

KAMARAI FUTÁR

XXXI. évfolyam 2026. április

A CSONGRÁD-CSANÁDI KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA LAPJA

FORRÁSSZERZÉS OKOSAN

– kedvező pályázatok, olcsó
hitelek vállalkozásoknak

2025 MÉRLEGEN – A VÁLLALKOZÓK ÉREZZÉK,
HOGY A KAMARA ÉRTÜK VAN (2. O.)

SZEGEDRE ÉRKEZIK
A BESZÁLLÍTÓI FÓRUM (3. O.)

VÁLTOZÁSOK A SZÉCHENYI KÁRTYA
PROGRAMBAN (6. O.)



A MAGYARORSZÁGI GAZDASÁG JÖVŐJE A
HATÉKONY EXPORTON MÚLIK (7. O.)

BUSINESS FEST – A BYD ÁTÍRHTAJA
A VÁROS GAZDASÁGI TÉRKÉPÉT (9. O.)

ÜZLETASSZONYOK: NEM A PÉNZ SZÁMÍT,
HANEM A RENDSZER (11. O.)

2025 mérlegen

A vállalkozók érezzék, hogy

A KAMARA ÉRTÜK VAN

A Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara 2025-ös tevékenységének fókuszában, az előző évben megkezdett munka folytatásaként, az önkéntes taglétszám növelése, a kamara megítélésének javítása és az üzleti közösségépítés elősegítése volt.

Tudásalapon

2024 decemberében megalkotta új vízióját és küldetését az MKIK elnöksége, mely alapján elindult a kamarai rendszer „reneszánsza”, tudás alapú kamara kialakítása. A cél az, hogy a magyar vállalkozók érezzék, hogy a kamara értük van.

A kamarának különösen intenzív munkát kellett végezni a vállalkozások aktuális információval történő ellátásában és a forrásokhoz juttatásában. Jól mutatják a fókuszterületeket Kamarai Futár havilapunk címlapjai: finanszírozás, tudás, rugalmasság, innováció, nemzetközi piacra lépés, zöldítés voltak.

Többen, többet

Munkánk eredményeképpen az önkéntes kamarai taglétszám 1171. Közel százan a Széchenyi Kártya Program, Demján Sándor Tőkeprogram és a Kamarai Pénzügyi Alapok miatt léptek be önkéntes tagnak. 3 ezer hitelkérelem befogadása révén több mint 100 milliárd Ft hiteligényt továbbítottunk a ban-

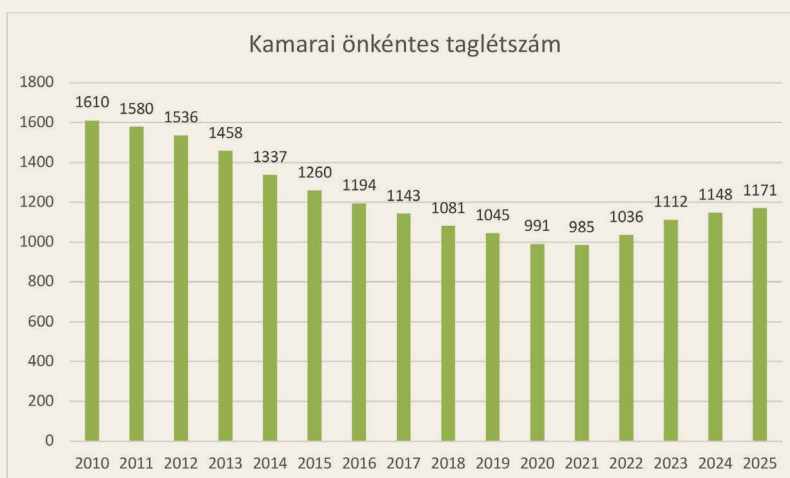
koknak. A kamarai pénzügyi forrásokból pedig 38 kamarai tagvállalat több mint 200 millió Ft támogatást kapott, amellyel közel 350 millió Ft fejlesztést valósíthatott meg.

210 szakmai rendezvény

216 céget kerestek fel tavaly a kamarai tisztségviselők és kollegák, a

Típus	Rendezvények száma	Összes résztvevő
rendezvények összesen	210	5.470 (1.498 különböző cégtől)
ebből kamarai klub	29	998

Legnépszerűbb rendezvények	Összes résztvevő
TOP 100 Gazdasági konferencia	208
Kínai Kamarai Üzleti Est	204
Pinceakadémia 8 előadása MI témában	328
XXVI. Nemzetközi Közlekedési Konferencia	170
Tájékoztató a 2026-os adóváltozásokról	136



látogatások célja egyrészt a vállalkozások mindennapi tevékenységének és terveinek a megismerése, másrészt a kamarai szolgáltatások bemutatása volt.

2025-ben 210 szakmai rendezvényt, klubot, megbeszélést szerveztünk személyes, vagy online részvétellel. Ezeken több mint 5500-an vettek részt, 1500 különböző cégtől.

Abban is rejlik a kamara ereje, hogy a cégek megoszthatják egymással tapasztalataikat és tudnak segíteni egymásnak, bemutatva jó gyakorlatikat. Ezt színvonalas kapcsolatépítő rendezvények (TOP 100 Gazdasági Konferencia, Vállalkozói Nap, Üzleti Est), szakmai konferenciák, üzleti klubok és szervezett céglátogatások szolgálták.

Gazdálkodj okosan

Mindent összevetve a kamara kiemelkedő évet zárt 2025-ben, 1,112 milliárd Ft árbevétel elérésével. A bevételek az előző évihez képest több, mint 187 millió Ft-tal növekedtek, ami lehetővé tesz 75 millió Ft-os céltartalékképzést, melyet a szegedi székházban végzendő javítási munkálatok elvégzésére kívánunk majd fordítani a 2026-os évben.

Ezúton ajánljuk figyelmükbe <https://cskik.hu/oldalak/szakmai-beszamolok> oldalon található 2025. évi szakmai beszámolót, amely részletesen, számadatokkal, grafikonok segítségével mutatja be a kamara tevékenységét, az elért eredményeket.

Ezúton is köszönjük minden kamarai tisztségviselőnek és munkatársnak az üzleti közösségért végzett áldozatos munkáját!



Hazai beszállítók, országos lehetőségek

Országos Kamarai Beszállítói Fórum

KAPCSOLATOKBÓL ÜZLETET ÉPÍTÜNK.

Törökbálint
03.31.Eger
04.09.Szeged
04.28.Veszprém
05.06.Kaposvár
05.28.Nyíregyháza
06.03.Sárvár
06.16.MAGYAR
KERESKEDELMI
ÉS IPARKAMARA

2026.



KAPCSOLATOKBÓL ÜZLET

– Szegedre érkezik a beszállítói piac egyik legfontosabb fóruma

A mai gazdasági környezetben a vállalkozások sikerének egyik kulcsa a megfelelő üzleti kapcsolatok kialakítása és tudatos építése. Ezt a célt szolgálja az Magyar Kereskedelmi és Iparkamara által életre hívott Országos Kamarai Beszállítói Program, amely 2026-ban ismét országos fórunsorozattal támogatja a hazai kis- és középvállalkozásokat. A programsorozat egyik kiemelt állomása Szeged, ahol április 28-án a dél-alföldi régió vállalkozásai számára nyílik lehetőség arra, hogy közvetlen kapcsolatba lépjenek nagyvállalatokkal, valamint új üzleti együttműködésekkel alapozzanak meg.

Több mint konferencia

A beszállítói fórum sajátossága, hogy túlmutat a hagyományos szakmai rendezvényeken. A középpontban az előre megszervezett B2B tárgyalások állnak, amelyek lehetőséget biztosítanak arra, hogy a résztvevők konkrét üzleti igények mentén egyeztessenek egymással.

Ez a strukturált megközelítés jelentősen növeli a hatékonyságot: a vállalkozások nem csupán kapcsolatokat gyűjtnek, hanem valós üzleti lehetőségeket tárnak fel. A korábbi évek tapasztalatai alapján számos esetben ezek a találkozók hosszú távú beszállítói együttműködésekhez vezettek.

Szeged: a dél-alföldi gazdaság találkozási pontja

Az április 28-ai, szegedi fórum kiemelt jelentőséggel bír a régió vállalkozásai számára. A rendezvény lehetőséget teremt arra, hogy a helyi cégek közvetlenül találkozzanak nagyvállalatok beszerzési szakembereivel, és bemutassák termékeiket, szolgáltatásaikat.

A fórum egyik legnagyobb előnye, hogy a résztvevők rövid idő alatt több, előre egyeztetett tárgyaláson vehetnek részt. Ez nemcsak időhatékony megoldást jelent, hanem jelentősen növeli az üzletkötések esélyét is.

A szegedi helyszín különösen fontos szerepet tölt be a programban, hiszen a dél-alföldi térség dinamikusan fejlődő gazdasági környezete és ipari szereplői ideális alapot biztosítanak új beszállítói kapcsolatok kialakításához.

Felkészültség és versenyképesség

A program egyik meghatározó eleme, hogy nem csupán tárgyalási lehetőséget kínál, hanem a résztvevők felkészítésére is hangsúlyt helyez. A kapcsolódó worksho-



Regisztrálni a mellékelt QR kód segítségével lehet, az MKIK oldalán.

pok célja, hogy a vállalkozások átgondolt, versenyképes ajánlatokkal érkezenek a tárgyalásokra, és hatékonyan tudják képviselni érdekeiket.

Ez a komplex megközelítés hozzájárul ahhoz, hogy a fórumon létrejövő kapcsolatok valódi üzleti eredményekké alakuljanak.

Kinek érdemes részt vennie?

A beszállítói fórum minden olyan vállalkozás számára releváns, amely:

- beszállítóként szeretne megjelenni nagyvállalatok mellett,
- új üzleti partnereket keres,
- bővíteni kívánja piaci jelenlétét,
- vagy tudatosan építi üzleti kapcsolatrendszerét.

Szeged a lehetőségek középpontjában

Az Országos Kamarai Beszállítói Program világos üzenetet közvetít: a verseny-

képesség ma már nemcsak a termékek és szolgáltatások minőségén múlik, hanem azon is, hogy a vállalkozások mennyire képesek hatékony kapcsolatokat kialakítani.

A szegedi fórum ebben kínál kézzelfogható segítséget. Egy olyan szakmai eseményről van szó, ahol a tárgyalásokból valódi együttműködések szülehetnek, és ahol egyetlen nap is elegendő lehet ahhoz, hogy új üzleti irányok nyíljanak meg a résztvevők előtt.

Jelentkezési határidő: április 20., hétfő 16 óra.

Készült a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara NGM_SZERZ/430-3/2025 számú Vállalkozásfejlesztési Programjának megbízásából, a Nemzetgazdasági Minisztérium támogatásával.

Üzleti Tárgyalási Stratégiák

Valós helyzetek. Valós megoldások.

Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara

2026. április 29. (szerda)

Jelentkezés: 2026. április 16. (csütörtök)

- Térítésmentes részvétel
- Tudatos felkészülés
- Stratégiai gondolkodás

Készült a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara Vállalkozásfejlesztési Projektjének megbízásából, a Nemzetgazdasági Minisztérium támogatásával.

Engedélyszám: EJ2021/000218

MAGYAR KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA

VFP Vállalkozásfejlesztési Projekt



UNIÓS FORRÁSOKKAL A VERSENYKÉPESSÉGÉRT

A hazai kis- és középvállalkozások számára elérhető európai uniós forrásokról, valamint a fejlesztési lehetőségekről szervezett átfogó szakmai rendezvényt kamaránk március 18-án a Nemzeti Fejlesztési Központtal közösen. Az „EU források a gazdaságfejlesztésben” című eseményen a résztvevők első kézből kaphattak információkat a jelenleg elérhető és a közeljövőben megjelenő pályázatokról, valamint a sikeres fejlesztések kulcstényezőiről.

A program középpontjában a Gazdaságfejlesztési és Innovációs Operatív Program Plusz (GINOP Plusz), valamint a Digitális Megújulás Operatív Program Plusz (DIMOP Plusz) állt. A szakértők részletesen bemutatták, milyen források segíthetik a vállalkozások versenyképességének növelését, digitalizációját, képzési és foglalkoztatási fejlesztéseit.

Témák és előadók

A résztvevők többek között *Gedei Gábor*, a Nemzeti Fejlesztési Központ vezető kormányfőtanácsosának előadásában ismerhették meg a GINOP Plusz aktuális forráslehetőségeit, míg *Kámány Dóra*, a

DIMOP Plusz Irányító Hatóság osztályvezetője a digitális megújulás szerepét és lehetőségeit mutatta be. A finanszírozási eszközök gyakorlati oldaláról *Nyitrai Gergely*, a Magyar Fejlesztési Bank EU Partnerkapcsolatok Osztály Üzleti Divíziójának vezetője adott átfogó képet. A vállalkozásfejlesztési szolgáltatások jelentőségéről *dr. Balla Gergely*, a Magyar Gazdaságfejlesztési Ügynökség szakmai igazgatója beszélt, míg *Sarok Krisztián*, a Széchenyi Programiroda képviselőjében, a pályázati folyamat lépéseit – az öleltől a megvalósításig – ismertette.

Tervezés, innováció, digitalizáció

A rendezvény egyik kiemelt eleme a digitalizációról, innovációról és kutatás-fejlesztésről szóló panelbeszélgetés volt, amelyet két felvezető előadás előzött meg. *Herbály István*, a Magyar Kereskedelmi és Iparka-

mar Innovációs Bizottságának képviselőjében a hazai kkv-k innovációs helyzetéről adott képet, míg *Sóvágó Krisztina*, a Nemzeti Kutatási, Fejlesztési és Innovációs Hivatal szakértője az S3 stratégiai illeszkedés szerepét ismertette a pályázatokban.

