

KAMARAI FUTÁR

XXXI. évfolyam 2026. május

A CSONGRÁD-CSANÁDI KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA LAPJA

854
EZER+
ELÉRÉS

**ÚJ KORSZAKBA
LÉPETT**
a kamara kommunikációja
(4-5. o.)

**PODCASTBÓL
VODCAST**

**REKORDMENNYISÉGŰ
SAJTÓMEGJELENÉS**

470+
SAJTÓMEGJELENÉS

BESZÁLLÍTÓI NAP
- 650-NÉL IS TÖBB TÁRGYALÁS (2-3. o.)

VERSENYELŐNYT HOZHAT
A GÉPI LÁTÁS (6. o.)

A SIKER KULCSA A RUGALMASSÁG (7. o.)



TÁRGYALJON ÚGY, MINT EGY PROFI! (8. o.)

**FORRÁST KERES? - SZÉCHENYI KÁRTYA,
KAMARAI ALAPOK (14. o.)**

**ÖTLETBŐL ELŐNY - JÖJJÖN EL
INNOVÁCIÓS NAPUNKRA! (20. o.)**

BESZÁLLÍTÓI FÓRUM

650 tárgyalás egy nap

A Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamarába érkezett április 28-án az Országos Kamarai Beszállítói Program, amelynek tavalyi indulása óta csaknem 1500 üzleti találkozó valósult meg, megalapozva számos sikeres üzleti együttműködés létrejöttét. Tavaly Kecskemét adott otthont a Dél-alföldi Beszállítói Fórumnak, idén Szeged szolgált helyszínül.

A rendezvényt Dr. Kőkuti Attila, a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara elnöke nyitotta meg, aki elmondta, a nap folyamán párhuzamosan 30 asztalnál folynak tárgyalások, 250 nagyvállalat-beszállító, és 400 beszállító-beszállító közötti tárgyalás valósul meg. Így összesen több, mint 650 tárgyalás megy végbe a nap során – tette hozzá.

A fórum hatékonyságát az előzetes kiválasztáson alapuló rendszer bizto-

sította: a vállalkozások a nagyvállalati igényekhez illeszkedve jelentkeztek, majd 15 perces, célzott üzleti tárgyalásokon mutatták be termékeiket és szolgáltatásaikat.

Az elnök hangsúlyozta, a programsorozat közvetlen kapcsolatot teremt a nagyvállalatok és a hazai kkv-k között, erősítve a magyar beszállítói láncokat. Hozzátette, a cél az, hogy a nagyvállalatok könnyebben találjanak hazai beszállító partnereket, erősödjenek az üzleti szinergiák és helyi kapcsolatokra épülő, hatékonyabb beszállítói láncok jöhessenek létre. Mindez alacsonyabb logisztikai költségeket és gyorsabb együttműködést eredményezhet a felek számára – magyarázta.

Dr. Kőkuti Attila a megnyitón bejelentette, április 28-án elindult országos szinten a KAPACITÁS megosztó adatTÁR, vagyis a KAPTÁR, amely a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és



Iparkamara fejlesztése. Célja, hogy segítse a vállalkozásokat az üzleti partnerek és szabad kapacitások gyors, célzott megtalálásában. Jelezte, a szegedi esemény résztvevői elsőként tesztelhetik le a mesterséges intelligencia alapú online platformot.

A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara Vállalkozásfejlesztési Programjában megrendezett fórumon egyébként olyan nagyvállalatokkal folytathattak egyeztetéseket a >



Kamarai Futár Gazdasági információs és üzleti havilap. Kiadja a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara. Szeged, Párizsi krt. 8-12. Tel.: 62/554-250. E-mail: info@cskik.hu. Felelős kiadó: dr. Tráserné Oláh Zsuzsanna. Főszerkesztő: Órfi Ferenc. A szerkesztőbizottság tagjai: Horváth Gábor Zsolt, Kiss Anna, Dr. Kőkuti Attila, Palotás Sándor, Török László. Nyomás: Litofilm Kft. ISSN szám: HU ISSN 1219-7289



➤ kkv-k, mint a BYD Auto Hungary Kft., a Rheinmetall Advanced Technology Solutions Kft., a Givaudan Hungary Kft., a Villeroy & Boch Magyarország Kft., a FUYAO GLASS EASTERN EUROPE Kft., a ZF Chassis Modules Hungary Kft., a CSABA METÁL ZRT., az Euro-Unior Kft. és a Florin Zrt.

Szeged után május 6-án Veszprémbe érkezett, május 28-án Kaposvárra, június 3-án Nyíregyházára, június 16-án pedig Sárvásra érkezik majd az Országos Kamarai Beszálítói Program.



Az eseményről készült összefoglaló film már megtekinthető a QR-kód beolvasásával, kamaránk Facebook-oldalán.



KAPTÁR: új digitális megoldás a hazai beszállítói kapcsolatok erősítésére

A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara által megszervezett Országos Kamarai Beszálítói Program tapasztalatai alapján új, országos fejlesztésű, mesterséges intelligencia alapú online platform indult **KAPacitás megosztó adatTÁR**, azaz **KAPTÁR** néven. A fejlesztés célja, hogy segítse a vállalkozásokat az üzleti partnerek és szabad kapacitások gyors, célzott megtalálásában.

A KAPTÁR platform a kamara meglévő vállalkozói adatbázisára és céginformációira építve olyan modern partnerkereső rendszer, amely jelentősen megkönnyíti a vállalkozások közötti együttműködést. A rendszer mesterséges intelligenciával támogatja a cégprofilok gyors és pontos kitöltését, valamint automatikusan kommunikáló AI-chatbot segítségével intelligensen szűri az együttműködési hirdetéseket és partnerkereséseket.

A KAPTÁR célja, hogy mindenki megfelelő KapacITÁRSra találjon.

A vállalkozások a regisztráció után ellenőrizhetik és aktualizálhatják cégadataikat, feltölthetik szabad kapacitásaikat, közzétehetik partnerkeresési igényeiket, valamint láthatóvá válhatnak az országos kamarai hálózatban is. A rendszerben kizárólag kamarai munkatársak által jóváhagyott adatok jelennek meg, biztosítva ezzel az információk hitelességét és megbízhatóságát.



A megoldással a hazai iparban le rövidülhetnek a beszállítói láncok.

A jelenlegi gazdasági környezetben számos kis- és középvállalkozás rendelkezik kihasználatlan kapacitásokkal, miközben a nagyvállalatok stabil, hazai beszállítók után kutatnak, a KAPTÁR megoldást nyújt a gazdaságban tapasztalható információs aszimmetria csökkentésére.

A kaptar.mkik.hu címen elérhető AI-alapú rendszer proaktívabbá és hatékonyabbá teszi a partnerkeresést, hozzájárul a hazai ellátási láncok erősödéséhez, növelheti vállalkozások gazdasági turbulenciával szembeni ellenálló képességét.

Szoftveres megoldásokkal is lehet pályázni Dél-alföldi Innovációs Díj 2026

Tizenhetedik alkalommal hirdetik meg a Dél-alföldi Innovációs Díj pályázatát, amelyre nemcsak iparjogvédelmi oltalom alá eső termékekkel, hanem szerzői jogvédelem alá tartozó szoftverekkel is lehet nevezni. Ez azt jelenti, hogy startupok, IT-fejlesztők, digitális megoldásokon dolgozó kreatív szakemberek előtt is megnyílt a lehetőség, hogy elismerésben részesüljenek.

A pályázatot a Magyar Tudományos Akadémia Szegedi Akadémiai Bizottságának elnöksége írta ki, együttműködésben a régió három kereskedelmi és iparkamarájával – Bács-Kiskun, Békés és Csongrád-Csanád vármegyei –, valamint a Dél-alföldi Regionális Innovációs Ügynökséggel.



A kuratórium olyan új, saját szellemi alkotásokon alapuló, iparilag alkalmazható és piacképes megoldásokat díjaz, amelyek a régió három vármegyéjében születtek meg – legyen az akár egy forradalmian új gépkonstrúció, egy innovatív mezőgazdasági eszköz, vagy egy mesterséges intelligencián alapuló szoftveres megoldás.

A pályázat nyitott vállalkozások, feltalálók, mérnökök, informatikusok, kutatás-fejlesztéssel foglalkozó csapatok és egyéni innovátorok számára is. Tehát bárki jelentkezhet, aki a dél-alföldi régióban működik, és olyan szellemi alkotást hozott létre, amely kézzelfogható üzleti, vagy technológiai előnyt jelent.

A pályamunkákat szeptember 30-ig lehet eljuttatni a Szegedi Akadémiai Bizottsághoz. Az elbírálást szakmai kuratórium végzi, és a díjátadóra a Magyar Tudomány Ünnepe alkalmából, 2026. novemberében kerül sor.

A pályázatról bővebb információ a Magyar Tudományos Akadémia Szegedi Területi Bizottságának hivatalos honlapján található:

<https://tab.mta.hu/szegedi-területi-bizottsag/feladatai/palyazatok/>



A vállalkozások szolgálatában – ÚJ KORSZAKBA LÉPETT a kamara kommunikációja

A kommunikáció ma már jóval több az egyszerű tájékoztatásnál. Egy gazdasági önkormányzat esetében különösen igaz, hogy a hiteles, gyors, emberközelí és folyamatos kommunikáció meghatározza a szervezet megítélését, kapcsolatait és közösségépítő erejét. A Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara az elmúlt években tudatosan építette fel kommunikációs jelenlétét, amelynek eredményeként mára a vármegye egyik legaktívabb gazdasági közösségi platformjává vált.

A kamara 2025 végén elfogadott új kommunikációs stratégiája egyértelmű irányt jelöl ki a következő évekre: a vállalkozó kerül a középpontba, a kommunikáció alapja pedig a partnerség, a hitelesség és a közösségépítés. Az új szemlélet lényege, hogy a kamara ne csupán intézményként legyen jelen a vállalkozások életében, hanem valódi partnerként, amely támogatást, inspirációt, kapcsolatokat és fejlődési lehetőségeket kínál.

„KamaraÉrted” – a kommunikáció új filozófiája

A stratégia központi üzenete a „KamaraÉrted”, amely jól tükrözi a kamarai kommunikáció új irányát. Az elmúlt időszakban a kamara arra törekedett, hogy lebontsa a klasszikus, sokszor távolságtartó intézményi kommunikáció korlátait, és helyette közvetlenebb, emberközelibb hangvételt alakítson ki.

