



SOMOGYI GAZDASÁG

XXV. évfolyam 3. szám 2022 március • www.skik.hu



NŐK!

Vissza nem térítendő támogatások a kamarai tagoknak

A SKIK 2022-ben is vissza nem térítendő támogatásokat nyújt az önkéntes kamarai tagok részére.

A hatféle támogatás mindegyike a vállalkozások versenyképességét szolgálja, mint például az informatikai eszközbeszerzés, vagy különféle képzések támogatása.

Kamarai Kedvezmény Klub

Az önkéntes kamarai tagok a tavalyi év végén megkapott tagkártya felmutatásával több mint hatvan féle kedvezményes szolgáltatást vehetnek igénybe.

Változás a kamarai hozzájárulás befizetésének rendjében!

A kamarai hozzájárulás befizetésének határideje minden év március 31.

Azonban 2022-től az éves 5.000.- Ft összegű kamarai hozzájárulást nem a területi kamarának, hanem a Magyar Kereskedelmi és Iparkamarának szükséges megfizetni.

MKIK GAZDASÁGI ÉVNYITÓ 2022

Február 19-én került megrendezésre a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara Gazdasági Évnyitója, amelyen részt vett Orbán Viktor, Magyarország miniszterelnöke.

Parragh László, a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara elnöke úgy vélte, hogy kormányzati segítség nélkül kiterjedt csődhullám sújtotta volna a vállalkozásokat. Az elnök szerint, a világ sok államával ellentétben, Magyarországot nem felkészületlenül érte a világjárvány, a válságkezelésben pedig a kamarának is jelentős szerepe volt.

Elmondta, az MKIK folyamatosan tájékoztatta a döntéshozókat a vállalkozói igényekről, és naprakész javaslatokat készített számukra. Ezek túlnyomó része helyet is kapott a szabályozásokban, támogatásokban. A legfontosabb intézkedések közül kiemelte a munkahelyteremtő bértámogatás, valamint az otthoni és távmunka feletételeinek egyszerűsítését, a béremeléseket, az adócsökkentéseket, a vállalkozói támogatásokat. Parragh László átmenetileg helyes megoldásnak tartja a piackorlátozó intézkedéseket, az árak és kamatok állami rögzítést. El kell fogadni azt is, hogy a válság egyik legfontosabb következményként az infláció világszerte magas lesz, ezt kivédeni belföldön nem lehet, de enyhíteni igen – tette hozzá. Javasolta minél több magyar vállalkozás bekapcsolását a külkereskedelemben, hangsúlyozva, hogy a belföldi termelés ösztönzése ellensúlyozhatja a nemzetközi ellátási láncok akadózását. A világszintű változásokat pedig folyamatosan, a korábbinál is jobban figyelni kell, mert ezen múlik, ki lesz nyertes vagy vesztes az új gazdasági korszakban – mondta az MKIK elnöke.

A következő években az uniós növekedési rangsor élén kell tartani Magyarországot, hogy mielőbb visszanyerje a járvány előtti fejlődési előnyét – mondta **Varga Mihály pénzügyminiszter**.



Varga Mihály szerint a válságkezelés hatékonyságát bizonyítja, hogy a magyar gazdaság várakozáson felül teljesített 2021-ben. A tárcavezető az elmúlt napok egyik meglepetéseként említette, hogy a Központi Statisztikai Hivatal (KSH) első becslése szerint a belföldi GDP 7,1 százalékkal nőtt, ami a lengyel növekedéssel együtt, kiemelkedőnek számít uniós szinten. Hozzátette, hogy 2 éve, a járvány kirobbanása-kor gyorsan kellett cselekedni, mert már az elején lehetett tudni, hogy hosszú időn át fennmarad a váratlan helyzet. A válság összességében jóval súlyosabb volt a 2008-asnál, de az akkori kormányok elvonásokat jelentettek be, míg a mostani a családok és a vállalkozások támogatása, a beruházások ösztönzése, és az adócsökkentés mellett döntött.

A magyar gazdaság teljesítménye ma már meghaladja a válság előtti szintet, miközben az EU sok tagállama még nem érte azt el – tette hozzá.

A miniszter a következő évek legjelentősebb kihívásának a globális ellátási láncok átalakulását, a változó kamatkörnyezetet, belföldön pedig a pénzügyi egyensúly és a tartós növekedés egyidejű fenntartását nevezte.

Az infláció mérséklését szintén sürgető feladatként említette, hiszen a januári adatok alapján

a balti államokban már meghaladta a 10 százalékot, és Lengyelországban is ahhoz közelít. A visegrádi államok csoportján belül viszont Magyarországon a legalacsonyabb, amit Varga Mihály a rezsicsökkentés, az üzemanyagárak korlátozása, a kamatstop, valamint az élelmiszerek árának szabályozásával magyarázott. A kormány számításai szerint ezek az intézkedések 3 százalékponttal csökkentették a belföldi inflációt – tette hozzá.

A választás tétje, hogy marad-e az új magyar gazdaság, vagy vissza fogunk menni a régi gazdaságba – mondta **Orbán Viktor miniszterelnök**.

A kormányfő a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara gazdasági évnyitóján beszédében kiemelte: 2010 után a gazdaságban is fundamentális változásokat indítottak el, és az a gazdaság, amelyről ma beszélünk, nem ugyanaz, mint amelyben 2010-ig éltünk. A választás tétje, hogy „az újonban maradunk, vagy visszamegyünk a régibe”, mert „a kihívóink” fundamentálisan tagadják mindazt, ami 2010 után történt – magyarázta.

Közlte: tagadják a munka és a támogatás közötti összefüggést, pedig 2010 után az egyik legnagyobb innováció az volt, hogy minden társadalmi transzfert, „tehát min-

den pénzt, amit segítségül a gazdaságból az emberek rendelkezésére bocsátotunk, azt mind összekötöttük a munkával”.

Kijelentette: semmilyen engedményt nem akar tenni „semmilyen szocialisztikus gazdaságpolitika érdekében”. Nemcsak arról van szó, hogy „politikailag antikommunisták vagyunk”, hanem „kifejezetten ellenzünk minden kommunisztikus, szocialisztikus megközelítést a gazdaságpolitikában” – mutatott rá. Hozzátette: ez filozófiai meggyőződés.

Emlékeztetett: az előző rendszerben tönkretették a gazdaságot, és nem egyszerűen teljesítményoldalról tették tönkre, „hanem miután megölték a magántulajdont, ezzel megölték a magántulajdon kultúráteremtő erejét is, és abban hiszek, hogy a magántulajdonnak kultúráteremtő ereje van”. Méghozzá jó kultúrát teremtet, olyat, amelyre jó életet lehet építeni, és amelyre egy nemzet is építheti a saját jövőjét – fogalmazott.

Azt mondta: ezért maradnak a magántulajdon alapján, azt akarják, hogy az embereknek saját otthonuk, saját megakarításuk, saját földjük legyen. Ez nemcsak a gazdaságnak jó, hanem „azt a kultúrát is erősíti, hogy a dolgokkal és a saját életünkkel törődni kell” – vélekedett.

Úgy látja, akinek van valamije, azzal törődni kell, és ez egy másfajta kultúrát és viselkedést eredményez, „nem lehet egyszerűen csak máról holnapra élni”, és csak a magántulajdon fékezi meg azt az emberi ösztönt, hogy „nyakló nélkül vegyen föl hitelt, mert tudja, hogyha túl sok hitelt vesz föl, akkor elúszik a vagyona”. Ezért „a kormány, amennyiben marad, akkor kifejezetten és erőteljesen, filozófiai meggyőződésből, a magántulajdon fogja támogatni” – jelentette ki. Kitért rá: Magyarországnak erősödnie a tőkén keresztül kell, és azért kötnek a kamarával stratégiai megállapodást, mert a kamarának van olyan gondolkodása, amely a tökefelhalmozást értéknek tekinti. Olyan szövetségesek kellene, akik abban tudnak segíteni, hogy annak a politikának, amely Magyarország megerősödését eredményezi, legyen társadalmi hátszaga – mutatott rá.

Orbán Viktor arról is beszélt, hogy a gazdasági növekedés 7,1 százaléka volt tavaly, hasonló 1977-ben volt, akkor 7,6 százaléka, „érthetően egészen más körülmények között”. A beruházási ráta az Európai Unióban a második legmagasabb volt az elmúlt évben – tette hozzá. Hangsúlyozta: az új gazdaságnak igen jelentős stressztesztjét, terhelésp próbáját jelentette a válság, az volt a kérdés, hogy „kibírja-e az a gazdasági rendszer, amit 2010 után építünk föl, azt a nyomást és terhelést, azt a sokkot, amit az egész világ számára egy két évig tartó pandémia okozott”, és kibírta. A válságkezelés Magyarországon sikeres volt, a kilábalás gyors, erőteljes, és V-alakú kilábalás, és V másik szára, a második szakasz hosszabb, mint az első – fejtette ki.

Megjegyezte: a válságkezelés sikerességének legfontosabb oka, hogy „jó állapotban ért el bennünket a válság”.

Úgy értékelt: a magyar gazdaság azért bizonyult ütésállóknak a pandémia idején, mert rendelkezik egy belső gazdasági komplexitással, és e mutató szempontjából Magyarország a világ 10. legversenyképesebb országa.

A komplexitásról szólva arra is kitért, Magyarország erős

a gépiparban, erősödik az élelmiszeriparban, a vegyiparban, az elektronikai készülékgyártásban, és most új ágazatokat is beemelt, mint a hadiipar, megpróbálkozva azzal is, hogy katonai célú repülőgépgyártással is foglalkozzon.

Kiemelte: tranzit ország vagyunk, azonban Magyarország az elmúlt 20-30 évben nem fordított elég figyelmet, illetve elég pénzt, hogy kiaknázza a földrajzi fekvéséből fakadó gazdasági előnyöket. Magyarországnak az az érdeke, hogy rajtunk menjen keresztül minden, leszámítva a háborút – jelentette ki Orbán Viktor, hozzátéve azt is, hogy a V4-eken belül, lakosságárányosan, a legtöbb autópálya Magyarországon működik.

Úgy látja, emellé kell most felzárkóztatni a vasúti képességeket is, valamint légi forgalomban is erősebbnek kellene lenni.

Kijelentette: akik támadják az olyan fejlesztéseket, mint például a Belgrád-Budapest vasútvonal, vagy a fényeslitkei-záhonyi beruházások, azok „a legrosszabbat kívánják Magyarországnak”, nemcsak azt, hogy ilyenek ne legyenek, hanem hogy valaki más éljen ezzel a lehetőséggel. Ez egy regionális versenyfutásban nem más, mint az ellenfél kezére való dolgozás, ami elfogadhatatlan – mondta.

Az államadósságról szólva kiemelte: az válság idején sem mehet 80 százalék fölé, mert ha ez bekövetkezik, akkor „nem ment meg bennünket semmi a fiskális alkoholizmustól”. Másfelől – folytatta – 2010-ben úgy vette át az ország kincstárát, hogy 80 százalék fölött volt az államadósság, ezért „becsületbeli kérdésnek” is tartja, hogy ezt a szintet ne lépjük át, ha nem muszáj.

Úgy értékelt: olyan válságkezelést, amely nem borította meg a költségvetési egyensúlyt, „lámpással kell keresni” a magyarokon kívül az Európai Unió területén. Eközben – mutatott rá – a munkaerőpiac is stabil maradt, soha annyian – 4 millió 700 ezren – nem dolgoztak a magyar nemzetgazdaságban 1990 óta, mint most.