A szakmai előadásokat sikeres projektek bemutatása egészítette ki, így a résztvevők konkrét példákon keresztül ismerhették meg a támogatások gyakorlati hasznosulását és regionális eredményeit. A program során hangsúlyosan megjelent, hogy a tudatos tervezés, az innováció és a digitalizáció kulcsszerepet játszik a vállalkozások hosszú távú fejlődésében.

Élő közvetítés

A rendezvény hibrid formában valósult meg: a szegedi központi helyszínen mellett Kecskeméten és Békéscsabán is lehetőség nyílt a csatlakozásra élő közvetítéssel keresztül. Az itt jelenlévők is aktívan bekapcsolódhattak a programba, kérdéseket tehetek fel, és élhettek a konzultációs lehetőségekkel. Az esemény végén *kötetlen beszélgetés és személyes tanácsadás várta az érdeklődőket, amely tovább erősítette a szakmai párbeszédet és a vállalkozások fejlődését támogató együttműködéseket.*



MI ügynökök a Pinceklubban

Kamaránk újabb sikeres előadást szervezett a Pinceakadémia keretében a Szegedi Tudományegyetemmel együttműködve. Az áprilisi előadás témája az MI ügynökök voltak.

Az előadás során tisztázódott, mit jelent pontosan az AI Agent fogalma, miben különbözik egy egyszerű chatbot, vagy automatizációs megoldás működésétől, és hogyan működik az Ügynök mód a ChatGPT-ben. Bemutatták, hogyan képesek az MI ügynökök önálló feladatvégzésre, döntéstámogatásra és komplexebb folyamatok koordinálására hétköznapi üzleti szituációkban. A résztvevők megismerkedhettek az alapfogalmakkal, a szükséges mentális modellekkel, valamint a leggyakoribb eszközkategóri-

ákkal és alkalmazási elvekkel. Konkrét, gondolatébresztő példák keresztül ismerhették meg, hogyan hozható létre saját AI ügynök, és mely területeken érdemes elsőként bevezetni. Szó volt az eredményesség és a megtérülés mérhetőségéről, a technológia jelenlegi

korlátairól, valamint az etikai és szabályozási kérdésekről is.

Az előadó külön figyelmet fordított a döntéshozatali folyamatok átláthatóságára és nyomon követhetőségére, amely vállalati környezetben kulcskérdés. A workshop célja az volt, hogy a résztvevők saját vállalatuk működésében is felismerjék a kiaknázható lehetőségeket, elkerüljék a gyakori buktatókat, és meg-
alapozott döntéseket hozzanak az MI ügynökök integrációjáról.

A gépi látásról május 12-én

A következő Pinceakadémia-előadás május 12-én lesz „Gépi látás: Hogyan fordítsa vállalkozása javára a vizuális adatokat?” címmel. A részleteket kamaránk honlapján találja.



PÁLYÁZATFIGYELŐ

Április 30-áig még kedvezőbb feltételekkel pályázhatnak a hazai mikro- és kisvállalkozások a településfejlesztést támogató GINOP Plusz-1.2.4-25 programban

Március 3-án módosult a GINOP Plusz-1.2.4-25 pályázati felhívás. A vállalkozói visszajelzések alapján érdemi könnyítések történtek annak érdekében, hogy a legkevesbé fejlett településeken működő, 50 fő alatti vállalkozások nagyobb léptékű fejlesztéseket valósíthassanak meg vissza nem térítendő támogatással.

A főbb módosítások:

- Telephelyfejlesztési főszusz: a kötelező eszközbeszerzés aránya 30%-ról 10%-ra csökkent, így a projekt nagyobb része fordítható ingatlanfejlesztésre (korszerűsítés, bővítés, új építés).

- Az új eszköz beszerzése esetén az eszköz bekerülési értékének alsó határa minimum nettó 300 000 Ft-ra csökkent (a korábbi 500 000 Ft-ról)

- Kedvezőbb támogatási sáv

- **4-150 millió Ft támogatás igényelhető** (a korábbi 5-120 millió Ft helyett).

- A támogatási intenzitás továbbra is 50%

- A maximális projektméret 300 millió Ft, az előleg akár 75 millió Ft lehet.

- Szélesebb pályázói kör: mostantól azok a vállalkozások is pályázhatnak, amelyek korábban a GINOP Plusz 1. prioritásban részesültek támogatásban, továbbá a partner- és kapcsolt vállalkozások önállóan is benyújthatnak kérelmet.

- Rugalmasabb telephelyszabály: elfogadható a 60-180 napja bejegyzett telephely is, meghatározott feltételek mellett.

A támogatási kérelmeket 2025. augusztus 5-étől lehet **benyújtani** a keret kimerüléséig, de **legkésőbb 2026. április 30. 16 óra 00 perccig**.

Bővebb információ a palyazat.gov.hu oldalon érhető el.

A munkavállalók és vállalatok alkalmazkodóképességének és termelékenységének javítása a munkaerő fejlesztésén keresztül

- GINOP Plusz-3.2.1-21-2021-00001

Támogatás összege: Az igényelhető támogatás összege az egyedi képzési program tartalmától, a bevont munkavállalók számától és a vállalkozás méretétől függ.

A program teljes országos keretösszege 70 milliárd Ft, a 4. meghirdetési szakasz keretösszege 15 milliárd Ft.

Az egy vállalkozás által maximálisan igényelhető támogatás összege:

- mikro-, kis- és középvállalkozás esetén 100 millió Ft

Kamarai Pénzügyi Alapok

Forrást keres fejlesztési tervei megvalósításához? A Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara kamatmentes, visszatérítendő támogatással segít!

- Akár 10 millió forint forrás min. 36 hónap tagság után
- Akár 80%-os támogatási intenzitás
- Akár 5 millió forint forrás 12-36 hónap tagság esetén
- Akár 2 millió forint forrás 12 hónapnál rövidebb tagság esetén

- Környezetvédelmi fejlesztésekre
- Kiállításokon való megjelenésekre
- Gépek, berendezések, eszközök beszerzésére
- K+F+I fejlesztésekre
- Készletfinanszírozásra
- Telephelyfejlesztésre, -kialakításra

RÉSZBEADÁSI HATÁRIDŐ: 2026. MÁJUS 26.

RÉSZLETEK:
www.cskik.hu/oldalok/alapok

- nagyvállalat esetén 150 millió Ft

Támogatás intenzitása: A képzési költségekre igényelhető támogatás intenzitása vállalkozásmérettől függően 50-70%.

A felhívás célja munkahelyi képzések támogatása vállalkozások részére a munkavállalók kompetenciafejlesztése és a vállalatok termelékenységének növelése érdekében. Támogatható képzési típusok: szakmai, IKT (digitális), soft skill (készségfejlesztő) és nyelvi képzések.

Az aktuális, negyedik meghirdetési szakaszban a **kérelmek benyújtására nyitva álló határidő 2026.**



május 31. napjáig meghosszabbításra kerül!

További információ az nfsz.munka.hu oldalon érhető el.

Munkáltatók egészség tudatosságának fejlesztése - GINOP PLUSZ-3.2.6-2025-00001

A program célja a munkavállalók egészségi állapotának megőrzése és javítása **szervezett egészségügyi szűrések és mentálhigiénés szolgáltatások** biztosításával.

A támogatás hozzájárul:

- a betegségek korai felismeréséhez,
- a táppénzes napok számának csökkentéséhez,
- a foglalkoztatás stabilizálásához,
- a munkáltatók egészség tudatosságának erősítéséhez,
- hosszú távon egy versenyképesebb, egészségesebb munkaerő kialakításához.

Pályázók köre: mikro-, kis- és középvállalkozások.

Támogatási intenzitás: 100%, max. 185 000 Ft támogatás/fő (170 000 Ft: egyéb orvosi vizsgálatok, 15 000 Ft: foglalkozás-egészségügyi szakorvosi díj).

Előleg: A megítélt támogatás 25%-a igényelhető.

Nem elszámolható: kötelező munkaköri alkalmassági vizsgálatok, saját teljesítés, nem engedéllyel rendelkező szolgáltató által végzett vizsgálatok.

Beadási időszak: 2026. május 4. - 2026. június 5. A kérelmek elbírálása **érkezési sorrendben**, a rendelkezésre

álló keret erejéig történik.

Bővebb információ az ofa.hu oldalon érhető el.

GINOP PLUSZ -1.4.3-24 KKV Technológia Plusz Hitelprogram

A Hitelprogram célja a hazai mikro-, kis- és középvállalkozások (kkv-k) termelékenységének és hozzáadott értékének növelése a technológiai és szervezeti megújítás támogatásán keresztül. Célja továbbá a kkv-k korszerű termék- és szolgáltatásfejlesztési képességének megteremtése, bővítésének támogatása, lehetővé téve megújuló energiaforrást hasznosító techno- ➤

➤ lógiák alkalmazására vonatkozó energiahatékonysági beruházásokat is.

A **forgóeszköz-finanszírozási rész („B” hitelcél)** a kiemelt érdeklődés okozta keretkimerülés miatt 2026. január 15-én felfüggesztették.

A felhívás **beruházási célú ága („A” hitelcél)** továbbra is nyitott, így technológiai korszerűsítésre, ingatlanfejlesztésre és megújuló energiaforrások telepítésére 2026. december 31-éig nyújthatóak be kérelmek a rendelkezésre álló forrás erejéig.

Futamidő: 24 – 120 hónap

Hitelösszeg: 5 000 000 – 150 000 000 Ft

Kamat: 0%

További részletes információ és a pályázati dokumentáció a palyazat.gov.hu oldalon érhető el.

KEHOP PLUSZ-4.1.6-25 – Vállalkozások energiahatékonysági fejlesztéseit elősegítő hitelkonstrukció

A Hitelprogram célja és egyben a Kölcsön nyújtásának alapjogosultsági feltétele a mikro-, kis- és középvállalkozások, továbbá víziközmű szolgáltató vállalkozások primerenergia igényének legalább 30%-kal történő csökkentése, melyet:

- tisztán épületenergetikai fejlesztés esetében épületenként,
- tisztán technológia/folyamat energiahatékonysági korszerűsítés esetében az energiahatékonysági intézkedéssel érintett gyártási folyamat, logisztikai egység vonatkozásában,
- komplex beruházás esetén pedig telephelyenként szükséges elérni. A telephelyenkénti primerenergia-megtakarítást a telephelyen belüli, az érintett beruházási elemekre, azaz a beruházással érintett épületelemekre, illetve folyamatokra, fejlesztésekre vonatkozóan szükséges meghatározni.



Kölcsön típusa: éven túli lejáratú, kamatmentes beruházási célú kölcsön.

Kölcsön összege: minimum 10 000 000 – maximum 500 000 000 Ft

Támogatás mértéke: 90%

Beadási határidő: 2027. május 31.

További részletes információ és a pályázati dokumentáció a palyazat.gov.hu oldalon érhető el.

További pályázati lehetőségekről honlapunkon tájékozódhat.

KEDVEZŐ VÁLTOZÁSOK a Széchenyi Kártya Programban

Ügyletenként 750 millió Ft

A Széchenyi Kártya Programon belül számos változást vezettek be március 1-jei hatállyal. Széchenyi Beruházási Hitelek esetében a maximális hitelösszege ügyletenként **750 millió Ft-ra**, míg a vállalkozás fennálló Széchenyi Beruházási Hiteleinek együttes szerződött összegére vonatkozó ügyféllimit **2 Mrd Ft-ra** emelkedik. Emellett a jövőben a „normál” altípusú Széchenyi Beruházási Hitel igényelhető lesz **hitelkiváltásra is**, az üzletszabályzatban részletezett korlátozások mellett.

További változás, hogy szintén március 1-jétől Széchenyi Kártya Folyószámlahitel MAX+ csak az igénylő vállalkozás saját Széchenyi Kártya hitelügyletek termékfeltételeknek megfelelő, futamidő végén történő meghosszabbítására/emelésére, vagy legalább 25%-os mértékű keretemelés esetén futamidő alatt történő kiváltására lesz használható. Egyéb típusú hitelek kiváltására a jövőben nem lesz használható.

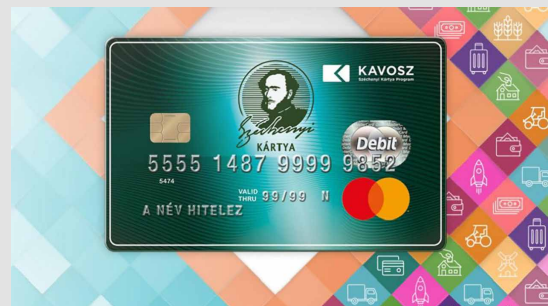
Emelkedő limitek

Emellett, március 6-ával módosult a Széchenyi Mikrohitel Program is, kezdő vállalkozások esetében az ügyletlimit **100 millió Ft-ra** emelkedik (50 millióról), az ügyféllimit pedig ezzel összhangban **150 millió Ft-ra** (100 millióról), de mindkét esetben csak garantőr intézmény 80%-os készfizető kezességvállalása mellett. Nem kezdő vállalkozások esetében az ügyféllimit **250 millió Ft-ra** emelkedett (200 millióról). Új, tisztán elektromos meghajtású személygépkocsi beszerzésére irányuló igénylésnél a gazdálkodási múltra vonatkozó elvárás is módosult: ezentúl az az elvárás, hogy a vállalkozás alapítása 2024.12.31. vagy ennél korábbi dátumú legyen.

