

HOGYAN FINANSZÍROZTÁK MŰKÖDÉSÜKET GAZDASÁGUNKBAN A LEGNAGYOBB VÁLLALKOZÁSOK?

DR. KATITS ETELKA¹

Összefoglalás:

A tanulmány betekint a legnagyobb magyar vállalkozások finanszírozási helyzetének alakulásába az adósságvállalás mérlegelése szempontjából.

Kulcsszavak:

hitelképesség, növekedési perspektíva, a válság gyenge jelei

Summary:

Paper look into financing trend of greatest hungarian firms from the point of view of contraction of debt.

Keywords:

creditability, growth perspective, weak signal of crisis

Amennyiben arra a kérdésre keressük a választ, hogy a vállalkozások milyen finanszírozási forrást vehetnek igénybe működésükhöz, akkor a válaszuk két forrásszerzési módzatra vonatkozik: a saját (tartós) és az idegen (ideiglenes) finanszírozási forrásra. Ebben a munkában azt szeretném elemezni, hogy hogyan alakult **gazdaságunkban 1993-2006 között a legnagyobb hazai vállalkozásokat tömörítő vállalati szektor finanszírozási helyzete, kiemelve az adósságvállalással járó feltételeket és annak következményeit a banki adósmínősítés szempontrendszerében.**

Az alábbi **3 kérdés** megválaszolására törekszem:

1. Melyek a **hitelképesség feltételei**? Mennyiben felelt meg ennek a vizsgált vállalati kör? (Az önfinanszírozás, a jövedelmezőség, a likviditás és az eladósodás vizsgálata.)

2. Vajon az **adósságvállalás növekedési perspektívával** párosult? Finanszírozási oldalról milyen mértékben megalapozott a vizsgált vállalati kör növekedési perspektívája?

3. Az előbbi két kérdés megválaszolása után feltárhatjuk a vizsgált vállalati szektor működésének erős és gyenge pontjait. Vajon az utóbbiakat a **válság gyenge vagy erős jelzései** közé sorolhatjuk? Ha igen, akkor ezeknek mi a jelentőségük? Itt kitérek a vállalati válságmenedzselés irodalmában és a szakértők által is egy kevésbé vizsgált **reális, de látens válságszakasz – a növekedési válság – jelzéseinek** a feltárására is.

Mondanivalómat **a hazai vállalati szektorban végzett empirikus adatelemzés eredményei**-nek prezentálásával (itt számozott mellékletekben csatolva) igyekszem alátámasztani.

A rendszerváltás utáni időszakban számos makro- és mikro-szintű elemzés látott napvilágot, ám hiányzik egy olyan vállalati szektor teljesítményét értékelő munka, amely a legnagyobb hazai vállalkozásokat foglalja magában. E helyen egy kutatási projekt néhány részeredményét szeretném közölni.²

Először bemutatom a vállalati szektort felölelő adatbázist. Ez 1992-2006 közötti időszakra vonatkoztatva tartalmazza az éves eredménykimutatás és záró mérleg főbb sorait. Az adatbázist úgy kaptam, hogy a vállalati adatokat hármassával rögzítették, vagyis évente átlagosan 1 610 adatrekordot tartalmaz. Így ez az adatbázis magában foglalja a **legnagyobb 4 830 vállalkozást**. A vállalatcsoportok ágazati azonosítására rendelkezésre álltak a TEÁOR (Tevékenységek Egységes Ágazati Osztályozási Rendszere) kódszámok. Így a vizsgálatokat el tudtam végezni mind ágazati, mind pedig nemzetgazdasági ágak szerint történő bontásban. Mivel az adatsor mérleg és eredménykimutatás főbb sorait tartalmazza, így az időpontra vonatkozó mérlegtételeket átlagolni szükséges, s csak ezután vethető össze a teljes üzleti évet felölelő eredménykimutatás megfelelő adatával. Ezen okból eredően csak 1993-tól vannak

¹ Egyetemi docens, Pécsi Tudományegyetem, katitse@pmmk.pte.hu.

² Az OTKA-K 81542 nyilvántartási számú pályázatáról van szó.

számított adataim. A megfelelő sorokhoz tartozó pénzügyi mutatószámok átlagolásával nyertem az ágazatok, majd pedig a nemzetgazdasági ágak átlagos értékeit.

Az adathalmazból az alábbi ismérvek (módosítva Szemán Judit, 2008, 127-129.) alapján képeztem csoportokat:

- A **méret szerinti csoportosítás** alapjául az EU létszám kategóriákat veszem alapul, amelyet az 1. táblázatban közlök.

