

BESZÁMOLÓ

JVSZ XV. Makro Konferencia

Irányok. Döntések. Jövő. | 2026. november 17. | MOL Campus, Budapest

A magyar vállalatok növekedésének egyik legfontosabb feltétele, hogy a rendelkezésre álló tudásból, technológiából és forrásokból jobb üzleti teljesítmény szülessen. A JVSZ XV. Makro Konferenciáján a felszólalók a beruházások, a képzés és az együttműködés jelentőségét hangsúlyozták. A vezetői felelősség végig jelen volt a beszélgetésekben: a fejlődéshez a bizonytalan környezetben is dönteni, kezdeményezni és kockázatot vállalni kell.

Az **„Irányok. Döntések. Jövő.” szlogennel megrendezett, teltházas konferencia** a gazdaságpolitikai elképzeléseket vállalati tapasztalatokkal kapcsolta össze.

Partnerség és kiszámíthatóság

Kapitány István miniszter a rendkívüli parlamenti ülés miatt videóüzenetben köszöntötte a résztvevőket. Hangsúlyozta: **„a kormány partnerként tekint mindenkire, aki fejleszt, beruház és új értéket teremt a magyar gazdaságban”.** A Ganz Ábrahám Gazdaságfejlesztési Program kapcsán a technológiaváltás mellett a vezetői képességek fejlesztését emelte ki: **„Egy új gép önmagában még nem teremt versenyképes vállalatot. Ahhoz felkészült emberek és jó döntések kellenek.”**

Dr. Csorbai Hajnalka, a JVSZ elnöke szerint a közös gondolkodás célja, hogy a gazdaság szereplői aktívan alakítani is tudják környezetüket. A gyors változások és a vállalatok kiszámíthatóság iránti igényének összehangolásához folyamatos párbeszéd szükséges. Jelezte, hogy a vállalati szféra várja az új nemzetgazdasági stratégiát. Az elnöki köszöntőben külön értékelte Dr. Zolnay Judit külgazdaságért felelős államtitkár piaci tapasztalatát, amely szerinte új szempontokat hozhat a kormányzati munkába.

A döntés és az együttműködés felelőssége

Dr. Zolnay Judit, a külgazdaságért felelős államtitkár előadásának központi gondolata az volt, hogy vezetőként kizárólag a döntés van a kezünkben; a jövő és a növekedés annak következménye. A bizalom mellett az eddigi működés felülvizsgálatát sürgette. A kormányzat feladata a versenyképesség javítása és az egyenlő versenyfeltételek megteremtése, az üzleti lehetőségekkel azonban a vállalatoknak kell élniük.

A szakmai szövetségektől aktív érdekképviseletet, a kisebb szereplők felkarolását és közös ügyek mentén történő összefogást vár. **„Mi túl kicsi ország vagyunk ahhoz, hogy ennyire szét legyünk aprózódva."**

Saját munkáját is az **„ami nem nő, az csökken"** szemlélet határozza meg. A növekedéshez ugyanakkor a pénz önmagában kevés: képzésre, fejlesztésre és erősebb vállalati kompetenciákra van szükség. Az exportfejlesztésben ezért a vállalatok saját felkészültségükhöz képest történő előrelépését támogatnák. A márkaépítés, a disztribúciós hálózatok kialakítása és a tapasztalt exportőrök mentorálása egyaránt ezt szolgálná.

Humántőke és technológiai felzárkózás

Virág Barnabás, az MNB elnöki főtanácsadója és a Budapesti Értéktőzsde elnöke szerint a stratégiai döntések korszakát éljük. Az évtized végére célzott **2,5 százalékos tartós növekedéshez** beruházásokra és termelékenységi előrelépésre van szükség.

A humántőke fejlesztését sürgető feladatnak nevezte. Az oktatás mellett a felnőttképzés és a vállalati továbbképzés is érdemi eredményt hozhat, akár rövidebb időtávon. Külön figyelmeztetett az **AI használatában kialakuló új kettősségre**: az ismertetett adatok szerint a kkv-k körében az alkalmazás aránya hozzávetőleg **10 százalék**, míg a nagyvállalatoknál ennél lényegesen magasabb. A lemaradás tovább növelheti a vállalatméret szerinti termelékenységi különbséget.

A „rejtett bajnokok" tapasztalatai követhető példát adnak. A vizsgált sikeres vállalatokat képzettebb munkatársak, fejlettebb digitális működés, exportaktivitás és a külső finanszírozás tudatosabb használata jellemzi.

Az euró bevezetését átfogó gazdasági reformprogram részeként tartja eredményesnek: a csatlakozásnak a gazdaság növekedési képességét és versenyképességét erősítő intézkedésekkel kell együtt járnia.