Új konstrukció az agrár- és élelmiszer-feldolgozó iparban

Bevezettek egy új, szabad felhasználású konstrukciót, a Széchenyi Agrár Mikro Forgóeszközhitelt. Az új konstrukció célja az agrár- és élelmiszer-feldolgozó szektorba tartozó vállalkozások likviditási helyzetének javítása, működésük stabilizálása. Ebből kifolyólag azon vállalkozások igényelhetik a konstrukciót, melyek a következő TEÁOR'25 tevékenység kódok egyikét jelölik meg hitelcélként: 011-015 vagy 016, 017, 02, 10 (kivéve 102), 11, 12. A hitelek kamata az állami kamattámogatásnak köszönhetően **évi fix 3%**, az állam emellett száz százalék-

ban átvállalja a kezelési költséget, valamint a legtöbb esetben az Agrárvállalkozási Hitelgarancia Alapítvány által nyújtott készfizető kezesség díját is. Széchenyi Agrár Mikro Forgóeszközhitel keretén belül két alkonstrukciót határoztak meg: a „Zöld út” és a „Normál” alkonstrukciót. A **„Zöld út” alkonstrukciót** csak méretkategória szerinti mikro-vállalkozások igényelhetik, viszont **akár kezdő vállalkozások is.** Az igényelhető hitelösszeg minimum 500 ezer forinttól maximum 5 millió forintig terjedhet. A hitel futamideje 13 – 60 hónap lehet, türelemi idő maximum 12 hónap. Biztosítékként



magánszemély készfizető kezes bevonása kötelező.

A **„Normál” alkonstrukciót** csak méretkategória szerinti mikro- és kivállalkozások igényelhetik, azonban ennél az alkonstrukciónál már elvárás, hogy a vállalkozás **legalább egy teljes lezárt üzleti évvel** rendelkezzen. Az igényelhető hitelösszeg minimum 1 millió forinttól maximum 50 millió forintig terjedhet. A hitel futamideje 13 – 60 hónap lehet, türelemi idő maximum 6 hónap. Biztosítékként alapvetően egy – a finanszírozóval előzetesen egyeztetett – dologi biztosíték kötelező, illetve ezen felül még magánszemély készfizető kezes bevonása is szükséges.

A Széchenyi Agrár Mikro Forgóeszközhitel konstrukció a bankoknál nem érhető el, a finanszírozást főként budapesti székhelyű pénzügyi vállalkozások nyújtják. A választható finanszírozók körét a www.kavosz.hu oldalon tették közzé.

A Széchenyi Kártya Program valamilyeni konstrukciója esetében az igénylések benyújtására a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara szegedi székházán kívül a térségi irodáinkban – Hódmezővásárhelyen, Szentesen, Makón és Csongrádon – is lehetőséget biztosítunk.

Elérhetőségeink, valamint részletek a Széchenyi Kártya Program konstrukcióiról a honlapunkon olvashatók.

Nagy Elek: A magyar gazdaság jövője a **HATÉKONY EXPORTON** múlik



Hogyan válaszolhatunk a globális gazdasági kihívásokra és az aktuális geopolitikai változásokra? A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara (MKIK) március 17-én tartotta Külgazdasági Évnyitóját, ahol a legfontosabb külpiaci trendek és stratégiák kerültek fókuszba.

Nagy harc várható az energiaellátásban

Az MKIK rendezvényén felszólalt Szijjártó Péter külgazdasági és külügyminiszter is, aki az MTI beszámolója szerint arra figyelmeztetett, hogy nagy harc várható az energiaellátás terén. Közölte, a közel-keleti helyzet ma a történelem legdrámaibb kőolaj-ellátási krízisének veszélyét hordozza magában, a Hormuzi-szoros lezárása a világ teljes felhasználásának körülbelül húsz százalékát érinti.

Kijelentette, Magyarország számára az olcsó orosz kőolaj a rezsicsökkentés fenntartásának az alapja. Mert az Oroszországból érkező gáznál Magyarország számára jelenleg nem áll rendelkezésre olcsóbb forrás, s az Oroszországból származó olajnál sem áll rendelkezésre olcsóbb forrás.

Innováció a sikeres export alapja

A tudósítás szerint Nagy Elek, a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara elnöke arról beszélt az évnyitón, hogy a magyar gazdaság jövője a hatékony exporton múlik. Kifejtette, az elmúlt 15 év gazdasági sikertörténet, a magyar gazdaság extenzív növekedési időszakban volt. Az elnök kiemelte, a magyar gazdaság kihívás előtt áll. Szemléletváltásra van szükség ahhoz, hogy tudás és technológia alapú gazdaság épüljön.

A kamara elnöke szolt arról is, hogy az



Nagy Elek (Fotók: MKIK)

MKIK-nak, mint köztestületnek fő feladata a gazdaság általános érdekvédelme. Tavaly májusban a kormány és a kamara olyan együttműködési megállapodást írt alá, amelyben konkrét feladatokat, határidőket határoztak meg, és ez mind számon kérhető. Ennek köszönhető, hogy tavaly 11 pontos adócsökkentést jelentettek be közösen.

A kamara elnöke szerint a jövőben az államnak innovációs katalizátornak kell lennie, és a támogatási rendszert úgy kell alakítani, hogy minél több kutatás-fejlesztéssel, innovációval foglalkozó cég legyen. – Meggyőződésünk, hogy az innováció a sikeres export alapja – fogalmazott az MKIK elnöke. Nagy Elek a Makronóm Intézet kutatására utalva felhívta a figyelmet arra, hogy azok a vállalkozások a sikeresek, amelyek innovatívak, együttműködnek az egyetemekkel, kutatóintézetekkel. Ezek a cégek háromszor annyit költöttek oktatásra és fejlesztésre, mint a versenytársaik, kétharmaduknál de-

dikált innovációs csapat dolgozott, és 70 százalékkal többet tudtak fizetni a munkavállalóiknak.

Kamarától a tárgyalóasztalig

A Fókuszban a külpiacok című rendezvényen Kárpáti Péter, az MKIK Külgazdasági Szakmai Bizottságának elnöke a szakmai támogatás és az exportorientáció gyakorlati kérdéseit vázolta fel. Mint mondta, a kamara átalakulásának közepette is nagyon sikeres évet zárt tavaly, több mint 800 eseményt szervezett a teljes országos kamarai szervezet, több mint 8 ezer résztvevővel. – Ez az átalakulás a következő évtizedek sikeres kamarai külgazdasági tevékenységének alapja – emelte ki.

Mint mondta, az átalakulás során két fő pontot fogalmaztak meg a kamara jövőképében és küldetésében: a vállalkozások tudják, hogy a kamara értük van, és stabil háttérrel nyújt számukra, ami alapján hatékonyan növekedni tudnak.

Megjegyezte, a tervezés során a kamara külgazdasági szervezetének átalakítására is figyelmet fordítottak annak érdekében, hogy a vállalkozások tudják, merre induljanak, ha exportálni szeretnének: a kamara az első pont a folyamatban, amire építkezni tudnak. Hozzátette, egykapus rendszert szeretnének kialakítani, amely által egészen a tárgyalóasztalig juttatják a vállalkozást, a kamara ekkor lép majd hátra a folyamatban.

Kitért arra is, hogy nem egy-egy cégben kell gondolkodni, rendszerekre és céghalmazokra van szükség ahhoz, hogy komolyabb volumennel jelenjenek meg az exportképes magyar vállalkozások a piacon.

Rámutatott, a cél az, hogy az MKIK a magyar külgazdasági ökoszisztéma valós részese legyen.

Új piacok felé nyitnak a magyar cégek

A magyar-észak-macedón gazdasági együttműködés erősítéséről és az új befektetési lehetőségekről szólt a szegedi Macedón Információs Nap, ahol szakértők és döntéshozók adtak átfogó képet a nyugat-balkáni piac kínálta lehetőségekről. Az eseménynek az iparkamara székháza adott otthont.

Macedón Információs Napot szervezett a Külgazdasági és Külügyminisztérium Exportfejlesztési Koordinációs Főosztálya, a HEPA Magyar Exportfejlesztési Ügynökség, a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamarával (CSKIK) és az Enterprise Europe Network dél-alföldi regionális irodájával együttműködve március 20-án, Szegeden, a kamarai székházban.

Kapcsolat vállalkozó és vállalkozó között

Az eseményt *Dr. Kókuti Attila*, a CSKIK elnöke nyitotta meg, aki arról beszélt, hogy a kamara egyik fő feladata, hogy kapcsolatot teremtsen vállalkozó és vállalkozó között, és ehhez külföldi lehetőséget is biztosítson. Megjegyezte, ennek érdekében számos ingyenes programot szervez a kamara, az információs nap is erre ad lehetőséget. Szólt arról is, hogy a CSKIK hosszú évek óta tagja az Enterprise Europe Network-nek, ami a világ legnagyobb üzleti hálózata, és ami lehetőséget ad a cégeknek arra, hogy kapcsolódjanak, üzletet kössenek. Felhívta a hallgatóság figyelmét arra, hogy jelenleg ötvennél is több, üzleti kapcsolódási lehetőség van Észak-Macedóniával, ahol már több magyar befektető is jelen van, főként az informatika területén.

Szoros a két ország közötti kapcsolat

Jelen volt a rendezvényen *Mihajlo Zhevairovski*, az Észak-Macedón Köztársaság Magyarországi Nagykövetségének nagykövetségi ügyvivője is, aki kiemelte, Magyarország és Észak-Macedónia három évtizedes barátságot ápol, a két ország közötti kétoldalú együttműködés pedig egyre szorosabb. Hozátette, a múlt évben konferenciát és találkozót is szerveztek, valamint Magyarország részéről az uniós csatlakozásuk kapcsán is jelentős támogatást kapnak, ráadásul az infrastruktúra, a közlekedés és az energia területén is erősödött az együttműködés. Továbbá a magyar kormány segítségével



MACEDÓN

Információs Nap Szegeden

500 millió eurós hitelhez jutottak, amelyet a gazdasági növekedésre és az infrastrukturális beruházásokra fordítanak, de Magyarországtól a közlekedés fejlesztéséhez is érkezett támogatás.

V4-ek a W6-okkal

Galambos Attila, a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara Nyugat-Balkáni Tagozatának elnöke is üdvözölte a jelenlévőket, és arról beszélt, hogy a Nyugat-Balkán (W6) nemcsak politikai, hanem vállalati szinten is fontos



régió, éppen ezért a tagozat célja, hogy visszaálljon a partnerség a V4-ek és a W6 tagjai között. Hozátette, a források és a közlekedési hálózat is rendelkezésre áll ehhez. Hangsúlyozta, a tagozat feladata, hogy segítse azokat a magyar vállalatokat, főként kis- és középvállalkozásokat, amelyek már elindultak Észak-Macedóniába dolgozni, vagy tervezik az ottani terjeszkedést, üzleti partnerszerzést.

Stabil gazdasági alapok, fejlett ösztönzőrendszer

A nap során előadást tartott *Vladimir Peshevski*, Észak-Macedónia miniszterelnöki tanácsadója, aki közölte, Észak-Macedónia az elmúlt években stabil és dinamikus fejlődő gazdasági környezetet alakított ki, amely egyre vonzóbbá teszi az országot a nemzetközi befektetők számára. A mintegy 1,8 millió lakosú, fiatal korstruktúrával rendelkező állam gazdaságának alapjai

stabilak: a 16 milliárd eurós GDP mellett 2025-re 3,4%-os növekedést prognosztizálnak, miközben az infláció tartósan 4% alatt marad. Az ország nyitott, exportorientált gazdasága, valamint az euróhoz kötött árfolyamrendszer kiszámítható pénzügyi környezetet biztosít a vállalkozások számára.

A Macedón Köztársaság kormánynak korábbi gazdasági ügyekért felelős miniszterelnök-helyettese rámutatott, a befektetők számára különösen kedvező a versenyképes adórendszer – az egységes, 10%-os társasági és személyi jövedelemadó az egyik legalacsonyabb Európában –, valamint a fejlett ösztönzőrendszer és a szabad gazdasági övezetek által kínált lehetőségek. Előadása szerint a 2024 óta hivatalban lévő új kormányzat átfogó gazdaságfejlesztési stratégiát valósít meg, amelyben kiemelt szerepet kap a vállalkozói szféra támogatása és a külföldi befektetések ösztönzése.

Logisztika, energetika, digitalizáció, zöld átállás

Szintén előadást tartott *dr. Littvay-Kovács Áron*, a HEPA Vállalati Kapcsolatok Igazgatóságának igazgatója is, aki főként arról beszélt, hogy a nyugat-balkáni térség stratégiai jelentősége folyamatosan növekszik, különösen a logisztikai és energetikai kapcsolatok fejlesztése, a digitális átállás, valamint a zöld technológiák területén. A HEPA ezen folyamatokhoz kapcsolódva aktívan segíti a magyar vállalatok bekapcsolódását a régió gazdasági vérkeringésébe, valamint támogatja az Európai Unióhoz való csatlakozási folyamat során felhalmozott tapasztalatok megosztását.

Jelezte, a szervezetük tevékenysége szorosan kapcsolódik az Enterprise Europe Network nemzetközi hálózathoz is, amely több mint 55 országban támogatja a kis- és középvállalkozások versenyképességének erősítését, üzleti kapcsolataik bővítését és nemzetközi együttműködések kialakítását.

Március 12-én rendezték meg Szegeden a Business Festet, ahol a régió gazdasági jövője, a BYD-beruházás hatásai és a vállalkozások versenyképessége is terítékre került. A programok között kamaránk zöld átállást ösztönző kezdeményezése és sikeres vállalkozók tapasztalatai is szerepeltek.

Brutál jó időszak előtt áll Szeged – így fogalmazott Göltl Viktor, a WHC nemzetközi HR nagyvállalat ügyvezetője március 12-én, a Szegeden megrendezett Business Fest nyitó kerekasztal-beszélgetésén. A szakember Molnár Csabával, a Csongrád-Csanád Vármegyei Kormányhivatal főigazgatójával, Gellén Klárával, a Szegedi Tudományegyetem oktatási rektorhelyettesével, valamint Nagy Sándor városfejlesztési alpolgármesterrel vitatta meg Szeged munkaerő-piaci helyzetét, Knezevics Viktor, a kamarai HR Vezetői Klub elnökének moderálásával.

