



A Petőfi Népe melléklete
XX. évfolyam, 7. szám
2026. október 3.

ablak

GAZDASÁGI

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

Kísérletből országos program lett

MEGTARTÓ MŰSZAKOK *A kamara több lépcsőben segít a munkaerő megtartásában*

Kecskeméten zárult a Megtartó Műszakok című országos program roadshow szeptember közepén, amely több lépcsőben nyújt segítséget a hazai vállalkozásoknak, különösen a gyártó, termelő, több műszakos működésű kis- és középvállalkozásoknak. Célja, hogy a társaságok segítséget kapjanak a munkaerő-megtartó képességének erősítéséhez, kétfókuszú vállalati diagnosztikát is támogatva, egyrészt HR, másrészt mentálhigiénés oldalról megközelítve.

SEBESTYÉN HAJNALKA

A Megtartó Műszakok elnevezésű munkaerő-megtartó projekt alapját és ötletét a Bács-Kiskun Vármegyei Kereskedelmi és Iparkamara mentálhigiénés programja adta. A sikerét látva, a tapasztalatokra építve hívta életre a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara az országos roadshow-t, hogy minél szélesebb körben megszólítsa az országban működő vállalkozásokat, hogy a program által gyakorlati segítséget kapjanak a HR-kockázatok, a fluktuáció, a vezetői túlterhelés és a munkahelyi konfliktusok kezeléséhez. A roadshow keretében Kecskemét előtt hat városban tartottak bemutatkozó rendezvényt, Pécssett, Szekszárdon, Egerben, Budapesten, Nagykanizsán és Szegeden. A rendezvényt sorozat szeptemberben a Bács-Kiskun Vármegyei Kereskedelmi és Iparkamara kecskeméti székházában zárult.

A zárórendezvényen Sipos Zsolt, a Bács-Kiskun Várme-



A záróeseménynek a kamara kecskeméti székháza adott helyet

gyei Kereskedelmi és Iparkamara titkára köszöntőjében röviden bemutatta, hogy az általa megálmodott program sikere miben rejlik, hogyan nőtt ki magát országos méretűvé.

– Az tény, hogy munkaerőhiány van napjainkban, de hogy mit kezdjünk a meglévő munkaerővel, hogyan tartjuk meg, hogyan erősítsük meg, arra van ráhatásunk. Nekem, terapeutaként, gyakorló szakemberként támadt egy olyan ötlet, hogy miért ne tudnánk a vállalkozások problémáját is megközelíteni a társadalmi jelenség, a közjó oldaláról, merthogy a kettő összefügg, nem választható szét. Akkor van jó és egészséges társadalom, hogyha jó és egészséges a gazdaságunk, és ez fordítva is igaz – hangsúlyozta Sipos Zsolt, majd a hazai statisztikákat hozta példaként.

Sajnos a nemzetközi statisztikákat is nézve hazánk a rosszak terén élen jár, például az öngyilkosságok és a külön-

böző addikciók terén. Nincs ember, akinek ne lenne függősége. Az alkohol- vagy más szerfüggőség nagyon erőteljesen meghatározza a magyar társadalom működésmódját.

– Arra gondoltuk, próbáljuk ezzel a nagyon érzékeny területtel megszólítani a vállalkozásokat, és nézzük meg, hogy beengednek-e bennünket. Ez volt a tavalyi kísérleti programunk az egyik alapelve, és úgy tűnt, hogy a Bács-Kiskun megyében lévő vállalkozások erre nyitottak, annak ellenére is, hogy a magyar emberek számára kollektív tudatból táplálkozó gát kitergetni a családi szennyest. Tavaly nyolc kis- és középvállalattal sikerült kapcsolatot felvennünk, ahol az addiktológus konzultáns kollégák kiváló munkát végeztek. A programunk idén januárban a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara, azaz az ernyő-szervezetünk vezetésétől támogatást nyert, és immár országos méretekben gondolkozhatunk. Az Országos Vállal-



Sipos Zsolt, a kamara titkára

kozásfejlesztési Program keretén belül idén már negyven céget vonhattunk be, amelyek teljesen ingyenesen juthatnak egy közel 900 ezer forint értékű támogatási csomaghoz. Néhány hely még kiadó – mondta Sipos Zsolt.

Az országos program két részből áll, az egyik a HR. A szakmai eseményen Kálmán Edina, a Knowhouse Consulting Kft. ügyvezetője, vezető üzlet- és szervezetfejlesztője szölt a humán erőforrás és a vállalati versenyképesség összefüggéseiről. Az előadás kapcsán összefoglalóként elmondta: Magyarországon eddig nem volt olyan egységes módszertani eszköz, amivel gyorsan, hatékonyan, pontosan fel lehetett mérni egy kis vagy közepes vállalkozást humán erőforrás-menedzsment szempontból. A cége ezt elkészítette, amelyet a Megtartó Műszakok program során is alkalmaznak. A HR fejlesztési térképet nagyon szeretik a cégek, rendkívül jók a visszajelzések.

Kálmán Edina előadásában nemcsak a módszertani elemeket mutatta be, hanem az eddigi eredményeket is. Ebből látszik: sok cégnél nagyon alacsony a humán erőforrás-menedzsmentnek az érettsége, a legalapvetőbb dolgok sincsenek meg. Például az, hogy a munkakörök rendben legyenek, egyértelmű legyen, hogy kinek mi a feladata, a vezető ne nyúljon át a munkatársainak a feje fölött olyan kérdésekben, amiben ők felhatalmazást kapnak. A szakember kiemelte: hazánk egy gazdasági hanyatlásban van, a cégeknek emellett világgazdasági, világgazdasági történésekkel is szembe kell nézniük, kezdve azzal, hogy a Távol-Kelet elviszi a gyártást. Ezzel küzdenek a cégek, bocsátják el az embereiket, és ez begyűri a kisebb cégekhez is.

