JÁSZKUN GAZDASÁG

JÁSZ-NAGYKUN-SZOLNOK MEGYEI
KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA

VÁLLALKOZÓK ÉS VÁLLALKOZÁSOK MAGAZINJA



Magyar Kereskedelmi és Iparkamara

VFP Vállalkozásfejlesztési Projekt

KAPTÁR

KAPacitás megosztó adatTÁR

AZ ÜZLETI KAPCSOLATOK ÚJ ÚTJA

Találja meg a megfelelő üzleti partnereket a KAPTÁR országos platformon!



MESTERSÉGES INTELLIGENCIA
az ideális partnerek megtalálásához

HITELES ÉS MEGBÍZHATÓ
csak ellenőrzött vállalkozási adatok

ELÉRHETŐ 24/7
új üzleti lehetőségek, minden nap

KAPTAR.MKIK.HU

A regisztráció díjmentes!

Tartalom

04	A szakképzés akkor tölti be igazán a szerepét, ha a gazdaság változásaira is választ ad
08	Pelikán Kupa 2026
12	XIX. Szakma Sztár Fesztivál - Az országos szakmai verseny vármegyei sikerei
13	EuroSkills verseny előválogatója Karcagon
14	Egyedülálló magyar sikerek a WorldSkills Shanghai 2026 Világbajnokságon
16	Kamarai jelenlét a XXXIV. Csángó Fesztivál és Vásáron
18	Digitális híd a kereslet és a kínálat között
20	Elmondtuk. De meg is értették?
22	„A műhelyem a játszóterem.”
24	EPR és termékdíj a számlán: mikor kötelező, mikor csak szokás?
26	Tőkepiaci befektetések vállalkozások számára – hogyan dolgozzon a cég szabad pénzeszköze?
30	Hazai támogatások, európai válság, kínai roham: hogyan döntsön a vállalkozó az e-autó dilemmában?
32	PPVR tudnivalók augusztus 12-től
35	A bértranszparencia nem a bérek kiteregetéséről szól, hanem a piaci előny megszerzéséről
36	Egy kötelező lépés az ESG irányába: a bértranszparencia
38	A tréningek szerepe a vállalkozások fenntartható sikerében
40	GVI Gazdasági havi tájékoztató - 2026 augusztus
50	EnIVa! Műhely – egy példamutató kezdeményezés keres új partnereket









IMPRESSZUM

JÁSZKUN **GAZDASÁG**

Kiadja: Jász-Nagykun-Szolnok Megyei Kereskedelmi és Iparkamara,
5000 Szolnok, Verseghy park 8.
Megjelenéssel kapcsolatos információk: kamara@iparkamaraszolnok.hu.
Nyomtatás: Hatás Reklámstúdió Kft., Szolnok, Eötvös tér 2.
Megjelenik: 600 példányban
Terjesztés: Jász-Nagykun-Szolnok megye, önkéntes kamarai tagok részére ingyenes.

A szakképzés akkor tölti be igazán a szerepét, ha a gazdaság változásaira is választ ad



Tizenhatodik alkalommal hívta szakmai párbeszédre a szakképzésben érintett szakembereket a Jász-Nagykun-Szolnok Megyei Kereskedelmi és Iparkamara. Szeptember 17-én, a Debreceni Egyetem Szolnok Campusán megtartott 16. Szakképzési Workshop ezúttal is olyan aktuális kérdéseket állított középpontba, amelyek az iskolák, a képzőhelyek, a gazdasági szereplők és természetesen a tanulók mindennapjait egyaránt érintik.

A rendezvény jelentőségét jól mutatja, hogy a szakképzés az elmúlt években folyamatosan változó környezetben végzi feladatát. Az ipari technológia fejlődése felgyorsult, új eljárások, új munkakörök és új elvárások jelennek meg, miközben a munkaerőpiacnak továbbra is jól képzett, önállóan gondolkodó és alkalmazkodni képes szakemberekre van szüksége. Az ipari technológia ugrásszerű fejlődése miatt kulcsszerepbe került az ehhez felzárkózó szakképzés, ezen belül pedig a felnőttképzés.

A workshop nyitányán **Dr. Pintér Zoltán**, a Jász-Nagykun-Szolnok Megyei Kereskedelmi és Iparkamara titkára köszöntötte a résztvevőket. Beszédében kiemelte: a tizenhat év már komoly hagyományt jelent, ugyanakkor a szakképzés olyan terület, amelyet nem lehet egyszer kialakított megoldásokkal hosszú időre lezárni. Évről évre szükség van a tapasztalatok megosztására, a közös gondolkodásra és arra, hogy az érintettek együtt keressék a választ az új kihívásokra.



A gazdaság gyorsan változik, új technológiák jelennek meg, és a vállalkozások elvárásai is folyamatosan alakulnak. A digitalizáció és a mesterséges intelligencia már nem egy távoli jövő része, hanem a jelenünk. Ez a változás a szakképzést is új feladatok elé állítja: nem elegendő csupán a ma ismert szakmák konkrét ismeretanyagát átadni, hanem olyan tudást, szemléletet és alkalmazkodóképességet kell kialakítani a fiatalokban, amely a későbbiekben is értéket képvisel.

A gazdaságnak olyan szakemberekre van szüksége, akik képesek tanulni, alkalmazkodni, problémákat megoldani és felelősséget vállalni. Olyanokra, akik egy szakmában nem csupán munkát, hanem lehetőséget és perspektívát is látnak. A szakképzés nem kizárólag oktatási kérdés, hanem gazdasági kérdés is.

A köszöntőt követően **Dr. Sziráki András,** a Jász-Nagykun-Szolnok Megyei Kereskedelmi és Iparkamara elnöke is üdvözölte a workshop résztvevőit. Röviden áttekintette a megye gazdasági helyzetét, és rámutatott arra, hogy a térség gazdasági teljesítménye, a vállalkozások versenyképessége és a szakképzés szorosan összekapcsolódik. Hangsúlyozta a szakképzés és a gazdaság kapcsolatának jelentőségét, különösen a technológiai fejlődés felgyorsulása miatt.



Nemcsak az számít, mit tanítunk, hanem az is, hogyan

A szakmai program első előadásában **Rétallerné dr. Görbe Éva,** az IKK Nonprofit Zrt. módszertani irodavezetője a szakképzés módszertani fejlesztési lehetőségeit mutatta be. A téma különösen fontos egy olyan időszakban, amikor a tanulók információs környezete, tanulási szokásai és a munka világával kapcsolatos elvárásai is jelentősen átalakultak.

A szakképzés megújulása ezért nem kizárólag a tananyag korszerűsítését jelenti. Legalább ilyen fontos kérdés, hogy milyen módon adjuk át a tudást, hogyan tudjuk fenntartani a tanulók figyelmét, miként segítjük őket az önálló problémamegoldásban, és hogyan tudjuk a tanultakat minél közelebb hozni a gyakorlati élethez.

A módszertani megújulás egyben azt is jelenti, hogy a pedagógusoknak és oktatóknak egyre többféle tanulói igényre kell felkészülniük. Nem minden fiatal ugyanúgy tanul, ugyanazok a módszerek nem feltétlenül működnek mindenkinél. A differenciált oktatás, a digitális és vizuális eszközök tudatos alkalmazása, a gyakorlati példák és a folyamatos visszajelzés mind hozzájárulhatnak ahhoz, hogy a tanulók sikeresebben sajátítsák el a szakmai ismereteket.



A pályaválasztástól a szakmaszerzésig – külön figyelem a sajátos nevelési igényű fiatalokra

A workshop egyik fontos témája a sajátos nevelési igényű tanulók helyzete volt. **Parrag Katinka**, a Pázmány Péter Katolikus Egyetem oktatója „Sajátos nevelési igényű tanulók pályaválasztástól a szakképzésig" című előadásában arra mutatott rá, hogy a szakképzésben egyre nagyobb jelentősége van annak, hogy az intézmények és az oktatók megfelelően tudjanak reagálni a különböző tanulói szükségletekre.

Az SNI kategóriába többféle állapot tartozhat: többek között a testi, érzékszervi, értelmi vagy beszédfogyatékosság, a halmozott fogyatékosság, az autizmus spektrumzavar, illetve bizonyos pszichés fejlődési zavarok, például a súlyos tanulási, figyelem- vagy magatartásszabályozási zavar. A szakképzésben gyakrabban találkozhatunk például tanulási zavarokkal – köznyelvi szóhasználattal „diszes" tanulókkal –, ADHD-val, autizmus spektrumzavarral vagy beszéd- és nyelvi zavarokkal.

Ezeknek a fiataloknak a támogatása nem feltétlenül jelent különleges vagy rendkívül bonyolult módszereket. Sok esetben már az is sokat segít, ha az oktató egyértelmű, konkrét instrukciókat ad, kisebb lépésekre bontja a feladatokat, ellenőrzi, hogy a tanuló valóban megértette-e az elhangzottakat, illetve vizuális eszközökkel is segíti a munkát.

Az ADHD-val élő tanulóknál például különösen fontos lehet a konkrét feladatmeghatározás, a kisebb lépésekben történő munkavégzés, a figyelem tudatos fenntartása, valamint a konkrét időkeretek alkalmazása.

Az autizmus spektrumzavarral élő fiatalok esetében a strukturált környezet, a vizuális segítség és az egyértelmű kommunikáció lehet meghatározó. Hasznos eszköz lehet egy ellenőrzőlista, szabálykártya, folyamatábra, piktogram vagy időjelző is.

> A tanulási zavarokkal küzdő diákoknál szintén fontos a világos, konkrét instrukció, a megértés ellenőrzése és a feladatok kisebb egységekre bontása.

A kérdés azonban nem csupán pedagógiai módszertani kérdés. A fiatalok sikeres pályaválasztásához és szakmatanulásához több szereplő együttműködésére van szükség: a család, a képzőhely, az osztályfőnök és az intézmény vezetése mellett a pályaválasztási tanácsadás, a családsegítő szolgálat, a pszichológus, a gyógypedagógus vagy a szociális szakember is fontos szerepet tölthet be.

Mindez azért is lényeges, mert a szakképzésnek nemcsak az a feladata, hogy a megfelelő szakmai ismereteket közvetítse, hanem az is, hogy a lehetőségekhez mérten minden fiatal számára utat teremtsen a szakmaszerzéshez és a munka világába való bekapcsolódáshoz.





Közös gondolkodás a szakképzés jövőjéről

A workshop harmadik szakmai előadója **Pap Máté,** a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara szakképzési igazgatója volt, aki a kamara szakképzési stratégiai céljait és irányait ismertette. Előadásának középpontjában azok a folyamatok álltak, amelyek meghatározzák a szakképzés következő időszakát.

A különböző előadások témái első látásra eltérőnek tűnhetnek: módszertani fejlesztés, a sajátos nevelési igényű tanulók támogatása, valamint országos szintű szakképzési stratégiai célok. Valójában azonban szorosan összekapcsolódnak.

Mindegyik ugyanarra az alapvető kérdésre keresi a választ: hogyan lehet olyan szakképzési rendszert működtetni, amely egyszerre szolgálja a fiatalok jövőjét és a gazdaság valós igényeit? A kérdés különösen aktuális a technológiai fejlődés felgyorsulásával. Az ipar és a szolgáltatások világában egyre gyorsabban jelennek meg olyan megoldások, amelyek néhány éve még újdonságnak számítottak. A munkakörök tartalma változik, bizonyos feladatok automatizálódnak, mások pedig új tudást és új kompetenciákat követelnek. A szakképzésnek mindezt nem utólag kell követnie, hanem lehetőség szerint előre is fel kell készülnie rá.

Ebben a folyamatban a gazdasági kamarák szerepe is kiemelt. A vállalkozásokkal, képzőhelyekkel, oktatási intézményekkel és szakmai szervezetekkel kialakított kapcsolatok révén közvetlen tapasztalatok gyűjthetők arról, hogy milyen szakemberekre van szüksége a gazdaságnak, milyen problémák jelentkeznek a gyakorlatban, és mely területeken van szükség beavatkozásra vagy fejlesztésre.

A párbeszéd legalább olyan fontos, mint az előadások

A Szakképzési Workshop értéke nem csupán az elhangzott előadásokban rejlett. A rendezvény egyik legfontosabb célja éppen az volt, hogy lehetőséget teremtsen a szakmai párbeszédre. A szakképzésben ugyanis sok olyan kérdés van, amelyre nem létezik egyetlen, minden helyzetben alkalmazható válasz. Más kihívással találkozik egy iskola, egy duális képzőhely, egy oktató vagy egy vállalkozás, és más szempontokat kell figyelembe venni egy pályaválasztás előtt álló fiatal vagy egy sajátos nevelési igényű tanuló esetében.

Éppen ezért fontos, hogy legyenek olyan fórumok, ahol a különböző területeken dolgozó szakemberek meg tudják osztani egymással tapasztalataikat. Ahogy a workshop nyitó gondolataiban is megfogalmazódott: érdemes beszélni arról, mi működik jól, és arról is, mi az, amin változtatni kell. A szakmai különbségek és viták nem feltétlenül gyengítik, hanem éppen előrevihetik a közös gondolkodást.

A 16. Szakképzési Workshop üzenete így túlmutatott egyetlen délelőtt szakmai programján. A gyorsan változó gazdasági és technológiai környezetben a szakképzésnek is folyamatosan meg kell újulnia. Ehhez szükség van korszerű módszerekre, a tanulók egyéni szükségleteinek figyelembevételére, a gazdaság elvárásainak ismeretére és mindenekelőtt együttműködésre.

Mert a cél végső soron közös: olyan fiatalokat és szakembereket képezni, akik nemcsak egy szakma megszerzésére képesek, hanem rendelkeznek azokkal az alapokkal, amelyek segítségével a későbbiekben is képesek tanulni, alkalmazkodni és helytállni a munka világában. Ez pedig nemcsak az egyén, hanem a térség gazdaságának egyik legfontosabb érdeke is. ■

HODÁSZY NELLI - FŐSZERVEZŐ, VIZSGADELEGÁLÓ REFERENS
FOTÓK: SEBŐK TÜNDE

XIX. Pelikán Kupa
Gasztronómiai kiállítás és verseny 2026

2026. március 28-án az Aba-Novák AGÓRA Kulturális Központban XIX. alkalommal került megrendezésre a Pelikán Kupa, melynek házigazdája a Jász-Nagykun-Szolnok Vármegyei Kereskedelmi és Iparkamara volt.

Az országos szintű megmérettetésre cukrász, szakács, pincér, pék és barista szakmákból neveztek felnőtt és tanuló versenyzők, valamint csapatok. A verseny célja, hogy lehetőséget biztosítsunk a résztvevők számára szakmai tudásuk és kreativitásuk bemutatására, valamint hozzájáruljunk a vendéglátóipari szakmák fejlődéséhez és népszerűsítéséhez.

A nap már kora reggel megkezdődött: szervezőként a rekord számú versenyző fogadására és elhelyezésére készültünk, miközben a résztvevők a lehető legjobb teljesítményre törekedtek. A versenymunkák elkészítése nagy lendülettel zajlott, hogy a 9 órakor kezdődő szakmai megnyitóra minden készen álljon.

A szakmai megnyitón ismertettük a nap programját, a verseny menetét és a fontos tudnivalókat, valamint bemutattuk a zsűritagokat, akik ezt követően megkezdték a munkájukat.

A zsűri tagjai elismert hazai és nemzetközi szakemberek, köztük világ- és olimpiai bajnokok, valamint mesterszakemberek voltak. Munkájuk során folyamatosan figyelemmel kísérték a versenyzők tevékenységét, majd értékelésüket követően szakmai tanácsokkal segítették őket.

A versenyfeladatok szakmánként eltérőek voltak. A cukrászok, szakácsok, pékek és baristák komplex feladatokat teljesítettek, míg a pincérek három részből álló feladatsort oldottak meg: szakmai tesztet töltöttek ki, közönség előtt grillcsirkét daraboltak, valamint egy négyszemélyes alkalmi díszasztalt terítettek meg.

Az ünnepélyes megnyitón megjelent és köszöntőt mondott Fekete Tibor, a Jász-Nagykun-Szolnok Vármegyei Kereskedelmi és Iparkamara általános alelnöke, Dr. Berkó Attila, a Jász-Nagykun-Szolnok Vármegyei Kormányhivatal főispánja, Dr. Fazekas Gábor Gyula, a Jász-Nagykun-Szolnok Vármenyei Önkormányzat elnöke, Győrfi Mihály, Szolnok Megyei Jogú Város Önkormányzatának polgármestere. Jelenlétével megtisztelte a rendezvényt Krivács András, a Magyar Nemzeti Gasztronómiai Szövetség ügyvezető elnöke.

A megnyitó végén elismerések átadására került sor. Az Auguste Escoffier Tanítványai Lovagrend oklevéllel jutalmazta Kovács Imrénét és Zoboki Józsefnét a vendéglátás területén végzett több évtizedes kiemelkedő munkájukért.





A versenyre 226 fő regisztrált, összesen 169 versenymunkával. A résztvevők megoszlása alapján a legtöbben a cukrászok voltak 40%-kal, őket követték a pincérek 30%-kal és a szakácsok 22%-kal míg a baristák és a pékek egyaránt 4-4%-ot képviseltek.

A versenyzők az ország számos pontjáról érkeztek, többek között Mosonmagyaróvárról, Sopronból, Győrből, Kaposvárról, Miskolcról, Egerből, Nyíregyházáról, Nagykállóból, Szegedről.

Versenykategóriák:

- Szakács
- Szakács-menza menü
- Szakács tanuló
- Cukrász
- Cukrász artisztika
- Cukrász tanuló
- Pincér tanuló
- Barista
- Pék







Az eredményhirdetésen összesen 54 arany-, 60 ezüst- és 62 bronzérmet, valamint 6 db kristálykupát adtunk át, emellett különdíjak is kiosztásra kerültek, és minden résztvevő oklevélben részesült.

A rendezvény programját szakmai előadások színesítették:

- **A vendéglátás jövője a 21. században – mesterséges intelligencia és új üzleti modellek**
  Előadó: Krivács András – Magyar Nemzeti Gasztronómiai Szövetség elnöke.

- **Az IREKS-STAMAG Kft. szerepe a duális képzésben és a generációs különbségek munkahelyi vonatkozásai**
  Előadó: Dr. Csinger Bence – IREKS-STAMAG Kft. ügyvezetői asszisztens, szakértő, közgazdász.

A Pelikán Kupát több vállalkozás és szervezet támogatta, akiknek ezúton is köszönetünket fejezzük ki.

A rendezvény sikerét mutatja a folyamatosan növekvő érdeklődés, valamint a visszatérő versenyzők magas száma. Külön öröm számunkra, hogy egykori versenyzők ma már saját tanulóikat nevezik a megmérettetésre.