A beszélgetés során Göltl Viktor, a WHC ügyvezetője hangsúlyozta, hogy vármegyeszékhelyünkön egy nagyon intenzív munkaerő-toborzási időszak kezdődik a BYD megérkezésével. A város 100 kilométeres körzetében zajlik majd a folyamat, hiszen nincs Szegeden és Csongrád-Csanádban sem annyi álláskereső, amennyire a kínai autógyártónak szüksége lesz, tekintettel az igen alacsony szintű vármegyei munkanélküliségre. Éppen ezért úgy véli, a határon túl, Szabadkán, Temesváron, Aradon és Újvidéken élőket is megszólíthatja a BYD, hiszen nem lesz elegendő munkavállaló a régióban úgy, hogy Kecskeméten

BUSINESS FEST SZEGEDEN



„Brutál jó időszak előtt áll Szeged” – a BYD ÁTÍRHATJA a város gazdasági térképét

ott a Mercedes-gyár, Békéscsabára pedig érkezik a szingapúri Vulcano gigagyára.

„Szegednek jó a vibe”-ja

Molnár Csaba, a kormányhivatal főigazgatója szerint is nagy lehetőség előtt áll vármegyénk és a régió is, az ipar folyamatosan erősödik, éppen ezért munkavállalókra lesz szükség. Jelezte, a vármegyében jelenleg 2,4 százalékos a munkanélküliségi ráta, ezen belül a szegedi régióban mindössze 1,7 százalék. Úgy véli, nemcsak a munkaerő-piaci helyzetünk jó, hanem a munkaerő-kibocsátás is, ugyanakkor gondoskodni kell arról, hogy az egyetemeken és a szakképzési centrumokban végzett

szakemberek itt maradjanak, és a városban helyezkedjenek el.

Gellén Klára rektorhelyettes beszámolója szerint az SZTE már évek óta figyeli a vállalati igényeket, és ahhoz igazítja a képzési kínálatát, ennek érdekében a vállalkozókkal és az iparkamarával is együttműködnek, sőt, a szakképzési centrumokkal is együtt dolgoznak a folytonosság érdekében. 13 képzési területen több száz képzést kínálnak, és mindegyik során igyekeznek olyan tudást és készséget átadni a hallgatóknak, amelyek által helyt tudnak állni a munkahelyeken friss diplomásként. Úgy véli, az egyetem feladata a nélkülözhetetlen munkaerő kibocsátása.

Nagy Sándor szerint nemcsak a munkaerő-piaci területen van még tennivaló, hanem annak érdekében is, hogy megmaradjon az emberekben az a vélemény, hogy „Szegednek jó a vibe-ja”. Ennek érdekében is folyamatosan együttműködnek a Nemzeti Befektetési Ügynökség, a HIPA csapattal, egyeztetéseik szerint akár az IT területén, akár az egészségipar területén jó lenne beruházásokat Szegedre hívni, azonban még egy akkora ipari szereplőre, mint a BYD, nem feltétlen van szüksége a városnak.

A kerekasztal résztvevői szerint már most érzékelhető Szegeden a BYD jelenléte, de a mindennapi életünkre való hatása 2-3 év múlva lesz igazán érezhető.

Vámháború versus uniós termék



A kínai multinacionális vállalat kapcsán több beszélgetés, előadás is zajlott a nap során, többek közt Pogátsa Zoltán, a Soproni Egyetem habilitált egyetemi docense is kérdezhető volt a BYD-hatás kapcsán. A szakember arra hívta fel a hallgatóság figyelmét, hogy a BYD azért jön Szegedre valójában, mert egyre inkább fokozódik a vámháború a nagy gazdasági blokkok között. Mint

mondta, míg a 90'-es években Amerika, Európa és Japán számított nagy blokknak, addig ma már az első szinten Amerika és Kína helyezkedik el, Európa és Japán a második szintre csúszott. Az első szinten lévők között pedig egyre nagyobb a vámháború, hiszen a kínai termékek elképesztően versenyképesek lettek. Így most az történik a kínaiakkal, mint a 70'-es vagy 80'-as években a japán termékekkel: vámmal, különböző kvótákkal, szabályokkal, leértékelésekkel sújtják őket.

Kiemelte, a legtöbb kínai cég, köztük a BYD is megpróbálja kikerülni ezeket a korlátozásokat, különösen a vámot érintőket, ezért uniós országokban kezdenek szolgáltatni, termelni, mert így bizonyos arányban uniós terméknek minősítik az általuk gyártott, kínált termékeket, ezáltal mentesülnek több szabály alól. Pogátsa Zoltán szerint azonban kérdéses, hogy az Európai Unió mikor mondja azt, hogy a kínai cégek által feltüntetett arányok nem felelnek meg sem a valóságnak, sem az uniós szabályozásnak.

Brandépítés kkv szemüveggel

Gyimesi László előadásában úgy fogalmazott, ahogy a boldogság, úgy a brand jelentését sem egyszerű megfogalmazni egyetlen mondatban. Saját szavaival összefoglalva azt mondta, a brand, a márka azoknak az érzéseknek és gondolatoknak a komplex egyvelege, ami felmerül a célközönségben, amikor meghallják ➤



➤ a márkánkat, amit akkor mondanak rólunk, amikor mi nem vagyunk a teremben. Rámutatott, a brand hat az érzelmekre, képes ügyekről, elvekről, szubkultúrákról vagy hiedelem-

rendszeréről szólni. Ha van egy nagyon jó termék, azt mondjuk, ez nekünk lett kitalálva, ha van egy nagyon jó márka, azt mondjuk, ezek mi vagyunk, a kettő közötti átkötés az érzelmi töltet, ez a branding – tette hozzá.

Kiemelte, minden döntésünket érzelmi alapon hozunk meg, ezért van szükség a brandre, ez adja el a termékünket, ez jelenti az értékünket. Persze ahhoz, hogy ez működni tudjon, folyamatokra, rendszerekre, stratégiára van szükség, hiszen a brandépítés valójában a bizalomépítés.

Az előadó 7 lépéses saját módszerrel dolgozott ki a bizalom, a brand építéséhez, ezt pedig részletesen be is mutatta a hallgatóságnak március 12-én.

Zöldítés – nem divat, versenyelőny

Kereken ezer ember töltötte meg a Business Festnek helyet adó SZTE József Attila Tanulmányi és Információs Központot, ahol kamaránk idén egy különleges hangulatú standdal várta a fesztiválra érkezőket, a klímaváltozás jegyében. Amellett, hogy széles körű tájékoztatást adtunk a szolgáltatásainkról, az ingyenes eseményeinkről, a képzéseinkről és a pályázati lehetőségekről, a ReGreenX projektünk részeként zöld átállásra ösztönöztük a vállalkozásokat, hiszen ez ma már nem divat, hanem versenyelőny.

Azok, akik kitöltötték a projekthez kapcsolódó kérdőívünket, bekövezték közösségi oldalainkat, és jelezték érdeklődésüket a zöldítő projekt iránt, vendégeink voltak egy ízletes kávéra egy igazán egyedi repohárban.



A projektnek már több zöld követe is van vármegyei vállalkozók személyében. Köztük Gyimesi László, a Mystic Nails Hungary ügyvezető igazgatója személyében is, aki a kamaránkban működő Enterprise Europe Network Szeged követe is, a szegedi Business Fesztén a brandépítésről tartott előadást.

Miben mérhető a SIKER?

Gyimesi László nemcsak előadott a Business Fesztén, hanem egy kerekasztal-beszélgetésen is részt vett Gellért Ákossal, kamaránk alelnökével, a Naturtex Kft. egyik ügyvezetőjével, valamint Fábíán Zsolttal, az Emmarozs cégvezetőjével. A szakemberek Prónay Szabolcs, az SZTE egyetemi docensének moderálásával arról beszélgettek, hogy miben mérhető a siker, a profit, vagy az értékteremtés jelenti számukra azt. Szó volt arról is, hogy hogyan lehet üzletileg erős és értékteremtő vállalkozást építeni, és mi az, ami valóban számít, ha hosszú távon akarunk nyerni.

Hol terem a legédesebb szeder?

Gellért Ákos szerint siker az, hogy 100 százalékban családi vállalkozásként működnek évtizedek óta, ő már második generációs vezető a testvérével, és már 40-nél is több országba exportálnak. De büszkéek arra is, hogy milyen hatalmas a Naturtex iránti márkahűség, nagyon jó minősítéseket kapnak, rengeteg visszatérő vásárlójuk van. Mindezt folyamatos fejlesztésekkel hálálják meg, jelenleg az online piactér erősítésén dolgoznak egy igen fiatalos csapattal, valamint hamarosan elérhető lesz egyedi fejlesztésük is, amely megkönnyíti mindenki számára a párnaválasztást. A céljuk a jó alvás, valamint a reklamációmentesség. Mint mondta, rendszerint vannak nehézségek, amivel meg kell küzdeniük, de ilyenkor mindig nagyapja szavai jutnak eszébe: a legédesebb szeder nem az út mellett terem, azért be kell menni az erdőbe.

Értéket képviselnek

Nos, a Mystic Nails Hungary is jelen van már a piacon 20 éve, és már



30 országban megtalálhatók Gyimesi Lászlóék termékei, akik nagy hangsúlyt fektetnek a mély piacismeretre, ami szerintük elengedhetetlen ahhoz, hogy valódi értéket tudjanak adni. Elmondása szerint számukra a sikert az jelenti, hogy milyen hozzáadott értéket tudnak képviselni mások életében. Így volt ez a koronavírus idején is, amikor Facebook-csoportot indítottak a szalonyukat bezárni kényszerülő műkörmösök számára, akiknek inspirációt, tanulnivalót nyújtottak a nehéz időszakban. Pillanatok alatt 15 ezer főt számláló csoportjuk lett, melynek segítségével gyakoroltak,

és képezték magukat a művészek az újrányításra, amihez a Mystic Nails-nek leadott termékrendelések is párosultak. Lászlóék így tudtak fennmaradni, a forgalmukat megduplázní, miközben a versenytársaik beszakadtak. De nem a profiton volt a hangsúly, hanem a márka iránti elköteleződésen és azon, hogy értéket tudtak adni ebben az igen nehéz időszakban – mondta el Gyimesi László.

Különlegeset kínálnak

Ugyan az Emmarozs nem számlál még évtizedeket, azonban 5 év leforgása alatt 4 üzletre és 80 munkavállalóra duzzadt az 1 üzletes, 2 személyes terv. Fábíán Zolt szerint ez hatalmas siker, ahogyan az is, hogy mindenféle megpróbáltatás és milliós kárt okozó probléma ellenére stabilan, fenntarthatóan tudnak működni Szegeden. Siker számukra, hogy ennyien megszerették őket, hiszen ételt adni másoknak rendkívül bizalmi pillanat. Úgy véli, ehhez elég komolynak és személyesnek kell lenni, hiszen a vásárló valami különlegeset kell, hogy kapjon, számára megfelelő ételhez kell jutnia, nem olyan ez, mint az autógumi vásárlása. Éppen ezért Zolt is rendszeresen a vendégtérben dolgozik, figyeli a vásárlók reakcióit, igényeit, sőt, beszélget is velük. Elárulta, a fejlődés és a hatékonyabb gazdálkodás érdekében hamarosan bevonják a működésükbe a mesterséges intelligenciát is.

NEM A PÉNZ SZÁMÍT, HANEM A RENDSZER

– online marketingről tanultak az üzletasszonyok

A kis költségvetés nem akadály, hanem lehetőség – ezt az üzenetet állította középpontba a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara Női Vezetői Klubjának márciusi eseménye, ahol a résztvevők gyakorlati példákon keresztül kaptak útmutatást az online marketing tudatos, hatékony alkalmazásához.

A kamarai székházban megrendezett programon *dr. Imreh-Tóth Mónika* közgazdász, digitális marketing szakértő – az Innovarsity Kft. alapítója – mutatta be, hogyan lehet minimális erőforrásokkal is láthatóvá és sikeresé tenni egy vállalkozást. Előadásában hangsúlyozta: a marketing nem egyszerűen posztolás, hanem egy jól felépített rendszer, amely nélkül minden kampány újratekintésre van ítélve.

Nem elég jelen lenni

A szakértő rámutatott, hogy a női vállalkozók gyakran egyszerre több szerepben is helytállnak – tulajdonosként, marketingsként, ügyfélszolgálatosként vagy akár HR-esként –, így különösen fontos számukra az idő- és költséghatékony megoldások alkalmazása. Az online térben azonban ma már nem elegendő jelen lenni: tudatosan kell kiválasztani azokat a csatornákat, ahol valóban elérhető a célközönség.

Marketingtőlcsér

Az előadás egyik központi eleme a marketingtőlcsér volt, amely bemutatja, hogyan jut el a potenciális vevő az első találkozástól a vásárlásig. A folyamat az ismertséggel kezdődik, majd az érdeklődésen és mérlegelésen át vezet a döntésig – az értékesítés tehát nem a marketing kezdete, hanem annak végeredménye.

Pontosan kell célozni

Dr. Imreh-Tóth Mónika kiemelte: kis költségvetés esetén nem az nyer, aki többet költ, hanem aki pontosabban céloz, következetesen kommunikál, és valóban ismeri a vásárlóit. A legtöbb vállalkozás hibája, hogy túl korán akar



eladni, miközben a bizalomépítés fázisa elmarad.

A gyakorlati tanácsok között szerepelt a saját weboldal szerepének erősítése, amely „anyahajóként” mű-



ködik a digitális jelenlétben, valamint a hírlevél, mint saját adatbázis kiépítése. Utóbbi különösen értékes eszköz, hiszen közvetlen kapcsolatot biztosít a vevőkkel, függetlenül az algoritmusoktól.

