredményezi a célcsoportok körében. Az Európai Képesítési Keretrendszer (5. szint) felépítését követve minden felhasználó számára átlátható, hogy mely ismereteket, készségeket és kompetenciákat tanítják és tanulják.

### A Kézikönyv

A Kézikönyv személyes és gyakorlati munkahelyi oktatást szolgál használatra kész eszköztár segítségével. Támogatni fogja az europánizációs



(az elejétől a végéig tartó) sorrendet kell követniük, hanem szabadon választják meg az eszközöket, a számukra fejleszteni kívánt terület alapján.

### Oktatási és tanulási videók

A videók segítségével a felhasználók gyors áttekintést kaphatnak az europánizáció fontos alapterületeiről, és prezentációt hallhatnak arról, hogy a kézikönyvben szereplő eszközöket miként alkalmazzák.

### A Digitális önértékelési eszköz

Az eszköz mélyreható elemzést és értékelést kínál a szervezet érettségi szintjéről a nemzetközi munka szempontjából releváns területeken. Az eredmények alapján a felhasználók személyre szabott cselekvési javaslatokat kapnak, így gyorsan megkezdhetik a következő lépéseiket.

upgrade2europe



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

stratégiák kidolgozását és fokozatos, lépésről lépésre történő végrehajtását a célcsoportok számára. A kézikönyv „játékkönyv” („gamebook”) formában készül el, egy olyan eszközkészletből (összesen 20 eszközből) áll, amellyel minden, a nemzetközi tevékenység szempontjából fontos terület fejleszthető. A „gamebook” forma azt jelenti, hogy a felhasználóknak nem lineáris

### Az E-mail tanfolyam

A felhasználók rövid bevezetést kapnak az europánizáció témájába. A kurzus növeli a tudást, és segíti az első lépések megtételét a megvalósítás irányában.

Amennyiben kérdése lenne, vagy érdeklődik a projekt iránt, további információt a következő elérhetőségen tudunk nyújtani: [upgrade2europe@csmkik.hu](mailto:upgrade2europe@csmkik.hu)

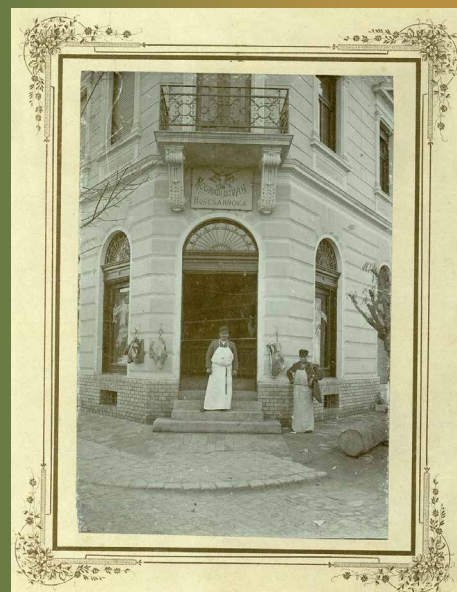
upgrade2europe (2020-1-DE02-KA202-007626 azonosítójú), az Erasmus+ program társfinanszírozásával 2020.10.01. – 2023.05.31. között megvalósításra kerülő projekt.

## Múltidézés a Somogyi-könyvtárral

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

„Olcsó borjухust árúsít a város. A hatósági közélmelési üzem csütörtökön reggel hat órától tíz óráig Nógrádi István Kossuth Lajos sugárut 10. szám alatt levő mézszárszékekben borjухust árúsítat a következő árainkon: gyenge borju eleje hat korona helyett 5.20, hátulja 6.40 helyett 5.60 koronáért, tehát olcsóbban, mint a maximális ár. A hatósági borjухust ezen túl, – a hústalan napokat kivéve – állandóan árúsítani fogják” – számolt be egy új városi szolgáltatásról a Délmagyarország 1916. április 13-ai lapszáma.

A napilap egy hónappal később már Nógrádi István húsmérésének sikeres működéséről írt: „Hatósági húsmérést nyitottunk április 14-én, ahol borjухust méretünk ki a maximális áron alul, 80 fillérrel. Az üzlet vezetésével megbízott Nógrádi István mézszármester. Április



végéig elkel 22 darab borju. Az üzleti eredmény 80 korona tiszta haszon.” – olvasható a Délmagyarország, 1916. május 11-ei lapszámban.

## § Jogsabályfigyelő

### Májusig marad az árstop

Február 1-jétől 3 hónapon át hatósági áron kell értékesíteniük 6-féle élelmiszert a kiskereskedőknek, és ehhez kapcsolódóan tájékoztatási kötelezettségük is van az érintett vállalkozásoknak. A Fogyasztóvédelmi Hatóság ellenőrzi, hogy az érintett kiskereskedők hatósági áron értékesítik-e a termékeket, biztosítanak-e belőle megfelelő mennyiséget, és kihelyezésre kerültek-e a tájékoztatók. Az ellenőrzések első tapasztalatai pozitívak: a február első két hetében lezajlott 512 ellenőrzésből mindössze 42 esetben akadtak kifogásolnivalóra a szakemberek. A hatósági árral kapcsolatos tudnivalókat az **ITT** elérhető cikkünkben foglaltuk össze.

