



A Petőfi Népe melléklete
XX. évfolyam, 4. szám
2026. április 30.

ablak

A BÁCS-KISKUN VÁRMEGYEI KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA KIADVÁNYA

BKMKIK-képviseltek:

► 6500 Baja,
Kossuth Lajos u. 2-4.
Tel./fax: 79/520-400
e-mail: bkmkikbaja@t-online.hu

► 6300 Kalocsa,
Búzapiac tér 10.
Tel./fax: 78/566-220
e-mail: bkmkikkalocsa@t-online.hu

► 6400 Kiskunhalas,
Szilády Áron u. 31.
Tel./fax: 77/528-896
e-mail: bkmkikhalas@t-online.hu

Szakmájuk legjobbjai lettek

BÁCS-KISKUN *Vármegyénk tanulói kiemelkedő eredményeket értek el a Szakma Kiváló Tanulója Versenyen*

„Tanulj szakmát és legyél Te a szakmád sztárja!” – hirdeti a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara által szervezett Szakma Kiváló Tanulója Verseny. A március végén megrendezett országos megmérettetésen több mint 50 szakmában közel kétszáz diák mérte össze tudását, köztük Bács-Kiskun vármegyeiek is, akik nagyon szép dobogós helyezésekkel zárták a versenyt.

SEBESTYÉN HAJNALKA

A döntőn, a Szakma Sztár Fesztiválon a fiatal tehetségek nemcsak a saját sikereikért küzdöttek, hanem az általuk választott szakma társadalmi presztízsének és vonzerejének növeléséért is. A Bács-Kiskun Vármegyei Kereskedelmi és Iparkamara is minden évben kiemelten foglalkozik a rangos országos versennyel, hiszen a pályaorientáció, a pályaválasztás előtt álló tanulók információkkal való segítése fontos prioritás a mindennapi munkája során. Idén 13 vármegyei iskolából mintegy 600, hetedik osztályos tanulóval utaztak fel látogatóként a rendezvényre.

A Szakma Sztár Fesztiválon a Bács-Kiskun vármegyei diákok közül négyen első helyezést, egy tanuló második és kettő harmadik helyezést ért el. A kiváló sikerek kapcsán bemutatunk két fiatalot, egy első és egy második helyezettet, akik méltó módon, nagyon szép eredménnyel képviselték iskolájukat és gyakorlati képzőhelyüket. A tanulók mellett a felkészítőiket pedig arra kértük, emeljék ki, miért érdemes ma szakmát tanulni.



Turkevei-Nagy Máté

Első helyen végzett a Páhin élő Turkevei-Nagy Máté a központifűtés- és gázhálózatrendszer-szerelő szakmában. A Kecskeméti Szakképzési Centrum Gáspár András Technikumának 11. osztályos tanulója az iskolában Terjéki József készítette fel, a duális képzőhelye a kecskeméti Emán-Komfort Kft. Az előző években sokat köszönhetett még Biczők László mentortanárnak is az iskolában, aki sajnos tavaly ősszel elhunyt.

Máté elmesélte, hogy a szakma választásakor édesapja volt a példája, akinek szintén a víz-, gázvezeték és -készülék szerelő az első szakmája. A fiatal tehetség nagyon megszerette a szakmát, hosszú távon tervez vele, de tudását magasabb fokon is szeretné bővíteni, a cél, hogy épületgépész legyen. A verseny kapcsán megjegyezte: nagyon sokat köszönhet a felkészítői-



Árva István Gergő

nek. Terjéki József pedagógus például minden követ megmozgatott, hogy olyan feladatokat is tudjon gyakorolni, amelyek a versenyen szerepeltek, de a tananyagban nem. Ez is hozzájárulhatott a győzelméhez. A Szakma Sztár döntőben szinte egyáltalán nem izgult, magabiztosan végezte a feladatokat. A versenyen elért győzelme eredményeképpen nem kell majd vizsgáznia a szakmai tantárgyból.

Turkevei-Nagy Mátét a Gáspár technikumban Terjéki József készítette fel, aki a tanműhely alapfelszereltségén túl minden olyan eszközt beszerzett, amely szükséges volt a sikeres felkészüléshez. A pedagógus csak dicsérő szavakkal szólt tanítványáról, akiben egy nagyon értelmes, fogékony diákot ismert meg. Tele van ambícióval, magabiztossággal, tetterkészséggel, alkotni vágyással. Ezek

párosultak szorgalmával és kitartásával. Terjéki József mivel csak néhány éve lépett a szakmai tanárok sorába, így számára emellett az is kiemelt jelentőséggel bírt, hogy Máté volt az első tanítványa, aki indult a Szakma Kiváló Tanulója Versenyen. Így ő maga is nagyon szerette volna a sikert. A pedagógus olyan gépeket biztosított a felkészülés idején a tanítványának, amellyel hagyományos eljárásokat és új szakmai fogásokat egyaránt gyakorolhattak.

A fiatal tehetség a szakmai gyakorlatát az iskola duális kézőpartnerénél, a kecskeméti Emán-Komfort Kft.-nél tölti, ahol a tanulmányai végeztével szeretne is dolgozni. A cég gáz-, víz-, fűtés- és klímarendszerek tervezésével és kivitelezésével foglalkozik. A cég vezetője, ifj. Bozorádi Emánuel úgy véli, a duális szakképzés mind a tanulóknak, mind a vállalkozásoknak előnyös. Részt vesznek a jövő szakembereinek a képzésében, bízva abban, hogy a későbbiekben náluk helyezkednek el. Sajnos a tapasztalata az, hogy a jó kecskeméti fiatal szakembereknek vonzóbb a főváros, ahol több a lehetőség és magasabb a bér. Nem adják fel, bíznak benne, hogy a jövőben sikerül megtartaniuk a tehetségeket. Hozzátette: Máté egy nagyon jó és kivételes tanítvány, ilyen tanulójuk még nem is volt. Nagyon igyekvő, szorgalmas. Reméli, hogy hamarosan teljes értékű munkatársukká válik.

A Szakma Sztár Fesztiválon Árva István Gergő második lett a CNC-programozó szakmában. A Kecskeméti Szakképzési Centrum Kandó Kálmán Techni-

kumában tanuló 12. osztályos tehetséget Borsodi István készítette fel, míg a duális képzőhelye a kecskeméti MAG Hungary Kft. volt.

Árva István Gergő elmesélte, hogy a Kandóban végezte el a 3 éves szakmai képzést. Gépi és CNC-forgácsolóként a MAG Hungary Kft. gyakorlati helyen duális képzésben vett részt. Mélyebben kezdte el érdekelni a szakma, az iskola és a MAG Hungary Kft. lehetőséget biztosított számára, hogy elmélyíthesse a tudását CNC-programozóként is. Gergő nagy érdeklődést mutat a különböző gépek működési elveiről, úgy véli, a fémipari termékekre mindig szükség lesz. A jövőben CNC-programozóként szeretne elhelyezkedni.