A cél világos: a vállalkozók érez-
zék, hogy a kamara nem csupán



Reels Brüsszelből

Rövid videóink sorát jól példázza a brüsszeli látogatásunkról készült reels, amelyben a kamaránkhöz tartozó Enterprise Europe Network-Szeged tevékenységébe nyújtottunk bepillantást.

adminisztratív szereplő, hanem élő tudásközpont, és olyan közösség, amely előrevisz. A stratégia szerint a kommunikáció ma már nem pusztán információátadás, hanem kapcsolatteremtés, párbeszéd és közösségépítés is.

Mindez a gyakorlatban azt jelenti, hogy a kamara közérthető, naprakész és releváns üzenetekkel kíván megszólítani minden vállalkozást, legyen szó aktuális gazdasági változásokról, jogszabályi módosításokról, finanszírozási lehetőségekről vagy éppen innovációs kérdésekről.

Erősödő médiamegjelenések és aktív sajtókapcsolatok

A kamara kommunikációs tevékenységének egyik leglátványosabb eredménye a médiamegjelenések számában is megmutatkozik. 2025-ben december végéig mintegy 470 sajtómegjelenést sikerült elérni. Ez azt mutatja, hogy a kamara eseményei, projektjei, szakmai kezdeményezései és állásfoglalásai rendszeresen megjelennek a helyi és országos médiában. A siker hátterében tudatos sajtókommunikáció áll.

A sajtókapcsolatok a következő időszakban tovább erősödnek. A 2026-os tervek szerint még több sajtónyilvános esemény, sajtótájékoztató és médiamegjelenés segíti a kamarai üzenetek célba juttatását. A kamara továbbra is együttműködik a regionális és országos médiumokkal, köztük a Rádió88-cal és a Dél-alföldi Médiacentrummal (Rádió7, Promenádn24), valamint a Mediaworks Hungary Zrt.-vel.

A kamarai kommunikáció egyik legfontosabb tere

Az elmúlt évek egyik legnagyobb változása a közösségi média szerepének felértékelődése volt. A kamara felismerte, hogy a vállalkozók jelentős része ma már a Facebookon, Instagramon vagy LinkedInen keresztül tájékozódik, ezért a kommunikációs stratégia egyik legfontosabb pillére lett az aktív és platformspecifikus online jelenlét. 2025-ben több mint ➤

➤ 854 ezer felhasználót értünk el ilyen módon. A kommunikáció fókuszában a gyors tájékoztatás, az események bemutatása, a vállalkozói történetek és a vizuális tartalmak álltak.

A stratégia szerint azonban a jövő még inkább a videós tartalmaké. A felmérések alapján a felhasználók 85 százaléka szívesebben néz meg egy videót, mint olvas végig egy hosszabb szöveges bejegyzést. Emiatt a kamara 2026-ban jelentősen növeli a rövid, vertikális videók – Reels, Shorts és más rövid formátumú tartalmak – számát.

előnyöket jelent számukra a kamarai közösséghez tartozás.

Podcastból vodcast – új korszak a tartalomgyártásban

A kamara már 2024-ben elindította podcast-sorozatát, amelyet 2025-ben is folytatott. A beszélgetések a gazdasági aktualitásokat, támogatási lehetőségeket, kamarai szolgáltatásokat és vállalkozói tapasztalatokat dolgozták fel közérthető formában.

Az elmúlt időszak tapasztalatai azonban azt mutatták, hogy a videós tartalmak még nagyobb érdeklődést



beszélgetések, hanem látványos esemény-összefoglalók és rövid videós kivágások is készülnek majd.

Megújult a kamarai honlap

A digitális kommunikáció egyik legfontosabb eleme a kamarai weboldal. A cskik.hu megújítása 2025-ben kezdődött el, hiszen a cél egy modernebb, gyorsabb, mobilbarát és könnyebben használható felület kialakítása volt.

A fejlesztés során fontos szempont volt, hogy a vállalkozók gyorsan és egyszerűen jussanak hozzá a számukra fontos információkhoz, valamint könnyedén tudjanak regisztrálni a kamarai rendezvényekre és képzésekre.

A modernizáció a vállalkozói visszajelzések alapján pozitív fogadtatásban részesült, a felhasználóbarát működés pedig hosszú távon is meghatározó eleme lesz a kamarai kommunikációnak.

Fiatalosabb, vizuálisabb tartalomkészítés

A kamara kommunikációs csapata az elmúlt időszakban tudatosan törekedett arra, hogy a tartalmak vizuálisan is figyelemfelkeltőbbek legyenek. Ez különösen igaz a Kamarai Futárra és a TOP100 Csongrád-Csanád vármegye gazdasága című kiadványra is.

A kiadványokban nagy hangsúlyt kaptak a fotók, kreatív grafikai elemek, színes vizuális megoldások és az informálisabb hangvétel. A cél az volt, hogy a tartalom ne csak informatív, hanem könnyen fogyasztható és élményszerű is legyen.

Ez a szemlélet a jövőben tovább erősödik: a kamara a fiatalabb vállalkozói generáció megszólítását is kiemelt feladatának tekinti.

A kommunikáció, mint közösségépítés

A Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara kommunikációs tevékenysége tehát túlmutat a klasszikus intézményi kommunikáción. A cél nem egyszerűen az információközlés, hanem egy olyan aktív vállalkozói közösség építése, amelyben a tagok partnerként tekintenek a kamarára.

A hitelesség, a helyi kapcsolatok, az emberközeli kommunikáció és a modern digitális eszközök együttes alkalmazása olyan új irányt jelöl ki, amely hosszú távon is meghatározhatja a vármegye gazdasági közéletét.



Dr. Kócuti Attila a Rádió7 stúdiójában

A hangsúly a hitelességen és az emberközelségen van. Az online térben ma már a „szüretlen”, természetes, emberi tartalmak működnek igazán jól, ezért tudatosan törekszünk arra, hogy valódi történeteken, helyi vállalkozókon és hétköznapi sikereken keresztül mutassuk be tevékenységünket.

A helyi arcok és történetek ereje

A kommunikációs stratégia egyik legfontosabb felismerése, hogy a lokális hitelességet elsősorban a helyi emberek adják. Ezért a kamara a következő időszakban még nagyobb hangsúlyt helyez a helyi vállalkozói sikertörténetekre, a kamarai közösség tagjainak bemutatására és az emberközeli tartalmakra. Hisszük, hogy a „logók helyett arcok” képesek igazán megszólítani az embereket. Éppen ezért a kamara kommunikációjában egyre többször jelennek meg vállalkozók, kamarai szakemberek, előadók és partnerek.

Kiemelt szerepet kapnak azok a videós tartalmak is, amelyekben helyi vállalkozók beszélnek saját tapasztalataikról, fejlődésükről, és arról, milyen

Építők vodcast



A Rádió7-tel indított, Építők címet viselő vodcast-sorozatunk első része már látható és hallható. Elsőként kamaránk elnökét, a vásárhelyi Tornádó International Kft. tulajdonosát kérdezték pályafutásáról, a buktatókról és a sikerről egyaránt.

váltak ki, ezért 2026-ban a podcastok jelentős része már vodcast formájában készül. Ebben partner a Rádió88 és a Rádió7 is. A tartalmak nemcsak a médiumok felületein jelennek meg, hanem a kamara saját közösségi oldalain és YouTube-csatornáján is.

A YouTube-csatorna fejlesztése szintén kiemelt cél. 2025-ben húsz új videó került fel a platformra, a jövőben pedig nemcsak hosszabb

Versenyelőnyt hozhat a GÉPI LÁTÁS a hazai kkv-knak

Kamaránk és a Szegedi Tudományegyetem Szoftverfejlesztési Tanszékének együttműködésében létrehozott Pinceakadémia legutóbbi eseményén a gépi látás üzleti alkalmazásairól hallhattak az érdeklődők.

Az előadást *dr. Jánki Zoltán Richárd*, az egyetem adjunktusa tartotta a szegedi, Árpád téri MI laboratóriumban május 12-én. A rendezvény elsősorban olyan régiós vállalkozóknak és döntéshozóknak szól, akik technológiai fejlesztésekkel kívánják növelni cégük versenyképességét.

Az előadó részletezte, hogy a gépi látás a mesterséges intelligencia azon ága, amely képessé teszi a rendszereket a vizuális adatok – képek és



videók – automatikus értelmezésére. A résztvevők gyakorlati példákat láthattak a technológia alkalmazására a minőség-ellenőrzéstől kezdve a logisztikán át egészen a mezőgazdaságig és a telemedicináig.

Az üzleti értékteremtés kapcsán elhangzott, hogy a megoldások segítenek az ismétlődő feladatok automatizálásában, a hibák számának csökkentésében és a költséghatékonyság javításában.

A prezentáció bemutatta a bevezetés módszertanát is, amely az igény-

felméréstől az adatbázis-építésen át a folyamatos modellfejlesztésig terjed. Az infrastruktúra kapcsán a szakértő összehasonlította a felhőalapú és a helyi telepítésű megoldások várható költségeit és technikai igényeit. Külön hangsúlyt kapott a jogi megfelelés kérdése, különös tekintettel a GDPR adatvédelmi szabályaira és az Európai Unió AI Act előírásaira.

Összegzésként elhangzott, hogy a gépi látás tudatos bevezetése mérhető versenyelőnyt és új piaci lehetőségeket teremt a hazai kkv-szektor számára.

Középpontban az MI-ÜGYNÖKÖK – önálló feladatvégzésre és döntéstámogatásra is képesek

A mesterséges intelligencia legújabb és legdinamikusabban fejlődő területével, az AI-ügynökökkel ismerkedhettek meg az érdeklődők kamaránk és az SZTE Szoftverfejlesztési Tanszéke által szervezett workshopon április 8-án, a Pinceakadémia keretében.

Az előadó középpontba állította azokat az intelligens rendszereket, amelyek már nemcsak válaszolnak, hanem önálló feladatvégzésre és döntéstámogatásra is képesek.

A workshop során *dr. Bán Dénes*, az SZTE Szoftverfejlesztési Tanszék tudományos munkatársa mutatta be, hogyan működnek az AI ügynökök, miben különböznek a hagyományos chatbotoktól, és milyen üzleti folyamatokban alkalmazhatók sikeresen.