Május 15-éig meghosszabbították a benzinárstop időtartamát, ami eredetileg november 15-étől február 15-éig került bevezetésre, és a 95-ös oktánszámú motorbenzin és a dízelgázolaj lehetséges legfelső árát literenként 480 forintban határozza meg.

### Már nem csak gyógyszerárak forgalmazhatnak gyorseszteket

Február 9-étől a gyógyszerárakon kívüli, gyógyszerforgalmazásra engedéllyel rendelkező vállalkozásoknál, például a kiskereskedelmi láncok, a drogériák és a benzinkutak is értékesíthetnek a Covid-19 kimutatására készült antigén gyorseszteket. Jelenleg 758 kiskereskedelmi üzletnek van gyógyszerforgalmazási engedélye, így javulhat a gyorsesztekhez való hozzáférés, és az ársverseny miatt csökkenhet az árak.

### Kötelező élelmiszermentés a legnagyobb kereskedőknél

Februártól kötelező felajánlani a legnagyobb élelmiszer-áruhá-

zaknak az élelmiszerárut a minőségmegőrzési időtartamuk lejárta előtt legalább 48 órával az Élelmiszermentő Központ Nonprofit Kft.-nek. Az élelmiszerláncot szabályozó törvény módosítása a 100 milliárd forintot meghaladó éves nettó árbevételű kereskedőkre vonatkozik.

A szabályozás a fogyaszthatósági idővel, valamint a 48 óránál rövidebb minőségmegőrzési idővel rendelkező élelmiszerekre nem vonatkozik. Az üzletek felajánlják az élelmiszert karitatív szervezeteknek is. Az érintett üzleteknek élelmiszerhulladékcsökkentési tervet kell készíteniük, amit az élelmiszermentő központnak kell benyújtaniuk, és ki kell nevezniük egy élelmiszermentési felelőst is. További változás, hogy a legnagyobb élelmiszerüzletek kiskereskedelmi adója az árbevétel 2,5 százalékáról annak 2,7 százalékára növekszik.

### Május végéig hideg élelmiszer is vásárolható SZÉP-kártyával

Február 1-jétől május 31-éig élelmiszerek is vásárolhatóak SZÉP-kártyával alkohol, és dohánytermék kivételével. Mivel átjárhatóság van a zsebek között, így mindhárom zsebből történhet a vásárlás.

2022. szeptember 30. helyett december 31-éig lesz rá lehetőség, hogy az egyes alszámlákra utalt Széchenyi Pihenő Kártya juttatást a szolgáltató a Széchenyi Pihenő Kártya elfogadói szerződésétől eltérően másik alszámlán lévő egyenleget is elfogadhat, valamint a kártyabirtokos az egyes alszámlákon lévő pénzeszközt másik alszámlánál meghatározott szolgáltatás ellenértékének megfizetésére is felhasználhatja.

## Felvétel a Mestervizsga Elnökök Országos Névjegyzékébe

A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara (a továbbiakban: MKIK) Mesterképzési és Mestervizsga Szabályzata (a továbbiakban: MKIK MMSZ) 7. § (3) bekezdése értelmében 2022. február 10.-ei, egységes megjelentetési dátummal, a kiírásban felsorolt szakmákban pályázatot hirdet a Mestervizsga Elnökök Országos Névjegyzékébe történő felvételre.

**A részletes pályázati kiírást IDE kattintva tudja elolvasni.**

**A pályázatokat kizárólag elektronikus formában, a [felnyitokpezes@csmkik.hu](mailto:felnyitokpezes@csmkik.hu) e-mail címre lehet benyújtani legkésőbb március 21. 16:00 óráig.**

**Bővebb információért keresse munkatársunkat az alábbi elérhető-ségeken: Kiss Éva: 62/554-263, 30/455-1436**

## 🔍 Pályázati figyelő

### Startol a Magyar Falu Program mikrovállalkozásoknak szóló pályázata

A GINOP PLUSZ-1.2.2-22-es Magyar Falu Vállalkozás-újraindítási Programban azok, a legalább 1 lezárt üzleti évvel, és 1 fős statisztikai állományi létszámmal rendelkező mikrovállalkozások nyújthatnak be pályázatot, akik nem tartoznak a KATA hatálya alá, és 5000 főnél alacsonyabb lakosság számú településen, vagy szabad vállalkozási zónában valósítanak meg beruházást, fejlesztést.