Forrás: MTI

VISSZA NEM TÉRÍTENDŐ TÁMOGATÁSOK 2022

A SKIK évek óta vissza nem térítendő támogatások nyújtásával segíti az önkéntes kamarai tagokat. Az önkéntes tagok idén ismét hatféle-, a versenyképességet elősegítő támogatást vehetnek igénybe. A kialakított rendszer sokoldalú, számos területet felölel, így lehetőség van arra, hogy mindenki megtalálhassa a neki leginkább megfelelő-, üzleti tevékenysége szempontjából leghasznosabb támogatási formát.

1. Informatikai eszközbeszerzés támogatása

A digitalizáció jelentőség az utóbbi években jelentősen felértékelődött. A vállalkozásoknak az informatika területén folyamatosan szüksége van fejlesztésekre, szoftver, hardver és egyéb eszközök beszerzésére. Ezt a támogatási formát akár telefonok, pénztárgépek vásárlására, honlapkészíttetésre, fejlesztésre is lehet fordítani.

2. Kamarai tagvállalkozások és alkalmazottaik képzési költségeinek támogatása.

A vállalkozások versenyképességének meghatározó eleme, hogy rendelkezésre álljon a szükséges jól képzett munkaerő. A SKIK ennek érdekében vissza nem térítendő módon támogatja a tagvállalkozások és alkalmazottaik képzési, továbbképzési költségeit. A SKIK Szolgáltató és Oktatási Nonprofit Kft. által szervezett tanfolyamokra, mesterképzésre, illetve bármely más külső képző cég által szervezett tanfolyamra, nyelvi képzésre, akár ONLINE képzésekre is igénybe vehető.

3. Széchenyi Kártya Program hitelek kamattámogatása.

A kamara a tagok finanszírozási gondjainak enyhítésére-, a pénzhez jutás költségének csökkentésére kamattámogatást biztosít tagjai számára. Ennek a támogatásnak köszönhetően a tagok a Széchenyi Kártya Program újraindítási hiteleit akár 0%-os kamattal vehetik igénybe.

4. Külföldi piacra jutás támogatása

- Idegen nyelvű nyomtatott promóciós anyagok, külföldön megjelenő hirdetések és egyéb exportot segítő marketingeszközök készíttetésének-, valamint külföldi kiállításokon, vásárokon történő megjelenés, piackutatás támogatása
- A külföldi versenytársak-, az EU-s tagországok üzleti viszonyainak megismerését szolgálják azok a csoportos szakmai utak, vásárlátogatások, melyeket szintén vissza nem térítendően támogat a kamara.

5. Pályázatkészítés, üzleti tanácsadás, GDPR és minőségbiztosítási rendszerek bevezetésének, tanúsíttatásának támogatása.

A pályázati forrásokhoz jutás fontos a vállalkozások fejlesztése és versenyképessége érdekében. A kamara a vállalkozók pályázati aktivitásának ösztönzésére támogatja tagjai pályázatkészítési költségeit. A versenyképesség szempontjából ugyancsak kiemelt jelentőségük van a minőségbiztosítási rendszerek, ezért ezek bevezetéséhez, megújításához szintén támogatást nyújt a kamara.

6. Gyakorlati képzők képzéssel kapcsolatos költségeinek támogatása.

A SKIK fontos szerepet tölt be a szakképzésben, és kiemelt figyelmet fordít a megyében folyó gyakorlati képzésre. Ezért is támogatja a gyakorlati képzést folytató kamarai tagvállalkozások képzéssel összefüggő költségeit.

A támogatások odaítélése és igénybevétele a jelentkezések sorrendjében történik. A támogatásokra nem pályázhat lejárt köztartozással rendelkező vállalkozás.

A pályázatokkal kapcsolatban bővebb információ:

Békefiné Dobozi Beatrix, ügyfélszolgálati vezető
(82/501-024, bbekefine@skik.hu).

A pályázati felhívások a kamarai honlapon megtalálhatók.

ÁPOLD A TESTED, HOGY A LELKED JÓL ÉREZZE MAGÁT BENNE!

Fekete- Gerhát Tünde kozmetikus mesterrel beszélgettünk

Mikor és hogyan kerültél kapcsolatba a „szépségiparral”?

Érettségi előtt megkérdezte Édesanyám, hogy nem akarok-e kozmetikus lenni. Mi akkoriban, tizenévesen nem jártunk még kozmetikába. Nem tudtam mit is csinál egy kozmetikus? Így nem vonzott a dolog, de 1-2 év múlva mégis kedvet kaptam, és azóta ez töretlen. Nem volt egyszerű gyakorlati helyet találni anno, és kozmetikus képzés is csak pár nagyvárosban volt.

Mióta vagy önálló vállalkozó és mit nyújtasz a vendégeidnek?

1991 óta vagyok vállalkozó. Kezdetből mostanáig folyamatosan képezem magam: tanfolyamok, bemutatók, kongresszusok sora. Rengeteget tanultam itthon és külföldön is az elmúlt 35 év alatt. Figyelem az új eljárásokat a szépségiparban és igyekszem ezeket be is vezetni a szalonomban. Számomra fontos, hogy professzionális, nagy hatékonyságú kozmetikumokkal végezzem a kezeléseket. Széles a palettám, az arc-testkezeléstől a sminktetoválásig, a végleges szőrtelenítésig számos a választék a szalonomban. Minden vendégem speciális kezelést és törődést kap a lehetőségekhez mérten. Próbálom meghitté tenni a kikapcsolódásukat amellyel, hogy tanulókkal is foglalkozom.

Mi a szakmai hitvallásod?

Egy régi keleti mondás az alapja: „ápolj a tested, hogy a lelked jól érezze magát benne”. Erre törekszem, hogy ezt elősegítsem a hozzám betérőknek, mindkét dolog harmonizálásával. A mai rohanásban fontos, hogy nyugodt légkört biztosítsak a minőségi szolgáltatásnak. Igyekszem kihangsúlyozni mindenkinél a külső-belső szépséget.



Gyakorlati oktatóként hogy látod az utánpótlás kérdését, mit tapasztalsz a tanulóid vonatkozásában?

Túl sok fajta képzés volt mostanában, ami szerencsére átszervezésen megy most át. Van, aki pár hónap alatt akart kozmetikus lenni, de ezt nem lehet „gyorstalpalón” elsajátítani, mások bőrét kockára tenni! Rengetegen végeznek, de kevesen maradnak a pályán az újak közül. Ehhez a szakmához kitartás, folyamatos megújulás kell és nem utolsó sorban alázat. Nem kész vendégekért kapunk egy kozmetika megnyitásával, azt ki kell érdemelni! Az iskola elvégzése után is tanuljanak, fejlődjenek, próbáljanak ki sok mindent: hihetetlen gazdag a szépségipar. Én erre biztatom őket. Amikor én kezdtem, nekünk kellett még keverni a krémeket, pakolásokat abból a pár dologból, amit nagy nehezen beszereztünk. Készen, pár itthoni terméket lehetett csak kapni.

Nemrégiben a SKIK által szervezett sikeres mesterképzésen oktatóként segítettél a leendő mestereket. Mit jelentett ez számodra?

Nagyon élveztem és sokat tanultam belőle én is! Átéreztem újra, milyen is volt 1994-ben, amikor én készültem erre a szakmai megmérettetésre. Élmény volt segíteni a

kollégáink felkészülését, feltöltött a sok pozitív visszacsatolás, amikor rögtön értették miről van szó, és vevők voltak akár egy szakmai szerepjátékra is. Megérdemelték szakmailag és emberileg is, hogy mesterré váljanak. Tartjuk a kapcsolatot azóta is, informáljuk egymást új gépekről, bemutatókról, összejövünk, szakmázunk havi szinten.

Mivel töltöd a szabadidődet, mi a kedvenc tevékenységed, amikor éppen nem dolgozol?

Próbálok a családomra és a barátokra is időt szakítani, szeretek színházba és koncertekre járni. Szeretnék olvasni is, de a szakmai könyv-cikk mindig előbbre való. Nekem a szakmám, a hivatásom a hobbim is. Összejövünk a mesterekkel, a volt tanulóimmal időnként, és tapasztalatot cserélünk kis nasizás közben. Persze szakmai „pletykák” is előfordulnak ilyenkor - az inkognitót megtartva, név nélkül-, nagyon vidáman telik ez a pár óra. Természetesen, ami a kozmetikában zajlik, az ott is marad, ezekről itt sajnos nem mesélhetek! ☺ Érdekesképpen még talán annyit elmesélnék, ezt nem sokan tudják rólam: Amikor kozmetikus tanuló voltam, hajnalban utaztunk Kaposvárról Pécsre az iskolába. Februári jeges úton tartottunk az osztálytársakkal a buszhoz és elcsúsztam. Eltört a jobb csuklóm és rögtön lepörgött a szomorú jövőm, hogy „én nem leszek sosem leszek kozmetikus ezek után”. Megműtötték sikeresen - áldom az ügyeletes orvost azóta is -, és amikor hat hét múlva kiszedték a drótokat azt mondták, nem kell gyógytornára járnom, mert nekem a kozmetika a gyógytorna! Ez így is van! Nekem az volt a rehabilitáció, hogy a gipsz leszedése után rögtön gyakoroltam a mesterem mellett és nem adtam fel az álmom, hogy kozmetikus legyek!

PAKSICZA BIANKA – JÖVŐ & PROFIT



Kamaránk tagja a Jövő & Profit Kft. mondhatjuk, családi vállalkozás, hiszen édesapja mellett itt dolgozik Bianka, aki a SKIK Női Vállalkozói Klubjához is csatlakozott nemrégiben.

Mikor kapcsolódtál be a vállalkozás munkájába?

2016 áprilisában hazaérkeztem egy Ausztriai munkavállalásból. A külföldi munka

megerősített abban, hogy a jövőmet Magyarországon szeretném elképzelni. Mivel édesapám 2005 óta vállalkozóként dolgozik, 2012-ben alapította meg KFT.-jét, így engem is egyenes útn vezetett a vállalkozás világába.

Mivel foglalkozik a vállalkozás és Neked mi a szereped benne?

A vállalkozásunk alaptevékenysége biztosítási, brókeri alaptevékenység. Ami magába foglalja a banki és biztosítási szolgáltatások teljes körű rendszerét. 2016-ban kezdetben csak az irodavezetői tevékenységet láttam el, majd miután számos továbbképzésen vettem részt és sikeres vizsgákat tettem, megkezdtem pénzügyi tanácsadói tevékenységemet. Ezt követően a kitartás és a szorgalom meghozta, hogy 2017-ben kineveztek területi államnyapolónak. Ezt a pozíciót 2019-ig láttam el, majd ugyanebben az évben előléptettek regionális államnyapolónak, így már tevékenységem

Somogy, Tolna, Baranya, Zala megyében végzem. Ez közel 600 élő szerződés kezelését jelenti.

Mik a terveid a jövőre nézve?

A pénzügyi szakmában már hozzászoktunk, hogy nem igazán lehet lazítani. Ez a piac folyamatosan változik, ezért ezt nekünk is folyamatosan figyelemmel kell kísérni. Nagy a konkurencia, sok a versenytárs. Hiszem, hogy fontos a gyors és precíz szolgáltatás, valamint a személyes kapcsolatok ápolása. A jövőre nézve fontosnak tartom, hogy a közel 600 szerződéseim ügyfél elégedettségét folyamatosan magas szinten tartsam. Elengedhetetlen a folyamatos szakmai fejlődés, így ezt is szem előtt tartom a jövőre nézve. Céljaim között szerepel, hogy saját céget alapítsak.

Hogyan tudod összeegyeztetni a női szerepeket (anyaság, stb.) a munkával?

