

A hozzáadott érték, mint hiányzó gazdaságpolitikai prioritás – kritikai megjegyzések a magyarországi kkv-szektor helyzetéről

Csath Magdolna – Horváth Klaudia

DOI: 10.14267/VILPOL2026.03.05

Bevezetés

A magyarországi kis- és középvállalkozások támogatása az elmúlt évtizedben a hazai gazdaságpolitikai narratíva egyik központi elemévé vált. A kkvszektor rendszeres hivatkozási pontja mind a kormányzati kommunikációnak, mind a szakpolitikai dokumentumoknak, miközben a szektor versenyképességi mutatói, innovációs teljesítménye és hozzáadott értéktermelő képessége tartósan elmarad nemcsak az Európai Unió (EU) fejlettebb tagállamainak szintjétől, hanem több esetben a közvetlen regionális versenytársak – különösen a V4 országok – eredményeitől is.

Ebben az összefüggésben különös figyelmet érdemel a PécsBaranyai Kereskedelmi és Ipar-kamara által, az MKIK támogatásával megjelent *Magyarország Legjobbjai – Vállalati körkép a TOP100 kutatás alapján* című kiadvány (Bodonyi et al., 2026), amely vármegyei bontásban mutatja be a legnagyobb teljesítményű vállalatok gazdasági jellemzőit. A kutatás valamennyi vármegyében a száz legjelentősebb vállalatot vizsgálja többek között árbevétel, foglalkoztatás, exporttevékenység, bérszínvonal és pénzügyi stabilitás alapján.

Jelen írás célja nem a kutatás eredményeinek összefoglalása vagy újraértelmezése, hanem azok kritikai olvasata. Arra a kérdésre keressük a választ, hogy mit árul el ez a vállalati körkép a magyarországi kkvszektor valódi helyzetéről, és milyen következtetések vonhatók le belőle az elmúlt évek gazdaságpolitikájának logikájával, szerkezetével és hangsúlyaival kapcsolatban.

Adatok és módszertani megjegyzések

Jelen elemzés empirikus alapját a *Magyarország Legjobbjai – Vállalati körkép a TOP100 kutatás alapján* (Bodonyi et al., 2026) című kiadvány adatai képezik, amely az OPTEN vállalati adatbázisára építve 31 117, legalább 11 főt foglalkoztató és rendezett pénzügyi helyzetű vállalat adatait dolgozza fel. A tanulmány a vármegyei szinten legnagyobb árbevételű vállalatok köréből kialakított TOP100 vállalati csoportokat hasonlítja össze az adatbázisban szereplő, ezen körön kívüli, tehát nem TOP100 vállalatokkal.

Fontos hangsúlyozni, hogy a TOP100 és nem TOP100 vállalatok közötti összehasonlítás nem a teljes magyar vállalati sokaságra, hanem az adatbázisban szereplő vállalatokra vonatkozik. Ennek megfelelően az itt bemutatott eredmények nem tekinthetők a nemzetgazdaság egészére vonatkozó reprezentatív becslésnek, hiszen a mintavételezési szempontok a nagyobb vállalatok irányába torzítanak. Ez a torzítás különösen a mikrovállalkozások esetében jelent korlátot, amelyek a hazai kkv szektor mintegy 95%-át alkotják, ugyanakkor a vizsgált adatbázisban nem jelennek meg.

A TOP100 vállalati kör sajátossága, hogy definíció szerint a legnagyobb árbevételű vállalatokat tartalmazza, amely több szempontból is befolyásolja az eredmények értelmezhetőségét. Egyrészt a minta erősen koncentrált ágazati és tulajdonosi szerkezetet tükröz, különösen a feldolgozóipari és exportorientált, gyakran külföldi tulajdonú vállalatok felülreprezentáltsága miatt. Másrészt a vállalatméretből fakadó skálahatások – például a költségstruktúra, a bérpolitika vagy az értékláncban elfoglalt pozíció – önmagukban is érdemi hatást gyakorolhatnak olyan kulcsmutatókra, mint az árbevételarányos hozzáadott érték vagy a pénzügyi stabilitás.

Az elemzés során használt mutatók – különösen az árbevétel-arányos hozzáadott érték, az egy főre jutó személyi ráfordítás és az aggregált pénzügyi score-index – a vállalati teljesítmény különböző dimenzióit ragadja meg, azonban az értelmezés során figyelembe kell venni, hogy ezek aggregált, sok esetben súlyozott, illetve kompozit mutatók. Külön figyelmet érdemel a pénzügyi stabilitást mérő score-index, amely tíz különböző pénzügyi mutató (pl. jövedelmezőség, likviditás, tőkeszerkezet) rangsorolásán alapuló, relatív értékelési eszköz. Ennek megfelelően az index nem abszolút értelemben vett teljesítményt mér, hanem a vizsgált vállalati körön belüli viszonylagos pozíciókat tükrözi.