A Szakma Kiváló Tanulója Verseny döntőjében voltak nehezebb és könnyebb részek is számára, végig törekedett arra, hogy a tudása legjavát nyújtsa. A sikeres versenyszerepléséhez nagyban hozzájárultak a felkészítők, a gyakorlati és elméleti oktatók. A második helyezéseméltán büszke, bízik benne, ez a jövőben pluszpontokat jelent számára a munkaerőpiacon is.

A Kandó technikum pedagógusa, Borsodi István szaktanár Gergőt jó képességű tanítványként ismerte meg, aki jól átlátja a dolgokat, az összefüggéseket, könnyen tanul. Pedagógusi pályáján már számos diákot készített fel sikeresen a Szakma Kiváló Tanulója Versenyre is, ráadásul idén még magasabbra tették a lécet, csak a legjobb képességű fiatalok mérethették meg magukat. Borsodi István kiemelte: sokat lendített évekkel ezelőtt, hogy a szakmák kép-

zését immár duális képzőhelyek segítik, hiszen a cégeknél a tanulók valós környezetben tudnak dolgozni, és nemcsak a tanműhelyekben, így amikor kilépnek a munkaerőpiacra, sokkal hatékonyabban tudnak bekapcsolódni az adott cégek mindennapi munkavégzésébe.

Árva István Gergő a gyakorlatát a kecskeméti MAG Hungary Kft.-nél tölti, ahol Nagy Tamás készítette fel a versenyre. Ennek kapcsán kifejtette: a szakmai tudás olyan kulcsfontosságú érték, amely elengedhetetlen a cég sikeréhez és a speciális gyártmányok előállításához. A duális szakképzés lehetőséget biztosít arra, hogy tanulóinkat ipari körülmények között, a vállalat szakmai igényeinek megfelelően képezzék ki. Ezáltal a vállalat a humán erőforrás-igényét a tanműhelyükből kikerülő, végzett tanulókkal is ki tudja egészíteni. A fiatalok a vállalatnál töltött gyakorlati idő után ismerik és biztossággal kezelik a modern technikát, mindazonáltal alapos cég- és gyártmányismeretre tesznek szert. Gergő az első tanítványuk, aki a Szakma Kiváló Tanulója Versenyen dobogós helyezést ért el.

A MAG Hungary Kft. régóta duális partnere a szakképzési centrumnak. Tapasztalataik szerint a fiatalok szívesen is választják a vállalatot későbbi munkahelyükként. Egyrészt kiszámítható karrierutat kínálnak számukra, másrészt a beilleszkedés is zökkenőmentes, hiszen a náluk töltött évek alatt nemcsak a szakmát sajátítják el, hanem megismerik a vállalati kultúrát és termékeiket is.

Nőknek nyitott új közösségi teret a kamara

KALOCSA *A programsorozat kommunikációban, időgazdálkodásban, stresszkezelésben és kapcsolatépítésben segít*

Sikeresen debütált a Bács-Kiskun Vármegyei Kereskedelmi és Iparkamara kalocsai képviselete által szervezett Vállalkozó Nők Klubja. A háromrészes, interaktív eseménysorozat abban próbál segítséget adni a hölgyeknek, hogy magabiztosabban és eredményesebben tárgyaljanak, jól osszák be idejüket, és ha az élet úgy hozza, a stresszt is kezelni tudják. Puskás Hajnalka geográfus-coach-gazdász, tréner, business coach úgy építette fel a tematikát, hogy a résztvevők gyakorlati példákon keresztül jussanak könnyen és jól hasznosítható tudáshoz.

Első alkalommal, április elején Puskás Hajnalka arra adott

választ a résztvevőknek, hogyan kommunikáljunk vállalkozó nőként. Az előadásában az asszertív kommunikáció alapelveit vette sorra, kifejezetten a vállalkozó nők szemszögéből. Gyakorlati példákon keresztül mutatta be, hogyan tudnak határozottan, mégis együttműködően kommunikálni ügyfelekkel, partnerekkel vagy akár nehezebb tárgyalási helyzetekben.

A résztvevők egyszerűen alkalmazható kommunikációs eszközöket kaptak, hogy magabiztosabban képviseljék saját érdekeiket, tudatosabban alakítsák üzleti kapcsolataikat.

A félnapos tréningen a hölgyek megoszthatták tapasztala-



A klub első alkalma közös tapasztalatcserével segítette a hölgyeket

taikat, problémáikat, és a hallottak alapján átgondolhatták, vagy más szemszögből nézhettek rá saját munkájukra. Kismérték-

ben, de az önismeret is szerepet kapott, amely tovább segítheti a jövőben a hatékonyabb és eredményesebb munkát.

A sorozat második előadása április végén volt, ahol a stresszkezelés és az időgazdálkodás állt a program fókuszában. Az időmenedzsment segített, hogy ránézzenek a hölgyek a saját életükre, hogy mely tevékenységek élveznek prioritást, és ahhoz mennyi idő kell. A stresszkezeléshez pedig sokfajta jó és a mindennapokban sikeresen alkalmazható módszert tanulhattak meg a résztvevők.

A harmadik találkozó májusban lesz, amikor is a tervek szerint a kapcsolatépítésekre, együttműködésekre koncentrálnak.

A rendezvénysorozat kapcsán Mészáros Mónika, a várme-

gyei kereskedelmi és iparkamara kalocsai képviseletének vezetője elmondta: évek óta zajlanak a képviseleten a különböző vállalkozásfejlesztési projektek. Ennek keretében az új programmal most a vállalkozó hölgyeket célozták meg. A női klub mellett, még a nyári szünet előtt terveznek előadást a mesterséges intelligenciáról, az ősz elején pedig az online marketing témakörébe nyújtanak betekintést.

A rendezvény a Vállalkozásfejlesztési Program része, amely a Nemzetgazdasági Minisztérium NGM_SZERZ/430-3/2025 sz. projektjének támogatásából valósult meg.

HÍRSÁV

HIBRID GEOTERMIA

ZSANA A településen épül meg Magyarország első hibrid geotermikus beruházása. Akár több kilométer mélyről nyert hőenergia biztosíthatja a jövő áram- és hőellátását Kiskunhalas és Zsana térségében. Az MVM Zöld Generáció Zrt. kiemelt célja az európai klímavédelmi törekvésekhez igazodva a hazai megújuló energiaforrások – különösen a geotermikus energia – fenntartható és széles körű hasznosítása.

CHIPSBERUHÁZÁS

BAJA A SUGO FOOD Kft. mintegy 17,5 milliárd forint értékű bajai beruházásával tovább erősödik a hazai élelmiszeripar, mivel Európa második legnagyobb tortillachips-gyártójáról van szó, és az itt felhasznált alapanyagok 90 százalékát magyar gazdáktól szerzik be. A cég szoros együttműködést folytat a Magyar Agrár- és Élettudományi Egylettel, ami lehetővé teszi, hogy rendkívüli eredmények szülessenek a burgonyatermesztés terén.