A résztvevők betekintést kaptak az MI-ügynökök működési logikájába,



az automatizáció és az önálló döntéshozatal közötti különbségekbe, valamint a technológia üzleti relevanciájába is. Az előadás gyakorlati példákon keresztül szemlélte, miként segíthetnek ezek a rendszerek a manuális koordináció csökkentésében, a gyorsabb és következe-

tesebb működésben, illetve az összetettebb ügyfolyamatok kezelésében.

Szó esett az MI-ügynökök tervezési elveiről, az autonóm működés lehetőségeiről, az adatbiztonsági és szabályozási kérdésekről, valamint az etikai szempontokról is. Kiemelt téma volt az átlátható és nyomon követhető döntéshozatal, amely vállalati környezetben egyre fontosabb elvárás.

A workshop célja az volt, hogy a résztvevők saját vállalkozásuk működésében is felismerjék az AI-ügynökökben rejlő lehetőségeket, és megalapozott döntéseket tudjanak hozni azok jövőbeni alkalmazásáról.

Az esemény a 2025-2026. évi, NGM_SZERZ/430-3/2025_465/CSKIK/1 számú Vállalkozásfejlesztési Projekt támogatásával valósult meg.

Női vezetők konferenciája a kamarában

A siker kulcsa a RUGALMASSÁG

A reziliencia, vagyis a gazdasági és társadalmi kihívásokhoz való rugalmas alkalmazkodás került a középpontba a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara Női Vezetői Klubjának és az Enterprise Europe Network-Szeged konferenciáján, amelyet a klub fennállásának 11. évfordulója alkalmából rendeztek meg. A szakmai programon gazdasági előadások, inspiráló életutak és női vezetők érintő aktuális kérdések – a generációs különbségektől a mesterséges intelligenciáig – kerültek terítékre.



Ha május 6., akkor női vezetők nap a kamarában – 11 évvel ezelőtt ugyanis ezen a napon alakult meg a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara Női Vezetői Klubja, amely akkor még csupán mintegy 10 tagot tudhatott magáénak, ma pedig már 130-nál is több taggal büszkélkedhet. A vármegye minden pontjáról csatlakoztak üzletasszonyok, női vezetők a szakmai klubhoz, amely tavaly, a 10. évfordulójakor határozott úgy, hogy a fennállást minden évben konferenciával ünnepli meg.



tását szolgálják. Dr. Pelle Anita hangsúlyozta, a reziliencia fejleszthető képesség.

Nyitottan a világra

A folytatásban egy beszélgetés következett Pataki Ági Balázs Béla-díjas filmproducerrel,

Alapfeltétel a rugalmas alkalmazkodóképesség

Az eseményt dr. Pelle Anita, az SZTE Gazdaságtudományi Kar egyetemi docensének

előadása nyitotta meg, amelyben a női reziliencia gazdasági szerepét és aktuális kihívásait mutatta be, kiemelve, hogy a válságokkal terhelt időszakban – a pandémiától az infláción és energiaválságon át a geopolitikai bizonytalanságokig – a rugalmas alkalmazkodóképesség már nemcsak előny, hanem a versenyképesség és a hosszú távú siker alapfeltétele.

Az ELTE KRTK Világgazdasági Intézet külső munkatársának előadása rámutatott arra, hogy a női reziliencia egyszerre jelenik meg egyéni, vállalati és társadalmi szinten. Az önbizalom, az alkalmazkodóképesség és a folyamatos tanulás mellett az empátikus, együttműködő vezetés és a gazdasági döntéshozatalban való részvétel is kulcsszerepet kap.

A szakmai előadás bemutatta az Európai Unió válaszait és eszközeit is, különösen a 2020–2025-ös Gender Equality Strategy célkitűzéseit, valamint azokat az intézkedéseket, amelyek a munka és magánélet egyensúlyát, a női vezetők arányának növelését és a női vállalkozók támoga-

akit Hegedűs-Szabó Irén kérdezett. Szóba került például a Nyitottan a világra című írása Pataki Áginak, aki mint kiderült, csúcsot döntött a modellkedésben is, hiszen egészen 20 évig tartott ez a karrierje, amire leginkább csak külföldön találni példát, általában néhány évig szokott tartani a modellkedés a legtöbb hölgnél. Nem véletlen, hogy ő volt Magyarország első sztármodellje.

Több radikális váltás is történt Pataki Ági életében, tehát a reziliencia a mai napig meghatározó része az életének, de ahogyan a beszélgetés során mondta, ő is úgy véli, hogy tanulható, sőt, siker nincs is nélküle, de érzékenynek kell lenni rá.

Egészen a 80-as évekgig volt modell, ezt követően divatüzleteket nyitott, amelyek a rendszerváltásig működtek. Mint mondta, felmérték, hogy mi a hiánycikk, miben tudnak újak, izgalmasak és innovatívak lenni, amire egyébként mindig



szükség van ahhoz, hogy sikerre vigyük a vállalkozásunkat.

Ugyanakkor szerinte minden vállalkozó fejében ott kell, hogy legyen az is, hogy van egy pont, amikor nem akar már alkalmazkodni, és váltania kell. Esetükben ez volt a rendszerváltáskor, ekkor kezdett filmproducerként dolgozni. Rugalmas volt, új dolgok felé nyitott.

Szóba került a nők elismertsége is. Az ismert reklámarc szerint tőlünk függ, hogy milyen státuszra taposunk ki magunknak akár a magánéletben, akár a karrierben, és tenni kell azért, hogy legyen saját egzisztenciánk, a munka tekintetében is azért, hogy ne legyünk kiszolgáltatottak.

Helytállnak, egyensúlyoznak, hatékonyak

A programot egy kerekasztal-beszélgetés zárta. D. Tóth Júlia rádiós újságíró, kommunikációs tréner moderátorként kérdezte Simon-Tábori Évát, a Clair&Curtis Communication Kft. ügyvezetőjét, az MKIK Női Vállalkozók Kollégiumának elnökét, valamint Kiss Krisztinát, a COOP Szeged Zrt. vezérigazgató-helyettesét arról, hogy hogyan tudnak helyt állni női vállalkozóként, vezetőként, hogyan viszonyulnak a generációs különbségekhez és a mesterséges intelligenciához.

A beszélgetésből kiderült, a férfiakkal való egyensúly megtalálásához nagyfokú rugalmasságra van szükség, de így van ez a generációk közötti különbségek enyhítésében is. Úgy vélik, előnyt lehet kovácsolni abból, ha egyszerre 3-4 generáció van jelen egy munkahelyen, vezetőként meg kell látni azt, hogy melyik feladatot kire érdemes osztani a gyorsaság és hatékonyság érdekében.

A kerekasztal-beszélgetés remekül tükrözte azt is, hogy a vállalkozások milyen szerteágazó módon használják a mesterséges intelligenciát, vagy épp azon dolgoznak, hogy a cég mindennapjainak részévé váljon. Használják például egy üzlet dekorációjának újraterveléséhez, de a napi adminisztrációs feladatok elvégzésében is remek segítség.



A felkészületlenség hosszú távú üzleti hátrányokat okozhat.

kkv-szektor szempontjából különösen hangsúlyos volt annak bemutatása, hogy a tárgyalási készségek közvetlen hatással vannak a bevételtermelő képességre, a partnerkapcsolatok stabilitására és az üzleti kiszámíthatóságra.

Valós üzleti szituációkon gyakoroltak

A 8 órás, személyes jelenléti oktatás interaktív formában zajlott, esettanulmányokra és valós üzleti szituációkra építve. A képzést dr. Újsz-

TÁRGYALJ ÜGY, MINT EGY PROFI!

Üzleti tárgyalási stratégiák képzés a kamarában

Az üzleti tárgyalási kompetenciák fejlesztése állt a középpontban azon a szakmai tréningen, amelyet a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara szervezett meg, és aminek kamarai székházunk adott otthont április 29-én, Szegeden.

A program célja az volt, hogy a Csongrád-Csanád vármegyei vállalkozók olyan gyakorlati tudást és eszköztárat kapjanak, amelynek segítségével magabiztosabban, tudatosabban és eredményesebben tudnak helytállni az üzleti egyeztetések során.

Már a tárgyalóasztalnál eldőlhet

A képzés rámutatott arra, hogy a versenyelőny gyakran már a tárgyalóasztal-



nál eldől: egy jól előkészített megállapodás stabil partnerkapcsolatokat és kiszámítható működést eredményez, míg a felkészületlenség hosszú távú üzleti hátrányokat okozhat. Ennek megfelelően a tréning középpontjában a strukturált felkészülési módszertan, a stratégiai gondolkodás és a hatásos érvelési technikák álltak.

Meg lehet tanulni

A résztvevők gyakorlati eszközöket kaptak többek között a tudatos tárgyalási forgatókönyvek kialakításához, a nehéz helyzetek kezeléséhez, valamint a befolyásolási és kommunikációs technikák fejlesztéséhez. A

szí Bogár László videós moduljai is kiegészítettek, tovább erősítve az elméleti és gyakorlati tudás összekapcsolását. A tréninget vállalkozóknak, cégvezetőknek, döntéshozóknak és üzletfejlesztéssel foglalkozó szakembereknek ajánlották, akik munkájuk során rendszeresen vesznek részt üzleti tárgyalásokon.

A program a résztvevők számára térítésmentesen volt elérhető, és hiteles tanúsítvány kiadásával zárult.

A képzés az NGM-SZERZ/173/1/2024 számú Támogatói Okiratban rögzített feladatok megvalósításának támogatásával, felnőttképzési szerződés keretében valósult meg.

FRANCIA-MAGYAR ÜZLETI FÓRUM

SZEGED

2026. JÚNIUS 11.

A Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara, az Enterprise Europe Network-Szeged, valamint a fennállásának 35. évfordulóját ünneplő Magyar-Francia Kereskedelmi és Iparkamara Francia-Magyar Üzleti Fórumra hívja a Csongrád-Csanád vármegyei vállalkozókat.

Miért érdemes részt vennie?

- átfogó képet adunk a magyar-francia gazdasági együttműködés aktuális lehetőségeiről, a francia piac sajátosságairól,
- gyakorlati támogatást nyújtunk a francia piacra lépéshez,
- bemutatjuk a Magyarországon működő francia vállalatokat,
- feltárjuk a francia piac üzleti potenciálját a magyar KKV-k számára,
- a résztvevők megismerhetik a legmodernebb AI-alapú ügyfélszerzési és automatizált lead-generálási technikákat.

