

TOP100: a jó elemzés nem lezár, kérdéseket nyit

Komlósi Éva

DOI: 10.14267/VILPOL2026.03.07

Sajátos elemzési keret a magyar vállalati tér vizsgálatához

A „Magyarország legjobbjai – Vállalati körkép a TOP100 kutatás alapján” című kiadvány túlmutat a hagyományos, vármegyei fókuszú vállalati teljesítményelemzésen: olyan elemzési keretet kínál, amely képes láthatóvá tenni a vármegyék gazdaságát jellemző mintázatokat. A kiadvány kiindulópontja ugyan egy világos módszertani döntés – a vármegyénkénti 100 legnagyobb vállalat nettó árbevétele alapján történő kiválasztása –, ám valódi ambíciója nem ebben a lehatárolásban, hanem az erre épülő összehasonlító elemzésben rejlik. Ez a módszertani választás egyszerre pragmatikus és problematikus. Pragmatikus, mert az árbevétel olyan elérhető, objektív és reprodukálható kritérium, amely képes kijelölni a gazdasági súlyt ténylegesen koncentráló vállalati kört. Ugyanakkor problematikus is, mert az így képzett TOP100 nem „a legjobbak” normatív értelemben, hanem csupán „a legnagyobbak” egy adott dimenzió mentén – és ennek a különbségnek nem pusztán terminológiai, hanem értelmezési tétje is van.

A kiadvány erénye ugyanakkor, hogy ezt a feszültséget nem hagyja feloldatlanul. A TOP100-as kör nem végkövetkeztetésként, hanem elemzési eszközként jelenik meg: egy referenciacsoportként, amelynek teljesítményét további dimenziók mentén értelmezik. A hozzáadott érték, az ESG-szemponatok és a kialakított összetett pénzügyi „score” bevonása éppen azt a hiányt igyekszik korrigálni, amely az árbevétel-alapú kiválasztásból fakad. Különösen érdekessé válik a vizsgálat a vármegyékkel foglalkozó fejezetekben, ahol egy alternatív, kizárólag a pénzügyi „score” mutatóra épülő vállalati kör is lehatárolásra kerül összehasonlítás céljából. Ezt a kiadvány következetesen összeveti az árbevétel-alapú TOP100-zal, és az eredmények több esetben is érdemi eltéréseket mutatnak.

Miközben a belépési küszöb egyetlen mutatóhoz kötött, az értékelés már többdimenziós: bár a „kik kerülnek be” és a „hogyan értékeljük őket” kérdései eltérő logikát követnek, ez a ket-tősség strukturált elemzést tesz lehetővé. Így válik igazán érdekessé a kiadvány logikája: nem azt mondja meg, kik a „legjobbak”, hanem azt mutatja meg, hogy eltérő logikák mentén miként szerveződik a magyar vállalati tér. Azáltal, hogy a TOP100 és a nem TOP100 vállalatok összevetésén keresztül vizsgálja a gazdasági teljesítményt, képes láthatóvá tenni a magyar gazdaság szerkezeti sajátosságait – a koncentrációt, a dualitást és a területi különbségeket.

Két világ: a TOP100 és a többiek

Az elemzés egyik legfontosabb – és aligha meglepő, mégis beszédes – eredménye a TOP100 és a nem TOP100 vállalatok közötti markáns különbség. A TOP100-ak esetében az exporttevékenység, a magasabb személyi ráfordításokkal jelzett „megfizetett tudás”, valamint a digitalizáció nem egyszerűen együtt jelennek meg, hanem egy olyan mintázatot rajzolnak ki, amely mögött feltételezhetően egymást erősítő folyamatok állnak. Ezzel szemben a nem TOP100 vállalatok esetében ezek a tényezők jóval gyengébben, sokszor széttartóan jelennek meg, ami nem pusztán különbséget, hanem strukturális törést jelez a két vállalati kör között. Különösen szembetűnő az export szerepe: míg a TOP100 vállalatoknál az export aránya átlagosan 40%, addig a nem TOP100 vállalatoknál mindössze 15%, és a vármegyei exportteljesítmény döntő része is ehhez a vállalati körhöz köthető. Mindez túlmutat egy egyszerű teljesítménykülönbségen. Sokkal inkább arra utal, hogy a nemzetközi piacokhoz való hozzáférés, a tudásintenzív működés és a digitalizáció nem egyenletesen oszlik meg a vállalati szektorban, hanem erősen koncentráltan jelenik meg, ami a magyar gazdaság régóta ismert dualitásának egy újabb, empirikusan is megragadható lenyomata.