Bízunk benne, hogy jövőre ismét sok résztvevőt köszönthetünk. ■










XIX.
Pelikán Kupa
Gasztronómiai kiállítás és verseny
2026
2026.03.28. | ABA-NOVÁK AGÓRA KULTURÁLIS KÖZPONT
SZOLNOK, HÍLD TÉR 1.
Eredményhirdetés


Pelikán Kupa
Oklevél


IREKS



ERDÉLYI EDINA, BEDE GÁBOR - PÁLYAORIENTÁCIÓS TANÁCSADÓK
FOTÓK: MAGYAR KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA

XIX. Szakma Sztár Fesztivál

Az országos szakmai verseny vármegyei sikerei

A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara szervezésében 2026. januárjával a területi kamaráknál ismét elkezdődtek a Szakma Kiváló Tanulója Verseny (SZKTV), valamint az Országos Szakmai Tanulmányi Verseny (OSZTV) elődöntői. Vármegyénkben összesen 26 szakképző intézményből 39 szakma írásbeli feladatsorait 473 versenyző dolgozta ki.

Az idei évben is minden szakmában online formában bonyolítottuk le a versenyt, ami nagy kihívás egy számítógépekkel nem rendelkező területi kamara számára, de a teljes online verseny nagy kihívás volt az MKIK számára is.

Az előzetes tájékoztatásnak megfelelően a versenyzők 2026. február 3-tól nézhették meg az elért eredményeket az MKIK Oktatási Portál felületére belépve.

A területi elődöntőt a központi előválogató követte, melyre a vármegyéből 6 versenyző kvalifikálta magát. Az előválogató után biztossá vált, hogy 2 versenyző képviselhette Jász-Nagykun-Szolnok vármegyét hegesztő és automatikai technikus szakmákban a XIX. Szakma Sztár Fesztiválon.

A rendezvény a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara szervezésében 2026.03.26-27-én került megrendezésre Budapesten, a Hungexpo Vásárközpontban.

A verseny döntőjében részt vevő végzős vármegyei tanulók nagyon szép eredményeket értek el szakmájukban, melyhez a Jász-Nagykun-Szolnok Vármegyei Kereskedelmi és Iparkamara szívből gratulál! ■



I. helyezést, aranyérmet szerzett **LÉVAI RAMÓN** Automatikai technikus Gyártástechnika szakmairány szakmában, a Szolnoki SZC Pálfy-Vízügyi Technikum tanulója.
Felkészítő tanára: **Takács Péter**



II. helyezést, ezüstérmet szerzett **BERCZI ATTILA** Hegesztő szakmában, a Nagykun Baptista Oktatási Központ Általános Iskola, Gimnázium, Technikum, Szakképző Iskola és Kollégium Illéssy Sándor Technikum és Szakképző Iskola Tagintézménye tanulója.
Felkészítő tanára: **Szabó László** | Duális képzőhely: **CLAAS Hungária Kft.**

KOVÁCS SÁNDOR - FESTŐ OKTATÓ, GYAKORLATI OKTATÁSVEZETŐ
KARCAGI SZC VARRÓ ISTVÁN TECHNIKUM SZAKKÉPZŐ ISKOLA ÉS KOLLÉGIUM

EuroSkills verseny előválogatója Karcagon



2026. február 06-07. került meg rendezésre a Karcagi SzC Varró István Technikum Szakképző Iskola és Kollégium, festő tanműhelyében a 2026-os EuroSkills országos döntő kelet-magyarországi előválogatója.

A verseny a festő–szobafestő, díszítőfestő kategóriában zajlott, a megméretés szervezője és fővédnöke a PPG Trilak Kft., valamint a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara volt. 5 versenyző mérte össze tudását. A kétnapos válogató három helyszínen (Karcag, Sopron, Pécs) zajlott párhuzamosan. A versenyzőknek 11 óra alatt három modult kellett teljesíteniük. A feladatok között szerepelt:

- tapétázás,
- designfeladat (szerkesztés, nagyítás, kifestés),
- színkeverés, maszkolás szalaggal és kifestés.

A verseny pontozása a nemzetközi versenyek mintájára, zajlott: tiszta precíz munka, milliméter pontos szerkesztés kifestés, tapétázás.
A három helyszínről négy tanuló kerülhetett be a döntőbe, amely a Szakma Sztár Fesztivál keretein belül került megrendezésre.

Külön öröm iskolánk számára, hogy egy tanulónak, Csanádi Gergőnek sikerült a döntőbe jutást ahol az előkelő harmadik helyezést szerezte meg. Gratulálunk!



Ezúton szeretném megköszönni munkatársamnak, Gyarmati Istvánnak az előkészületekben és a versenyszervezésében való aktív részvételét.



Köszönjük továbbá a Karcagi Szakképzési Centrumnak, a Karcagi SzC Varró István Technikum Szakképző Iskola és Kollégiumnak, a Szaki Alapítványnak, valamint minden szakmai támogatónak, akik hozzá járultak a színvonalas verseny megszervezéséhez.

Bízom benn, hogy a jövőben is tudunk ilyen jellegű szakmai versenyt rendezni. ■

WORLDSKILLS SHANGHAI 2026
SZÖVEG: WORLDSKILLSHUNGARY.HU | FOTÓK: FLICKR.COM/WORLDSKILLS

Egyedülálló magyar sikerek a WorldSkills Shanghai 2026 Világbajnokságon



A világ legkiválóbb fiatal szakemberei Shanghajban mérték össze tudásukat és szakmai felkészültségüket a 48. WorldSkills Világbajnokságon, amelynek 2026. szeptember 22–27. között Kína adott otthont. A szakmák világbajnokságán 68 ország 1385 versenyzője 64 versenyszámban bizonyította szakmai tudását, kreativitását és elhivatottságát.

Magyarországot 25 versenyszámban 29 fiatal szakember képviselte a világ egyik legjelentősebb szakmai megmérettetésén. Versenyzőink teljesítménye ismét bizonyította, hogy a magyar szakmai tehetség, tudás, kitartás és felkészültség a világ élvonalában is megállja a helyét.

A magyar fiatalok hosszú hónapokon át keményen és kitartóan készültek a világbajnokságra, szakértőik és felkészítőik elkötelezett támogatásával. Shanghajban nemcsak szakmai tudásukat és felkészültségüket tették próbára, hanem kitartásukról, koncentrációjukról és elszántságukról is tanúbizonyságot tettek. Büszkék lehetünk rájuk, hiszen a világ legjobbjai között képviselték Magyarországot.

A Magyar Csapat kiemelkedő teljesítményéhez és elért eredményeihez Naderi Zsuzsanna, az Oktatási és Gyermekügyi Minisztérium szakképzésért és felnőttkori tanulásért felelős államtitkára, Sarkadi-Nagy Balázs, a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara oktatási szakmai bizottságának elnöke és Pap Máté, a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara szakképzési és felnőttképzési igazgatója is gratulált. A WorldSkills Shanghai 2026 Világbajnokság ismét bebizonyította, hogy a szakmai kiválóság, a magas színvonalú szakképzés, valamint a tehetséges fiatalok támogatása meghatározó jelentőségű a jövő gazdaságának és munkaerőpiacának alakításában.

A magyar fiatalok shanghaji szereplése mögött hónapokon át tartó, intenzív felkészülés, rengeteg befektetett munka, kitartás és elkötelezettség állt. A versenyzők sikerei mögött ugyanakkor egy egész szakmai közösség munkája húzódik meg. Ezért külön köszönet és elismerés illeti a szakértőket, felkészítőket, szakmai támogatókat és mindazokat, akik tudásukkal, tapasztalatukkal és támogatásukkal hozzájárultak a Magyar Csapat felkészüléséhez és eredményes szerepléséhez.

Szívből gratulálunk a Magyar Csapat valamennyi versenyzőjének, szakértőjének és felkészítőjének!





Aranyérem, A Nemzet Legjobbja:

Mechatronika – ***Gutai Dénes / Papp Mátyás Miklós***

Ezüstérem:

Autószerelő – ***Albrecht Martin***
Festő, díszítőfestő – ***Czimmer Zoltán***
Webfejlesztő – ***Györfi Marcell***

Kiválósági érmek:

Ács – ***Balogh Milán***
Bútorasztalos – ***Sipos Bence***
Felhőtechnológia – ***Hidvégi János***
Fodrász – ***Nagypál Dóra***
Informatikai rendszerüzemeltető – ***Téringer Gergő***
Ipari robotika – ***Kis Károly Árpád / Vígh Dániel***
Pincér – ***Horváth Berta***
Szoftverfejlesztő – ***Horváth Dávid***
Szépségápoló – ***Gróf Evelin***
Víz-, gáz- és fűtésszerelő - ***Vadnay Tamás***





XXXIV. CSÁNGÓ FESZTIVÁL ÉS VÁSÁR
FOTÓK: JNSZM KIK

Kamarai jelenlét a XXXIV. Csángó Fesztivál és Vásáron

A Vállalkozásfejlesztési Projekt keretein belül a kamara is segítette a kézműves vállalkozások bemutatkozását

2026. augusztus 5–9. között ismét Jászberény adott otthont a több évtizedes múltra visszatekintő Csángó Fesztiválnak. A XXXIV. Csángó Fesztivál és Vásár a népművészet, a hagyományőrzés és a közösségi értékek ünnepe, amely évről évre számos látogatót vonz a városba.





A rendezvényhez kapcsolódó Ízek Utcájában a kézműves vállalkozások is lehetőséget kaptak arra, hogy személyesen mutassák be termékeiket, értékeiket és szakmai tudásukat a fesztivál közönségének. A kamara ennek a megjelenésnek a támogatásával kívánt hozzájárulni ahhoz, hogy a helyi és térségi kézműves vállalkozások új vásárlókkal, üzleti kapcsolatokkal és bemutatkozási lehetőségekkel gazdagodjanak.

Az Iparkamara a fesztivál kapcsán támogatott kiállítói lehetőséget hirdetett meg az érintett kézműves vállalkozások számára. A delegált kiállítók számára a rendezvényen történő megjelenés kedvező feltételekkel valósulhatott meg, így a vállalkozásoknak lehetőségük nyílt termékeik széles közönség előtti bemutatására.

A kamarai együttműködés részeként a delegált kézművesek kiemelt helyen, Jászberény főterének forgalmas részein mutathatták be portékáikat. A rendezvény különösen jó alkalmat kínált azoknak a vállalkozásoknak, amelyek hagyományos technikákkal készített, egyedi vagy helyi értéket képviselő termékeket állítanak elő.

A kamarai jelenlét ugyanakkor túlmutat a kiállítási lehetőség biztosításán. A fesztiválhoz hasonló nagyszabású rendezvények fontos szerepet töltenek be a vállalkozások kapcsolatépítésében, ismertségük növelésében és a helyi értékek gazdasági hasznosításában is.

A kézműves termékek közvetlenül a készítőktől való megvásárlása egyúttal hozzájárul a kisvállalkozások és az önfoglalkoztatók megerősítéséhez.

A XXXIV. Csángó Fesztivál programjai között a hagyományőrző és kulturális események mellett koncertek, színpadi produkciók, filmvetítések és vásári programok is helyet kaptak. A rendezvény egyik fontos küldetése, hogy a csángó kultúra értékeit minél szélesebb közönséghez juttassa el.





„Külön köszönet illeti a Kamarát a fantasztikus szervezésért és a folyamatos odafigyelésért. Már a rendezvény előtt és a fesztivál alatt is éreztük a segítőkészséget, a törődést és azt, hogy vásározóként valóban számítunk."
- ***Gulyás Krisztina, Niriti***

„Hálásan köszönjük az Iparkamara közreműködését, meghívását a Csángó Fesztiválra. Rengeteg látogatótól kaptunk pozitív visszajelzést arra vonatkozóan, hogy mennyire örülnek, hogy végre élőben is láthatják a termékeinknek, nemcsak a közösségi oldalakon."
- ***Csollák Zsolt, Csollak Leather***

„Mi örültünk a lehetőségnek szuper, hogy a kamara ilyen rendezvényekre is biztosítja a bejutást. Köszönjük! Jól éreztük magunkat és szuper volt a szervezés."
- ***Takács Tímea, Pure Ásvány***

„2009 óta vagyunk jelen mézeskalácsos népi iparművészként a Csángó fesztiválon. Az idei rendezvényen az Iparkamara delegálásával vehettünk részt. Az együttműködési megállapodás aláírása után is folyamatos tájékoztatást és segítséget kaptunk. Az Iparkamarának köszönhetően idén is hasznos tapasztalatokat szereztem a vállalkozások aktuális helyzetéről, igényeiről és az üzleti kapcsolatépítés lehetőségeiről."

- ***Pető Anna, Mézeskalácsos Népi Iparművész***

A kamara számára kiemelten fontos, hogy a vállalkozások ne csak szakmai programokon és üzleti fórumokon, hanem kulturális és közösségi rendezvényeken is lehetőséget kapjanak a bemutatkozásra, amelynek megvalósítását a Vállalkozásfejlesztési Projekt (VFP) támogatásával és közreműködésével sikerült tovább erősíteni. A Csángó Fesztivál jó példája annak, hogy a hagyományőrzés, a helyi értékek és a vállalkozásfejlesztés egymást erősítve lehetnek jelen egy nagyszabású rendezvényen.



A fesztiválhoz kapcsolódóan a kamara 2026-ban kiemelt figyelmet fordít az innováció és a digitalizáció témájára is. Ennek részeként valósult meg a „Innovációs gyakorlati workshop – Digitális ébresztő és AI a mindennapokban" című program a Déryné Rendezvényházban, amely a mesterséges intelligencia gyakorlati alkalmazási lehetőségeire hívta fel a vállalkozások figyelmét. A workshop célja az volt, hogy a résztvevők kézzelfogható, azonnal használható tudást kapjanak a digitalizáció és az AI mindennapi üzleti felhasználásáról, ezzel is segítve a vállalkozások versenyképességének erősítését.

A fesztivál és a kapcsolódó szakmai programok így együtt mutatják meg, hogy a hagyományok, a közösségi értékek és a modern technológiai megoldások nem ellentétei, hanem egymást kiegészítő elemei a vállalkozásfejlesztésnek. ■

Digitális híd a kereslet és a kínálat között

Így találhatnak egymásra a vállalkozások a KAPTÁR segítségével

Szabad kapacitás az egyik oldalon, új megrendelés a másikon. A kettő között pedig sokszor csak egyetlen dolog hiányzik: a kapcsolat. Ezt a kapcsolódást teremti meg a KAPTÁR, a KAPacitás megosztó adatTÁR, a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara mesterséges intelligenciával támogatott országos üzleti platformja. A Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara fejlesztésére épülő rendszer egyetlen digitális térben kapcsolja össze a vállalkozások szabad kapacitásait, beszállítói igényeit és partnerkeresési lehetőségeit, új utakat nyitva a hazai üzleti együttműködések előtt. A folyamatosan fejlődő platform új funkciói pedig még egyszerűbbé és közvetlenebbé teszik az üzleti kapcsolatépítést.

A kamarai „rapid randi" digitális folytatása

Az Országos Kamarai Beszállítói Programok tapasztalatai azt mutatják, hogy a hazai vállalkozások igénylik a célzott üzleti kapcsolatépítési lehetőségeket. A KAPTÁR a kamarai beszállítói „rapid randi" rendezvények bevált modelljét viszi tovább a digitális térben: míg a személyes találkozók időponthoz és helyszínhez kötöttek, a platform a nap 24 órájában, az év minden napján teret ad az új üzleti kapcsolatok kialakulásának.

A digitális működés azonban nem csupán folyamatos elérhetőséget jelent. A KAPTÁR mesterséges intelligencia segítségével támogatja a megfelelő üzleti partnerek megtalálását. A vállalkozások profiljainak, szabad kapacitásainak, igényeinek és ajánlatainak összevetésével olyan kapcsolódási lehetőségekre irányíthatja rá a figyelmet, amelyek valódi üzleti együttműködés alapjai lehetnek.

Amikor a kapacitásból üzleti lehetőség lesz

Képzeljünk el egy precíziós acél- és színesfém alkatrészeket gyártó vállalkozást, amely szabad gyártókapacitással rendelkezik. Közben egy gépgyártó vagy autóipari beszállító pontosan ilyen technológiai háttérrel rendelkező partnert keres egy sürgős megrendelés teljesítéséhez.

A KAPTÁR-ban rögzített információk és az intelligens partnerajánlások segíthetnek abban, hogy a két vállalkozás megtalálja egymást. Ami az egyik oldalon kihasználatlan kapacitás, az a másikon új üzleti lehetőség lehet.

A regisztrált vállalkozások bemutathatják szabad gyártási vagy szolgáltatási kapacitásaikat, közzétehetik kapacitásigényeiket és nehezen forduló raktárkészletüket, valamint új beszállítókat és üzleti partnereket találhatnak. A platform országos láthatóságot biztosít, valamint hozzájárulhat a rövidebb, hatékonyabb és rugalmasabb beszállítói kapcsolatok kialakításához.

A KAPTÁR adatbázisában több mint 1450 cégprofil érhető el, a platform segítségével pedig eddig 2300-nál is több partnerkeresés valósult meg. A vállalkozások így széles körből válogathatnak és könnyebben találhatják meg a tevékenységükhöz, kapacitásigényükhöz vagy üzleti céljaikhoz illeszkedő potenciális partnereket.

Mesterséges intelligencia a regisztrációtól a partnerkeresésig

A KAPTÁR a cégprofilok kialakítását is megkönnyíti. A rendszer a vállalkozások honlapján elérhető nyilvános információk alapján támogatja az adatlap kitöltését, amelyet a felhasználó később kiegészíthet vagy módosíthat. A platformon csak kamarai munkatársak által ellenőrzött vállalkozási adatok jelennek meg, ami hozzájárul a hiteles és megbízható üzleti kapcsolatépítéshez.

A partnerkeresést intelligens, mesterséges intelligencián alapuló megoldás segíti, amelynek új, továbbfejlesztett funkciója még egyszerűbbé teszi a megfelelő üzleti kapcsolatok megtalálását. A felhasználóknak elegendő hétköznapi nyelven megfogalmazniuk, milyen tevékenységet végző, milyen kapacitással vagy szaktudással rendelkező partnert keresnek. Az AI-alapú kereső a megadott szempontok alapján felkutatja és azt is leírja/értékeli, hogy az egyes vállalkozások milyen szempontok alapján illeszkednek a megadott igényekhez. A felhasználók emellett visszajelzést adhatnak a találatok relevanciájáról és a keresés eredményességéről, hozzájárulva a szolgáltatás további fejlesztéséhez.

Közvetlen kapcsolatfelvétel egyetlen platformon

A KAPTÁR új kommunikációs funkciójának köszönhetően a megfelelő üzleti partner megtalálását közvetlen kapcsolatfelvétel is követheti. Ha egy vállalkozás érdeklődik egy másik cég tevékenysége, szabad kapacitása vagy közzétett ajánlata iránt, a platformon belüli üzenetküldési lehetőségen keresztül is kezdeményezhet beszélgetést, amennyiben a másik fél ehhez hozzájárult.

