

GKI Gazdaságkutató Zrt.

**Verseny és versenyképesség
– ágazati nézőpontból**

Zárótanulmány

Budapest, 2007. november

GKI Gazdaságkutató Zrt.

Postacím: 1461 Budapest, Pf. 232.

Internet hálózati cím: <http://www.gki.hu>

Székhely: 1092 Budapest, Ráday u. 42-44.

Tel: 318-1868; 266-2088 Fax: 318-4023; 266-2118

E-mail: gki@gki.hu

Szerkesztette:

Némethné Pál Katalin

Készítették:

Némethné Pál Katalin

Petz Raymund

Vanicsek Mária

A vállalati interjúkat készítették:

Eller Erzsébet

Munkácsy Anna

Szenczy Dániel

Törköly Tamás

Vanicsek Mária

Vető Péter

Copyright: GKI Gazdaságkutató Zrt.

*A tanulmányok vagy részeinek bármely módon való sokszorosítása kizárólag a megrendelő engedélyével lehetséges!
A tanulmány megállapításai csak a forrás megjelölésével idézhetők!*

Tartalomjegyzék

Összefoglaló	1
1. Verseny és versenyképesség – fogalmak, elméleti keretek	6
1.1. A verseny fogalma	6
1.2. A versenyképesség fogalma	8
1.3. A verseny és a versenyképesség mérésének leggyakoribb mutatói	14
1.3.1. A versenyintenzitás mérésére leggyakrabban használt mutatók	14
1.3.2. A versenyképesség mérésére leggyakrabban használt mutatók	17
2. Ágazati versenyintenzitás és versenyképesség az elmúlt tíz évben	24
2.1. A GKI Zrt. vállalati, vállalkozói felmérései során vizsgált minták statisztikai tulajdonságai	24
2.2. További információk a GKI Zrt. vállalati felméréseiről	32
2.3. Vállalati vélemények a versenyintenzitásról	34
2.4. Vállalati vélemények a versenyképességről	45
2.5. Ágazati összképek	47
3. Mit mutatnak a tények? (Statisztikai adatok elemzése)	57
4. A verseny és versenyképesség a mélyinterjúk tükrében	74
4.1. A megkérdezett vállalatok	74
4.1.1. Építő- és építőanyag-ipar	74
4.1.2. Az építőanyag-kereskedelem	75
4.1.3. Ingatlanügyek	75
4.1.4. Szoftver-fejlesztés, tanácsadás	76
4.2. Versenyintenzitás, fő piacok	76
4.2.1. Nemfém ásványi anyagok	76
4.2.2. Az építőanyag-kereskedelem	80
4.3. Az ingatlanügyek	82
4.4. A szoftver-fejlesztés, tanácsadás	85
4.5. Versenyképesség	87
4.5.1. Építő- és építőanyag-ipar	87
4.5.2. Az építőanyag-kereskedelem	92
4.5.3. Az ingatlanügyek	95
4.5.4. A szoftverfejlesztők, tanácsadók	98
4.6. Következtetések	101
5. Versenykép 2007 végén (Vállalati felmérés eredményei)	104
Mellékletek	143
1. sz. melléklet: Felhasznált irodalom	144
2. sz. melléklet: Vállalati interjúk tervezete	146
3. sz. melléklet: A mélyinterjúban részt vett cégek	149
Függelékek	152
1. sz. függelék: A válaszadók száma	153
2. sz. függelék: Változás mértéke	204
3. sz. függelék: Vállalati interjúk	222
4. sz. függelék: A válaszadók száma	308

Összefoglaló

A GKI Gazdaságkutató Zrt. a Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központja VKK/4/2006 számon kiírt pályázatán nyert támogatást jelent kutatás elvégzéséhez. A támogatási szerződés iktatószáma: AL/28/2007.

A kutatás kiinduló hipotézise a következő volt:

A GKI Zrt. eddigi tapasztalatai alapján úgy véljük, hogy az ágazatok számára nyújtott állami védőernyő nem járul hozzá az ide tartozó vállalatok általános megerősödéséhez, nem készíti fel őket a verseny piacra való sikeres kilépésre. Ezzel szemben azon ágazatok cégei, ahol az ágazati részpiacokon erős verseny alakult ki, a piacgazdaságra való áttéréssel kialakították a sikeres versenystratégiájukat, vagy eltűntek.

A kutatás során **nem sikerült egyértelmű összefüggést kimutatnunk** az ágazati részpiacokon folyó verseny erőssége és az ágazat cégeinek versenyképessége között, de az ellenkezőjét sem hozták ki a vizsgálatok. Valójában gyenge pozitív összefüggés mutatkozott a verseny léte és a versenyképesség között, de a kapcsolat meglehetősen áttételes, korlátok között érvényesül.

A hipotézist többféle megközelítésben próbáltuk meg igazolni.

- A gazdasági verseny mindig valamilyen szereplők között valamilyen piacon folyik, így először is azt definiáltuk, hogy az **ágazati részpiacokon** az ágazat vállalatai között folyó versenyt vizsgáljuk meg. Ennek során kitértünk a versenyképesség értelmezési kérdéseire is.
- Áttekintettük a GKI Gazdaságkutató Zrt **1996-2006 közötti** vállalati felméréseit – azokat, amelyek a vállalati struktúra, működés, magatartás kérdéseivel foglalkoztak – és megvizsgáltuk, hogy a korábban feltett kérdésekre adott válaszokból kirajzolódik-e valamilyen kapcsolat a vállalatok versenyhelyzete és versenyképessége között.
- A következő lépésben a szakirodalmi áttekintés alapján kiválasztott és megfelelő adatbázisból számítható **statisztikai mutatókat** gyűjtöttünk és ezek között próbáltunk matematikai összefüggéseket találni.
- Néhány izgalmasnak tűnő ágazatban – építő- és építőanyag-ipar, építőanyag-kereskedelem, ingatlanügyletek és informatikai szolgáltatások – **vállalati interjúkat** készítettünk, amelyekben a

vállalatok által megélt verseny és versenyképességi erőfeszítések tapasztalatai igyekeztünk mélyebben megismerni és megérteni.

- **Újabb – most már célirányos – felmérést** készítettünk a vállalatok szélesebb körében, ahol természetesen egyszerűbb struktúrában, de ugyanezt igyekeztünk elérni.

A zárótanulmány öt fejezete fenti szerkezetben mutatja be az elvégzett munkát és az eredményeket. A Mellékletben kiegészítő információkat közlünk, a Függelékben pedig közzé tesszük a felhasznált felmérési és statisztikai adatokat, illetve a vállalati interjúk szövegét.

A kutatás fő eredményei:

- Van némi kapcsolat a verseny erőssége és a vállalati versenyképesség néhány mutatója között.
- Ez a kapcsolat nem lineáris, hanem sztochasztikus, ami társadalmi-gazdasági jelenségeknél természetes.
- A termelési tényezők versenyképességének nem sok értelme van a globalizáció körülményei között egy nyitott gazdaságban.
- A termelési tényezők koncentrációja növeli az ágazat vállalatainak összesített hatékonyságát.
- A túl erős – azaz tisztességtelen, durva, törvénytelen eszközökkel folyó – verseny nem tesz jót a vállalati versenyképességnek, sőt számos indikátornál romlást tapasztalunk.
- A magyar vállalatok még mindig kisebb alkalmazkodási kényszert éreznek a belföldi, mint az exportpiacokon, ezért itt versenyképességük többféle mutató szerint gyengébb is.
- Az állam valóban rossz vállalkozó, a többségi állami tulajdonban levő cégek nagyon sok szempontból mutattak gyengébb versenyképességet, mint a többiek.

Versenyerősség és versenyképesség kapcsolata, 1996-2006

	Beruházási volumen ¹	Belföldi árbevétel ¹	Export ¹	A foglalkoztatottak száma ²
Kiélezett verseny gondot jelent	108	101	102	0
Tisztességtelen verseny gondot jelent	104	102	103	-5
Se a kiélezett, se a tisztességtelen verseny nem gond	105	101	107	-4
Nemzetgazdaság összesen	106	101	105	-3

¹= a következő évre tervezett változás volumene, éves átlag, százalék

²= átlagos egyenleg, a következő évben létszámbővítést tervező válaszadók aránya mínusz a létszámcsökkenést tervezők aránya. Szélsőérték: 100, illetve -100

Forrás: GKI Zrt. felmérések

A tízéves felmérési eredmény sorból kirajzolódott, hogy a négyből két vállalati versenyképességi kérdésben azok a cégek adták a legjobb értékelést önmagukról, amelyek éles versenyben álltak.

Statisztikai számításokat a 2004-2006 időszakra volt módunk végezni, kivéve az EU-piaci részesedéseket, ahol csak 2003-ra tudtunk közelítő komparatív előnyöket számolni. Ennek során piaci versenyt mérő mutatóként vizsgáltuk az ágazatba ki/belépő cégek arányát, az árbevétel koncentrációt, tényező versenyként pedig a létszám és a tárgyi eszköz koncentrációt. A versenyképesség piaci szempontú vizsgálatára a profitrátát, az importfedezettséget és az uniós részesedést használtuk, tényező versenyképességre pedig az egy főre jutó árbevételt, az egy főre jutó tárgyi eszközt és az egységnyi tárgyi eszközre jutó árbevételt.

- A fluktuáció és az árbevétel koncentrációja nem mutatott kapcsolatot a versenyképességi mutatókkal.
- Az erőforrások eloszlása (a tárgyi eszközök és létszám koncentrációja) igen.
- A kapcsolat a termelékenységi mutatókkal negatív irányú, tehát az erőforrások egyenletes eloszlása rontja a hatékonyság alapú versenyképességet.
- A nemzetközi piaci részesedéssel pozitív kapcsolatot találtunk, vagyis az erőforrások egyenletes eloszlása az ágazatban emeli a nemzetközi piacon való helytállás sikerét az ágazat cégei körében. Konkrétabban: ha az ágazat cégei egyformán hozzáfértek a munkaerőhöz és az eszközökhöz, akkor tudtak a magyar átlagnál nagyobb piaci részesedést elérni az unióban.