A mi munkánknak, ami az előnye az a

hátránya is, hogy kötetlen a munkaidő. Így lehetőségem van, az időmet részben magam beosztani, igazodva az ügyfelekhez. Kisgyerek mellett ez nem egyszerű, de nem is megoldhatatlan. Próbálom úgy beosztani az időt, hogy egyensúly legyen a munka és a magá-

nélet között is. Itt néha muszáj „hazavinni” a munkát, de ez ad lehetőséget arra, hogy 1-1 ajánlatot este vagy hajnalban készítsék el.

Mivel töltöd a szabadidődet, melyek a kedvenc tevékenységeid, mikor nem dolgozol?

Szabadidőmben szeretek utazni, nagyvárosok nevezetességeit megismerni. Szívesen kerékpározom a Balaton körül is. Leginkább pedig a barátaimmal találkozom és beszélgetünk egy finom kávé és sütemény mellett.

INNOVÁCIÓ A TÉRFIGYELŐ KAMERÁTÓL A MINDEN-MENTES RÁGCSÁLNIVALÓIG

2021-ben A SKIK Somogy Innovációjáért Díját az Opti-Cost Kft. nyerte

Nagyné Szaksz Gabriella, a vállalkozás egyik tulajdonosa eleveníti fel a cég történetének főbb állomásait.

Fekete István szülőfalujából, Gölléből származom. A gyermekkoromat meghatározta a természet szeretete és a fejlődés, tanulás, a nagyvilág megismerése iránti olthatatlan vágy. Férjemmel 42 éve evezünk az élet vizén egy csónakban, amelybe begyűjtöttünk 3 gyermeket, több szakterületen működő céget, mint családi tulajdonú vállalkozásokat. 18 évesen kezdtem dolgozni az akkori megyei kórházban Kaposváron, mint hematológiai asszisztens, majd hamar tovább léptem az áhított pálya irányába. Tanítottam a Balaton-felvidéken, Somogyszilben és az egészségügyben találtam újra magam, mint szakoktató. Az üzleti világgal egy gyógyszer cég sales managereként kezdtem el megismerkedni és nem sokkal ezután indítottuk útjára első cégünket. Az Opti-Cost Security Kft., megalakításával már egész embert kívánt tőlem is a cégeink ügyeinek intézése. Férjem, Tamás volt a vállalkozás arca én pedig írtam az ajánlatokat, intéztem a beszerzést és a gazdasági ügyeket. Nagyon szerencsés embernek tartom magam, mert mint feleség, édesanya, tulajdonostárs egyszemélyben, a férjemmel 0-24 órában jól működünk együtt. Ma már arról is büszkén számolhatok, hogy mindhárom gyermekünk aktív részese a családi vállalkozásnak. A kreativitásuk, szorgalmuk, munkabíráskuk óriási moztatóerő a mi tapasztalatunkkal párosítva. Vállalkozásunkat folyamatosan építjük, hogy nemcsak lépést tartsunk a 21. századdal, hanem alkotó embereként részt vegyünk technikai, gazdasági és társadalmi vonatkozásban is a fejlődés alakításában. Alapvető fontosságú számunkra kollégáink szakmai tudásának állandó fejlesztése, valamint az, hogy csapatunkban egyre több fiatal szakember dolgozzon a tapasztalt kollégáinkkal együtt. 2021-ben cégünk, az Opti-Cost Kft. Biztonságtechnikai fejlesztései alapján elnyerte a Somogyi Kereskedelmi és Iparkamara Somogy Innovációjáért díját,

melyre büszkék vagyunk és nagy örömmel töltött el bennünket az elismerés. Úgy hisszük az innováció életünk egyik fő moztatórugója. Fontos, mert nélkül nincsen előrelépés, megújulás, új kihívások és célok, melyeket szeretnénk megvalósítani. Mertünk nagyot álmodni, miután jelentős szakmai műltra tekintő családi vállalkozásunk, az Opti-Cost Kft. megteremtette az alapjait egy merőben új iparágba az élelmiszeriparba való belépésnek.

Történetünk 2014-ben kezdődik amikor kiállításokat járva ráeszméltunk, a rohanó ember rossz étkezési kultúrája nem az egészséget támogatja. Ekkor kezdtünk kutatni olyan technológiák után, amelyekkel új, innovatív módszerrel lehet előállítani egészséges, jó ízű élelmiszert. Ekkor találkoztunk az irodalomban már létező de ipari felhasználásig még nem kifejlesztett vízelvonási - mikrohullámú vákuum - technológiával, amely felkeltette érdeklődésünket. Megfelelő szakmai csapattal kiegészülve, megnyertük a K+F pályázatot a gép kifejlesztésére és az üzem kialakítására. Gyümölcsből, zöldségből alacsony-, 30 °C hőmérsékleten, 8 perc alatt készítjük el ropogós, minden -mentes snapunkat. 2018-tól indult a próbaüzemi időszakunk, majd ősszel Párizsban a SIAL világkiállításon szép sikert arattunk a világújdonságunkkal. 2019-ben jelentünk meg a hazai piacon a Müller Drogériálanc polcain, még ezen az őszön szintén nagy sikerrel szerepeltünk Kölnben, az ISM világkiállításon. A LOLO snap eljutott már Szaúd-Arábiába, Ausztriába, Szlovéniába, Hollandiába, nem kevés nehézséget kiállva a COVID világjárvány miatt. Minden fejlesztés, újítás, innováció egy csodával kezdődik...

...a miénk akkor indult, amikor megszülettek az unokáink. Szerettünk volna valamit adni a mosolygó szempárnak. Erős, összetartó család vagyunk, számunkra mindig is fontos volt az egészség, a természet és a környezettudatos életmód, ezt a szemléletet pedig át akartuk adni Nekik és az ő generációjuknak. Minden, amit ebben a percben, a jelenben megalkotunk, hatással van a jövőre. Mi pedig



a jövőt szeretnénk biztosítani gyermekeink számára. Egy olyan technológiáról álmodtunk, ami 100%-ban zöld energiával állítja elő a finom, ropogós rágcsálni valót. Egy olyan terméket szerettünk volna elkészíteni, amely nemcsak teljesen természetes, hanem zamatos és ropogós is – akárcsak egy friss alma. Egy olyan termékről álmodtunk, amely maga a gyümölcs. Megcsináltuk: Ez a LOLO! Fogyasztatok egészséggel, mi imádjuk!!

Az életem nagy része a kihívásokról, folyamatos változásokról a szervezésről szól, így szabadidőmet igyekszem a családommal töltöni. Az együtt töltött idő értékes, hiszen az unokáink életünk csodái. Nagy boldogság és hihetetlen élményt adnak nekünk. A legjobb kikapcsolódás számunkra a természetben csavarogni, mint örökmozgók imádjuk biciklizni és utazni, ezért ha időnk engedi egy barátunk biciklitúráin kerekesszékbe a világot.

Valóság és álom, úgy hiszem mindkettő, amely gyermekkoromban a képzeletemben létezett, most benne élem az életem!

HUMÁN ERŐFORRÁS SZAKMAI KLUB

COACHING A VÁLLALKOZÁSOKBAN

Február 23-án a SKIK Humán Erőforrás Szakmai Klubja hibrid – részben személyes részvételű, részben online - találkozáján „Business coaching – Amit HR-esként leginkább érdemes tudni” címmel tartott előadást Patainé Kállai Judit, a MEZ Crafts Kft. HR vezetője.

Coaching, mint az egyéni fejlesztés eszköze

A HR felelős mindenért, ami az emberi erőforrással kapcsolatos, ezért stratégiai szerepe van a cégek működésében és fejlődésében. A manapság felgyorsult vállalati világban a munkatársak fejlesztése is új formákat követel, ezért nekünk is fontos folyamatosan fejlődni. Nyitva kell tartani a szemünket és felismerni a lehetőségeket; hatékony új eszközöket és módszereket találni, amik javítani tudják a cégünk versenyképességét.

HR szakemberként nem árt, ha saját magunkat is fejlesztjük; én a saját fejlesztési folyamatomban ismertem meg a coaching-ot, és őszintén tudom ajánlani minden emberekkel foglalkozó kollégának. A HR a cégek lelke, a coaching kultúrát a szervezetben a HR tudja elindítani - ezért választottam ezt a témát a klubtagok felé történő bemutatásra.

A coaching professzionális kapcsolat egy meghatározott célra. Egy tervezett, jól felépített segítő folyamat, ami a jelen feladataira és a jövő megoldásaira koncentrál.

A tökéletes bizalomra épül, és az a célja, hogy az ügyfél merjen változtatni annak érdekében, hogy elérje a vágyait, az előzetesen megtervezett célját.

Személyre szóló támogatás, ahol a coach személyes felelősséget vállalva tudatosan azon munkálkodik, hogy partnere megtalálja a válaszait. Nincs benne általánosítás, minden folyamat „egyenre szabott”, hiszen minden élethelyzet egyedi.

Mivel business coachingról beszélünk, így elsősorban munkával kapcsolatos változtatásokkal, fejlesztésekkel, elakadásokkal foglalkozunk, vagy amit az ügyfél hoz témát; hiszen mindenki saját magának, a munkájának és a témájának szakértője.

A coaching eszköz is, hozzásegít a kellő önismerethez. Minden emberben ott van minden megoldás ahhoz, hogy megoldja a



saját kérdéseit, problémáit. A beszélgetések rávilágítanak az elfojtásokra és kétségekre, de segítenek átlátni a személyes értékeket, erősségeket is.

Eredményorientált kísérés, ami alatt az ügyfél egy fejlődési folyamaton megy keresztül: felismer, tanul, megváltoztat, javít – a coach értő figyelme, empátiája, pozitív energiája és nyitottsága által.

A coach időkeretben dolgozik, a beszélgetések hosszában és az egyéb „játékszabályokban” mindig előre megállapodnak a felek. A munkának akkor van vége, amikor az ügyfél elérte a kívánt eredményt, vagy elég közel van ahhoz, hogy elegendő önbizalmat érezzen, hogy ez a pozíció elérhető és fenntartható.

Egy sikeres coaching folyamat nem csak a munkatárs sikere. Az egyén sikere a közösség sikere is, ezért az egyéni fejlesztésbe beruházni a szervezetnek nem csak érdemes, de kifejezetten hasznos is. Az elért változás kihat a vezető/munkatárs magánéletére is. Az egyéni változások pedig a szervezeti környezeten keresztül a „falakon túl” is (javuló emberi kapcsolatok, család) működnek – ami azután visszahat a munkatárs teljesítményére.

HIRDESSZEN A SOMOGYI GAZDASÁGBAN!

A Somogyi Gazdaság havonta jelenik meg és jut el névre szólóan valamennyi kamarai taghoz, társkamarákhoz, partnerszervezetekhez, rendezvényeinken részt vevő vállalkozásokhoz.

HIRDETÉSI DÍJAK:

Színes hátoldal

144.000.- Ft + ÁFA

Belső oldalak:

Teljes oldal	(180 x 240 mm)	90.000.- Ft + ÁFA
Fél oldal	(180 x 117 mm)	45.000.- Ft + ÁFA
Negyed oldal	(88 x 117 mm)	22.800.- Ft + ÁFA
Hatod oldal	(88 x 87 mm)	15.600.- Ft + ÁFA
Nyolcad oldal	(88 x 57 mm)	12.000.- Ft + ÁFA
Tizenketted oldal	(44 x 87 mm)	8.400.- Ft + ÁFA
Tizenhatod oldal	(44 x 57 mm)	6.000.- Ft + ÁFA

Ugyanezen a **belső oldali árakon PR cikk jelentethető meg** a kamarai honlapon egy hónapra. Lehetőség van az újságban szórólapok, reklámok elhelyezésére is!