Így a kapcsolatépítéshez nem szükséges külön e-mailes kommunikációra váltani: a vállalkozások a KAPTÁR felületén keresztül is egyeztethetnek a lehetséges együttműködésekről. Az új funkció egyszerűbbé és gördülékenyebbé teheti az első kapcsolatfelvételt, és felgyorsíthatja az üzleti párbeszéd elindítását.

A rendszer emellett a regisztrált vállalkozások tájékoztatását is támogatja. A platformon keresztül körüzenetek formájában értesülhetnek a KAPTÁR új funkcióiról, fejlesztéseiről és az elérhető lehetőségekről.

A fejlesztések a használat kényelmét is szolgálják, ugyanis a KAPTÁR már magyar és angol nyelven egyaránt elérhető. A fejlesztés egyik célja, hogy a külföldi adószámmal rendelkező vállalkozások is regisztrálhassanak, így például a külföldi tulajdonú és székhelyű, ugyanakkor Magyarországon telephellyel rendelkező cégek számára is lehetővé válik a regisztráció. A platform mobilnézetben is használható, így a vállalkozások akár útközben, mobileszközről is böngészhetik az üzleti lehetőségeket és kezelhetik a felületet.

Hogyan lehet csatlakozni?

A KAPTÁR használata a vállalkozások számára díjmentes. A platform a **kaptar.mkik.hu** oldalon érhető el, ahol a regisztrációt követően a vállalkozások bemutathatják tevékenységüket, kapacitásaikat és üzleti igényeiket.A platformhoz való csatlakozáshoz, illetve annak használatához a vállalkozások a területi kereskedelmi és iparkamaráktól is kérhetnek tájékoztatást és segítséget.

A regisztrációval a vállalkozás bekerül a KAPTÁR országos üzleti hálózatába, ahol kapacitásai és üzleti lehetőségei láthatóvá válnak a potenciális partnerek számára. A folyamatosan bővülő funkcióknak köszönhetően pedig nemcsak megtalálhatja a számára megfelelő üzleti kapcsolatokat, hanem közvetlenül el is indíthatja az együttműködéshez vezető párbeszédet.

Tegye vállalkozását láthatóvá ott, ahol az új üzleti kapcsolatok születnek! ■



A KAPTÁR a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara Vállalkozásfejlesztési Programjának (VFP) részeként, Magyarország Kormányának támogatásával valósul meg

Elmondtuk. De meg is értették?

A virtuális valóság vonzotta oda az érdeklődőket, a beszélgetés viszont hamar a munkahelyi hétköznapokhoz vezetett. A Hatás Reklámstúdió nyílt napján egy 360 fokos munkavédelmi VR-bemutató kapta a legtöbb figyelmet. Bukor Bencével, a Hatás projektmenedzserével és Elekes Józseffel, az InspireMe Creative Training Studio képviselőjével ennek apropóján beszélgettünk betanításról, elfelejtett magyarázatokról és kérdezhető tudásbázisokról. Meg arról, miért nem elég, ha egy cégnél minden szépen le van írva.



A munkavédelmi képzés ritkán közönségkedvenc. A nyílt napon mégis ezt próbálták ki a legtöbben. A témának szólt az érdeklődés, vagy a VR-nak?

Bukor Bence: Valószínűleg elsősorban a VR-nak. Egy ilyen bemutatón az emberek kíváncsiak arra, amit még nem próbáltak. Azért ebből még nem következik, hogy másnap már mindenki munkavédelmi oktatásra szeretne menni.

Elekes József: De jó alkalom arra, hogy foglalkozzunk a témával. A kérdés az, mi történik a kíváncsiság után. Amikor valaki leveszi a szemüveget, észrevett-e valamit, amire korábban nem figyelt? Meg tudja-e mondani, mit tenne abban a helyzetben?

Aki még nem próbálta: mit lát, amikor felveszi a VR-szemüveget? Olyan, mintha nagyon közelről nézne egy képernyőt?

Bence: A VR virtuális valóságot jelent. A szemüvegben a kép kitölti a látóterünk nagy részét, és ahogy fordítjuk a fejünket, úgy változik az is, amit látunk. Körülnézhetünk, felnézhetünk, magunk mögé pillanthatunk. Ettől olyan érzésünk támadhat, mintha ott lennénk a bemutatott helyszínen. Az ember tudja, hogy egy teremben áll, mégis önkéntelenül körbefordul, hogy megnézze, mi van mögötte.

József: A virtuális környezet lehet számítógéppel létrehozott tér, de valódi helyszínen készült, 360 fokos felvétel is. A nyílt napon egy 360 fokos munkavédelmi képzést lehetett kipróbálni. Az ilyen élményben az az izgalmas, hogy nem kizárólag azt nézzük, amit egy hagyományos videó éppen mutat: mi döntjük el, merre fordítjuk a figyelmünket.

És ebből hogyan lesz tanulás? Mit lehet így gyakorolni?

József: Például a veszélyek felismerését. Egy munkahelyi környezetet bemutató felvételnél az lehet a feladat, hogy a résztvevő nézzen körül, és keresse meg, mi nincs rendben. Elzárja valami a közlekedési utat? Maradt valami a földön, amiben el lehet botlani? Utána meg lehet beszélni, mit vett észre, mi kerülte el a figyelmét, és mit tenne. Így egy helyzetet kell megfigyelnie, nem csupán egy szabályt felidéznie.

Bence: És ez nem csak munkavédelemnél működik. Ugyanilyen jól használható egy új munkatárs betanításánál is. Meg lehet mutatni neki, hogyan épül fel a munkafolyamat, melyik területen mi történik, milyen sorrendben követik egymást az egyes lépések, hol vannak a fontos pontok, és mire kell figyelnie.

József: Egy új belépő így már azelőtt végigjárhat egy folyamatot, hogy ténylegesen odaállna a gép vagy a munkaterület mellé. Megismerheti a

környezetet, a feladatokat, a döntési pontokat és akár a tipikus hibákat is. Nem az a cél, hogy a VR kiváltsa a tapasztalt kollégát vagy a gyakorlati betanítást, hanem hogy felkészültebb munkatárs érkezzen a valódi helyzetbe.

Bence: Ez különösen ott lehet értékes, ahol sok információt kell rövid idő alatt átadni. Egy új dolgozónak az első napokban rengeteg mindent elmondanak. Ha ezek egy részét később újra át tudja nézni vagy gyakorolni, kisebb az esélye annak, hogy egy fontos magyarázat egyszerűen elveszik.

Vagyis a „hű, ez de jó volt!" még nem jelenti azt, hogy tanultunk is?

József: Nem feltétlenül. Lehet emlékezetes az élmény úgy is, hogy a lényeg elsikkad. Ezért előbb azt kell eldönteni, mit szeretnénk megtanítani, és csak utána választani hozzá eszközt.

Bence: A látvány felkelti a figyelmet, de nem pótolja az érthető magyarázatot. Egy zavaros oktatóanyag attól még zavaros marad, hogy körül lehet nézni benne.

A Hatás és az InspireMe közösen dolgozik ilyen eszközökön. Hogyan kerül egy reklámstúdió a vállalati képzés közelébe?

Bence: Egy cég sokat foglalkozik azzal, hogyan szólítsa meg a vevőit: mi kelti fel a figyelmüket, mitől lesz érthető az üzenete, milyen képpel vagy szöveggel érdemes elmondania. A saját munkatársainál ez néha kevesebb figyelmet kap. Elhangzik egy tájékoztató, kimegy egy körlevél, és úgy vesszük, hogy mindenki tudja a dolgát. Ha mégsem, könnyen jön a válasz: „De hát ezt már elmondtuk, kiküldtük." Pedig befelé is ugyanúgy végig kell gondolni, kinek beszélünk, és hogyan tudjuk érthetően átadni, amit szeretnénk.

József: És lehet, hogy többször is elmondtuk. Csak a kolléga nem értette, nem akkor volt rá szüksége, vagy később nem találta meg. Attól, hogy valamit elmondtunk, még nem biztos, hogy a másik alkalmazni is tudja.

Vegyünk egy hétköznapi helyzetet: új munkatárs érkezik, akit valakinek a saját munkája mellett kell betanítania. Hol csúszhat félre a magyarázat?

József: Aki régóta végez egy munkát, sok mindent különösebb gondolkodás nélkül csinál. Betanításkor ezért könnyen kihagy olyan részleteket, amelyek egy kezdőnek fontosak lennének. Azt mondja például: „Mielőtt továbbadod, ellenőrizd." De pontosan mit nézzen meg az új kolléga? Milyen hibát keressen, és mit tegyen, ha talál egyet? A tapasztalt munkatárs ezt tudja. Az újnak viszont ezeket is el kell magyarázni és meg kell mutatni.

Bence: Ráadásul az első napokban rengeteg új információt kap. Még a neveket és azt is próbálja megjegyezni, melyik ajtó hová vezet. Attól, hogy akkor követni tudta a magyarázatot, egy hét múlva még elbizonytalanodhat.

De ha a betanítás végén sikerül a teszt, akkor csak megtanulta, amit kellett. Vagy ezzel még nincs vége?

József: A tesztből kiderülhet, hogy emlékszik a helyes válaszra. Munka közben viszont fel is kell ismernie, mikor van rá szükség. Lehet, hogy a kérdéssorban hibátlanul felsorolja a veszélyforrásokat, a saját környezetében mégsem veszi észre őket. Ezért később, a gyakorlatban is meg kell nézni, hogyan boldogul.

Bence: És ha valamit másképp csinál, érdemes megkérdezni, miért. Lehet, hogy nem értette. De az is lehet, hogy az oktatáson azt hallja, hogyan legyen alapos, munka közben pedig azt, hogy siessen. Ezt egy újabb tananyag önmagában nem oldja meg.

Maradjunk annál, aki érti a feladatot, de két hét múlva elakad. Nem az a legegyszerűbb, ha megkérdezi a mellette dolgozót?

József: Sokszor igen. De a kolléga nem mindig ér rá, és nem biztos, hogy éppen ott van. Jó, ha ilyenkor van mihez visszanyúlni: egy rövid leíráshoz, egy képhez vagy egy bemutatóvideóhoz. Nem kell a teljes oktatást megismételni, ha csak egyetlen lépés bizonytalan.

Bence: A forma attól függ, mire van szükség munka közben. Egy mozdulatot könnyebb lehet videón felidézni, néhány ellenőrzési szempont pedig elfér egy kártyán. Ha gyakorolni kell egy döntést, arra egy rövid interaktív feladat lehet alkalmas. Nem feltétlenül a legújabb technológia a legjobb választás.

Csakhogy a cégeknél sokszor már így is rengeteg leírás van. Éppen azt nehéz megtalálni, amelyikre szükség lenne.

Bence: Igen, az „ott van a közös mappában" mondattól még nem biztos, hogy közelebb jutottunk a válaszhoz.

József: Először rendet kell tenni az anyagok között: mi érvényes, mi elavult, mi hiányzik? Erre épülhet aztán egy AI-alapú, kérdezhető tudásbázis. A munkatárs a saját szavaival kérdezhet: „Mit tegyek, ha hibás terméket találok?" A chatbot pedig a vállalat összegyűjtött anyagaiból keres választ. Akár telefonról vagy munkahelyi tabletről is használható.

Bence: Így nem kell feltétlenül tudnia, melyik dokumentumban szerepel a tudnivaló, vagy mi a pontos szakkifejezés.

Egyre több mindent lehet megnézni, gyakorolni vagy megkérdezni egy képernyőn. Mi marad a személyes betanításból?

József: Például az, hogy valaki mellettem áll, figyeli, hogyan dolgozom, és észreveszi, hol bizonytalanodom el. Olyasmit is megkérdezhetek tőle, ami nem jutott eszébe annak, aki a tananyagot írta. Egy tapasztalt kolléga a fogások mellett azt is átadja, miért éppen úgy végzik a munkát.

Bence: És rajta látja az új munkatárs, hogy a leírt szabályokból mi valósul meg a hétköznapokban. Például tényleg lehet-e kérdezni.

Végül a VR-szemüvegtől eljutottunk oda, hogy merjen szólni az ember, ha valamit nem ért.

Bence: Igen. A szemüveget fel lehet venni néhány másodperc alatt. Azt elérni, hogy valaki merjen kérdezni, néha több idő.

József: Hiába szerepel az oktatáson, hogy „ha bizonytalan vagy, kérdezz", ha az első kérdésére azt kapja: „Ezt már tudnod kellene." Legközelebb lehet, hogy inkább nem szól. Pedig az „ezt még nem értem" mondat sokszor éppen annak a kezdete, hogy végre megértse. ■

CSOLLÁK ZSOLT - CSOLLAK LEATHER
FOTÓK: CSOLLAK LEATHER

„A műhelyem a játszóterem.”



„A műhelyem a játszóterem.”- mondja Csollák Zsolt, a CSOLLAK márka alapítója. A bőrdíszműves mester 2020-ban indította vállalkozását. Stúdiója jászfényszarui otthonuk része.

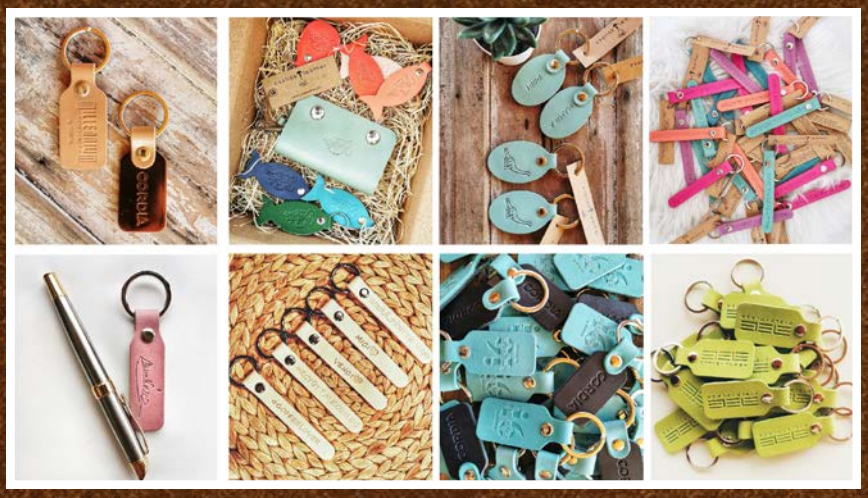
Több mint 20 évig felszolgálóként dolgoztam, imádtam a munkám. A gyermekeim születése után azonban azt éreztük a feleségemmel, hogy a harmonikus családi élet megőrzéséhez le kell zárnom a vendéglátást. A bőrből való alkotás akkor már komoly hobbiként rég szerves része volt az életemnek. Rendszeresen javítottam, készítettem lószerszámokat, egykori díjugratóként a felszereléseket jól ismertem. Aztán feleségem biztatására 2017-ben beiratkoztam egy kétéves bőrdíszműves képzésre, amit kiváló eredménnyel végeztem el.

Minden nap lenyűgöz ez a nagyszerű alapanyag, amivel dolgozom. Kétgyermekes édesapaként rendkívül fontos számomra a fenntarthatóság. Ezért termékeimet kizárólag teljes értékű növényi cserzett marhabőrből készítem. Az alapanyag Toszkánából, Olaszországból érkezik a műhelyembe. A növényi cserzés egy több ezer éves, 100%-ban környezetbarát eljárás, amelyet nem vegyszerekkel, hanem növényi kivonatokkal végeznek.

Kevés dolog van a világon, ami az idő múlásával egyre szebb lesz. A növényi cserzett marhabőr ilyen, csodásan patinásodik. A CSOLLAK termékek ismertetőjegye az is, hogy minden egyes produktumot tradícionális technológiával, kéttűs kézi varrással állítok össze. Ez a fajta varrás sokkal erősebb, mint a gépi változat, nem tud kirojtosodni sem.

Termékeimet 90%-ban egyedi megrendelésre készítem. Igazán felemelő, amikor a vásárlóim megálmodnak valamit, azt közösen megtervezzük, és én meg tudom valósítani. Azt gondolom, hogy alkotó embernek lenni valóban különleges kiváltság, amely mély belső szabadsággal ugyanakkor felelősséggel is jár. A teremtés lehetőséget ad arra, hogy formáljuk a valóságot. Az elkészült művek túlmutatnak az alkotó pillanatnyi jelenlétén. Értéket mentenek át a jövőbe.

Az életem minden területén fontos számomra az értékteremtés, és az értékmentés. A CSOLLAK márka nem trendeket követ, hanem generációkra tervez. Célom, hogy olyan termékeket készítsek, amelyeket, akár a vásárlóim unokái is hordhatnak majd, mert évtizedek alatt sem mennek majd tönkre. Hiszem, hogy ez a fajta gondolkodás a jövő. És az élet egyre több területén találunk majd vissza a tradíciókhoz, amelyek felgyorsult, modern világunkban igazi, valódi értékeket képviselnek.











Vállalkozásom több lábon áll. Büszke vagyok a céges együttműködésekre is. Kisebb ajándéktárgyaim egyebek mellett a Néprajzi Múzeum, a Szépművészeti Múzeum Shopjaiban, a repülőtéren, a parlamentben, Kicsike pop up store-ban és Nánásiék Nekem a Balaton üzleteiben is megtalálhatóak. A Cordia, Magyarország legnagyobb ingatlanfejlesztő cége is megalakulásunk óta a partnerünk.

A folyamatos fejlődésben hiszek. Idén elindítottuk workshopjainkat is. Csodálatos azt látni, hogy a résztvevők számára is mekkora kikapcsolódást, és feltöltődést jelent egy-egy foglalkozás.

Közben a Balatonon építünk egy showroomot, egy tematikus házat, ahol a tolóajtó, a lócák, a geometrikus faliképek, az étkezőszékek is saját alkotások lesznek. A nappaliba pedig egy egyedi Balaton installációt álmodtunk meg a feleségemmel. Természetesen azt is bőrből. Rövidtávú terveink között szerepel egy budapesti üzlet nyitása is. ■

DEBRECENI LÁSZLÓ - EPR, KÖRNYEZETVÉDELMI TERMÉKDÍJ TANÁCSADÓ
FOTÓ: MAGNIFIC.COM

EPR és termékdíj a számlán: mikor kötelező, mikor csak szokás?

2026-tól az EPR és a termékdíj szabályozása egyre szorosabban összefonódik a számlázási gyakorlattal: sok esetben nem elég a díjat megfizetni vagy az alóli mentességet igénybe venni, ezt a számlán is pontosan fel kell tüntetni. A kötelezettségek – és a kivételek – rendszere ugyanakkor korántsem egységes: az EPR-nél főszabály a feltüntetés, a termékdíjnál viszont csak meghatározott esetekben kötelező. Az alábbi összefoglaló azt mutatja be, mikor, milyen szöveget és milyen formában kell a számlán rögzíteni..