A vármegyei profilok – ahogy várható – ugyanakkor jelentősen árnyalják az összképet. Bár minden vármegyében létezik TOP100, annak jelentése és gazdasági súlya térségenként radikálisan eltér. E különbségek nagyságrendjét jól mutatja, hogy a TOP100-ba kerülés árbevételi küszöbe Budapest és a legkisebb vármegyék között akár közel kétszázszoros eltérést is mutathat. Hasonló különbségek figyelhetők meg az összárbevételben és a foglalkoztatásban is. Mindez arra utal, hogy a TOP100 nem egységes teljesítményszintet jelöl, hanem vármegyénként alapvetően eltérő gazdasági valóságokat fed le. A vármegyei bontásból az is világossá válik, hogy e különbségek mögött mélyen szerkezeti tényezők húzódnak meg. Azokban a vármegyékben, ahol a TOP100-as kört nagyvállalatok és mid-cap¹ cégek dominálják, a gazdasági teljesítmény erősen koncentrált, és az exportvezérelt működés meghatározó. A vármegyék többségében ezzel szemben a TOP100 vállalatok zömét kis- és középvállalatok adják, miközben esetükben a nagyvállalati jelenlét korlátozott. Ez a különbség alapvetően meghatározza az adott térség gazdasági működését.

A fent leírtaknak egyik leglátványosabb eleme az exportintenzitás alakulása. Számos vármegyében néhány – esetenként mindössze néhány tucat – nagyvállalat dominanciája alakítja az aggregált mutatókat, így az exportvezérelt kép sokszor nem a TOP100-as listán szereplő teljes vállalati kör teljesítményét tükrözi, hanem egy szűkebb, domináns csoportét. A vármegyei profilok alapján így két jól elkülönülő minta rajzolódik ki: egyrészt a jellemzően feldolgozóipari bázisra épülő térségek, ahol a (nem kizárólagosan, de jellemzően külföldi tulajdonú) nagyvállalatok dominanciája magas exportintenzitással párosul; másrészt azok a – szám szerint jóval több – vármegyék, ahol a nagyvállalati jelenlét gyenge vagy legalábbis jóval gyengébb, és ennek megfelelően az exportteljesítmény is visszafogottabb. Hasonlóan árnyalt képet mutat a hozzáadott érték alakulása is. Az aggregált adatok alapján több esetben a nem TOP100 vállalatoknál

¹ EU által javasolt új vállalatméret kategória, amely 750 főnél kevesebb alkalmazottat foglalkoztat, árbevétele pedig nem haladja meg a 150 millió eurót.

magasabb az árbevétel-arányos hozzáadott érték, ami elsőre ellentmondásosnak tűnhet. A vármegyei bontás azonban arra utal, hogy ez összefüggésben állhat a nagy, jellemzően külföldi tulajdonú exportorientált vállalatok működési sajátosságaival: ezek ugyan jelentős árbevételt realizálnak, de ezt alacsonyabb arányos hozzáadott érték mellett teszik.

Ez a kiadványban feltárt kettősség nem új jelenség, de egyértelműen jól illeszkedik a magyar gazdaság régóta ismert, erősen differenciált térszerkezetéhez, annak újabb empirikus meg erősítése. A vármegyei profilok ugyanakkor egy különösen érdekes jelenségre is rámutatnak. A profilokból kiderül, hogy Budapestet és néhány ipari központot leszámítva a TOP100 listákat jellemzően nem a nagyvállalatok, hanem a kis- és középvállalatok dominálják. Ezen belül külön figyelmet érdemel azoknak a középvállalatoknak a köre, amelyek nemcsak hozzáadott értékben és személyi ráfordításokban, hanem exportintenzitásában is meghaladják az országos középvállalati TOP100 átlagokat. Ez arra utal, hogy a magas exportteljesítmény és a jelentős hazai értékteremtés nem kizárólag a legnagyobb vállalatok sajátja, hanem más működési modellekben is megjelenhet – ami ezt a szegmenst gazdaságfejlesztési szempontból különösen fontossá teszi.

Nemzetköziesedés – „what else”?