Az empirikus eredmények értelmezése során fontos módszertani megkötés, hogy az itt bemutatott összefüggések elsősorban leíró jellegűek. A rendelkezésre álló keresztmetszeti adatok nem teszik lehetővé oksági kapcsolatok egyértelmű azonosítását, így az egyes változók közötti együttmozgások nem értelmezhetők automatikusan ok-okozati összefüggésként.

Mindezek alapján a TOP100 kutatás leginkább arra alkalmas, hogy a magyar gazdaság szerkezeti sajátosságaira – különösen a vállalatméret, a tulajdonosi háttér, a hozzáadott érték, a bérszínvonal és az exportorientáció közötti összefüggésekre – világítson rá. Az ebből levont következtetések így elsősorban gazdaságpolitikai keretben értelmezhetők; ezért mi is ezt a megfontolást követjük a továbbiakban.

A duális gazdaságszerkezet továbbra sem a kkv-knak kedvez

A magyar gazdaság duális szerkezete – az exportorientált, jellemzően külföldi tulajdonú nagyvállalati szektor és a belső piacokra támaszkodó, döntően hazai tulajdonú kkv-szektor éles elkülönülése – régóta ismert és dokumentált jelenség. A TOP100 kutatás vármegeyi szintű adatai ebből a szempontból nem hoznak áttörő újdonságot, ugyanakkor megerősítik, hogy ez a szerkezet nem átmeneti állapot, hanem tartósan beágyazódott a magyar gazdaság térbeli és ágazati struktúrájába. Ez a mintázat nem elszigetelt jelenség, több vármegeyében is megfigyel-

hető, különösen ott, ahol a termelési szerkezet erősen integrálódott a multinacionális vállalatok nemzetközi – különösen az autóiipari – értékláncába. Komárom-Esztergom vármegyében a TOP100 vállalat exportárbevételének mintegy 98 százalékát külföldi tulajdonú vállalatok termelik meg, döntően a járműipari értéklánc szereplőiként. Ezzel szemben a helyben működő, hazai tulajdonú kkvk exporttevékenysége tulajdonképpen elhanyagolható.

Fontos hangsúlyozni, hogy a duális gazdaságszerkezet fennmaradása nem magyarázható pusztán méretgazdaságossági vagy erőforrásbeli különbségekkel. A külföldi tulajdonú nagyvállalatok esetében a stratégiai jelentőségű, magas hozzáadott értéket képviselő funkciók – így a kutatásfejlesztés, a termék- és technológiafejlesztés, a marketing és az értékesítés – jellemzően az anyavállalatnál, külföldön maradnak, míg a magyarországi leányvállalatok elsősorban végrehajtó, összeszerelő szerepkörben működnek. Ez a munkamegosztás nem esetleges, hanem tudatos vállalati stratégia eredménye. A multinacionális vállalatok globális optimalizációs logikája mentén alakítják ki az értékláncon belüli pozíciókat, és Magyarország az elmúlt évtizedekben döntően az alacsonyabb hozzáadott értékű szegmensekben tudott tartósan megkapaszkodni. A TOP100 adatok ezt az összefüggést vármegyei szinten is visszaigazolják: a külföldi tulajdonú vállalatok az exportárbevétel átlagosan 85 százalékát állítják elő, és ez az exportdominancia az elvileg magasabb tudásintenzitású ágazatokban – az infokommunikációban, valamint a tudományos és műszaki tevékenységekben – is fennmarad. Ez a jelenség hosszú távon arra utalhat, hogy a szellemi termékek, fejlesztések és innovációk egy része ugyan Magyarországon jön létre, az ezekből származó árbevétel és gazdasági haszon azonban már nem itt, hanem a vállalatcsoport más országaiban jelenik meg. Az „agyelszívás” ebben az értelemben nem kizárólag a fizikai elvándorlást jelenti, hanem azt is, hogy a Magyarországon keletkezett tudás és szakértelem gazdasági értelemben külföldön hasznosul.