ÜZEMMODERNIZÁCIÓ

HARTA Technológiai és informatikai eszközöket szerez be, és a telephely korszerűsítésével részben megújítja működési környezetét a Metálpack Ipari és Kereskedelmi Kft. A fémszerkezetek tervezésével, gyártásával és szerelésével foglalkozó hartai vállalkozás komplex beruházása a GINOP PLUSZ operatív program keretében valósul meg, 30 millió forint vissza nem térítendő európai uniós támogatás segítségével.

HIDROGÉN JÖVŐKÉP

KISKUNHALAS Hidrogén-technológiával kapcsolatos szakmai fórumot rendeztek a közelmúltban a kiskunhalasi Ganzair Kompresszortechnika Kft. csarnokában. A Magyar Hidrogéntechológiai Szövetséggel közösen szervezett programon megállapították: a hidrogén nem a jövő technológiája, hiszen már napjainkban is gyárak, töltőállomások és energiarendszerek működnek vele, és hosszú távon egyre több vállalkozás, sőt háztartás is élvezheti majd ennek a technológiának az előnyeit.

Digitalizáció és űripar

KECSKEMÉT Szó esett az MI-ről és a gazdasági lehetőségekről is



Gaál József köszöntőjében a digitalizáció és az űripar jövőformáló szerepét hangsúlyozta

A Sorskérdéseink a XXI. században – Jelenünk és jövőnk a digitális világban című szakmai programot a Bács-Kiskun Vármegyei Kereskedelmi és Iparkamara és a Magyar Polgári Együttműködés Egyesület közösen hívta életre április elején. A rendezvény fókuszában az egyesület által elkészített Sorskérdéseink 2025 vitairat állt, amelyet szakmai párbeszéd keretében vitatnak meg, mielőtt szélesebb körben a nyilvánosság elé tárják. Ugyanakkor az űrkutatás is szóba került, amelyből a jövőben vármegyei vállalkozások is profitálhatnak.

SEBESTYÉN HAJNALKA

A Sorskérdéseink program szakmai bemutatása előtt Gaál József, a Bács-Kiskun Vármegyei Kereskedelmi és Iparkamara elnöke mondott köszöntőt.

– Sorskérdésekről beszélgetünk, és ezek fontos részét képezi az informatika és a digitalizáció. A mesterséges intelligencia ennek ma a csúcsa, amelynek fejlődési sebessége akkora, hogy önmagában követetetlen, talán még a szakemberek számára is. Egy olyan kétélű fegyver, amely akár az atomenergiához is hasonlítható. Egyrészt nagyon jó, ha megfelelően használjuk, de ugyanakkor rettenetes pusztításokra is képes, ha rosszul nyúlunk hozzá. S ha már a sorskérdések, a sorsunk, akkor

szintén nagyon fontos téma az űrkutatás, az űripar, amelyben Magyarország szerepe még nem nagy, holott a műszaki tudás és tapasztalat megvan – hangsúlyozta az elnök.

A vitairat a „Sorskérdéseink 2025” program keretében készült szakmai anyag. A polgári-keresztény értékrend alapján vizsgálja korunk legfontosabb társadalmi és erkölcsi kérdéseit, amelyek hosszú távon meghatározzák nemzetünk jövőjét és a következő generációk boldogulását. Hat kérdéskört vizsgáltak: Az emberi méltóság és az élet védelme; Szellemi és állami szuverenitás; Közéleti kultúra a mindennapokban; Migráció, népesedéspolitiká, generációk együttélése; Jelenünk és jövőnk a digitális világban; Nemzetek a globális világban.

A szakmai rendezvényen a „Sorskérdéseink” programot és annak részleteit Horváth Ágnes, az egyesület főtítkára mutatta be, és a „Jelenünk és jövőnk a digitális világban” témacsoportot külön részletezte dr. Borók György szakértő. A rendezvényen kiemelt figyelmet kapott a magyar űrkutatás, amelynek aktuális helyzetéről dr. Ferencz Orsolya, űrkutatásért felelős miniszteri biztos tartott előadást.

– Az űrszektor fontos része a digitalizációnak, a világűrbe kihelyezett infrastruktúrának a szerepe kiemelkedővé vált a modern gazdaságban. Ma már 14 ezer körüli a műholdak száma,

amelyek a Föld körül keringenek. Ezek működő eszközök, amelyekre rengeteg globális szolgáltatás épül. Civil, illetve tudományos jelentőségük van, a navigációt mindannyian használjuk, akár a saját telefonunkon, de a katonai alkalmazásokban is. A műholdas földmegfigyelési vagy kommunikációs navigációs képesség miatt a NATO műveleti területé nyilvánította a világűrt. Ma már nem tudnánk a világgazdaságot üzemeltetni az űrszektor, az űrbe kihelyezett eszközök nélkül – hangsúlyozta dr. Ferencz Orsolya, majd rámutatott egy nagyon fontos tényre.

– Számos ország az űrtechnológiában nagyon komoly ambícióval lép fel, de mostanra megjelentek a magáncégek. A már említett 14 ezer műhold 70 százaléka egyetlen ember kezében van, és ő Elon Musk. Mind gazdasági potenciáljában, mind képességeiben olyan mértékű infrastruktúrákat birtokolnak egyes magáncégek, mint egész államok vagy államalakulatok. Ez most egy technológiai versenyfutás, amit látunk – tette hozzá a miniszteri biztos, majd vázolta hazánk helyzetét az űripar tekintetében.

– Magyarország 2015 óta az ESA, az Európai Űrügynökség teljes jogú tagja, már korábban is hívtak minket, de nem léptünk. Ez egy politikai hiba volt ciklusokon átívelően, három évtizeden át nem ismertük fel ennek a jelentőségét. 2015-ben végül

beléptünk, de nagyon minimális költségvetéssel. Amikor 2018-ban átvettem az Európai Űrügynökség magyar delegációjának a vezetését, akkor drasztikusan meg kellett emelnünk a hozzájárulásunkat, megötszöröztük. Így 2015-től 2024-ig 23-ról 256-ra tudtuk emelni a magyar partnerek számát az Európai Űrügynökség esetében – fogalmazott dr. Ferencz Orsolya. Szerencsére maguk a kutatók, a szakemberek hihetetlen elkötelezettséggel tartották életben egészen addig is. 2021-ben a magyar kormány elfogadta a HUNOR nemzeti űrkutatóipari programot, amely ma már önmagáért beszél. Hihetetlen, elképesztő katalizáló hatása van a felsőoktatásra, az egyetemeinkre, a kisvállalkozásokra, sőt az egész magyar társadalomra – részletezte a miniszteri biztos, majd hosszasan mesélt Kapu Tibor űrhajós és a kecskeméti származású Cserényi Gyula tartalék űrhajós kiképzéséről, kiválasztásáról, valamint Kapu Tiborék űrutazásáról, az űrben végzett kísérletekről, és az akkor még csak tervezett Artemis II misszióról.