A támogatás új eszközök, gépek beszerzésére, új technológiai rendszerek és kapacitások kialakítására, ingatlanberuházásra és IT-fejlesztésre igényelhető.

2 000 000 és 10 000 000 Ft közötti támogatási összeg igényelhető 70%-os támogatási intenzitással.

Pályázat benyújtására **2022. február 24. és 2023. március 31.** között van lehetőség.

### Támogatás élelmiszer-ipari technológiai beszállítóknak

Március 11. és 31. között az Élelmiszer-ipari technológiai beszállító-fejlesztési program keretében az élelmiszeripar szereplőinek egyebek mellett precíziós eszközöket, gépeket, automatizált gyártósorokat, klímabarát és költséghatékony öntözési, gyomirtási megoldásokat, technológiákat szállító vállalkozások igényelhetnek vissza nem térítendő támogatást.

A támogatható tevékenységek közé tartozik többek között a technológiafejlesztés, az IT-fejlesztés és az infrastrukturális beruházások is.

A támogatás összege: minimum 20 millió forint, maximum 3000 millió Ft.

A támogatás intenzitása: 35-50%.

A támogatási kérelmek benyújtására **2022. március 11. és 31.** között van lehetőség.

### 75 millió forintra nőtt a munkaerő-fejlesztésre igényelhető támogatás

Február 15-én elindult A munkaerő-fejlesztés című GINOP

Plusz-3.2.1-21-es program második benyújtási szakasza.

Az első szakaszhoz képest változást jelent, hogy 50-ról 75 millió forintra nőtt a mikro-, kis- és középvállalkozások által igényelhető maximális támogatási összeg. Foglalkoztatottanként a támogatás maximális összege nem haladhatja meg havonta a kötelező legkisebb munkabér 150%-át.

Milyen képzéseket támogatnak?

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

**2022. augusztus 31-éig** nyújtható be pályázat a Csongrád-Csanád Megyei Kormányhivatal hivatali kapujára.

### Készüljön fel támogatással a Horizont Europe Accelerator programjára

Újra meghirdetésre került a NKFIH 2021-1.2.2-EU\_KKV-es számú Horizont Európa Accelerator rásegítő pályázata. 4 millió forintos támogatást igényelhetnek azok a vállalkozások megvalósíthatósági tanulmányuk elkészítéséhez, akik az Európai Innovációs Tanács által meghirdetett Accelerator (korábbi KKV fejlesztési eszköz) programjában terveznek pályázatot benyújtani.

**2022. május 5.** a következő beadási határidő, és a 100 millió forintos keretösszegeből 64 millió forint még elnyerhető.

### Elektromos rásegítésű teher szállító kerékpárokra igényelhető támogatás

Február 7-étől lehet pályázni a 400 millió forintos támogatási kerettel induló programban maximum öt e-cargot lehet beszerezni utófinanszírozott vissza nem térítendő támogatással. A nettó vételár fele, de legfeljebb 500 ezer forint támogatás nyerhető el.

Pályázni szakaszosan, a rendelkezésre álló forrás kimerüléséig lehet a HUMDA **oldalán**. A következő beadási időszak: **2022. március 7.–11.**



Molnár Anita könyvében megelevenedik a termesztők, kutatók, márkák és piacok világa

# Ismét színpadra állítaná a szegedi paprikát

– Céлом, hogy a legenda, amit a Szegedre látogató külföldiek és magyarok keresnek, a szegedi paprika története ismét láthatóvá, megismerhetővé váljon – mondja Molnár Anita. Önkéntes kamarai tagunknak, a röszei Paprika Molnár Fűszerpaprika Malom és Múzeum vezetőjének könyve a Nemzeti Értékek Könyvkiadó gondozásában jelent meg, és decemberben mutatták be az MTA SZAB-székházban.

– Ennek a könyvnek a története több mint másfél évtizeddel ezelőtt kezdődött, amikor édesapám, Molnár Albert megvásárolta a szentmihályi paprikamalmos Szánthó család hagyatékát. Ezt látva született meg édesanyám fejében a múzeum gondolata. Röszke régi paprikás falu, a termelőszövetkezet háztáji földjein paprikát termeltünk, a rendszerváltás után a szülem paprikamalmot és szárítót építettek – mondja Molnár Anita, hozzátéve, ő is fogékony lett a múzeum gondolatára.

## Bálint Sándorral kezdődött

Molnár Anita eredetileg történelem–angol szakos tanár, így első dolga volt elolvasni Bálint Sándor A szegedi paprika című könyvét, aki a virágkor tanújaként megírta a szegedi paprika gazdaság- és társadalomtörténetét. Tanára, Vastag József a röszei paprikás hagyományok gyűjtésében, megőrzésében kiemelkedő szerepet vállalt. Szereplője, narrátora, forgatókönyvírója volt a nemzetközi díjnyertes Paprikások című néprajzi filmnek 1973-ban. Ezekre alapozta a Paprika Múzeum anyagát, és persze saját vállalkozásukra, ami fűszerpaprikát termel, termeltet, szárít és őröl. Fenntart és működtet egy helyi és hagyományos termelést és ipart.