Segítséget abban tudnak nyújtani a cégeknek, hogy a humán erőforrás-menedzsment érettségét felmérő kérdőív és dokumentumok ki-elemzése után rámutatnak arra, milyen humán erőforrás-stratégia lenne a jövőben célravezető és hatékony, mely pontokon kell sürgősen változtatniuk.

A Megtartó Műszakok program másik alappillére az addiktológiai vonal. A rendezvényen Hegymegi István, addiktológiai konzultáns, a Mentál Addikt Konzultációs Iroda munkatársa osztotta meg gondolatait az eddigi tapasztalatokról és eredményekről. Hangsúlyozta: a cégek mentális állapotának feltér-

képezése ma már elengedhetetlen része a munkavállalók jólétének.

Az első fordulóban Bács-Kiskun megyében, elsősorban Kecskeméten nyolc önkéntesen jelentkező vállalattal indult el a program, amelyet a kamara finanszírozott. A felmérések egyértelműen megmutatták, hogy van probléma és kihívás. A dolgozók elfáradnak, megjelenik a kiégés, a konfliktusok sokszor rendezetlen kezelése, és a mindennapi nehézségek között ott van az alkoholfogyasztás rejtett jelenléte is. Bár ez a munkahelyen kevésbé látszik, a teljesítménycsökkenésben mégis tetten érhető.

A program felépítése világos és gyakorlatias. A helyszíni igény- és állapotfelmérést követően több nagy területet jártak körbe: a kiégés felismerése és kezelése, munkahelyi addikciók problémája, kommunikációs lehetőségek. Mindegyik jelen volt a cégeknél, csak változó arányban.

– A segítség kulcsa az őszinteség és a bizalom. Fel kell tárni a valós állapotot. Amikor egy dolgozó lelki vagy működési elakadása láthatóvá válik, és abban előrelépést tudnak elérni, az nemcsak az egyénnek segít, hanem a vállalat eredményességét és termelékenységét is növelheti – hangsúlyozta végül Hegymegi István.

A program a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara Vállalkozásfejlesztési Projektjének megbízásából, Magyarország Kormányának támogatásával valósul meg.

Az eredmény: kisebb adminisztráció, több idő

BAJA *Ingyenes szakmai előadás nyújtott segítséget a mesterséges intelligencia mindennapi használatához*

Az ismétlődő napi teendők sok időt elvehetnek a vállalkozások fejlesztésétől. A mesterséges intelligencia ezek egy részét megkönnyíthat, a hatékony használatához azonban többre van szükség néhány alkalmi kérdésnél. A Bács-Kiskun Vármegyei Kereskedelmi és Iparkamara legújabb bajai előadásán konkrét vállalati példákon keresztül mutatták be, hogyan válhat a technológia a mindennapi munka hasznos eszközévé. Venk László, a FlowFactory, a Pontit Kft. tulajdonosa mutatta be gyakorlati példákon keresztül, hogyan könnyítheti meg a mindennapi munkavég-

zést a megfelelő szoftver használata.

Az automatizálás ma már szinte elengedhetetlen. Az ismétlődő feladatok megszervezésével jelentősen csökkenthető a munkavégzésre fordított idő, így a vállalkozások több figyelmet szentelhetnek az egyéb teendőkre – mutatott rá Venk László. A szakértő tapasztalatai szerint a vállalkozók jellemzően költségcsökkentés vagy bevételnövekedés reményében kezdenek mesterséges intelligenciát használni. Ezt egy nemzetközi tanulmány is alátámasztotta, a felmérésben részt vevő külföldi cégek több mint 60 százaléka használt haté-



Az iparkamara meghívására Venk László nyújtott szakmai segítséget

konyóságot növelő szoftvereket. Az előadó konkrét esettanulmányokkal is szemléltette, mekkora időmegtakarítást jelenthet a munkafolyamatok átalakítása. Egy hazai bankfiókban havonta mintegy 250 munkaórát szabadítottak fel azzal, hogy korábban kézzel végzett feladatokat automatizáltak. Egy másik vállalkozásnál a webáruházakba szánt, többnyelvű hirdetési tartalmak elkészítését segítették automatizált megoldásokkal, amelyekkel közel 60 százalékos időmegtakarítást értek el. Az előadáson az is elhangzott: érdemes teljes munkafolyamatokban gondolkodni.

– A megyei kamara mintegy 45 ezer regisztrált vállalkozással tartja a kapcsolatot, az ingyenes előadásokkal és az egyéb kamari szolgáltatásokkal nekik szeretnének segíteni. A mostani interaktív előadás is azt a célt szolgálta, hogy a kisebb cégek lépést tudjanak tartani a nagyvállalatokkal. Októberben egy építőipari szakmai előadással készülnek – mondta Győrökné Mészáros Eszter, a kamara bajai képviselője.

A program a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara Vállalkozásfejlesztési Projektjének megbízásából, Magyarország Kormányának támogatásával valósult meg.

HÍRSÁV

SZÉLERŐMŰVEK
ÉPÜLNEK

BÁCS-KISKUN Gyorsított eljárásban két Bács-Kiskun megyei járásban lesznek szél-erőművek. A kormány 25 kijelölt járásban, köztük a Kiskunhalasi járásban és a Bácsalmási járásban vezet be könnyített engedélyezési eljárást új szél-erőművek építésére, amivel legalább 700 MW új hálózati kapacitást nyitnának meg, főként a Dunántúlon és az érintett térségekben. A beruházások előmozdítására az önkormányzatokat is bevonják.