A sikeres posztok alapja

Az előadás kitért a közösségi média működésére is: ma már az algoritmusok nem a követőknek, hanem az érdeklődőknek mutatják meg a tartalmakat, így a videós formátumok, a rövid, figyelemfelkeltő üzenetek és az aktív közösségi interakciók kiemelt szerepet kapnak. A sikeres posztok alapja a figyelem megragadása, az értékadás, a hitelesség és a cselekvésre ösztönzés.

Az MI nem helyettesít, hanem támogat

A résztvevők olyan konkrét eszközökkel is megismerkedhettek, mint a Canva, a CapCut vagy a ChatGPT, amelyek segítségével gyorsan és költséghatékonyan készíthetők marketinganyagok. Az előadó hangsúlyozta: a mesterséges intelligencia nem helyettesíti, hanem támogatja a vállalkozókat a mindennapi kommunikációban.

A rendezvény egyik legfontosabb üzenete az volt, hogy a siker kulcsa nem a tökéletes kampány, hanem a következetesség. Egy egyszerű, jól felépített stratégia – amely a láthatóságra, a kapcsolatok építésére és az értékesítésre egyaránt fókuszál – hosszú távon eredményesebb lehet bármilyen ad hoc marketingtevékenységnél.

A program végén a résztvevők kérdéseket tehetek fel, és személyre szabott tanácsokat kaptak saját vállalkozásuk fejlesztéséhez. Az esemény ismét megerősítette: a női vállalkozói közösségek nemcsak tudást, hanem inspirációt és támogatást is adnak egymásnak – ami sokszor a legerősebb marketingeszköz.

**RUGALMAS VÁLASZOK
A GAZDASÁG KIHÍVÁSÁIRA**

SZEMLÉLETFORMÁLÓ DÉLUTÁN
NŐI VEZETŐI SZEMMEL

- ✓ Női reziliencia a mai gazdaságban – *Mészáros Andrea* gazdasági elemző
- ✓ Nyitottan a világra – beszélgetés *Pataki Ágival*
- ✓ Te hogy csinálod? – valódi történetek, inspiráló üzletasszonyoktól
- ✓ És egy falat networking...

MÁJUS 6.
14:00 – 17:00

CSKIK SZÉKHÁZ
SZEVED, PÁRIZSI KRT. 8-12.

FŐ ELŐADÓNK:
PATAKI ÁGI
BALÁZS BELA-DÍJAS
FILMPRODUCER,
ÜZLETASSZONY

INGYENES! RÉSZLETEK: WWW.CSKIK.HU/ESEMENYEINK

A régió egyik legaktuálisabb üzleti-technológiai eseményének adott otthont március 26-án az SZTE József Attila Tanulmányi és Információs Központ (TIK) Szegeden. A Szoftveripari Innovációs Pólus Klaszter és a Digitális Vállalkozások Szövetsége (IVSZ) által ötödik alkalommal életre hívott Tech Trend Show-n egyetlen nap alatt kaphattak a vállalkozók gyakorlati, azonnal használható válaszokat a mesterséges intelligencia (AI) és a kiberbiztonság legégetőbb kérdéseire.

A mintegy 200 érdeklődő vállalkozót vonzó eseményt Gyenizse Pál, a Szoftveripari Innovációs Pólus Klaszter vezetője nyitotta meg, aki arról beszélt, hogy társadalmi, városi és vállalkozói szemszögből is bemutatja a Tech Trend Show a digitalizáció területén felmerülő legfontosabb témákat. A fókuszban az AI és a kibervédelem áll, de az ötödik alkalommal megrendezett show kiváló alkalomnak bizonyult az együttműködések kialakítására, az üzleti megbeszélésekre, új partnerek szerzésére és networking-re is.

A versenyképesség növeléséért

A vállalkozások támogatása érdekében a Tech Trend Show részeként együttműködési megállapodást kötött a Magyar Kiberbiztonsági Klaszter és a Szoftveripari Innovációs Pólus Klaszter. Mikós Márton, a Magyar Kiberbiztonsági Klaszter elnöke elmondta, az együttműködés célja a magyar vállalkozások versenyképességének növelése, az innováció elterjesztése, valamint a digitális gazdaság, a kiberbiztonság és a mesterséges intelligencia területén történő előrelépés elősegítése. Tájékoztatója szerint a felek emellett közösen kívánják támogatni a fenntartható, energiatudatos gazdasági modell kialakítását, valamint erősíteni a kutatás-fejlesztési együttműködések és a vállalkozások digitális ellenálló-képességét.

Fenntarthatóság és felhőbiztonság

A rendezvényen cégek, intézmények kaptak lehetőséget arra, hogy kiállítóként jelenjenek meg, és megismertessék a vállalkozásokkal tevékenységüket, szolgáltatásaikat. Ezzel a lehetőséggel kamaránk is élt, és amellett, hogy képzéseinkről, ingyenes rendezvényeinkről és szolgáltatásainkról számot adtunk az érdeklődőknek, a Go Cloud! Go Secure! projektünket is bemutattuk, amely által 2 éven keresztül a kis- és középvállalkozások felhőbiztonsági felkészültségének javításáért dolgozunk.

Ahogy korábban a Business Festen, úgy a Tech Trend Show-n is megjelent standunknál a ReGreenX projektünk is, amelyen keresztül a zöld átállásra ösztönözzük a vállalkozókat a várme-gyében. Mindemellát a kiállítói térben



DIGITÁLIS UGRÁS előtt a vállalkozások

elhelyezett pódiumon előadást tartott dr. Tráserné Oláh Zsuzsanna, kamaránk titkára a CSKIK azon szolgáltatásairól, amelyek a vállalkozások digitalizációs felzárkózását segítik.

Terítéken a kvk-k és a társadalom helyzete

A március 26-ai eseményen két helyszínen zajlottak előadások, az átriumban és a kiállítói térben. Az



előbbi helyszínen több kerekasztal-beszélgetésnek is részesei lehettek a jelenlévők. Tóth Gábor, kamaránk alelnöke, a PC Trade Systems Kft. ügyvezetője, Fekete Csaba, az SZTE Informatikai és Szolgáltatási Igazgatóság igazgatója, valamint Gödri Bulcsú, az SZTE TTC üzletfejlesztési vezetője azt vitatta meg, hogy hol van a kvk-k életében a helye az AI-fejlesztéseknek. Kitértek arra is, hogy egyáltalán szükség van-e azokra egy-egy probléma megoldása esetén, vagy elegendő lenne, ha előzetesen egy egyszerűbb digitális fejlesztést valósítanának meg a cégek, valamint tanácsadó segítségét kérik.

Szintén egy asztalhoz ült Szajbély Benedek, a GriffSoft Zrt. vezérigazgatója, Péntes János, a GriffSoft vezérigazgató-helyettese, Kiss Gergely, az Attrecto Zrt. igazgatósági tagja, Jendrusák Andrea, a GriffSoft AI vezetője, valamint a cég Docutent vezetője, Nagy Dániel is. Ők azt mutatták be a beszélgetés során, hogy hogyan lehet az első lépéstől a komplex vállalati

megoldásokig sikerre vinni egy-egy AI-alapú projektet.

Csodafegyverek és a valóság

Mindemellát a „csodafegyverekről” és a mindennapi őszinte valóságról is képet kaptak a résztvevők, akiknek minderről Rab Árpád digitális kultúra szakértő, jövőkutató, Z. Karvalics László, a Felsőbbfokú Tanulmányok Intézetének vezető kutatója, Majó-Petri Zoltán, kamaránk elnökségi tagja, a Szegedi Tudományegyetem (SZTE) egyetemi docense és Palatinus Zsolt, az SZTE Pszichológiai Intézetének munkatársa beszélt. Valódi vita alakult ki a szakemberek között arról, hogy miről kellene szólnia a jövő oktatásának, ahogyan arról is, hogy mikor és hogyan kellene használni a mesterséges intelligenciát. A beszélgetés fő üzenete az volt, hogy van egy végtelen tudástár, amit ha akarunk, akkor a zsebünkben bárhol elővehetünk, azonban fontos átgondolni, hogy milyen döntéseket, feladatokat bízunk rá, amely által megkönnyíthetjük a munkát és a mindennapokat.

Kibervédelem, szabályozások, versenyek

Z. Karvalics László előadást is tartott „A mesterséges intelligencia és a tudás tektonikája” címmel, de színpadra lépett Mikós Márton, a Magyar Kiberbiztonsági Klaszter elnöke is, aki a NIS2-ről számolt be, míg Molnár Ákos Ádám, a TAM CERT Kft. AI szakterületi menedzsere az AI szabályozásról beszélt, és arról, hogy Európa hol tart a mesterséges intelligencia versenyben. Nagy Sándor, Szeged alpolgármestere azt mutatta be, hogy miként tud okossá, technológiailag fejletté válni egy város, míg Rusznyák András, az IVSZ AI Kompetencia Központ szakmai vezetője arról beszélt, hogy nem veszi el a szoftverfejlesztők munkáját az AI, viszont átalakítja azt. A nagy színpadi előadásokat Billicki Vilmos, az SZTE Szoftverfejlesztési Tanszékének habilitált docense zárta, aki azt a kérdést tisztázta, hogy a jövő fejlesztője az egyetemen születik-e vagy sem.

EZÜSTÉRMES lett a makói diák a Szakma Sztár Fesztiválon

Több mint 50 szakmában, csaknem 200 diák mérte össze tudását a XIX. Szakma Sztár Fesztiválon március 26-án és 27-én. A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara által szervezett országos szakmai tanulmányi versenyek döntőjében a dobogó második fokán végzett Borcsa Lóránt Levente, a HSZC Makói Návay Lajos Technikum és Kollégium diákja.

Tehetség, elhivatottság, precizitás és kreativitás – ilyen tulajdonságokra egészen biztosan, hogy szüksége volt azoknak a fiataloknak, akik idén is részt vettek a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara által szervezett XIX. Szakma Sztár Fesztiválon, amit Budapesten, a Hungexpo Budapesti Kongresszusi és Kiállítási Központ F-G pavilonjaiban rendeztek meg mintegy 16 ezer látogató részvételével.

A Szakma Sztár Fesztivállal a szervezők célja idén sem változott, szeretnék még magasabb szintre emelni a szakképzés



és a szakmaválasztás népszerűsítését, emellett támogatni kívánják a pályaválasztás előtt álló fiatalokat, iránymutatást adni a felnövekvő generáció számára, valamint hozzájárulni a szakképzésben kiemelkedően tehetséges diákok szakmai fejlődéséhez.

Négy vármegyei diák a döntőben

A Szakma Kiváló Tanulója Verseny (SZKTV) és az Országos Szakmai Tanulmányi Verseny (OSZTV) országos döntőin több mint 50 szakmában csaknem 200 tanuló versengett a legjobbnak járó elismerésért, amelyet egy

országos központi előválogató verseny és egy középválogató előzött meg. 9 szakképző intézményből és 10 szakmából összesen 14 fő Csongrád-Csanád vármegyei versenyző jutott tovább a válogató versenyekre, ahonnan 4 szakképző intézményből és 3 szakmából összesen 4 versenyző jutott tovább a döntőbe vármegyénkből.

A 2025/2026. tanév országos szakmai tanulmányi versenyei március 28-án, a Budapest Kongresszusi Központban megrendezett zárócermóniával és ünnepélyes díjátadóval zárultak. Az eseményen a dobogó második fokára léphetett fel Bor- ➤

MESTERVIZSGA JÁRMŰFÉNYEZŐKNEK

A Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara országos felhívást ír ki mestervizsgára járműfényező szakmában. A vizsgára való felkészülés önálló formában történik.

A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara területi kamaráinál szervezett mestervizsgák alapdíja egységesen kamarai tag esetében bruttó 120.000 Ft, nem kamarai tag (regisztrált vállalkozás, vagy magánszemély) esetében bruttó 140.000 Ft. A vizsgadíjon felül fizetendő anyag és műhelyköltség egyedi a mesterszakma specifikumait figyelembe vevő kalkuláció szerint.

JELENTKEZÉSI HATÁRIDŐ: ÁPRILIS 30.

RÉSZLETEK



62/554-263,
30/455-1436



felnottkepzes@cskik.hu
cskik.hu/mestervizsga

MESTERVIZSGA HEGESZTŐKNEK

**JELENTKEZÉSI HATÁRIDŐ:
ÁPRILIS 30.**

A Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara országos felhívást ír ki mestervizsgára hegesztő szakmában. A vizsgára való felkészülés önálló formában történik.

A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara területi kamaráinál szervezett mestervizsgák alapdíja egységesen kamarai tag esetében bruttó 120.000 Ft, nem kamarai tag (regisztrált vállalkozás, vagy magánszemély) esetében bruttó 140.000 Ft. A vizsgadíjon felül fizetendő anyag és műhelyköltség egyedi a mesterszakma specifikumait figyelembe vevő kalkuláció szerint.

Minimum 8 fő jelentkezése szükséges a vizsga megszervezéséhez!

62/554-263, 30/455-1436

felnottkepzes@cskik.hu

➤ *csa Lóránt Levente*, a HSZC Makói Návay Lajos Technikum és Kollégium gépi és CNC forgácsoló szakmát tanuló diákja. Emellett negyedik helyezett lett *Sfar Felfoul Yasmine*, a SZSZC József Attila Általános Iskola és Szakképző Iskola női szabó szakmát tanuló fiatalja, valamint *Halál Csaba*, a HSZC Corvin Mátyás Technikum és Kollégium kőműves tanulója. Minde mellett *Kozma Csaba János*, a HSZC Szentesi Zsoltos Ferenc Technikum kőműves szakmát tanuló diákja hatodik helyen végzett. Gratulálunk az eredményekhez!