Jelentkezési határidő: 2026. június 8.

Részletek és jelentkezés:
cskik.hu/esemeny



KULCS

az alkalmazkodás és a folyamatos megújulás

Az Üzletember leszek! Klub áprilisi rendezvényének középpontjában a kamarai szolgáltatások és a sikeres vállalkozások álltak. Három sikeres vállalkozás vezetője osztotta meg tapasztalatait a jövő vállalkozóival, és látta el őket jó tanácsokkal.

A Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara, a Szegedi SZC Kőrösy József Közgazdasági Technikuma és a Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kara gondozásában működő klub



Vállalkozói jó tanácsok az Üzletember leszek! Klubban

saját vállalkozásukat, vagy éppen ügyvezetőként fognak tevékenykedni egy meglévő vállalkozásban. A beszélgetés következő pontja az volt, amikor a három meghívott elmesélte, hogy számukra milyen meghatározó pillanatok, vagy éppen mélypontok merültek fel az elmúlt években.

het tudni, hogy kivel tudnak kialakítani partnerséget. A kamarai rendezvények, szakmai programok és kiállítások mind lehetőséget biztosítanak arra, hogy új kapcsolatokat alakítsanak ki, és ápolják a jelenlegi együttműködéseket is.

Megváltoztak az elvárások

A klub végéhez közeledve arról meséltek a vállalkozók, hogy hogyan kell alkalmazkodniuk a vendégek, fogyasztók, vásárlók igényeihez, és ez milyen kihívásokkal jár. Őze Péter meglátása szerint a jelenlegi fiatal generáció már nagyon tudatosan áll mindenhez, és vállalkozóként valamennyi szempontjukat, érdekeiket figyelembe kell venni. Dr. Gálosi Gyula ezzel teljesen egyetért, szerinte a társadalmi szokások teljesen megváltoztatták a szolgáltatókkal szembeni elvárásokat is. Molnár Anitának szintén hasonló véleménye van. Nem csak a fogyasztással kapcsolatos elvárások változtak, hanem a munkavégzés kapcsán is egyre nagyobb hangsúlyt kap az etikus és átlátható szabályozás. Emellett kiemelte, hogy az online jelenlét ma már elengedhetetlen, ha a vállalkozás minél több emberhez szeretne eljutni.

Jó tanácsok

A beszélgetés zárásaként a vállalkozók tanácsokat adtak azoknak a fiataloknak, akik a jövőjüket vállalkozóként képzelik el. Dr. Gálosi Gyula saját tapasztalatait osztotta meg velük: elhivatottság nélkül nem lehet valaki vállalkozó, szerinte a kulcs az alkalmazkodás és a folyamatos megújulás. Molnár Anita azt tanácsolta a jövő üzletembereinek, hogy vegyenek példát másokról, ha lehetőségük van betekinteni egy családi vállalkozásba, akkor azt mindenképp használják ki, mert megfigyelésből is sokat tanulhatnak. Őze Péter itt ismét megemlítette, hogy a kapcsolatok mennyire fontosak, hiszen minden üzletemberek között zajlik, ezért azt tanácsolja, hogy vegyék körbe magukat minél több emberrel.



legutóbbi rendezvényén először a kamara szolgáltatásaival ismerkedhettek meg a fiatal résztvevők. A jövő vállalkozóiként jó, ha tudják, milyen esetekben fordulhatnak a kamarához. Így szó esett a kamarai regisztrációról, az önkéntes tagság előnyeiről, a forrászerzési lehetőségekről, a felnőttképzésekről és a sokszínű rendezvényeinkről.

Válságból elrugaszkodás

A klubrendezvény második felében sikeres vállalkozók meséltek a résztvevőknek az üzleti kapcsolatok fontosságáról és a vállalkozásokat érintő jelenlegi kihívásokról. A kerekasztal-beszélgetés résztvevői ezúttal *dr. Gálosi Gyula* (Best Iroda Kft. ügyvezetője), *Molnár Anita* (Paprikamolnár Kft. ügyvezetője) és *Őze Péter* (Maurer Gép Kft. ügyvezetője) voltak.

A beszélgetés elején a moderátor arról kérdezte a vállalkozókat, hogy milyen nehézségek merültek fel a vállalkozásuk indítása során. Mint kiderült, mindhárom vendég a gazdasági válság hatására döntött úgy, hogy elindítják

Mit szeretnének elérni, és mit elkerülni?

Molnár Anita elmesélte, hogy ő eleinte úgy vélte, hogy számára a vállalkozói élet nem lesz vonzó, azonban a különböző kihívásokkal való szembeesés és az azokra nyújtott megoldások olyan sikerélményt nyújtanak számára, amik ösztönzőleg hatnak

rá. Dr. Gálosi Gyula a vendéglátóiparban a vendégek által kapott visszajelzésekből meríti az erejét. Elmesélte, hogy az ő vállalkozásában a világvárvány okozta bizonytalanság során ébredt rá arra, hogy nem csak arra kell koncentrálni, hogy mit szeretne elérni, hanem azt is figyelembe kell venni, hogy mit szeretnének elkerülni. Őze Péter hasonló mélypontokról mesélt, ugyanis a Maurer Gép Kft. működését nagyban befolyásolják a külső gazdasági tényezők, ezért az állandó változás ráébresztette arra, hogy minden eshetőségre fel kell készülni, és válságterveket is kell készíteni olyan helyzetekre is, amikről nem is gondolnánk, hogy be fog következni.

Keressék az üzleti kapcsolatokat!

Mindhárom vendég egyetértett abban, hogy az üzleti kapcsolatok és üzleti közösségek elengedhetetlenek a vállalkozás sikeres működésében. Azt tanácsolják, hogy minden olyan lehetőséget érdemes megragadni, ahol további vállalkozásokat lehet megismerni, hiszen sosem le-

JOGSZABÁLYFIGYELO

Elérhető a megújult Adónaptár az Ügyfélportálon

A Nemzeti Adó- és Vámhivatal (NAV) **Ügyfélportál felületén elérhetővé vált a megújult Adónaptár.**

Az Adónaptár aktuális határidő-köve-
tő szolgáltatással segíti a vállalkozásokat az adóügyintézésben. Az újításnak köszönhetően automatikusan megjeleníti, és más naptáralkalmazásokba is betölti az adózási teendőket.

Az Adónaptár az Ügyfélportálon történő bejelentkezést követően érhető el, mely minden megnyitáskor automatikusan frissül, így minden információról, bevallási határidőkről és kötelezettségekről tájékoztatást kapnak az ügyfelek.

HIPA 2026 – közeleg a május végi határidő

A 2025. adóévre vonatkozó helyi iparüzési adó (HIPA) bevallásának és elszámolásának határideje 2026. május 31. Az általános szabályok szerint és a KIVA-alany vállalkozások esetében a bevallás benyújtása, az előlegek és a végleges adó elszámolása, valamint a 2026-os adózási módról szóló nyilatkozat megtétele kötelező. Az egyszerűsített (sávós) adózás esetében azonban minden esetet külön kell vizsgálni. Az általános és KIVA adózóknál május 31-éig rendezni kell az előlegek és a végleges adó különbözetét. Sávós adózás esetén nincs klasszikus előlegfizetés, jellemzően egy összegben történik az éves adó megfizetése.

Egyszerűsödik az ESG adatszolgáltatás

A Szabályozott Tevékenységek Felügyeleti Hatósága (SZTFH) ESG Igazgatóságának közleménye alapján az ESG törvényben szereplő kérdőív benyújtási kötelezettség módja leegyszerűsödik, így gyorsabbá válik az adatszolgáltatás és kevesebb adminisztrációval kell számolnia a cégeknek. A szabályozás célja, hogy a vállalkozások adminisztratív terheit csökkentse, ugyanakkor egy modern, hatékonyabb adatszolgáltatási rendszert hozzon



létre. A határidő változatlan marad, az újdonság elsősorban a benyújtás módjában mutatkozik: az ESG kérdőívek adatait most már strukturált JSON formátumban, egységes és könnyen feldolgozható módon is át lehet adni



Bővülnek a kvk-k jogai, szigorodnak a jótállási szabályok – mire kell figyelni 2026-ban?

2026-ban átfogó fogyasztóvédelmi jogszabály-változások lépnek hatályba, amelyek közvetlenül érintik a webáruházakat és a tartós fogyasztási cikkek értékesítő vállalkozásokat. Különösen fontos újdonság, hogy a mikro-, kis- és középvállalkozások bizonyos feltételek mellett a korábban kizárólag fogyasztók számára biztosított kötelező jótállási jogokat is érvényesíthetik. Három munkanapon belüli meghibásodás esetén a vállalkozás – hasonlóan a fogyasztókhoz – csereigényt érvényesíthet, amelyet az eladónak 8 napon belül teljesítenie kell, továbbá változnak a jótállási jegyre vonatkozó előírások is.

Változások a reprezentációs juttatások adózásában

A reprezentációs juttatások adózása 2026-tól jelentősen megváltozott. Az új rendelkezések alapján a kifizető nem terheli személyi jövedelemadó és szociális hozzájárulási adó abban az esetben, ha a reprezentáció vendéglátás formájában, étteremben vagy cukrászdában valósul meg. Az adómentesség feltételei: a juttatás valódi üzleti, szakmai vagy hivatali célhoz kapcsolódik, az étkezés étteremben vagy cukrászdában, helyben történő fogyasztással valósuljon meg, az elszámolt összeg ne haladja meg az éves bevétel 1%-át, legfeljebb 100 millió forintig.

Tájékoztató élelmiszeripari vállalkozások számára az AOECS gluténmentes tanúsítási rendszeréről

Az Európai Cöliákia Egyesületek Szövetsége (AOECS) által működtetett

gluténmentes tanúsítási rendszer és az „Áthúzott Gabona” szimbólum használata fontos piaci előnyt jelenthet azon élelmiszeripari vállalkozások számára, amelyek gluténmentes termékeket állítanak elő, vagy ilyen termékekkel kívánják megjelenni a piacon.

Az EU 828/2014 rendeletéhez igazodva gluténmentes jelölés olyan élelmiszereken használható, amelynek gluténtartalma legfeljebb 20 mg/kg.