A **mélyinterjúk** elsősorban a **tisztességtelen, durva versenyviszonyokról** szóló képet gazdagították. Az interjúalanyok számos olyan területet említettek, ahol **az állam gazdasági szerepvállalását** erősíteni kellene:

- A fizetési fegyelem erősítése (elsősorban az állami, önkormányzati megrendeléseknél), továbbá a lejárt tartozások kikényszerítésében (különösen a csalárd csődbe menekülés megakadályozása).
- A **versenyfelügyeleti** teendők közé tartozhat az árukapcsolás, a kizárólagosság kikényszerítése, versenytársak számát korlátozó kereskedelmi szerződések **elleni fellépés**.
- A bűnüldözésnek is lenne gazdasági szerepe, főként természetesen a korrupció leszorításában, ami interjúalanyaink szerint mindig megjelenik ott, ahol az állam és az üzleti szféra találkozik (megrendelések,

támogatások, egyéb pályázatok). De a hamis importbevallások, a feketekereskedelem és feketemunka is idetartozik.

Az interjúalanyok egyaránt erősen kompetitív ágazatokban működtek. Ezen belül azonban a számukra releváns piaci szegmensekben teljesen eltérő versenyhelyzet uralkodott. Úgy tűnik, hogy interjúalanyaink jelentős része – mérettől függetlenül – sikeresen alkalmazza a Porter (1980) által javasolt versenystratégiai módszereket, pl. a megkülönböztetést, a vertikális integrációt, kiegészítő termékeket, az egyedi kiszolgálást, a versenytársaiknál gyorsabb technikai fejlesztést.

A 2007 őszén célirányosan lefolytatott vállalati felmérésből az derült ki, hogy sem a túl gyenge, sem a túl durva verseny nem tesz jót a vállalati versenyképességnek. Az átlagos, illetve kiélezett versenyben álló cégek jeleztek a legnagyobb arányban világpiacon is versenyképesnek tartott termékeket.

A verseny jellege és a vállalati versenyképesség összefüggése, százalék

A versenyképes termékek aránya a 2006 évi értékesítésben	A verseny jellege			
	Csak néhány szereplő versenyez	Átlagos erősségű a verseny	Kiélezett a verseny	Durva a verseny
A világpiacon is versenyképes	47	65	63	46
Kisebb fejlesztéssel versenyképesebb lehetne	44	24	23	27
Esélytelen a nemzetközi versenyben	9	11	14	27
Összesen	100	100	100	100

Forrás: GKI Zrt. 2007 őszi felmérése

Különösen tanulságos, hogy **a kevés szereplős versenyben a válaszadók viszonylag nagy tartalékkal rendelkeznek versenyképessé tehető termékekből, de nem végzik el az ehhez szükséges fejlesztéseket.** Ezzel szemben a durva, gyakran tisztességtelen verseny kimondottan kedvezőtlen a versenyképesség és a fejlesztések szempontjából: a durva versenyt jelzők körében a legalacsonyabb a világpiacon versenyképes termékek aránya és a legmagasabb a nemzetközi versenyben esélyteleneké.

Vizsgálataink szerint nem tekinthetünk el **a termelési tényezőkért folyó versenytől**, ennek létét nem csak a statisztikai számítások találták relevánsnak, de mind az interjúk, mind az őszi felmérés során

megerősítették fontosságát a vállalatok. Bár viszonylag kevés olyan terület van, ahol hatósági korlátozás akadályozza a szükséges erőforrások megszerzését, a (képzett) **munkaerő** biztosításában az államnak is volna feladata, esetleg épp olyan módon, hogy a piaci igényeknek és módszereknek nagyobb teret enged a közoktatásban, különösen a szakképzésben.

A statisztikai számításokból és a felmérésből úgy tűnik, hogy az erőforrások megszerzésének sokkal nagyobb szerepe van a vállalati versenyképességben, mint a piacon versenyzők számának. Az interjúk azonban ennek némiképp ellentmondanak.

A piacon a vállalatok elsősorban **árversenyt** folytatnak (beleértve a finanszírozási konstrukciókat is), viszonylag kevés olyan részterület volt, ahol a (műszaki, technológiai, egyéb) **tudástartalom**, vagy a marketing megközelítette ezt. Ezeket főként átlagos versenyviszonyok jellemezték.

Az ágazatonkénti áttekintés során is csak laza kapcsolatot tudtunk megállapítani az ágazat védett helyzete és a vállalatok versenyképessége között. Versenyben meg nem edződött ágazatnak lehet tekinteni – a vizsgáltak közül - a mezőgazdaságban a növény- és állattenyésztést, az iparban az energetikai cégeket, a szolgáltató szektorban a közúti személyszállítást és a kommunális szolgáltatást. Ezeknek elég sok versenyképességi indikátora volt gyengébb, mint a nemzetgazdasági águk többi ágazatáé, de nagy számban voltak eltérések is.

A kiinduló hipotézist tehát nem sikerült matematikai precizitással igazolnunk, de azt, hogy sztochasztikus kapcsolat van a verseny léte és a versenyképesség között, igen. A kutatás részeredményei arra ösztönöznek bennünket, hogy a **versenyképességet nemzetközi szinten tekintsük és vizsgáljuk**, bár a hazai piacra koncentráló vállalatok jelentős része számára – főleg ahol ágazati sajátosság a belföldi orientáció – ez még nem elfogadott szemlélet. Nemzetgazdasági szempontból az átlagos-éles verseny a legjobb, ez mozdítja elő leginkább az export versenyképességét, a tudásalapú gazdaságfejlődést.

1. Verseny és versenyképesség – fogalmak, elméleti keretek

Kutatásunk **tárgya** a verseny és a versenyképesség összefüggésének vizsgálata, nevezetesen az, hogy az ágazatok versenyhelyzete minként befolyásolja a hatókörükbe tartozó vállalatok versenyképességét. **Kiinduló hipotézisünk** szerint pozitív kapcsolat található a két tényező között: az éles verseny körülményei között működő ágazatokban működő gazdálkodó szervezetek versenyképessége jobb.

Ennek a tételnek a bizonyítására először a téma fogalmi kereteinek rövid áttekintését végezzük el.

Miután a világgazdasági verseny erősödik és a globalizációval a nemzetgazdaságok e verseny részeseivé váltak, erős igény mutatkozik teljesítményük mérésére, összehasonlításukra. A versenyképességre való hivatkozás és mérésére tett kísérlet nagyon sok empirikus anyagban megjelenik, hol ezt, hol azt az oldalát kiemelve a befolyásoló tényezőknek. A fogalom egységes definíciójának hiánya az operacionalizálás különböző formáit eredményezi, amiből a mérési módszerek eltérése következik. Az eltérő megközelítések eltérő eredményeket hoznak, a kialakított sorrendek rendre eltérnek egymástól. **A versenyképességet különböző szinteken, eltérő módszerekkel, mutatókkal és adatbázisokkal mérik.**

Kutatásunk során **két típusú mérést** végzünk: az egyes ágazatok¹ versenyintenzitását határozzuk meg, majd a versengő ágazatokon belüli vállalatok versenyképességét vizsgáljuk és hasonlítjuk össze más, különböző versenyintenzitású ágazatok vállalataival.

Az ágazatok versenyintenzitásával kapcsolatban a különböző koncentrációs mutatók kiszámításán túlmenően természetesen figyelembe vesszük a GVH egyes ágazatok versenypolitikai kérdéseivel kapcsolatos állásfoglalásait.

1.1. A verseny fogalma

A **verseny fogalmának** esetében Robert Bork (1978) gyakorlati megközelítéséből indulunk ki, miszerint az adott piac akkor tökéletes versenypiac, ha a piac állapotát kormányzati rendelkezéssel már nem lehet a fogyasztói jólét irányába elmozdítani.

¹ Az ágazatok fogalmát statisztikai értelemben használjuk, alrendszeri az alágazat és a szakágazat.

Robert Bork a verseny fogalmának **ötféle értelmezését** különbözteti meg:

- a versengést, a köznapi felfogás szerint,
- a verseny- kereskedelem politikai értelmezését, amely a korlátozások hiányára utal,
- a neoklasszikus verseny fogalmat, amelyben az egyes szereplők döntéseikkel nem befolyásolhatják az árakat,
- társadalmi- politikai jellegű értelmezést, amely a sokféle iparág és részpiac jelenlétét jelentik és sokféle vállalkozás létét garantálják.
- gyakorlati értelmezést, miszerint ha az adott piac valóban tökéletes versenypiac a piac állapotát kormányzati rendelkezéssel már nem lehet a fogyasztói jólét irányába elmozdítani.

Míg az amerikai versenyfelfogás végső célja a fogyasztói jólét emelése (J. Vickers, 1995), addig Európában ennek közbenső állomása, a verseny termelőkre gyakorolt jótékony hatása is hangsúlyozásra kerül, mint ahogy jelen kutatásunk tárgya is éppen ez.