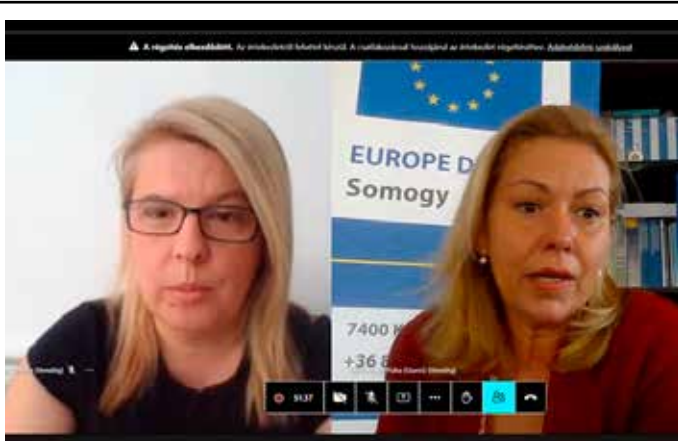
A SKIK TAGJAI 25 % KEDVEZMÉNYBEN RÉSZESÜLNEK.

Kétszeri megjelentetés esetén további 10%, háromszori megjelentetés esetén 15% kedvezményt biztosítunk.



A hirdetések ügyében információ:

Thurzó Ágnes tagi kapcsolatok referense
Telefon: 82/ 501-025 vagy 30/23-78-004,
e-mail: athurzo@skik.hu



PÁLYÁZZUNK SIKERESEN! – Aktuális pályázati lehetőségek vállalkozásoknak

A kamara a Széchenyi Programirodával együttműködve online tájékoztatót szervezett az európai uniós pályázatok megvalósítása kapcsán február 15-én. Az eseményen fontos információk hangzottak el többek között a MAGYAR FALU vállalkozás újraindítási programról, valamint hasznos tanácsokat kaptak az érdeklődők a támogatási kérelem benyújtásáról az EPTK (Elektronikus Pályázó Tájékoztató és Kommunikációs Rendszer) felületen.

„NŐK A VÁLLALKOZÁSOKBAN” KLUB A KAMARÁBAN

Van egy mondás, mely szerint Ginger Rogers ugyanazokat a lépéseket táncolta végig, mint Fred Astaire, csak túsarkúban és hátrafelé. Hasonló a helyzet, ha az ember lánya vállalkozó. A vállalkozói lét már önmagában sem könnyű pálya, pláne, ha mellette több más fronton is meg kell felelni. A vállalkozást, a családot nem egyszerű összeegyeztetni. Jó, ha van egy olyan közösség, ahol hasonló cipőben járókkal tapasztalatot lehet cserélni, ki lehet beszélni az aktuális témákat, vagy éppen csak kikapcsolódni jó társaságban.

Ilyen közösség a Somogyi Kereskedelmi és Iparkamaránál működő Női Vállalkozói Klub. A klub 2016. márciusában alakult tizenegynéhány fő részvételével, akik között a fodrásztól, a kereskedőn át a középvállalkozás ügyvezetőjéig nagyon sokféle hölgy található. Az évek során rengeteg közös programot szerveztek,

elsősorban speciálisan nőknek szóló előadásokat, tréningeket. De kézműveskedés, kirándulás, városnéző séta is szerepelt már a programban.

A klubtagok valamennyien elfoglalt vállalkozók, így természetesen mindig mindenki nem tud részt venni az eseményeken, de a kapcsolatot folya-

matosan tartják egymással és a kamarával. A klubnak jelenleg 27

tagja van és a nemrég megválasztott új elnök, Tárkányiné Máli Orsolya (Markunion Kft.) célként fogalmazta meg a klub taglétszámának további bővítését és sok informatív, vonzó program szervezését.

Ilyen volt a klub március 2-i programja is, melynek keretében „Adj időt magadnak!” címmel tartottak tréninget a SzemélyiségEdzők, dr. Csajka Edina és Walter Imola Ágnes. A résztvevők hasznos tanácsokat kaphattak a tudatos időbeosztásról és megosztották egymással tapasztalataikat is.



Jegyzet

JÓ VEZETŐ A NŐ, CSAK OLYKOR TÚL SZERÉNY

Mindig megokosodunk egy kicsit így március 8 környékén nő-ügyekben is. Bár maga a kifejezés is furcsán rossz, de tényleg vannak, akik azért használják az internetes keresőket, mert készülnek egy „veretes” nőnapra beszédre, amit aztán elmondanak, majd pedig minden megy tovább. Míg mások tényleg kíváncsiak: például arra, hogy miért van az: minél magasabb egy vezetői pozíció, annál nagyobb a valószínűsége, hogy azt férfi tölti be – itt nálunk is. Miközben ma már jóval több nő kap diplomát, mint férfi, s az egyetemen elért tanulmányi eredményekről már ne is beszéljünk.

Persze, tudjuk, hogy sok helyütt él még a „társadalmi elvárás”(?), miszerint a nőnek választania kell a munka és család között. Él még, hogy egy jó anya otthon marad a gyerekeivel és nem épít karriert. Miközben ma már tényleg nincs akadálya annak, hogy a párok megosszák egymás között a gyes vagy gyed időszakát. Sokat cikkeztünk már arról, hogy az unióban és nálunk is rosszabb a férfi-nő vezetői aránya, mint lehetne, s arról is, hogy a nők vezette cégek legalább olyan jók, vagy még jobbak is, mint az erősebbnek tartott nem tagjainak irányítása alatt működők.

Kell tehát lennie más, egyéb tényezőknek, amelyek miatt nem jutunk gyorsabban előre ezen a területen. És vannak is ilyenek! Például jól látható, hogy azokon a területeken, ahol nincs pozitív, követhető női vezetői modell, ott a fiatal nők nem törekszenek magas felelősségű pozícióba. Vagy például azon is el lehet gondolkodni, hogy a magas pozíciót betöltő nők miért szerények túlságosan is, miért nem láttatják magukat, miért nem szerepelnek eleget a médiában, a konferenciákon, s más helyeken?

A női vezetők arányát illetően is van tehát hova fejlődni. Az Eurostat adatai mellbevágóak, ám ugyanakkor mutatják is az irányt. A női menedzserek tekintetében Magyarország a maga 42 százalékos arányával a negyedik helyezett az EU-ban. Innen már csak egy ugrás, hogy ez leképeződjön a felső vezetésben is. Tény, hogy ott, ahol a szülők a munkát és magánéletet összeegyeztethetőnek találják, ott pozitívabb a jövőképük, ráadásul nagyobb a gyermekvállalási hajlandóságuk is. S ha ehhez némi pozitív diszkriminációra is szükség van, hát üsse kő!

Lengyel János

NŐI JOGOK ÉS SZEREPEK AZ EURÓPAI KULTÚRÁT FORMÁLÓ CIVILIZÁCIÓKBAN

Az emberi civilizációkban hosszú időn keresztül a családi szerveződések biztosították a túlélést és az önfenntartást. A szűkebb és tágabb közösségek szabályai mindenki számára kötelező érvényűek voltak, az egyenjogúság kérdése sokáig fel sem merült.

A tradicionális ókori társadalmakban a férfiak játszottak domináns szerepet, míg a nők alávetettségére voltak kárhoztatva. A gyermeknevelés a nőt a családhoz kötötte, ezen kívül a legnehezebb fizikai munkákat is kellett végeznie. Bizonyos kultúrákban anyaként viszonylagos megbecsülésre tehetett szert, de előjogokat az anyaszerep sem biztosított neki. Az ókori Kelet kultúráiban a nő alárendelt szerepe korántsem volt egyenlő mértékű. Amíg például Mezopotámiában a nő teljes mértékben ki volt szolgáltatva férfi rokonnak, addig az ősi Egyiptomban sokkal több joggal rendelkezett és gazdaságilag viszonylag független lehetett (Pukánszky, 2006).

A Tigris és az Eufrátesz völgyében található Mezopotámiát számos ókori civilizáció népesítette be, elsőként a sumérek, majd akkádok, babilóniaiak, asszírok, perzsák, hettiták és médek. Ezen a területen már ötezer évvel ezelőtt élt az a felfogás, amely létrehozta a nő tárgyasítását. A nő a férfi tulajdona volt, először az apjáé, majd a férjé. A hűtlen feleséget megfojtották, akárcsak azt a nőt, aki nem teljesítette kötelezettségeit. A férj elhagyhatta vagy akár el is adhatta feleségét, ha érdekei úgy kívánták, a rab-szolganőnek pedig nem csak a munkája, a teste is a gazdájáé volt (Utrio, 1989).

Az ókori egyiptomi nő ezzel szemben gazdaságilag független volt, lehetett magántulajdona, a bíróságon tanúként és felperesként is szerepelhetett, az adófitók közé tartozott, örökölhett, és váláskor visszakapta az örökségét. De nem volt joga a házassága felbontásához, a hűtlen feleséget itt is máglyára küldték, és ki volt zárva a közügyekből (Utrio, 1989).

Az ókori görög városállamok alapegysége a családi gazdaság, az oikosz volt, amely nem létezhetett asszony nélkül, a nő tehát már nem csak csereeszköz, hanem szükséges termelőerő volt. Nem örökölhett földet, nem írhatott alá szerződést és nem folytathatott kereskedelmi tevékenységet. A görög nő gyámja az apja, vagy az apai ágon leg-

közelebbi férfi rokona volt, aki rendelkezett a nő fölött, akár a házasságát is felbonthatta és újra férjhez adhatta. A férj csak akkor lehetett a nő gyámja, ha rokona volt a felesége apjának (Utrio, 1989).

A folyton háborúzó Spárta volt az egyetlen görög városállam, ahol a lányok és a fiúk azonos nevelést kaptak. Semmi nem korlátozta a nők szabadságát, a házasságtörés sem számított halálos bűnnek, a gyermekek felett a városállam rendelkezett. A spártai gondolkodásban lényeges tényező, hogy nem ismerték a magántulajdont (Lénárt, 2013).



A Római Birodalom ezer esztendejében a körülmények olyan mértékben változtak, hogy nem lehet a nők helyzetéről általános-ságban beszélni. Változatlanul fennállt azonban, hogy a nőknek nem voltak politikai jogai, és gyakorlatilag gyámság alatt álltak. A római nőknek volt lehetősége műveltségre szert tenni, a családon belül ugyanakkora szerepe volt, mint az apának, mindaddig, amíg erkölcsös életet élt. A nyilvános életben csak férje tudtával vagy annak kíséretében vehetett részt. A lánygyermek ugyanannyit örökölhett, mint a fiú, válás esetén pedig a férj köteles volt visszafizetni a hozományt. Érdekesség, hogy a római nők mindig az apjuk családjához tartoztak, a házasságuk után is (Utrio, 1989).

A középkori lovagi irodalom alapján könnyen azt hihetnénk, hogy a középkorban nők lenni azt jelentette, hogy a hölgyeket maximális tisztelettel és hódolattal vették körül a férfiak. Nos, ennél nagyobb nem is tévedhetnénk. A Biblia szerint Isten a nőt a férfi oldalbordájából teremtette, tehát a férfi a felsőbbrendű, és az asszonyt az Úristen a férfi kedvéért teremtette. A kereszténység terjedésével elfogadottá vált az a nézet, hogy az asszony hozta a világra a bűnt és rontotta meg az embert. A házasság megkötéséhez nem a menyasszony, hanem annak apja, fivére adta a beleegyezését, a házasságkötés pillanatától kezdve a nő új ura a

férje lett, és mindenben engedelmeskednie kellett neki. A hűbérrendszeren belül pedig a nő maga is a hűbérúr tulajdona volt. A feudális társadalom szabályai sokszor felhatalmazták a férjet, hogy az engedetlen feleséget belátása szerint fenytse meg, feltéve, hogy nem használ éles eszközt és nem tőri el az asszony csontját (Lénárt, 2013).