## Múzeumba gyűjtötte a relikviákat

2008-ban nyitott meg a Paprika Múzeum, sok ezer látogatót vonzott, közben pedig a szerzőben összeállt a szegedi paprikatörténet. – Azt vettem észre, hogy keveset tudnak a paprikáról az emberek, felnőtt több generáció, amelyik nem ismeri, mit jelentett a város életében ez a fűszernövény. Gyűlt a sok anyag a múzeumban, számos olyan téma, amit érdemes egy könyv formájában is publikálni – nyilatkozta még 2020-ban Molnár Anita. A röszei Paprika Molnár Kft. ügyvezetője többször is beszélt a könyvről, és szinte mindig kapott utána visszajelzést. Segít-



séget, egy írást, vagy fotót az emberektől, akik korábban benne dolgoztak. – Bálint Mihálynak például nagy díszdobozgyűjteménye van, ő is megkeresett azzal, hogy tud segíteni. Még a '70-es, '80-as években látta a virágzó ipart, ismerte a paprikás családok leszármazottait, a mai napig emlékszik a régiekre – beszélt az egyik „forrásról”. Együtt végignéztük, szó szerint megcsodáltuk a régi díszdobozokat, az utánozhatatlan grafikákat.

## A paprika sokkal több, mint egy hozzávaló

Sokat mesélt és segített neki Selmeci György, a megyei élelmiszerszervizigazgató intézet valamikori igazgatója, aki a 80-as években is dolgozott még a paprikával. Említi Apró Ferenc várostörténészt, vele is beszélgetett, mert sokféle történetből tud összeállni egy ilyen könyv. Császár Ferenc Alsóvárosról hozott fotót, neki a nagyszülei paprikáztak a városrészen, olyat is mutatott, ami akkor készült, amikor az úgynevezett paprikaharagot hozták Budapestre.

– Mire a könyvet befejeztem, rájöttem, hogy a paprika sokkal több, mint egy hozzávaló, a nagy árvíz után családok ezreinek segített, hogy újrakezdzék életüket. Ha nincs árvíz, lehet, hogy nincs szegedi paprikaipar, lehet, hogy napsugár házak sincsenek, mert abból – főleg a paprikaexportból – tellett a flancra, a napsugár oromzatra – mondja Molnár Anita.

Az árvíz utáni újjáépítés beindította a halászléturizmust Szegeden, a paprikás hal csodájára jártak, egy-egy csárdában napi 100 kiló hal is fogyott. Szent-Györgyi Albert felfedezése a paprika magas C-vitamin tartalmáról megdupláztta az 1930-as években a paprikaexportot: több mint 2000 tonnát szállítottunk csak az USA-ba. A Nobel-díj 1937-ben megkoronázta a paprikás erőfeszítéseket, 830 család váltott paprikafeldolgozó engedélyt Szegeden, 1 millió fűzér ringott a szegedi házakon és a Nobel-díjat Paprika-díjnak keresztelték el.

## A legendára kíváncsiak

– Többször is elcsodálkoztam, milyen messziről képesek eljönni emberek a múzeumunkba. Ausztráliában, Koreában és Kanadában tudják, hogy a paprika magyar fűszer és hogy Szeged a hazája. Ők nem elsősorban paprikára, hanem a legendára kíváncsiak. Ahhoz, hogy ezt megismerjék, el kell jönniük Röszkére egy magánkiállításra, mert Szegeden szinte láthatatlan a paprika – mondja a szerző.

Úgy látja, a magyar tévés szakács chilit használ, a német szakács Ungarische Scharf paprikával főz. Míg a budapesti turizmus mítosszá növelte a gulyást, addig Szegeden a Halfesztiválon kívül szinte láthatatlan a paprika, nincsenek paprikanapok, gulyás, csirkepaprikás is alig van az étlapokon. Pedig mi magyarok sokat főzünk vele, ünnepeink és hétköznapjaink kihagyhatatlan fűszere. ➤

## A könyv fejezetei

Ne menjen el Szegedről paprika nélkül! A szegedi paprika gazdaságtörténete; Amerikából Szegedre; Eszményi fűszernövény; Csodálatos aszkorbinsav raktár; A fűszerpaprika kutatása és nemesítése; A különleges, csemege, édesnemes, rózsa és szegedi fűszerpaprika-örlemények; A szegedi paprikások társadalma; Móricz

és a szegedi paprika; A szegedi paprika termesztése régen és ma; Pirosmalom, pirosmónár, édesmalom, erősmalom; Paprikakereskedelem, paprikapiacok és paprikamárkák; Szegedi paprikás díszdobozok és kereskedők; Város és vidék: alsóvárosi, szentmihályi és röszei paprikások.