A magyar Versenytörvény a verseny szabadságát korlátozó tevékenységek tilalmát sorolja fel és azoknak a versenyjogi szabályozásával foglalkozik:

„A gazdasági hatékonyságot és a társadalmi felemelkedést szolgáló piaci verseny fenntartásához fűződő közérdek, továbbá az üzleti tisztesség követelményeit betartó vállalkozások és a fogyasztók érdeke megköveteli, hogy az állam jogi szabályozással biztosítsa a gazdasági verseny tisztaságát és szabadságát. Ehhez olyan versenyjogi rendelkezések elfogadása szükséges, amelyek tiltják a tisztességes verseny követelményeibe ütköző, illetve a gazdasági versenyt korlátozó piaci magatartást, valamint megakadályozzák a vállalkozásoknak a versenyre hátrányos összefonódását, gondoskodva a szükséges szervezeti és eljárási feltételekről is.”²

A piaci verseny mértékét **ágazati részpiacokon** kívánjuk mérni. Leegyszerűsítő megközelítéssel az ágazatokat önálló részpiacoknak tekintjük. Önálló részpiaci megközelítést természetesen lehetne más szegmensekben is képezni: termékcsoportok vagy termelési láncok szintjén. Az ágazati kiválasztást elsősorban a rendelkezésre álló adatok szerkezete indokolja.

A **verseny intenzitása** alatt azt értjük, hogy adott piacon (jelen esetben ágazati részpiacon) milyen éles küzdelem folyik a szereplők között. Erre a piaci struktúra jellemzői: a piaci szereplők száma és piaci részesedésük megoszlása, a piaci koncentráció foka, a vertikális integráció és a termékdifferenciálás mértéke ad választ. A piaci struktúra legfontosabb

2 1996. évi LVII. Törvény a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról

dimenziója a verseny szempontjából a piaci részesedés szerinti szerkezet: az egyetlen monopólium uralta piactól a sok kis termelővel jellemezhető atomizált piacig számos változat képzelhető el. Minél nagyobb a koncentráció, annál kevésbé intenzív a verseny, a szereplők annál nagyobb valószínűséggel tudnak együttműködni az új versenytársak kizárásában, a vevők, szállítók számára hátrányos üzleti kondíciók kialakításában.

A piaci struktúrára és a piaci szerkezetek típusára összefoglaló áttekintést ad Stackelberg (1951) táblázata.

Piaci szerkezetek

A kínálati oldal szereplői	A keresleti oldal szereplői		
	Sok	Kevés	Egyetlen
Sok	Szabad verseny	Korlátozott (oligopol) kereslet	Monopol kereslet (Monopszónia)
Kevés	Korlátozott (oligopol) kínálat	Kétoldalú oligopólium	Korlátozott keresleti monopólium
Egyetlen	Monopol kínálat	Korlátozott kínálati monopólium	Kétoldalú monopólium

Forrás: Stackelberg (1951) in: Chichkán Attila: Vállalatgazdaságtan, Aula 1997. p.112.

Jelen kutatásunk során elsősorban a kínálati oldalról vizsgáljuk az ágazati részpiacokat.

1.2. A versenyképesség fogalma

A **versenyképesség** általánosan használt szó, azonban nincs egységes álláspont arra vonatkozóan, hogy mit is jelent. Annak ellenére így van ez, hogy rendszeresen mérik a versenyképességet és publikálnak versenyképességi rangsorokat.

A svájci World Economic Forum, pl. minden év őszén nyilvánosságra hoz országok közötti versenyképességi rangsort, de a teljes módszertant még a legrészletesebb (fizetős) tanulmányban sem részletezi. Az Európai Unió 2002-es ország jelentésében Magyarországot versenyképességi szempontból érettnak nyilvánította a csatlakozásra. Megállapítása feltehetően a magyar vállalatok jövőbeni nemzetközi piacokon való helytállására vonatkozott.

Az OECD (1998) a makroszintű versenyképességet a külpiaci versenyben bizonyító termékek és szolgáltatások előállításának képességeként definiálja, úgy, hogy közben a belföldi reáljövedelem szintje megmarad, illetve bővül. Aiginger (1995) szerint a piaci részesedés fenntartásának

képessége, miközben magas és fenntartható jövedelmek realizálódnak javuló társadalmi és környezeti viszonyok mellett. Porter (1990) és Krugman (1994) jelentéstartalom nélkülinek tartja a makroszintű versenyképességet és a vállalati mérési szint mellett érvelnek.

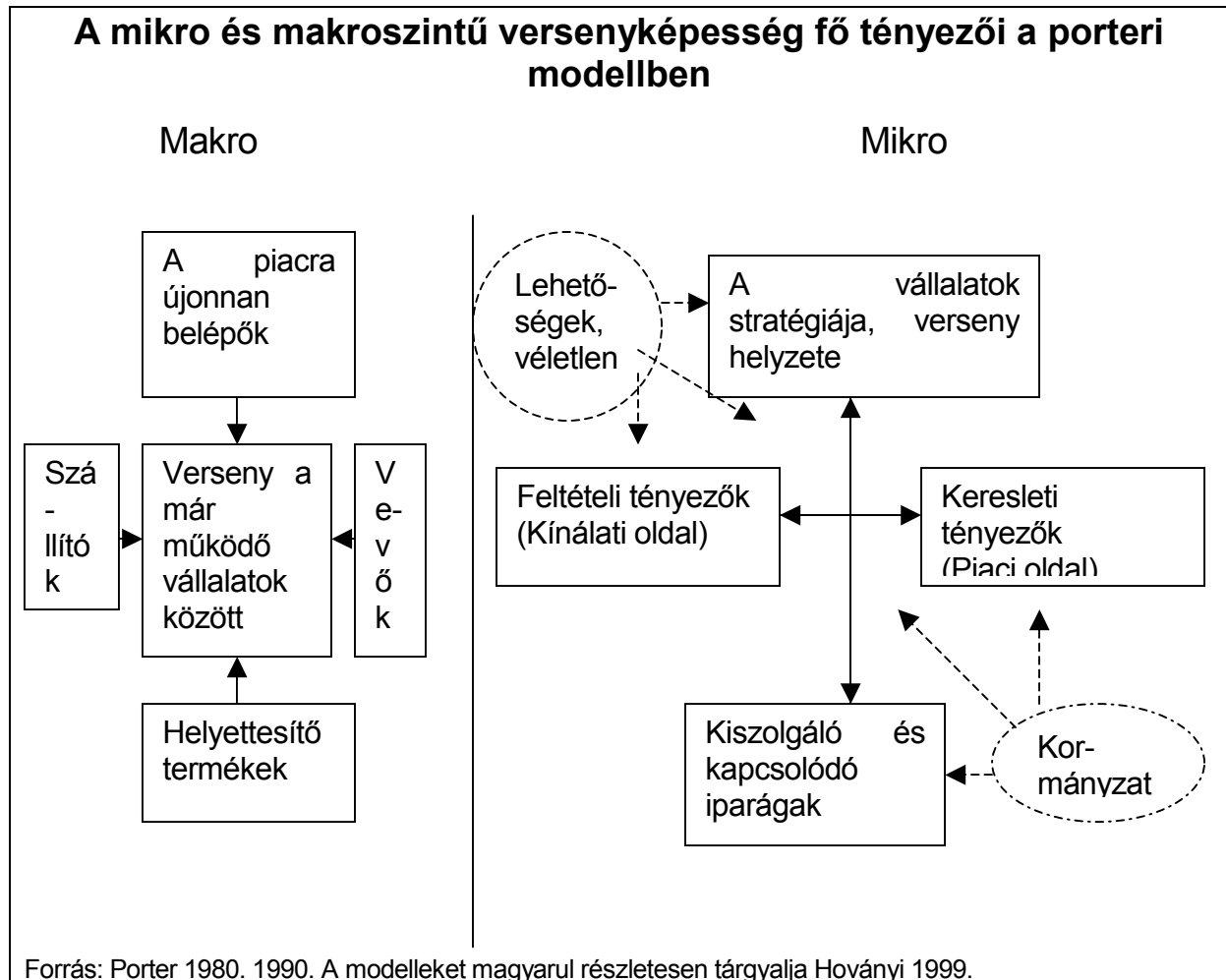
A versenyképesség értelmezések a közgazdaságtudomány elhanyagolt gyermekeként a komparatív előnyök levezetéséből indulnak ki, majd az exportszakosodási un. specializációs elméleteken keresztül jutottak el a kompetitív előnyök porteri fogalmához, ami áttörést jelentett a versenyképesség elméleti definiálásában és mérési módszertanában egyaránt.

A nemzetközi gazdaságtan oktatásában a versenyképesség fogalma nem igen kap szerepet, és nem véletlenül marad ki, hanem azért mert művelőinek (többek között Krugman-Obstfeld (1991)) véleménye alapján nincs értelme az alkalmazásának. Indokként azt hozzák fel, hogy a nemzetközi kereskedelem nem zérusösszegű, hanem pozitív összegű játék, ahol a felek együttműködése mindkét fél pozícióját javítja. A közgazdaságtudomány tartózkodása a versenyképesség fogalmától általános, miután egyik alapvető paradigmájából sem vezethető le és így közgazdaságtudományi elméletileg nem lehet a fogalmat definiálni.

A menedzsment tudományok másként viszonyulnak a kérdéshez és egy sor szakértőjük foglalkozik, mind a definiálás, mind a versenyképességből fakadó előnyök megfogalmazásával. Legismertebb képviselőjük Moore (2001) Hasonlóan komolyan veszik a versenyképesség jelenségét a regionális tudományok is.