Az utóbbiról megjegyezte: a Hold körüli kapszula és a leszállóegység, illetve a kiépítendő infrastruktúra kapcsán mindenre szükség van. Ebben pedig lehetőséget kapnak a magyar gazdaság szereplői is, például az autóipar és a napelemgyártók, így a Kecskeméten működő cégek is – mondta dr. Ferencz Orsolya.

eÁFA: új korszak jön az áfabevallásban

A Bács-Kiskun Vármegyei Kereskedelmi és Iparkamara meghívására eÁFA – Az áfabevallás más utakon címmel tartott előadást Czöndör Szabolcs, a Nemzeti Adó- és Vámhivatali Központi Irányítás Adószakmai Innovációs Főosztályának főosztályvezetője a köztisztület kecskeméti székházában. Az esemény iránti nagy érdeklődést mutatta, hogy a székházban mintegy húszan kísérték figyelemmel, de az interneten keresztül több mint kétszázan csatlakoztak az ország különböző pontjairól. Czöndör Szabolcs főosztályvezető a kétórás előadás során szólt az online számlarendszer változásairól, a megújuló áfabevallásról, az eÁFA rendszerről, a könyvelés digitalizációjáról, a könyvelési folyamatok átalakulásáról. Az előadást összegezve kiemelte: az áfabevallás a '90-es évek óta lényegében változatlan. Egy nyomtatványt kell kitölteni vagy papíralapon, vagy immár közel 20 éve elektronikus formában. Az új rendszer annyiban más, hogy a bevallási folyamatba, az áfaanalitika-készítési folyamatba illeszkedik bele a bevallás, maga az áfaanalitika a bevallás alapja. Ez azt is jelenti, hogy a kapott adatokat az adóhivatal saját adataival tudja összevetni és az anomáliákat kiszűrni. Az új rendszer lehetőséget ad arra, hogy még a bevallás benyújtása előtt láthatóvá váljanak az alapvető hibák a könyvelők számára, segítve ezzel a munkájukat. Az eÁFA-bevallás egy ügyfélbarát rendszer, de mindenképpen felkészülést igényel. Ehhez nyújtott segítséget a Bács-Kiskun Vármegyei Kereskedelmi és Iparkamara által szervezett ingyenes előadás. A könyvelők megismerték azokat a fő szempontokat, amelyeket figyelembe kell venniük a jövőben, és akkor még gördülékenyebb lesz az új rendszerre történő átállás, később pedig a bevallások elkészítése. Jelenleg az áfabevallások nagyságrendileg 600 ezer adózót érintenek. A 2024 óta élő és a közeljövőben kötelezővé váló új rendszer esetében nem a gyorsaságon van a hangsúly, hanem a hibák feltárásán, a felesleges adminisztráció csökkentésén. A rendezvény a Vállalkozásfejlesztési Program része, amely a Nemzetgazdasági Minisztérium NGM_SZERZ/430-3/2025 sz. projektjének támogatásából valósult meg.

Digitális segítség a vállalkozásoknak

BÁCS-KISKUN Új pályázatokkal és kedvezményekkel bővít a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara

A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara folytatja a kamarai önkéntes tagok és a kötelező hozzájárulást fizetők mindennapi munkáját megkönnyítő megoldások és a különböző kedvezményes pályázati lehetőségek kidolgozását. A területi kamarák javaslatai, észrevételei és gyakorlati tapasztalatai nagyban hozzájárulnak ahhoz, hogy hatékonyan és eredményesen lehessen képviselni a vállalkozások érdekeit a kiemelt fontosságú ügyekben. Már működik a mesterségesintelligencia-alapú jogi információkereső, a jog.gov.hu, amely egy felhasználóbarát és mesterséges intelligenciával (MI) támogatott rendszer. Lehetővé teszi, hogy mind a vállalkozók, mind a jogászok könnyen, gyorsan

Már működik a mesterségesintelligencia-alapú jogi információkereső.

és pontosan találják meg a számukra szükséges jogi és szakmai információkat. Az ország jogrendszerének átláthatósága komoly versenyképességi kérdés is, hiszen fontos,

hogy a vállalkozások gyorsan és hitelesen tudjanak tájékozódni jogi kérdésekben. A jogtár fejlesztéséhez feldolgozták az összes magyarországi jogszabályt és az önkormányzati rendeleteket.

Elindult az utóbbi húsz év legkedvezőbb, vállalkozásoknak szóló digitalizációs pályázata. A DIMOP Plusz 1.2.6/B jelű pályázat keretében 30 millió forintot fordítottak a vállalkozásoknak szóló digitalizációs pályázatra. A DIMOP Plusz 1.2.6/B jelű pályázat keretében 30 millió forintot fordítottak a vállalkozásoknak szóló digitalizációs pályázatra. A DIMOP Plusz 1.2.6/B jelű pályázat keretében 30 millió forintot fordítottak a vállalkozásoknak szóló digitalizációs pályázatra. A DIMOP Plusz 1.2.6/B jelű pályázat keretében 30 millió forintot fordítottak a vállalkozásoknak szóló digitalizációs pályázatra.

a mikro- és kisvállalkozások digitális infrastruktúrájának, képességeinek fejlesztésére fordítható, így egyebek mellett informatikai eszközök (például számítógépek, mobiltelefonok, nyomtatók, hálózati berendezések, szoftverek), felhőszolgáltatások beszerzése, digitális tanácsadás, weboldal vagy webshop készítése számolható el. A DIMOP Plusz program kibővített második körében az egész ország pályázhat, a későbbiekben Budapest is bekapcsolódik.

A Netlock minősített elektronikus aláírással újabb, kedvezményes felhőalapú aláíró megoldást kínál a kamara az

önkéntes tagok számára a kamarai kedvezményprogram részeként, amellyel a kamara tovább erősíti digitalizációs szolgáltatásait. A három évre szóló szerződéssel az első évben szinte fél áron, utána pedig az aktuális árlista szerint érheti el a szolgáltatást a szerződő önkéntes kamarai tag. A megoldás felhőalapú, nincs szükség telepített szoftverre, kártyára vagy olvasóra: webes felületen, számítógépről vagy akár okostelefonról bárhol, bárkikor elérhető a minősített elektronikus aláírás, amely teljes bizonyító erejű joghatással bír egész Európában.



Megújult Kamara: hasznos szolgáltatások
MESTERSÉGES INTELLIGENCIA SZEMINÁRIUM
Általános vállalkozási szolgáltatás a mesterséges intelligenciával!
bkmkik.hu

Osztalékkiadás
mint tulajdon-
szerzési jogcím?

A gazdasági társaságok működése során gyakran merül fel az osztalék kérdése, amely főszabály szerint pénzben kerül kifizetésre a tagok vagy részvényesek részére. Ugyanakkor a társasági jog lehetőséget ad arra is, hogy a kifizetés ne kizárólag készpénzben, hanem természetben történjen – tájékoztatta a Bács-Kiskun Vármegyei Kereskedelmi és Iparkamara kiadványának olvasóit dr. Csonka Péter közjegyző.