### ➤ Láthatatlan

Miért láthatatlan Szegeden a világhírű paprika? A kalocsaiak sokkal többet tesznek, őrzik a paprikakultúrát és legendát, Szeged miért nem? A szerző szerint az ellentmondás feloldásához a kulcs a szegediek kezében van. – Céloom a könyvvel az volt, hogy visszahozzuk Szegedre a paprikát, ez hungarikum, Nemzeti Értéktárunk része, de önmagában egy üres dolog, ha nincs megfelelően színpadra állítva, ünnepeelve, ha nincs jelen köztünk. A mai szegediek dolga az, hogy a város újra a paprika hazája legyen, ha nem is gazdaságilag, de turisztikailag mindenképpen. A szegedi paprika örökség szervesen kapcsolódik Bálint Sándor és Szent-Györgyi Albert szellemi örökségéhez és a C-vitaminhoz, valamint a hungarikum Szegedi és Pick téliszalámikhoz.

### Lapozzunk bele!

A kötet bemutatóját Szegedet a paprika helyezte a térképre címmel tartották decemberben Szegeden, a SZAB-székházban, a Közéleti Kávéház szervezésében. Ezen Dobrotka Pál, a Nemzeti Értékek Könyvkiadó vezetője és a Szegedi Hagyományörző és Városvédő Egyesület elnöke elmondta, hogy sikerrel indultak az agrártárca hungarikumpályázatán, amit a kiadó főszerkesztője, e kötet szerkesztője, Dlusztus Imre állított össze.

A szegedi paprika című könyv sokféle megközelítésből írja le a fűszernövény történetét: gazdaság és társadalomtörténet, várostörténet és irodalom, néprajz és ipartörténet adják az alapot. A szerző elmeséli a paprikanövény Szegedre érkezését, hogyan vált a szegények fűszeréből édesnemes paprikává, miként segítette hozzá parasztcsaládok ezreit ahhoz, hogy iparos-kereskedővé váljanak, hogyan vált világhírű export-cikké. Az állami paprikázás perze megváltoztatta az ipart és a társadalmat, a város és vidék kapcsolatát, a szegediek érzelmi kötődését a paprikához, és fontos az is, hogyan élte túl a rendszerváltást a szegedi paprika.

A könyv nem lenne teljes receptek nélkül: a gasztrotörténeti bevezetés után Szeged híres csárdáit mutatja be a szerző és közöl halászlé- és paprikás halétel leírásokat, kakaspörkölt-, pacal- és gulyásreceptet, bemutatva a receptet adó csárdák és fogadók történetét is.



A könyv gazdagon illusztrált, a fotókon megelevenedik a régi szegedi paprikatermesztők, kutatók, márkák és piacok világa, a szocialista termelőszövetkezeti-nagyvállalati kooperáció és a mai fűszerpaprika-termesztés és -feldolgozás valósága. Interjúk, visszaemlékezések, irodalmi írások és újságcikkek teszik érdekessé és olvashatóvá a könyvet. A címválasztás tisztelgés Bálint Sándor néprajztudós A szegedi paprika (1962) című könyve előtt.

### Fogjanak össze, és mutassák be!

Ma is több száz család termeli és dolgozza fel a paprikát a város környékén, ünnepe-

ink és hétköznapijaink fűszere a paprika. Szeged a paprika hazája. – Céloom, hogy a legenda, amit a Szegedre látogató külföldiek és magyarok keresnek, a szegedi paprika története ismét láthatóvá, megismerhetővé váljon. Reményei szerint a könyv első lépés lehet abban, hogy a Szegedért elkötelezettek, a lokálpatrióták, a helyi szervezetek és turisztikai szolgáltatók összefogjanak és szegedi kiállításon, múzeumban, helyi eseményeken és kiadványokon keresztül mutassák be a szegedi paprika történetét – beszél vágyairól Molnár Anita.



A könyv története Anita édesapjával, Molnár Alberttel kezdődött.



Amerikai exportra csomagolják a paprikát 1966-ban



Ezen ön 1963-ban készült felvételeen rögzíti kény, Tombácz Aranka fűzi a fűszerpaprikát. Salámnóra ez a kép kifejezetten átlátszó, amire Szeged büszke lehet: a fűszerpaprika-nyerésének a természetnek köszönhetően szegedi néprajz, a

A hátsó borító paprikafűző lányát, Tombácz Arankát 1963-ban fotózta a Képes Újság

## enterprise europe network

Szeretne külföldi üzleti partnereket találni?