Meglátásom szerint az elemzésben megjelenő, de nem kiemelten hangsúlyozott üzenet, hogy az exporttevékenység nem egy önmagában értelmezhető jelenség. Persze lehet egy különálló vállalati stratégiai elemként tekinteni rá, de attól még része egy fejlettebb működési logikának. A TOP100 vállalatok esetében az export következetesen együtt jelenik meg a magasabb személyi ráfordításokkal jelzett tudásintenzitással, valamint a digitalizációhoz köthető szervezeti és technológiai fejlettséggel. Ezek nem véletlenszerűen kapcsolódnak egymáshoz, hanem egy olyan működési mintázatot rajzolnak ki, amelyben a nemzetközi jelenlét feltételezi a szükséges komplex vállalati képességek meglétét.

Ez az összefüggés különösen akkor válik igazán beszédessé, ha a vármegyei profilok felől tekintünk rá. Ahogy fentebb már utaltam rá, az exportvezérelt működés nem kizárólag a legnagyobb vállalatok sajátja. Több térségben olyan középvállalatok is megjelennek a TOP100 cégek körében, amelyek exportintenzitásában elérik, sőt esetenként meghaladják az országos TOP100 átlagot, miközben a hozzáadott érték és a személyi ráfordítások szintje is kedvező esetükben. Ez a jelenség nehezen értelmezhető pusztán méretkategóriák mentén. Sokkal inkább arra utal, hogy a nemzetköziesedés mögött egy összetett képességstruktúra állhat, amely – és igazán eredménykeltő látni – nagyvállalatitól eltérő, más vállalati méretekben is megjelenhet.

Az elemzés, bár nem hangsúlyozza ki, de finoman utal rá, hogy a magas exportteljesítmény mögött nem egyetlen tényező áll, hanem vélhetően egy többdimenziós működési modell, amelyben a tudás, a szervezeti fejlettség és a technológiai alkalmazkodóképesség együttesen jelenik meg. Ez az értelmezés összecseng a vállalati növekedésről szóló empirikus kutatások eredményeivel. Saját vizsgálataink – amelyek magyar KKV-k növekedési pályáit értékelték (Komlósi & Szerb, 2025) – hasonló következtetésre jutottak. A kiemelkedő vállalati növekedés nem egyetlen kulcstényezőre vezethető vissza, hanem különböző kompetenciák együttállására.

Nincs egyetlen univerzális út a növekedéshez, vállalati sikerhez: több, egymástól eltérő kompetenciakombináció is képes magas növekedési pályát biztosítani. Ezek között a nemzetköziesedés sajátos szerepet tölt be: sok esetben szükséges, de önmagában nem elégséges feltétele a tartós növekedésnek. Az exportképesség fontos elem, de csak akkor válik tartós teljesítménnyé, ha egy komplex, egymást erősítő képességrendszer részeként jelenik meg.

Láttelelet, de nem recept

A kiadvánnyal kapcsolatban fontos világosan látni, hogy mire használható, és legalább ennyire fontos azt is, hogy mire nem. Az elemzés legnagyobb erőssége abban áll, hogy pontos és meggyőző „látteleletet” ad: jól azonosíthatóvá teszi a vármegyei vállalati teljesítmény mintázatait, különbségeit és összefüggéseit. Ezek az eredmények alkalmasak arra, hogy kijelöljék a gazdaságfejlesztési gondolkodás fő irányait, céljait és rámutassanak azokra a területekre, ahol beavatkozásra lehet szükség.

Ugyanakkor óvatosan kell bánni azzal az értelmezéssel, amely ezeket a megfigyeléseket közvetlen gazdaság- vagy konkrétan vállalkozásfejlesztés-politikai intézkedésekké fordítaná le. A kiadvány szerzői, meglátásom szerint helyesen, kifejezetten visszafogottak voltak ebben a tekintetben, hiszen fontos hangsúlyozni, hogy az elemzés, természetéből fakadóan a kimenetekre (outputokra) koncentrál, nem pedig azok kialakulásának okaira. Márpedig a vállalati teljesítmény és a térségi gazdasági mintázatok értelmezése mélyen kontextusfüggő: azt, hogy egy adott térség milyen típusú és minőségű teljesítményt képes létrehozni, döntően az ott működő vállalkozási ökoszisztéma határozza meg. Erre azonban ez az elemzés nem tér ki, de nem is ez volt a célja.