ERŐSÍTENÉK

A TURIZMUST

BÁCS-KISKUN Az egészség-turizmusra, a kulturális örökségturizmusra, az aktív és víziturizmusra épül Bács-Kiskun megye 2026-2040 közötti időszakra vonatkozó Turizmusfejlesztési Stratégiája. A dokumentumot bemutató konferencia fontos üzenete volt: egy térség vonzerejének növeléséhez a már meglévő értékek jobb összekapcsolására, szolgáltatásfejlesztésre, közös marketingre és márkaépítésre van szükség.

FEJLESZTÉS A JUHÁSZ
MŰHELYBEN

KISKUNHALAS Jelentős fejlesztések zajlanak a kiskunhalasi Juhász Műhelyben. Juhász Sándor egyéni vállalkozó 119,39 millió forint visza nem térítendő európai uniós támogatást nyert el. A projekt célja az egyéni vállalkozás gyártási kapacitásának és technológiai felkészültségének fejlesztése, kiemelten a nagy pontosságú, összetett geometriájú, illetve nagy tömegű alkatrészek előállítására.

AZ AKTÍV TURIZMUST
LENDÍTENÉK FEL

BAJAI JÁRÁS A megye déli részén kulcskérdés a turizmus, mint kitörési pont – hangzott el a szeptemberben, Hercegszántón, az aktív turizmust is erősítő konferencián. Magyar és bajor szakemberek, valamint településvezetők osztották meg egymással jó gyakorlatikat. A cél az, hogy a térség gazdasági ereje növekedjen, és több turista érkezzon a Bajai járásba.

Új szabály: kötelező a nyugtaadat-szolgáltatás

NAV *A hatóság már ellenőríz, de egyelőre csak figyelmeztet*

Szeptembertől elindult a kötelező nyugtaadat-szolgáltatás, amely új feladatot jelent főként a kézi nyugtát használó vállalkozóknak, piaci őstermelőknek. A Nemzeti Adó- és Vámhivatal (NAV) azonban az év végéig nem bírságol, hanem kifejezetten segítő, támogató szerepet vállal. Ennek részleteiről tartottak szeptember elején szakmai előadást a Bács-Kiskun Vármegyei Kereskedelmi és Iparkamara kecskeméti székházában.

SEBESTYÉN HAJNALKA

Szabó Gábor, a Nemzeti Adó- és Vámhivatal Tájékoztatói Igazgatósága Dél-alföldi Tájékoztatói Osztályának osztályvezetője eNyugta, elektronikus nyugta, ePénztárgép, adat-szolgáltatás címmel nyújtott tájékoztatást az új nyugtaadat-szolgáltatás kötelezettségéről. A következő négy hónap arra szolgál, hogy minden érintett vállalkozó, őstermelő kipróbálhassa a számára elérhető megoldásokat, és megtalálja azt a rendszert vagy módszert, amellyel a legegyszerűbben tudja teljesíteni a kötelezettségét. A cél az, hogy januárra mindenki magabiztosan, rutin-szerűen végezhesse az adat-szolgáltatást. Az előadását a helyszínen mintegy negyvenen, míg online – az ország különböző pontjairól – több mint háromszázharmincan hallgatták meg.

Az új szabály szerint 2026. szeptember elsejétől a papíron és számítógéppel kiállított nyugtakról is adatot kell szolgáltatni a NAV felé. A vállalkozók többféle megoldás közül választhatnak, attól függően, melyik illeszkedik legjobban a működésükhöz.

Az egyik egyszerűbb lehetőséget az e-pénztárgép jelenti. A NAV ingyenes ePénztárgép alkalmazásával a nyugta gyorsan elkészül, az adatszolgáltatás és az adatmegőrzés pedig automatikusan történik. Az



Szabó Gábor, a NAV Tájékoztatói Igazgatósága Dél-alföldi Tájékoztatói Osztályának osztályvezetője Fotó: S. H.

alkalmazás okostelefonon is működik, nem igényel külön pénztárgépet, és a nyugtaadatokat sem kell utólag kézzel rögzíteni. Emiatt érdemes kipróbálnia azoknak is, akik eddig papírnyugtát – a jól ismert kék tömböt – használták.

Akik mégis a papírnyugtánál, azaz a kék kistömbnél maradnának, például a piaci árusok, szintén egyszerű megoldást kapnak. A nyugtaadatok a KOBAK Portál webes felületén kézzel is rögzíthetők: áfanemenként kell összesíteni az adott nap forgalmát, és három nap áll rendelkezésre a jelentésre.

– Az új változás főként a kézi nyugtaadást érinti, amelyről eddig nem kellett adatot szolgáltatni. Ez változott, és most már egy NAV-os felületen ezt is fel kell rögzíteni. Alternatívaként lehet e-pénztárgépet használni, amely automatikusan szolgáltat adatot, valamint számos számlázó program is képes nyugtaadásra, ahol szintén automatikus az adatszolgáltatás. Ami nagyon fontos: az online pénztárgép használatára

kötelezettek esetében nincs változás – emelte ki Szabó Gábor osztályvezető.