A duális gazdaságszerkezetből fakadó hátrányokat az elmúlt évtizedek gazdaságpolitikája érdemben nem tudta mérsékelni, amely a munkaerőpiacon is látható következményekkel jár. A nagyvállalati szféra bérelőnye meghatározó a képzett munkaerőért folytatott versenyben: a TOP100 vállalatoknál az egy főre jutó havi személyi ráfordítás átlagosan 935 ezer forintot tett ki, míg a nem TOP100 vállalatok esetében ez az érték 742 ezer forint volt, ami közel 26 százalékos különbséget jelent. A magasabb bérszint elsősorban a képzett szakemberek megtartását célozza, azonban mivel ezek a bérek azonos munkakörök esetében európai összehasonlításban továbbra is alacsonyak, a jól felkészült munkaerő hiánya tartós probléma lesz a jövőben is.

Mennyiség helyett minőség – a hazai gazdaságösztönzési logika csapdái

Ha a magyarországi gazdaságpolitika sikerességét csupán az állami beavatkozás mértékével mérnénk, Magyarország valóban élen járna Európában. Az Európai Bizottság State Aid Scoreboard 2023-as jelentése szerint Magyarország GDP-arányosan az EU tagállamai közül a legtöbb állami támogatást nyújtotta: a mutató 2,9%, míg az uniós átlag 1,1%, a V4-es országok mindegyike ez alatt marad. A kérdés azonban nem a támogatások mennyisége, hanem azok szerkezete és tényleges gazdasági hatása.

Az Eurostat COFOG (General Government Expenditure by Function) adatbázisa részletesebb képet ad a magyar vállalati támogatáspolitikai hangsúlyairól. Az adatok alapján Magyarország az Európai Unión belül is kiemelkedően magas arányban fordít állami forrásokat gazdaságösztönzésre: 2023-ban e kiadások a GDP mintegy 9,5 százalékát tették ki, miközben Lengyelországban ez az arány 7,5 százalék, Csehországban 6,4 százalék volt, az EU27 átlaga pedig 5,9 százalékot ért el. Bár 2024-ben Magyarországon ez az arány 7,7 százalékra csökkent, ez még így is a legmagasabb érték az Európai Unió tagállamai között.

E kiadási kategóriába tartoznak a vissza nem térítendő vállalati támogatások is, amelyek a versenyszektorban jelentős piactorzító hatással bírhatnak. Ezek a támogatási formák jellemzően nem a vállalatok belső teljesítményének, termelékenységeinek vagy innovációs kapacitásának megerősítésére ösztönöznek, hanem elsősorban a támogatotti státusz megszerzését teszik központi céllá. A támogatások alaplogikája döntően tőkebevonó jellegű: a konstrukciók zöme nagy volumenű beruházásokhoz, munkahelyszámhoz vagy gyorsan mérhető beruházási mutatókhoz kötődik. Ebben a rendszerben a kis- és középvállalkozások jellemzően nem vissza nem térítendő támogatásokhoz, hanem legfeljebb kedvezményes kamatozású hitelkonstrukciókhoz jutnak hozzá, ami lényegesen eltérő kockázati és finanszírozási feltételeket jelent.

A kkvszektor hátrányos pozícióját tovább erősíti, hogy a vállalkozások döntő többsége nem rendelkezik sem a nagyobb beruházásokhoz szükséges saját tőkével, sem azokkal az érdekérvényesítési és adminisztratív kapacitásokkal, amelyek a bonyolult, gyakran gyorsan változó pályázati rendszerekben való sikeres részvétel előfeltételei lennének. Így a támogatások elosztása már a hozzáférés szintjén torzul, és a támogatási rendszer a nagyobb, jellemzően külföldi tulajdonú szereplők felé billen, miközben a hazai tulajdonú kkvk – különösen a mikrovállalkozások – csak korlátozott mértékben tudnak bekapcsolódni ebbe a forráselosztási mechanizmusba.

A kiadási szerkezet másik feltűnő vonása, hogy miközben a gazdasági funkciókra fordított összegek a régiós átlag másfélszeresét teszik ki, a kutatás-fejlesztési ráfordítások GDP-arányos szintje az Eurostat adatai szerint 2024-ben mindössze 1,31% volt, amely nemcsak az uniós átlagtól marad el, amely 2,24%, hanem a cseh (1,82%) és a lengyel (1,41%) adattól is. A magasabb támogatási intenzitás tehát éppen azokon a területeken érvényesül visszafogottan, amelyek a hosszabb távú versenyképesség, a termelékenység javulása és a magasabb hozzáadott értékű gazdasági szerkezet kialakulása szempontjából meghatározók lennének.