EPR

A kiterjesztett gyártói felelősségi rendszer működésének részletes szabályairól szóló 80/2023. (III. 14.) Korm. rendelet (továbbiakban: EPR) hatálya alá tartozó EPR köteles termékekkel végzett egyes tevékenységek esetében szintén alkalmaznia kell a számlán történő feltüntetést. Elöljáróban meg kell említeni, hogy alapesetben kizárólag a gyártónak – az EPR köteles termék első kibocsátójának – van az EPR köteles termék belföldi értékesítésekor számlán történő feltüntetési kötelezettsége. A gyártó nem más, mint a hulladék törvény szerinti termék előállítója, illetve, amennyiben az EPR köteles terméket nem belföldön állították elő, akkor aki az EPR köteles terméket gazdasági tevékenysége körében belföldön elsőként forgalomba hozza.

Első eset, vagyis a főszabály: Az EPR alapvető szabálya, hogy az EPR kötelezettség teljesítése az EPR köteles termék gyártóját terheli. A gyártónak az EPR díj megfizetésén túl az EPR köteles termék belföldi értékesítésekor a számlán, vagy számla hiányában a forgalomba hozatalt bizonyító okiraton köteles feltüntetni – a kiskereskedelmi értékesítés kivételével – „A kiterjesztett gyártói felelősségi díj megfizetése az eladót terheli." szöveget.

Második eset: Az EPR főszabálya alóli egyik kivétel, amikor nem kell a gyártónak az EPR díjat megfizetni, ha a fizetésre kötelezett gyártó vevője írásban nyilatkozik arról, hogy a megvásárolt EPR termék legalább hatvan százaléka önállóan vagy más termék alkotórészeként, tartozékaként igazoltan külföldre kiszállításra kerül.

Harmadik eset: Szintén a főszabály alóli kivétel, amikor nem kell a gyártónak az EPR díjat megfizetni, ha a fizetésre kötelezett gyártó által forgalomba hozott termék vevője írásban nyilatkozik arról, hogy a megvásárolt EPR köteles sütőolajat más termék előállításához közvetlen alapanyagként használja fel, amelynek során az EPR köteles sütőolaj technológiai eljárás szerint beépül az előállított termékbe.

A második és harmadik esetekben a gyártó vevő partnerének történő EPR díj megfizetése nélküli átruházása előtt a nyilatkozónak írásban, legfeljebb 3 év szóló időszakra vonatkozó meghatározott adattartalmú nyilatkozatot kell kiállítani és a vevőnek az OKIRkapu felületen a nyilatkozatot elektronikusan be kell küldeni a hulladékgazdálkodási hatóság részére.

A nyilatkozat kötelező tartalmi elemei:

- vevő neve, székhelye, adószáma, cégjegyzékszáma, egyéni vállalkozó esetén nyilvántartási száma,
- gyártó neve, székhelye, adószáma, adóazonosító jele, cégjegyzékszáma, egyéni vállalkozó esetén nyilvántartási száma,
- az időszak megjelölése,
- EPR köteles termék megnevezése és KF kód 1–6. karaktere,
- nyilatkozat jogcíme: export célú vagy sütőolaj alapanyagként történő felhasználása.

A gyártó az előző két jogcím alkalmazásakor a belföldi értékesítést igazoló számlán, vagy számla hiányában a forgalomba hozatalt bizonyító okiraton – a nyilatkozat iktatási számának megjelölésével – feltünteti, hogy „a kiterjesztett gyártói felelősségi díj a vevő nyilatkozata alapján nem került megfizetésre."

Negyedik eset: Az EPR köteles gépjármű gyártója szerződés alapján átvállalhatja a termék tartozékának vagy alkotórészének minősülő elektromos, elektronikus berendezés, elem és akkumulátor, valamint gumiabroncs EPR köteles termék gyártójától a tartozéknak vagy az alkotórésznek minősülő EPR köteles termékhez kapcsolódó EPR kötelezettséget.

Ötödik eset: Az EPR kötelezettséget szerződés alapján a mezőgazdasági termelői szerveződésen keresztül forgalomba hozott EPR köteles termék esetén a mezőgazdasági termelőtől a mezőgazdasági termelői szerveződés átvállalhatja.

A negyedik és az ötödik esetben a gyártó és az átvállaló közötti átvállalási jogviszonyt tanúsító szerződésnek a Ptk. szerződésre vonatkozó szabályain túl tartalmaznia kell ad.1.: szerződő felek nevét, címét, adószámát, ad.2.: EPR köteles termék megnevezését, KF kód 1–6 karakterét, ad.3.: átvállalás jogcímének jogszabályi helyét és legvégül az átvállalás időszakát.

Az átvállalónak a szerződés megkötésétől számított 15 napon belül az OKIRkapu felületen az átvállalást rögzítenie kell a nyilvántartásba vétel érdekében.

Az eredeti gyártónak a gépjármű alkotórésze, tartozéka vagy a TESZ jogszerű átvállalásához a belföldi értékesítést igazoló számlán, vagy számla hiányában a forgalomba hozatalt bizonyító okiraton fel kell tüntetni, hogy „a kiterjesztett gyártói felelősségi kötelezettség a vevőt terheli." szöveget.

Hatodik eset: Az EPR főszabálya szerint az EPR köteles termék ellátási láncban lévő első szereplőjének kell az EPR adminisztrációt teljesíteni, azonban egyes gazdasági eseményeknél vagy az EPR köteles termék jogi státuszának igazolása érdekében ettől eltérően az EPR köteles termék ellátási láncban lévő más szereplőjének is szükségessé válhat az EPR díj megfizetés tényének igazolása. Ilyen például a használt csomagolószerből létrehozott csomagolás belföldi értékesítés esete, amikor is nem kell megfizetni az EPR díjat, ha a csomagolás létrehozására felhasznált csomagolószer csomagolás részeként történő első belföldi forgalomba hozatala során az EPR díj megfizetésre került. Ekkor a használt csomagolószert első belföldi forgalomba hozó a felhasználónak kiállított számlán feltünteti az EPR díj megfizetését.

A felhasználó által igényelt esetben a beszállító partnere a számlán feltünteti – a kiskereskedelmi értékesítés kivételével – „A kiterjesztett gyártói felelősségi díj megfizetésre kerül." szöveget.

Termékdíj

A környezetvédelmi termékdíjról szóló 2011. évi LXXXV. törvény a termékdíjköteles termékkel végzett tevékenységben érintett személy – akit a termékdíj jogi szabályozás kötelezettnek nevez – számára egyes jogcímeknél meghatározza a termékdíj-kötelezettség egyik fontos részelemét, azaz a számlán történő termékdíj-feltüntetési kötelezettséget.

A termékdíj számlán történő feltüntetésénél több fontos jogszabályi előírást kell szem előtt tartani, de mindenekelőtt fontos leszögezni, hogy főszabályként a termékdíj számlán történő feltüntetési kötelezettsége nem áll fenn, ennek ellenére a kötelezettek egyrésze az „általuk kialakított szokások" szerint a termékdíjköteles termék belföldi értékesítésekor a számlán rögzíti a termékdíjjal kapcsolatos információkat.

Melyek azok az esetek, amikor alkalmazni kell a számlán történő feltüntetést?

A kötelezettnek a termékdíjköteles termék belföldi értékesítésekor – az általános forgalmi adó és a számviteli szabályok szerinti előírások betartásán túl – a számlán történő feltüntetést csak egyes jogintézmények alkalmazásakor szükséges teljesíteni.

Amennyiben a kötelezett nyilatkozat befogadása mellett értékesít, átvállalási konstrukciót alkalmaz, vagy ipari termékdíj raktárba a termékdíj visszaigénylésével történő beszállítást kíván eszközölni, illetve a kötelezett és vevőinek visszaigénylésre jogosult vevő partnerei által igényelt gazdasági eseményről van szó, akkor ezekben az esetekben a termékdíj számlán való megjelenítése az egyik alapvető kötelezettség.

Nézzük meg az említett eseteket!

Első: A kötelezett, ha nyilatkozat befogadása mellett értékesít, vagyis a termékdíjat nem kell megfizetnie a vevő Ktdt. 3.§ (6) bekezdése szerint adott nyilatkozata alapján, és a vevő, mint nyilatkozó arról nyilatkozik, hogy a termékdíjköteles terméket termékdíj raktárba szállítja be. Két változat szerint nyilatkozhat a vevő, az egyik az eseti, míg a másik az időszaki nyilatkozat.

A kötelezettnek a nyilatkozat befogadását követően a számlán a termékdíjköteles termékkör rögzítésével a számlán és a számla tételeire hivatkozva „a(z) ..... termékdíja a vevő eseti nyilatkozata alapján nem kerül megfizetésre", illetve „a(z) ..... termékdíja a vevő ... számon iktatott időszakra vonatkozó nyilatkozata alapján nem kerül megfizetésre" szöveget kell rögzítenie.

Második: Itt fontos megjegyezni, hogy a termékdíj-kötelezettség a belföldi előállítású kenőolajnál – az alanyi hatály generális szabályától eltérően – az első belföldi forgalomba hozó első vevőjét terheli. Azonban az első vevőtől az első belföldi forgalomba hozó az általa kiállított számla alapján a termékdíj-kötelezettséget a számlán történő feltüntetéssel átvállalhatja (ún. kötelezettség visszavállalás). Ekkor a számlán az első belföldi forgalomba hozónak „az egyéb kőolajtermék vevője nem termékdíj-kötelezett, a bruttó árból ..... Ft termékdíj átvállalásra került" szövegű záradékot kell feltüntetni.

Harmadik: Szerződés alapján a termékdíj-kötelezettséget a kötelezettől a termékdíjköteles termék első belföldi vevője átvállalhatja, ha az átvállalt kötelezettséggel megvásárolt termékdíjköteles termék legalább hatvan százalékát változatlan formában vagy más termékbe beépítve külföldre értékesíti, vagy az általános forgalmi adóról szóló törvény szerinti adóraktárba tárolja be. Az alanyi hatály egyik meghatározó szabálya, hogy bérgyártás esetén a bérgyártató a kötelezett személy, akitől a bérgyártó szerződéses átvállalhatja a termékdíj-kötelezettséget.

Az átvállalási szerződés hatályosságához az átvállaló félnek a 'TKORNY bejelentési nyomtatvány alkalmazásával az átvállalás nyilvántartásba vételét kell kérelmeznie az állami adóhatóságtól.

Az export célú és a bérgyártás szerinti átvállalás jogszerű alkalmazásához az eredeti kötelezettnek a belföldi forgalomba hozatalról szóló számlán – a számla tételeire hivatkozva – a következő szöveget kell feltüntetni: „a termékdíj-kötelezettség a Ktdt. 14. § (5) bekezdés ...) pontja alapján a vevőt terheli".
Negyedik: A termékdíj visszaigénylési szabályai kimondja, hogy a termékdíj visszaigénylése szempontjából külföldre történő kiszállítással, külföldre történő ingyenes vagy visszterhes tulajdonjog-átruházással esik egy tekintet alá a termékdíjköteles termék ipari termékdíj raktárba történő betárolása. Az említett engedélyese részére, a visszaigénylés szerinti értékesítésnél az eladó köteles a számla tételeire hivatkozva fel kell feltüntetnie „a termékdíj visszaigénylését az eladó igénybe veszi" szöveget, illetve a KT kódot, mennyiséget, díjtételt és a visszaigénylés összegét.

Ötödik: A kötelezett által befizetett termékdíj – termékdíj átalány kivételével – a termékdíjköteles termék külföldre történő igazolt kiszállításával, vagy más termékbe beépítést követően külföldre történő értékesítésével, illetve termékdíjköteles termék gyártásához közvetlen anyagként felhasznált termékdíjköteles termék felhasználásával visszaigényelhető. A kötelezettnek, illetve a kötelezett vevőinek a számlán fel kell tüntetni a termékdíjköteles termék környezetvédelmi termékkódját (a továbbiakban: KT kód), a termékdíj mértékét és összegét, továbbá a termékdíj megfizetését (bevallását) igazoló dokumentumok adatait. Megfizetést igazoló dokumentumok adatai közül - legalább a termék első belföldi forgalomba hozatalakor - a kötelezett által kibocsátott számla számát, keltét, a kötelezett nevét, címét, adószámát a számlának tartalmaznia kell. ■



JÁSZ-NAGYKUN-SZOLNOK MEGYEI KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA

Kérdés vagy probléma merült fel vállalkozásával kapcsolatban?

Kamarai szaktanácsadóink ingyenesen segítenek!

Pályázatok | Jog | Hulladékgazdálkodás | ESG | Környezetvédelmi termékdíj | EPR | Soft skill fejlesztés | Logisztika | Vám | Irányítási rendszerek | Munkavédelem | Hitel | Befektetés | Biztosítás | Értékesítés

Töltse ki az űrlapot honlapunkon: iparkamaraszolnok.hu/tanacsadas

Kérdését eljuttatjuk a témában illetékes szaktanácsadóhoz

A szaktanácsadó 5 munkanapon belül felveszi Önnel a kapcsolatot, és megválaszolja kérdését

A Jász-Nagykun-Szolnok Megyei Kereskedelmi és Iparkamara szaktanácsadói hálózata minden működő és induló vállalkozás rendelkezésére áll. Szakértőink a fenti területeken adnak gyors, gyakorlati választ kérdéseire. A szolgáltatás díjmentes.

LÉVAI TAMÁS - MINŐSÍTETT PÉNZÜGYI, BIZTOSÍTÁSI ÉS BEFEKTETÉSI SZAKÉRTŐ
FOTÓ: MAGNIFIC.COM

Tőkepiaci befektetések vállalkozások számára – hogyan dolgozzon a cég szabad pénzeszköze?



A vállalkozás életében elérkezhet az a pont, amikor már nem az jelenti a legnagyobb kihívást, hogyan termeljen nyereséget, hanem az, hogyan gazdálkodjon a már megtermelt vagyonnal. Sok cég esetében jelentős összegek pihennek hónapokon vagy akár éveken keresztül a folyószámlán. Ez rövid távon biztonságérzetet adhat, hosszabb távon azonban pénzügyi szempontból ritkán tekinthető optimális megoldásnak. A vállalati likviditásnak természetesen ára van, de a teljes szabad pénzállomány készpénzben tartása szintén költséget jelenthet az elmaradt hozamok és az infláció következtében. A korszerű vállalati pénzügyi szemlélet ezért nem azt vizsgálja, hogy érdemes-e befektetni, hanem azt, hogy a vállalkozás mely pénzeszközeit, milyen időtávra és milyen kockázat mellett célszerű befektetni.

A befektetés nem spekuláció

A tőkepiaci befektetések hallatán sok vállalkozó még mindig a napi részvénykereskedésre vagy a jelentős árfolyamkockázatra gondol. A valóságban azonban a vállalati befektetések döntő többsége nem erről szól.
Egy jól felépített vállalati portfólió elsődleges célja a likviditás kezelése, a pénzügyi tartalékok értékének megőrzése és – a vállalat kockázati profiljához igazodva – azok mérsékelt gyarapítása.

A rendelkezésre álló eszköztár rendkívül széles: a rövid futamidejű pénzpiaci és kötvényalapoktól kezdve egészen a globálisan diverzifikált részvényportfóliókig számos megoldás áll rendelkezésre.

Melyik vállalati pénzt érdemes befektetni?

Ökölszabály: nem minden pénzt. A napi működés finanszírozásához szükséges likviditásnak, a béreknek, az adófizetési kötelezettségeknek és a beszállítók kifizetésének továbbra is a folyószámlán a helye. A befektetésre szánt vagyon ezzel szemben az a pénzeszköz, amelyet a vállalkozás várhatóan legalább 6–12 hónapig nem kíván felhasználni.

Egy jól felépített vállalati mérlegben általában három pénzügyi "réteg" különíthető el:

- Operatív likviditás, amely a napi működést biztosítja.
- Likvid tartalék, amely váratlan helyzetek kezelésére szolgál.
- Stratégiai tőke, amely fejlesztések, beruházások vagy akvizíciók finanszírozását szolgálja a következő években.

Mindhárom réteg eltérő befektetési megoldást igényel.
Miért nyitnak a sikeres vállalkozások értékpapírszámlát?
A vállalati értékpapírszámla nem kizárólag a magasabb hozam lehetőségét jelenti.

Legalább ilyen fontos előnye, hogy a vállalkozás pénzügyi vagyona elkülönül az operatív működéshez szükséges likviditástól, miközben a befektetések továbbra is viszonylag gyorsan hozzáférhetők maradhatnak.

A megfelelően kialakított portfólió emellett csökkentheti annak kockázatát is, hogy a vállalat teljes vagyona ugyanazon gazdasági folyamatoktól függjön, amelyek a saját üzleti tevékenységét is befolyásolják.

A gyakorlatban hogyan indul el egy vállalkozás?

A folyamat egyszerűbb, mint sokan gondolják. Első lépésként szükség van egy LEI-kódra (Legal Entity Identifier), amely a jogi személyek nemzetközi azonosítója. Ezt követően nyitható vállalati értékpapírszámla egy befektetési szolgáltatónál vagy banknál.

A valódi munka azonban csak ezután kezdődik. Nem az értékpapírszámla megnyitása a legfontosabb döntés, hanem annak meghatározása, hogy a vállalkozás milyen célra, milyen időtávban és milyen kockázatvállalás mellett kívánja befektetni szabad pénzeszközeit.

Amire érdemes külön figyelni

A vállalati befektetések adózása jelentősen eltér a magánszemélyekétől. Cégek számára például nem érhető el a Tartós Befektetési Számla (TBSZ), a befektetések eredménye pedig a társaság eredménykimutatásában jelenik meg. A pontos adózási következmények meghatározásához minden esetben érdemes könyvelő vagy adótanácsadó segítségét kérni.

Szintén fontos szempont a devizakockázat. Ha egy forintban működő vállalkozás euróban vagy amerikai dollárban denominált eszközökbe fektet, a hozamot nemcsak a befektetés teljesítménye, hanem az árfolyamváltozások is jelentősen befolyásolhatják.