A beruházásokhoz kereslet és bizalom is kell

Vincze Géza, az MH Magyarország Kft. ügyvezető igazgatója szerint a kereskedelem a fogyasztás élénkülésére vár. A fogyasztói bizalom javulása azonban késleltetve, tapasztalataik szerint **6-9 hónappal később** jelenhet meg a vásárlások növekedésében.

Árokszállási Zoltán, az MBH Bank Elemzési Centrumának igazgatója elsősorban keresleti és bizalmi korlátokat lát. A technológiai lemaradást azzal érzékeltette, hogy a cseh kkv-k beruházásaik **15-20 százalékát fordítják IKT-fejlesztésekre**, a magyar arány ennek körülbelül a fele. Az elaprózottságnak és az együttműködés hiányának termelékenységi ára is van.

Veres Zsolt, a Schneider Electric országigazgatója a beruházási döntésekben a tudás, a szakemberek és a kezelhető kockázatok jelentőségét emelte ki. A digitalizáció és az energiahatékonyság javításában bizonytalan környezetben is van mozgástér.

Hazai megerősödés és külpiaci ambíció

Dr. Tálos Péter, a Foxconn csoport alelnöke, a JVSZ korábbi elnöke a kis, innovatív vállalkozások fejlődésében és saját magyar értékláncok felépítésében lát kitörési lehetőséget. Az AI-beruházások mögött azt a várakozást mutatta be, hogy a technológia idővel széles körben nélkülözhetetlenné válik.

Fazekas Bálint, az Euronics tulajdonos-ügyvezetője a „reflektorfény változásával" jellemezte a vállalkozói lehetőségek szélesedését. A sikerhez a versenybe vetett bizalom, ambíció és tanulási képesség is szükséges. A regionális terjeszkedésben a helyi döntéshozatal gyorsaságát fontos előnynek tartja.

Varga Krisztina, a HEPA vezérigazgatója szerint a vállalatokat először a belpiaci versenyben kell megerősíteni. Ehhez kiszámíthatóságra, versenysemlegességre és teljesítményalapú megrendelésekre van szükség. Krisztián Róbert, a Magyar Suzuki Zrt. vezérigazgató-helyettese a kezdeményezés fontosságát hangsúlyozta: a magasabb hozzáadott értékű feladatok megszerzéséhez a vállalatoknak maguknak is meg kell mutatniuk képességeiket.

A szintlépés szervezeti feladat is

Dr. Csorbai Hajnalka, a JVSZ elnöke a HR-t és a technológiai változások szervezeti beépítését nevezte meghatározó kihívásnak. Topolcsik Melinda, a Bridgestone Tatabánya Termelő Kft. ügyvezető igazgatója hangsúlyozta: **a kkv-kat vonzóbbá kell tenni a fiatal, képzett szakemberek számára.** Szabó Ervin, a Kulcs-Soft Zrt. vezérigazgatója a partneri együttműködést és a feladatok tudatos megosztását emelte ki.

Dr. Csorbai Hajnalka, a JVSZ elnöke bírálta a támogatásra váró hozzáállást. Véleménye szerint a korábbi vissza nem térítendő támogatások sok kkv-t elkényelmesítettek. A Ganz Ábrahám programban a **0 százalékos hitelek hangsúlyát** üdvözölte: a vállalkozásoknak a feltételek ismeretében kell dönteniük saját fejlesztéseikről, nem lehet mindig a külső támogatásra várni.

Dr. Fábián Ágnes, gazdaságfejlesztésért felelős államtitkár, a vállalati méretnövekedést nevezte fontos kitörési pontnak. **A legkisebb mikrovállalkozásokhoz képest a középvállalkozások egy főre jutó termelékenysége több mint négyszeres, a nagyvállalkozásoké pedig több mint hatszoros.** A cél, hogy a mikrovállalkozások kisvállalkozássá, a kisvállalkozások középvállalattá fejlődjenek, megalapozva későbbi külpiaci terjeszkedésüket.

Tóth Tibor, a Budapesti Értéktőzsde vezérigazgatója szerint a növekedés fő akadályát általában nem a finanszírozás jelenti. A szintlépéshez professzionális menedzsment és a tulajdonos személyes jelenlététől függetlenül is működő szervezet kell.

Besztró Szabolcs, a Billingo Technologies Zrt. stratégiai és operatív igazgatója saját példával mutatta be az AI hatását: egy **4-6 hónapra becsült fejlesztési munkát mintegy másfél hét alatt** végeztek el, amelyet már csak egy rövid tesztelés követett.

Az izgalmas beszélgetéseket követően a konferencia egy ebéddel egybekötött networking eseménnyel zárult.

> ***A folytatás innentől a vállalatvezetők kezében van. Dr. Zolnay Judit, külgazdaságért felelős államtitkár, már a nyitóelőadásban megfogalmazta, mit érdemes hazavinni a konferenciáról: egy konkrét döntést és egy partner nevét.***

A beszámolót készítette:
Erdősi Bendegúz