A XVIII. századi felvilágosodás demokratikus és individualista eszményei kedveztek a nőknek: a filozófusok többsége férfival egyenrangú lénynek tekintette őket. Diderot úgy vélekedett a nőkről, hogy alacsonyrendűségük a társadalom műve: „Szokásaink és törvényeink kegyetlensége összefogott a természet kegyetlenségével a nők ellen. Úgy bántunk velük, mintha okatlan lények lennének.” (Lénárt, 2013)

A XIX. század eleji nyugati államokban gyalázatosan kizsákmányolták a női munkaerőt. A munkánszó látástól vakulásig tartó munkával sem keresett annyit, hogy legelemibb szükségleteit kielégíthesse. A női munkabérek 1911 és 1945 között ugyan emelkedtek, de mindvégig alacsonyabbak maradtak a férfi munkabérekénél (Lénárt, 2013).



1907-ben Új-Zéland volt az első állam a világon, mely a nőt egyenjogúsította. 1908-ban Ausztrália követte. Az USA volt az első állam, mely megnyitotta egyetemének kapuit a női hallgatók előtt. Ezzel lehetővé vált – ami pár évvel előtte még Európában elképzelhetetlennek tűnt –, hogy nők orvosok, ügyvédek, sőt még lelkészek is legyenek. Amerika példáját Európában legelőször Svájc követte, aztán Oroszország (Lénárt, 2013).

Győrbíró-Kovács Andrea

BEMUTATJUK A EUROPE DIRECT IRODA ÚJ MUNKATÁRSÁT

Nagy örömmel mutatjuk be új munkatársunkat, Lucz Biankát, aki a Somogyi Kereskedelmi és Iparkamarán belül működő



Europe Direkt iroda feladatait vette át március 1-től. A Europe Direkt iroda fő célja a lakosság tájékoztatása az Európai Unió témáiban, a jövőben Bianka lesz az, aki igyekszik minden érdeklődő segítségére lenni.

Milyen célokat szeretnél megvalósítani a Europe Direkt Tájékoztató Központ új munkatársaként?

Törekedni fogok arra, hogy a megye lakosai minél szélesebb körben tájékozódhassanak uniós témákban, és hozzájussanak a naprakész információkhoz. Ennek érdekében szeretném ki- szélesíteni a kapcsolatokat más intézményekkel, szervezetekkel. Szeretném elérni, hogy több iskolát és diákot vonjak be a rendezvényeinkbe és az országosan szervezett programokba. A pályaválasztás előtt álló fiataloknak segítséget nyújthatunk a jövőbeli terveik kapcsán, és több lehetőséget ismertethetünk számukra belföldi vagy külföldi területen.

Milyen programokra számíthat a lakosság?

Tervünkben van az iskolákban tartott Európai Unió ismere- tek tanórák mellett különböző előadásokat és rendezvénye- ket szervezni a 2022-es év aktuális témaiban. A koronavírus okozta nehézségek miatt az Európai Unió az ifjúság euró- pai évének nyilvánította az idei évet, ezért szeretnénk jobban rávilágítani, hogy milyen fon- tos szerepet játszanak az euró- pai fiatalok a jövő építésében. Vállalkozásoknak pedig a pályá- zati forrásokról szervezett infor- mációs előadások, és az euró- pai üzleti kultúrához illeszkedő tréningek kerülnek előtérbe. Nagyon fontos téma a digitális fejlődés és a klímavédelem is, amely jelentős kihívásokat je- lent mindannyiunk számára.

ELÉRHETŐSÉGEK:

Europe Direct Tájékoztató Központ
7400 Kaposvár Anna u. 6.

Tel.: +36 82 501 035

somogy@europedirect.hu

blucz@skik.hu

facebook.com/EDSomogy

Nyitva tartás:

Hétfő: 8:00-16:00

Kedd: 8:00-16:00

Szerda: 8:00-16:00

Csütörtök: 8:00-16:00

Péntek 8:00-12:00

KAMARAI KEDVEZMÉNYKÁRTYA KLUB

A tavalyi év végén minden önkéntes kamarai tag kézhez kapta a 2022 évi tagkártyáját, ami a kamarai tagság igazolásán kívül feljogosít a Kamarai Kedvezménykártya Klub tagjai által nyújtott kedvezmények igénybevételére!



A KEDVEZMÉNYKÁRTYA KLUB

Az akció keretében kedvezményt bárki adhat, de igénybe csak az önkéntes kamarai tagok vehetik ezeket. A célunk nemcsak az, hogy tovább emeljük az önkéntes kamarai tagság értékét. Azon dolgozunk, hogy az önkéntes tagok egyre inkább egy üzleti közösséget alkossanak. Ahol stratégiai együtt-

működések alakulnak ki, aktív kommunikáció, tapasztalatcsere zajlik a tagok között és talán még új barátságok is születnek. Ez egy hosszútávú cél, aminek az első lépése a kedvezménykártya életre hívása.

MIT NYER AZ, AKI CSATLAKOZIK A KEDVEZMÉNYT ADÓKHOZ?

Ingyen reklámoz, extra figyelmet és annak esélyét, hogy az önkéntes tagok hozzá fordulnak először. A kedvezménykártya közösséget folyamatosan kommunikáljuk, megjelenítjük különböző kiadványainkban, a kedvezményprogramhoz csatlakozó vállalkozásokat pedig hétről-hétre külön is bemutatjuk. De szeretnénk, ha azok a vállalkozások, akik most a csatlakozás lehetőségét mérlegelik, nemcsak ezt látnák benne. Hanem azt is, hogy az extra üzleteknél jóval többet kaphatnak. Kölcsönösséget, összefogást, valahova tartozást. Olyasmit, aminek az árfolyama soha nem lá-

tott magasságokba emelkedik majd az elkövetkezőkben.

KI CSATLAKOZHAT

A KEDVEZMÉNYT ADÓKHOZ?

Lényegében bárki, nem szeretnénk senkit sem kizárni a lehetőségből. A felajánlott kedvezményeket azonban csak az önkéntes kamarai tagok vehetik igénybe, az erre jogosító kedvezménykártya segítségével. Az ideális helyzet az lenne, ha minden önkéntes tag csatlakozna a kedvezményt adók táborához. De ez nem elvárás, inkább csak egy vízió. Ami talán egyszer valóra válik. De addig is: várjuk azokat, akik megértik, mit adhat egy üzleti közösség számukra. És akik tudják, hogy a lehetőséget nem várni kell, hanem felismerni.



INFORMÁCIÓ: Thurzó-Nagy Ágnes,
82/501-025, athurzo@skik.hu

A kedvezményt nyújtó neve	Szolgáltatás	Kedvezmény	Igénybevétel helye, elérhetőség
AQUA-HORVÁTH Kft.	Szoláriumbérlet	10%	AQUASUN Szolárium
	Vákuumos, infrás, és kollagénes fekvő kerékpár bérlet	10%	Kaposvár, Zárda u. 13.
Balatincz László	Villanyszerelés munkadíj	5%	30/530-49-63
	Érintésvédelmi, villámvédelmi, szabványossági és villamos biztonsági felülvizsgálati munkadíj	5%	
Balogh Zita	Fello-logopédia felnőtteknek, beszédállapot felmérés	50%	Kaposvár, 70/41-39-954
Bázis Informatika Kft.	Munkadíj	20%	Kaposvár,
	Tanácsadás, versenyajánlatok összehasonlítása, értékelése	ingyenes	Szent Imre u. 18.
Borháló Borkereskedés	A kereskedés termékei	10%	Kaposvár, Rákóczi tér 1.
Borostyán Vendéglő	Étlap szerinti ár, rendezvények ételárai	5%	Várda, Petőfi u. 182.
Biko Céglátó Kft.	Irodaszerek és egyéb termékek vásárlása telephelyen	7%	Kaposvár, Jutai u. 41.
	Irodaszerek és egyéb termékek vásárlása, kiszállítva	5%	
Császár Vendéglő	Családi, céges és egyéb rendezvények, terem bérlés	5%	Kaposvár, Nyár u. 99/b.
Csurgó-Coop Zrt.	Vegyes iparcikk és mezőgazdasági áru	2%	Csurgó, Széchenyi tér 18.
			Műszaki és mezőgazdasági üzlet
Dinasztia Cukrászda	Tortarendelés	10%	Siófok, Kálmán Imre sétány 2/c.
Dóra Barkácsbolt	Falfestékek, alapozók, lazúrok, záruk, vasalatok	5%	Marcali, Sport u. 5.
	Tikkurila színkeverés, csavarok, tiplik, asztalosipari munkák	8%	
EBC Winsure Zrt.	Vállalati vagyonbiztosítások, gépjárműbiztosítások felülvizsgálata	ingyenes	Kaposvár, Fő u. 65.
	Együttműködés esetén biztosítási díj	10%	
Értem Oktató Kft.	PFUNDT SCHOOL HELP egy hónapos szolgáltatás: heti 1x60 perces konzultáció és segítségnyújtás alsós gyermekek szülei számára bármely tananyagában.	50%	Kaposvár, Bajcsy-Zs u. 2.
			Happy End Nyelviskola szilvip.mail@gmail.com
Falcon Ház Kft.	Festék	10%	Falcon Color Festékbolt
			Kaposvár, Kanizsai u. 73.
Fenyves Panzió	Éttermi, szállás szolgáltatás	10%	Szentbalázs, Fő u. 21.
Ferge Balázs, SEO szakértő	Bevételnövelés SEO-val című könyv	20%	bevetelnovelesseoval.hu
			SKIK2022 kuponkód használatával
Flotta Grande Kft.	Trattoria la Prima étlapján szereplő étel, ital	10%	Trattoria Étterem
			Kaposvár, Fő u. 2.