Az előadáson két fő irány mentén adott tájékoztatást a NAV szakembere. Egyrészt bemutatta az e-pénztárgép használatát, az ezzel kapcsolatos információkat osztotta meg, hiszen nagyon erős szabályozási háttere van. Az e-pénztárgép használata tavaly július elseje óta adott, de sokan az új kötelezettség miatt most térnének át rá. Az előadás másik iránya a nyugtaadat-szolgáltatás kötelezettségére vonatkozott. Valamennyi lehetőségről szolt, de azt már az érintetteknek kell eldönteniük, hogy melyik módot választják.

Szabó Gábor elmondta: az új kötelezettség főként a piaci árusokat, fodrászokat, kozmetikusokat, műkörmösöket érinti nagy számban, tőlük érkezik a legtöbb kérdés is. Számukra nem kötelező semmilyen fajta pénztárgép használata, viszont a kézi nyugtakról adatot kell szolgáltatni szeptember 1-től, ezért egy teljesen új helyzetben vannak.

Jó hír, hogy a NAV, bár ellenőrzéseket tart, de 2026. december 31-ig az adatszolgáltatás elmaradásáért nem szankcionál, csak figyelmeztet. Szabó Gábor megjegyezte: a következő néhány hónap remek időszak arra, hogy ezeket a módozatokat kipróbálják az adózók. Ez egy sajátos jogszabálykörnyezet, amely sok vállalkozó számára egy próba-időszak. Az első tapasztalatok azt mutatják, hogy nagyon sokan elkezdtek használni az ePénztárgépet és a nyugtát kiállítani képes programokat is. Sok kérdés is érkezik az adatszolgáltatás konkrét teljesítése, használata kapcsán.

A vállalkozásoknak érdemes kihasználniuk a következő hónapokat: próbálják ki az ePénztárgépet, ismerjék meg a webes adatrögzítést, és válasszák azt a megoldást, amelyik a legjobban illeszkedik a működésükhöz.

A program a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara Vállalkozásfejlesztési Projektjének megbízásából, Magyarország Kormányának támogatásával valósult meg.

A kisebb cégek plusz kapacitása jól jöhet a nagy vállalkozásoknak

Már sikeresen működik a KAPTÁR, azaz a KAPacitás megosztó adatTÁR a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara égisze alatt. Célja, hogy segítse a vállalkozásokat az üzleti partnerek és szabad kapacitások gyors, célzott megtalálásában.

Az Országos Kamarai Beszélítői Program mintájára indított országos programot nagy érdeklődés kíséri a hazai kkv-k és a nagyvállalatok körében. A különböző megyékben megtartott szakmai fórumok tapasztalatára és a Kamara adatbázisára épült fel a KAPTÁR nevű új, mesterséges intelligencia alapú online platform, amely a rendezvényeket követően egész évben elérhetővé teszi az üzleti kapcsolatok élénkítését. Egy olyan modern partnerkereső rendszer jött létre, amely jelentősen megkönnyíti a vállalkozások közötti együttműködést. A rendszer mesterséges intelligenciával támogatja a cégprofilok gyors és pontos kitöltését, valamint az automatikusan kommunikáló AI-chatbot segítségével intelligensen szűri az együttműködési hirdetéseket és partnerkereséseket.

A KAPTÁR célja, hogy mindenki megfelelő KapaciTÁRSra találjon. A platform folyamatosan bővül, már 1400 felett van a vállalkozások száma. A jövőben a beszállítói fórum minden újabb állomásán az adott térség vállalkozásaival bővül az adatbázis. A vállalkozások a regisztráció után ellenőrizhetik és aktualizálhatják cégeadataikat, feltölthetik szabad kapacitásaikat, közé tehetik 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 jelenlegi gazdasági környezetben számos kis- és középvállalkozás rendelkezik kihasználatlan kapacitásokkal, miközben a nagyvállalatok stabil, hazai beszállítók után kutatnak.

A kaptar.mkik.hu címen elérhető KAPTÁR a jövőben megoldást nyújt az egymásra találásban.

Elengedhetetlen a vészharang megkongatása

PPWR *Az új csomagolási rendelethez a legtöbb hazai vállalkozás még nem készült fel*

A Bács-Kiskun Vármegyei Kereskedelmi és Iparkamara szeptemberben ingyenes szakmai fórumot szervezett PPWR workshop címmel vállalkozásoknak, azzal a céllal, hogy az újonnan életbe lépett PPWR csomagolási rendelete kapcsán tájékoztatást nyújtson.

A PPWR (Packaging and Packaging Waste Regulation) az Európai Unió új, közvetlenül alkalmazandó csomagolási rendelete, melynek fontos mérföldköve 2026. augusztus 12-e volt. Szinte minden olyan vállalkozást érint, amely csomagolást használ, csomagolt terméket hoz forgalomba az EU-ban.

A kamara kecskeméti székházában megtartott ingyenes rendezvényen Sztruhár Imre közgazdász, adótanácsadó, a Green Tax Service Kft. tulajdonosa és ügyvezetője, a VJASZSZ Termékdíj és EPR Tagozat vezetője nyújtott segítő kezdetet a témában.

– A változások hátterében az EU azon elhatározása áll, hogy csökkentse a csomagolás mennyiségét. Az előadáson megvizsgáltuk a termékdíjas szabályozást, a kiterjesztett gyártói felelősségi rendszert, és ebből építkezve felépítettük a PPWR rendelet által előírt követelményeket – összegezte a rendezvény fő küldetését.



Sztruhár Imre előadását többen online hallgatták

A neves szakember arra is rámutatott: augusztus 12-e volt a határidő, de nagyon sok vállalkozás nincs még felkészülve a változásra. Ugyanakkor a jövőben a termékeik csak akkor hozhatóak forgalomba az EU területén, ha ennek az új rendeletnek megfelelnek maradéktalanul.