Az adatok alapján joggal merül fel a kérdés, hogy a hazai vállalati támogatáspolitikai valóban a tudásalapú fejlődést célozza-e, vagy inkább az összeszerelő és feldolgozóipari kapacitások bővítését finanszírozza – beruházási adókedvezményeken és közvetlen tőkejuttatásokon keresztül, amelyek jellegüknél fogva elsősorban a nagy, jellemzően külföldi tulajdonú szereplőknek kedveznek?

A látszólagos siker mögött – mit mutatnak valójában az adatok?

A fenti adatok és összefüggések tükrében érdemes visszatérni a TOP100 kutatáshoz, és megvizsgálni, hogy a rangsorok élén álló vállalatok valóban azt a gazdasági teljesítményt képviselik-e, amelyet a közvélekedés – és gyakran a gazdaságpolitikai kommunikáció – nekik tulajdonít, mint „top” vállalatoknak. A kérdés különösen azért fontos, mert a TOP100 vállalatok közé tartozó cégek rendszeresen mintaként jelennek meg a hazai gazdaságpolitikai narratívában, miközben valódi teljesítményüket ritkábban vizsgáljuk meg.

A hozzáadott érték arányát tekintve a TOP100-ba tartozó vállalatok rendre alul teljesítenek a nem TOP100 vállalatokhoz képest. Az árbevétel-arányos hozzáadott érték a nem TOP100 vállalatok körében országos szinten 30%, míg a TOP100 vállalatok esetében mindössze 19% – és ez az összefüggés a vármegyék szinte mindegyikében fennáll. Ez az adat arra utal, hogy a hazai gazdaságpolitika által támogatott és hivatkozott vállalati kör egységnyi árbevételre vetítve lényegesen kevesebb valódi gazdasági értéket teremt, mint azok a kisebb, jellemzően hazai tulajdonú vállalkozások, amelyek a szakpolitikai figyelem perifériájára szorultak.

A pénzügyi stabilitás dimenziójában hasonló ellentmondás figyelhető meg. A tanulmány score-indexe – amely tíz pénzügyi mutatót szintetizál a tőkeerősségtől a likviditáson át a cash-flow fedezetéig – alapján a TOP100 vállalatok aggregált teljesítménye rendre elmarad a nem TOP100 vállalatoktól. A nagy árbevétel tehát nem feltétlenül jár együtt erős mérlegszerkezettel: számos esetben éppen a kisebb, kevésbé látható vállalkozások bizonyulnak pénzügyileg ellenállóbbnak. Ehhez az is hozzájárul, hogy a külföldi tulajdonú nagyvállalatok esetében a pénzügyi döntések – a tőkeallokáció, az osztalékpolitika, a likviditáskezelés – jellemzően az anyavállalatnál születnek meg, a magyarországi leányvállalat mérlegét pedig az anyavállalati érdekek és a csoportszintű optimalizáció alakítja, nem a helyi gazdasági érdekek, vagy értékteremtési célok.

Mindez a hazai gazdaságpolitika és vállalkozástámogatási stratégia egyik alapvető ellentmondását teszi láthatóvá. Azok a vállalatok, amelyek a beruházási adókedvezmények, a közvetlen tőkejuttatások aránytalanul nagy részét használják fel, alacsonyabb hozzáadott érték-aránnyal és gyengébb pénzügyi stabilitással jellemezhetők, mint a támogatási rendszerből javarészt ki-maradó kkv-k. Ez nem csupán hatékonysági anomália – hanem annak a tünete, hogy a magyar gazdaságpolitika a siker mércéjeként következetesen a méretet (ez sok esetben egyenlő a külföldi tulajdonnal!) és az árbevételt alkalmazza, miközben a jó minőségű munkahelyek, a gazdasági ellenállóképesség, a hosszú távú versenyképesség és főleg a nagyobb helyi új érték teremtés szempontjai háttérbe szorulnak.

Következtetések – mit lehetne másképpen csinálni?

A pontos diagnózis az előfeltétele a megfelelő beavatkozásnak – és ha elfogadjuk, hogy a jelenlegi magyarországi gazdaságpolitika rendszerszerűen a nagyoknak kedvez, miközben a hazai kkv-szektor valódi felzárkózása elmarad, akkor az is egyértelművé válik, hogy milyen irányban kellene elmozdulni.