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

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

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

Kiemelt ajánlataink:

### KERESKEDELMI PARTNERKERESÉSEK

#### Élelmiszeripari, mezőgazdasági termékek

Egy szlovén nagykereskedő, aki gyümölcsök és zöldségek értékesítésére specializálódott, további termékek bevezetésével bővíteni kínálatát. Ezért a vállalat friss gyümölcsöket és zöldségeket, valamint aszalt gyümölcsöket, dióféléket és gyümölcskonzerveket keres. A beszállító partnerekkel értékesítési szolgáltatási megállapodást kötne. ([BRSL20211214002](#))

Reggeli gabonafélék gyártására szakosodott litván élelmiszeripari vállalat olyan partnereket keres, akik a reggeli gabonafélék gyártásához biztosítani tudják a kukoricadarát. A litván cég beszállító együttműködésben érdekelt. ([BRLT20220110001](#))

#### Fémipari termékek, fémfeldolgozás, gépipar

Egy ukrán kkv állattenyésztési berendezéseket gyártó cégekkel venné fel a kapcsolatot szarvasmarha, sertés és baromfi vonatkozásában. Olyan leendő partnereket jelentkeztetés várják, akik szívesen megjelenének az ukrán piacon. ([BRUA20211213001](#))

Autóalkatrészek beszállítóit keresi egy német forgalmazó. A cég személygépkocsik, haszongépjármű-

### ÜZLETI AJÁNLATOK – 2022. január–február

vek, teherautók, buszok, valamint ipari és mezőgazdasági járművek tartozékainak kereskedelmével foglalkozik. A német vállalat ezeknek a termékeknek az európai forgalmazását kínálja, együttműködési, szállítási megállapodás alapján. ([BRDE20201110001](#))

Szlovén cég mezőgazdasági gépek – talajművelő- és bálacsomagoló gépek – gyártóit keresi, akik szeretnék megjeleníteni termékeikkel a szlovén piacon. A beszállító új gépeinek szervizelését is felajánlanák. A leendő partnerekkel forgalmazási és/vagy kereskedelmi szolgáltatási megállapodást kötne. ([BRSI20211213002](#))

Mezőgazdasági gépek és alkatrészek ukrain vezető beszállítója belső és külföldi mezőgazdasági gépgyártók termékeinek széles skáláját ajánlja. Kereskedelmi megállapodásokat és forgalmazói együttműködések kötne vető-, ültetőgépek és homlokrakodók beszállítóival. ([BRUA20211213002](#))

Mezőgazdasági és kertészeti karbantartó felszerelések és gépek értékesítésére specializálódott szlovén kereskedő cég azon mezőgazdasági gépek és fűnyírók alkatrészgyártóit keresi, akik a szlovén piacon terjeszkednének. A szlovén vállalat forgalmazói együttműködés aláírásában érdekelt. ([BRSI20211213004](#))

#### Építőipar, építőipari termékek, alapanyagok

Alumínium és PVC-profilok forgalmazására szakosodott palermói (Sicily) székhelyű cég licence és forgalmazói megállapodásokat kötne Kelet-Európában, Kínában, Közel-Keleten, Indiában és Törökországban. ([BRIT20201209001](#))

#### Vegyipari, kozmetikai termékek

A természetes összetevőkre épülő kozmetikumokra szakosodott lengyel kkv bővíteni kívánja

termékkínálatát. Ezért a vállalat zöld, hulladékmentes és természetes kozmetikumok (pl. krémek, testápolók, arctonikok, arctisztítók, arctisztító szerek, arc- és testolajok, speciális cellulitisz elleni krémek stb.) külföldi gyártóit keresi. A cég forgalmazási szolgáltatási szerződést kínál a lengyel piac iránt érdeklődő natúrkozmetikumok gyártóinak. ([BRPL20200522001](#))

#### Egyéb

Egy osztrák kemping és lakóautó centrum matracgyártókat keres az Európai Unióban. A cég transzportereket alakít át hangulatos lakóautóvá és kempingfelszereléseket értékesít, minden szükséges méretben forgalmaz matracokat. A potenciális partnerekkel gyártói megállapodásokat kötne. ([BRAT2021129001](#))

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

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

### TECHNOLÓGIAI ÉS K+F PARTNERKERESÉSEK

**Egy olasz cég gyártási megállapodás alapján műszaki know-how-t keres, akkumulátorcsomag gyártási technológia területén.**

Ez az olasz kkv kifejlesztett egy korszerű lítium-vas-foszfát akkumulátorcsomag koncepciót. A cég a termékfejlesztőtől az akkumulátorcsomagok gyártójáig kívánja kiterjeszteni küldetését. Ez a kkv gyártási megállapodást keres olyan európai cégekkel, amelyek rendelkeznek az akkumulátorcsomagok összeszereléséhez szükséges összes gyártási technológiával: gyártósorok, speciális eljárások, például oszlopok lézeres hegesztése, adatkezelés stb. ([TRIT20210113001](#))

Több területet érintő, kísérleti akcelerator program nemzetközi induló és bővülő vállalkozások