A legfontosabb kérdés nem az, hogy mibe fektessünk, hanem az, hogy milyen szerepet töltsön be a befektetés a vállalkozás pénzügyi stratégiájában. A jól működő cégek számára a tőkepiac nem a gyors meggazdagodás eszköze, hanem a tudatos vagyonkezelés része. A megfelelően kialakított vállalati portfólió hozzájárulhat ahhoz, hogy a megtermelt nyereség ne csupán megőrizze értékét, hanem hosszú távon a vállalkozás további fejlődését is támogassa. ■



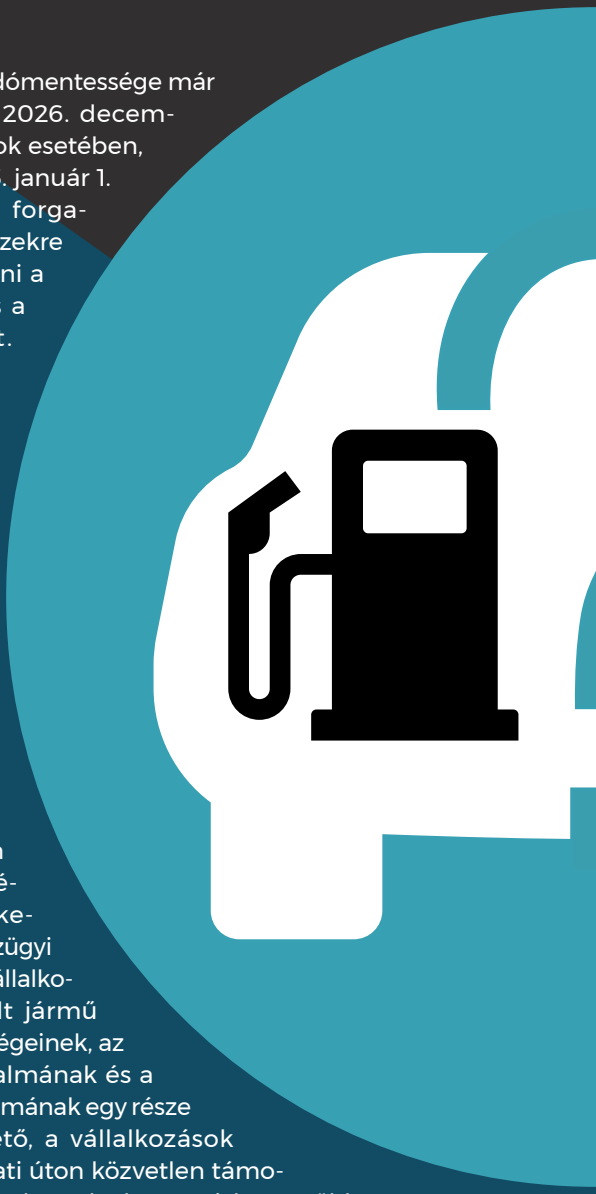
KOVÁCS PETRA - VÁM-, ÉS LOGISZTIKAI TANÁCSADÓ

Hazai támogatások, európai válság, kínai roham: hogyan döntsön a vállalkozó az e-autó dilemmában?

Nulla forint regisztrációs adó, cégautóadó- és gépjárműadó-mentesség, visszaigényelhető áfa – az elektromos autó ma az egyik legjobban támogatott beruházás, amit egy magyar vállalkozás eszközölhet. Csakhogy a kedvezményrendszer, amelyre az elmúlt évek beszerzési döntései épültek, nem tekinthető örök állapotnak. Az Egyesült Királyság 2028-tól kilométeralapú adót vezet be az elektromos járművekre, az Európai Unió 2030-tól kötelező zöldflotta-arányokat ír elő a nagyvállalatoknak, a kínai gyártók pedig árban és állami támogatással szorítják ki a hagyományos, magyar szempontból is meghatározó nyugat-európai autóipart. Aki ma dönt céges elektromos autó mellett, annak érdemes a mai kedvezmények mellett azt is végiggondolnia, mi történik akkor, amikor ezek a kedvezmények – részben vagy egészben – eltűnnek.

Az elektromos autózáshoz való viszonyunk sokat elárul arról, hogyan gondolkodunk a technológiai váltásokról általában: van, aki lelkesen üdvözli, van, aki bizalmatlanul figyeli, a többség pedig egyszerűen egy használati tárgyat lát benne, amely – megfelelő kompromisszumok árán – a mindennapi közlekedési igényeket, sőt akár a hosszabb utakat is kiszolgálja. A technológia egyébként korántsem új keletű: az első, tölthető akkumulátorral szerelt elektromos járművet még 1881-ben mutatták be, így a jelenlegi felfutás inkább a piacérés, mint egy hirtelen feltalált újdonság története. Ami viszont valóban új, az az ütem: az elektromos autók piaci részesedése az elmúlt években a legtöbb elemző várakozását felülmúlva nőtt, és lokálisan gyakorlatilag nulla károsanyag-kibocsátással kínálnak egyszerű, kényelmes megoldást a helyváltoztatásra.

A vállalkozói döntéshozók számára azonban a technológiai kérdésnél is fontosabb a gazdasági környezet, amelyben ez a döntés megszületik – és ez a környezet jelenleg erősen a kedvezmények logikájára épül. Magyarországon a tisztán elektromos (5E jelű) személygépkocsik ma teljes körű adómentességet élveznek: nincs utánuk fizetendő éves gépjárműadó, cégautóadó, a tulajdonjog átírásakor vagyonszerzési illeték, és amikor egy vállalkozás EU-n belülről vagy harmadik országból importál ilyen autót, a NAV felé csak bejelentési kötelezettség terheli, fizetési nem – a regisztrációs adó mértéke ugyanis ezekre a járművekre nulla forint. Fontos ugyanakkor a részletekre figyelni: a plug-in hibrid (5P) és a növelt hatótávolságú hibrid (5N) járművek adómentessége már csak átmeneti, 2026. december 31-ig tart azok esetében, amelyeket 2025. január 1. előtt helyeztek forgalomba – utána ezekre is meg kell fizetni a cégautóadót és a gépjárműadót. A teljes mentesség tehát egyre inkább kizárólag a tisztán elektromos és a nulla emissziós járművekre szűkül.



A közvetlen adómentességen túl további, kevésbé látványos, de a cash flow-t érdemben javító kedvezmények is rendelkezésre állnak. Pénzügyi lízing esetén a vállalkozásban használt jármű fenntartási költségeinek, az áramdíj áfatartalmának és a lízingdíj áfatartalmának egy része visszaigényelhető, a vállalkozások emellett pályázati úton közvetlen támogatást is igénybe vehetnek a beszerzéshez. A zöld rendszámos járművek 2027-ig ingyenes vagy kedvezményes parkolást élveznek sok településen, a tisztán elektromos hajtás pedig a halk, alacsony rezgésű üzemmel önmagában is kényelmi előnyt jelent, otthoni, telephelyi vagy a folyamatosan bővülő nyilvános töltőhálózaton keresztül is egyszerűen tölthető. Egy jól időzített üzemanyagár-ingadozás vagy -hiány idején ráadásul az elektromos flotta valódi versenyelőnyt is jelenthet: az USA és Irán közötti feszültségek olajár-mozgásai például jól mutatják, hogy egy elsősorban fosszilis üzemanyagra épülő flotta

mennyire ki van téve a globális geopolitikai eseményeknek, míg egy elektromos flotta ettől nagyrészt független.

A kedvezmények mögött azonban egy strukturális probléma húzódik meg, amelyet a vállalkozásoknak érdemes tudatosan kezelniük: a rendszer jelenlegi formájában jövedéki adóból, üzemanyagár-alapú bevételekből finanszírozza magát az állam, miközben az elektromos autók penetrációja folyamatosan nő. Amint ez az arány eljut egy olyan szintre – a szakértői becslések szerint valahol 10–20 százalék környékén –, ahol a kieső jövedéki bevétel már érdemben megterheli a költségvetést, a jelenlegi kedvezményrendszer aligha lesz fenntartható a mai formájában.



Több más terület is van, amelyet egy cégnek érdemes előre kalkulálnia, mielőtt teljes flottát állít át elektromos hajtásra. Az akkumulátorok veszélyes hulladéknak minősülnek, elhelyezésük és az ezzel járó kötelezettségek külön költséget és adminisztrációt jelentenek az üzemidő végén. Az elektromos autók casco biztosítási díja jellemzően meghaladja a hagyományos autókét – bár a kötelező felelősségbiztosítás díja nem feltétlenül magasabb –, és a speciális mentési, szervizelési háttér kiépítettsége régiónként eltérő, ami hosszabb távú, üzletileg is megtérülő kalkulációt igényel. Városon kívüli vagy hosszabb üzleti utak esetén előre kell tervezni a megtehető távolságot, a sebességet és a töltési lehetőségeket, a feltöltés pedig jelentősen több időt vesz igénybe, mint egy hagyományos tankolás – ez flottaüzemeltetés esetén logisztikai kérdés is, nem csupán kényelmi szempont. Egy esetleges akkumulátor-meghibásodás komoly költséggel járhat, ugyanakkor a gyártók jellemzően 5–8 év vagy 100 000–160 000 kilométer garanciát vállalnak rá, ami a beszerzési kockázatot érdemben csökkenti. Ezeket a tételeket egy vállalati beszerzési döntésnél célszerű a teljes birtoklási költség (TCO) számításába beépíteni, nem csak a listaárat és az adómentességet nézni.

A nagyobb kép felől közelítve két olyan folyamat zajlik párhuzamosan, amelyek a következő 3–5 évben alapjaiban formálhatják át a vállalati flottastratégiákat. Az egyik az önvezetés és a fedélzeti mesterséges intelligencia térnyerése: a Tesla új, kifejezetten a fizikai világra – vezetésre, robotikára – optimalizált AI5 chipje 2027-től kerül nagy volumenű gyártásba, és a hangalapú vezérlés, az önvezető funkciók néhány éven belül a legtöbb új autóban megjelenhetnek. Hosszabb távon reális forgatókönyv, hogy a technológiai és szabályozási trendek együttesen abba az irányba mutatnak, hogy a vezetés egyre inkább logisztikai szolgáltatássá alakul, csökkentve a jármű feletti egyéni kontrollt – ez flottaüzemeltetési szempontból új üzleti modelleket (megosztott flotta, robotaxi-alapú mobilitás) is megnyithat a vállalkozások előtt. A másik, ennél is sürgetőbb folyamat az európai autóipar szerkezeti válsága. A Tesla ma gyakorlatilag az egyetlen gyártó, amely bizonyítottan nyereségesen tud tisztán elektromos autót gyártani és értékesíteni, míg a hagyományos európai gyártók jelentős veszteségekkel küzdenek az EV-szegmensben, és leépítésekre, gyárbezárásokra kényszerülnek. Eközben a kínai gyártók – élükön a BYD-vel – állami támogatással és agresszív árazással szereznek piaci részesedést: az Európai Unió emiatt 2024 óta gyártóspecifikus, akár 35 százalékot is meghaladó kiegészítő vámokat vet ki a Kínából importált tisztán elektromos autókra a standard 10 százalékos vám mellett, 2026 elején pedig a felek egy minimumáras megállapodás felé kezdtek elmozdulni, amely a büntetővámokat váltaná ki. Ez a piaci átrendeződés a beszállítói és szervizhálózat stabilitását, valamint a maradványérték-kockázatot is befolyásolja, ami különösen lízingelt céges flották esetén releváns szempont. Mindeközben az EU 2030-tól kötelező, tagállamonként meghatározott zöldarányt ír elő a nagyvállalati flották új beszerzéseire – a jelenlegi javaslatok szerint 45–90 százalék közötti, elektromos vagy alacsony kibocsátású jármű arányban –, ami azt jelenti, hogy a nagyobb cégek számára az elektromos átállás középtávon nem csupán gazdasági, hanem szabályozási kényszer is lesz.

Az elektromos autóra való céges átállás ma, a jelenlegi magyar adókedvezmények mellett, pénzügyileg nehezen felülmúlható ajánlat: nulla regisztrációs adó, cégautóadó- és gépjárműadó-mentesség, visszaigényelhető áfatartalom és pályázati támogatások teszik vonzóvá a beszerzést. Ez a kedvezményrendszer azonban nem független a költségvetési és geopolitikai környezettől, amely gyors ütemben változik: a brit kilométeralapú adó, az uniós flottakötelezettség és a kínai–európai piaci háború mind arra figyelmeztetnek, hogy a mai feltételek belátható időn belül átalakulhatnak. A felelős vállalati döntéshozó ezért nem csupán a jelenlegi adóelőnyt, hanem a teljes birtoklási költséget, a biztosítási és szervizkockázatot, a maradványértéket és a szabályozási kilátásokat is figyelembe veszi, amikor eldönti, mikor és milyen ütemben állítja át flottáját elektromos hajtásra. ■

DEBRECENI LÁSZLÓ - EPR, KÖRNYEZETVÉDELMI TERMÉKDÍJ TANÁCSADÓ
FOTÓK: MAGNIFIC.COM



Ebben a szakkcikkben kerülnek ismertetésre a „csomagolás”-sal kapcsolatos aktuális gazdálkodói feladatok, tudnivalók. Elöljáróban fontos megemlíteni, hogy az Európai Parlament és Tanács (EU) 2025/40 Rendelete (2024. december 19.) a csomagolásról és a csomagolási hulladékról (csomagolási rendelet - PPWR) szóló rendelet 2025. február 11-én lépett hatályba, a rendelkezéseit 2026. augusztus 12-től kell alkalmazni, illetve ez utóbbi napon a kiterjesztett gyártói felelősségi rendszer működésének részletes szabályairól szóló 80/2023. (III. 14.) Korm. rendelet (továbbiakban: EPR) egyes rendelkezési is változnak.

A PPWR a korábbi csomagolási irányelv (94/62/EK - PPWD) szabályain alapul, azonban azon túlmutat és minden tagállami gazdálkodó számára határozott előírásokat tartalmaz a kibocsátott csomagolásokra, azok ellátási láncon belüli adminisztrációjára és a csomagolási hulladék megítélésére. Kijelenthető, hogy a PPWR komplexen határozza meg valamennyi tagállami gazdálkodó számára a csomagolást érintő adminisztrációt a környezeti terhelés csökkentése és az emberi egészség megőrzése érdekében.

Melyek a PPWR legfontosabb elemei?

A környezeti hatások csökkentése érdekében a PPWR alapvetései között célszerű megemlíteni a hulladékmegelőzési célokat (pl.: 2018-as adatokhoz képest 2040-re 15%-os csökkentés), továbbá újrahasználati szabályokat az online kereskedelemben és a szállításoknál, sőt ezen túl lényeges előírás, hogy 2030-ig minden csomagolás gazdaságilag reálisan újrahasznosíthatónak, valamint az élelmiszerekkel érintkező csomagolások esetében az aggodalomra okot adó anyagok tartalma meghatározott értéken belül kell lennie. A PPWR normaszövege előrevetíti a tagállamok EPR rendszereinek egységesítése is.
További célja a PPWR-nek a csomagoláson belüli üres térfogat arány az online kereskedelemben és a gyűjtő, szállítási csomagolásnál, majd két év múlva a harmonizált ún. válogató címkék alkalmazása, három év és kb. 4 hónap múlva bizonyok csomagolási formák betiltása, a visszatérítési és betétdíj rendszerek alkalmazása.

Mi minősül csomagolásnak?

A PPWR az alábbiakban határozza meg a csomagolás fogalmát:„csomagolás: olyan cikk – függetlenül attól, hogy milyen anyagokból készül –, amelyet arra szánnak, hogy egy gazdasági szereplő termékek tartására, megóvására, kezelésére, szállítására vagy bemutatására használja egy másik gazdasági szereplő vagy egy végfelhasználó számára, és amely funkciója, anyaga és kialakítása alapján csomagolási forma szerint megkülönböztethető, …”
A teljesség igénye nélkül rövid mondatban így foglalható össze a csomagolás hétköznapi megfogalmazása: az áru ideiglenes védőburkolata.

A PPWR-t valamennyi csomagolásra és csomagolási hulladékra alkalmazni kell, „…függetlenül attól, hogy az ilyen csomagolást az iparban, egyéb feldolgozóipari tevékenység során, a kiskereskedelemben vagy az értékesítésben, irodákban, szolgáltatásokban vagy háztartásokban használják-e, vagy az ilyen csomagolási hulladék a felsoroltakból származik-e.”

Milyen tevékenységet érint a PPWR?

Kiemelendő a fogalommeghatározások közül a forgalomba hozatal definíciója, melynek tartalma keretbe foglalja azt a cselekvést, ami a csomagolás, mint tárgyi hatály megállapításával együtt adja meg azt a személy, akinek teljesítenie-kell a PPWR szerinti kötelezettségeket. A forgalomba hozatal nem más, mint a kötelezettséget keletkeztető időpont a csomagolás kereskedelmi tevékenység keretében történő rendelkezésre bocsátása az uniós piacon.

Kit érint a csomagolás és annak adminisztrációja?

A csomagolással kapcsolatos gazdálkodói teendőket javasolt az ellátási lánc szereplői szerint elemezni:

Először: előállító, aki a csomagolás fenntarthatósági és címkézési követelményeiért felelős: „bármely természetes vagy jogi személy, aki vagy amely csomagolást vagy csomagolt terméket állít elő…” azonban kivételes szabályok vonatkoznak sajátmárkás termékek értékesítőire és a mikrovállalkozásokra.

Másodszor: gyártó, aki a csomagolás kibocsátása során a kiterjesztett gyártói felelősség adminisztratív felelőse, aki lehet előállító, forgalmazó, importőr (továbbiakban: EFI). Javasolt három alcsoportra bontani a gyártókat:

- EFI a letelepedése szerinti tagállamban először vagy másik tagállamban végfelhasználónak forgalmaz szállítási, eladáshelyi vagy elsődleges termelés csomagolását, legyen az egyutas vagy többutas,
- EFI a letelepedése szerinti tagállamban először vagy másik tagállamban forgalmaz végfelhasználónak csomagolásba csomagolt terméket,
- az előzőek nem teljesülése esetében, ha az EFI valamely tagállamban letelepedett és csomagolt terméket nem végfelhasználóként kicsomagol.

Harmadszor: importőr, aki valamely tagállamban letelepedett személy, aki vagy amely harmadik országból származó csomagolást hoz valamely tagállamban forgalomba.

Negyedszer: forgalmazó, aki az előállítótól vagy az importőrtől eltérő bármely természetes vagy jogi személy a szállítói láncban, aki vagy amely csomagolást forgalmaz.

Ötödször: végfelhasználó, aki valamely tagállami személy, aki vagy amely számára egy terméket vagy fogyasztóként,

vagy szakmai végfelhasználóként ipari vagy szakmai tevékenységei körében forgalmaztak, és aki vagy amely az említett terméket a neki kiszállított formában már nem forgalmazza tovább.

Mit kell tenni az előállítónak augusztus 12-től?

Az előállítói kötelezettségeket két csoportban célszerű elemezni. Az egyik csoport a fenntarthatóságra vonatkozó kötelezettségeket részletezi. Alapvetés, hogy az előállítónak a csomagolás forgalomba hozatala előtt le kell folytatni megfelelőségértékelési eljárást, melynek során a PPWR szerinti előírások alapján el kell készíteni a műszaki dokumentációt.