A versenyképesség beillesztését a közgazdasági elméletbe Török (1989) kísérelte meg a nemzetközi munkamegosztás és a komparatív előnyök elvére építve. A komparatív előny fogalmának klasszikus és neoklasszikus megközelítése (Smith, Ricardo, Mill, Heckscher és Ohlin) a komparatív költségek elvére épül. Ebből fejlődtek ki a komparatív előnyök technológiai tényezőire alapuló külgazdasági elméletek (Linder, Vernon, Posner, Hirsch). Ezeket már exportszakosodási vagy specializációs elméleteknek nevezzük. Megmutatták, hogy a versenyképesség növelése érdekében a keresleti (piaci) tényezőhöz is alkalmazkodni kell a költségtényezők versenyképessége mellett. Túlléptek a neoklasszikus elmélet tökéletes piac feltételezésén, és helyet adtak a piacműködést korrigáló állami beavatkozásnak. Vizsgálták a nem tökéletes piaci működés típusait: a támadható piacot vagy a monopolista piacot és azt, hogy ezek a piaci viszonyok milyen mérési módszereket tesznek szükségessé. A tökéletlen verseny modelljeinek a nemzetközi kereskedelemre való alkalmazásából

következik, hogy nem elegendő a versenyképességet csak a kínálati vagy keresleti oldalról mérni, hanem a kettőt együtt kell figyelembe venni. A versenyképesség mérése tehát nem egyenlő a komparatív előnyök mérésével, mert az csak a versenyképesség kínálati oldalára vonatkozik, és nem fedi le a kereslet, a piacműködés számos tényezőjét.



A kérdésre elméleti választ leginkább a **Michael Porter munkásságával** jelzett az ún. kompetitív előnyökre vonatkozó elemzések adják meg a nyolcvanas évek közepétől. Ezek a vizsgálatok nem a közgazdaságtan elméleti rendszerét, fogalmi eszköztárát használják, hanem a vezetéstudományét és a marketingelméletét.

Az ún. Porter-gyémánt a versenyképességi tényezők négy csoportját bemutató négyszögű ábra. Külön kezeli a kínálati (termelési) oldalt, amely a komparatív előnyökön alapul és a keresleti tényezők által meghatározott versenyképességi tényezőt. A harmadik tényezőcsoport a háttéripár, piacműködés és piacszerkezet a negyedik pedig az erre reagáló vállalati stratégia versenyképesség alakító hatása.

Porter ugyanakkor mindig hangsúlyozta, hogy a versenyben nem a nemzetgazdaságok, hanem a vállalatok állnak helyt. Ilyen értelemben a versenyképesség alapvetően vállalati kategória. A Porter-modell nem új versenyképesség elméletet jelent, hanem a versenyképességi folyamatok magyarázó tényezőit foglalja rendszerbe.

A vállalatok versenyelőnyeinek forrásaiban jelentős változások történtek az utóbbi évtizedekben. Ezek magyarázatára fejlesztette ki Porter a globális-lokális paradoxon elméletét. **Korábban fontos volt, hogy a vállalatok a termelési tényezőkhez és a piacokhoz közel telepedjenek le. Ma a szállítási költségek relatív csökkenése ennek a jelentőségét átértékelte.** A versenyelőnyök forrása ma nem az olcsó inputok, és a piacok elérhetősége, hanem a termelékenység, aminek alapja a tudás és az információ. Ez a paradoxon globális oldala. A multinacionális vállalatok ugyanakkor legtöbbször ragaszkodnak a hazai bázisukhoz, és ide telepítik kulcsrészlegeiket. Ezért az empirikus tények azt mutatják, hogy a globálisan versengő vállalatok hazai bázisa gyakran néhány régióra koncentrálódik. Ez a paradoxon lokális oldala.

Porter kezdetben (1990) a feltételi tényezőket úgy határozta meg mint: természeti erőforrások, infrastruktúra, pénzügyi források, humán erőforrások, tudásbázis. Később (Porter 1997) ezeket összevonja és két nagy csoportot képez belőlük az infrastrukturális elemeket (műszaki-, adminisztratív-, információtechnológiai-, tudomány és technológiai infrastruktúra) és a termelési tényezőket (természeti, humán, pénzügyi erőforrások). A porteri modellben az erőforrások által megteremtett termelési lehetőségek állnak a középpontban. A technológia fogalma is csak ezen keresztül jelenik meg. A nemzetközi versenyképesség egyetlen elfogadható definíciója Porter számára a termelékenység, amely szorosan kapcsolódik a technológiához. Ugyanakkor a termelési tényezők megléte önmagában nem bír jelentőséggel, ugyanis a szállítási költségek csökkenésével ezek bárholnan beszerezhetők. A versenyképesség szempontjából csak azokat kell figyelembe venni, amelyeket az adott iparág felhasznál. A termelési tényezők lehetnek örököltek, amelyek az országok többségében rendelkezésre állnak (éghajlat, képzetlen munkaerő stb.) és fejlett tényezők, amelyek nem mobilak és nehéz beszerezni őket a világpiacon (magasan képzett munkaerő, kutatási bázisok, stb.). Csoportosíthatók úgy is a termelési tényezők, mint általános tényezők, amelyeket több iparág felhasznál és speciális tényezők, amelyek egy-egy iparághoz kapcsolódnak. Az iparágak magasrendű versenyelőnyéhez a fejlett és speciális tényezők szükségesek. Az általános tényezőkre épülő tevékenységek gyorsan el tudják hagyni a hazai bázist.

A keresleti feltételek közül a kereslet minőségi jellemzői (növekedési ütem, szerkezet, kifinomultság) fontosabbak a mennyiségi mutatóknál. A piac szerkezete elsősorban az ott működő vállalkozások mérete és a rivalizálás mértéke miatt fontos. Minél több szereplős az iparág, a vállalatok annál inkább ki vannak téve a belföldi versenynek, annál jobban rá vannak kényszerítve, hogy innovációk révén megpróbáljanak versenyelőnyre szert tenni. A verseny erősödését a szereplők nagy száma mellett segítheti még a hazai piac korai telítődése is. A piac növekedési üteme a vállalkozók profitvárakozásaira van hatással és a vállalkozók befektetési hajlandóságára. Az új belépők révén a verseny is fokozódik az iparágban. Porter bevezeti a kifinomult vásárló fogalmát, akik egyedi és magas minőségű termékek iránt támasztanak keresletet és befolyásolják a tömegízlést is. A vásárlói preferenciák, szokások multinacionális cégek által exportja (McDonald's) a cégek szempontjából méretgazdaságossági előnyöket hordoz.

A vállalatok működésük során számos vállalkozással kapcsolatban állnak: beszállítóikkal, az elosztási csatornáikkal és a vertikálisan hozzájuk kapcsolódó számos piaci szereplővel. Ezen munkamegosztás során az egyes vállalatok értékláncai egy értéklánc-rendszerré állnak össze. Miután a láncot alkotó vállalatok együtt érdekeltek a fogyasztó mind teljesebb kielégítésében a lánc versenyképességét kell vizsgálni. Egy nemzetközileg sikeres vállalat mögött versenyképes partnerek állnak. A támogató iparágak a láncban a vizsgált iparág előtt található (alapanyagot, alkatrészeket szállító vállalkozások). Nem versenytársai a támogatott iparágnak, rugalmas együttműködés alakulhat ki közöttük. A kapcsolódó iparágak az adott vállalattal közvetlen üzleti kapcsolatban nem lévő azon iparágak, amelyekkel a vállalatok képesek megosztani vagy koordinálni tevékenységeiket (pl. azonos technológiát alkalmazó vállalkozások, vagy kiegészítő termékeket gyártók).

A kiélezett helyi versenyben tesztelt cégek felkészültebbé válnak a külföldi helytállásra (Porter 1998/c). Ez készíteti a vállalatokat innovációra versenyelőnyeik kialakítása és folyamatos fenntartása végett. A hazai verseny jellegét két tényező határozza meg a már az iparágban működő vállalatok viselkedése, valamint az új belépők jelentette kihívás. Porter úgy találta, hogy az ún. **nemzeti bajnokok**, amelyek kormányzati támogatás révén kerültek monopolhelyzetbe a hazai piacon, a nemzetközi szinten **kevésbé képesek helyt állni**. A hazai cégek nemzetközi piacon elért sikerei új belépőket vonzanak az ágazatba vagy kívülről, vagy az iparágból.

Kormányzaton mindazon szervek összességét érti Porter, amelyek a vállalatok működésének jogi környezetét alakítják. A kormányzat

döntéseivel mind pozitívan, mind negatívan tud hatni az egyes determinánsokra. **Öt kormányzati feladatot** különböztet meg: gazdasági és politikai stabilitás biztosítását, a tényezőellátottság javítását, a termelékenység növelését elősegítő mikroökonómiai környezet kialakítását, a klaszterek fejlesztésének elősegítését, és a gazdaságfejlesztési program kidolgozását és végrehajtását. Ezekből kiemelendő a tényezőellátottság befolyásolása, amit elsősorban az erőforrásokon és az infrastruktúrán keresztül tud befolyásolni a kormányzat. Az első alapvetően magánjavakban testesül meg, de a kormányzat a jogi környezet kialakításával, allokációs és újraelosztási tevékenységével hatást gyakorol az erőforrások keresletére és kínálatára. Az erőforrások közül a humán erőforrás előállítására az oktatási rendszeren keresztül közvetlen befolyást gyakorol a kormányzat. Miután a multinacionális vállalatok elterjedésével kialakulóban van a szakemberek világpiaca is, megkezdődik az **oktatási rendszerek versenye** is.

A versenyképesség különböző elemei nem függetlenek egymástól, hanem egymással kölcsönhatásban képesek a versenyelőnyöket kialakítani. Ezt a rendszerként való működést elősegíti a hazai cégek rivalizálása és a földrajzi koncentráció. A tényezőellátottság megfelelő szintje segíti az együttműködő vállalatok versenyképességét, de új belépőket is vonz a területre, ha ennek megvannak a piaci feltételei és erősíti a versenyt. A kereslet mennyisége és jellege az egész értékláncot befolyásolja.