Ennek egyik sajátos esete, amikor a társaság valamely ingatlanát adja át osztalék jogcímén a tulajdonos részére. Felmerül a kérdés: alkalmas-e az osztalékkiadás önálló jogcímként az ingatlan-nyilvántartási bejegyzésre?

A magyar ingatlan-nyilvántartási szabályok szerint tulajdonjog bejegyzésére csak olyan jogcím alapján kerülhet sor, amely a tulajdonszerzés jogszerű alapját hitelt érdemlően igazolja. Ilyen lehet például az adásvétel, ajándékozás, csere vagy öröklés. Az osztalékkiadás azonban nem klasszikus dologi jogi jogcím, hanem a társaság nyereségéből való részesedés teljesítési módja. Amennyiben a társasági taggyűlési határozata kifejezetten rendelkezik arról, hogy a jóváhagyott osztalékot a társaság meghatározott ingatlan tulajdonjogának átruházásával teljesíti, a bejegyzés jogcíme lehet „osztalékkiadás”. A földhivatal ugyanakkor vizsgálja, hogy az okiratokból a tulajdonszerzés jogalapja egyértelműen megállapítható legyen. A gyakorlatban ezért célszerű az ilyen ügyleteket nem pusztán osztalékfizetésként, hanem külön ingatlanátruházási szerződéssel alátámasztani, amelyben a vételár kifizetése az osztalék betudásává minősül teljesítettnek. Lényeges ugyanakkor, hogy ez az ügylet több irányban is keletkeztet adófizetési kötelezettséget: egyrésztől meg kell fizetni az osztalék kifizetéséhez kapcsolódó adót, valamint a visszerthes ingatlanszerzéshez kapcsolódó illetéket, ezen túlmenően az is vizsgálandó, hogy az ingatlan ellenértéke kapcsán a társaságnak fel kell-e számítani általános forgalmi adót is.

A külpiacokon dőlhet el a cégek jövője

KECSKEMÉT *Gyakorlati útmutatót kaptak a vállalkozások*

A cégek versenyképességének erősítése egyre inkább az exporton, a nemzetközi piacokon való megjelenésen és a stabil partnerkapcsolatokon alapul. Ehhez nyújtott segítséget április első felében a Bács-Kiskun Vármegyei Kereskedelmi és Iparkamara egy ingyenes szakmai rendezvényen.

SEBESTYÉN HAJNALKA

Az eseményen a Bács-Kiskun vármegyei vállalkozások a külpiaci terjeszkedéshez és a beszállítói pozíció építéséhez kaptak ötleteket, útmutatókat az exporttevékenységet támogató eszközökről a HEPA Magyar Exportfejlesztési Ügynökség és a HIPA Nemzeti Befektetési Ügynökség vezetői jóvoltából.

A kereskedelmi és iparkamara, valamint a HEPA közös szervezésében, a HIPA együttműködésével megvalósult rendezvényen több területre fókuszáltak: a külpiacra lépés lehetőségeire, az exporttevékenységet támogató eszközökre, valamint a befektetésösztönzés aktuális stratégiai irányaira és a beszállítói együttműködésekbe való bekapcsolódás lehetőségeire. A résztvevők mindezekről gyakorlati szempontok mentén kaptak átfogó képet.

Gaál József, a kamara elnöke köszöntőjében kiemelte: a Bács-Kiskun Vármegyei Kereskedelmi és Iparkamara sokféle programot szervez a vállalkozásoknak. Az egyik legfontosabb téma a piacra lépés. A vállalkozásokat olyan piaci kapcsolatokhoz, olyan tudáshoz segítik hozzá, amellyel hatékonyabbak, eredményesebbek lesznek.

Az elnök továbbá minden vállalkozást arra ösztönözt a rendezvényen, hogy vegye igénybe a Külgazdasági és Külügyminisztérium nemzetközi kapcsolatrendszerét, amely minden országban biztosított, a külgazdasági diplomaták által. A vármegyei kamara számára is számos esetben nyújtottak már



A kamarai rendezvényen a vállalkozások exportpiaci lehetőségeiről és új partnerkapcsolatairól esett szó

segítséget külföldi látogatások szervezése, valamint a kapcsolatfelvételek során. Végül a HEPA és a HIPA kiváló szakmai munkáját emelte ki, amelyet minden vállalkozás bizalommal igénybe vehet.

Bihari Katalin, a Külgazdasági és Külügyminisztérium külgazdaság fejlesztéséért felelős helyettes államtitkára, a HEPA vezérigazgatója előadásában a magyar vállalkozások exporttevékenységére tért ki.

Elmondta: a magyar gazdaság számára az export alaku-lása kulcsfontosságú, hiszen hazánk az egyik legnyitottabb gazdaság Európában. Az export a GDP-nek több mint 85 százalékát teszi ki. 2010-től, az elmúlt 15 évben a termékexport értéke megduplázódott, 71 milliárd euróról csaknem 147 milliárd euróra nőtt, a szolgáltatásexport pedig még ennél is nagyobb arányban bővült. A magyar vállalkozások versenyképessége jelenleg éppen azon múlik, hogy képesek-e a nemzetközi piacokon is megjeleni, és ott stabil, tartós partnerkapcsolatokat kialakítani. A tapasztalatok is alátámasztják: a tudatos külpiaci jelenlét és az exportképesség növelése minden magyar vállalat számára kiemelten fontos.

A szakember kifejtette a vármegyei adatokat is. Bács-Kiskun vármegye ipari teljesítménye országos szinten is jelentős. Az egy lakosra jutó termelési érték, ipari termelési érték meghaladja az országos átlagot, hiszen az 1,3-szeresét teszi ki. A vármegyei vállalatok exportja az ágazatokat tekintve jól mutatja a térség gazdasági sokszínűségét. Az élelmiszeripar a legmeghatározóbb, 27 százalékkal, ezt követi a fém-, gép-, illetve a járműipar és az elektronika, majd a könnyűipar és az agrárgazdaság. Ezzel párhuzamosan a kkv-k exportteljesítménye is dinamikusan növekszik, a vármegyei kkv-k exportja mintegy 27 százalékos növekedést mutatott.

Bihari Katalin egy fontos ténnyre is felhívta a figyelmet. A vármegye, földrajzi elhelyezkedését tekintve, nagyon előnyös helyzetben van, hiszen déli irányban közvetlen kapcsolódási pontot jelent a nyugat-balkáni régióhoz, amely egyre fontosabb célpiac a magyar vállalkozások számára. Arra biztatott mindenkit, használják ki, hogy valamennyi nyugat-balkáni országgal kiváló politikai kapcsolatokkal rendelkezik az ország. Végül az előadás végén Bihari Katalin szólt

a HEPA szolgáltatásairól, a képzésekről, a nemzetközi kiállítá-sokon való részvételekről is.