KAMARAI KEDVEZMÉNYKÁRTYA KLUB

A kedvezményt nyújtó neve	Szolgáltatás	Kedvezmény	Igénybevétel helye, elérhetőség
Grósz Autószerző	Munkadíj, alkatrész	20%	Kaposvár, Mező u. 16.
Happy End Angol Nyelviskola	5 db 60 perces English Calling Konferenciahívásos beszédfejlesztés Első alkalommal történő nyelvtanfolyami beiratkozáskor tan- könyvcsomag	ingyenes ingyenes ingyenes	Kaposvár, Bajcsy-Zs. u. 2. www.happyendangol.hu
Hermes Tours Utazási Iroda	Saját szervezésű egynapos utak	5%	Kaposvár, Irányi D. u. 9.
Ispiro Consulting Kft.	Vállalati kommunikációs audit, folyamatok feltérképezése Válságkommunikációs tanácsadás, vezetői tréningek	25% 25%	30/934-26-93 mezriczky@ispiro.hu
Jövő&Profit 2012. Kft.	Vagyonbiztosítás KGFB-CASCO Kockázatelemzés, tanácsadás	5-20% 5-10% ingyenes	Kaposvár, Anna u. 6.
Kaposvári Campus Szolgáltató Nonprofit Kft.	Takarítási és kertészeti tevékenység	15%	30/282-35-11 https://kcszolg.hu
Két Tibor Kft.	Étlap szerinti étkezés	10%	Csillag Étterem Barcs, Bajcsy-Zs. u. 80.
Kvalitás Kft.	Munkahelyi kockázat értékelés, munkabaleset kivizsgálás	5%	Kaposvár, Rozmaring u. 12. 82/420-241, info@kvalitaskft.hu
La Formica Kft.	Kis arculat tervezés Nagy arculat tervezés	10% 15%	info@weichewa.hu 70/290-77-15
Ledcom Média Kft.	2 hetes reklám 1 hónapos reklám 3 hónapos reklám 6 hónapos reklám 1 éves reklám 3 hónapos reklámtól a spotok elkészítési díja	5% 6% 7% 8% 10% 10%	LED MÉDIA Kaposvár Kaposvár, Teleki u. 11.
Lönci Autóalkatrész Üzlet	Gumiszerelés Szezonális tárolás	20% 20%	Kaposújlak, Kossuth u. 50.
Liget Gasztro Kft.	A Dorottya Bistrot étlapján szereplő étel, ital A Hotel Dorottya szobáinak listaára	10%	Hotel Dorottya Kaposvár, Széchenyi tér 8.
Marázplast Áruház	Áruházi vásárlás	10%	Kaposvár, Füredi u. 101.
Markunion Kft.	Vízadagoló bérlés Ballonos víz vásárlás	10% 5%	Kaposvár, Raktár u. 13.
Mega-Papír 2004 Kft.	Papír, iroda- és iskolaszert áruházi vásárlása Más kedvezménnyel nem vonható össze, akciós termékekre nem vonatkozik	10%	Kaposvár, Raktár u. 2.
Mészárosné Borbás Orsolya online marketing szakértő	Google Adwords, Facebook menedzsment Online marketing konzultáció	20% 10%	ONLINE www.borbasorsolya.com
Mogyorósy Mihály	Szakácskések, hentesipari kések, szabó- és szabásslőkölő köszörülése	10%	Kaposvár, Rippl-Rónai tér 2/5.
Opti-Cost Kft.	Távfelügyeleti szolgáltatás 2+1 éves szerződés esetén Biztonsági rendszer telepítés Biztonsági rendszer karbantartás Vagyonvédelmi szolgáltatás	5% 8% 5% 5%	Kaposvár, Jutai u. 30/b.
Lolo Snack Kft.	Lolo snack termékek vásárlása	10%	Kaposvár, Jutai u. 30/b.
Pintér József	Hőszivattyú telepítés Gázvezeték kiépítés Központi fűtés szerelés Gázkészülék karbantartása, javítása BWT vízlágyító beszerelés, beüzemelés Gázvezeték, gázkészülék felülvizsgálata	5%	pinterj9@gmail.com 70/320-24-10
Pethő Nyomda	Oktatási segédanyag nyomtatása Névjegykártya Kezdő vállalkozások számára minden nyomdai munka	10% 5% 10%	Kaposvár, Fő u. 57.
Presenta Kft.	Reklámajándékok vásárlása a PRESENTA Cool-, Gift Mix-, Tops-, Mcollection katalógusokból Termékek emblémázása	20% 20%	Siófok, Bajcsy-Zs. u. 212. www.presenta.hu
Profiso Kft.	ISO és egyéb minőségbiztosítás rendszerek bevezetése	5%	Kaposvár, Fő u. 57.
Roteberg Kft.	Rovar- és rágcsálóirtás www.jomeleg.hu elektromos fűtőkészülékek	10% 10%	Köröshegy, Petőfi. u. 116.
Imi-Hami Gyorsétterem	Meleg étel	5%	Kaposvár, Dózsa Gy. u. 15.
Sarkpont Zrt	Gesztenye termékek	5%	Kaposvár, Bajcsy-Zs. u. 16-18. Gesztenyéző Bolt
Slendy Kft.	Torták	5%	Kaposvár, Anna u. 1.
Somogy Informatika Kft.	Informatikai eszközök, szolgáltatások	5%	Kaposvár, Buzsáki u. 48.
Széfek és Fémszekrények Kft.	https://www.femszekrenyek.eu webáruház termékei https://www.vegyszerszekreny.hu oldalon elérhető termékek	5% 5%	Kaposvár, Cseri u. 2. (TANÉP telepen)
Szelezen Kft.	Kézrel festett nyakláncok, karkötők Szettek, kollekciók	10% 15%	www.balazskata.com 70/338-24-41

BEMUTATJUK A KEDVEZMÉNYT NYÚJTÓ VÁLLALKOZÁSOKAT!

Újságunk hasábjain a következő hónapokban röviden bemutatjuk a Kamarai Kedvezménykártya Klub keretében kedvezményeket nyújtó vállalkozásokat. Keressék őket és vegyék igénybe szolgáltatásaikat!



Csaszi, a szerencsekávészó

Évtizedekkel ezelőtt a Császár vendéglő nevet kapta a keresetségben. De a vendégek már nagyon régóta Csaszinak becézik. A tulajdonos Harsányi család (sok éven át Csaba, aztán az utóbbi években már a fia, Ádám) pedig tudatosan dolgozott azon, hogy a hagyományos vendéglő imázst is maguk mögött hagyják. Így lett a Csaszi-ból igazi kávézó - saját készítésű szendvicsekkel, prémium kávékkal, „muszaj-mégegyetennem” süteményekkel, nyáron krémfagylalttal és jégkásával. Na jó, apunak kézműves csapolt sörökkel. Ráadásnak pedig ott a Csaszi lottózó, hogy kicsit a szerencsénket is próbára tehessük. De van a Csaszinak különterme is, 60 főig jók akár ballagásra, akár céges vacsorára. A Csaszi sokmindenért lehet szeretni. De legfőképp azért, mert érezni: ez több, mint munka és megélhetés. Ez szerelem.



Az EBC Winsure Zrt.

A pénz furcsa jószág. Akkor is képes fejfájást okozni, ha nincs és akkor is, ha van. Utóbbi esetben nyilván azért, mert azt szeretnénk, ha jó helyre kerülne, ha tartaná az értékét, uram bocsá' még fialna is. Persze semmi nem tiltja, hogy önerőből oldjuk meg a problémát. De oka van annak, hogy a legtöbb ember nem maga

vágja a haját, nem magának könyvel - és még az orvosok is orvoshoz fordulnak, ha betegek. A pénzügy egy szakma és nem is az egyszerűbbek közül való. A kompetens pénzügyi és biztosítási szakembert kihagyni pedig többbe kerül, mint bevonni. Az EBC Winsure Zrt. 2006 óta dolgozik azon, hogy a pénzügyi és biztosítási szaktanácsadás ne luxus és kiváltság legyen, hanem magától értetődő, mint a fogorvoshoz járás. És hogy olyan szerződések szülessenek, amelyek valóban az ügyfél érdekeit képviselik, világos, hogy mit ígérnek és ha a szükség úgy hozza, szolgáltatják is azt.



A marcali Dóra Barkácsüzlet

A Dóra barkácsüzlet 1986-ban kezdte pályafutását. Eredetileg festéket, csavarokat és vasalatokat forgalmaztak. A vasalatok aztán hozták magukkal a faárut - ez pedig az igényt arra, hogy ne csak forgalmazzák a fát, munkálják is meg. Így csatlakozott az üzlethez egy asztalosműhely, ami mára a legmodernebb gépekkel van felszerelve és lényegében bármit el tudnak fából készíteni. Közben tovább fejlődött a festék kínálat is. A Tikkurila rendszerének köszönhetően jelenleg 40000(!) féle színárnyalatot képesek előállítani, gyakorlatilag bármilyen felületre. A csavarokhoz és vasalatokhoz pedig csatlakoztak az ajtózá-
rak, valamint a kulcsmásolás is. Végül itt a világítástechnika, a kül- és beltéri lámpák,

hagyományos és ledes izzók minden elképzelhető kivitelben. A tulajdonos, Dóra Tibor azt vallja, hogy a jó kereskedő ugyan a haszonból él, de a forgalomért. Mert ha jó a forgalom, akkor az, amit csinálnak, jó az embereknek.



A barcsi Csillag Étterem

A vendéglátás talán a legdemokratikusabb műfaj a világon. Mindegy, ki milyen konyháért rajong, valahol biztosan megtalálja a helyét. Klasszikus étterem vagy streetfood, olasz, kínai vagy éppen skandináv, manapság bármelyik elérhető. A hagyományos magyar konyha sosem volt világhírű - de hát a magyar sem lesz soha világhírű. Ettől még különleges helyet foglal el a szívünkben. Hiába nem értik mások, attól az még a miénk. A nyelv és a konyha egyaránt. A barcsi Csillag Étterem a tradicionális magyar konyha oázisa. A katolikus templom mögötti körforgalomnál, a horvát határra vezető út mentén álló vendéglő 80 fő befogadására alkalmas éttermével és 20 főnek helyet adó különtermével várja azokat, akiknek a jó nem egzotikusat jelent és akik nem a kalóriákat szeretnék evés közben számolni. Mert ugyan nem azért élünk, hogy együnk, de ha jókat eszünk jobban élünk.

IRODÁK KIADÓK A SKIK SZÉKHÁZBAN (Kaposvár, Anna u. 6.)

1.654.- Ft/négyzetméter+Áfa áron!

**Az irodák egy része klimatizált,
ezek 1.811.- Ft/négyzetméter + Áfa áron kiadók.**

Az árak tartalmazzák a közüzemi költségeket is

**ÉRDEKLŐDNI: dr. Bauer Péter jogtanácsos
telefon: 82/501-041 • e-mail: pbauer@skik.hu**



MEGKEZDIK IDEI MUNKÁJUKAT A KAMARÁNÁL MŰKÖDŐ ÁGAZATI MUNKACSOPORTOK

A szakképzési rendszert érintő jelentős jogszabályi változások új feladatok elé állították a szakképző intézményeket és a duális képzésben résztvevő vállalatokat egyaránt. A szakképzési rendszert szabályozó előírásokhoz alkalmazkodniuk kell a duális képzésben résztvevő vállalatoknak is. Ennek érdekében 11 ágazatban alakultak meg az Ágazati Készség Tanácsok (ÁKT) országos szinten, melyek az egyes gazdasági ágazatok gazdálkodó szervezeteit képviselik.

Annak érdekében, hogy a szakképzésben a területi-megyei sajátosságok is megjelenjenek, a területi kamarák - így a Somogyi Kereskedelmi és Iparkamara is - 2020-ban a megye húzóágazataihoz igazodva ágazati munkacsoportokat (ÁMCS) hozott létre.

Somogy megyében a következő ágazatokban kértük fel együttműködésre a gazdálkodó szervezeteket: Informatika, Keres-

kedelem, Turizmus-vendéglátás, Gépészet és Épületgépészet, valamint Élelmiszeripar. Az ágazati munkacsoportok figyelemmel kísérik a saját ágazatukat érintő szakképzési szerkezet felépítését, a duális képzés tapasztalatait, a gazdasági, munkaerőpiaci folyamatokat, amelyekkel kapcsolatban előrejelzést készítenek, javaslatokat tehetnek az ágazati készségtanácsoknak, a munkájukat koordináló Magyar Kereskedelmi és Iparkamarának.

A területi kamara koordinálja az ágazati munkacsoportok munkáját, biztosítja a helyszínt, illetve lehetőséget biztosít szakmai anyagok összeállítására, és segíti az egyeztetést a szakképző intézmények vezetői és a munkacsoport között. A munkatervről, a témajavaslatról az ágazati munkacsoportok maguk döntenek.

Februárban, illetve márciusban a Somogyi Kereskedelmi és Iparkamaránál működő

valamennyi ágazati munkacsoport megkezdte idei munkáját, és a meghatározott programterv szerinti témák alapján megtartja az ülést.