A földrajzilag koncentrált kapcsolódó és támogató iparágak, un. **klasztert** alkotnak. A klaszter Porter megfogalmazásában „versenyző és kooperáló vállalatok földrajzi koncentrációja”, a négy versenyképességi determináns eredménye. A klaszter versenyképessége annyiban több a vállalaténál, hogy a földrajzi koncentráció és a köztük lévő együttműködés által is befolyásolt. A földrajzi koncentráció pozitív externális hatásokat eredményez: olyan közjavak előállítását, amelyeket egy-egy önálló cég nem képes egyedül finanszírozni. Az alacsonyabb tranzakciós költségek, bizonyos tevékenységek outsourcingja, lehetővé teszi a vállalatok jó munka tapasztalatainak átadását és kikényszeríti a folyamatos innovációt. Porter szerint a klaszter fogalma sokkal jobban megragadja a verseny lényegét, mint az iparág ezért **a gazdaságfejlesztést klaszter alapúra** lesz célszerű helyezni.

A **versenyképesség** többé-kevésbé elfogadott, magyar szerzőktől származó definíciója a következő (Chikán 2005 és Chikán-Czakó-Lesi 2006): A nemzetgazdasági versenyképesség a gazdaság azon képességét jelenti, hogy a nemzetközi kereskedelem támasztotta követelményeknek

megfelelően úgy képes létrehozni, termelni, elosztani és /vagy szolgáltatni termékeket, hogy közben saját termelési tényezőinek hozadéka növekszik.

„Vállalati versenyképesség a vállalatnak azon képessége, hogy a társadalmi felelősség normáinak betartása mellett tartósan tud olyan termékeket és szolgáltatásokat kínálni a fogyasztóknak, amelyeket azok a versenytársak termékeinél (szolgáltatásainál) inkább hajlandók a vállalat számára nyereséget biztosító feltételek mellett megfizetni. Ezen versenyképesség feltétele, hogy a vállalat legyen képes a környezeti és a vállalaton belüli változások érzékelésére és az ezekhez való alkalmazkodásra, a versenytársakénál tartósan kedvezőbb piaci versenykritériumok teljesítésével.”

Előremutató ebben a versenyképességi fogalomban, hogy különbséget tesz a makro, és mikroszintű versenyképesség között, és mindkettőt meghatározza és mint ilyen alkalmas arra, hogy kutatásunkban megfelelő kiindulópontot jelentsen.

1.3. A verseny és a versenyképesség mérésének leggyakoribb mutatói

1.3.1. A verseny intenzitás mérésére leggyakrabban használt mutatók³

A koncentráció abszolút és relatív nagysága

Az **abszolút koncentráció** mérésére használhatjuk a koncentráció típusának (forgalom, piac, tőke, jövedelem rendelkezési hatalom) megfelelő naturális mutatókat pl. az egységek számát, vagy átlagos nagyságát a piaci koncentráció mérésekor. Különösen az első, az adott ágazatba tartozó vállalatok száma már önmagában is alkalmas arra, hogy némi információt adjon a versenyről, hiszen a monopol, illetve az oligopol piacok egyik alapvető jellemzője a piaci szereplők alacsony száma.

Természetesen a **relatív koncentrációs mutatók** ennél jóval többet is elárulhatnak.

3 Ezeket a mutatókat most Hunyadi László – Vita László (2002) alapján vesszük sorra.

A Lorenz-görbe

A Lorenz-görbe olyan egységnyi oldalú négyzetben elhelyezett vonaldiagram, amelyen az adatokat rangsorba rendezve ábrázoljuk. A görbe annál nagyobb fokú koncentrációt jelent, minél jobban megközelíti a négyzet két oldalát. Az átlóhoz közelítő görbe a koncentráció hiányát mutatja. Minél távolabb esik a görbe az átlótól, annál nagyobb fokú a koncentráció, ezért az ábra alkalmas a koncentráció térbeli vagy időbeli összehasonlítására is.

A Lorenz-görbe és az átló által bezárt területet koncentrációs területnek nevezzük. Ha a koncentrációs területet a háromszög területéhez viszonyítjuk, akkor e hányados alapján következtetni tudunk a koncentráció fokára. A koncentrációs terület arányát a koncentrációs együtthatóval (jele: K) mérjük.

Számmal ugyanezt (a görbe és az átló közti eltérés nagyságát) fejezi ki az L mutató. Ennek képlete: $L = \text{átlagos abszolút eltérés} / 2 * \text{átlagérték}$. A mutató 0 és 1 közötti értéket vehet fel, 0 a koncentráció hiányát, 1 a teljes koncentrációt jelenti.

A koncentrációs arányszám (CR)

Százalékban azt fejezi ki, hogy a sokaság néhány legnagyobb egysége hogyan részesedik a sokaság összértékéből. Pl. ha egy ország gépkocsigyártásának 70%-át a négy legnagyobb egység adja, az nagyfokú piaci koncentrációra utal.

ABC elemzés

A piaci szerkezet belső eloszlására lehet következtetni az ún. ABC elemzés, vagy Pareto diagramm alapján, amely a döntéshozatalban meghonosodott eljárás és homogén halmazok elemzésére szolgál. Ez tulajdonképpen a CR mutató továbbgondolása. Az ABC analízis azt mutatja meg, melyek azok a halmaz elemek (termékek, partnerek), amelyekre egy meghatározott szempont szerint figyelni kell. A módszer egy diagram megszerkesztésére irányul, ez az ún. Pareto-diagram, amelyből következtetéseket lehet levonni a halmaz elemeinek fontossági eloszlásából. Az ABC elemzés onnan kapta a nevét, hogy a grafikon alatti területet 3 részre kell osztani. A szakirodalomban tapasztalati alapon az A terület a 5-15%-nál zárul, a B 20-30%-nál. Az előbb említett értékek rugalmasan kezelhetők az elemzés

során. Amennyiben a javasolt százalékokat használjuk, homogén termékskála esetén rendszerint a következő eredményekhez jutunk:

Terület	X tengely	Y tengely
A	5-15%	50-60%
B	20-30%	25-40%
C	55-75%	5-15%

Jóllehet az ABC elemzés elsősorban a termékelőállítás optimalizálására kifejlesztett módszer, jól alkalmazható a piaci részesedés vállalatok közötti eloszlásának vizsgálatára, ahol az X tengelyen a vállalatok számát, az Y tengelyen a piaci részesedésüket lehet ábrázolni. A piac annál versengőbb, minél egyenletesebb a piaci részesedés eloszlása.

Herfindahl-Hirschmann index

A piaci szerkezet, piaci koncentráció mértékére általánosan elfogadott módszer az összes szereplő piaci részarányát mérő **Herfindahl-Hirschmann index**, amely a százalékos piaci részarányok négyzetösszege. $HI = \sum Z^2$ (piaci részesedések). A mutató minimális értéke egyenletesen eloszló piaci részesedés esetén $1/N$ (a résztvevők száma), maximuma pedig 1. Ez a mutató tehát erősen függ a vizsgálatba bevont szereplők számától, emiatt nagy előszeretettel alkalmazzák a piaci helyzet vizsgálatára. Az Egyesült Államok versenyszabályai szerint a bankpiacon például 1000 alatti Herfindahl-Hirschmann index esetén a piac nem koncentrált, 1000 és 1800 közötti értéknél mérsékelten koncentrált, 1800 felett erősen koncentrált. (Százalékokban számolva, a mutató lehetséges maximuma így $100^2 = 10000$.) (Várhegyi 2003).

A piacra belépők és kilépők arányának mutatója

A piaci belépések és kilépések számának alakulása nem csupán dinamikusan fejezi ki a résztvevők számának alakulását, de arra is utal, hogy mennyire merev belépési korlátok uralkodnak az adott részpiacon, illetve mennyire fenyegeti a résztvevőket a kihullás veszélye. Minél nagyobb a résztvevők számához viszonyított fluktuáció, annál élesebb versenyt gyaníthatunk az adott piacon.

A piaci verseny mérésére felhasználhatók még a **keresleti (piaci) oldali versenyképesség-mérési módszerek** is, amelyeket a versenyképesség fogalom és mérési módszerek ismertetésénél fejtünk ki.

1.3.2. A versenyképesség mérésére leggyakrabban használt mutatók

A keresleti és kínálati oldali versenyképességének kezelése

A keresleti és kínálati oldali versenyképességet célszerű külön kezelni. Ennek az elméleti megfontolások mellett gyakorlati okai is vannak. A két oldalon a versenyképességet más és más gazdaságpolitikák befolyásolhatják. A kínálati oldalon a befolyás eszközei az iparpolitikák, a keresleti oldali hatásokat pedig, a piacműködést befolyásoló verseny- és kereskedelempolitika alakítja. További gyakorlati megfontolás a két oldal külön kezelésére, az hogy a keresleti és kínálati tényezők mérését más-más adatbázisokól lehet levezetni. A kínálati oldali mérések adatbázisa elsősorban az iparstatisztika, a keresleti oldalé pedig, a külkereskedelmi statisztika. További komoly probléma, hogy az iparági és termékcsoporthoz statisztikai bontás nem fedi egymást, és a két statisztikai rendszer tartalma sokszor csak korlátozottan hasonlítható össze.

A kínálati oldalon mért versenyképesség költségelőnyökben a keresleti oldalon mért versenyképesség a piaci teljesítményekben mutatkozik meg. Eddig egyik külkereskedelmi-, illetve stratégiai menedzsment- elméletnek sem sikerült egyértelmű összefüggést bizonyítani a költségelőnyök és az értékesítési siker között. A kínálati oldali vizsgálatok a versenyképesség lehetőségére utalnak a költségek szempontjából. A kedvező mutatók azt jelzik, hogy az exportőr viszonylag alacsony ár mellett is nyereséget érhet el. A keresleti oldali mutatók ezzel szemben nem lehetőségekről, hanem arról szólnak, hogy a piac ténylegesen elfogadta a terméket, arról viszont nem szólnak, hogy ennek mekkorák a költségei.