– A rendelet a csomagolásról és a csomagolási hulladékról szól. Ismernünk kell, hogy milyen terméket hozunk forgalomba, az mibe van becsomagolva, valamint ha külföldről hozunk be becsomagolt termékeket, akkor ugyanennek az ismeretnek a birtokában kell lennünk. A különböző megfelelőségi dokumentációkat is össze kell készí-

tenünk, és jelen pillanatban ez jelenti a legnagyobb kihívást a vállalkozásoknak – tette hozzá.

Az előadást online több mint kétszázan hallgatták, a helyszínen mintegy húszan. Sztruhár Imre úgy véli: fontos, hogy megkongassák a vészharangokat, és a cégek megfelelően felkészüljenek a változásokra. A cél, hogy a kisebb vállalkozások, kkv-k önállóan, akár tanácsadó nélkül meg tudjanak felelni ezeknek az új előírásoknak.

A program a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara Vállalkozásfejlesztési Projektjének megbízásából, Magyarország Kormányának támogatásával valósult meg.

Írányt adnak a pályaválasztáshoz

TANÉVNYITÓ Az Ágazati Kalauz naprakész információkkal segíti a diákokat, szülőket és tanárokat

A pálya- és iskolaválasztás előtt álló fiatalok számára a továbbtanulás az első olyan meghatározó döntések egyike, amely hosszabb távon befolyásolja tanulási útjukat, szakmai lehetőségeiket és munkaerőpiaci érvényesülésüket. A korszerű pályaaorientáció ezért nem egyszeri döntés, hanem az önismeret, a pályaismeret és a munkaerőpiaci ismeretek bővítésére épülő folyamat, amely segíti a fiatalokat saját életpályájuk tudatos alakításában.

SEBESTYÉN HAJNALKA

Ezt a munkát támogatta a Bács-Kiskun Vármegyei Kereskedelmi és Iparkamara Kamarai Pályaorientációs Tanévnyitója, amelyet szeptember 24-én rendeztek meg Kecskeméten, a kamara székházában. A szakmai nap naprakész információkkal és gyakorlati ismeretekkel kívánta segíteni a tanulók továbbtanulási döntéseit támogató pedagógusokat.

A rendezvényt megnyitó Ördög Dóra, a Kamara szakképzési igazgatója hangsúlyozta: a pályaaorientáció egyik meghatározó feladata, hogy kapcsolatot teremtsen a fiatalok érdeklődése és képességei, a képzési kínálat, valamint a munkaerőpiac igényei között. Felhívta a figyelmet arra is, hogy a mai szakképzési rendszer a pályadöntés folyamatát nagyobb rugalmassággal támogatja. A Szakmajegyzék szakmai ágazatokba rendeződnek, a fiatalok pedig a szakképzés kezdetén az adott ágazat közös szakmai alapjaival ismerkednek meg. Az ágazati alapoktatásnak pályaaorientációs jelentősége is van: időt és tapasztalatszerzési lehetőséget biztosít arra, hogy a tanuló közelebbről megismerje az ágazathoz tartozó szakmákat, érdeklődése formálódjon, és szakmaválasztása megalapozottabbá váljon. Előfordulhat, hogy az ágazat megismerése során az eredeti elképzelésétől eltérően egy másik szakma kelti fel az érdeklődését, így lehetősége van annak módosítására is.

A szakmai program további gyakorlati kapaszkodókat adott: bemutatták a Kamara



Ördög Dóra, a Kamara szakképzési igazgatója köszöntötte a rendezvény vendégeit

új pályaaorientációs kiadványát, az egészségügy és az agrárium pályaaorientációs lehetőségeit, a megye pályaválasztási rendezvényeit és a továbbtanulási tanácsadás eszközeit. A három megyei szakképzési centrum főigaz-

gatójának részvételével az okleveles technikusképzés kínálta továbbtanulási és karrierutak is fókuszba kerültek. Az okleveles technikusképzés különlegessége, hogy a szakképző intézmény és a felsőoktatási intézmény

együttműködésére épül, így már a technikum évek alatt megjelennek a felsőoktatáshoz kapcsolódó szakmai tartalmak. Előnye, hogy sikeres továbbtanulás esetén a megszerzett tudás egy része kreditként beszámítható a

felsőoktatási tanulmányokba, ezáltal a technikum képes valódi továbbtanulási és karrierutat is kínálni.

A rendezvény kiemelt pillanata volt a kamarai pályaaorientációs díj átadása. A Kamara minden évben ezzel az

elismeréssel méltatja annak az általános iskolának a munkáját, amely magas szakmai színvonalon és aktívan támogatja tanulói tudatos pálya- és iskolaválasztását. 2026-ban a díjat a Kiskőrösi Bem József Általános Iskola vehette át.

Ágazati Kalauz ebben a tanévben is segíti a pályaválasztást

Mely iskolatípusokban jár ösztöndíj? Milyen ágazatot érdemes választani továbbtanuláskor? Milyen képzéseket kínálnak Bács-Kiskun megye gimnáziumai, szakgimnáziumai, technikumai és szakképző iskolái? Mindezen információk egy helyen megismerhetők az Ágazati Kalauz című pályaválasztást segítő kiadványban, amelyet a Bács-Kiskun Vármegyei Kereskedelmi és Iparkamara hetedik alkalommal adott ki. A kiadványt hivatalosan a kamara a szeptember végi pályaaorientációs tanévnyitóján mutatta be, amely megjelent papíralapon és elektronikus változatban. Utóbbi elérhető a megyei kereskedelmi és iparkamara honlapján.