A rendezvény második felében további három előadást hallhattak a résztvevők.

dr. Artner Gábor Péter, a HEPA vezérigazgató-helyettese Határokon túl: hogyan legyünk sikeresek külföldön? címmel tartotta meg előadását, amelyben részletesen kitért arra, hogyan nyújt segítséget a szervezete ahhoz, hogy a nemzetközi piacra kilépés tervezhető, átlátható és sikeres legyen.

A befektetésösztönzés stratégiai irányai és a beszállítói együttműködési lehetőségek címmel a HIPA részéről Almási Martina vezető szakértő és Kecskés Bálint senior tanácsadó osztotta meg gondolatait. A résztvevők hallhatták, hogy a HIPA hogyan segíti Magyarországon megtelepedni a külföldi befektetőket, ehhez kiváló telephelybázist tartanak fenn, amelyhez a vármegyei vállalkozások is jelentkezhetnek.

A vállalkozások vezetői tájékoztatást kaptak még többek között az állami támogatásokról, támogatási feltételekről, pályázatokról és beszállítói együttműködési lehetőségekről is.

Külföldi üzleti
ajánlatok magyar
cégeknek

Az alábbi aktuális üzleti lehetőségeket ajánljuk a vállalkozások figyelmébe. Bővebb felvilágosításért és további ajánlatokért a Bács-Kiskun Vármegyei Kereskedelmi és Iparkamara 06-76/501-508-as vagy a 06-70/702-8401-es száma hívható.

Egy Auvergne – Rhône-Alpes régióban működő francia vállalat, amely löterekhez gyárt berendezéseket, olyan gyártókat vagy beszállítókat keres Európában, akik nagy ütésállóságú szintetikus vagy gumialapú anyagokat tudnak biztosítani. Az együttműködés kiszervezési megállapodás keretében valósulna meg. (BRFR20260309023)

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

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 minimális rendelési mennyiségeket és gyakori utánrendeléseket igényel, beszállítói szerződés keretében. (BRDK20260326007)

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, melyek meghatározott méretekben képesek bükk- és tölgyfából fogantyúkat gyártani, opcionális felületkezeléssel (pl. lakkozás vagy színezés). Az együttműködés beszállítói megállapodás keretében valósulna meg. (BRNL20260309021)

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

Az üzleti siker sokszor a tárgyalóasztalnál dől el

KECSKEMÉT *Ingyenes képzés segítette a vállalkozókat hatékonyabb tárgyalási és üzletkötési stratégiák elsajátításában*

A versenyelőny gyakran a tárgyalóasztalnál dől el. Ennek jegyében Üzleti tárgyalási stratégiák címmel tartottak ingyenes képzést vállalkozásoknak a Bács-Kiskun Vármegyei Kereskedelmi és Iparkamara kecskeméti székházában. Az április közepén megtartott rendezvényen a résztvevők strukturált felkészülési módszertant, hatásos érvelési technikákat és tudatos stratégiai szemléletet sajátíthattak el a kommunikációs szakemberek segítségével. A képzés gyakorlati eszközöket adott a vállalkozók kezébe, hogy a jövőben a különböző tárgyalási helyzetekben átgondoltabban, magabiztosabban és eredmé-

nyesebben léphessenek fel és köthessenek üzletet. A képzést az Üzleti Tárgyalási Stratégiák program két trénerre: Róbert Nóra HR-szakértő, team coach, valamint Takács Antal kompetenciafejlesztő tréner, business és team coach tartotta meg. Kiemelték, hogy ma, a digitális világ uralta üzleti életben a legtöbben azt hiszik, elég a jó honlap, webes kereskedelem, egy jó ár, vagy egy jó szolgáltatás. Ezzel szemben a tapasztalat is mutatja, hogy a problémák igazából akkor kezdődnek, amikor el kell menni tárgyalni, személyes kapcsolat szükséges egy üzleti partnerrel. Ugyanis nem elég az ártárgyalás, a szolgálta-



Gyakorlati tárgyalási technikákat ismerhettek meg a résztvevők

tás bemutatása, hiszen ennél is fontosabb az, hogyan tud a vállalkozó emberként kapcsolódni a másik félhez, például a céges partnerhez, ügyfélhez, beszállítóhoz. A kereskedelmi és iparkamara által életre hívott képzés pontosan ebben nyújtott segítséget a tudományos, kutatásokkal megalapozott módszertan fogásainak átadásával. Az egész napos tréning során különböző témaköröket érintettek. Nándi, egy fiktív vállalkozó állt a középpontban, a trénernek az ő munkáján, történetén keresztül mutatták be a tárgyalási és eladási technikákat. A képzésen tanított, tudományosan alátámasztott módszertant dr. Újszászi Bogár László

nyelvésszel dolgozták ki, aki elmert hazai és nemzetközi kutató. A módszertan kifejezetten a kamarai vállalkozókra lett kifejlesztve. Az Üzleti Tárgyalási Stratégiák a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara országos képzési programja, amelynek Kecskemét volt az első állomása. A nagyszámú érdeklődésre reagálva, májusban egy újabb alkalmat tartanak. A képzés a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara Vállalkozásfejlesztési Projektjének megbízásából, a Nemzetgazdasági Minisztérium támogatásával valósult meg.

Felnőttképzési engedélyszám: E/2021/000218. Felnőttképző nyilvántartási engedélyszám: B/2021/002097.

Példát mutat
a Four Points
by Sheraton

A Four Points by Sheraton Kecskemét Hotel és Konferenciaközpont a kereskedelmi és iparkamara által felügyelt turizmus-vendéglátás ágazatban lévő szakmák gyakorlati képzőhelye a szálloda nyitása óta. Jelentős létszámú diák tanul náluk.

A hazai vidéki szállodaiparban ez a hotel a környezettudatos működés terén is élen jár, ez a mindennapi munka során is láthatóan és eredményesen megjelenik. A példamutató, megújuló energiaforrásokat alkalmazó és az újrahasznosítást előnyben részesítő munkájuk elismeréseként megkapták a hazai Zöld Szálloda díjat és a nemzetközi Green Key minősítést. A rangos kitüntető címet azoknak adományozzák, akik a környezettudatosság mellett a társadalmi felelősségvállalásban is részt vesznek.

– Ma már elengedhetetlen, hogy a fenntarthatóság a napi működésünk szerves részévé váljon. Ezek a díjak fontos visszaigazolások számunkra: azt mutatják, hogy jó úton járunk, és nemcsak vendégeink elégedettségét szolgáljuk, hanem a helyi közösség jövőjéért is felelősséget vállalunk – mondta Juszko Anita, a Four Points by Sheraton Kecskemét Hotel és Konferenciaközpont igazgatója, majd konkrét példákat is hozott.