A kínálati és keresleti oldali versenyképesség tehát nem kapcsolható össze megnyugtatóan egymással.

Új megoldásként jelentkezik a **versenyképesség átfogó megközelítésének** lehetősége, amely megkerüli a két oldal összevezetésének dilemmáját. Felfogása alapján az a gazdaság versenyképes, amelynek általános fejlettség- és állapotjelzői jók, a gazdaság szereplői ennek tudatában vannak, és a gazdaság elég nyitott ahhoz, hogy a versenyképesség a külgazdasági kapcsolatokban is érvényre jusson. Itt a kínálati oldali versenyképesség mérésnek nincs jelentősége. A luxus termékek versenyképességében, pl. éppen a magas árak az egyik fontos tényező. Az általános állapotuk alapján versenyképesnek minősített gazdaságok esetében a versenyképesség nem mindig mérhető a külkereskedelem mutatóival. Azokban a magasan fejlett

gazdaságokban, ahol a GDP több mint hatvan százalékát a szolgáltató szektor adja, a gazdasági teljesítmény egyre kisebb mértékben jelenik meg a külkereskedelemben.

A versenyképesség korszerű elmélete kifejezetten hangsúlyozza, hogy a fogalom időben és térben változik. M. Porter (1990) szerint egy ország versenyképességi potenciálja négy fázison át fejlődik, és ezeket a fázisokat a versenyképesség-növelés hajtóerői különböztetik meg egymástól: 1. a termelési tényezők, 2. a beruházások, 3. az innováció, 4. a gazdagság.

Az UNCTAD 2002-es nemzetközi beruházási jelentése már állást foglal a versenyképesség mérésének célszerű módszerével kapcsolatban. Ennek értelmében a kereskedelmi versenyképességet hagyományosan a világexporton belüli részaránnyal mérik. Hozzáteszik azonban, hogy a fejlődő országok pozíciójáról sokkal többet mond a világexporton belül, hosszabb idő alatt (pl. 1985 és 2000 között) elért részarány-növekedés.

A **kínálati oldali versenyképesség** módszertanilag olyan országok esetében tűnik kevésbé aggályosnak, ahol a kivitelben a munkaintenzív termékek szerepe a meghatározó, vagy olyanokban, ahol a telephelyek megválasztásában a munkaerő-költség számít a fő ütőkártyának.

Az egységnyi munkaerő költség, UCL

A versenyképesség mérésének a kínálati oldalon a fő mutatója: az egységnyi munkaerő költség: ULC (Unit Labor Cost). A mutatót csak feldolgozó ipari termékekre alkalmazzák, ahol a tőke és munkaerő-állomány kihasználása nem függ a természeti erőforrásokkal való ellátottságtól. A mutató alap gondolata az, hogy két egyébként minden tekintetben megegyező áru közül az a versenyképesebb, amelyik alacsonyabb egységnyi munkaerő-költséggel készül. Ez az elméletben logikailag helytálló tétel a gyakorlatban ott problémás, hogy nagyon kevés az olyan áru, ahol csupán a bérköltségek különböznek.

A mutatót egyébként nemzetközi összehasonlításban használják a versenyképesség mérésére azonos ágazatok, iparágak vagy egyéb statisztikai egységek között. Dinamikus elemzésre is alkalmazható, adott egységek pl. iparágak fejlődésének kimutatására. Egy országon belül nincs értelme a mutatóval iparágak hatékonyságának összehasonlítására, mert a különböző iparágak között eltérőek a tőke- és munkaerő-intenzitási arányok.

Kiszámítása:

$$ULC = (W+C) / VA$$

W = Bérkötség az adott szektorban

C = Közterhek az adott szektorban

VA = adott szektorban képződő hozzáadott érték

Egységnyi munkaerő költség = adott szektor bér és közterhei/ adott szektorban képződő hozzáadott érték

A termelési tényező intenzitás összevont mutatója (Lary-mutató)

Tartalmában közel áll az egységnyi munkaerőköltség mutatójához. Ez a mutató tulajdonképpen az egy főre jutó hozzáadott érték iparágankénti szinteken történő kiszámítása. A feldolgozó ipari átlag feletti Lary-mutatók tőkeigényes, az átlag alattiak pedig munkaerő-igényes iparágakat jellemeznek. Az egységnyi munkaerőköltség mutatójának és a Lary féle mutatónak a kapcsolata akkor támasztható alá, ha azzal a feltételezéssel élünk, hogy a munkaerő és tőkeköltségek egymás komplementerei. Ekkor viszont az is belátható, hogy az egységnyi munkaerőköltség mutatója közvetve és fordított irányban a relatív tőkeigényesség mértékét is mutatja.

Kiszámítása:

$$L = VA / E$$

VA = adott szektorban képződő hozzáadott érték

E = adott szektorban foglalkoztatott létszám

Lary mutató = Adott szektorban képződő hozzáadott érték / adott szektorban dolgozó létszám

Export-részarány mutatók

Közkeletű kínálati mutató a csúcstechnológiai termékek részaránya az exportban. Ez a mutató csak erős fenntartásokkal tekinthető versenyképességi mutatónak, mert nem ad felvilágosítást a valódi versenyképességi tényezőkről.

A **keresleti oldali versenyképesség mérési** kérdéseinek vizsgálata akkor került előtérbe, amikor a világkereskedelem dinamikáját elsősorban a fejlett országok közötti kereskedelem és ezen belül az un. intraindusztriális

munkamegosztás határozta meg. Ebben a kereskedelemben a kínálat differenciálódott és alkalmazkodott a kereslethez és az árverseny háttérbe szorult. A termékek korlátozott helyettesítése áll fenn.

Az export relatív egységértékének indexe, az un. UVI (Unit Value Index)

A keresleti oldali versenyképesség egyik elfogadott mutatója az **export relatív egységértékének indexe** az un. UVI (Unit Value Index). A mutató azt mutatja, hogy az adott ország kivitelének egységnyi értékét jobban vagy kevésbé tudta-e növelni versenytársainál. Módszertani problémát okozhat az árfolyamváltozások hatása, és az hogy sohasem mutatható ki az állami támogatások szerepe. Ez utóbbi nem mindig probléma, hiszen ha a vállalatvezetői döntések orientálása a cél, akkor az állami támogatások a rendszer immanens tényezői és kiszűrésük nem is lehet indokolt.

Egyéb torzító tényezőt is tartalmaz a mutató. Értéke nem akkor kedvező, ha az exportár az alacsonyabb bérköltségek miatt alacsonyabb, s ezért a kivitel versenyképesebb lehet, tehát a kínálati oldalon előtérbe helyezett árversenyképesség ellenkezőjét fejezi ki.

Kiszámítása:

$$UVI_a = D(X_a/Q_a) / SD(X_i/Q_i) * S_{iw}$$

X_i = i ország exportjának értéke,

Q_i = i ország exportjának volumene

S_{iw} = i ország világimporton belüli részaránya

Export relatív egységérték indexe = adott ország feldolgozóipari exportjának egységérték változása / fontosabb kereskedelmi konkurensek világimporton belüli részarányával súlyozott iparcikk-exportbeli egységérték változásainak összevont mutatója

Van a mutatónak egy kiterjesztett változata is: a **relatív egységérték-index**, amelyben a vizsgált országoknál az export és az import relatív egységértékét hasonlítják össze ugyanazokra az árucsoportokra. Ez gyakorlati szempontból jó megoldásnak látszik. Gond akkor van, ha a re-exportra kerülő termékek aránya az exportban és az importban magas, illetve a transzferárak befolyásolhatják a mérés biztonságát, valamint az import és az export mikro-szerkezete jelentősen eltér egymástól.

A **külkereskedelmi áruszerkezeti mutatók** lényege az, hogy az exporttöbblet komparatív előnyre, az importtöbblet komparatív hátrányra utal és pozitívan, illetve negatívan befolyásolja a versenyképességet. A mutatók csak bruttó alapon számíthatók. A nettó alapon (export-import) számított mutató ugyanis eltérő áruszerkezeti tartalmú, illetve eltérő paritáson számított adatokat von össze. A mutatók előnye egyszerűségük, hátrányuk elméleti-módszertani igénytelenségük. Elméleti háttérük, a korlátozásmentes verseny feltételezése és a termelési tényező áramlás kizárása az országok között, ma már meghaladott.

Import export-fedezettségi mutatója

Ez a leggyakrabban használt specializációs mutató

Kiszámítása:

$$C = X_i / M_i$$

X_i = i termék exportja

M_i = i termék importja

Import exportfedezettségi index = valamely termék exportja / valamely termék importja

Ha a mutató értéke nagyobb 1-nél export többlet van, vagyis az illető ország nettó exportőr az adott termékből.

A megnyilvánuló komparatív előnyök mutatója RCA

Balassa Béla alkalmazta először a megnyilvánuló komparatív előnyök mutatóját az ún. RCA (Revealed Comparative Advantage) mutatót. Alapgondolata az, hogy a látszólagos komparatív előny és hátrány adott termékcsoporthoz nemzetközi kereskedelmében kiegyenlítődik az országok között. Könnyen alkalmazható és szemléletesen ábrázolja a szakosodási struktúrákat. A magyar versenyképesség mérési gyakorlatban is többször alkalmazták, többek között Fertő-Hubbard (2002).

Két fenntartást fogalmaznak meg vele szemben: nem áll mögötte mélyebb elméleti háttér és, hogy az export és nem a termelés komparatív előnyeit méri, valamint azt, hogy csak forgalmi adatokat tartalmaz.