Az elmúlt években a szakképzési rendszer jelentősen megújult: rugalmasabbá és átjárhatóbbá vált. Jelenleg 182 szakma közül választhatnak a diákok. Az Ágazati Kalauz az általános iskolák 8. osztályos tanulóinak, valamint a szülőiknek és a pedagógusoknak egyaránt jó segítséget ad, hogy könnyedén



elgazodjanak a bőséges oktatási kínálatban. A pályaválasztás minden fiatal számára meghatározó döntés. Meghozatala sok szempont mérlegelését igényli: az érdeklődési kör, a képességek és az önismeret mind fontos tényezők. A pályaválasztást segítő kiadvány több oldalon keresztül, táblázatszerűen

prezentálja az iskolatípusokat, az ágazati képzést, a szakmák ágazati besorolását Bács-Kiskun megye összes középfokú iskolája tekintetében.

Külön fejezet foglalkozik az iskolatípusokkal, valamint bemutatja a felzárkózást segítő Orientációs előkészítőt, az oktatás világába visszavezető Dobban-

tó programot, a Műhelyiskolát és a sajátos nevelési igény jellegéhez igazodó szakiskolát. Részletesen, ábrákkal segít eligazodni a szakképzési juttatások témakörében, amelyben szó esik az ösztöndíjról, munkabérről, pályakezdési juttatásról, rászorultsági juttatásról.

A kamarai kiadvány tartalmaz egy pályaválasztási naptárt is, amely abban segít, hogy mikor, milyen feladatokat nem szabad elmulasztani. Továbbá tájékoztatást nyújt a szakképzés rendszerében bekövetkező változásokról, az intézményekről és a továbbtanulási lehetőségekről.

Nem utolsó sorban az Ágazati Kalauz arra is felhívja a figyelmet, hogy a pályaválasztás előtt álló fiataloknak érdemes kihasználni a szakképzésben rejlő lehetőségeket, mert biztos alapot adnak a jövőbeni elhelyezkedéshez és a sikeres életpályához.

A kiadvány támogatását a NFA KA terhére, az NFA-KA-KIM-5/2025/TK/01. sz. közreműködői szerződés alapján a Kulturális és Innovációs Minisztérium biztosítja.

Innovációs híd a tudás és a gazdaság között

INNOHÍD A klub alakuló ülésén az innováció és a térségi együttműködés lehetőségeiről egyeztettek

A Bács-Kiskun Vármegyei Kereskedelmi és Iparkamara, valamint a Kecskeméti Neumann János Egyetem közös kezdeményezéséként megalakult az InnoHíd Innovációs Üzleti Klub. Az új szakmai közösség első ülését szeptember végén tartották meg az egyetemen.

A rendezvényen dr. Fülöp Tamás rektor hangsúlyozta: a gazdasági és társadalmi környezet jelentős átalakuláson megy keresztül, ezért különösen fontos a meglévő értékek és kapcsolatok megerősítése. A felsőoktatás is komoly szerkezeti változások előtt áll, így az egyetem számára kiemelt jelentőségű a

vállalati kapcsolatok fejlesztése és a gazdasági szereplőkkel való együttműködés. A városok és régiók sikeressége ma már nem elsősorban a befektetett tőke nagyságán vagy a vállalkozások számán múlik, hanem azon a tudástőkéen és innovációs képességen, amely lehetővé teszi a gyors alkalmazkodást a kihívásokhoz.

Sipos Zsolt, a Bács-Kiskun Vármegyei Kereskedelmi és Iparkamara titkára köszöntőjében a klub létrejöttének előzményeit ismertette, amelynek ötlete a kereskedelmi és iparkamarák részéről érkezett. Elmondta: évek óta figyelemmel kísérik a térség meghatározó



Az alakuló ülésen cégvezetők, vállalkozók, gazdasági szakemberek, oktatók és kutatók találkoztak

vállalkozásainak teljesítményét, és különböző gazdasági rangsorokat, TOP 50 és TOP 100 kiadványokat készítenek. Az idei haramarosán megjelenik. Ezekhez kapcsolódóan azokban a megyékben, ahol a gazdaság szerkezete az elmúlt időszakban sokat változott, és az iparosodás mentén fejlődésnek indult, elhatározták, hogy a Magyar Tudományos Akadémia regionális szervezeteivel együtt regionális innovációs díjakat, minőségi díjakat alapítanak. A díjak kapcsán azt tapasztalták, hogy a vállalkozások kevésbé aktívak a megmérettetéseken. Ennek oka részben az lehet, hogy a cégek nem szívesen osztják meg

fejlesztéseikkel kapcsolatos információikat, részben pedig az, hogy sok esetben nem tudják, milyen szakmai vagy finanszírozási lehetőségek állnak rendelkezésükre. Az InnoHíd célja, hogy kapcsolatot teremtsen a vállalkozások és a különböző tudásközpontok, szakmai műhelyek között. A klub meghívásos alapon működik, ugyanakkor nemcsak Kecskeméten, hanem az ország más térségeiben is hasonló közösségek alakulnak.

A program a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara Vállalkozásfejlesztési Projektjének megbízásából, Magyarország Kormányának támogatásával valósult meg.

Az átláthatóság követelményének erősödése a közbeszerzési eljárásokban

A közbeszerzési szabályozás legutóbbi módosítása erősítette a gazdasági szereplők átláthatóságára vonatkozó követelményeket. A változás lényege, hogy a közbeszerzési eljárásban kizárható az az ajánlattevő, amely nem minősül átlátható gazdasági szereplőnek. A követelmény kiterjed az ajánlattevők mellett az alvállalkozókra, valamint az alkalmasság igazolásában részt vevő szervezetekre is.