**számára az egészségügyi és biotechnológiai területen.**

Egy olasz egészségügyi akcelerator központ elindította Olaszország legnagyobb élettudományi és egészségügyi akcelerator programjának második fordulóját, vezető ipari vállalatokkal közösen, hogy kísérleti projekteket toborozzon és futtasson ígéretes induló és bővülő vállalkozásokkal, az egészségügy és a biotechnológia legújabb trendjeire reagálva. Pénzügyi, licenc-, kereskedelmi, szolgáltatási és/vagy műszaki megállapodásokat terveznek, de az együttműködés pontos formáját a potenciális partnerek határozzák meg. ([TRIT20220113001](#))

**Francia cég innovatív gyorscsérelős szűrőgépes rendszeréhez keres partnert, kereskedelmi megállapodás formájában műszaki támogatással.**

Egy dél-franciaországi székhelyű francia kkv kifejlesztett egy gépesített rendszert a szűrők néhány másodperc alatt történő cseréjére, amely a folyadékok (gáz, folyadékok) csővezetékes szállítására használható. A cég most olyan partnert keres, aki jól ismeri a végfelhasználói alkalmazásokat és folyamatokat, hogy a megoldást a szűrőpiac specifikációihoz igazítsa. ([TRIFR20210119001](#))

**Projekt innovatív orvosi eszközök európai piacra juttatására a Mobilise SME programon keresztül.**

Tudományos és műszaki háttérrel rendelkező spanyol cég keres partnert a Mobilise SME programba való pályázáshoz. Szakterületük a biotechnológia, műszaki és természettudományok. Olyan feltörekvő cégeket, orvosi eszközöket gyártó társaságokat, kutatóintézeteket keresnek, amelyekkel együttműködési keretrendszert tudnának létrehozni, hogy támogassák a gyártókat a termékek értékesítéséhez szükséges CE-jelölés leggyorsabb és leggazdaságosabb megszerzésében. ([RDES20211207001](#))



Üzletfejlesztés karnyújtásnyira

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

Kamaránk havilapját, a Kamarai Futárt 2014 novemberétől megújult, színes formában juttatjuk el olvasóinkhoz, kamarai tagjainkhoz.

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

Többszöri megjelenés esetén további kedvezményeket biztosítunk.

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

## Apropó

### Köszöntjük új tagjainkat!

Agility Top Kft. – Szeged  
 Alpha Work Hungary Kft. – Szeged  
 Békési Építőipari Kft. – Szeged  
 Börcsök Gábor e.v. – Szeged  
 Börcsök Károly e.v. – Szeged  
 B-Plan Consulting Kft. – Kiskunhalas  
 Czákó Dénes e.v. – Tiszasziget  
 Családi Értékek Oktató és Szolgáltató Szociális Szövetkezet – Szeged  
 Deák Orsolya e.v. – Szeged  
 Dél-Plast Zrt. – Szeged  
 DOMA-KER 2011. Kft. – Domaszék  
 Dr. Kiszél Béla e.v. – Balástya  
 Edustart Bt. – Szeged  
 Erdélyi Margit e.v. – Szeged  
 FODI Földmunka Kft. – Szentes  
 GTM Autószervíz Kft. – Bordány  
 Heartwork Creative Kft. – Szeged  
 Horváth Tamás e.v. – Mórahalom  
 Juhos Andor e.v. – Hódmezővásárhely  
 Kapás Dentart Kft. – Szeged  
 LineaMax Szociális Szövetkezet – Szeged  
 MAURER GÉP Kft. – Domaszék  
 Molnár Ákos e.v. – Szeged  
 NEMES-TETŐ Kft. – Szeged  
 TICOMINFO Kft. – Szeged

## Közeleg a kamarai hozzájárulás befizetésének határideje

Ezúton szeretnénk felhívni a vállalkozások figyelmét, hogy a 2022. évi kamarai hozzájárulás befizetési határideje idén is március 31-e.

A 2022. január 1-jén hatályba lépett változások értelmében idéntől az országos kamara jogosult a kamarai hozzájárulás beszedésére, azonban a befizetések 90 százalékát – ahogy eddig is – a területi kamarák használják fel jogszabályokban előírt közfeladataik ellátásához.

A kötelezettség az alábbiak szerint teljesíthető: **2022. évi kamarai hozzájárulás:**

- utalással: a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara erre a célra elkülönített bankszámlájának száma: 12100011-10639683 (Gránit Bank)

(Az összeg átutalásánál a közlemény rovatba feltétlenül kérjük feltüntetni a vállalkozás adószámát és a „kamarai hozzájárulás” szöveget.)

- **képviseleti irodáinkban** készpénzzel

2021. évi vagy korábbi elmaradt kamarai hozzájárulás:

- utalással: a Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara erre a célra elkülönített bankszámlájának száma: 10918001-00000010-56060217 (UniCredit Bank)

(Az összeg átutalásánál a közlemény rovatba feltétlenül kérjük feltüntetni a vállalkozás adószámát és a „kamarai hozzájárulás” szöveget.)