Ez a különbség – eredmény- és kontextus-fókusz – nem pusztán módszertani részlet, hanem a gazdaságpolitikai értelmezés szempontjából kulcskérdés. A részletesen feltárt mintázatok tüneteknek tekinthetők: fontos információt hordoznak az állapotról, de önmagukban nem magyarázzák meg annak okait. A gazdaságfejlesztési beavatkozásoknak viszont nem a tünetek kezelésére, hanem az okok feltárására, hatásmechanizmusuk megértésére és befolyásolására kell épülniük. Ennek hiányában könnyen olyan következtetések születhetnek, amelyek implicit módon más térségek sikeres (vagy legalábbis sikeresebbnek tekintett) mintázatainak „másolására” ösztönöznek. Nem véletlen, hogy a nemzetközi szakirodalom is figyelmeztet e téves – mégis gyakran követett – gyakorlat korlátaira: David Audretsch (2021) rámutat, hogy a sikeres példák nem univerzális receptek, hanem erősen kontextusfüggő jelenségek, amelyek más intézményi és gazdasági környezetben nem reprodukálhatók egyszerűen. A gazdaságfejlesztési gondolkodás számára tehát a kulcskérdés nem az, hogy milyen outputot érdemes másolni, hanem az, hogy milyen mechanizmusok hozták létre az adott térségben megfigyelhető mintázatokat. Egy térség nem attól „lemaradó”, hogy eltér egy másik (sikeres) szerkezettől, hanem attól, hogy saját adottságaihoz képest nem képes hatékony működésre és fejlődésre.

Mindez arra mutat rá, hogy a vármegyei gazdasági mintázatok mélyebb megértéséhez az adott térségek vállalászási ökoszisztémájának beható vizsgálatára van szükség. Ez a gyakorlatban azt jelenti, hogy a vállalati teljesítmény mögött álló mechanizmusokat – a szereplők közötti kapcsolatrendszereket, az erőforrásokhoz való hozzáférést, az intézményi környezetet, valamint a vállalatok stratégiáit és képességstruktúráját – mikroszintű adatok és kvalitatív információk bevonásával kell feltárni. Ahogyan az orvosi diagnosztikában is fontos és nem megkerülhető, de messze nem elegendő a tünetek leírása, úgy a gazdaságfejlesztésben sem lehet megalapozott beavatkozásokat kizárólag kimeneti mutatókra építeni.

Az elmúlt évek kutatásai – nemzetközi és hazai szinten egyaránt – ebbe az irányba mozdultak el: egyre nagyobb hangsúlyt kap az ökoszisztémák komplex, többdimenziós elemzése. Magyarországon is régóta vannak olyan kezdeményezések, amelyek ezt a megközelítést alkalmazzák. A Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Karának kutatócsoportjai több mint másfél évtizede foglalkoznak a vállalászási ökoszisztémák mérésével és modellezésével. Ennek eredménye például a 6. EU Kohéziós jelentésben is publikált Regional Entrepreneurship and Development Index (REDI), amely a regionális vállalászási ökoszisztémák teljesítményét méri (EC, 2014), valamint a GMR-modell, amely alkalmas a különféle gazdaságpolitikai beavatkozások várható regionális és a nemzeti szintű gazdasági eredményeit becsülni (Varga & Farkas, 2021).

Mindezek fényében a TOP100 kiadvány szerepe világosan kijelölhető. Legnagyobb erőssége, hogy kiindulópontot ad: feltárja a mintázatokat, láthatóvá teszi a különbségeket, és ezzel irányt mutat a gazdaságfejlesztési gondolkodás számára. Ugyanakkor a továbblépéshez elengedhetetlen a mélyebb, ökoszisztéma-alapú, diagnosztikai elemzés. A TOP100 nem ad – és nem is adhat – kész válaszokat a gazdaságpolitika számára. Helyesen értelmezve azonban pontosan ez a legnagyobb értéke: nem lezár, hanem kérdéseket nyit meg.

Felhasznált irodalom

- Audretsch, D.B. (2021). Have we oversold the Silicon Valley model of entrepreneurship? *Small Business Economics*, 56, 849–856. <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00272-4>
- European Commission. (2014). Sixth report on economic, social and territorial cohesion: Investment for jobs and growth. Publications Office of the European Union. https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/reports/cohesion6/6cr_en.pdf Letöltés ideje:
- Komlósi É., & Szerb L. (2025). A hazai kis- és középvállalások növekedési konfigurációi. *Közgazdasági Szemle*, 72(9-10), 842-874. <https://doi.org/10.18414/KSZ.2025.9-10.842>
- Varga, A., & Farkas, R. (2021). A GMR-Magyarország gazdasági hatáselemző modell TFP blokka. *Sigma*, 52(3).