– A LED-izzókon, az energiatakarékos rendszerek működtetésén régen túlmutatnak a környezettudatosság jegyében hozott döntéseink, intézkedéseink. Saját komposztálót működtetünk, kartonpréssel dolgozunk, a vízcsapokra habosító perlatorokat szereltünk a vízfogyasztás csökkentése érdekében, és ahol csak lehet, áttértünk a környezetbarát tisztítószerekre. Nem utolsósorban a szaunáinkat csak akkor működtetjük, amikor valóban igény van rá. Mindezek bevezetését komoly és időigényes munka, illetve tudatos szemléletváltás előzte meg, de megéri – részletezte az igazgatónő, végül szőlt a jövőről.

– A díjakat 2024-ben, illetve 2025 végén kaptuk meg, de nem örökre szólnak. Évente, kétfévente újravizsgálják környezettudatos tevékenységeinket. Újra és újra bizonyítanunk kell, sőt a nemzetközi elismerés tekintetében minden alkalommal valami pluszt is fel kell mutatnunk, amellyel még nagyobb mértékben hozzájárulunk a fenntarthatósághoz – fogalmazott Juszko Anita.

Kapaszkodó a cégeknek

KECSKEMÉT *A finanszírozási lehetőségekről egyeztettek*

A 2026-os üzleti évben a vállalkozásoknak egyszerre kell stabilan működniük, fejleszteniük és alkalmazkodniuk a gyorsan változó gazdasági környezethez. Ebben a helyzetben különösen felértékelődnek azok a finanszírozási és fejlesztési lehetőségek, amelyek valódi segítséget adnak a mikro-, kis- és középvállalkozások számára. Ehhez nyújtott segítséget, gyakorlati válaszokat április közepén a KAVOSZ és a Portfolio közös szervezésű rendezvénye, amelynek Kecskeméten a Four Points by Sheraton Hotel konferenciaterme adott helyet.

SEBESTYÉN HAJNALKA

Az országos gazdasági roadshow negyedik állomása volt Kecskemét, ahol cégvezetők, szakértők, finanszírozói szereplők és szakpolitikai döntéshozók közösen tekintették át a 2026-os gazdasági kilátásokat. A rendezvény fókuszában a kkv-k finanszírozása, beruházásainak ösztönzése, stabilitásuk megőrzése és versenyképességük erősítése állt. Bemutatták a Széchenyi-kártya-program aktuális lehetőségeit, a vállalkozásfejlesztéshez elérhető forrásokat, a régió üzleti kilátásait, szó volt arról is, hogyan segítheti a digitalizáció, a mesterséges intelligencia és a tudatos szervezetfejlesztés a hatékonyabb működést.

A rendezvény a Bács-Kiskun Vármegyei Kereskedelmi és Iparkamara, valamint a Vállalkozók és Munkáltatók Országos Szövetsége Bács-Kiskun Vármegyei Szervezetének szakmai támogatásával valósult meg.

A szakmai program elején köszöntőt mondott Gaál József, a vármegyei kereskedelmi és iparkamara elnöke. Sikertörténetként jellemezte a Széchenyi-kártya-programot, amely két szervezet, a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara, illetve a VOSZ kezdeményezésére létrejött, államilag támogatott, több elemből álló hiteltermék. Jelenleg a legjobb feltételeket kínálja a piacon a vállalkozásoknak.

A vármegyei elnök hozzátette: a kihívások korát éljük, amely a vállalkozások életében óriási megpróbáltatást jelent. Kiszámíthatatlan a gazdasági



Gaál József köszöntőjében a vállalkozások versenyképességét erősítő gazdasági lehetőségeket emelte ki

élet, senki sem tudja igazán, mi lesz fél év múlva, egy év múlva. Éppen ezért a vállalkozások egyetlen dolgot tehetnek, nagyon gyorsan kell tudniuk alkalmazkodni, és döntéseket hozni. Rá kell éreznük arra a pillanatra, amikor dönteni kell. Ebben igyekszik a vármegyei kamara segítséget nyújtani a társszervezetekkel együtt. Gaál József kifejtette: vállalkozásfejlesztési programjuk keretében folyamatosan több témakört érintve tartanak ingyenes rendezvényeket, csak az elmúlt évben közel harmincat. Ebben az évben harminc fölötti a tervezett események száma, a fő fókuszban az aktuális gazdasági témák és a mesterséges intelligencia áll. Plusz egy saját szervezésű programjuk is fut, amely a cégeknek a dolgozói stressz kezelésével foglalkozik.

A roadshow eseményén köszöntőt mondott még Szemereyné dr. Pataki Klaudia, Kecskemét polgármestere is. Kiemelte: a mai változó világban nem egyszerű helytállni, és nem egyszerű tervezni sem. Bölcs döntésekre, bölcs tapasztalatokra van szükség. Kecskeméten és Kecskemét régiójában azonban van értelme és értéke annak, hogy az ember gondolkodjon, tervezzen, akár változtasson a vállalkozása te

vékenység körében, vagy akár egy teljesen új vállalkozást indítson el. Lehet ezt kicsiben is, az alulról építkezés mindig meghozza a gyümölcsét.

Weninger Richárd, a VOSZ Bács-Kiskun Vármegyei Szervezetének elnöke köszöntőjében rámutatott: a vármegyei VOSZ az elmúlt évben jelentős növekedést mutathat fel, és a Széchenyi-kártya-program keretében több mint ezer sikeres hitelügylet valósult meg, a kihezelt hitel összege eléri a 32 milliárd forintot.

Végh Richárd, a KAVOSZ Zrt. vezérigazgatója előadásában részletesen szőlt a Széchenyi-kártya 24 éves sikertörténetéről. Leszögezte, hogy most ebben a bizonytalan piaci környezetben Európában mindenhol a vállalkozók ugyanazok a kérdések foglalkoztatják: mekkora lesz a kereslet a termékeikre, szolgáltatásaikra, hogyan tudják kikalkulálni a növekvő költségeket a termelés és a munkaerő esetében, valamint a finanszírozási lehetőségek. Ez utóbbi azonban a magyar vállalkozásoknak sokkal kisebb fejtörést okoz, köszönhetően a Széchenyi-kártya-programnak. A felmérésekben mindössze a hazai vállalatok 29 százaléka jelezte azt, hogy ez is egy probléma.

Szemben az uniós 45 százalékkal, vagy a régiós 50 százalékos átlaggal. A Széchenyi-kártya stabil pontot ad a vállalkozások működésében.

Végh Richárd bemutatta a Széchenyi-kártya portfólióját is. Minden hiteltermék 3 százalékos éves fix kamatozással érhető el jelenleg. Ez pedig rendkívül jónak mondható, hiszen Magyarországon az átlagos piaci kkv-hitelkamatláb körülbelül 8,5 százalékos. A Széchenyi-kártya-programon belül a termékek nemcsak a likviditási, a forgóeszköz igényeket és a rövid távú igényeket szolgálják ki, hanem a hosszabb távú beruházások finanszírozására is lehetőséget adnak.