- **online kártyás fizetési lehetőséggel;**
- **képviseleti irodáinkban** készpénzzel.

A kamarai nyilvántartásba vételhez szükséges adatszolgáltatást, adatmódosítást ezt követően is a székhely szerint illetékes területi kamara felé kell megtenni.

A befizetett kamarai hozzájárulás 2022-től továbbra is költségként elszámolható, valamint az önkéntes kamarai tagdíjból kedvezményként levonható lesz.

Kérdés esetén kollégáink a [regisztracio@csmkik.hu](mailto:regisztracio@csmkik.hu) e-mail címen, vagy a 62/554-250 (2-es hívószám) telefonszámon kereshetők.

## Nemzetközi üzletember-találkozók

Továbbra is töretlen sikerrel zajlanak a nemzetközi üzletember-találkozók, amelyeket most már egyre több alkalommal személyes és online formában is megtartanak. Vegyen részt Ön is az Enterprise Europe Network által szervezett nemzetközi partnerkereső rendezvényeken, és találjon cégének új üzleti partnereket!

1. Az innovációs ökoszisztéma valamennyi szereplőjét várják az **MWC Open Innovation Challenge 2022** nemzetközi üzletember-találkozóra március 3. és 8. között.

**Helyszín:** Barcelona és online

**Időpont:** március 1–2. személyes, március 3–8. online

2. Egyedülálló találkozási lehetőséget biztosít a kertészettel, zöldség- gyümölcs-

termesztéssel, vetőmaggal, mezőgazdasági gépekkel foglalkozó cégeknek a **SIVAL-VISE 2022** rendezvény.

**Helyszín:** Franciaország és online

**Időpont:** március 15–16. személyes, március 18. online

3. A magyarországi Enterprise Europe Network a Magyarországi Elektronikai Társasággal együttműködésben szervezi meg az **Inno-Electro Expo és B2B-t**, az elektronikai műszaki megoldásokon alapuló termékek előállításában, gyártásában érdekelt vállalkozások számára.

**Helyszín:** Budapest és online

**Időpont:** március 28. online, március 29. személyes

4. Második alkalommal szervezik meg



Üzletfejlesztés karnyújtásnyira

az **ISEC 2022** – Konferencia a megújuló fűtésről és hűtésről az integrált városi és ipari energia-rendszerekben címmel zajló találkozót.

**Helyszín:** Ausztria, Graz

**Időpont:** április 5–7.

Amennyiben felkeltette érdeklődését valamely rendezvény, kérjük részvételi szándékát a hivatalos regisztráción túl, felénk is jelezze az [csenzeged@csmkik.hu](mailto:csenzeged@csmkik.hu) e-mail címen. További találkozókat honlapunkon talál: <https://csmkik.hu/een/esemenyek>

## Ügyfélszolgálati irodáink nyitvatartása, elérhetőségei

**Ügyfélszolgálati irodáink nyitvatartása, elérhetőségei:**

**Szeged, Párizsi krt. 8–12.**

62/554-250

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

Hétfő-péntek: 9:00–12:00

Hétfő és szerda: 13:00–16:00

**Hódmezővásárhely, Lác utca 7.**

62/653-742

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

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

Péntek: 9:00–12:00

**Szentes, Budai Nagy Antal utca 6.**

30/388-7429

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

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

Péntek: 9:00–12:00

**Makó, Deák Ferenc utca 29., fsz. 7.**

(bejárát a Pulitzer sétány felől)

30/534-0821

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

Kedd, csütörtök:

13:00–16:00

Péntek: 10:00–12:00

**Csongrád, Fő utca 19–21.**

30/388-7429

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

Kedd: 9:00–12:00

Csütörtök: 13:00–16:00

**Mórahalom, István király út 1.**

30/792-3897

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

Hétfő: 13:00–16:00

Csütörtök: 9:00–12:00



Az ügyfélfogadási rend a meghirdetettől eltérhet. Személyes megkeresés előtt aktuális információkról legyenek szívesek tájékozódni a [csmkik.hu/kapcsolat](https://csmkik.hu/kapcsolat) oldalon, vagy keresse kollégánkat e-mailben vagy telefonon.

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

Járványügyi kérdések: [jarvany@csmkik.hu](mailto:jarvany@csmkik.hu), 62/554-250/9-es hívószám

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

Kamarai nyilvántartásba vétel: [regisztracio@csmkik.hu](mailto:regisztracio@csmkik.hu), 62/554-250/2-es hívószám

Felhívjuk ügyfeleink figyelmét, hogy a járványhelyzetre tekintettel ügyfélszolgálatunkon kötelező az orrot és száját eltakaró maszk, valamint a kézfertőtlenítő használata.