- Az első és talán legfontosabb elmozdulás nem szakpolitikai részletkérdés, hanem szemléleti: érdemes elgondolkodni azon, hogy a kkv-politika valóban a forrásallokációban is – nem csupán a kommunikációban – a kis- és középvállalkozások felé fordul-e? A jelenlegi rendszerben az adókedvezmények és a pályázati finanszírozás jelentős hányada a nagy beruházók vonzását szolgálja – miközben a hazai tulajdonú, tudásintenzív, exportképes kkv-k tőkéhez, piacra jutáshoz és fejlesztési forráshoz való hozzáférése korlátozott marad. Ehhez a forrásallokáció átgondolásán túl egy egyszerűbb, kisebb adminisztratív terheléssel járó pályázati rendszerre is szükség lenne – olyanra, amely a mikrovállalkozások igényeit is kielégíti.
- A második kulcsterület az innováció és a beruházások szerkezete. A kutatásfejlesztési ráfordítások GDP arányos szintjének legalább a régiós átlag közelébe kellene kerülnie, hiszen ez a hosszú távú versenyképesség megerősítésének minimumfeltétele. A probléma azonban nem csupán a ráfordítások abszolút szintjében, hanem a beruházások szerkezetében is tetten érhető. A KSH 2025 augusztusában közölt adatai szerint a tudásberuházások – ideértve a kutatásfejlesztést, a szoftvereket és egyéb immateriális javakat – aránya a teljes nemzetgazdasági beruházáson belül mindössze 0,49 százalékot tett ki. A 2017ben mért 1,1 százalékos szinthez képest az érték az elmúlt években folyamatos csökkenést mutatott, így a tudásberuházások súlya nem erősödött, hanem érdemben visszaszorult. Ez az arány önmagában is jelzi, hogy az innováció és a magasabb hozzáadott értékű tevékenységbe való beruházás finanszírozásának korlátai nem elsősorban erőforráshiányból, hanem sokkal inkább prioritáshiányból fakadnak.
- A harmadik dimenzió intézményi természetű. Csath (2026) bemutatja, hogy a hazai vállalkozók körében az alacsony bizalmi szint, a kiszámíthatatlan szabályozói környezet és a pályázati rendszer átláthatóságával kapcsolatos aggályok rendre az együttműködés és az innováció legfőbb akadályaként jelennek meg. Ezek a problémák nem kezelhetők adókedvezményekkel vagy más logikában kiírt pályázati kiírásokkal. A kiszámítható szabályozói környezet, az átlátható közbeszerzési és támogatási rendszer, valamint az állam és a vállalkozói szféra közötti bizalmi viszony helyreállítása olyan intézményi feltételek, amelyek nélkül az érdemi felzárkózás nem indulhat el.

A fentiekben bemutatott összefüggések arra mutatnak rá, hogy a magyarországi kkv-támogatáspolitikai rendszerbe épült korlátai nem kizárólag forráshiányból, hanem alapvetően szemléleti és intézményi torzulásokból fakadnak. Az adatokból egyértelműen kiolvasható, hogy egy olyan gazdaságpolitikai rendszerben, amelyben a támogatási forrásokról szóló döntéseket a beruházások volumene és láthatósága vezérli a valódi hozzáadott érték és a hosszú távú versenyképességi hatás helyett, a hazai tulajdonú kkv-szektor érdemi felzárkózása nehezen képzelhető el. Az érdemi változás előfeltétele ezért nem újabb programok indítása, hanem a gazdaságpolitikai prioritások és az azokat megalapozó értékrend felülvizsgálata. Úgyis fogalmazhatnánk, hogy új fejlődési útra van szükség, amelyben a mennyiségi szemléletet felváltja a minőség-és értékorientáltság.

Irodalomjegyzék

- Bodonyi A., Farkas S., Horváth A., Lits B., Rabb Sz., Rabb O., Rosanics R., Szabó D. & Trautmann L. (2026). *Magyarország Legjobbjai – Vállalati körkép a TOP100 kutatás alapján*. Pécs-Baranyai Kereskedelmi és Iparkamara – MKIK.
- Csath M. (2026). Innováció, hálózatosodás és a kamarák szerepe. *Világpolitika és Közgazdaságtan*, 5(1), 16–35.
- Európai Bizottság (2025). *State Aid Scoreboard 2023*. Brussels. Elérhető: https://competition-policy.ec.europa.eu/state-aid/statistics_en
- Eurostat (2024). *General government expenditure by function (COFOG)*. [GOV_10A_EXP]. Elérhető: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/gov_10a_exp/default/table?lang=en
- Eurostat (2025). *R&D expenditure – Statistics Explained*. Data extracted November 2025. Elérhető: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=R%26D_expenditure
- KSH (2025). *A kutatás-fejlesztés és az innováció főbb arányai*. STADAT-tábla 26.1.1.1. Utolsó frissítés: 2025. augusztus. Elérhető: https://www.ksh.hu/stadat_files/tte/hu/tte0001.html