Az agrárszakmák is megjelentek

A fesztivál együttműködő partnereként, a Nemzeti Agrárgazdasági Kamara (NAK) szervezésében 22 agrár szakma bemutatóit tekinthették meg a látogatók a H pavilonban. A NAK kiemelt célja továbbra is az agrárszakmák népszerűsítése és az ágazati szakképzések megismertetése a fiatalokkal.

Irány Shanghai

Az MKIK gondozásában működő WorldSkills Hungary Program idén

25 versenyszámmal jelent meg a fesztiválon. A szakmai programokon bemutatkoztak azon tehetséges fiatal szakemberek, akik az országot képviselik majd a szeptemberi világ-bajnokságon, a WorldSkills Shanghai 2026 nemzetközi versenyen.

Meglepetések

Idén először – a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara kezdeményezésével – a vármegyék pályaaorientációs

tanácsadói interaktív programokkal készültek a „Diák Tér” elnevezésű standnál. Másik ez évi újdonság volt a rendkívül nagy sikerű „Osztályfőnök Café” stand, ahol a csoportokat kísérő pedagógusokat vendégelték meg.

A projekt a Kulturális és Innovációs Minisztérium finanszírozásában valósul meg a Nemzeti Foglalkoztatási Alap képzési alaprésze terhére, a projekt és a Közreműködői szerződés száma: NFA-KA-KIM-5/2025/TK/05.



Vármegyénkből a döntőkre való eljutásról a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara gondoskodott, összesen 366 főt juttattunk el a fővárosba az MMG GROUP Kft. autóbusszaival.

Digitális és MI megoldások a FOGTECHNIKÁBAN

A Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara Kézműipari Tagozata és a Fogtechnikusok Egyesülete március 20-án szakmai délutánt szervezett „Digitális megoldások a zökkenőmentes fogászati kommunikációban” címmel. A rendezvény középpontjában azok a kihívások álltak, amelyek ma egyre több fogtechnikust és fogászati szakembert érintenek a mindennapi munkában.

A résztvevők egyetértettek abban, hogy a technológiai fejlődés és a digitalizáció alapjaiban alakítja át a szakmát. Miközben az eszközök és a rendszerek folyamatosan fejlődnek, a gyakorlatban sokan mégis azt tapasztalják, hogy a várt idő-megtakarítás helyett az adminisztrációs terhek és a kommunikációs nehézségek viszik el az energiát. A szakmai délután ezért nemcsak a technológiai újdonságokról szólt, hanem arról is, hogyan lehet ezeket valóban hatékonyan és biztonságosan beépíteni a napi működésbe.

Az első előadásban *Kónya Róbert*, a FrontEndART Kft. képviselője-



ben a mesterséges intelligencia orvosi felhasználásának lehetőségeit mutatta be. Előadásában arra kereste a választ, hogy a digitális technológiák és az MI miként jelennek meg az egészségügyi és fogtechnikai gyakorlatban, valamint miért válik mindez egyre inkább megkerülhetetlenné a sikeresen működő vállalkozások számára. A téma kapcsán felvetődött a kérdés is: valóban könnyebbé teszi-e a munkát az új technológia, vagy újabb terheket ró a szakemberekre?

Ezt követően *Horváth András*, a Digital Dental Order előadója a fogorvosok és fogtechnikusok közötti

kommunikáció megújításának lehetőségeiről beszélt. Rámutatott arra, hogy a digitalizált munkafolyamatok önmagukban még nem garantálnak nagyobb hatékonyságot. Sok esetben éppen a nem megfelelően szervezett információáramlás és a széttagolt folyamatok okozzák az idővesztést. Az előadás egy olyan átfogó megoldást ismertett, amely hatékonyabb kapcsolatot teremthet a rendelő és a labor között, ezzel valódi időmegtakarítást és átláthatóbb együttműködést eredményezve.

A szakmai program harmadik előadója *dr. Simon Sándor ügyvéd* volt, aki a digitális munkavégzés jogi összefüggéseit ismertette. Előadásában szó esett a megrendelés és a teljesítés kérdéseiről, a megrendelő és a vállalkozó kötelezettségeiről, valamint a mesterséges intelligencia alkalmazásának jogi vetületeiről is. A résztvevők hasznos útmutatást kaptak arra vonatkozóan, hogy a digitális környezetben milyen feltételeket és felelősségi köröket szükséges pontosan rögzíteni a biztonságos és egyértelmű együttműködés érdekében.

A rendezvény jól mutatta, hogy a fogtechnika jövője már nem csupán technológiai kérdés. A versenyképes működéshez ma már egyszerre van szükség korszerű digitális megoldásokra, hatékony kommunikációra és tudatos jogi szemléletre.



Kerekasztal-beszélgetés a Humán Klubban

Vállalati MENTORÁLÁS – kulcs a munkaerő-megtartáshoz

A kamarai Humán Klub április 1-jén tartotta ez évi első rendezvényét, ezúttal a Szegedi Coach Közösséggel közös szervezésben. A kerekasztal-beszélgetés fókuszában a vállalati mentorálás állt. A beszélgetésen részt vett Fülöp Ágnes Katalin, a MVM Services Zrt. stratégiai toborzási vezetője, Gerháth Györgyi, az SZTE Alma Mater Alumni kommunikátora, Győri Judit, az EPAM System Kft. Talent Development menedzsere, Sarnyai Ákos, a CE GLASS Industries HR vezetője és Szeli-Bognár Nóra, a Szegedi Coach Közösség képviselője. A beszélgetés moderátora Horváth Enikő volt, a Szegedi Coach Közösségből.

Mindhárom vállalatot képviselő vezetőtől, menedzsertől megtudtuk, hogy a cégüknél a mentorálás több fronton is jelen van mind a fizikai, mind szellemi munkát végzők számára, sőt a felsővezetők körében is van lehetőség különböző fejlesztő tréningeken részt venni. A mentorálás iránti igényt a generációs különbségek és a tudásátadás idézte elő.

hónapos betanítási „on boarding” mentorálás kötelező, hiszen ebben az időszakban ismerkednek meg a cég belső folyamataival. Utána már általában önkéntes alapon vehetnek részt a mentorálási folyamatokban, de vannak olyan területek, ahol továbbra is kötelező, jellemzően abban az esetben, ha a munkavállalók a

Mentorok és mentoráltak

Szeli-Bognár Nóra tapasztalatai szerint a mentorálásnak hosszabb távon van hatása, hiszen a fluktuációs költségeket lehet csökkenteni, a potenciális munkaerőt fejleszteni, és ezáltal megtartani is. A motivációs tényezők esetén fontos, hogy a mentorokat és a mentoráltakat külön kell választani, ezzel a beszélgetés mind az öt résztvevője egyetértett. A mentorok esetén a motiváció belülről fakad, hiszen a legtöbb esetben önkéntes a jelentkezés erre a pozícióra, sokszor egyfajta presztízsként élik meg. Természetesen vannak olyan honorációk, amelyekkel ösztönözni lehet a jelentkezőket, de ezek nem helyettesíthetik a belső motivációt.

Önkéntes alapon gördülékenyebb

A mentoráltak esetén azonban a legtöbb esetben egy 3

fronton dolgoznak. Gerháth Györgyi az Alumni Mentor programban is úgy látja, hogy sikeresebbek és gördülékenyebbek azok a mentorálási folyamatok, amelyekben mindkét fél önkéntes alapon vesz részt. Ebben az esetben azt is látják, hogy a mentor-mentorált közötti kapcsolódás is sokkal hamarabb alakul ki és szorosabb lesz, ennek következményeként a folyamat is minőségibb színvonalú lesz.

Vonzó lehet az álláskereső számára

A beszélgetés utolsó pontjaként arra tértek ki a résztvevők, hogy vajon mennyire fontos szempont, hogy már az álláshirdetésekből is feltüntessék a cégnél működő mentorprogramot. Fülöp Ágnes tapasztalatai szerint a friss diplomások számára ez már egy döntő tényező is lehet a jelentkezés során. Győri Judit szintén ezt tapasztalja, szerinte ez biztonságérzetet kelt az emberekben, hogy a vállalatok külön programot tartanak fenn a fejlődésük céljából. Sarnyai Ákos az előzőekhez hasonlóan szintén ugyanezt tapasztalja, de ő kiemelte, hogy a mentorálási folyamatnak inkább a megtartó erejét látja elsődlegesnek a cégnél. Gerháth Györgyi úgy gondolja, hogy a mentorprogramok egyfajta egységességet és struktúrát jelentenek, ezért lehet, hogy az álláskereső számára vonzó ez a tényező. Szeli-Bognár Nóra úgy gondolja, hogy a programok hirdetése azt a hatást kelti az érdeklődők számára, hogy az egyéni igények is előtérbe kerülnek a cégnél, és meglátása szerint a mentorálás sikerességét ez valóban befolyásolja is.

A program zárásaként a rendezvény résztvevői kiscsoportokba rendeződtek, és a kerekasztal-beszélgetés szereplői helyet foglaltak egy-egy csoport mellett, így lehetőség volt egyénileg is kérdezni, valamint tapasztalatokat cserélni.

VÁRJUK KAMARAI GYAKORLATI OKTATÓ KÉPZÉSÜNKRE

A képzés támogatott, melyre 20%-os önerő, azaz bruttó 24.000 forint befizetésével tudnak bekapcsolódni a vállalkozók.

A KÉPZÉS IDŐPONTJA:
MÁJUS 13. – MÁJUS 30.

TOVÁBBI INFORMÁCIÓ:

☎ 62/549-394, 30/455-1494
✉ felnottkepzes@cscsik.hu

A projekt a Kulturális és Innovációs Minisztérium finanszírozásában valósul meg a Nemzeti Foglalkoztatási Alap képzési alaprész terhére az NFA-KA-KIM-5/2025/TK/05 projekt részeként.

A Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara nyilvántartott, a 2013. évi LXXVII. törvény 2. A és B §-ában meghatározott nyilvántartási számmal rendelkező intézmény.

Felnőttképzési nyilvántartási szám: B/2020/001775



TÁPLÁLD A JÖVŐT!

Önt is várjuk a céglátogatásunkra

A modern élelmiszeripar előtt álló kihívások egyre összetettebbek, így a szektor szakembereinek is folyamatosan fejlődniük kell. Erre kínálunk innovatív választ a „Feeding Future – Tápláld a jövőt!” projektünkkel, amelynek célja, hogy naprakész, gyakorlatorientált tudással segítse az iparág szereplőit.

A 2026 februárja és májusa között megvalósuló, összesen 80 órás képzés középpontjában a fenntarthatóság áll. A résztvevők olyan szemléletet sajátíthatnak el, amely a körforgásos élelmiszerrendszerek kialakítását és a rendszerszintű gondolkodást helyezi előtérbe. A program négy elméleti modulon keresztül dolgozza fel a legfontosabb témákat: a soft készségek fejlesztését, a digitális élelmiszerrendszereket, a kis- és középvállalkozások modern eszköztárát, valamint az egészségtudatos táplálkozás kérdéseit.

A képzés egyik kiemelt eleme a digitalizáció, amely a mindennapi üzleti



működésben is kulcsszerepet játszik. A résztvevők olyan korszerű adatkezelési eszközökkel ismerkednek meg, mint az Excel, a Power Query vagy a Power BI, amelyek segítségével hatékonyabbá válhat az adatvezérelt döntéshozatal, és növelhető a vállalkozások teljesítménye.

Az elméleti tudást 16 órás gyakorlati képzés egészíti ki, amely során a résztvevők négy hazai helyszínen, üzemlátogatások keretében szerezhetnek közvetlen tapasztalatokat.

A program egyik fontos innovációs pillére az egészségtudatos termékfejlesztés, amely a speciális étrendi trendek felisme-

résére és a gyors piaci alkalmazkodásra készíti fel a szakembereket. Emellett hangsúlyt kap a márkakommunikáció és az üzleti kapcsolatépítés is, amelyek elengedhetetlenek a versenyképes piaci jelenléhez.

A gyakorlati program első állomásként a résztvevők a PaprikaMolnár Kft.-hez látogattak el. A mintegy 60 fős, magyar és szerb csoportot Molnár Anita ügyvezető fogadta, aki személyes tapasztalatain keresztül mutatta be a női lét sajátosságait az üzleti világban. Előadásában külön hangsúlyt kapott a soft skillek szerepe: a kommunikáció, a csapatmunka, az érzelmi intelligencia, az időmenedzsment és a problémamegoldás, melyek mindegyike kulcsfontosságú tényező a sikeres működéshez.

A PaprikaMolnár Kft. után, április 14-én, a Szegedi Sütödék Kft. látta vendégül a látogatókat, akik a fenntarthatósághoz kapcsolódó joggyakorlatokkal ismerkedtek meg.

Bővebb információ és jelentkezés: Durovic Eva projektmenedzsernél a durovic.eva@cskik.hu címen.

VÁLLALKOZÓI SEGÍTSÉGGEL zöldült meg a szegedi iskola udvara

Mintegy hetven növényt telepített március 31-én a szegedi Bonifert Domonkos Általános Iskola udvarára a Provident Pénzügyi Zrt. a szegedi önkormányzat vezetésével, és a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara partnerségével megvalósuló ReGreenX projekt részeként. A pénzügyi szolgáltató 1 millió forintos hozzájárulásának köszönhetően még jobb levegő, több árnyék és kellemesebb iskolai környezet fogadja a diákokat.