Dr. Csonka Péter közjegyző tájékoztatása szerint a módosítás fontos eleme, hogy az ajánlatkérő nem kizárólag a benyújtott nyilatkozatokra támaszkodhat, hanem információkat kérhet annak feltárása érdekében, hogy kik gyakorolnak tényleges irányítást a gazdasági szereplő felett, illetve miként alakul annak tulajdonosi struktúrája. Nem feltétlenül tekinthető kellően átláthatónak az a tulajdonosi struktúra, amelyben egy magyar gazdasági társaság tulajdonosa egymás mögött elhelyezkedő külföldi társaságok láncolata, és a láncolat végén álló tényleges tulajdonos személye nem állapítható meg egyértelműen. Ugyancsak aggályos lehet, ha a tulajdonosi lánc olyan külföldi joghatóságon keresztül vezet, ahol a tényleges tulajdonosokra vonatkozó adatok nem, vagy csak korlátozottan hozzáférhetők.

Hasonló problémát vethet fel az úgynevezett névleges tulajdonosi konstrukció, amikor is a cégnyilvántartásban ugyan egy meghatározott személy szerepel tulajdonosként, azonban más személy rendelkezik a társaság feletti tényleges kontrollal. Az is kérdésessé teheti az átláthatóságot, ha a gazdasági szereplő a kért adatokkal vagy dokumentumokkal nem tudja alátámasztani a tényleges tulajdonos személyét.

Összességében tehát a módosítás azt az elvárást fogalmazza meg, hogy a közbeszerzésekben részt vevő gazdasági szereplők mögöttes tulajdonosi és irányítási viszonyai a korábbinál nagyobb mértékben legyenek megismerhetők és ellenőrizhetők.

Mesélő kirakatok

WORKSHOP Neves szakemberek adtak kreatív ötleteket



A workshopon sok hasznos ötletet kaptak a résztvevő vállalkozások

„Régi hagyomány, új fényben” mottóval kirakatversenyt hirdetett a Bács-Kiskun Vármegyei Kereskedelmi és Iparkamara az országos Kamarai Design Hét programjaihoz kapcsolódva. Ennek jegyében szeptember közepén „Kirakatba Tett Város” szakmai és inspirációs felkészítő workshop címen szakmai napot rendeztek a kamara kecskeméti székházában. Mottója a következő volt: „Egy jó kirakat nemcsak megállítja a tekintetet: történetet mesél, erősíti a márkát, és vásárlót hív be az üzletbe.”

SEBESTYÉN HAJNALKA

A résztvevő vállalkozásvezetők, kirakatrendezők helyi helytörténetekből, kirakatrendezési gyakorlatból és kisvállalkozói marketingből meríthettek ötleteket. A rendezvény célja az volt, hogy gyakorlati tudással, inspirációval és szakmai kapcsolódási lehetőségekkel segítse a kereskedelmi és vendéglátó vállalkozásokat, valamint mindazokat, akiket érdekel a vizuális megjelenés, a kirakatrendezés, a márkaépítés vagy a városi üzletkultúra.

A kirakatverseny nem új keletű dolog. Hazánkban az első a 20. század elején, 1909-ben volt, nagyon rangos megméretetésnek számított a főváros-

ban, és már akkor sok kreatív ötletet láthatott a közönség. A versenybe nemcsak az ajándék-, ruha- vagy játékkészletek szálltak be, hanem még a húsboltok is kitétek magukért. Friss húsból készítek mutatós, akár művészi kompozíciókat. Kecskemét 1938-ban kapcsolódott be, sok belvárosi üzlet élt a lehetőséggel. A díjak mindig értékesek voltak. A kirakatversenyek múltját Tóth Anna idegenvezető idézte fel a rendezvény első előadásában.

A kamarai szakmai napon a kirakatverseny főszervezője, Pajkó Andrea vállalkozásfejlesztési szakember, a Trendalelke Vállalkozóinó Közösség vezetője Ne csak szép legyen, hozzon vásárlót is! címmel tartotta meg marketing előadását. Ennek kapcsán kifejtette: a kamarával mindent megtesznek azért, hogy a kecskeméti vállalkozásokat reflektorfénybe állítsák.

– A kirakatverseny során médiafigyelmet generálunk. De ez önmagában még nem lenne elég, a vállalkozásoknak is tenniük kell a sikerért. Előadásomban ötletek, lehetőségek tárházát osztottam meg a vállalkozásokkal, amiből válogathatnak, a jövőben testre szabhatják saját marketingkampányukat. Arra ösztönöztem őket, hogy ne csak önmagában a kirakat legyen

szép, hanem legyen egy limitált ajánlatuk, hiszen ez egy értékesítési kampánynak a lényege. Továbbá sokat lendít a forgalmukon, ha a kirakatuk elmesél egy történetet, hiszen annak van igazán híre a mai világban. Tehát, ha bekerül egy 120 éves családi relikvia a kirakatba, mondjuk a nagymama Singer varrógépe, vagy egy antik festmény, az lehet egy történetmesélés, amely tovább ösztönözheti a vásárlást. Végül a nyereményjátékokról sem kell megfeledkezni, nagyon motiválóak lehetnek, akárcsak egy fotópont vagy szelfipont kialakítása. A kirakat is lehet egy online sztár – tette hozzá.

A rendezvényen Orosziné Varga Zelma, a Bács-Kiskun Vármegyei Kereskedelmi és Iparkamara kommunikációs vezetője konkrétan szólt a versenyről.