A műszaki dokumentáció mire szolgál:

1. Bemutatja, hogy az érintett személy eleget tesz a PPWR kötelezettségek.

2. Igazolja, hogy a gyártásellenőrzés tárgyát képező csomagolás megfelel a csomagolásra alkalmazandó követelményeknek.

3. Tartalmazza a meg nem felelés kockázatainak megfelelő elemzést és értékelést, továbbá az alkalmazandó követelményeket, és a csomagolás kialakítását, előállítását és működését.

A követelmények közül említést érdemel a csomagolásban vagy a csomagolás-összetevőkben jelen lévő nehézfém tartalom (ólom, kadmium, higany és hat vegyértékű króm) koncentrációinak összege nem lehet több, mint 100 mg/kg, illetve az élelmiszerrel érintkező csomagolásban a PPWR-ben rögzített határértékekkel egyenlő vagy azokat meghaladó koncentrációban per- és polifluorozott alkil anyagok (PFA-anyagok) tartalma sem lehet magasabb.

A dokumentáció kötelező tartalmi elemei:

- a csomagolásnak és rendeltetésszerű használatának általános leírása,
- koncepcionális tervezési és előállítási rajzok, illetve az összetevők anyagai,
- rajzok megértéséhez szükséges leírások és magyarázatok, valamint a csomagolás vázlatai és működése,
- megnevezés:
  - az alkalmazott harmonizált szabványokról;
  - az alkalmazott közös előírásokról;
  - a mérési és a számítási célokra használt, egyéb releváns műszaki előírásokról;
  - harmonizált szabványok vagy közös előírások alkalmazása hiányában megoldások figyelembevételéről;
- leírás, hogy miként végezték el (2023. január 1-jétől):
  - újrafeldolgozhatósági értékelést;
  - a csomagolás minimálisra csökkentését;
  - újrahasználható csomagolás követelményt.

A másik csoport szerint a műszaki dokumentáció elkészítését követően az előállítónak mindegyik csomagolástípusra vonatkozóan írásos megfelelőségi nyilatkozatot kell készítenie, és azt a dokumentációval együtt elérhetővé kell tennie a nemzeti hatóságok számára.

A megfelelőségi nyilatkozat tartalmi elemei – teljesség igénye nélkül:

- a csomagolás egyedi azonosító megadása,
- a csomagolás nyomonkövethetőséget lehetővé tevő azonosítás, a csomagolás leírása,
- nyilatkozat arról, hogy az megfelel a releváns uniós harmonizációs jogszabályoknak,
- a releváns harmonizált szabványok vagy közös előírások rögzítése, vagy azon egyéb műszaki előírásokra való hivatkozások, amelyekkel kapcsolatban a megfelelőségi nyilatkozatot kiállították,
- egyéb releváns adatok, tanúsítvány paramétereinek megadása,
- nyilatkozat azonosító száma.

Mi változik az EPR-ben augusztus 12-től?

Az EPR szabályai közöl a sokak által csak 11.§ (1) bekezdésnek ismert, – pontosabban „A fogyasztó számára történő értékesítés helyén megtöltésre tervezett és szánt csomagolószerből, továbbá a fogyasztó számára történő értékesítés helyén eladott, megtöltött vagy megtöltésre tervezett és szánt egyszer használatos csomagolószerből létrehozott csomagolás tekintetében a kiterjesztett gyártói felelősségi kötelezettség a csomagolószer gyártóját terheli.” normaszövegrész – az ún. eladáshelyi csomagolásokra vonatkozó szabály történik kerül.

Mit jelent és miért van ez a változás?

A PPWR a csomagolás fogalmába beleérti ún. kiterjesztett meghatározásként az értékesítés helyén – a termék kiadásához – történő megtöltésre tervezett és szánt cikkeket és ezeket gyűjtőmegnevezésként „eladáshelyi csomagolásként” nevesíti. Vagyis a hazai EPR szabályozásban már nem kell rögzíteni az eladáshelyi csomagolások gyártóinak lehatárolását, mivel a PPWR rendeleti szinten azt már kimondja.

A PPWR személyi hatály meghatározásának egyértelműsíti, hogy gyártónak minősül az előállító, a forgalmazó, az importőr, ha a letelepedése szerinti tagállamban először vagy másik tagállamban végfelhasználónak forgalmaz eladáshelyi csomagolást, ami nem mást jelent, mint az ún. üres csomagolást (pl.: nagyon könnyű műanyag hordtasak, papírtasak, poharak stb.)

AZ EPR szabályozásában az ágazati szabályozás normaszövegével összhangban, azzal megegyezően a csomagolószer szóhasználat csomagolóanyagra változik. ■

DR. ILLÉS VERONIKA - ÉRTÉKESÍTÉSI TRÉNER, BIZTOSÍTÁSI SZAKJOGÁSZ

A bértranszparencia nem a bérek kiteregetéséről szól, hanem a piaci előny megszerzéséről

Sok cégvezető még mindig adminisztratív teherként vagy veszélyforrásként tekint a bértranszparenciára, pedig az EU (2023/970) irányelve gyökeresen átalakítja a munkaerőpiaci játékszabályokat. Bár a tagállami átültetés hivatalos határideje (2026. június 7.) lejárt, a hazai jogszabály-módosítások küszöbön állnak. Azok a vállalkozások, amelyek megvárják a kötelező jogi szankciókat, lemaradnak. Akik viszont most lépnek, megszerezhetik a legjobb szakembereket a konkurencia elől.

Hol tartunk most? A jogszabályi háttérről röviden

- Nincs többé titkolózás az álláshirdetésben: A pályázókat már az első interjú előtt tájékoztatni kell a bérsávokról.
- Múltbéli bér rákérdezési tilalma: Tilos lesz megkérdezni a jelölttől, hogy mennyit keresett a korábbi munkahelyén.
- Bértitok-klauzulák vége: A munkavállalók jogot kapnak saját bérszintjük és az azonos munkakörben dolgozók átlagbéreinek megismerésére, a munkáltatók pedig nem tilthatják meg a bérekről való belső kommunikációt.
- Kötelező béradatszolgáltatás: A cégmérettől függően (100+ főtől) fokozatosan lép be a nemek közötti bérkülönbségek kötelező jelentése. Ha az indokolatlan bérszakadék meghaladja az 5%-ot, kötelező korrekciós akciótervet készíteni.

Hogyan fordítsuk előnyünkre a toborzásban? A kulcsemberek megszerzése

A top tehetségek és a magasan képzett szakemberek (kulcsemberek) nem szeretnek felülről vezérelt, ködös alkukba menni. A transzparencia azonnali versenyelőnyt jelent:

- Szűrő és időspórolás: Az álláshirdetésben feltüntetett reális bérsáv elriasztja a túlárazott, nem releváns jelölteket, viszont vonzza a piaci értéket pontosan ismerő profikat. A toborzási ciklus akár 30-40%-kal lerövidülhet.
- Hitelesség és pszichológiai biztonság: A transzparens kommunikáció azt üzeni a kulcsembernek: „Itt nincsenek elhallgatott belső bérfeszültségek, nem kell harcolnom az egyenlő elbánásért."
- A konkurencia elszívó hatásának kivédése: Amíg a versenytársak „versenyképes fizetés" fordulattal próbálkoznak, a nyílt bérsávot kínáló céghez azonnal áramlanak a váltani akaró, céltudatos szakemberek.

Cégvezetői check-list: Hogyan készüljünk fel lépésről lépésre?

1. Munkaköri architektúra rendbetétele

Definiálja újra a munkaköröket objektív, nemsemleges szempontok alapján (felelősségi kör, tapasztalat, szükséges kompetenciák). Az egyenlő értékű munkát végző pozícióknak egy kategóriába kell kerülniük.

2. Belső bérbesorolási sávok alkotása

Hozzon létre világos bérsávokat minden munkakörre. A bérsávon belüli eltéréseket csak objektív teljesítmény- vagy tapasztalati tényezők indokolhatják, nem a sikeresebb egyéni alkupozíció.

3. Belső bér-audit lefolytatása

Mérje fel a jelenlegi bérszakadékokat a házon belül! Ha objektív okok nélkül több mint 5%-os eltérés van az azonos pozíciókban dolgozók között, dolgozzon ki fokozatos felzárkóztatási stratégiát.

4. Toborzási és HR folyamatok átállítása

Készítse fel a vezetőket és a toborzókat arra, hogy a bérkérdés nem a folyamat végén, hanem az elején kerül terítékre. Töröljék a jelentkezési lapokról a korábbi bérre vonatkozó kérdéseket.

A bértranszparencia nem a bérek egyenlősítését jelenti, hanem az egyenlő mércével mért igazságosságot. Az a cég, amelyik nem kényszerként, hanem stratégiai eszközként tekint rá, nemcsak a jogi megfelelőséget pipálja ki, hanem piacvezető munkaadóként pozicionálja magát. ■

NAGY ZSUZSANNA - AKKREDITÁLT ESG SZAKTANÁCSADÓ
FOTÓ: UNSPLASH.COM

Egy kötelező lépés az ESG irányába: a bértranszparencia



Az üzleti életben az utóbbi időben egyre sűrűbben felbukkanó „divatszavak" közé tartozik az ESG és a bértranszparencia is. Nézzük meg, mennyire fontos vagy kötelező a vállalkozásoknak foglalkozni ezekkel az irányelvekkel és hogyan kapcsolódnak össze a vállalat működésében.

Magyarországon a 2023. évi CVIII. törvény foglalja jogi keretek közé az ESG alapelveket, szabályokat, beszámolót. A törvény jelenleg ad egy kis felkészülési időt a KKV-k részére, akiktől 2027 közepéig nem kérhető ESG jelentéstétel.

Az ESG egy hármas keretrendszer, amely környezeti (Environmental), társadalmi (Social) és irányítási (Governance) szempontból vizsgálja, hogy mennyire fenntarthatóan működik egy vállalat. Az ESG szempontok – pillérek – átfogó, mérhető, számszerűsíthető és összehasonlítható képet nyújtanak egyrészt a szervezet tevékenysége – gyártás, szolgáltatás – során felmerülő, és a működéséből eredő fenntarthatósági kockázatokról.

Néhány példát megemlítve a környezeti pillér a környezetterhelésre, energia-, és vízfogyasztásra, a társadalmi pillér a munkavállalói jólétre, fogyasztókkal, helyi közösséggel való bánásmódra, esélyegyenlőségre fókuszál, az irányítási pillér pedig a vezetői fenntarthatósági stratégiát, eljárásokat, dokumentációkat vizsgálja.

Az ESG komplex bevezetése a KKV-k számára jelenleg versenyelőnyt és szélesebb körű finanszírozási lehetőségeket jelent, ugyanakkor egyes, ESG-hez kapcsolható intézkedés esetében már kötelező, és nem megkerülhető a fenntarthatósági úton történő elindulás.

A társadalmi pillér esetében nagy hangsúly tevődik az esélyegyenlőségre, amely alatt értendő a nemtől, származástól, fogyatékosságtól független, egyenlő bánásmód, és nem csak a hátrányos megkülönböztetést tiltja, de pozitív diszkriminációt is magában foglal, értve ez alatt olyan támogató intézkedéseket, amelyek segíti a tényleges egyenlőség megvalósulását.

Európában a nők óránként átlagban 12%-kal keresnek kevesebbet, mint a férfiak, ez az adat a nemek közötti egyenlőtlenség munkaerőpiacon jelen lévő egyik mérőszáma. Az esélyegyenlőség megvalósulása eredményeként becslések szerint a nemek közötti bérszakadék 1%-os csökkentése a bruttó hazai termék 0,1%-os növekedését eredményezné.

Az Európai Parlament és Tanács 2023/970-es, 2026. június 7-én hatályba lépett bértranszparencia irányelve nagymértékben hozzájárul a nők esélyegyenlőségének megvalósulásához, azáltal, hogy előírja az „egyenlő munkáért egyenlő bér" elvét, a nemek közötti bérszakadék, azaz a nők és férfiak keresete közötti különbség, csökkentése érdekében.

De mit is jelent valójában a bértranszparencia? Röviden a fizetések átláthatóságát. Azaz összekapcsolódunk az irányítási pillérrel, mert igaz ugyan, hogy az irányelv a társadalmi pillért szolgálja az esélyegyenlőség elősegítésével, a munkavállalók tájékoztatásával, dolgozói elköteleződés javításával, de a megvalósítás a vállalatirányítási döntésekkel kezdődik, belső szabályozásokkal, teljesítmény értékelési rendszer kidolgozásával, átláthatóan és következetesen alkalmazott szabályokkal és jól működő belső ellenőrzési rendszerrel.

Tehát első feladatként a vállalati bérpolitikát szükséges az új rendeletnek való megfeleléshez igazítani és ki kell alakítani a munkakör értékelés rendszert, amely:

- magában foglalja a munkavállalók javadalmazási rendszerét
- egyértelmű
- objektív
- előre tervezhető
- nemi szempontból semleges
- az alapbéreken túl a juttatások egészére vonatkozik
- egyéni teljesítmény javadalmazás esetére is kidolgozottak a feltételek.

Az átlagos bérszintek közötti 5%-ot meghaladó bérkülönbségeknél indokolási, objektív okokkal alá nem támasztható különbség esetén korrigálási kötelezettség keletkezik. A nem megfelelő szabályozás és az indokolatlan bérkülönbségek peres ügyeket, hatósági szankciókat, hírnévvesztést eredményezhetnek. A bérrel kapcsolatos jelentéstételnek lehetővé kell tennie, hogy a munkáltatók értékeljék és nyomon kövessék bérstruktúrájukat és politikákat, jogot biztosít a munkavállalók számára a velük azonos szinten dolgozók átlagkeresetébe való betekintéshez, nemek szerinti bontásban és így proaktív módon megfelelhetnek az egyenlő díjazás elvének.

A jelentéstételi kötelezettség dátumát a vállalat mérete határozza meg.

- A 100-nál kevesebb munkavállalót foglalkoztató munkáltató önkéntes alapon szolgáltathat adatokat a nemek közötti bérkülönbségekről. A munkavállalók azonban kérhetnek tájékoztatást arra vonatkozóan, hogy hol helyezkednek el az adott bérstruktúrában, munkaköri rendszerben, és hogy milyen objektív szempontok alapján lett a bérezése meghatározva.
- 100-149 főt foglalkoztató munkáltató esetében a jelentéstétel határideje: 2031.06.07., gyakorisága: háromévente.
- 150 fő felett 2027.06.07-e a jelentéstételi határidő, de már a 2026-os adatokról, tehát már a rendelet hatályba lépésével meg kell felelni az irányelv rendelkezéseinek.

A bérkülönbségek hirtelen, kényszerű rendezése likviditási nehézséget okozhat. Érdemes tehát minél előbb elkezdeni foglalkozni a megfeleléssel, hogy láthatóvá váljon, hogy az adott vállalkozás tekintetében milyen konkrét feladatokat kell elvégezni, hiszen egyes szervezeteknél már létezik munkakör-értékelési rendszer, míg sok helyen a struktúra is teljesen hiányzik, és a kialakításhoz szükséges szakértelem sem áll rendelkezésre. Ebben az esetben mind a vezetői, mind a munkavállalói edukáció szükséges.

Osztályzat (Szint)	Munkaköri kategória	Példa pozíciók (Eltérő területek azonos értéken)	Bruttó alapbér sáv (példa)
1. osztály	Belépő szint, betanított feladatok	Adminisztrátor, Recepciós, Betanított munkás	400 000 - 500 000 Ft
2. fokozat	Önálló végrehajtó, junior szakértő	Junior könyvelő, Ügyfélszolgálati munkatárs, Logisztikai koordinátor	500 000 - 680 000 Ft
3. osztály	Tapasztalt szakértő (Medior)	Szenior bérszámfejtő és Karbantartó mérnök (egyenlő értékű munka!)	650 000 - 900 000 Ft
4. osztály	Senior szakértő / Team Leader	Vezető HR generalista, Senior Szoftverfejlesztő, Csoportvezető	850 000 - 1 300 000 Ft
5. osztály	Középvezető / Főszakértő	HR menedzser, Pénzügyi kontroller menedzser, Értékesítési vezető	1 200 000 - 1 900 000 Ft
6. osztály	Felsővezető (C-szint / igazgató)	HR igazgató, Pénzügyi igazgató (CFO), Operatív igazgató (COO)	1 800 000 Ft +

Segítség a megfelelőséghez: a Grade táblázat

A táblázatban a munkakörök és fizetési sávok úgynevezett grade-ekbe (fizetési vagy pozíciós szintekbe) kerülnek besorolásra.

Az Európai Bizottság hivatalos iránymutatása alapján a pozíciók értékét négy kötelező fő szempont és azok súlyozása alapján kell meghatározni:

- Készségek és tudás (Skills - 40%)
- Felelősség (Responsibility - 35%)
- Erőfeszítés (Effort - 15%)
- Munkakörülmények (Working Conditions - 10%).

Összességében tehát elmondható, hogy a bértranszparencia a jogszabályi megfelelésen túl stratégiai HR eszköz is, amely a munkáltatók bevonzására, megtartására, toborzására, vezetői döntésekre is hatással van.

NAGY ORSOLYA - GAZDASÁGI MEDIÁTOR; SOFT SKILL TRÉNER
ILLUSZTRÁCIÓ: MAGNIFIC.COM

A tréningek szerepe a vállalkozások fenntartható sikerében



A vállalkozások teljesítményét nemcsak a termék vagy szolgáltatás minősége határozza meg. A belső működés – kommunikáció, együttműködés, információáramlás – közvetlen hatással van a hatékonyságra. A jó vezetői és munkahelyi kommunikáció kulcskérdés, mivel annak megfelelő volta csökkenti a félreértéseket és a hibák lehetőségét, növeli a munkatársak elköteleződését, gyorsítja a döntéshozatalt, és bizalmi légkört teremt. Mindez a gyakorlatban a világos célok és elvárások kommunikálását, a visszajelzési kultúra kialakítását, asszertív, mégis empatikus vezetői jelenlétet, és a konfliktuskezelési készségek fejlesztését jelenti.

Az együttműködés hiányában a következő jelenségekkel találkozhatunk:

- Információ-visszatartás
- Párhuzamos munkavégzés
- Felelősséghárítás
- Belső konfliktusok
- Fluktuáció növekedése.

A fejlesztés közös gondolkozást jelent, egymás cégen, vagy szervezeten belüli szerepének tisztázását. Ez a munkavállalónak biztonságot jelent, a munkaadónak pedig megbízhatóságot a szervezet működésében.

A tréningek hozzájárulnak a strukturált kommunikációs csatornák kialakításához, a transzparens működéshez, a felelősségi körök tisztázásához, a digitális és személyes kommunikáció összehangolásához, a kevesebb konfliktusból eredő kiesés elkerüléséhez, az elkötelezettebb munkatársakhoz, ezért lesz a jól működő szervezet hatékony és a piacán kiváló.