Elsőként 2022. február 4-én az Informatika ÁMCS ülésezett, majd március 2-án sor került a Kereskedelmi ágazati munkacsoport ülésére is, amelynek során Mayer Judit szakképzési vezető tájékoztatta az ülés résztvevőit a 2021-22-es tanév beiskolázási trendjeiről a kereskedelem ágazatban. A munkacsoport tagjai kerekasztal beszélgetés keretében tapasztalatot cseréltek a hatósági áras termékkör forgalmazásáról és a kompenzációs lehetőségekről, továbbá javaslatokat tettek a Kereskedelem ágazati munkacsoport 2022-es évi munkatervére.

Március 10-én a Gépészet és Épületgépészet, március 17-én az Élelmiszeripar, majd 29-én a Turizmus-vendéglátás ágazati munkacsoportok ülésére kerül sor.

MESTERKÉPZÉS ÉS VIZSGA 2022

A Somogyi Kereskedelmi és Iparkamara 2022-ben is indít támogatott és önköltséges mesterképzéseket azon szakmák esetében, amelyben **legalább 6 fő** érvényes jelentkezés érkezik.

KÉPZÉSEK MEGVALÓSÍTÁSA

A képzés szervezője:

Somogyi Kereskedelmi és Iparkamara

Engedélyszám:

B/2021/001157; E/2020/00423

A képzés tervezett intenzitása:

heti 1 alkalommal

Tervezett helyszín:

Kaposvár

A képzések tananyaga:

- szakma specifikus ismeretek
- pedagógiai módszertani ismeretek
- vállalkozásvezetési ismeretek

A képzés és vizsgadíj finanszírozására korlátozott létszámkeretig támogatási lehetőség áll rendelkezésre a GFA-KA-ITM-12/2021/TK/17. sz. támogatási szerződés alapján.

Jelentkezési lap és további információ:

<https://www.skik.hu/mestervizsga-jelentkezési-lap-246>

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

A jelentkezésekkel, finanszírozással, képzések megvalósulásával kapcsolatos egyéb kérdésekkel keresse munkatársunkat az alábbi elérhetőségeken:

Ördögh Róbert

mesterképzési referens

30/691-7791 e-mail: ordoghr@skik.hu

SZKTV/OSZTV területi előválogatóinak eredményei Somogyban

Az innovációs és Technológiai Minisztérium és a Magyar Kereskedelmi és Iparkamarával (továbbiakba: MKIK) ebben az évben is közösen hirdette meg az MKIK-nak gondozásra átadott szakképesítésekben az iskola rendszerű nappali oktatásban részt vevő végzős tanulók számára a Szakma Kiváló Tanulója Versenyt és az Országos Szakmai Tanulmányversenyt.

A verseny célja a magyar szakképzés színvonalának további emelése, eredményeinek széleskörű bemutatása, valamint a szakképzésben részt vevő tehetséges tanulók számára lehetőséget biztosítani a mérettetésre és a kiemelkedő eredmények elérésére. A verseny célja továbbá, hogy a gazdaság igényeinek, elvárásainak megfelelő életszerű, gyakorlatorientált feladatokkal mérje a versenyzők tudását.

A Somogy megyei területi előválogatókra 2022. január 10. és 2022. január 24. között került sor, amelyen 27 szakmában a megye 14 iskolája által nevezett 176 tanulóban a pandémiás helyzet okozta nehézségek következtében végül 156 tanuló méretette meg magát.

A 156 résztvevő tanuló közel 1/3-a legalább 60%-ot ért el a területi előválogatón, amely a tanulók és az őket felkészítő pedagógusok felkészültségét is bizonyítja.

A területi válogatón elért eredmények alapján az országos válogatóba jutó Somogy megyei tanulók:

Gépészet szakmacsoport II.

LAKATOS MÁTÉ, épület- és szerkezetlakatos Kaposvári SZC Barcsi Szakképző Iskola

Építészet szakmacsoport

SZALAI MÁTÉ, festő, mázó, tapétázó Kaposvári SZC Lamping József Technikum és Szakképző Iskola

Kereskedelem-Marketing, Üzleti adminisztráció szakmacsoport

HELMAN BEATRIX, Logisztikai technikus Logisztika és szállítmányozás szakmairány **VARGA RÉKA**, logisztikai technikus logisztika és szállítmányozás szakmairány Kaposvári SZC Noszlopy Gáspár Közgazdasági Technikum

Közeledésgépész szakmacsoport

VARGA DÁVID, gépjárműmechanikai technikus Kaposvári SZC Eötvös Loránd Műszaki Technikum és Kollégium

Művészet, Közművelődés, Kommunikáció szakmacsoport

LÁSZLÓ TAMÁS DÁVID, grafikus Kaposvári Zichy Mihály Iparművészeti Szakgimnázium és Kollégium

Vendéglátás- Turisztika szakmacsoport

SOVÁNY PETRA, pincér Kaposvári SZC Széchenyi István Technikum és Szakképző Iskola

Az országos válogatók megrendezésére 2022. februárjában és márciusában kerül sor. Az országos válogatón legjobb eredményt elérő tanulók jutnak a verseny döntőjébe, amelyet 2022. április 25-27-én rendeznek meg Budapesten, a HUNGEXPO területén. Amennyiben a járványügyi helyzet megengedi, kamaránk ebben az évben ismét megszervezi Somogy megyei általános-, és szakképző iskolai tanulók utazását a verseny megtekintése céljából.

Felnőttképzési engedélyszám: E/2020/000423
Támogatás szerződés száma: GFA-KA-ITM-12/2021/TK/17

A Somogyi Kereskedelmi és Iparkamara

AUTOSZERELŐ ÉS AUTÓELEKTRONIKAI MŰSZERÉSZ MESTERKÉPZÉST indít 2022 tavaszán

A tanfolyam időtartalma: 180 óra
A tanfolyam és a vizsga díja: 504.000 Ft
Támogatott képzés esetén a fizetendő önerő:
84.000 Ft

Jelentkezési lap és további információ:

<https://www.skik.hu/mestervizsga-jelentkezési-lap-246>
<https://mkik.hu/mestervizsga-dokumentumok-es-kovetelmenyek>

A képzéseket szakmanként minimum 6 fő jelentkezése esetén tudjuk elindítani.



A jelentkezésekkel, finanszírozással, képzések megvalósulásával kapcsolatos egyéb kérdésekkel keresse munkatársunkat az alábbi elérhetőségeken:

Ördögh Róbert mesterképzési referens
(tel.: 30/691-7791 e-mail: rordogh@skik.hu)



MEGHÍVÓ

a Somogyi Kereskedelmi és Iparkamara

Ismerje meg a vállalkozásához kapcsolódó online marketing lehetőségeket!

című rendezvényére

Időpont: 2022. március 17. (csütörtök) 9.00 – 12.00-ig
Helyszín: ONLINE
Előadó: Mészárosné Borbás Orsolya
vezető online marketing szakértő - oktató

ÉRINTETT TÉMÁK:

Google Ads, Facebook, Instagram, LinkedIn, Tik-Tok

Egy vállalkozás online jelenlétének profi menedzselése a megfelelő platform kiválasztásával kezdődik. Rengeteg információt olvashatunk, hallhatunk az adott felületek hasznosságáról. Nincs olyan, hogy minden felület hasznos vállalkozásunknak,

és azt sem jelenthetjük ki, hogy az ami a szomszédnak bevált, az nekünk is jó lesz. Minden felület témérdek lehetőséget hordoz magában, érdemes a felületek értékesítési erejével és lehetőségeivel alapszinten is tisztában lenni. Ha nem szeretne elveszni az online marketing világában és hasznos felületre szeretné marketing költségkeretét befektetni, szeretettel várjuk online rendezvényünkre, ahol gyakorlatias példákon keresztül mutatjuk be Önnek az online értékesítési felületeket.

**A rendezvényen való részvétel ingyenes,
de regisztrációhoz kötött.**

JELENTKEZÉS, INFORMÁCIÓ:

Farkas Emma, 82/501-032, efarkas@skik.hu

A jelentkezőknek a rendezvény előtti napokban küldjük ki a jelentkezéskor megadott email címre a kapcsolódási linket.



KAPOSVÁRI FEJLESZTÉSI KÖZPONT

Mit kaphatok tőlük vállalkozóként?

A működő demokrácia legnagyobb kihívása, hogy mindenki mást akar. A civilek szociális szolgáltatásokat, programokat, virágzó oktatást és egészségügyet akarnak. A vállalkozók minél alacsonyabb terheket, szabadságot, mozgásteret és rugalmasságot akarnak. Az önkormányzat pedig életképes büdzsét, több bevételt és kevesebb kiadást akar. Stabilitás akart. Kicsit olyan, mintha hárman háromfelé húznák ugyanazt a szekeret.

Közben persze mindenki ugyanazt akarja. Egy virágzó települést. Mert mindenkinek ez az érdeke. Ha a civil szféra elsatnyul, ha a fiatalok tömegesen hagyják el a várost, ha egyre csökken a minőségi munkaerő aránya, az a vállalkozásokat is mocsárban futásra kényszeríti. Az újak kedvét pedig biztosan elveszi attól, hogy ide települjenek. Ha viszont nincsenek erős, prosperáló vállalkozások, akik képesek magas hozzáadott értéket előállítani, akkor nem lesznek munkahelyek és egyre kevésbé lesz miből finanszírozni a város működését. De a vége mindig ugyanaz: a tyúk és a tojás problémáján fogunk elmélkedni. A vállalkozásokat kell előnyben részesíteni ahhoz, hogy legyen miből költeni a lakosságra vagy a civil szférát kell olyan helyzetbe hozni, hogy a város megfelelő táptalajt jelenthessen a vállalkozások számára?

A válasz tulajdonképpen egyszerű. Mindkettőt egyszerre. Ehhez azonban szükség van egy újabb szereplőre. Egy



olyanra, amelyik eléggé civil ahhoz, hogy kivegye a részét a szociális fejlesztésekből, de eléggé verseny-szemléletű ahhoz, hogy hatékony segítséget nyújthasson a vállalkozásoknak is. A helyzet az, hogy van ilyen szereplő. Úgy hívják: Kaposvári Fejlesztési Központ.

A Központ tevékenysége meglehetősen szerteágazó. Egy vállalkozót azonban nyilván az érdekel, mit nyerhet az ő vállalkozása a Fejlesztési Központtal való kapcsolatból? Erre két válasz is van. Egy rövidebb és egy hosszabb. A rövidebb válasz az, hogy teljeskörű pályázat-menedzsmentet, valamint tőkeinjekciót a Kaposvár Városi Tőkealap révén. Még rövidebben: forrást, információt, segítséget. De ezeket lényegében másoktól is megkaphatja. Ezért izgalmasabb a hosszabb válasz.

A Fejlesztési Központ igazi aduásza a perspektíva. A jövőkép. Ha őszinték akarunk lenni, a legtöbb vállalkozás sokkal inkább reaktív, mintsem proaktív. Erőforrásait többnyire az köti le, hogy ma megoldja a ma (jobb esetben a holnap) prob-

lémait. A folyamatos gazdasági nyomás miatt nem marad kapacitása arra, hogy távolabbra tekintsen. Ez egyfajta ördögi kör, ami a legtöbb kkv-t kényszerpályán tartja. A valódi irányítás kulcsa az előrelátás.