– A kirakatverseny október 8. és 18. között zajlik majd a városban. Olyan kereskedő, vendéglátó vagy szolgáltató vállalkozások jelentkezését vártuk, akiknek utcára vagy közterületre nyíló kirakatuk van. A zsűrizést október 15-én tartjuk, továbbá lesz közönségszavazás is. A kirakaton elhelyezünk egy QR-kódos matricát, amely elkalauzolja a kecskemétieket arra a felületre, ahol leadhatják a szavaza-

taikat, hogy szerintük melyik a legértékesebb, legszebb kirakat – hívta fel a figyelmet.

A szakmai workshopon a Dekorszövetség elnöke, Sárkics Eszter mester dekoratőr nyújtott hasznos tanácsokat a kirakatrendezésről.

– Napjainkban többféle trend van. Egyrészt egy környezettudatos szempontú, újrahasznosító, de nagyon kreatív, másrészt a luxusvonalat képviselő. Utóbbi komoly stábbal dolgozik, minden részletre figyel, a termék pedig életérzést nyújt. A technológia mindig nagyon beleszól a trendekbe, ez jelenleg a szép megvilágításokban, olyan nyomatokban, displayekben mutatkozik meg, amelyek nagyban segítik a látvány átadását – jegyezte meg a mester dekoratőr, aki előadásában a kirakatépítés tudnivalóit lépésről lépésre építette fel. Szó esett a termékek elhelyezéséről, új termékek bemutatásáról, az akciók promotálásáról egészen addig, hogy milyen elhelyezések szólítják meg a járókelőket, a buszon utazókat, autóban ülőket a kirakat előtt elhaladva.

A program a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara Vállalkozásfejlesztési Projektjének megbízásából, Magyarország Kormányának támogatásával valósul meg.

ESG-szabályozás könnyítésekkel Magyarországon

A hazai ESG- és fenntarthatósági szabályozás 2026 nyarára új szakaszba lépett: a kezdeti jogalkotási rohamot a gyakorlati megvalósítás és a célzott könnyítések időszaka váltotta fel. Miközben az SZTFH (Szabályozott Tevékenységek Felügyeleti Hatósága) által vezetett intézményi háttér fokozatosan kiépült, a jogalkotó több adminisztratív enyhítéssel igyekszik mérsékelni a vállalatokra nehezedő terheket.

A nagyvállalatoknak fontos enyhítés: a 2024-2026-os üzleti évekre vonatkozó ESG-beszámolókat egyelőre nem kell nyilvánosan közzétenniük, illetve közvetlenül az SZTFH részére benyújtaniuk. Ami továbbra is feladatuk: el kell végezniük az előírt adatgyűjtést és beszámolóit kockázattértelest, valamint el kell készíteniük az ESG-beszámolót, amelyet független tanúsítónak is ellenőriznie kell.

A hazai kkv-k 2027. június 30-ig mentességet élveznek az ESG-adatszolgáltatási kötelezettség alól. Onnantól kezdve a nagyvállalatok közvetlenül nem is kérhetnek tőlük kötelező érvényű, összetett ESG-adatszolgáltatást. Közvetlen beszámolóként azonban kockázatalapon vizsgálhatók. Tan Attila és Holczerné Gáspár Mónika, az ESG Tanácsadó Szolgáltató Kft. fenntarthatósági menedzserei a kamarai honlap (www.bkmkik.hu) Zöldgazdaság rovatában további részleteket is megosztanak.



A GAZDASÁGI *ablak*

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)

Útmutató az online marketing felépítéséhez

KISKUNHALAS A szakember olyan alapszabályokat osztott meg, melyeket minden típusú vállalkozás hasznosíthat

Szeptemberben az online marketing jegyében hallhattak újabb előadást a vállalkozások a Bács-Kiskun Vármegyei Kereskedelmi és Iparkamara kiskunhalasi képviselőletén. Gazdag Zoltán, a MyMarketing Inspiration Kft. ügyvezetője a tudatos online marketing keretében elsők között a hatékony marketingkampányok felépítéséről, a vásárlói döntés pszichológiájáról, ajánlatstratégiáról szólt. Kitért a hirdetési rendszerek működésére, azon belül is arra, hogyan érdemes gondolkodni a Meta és Google hirdetésekről. Szó esett arról is: hogyan és mivel szólíthatók meg a különböző



Az online marketingről Gazdag Zoltán szólt

célcsoportok, mely folyamatokba építhető be segítségként a mesterséges intelligencia.

Gazdag Zoltán előadása elsősorban azokat a vállalkozókat szólította meg, akik még nagyon az elején járnak a marketingtevékenységüknek. A teljes témakört lefedve, minden területet bemutatott, és a mindennapokban is azonnal használható tanácsokat, jógyakorlatokat osztott meg.

A szakember úgy vélte, sokszor úgy érkeznek a vállalkozók, hogy már sok helyen, sok mindent hallottak, de igazából azt senki nem mondta el, hogy honnan is induljanak el, hogyan építsék fel az egészet. Gazdag

Zoltán konkrétan utakat jelölt ki számukra, amerre bizalommal elindulhatnak, és felépíthetik saját online marketingstratégiájukat. A szakember nem tud mindenkinek egyénre szabott marketingstratégiát nyújtani, de összességében vannak olyan alapszabályok, olyan alaptörvények, amelyeket, ha megismernek, akkor tudják saját vállalkozásuknál hasznosítani. Gazdag Zoltán kiemelte, eddig nagyon jók a visszajelzések.

A program a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara Vállalkozásfejlesztési Projektjének megbízásából, Magyarország Kormányának támogatásával valósult meg.