1. táblázat: A vállalkozások méretkategóriái

Kategóriák	Létszám	Aránya az adatbázisban (%)
Mikro vállalkozás	1 – 9 fő	1,0
Kisvállalkozás	10 – 49 fő	8,4
Közepes vállalkozás	50 – 249 fő	41,2
Nagy vállalkozás	250 fő felett	49,4

Forrás: Saját szerkesztés és számítás

Tehát jól láthatjuk egyrészt azt, hogy a vizsgált vállalati szektor több mint **50 százalékát a kis- és közepes vállalkozások** teszik ki, másrészt pedig **90,6 százalékot** képviselnek azok a vállalkozások, amelyek tevékenységét **50 fő, vagy annál nagyobb létszám** biztosítja.

- A **tulajdonosi szerkezet szerinti csoportosításnál a külföldi tulajdon aránya** a csoportképző ismérv. Itt két csoportot különböztetek meg, amelyet a 2. táblázatban közlök.

2. táblázat: A tulajdonosi vállalkozások méretkategóriái

Kategóriák	A külföldi tulajdon aránya a jegyzett tőkéhez viszonyítva	Aránya az adatbázisban (%)
Hazai vállalkozás	50 %-nál kisebb	61,8
Külföldi vállalkozás	50 %-nál nagyobb	38,2

Forrás: Saját szerkesztés és számítás

A 2. táblázat alapján a vizsgálatba vont vállalkozások 61,8 százaléka többségi magyar tulajdonban van. A később sorra kerülő táblázatokban a vizsgálatba bevont vállalatok 'hazai' és 'külföldi' megbontása azt jelenti, hogy a 'hazai' cég többségi magyar tulajdonban van, míg a 'külföldi' vállalkozások esetében a magyar tulajdonosok minoritásban vesznek részt a döntéshozatalban.

- A **nemzetgazdasági ág szerint történő csoportosítás** a már említett TEÁOR kódszámok alapján történt (3. táblázat). A TEÁOR szerinti jelölt H-M nemzetgazdasági ágakba a szolgáltató tevékenységet végző cégek tartoznak, így ezeket a cégeket összevontam. A vizsgálat a következő szolgáltatói tevékenységet végző ágazatokba sorolt cégek adataira irányul: a szálláshely szolgáltatás, a vendéglátás, a szállítás, a posta, távközlés, az ingatlanügyletek, a számítástechnikai tevékenység, a K+F, a gazdasági szolgáltatás, az egészségügyi, szociális ellátás, a szennyvíz-, hulladékkezelés, szennyvezetés, a szórakoztatás, kultúra, sport, az egyéb közösségi, személyi szolgáltatás.

3. táblázat: A nemzetgazdasági ágak aránya

Kategóriák	Aránya az adatbázisban (%)
A: Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás	4,3
B, C, D és E: Bányászat, feldolgozó és egyéb ipar	31,0
F: Építőipar	6,0
G: Kereskedelem	39,0
H - M: Szolgáltatás	19,7

Forrás: Saját szerkesztés és számítás

Az adatbázis ismertetése után rátérek a mondanivalóm elején említett 3 kérdés megválaszolására.

A vállalati hitelképesség feltételei

Egy vállalkozást akkor tekintünk hitelképesnek, ha adósságszolgálati (kamatfizetési és tőketörlesztési) kötelezettségét úgy képes teljesíteni, hogy tevékenysége jövedelmező (ehhez folyamatosan működnie és rendszeresen értékesítenie kell) és nem idéz elő likviditási zavarokat. Tehát a **vállalkozás hitelképességét**

- a **jövedelemtermelő képessége,**
- a **likviditásának mindenkori helyzete** és
- az **adósságviselő képessége** határozza meg.

A továbbiakban vizsgáljuk meg azt, hogy mennyiben felelt meg a fenti hármas követelménynek a szóban forgó vállalati szektor!

A jövedelemtermelő képességet, avagy a jövedelmezőséget lehet a **működési és a nettó profithányad, valamint a profit visszatartási ráta** számításával elemezni. A **működési profithányad a vizsgált vállalati szektor fő tevékenységének jövedelmezőségét olyan fázisban értékeli, ami még nem veszi tekintetbe a finanszírozási döntések hatásait.** A működési jövedelmezőség alakulását szemléltető 1. melléklet táblázatában közölt számokra pillantva azonnal három megjegyezni való van. Az egyik az, hogy a negatív érték a legnagyobb vállalkozásokat tömörítő nemzetgazdasági ágak **veszteséges működését** jelzi. (A táblázatban felkiáltójel jelzi.) A második az, hogy hiába látunk a táblázatban **pozitív működési profithányadokat**, azok mind **relatívén nagyon alacsonyak**, azaz a **legnagyobb vállalkozásokat tömörítő nemzetgazdasági ágak kihasználták a társasági adóalapcsökkentés lehetőségét.** A harmadik pedig az, hogy a **negatív értékek nagy részét a vizsgált időintervallum elején**, és főleg a **külföldi tulajdonú nemzetgazdasági ágaknál** találjuk (adókedvezményt és adómentességet kaptak).