Kiszámítása:

$$RCA_{aj} = (X_{aj} / X_a) / (X_{wj} / X_w)$$

X_{aj} = adott termék exportja

X_a = adott ország teljes exportja

X_{wj} = adott termék világ exportja

X_w = teljes világ export

RCA = Adott termék részesedése az ország teljes exportjából / Adott termék részesedése a világ exportjából

Ha az RCA mutató nagyobb egynél komparatív előnyre, ha kisebb komparatív hátrányra utal.

A piaci részarányok mutatója

A nemzetközi versenyképességben sokszor alkalmazzák a piaci részarányok mutatóját az SSI mutatót.

Kiszámítása:

$$SSI = (X_{ain} / X_{ai}) X_{an} / X_a$$

X_{ain} = a ország exportja i termékből n piacra,

X_{ai} = a ország teljes exportja i termékből minden piacra,

X_{an} = a ország teljes exportja n piacra,

X_a = a ország összexportja

SSI = (az ország exportja i termékből n piacra / az ország teljes exportja i termékből minden piacra) / (az ország teljes (minden termékből) exportja n piacra / az ország összexportja)

A mutató változását két tényező hatása alakítja: a piaci részarány növekedés és a piaci teljesítmény ár és minőségi okokkal magyarázható javulása. Ez utóbbi már nem tartozik szorosan a versenyképességi tényezők közé. Az SSI mutatóval Török és Inotai végzett Magyarországon méréseket.

A versenyképességet, mint ahogy a fentiekből is kitűnik, makro és mikroszinten is mérik. A különböző szerzők vagy ezt, vagy azt az oldalát hangsúlyozzák. **A keresleti oldali versenyképesség mérés elsősorban a vállalatok versenyképességének mérésére, a kínálati oldali mérések a**

makroszintű (nemzetgazdasági és részpiaci) összehasonlításokra szolgálnak. A külkereskedelem áruszerkezeti mutatóit alkalmazzák leginkább a makroszintű összehasonlításokra. Itt az azonos árucsoportok és az azonos árucsoportok részpiacainak összehasonlítása megoldható. Keveset szól viszont a szakirodalom a különböző tőke-és munkaintenzitású ágazatok összehasonlításának módszertanáról. **Erre megoldást versenyképesség komplex rendszerként való porteri felfogása jelent.**

2. Ágazati versenyintenzitás és versenyképesség az elmúlt tíz évben

Csatlakozunk Porter előző fejezetben ismertetett véleményéhez: végső soron mindig a vállalatok versenyeznek. A következőkben ezért a GKI Gazdaságkutató Zrt. elmúlt tíz évi vállalati felméréseit tekintjük át abból a szempontból, hogyan látták a válaszadó cégek a piacaikon folyó versenyt és a saját lehetőségeiket a helytállásra, vagyis a saját versenyképességüket. Itt emlékeztetünk a kutatás kiinduló hipotézisére:

A GKI Zrt. eddigi tapasztalatai alapján úgy véljük, hogy az ágazatok számára nyújtott állami védőernyő nem járul hozzá az ide tartozó vállalatok általános megerősödéséhez, nem készíti fel őket a verseny piacra való sikeres kilépésre. Ezzel szemben azoknak az ágazatoknak a cégei, amelyek nem kaptak importvédelmet, nem szerepeltek ágazatfejlesztési politikákban, a piacgazdaságra való áttéréssel kialakították a sikeres versenystratégiákat, vagy eltűntek.

A vizsgálat célja az, hogy a meglevő empirikus információkon ellenőrizzük a hipotézisünket, találunk-e kapcsolatot a vállalatok által érzékelt versenyhelyzet és a saját versenyképességükről alkotott képük között. Piacként **az ágazati részpiacokat** vizsgáljuk, így a felmérési eredményeket is elsődlegesen ágazatonként csoportosítottuk.

2.1. A GKI Zrt. vállalati, vállalkozói felmérései során vizsgált minták statisztikai tulajdonságai

A gazdálkodók helyzetértékeléséről, kilátásairól, illetve szándékairól a GKI Gazdaságkutató Zrt. postai, önkitöltős kérdőíveivel az 1997 és 2006 közötti időszakban rendszeresen (azaz legalább évente egyszer) megkereste a Magyarországon működő vállalkozásokat, érdeklődve a gazdálkodási folyamatokra vonatkozó helyzetértékeléseikről, kilátásaikról és szándékaikról. A jelen pontban e kutatás-sorozat módszertani háttérét s a vizsgálatok során elemzett válasz-minták tulajdonságait mutatjuk be.

Minden empirikus vizsgálat a **mintavételi** keret meghatározásával kezdődik. Esetünkben kiindulópontként a Központi Statisztikai Hivatal által összeállított, a jogi személyiségű vállalkozásokat tartalmazó listája szolgált. A nem jogi személyiségű vállalkozásokat azért nem vontuk a vizsgálati körbe, mert egyrészt ezek körében feltűnően magas a halálozási, eltűnési

rata, másrészt mert jellemzően lokális piacokon megjelenő mikro vállalkozásokról van szó. A mintavételi keretből töröltük a 20 fő alatt foglalkoztató cégeket, így jutottunk a 20 fő felett foglalkoztató, működő (azaz az adóhatósággal rendszeres kapcsolatot tartó), jogi személyiségű vállalkozások csoportjához. Azért esett választásunk erre a körre, mert egyrészt ezáltal csökkenteni lehetett a kézbesítetlenül visszaérkező levelek számát, másrészt a magyar nemzetgazdaságban zajló folyamatokat leginkább éppen ez a kör alakítja. **Nem szerepeltek a vizsgált szektorok között** a pénzügyi szolgáltatások, a közigazgatás, a kötelező társadalombiztosítás, az egészségügy és szociális ellátás. A pénzügyi szolgáltatás kizárását az indokolja, hogy az ide tartozó vállalkozások működése lényegesen eltér a gazdaság többi szegmensében tevékenykedőkéitől, s a kérdőíveken feltett kérdések jó része nem is lett volna értelmezhető ebben a szektorban. A közszolgáltató ágazatok (kivéve a felnőttképzést és a kommunális szolgáltatást) azért nem kerültek a vizsgálatba, mert az ezekben a szektorokba sorolható tevékenységek döntő részét nem vállalati formában működő szervezetek realizálják.

A mintavételi technika kiválasztása szintén fontos kérdés, hiszen kutatási eredményeinket szeretnénk általánosítani, azaz belőlük a teljes alapsokaságra (azaz a magyar gazdaságban működő cégek viselkedésére) vonatkozó következtetéseket levonni. Emiatt **véletlen mintavétel** alkalmazása mellett döntöttünk. A mintavételi keret elemeiből – a nemzetgazdasági ágak és a foglalkoztatott létszám alapján képzett csoportok szerinti – arányos rétegzés mellett – választottuk ki a véletlen mintákat.⁴ E kutatás-sorozat lényegében – statisztikai műszóval – longitudinális kohorsz-vizsgálatnak tekinthető. A longitudinális vizsgálat azt jelenti, hogy hosszabb időszakon keresztül folynak a megfigyelések. A kohorszvizsgálat pedig arra utal, hogy mindig speciális – fentebb részletezett összetételű – alpopulációt figyeltünk meg.

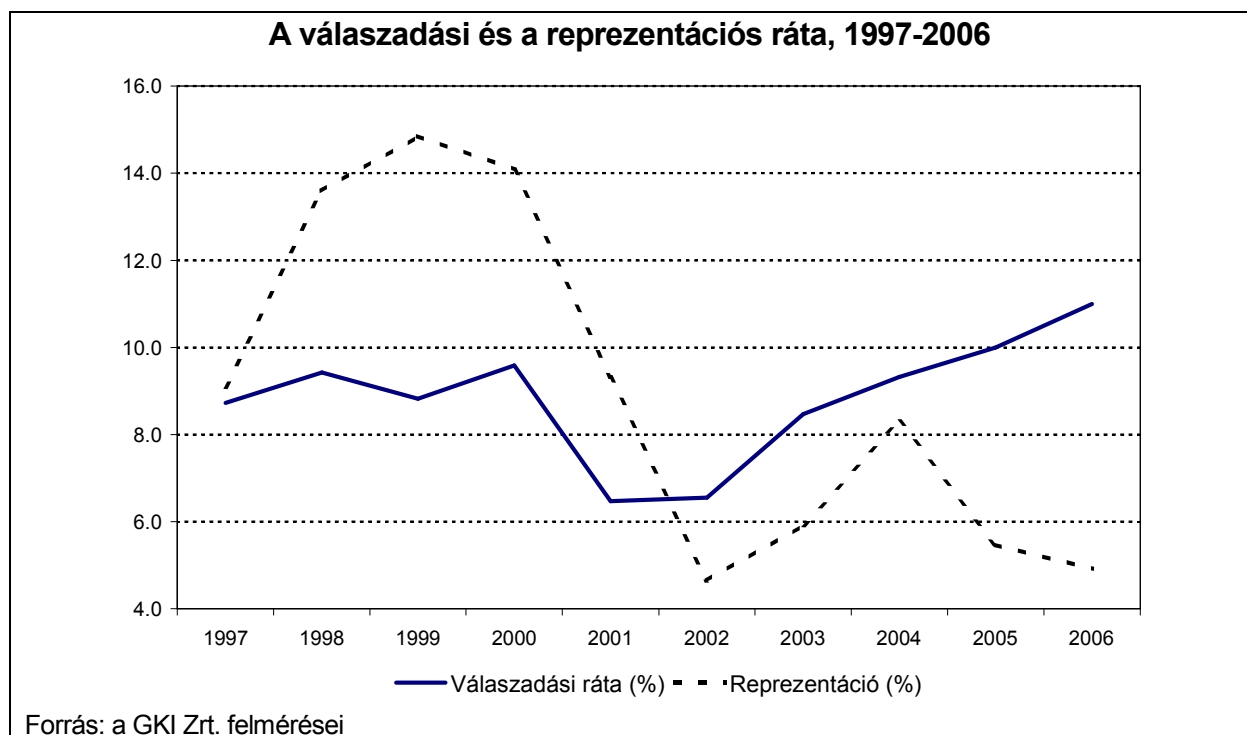
A mintát mindegyik felmérés során 8000 vállalkozás alkotta. Ennyi cégnek küldtünk ki postai úton, önkitöltős kérdőívet. Válaszolni levélben, faxon illetve 2003-tól kezdve e-mailben is lehetett. Azért választottuk az önkitöltős technikát, mert a kérdőív általában meglehetősen hosszú volt, legalább 20-25 kérdést tartalmazott, s ezt a mennyiséget telefonon lekérdezni szinte lehetetlen lett volna. S miért éppen ekkora lett a minták nagysága? Előzetesen 8-10% közötti válaszadási hajlandósággal kalkuláltunk, részben