A Széchenyi-kártya jól felépített rendszerének sikerét mutatja, hogy az elmúlt 24 évben összesen több mint 540 ezer szerződést kötöttek meg. Több mint 150 ezer magyar vállalatnak volt már valamilyen Széchenyi-kártya-programos terméke, és az összes volumen értéke eléri a mintegy 11 ezer milliárd forintot. A jelenlegi élő állományok tekintetében elmondható: 80 ezer vállalatnak van élő hitelszerződése, és összesen több mint 130 ezer élő szerződés van, ami azt jelenti, hogy egy-egy vállalat több hitel-szerződéssel rendelkezik.

Meghosszabbított
határidő!

Meghosszabbították a határidőt, május 8-ig fogadják a jelentkezéseket a Bács-Kiskun Vármegyei Kereskedelmi és Iparkamara 2026. évi mesterképzéseire és mestervizsgáira. A Bács-Kiskun Vármegyei Kereskedelmi és Iparkamara (bejelentés száma: B/2021/000705) az alábbi szakmákban tervez mesterképzéseket indítani, és szervez mestervizsgákat 2026-ban, megfelelő jelentkezési létszám esetén: autószerelő, kézápoló és körömkosmetikus, kozmetikus, speciális lábápoló. A képzések tervezett időpontja: 2026. május vége. A mesterképzés teljesítését követően a vármegyei kamara tanúsítványt ad ki. Sikeres mester-vizsga esetén a vizsgázó mesterlevelet kap. A mestervizsga célja, hogy a szakemberek számára biztosítsa a szakmai fejlődés, a karrier kialakításának lehetőségét, valamint a tanulóképzéshez és vállalkozásvezetéshez szükséges ismeretek elsajátítását. Tanúsítsa a vállalkozás működtetéséhez szükséges szakmai, gazdasági, pénzügyi, vezetési, munkaügyi és jogi ismeretek meglétét. A mestervizsgára való jelentkezés feltételei: szakmai képesítést igazoló közokirat vagy annak hiteles másolata; mestervizsga-követelményben meghatározott szakirányú szakmai gyakorlattal rendelkezik, és azt 30 napnál nem régebbi munkáltatói igazolással, nyilvántartásba vételt tanúsító igazolással vagy cégkivonattal igazolja. Bővebb információ kérhető Benkéné Tóth Katalin mestervizsga-referenstől, a 06-70/702-8431-es telefonszámon, vagy az országos kamarai honlapon (www.mkik.hu/kepzes-oktatas).



GAZDASÁGI *ablak*

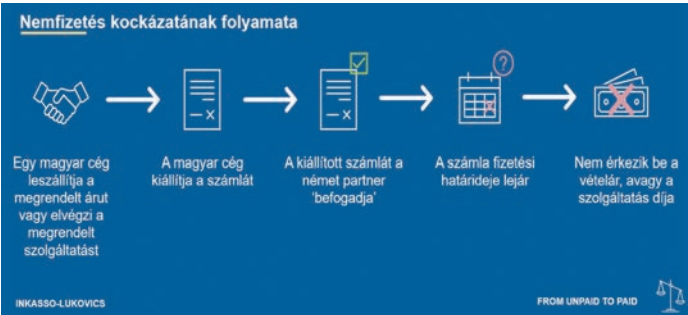
A Petőfi Népe és a Bács-Kiskun Vármegyei Kereskedelmi és Iparkamara kiadványa
SZERKESZTŐK:
Sebestyén Hajnalka, Gaál József, Sipos Zolt
KÉSZÜLT:
Mediaworks Kiadó és Nyomda Kft., Budapest
ISSN 3004-2186 (NYOMTATOTT)

A sikerhez a jogi háttér is kulcsfontosságú

KECSKEMÉT *A webinárium az osztrák és német piacra lépés jogi tudnivalóit mutatta be*

A Bács-Kiskun Vármegyei Kereskedelmi és Iparkamara ingyenes szakmai, gazdaságot érintő előadásainak sorát egy webinárium is gazdagította áprilisban. Gyakorlati eszközök a biztonságos nemzetközi üzletkötéshez és jogérvényesítéshez című online rendezvényén a csatlakozó vállalkozások az osztrák és német piacra lépéshez kaptak hasznos tanácsokat jogi oldalról. Gyakorlati példákon keresztül kézzelfogható iránymutatást nyújtottak számukra, hogy a vállalkozásuk biztonságosan és tudatosan működhessen a két ország piacán.

A webinárium első felében



Nagy László, német kereskedelmi és társasági jogi szakügyvéd, német nemzetközi gazdasági jogi szakügyvéd, az NZP NAGY LEGAL ügyvezető partnere, valamint Mag. Dr. Ruzicska Máté, LL.M. ügyvéd, a Budapesti és Bécsi Ügyvédi Kamara tagja,

nemzetközi vállalati jogi mesterjogász, az NZP NAGY LEGAL ügyvédi társulás bécsi irodájának vezetője adott kitekintést az osztrák és a német piacra.

Elhangzott: a 2004-es európai uniós csatlakozás idején egy magyar vállalkozás akkor

tudott igazán érvényesülni külföldön, ha ott helyben volt leányvállalata, fióktelepe, az elmúlt 15–20 évben azonban sok minden változott, erre már nincs feltétlenül szükség. Arra azonban nagyon kell figyelniük, hogy különbözőek a társaságokat érintő jogszabályok hazánkban, Ausztriában és Németországban. Más például egy elévülési idő a követelések, a ki nem fizetett számlák kapcsán. Magyarországon öt év, míg máshol három év. Abban is van eltérés, hogy míg nálunk a szerződés befogadását jelenti, ha megérkezik a számla, Ausztriában és Németországban a számla megérkezése nem je

lent egyet a számlán szereplő összegek, tételek elismerésével.

Az előadók arra is felhívták a figyelmet: a magyar vállalkozásoknak fel kell készülniük arra, hogy gyorsan szükséges felépíteni bármilyen jogi problémára, például hibás áru esetén, mert külföldön erre csak nagyon rövid idő áll rendelkezésre.

Nagy László és Ruzicska Máté gyakorlati példákat is hoztak a jogbiztos ügyletek bemutatására, kitértek az ÁSZF és az e-mailes visszaigazolások megfelelő és biztos használatára is.

Előadásukat követően gyakorlati útmutatóval Mag. Lukovics Gyula követeléskezelő

is szolgált. Tájékoztatót adott a vállalkozásoknak többek között arról, hogy mi a módja a bíróságon kívüli követelésérvényesítésnek Németországban.

A kétórás webinárium a résztvevőknek jól érzékeltette, hogy a nemzetközi piacra lépés nemcsak üzleti lehetőség, hanem komoly jogi kihívás is napjainkban. Egy üzlet sikere nemcsak a tárgyalóasztalnál, hanem a háttérben meghozott jogi döntéseken is múlik. Egy rosszul megválasztott szerződéses feltétel vagy alkalmazandó jog jelentős kockázatot hordozhat, akár egy ígéretes üzlet eredményét is veszélyeztetheti.