A 2. mellékletben közreadott **nettó jövedelmezőség** alakulása azt jelzi, hogy a nemzetgazdasági ágak – átlagosan – az árbevétel mekkora részét fordíthatják osztalék kifizetésére, tőketörlesztésre vagy új befektetésre. Az utóbbi években **az értékesítés nettó árbevételéből a nemzetgazdasági ágak megtarthattak és felhasználhattak néhány százalékot az összes működési költség, a kamat és a társasági adó levonása után.** Azt azonban meg kell jegyezni, hogy kizárólag a **vizsgált időintervallum elején negatívak** a nettó jövedelmezőségre utaló értékek (a működési profithányadok negatív értékéből is eredően).

A **tiszta jövedelmezőségre** utaló profit-visszatartási ráták az önfinanszírozás mércéit jelenítik meg. (A 3. mellékletben a nemzetgazdasági ágakra vonatkozóan közlöm a kapott eredményeket.) A **többségi magyar tulajdonú vállalkozásokat felölelő nemzetgazdasági ágak – a külföldi többségi tulajdonú vállalkozásokat magukban foglaló nemzetgazdasági ágakhoz képest – sokkal inkább kiegyenlített mértékben voltak önfinanszírozóak.** Öröndetes tényként könyvelem el azt, hogy – néhány kivételtől eltekintve – **a nemzetgazdasági ágak döntő többsége igyekezett 'önfinanszírozó módon' működni, azaz adózott nyereségük jelentős részét visszatartották az osztalékfizetés elöl, ami alapján jelentős mértékű belső növekedést lehet(ett volna) elérni.** (Mivel profit visszatartási rátát az osztalékfizetési ráta = fizetett osztalék/nettó profit számítása után kalkuláltam, az így a kapott osztalékfizetési ráta előjelétől függően a profit visszatartási ráta = 1 – osztalékfizetési ráta értékének előjele is változik. Amennyiben az osztalékfizetési ráta értéke meghaladja a 100 százalékot, úgy az adott nemzetgazdasági ághoz tartozó vállalkozások eredménytartalékot is igénybe vettek az adott év osztalékfizetéséhez. Ebből eredően a profit visszatartási ráta értéke negatív előjelű lesz. A negatív előjel egyértelműen arra utal, hogy a 'külföldi' mezőgazdasági és ipari szektor nem volt önfinanszírozó 2003-ban és 2005-ben.

A jövedelmezőség 3 szintjének vizsgálata után rátérek a **likviditás elemzésére**. (A vizsgálatba vont nemzetgazdasági ágak fizetőképességi helyzetére a 4. mellékletben kapott eredmények utalnak.) Mind az öt nemzetgazdasági ágban **a rövid lejáratú kötelezettségeket fedezték a forgóeszközök** (így **a forgótőke nagyságok is pozitívak**), azonban a **kedvező (vagy a banki adósminősítés szerint) 2, vagy afeletti értéket** – 15 éves időhorizonton – alig találunk. A (!) jelzés oka a forgóeszköz összetételben keresendő, miközben a rövid lejáratú kötelezettségek relatíve alacsony értéket tettek ki. A (!) jelzés mögött az az ok húzódik, hogy a forgóeszközön belül jelentős arányt képviseltek a 'Vásárolt és a saját termelésű készletek', valamint a 'Vevői követelések'. Ezekben érdemi változás nem történhetett, mert az utána következő években sem javult a statikus likviditás. (Ha mindezt tovább gondoljuk, akkor arra a következtetésre jutunk, hogy a nemzetgazdasági ágakba tartozó vállalkozások tetemes forgótőkével finanszírozták működésüket, miközben ez a tetemes forgótőke nem volt likvid tőke.)

A vállalati hitelképesség 3. alkotórésze az **adósságviselő képesség**. E helyen ezt a tőkeszerkezet értékeinek alakulásával szemléltetem, amely az ún. **"finanszírozási arany szabály"** érvényesülésének elemzését is jelenti, s a következőt mondja: „Ne vegyél fel több idegen tőkét, mint amennyi a saját tőkéd!” Másképpen fogalmazva: „Ami a finanszírozási döntéseidet illeti, az adósságarány nem lehet nagyobb, mint 1/2!” Amennyiben az 5. mellékletben megadott táblázat soraira tekintünk, úgy azt látjuk, hogy a szolgáltató szektor saját tőkéjét meghaladó adósságot vállalt, így az idetartozó vállalkozások **eladósodottak, s nem tekinthetők tőkeerős cégeknek**. Itt az előforduló **negatív érték** azt jelzi, hogy a saját tőke-vesztés történt, ennek ellenére ott van a hosszú lejáratú kötelezettség a tőkeszerkezetben, mivel éveken át „cipeli a cég az adósságát”. Ez különösen jellemző a 'külföldi' szolgáltató szektorra, de csak a vizsgált időintervallum elején. Ellenben a 'hazai' nemzetgazdasági ágak tekintetében az **utóbbi években kissé 'normalizálódott a helyzet'**, mert bőven 100 százalék alatti értékeket kaptunk. Így fennáll a lehetősége újabb adósság-vállalásnak, aminek akkor van értelme, ha növekedési perspektívával párosul.

A növekedési perspektívák vizsgálata finanszírozási szempontból

Ebben a részben a nemzetgazdasági ágak előtt álló növekedési perspektívákat, finanszírozási szempontból tekintve, az alábbi 2 módon vizsgáljuk:

1. A belső növekedésre akkor képes a nemzetgazdaság, ha teljes mértékben külső források igénybe vétele nélkül, önfinanszírozó módon éri el, vagyis a finanszírozási források kizárólag a profitvisszatartásból származnak (6. melléklet felső része).

2. A fenntartható növekedés esetén a vizsgált nemzetgazdasági ág **tőkeszerkezete változatlan marad** úgy, hogy a társaság nem bocsát ki – nyilvánosan – új, pótlólagos részvényeket. Ez tehát olyan növekedés, amely új saját tőke bevonása nélkül, a hosszú lejáratú kötelezettségek (HLK) és a saját tőke (ST) arány megtartása mellett érhető el (Babcock, 1970, 110.) (A 6. melléklet alsó felében szerepelnek a számított értékek.)

Amennyiben az átlagosan realizált értékesítés nettó árbevételének növekedési rátái (a 6. mellékletben piros színnel kiemelve) meghaladják a fenti (számított) növekedési rátákat, úgy a nemzetgazdasági ágakba tartozó vállalkozások nem tudnak eleget tenni fizetési kötelezettségeinek, s finanszírozói kapacitásuk felborul, és tényleges lépéseket kell tenni gazdálkodásuk javítása érdekében (a válságmenedzselés eszközeinek alkalmazásával).

A belső növekedés elemzésénél arra kaptam választ, hogy **a vizsgált nemzetgazdasági ágak milyen mértékű értékesítési árbevétel növekedést produkáltak**

volna akkor, ha csak és kizárólag a tiszta eredmény felhasználásával növekedtek volna.³ A 6. melléklet táblázatának felső felében szereplő sorokra tekintve arra a megállapításra jutottam, hogy **a vizsgált nemzetgazdasági ágak értékesítési árbevételüket elég alacsony, csak néhány százalékos mértékben tudták volna növelni visszatartott profitból** – főleg az utóbbi időben – miközben a valós értékesítés nettó árbevételének a növekedési rátái (piros színnel jelölve)⁴ jóval magasabbak, ami az **erőltetett értékesítésre** enged következtetni.

Vizsgálhatjuk az értékesítési árbevétel növekedési rátáját úgy is, hogy a vizsgált vállalati szektor szeretné megtartani a már elért tőkeszerkezetet. A 6. melléklet alsó táblázata annak a számításnak a végeredményét közli, hogy a vizsgált nemzetgazdasági ágakhoz tartozó cégek mekkora értékesítési árbevétel növekedést produkáltak volna akkor, ha nem módosítják HLK/ST arányukat.

A fenntartható növekedési ráták értékei (Higgins alapján, 1984, 37.) **sokkal nagyobb intervallumban szóródnak a belső növekedési ráták értékeinek alakulásához képest. Itt két irányban, szélsőségesen alakulnak a számított értékek.** Egyrészt **a vizsgált nemzetgazdasági ágak egyik felének relatíve magas, akár 40-60 százalékos árbevétel növekedési rátákat kellett (volna) produkálni** (kivéve a mezőgazdasági szektor) **egyik évről a másikra ahhoz, hogy megtartsák az adott évben létező tőkeszerkezetüket.** A **negatív fenntartható növekedési ráták száma elenyésző**, ami arra utal, hogy **nem lehetett értékesítési árbevételt fokozni a tőkestruktúra megtartása érdekében.**

A nemzetgazdasági ágak gazdálkodásának gyenge jelzései

A vizsgált időintervallum elemzése „örömet csalt az arcunkra”, mert azt láttuk, hogy a sikeres(nek vélt) nemzetgazdasági ágak finanszírozási helyzetének elemzésénél az üzleti forgalom rendkívül kedvezően alakult, de amint összefüggésbe állítottuk az üzleti forgalmat kifejező árbevétel adatokat a különböző (működési és a nettó, valamint a tiszta) eredmény szintekkel, „bánatosak lettünk”. Ekkor nyilvánvalóvá vált számunkra az, hogy az értékesítési nettó árbevétel kedvező alakulása ellenére a jövedelmezőség kedvezőtlen alakulása problémát jelentett a vizsgált nemzetgazdasági ágakba sorolt legnagyobb vállalkozások operatív gazdálkodásában. Tehát a **realizált értékesítési árbevétel** kedvező szintje **ellenére a legnagyobb vállalkozásokat felölelő nemzetgazdasági ágak jövedelmezőségi, likviditási és finanszírozási helyzetének** (még további) **elemzése számos gyenge pontra utalt**, amit ha a vizsgált években nem oldottak meg, akkor a **növekedési válság gyenge jelzései**⁵ **szembesülhettek.** A **növekedési válság gyenge jelzései** közé sorolom – a példa kedvéért – az **erőltetett értékesítést, az agresszív reklámozást**, amelynek finanszírozását a vállalkozások már nem voltak képesek megoldani az egészséges tőkestruktúra fenntartásával. Az **ún. túlterjeszkedés** és a feszített tempó miatt az eszközhatékonyság romlott, a **menedzserek a profitorientáció helyett a nagyság bűvöletébe estek**, és nem fordítottak kellő figyelmet arra, hogy az **eszközök likviditási szerkezetéhez passzoljon a kötelezettségek lejáratí ideje.** Amennyiben **erős a piaci verseny és megváltozott a piaci kereslet**, úgy a menedzsment felelőssége az előrelátásban, az állandó innovációban és a megfelelő konzekvenciák időben történő levonásában keresendő. A menedzsment minél korábban felismeri a növekedési

³ Itt érdemes egybevetni a 3. és a 6. mellékletet, mert a 3. mellékletben szereplő értékek alapján sokkal kedvezőbb belső növekedési rátákat vártam volna.

⁴ Hasonlóképpen Zsupanekné, Palányi Ildikó (2011, 167-168.l) is egyfajta 'benchmarking'-elemzést végzett a Zala megyei cégek és az ágazatok belső, fenntartható és realizált értékesítési árbevétel növekedési rátáinak egybevetésével.

⁵ A válság korai (potenciális és fenyegető) szakaszában többféleképpen interpretálható 'gyenge jelzések', majd a válság kritikus (látens) szakaszában 'gyenge' és egyértelműen értelmezhető 'erős jelzések' egyaránt felmerülnek, míg késői (kifejlett) szakaszát 'erős jelzések' kísérik. Az 'erős' jelzés a fizetésektelenséggel és/vagy az eladósodással függ össze. (Bővebben, Katits, 2010, 71-82.)

válság – lehetőleg gyenge – jelzéseit, annál több lehetősége van korigálni a hibás vállalati fejlődést.

Összegzés

Ebben az anyagban eléggé vegyes képet, sőt kissé egymásnak ellentmondó bizonyítékokat kaptam a számítások eredményét tartalmazó táblázatok értékelése alapján, vagyis a vizsgált nemzetgazdasági ágakhoz tartó legnagyobb vállalkozások

- **rendkívül magas (átlagosan 90-95 százalékos) működési költséghányaddal** gazdálkodtak;

- **fizetőképessége a kitűnő értéket nem érte el**, bár végig fedezték a forgóeszközök a rövid lejáratú kötelezettségeket;

- **magas belső növekedési rátát érhettek volna el** a kedvező profit-visszatartási értékekből eredően, ellenben többségük még a 10 százalékot sem érték el;

- **tőkeszerkezete csak a vizsgálat utóbbi éveiben volt stabil**;

- értékesítési árbevételének **fenntartható rátái elég nagy intervallumban szóródtak** – nem csak pozitív irányban!;

- a tőkeszerkezet fenntartását célzó és az azt meghaladó, **erőltetett árbevétel növekedését nem szolgálta az eszközökkel történő hatékony gazdálkodás, ami összekapcsolódott a mérsékelt, sőt nyomott (adózás utáni) jövedelmezőségi szinttel.**

Tehát a vizsgált 15 év alatt nem érvényesülhetett az operatív gazdálkodás célja: „Jövedelmezően gazdálkodunk, miközben fizetőképesek maradunk!”

Irodalomjegyzék

Szemán J.: A magyar vállalati szektor tőkeszerkezetének elemzése 1992 – 2003 között, *Miskolci Egyetem, Vállalkozáselmélet és gyakorlat Doktori Iskola*, Ph. D. értekezés, 217 p.

Babcock, G.C.: The concept of sustainable growth, *Financial Analysts Journal*, 1970, 108-114. pp.

Higgins, R. C.: Sustainable growth under inflation, *Financial Management*, 1984, 36-40. pp.

Katits, E.: A vállalati gazdálkodás alapjai, *SALDO, Budapest*, 2007. p. 389.

Katits, E.: A vállalati válság pénzügyi menedzselése, *SALDO, Budapest*, 2010, p. 508.

Zsupanekné, Palányi I.: A vállalati növekedés teoretikus és praktikus szemlélete, *Pécsi Tudományegyetem, Gazdálkodástani Doktori Iskola*, Ph. D. értekezés, 2011, p 248.

1. melléklet: A nemzetgazdasági ágak működési jövedelmezőségének alakulása (százalékban, kerekítve)

HAZAI	1993.	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság	5,1	6,7	8,8	6,7	5,5	7,8	4,2	4,7	7,1	5,5	1,3	4,3	5,6	5,7
Ipar	2,9	3,0	4,3	4,8	5,3	4,9	5,1	5,5	5,0	4,0	4,5	3,6	3,3	3,4
Építőipar	5,3	- 24,4 (!)	4,3	5,0	4,8	5,5	5,6	4,9	5,2	5,3	6,3	4,9	4,4	2,9
Kereskedelem	2,6	2,7	0,9	3,7	3,4	3,4	3,2	2,9	2,9	3,3	3,7	3,4	2,9	3,1
Szolgáltatás	2,4	- 1,5 (!)	- 9,5 (!)	1,2	3,3	3,8	- 5,2	5,3	5,7	4,9	4,3	5,5	5,2	5,7
KÜLFÜLDI	1993.	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság	4,4	14,4	16,7	13,4	12,2	11,1	8,1	7,3	7,7	8,7	6,3	2,9	5,0	7,1
Ipar	- 3,0 (!)	0,8	0,8	5,5	7,4	7,4	6,9	6,4	5,3	4,9	5,2	4,1	4,1	4,4
Építőipar	3,0	3,0	3,0	- 1,2 (!)	1,8	- 0,4 (!)	3,5	7,2	8,6	6,6	0,8	3,8	1,7	3,6
Kereskedelem	- 6,7	- 3,0 (!)	- 1,1 (!)	2,4	1,0	2,9	3,7	2,9	3,7	4,1	4,1	- 0,7	2,9	3,3
Szolgáltatás	- 7,8 (!)	- 7,7 (!)	- 13,0 (!)	- 13,3 (!)	- 12,4 (!)	- 8,1 (!)	- 2,4	1,9	6,1	6,5	7,6	6,6	6,4	6,9

2. melléklet: A nemzetgazdasági ágak nettó jövedelmezőségének alakulása (százalékban, kerekítve)

HAZAI	1993.	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság	0,0	3,1	4,7	3,8	-2,3 (!)	4,1	1,3	1,4	4,4	3,9	-1,1 (!)	1,1	2,9	4,0
Ipar	-0,3 (!)	0,7	1,9	2,8	4,1	3,3	3,3	3,8	3,4	3,0	3,3	3,2	2,3	2,8
Építőipar	3,3	-26,7 (!)	2,9	3,5	3,7	4,5	4,5	3,9	4,2	3,9	4,0	2,8	3,3	2,2
Kereskedelem	1,0	1,3	-1,1 (!)	2,5	2,6	2,4	2,3	2,0	2,0	2,5	2,8	2,7	2,1	2,5
Szolgáltatás	0,6	37,8	-12,2 (!)	1,7	2,5	1,5	-32,5 (!)	3,2	4,1	5,5	4,7	5,3	5,0	4,9
KÜLFÖLDI	1993.	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság	7,4	16,0	13,4	9,9	6,4	8,4	3,4	4,7	4,2	5,3	3,3	2,0	4,6	5,8
Ipar	-6,8 (!)	-3,0 (!)	-1,3 (!)	3,7	6,4	6,2	5,2	4,9	3,6	4,4	3,9	4,6	3,6	4,2
Építőipar	2,0	1,9	2,0	-2,8 (!)	1,8	-1,7 (!)	-0,1 (!)	3,8	3,8	5,9	5,0	3,7	1,7	5,0
Kereskedelem	-3,2 (!)	-5,1 (!)	-1,8 (!)	1,8	2,9	2,3	2,6	1,9	3,0	3,4	2,7	-0,5 (!)	4,1	2,6
Szolgáltatás	-6,8 (!)	-12,6 (!)	-10,1 (!)	-8,5 (!)	-19,0 (!)	-3,9 (!)	-10,9 (!)	-1,0 (!)	4,8	5,8	8,0	11,3	6,7	7,7

3. melléklet: A nemzetgazdasági ágak átlagos profit-visszatartási rátáinak alakulása (százalékban, kerekítve)

HAZAI	1993.	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság	27,7	87,0	95,5	94,8	85,2	89,4	84,1	89,7	83,8	87,2	88,8	2,9	70,0	80,5
Ipar	79,8	25,3	87,7	82,1	78,2	90,3	75,9	67,8	76,1	76,5	66,5	54,2	60,1	49,4
Építőipar	66,5	46,1	83,6	65,7	75,6	80,3	79,3	81,2	75,5	81,7	74,1	75,4	87,5	63,6
Kereskedelem	79,6	70,7	88,7	86,5	77,6	76,2	77,6	80,8	86,0	79,2	59,5	60,5	78,4	86,6
Szolgáltatás	96,6	74,6	91,6	86,8	85,0	80,1	78,1	92,2	68,7	76,3	43,6	67,0	65,4	64,6
KÜLFÖLDI	1993.	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság	74,9	68,3	88,1	82,8	94,8	75,2	93,7	82,3	91,1	93,9	- 4,7 (!)	97,7	84,7	98,1
Ipar	83,3	64,4	66,3	34,2	80,2	54,1	74,2	72,4	66,4	4,2	3,9	66,2	- 4,9 (!)	57,5
Építőipar	87,6	88,3	93,8	87,0	82,7	86,8	75,2	72,3	83,9	70,3	75,0	23,3	68,0	68,2
Kereskedelem	81,7	78,2	89,9	86,6	91,6	80,9	88,7	88,0	69,1	81,3	99,4	74,6	36,7	69,5
Szolgáltatás	74,5	72,7	92,3	86,2	60,0	82,1	77,6	94,8	86,8	97,2	61,5	70,7	49,2	65,2

4. melléklet: A nemzetgazdasági ágak átlagos likviditási rátáinak (III. fokozat) alakulása (kerekítve)

HAZAI	1993.	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság	2,9 (!)	3,4 (!)	3,1 (!)	2,6	3,0 (!)	2,3	2,2	2,0	1,8	1,8	2,3	2,3	1,9	1,8
Ipar	4,5 (!)	1,7	1,8	1,6	1,9	1,6	1,6	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,4	1,4
Építőipar	1,7	3,2 (!)	1,3	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,3	1,4	1,6	1,4	1,4	1,3
Kereskedelem	1,9	1,5	1,5	1,9	1,4	1,4	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	6,6 (!)
Szolgáltatás	2,1	1,8	1,7	3,4	2,0	5,9 (!)	1,9	1,7	1,5	1,8	1,5	1,4	1,4	4,6 (!)
KÜLFÖLDI	1993.	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság	2,4	2,2	2,5	2,0	2,1	1,8	1,4	1,5	1,2	1,2	1,7	2,5	1,7	2,4
Ipar	2,5	2,1	1,7	1,6	1,7	3,2 (!)	1,6	1,6	1,5	1,7	1,8	1,8	1,6	7,5
Építőipar	1,8	2,0	2,1	1,8	1,5	1,3	1,2	1,3	1,4	1,3	1,4	1,5	1,7	1,4
Kereskedelem	1,7	1,4	1,3	1,3	1,4	1,4	1,6	1,5	1,5	1,6	1,6	1,6	1,5	9,5 (!)
Szolgáltatás	3,7 (!)	3,9 (!)	1,8	7,3 (!)	2,0	4,7 (!)	1,4	1,3	1,3	1,4	1,6	1,5	1,7	5,2 (!)

5. melléklet: A nemzetgazdasági ágak átlagos tőkeszerkezeti rátáinak alakulása (százalékban, kerekítve)

HAZAI	1993.	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság	6,4	9,7	38,5	23,4	25,8	25,2	24,2	23,0	17,6	15,9	29,1	39,8	33,3	26,1
Ipar	30,6	17,7	16,1	22,8	13,1	25,4	23,1	23,9	22,9	21,4	16,0	23,7	27,9	26,2
Építőipar	15,2	17,3	15,6	16,4	16,3	10,9	9,4	9,2	18,4	17,8	9,2	10,8	14,0	10,1
Kereskedelem	110,6 (!)	80,9	126,7 (!)	- 38,3 (!)	23,8	38,3	39,6	20,2	23,1	24,6	24,2	26,2	30,2	39,5
Szolgáltatás	23,9	35,2	38,2	38,2	54,6	56,0	53,2	104,0 (!)	120,2 (!)	1,4	34,0	40,0	52,1	33,8
KÜLFÖLDI	1993.	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság	31,1	8,1	21,3	19,1	23,4	36,0	28,7	33,8	23,7	12,6	28,5	62,9	53,2	25,7
Ipar	31,7	10,0	43,1	- 24,6	101,0	33,2	101,8	30,1	47,1	24,8	30,7	26,4	24,5	7,5
Építőipar	44,9	8,3	11,5	26,1	20,4	93,1	31,3	99,0	23,2	16,9	17,3	16,5	10,1	9,4
Kereskedelem	22,3	- 12,7 (!)	22,2	156,5 (!)	- 24,6	45,6	53,0	150,2 (!)	23,6	26,9	31,0	24,5	29,7	45,0
Szolgáltatás	57,8	35,2	- 29,0 (!)	53,8	20,2	- 32,7	88,4	80,1	144,9 (!)	165,1 (!)	70,9	85,3	92,7	146,1 (!)

6. melléklet: A nemzetgazdasági ágak átlagos belső és a fenntartható növekedési rátáinak, valamint az átlagosan realizált értékesítés nettó árbevétel növekedési rátáinak alakulása (százalékban, kerekítve)

<i>Átlagos belső növekedési ráta</i>														
HAZAI														
	1993.	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság	- 0,2 (!)	4,3	7,8	7,1	5,3	4,6	1,8	1,5	4,8	3,3	- 1,1 (!)	0,8	2,1	3,1
Ipar	0,5	1,9	6,1	5,8	6,3	5,3	5,6	6,1	4,7	3,2	2,7	2,7	2,2	2,5
Építőipar	10,9	3,5	9,7	13,1	9,3	11,8	11,7	9,5	9,8	8,1	5,9	3,8	4,0	2,5
Kereskedelem	12,4	6,6	16,5	13,2	10,5	8,9	6,7	5,9	6,3	6,4	5,8	4,7	3,6	3,9
Szolgáltatás	2,8	3,3	12,9	7,9	22,1	6,8	7,3	6,1	4,8	3,4	3,5	3,4	4,4	4,9
Átlagosan realizált értékesítés nettó árbevételének növekedési rátája	10,9	18,8	25,5	29,0	29,4	27,6	18,6	25,8	21,0	0,6	0,0	6,3	10,1	17,6
KÜLFÖLDI														
	1993.	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság, vadgazdálkodás	5,2	4,8	7,9	4,8	2,1	7,7	2,2	3,6	3,5	3,6	4,1	0,8	3,8	4,1
Ipar	0,1	1,1	6,4	4,8	7,5	8,4	6,2	5,9	3,3	4,4	5,9	4,4	2,5	3,8
Építőipar	0,6	4,7	7,8	4,9	3,2	3,0	3,2	4,0	5,3	2,3	3,0	1,2	2,3	3,2
Kereskedelem	1,3	0,2	2,9	4,4	4,7	6,1	4,9	4,2	6,5	6,6	5,4	4,0	2,7	1,5
Szolgáltatás	1,1	0,6	27,5	18,1	8,1	7,9	3,9	2,9	4,2	3,1	- 2,6 (!)	5,3	3,4	5,6
Átlagosan realizált értékesítés nettó árbevételének növekedési rátája	16,2	30,0	43,9	34,0	45,0	32,8	17,6	31,6	21,7	0,8	6,6	5,0	15,9	21,8
<i>Átlagos fenntartható növekedési ráta</i>														
HAZAI														
	1993.	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság	0,1	14,4	13,3	25,0	12,5	10,6	4,0	3,1	21,7	6,6	- 0,8	5,0	5,7	9,5
Ipar	2,9	4,8	24,2	20,0	19,9	10,2	14,5	17,8	50,9	8,1	36,8	57,7	34,5	2,5
Építőipar	30,7	21,3	57,7	36,4	34,9	42,2	62,0	44,4	58,3	37,0	46,2	64,1	23,8	38,4
Kereskedelem	73,2	37,9	26,7	46,4	56,3	44,2	37,8	26,4	- 1,5 (!)	29,0	48,8	41,7	29,9	16,2
Szolgáltatás	3,0	46,8	11,2	24,4	35,2	31,2	18,2	34,0	24,9	5,2	74,4	73,0	75,7	78,4
Átlagosan realizált értékesítés nettó árbevételének növekedési rátája	10,9	18,8	25,5	29,0	29,4	27,6	18,6	25,8	21,0	0,6	0,0	6,3	10,1	17,6
KÜLFÖLDI														
	1993.	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság	24,4	14,5	18,3	9,0	4,5	18,8	3,7	9,0	28,4	7,6	7,5	- 0,3	11,6	4,9
Ipar	- 2,5 (!)	4,7	14,0	20,7	15,5	14,0	16,0	7,7	3,7	1,0	0,6	58,5	57,0	79,3
Építőipar	23,5	20,0	2,8	17,2	7,0	15,9	- 3,2 (!)	18,5	30,1	6,1	34,3	66,7	65,5	0,8
Kereskedelem	33,8	15,5	29,4	9,2	1,1	18,3	15,8	32,3	44,0	23,3	56,4	63,7	34,3	83,9
Szolgáltatás	2,1	- 13,7 (!)	21,8	6,9	21,4	- 33,5 (!)	28,3	14,6	48,6	15,2	43,3	54,1	17,4	35,1
Átlagosan realizált értékesítés nettó árbevételének növekedési rátája	16,2	30,0	43,9	34,0	45,0	32,8	17,6	31,6	21,7	0,8	6,6	5,0	15,9	21,8