A Provident nem csupán pénzügyi szolgáltatóként, hanem felelős társadalmi szereplőként is jelen van szerte az országban. Büszkék vagyunk arra, hogy

ismét Szegeden valósíthatunk meg egy olyan kezdeményezést, amely a helyi közösséget szolgálja, ez a ProviGreen program küldetése. A most elültetett fák évtizedeken át fogják kísérni diákok ezreinek mindennapjait, zöld és inspiráló környezetet teremtve a tanuláshoz és a közös élményekhez – mondta el Horváth Attila, a Provident Pénzügyi Zrt. gazdasági igazgatója, a ProviGreen program vezetője, aki az eseményen jelképesen is átadta az 1 millió forint értékű támogatásról szóló csekket Nyiriné Kocsis Beáta Zsuzsanna iskolaigazgatónak, a Makkosházi Általános Iskoláért Alapítvány képviselőjének.

Az ültetésen részt vett Nagy Sándor, Szeged városfejlesztési alpolgármestere, Durovic Éva, kamaránk projektmenedzsere, valamint dr. Kozma József önkormányzati képviselő is.

A vállalat 2024-ben az újszegedi Erzsébet-liget fásításában is közreműködött.



A kamara kiemelt feladata a helyi vállalatok bevonása a ReGreenX célkitűzéseibe, ezáltal pedig egy olyan üzleti hálózat kialakítása, amely a zöld értékek iránt elkötelezett. Ennek keretében a kamara közreműködik zöld vállalati nagykövetek azonosításában, közös műhelymunkák szervezésében, nyílt pályázatot és üzleti díjat hirdet a fenntarthatóságban élen járó vállalkozásoknak, valamint ösztönzi az ESC és CSR – társadalmi felelősségvállalás – szemlélet térségi elterjesztését.

A projekt híreiről és programjairól a regreenx.szeged.hu oldalon lehet tájékozódni, ahol feliratkozási lehetőség is elérhető a rendszeres hírlevélre.

Vállalkozások számára további információk a regreenx@cskik.hu címen kérhetők.



EUROPEAN
URBAN
INITIATIVE



Co-funded by
the European Union



ReGreenX

JOGSZABÁLYFIGYELŐ

Transzferár-nyilvántartásról és adatszolgáltatásról szóló rendelet

2026. január 23-án hatályba lépett a transzferár-nyilvántartásról és adatszolgáltatásról szóló 45/2025. (XII. 23.) NGM rendelet, amely alapjaiban alakítja át a magyar transzferár-szabályozást. A rendelet célja, hogy közelebb hozza a hazai előírásokat az OECD-irányelvekhez, és a formai megfelelés helyett a gazdasági tartalomra, a kapcsolt ügyletek valóságú bemutatására helyezze a hangsúlyt. A vállalkozások számára több gyakorlati könnyítés jelenik meg.

Iparfejlesztési törvényjavaslat az európai ipar megerősítésére

Az Európai Bizottság jogalkotási javaslatot fogadott el az alacsony szén-dioxid-kibocsátású, Európában előállított technológiák és termékek iránti kereslet növelése érdekében. Az



ipar felgyorsításáról szóló jogszabály fel fogja lendíteni a gyártást, ösztönözni fogja a vállalkozások növekedését és munkahelyeket fog teremteni az EU-ban, miközben támogatja a tisztább, jövőálló technológiák ipari bevezetését. A jogszabály azt a célt tűzi ki, hogy 2035-re az uniós GDP 20%-a származzon a feldolgozóiparból.

Cégeladás külföldi vevőnek: szigorúbb FDI-szabályok és hosszabb átfutási idők

2025 második felétől új, törvényi szintű szabályozás vonatkozik a Magyarországra irányuló külföldi közvetlentőke-befektetésekre (FDI), amely a korábbi 561/2022. (XII. 23.) Korm. rendelet helyébe lépő 2025. évi L. törvénnyel az állami kontrollt tartósan rögzíti. A változás nem enyhíti, hanem megszilárdítja a korlátozásokat, így a külföldi befektetések ellenőrzése hosszú távon is meghatározó marad. A szabályozás alapján stratégiai társaságnak minősül gyakorlatilag minden magyarországi székhelyű

kft. és zrt., amely többek között IT-, pénzügyi, kereskedelmi, gyártó, turisztikai vagy építőipari szektorban működik. Az előírások nemcsak részesedésvásárlásra, hanem többek között tőkeemelésre, kötvénykibocsátásra, átalakulásra, valamint egyes eszközök és infrastruktúrák használati jogának átadására is kiterjednek.

Új tájékoztató aloldalt indított a NAV az ÁNYK-átálláshoz

A Nemzeti Adó- és Vámhivatal (NAV) kivezeti az Általános Nyomtatványkitöltő Keretprogramot (ÁNYK): a jelenlegi rendszer 2026. december 31-én megszűnik, helyét pedig 2027. január 1-jétől egy új, kizárólagos platform veszi át. Az új megoldás célja, hogy egyszerűbb, gyorsabb és költséghatékonyabb ügyintézés biztosítson a felhasználók számára.

A változás részleteit a NAV a 2026. január 27-én megrendezett Adókerekasztal-beszélgetésen ismertette, ahol a piaci és szakmai szereplők bevonásával mutatták be az átállás főbb mérföldköveit.

A NAV hivatalos honlapján az átállással kapcsolatos információk egységes közzététele érdekében új oldal is elérhető, ahol minden releváns tájékoztató és segédanyag egy helyen található, és amely folyamatosan frissül.

Kisvállalati Adó változások 2026-ra

A kisvállalati adó (KIVA) egyre több mikro-, kis- és középvállalkozás számára jelent versenyképes alternatívát a társasági adó (TAO) mellett, különösen a munkaerő-intenzív, szolgáltató cégek esetében.

Kibővült belépési feltételek:

A KIVA-ba történő belépéskor vizsgálendő értékhatárok 2026-ra jelentősen emelkedtek:

- a bevételi és mérlegfőösszegek korlát 3 milliárd forintról 6 milliárd forintra nőtt,
- a létszámkorlát 50 főről 100 főre emelkedett.

Fontos feltétel, hogy az áttérni kívánó vállalkozás ne álljon csőd-, felszámolási vagy végelszámolási eljárás alatt.

Új Vállalkozói Ügysegéd bevezetése az ÜPO-n

Az egyéni vállalkozók 2026. március 2-ától kizárólag a NAV Ügyfélportálján

(ÜPO) intézhetik a tevékenységeiket érintő bejelentéseiket. A felületen új lehetőségként jelent meg, hogy a vállalkozó meghatalmazottja, képviselője teljeskörűen intézheti a vállalkozással kapcsolatos ügyeket, bejelentéseket, ha van az UJEGYKE-n bejelentett meghatalmazása. Az új Vállalkozói Ügysegéd a NAV Ügyfélportálon keresztül érhető el. Az új ügysegéd egyszerűbb, gyorsabb, modernebb és a plusz súgó beépítése miatt is könnyebben használható, a NAV honlapról is könnyen elérhető, okostelefonra optimalizált felület.

Az egyéni vállalkozóknak már csak negyedévente kell bevallani a tb-járulékot és a szochót

2026 januárjától egyszerűsödtek az egyéni vállalkozók bevallási szabályai. Függetlenül attól, hogy a vállalkozó a vállalkozói jövedelemadózás szabályai szerint vagy átalányadózóként folytatja tevékenységét, az úgynevezett 58-as bevallást már csak negyedévente kell benyújtania.

Az érintett vállalkozások számára a 2025. évi LXXXIV. törvény kedvezően módosította a szociális hozzájárulási adóról szóló 2018. évi LII. törvény és a társadalombiztosítás ellátásaira jogosultakról, valamint ezen ellátások fedezetéről szóló 2019. évi CXXII. törvény szabályát, miszerint 2026-tól már az átalányadózó és a vállalkozói jövedelem szerinti adózást alkalmazó egyéni vállalkozók is negyedévente, de havi bontásban, a tárgynegyedévet követő hónap 12-éig kell benyújtaniuk a bevallást a saját adójukról.

Gyakorlati útmutató az adómentes reprezentációs juttatásról

A Nemzeti Adó- és Vámhivatal egy **gyakorlati útmutatót** tett közzé a 2026. február 1-jétől nyújtott adómentes étteremi, cukrászdai vendéglátás (étel, ital) keretében történő reprezentációs juttatásról. Az adómentesség feltétele, hogy a kifizető által adott reprezentációs juttatás értéke ne haladja meg a kifizető adóévben elszámolt éves összes bevételeinek 1 százalékát, de legfeljebb 100 millió forintot. Az adómentesség a 210/2009. Korm. rendelet 4. számú mellékletének 1. pontja szerinti éttermekre és 3. pontja szerinti cukrászdákra vonatkozik, melyek a TEÁOR'25 „56.11 Éttermi vendéglátás” tevékenységi kóddal nyilvántartásba vett vendéglátóhelyek.



Átadták a Dr. Csada László-díjakat

Tizenharmadik alkalommal adta át március 16-án a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara, a Csongrád-Csanád Vármegyei Kormányhivatal és a Dél-alföldi Regionális Fogyasztóvédelmi Egyesület a Dr. Csada László-díjat három kategóriában, ezzel elismerve a fogyasztóvédelemmel foglalkozó személyek erkölcsi és szellemi teljesítményét.

A közigazgatási területen végzett tevékenységéért *Ollai Julianna* vehette át a díjat *dr. Salgó László Péter* főispántól, a civil területen végzett tevékenységéért *Jóhárt Miklóst* ismerték el, neki *Petrik Sándor*, a fogyasztóvédelmi egyesület elnöke adta át a díjat, míg a vállalkozási területen végzett tevékenységéért *dr. Szeles-Kókai Linda* kapta a díjat, melyet kamaránk alelnöke, *Palotás Sándor* adott át.

Az eseményen részt vett *Csákyiné dr. Gyuris Krisztina*, a Nemzetgazdasági Minisztérium fogyasztóvédelemért és



kereskedelemért felelős helyettes államtitkára is, aki arról beszélt többek közt, hogy Dr. Csada László életében és munkásságában is példát állított. Megjegyezte, a díjazottak olyan szakemberek, akik méltó követői Dr. Csada Lászlónak. A helyettes államtitkár rámutatott, a fogyasztóvédelem átszövi a mindennapokat, hiszen jelen van például a vásárlásunk után, amikor nem azt kaptuk, amit ígértek, vagy akkor is, amikor egy megtévesztő reklám miatt rossz döntést hozunk.

Dr. Salgó László Péter főispán is köszöntötte a díjazottakat, kitérve arra, hogy életpályájukban megjelenik mindaz, ami hangsúlyos a fogyasztóvédelemben. Fontosak a civil szervezetek, akik segítik az állam munkáját, mely kiegészül az intézményekkel, de fontos a kamarával való együttműködés is, hiszen oda tartoznak a békéltető testületek, melyek a fogyasztók és a vállalkozások közötti békés vitarendezést végzik.

A díjazottakat és a jelenlévőket Palotás Sándor, a kamara alelnöke is köszöntötte, aki kiemelte, az országban 8 regionális békéltető testület működik, a 2025-ös lezárt ügyeket tekintve a dél-alföldi régiót felölölő Csongrád-Csanád Vármegyei Békéltető Testület a második helyen áll, a múlt évben 1185 ügyben született döntés.

Végül Petrik Sándor, a Dél-alföldi Regionális Fogyasztóvédelmi Egyesület elnöke szólt a jelenlévőkhöz, elmondta, uniós szinten is ritka az a fogyasztóvédelmi eszközrendszer, mint ami hazánkban jelen van. Ugyanakkor fontos, hogy a fogyasztók is ismerjék ezeket az eszközöket. Megjegyezte, már fiatal korban el kell kezdeni ezt a tevékenységet, ezt a célt szolgálja a Nemzetközi Regionális Fogyasztóvédelmi Verseny is, amelyet idén már harmadik alkalommal szerveztek meg, és amelynek első helyezettje az SZSZC Krúdy Gyula Szakképző Iskola Pimasz Kamaszok csapata lett.



Így működik a TŐZSDE – rendhagyó óra a Pénz7-en

A diákok pénzügyi és vállalkozói felkészültségéről, tudatosságáról szolt kamaránk, az SZSZC Kőrös József Közgazdasági Technikum és az SZTE Gazdaságtudományi Kar gondozásában működő Üzletember Leszek! Klub rendezvénye a Pénz7 keretében. Tóth Tibor, a Budapesti Értéktőzsde vezérigazgatója tartott előadást a hazai és nemzetközi tőzsde történelméről és jelenlegi helyzetéről.

Napi 18 milliárdos forgalom

A Budapesti Értéktőzsde tavaly ünnepelte a 35. évfordulóját, ennek apropóján egy idővonal által megismerhették a résztvevők a kezdeti nehézségeket és a mára elért sikereket. Megtudhatták

például azt, hogy kezdetben olyan alacsony volt a tranzakciók száma, hogy mindössze napi 1,5 órát volt nyitva a tőzsde, de mára már a rendszerváltó régiós országok közül Magyarország rendelkezik a 2. legerősebb piaccal. És hogy mitől is nevezhető egy tőzsde erősnek? A legfontosabb tényező a likviditás, vagyis, hogy mennyi pénzmozgás van a tőzsdén. Tavaly napi átlagosan 18 milliárd forintos forgalom volt a hazai tőzsdén.

Azt is megtudhatták a résztvevők, hogy a tőzsdén sok a befektetési lehetőség, de a magyarországi piacon kevés magánszemély van jelen, elsősorban inkább cégek generálják a tranzakciókat. A nemzetközi kitekintés során elhang-

zott az is, hogy a tőzsdével kapcsolatban is felmerülnek különböző viták, nézőpontok.

Mindenki másképp csinálja

Az egyik érdekesség, ami felkeltette a közönség figyelmét, a dél-koreai tőzsde bemutatása. Korea hasonló nagyságú területtel rendelkezik, mint Magyarország, ugyanakkor az eltérő kultúra és pénzügyi tudatosság miatt sokkal nagyobb hatást gyakorol az emberek mindennapi életére és az ország gazdaságpolitikájára is a tőzsde likviditása. EU-n belül érdekes példa Svédországa, ahol a lakosság a nyugdíj-megtakarításait helyezi a tőzsdére. Ráadásul, ezekből a lakossági megtakarításokból tudják finanszírozni a nagy innovációs fejlesztéseket.