Az AOECS szabvány ezen túl részletes technikai és élelmiszerbiztonsági követelményeket fogalmaz meg a gyártási, csomagolási és tárolási folyamatokra.

A licenccím országonként eltérő, a rendszerhez való csatlakozás elsősorban azoknak a vállalkozásoknak lehet előnyös, amelyek több gluténmentes termékkel vannak jelen a piacon.

A reklámadó mértéke továbbra is 0 százalék marad

A 2026. április 23-án megjelent 87/2026. (IV. 23.) kormányrendelet értelmében a reklámadó mértéke 2026. június 30. napját követően is 0 százalék marad. Fontos kiemelni, hogy ez kizárólag átmeneti könnyítés. A vállalkozásoknak ezért javasolt folyamatosan nyomon követni a jogszabályi változásokat, üzleti és pénzügyi tervezésük során számolni az esetleges jövőbeni adóterhekkel, felkészülni arra, hogy a reklámadó akár rövid időn belül ismét napirendre kerülhet.

Bevallás előtt javasolt ellenőrizni az ügyvezetők TB-minősítését

Sok magyar vállalkozásnál a tulajdonos maga látja el az ügyvezetői feladatokat, gyakran díjazás nélkül. Ez azonban társadalombiztosítási szempontból nem jelent automatikus járulékmentességet.

Munkaviszony esetén a társadalombiztosítási és járulékfizetési szabályokat a munkaviszonyra vonatkozó általános előírások szerint kell alkalmazni. Megbízási jogviszonynál összetettebb a helyzet, különösen akkor, ha az ügyvezető egyben a társaság tagja is. Ilyenkor azt is vizsgálni kell, hogy az ügyvezetés mellett végez-e személyes közreműködést a társaság tevékenységében.

Bevallás előtt javasolt ellenőrizni: az ügyvezető jogviszonyát, a személyes közreműködés meglétét, a megbízási díj összegét és biztosítási hatását, a heti 36 órás munkaviszonyt, nappali tagozatos tanulmányokat vagy nyugdíjas státuszt, a NAV-bejelentéseket és a havi bevallási kódokat.



Információk munkajogi és képzésszervezési kérdésekről

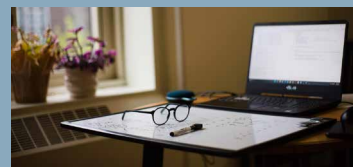
TANÉV végi tudnivalók

A végzős tanulók számára a tanítási év véget ért (április 30. volt az utolsó tanítási nap), a technikumok 12. évfolyamán tanulókat az érettségi időszak kérdései is érintették, majd rövidesen eljön a nyári

szünet, benne az egybefüggő szakmai gyakorlatok. Mindezzel kapcsolatban számos munkajogi, képzésszervezési kérdés merülhet fel, amire fontos, hogy tudjuk a válaszokat. Ezért készítettünk egy

összeállítást, mely bővebben kamaránk weboldalán s szakképzési híreink között **megtalálható.**

A projekt a Kulturális és Innovációs Minisztérium finanszírozásában valósul meg a



Nemzeti Foglalkoztatási Alap képzési alaprészt terhére, a projekt és a Közreműködői szerződés száma: NFA-KA-KIM-5/2025/TK/05.

Kérje duális képzési tanácsadója segítségét

Igazolás kell a SIKERDÍJHOZ!

A duális képzőhelyeknek továbbra is szüksége van a vizsgaközpontoktól egy igazolásra a sikeres vizsgáról a sikerdíj igényléséhez, mivel a KRÉTA-ból letölthető sikerdíj-igazolás elektronikus hitelessége a mai napig nem megoldott, emiatt ezeket a NAV továbbra sem fogadja el megalapozó dokumentumként önmagában.

Az MKIK kérésére az NSZFH is megerősítette, hogy a sikerdíj-igazolásokkal kapcsolatban továbbra is az eddigi eljárásrend alkalmazandó. Mivel a KRÉTA-ból letölthető

elszámolása természetesen nem a vizsgaközpont feladata.

A sikerdíj-jogosultság többi feltételének meglétét a duális képzőhelynek magának kell tudnia igazolni a NAV felé [Szocho tv. 17/A. § (1) b) „- ha a tanuló, illetve a képzésben részt vevő személy sikeres szakmai vizsgát tett - az Szkt. 83. § (2) bekezdés a) pontja szerint megkötött és legalább hat hónapos egybefüggő időtartamban fennálló szakképzési munkaszerződésre tekintettel az a) pont alapján jogszerűen igénybe vett adókedvezmény hús százalékának megfelelő összeg”].

Az e-hiteles sikerdíj-igazolással kapcsolatban a KRÉTA fejlesztői oldal dolgozik a megoldáson, de sajnos még nem látható, hogy mikorra valósul meg, a fejlesztés összetettsége miatt.

Ha a témával kapcsolatban duális képzőhelyként kérdése van, vagy problémába ütközik, keresse duális képzési tanácsadóját a területi kamaránál! **Tanácsadókeresőnkben** a település alapján megtalálja az Ön tanácsadóját.

(Forrás: <https://dualis.mkik.hu/>)

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

KRÉTA Duális képzés modul	
DUÁLIS KÉPZÉSI ADATOK	TANULÓI ADATOK
Duális képzőhelyek	Duális tanulók
Helyszínek	Duális csoportok
Sikerdíj-lekérdezés	Szakképzési munkaszerződés
Duális dokumentumok	

igazolás önálló elektronikus hitelesítése jelenleg még technikai okok miatt nem megoldott, továbbra is szükséges, hogy a KRÉTA-ból letölthető sikerdíj-igazolás mellett a duális képzőhely rendelkezzen a sikeres vizsgáról szóló, hiteles igazolással is.

Fontos, hogy a duális képzőhely csak a sikeres vizsgáról kérhet igazolást a vizsgaközponttól, nem a sikerdíjra való jogosultságról. A vizsgaközpontok csak az érintett szakmát tanulók sikeres szakmai vizsgájáról állíthatnak ki igazolást, a sikerdíjra való jogosultság megállapítása és

VÁRJUK KAMARAI GYAKORLATI OKTATÓ KÉPZÉSÜNKRE

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

TOVÁBBI INFORMÁCIÓ:

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

A projekt a Kulturális és Innovációs Minisztérium finanszírozásában valósul meg a Nemzeti Foglalkoztatási Alap képzési alaprészt 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 §-aiban meghatározott nyilvántartási számmal rendelkező intézmény.

Felnőttképzési nyilvántartási szám: B/2020/001775



F-GÁZ ÁTKÉPZÉS INDUL AZ IPARKAMARÁBAN

A CSONGRÁD-CSANÁDI KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA DMG OKTATÁSI NKFT.-JE A KLÍMAVÉDELMI HATÓSÁGGAL EGYÜTTMŰKÖDVE ÁTKÉPZÉST SZERVEZ A MÁR F-GÁZ JOGOSULTSÁGGAL RENDELKEZŐ SZAKEMBEREK SZÁMÁRA.

JELENTKEZÉSI HATÁRIDŐ: MÁJUS 22.

BOKA.ZITA@CSKIK.HU | WWW.CSKIK.HU



Pályorientációs programok tavasszal is A pályaválasztásban is segítenek az ÜZEMLÁTOGATÁSOK

Folytatva a kamara pályorientációs programjait, május közepéig hét cég- illetve üzemlátogatást sikerült megszervezni a program-sorozathoz kapcsolódó iskolák diákcsoportjainak.

A cég-, illetve üzemlátogatások során a diákok valós környezetben láthatják a munkafolyamatokat, betekinhetnek egy-egy gazdasági társaság mindennapi életébe. A szakképzés ágazatait, illetve szakmáit bemutató pályorientációs események nagymértékben befolyásolhatják a tanulók pályaválasztási döntését. Ennek érdekében szeretnénk minél több gazdasági társaságot, vállalkozást, céget bevonni a kamara pályorientációt segítő tevékenységébe.

A programban május közepéig az informatikai és távközlési, a vízügyi, a fa- és bútortipari, a kereskedelem és logisztika, valamint a turizmus-vendéglátás ágazatot sikerült bemutatni a fiataloknak. A diákokat a General Electric Healthcare Magyarország, az EPAM Systems Kft., az Alfa Rehabilitációs Nonprofit Kft., a Szegedi Vízmű Zrt., a Hansa-Kontakt Kft., az ART Hotel Szeged, a Hunguest Hotel Szeged,



valamint a Napfényfürdő Aquapolis Szeged fogadta.

A sikeres pályaválasztás feltételei közé tartozik, hogy a tanulók a céglátogatások kapcsán tájékozódjanak, közösen gondolkodjanak, tudatosan keressenek középiskolát. Ennek érdekében célunk, hogy a szakképzéssel kapcsolatos ismeretek minél több diákhoz és pedagógushoz eljussanak. Ennek érdekében a céglátogatások keretében a kamara pályorientációs tanácsadója minden esetben tájékoztatást nyújt a



középfokú oktatási intézményekről, az általuk kínált szakokról és szakmákról, az egyes iskolatípusok előnyeiről, hátrányairól, az ágazati szakképzésről.

A céglátogatások mellett a pályorientációs napok is rendre sorra kerülnek az általános iskolákban. A Zrínyi Ilona Általános Iskola valamint a Csengelei Általános Iskola pályorientációs programjainak szervezésében kértek a kamara segítségét, szakképzési tájékoztató és interaktív foglalkozás megtartására, valamint céglátogatás szervezésére. Az interaktív játékos módszerek legalább olyan fontosak, mint a kamarai prezentáció, amely segíti a fiatalokat önmaguk megismerésében, érdeklődési irányaik feltárásában. A pályorientációs napok osztályfőnöki óráin az egyik leghatékonyabb eszköz „Az én utam” pályorientációs társasjáték, amely a döntéshozatalban és a stratégiai gondolkodásban támogatja a fiatalokat. A gyerekek örömmel fogadják a kötetlen beszélgetéseket is a jövőképekről, valamint a lehetséges karrier- utak meghatározásáról.

NFA-KA-KIM-5/2025/TK/05.