A fejlesztés nem egyszeri esemény. A tréning akkor hatékony, ha rendszerszintű, van után követés, gyakorlati beépítés, és vezetői támogatás szükséges. A szervezeti kultúra változása ugyanis egy folyamat.

A tudatos rendszerszintű munkavégzéshez többek között szükséges a cselekvőképes hozzáállás, a mindenki által ismert célok, az azok eléréséhez szükséges straté-



giai lépések rendszere. Nagy szerepe van ezek mellett a többszintű tervezésnek, amely a célokat szolgálja és a megoldások keresésére fókuszál a probléma ismételgetése helyett.

Ideális esetben a tréning nem önmagában egy fejlesztési eszköz, hanem egy komplex folyamatba illeszkedik bele. Éppen ezért fontos a rendszerszemléletben való gondolkodás. Egy tréning megtartását megelőzően fontos egy szervezeti diagnózis, ami segíti a tüneti problémák mögötti okok azonosítását, és azokra való beavatkozási javaslatok.

A felkészült tréner mentorként segíti a szervezet vezetését, hiszen külső szakember proaktív szemlélettel látja a fejlesztendő területet. Egy fejlesztési program megkezdése előtt érdemes áttekinteni a reálisan megvalósítható stratégiát, a a munkatársak elégedettségét és teljesítményértékelési rendszerét a szervezet versenyelőnyét és kompetenciáit – mi adja a sikerességet, és mi gátolja azt.

Trénerként általában mindig körbejárom a szervezeti struktúrát, vagyis melyek a felelősségi és hatáskörök, és mennyire szervezett a munkavégzés és hogyan működik a döntéshozatal.

Ezek ismeretében készítek tréningtervet az adott szervezetre szabva, így erős értékalapot adva az adott cégnek.

A fejlesztő programok, a tréningek fontosságát egy bonyolult gazdasági helyzetben nehéz megérteni. A szervezet fejlesztéséből a tanulástól a hatékonyság várható el, ezért fontos, hogy a tréning egy biztonságos tér legyen.

A résztvevők tapasztalati tanulás útján fejleszthetik készségeiket és képességeiket, és élményalapon sajátíthatnak el új ismeretanyagot. A valódi hatáshoz, a fejlődés eléréséhez jól kell megválasztani az elmélet és a gyakorlat arányát.

Használom David A. Kolb. elméletét, amikor a gyakorlatokon keresztül jutnak el résztvevők a konkrét tapasztalás és élményszerzés és a tapasztalatok átgondolásával a viselkedés változáshoz.

Trénerként kiemelem azt a logikai ívet, ami a résztvevők aktuális megélése a tréningen és a hétköznapok között húzódik meg. Megtapasztalhatja, hogy a gyakorlat során tanúsított viselkedése mennyire van összhangban a mindennapi működésével. Általában elég erős a párhuzam. Az adott témakörhöz tartozó elmélettel segítek hogy mitől sikeres vagy épp eredménytelen a működése hasonló szituációkban, és mit lenne érdemes változtatni. A trénerként lehetőséget nyújtok az új ismeretek és tapasztalások begyakorlására.

A jó tréner a Neil Fleming féle tanulásra összpontosít. Tapasztalataim szerint mindenkinek más a tanulási szokása, van aki vizuális (képek, diagramok), aki auditív (hallás útján tanulók), aki (olvasás/írás alapú tanulók), és aki kinesztetikus (cselekvés útján tanulók)

Nagy figyelmet fordítok arra, hogy a tréningeim több tanulási stílust is támogassanak, a mélyebb tudás integrációja érdekében.

A tréningeket tudatosan, rendszerszemlélettel építem fel, előzetes diagnózisra építve, mert ez járul ahhoz, hogy a szervezetek ne csupán reagáljanak a változásokra, hanem alakítói legyenek saját fejlődésüknek.

A kérdés tehát nem az, hogy szükség van-e fejlesztésre, hanem az, hogy a vállalkozások mikor és milyen tudatossággal kezdik el azt. A belső működés minősége ma már nem versenyhátrányt kompenzáló eszköz – hanem hatékonnyá teszi a működést. ■



GAZDASÁGI HAVI TÁJÉKOZTATÓ

2026

AUGUSZTUS

A GAZDASÁG- ÉS VÁLLALKOZÁSKUTATÓ INTÉZET AKTUÁLIS ELEMZÉSEIRŐL

- Bizonytalan termelési kilátások
- Árfolyamkitettség és vállalati alkalmazkodás
- Nemzetközi tendenciák



Készítette

Kása Richárd, elemző
Zsibók Zsuzsanna, elemző
Szenderák János, elemző
Szennay Áron, elemző

Kutatásvezető
Molnár Endre Mihály,
szakmai igazgató

TARTALOM

02 **BIZONYTALAN TERMELÉSI KILÁTÁSOK**

Csökkenő megrendelések, kihasználatlan kapacitások.

05 **ÁRFOLYAMKITETTSÉG ÉS VÁLLALATI ALKALMAZKODÁS**

Árfolyamkockázat fedezet nélkül.

08 **NEMZETKÖZI TENDENCIÁK**

Javuló, de törékeny kilátások.



01

BIZONYTALAN TERMELÉSI KILÁTÁSOK



2026. AUGUSZTUS

A vállalkozások többsége közepes vagy magas kapacitáskihasználtság mellett működik, de a rendelésállomány alakulása továbbra is gyenge keresletet jelez.

A fejezet a 2026 első negyedévében végzett MNB–MKIK vállalati konjunktúrafelmérés eredményei alapján mutatja be a hazai vállalkozások termelési aktivitását és kapacitáskihasználtságát. Az elemzés kitér a vevői és beszállítói rendelésállomány alakulására, a kapacitások aktuális kihasználtságára, valamint a következő három hónapra vonatkozó vállalati várakozásokra. A vállalatok 41%-a szerint a vevői rendelésállomány csökkent az előző év azonos hónapjához képest, 36% változatlannak, míg 18% magasabbnak ítélte meg. Ez összességében a kereslet visszaesésére utal.

A VEVŐI RENDELÉSÁLLOMÁNY VÁLTOZÁSA

A vállalatok 41%-a szerint a vevői rendelésállomány csökkent az előző év azonos hónapjához képest, 36% változatlannak, míg 18% magasabbnak ítélte meg. Ez összességében a kereslet visszaesésére utal. Vállalatméret szerint minden kategóriában a csökkenést jelölték meg a legtöbben, kivéve a 250 fő feletti vállalatokat, ahol a növekedést jelzők aránya (35%) meghaladta a csökkenést tapasztalókét (24%). Ágazati bontásban a legkedvezőtlenebb helyzet az építőiparban, a feldolgozóiparban és a kereskedelemben figyelhető meg, ahol a vállalatok közel fele (48%) csökkenő rendelésállományról számolt be. A gazdasági szolgáltatásokban a legtöbben (42%) változatlan rendelésállományt jeleztek, míg a mezőgazdaságban a változatlan és a csökkenő rendelésállományt jelzők aránya egyaránt 45% volt. Regionális összehasonlításban Észak-Magyarországon (48%) és az Észak-Alföldön (44%) volt a legmagasabb a csökkenést tapasztaló vállalatok aránya, míg a növekedést legnagyobb arányban Nyugat-Dunántúlon (23%) és Közép-Magyarországon (21%) jelezték.

Vállalatméret szerint valamennyi kategóriában a csökkenést jelezték a legtöbben, kivéve a 250 fő feletti vállalatokat, ahol a növekedést jelzők aránya (36%) meghaladta a csökkenést tapasztalókét (22%). Ágazati bontásban a legnagyobb visszaesés az építőiparban (51%), valamint a kereskedelemben (47%) és a feldolgozóiparban (46%) figyelhető meg. A gazdasági szolgáltatásokban a legtöbben (44%) változatlan beszállítói rendelésállományról számoltak be, míg a mezőgazdaságban a vállalatok többsége (52%) nem tapasztalt változást. Regionális összehasonlításban a legmagasabb csökkenési arány Észak-Alföldön (45%) és Észak-Magyarországon (45%) jelent meg, míg a beszállítói rendelésállomány növekedését legnagyobb arányban Nyugat-Dunántúlon (21%) jelezték.

KAPACITÁSKIHASZNÁLTSÁG AZ ELŐZŐ HÓNAPBAN

Összességében a vállalatok kapacitás-kihasználtsága megosztott képet mutat: a legnagyobb arányban a 100%-os kihasználtságot (16%) és a 80–89%-os kihasználtságot (16%) jelölték, míg 12% számolt be 40% alatti kihasználtságról. A vállalatok többsége tehát közepes vagy magas kapacitáskihasználtság mellett működött.

Vállalatméret szerint a nagyobb vállalatok kapacitáskihasználtsága kedvezőbb volt: a 250 fő feletti cégek 28%-a 90–99%-os kihasználtságot jelzett, míg a 50–249 fő közötti vállalatok körében a 80–89%-os kategória volt a leggyakoribb (29%). A kisebb vállalkozásoknál nagyobb arányban fordult elő alacsony, 40% alatti kihasználtság.

Ágazati bontásban a legmagasabb kapacitáskihasználtság a gazdasági szolgáltatásokban figyelhető meg, ahol 20% jelezte a teljes kihasználtságot, míg a mezőgazdaságban a 80–89%-os kategória dominált (23%). A feldolgozóiparban a 70–79%-os kihasználtság volt a legjellemzőbb (20%), míg az építőiparban jelentős arányban jelent meg az alacsony, 40% alatti kapacitáskihasználtság (16%). Regionális szinten a legkedvezőbb kihasználtság Közép-Magyarországon, Dél-Alföldön és Nyugat-Dunántúlon figyelhető meg, ahol a 90–99%-os és a 100%-os kategóriák együttesen 30-31%-ot értek el. A legalacsonyabb kihasználtsági értékek Észak-Magyarországon (18%) és Észak-Alföldön (15%) jelentek meg a 40% alatti kategóriában.

A KAPACITÁSKIHASZNÁLTSÁG VÁLTOZÁSA

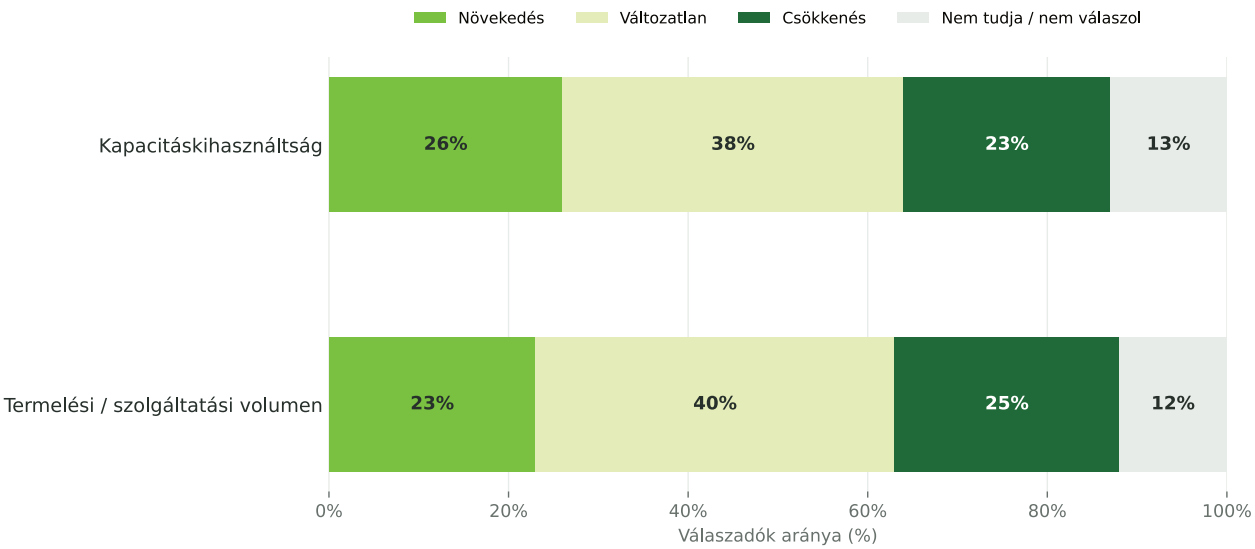
Összességében a vállalatok 23%-a szerint a kapacitás-kihasználtság megegyezett a tavalyi év azonos hónapjának szintjével, míg 14% 80–89%-os, 11% pedig 90–99%-os szintet jelzett. A tavalyi évhez képest magasabb kapacitás-kihasználtságot (100% felett) a vállalatok 13%-a tapasztalt, míg 21%-a 70% alatti kihasználtságról számolt be, ami összességében mérsékelt romlást jelez.

Vállalatméret szerint a nagyobb vállalatok kedvezőbb helyzetben vannak: a 250 fő feletti cégek 31%-a változatlan, 29%-a pedig a tavalyi szint feletti kapacitás-kihasználtságot jelzett. Az 50–249 fő közötti vállalatok körében a 80–89%-os kategória volt a leggyakoribb (25%). A kisebb vállalkozásoknál nagyobb arányban jelent meg az alacsonyabb, 70% alatti kapacitáskihasználtság.

Ágazati bontásban a gazdasági szolgáltatásokban volt a legmagasabb a változatlan kapacitás-kihasználtság aránya (26%), továbbá a feldolgozóiparban és a kereskedelemben 20%, illetve 21%. Az építőiparban jelentősebb arányban fordult elő alacsony kihasználtság, a vállalatok 12%-a 40% alatti szintet jelzett. Regionális szinten a tavalyi szinthez képest változatlan kapacitás-kihasználtság leginkább Közép-Dunántúlon (29%) és Dél-Alföldön (27%) volt jellemző. A 70% alatti kihasználtság aránya Észak-Alföldön (27%), Észak-Magyarországon (24%) és Közép-Dunántúlon (24%) volt a legmagasabb. A tavalyi évhez képest növekvő kapacitás-kihasználtságot legna-

Stabil kapacitás, óvatos termelési kilátások

Várakozások a következő három hónapra



gyobb arányban Közép-Magyarországon (16%) és Nyugat-Dunántúlon (17%) jeleztek.

Összességében a vállalatok 38%-a szerint a kapacitás-kihasználtság 3 hónap múlva változatlan marad az előző hónaphoz képest, 26% növekedést, míg 23% csökkenést vár. Ez mérsékelten pozitív várakozásokat jelez, mivel a növekedést váró vállalatok aránya kissé meghaladja a visszaesést prognosztizálók arányát.

Vállalatméret szerint a nagyobb vállalatok optimistábbak: a 250 fő feletti cégek 51%-a változatlan kapacitás-kihasználtságot vár, és csak 11% számít csökkenésre. A kisebb vállalatok körében magasabb a visszaesést várók aránya, különösen a 0–9 fős cégeknél, ahol 24% számít csökkenésre.

Ágazati bontásban a legkedvezőbb várakozások a mezőgazdaságban figyelhetők meg, ahol 31% növekedést és 49% változatlan kapacitás-kihasználtságot vár. A legpesszimistább várakozások az építőiparban jelentek meg, ahol 27% csökkenést prognosztizál. A feldolgozóipar és a gazdasági szolgáltatások esetében a változatlan működés a leggyakoribb várakozás (38%, illetve 40%). Regionális szinten a növekedési várakozások Nyugat-Dunántúlon (31%) és Közép-Magyarországon (28%) a legerősebbek. A csökkenést váró vállalatok aránya Dél-Alföldön (28%) és Észak-Alföldön (26%) a legmagasabb, míg a változatlan kapacitás-kihasználtságot leginkább Közép-Dunántúlon (42%) és Észak-Magyarországon (41%) valószínűsítik.

1. ábra
Kapacitáskihasználtság és termelési/szolgáltatási volumenek alakulása.

Forrás: MNB-MKIK adatok alapján GVI

02

ÁRFOLYAMKITETT-SÉG ÉS VÁLLALATI ALKALMAZKODÁS



2026. AUGUSZTUS

A nagyobb és ipari vállalatok bevételeiben és költségeiben jelentős a devizakitettség, a vállalkozások többsége mégsem alkalmaz fedezeti ügyleteket.

A fejezet a 2026 első negyedévében végzett MNB–MKIK vállalati konjunktúrafelmérés eredményei alapján mutatja be a hazai vállalkozások árfolyam- és devizakitettségét. Az elemzés érinti a devizában keletkező költségek és bevételek arányát, az üzleti tervezés során figyelembe vett euróárfolyamot, valamint az árfolyamváltozásokra adott árazási reakciókat. Külön foglalkozik az árfolyamkockázat mérséklésére szolgáló fedezeti ügyletek alkalmazásával és az egyes vállalatcsoportok közötti különbségekkel.

A 2026. első negyedévi konjunktúrafelmérésben szereplő vállalkozások közel kétharmadánál (63%) a teljes éves költségeknek jellemzően kevesebb mint 10 százaléka merül fel euróban vagy más külföldi valutában. 11%-uknál ez az arány 10 százaléknál több, de 30 százaléknál kevesebb, 6 százaléknál 30–49 százalék közötti nagyság. A válaszadók 8 százalékánál ez az érték a költségek 50–74 százalékát teszi ki, és 6 százalékuk válaszolta, hogy 75 és 100 százalék közötti értéket ér el a devizában felmerülő költségek aránya. A vállalkozások 6 százaléka nem tudott vagy nem kívánt választ adni a kérdésre.

A költségek tekintetében a devizás kitettség a létszámkategóriák alapján mért vállalatméret szerint eltérően alakul – lényegében monoton növekszik. Míg az euróban vagy más külföldi valutában felmerülő költségek jellemző aránya a 10 fő alatti cégeknek csak a 22 százalékában haladja meg a 10 százalékot, addig a 10–49 fős kategóriában ez az érték 40 százalék, a közepes vállalatoknál 61 százalék, a nagyvállalatoknál pedig 72 százalék. A mikrovállalkozásoknak csak az 5 százaléka jelezte, hogy a költségeiknek legalább a háromnegyede külföldi valutában keletkezik, a kisvállalkozásoknál ennek aránya 7 százalék, a közepes vállalkozásoknál pedig 9 százalék. Ezekhez képest jelentősen nagyobb, 22 százalék a legalább 250 főt foglalkoztató vállalkozásoknál ez az arány.

A költségek devizaszerkezete ágazatonként is változó, tükrözve az egyes szektorok sajátosságait. A költségek tekintetében az alacsony, 10 százaléknál kisebb arányú devizakitettség az építőiparban és a gazdasági szolgáltatások terén a legjellemzőbb (egyaránt a vállalkozások 73%-ánál), továbbá a mezőgazdaságban is meghaladja az átlagot (68%). A kereskedelemben működő vállalkozásoknak csak alig több mint a fele (53%) jelezte, hogy a költségeiknek kevesebb mint 10 százaléka keletkezik külföldi valutában, a feldolgozóiparban pedig ennél is jóval kevesebben, mindössze a válaszadók 35 százaléka. A magas, 75–100 százalék közötti devizás kitettség ezzel párhuzamosan szintén a feldolgozóiparban jellemző (15%), illetve a kereskedelemben is az átlagosnál magasabb értéket mutat (11%). A gazdasági szolgáltatások terén, az építőiparban, illetve a mezőgazdaságban átlag alatti a magas devizakitettséget jelzők aránya, rendre 3, 2, illetve 0 százalék.