A Fejlesztési Központ különleges helyzetben van. Egyrészt, jóval nagyobb rálátással bír a város jövőjére, mint bármelyik vállalkozás. Másrészt, nem kell megküzdenie azzal a klasszikus értelemben vett gazdasági nyomással, ami a vállalkozások életét annyira meghatározza. Így lehetősége és kapacitása is van arra, hogy évekre előre lásson és tervezzen. És segítsen tervezni a helyi vállalkozá-

soknak. Kristálygömbje ugyan nincs. De vannak adatai, van szaktudása. Nem utolsósorban pedig elkötelezett munkatársai. Akik tudják, értik: ha nem nyer mindenki, nem nyer senki.

Minden vállalkozó megtanulja, mennyit jelentenek az üzleti életben a kapcsolatok. Aztán azt is, hogy nem minden kapcsolat egyformán értékes. A Fejlesztési Központtal való kapcsolat azok számára érányat, akik megértik: akinek nincs ideje foglalkozni a jövővel, annak a jövőjét mások alakítják. Van, aki számára ez nem probléma. A többiek várja a Kaposvári Fejlesztési Központ.

Fejlesztene?

Hiányzik a pénz a továbblépéshez?

Se hitel, se önerő?

TALÁN TUDUNK SEGÍTENI.

A Kaposvár Városi Tőkealap 30M és 1000M Ft között kínál tőkejuttatást kaposvári és Somogy megyei vállalkozásoknak fejlesztésre, beruházásokhoz.

- Iparági megkötés nélkül.
- Technológiai fejlesztésre.
- K+F-re.
- A működés átmeneti finanszírozására.
- ...és számos egyéb célra felhasználható.

Keressen minket és beszéljünk róla, hogyan tudna a vállalkozása új szintre lépni!

Kaposvári Fejlesztési Központ

+36 30 696 6804

Az információval nem veszíthet semmit.

Mentes ételek készítésének műhelyitkai a GASTROTOP képzésen

HIÁNYPÓTLÓ TANFOLYAM AZ EGÉSZSÉGÉRT

A 16 hónapon átívelő GASTROTOP projekt részeként 30 órás „mentes” ételkészítési képzés indult a Somogyi Kereskedelmi és Iparkamara szervezésében.



Napjainkban a lakosság egynegyedénél jelentkezett már valamilyen ételallergia vagy intolerancia, és ez az arány évről évre növekszik. Ezzel párhuzamosan a vendéglátóhelyeken is egyre fokozottabban mutatkozik meg a speciális, „mentes” ételek iránti igény. Komoly kihívást jelent a vendéglátóknak, hogy meg tudjanak felelni ezeknek az elvárásoknak. A rántott sajtnál és párolt zöldségnél ma már többet kell nyújtani – a mentes ételek széles skálájának kell szerepelnie az étlapokon. A kínálat mellett nagyon fontos az ezzel kapcsolatos helyes kommunikáció – a vendéglátóknak a fogalmakkal is tisztában kell lenniük. Ugyanakkor sokan saját, vagy családtagjaik egészségügyi gondjai miatt szeretnék ezeket az ételeket az otthoni körülmények között is jól és szakszerűen elkészíteni.

A „mentes” ételkészítésről nagyon sok információ kering a neten, azonban ezek jó része Nem ad teljes körű és pontos tájékoztatást. Sok a divatos, „mentes” étrend, amelyek indokolatlan követése veszélyeket is rejthet a fogyasztók számára, hiszen az egyes előnyök mellett fontos figyelembe venni az ételek tápanyagtartalmát is, valamint azokat az egyéni eltéréseket, egészségügyi szempontokat, amelyek nem mellőzhetők a kiegyensúlyozott táplálkozás során. Ha erre nem fordítunk kellő figyelmet kialakulhat az ún. mennyiségi éhezés, amely akkor tapasztalható, ha a felvett tápanyagok minősége és/vagy aránya nem megfelelő a szervezet számára. Ma már a szakács feladata a vendéglátásban az egyéni igényeket is kielégítő ételkészítés, amely részben az egyes tápanyagokhoz köthető intoleranciák vagy allergiák terjedésére, részben az étkezési trendek változására vezethető vissza. Bármilyen is az ok, a vendéglátásban egyre gyakoribb a vendégek részéről az a kérés, hogy az ételek bizonyos összetevők kihagyásával készüljenek, mint például a cukor, a tej, a tojás, vagy bizonyos étkezési gabonák.

Egy új világ tárul azok elé, akik áttérnek valamilyen tápanyagtól mentes ételek



készítésére. Új színekkel, ízekkel, tulajdonságokkal kell megismerkedni, amely számtalan meglepetést is tartogat, hiszen például olyan hozzávalók is találhatók, amelyről az ételek készítője korábban nem is gondolt, hogy ehető, vagy más formában is felhasználható.

A magyar horvát határmenti kapcsolatokra épülő, 5 szervezet partnerségén alapuló GASTROTOP projekt ezekre a kihívásokra szeretne választ adni. A projekt keretében a Somogyi Kereskedelmi és Iparkamara tanfolyamot szervezett, amely segítséget nyújt a résztvevőknek, vendéglátó szakembereknek, szakácsoknak, cukrászoknak, séfeknek valamint az érdeklődő háziasszonyoknak is, hogy a mentes ételkészítés alapjait hozzáértő táplálkozástudományi szakemberek vezetésével sajátíthassák el.

A képzés elméleti része átfogó ismereteket ad a mentes étkezéssel kapcsolatos alapfogalmak tisztázásával, a gyakorlati órák során pedig egyes főzési alapanyagok helyettesítési lehetőségeinek szak-

szerű bemutatására, elsajátítására kerül sor. A gyakorlatban próbálhatják ki hogyan készülnek a glutén-, laktóz-, cukor- vagy tejfehérje mentes ételek.

„Szerettem volna kipróbálni, hogy milyen cukor és tojás nélkül piskótát sütni, komoly kihívásnak tűnik így ízre és küllemre is megfelelő süteményt elkészíteni”-mondta az egyik résztvevő.

A cél, hogy az ételek, desszertek, továbbra is finomak, csalogatók legyenek, ám tudomásul kell venni, hogy - főleg komplex allergia esetében- más az alapanyag, más íz, amely csak utánozni tudja az eredetét. Ám annak, aki évekig nem tudott fogyasztani tehéntúrós palacsintát, óriási öröm a kölesből vagy kukkiból készített „hamis túró” kóstolása.

Elkészült egy tananyag, mely a mentes étkezéssel kapcsolatos alapismereteket tartalmazza.

A GASTROTOP projekt az INTERREG Magyarország-Horvátország Határon Átnyúló Együttműködési Program keretében az Európai Unió támogatásával valósul meg.

2022-BEN TOVÁBBRA IS IGÉNYELHETŐK A SZÉCHENYI ÚJRAINDÍTÁSI HITELEK!

Igénylés a SKIK ügyfélszolgálati irodáiban
Kaposváron, Marcaliban, Nagyatádon és Siófokon!

Meghosszabbodnak a hazai vállalkozások újraindítását segítő hiteltermékek a Széchenyi Kártya Programban. Egy 100 millió forintos, tehát átlagos méretű beruházási hitel esetén a teljes futamidő alatt egy kisvállalkozás 25 millió forintot tud megspórolni a piacon elérhető hitelekhez képest. Ez akár több mint 200 ezer forinttal kisebb havi törlesztőt jelen a Széchenyi Kártya Programnak köszönhetően.



A hitelkonstrukciók továbbra is igényelhetők a SKIK ügyfélszolgálati irodáiban Kaposváron, Nagyatádon, Marcaliban és Siófokon!

Az **SZKP GO!** hitelei célzott módon biztosítják a vállalati működés fenntartásához, fejlődéséhez szükséges forrásokat, lehetővé teszik a vállalkozások beruházási elképzeléseinek megvalósítását, segítik a cégek likviditási forrásokhoz jutását, továbbá segítenek a normál üzletmenet visszaállításában, a működés újraindításában, és a jövőbeli növekedés feltételeinek biztosításában.

Az **SZKP GO!** kedvezményes, a futamidő végéig fix kamatozású hitelei 1 milliótól akár 1 milliárd forint hitelösszegig igényelhetők a magyar kis- és középvállalkozások megerősítése érdekében.

Széchenyi Kártya Folyószámlahitel GO!

Szabad felhasználású 2 éves futamidejű folyószámlahitel.
1 millió forintról akár 100 millió forint összegben.
Fix nettó 2,5% kamat/év.

Széchenyi Likviditási Hitel GO!

Maximum 3 éves futamidejű, szabad felhasználású forgóeszközhitel.
1 millió forintról akár 250 millió forint összegben.
Fix nettó 2,5% kamat/év.

Széchenyi Beruházási Hitel GO!

Maximum 10 éves futamidejű beruházási hitel.
1 millió forintról akár 1 milliárd forintig terjedő összegben.
Fix nettó 1% kamat/év.

Széchenyi Turisztika Kártya GO!

Szabad felhasználású, akár 3 éves futamidejű, kifejezetten a turisztikai szektorban működő vállalkozások részére kialakított folyószámlahitel.
1 millió forintról akár 250 millió forint összegben.
Fix nettó 0,5% kamat/év.

Széchenyi Lízing GO!

Lízing konstrukció, amely felhasználható agrár és nem agrár célú eszközbeszerzések, így például új vagy használt haszongépjármű, gép, berendezés, immateriális javak és ingatlan finanszírozására
1 millió forintról akár 1 milliárd forintig terjedő összegben.
Fix nettó 2,5% kamat/év

Széchenyi Mikrohitel GO!

Beruházási hitel, amely felhasználható agrár és nem agrár beruházási célok finanszírozására.
Kezdő vállalkozások is igényelhetik.
1 millió forintról 50 millió forint összegben.
Fix nettó 0,5 % kamat/év.

Agrár Széchenyi Beruházási Hitel GO!

Maximum 10 éves futamidejű, meghatározott agrár hitelcélok finanszírozására felhasználható beruházási hitel.
1 milliótól 1 milliárd forintig terjedő összegben.
Fix nettó 1% kamat/év.

Befizetési határidő:
2022. március 31.

VÁLTOZÁS A KAMARAI HOZZÁJÁRULÁS BEFIZETÉSÉNEK RENDJÉBEN!

A gazdasági kamarákról szóló törvényben meghatározott évi **5.000,- Ft** kamarai hozzájárulás jövőbeni megfizetésével kapcsolatban a következőkről tájékoztatjuk.

A kamarai hozzájárulást **2022. január 1-jét követően** nem a vállalkozás székhelye szerinti területi kamarának, hanem az országos kamarának, vagyis a Magyar Kereskedelmi és Iparkamarának kell megfizetni a Gránit Banknál vezetett

12100011-10639683

számú bankszámlára.

A közlemény rovatban kérjük tüntesse fel vállalkozása 11 számjegyű adószámát a befizetés beazonosítása érdekében.

Amennyiben az Ön vállalkozásának, illetve az Ön által vezetett vállalkozásnak a **2021. december 31-ét megelőző időszakra vonatkozóan hátraléka van** a kamarai hozzájárulás megfizetése vonatkozásában, úgy azt **változtatlanul a székhelye szerint illetékes területi kereskedelmi és iparkamara felé szíveskedjen rendezni.**

Kérjük, hogy a jövőbeni befizetéseinél a fentiek szerint szíveskedjen eljárni.

Tájékoztatjuk, hogy a 2022. január 1-jét követően a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara által beszedett kamarai hozzájárulás **90%-a az eddigi gyakorlatnak megfelelően a székhelye szerint illetékes területi kereskedelmi és iparkamarához kerül és azon kamarai tevékenységek, illetve szolgáltatások pénzügyi fedezetéül szolgál**, amelyeket a területi kamara az Ön vállalkozása részére is biztosít.

A beszedés központosítása kizárólag a forrásallokáció hatékonyságának javítását szolgálja.