Hogyan lehet belépni a tőzsdére?

Az előadás végén, a kérdés szekcióban az érdekelte a leginkább a fiatalokat, hogy milyen feltételeknek kell teljesülnie ahhoz, hogy egy cég beléphessen a tőzsdére. A vezérigazgató elmondása alapján 3 fő feltétel van erre vonatkozóan: IFRS szerinti beszámolási rendszert kell alkalmazni, átlátható tevékenységet kell folytatni, mely mindenki számára érthető és megbízható, valamint elegendhetően a professzionális vezetői struktúra.

enterprise europe network

Szeretne külföldi üzleti partnereket találni?

Vegye igénybe az Enterprise Europe Network díjmentes szolgáltatásait!

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

Adatbázisunkban több mint 5700 nemzetközi üzleti ajánlatot találhat.

Kiemelt ajánlataink:

KERESKEDELMI PARTNERKERESÉSEK

Textilipar és ruházati termékek, divatcikkek

Egy dán sportruházati vállalat, amely saját webáruházán keresztül értékesít teljesítményfokozó edzőruházatot és hétköznapi sportos viseletet, tapasztalt gyártót keres. Fő termékek: technikai futónadrágok, sportmelltartók és funkcionális edzőruházat, kizárólag fekete és fehér színekben. A cég alacsony minimum rendelési mennyiségeket és gyakori utánpótlásokat igényel beszállítói szerződés keretében. (BRDK20260326007)

Egy svéd, divat- és funkcionális lábbelik területén aktív vállalat tapasztalt gyártót keres természetes gumicsizmák előállítására. A csizmák a divatos megjelenést és a praktikus, vízálló használatot ötvözik, szármagasságuk 40 és 90 cm között változik. A vállalat hosszú távú együttműködést kíván kialakítani egy olyan gyártó partnerrel kereskedelmi, kiszervezési és beszállítói megállapodások keretében, amely képes magas minőségű gumilábbelik gyártására. (BRSE20260313008)

Faipar, fa- és bútorigipari termékek, lakberendezés

A litván vállalat padlóburkolatok gyártására és forgalmazására specializálódott. Termékínálatának bővítése érdekében tölgyfa tömör parketta gyártókat keres. A termékeket a megrendelő márkaneve alatt kell csomagolni. A potenciális partnerek számára gyártási és/

ÜZLETI AJÁNLATOK – 2026. április

vagy beszállítói együttműködést kínálnak. (BRLT20260318033)

Egy holland, temetkezési termékek gyártásával foglalkozó vállalat megbízható európai gyártókat keres fa koporsófogantyúkat és az azokhoz tartozó zárócsavarok előállítására. A cég hosszú távú együttműködést kíván kialakítani olyan beszállítókkal, akik meghatározott méretekben képesek bükk- és tölgyfából fogantyúkat gyártani, opcionális felületkezeléssel (pl. lakkozás vagy színezés). Az együttműködés beszállítói megállapodás keretében valósulna meg. (BRNL20260309021)

Műanyagipar, műanyag-feldolgozás

Egy ipari automatizálásra és mechatronikai rendszerekre specializálódott bolgár vállalat megbízható beszállítókat keres újrahasznosított vagy fenntartható polimer filamentekhez, amelyeket saját 3D nyomtatási folyamataiban használna. A cég hosszú távú beszállítói együttműködést kíván kialakítani kiváló minőségű újrahasznosított PLA, ABS vagy hasonló, hőre lágyuló műanyagokat gyártó partnerekkel. (BRBG20260330023)

Orvosi, gyógyászati termékek, eszközök

Egy olasz, orvostechonikai eszközöket gyártó vállalat, amely kiemelten az infékcómegelőzésre fókuszál, egy innovatív, zárt rendszerű megoldást fejlesztett ki a biológiai folyadékok biztonságos gyűjtésére és kezelésére. A vállalat olyan disztribúciós partnereket keres, akik hozzáféréssel rendelkeznek kórházi és klinikai környezetekhez. (BRIT20260329001)

Élelmiszeripari, mezőgazdasági termékek

Egy amerikai élelmiszer-kiskereskedelmi vállalat bio kekszeket (csokis, mogyoróvaj, klasszikus krémes szendvics, dupla krémes szendvics) és sós kekszeket (sima, tengeri sós, rozsmaringos, többmagos, fokhagymás) keres beszerzésre. (BRUS20260330034)

Egyéb

Egy Auvergne-Rhône-Alpes régióban működő francia vállalat, amely lőterekhez gyárt berendezéseket, olyan gyártókat vagy beszállítókat keres Európában, akik nagy ütésállóságú szintetikus vagy gumialapú anyagokat tudnak biztosítani. (BRFR20260309023)

Egy 2026-ban alapított ír vállalat középiskolai tankönyvek és munkafüzetek fejlesztésével foglalkozik, amelyek a pénzügyi tudatosságot fejlesztik. Európai nyomdai partnert keresnek. (BRIE20260326012)

A vállalat a hosszú távú piaci fejlődésre fókuszál, digitális marketinget, influenszereket és stratégiai pozicionálást alkalmazva az erős márkaismertség és értékesítés növelése érdekében. A partner teljes elkötelezettségből, helyi piaci szakértelemből és a román piacon skálázható növekedési lehetőségekből profitálhat. (BRRO20260331025)

TECHNOLÓGIAI ÉS K+F PARTNERKERESÉSEK

Olasz start-up olyan élelmiszergyártókat keres, akik jártasak a szilárd fázisú erjesztésben, egy allergénmentes, tempah-alapú félkésztermék közös gyártása céljából

Fermentált növényi fehérjetermékeket fejlesztő olasz start-up olyan közös gyártási partnereket keres, akik allergénmentes alapanyagok felhasználásával és szilárd fázisú erjesztéssel képesek előállítani egy tempah-alapú félkészterméket. (TRIT20260330029)

Egy vietnami székhelyű energetikai vállalat intelligens hálózati és villamosenergia-rendszer technológiai partnereket keres a hálózat megbízhatóságának és az eszközgazdálkodás javítása érdekében

Egy vietnami székhelyű megújulóenergia- és mérnöki vállalat villamosenergia-rendszer tervezési, telepítési és projektmenedzsment szolgáltatásokat nyújt. A vállalat támogatja ügyfeleit az energiaágazat működési hatékonyságának, megbízhatóságának és fenntarthatóságának javításában. Olyan technológiai partnereket keres, akik kereskedelmi vagy műszaki együttműködési megállapodások keretében intelligens hálózati és fejlett megoldásokat kínálnak az átviteli, elosztási és megújulóenergia-rendszerek területén. (TRVN20260326006)

Egy fenntartható ragasztókat fejlesztő fiatal német start-

up kutatási együttműködési megállapodás keretében partnereket keres a faiparban és a csomagolóiparban terméktesztelés és visszajelzés céljából

A faipari és csomagolóipari ágazat számára fenntartható ragasztókat fejlesztő német vállalkozás kutatási együttműködést keres. A fosszilis anyagoktól mentes, nem mérgező, biztonságos, biológiailag lebontható alternatíva, amely 90%-kal kevesebb CO₂-kibocsátással jár, mint a hagyományos mérgező ragasztók, módosított fehérjéken alapul, amelyek vízálló gél képeznek, és megbízhatóan kötik össze a fát és a papírt. A kezdeti alkalmazási tesztek ki-magasló műszaki teljesítményt igazoltak szörfdeszka-prototípusokon, amelyek extrém körülményeknek is ellenálltak. (TODE20260331024)

Egy portugál kkv kutatási és ipari partnereket keres az intelligens városi alkalmazásokhoz szánt kinetikus energia-visszanyerő technológiákkal foglalkozó Eureka Eurostars-projekthez

Az űrparban tevékenykedő, intelligens városi alkalmazásokhoz technológiákat fejlesztő portugál kkv partnereket keres egy Eurostars-program keretében benyújtandó pályázatához. A projekt egy olyan rendszerre összpontosít, amely kinetikus energiát nyer ki, alakít át és tárol, integrálva a mechanikus-elektromos átalakítást és az akkumulátorkezelést. Olyan partnereket keresnek, akik szakértelemmel rendelkeznek az energia-visszanyerés, az elektromechanika vagy az energiaellátás-kezelő rendszerek területén. (RDR-PT20260330013)



Üzletfejlesztés karnyújtásnyira

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

Az ajánlatokhoz tartozó cégalapadatokkal kapcsolatban az Ön vállalkozásadatainak megadásával (cégnév, cím, kapcsolattartó neve, telefon, e-mail cím, weboldal elérhetősége) bővebb információ kérhető az eenszeged@cskik.hu e-mail címen vagy a 62/554-250/147-es telefonszámon.

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

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

Kérjen árajánlatot a futar@cskik.hu címen!

Csatlakozzon KÖNYVELŐI közösségünkhöz!

Kamaránk szakmai klubjai között korábban működő Számviteli Klubot most **Kamarai Könyvelői Közösség – K3 Klub** néven újraélesztjük, melynek célja a könyvelő szakmába tartozó vállalkozások képviselőinek laza keretek között történő, tapasztalatcserét szolgáló találkozója, információs igényének kielégítése.

A K3 Klub fő célkitűzései: a közösségépítés, a jogszabályi környezet változásainak nyomon követése, modern technológiai megoldások bemutatása. Olyan rendezvényeket kívánunk életre kelteni, amelyek a klubtagjaink kihívásaira adnak megoldásokat.

A klub vezetője: *Ficsór Mónika*, a hódmezővásár-

helyi Ró Könyvelőiroda ügyvezetője

Az **első Klubesemény időpontja április 23.**, helyszín a kamara szegedi székháza.

Az esemény alkalmával olyan témákat fogunk érinteni, mint:

· PrivaCell, mint felmentő megoldás – tetszőleges excel lekérdezés, zárt környezetben ChatGPT felhasználói élménnyel, betartva az adatvédelmi előírásokat

· Miért vált kardinális kérdéssé a könyvelői adatbázisépítés?

· PrivaCell könyvelői megoldásainak gyakorlati bemutatója

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



Csongrád-Csanádi
Kereskedelmi és Iparkamara
Makói Térségi Szervezete

Kamarai Üzleti Est Makón

2026. ÁPRILIS 24., 17:00
KORONA ÉTTEREM

Az est programja:

- ✓ Szakmai előadás vállalkozásának fejlődéséhez
- ✓ A CSKIK Makói Térségi Szervezetének díjátadója
- ✓ Andrés Iniesta spanyol válogatott labdarúgó borsorának köztolója
- ✓ Üzleti kapcsolatépítés
- ✓ Az est háziasszonya: a barcelonai Futballarium tulajdonosa, Beke Erika

Belépőjegy:

19.900 Ft/fő, önkéntes kamarai tagoknak 14.900 Ft/fő

A BORKÓSTOLÓT KÍSÉRŐ
KATALÁN MENÜSORRÓL A
GÁBLI ÉTTEREM GONDOSKODIK!

RÉSZLETEK ÉS JEGYVÁSÁRLÁS:
www.cskik.hu/esemeyeink

Köszöntjük új tagjainkat!

Bali István Ferenc e.v.

– Szeged

Bertáné Csépan Erzsébet

e.v. – Hódmezővásárhely

Cleanfitt Szolgáltató Kft.

– Szentes

Erdőgépkér Kft.

– Hódmezővásárhely

Fekete András Zoltán e.v.

– Maroslele

ITEE Kft.

– Szeged

Karlinger László Attila e.v.

– Szeged

Károlyi László e.v.

– Hódmezővásárhely

Kozma Roland e.v. – Szentes

Pannonműszer Kft. – Algyő

Prominens Kft.

– Hódmezővásárhely

Rácz Ép Szer Kft.

– Hódmezővásárhely

Suncity Brass Kft. – Szeged

Tekáné Őze Mariann Márta e.v.

– Hódmezővásárhely

Tin Man Roof Kft.

– Kübekháza

UniFlower Kft. – Szeged

Ügyfélszolgálati irodáink nyitvatartása, elérhetőségei

Kamaránk ügyfélszolgálatain kollégáink a következő szolgáltatásokkal várják az érdeklődő vállalkozások képviselőit: Többek között gazdasági, pénzügyi és szakképzéssel kapcsolatos kérdésekben, illetve pályázati információkért fordulhatnak hozzánk. Rendezvényeink lehetőséget nyújtanak a vállalkozásokat érintő aktuális tudnivalókhoz való hozzájutáshoz, és az üzleti kapcsolatépítésre. Továbbá, ügyintézőinknél érdeklődhet a Demján Sándor Programról és a hozzá kapcsolódó Széchenyi Kártya Programról.

Szeged, Párizsi krt. 8–12.

62/554-250

info@cskik.hu

Hétfő-péntek: 9:00–12:00

Hétfő és szerda: 13:00–16:00

Hódmezővásárhely, Lác utca 7.

62/653-742

hmvhely@cskik.hu

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

Péntek: 9:00–12:00

Szentes, Budai Nagy Antal utca 6.

30/388-7429

szentes@cskik.hu

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

Péntek: 9:00–12:00

Makó, Deák Ferenc utca 29., fsz. 7.

(bejár a Pulitzer sétány felől)

30/534-0821

mako@cskik.hu

Kedd, csütörtök:

13:00–16:00

Péntek: 10:00–12:00

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

csongrad@cskik.hu

Kedd: 9:00–14:00

Csütörtök: 9:00–12:00 13:00–16:00

Mórahalom, István király út 1.

30/792-3910

moralalom@cskik.hu

Az ügyfélfogadás átmenetileg szünetel.



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

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

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

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