

## Románia - Magyarország

## Munkáltatói Fórum

2026. április 29.

Munkáltatói fórumot rendezett a Békés Vármegyei Kormányhivatal Békéscsabán a zöld átállás jegyében. Az Interreg VI-A Románia-Magyarország Program ROHU00147 számú GEN: Green Energy Network projekt keretében rendezett fórum célja, hogy ötletekkel és gyakorlati megoldásokkal segítse a zöld gazdasági átállásban érdekelt vállalkozói kör munkáját.

**Dr. Kálmán Viktor**, a BÉVKH Foglalkoztatási, Foglalkoztatás-felügyeleti és Munkavédelmi Főosztály kamarai jogtanácsosa – „Fókuszban a Munkáltató: Jogok és kockázatok dióhéjban” című előadásában átfogó képet adott a munkáltatók legfontosabb munkajogi kötelezettségeiről és kockázatairól, különös hangsúllyal a foglalkoztatás szabályosságára és a fiatal munkavállalók alkalmazására. Szó esett a munkaviszony létesítésének alapvető feltételeiről, például az írásbeli munkaszerződésről és a NAV-bejelentési kötelezettségről, valamint a „fekete” foglalkoztatás következményeiről és a rendezett munkaügyi kapcsolatokról.



Előadásában kitért a munkaviszony megszüntetésének formáira is, bemutatva a közös megegyezés, a felmondás és az azonnali hatályú felmondás szabályait és feltételeit. Emellett részletesen ismertette a fiatal munkavállalók foglalkoztatására vonatkozó speciális előírásokat, így az életkori korlátozásokat, a törvényes képviselő hozzájárulásának szükségességét, a munkaidőre és pihenőidőre vonatkozó szabályokat, valamint a fiatalokúakat megillető pótszabadságot.

**Bánfi-Csizmadia Edit**, a GRAMION Solution Kft ügyvezetője, HR&OD expert, Life&Business „Mit ér a zöld technológia, ha a gondolkodás marad szürke” című előadásában arra mutat rá, hogy a fenntarthatóság nem elsősorban technológiai, hanem emberi és kulturális kérdés. Bár a szervezetek jelentős erőforrást fordítanak „zöld” megoldásokra, a legfontosabb tényezőt – az emberi gondolkodást és viselkedést – gyakran figyelmen kívül hagyják, ami alacsony hatékonysághoz és a valódi változás hiányához vezet. Az előadó rámutatott arra, hogyan válik a fenntarthatóság compliance-kötelességből belső működési igénnyé – és miért ez a szervezeti hatékonyság, munkaerőmegtartás és ESG-megfelelés kulcsa. „Az innováció nem csak ott kezdődik, ahol napelemeket szerelünk, hanem ott, ahol gondolkodásmódot kapcsolunk át”. Az előadásból a résztvevők megismerhették a GREENSpire programot, mely elnyerte a Nemzetközi GREENBRANDS védjegyet és az MTA Észak-Magyarországi Innovációs Díját.



## Románia - Magyarország



**Sándor Ádám, a VOSZ Széchenyi Kártya Program tanácsadójának „ZÖLD” Széchenyi Beruházási Hitel MAX+ bemutatása** című előadása a KAVOSZ által működtetett Széchenyi Kártya Programot (SZKP) ismertette, amely már több mint 22 éve támogatja a magyar KKV-szektor kedvezményes, államilag támogatott hitelkonstrukciókkal. A program célja a vállalkozások működésének, likviditásának és beruházásainak megkönnyítése alacsony, fix kamatozású hitelekkel. A konstrukciók között szerepel folyószámlahitel, likviditási hitel, beruházási hitel, lízing, agrár hitel és mikrohitel is, jellemzően 3%-os fix kamattal, zöld beruházás esetén pedig 1,5%-os fix kamattal. A hitelek felhasználhatók többek között energiahatékonysági korszerűsítésekre (szigetelés, fűtőkorszerűsítés, világítás), valamint megújuló energiaforrások kiépítésére (napelem, geotermia, biogáz).

**Hürkecz Dániel**, az Evobrands Kft ügyvezetője, „Marketing építés az online térben” című előadásában ismertette, az online marketing legfontosabb eszközeit és trendjeit, különös tekintettel arra, hogy 2026-ban hol és hogyan lehet hatékonyan vevőket szerezni. Bemutatta a marketingtölcsér működését, hangsúlyozva, hogy a hirdetés önmagában kevés, ha a weboldal lassú, zavaros vagy nem ösztönöz egyértelmű cselekvésre. Szó esett a profi weboldal szerepéről, a Google Ads keresési hirdetések előnyeiről, valamint a Meta platformok – Facebook és Instagram – célközönségeiről és marketingfunkcióiról.



Az előadás kitért a TikTok növekvő jelentőségére is, kiemelve, hogy a kreatív és értékes tartalom fontosabb a technikai tökéletességnél. Emellett hangsúlyozta az e-mail marketing kiemelkedő megtérülését és a saját adatbázis értékét, továbbá tanácsokat adott arra vonatkozóan, mikor érdemes szakértőre bízni a marketinget, és milyen szempontok alapján célszerű marketingpartnert választani.

Jelen anyag tartalma nem feltétlenül tükrözi az Európai Unió hivatalos álláspontját.