Befejeződtek a térségi robotika foglalkozások

Nemcsak technikai tudásban, kreativitásban, hanem csapatmunkában is fejlődtek



Lezárultak a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara által szervezett robotikaszakkörök Hódmezővásárhelyen és Csongrádon. A programban összesen 24 általános iskolás diák vett részt, és hat héten keresztül, heti két alkalommal ismerkedhettek meg a robotika és programozás alapjaival. A LEGO SPIKE készletekkel végzett gyakorlati feladatok nemcsak a technikai tudást, hanem a kreativitást és a csapatmunkát is fejlesztették. A szakkörök zárásaként a gyerekek bemutatták saját robotprojektjeiket a szülők és pedagógusok előtt. A rendezvénysorozat nagy sikert aratott, a résztvevők és szülők is pozitívan értékelték a kezdeményezést.

A kamara ősszel is tervezi a program folytatását a térségben.

Mit és hogyan SZÁMOLJANAK a duális képzőhelyek?

Az elmúlt években a jogalkotóval és a NAV-val folytatott egyeztetések eredményeként kialakult az a szakmai álláspont, amelyet a duális képzési tanácsadói hálózat tagjai eddig is kommunikáltak.

Közléteszünk most a témáról a duális képzőhelyek számára közvetlenül is hozzáférhető, **részletes tájékoztatót**, amelyből választ kapnak arra, hogy

- a különböző jogviszonyok esetén hány órát számolhatnak el legfeljebb a szocho-kedvezmény bevételek a duális képzőhelyek, összevetve a képzési programban, illetve a felnőttképzési szerződésben rögzített óraszámmal,

- hogyan számolható ki felnőttképzési jogviszony esetén az időarányosan járó szabadság, illetve a szakképzési munkaszerződésben rögzítendő heti munkaidő mértéke,
- hogyan kell (kell-e) a szabadságot a KRÉTA-ban rögzíteni.

A felnőttképzési jogviszonyban, tanévtől független munkarendben megszervezett szakirányú oktatás esetén kötetlen szakképzési munkaszerződés munkaidejének, időarányos szabadságának kiszámításához segítségül letölthető „munkaügyi kalkulátorokat” (I. és II.) is találunk a *Szakmai anyagok* menüpontban, a *Letölthető dokumentumok/Szakmai anyagok* között.

Forrás: <https://dualis.mkik.hu/>

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



Kiegészítő információk a szocho-kedvezmény BEVALLÁSÁHOZ

2026 januárjától a NAV jelentősen átalakította a szakirányú oktatás adókedvezményéhez szükséges bevallási nyomtatványt. Amellett, hogy a NAV [kitöltési útmutatója](#) informatív és részletes, számos példával, merültek fel kérdések. Ezekkel kapcsolatban szeretnénk néhány információra felhívni a duális képzőhelyek figyelmét.

A jogosultsági szabályok nem változtak, a szocho-kedvezmény továbbra is a ténylegesen a képzőhelyen töltött munkaidő, a szabadság, és a duális képzőhelyen töltendő időt érintő betegszabadság után jár, a munkaórák arányában.

A legfontosabb változás, hogy 2026-tól a szocho-kedvezményt a '08M11-es lapon, tanulónként, illetve képzésben részt vevő személyenként külön kell bevallani, a kedvezmény összege egyenként kerül megállapításra.

A [tájékoztató](#) elérhető a *Szakmai anyagok* fülön, a *Letölthető dokumentumok/Tájékoztató* anyagok között betallózva is.

Forrás: <https://dualis.mkik.hu/>

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



VILLAMOS BIZTONSÁGI FELÜLVIZSGÁLÓ KÉPZÉS ÉS TOVÁBBKÉPZÉS

A CSONGRÁD-CSANÁDI KERESKEDELMI ÉS
IPARKAMARA SZERVEZÉSÉBEN

2026. ŐSZ – SZEGED

További részletek: www.cskik.hu

Felnőttképzési nyilvántartási szám: B/2020/001775,
Hatósági engedélyszám: BP/0102/1846-1/2023

Felnőttképzési nyilvántartási szám: B/2020/000338

TŰZVÉDELMI SZAKVIZSGA A KAMARÁNÁL



1-ES SZAKÁG



Képzés típusa:
Hatósági képzés, mely hatósági vizsgálóval zárul. A távoktatást 3 óra konzultáció és vizsga követi.

Képzés időpontja:
MÁJUS 22., PÉNTEK

Képzés helyszíne:
KAMARAI SZÉKHÁZ

TOVÁBBI INFORMÁCIÓ:
felnottkepzes@cskik.hu





FORRÁST KERES FEJLESZTÉSI TERVEI MEGVALÓSÍTÁSÁHOZ?

A CSONGRÁD-CSANÁDI KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA SEGÍT!

Kamarai Pénzügyi Alapok

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

Széchenyi Kártya Program

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

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

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



További részletek: a www.cskik.hu oldalon a Gazdaság- és vállalkozásfejlesztés menüpontban



Vernyik Tibor kapta idén a térségi oklevelet

Üzleti est MAKÓN

Kamarai Üzleti Estet szervezett a CSKIK Makói Térségi Szervezete április 24-én, a Gábli Étteremben. A program első felében a vezetői képességek fejlesztéséről és a makói térség munkaerő-piaci helyzetéről tartott előadást *Kulcsár Krisztián*, a HSA Group Zrt. irodavezetője és *Kazi Péter*, a Szegedi Coach Közösség trénera.

Az eseményen *Gergely Gábor*, a kamara makói térség szervezetének elnöke térségi elismerő oklevelet adott át, amelyet idén *Vernyik Tibor*, a Makói Mozaik tulajdonosa kapta.

Vernyik Tibor vállalkozását azzal a céllal indította, hogy a kreativitást, a minőségi kivitelezést és az ügyfélközpontú szemléletet ötvözve nyújtson magas



Vernyik Tibornak Gergely Gábor adta át az elismerést.

színvonalú szolgáltatásokat a nyomtatás, a reklámdekoráció és az ajándéktárgyak területén. Az évek során a Makói Mozaik nemcsak egy vállalkozás lett, hanem stabil pont a helyi közösségben.

A szakmai programot és a díjátadót borvacsora kísérte, a részt vevő vállalkozók *Andrés Iniesta* világhírű spanyol labdarúgó borválogatásából kóstolhattak meg különböző tételeket, miközben *Beke Erika* Spanyolországban élő és dolgozó üzletasszony betekintést nyújtott a spanyol gazdasági, gasztronómia és kulturális életbe a megjelent térségi vállalkozók számára. A finom katalán falatokról az estnek otthont adó Gábli Étterem gondoskodott.

Híres asztalosművész a FAIPARI Szakmai Napon

A kamara szakmai támogatásával második alkalommal rendezte meg a Faipari Szakmai Napot a Szegedi SZC József Attila Általános Iskola és Szakképző Iskola Balatoni utcai telephelyén. A rendezvény célja ezúttal is a faipari szakmák népszerűsítése, valamint a diákok, szakemberek és vállalkozások közötti kapcsolatok erősítése volt.

A program során a résztvevők szakmai előadásokat, bemutatókat és gyakorlati foglalkozásokat is megtekinthettek. A szakmai nap különlegessége, hogy a régióban egyedülálló fórumként hozza össze az asztalos és kárpitos szakma szereplőit, lehetőséget teremtve a tapasztalatcserére és az együttműködések kialakítására.



Az idei eseményen többek között a Scabello előadása mutatta be a fa szerepét a színházi díszletek világában, míg az OKFT saját fejlesztésű, digitalizált bútorelem-gyártási megoldásait ismertette meg az érdeklődőkkel.

A szakmai nap kiemelt vendége *Rostás Árpád* asztalosművész és restaurátor volt, aki nemzetközileg elismert munkásságáról és különleges restauratori projektjeiről mesélt a diákoknak és szakmabelieknek. A híres szakember többek között a Versailles-i kastély, a Louvre, az Országház, valamint a Notre-Dame helyreállítási munkálataiban is részt vett.



Rostás Árpád munkában. Fotó: Facebook



PÁLYÁZATFIGYELŐ

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

- nagyvállalat esetén 150 millió Ft

Támogatás intenzitása: A képzési költségekre igényelhető támogatás intenzitása vállalkozásmérettől függetlenül 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 (kétségfejlesztő) és nyelvi képzések. A támogatás keretében elszámolható a képzési költség, a kieső munkaidőre jutó bértámogatás, valamint mikro- és kisvállalkozásoknál szakmai megvalósítói költség.

Az aktuális, negyedik meghirdetési szakaszban a **kérelem benyújtására nyitva álló határidő 2026. május 31. napjáig** meghosszabbításra kerül!

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

Munkáltatók egészségügyi tudatosságának fejlesztése – GINOP Plusz-3.2.6-25-2025-00001

A pályázatok benyújtására 2026. május 4-étől 2026. június 5-éig van lehetőség.

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 egészségtudatos-

ságának 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 technológiák alkalmazására vonatkozó energiahatékonysági beruházásokat is. A Hitelprogram célja a mikro-, kis- és középvállalkozások olyan beruházásainak a támogatása, ahol a vállalkozások rövid- és középtávon bevételt termelő, megtérülő technológiákba fektetnek be.

A **forgóeszköz-finanszírozási részt („B” hitelcél)** a kiemelt érdeklődés okozta keretkimerülés miatt 2026. ja-



nuár 15-én felfüggesztették, így ebből a keretből újabb igények befogadására jelenleg nincs lehetőség.

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% / év.

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

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

Kölcsön típusa: Éven túli lejáratú beruházási típusú hitel vissza nem térítendő támogatással egy műveletben kombinálva.

A konstrukció célja a nagyon alacsony és alacsony digitális intenzitással rendelkező mikro-, kis- és középvállalkozások versenyképességének javítása a digitális transzformáció, azon belül a piacon elérhető alap- és emelt szintű digitális megoldások bevezetésének és működtetésének támogatásával.

Támogatás mértéke: 90% (melyből akár 45% vissza nem térítendő támogatás, 45% kamatmentes hitel)

Saját forrás mértéke: 10%

Igényelhető összeg: minimum 3 millió Forint – maximum 20 millió Forint, melynek maximum 50%-a igényelhető vissza nem térítendő támogatásként.

A támogatás digitális fejlesztésekre fordítható, például:

- vállalatirányítási rendszerek (ERP) bevezetése
- ügyfélkezelő rendszerek (CRM)
- webáruház és e-kereskedelmi fejlesztések
- felhőalapú szolgáltatások
- kiberbiztonsági megoldások

Beadási határidő: 2027. június 30.