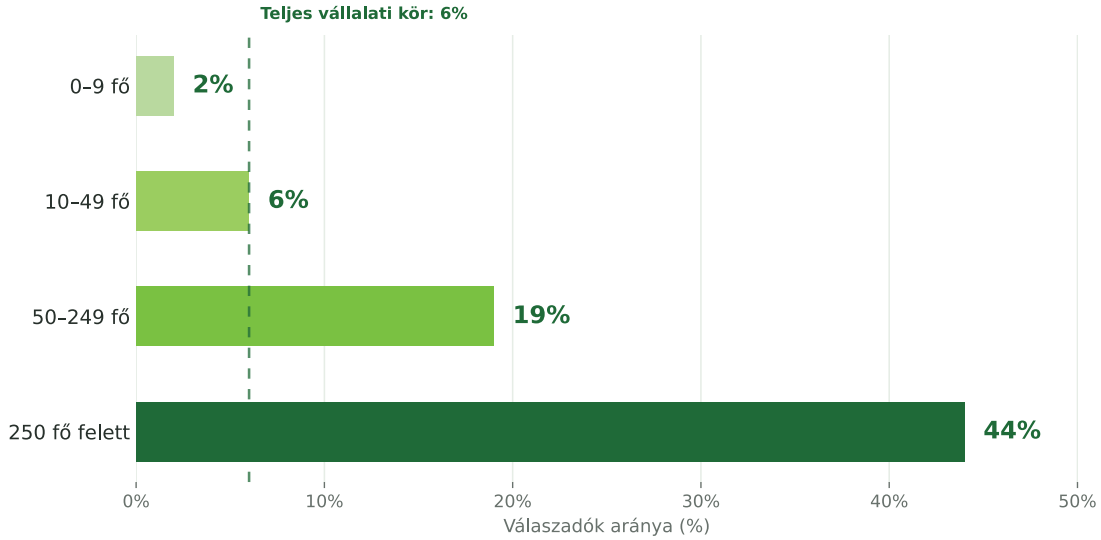
Területi bontásban a létszámkategóriákhoz vagy az ágazatokhoz képest kisebb eltérések figyelhetők meg a vállalkozások költségoldali devizakitettségében, ugyanakkor kiemelhető néhány regionális sajátosság. Azoknak a vállalkozásoknak az aránya, amelyeknél a külföldi valutában felmerülő költségek a teljes éves költségek kevesebb mint 10 százalékát teszik ki, az egyes régiókban 55 és 70 százalék között változott. A legkisebb mértéket a Nyugat-Dunántúlon figyelhetjük meg (55%), míg az Észak-Alföldön, Dél-Dunántúlon és Közép-Dunántúlon rendre 69% és 70-70% volt ez az arány. Viszonylag alacsony mértéket találtunk még Közép-Magyarországon is (59%). A külföldi valutában felmerülő költségek legmagasabb, 75–100 százalék közötti aránya a Közép-Dunántúl régióban volt a többi régióhoz képest kiugróan magas, 11%-os értékkel. Szintén átlag feletti volt ez az arány a központi régióban (7%). A többi régióban ennél alacsonyabb, 4–6 százalék közötti értékek figyelhetők meg. A Nyugat-Dunántúli régióban inkább az 50–74 százalék közötti devizaarány volt a többi régióhoz képest magasabb, 9%, ami megegyezik a közép-magyarországi értékkel.

Az euró, illetve más külföldi valuták aránya a teljes éves árbevételen belül a költségekhez hasonló összképet mutat. A vállalkozások közel kétharmadánál (64%) ezek jellemző aránya 10 százalék alatt marad. 9 százalékuknál 10 és 29 százalék közötti értéket ér el, 5-5 százalékuknál 30–49 százalék, illetve 50–74 százalék között van, és 11 százalék azon vállalkozások aránya, ahol a devizás bevételek aránya 75 százaléknál magasabb.

Az ágazati sajátosságok a devizás bevételek aránya tekintetében is megmutatkoznak. Az építőiparban kifejezetten magas (77%) azon válaszadók aránya, akiknél a külföldi valutában keletkező bevételek aránya nem éri el a 10 százalékot. A gazdasági szolgáltatások és a mezőgazdaság esetében is meghaladja ez az arány az átlagot (rendre 70% és 65%), viszont a feldolgozóiparban mindössze 32 százalék volt ezen vállalkozások aránya. A magas devizás árbevétel aránnyal rendelkező vállalkozások aránya a feldolgozóiparban kiugróan magas, 38 százalék, míg a többi ágazatban ettől jelentősen elmaradva 3 és 8 százalék között alakult.

Az árfolyamkockázat fedezése főként nagyvállalati gyakorlat

Árfolyamfedezeti ügyleteket alkalmazó vállalkozások aránya vállalatméret szerint



A devizakitettség bemutatását követően érdemes megvizsgálni, hogy a vállalkozások milyen forint/euró árfolyammal számoltak a folyó év üzleti tervezése során. A konkrét árfolyamértékeket említő válaszadók legnagyobb része, 16 százaléka 390–399 közötti forint/euró árfolyam feltételezésével tervezte meg a folyó üzleti évet. Ehhez hasonló arányban, 14%-ban terveztek 380–389 forint/euró közötti árfolyammal, illetve 12%-ban terveztek 400–409 forint/euró közötti árfolyammal. A hazai deviza értékének ennél szélsőségesebb alakulásával, 410 forint/euró feletti, 379 forint/euró alatti árfolyammal a vállalkozásoknak rendre a 2, illetve 3 százaléka tervezett (ez utóbbiból 1 százalék volt azok köre, amelyek 370-es szint alatti árfolyammal terveztek). A felmérést kitöltők 45 százaléka számára nem tényező a tervezésben az euró árfolyama, míg további 8 százalékuk nem tudta vagy nem válaszolt.

A létszám alapján képzett vállalati méretkategóriák között jelentős eltérések figyelhetők meg. Minél kisebb vállalkozásról van szó, annál nagyobb azon válaszadók aránya, akik számára nem tényező az euróárfolyam a vállalati tervezésben. Az erre vonatkozó válaszok 10–53 százalék között változtak a különböző létszámkategóriákban. A legnagyobb arányban mindegyik vállalatméret-kategóriában a 379 feletti és 410 alatti három devizaárfolyamsáv valamelyikét jelölték meg a válaszadók. A mikrovállalkozások körében egyformán oszlottak meg a válaszok a 380–389, a 390–399 és a 400–409 forint/euró árfolyamsávok között, rendre 11-11 százalékkal. A kisvállalatok esetében a 390–399 forint/euró árfolyamot jelölte be a legtöbb vállalkozó (23%), míg a közepes méretű cégek esetében a 380–389-es árfolyammal terveztek a legtöbben (29%), és a 390–399-es szinttel további 25 százalék. A legalább 250 főt foglalkoztató vállalatok egyharmada (33%) számolt 390–399 közötti árfolyammal, viszont ebben a kategóriában a többi vállalathoz képest magasabb volt azok aránya is, akik 410 vagy afeletti árfolyammal terveztek (6%, míg a többi kategóriában csak 2-2%).

2. ábra
Az árfolyamkockázat fedezése főként nagyvállalati gyakorlat

Forrás: MNB-MKIK adatok alapján GVI

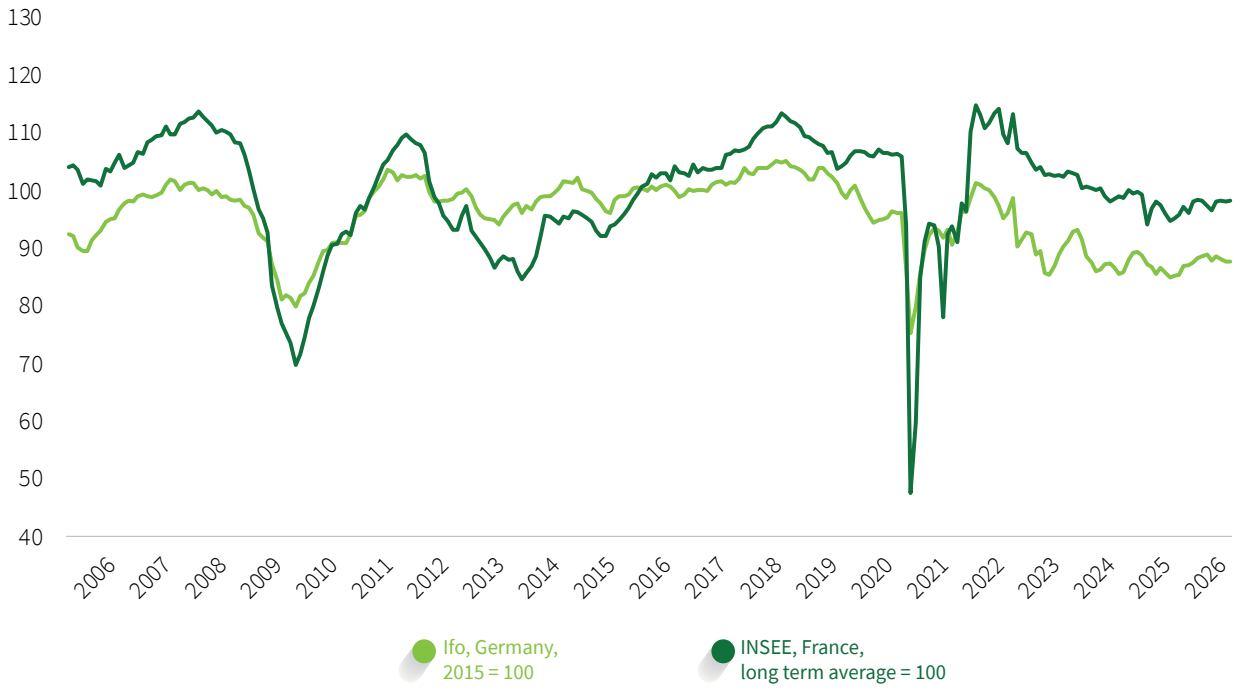
03

NEMZETKÖZI TENDENCIÁK

2026. AUGUSZTUS

		Tényadat	Várakozások	Előző időszak
Németország	Munkanélküliségi ráta	**6,40%**	6,40%	6,40%
	Feldolgozóipari beszerzési menedzserindex	**54,3**	54,1	52,2
	IFO üzleti bizalmi index[1]	**88,8**	87,2	86,7*
Franciaország	INSEE üzleti bizalmi index[2]	**98**	98	97
Euróövezet	ESI gazdasági hangulatindex[3]	**98,4**	97,5	97,1*
USA	Munkanélküliségi ráta	**4,10%**	4,10%	4,10%
	CB fogyasztói bizalmi index	**89,4**	90,3	90,2*
	Feldolgozóipari beszerzési menedzserindex	**54,6**	55,2	55,6
Kína	Feldolgozóipari beszerzési menedzserindex	**49,8**	49,7	49,2

[1] https://www.ifo.de/en/survey/ifo-business-climate-index-germany
[2] https://www.insee.fr/en/statistiques?debut=0&theme=30&conjoncture=23
[3] https://economy-finance.ec.europa.eu/economic-forecast-and-surveys/business-and-consumer-surveys/latest-business-and-consumer-surveys_en
További adatok forrása: https://www.bloomberg.com/markets/economic-calendar
*Visszamenőleges kiigazítás



2026 augusztusában a globális gazdasági kép valamelyest kedvezőbbé változ előző hónaphoz képest: Európában tovább javult az üzleti hangulat, Németország feldolgozóipara határozottan erősödött, az Egyesült Államokban azonban gyengült a fogyasztói bizalom. Kínában az ipari aktivitás javult, de továbbra is a visszaesést jelző tartományban maradt.

Németországban a munkanélküliségi ráta változatlanul 6,4% volt. A feldolgozóipari beszerzésimenedzser-index 52,2 pontról 54,3 pontra emelkedett, meghaladva az 54,1 pontos előzetes értéket. Az IFO üzleti bizalmi index szintén számottevően javult: 86,7 pontról 88,8 pontra nőtt, felülmúlva a 87,2 pontos várakozást.

Franciaországban az INSEE üzleti bizalmi index 97 pontról 98 pontra emelkedett, de továbbra is elmaradt a hosszú távú átlagot jelző 100 pontos szinttől. Az euróövezet ESI gazdasági hangulatindexe 97,1 pontról 98,4 pontra nőtt, meghaladva a 97,5 pontos várakozást. Az adatok az európai gazdasági hangulat fokozatos javulását mutatják.

Az Egyesült Államokban a munkanélküliségi ráta változatlanul 4,1% maradt. A Conference Board fogyasztói bizalmi indexe ugyanakkor 90,2 pontról 89,4 pontra csökkent, elmaradva a 90,3 pontos várakozástól. A feldolgozóipari beszerzésimenedzser-index 55,6 pontról 54,6 pontra mérséklődött, de továbbra is egyértelműen bővülést jelzett.

3. ábra
Az üzleti bizalom megítélése Németországban és Franciaországban, az Ifo és az INSEE vállalati konjunktúra-felmérései alapján, 2005. január – 2026. augusztus

Forrás: www.ifo.de, www.insee.fr

Kínában a hivatalos feldolgozóipari beszerzésimenedzser-index 49,2 pontról 49,8 pontra emelkedett, kissé meghaladva a várakozást. Az index azonban az 50 pontos küszöb alatt maradt, így a feldolgozóipar teljesítménye továbbra is enyhe visszaesést mutatott.

A szeptemberi kilátások óvatos javulást vetítenek előre. Németországban az ipari aktivitás és az üzleti bizalom erősödése kedvező fordulatot jelezhet, Franciaországban és az euróövezetben pedig folytatódhat a hangulatjavulás. Az Egyesült Államokban a fogyasztói bizalom gyengülése, Kínában pedig az ipari teljesítmény törékenysége növeli a bizonytalanságot.

EnIVa! Műhely – egy példamutató kezdeményezés keres új partnereket

A Jász-Nagykun-Szolnok megyei gazdasági élet egyik kulcsszava a fenntarthatóság, amely nemcsak a környezetvédelemről, hanem a társadalmi felelősségvállalásról is szól. Az ÉN IS VAGYOK! Mozgássérült Generációk Érdekvédelmi Egyesülete által működtetett EnIVa! Műhely jó példa arra, hogy a textilipari – varrodai – szolgáltatás és a megváltozott munkaképességű emberek foglalkoztatása olyan szimbiózist alkot, amelyből a civil lakosságon túl a megyei kis- és középvállalkozások, de akár a nagyobb vállalatok is egyaránt profitálhatnak.



A műhely létrehozásával az egyesület olyan értékteremtő, piacképes tevékenységet indított el, amely munkalehetőséget, ezáltal megélhetést biztosít megváltozott munkaképességű személyek számára, akik az elsődleges munkaerőpiacon jelentős hátránnyal indulnak.

A műhely működtetése azonban nem csupán egy szociális kezdeményezés, hanem törekvés, hogy a megrendeléseken keresztül az egyesület biztosítsa fenntartható működését, költséghatékony és valódi és értéket nyújtva partnereinek. E szemlélet jegyében célkitűzése, hogy minél több vállalkozással lépjen kölcsönösen hasznos partnerségre.

Vállalkozásoknak kínált szolgáltatásaik:

Szállodáknak, panzióknak:
- függönyök, sötétítők
- terítők, szalvéták
- huzatok, díszpárnák
- kötények
- ágyneműk készítése cipzáras vagy bújtatós kivitelben

Vendéglátóhelyek számára
- abroszok, terítők, textilszalvéták
- kötények
- egyéb textil kiegészítők varrása

Szezonális textilmunkák
- kerti bútorokra huzatok
- ülőpárnák
- egyéb időszaki textil megoldások

Céges ruházat javítása és átalakítása
- ingek, pólók, nadrágok, köpenyek méretre igazítása
- szűkítés, felhajtás
- szakadások javítása
- cipzárcsere
- egyéb átalakítások és egyéb igények kielégítése

Egyéb varrodai megrendelések:
- irodai textil anyagok (terítők, függönyök, huzatok, stb.)
- kertész- és szerszámos kötények
- szerszámtartó tasakok
- textil kiegészítők
- öko-tasakok, szatyrok szabása és varrása (reklámajándékként is adhatók céges partnereknek)
- kiszabott alapanyagok összeállítása

Az egyesület nagy hangsúlyt fektet a társadalmi integráció erősítésére. Ennek jegyében bárki számára elérhetővé teszi szolgáltatásait, nagyon kedvező áron. Velük együttműködve a vállalkozások egészségmegőrző juttatásként masszázs szolgáltatásra, keringésjavító BEMER-szolgáltatás, valamint frissítő-tartásjavító gyógytornára szóló bérletet biztosíthatnak dolgozóiknak, kombinált formában is.

Részletek: www.enisvagyok.hu/szolgaltatasaink-partnereknek/

A mai üzleti környezetben egyre nagyobb jelentősége van annak, hogy egy cég milyen társadalmi értékeket képvisel. Az EnIVa! Műhellyel való együttműködés nem csupán praktikus és gazdaságos döntés, hanem egyben felelős vállalati magatartás is. A megrendelésekből származó bevétel közvetlenül a megváltozott munkaképességűek foglalkoztatását, valamint az egyesület működését segíti.

Az ÉN IS VAGYOK! Egyesület nem adományt kér, hanem partnerséget kínál. Várják az új megrendelőket!

Kapcsolat és ajánlatkérés:

Telefonon: +36 30/342-9253
E-mailben: muhely@enisvagyok.hu
A varroda címe: Újszász, Dózsa György út 23.
Honlap: www.enisvagyok.hu. ■

Magyar Kereskedelmi és Iparkamara

VFP Vállalkozásfejlesztési Projekt

KAPTÁR

KAPacitás megosztó adatTÁR

AZ ÜZLETI KAPCSOLATOK ÚJ ÚTJA

Találja meg a megfelelő üzleti partnereket a KAPTÁR országos platformon!



MESTERSÉGES INTELLIGENCIA
az ideális partnerek megtalálásához

HITELES ÉS MEGBÍZHATÓ
csak ellenőrzött vállalkozási adatok

ELÉRHETŐ 24/7
új üzleti lehetőségek, minden nap

KAPTAR.MKIK.HU

A regisztráció díjmentes!

JÁSZ-NAGYKUN-SZOLNOK MEGYEI
KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA

