

A VÁLLALATI VÁLSÁGMENEDZSELÉS GAZDASÁGUNKBAN, AVAGY HOGYAN (NE) MENEDZSELJÜNK!?

DR. KATITS ETELKA¹

Összefoglalás:

A tanulmány betekintést ad a válságba került hazai társaságok válságának jelzéseibe és okaiba, a növekedési válság gyenge jelzéseibe és a válságmenedzselési technikáiba.

Kulcsszavak:

Fázis modell, zavarelhárítás, korai figyelmeztető és előrejelző rendszerek

Summary:

Paper explore indicators and reasons of hungarian company's crisis, weak signalings of growing crisis and instruments of corporate crisismanagement.

Keywords:

Phases model, Turnaround, Early warning system

¹ Habilitált egyetemi docens, Pécsi Tudományegyetem, katitse@pmmik.pte.hu.

Ennek a tanulmánynak a tárgya: a **vállalati válság látens és a kifejtett szakasza** menedzselési tennivalóinak átgondolása **pénzügy-gazdasági szempontból** és a **hazai gyakorlat nézőpontjából** vizsgálva.

Az alábbi **3 kérdés** megválaszolása áll előtérben:

- 1. Miért szükséges ismerni az irányított és a nem irányított, valamint az uralható és a nem uralható** vállalati válság jellemzőit?
- 2. Milyen vállalati zavarelhárító és kríziskezelő technikák** léteznek? Hogyan alkalmazza ezeket a hazai gyakorlat?
- 3. Milyen megoldási javaslatok és módszerek** vannak (lehetnének), amelyek növelik (fokozhatják) a válságmenedzselési gyakorlat hatékonyságát.

A fenti kérdések megválaszolásához és az állítások bizonyításához felhasználunk **két, a hazai vállalati szektort felölelő adatbázis** elemzéséből, valamint **konkrétan megragadott esetelemzésből** származó eredményeket is.

A választott témánknak mind az elméletben, mind pedig gyakorlatban egyaránt jártas, sok szakértője van, amit részben azzal magyarázhatunk, hogy már **két évtizedet is megélt Csődtörvényünk piacgazdasági változata**. Csődtörvényünk azonban kizárólag a **kifejtett válság szakaszával foglalkozik**, és szinte csak erre a szakaszra vonatkozóan kerülnek napvilágra üzleti statisztikák. Ennek a tanulmánynak az írásakor, kizárólag a 2012. évet tekintve, 10 544 felszámolási eljárás és 17 610 végelszámolási eljárás indult hazai cégek ellen (opten.hu), ami minden korábbi adatot meghalad. Mi van azokkal a cégekkel, akiknél a baj nem kerül nyilvánosságra, illetve léteznek-e információink azokról a vállalkozásokról, amelyek korábban, „még idejében” igyekeztek, vagy el tudták kerülni a bajt? – A válaszadás érdekében be lehet határolni a problémával terhelt vállalati kört, s a megoldást segítő menedzselési eszköztárat a **vállalati válság** alábbi **két alapvető típusa** szerint:

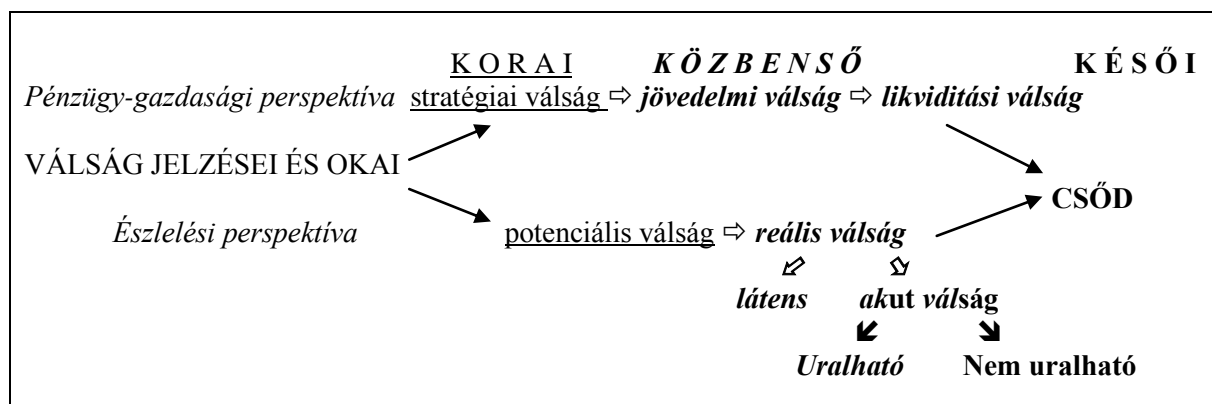
- 1. típus: A meglepetés- és véletlenszerűen, a hirtelen bekövetkező válság** (természeti katasztrófák, bűnügyi/terrorista események, stb.) a **piaci szereplőket érintő hatásának intenzitása rendkívül magas lesz nagyon rövid idő alatt**. Különösen az **imázs- és szimpátiavesztés** gyakorol negatív befolyást a (potenciális) piaci szereplőkre és az érintett vállalkozás gazdasági fejlődésére. Szerencsére ez a típus ritkábban fordul elő, viszont a **válságmenedzselési eszköztár alkalmazása nagyon behatárolt, illetve egyértelmű**.
- 2. típus: A fejlődő válság piaci szereplőket érintő hatásának intenzitása hosszabb időtartamon belül éri el kulminációs pontját, aztán lassan alábbhagy**. Ebből eredően létezik egy **döntési és cselekvési játéktér**, így válogathatunk a **válságmenedzselési eszközeink** széles tárházából.

A **fejlődő válság** folyamat karakterét szemléltetni tudjuk az **ún. fázismodell** keretében. Az 1. ábrában együttesen szemléltetjük Müller (1986, 25.), Curtin-Hayman-Husein (2005, 3-4.), Hauschildt-Grape-Schindler (2006, 9.) és Krystek-Moldenhauer (2007, 36-39.) fázismodelljeit, kiemelve a **pénzügy-gazdasági és az észlelési perspektívából történő felosztást**. Ez utóbbi arra utal, hogy a **pénzügyi elemzőnek tudnia és képesnek kell(ene) lenni már vállalati látens (vagy jövedelmi) válság** – lehetőleg gyenge – jelzéseit² és okait **megállapítani akár a főkönyvi kivonat, akár pedig az éves beszámoló adatainak**

² 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 (kifejtett) szakaszát 'erős jelzések' kísérik. Az 'erős' jelzés a fizetésképtelenséggel és/vagy az eladósodással függ össze. (Bövebben, Katits, 2010, 71-82.)

egybevetésével. (Az 1. ábrában az azonosan jelölt – aláhúzott, félkövér és dőlt, valamint félkövér – szavak a fogalmi összetartozást jelenítik meg.)

1. ábra: A fejlődő vállalati válság tipológiái



Forrás: Saját szerkesztés

Egyrészt a **vállalati események alakulásának módozatát**, másrészt pedig a **válságmenedzselési technikák tárházából történő választást behatárolja** az is, hogy a **fejlődő válságtípuson belül** vajon irányított és nem irányított, valamint uralható vagy nem uralható válságról van-e szó. Az **irányított (leküzdhető) válság reformmal** (például szervezeti átstrukturálással és annak munkaerő vonatkozásait összekapcsolva egy reorganizációs projektben), míg a **nem irányított válság rendszerint radikális váltással** (például beolvadással vagy összevonással történő megszüntetéssel) ér véget. A válság korai felismerésével és annak határozottan, erélyesen irányított leküzdésével az adott vállalkozást vagy projektet fenyegető események, annak következményei sokkal enyhébb formában merülnek fel a nem irányított válság esetéhez képest. Az 1. táblázat áttekinti az irányított és nem irányított válság ismérveit.

1. táblázat: Az irányított és a nem irányított válság jellemzői

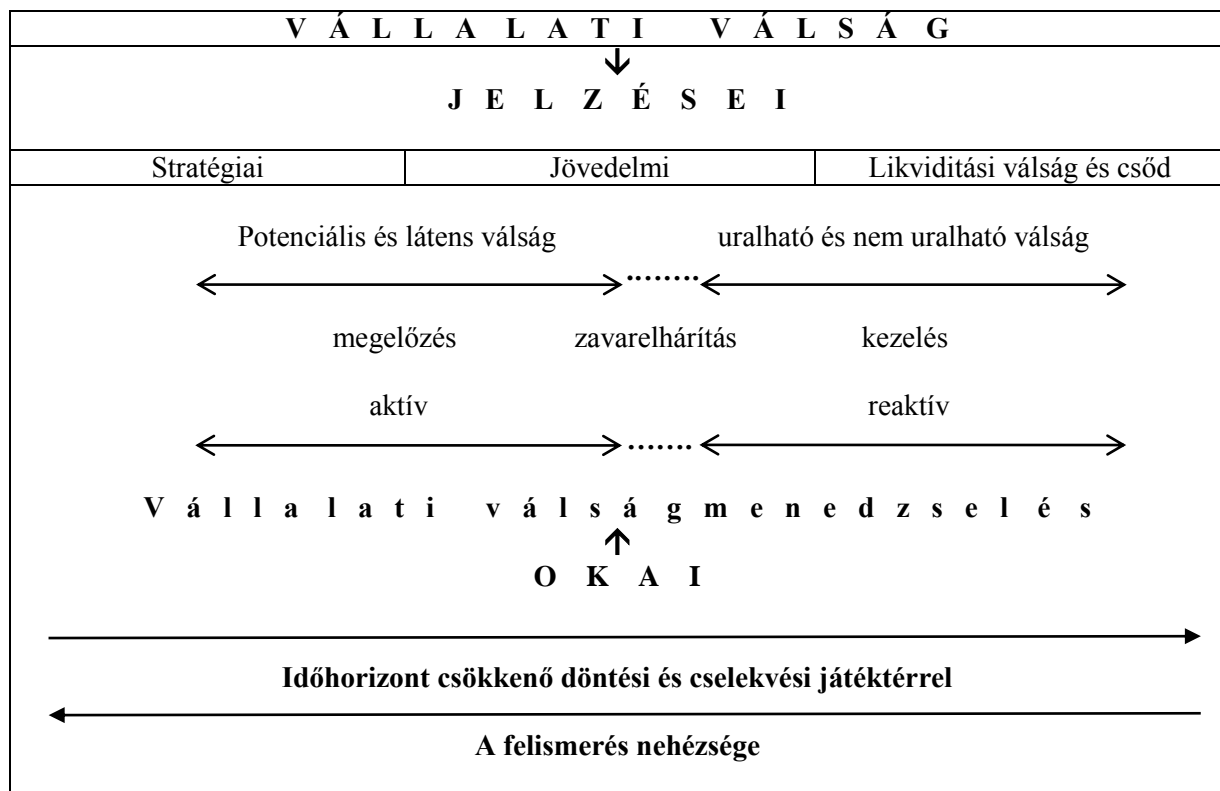
A válság fejlődési szakaszai	Irányított válság	Nem irányított válság
Korai	Jelzések ↓ Beavatkozás ↓ Megoldás	Nem megfelelő vezetés ↓ Hazudozás, vádaskodás ↓ Düh, félelem
Közbenső	A válság mélypontja ↓ Mérlegelés ↓ Irányvonalak	Elhibázott vállalkozás ↓ Pánik ↓ Összeomlás
Késői	Újja építés (átstrukturálás) ↓ Megerősödés ↓ Reform	Sokk ↓ Bizonytalanság ↓ Radikális váltás

Forrás: Saját szerkesztés

Az **uralható válság jellemzőit**, a látens válságfázist követően, az **akut válság szakaszában** ismerhetjük fel: a válság negatív hatásai, avagy értékesítési, jövedelmezőségi és likviditási jelzései nyilvánvalóak. Erősödnek a válság okainak destruktív következményei, kihatásai, amelyekkel együtt egyre emelkednek a válságelhárítás követelményei. A **nem uralható válság** idején a válság okainak destruktív következményei, kihatásai még inkább felerősödve jelentkeznek. A regnáló menedzseri csapat birtokában már csak kevés választási lehetőség van, amelyet gyorsan végre kell hajtani a válságtól legyengült üzleti szervezet életben tartása érdekében. Ekkor a kimerült üzleti szervezet megmentéséhez a legjobb egy külső, segítő szándékú beavatkozás (például interim menedzser alkalmazásával) vagy egy pozitív „véletlen” hatás. Ha ilyen nincsen, akkor az üzleti szervezet akár „süllyesztőben végezheti”.

Az irányított és az uralható válságszakaszokban felmerülő okok és problémák megoldásához mérlegelnünk kell a **zavarelhárító ('turnaround')** és a **kríziskezelő válságmenedzselési technikák** közül. A 2. ábrán látjuk a vállalati válság 1. ábrában közölt fázisai függvényében a válságmenedzselés típusait.

2. ábra: A vállalati válságmenedzselés típusai a fázismodell függvényében



Forrás: Saját szerkesztés

Zavarelhárításnál a konkrét feladatokat meghatározni nem egyszerű, de közelebb jutunk a feladatok meghatározásában akkor, ha a **zavarelhárító válságmenedzselés** alábbi **három típusa** között különbséget teszünk.

■ ■ **A preventív zavarelhárítás technikáit kezdődő, még látens válságok** esetén alkalmazzuk, amikor még a folyamatok „reverzibilisek”. A válság már elérte a vállalatot, de még nem tapasztaljuk igazán kézzelfogható következményeit. Ebben a fázisban szükséges menedzselési tennivalók magukban foglalják

- a hosszabb időszakra (néhány évre) szóló főleg **stratégiai jellegű elemzéseket**,

- az **új erős pontok és pozíciók** kialakítását,
- a **pénzügyi ellenőrzés** megerősítését (kontrolling bevezetésével), valamint
- a **vezetésben történő esetleges változtatásokat** is.

A vállalati stratégia megfelelő módosítása mellett szükséges a **válságot előidéző okokat feltárni és megszüntetni**. A válság létét tudatosítani kell a cég vezetésében is.

■ ■ **A reorganizációs zavarelhárítás** aktív válságmegszüntetési technika, amely **konkrét válság** esetén különálló válságmenedzselési stratégia készítését igényli. Ebben a fázisban már **szükséges beavatkoznunk a vállalati folyamatokba, a vállalat szerkezetébe**. A válságterület körülhatárolásával és részletes elemzésekkel a **viszonylag rövid távú projektek** – a szervezet egyszerűsítése, a decentralizációja, a marketing javítása, a menedzsment átszervezésére, logisztikai és disztribúciós folyamatok megszervezése, stb. – **erős ellenőrzés mellett** történő megvalósításával felszámolhatjuk a válságjelenségeket.

■ ■ **A reaktív zavarelhárítás**

Kiterjedt, kifejtett, de még uralható válság esetén **gyors és nagyléptékű globális válságelemzés** után **akciótervek** megvalósítása keretében

- vagyónértékesítés
- a szervezet „karcsúsítása”
- a veszteséges tevékenységek, termékek, szolgáltatások felszámolása
- létszámcsökkentés
- telephelyek, üzletágak megszüntetése

történik. Amennyiben ezek az akciótervek eredményesek, úgy rá lehet térni a zavarelhárító menedzselés hosszabb távú módszereire (vagyis az említett reorganizációs és preventív zavarelhárítás technikáihoz).

Hangsúlyozzuk azt, hogy **sikeres zavarelhárítás érdekében tett intézkedések hatásainak szisztematikus ellenőrzése a terv-tény adatok összehasonlításával és eltéréseinek elemzésével** történjen. Ez az ellenőrzés hozzájárul egy olyan **kontrolling rendszer** kiépítéséhez, ami a 'turnaround' menedzselési munka lezárása után egy **korai felismerő-figyelmeztető-előrejelző rendszer** működtetését is szolgálja. Itt hangsúlyozzuk azt is, hogy az ún. **'turnaround-controlling'** és a **'normál-controlling'** **különbözik** egymástól. Az előbbinél egyrészt rövidebb az ellenőrzési ciklus az idő sürgetése és az intézkedések minél előbb történő végrehajtása érdekében, másrészt pedig jóval nagyobb az ellenőrzés szerepe a fizetőképesség és az eredményesség javítása terén.

Sikertelen zavarelhárító menedzselési szakasz után a vállalat csődhelyzetbe kerül. Ekkor az alábbi **kríziskezelő technikák**³ közül választhatunk:

- csődön kívüli egyezség (hitel prolongáció, -transzformáció, -szubsztitúció, pénzügyi feltételekhez kötött állami tőkejuttatás),
- csődeljárás,
- felszámolási eljárás,
- fúzió (összeolvadás, beolvadás),
- szétválás (kiválás, különválás)⁴.

A vállalati válság okainak feltárása azért fontos, mert csak ezek ismeretében lehet kiválasztani és megvalósítani a válságmenedzselés operatív (avagy reaktív) és stratégiai (avagy aktív) intézkedéseit. Kiemelten hangsúlyozzuk: **A vállalati válság valós okait nem ott találjuk, ahol a jelzések felmerülnek!** A 2. táblázat közread egy olyan 'válság okai' listát, amelyet az 1996-2008 közötti időszakban a csőd- és felszámolási eljárás alatt álló 90 magyar vállalat esete, és a legnagyobb vállalkozást felölelő 5 nemzetgazdasági ág⁵, valamint konkrét vállalati esetek (Abo Mill Zrt., Albacomp Zrt., Barnevál Kft., Cerbona Zrt., Cornexi

³ Bővebben: Katits, 2010, 97-101 oldalak. A csődmenedzselés forgatókönyve: 309-364. oldalak.

⁴ Csőd alatt és fenyegető büntetőjogi intézkedés esetén nem hajthatunk végre társasági átalakulást.

⁵ Az OTKA-K 81542 nyilvántartási számú pályázat keretében végzett kutatási eredményekről van szó.

Zrt., Herz Zrt., Vectigalis Zrt. - <http://e-beszamolo.kim.gov.hu/kereses-Default.aspx>) elemzése alapján állítottunk össze. A táblázatban dőlt betűvel jelezzük azokat az okokat, amelyet mindhárom adatbázis közös területe, ezen kívül közöljük azt is, hogy milyen válságmenedzselési technika orvosolja a közreadott okokat. A 2. táblázatban jól látszik az is, hogy a **válság okait** 2 alapvető csoportba sorolhatjuk: **pénzügyi és emberi tényezők**⁶.

2. táblázat: A vállalati válság okai a hazai társaságok körében és a javasolt válságmenedzselési típusok

<p>■ Fizetőképességből eredő – Pénzügyi Vevői fizetési morál rosszabbodása, <i>hitel prolongáció és a limit korlátozása</i> (6. melléklet), a <i>követelések behajtása nem időben történik</i> (3., 4. és 5. melléklet) ⇒ reaktív zavarelhárítás, kríziskezelés</p>
<p>■ Költségemelkedésből eredő – Pénzügyi <i>Beruházások hiányos tervezése</i> (10. melléklet), a beszerzési árak emelkedése (csak abban az esetben jelent gondot, ha a cég nem tudja azt érvényesíteni az eladási árban), <i>túlméretezett, vagy éppen csekély készletartás</i> (1. és 2. melléklet) ⇒ reorganizációs zavarelhárítás A növekedési válság⁷ okai: <i>nem a piaci keresletre alapozott ('túldimenzionáltan' bővített) termelési kapacitások megléte</i> (10. melléklet), a <i>raktáron levő (túl magas) készletek</i> (1. és 2. melléklet), a <i>kihasználatlan szállítói kapacitások és a túl széles termékválaszték, amelynek következménye a magas működési és finanszírozási költség és a lekötött tőke</i> (7., 8. és 9. melléklet) ⇒ reorganizációs zavarelhárítás</p>
<p>■ Értékesítés csökkenéséből eredő – Pénzügyi Téves piacfelmérés, az export és a belföldi kereslet csökkenése, az eladási ár csökkenése, függőség a (kicsi) vevői körtől, nem piacképes áru/szolgáltatás kínálata, helytelen árképzés. ⇒ preventív és reorganizációs zavarelhárítás</p>
<p>■ Hiányos vezetési és ellenőrzési eszközök – Emberi A vezetői hozzáértés hiánya és döntésképtelenség, a célmeghatározás helytelen és/vagy hiányzik, hiányos pénzügyi tervezés és költségkalkuláció, a pénzügygazdasági eszközök elutasítása, <i>elhízázott beruházások</i> (10. melléklet), a kontrolling és/vagy a korai figyelmeztető rendszerek hiánya, tervezési és szervezési hibák, elégtelen menedzsment know-how, az innovációs erő hiánya, ragaszkodás az elavult profilhoz és vezetési stílushoz, a vezetői lojalitás hiánya (üzletidegen viselkedés, spekuláció, becsapás/átverés). ⇒ reorganizációs és reaktív zavarelhárítás, valamint kríziskezelés</p>

Forrás: Katits, 2010, 75. módosítva.

A 2. táblázat tartalmához hasonló következtetésre jutott Cuny-Talmor. Véleményük szerint a vállalati válság a **menedzsment hibáiból** (2. táblázatban: Hiányos vezetési és ellenőrzési eszközök) vagy pedig a **teljesítmény előállítási és kizozatali folyamatból** ered (2007, 631.) (2. táblázatban: Értékesítés csökkenéséből és költségemelkedésből eredő okok), vagyis **endogén okokat** sorolnak fel⁸.

A válság okait, problémáit megoldó menedzselési technikák átgondolása után arra keressük a választ, hogy milyen **megoldási javaslatokkal és módszerekkel** lehetne növelni a menedzselési munka hatékonyságát. Ezek **érintik a hazai szakírók, az üzleti gyakorlat és a felsőoktatás művelőinek munkáját** egyaránt.

⁶ Az állítások alátámasztására szolgáló empirikus adatelemzések eredményeit az anyag végén, számozott mellékletekben csatolva adjuk közre.

⁷ A vállalati válságmenedzselés szakirodalmában és a szakértők által is egy kevésbé vizsgált reális, de látens válságszakasz.

⁸ Itt nem térünk ki az exogén, például a globális és /vagy a makrogazdasági válságból eredő okokra, mert azok nem az irányított válság okaihoz tartoznak.

Itt most az alábbi javaslatcsokrot közöljük:

□ Kritikus jelentőségű az, hogy **van-e a cégnél valaki – döntési pozícióban – aki egyáltalán felismeri, és elég súlyosnak ítéli a válsággal járó problémákat?** – Ha igen, akkor a **probléma felismerésének kezdeményezője befolyásolja a választott stratégia természetét.** Vajon **van-e a cégnél valaki, aki a probléma komolyságát felismeri, miközben különbséget tud tenni a kudarc és az átmeneti hanyatlás jelzéseiből következő probléma között?** – Ha igen, akkor ez **befolyásolja azt, hogy csak egy rövid, átmeneti fellendülés következik be, vagy pedig a cég képes visszatérni a növekedési pályára.** Vajon a cégnél **végrehajt-e valaki olyan intézkedést, amely megállítja a vállalat helyzetének válságból eredő romlását?** – Ha igen, akkor a **probléma-elhárítás folyamatát elindítójuk szándékai, döntéseinek következményei befolyásolják.**

□ A válságot csak akkor győzhetjük le, ha a **vezetés kíméletlenül felfedi egy átfogó és precíz audit keretében a válság okait és jelzéseit, valamint egyúttal gyors döntésre is képes.** Röviden: **egy professzionális válságmenedzsment a helyes úton vezet és konzekvensen megvalósít. Nem maradhatnak el a felesleges kapacitások tudatos leépítésére vonatkozó döntések, és ki kell dolgozni a redukált kapacitások gazdaságos működtetésének alternatíváit is.**

□ A vállalati kommunikáció PR-konceptiójának kidolgozásánál tekintettel kell lenni mind a vállalati, nem szisztematikus, mind pedig a cég által indukált – piaci és pénzügygazdasági – kockázatra is. A **válságkommunikációs menedzsment első lépése** legyen ezeknek a **potenciális kockázatoknak az azonosítása és elemzése a különböző scenáriók függvényében.**

□ **Nem létezik univerzálisan érvényes válságmenedzselési receptkönyv.** Az intézkedési csomag kiválasztását mindig az **adott vállalkozás situációja, karakterisztikája és (makrogazdasági) keretfeltételei** szabják meg. Ezeket az **adekvát intézkedéseket nem elég konzekvens módon végrehajtani, nem elég minden résztvevőnek „egy húron pendülni”, de elengedhetetlen feltétel a folyamatos és tárgyilagos kommunikáció megszervezése a külső és a belső partnerekkel egyaránt.** A kommunikálás elmulasztása, vagy éppen a rossz kommunikálás a legbiztosabb útja annak, hogy a részleges válság az egész vállalatot átfogó krízissé terebélyesedjék.

□ A **válság jelzéseinek és okainak kutatását támogatják a korai felismerő-figyelmeztető-előrejelző rendszerek.** Napjainkban ezeknek a rendszereknek már a **4. generációját** fejlesztik! **Úgy véljük, hogy gazdaságunkban ezeknek a rendszereknek a funkcióvá válásuk hatékonysága jórészt a vállalati menedzsment tapasztalatán, tudásán, kreativitásán múlik.**

□ Amennyiben – a Noszkay (2009, 25.) vélekedése szerint – **változásmenedzselés nélkül nem lehet válságmenedzselést folytatni, úgy a menedzsereknek nemcsak menedzselési ismeretekkel, hanem VÁLTOZTATÁSMENEDZSELÉSI ISMERETEKKEL is** kell rendelkezniük, mivel piacgazdasági közegben változatlanul nem működhet egy cég sem.



'Nem' menedzserek, és 'NEMCSAK' VÁLSÁGMENEDZSEREK, hanem VÁLTOZÁSMENEDZSEREK képzésének igénye szükségeltetik. Nemcsak PROFESSZIONÁLIS VÁLTOZÁS-, VÁLSÁG- ÉS CSÓDMENEDZSEREK létét igényli a jelenlegi gazdasági helyzet.



Képzésükhöz PROFESSZIONÁLIS OKTATÁSI ANYAGOK szükségesek. Ennek alapját azok a szakmai érdekszövetségek jelenthetik, amelyek egyrészt a felsőoktatási intézményekkel, másrészt pedig a tanácsadói szakmák képviselőivel együttműködve azon munkálkodnak, hogy az említett 'szakmákat' korszerű ismeretanyagokból lehessen elsajátítani.



Egyrészt, ha egy vállalkozás nem lehet folyamatosan sikeres, akkor a működés hanyatló szakaszának bekövetkeztét is természetes eseménynek kell tekinteni, másrészt pedig, ha az életciklusok különböző kockázati faktorokkal járnak, akkor a menedzserek számára 'nem' kockázatkezelési, hanem ÉLETCIKLUS-KOCKÁZATOK KEZELÉSI TECHNIKÁKAT kell kidolgozni.



PRAKTIKUS TUDÁSANYAGGAL kell rendelkezni a vállalati működés minden szakaszában felmerülő változások/változtatások, így

alapítás/növekedés/működés-megőrzés/tőke kivonás/válság/csőd/felszámolás/fúzió
--

kihívásaink kezeléséhez is. Ezek a kihívások szükségszerűen ÚJ MENEDZSER KOMPETENCIÁKAT hívnak életre.

Gazdaságunkban a fentiek milyen mértékben és milyen színvonalon léteznek? – A hazai szakíróknak és az üzleti gyakorlat művelőinek ebben még bőven vannak tennivalói...

Záró mondatunkat egy francia filozófus gondolatát átvéve és módosítva adjuk közre:
„Ahhoz, hogy megértsünk egy művet, tekintetbe kell vennünk a népet, amely alkotta, az erkölcsöket, amelyek sugallták, és a környezetet, amelyben született.”

/Hippolyte Taine, 1828 – 1893/

„Ahhoz, hogy megértsük a vállalkozás működését, tekintetbe kell vennünk azokat a **tulajdonosokat**, akik alapították, a **menedzsereket**, akik működtetik, a **szándékokat**, amelyek sugallták létrejöttét és behatárolják jövőjét, valamint a **környezetet**, amelyben született és létezik.”

Irodalomjegyzék

Cuny, C. – Talmor, E. (2007): *A Theory of Private Equity Turnarounds*. Journal of Corporate Finance, 629-646.

Curtin, T. – Hayman, D. – Husein, N. (2005): *Managing a Crisis: A Practical Guide*. Palgrave Macmillan, New York, 180.

Hauschildt, J. – Grape, C. – Schlindler, M. (2006): *Typologien von Unternehmenskrisen im Wandel*. Die Betriebswirtschaft, 7-25.

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

Krystek, U.- Moldenhauer, R. (2007): *Handbuch Krisen und Restrukturierungsmanagement*. KOHLHAMMER, Stuttgart, 354.

Müller, R. (1986): *Krisenmanagement in der Unternehmung*. Frankfurt am Main, 5-50.

Noszkay E (2009).: *Változás- és válságmenedzsment az alapoktól*. N&B Kiadó, Budapest, 130.

<http://e-beszamolo.kim.gov.hu/kereses-Default.aspx> Letöltés: 2012. 02. 12..

<http://www.opten.hu/> Letöltés: 2012. 06. 10.

1. melléklet: A nemzetgazdasági ágak Készletek/Forgóeszközök aránya záró mérleg szerint
(százalékban, kerekítve)

HAZAI	1993.	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.
Mezőgazdaság	45,4	48,2	56,2	58,0	52,5	51,4	52,6
Ipar	39,7	38,0	36,7	36,1	34,1	34,5	33,2
Építőipar	18,2	19,1	21,1	21,2	15,3	18,0	16,0
Kereskedelem	43,0	44,1	44,3	42,1	42,2	44,6	42,7
Szolgáltatás	13,1	12,6	12,9	12,6	12,9	12,3	13,1
KÜLFÖLDI	1993.	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.
Mezőgazdaság	54,5	63,0	58,1	61,1	55,1	49,1	44,4
Ipar	30,8	33,2	33,8	33,4	32,2	34,6	31,7
Építőipar	11,3	12,8	17,9	15,5	12,1	16,1	9,8
Kereskedelem	31,7	35,1	34,8	32,7	32,4	34,7	32,3
Szolgáltatás	7,6	7,9	7,7	7,4	6,8	8,3	7,8

HAZAI	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság	44,3	50,0	48,8	50,3	50,2	48,1	45,1
Ipar	32,1	30,9	30,3	34,5	34,8	33,6	32,4
Építőipar	16,6	15,9	17,5	12,5	32,2	50,5	49,0
Kereskedelem	42,7	39,6	40,5	40,9	42,5	42,9	42,8
Szolgáltatás	13,6	12,3	12,5	13,1	15,1	16,9	15,6
KÜLFÖLDI	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság	44,3	36,6	34,3	23,6	31,5	31,7	22,6
Ipar	32,4	32,2	31,8	22,8	31,5	21,7	22,1
Építőipar	12,2	12,9	11,9	30,0	24,7	24,5	27,8
Kereskedelem	31,1	29,8	31,3	32,2	34,9	35,2	31,8
Szolgáltatás	9,0	8,9	5,8	6,8	7,1	7,8	7,2

2. melléklet: A nemzetgazdasági ágak átlagos készletlektési idejének alakulása
(napokban, kerekítve)

HAZAI	1993.	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.
Mezőgazdaság	139 (!)	171 (!)	123 (!)	100	103	123	117
Ipar	134 (!)	148 (!)	116 (!)	92	68	85	44
Építőipar	38	35	48	37	36	28	16
Kereskedelem	146 (!)	175 (!)	128 (!)	71	56	53	42
Szolgáltatás	184 (!)	232 (!)	128 (!)	91	33	67	41
KÜLFÖLDI	1993.	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.
Mezőgazdaság	126 (!)	123 (!)	136 (!)	157 (!)	88	107	115
Ipar	176 (!)	202 (!)	142 (!)	102	128 (!)	109	94
Építőipar	142 (!)	80	120 (!)	56	56	124 (!)	147 (!)
Kereskedelem	148 (!)	101	86	100	81	101	76
Szolgáltatás	12	176 (!)	74	83	29	44	201 (!)

HAZAI	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság	116	93	97	105	109	112	101
Ipar	41	39	43	63	50	51	48
Építőipar	17	17	22	35	81	161 (!)	41
Kereskedelem	32	31	34	38	40	44	43
Szolgáltatás	37	19	22	44	30	26	23
KÜLFÖLDI	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság	91	89	80	67	93	91	58
Ipar	96	47	53	111	49	49	101
Építőipar	55	18	24	158 (!)	26	23	67
Kereskedelem	87	37	40	80	48	39	66
Szolgáltatás	78	17	23	29	38	19	20

3. melléklet: A nemzetgazdasági ágak Követelések/Forgóeszközök aránya záró mérleg szerint
(százalékban, kerekítve)

HAZAI	1993.	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.
Mezőgazdaság	29,3	28,9	30,2	29,6	28,7	29,6	30,5
Ipar	43,2	44,2	48,8	48,5	47,1	47,0	48,7
Építőipar	54,7	52,8	56,6	58,4	55,6	59,8	60,5
Kereskedelem	34,2	36,5	37,4	38,9	37,9	38,7	41,8
Szolgáltatás	56,6	55,1	60,4	56,8	52,6	54,9	57,4
KÜLFÖLDI	1993.	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.
Mezőgazdaság	27,8	30,6	33,2	33,1	33,5	36,8	39,7
Ipar	46,8	47,6	46,7	48,8	47,5	48,7	51,7
Építőipar	53,7	57,5	55,1	56,6	54,9	59,3	61,2
Kereskedelem	43,7	43,7	46,2	45,6	45,9	47,2	49,7
Szolgáltatás	54,0	57,2	64,0	59,8	59,8	58,8	61,0

HAZAI	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság	28,8	36,3	32,4	20,3	23,5	21,6	21,3
Ipar	51,5	52,1	51,6	36,2	36,3	38,4	38,9
Építőipar	62,5	63,9	64,3	47,2	49,9	49,8	51,8
Kereskedelem	42,4	43,5	44,1	31,9	31,8	32,9	32,8
Szolgáltatás	57,3	59,2	58,3	36,0	37,3	38,8	38,8
KÜLFÖLDI	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság	42,8	45,0	44,7	36,5	33,2	32,7	20,1
Ipar	52,6	52,2	52,3	28,5	29,1	29,9	31,0
Építőipar	61,6	67,9	58,7	49,4	47,7	46,1	46,5
Kereskedelem	51,3	52,2	50,2	37,2	37,0	40,0	38,9
Szolgáltatás	62,2	64,0	65,6	37,4	35,3	38,3	37,3

4. melléklet: A nemzetgazdasági ágak átlagos vevői követelései behajtási idejének alakulása
(napokban, kerekítve)

HAZAI	1993.	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.
Mezőgazdaság	Nincsen adat	Nincsen adat	19	29	29	37	35
Ipar	Nincsen adat	Nincsen adat	21	67	62	67	38
Építőipar	Nincsen adat	Nincsen adat	22	70	63	74	43
Kereskedelem	Nincsen adat	Nincsen adat	12	58	35	43	31
Szolgáltatás	Nincsen adat	Nincsen adat	77	100 (!)	82 (!)	85 (!)	70
KÜLFÖLDI	1993.	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.
Mezőgazdaság	Nincsen adat	Nincsen adat	18	94 (!)	79	57	78
Ipar	Nincsen adat	Nincsen adat	26	84 (!)	93 (!)	97 (!)	83 (!)
Építőipar	Nincsen adat	Nincsen adat	26	65	60	85 (!)	78
Kereskedelem	Nincsen adat	Nincsen adat	26	85 (!)	69	68	80
Szolgáltatás	Nincsen adat	Nincsen adat	47	88 (!)	95 (!)	85 (!)	88 (!)

HAZAI	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság	34	30	35	38	44	48	43
Ipar	39	39	44	60	47	50	50
Építőipar	46	48	60	92 (!)	71	77	79
Kereskedelem	24	24	27	33	31	34	33
Szolgáltatás	59	34	40	63	44	47	49
KÜLFÖLDI	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság	84 (!)	61	63	82 (!)	78	67	50
Ipar	93 (!)	40	42	99 (!)	42	43	42
Építőipar	60	59	75	130 (!)	83	78	83
Kereskedelem	79	48	53	82	67	50	49
Szolgáltatás	86 (!)	42	64	93 (!)	45	43	42

5. melléklet: A nemzetgazdasági ágak Követelések/Rövid lejáratú kötelezettségek aránya záró mérleg szerint (százalékban, kerekítve)

HAZAI	1993.	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.
Mezőgazdaság	84,3	93,3	83,7	67,5	72,6	64,4	62,0
Ipar	140,6	77,3	82,4	74,3	82,7	72,2	71,9
Építőipar	86,1	205,8	73,6	81,8	75,8	81,6	80,2
Kereskedelem	56,3	52,6	51,4	54,9	52,6	52,6	55,6
Szolgáltatás	114,3	417,4	99,2	96,6	81,4	118,7	97,9
KÜLFÖLDI	1993.	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.
Mezőgazdaság	66,9	67,1	91,2	63,2	72,9	71,0	61,2
Ipar	101,1	110,6	81,7	78,9	80,2	226,2	79,1
Építőipar	101,7	116,8	89,1	97,0	76,5	75,2	71,3
Kereskedelem	78,3	59,6	59,4	59,7	61,9	65,9	72,3
Szolgáltatás	88,0	119,8	119,3	89,6	107,2	115,9	76,8

HAZAI	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság	54,2	52,3	55,0	72,1	79,0	70,9	70,7
Ipar	74,1	75,1	72,9	73,1	73,8	73,4	72,1
Építőipar	83,0	83,7	89,0	93,3	91,7	88,4	87,4
Kereskedelem	54,4	54,7	56,6	58,8	57,7	58,2	57,2
Szolgáltatás	83,7	78,9	95,5	81,8	81,9	79,9	81,6
KÜLFÖLDI	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság	63,4	55,5	53,1	83,1	126,6	104,6	121,8
Ipar	84,1	80,9	90,0	106,7	100,9	93,0	95,0
Építőipar	78,7	87,8	75,9	99,1	110,3	128,4	98,1
Kereskedelem	76,5	77,2	80,5	83,2	83,2	82,1	89,7
Szolgáltatás	79,3	80,8	91,6	102,6	96,8	110,7	109,7

6. melléklet: A nemzetgazdasági ágak idegen (rövid és hosszú lejáratú) forrás aránya az összes forráson (összes eszközön) belül záró mérleg szerint (százalékban, kerekítve)

HAZAI	1993.	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.
Mezőgazdaság	28,3	30,8	32,6	37,0	38,9	41,5	42,7
Ipar	43,6	47,1	46,8	53,9	47,4	49,9	50,6
Építőipar	60,1	63,7	64,3	62,1	61,7	60,8	62,4
	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)
Kereskedelem	59,3	68,5	68,6	66,4	65,6	66,3	66,8
	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)
Szolgáltatás	50,9	51,5	52,9	52,3	54,2	54,0	53,8
	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)
KÜLFÖLDI	1993.	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.
Mezőgazdaság	31,1	34,3	37,7	38,9	51,8	55,0	55,6
					(!)	(!)	(!)
Ipar	46,3	51,8	52,0	55,8	56,8	56,6	53,2
		(!)	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)
Építőipar	62,9	60,8	57,4	66,9	67,5	75,0	78,1
	(!)	(!)	(!)	(!)		(!)	(!)
Kereskedelem	71,5	75,4	74,6	73,5	72,9	72,7	69,9
	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)
Szolgáltatás	64,1	66,4	69,8	53,3	69,6	70,9	72,4
	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)

HAZAI	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság	44,5	42,4	41,7	42,0	46,5	47,1	44,9
Ipar	52,9	52,3	51,9	52,8	53,7	53,9	55,4
	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)
Építőipar	63,6	63,4	65,2	59,3	63,0	64,4	68,1
	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)
Kereskedelem	67,9	66,8	64,2	62,6	74,4	64,7	65,2
	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)
Szolgáltatás	56,4	57,3	54,5	56,5	57,6	58,7	58,9
	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)
KÜLFÖLDI	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság	59,4	60,4	53,2	53,7	60,9	60,7	58,1
	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)
Ipar	54,6	55,4	53,4	52,9	52,1	54,1	54,5
	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)
Építőipar	72,1	68,8	67,3	66,7	68,7	72,3	71,9
	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)
Kereskedelem	72,8	69,5	66,4	65,4	64,5	66,8	66,6
	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)
Szolgáltatás	73,1	70,4	67,1	63,7	62,6	65,2	63,7
	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)	(!)

7. melléklet: A nemzetgazdasági ágak záró mérleg szerinti átlagos forgótőkéjének alakulása
(ezer forintban)

HAZAI	1993.	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.
Mezőgazdaság	398 872,8	501 453,2	574 451,8	681 641,3	847 727,0	1 030 418,8	1 171 986,5
Ipar	328 667,4	329 904,1	379 060,1	430 014,7	516 482,8	636 535,9	573 432,3
Építőipar	47 046,0	56 067,7	58 579,3	119 940,8	144 135,3	262 336,1	305 813,1
Kereskedelem	67 729,8	68 464,8	82 705,9	82 044,1	118 287,5	164 225,1	176 149,6
Szolgáltatás	102 569,2	140 930,1	171 345,3	255 361,4	462 817,9	553 761,5	439 832,3
KÜLFÖLDI	1993.	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.
Mezőgazdaság	469 236,5	474 196,2	495 983,0	711 156,8	222 661,5	1 051 003,3	1 293 468,5
Ipar	600 068,3	735 295,1	952 388,7	1 191 616,1	1 778 298,2	2 349 572,5	2 767 500,4
Építőipar	121 034,1	278 085,1	304 328,8	190 840,9	517 937,3	346 574,7	325 827,5
Kereskedelem	73 076,9	82 171,4	84 078,3	162 158,4	328 566,9	447 908,8	705 766,3
Szolgáltatás	330 222,6	31 339,6	264 607,6	7 424,5	207 419,0	192 990,4	255 878,6

HAZAI	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság	1 253 526,0	1 054 598,8	1 115 504,2	1 336 772,6	1 499 804,1	1 372 005,6	1 301 368,3
Ipar	906 309,2	934 517,0	643 845,1	645 685,1	649 998,9	567 234,8	642 483,7
Építőipar	311 053,9	371 099,0	999 548,0	1 067 303,4	3 426 715,3	4 621 074,7	3 859 847,8
Kereskedelem	213 541,8	246 991,0	309 563,2	287 796,9	334 182,9	340 406,6	371 659,7
Szolgáltatás	552 860,3	338 025,6	484 105,3	297 043,5	113 734,5	56 310,9	445 452,1
KÜLFÖLDI	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság	1 427 493,3	482 980,8	605 740,2	2 362 778,5	3 259 570,0	2 319 181,0	2 192 879,7
Ipar	3 540 214,3	3 642 116,2	4 572 084,6	6 841 985,4	6 782 396,1	8 124 102,4	9 836 973,6
Építőipar	1 145 826,8	1 304 499,5	737 031,6	984 347,5	2 299 349,0	3 360 094,2	2 642 127,0
Kereskedelem	1 122 975,8	1 230 216,5	1 274 953,0	1 703 093,9	1 220 917,7	1 413 412,4	2 850 337,6
Szolgáltatás	189 082,6	62 010,7	86 196,4	343 055,4	70 800,2	1 117 451,9	581 042,6

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

HAZAI	1993.	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.
Mezőgazdaság	5,1	6,7	8,8	6,7	5,5	7,8	4,2
Ipar	2,9	3,0	4,3	4,8	5,3	4,9	5,1
Építőipar	5,3	- 24,4 (!)	4,3	5,0	4,8	5,5	5,6
Kereskedelem	2,6	2,7	0,9	3,7	3,4	3,4	3,2
Szolgáltatás	2,4	- 1,5 (!)	- 9,5 (!)	1,2	3,3	3,8	- 5,2
KÜLFÖLDI	1993.	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.
Mezőgazdaság	4,4	14,4	16,7	13,4	12,2	11,1	8,1
Ipar	- 3,0 (!)	0,8	0,8	5,5	7,4	7,4	6,9
Építőipar	3,0	3,0	3,0	- 1,2 (!)	1,8	- 0,4 (!)	3,5
Kereskedelem	- 6,7	- 3,0 (!)	- 1,1 (!)	2,4	1,0	2,9	3,7
Szolgáltatás	- 7,8 (!)	- 7,7 (!)	- 13,0 (!)	- 13,3 (!)	- 12,4 (!)	- 8,1 (!)	- 2,4

HAZAI	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság	4,7	7,1	5,5	1,3	4,3	5,6	5,7
Ipar	5,5	5,0	4,0	4,5	3,6	3,3	3,4
Építőipar	4,9	5,2	5,3	6,3	4,9	4,4	2,9
Kereskedelem	2,9	2,9	3,3	3,7	3,4	2,9	3,1
Szolgáltatás	5,3	5,7	4,9	4,3	5,5	5,2	5,7
KÜLFÖLDI	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság	7,3	7,7	8,7	6,3	2,9	5,0	7,1
Ipar	6,4	5,3	4,9	5,2	4,1	4,1	4,4
Építőipar	7,2	8,6	6,6	0,8	3,8	1,7	3,6
Kereskedelem	2,9	3,7	4,1	4,1	- 0,7	2,9	3,3
Szolgáltatás	1,9	6,1	6,5	7,6	6,6	6,4	6,9

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

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

HAZAI	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság	1,4	4,4	3,9	- 1,1 (!)	1,1	2,9	4,0
Ipar	3,8	3,4	3,0	3,3	3,2	2,3	2,8
Építőipar	3,9	4,2	3,9	4,0	2,8	3,3	2,2
Kereskedelem	2,0	2,0	2,5	2,8	2,7	2,1	2,5
Szolgáltatás	3,2	4,1	5,5	4,7	5,3	5,0	4,9
KÜLFÖLDI	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság	4,7	4,2	5,3	3,3	2,0	4,6	5,8
Ipar	4,9	3,6	4,4	3,9	4,6	3,6	4,2
Építőipar	3,8	3,8	5,9	5,0	3,7	1,7	5,0
Kereskedelem	1,9	3,0	3,4	2,7	- 0,5 (!)	4,1	2,6
Szolgáltatás	- 1,0 (!)	4,8	5,8	8,0	11,3	6,7	7,7

10. melléklet: A vállalati növekedési válság okai

A nemzetgazdasági ágak átlagos működési profitjának változása (előző év százalékában)

HAZAI	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.
Mezőgazdaság	72,9	54,1	- 0,9	17,8	18,8	- 27,2
Ipar	- 0,6	161,2	97,7	53,8	6,3	9,6
Építőipar	31,4	- 6,3	91,9	38,6	46,5	23,8
Kereskedelem	22,1	57,4	39,3	31,3	27,8	9,3
Szolgáltatás	- 880,1	28,4	- 91,1	331,7	12,1	117,9
KÜLFÖLDI	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.
Mezőgazdaság	22,7	11,6	93,5	18,9	48,3	21,8
Ipar	64,0	89,2	52,3	109,6	28,8	1,6
Építőipar	194,5	32,0	- 112,1	1177,2	- 72,1	1187,2
Kereskedelem	203,0	- 4,8	164,1	100,4	44,1	39,9
Szolgáltatás	- 62,2	- 75,9	2778,5	64,9	75,4	28,2

HAZAI	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság	32,8	69,5	- 25,3	- 80,7	261,0	38,6	12,4
Ipar	34,4	- 4,3	- 72,3	121,7	4,0	- 7,8	17,2
Építőipar	23,4	- 3,6	182,5	- 29,0	5,4	- 14,2	- 51,1
Kereskedelem	20,3	20,1	13,2	12,3	- 1,8	- 10,1	36,7
Szolgáltatás	- 1,0	23,8	- 31,6	- 73,4	31,9	- 80,1	1021,1
KÜLFÖLDI	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság	0,4	2,3	50,8	- 24,3	- 51,8	35,6	20,0
Ipar	7,0	- 26,8	36,5	34,3	0,4	20,4	1,7
Építőipar	42,5	110,8	- 55,8	- 40,1	124,1	42,7	2,0
Kereskedelem	26,5	36,8	16,1	28,5	- 43,4	32,4	60,8
Szolgáltatás	- 30,2	117,2	- 22,3	24,3	- 9,0	51,3	81,2

A nemzetgazdasági ágak átlagos nettó értékesítési árbevétele növekedési rátáinak alakulása
(előző év százalékában)

HAZAI	1993.	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.
Mezőgazdaság	10,6	20,9	25,3	27,0	20,8	12,3	23,4
Ipar	10,5	12,4	19,2	45,0	26,0	19,2	9,6
Építőipar	53,1	47,2	17,3	45,0	29,6	39,5	23,8
Kereskedelem	40,4	26,9	18,6	33,3	37,1	38,6	27,4
Szolgáltatás	35,9	12,6	26,0	19,7	27,0	25,7	19,0
KÜLFÖLDI	1993.	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.
Mezőgazdaság	46,5	18,1	2,2	76,3	55,7	40,6	10,6
Ipar	13,4	25,9	42,0	33,0	44,7	30,1	14,2
Építőipar	292,6 (!)	- 25,0	47,3	18,4	53,0	37,4	29,5
Kereskedelem	29,9	46,0	48,4	42,5	50,4	40,7	24,5
Szolgáltatás	16,0	31,5	34,7	34,4	36,5	34,0	20,8

HAZAI	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság	24,0	22,0	3,7	- 5,8	3,4	3,6	9,9
Ipar	23,4	15,0	- 1,3	- 11,2	5,6	8,0	4,1
Építőipar	29,5	51,4	10,4	-21,0	10,6	19,0	32,2
Kereskedelem	29,7	20,4	- 0,1	- 5,1	8,8	10,6	19,6
Szolgáltatás	22,9	19,8	1,0	2,2	1,9	9,2	24,9
KÜLFÖLDI	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság	9,2	38,4	8,4	- 1,3	5,1	13,2	11,1
Ipar	33,1	23,3	- 0,1	6,6	5,7	14,0	19,8
Építőipar	55,3	29,8	-31,6	49,6	41,5	50,0	-1,2
Kereskedelem	29,8	18,6	4,7	5,1	0,7	19,7	23,8
Szolgáltatás	26,3	18,2	- 0,5	7,5	7,2	10,8	36,0

A nemzetgazdasági ágak átlagos befektetett eszközeinek alakulása (előző év százalékában)

HAZAI	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.
Mezőgazdaság	8,0	3,5	10,0	10,4	16,7	19,2
Ipar	4,0	- 3,9	5,9	1,9	21,8	8,4
Építőipar	10,7	15,7	12,4	18,8	23,5	39,0
Kereskedelem	9,1	13,8	28,1	25,6	33,7	27,2
Szolgáltatás	- 0,8	7,8	13,0	12,7	10,8	15,3
KÜLFÖLDI	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.
Mezőgazdaság	33,5	140,1	27,5	33,1	27,5	25,3
Ipar	9,6	11,5	10,2	17,7	24,9	18,5
Építőipar	104,7	49,2	218,6	53,1	18,9	6,6
Kereskedelem	38,9	39,7	32,7	36,3	29,3	28,8
Szolgáltatás	22,0	20,3	23,3	26,1	27,4	36,5

HAZAI	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság	13,1	23,4	10,6	60,9	4,3	8,6	7,8
Ipar	9,0	5,9	3,7	2,3	9,6	5,0	13,9
Építőipar	70,5	135,0	21,0	25,5	73,2	- 34,2	7,3
Kereskedelem	21,3	16,0	7,7	11,8	16,7	24,8	17,1
Szolgáltatás	11,5	8,8	15,8	- 5,5	4,7	6,9	0,01
KÜLFÖLDI	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság	30,5	79,4	27,5	- 76,5	16,9	16,9	5,1
Ipar	22,4	8,9	- 1,4	25,9	7,3	14,1	3,4
Építőipar	23,7	13,6	- 11,4	- 47,9	6,1	5,4	8,5
Kereskedelem	25,2	12,6	7,9	61,9	- 1,8	31,5	13,7
Szolgáltatás	23,0	21,9	4,1	2,0	5,0	7,0	18,2

A nemzetgazdasági ágak átlagos bérköltségeinek alakulása (előző év százalékában)

HAZAI	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.
Mezőgazdaság	15,1	9,3	20,4	18,8	15,6	10,0
Ipar	20,0	17,0	23,4	24,7	19,9	14,3
Építőipar	26,4	8,3	18,1	31,5	25,2	15,8
Kereskedelem	20,6	11,3	20,1	20,8	26,9	31,3
Szolgáltatás	8,0	12,2	11,5	18,6	20,6	16,0
KÜLFÖLDI	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.
Mezőgazdaság	22,2	7,5	36,1	33,2	28,6	14,8
Ipar	26,1	24,3	23,9	26,2	27,2	10,8
Építőipar	44,1	22,9	17,2	27,9	28,9	23,5
Kereskedelem	42,2	33,7	33,3	49,9	42,6	31,3
Szolgáltatás	21,9	20,9	26,8	28,4	26,1	21,3

HAZAI	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság	14,0	15,6	6,8	- 1,6	1,3	1,5	5,4
Ipar	17,0	15,1	5,9	- 13,0	2,6	3,0	9,3
Építőipar	21,8	23,9	11,2	2,1	6,3	9,5	11,6
Kereskedelem	24,4	25,2	8,4	- 2,2	12,0	13,9	12,8
Szolgáltatás	14,7	16,3	7,7	2,6	8,8	6,9	13,2
KÜLFÖLDI	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.
Mezőgazdaság	7,0	27,3	14,3	4,5	11,1	- 8,9	7,3
Ipar	30,5	16,4	4,1	3,1	9,7	6,9	7,4
Építőipar	38,9	43,7	- 29,2	59,3	12,8	23,1	88,5
Kereskedelem	29,3	22,4	11,0	- 1,1	12,2	21,9	13,0
Szolgáltatás	20,0	18,8	8,6	3,1	12,1	10,7	16,3