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

Az EUREKA programban való magyar részvétel támogatása (2025-1.2.2-EUREKA)

A 2025-1.2.2-EUREKA kódszámú felhívás a magyar vállalkozások és kutatóhelyek nemzetközi kutatás-fejlesztési ➤

➤ együttműködéseit támogatja az EU-REKA program keretében. A pályázat célja, hogy elősegítse a magyar sze-



replők bekapcsolódását nemzetközi K+F projektekbe, valamint ösztönözze az innovatív, piacközelit fejlesztéseket.

A felhívás vissza nem térítendő támogatást biztosít kutatás-fejlesztési projektekhez, különösen alkalmazott kutatási és kísérleti fejlesztési tevékenységekhez.

Projektenként igényelhető támogatás: 20–70 millió Ft, a teljes keretösszeg: 450 millió Ft.

A pályázat folyamatos benyújtású,

több értékelési szakasszal. A következő benyújtási határidő: **2026. július 15.**

Fontos feltétel, hogy a pályázó már részt vegyen egy jóváhagyott nemzetközi EUREKA projektben partnerként vagy konzorciumvezetőként.

A támogatás olyan nemzetközi K+F projektekhez kapcsolódik, amelyek:

- új termék, technológia vagy szolgáltatás fejlesztését célozzák,
- piacközelit, innovációs eredményeket hoznak,
- nemzetközi együttműködésben valósulnak meg,
- prototípus vagy kísérleti fejlesztési fázisban vannak.

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

AloD OC #1 – Magánszektor (AI-megoldások integrációja, tesztelése és piaci bevezetése)

Az AloD OC #1 felhívás az AI-on-Demand (AloD) európai kezdeményezés keretében a mesterséges intelligencia megoldások gyakorlati bevezetését és piaci hasznosítását támogatja, kifejezetten magánszektorbeli szereplők számára.

Pályázat megnyitása: 2026. április 9.

Határidő: 2026. június 8.

Program időtartama: 2026. szeptember 1. – 2027. április 30. (8 hónap)

Célcsoport: Start-upok, kkv-k, kutatószervezetek az EU tagállamaiból és a Digitális Európa Programhoz társult országokból.

Pályázati struktúra és finanszírozás:

A pályázat egy háromszakaszos folyamat (three-stage funnel), amelyben AI-szolgáltatók (AI Providers) és AI-alkalmazók (AI Adopters) konzorciumai is részt vehetnek.

• 1. szakasz: Pitch & Select (Adatlap + üzleti terv): Akár 50 pályázó kiválasztása, akik egyenként €5,000 támogatást kapnak a üzleti terv finomítására.

• 2. szakasz: Integráció (Platformba illesztés): 20 projekt kiválasztása, technikai integráció az AloD platformba, mentorálás és bétatesztelés. Támogatás: €35,000/projekt.

• 3. szakasz: Bevezetés (Real-world deployment): 10 konzorcium kiválasztása (szolgáltató + alkalmazó) valós környezeti tesztelésre. Támogatás: €20,000 a szolgáltatónak + €15,000 az alkalmazónak.

Összesen elnyerhető támogatás AI-szolgáltatóknak: €60,000.

Bővebb információ: https://www.aiodp.ai/open_calls/

További pályázati lehetőségekről [honlapunkon](#) tájékozódhat.



AZ EPR, A TERMÉKDÍJ, ÉS A PPWR AKTUÁLIS SZABÁLYAI

JÚNIUS 3.,
10:00 – 13:00

CSKIK SZÉKHÁZ
SZEGED, PÁRIZSI KRT. 8-12.

A RENDEZVÉNY TÉMÁJA:

A résztvevők tájékoztatást kaphatnak az EPR, a termékdíj kötelezettségekkel kapcsolatos rendelkezésekről, aktualitásokról. Kapcsolódó témakörként előadónk érinteni fogja a PPWR 2026. augusztus 12-től alkalmazandó rendelkezéseivel kapcsolatos tudnivalókat. is.

KIKET ÉRINT?

Az előadás minden olyan vállalkozást érint, amely körforgásos termékáramokkal dolgozik. Például csomagolásokkal, elektronikai eszközökkel, egyszer használatos műanyagtermékekkel stb.

RÉSZVÉTELI DÍJ:

- **CSKIK** (hátralékkal nem rendelkező) **önkéntes kamarai tagjai** számára **ingyenes**
- kamarai regisztráltak, egyéb szervezetek és résztvevők számára: **4.000 Ft + ÁFA/fő**

RÉSZLETEK ÉS JELENTKEZÉS: CSKIK.HU/ESEMENY



IDŐPONT:
JÚNIUS 5., 9:00

HELYSZÍN:
CSKIK SZÉKHÁZ

RÉSZLETEK:
CSKIK.HU



XVII. NEMZETKÖZI ÉPÍTÉSÜGYI KONFERENCIA

A Csongrád-Csanád Vármegyei Mérnöki Kamara a Csongrád-Csanád Vármegyei Építész Kamarával, a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamarával, az Enterprise Europe Network Dél-alföldi Regionális Irodájával és a Dél-Alföldi Urbanisztikai Egyesülettel együttműködve rendezi meg a XVII. Nemzetközi Építésügyi Konferenciát, melynek témája:

BIM, DIGITALIZÁCIÓ ÉS MESTERSÉGES INTELLIGENCIA A TERVEZÉSI ÉS KIVITELEZÉSI GYAKORLATBAN

A konferencia célja, hogy szakmai előadások keretében:

- áttekintést adjon a BIM és MI aktuális helyzetéről,
- bemutassa a szabályozási környezetet és várható irányokat,
- közös értelmezési keretet adjon a BIM alapfogalmainra,
- gyakorlati példákön keresztül bemutassa a használható megoldásokat,
- elváltassa a valós szakmai alkalmazásokat a túlzó várakozásoktól.



ÖTLETTŐL a megvalósításig

Tréning női vállalkozóknak



Sokan ösztönből indítunk vállalkozást, pedig tudatosan szükséges építkezni – hívta fel a figyelmet *Novákné Halász Hanna* marketing közgazdász a női vezetők, vállalkozók számára szervezett tréningen május 13-án. Az ötlettől a megvalósításig című tréning a hatékonyság és jövedelmezőség növelését helyezte a középpontba.

A tréner a gyakorlatban is megtapasztalt tudását adta át a résztvevőknek, akiknek ráirányította a figyelmét arra is, hogy a sikeres vállalkozáshoz rendkívül fontos az önbizalom, és az, hogy ismerjék magukat annyira, hogy tudják, képesek-e felépíteni egy vállalkozást. Emellett szükséges

a tudás a vállalkozás építéséhez és folyamatos fejlesztéséhez, és persze a befektetett munka minősége és mennyisége sem elhanyagolható a siker érdekében. *Balogh Levente* ismert üzletembert idézve azt mondta, kanapén fekvve nem lehet sikeres vállalkozást csinálni.

Kitért a több lábbon állásra is, hiszen ő a 80/20-as szabály követője, ami azt jelenti, hogy az idő és az energia jelentős részét arra a munkára kell fordítani, ami a bevétel 80 százalékát adja.

Az esemény a 2025-2026 évi, NGM_SZERZ/430-3/2025_465/CSKIK/1 számú Vállalkozásfejlesztési projekt támogatásával valósult meg.

A RÉSZVÉTEL INGYENES, DE REGISZTRÁCIÓHOZ KÖTÖTT!

LEAN



VFP Vállalkozásfejlesztési Projekt

LEAN VÁLLALATIRÁNYÍTÁSI TRÉNING A TOYOTA MÓDSZERE ALAPJÁN

A Toyota Production System(TPS) vagy másnéven Lean vállalatirányítási és gyártási rendszer eredménye látványos üzleti siker lett, globális piacvezető pozícióba segítve a Toyotát. Éppen ezért a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara következő ingyenes tréningjén a világ vezető autógyártója által létrehozott vállalatirányítási és gyártási rendszerbe nyújtunk betekintést.

KIKNEK AJÁNLJUK?

- ☑ KKV vezetőknek,
- ☑ ügyvezetőknek,
- ☑ termelési és operációs vezetőknek,
- ☑ az ipari, gyártó és műszaki területen működő vállalkozások döntéshozóinak.



Tréner: Károlyi László,
a Legrand Magyarország Zrt. volt vezérigazgatója

 **JÚNIUS 4., 9:00**

 **KAMARAI SZÉKHÁZ**



RÉSZLETEK ÉS JELENTKEZÉS:
[CSKIK.HU/ESEMENY](https://cskik.hu/eSEMENY)

Az esemény a 2025-2026 évi, NGM_SZERZ/430-3/2025 számú Vállalkozásfejlesztési projekt támogatásával valósul meg.

Újraindult a kamara számviteli klubja K3 Klub néven

A ChatGPT és a PrivaCell alkalmazásával kezdtek

Újraindította kamaránk a korábbi számviteli klubját Kamarai Könyvelői Közösség = K3 Klub néven, melynek vezetője *Ficsór Mónika*, a hódmezvásárhelyi Ró Könyvelőiroda ügyvezetője lett. A klub fő célkitűzése a szakmai közösségépítés, valamint a jogszabályi környezet változásainak megismerése, ezáltal a vállalkozókat felkészült könyvelők tudják támogatni.

A szakmai klub első találkozóját április 23-án tartották a kamarában, ahol *Ficsór Mónika* bevezető gondolatai után a résztvevők

dr. Nagy Balázs, a Szegedi Tudományegyetem tudományos munkatársa tartott gyakorlatorientált előadást

arról, hogyan lehet gyorsabban és hatékonyabban dolgozni a ChatGPT és a PrivaCell alkalmazásával.



Május 17-én: Hogyan építsünk adatbázist?

A következő klubrendezvény május 27-én, 13 órakor lesz, ahol személyes és online részvételre is van lehetőség. A rendezvény fő témája Hogyan építsünk könyvelőként adatbázist, hogy kiszolgáljuk az ügyfeleinket?

Végül *Sütő Evelin*, a Ró Könyvelőiroda képviselőjében ismertette a PrivaCell szoftvert, amely egy forradalmi megoldás a könyvelők számára.

A klub következő eseményein a résztvevők tájékoztatást kaphatnak többek közt az ÁNYK kivezetéséről, valamint az eÁFÁt érintő változásokról is

A Klub bemutatkozó videója kamaránk YouTube-csatornáján érhető el.

enterprise europe network

Szeretne külföldi üzleti partnereket találni?

Vegye igénybe az Enterprise Europe Network díjmentes szolgáltatásait!

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

Adatbázisunkban több mint 5700 nemzetközi üzleti ajánlatot találhat.

Kiemelt ajánlataink:

KERESKEDELMII PARTNERKERESÉSEK

Faipar, fa- és bútortermékek, lakberendezés

Egy, gyermekek számára készült játszóbútorok és moduláris babakocsi tervezésével foglalkozó belga kkv EU-n belüli gyártópartnert keres fa- és MDF-termékek előállítására. A vállalat beszállítói megállapodás keretében kér gyártási szolgáltatásokat annak érdekében, hogy biztosítsa a folyamatos minőséget és a bővülő termékkínálat skálázhatóságát. (BRBE20260429015)

Élelmiszeripari, mezőgazdasági termékek

Egy tejiparban tevékenykedő dán vállalat európai partnert keres UHT csokoládés tej gyártására, különböző méretű kartondobozos kiserelésben, elsősorban skandináv, valamint potenciálisan más észak-európai piacokra. A cég már rendelkezik több vásárlóval, akik készek megvásárolni a termékeket.

A becsült gyártási volumen két különböző csomagolási méret esetén:

1. év: 1000 tonna
2. év: 1600 tonna

Potenciálisan ennél magasabb mennyiség is elképzelhető. (BRDK20260407032)

Csomagolótechnika, csomagológépek

Egy lengyel kozmetikai vállalat laboratóriumi vagy kutatási partnert keres olaj- és alkoholalapú termékek csomagolásának fejlett szívárgásvizsgálatához.

A cél a valós légi szállítási körü-

ÜZLETI AJÁNLATOK – 2026. május

mények – változó nyomás és hőmérséklet – szimulálása a szívárgási kockázatok felmérése érdekében. A hagyományos vákuumtesztelés nem elegendő; ciklikus nyomásvizsgálati módszerekre van szükség. Előnyben részesített szabványok: ASTM D6653, ISTA 3A, ISTA 6. (BRPL20260416007)

Orvosi, gyógyászati termékek, eszközök

Egy rehabilitációs technológiákra szakosodott portugál vállalat ergonomikus textil kialakítású biztonsági hevedereket gyártókat keresi, amelyeket a vállalat által fejlesztett fizikai rehabilitációs eszközbe kíván integrálni. A cég beszállítói megállapodás keretében szeretne együttműködést kialakítani. (BRPT20260416016)

Fémipari termékek, fémfeldolgozás, gépipar

Egy, az Auvergne-Rhône-Alpes régióban működő francia vállalat, amely kültéri állattartó menedékek gyártására specializálódott, európai gyártópartnereket keres ívelt, hullámosított fémlemez előállítására. A kiválasztott európai gyártó beszállítói megállapodás keretében biztosítaná a francia vállalat számára szükséges hullámosított paneleket. (BRFR20260403004)

Egyéb

Egy dán, alapító által vezetett, nemzetközi piaci jelenléttel rendelkező vállalatcsoport nyereséges, magas növekedési potenciállal rendelkező technológiai, SaaS (software-as-a-service), digitális platform és technológia-alapú cégeket keres többeségi részese-désszerzés vagy teljes felvásárlás céljából, befektetési megállapodás keretében. (BRDK20260429013)

Egy észak-macedóniai vállalat szerződéses gyártási szolgáltatásokat kínál fémalkatrészek és fémszerkezetek előállítására, emellett energetikai megoldásokat fejleszt, például BESS rendszereket és digitális iker alkalmazásokat. A cég hosszú távú együttműködést keres uniós vállalatokkal, kiszervezési vagy műszaki segítségnyújtással kiegészített keres-

kedelmi megállapodás keretében. (BRMK20260504005)

Egy napárrnyékoló rendszerekre és kültéri védelmi megoldásokra szakosodott román vállalat nemzetközi partnereket keres kültéri teraszbútorok és dekorációs elemek beszállítására. A vállalat raktarban, alumíniumból vagy fából készült asztalok, székek, lounge bútorok és dekorációs termékek iránt érdeklődik, amelyek pergola-rendszerekhez is illeszthetők. Az együttműködés beszállítói megállapodások keretében valósulna meg. (BRRO20260429004)

Egy virágkereskedelmi ágazatban tevékenykedő román kkv hosszú távú együttműködési lehetőségeket keres természetes virágokat gyártó és nagykereskedelmi forgalmazó európai partnerekkel annak érdekében, hogy bővítse termékkínálatát és erősítse piaci pozícióját. (BRRO20260429007)

TECHNOLÓGIAI ÉS K+F PARTNERKERESÉSEK

Partnerkeresés egy több forrásból származó megújulóenergia-infrastruktúra kerületi szintű rendszerintegrációjához

Egy SPV (speciális célú társaság) német kezdeményezője tapasztalt energiarendszer-integrátort keres egy több forrásból származó megújulóenergia-rendszer (napenergia, szélenergia, biogáz, tárolás, hidrogén) közös fejlesztésére és tervezésére kerületi szinten egy nagy városfejlesztési projekt keretében Moldovában. Az együttműködés a koncepció és a megvalósíthatósági szakaszban kezdődik, hosszú távú műszaki partnerség vagy közös vállalkozásban való részvétel kilátásba helyezésével. (TRDE20260413017)

Egy, egyetemenk által vezetett, uniós finanszírozású projekt (TECHSIGHT) ipari, állami és innovációs ökoszisztéma-partnereket keres a mélytechnológiai megoldások közös fejlesztésére és valós környezetben történő validálására

A TECHSIGHT egy EU-finanszírozású (EIT HEI Initiative – Horizon Europe) projekt, amelynek célja a mélytechnológiai megoldások közös fejlesztése és validálása az egyetemeken, az ipar és a közzsféra együttműködése révén. A konzorcium olyan partnereket keres, akik valós felhasználási eseteket, kísérleti környezetet és technikai hozzájárulást nyújtanak, valamint a projekt életciklusán túlmutató, hosszú távú együttműködésben vesznek részt. (TRTR20260420007)

Egy törökországi kkv TRL 6-os szintű, helyszíni környezeti szenzorhálózati technológiával konzorciumot keres a HORIZON-CL6-2026-01-BIODIV-05 felhíváshoz, amelyben terepi validációs adatszolgáltatási megoldásokat kínál a biodiverzitás-modellezéshez és az ökoszisztéma-monitoringhoz.

Egy török kkv a ForestGuard nevű precíziós környezeti monitoring-platformját kínálja, amely napelemes IoT szenzorcsomópontokat, eszközön futó edge AI-megoldást és S-sávú műholdas kapcsolatot kombinál, és távoli ökoszisztémákban is telepíthető. A rendszer több mint 30 paramétert monitoroz valós időben, hiperlokális terepi validációs adatokat generálva; a technológiát európai terepi környezetben validálták (TRL 6). A megoldás nemzetközi szabadalommal rendelkezik. A vállalat konzorciumot keres a HORIZON-CL6-2026-01-BIODIV-05 felhíváshoz, amelyben helyszíni monitoring munkacsomagra van szükség. (RDTR20260505001)

VTI-REGENIA: intelligens hibrid rendszer a víz biztonságos regenerálására és újrahasonosítására a borászati vagy agrár-élelmiszeripari ágazatban

A K+F projekt célja egy intelligens zöld-szürke infrastruktúra prototípusának validálása, amely a borászati és agrár-élelmiszeripari szennyvíz fejlett regenerálását szolgálja. A magas tisztítási hatásfok elérésére képes rendszer biztosítja a legszigorúbb víz-újrahasonosítási irányelveknek (Directive (EU) 2024/3019), valamint a környezeti helyreállítási követelményeknek való megfelelést. A rendszer fejlett hibrid kezelési technológiát, SCADA/IoT szenzorokat és mesterséges intelligencián alapuló autonóm vezérlést kombinál. A megoldást egy kísérleti gazdaságban validálják. (RDRES20260505013)



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

Az ajánlatokhoz tartozó cég-adatakkal 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!

Köszöntjük új tagjainkat!

BJ Bőr Vadászruházat Kft. –

Hódmezővásárhely

Coda Arterpartner Kft. –

Szeged

Doze-Bau Kft. – Rösztke

Hanna Instruments

Service Kft. – Szeged

Jenei Épületgépészet Kft. –

Sándorfalva

KMFMT Invest Kft. –

Budapest

Novák Ádám András – Üllés

Party Event Kft. – Szeged

Pördi Antal e.v. – Szatymaz

Sallai Martin Gergely e.v. –

Hódmezővásárhely

Ugray Zoltán Attila – Szeged

Vernyik Tibor István e.v.

– Makó



Szegedi 2. Innovációs Nap

AHOL AZ ÖTLETBŐL ELŐNY SZÜLETIK

Hogyan érdemes belevágni az innovációba? Milyen lehetőségeket kínál a mesterséges intelligencia, a finanszírozás vagy éppen az egyetemi-kutatói háttér egy vállalkozás fejlődéséhez?

A Csongrád Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara és az Enterprise Europe Network-Szeged 2. Innovációs Napján ezekre a kérdésekre keressük a választ szakértők, vállalkozók és innovációs szereplők közreműködésével.



PANELBESZÉLGETÉS

AI mindenkinek
– mindenre –
vagy
mégsem?



ELŐADÁS

Göröngyös úton
a laborból
a piacra:
Dr. Janáky
Csaba



ELŐADÁS

Fejlesztés,
bővülés,
szintlépés –
tőkefinanszírozás



KEREKASZTAL

Hétköznapi
innovációk: egy
asztalnál a
szegedi
innovátor kkv-k



Időpont

JÚNIUS 2. | 09:30



Helyszín

KAMARAI SZÉKHÁZ

TÉGED IS VÁRUNK!

WWW.CSKIK.HU



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 tudnivalókhöz 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, Lánc utca 7.

62/653-742

hmvhely@cskik.hu

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

Péntek: 9:00–12:00

Szentés, Budai Nagy Antal utca 6.

30/388-7429

[szentes@cskik.hu](mailto:szentés@cskik.hu)

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

Péntek: 9:00–12:00

Makó, Deák Ferenc utca 29., fsz. 7.

(bejárát a Pulitzer sétány felől)

30/534-0821

mako@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: tajekoztatás@cskik.hu, 62/554-250/3-as hívószám

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