4 A konkrét kiválasztási technika a cégek székhelyének címében szereplő irányítószámok és véletlenszám-generátorral meghatározott számok osztásából képződő maradékok felhasználásával történt.

a GKI Zrt. saját, részben a hazánkban zajló egyéb, hasonló jellegű kutatások során szerzett tapasztalatok alapján.⁵

E téren nem is tévedtünk nagyot. Habár az 1997 és 2006 között szervezett megkérdezések folyamán a **válaszadási arány** erősen hullámzott, minden alkalommal 7 és 11% között alakult. A tízéves átlag 8,8%, a válaszadási arányok szórása 1,3, a relatív szórás 0,15.

A válaszadási hajlandóság a kilencvenes években elég stabilan alakult. 2001-ben és 2002-ben következett be ebben a tekintetben a mélypont, azóta egyenletesen emelkedett a válaszadók aktivitása.



A felmérésben résztvevő cégek – a foglalkoztatott létszám alapján – a gazdálkodói szféra mintegy 5-15%-át fedték le – ez a reprezentációs ráta. A tízéves átlag 9%, ennek szórása 3,7, relatív szórása 0,41, ami jóval nagyobb, mint a válaszadási rátáé. S az ábrára nézve is úgy tűnik, hogy nagyon szélsőségesen alakult ez a mutató. A nyugalom fenntartása érdekében elmondjuk, hogy ebben a nagy ingadozásban leginkább annak volt szerepe, hogy a MÁV Zrt. illetve a Magyar Posta Zrt. (azaz a két legnagyobb magyar foglalkoztató) éppen válaszolt-e vagy sem. Ha ezeket a cégeket kivennénk a válasz-mintából, akkor az így kapott korrigált

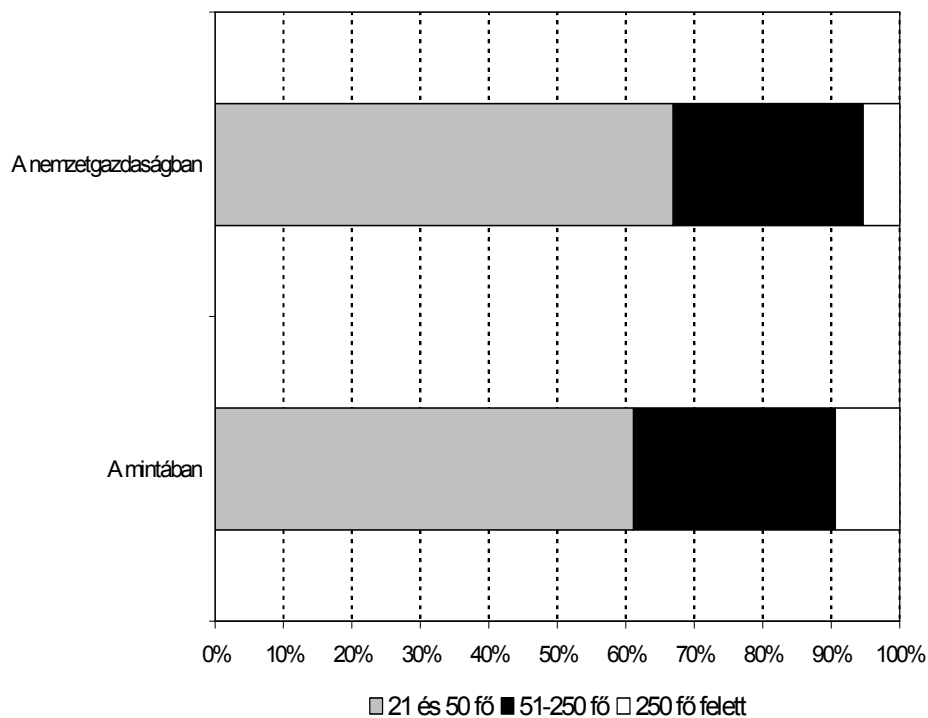
⁵ Sajtos László és Mitev Ariel arról számol be könyvében, hogy egy 2000-ben cégek körében szervezett megkérdezés során 8,7%-os válaszadási hajlandóságot regisztráltak, „amely elfogadható szintű és nagyjából megegyezik sok hasonló vizsgálatéval.” Sajtos László-Mitev Ariel: SPSS Kutatási és adatelemzési kézikönyv, Alinea Kiadó, Budapest, 2007, 39. oldal.

reprezentációs ráta 2001-től szinte konstans lenne. S miért csökkenő a reprezentáció tendenciája? Erre egy kicsit később válaszolunk majd.

Két szélsőséges helyzetű vállalatcsoport általában hiányzik a válaszadók közül: a nagyon nehéz (csőd, felszámolás, illetve hasonló) helyzetben levő cégek nemigen szakítanak időt a GKI kérdőíveinek kitöltésére. A nagy multinacionális vállalatok pedig gyakran sokszor titkolózók és nem vesznek részt önkéntes felmérésekben. A kapott válaszok eszerint éppen a magyar gazdaság vállalatainak derékhadát jellemzik.

Az 50 fő alatti kisvállalkozások a tapasztalatok szerint jóval kevésbé hajlamosak a válaszadásra, mint a közepes méretű (azaz az 51 és 250 fő között foglalkoztató) és a nagyvállalatok. Emiatt az utolsó (lásd a következő ábrát), de az összes többi felmérés során is nyilvánvalóan a kisvállalkozói kör alul-, a másik két cégcsoport pedig felülreprezentált a mintákban.

A válaszadók megoszlása a mintában és a nemzetgazdaságban 2006-ban a foglalkoztatott létszám szerint (százalék)



Forrás: KSH, GKI Zrt. felmérései

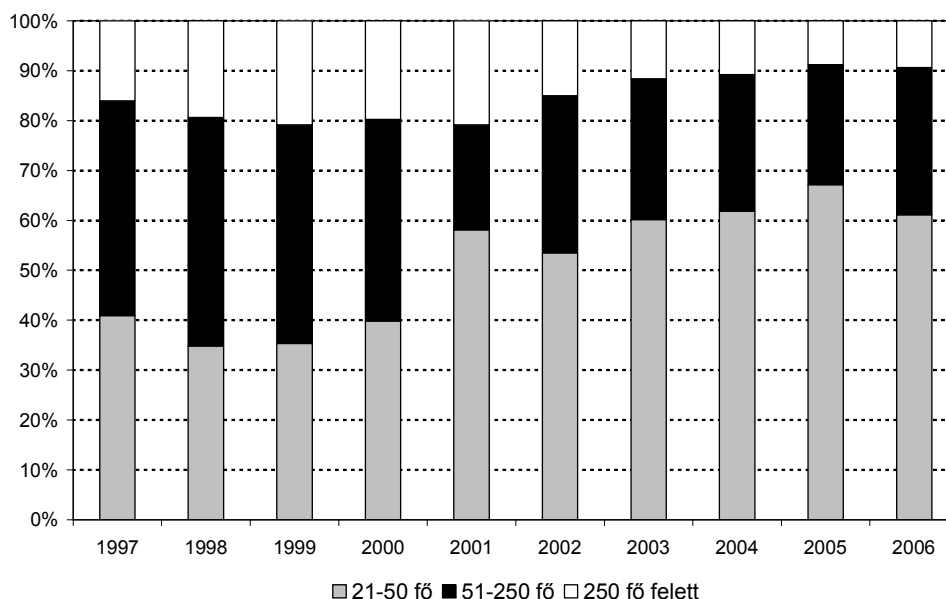
Ez a hatás az idő előrehaladásával párhuzamosan csökkent – ezt plasztikusan mutatja be a következő ábra. A kilencvenes években a kisvállalkozások aránya a mintákban 40%-ot vagy még ennél is kevesebbet tett ki, 2003-tól azonban már rendszeresen meghaladta a 60%-ot. Mindeközben a magyar gazdaságban nem változott lényegesen a méretszerkezet. A levonható következtetés tehát kézenfekvő: a

kisvállalkozások alulreprezentáltsága egyre csökkent, de még a vizsgált időszak végén is fennmaradt.

E kétségkívül markáns minta-szerkezeti probléma kezelése, azaz hatásának csökkentése érdekében **a feldolgozáskor nem alkalmaztunk súlyozást**. Ez azt jelenti, hogy egy-egy kérdésnél egy kisvállalat ugyanúgy egy „szavazatot” jelentett, mint egy nagy. Kivételek ez alól a kvantitatív kérdések, mert ezeknél súlyozatlan és a létszám szerint súlyozott átlagot is képeztünk.

Fentebb feltettünk egy kérdést: mi az ok a válasz-minta csökkenő reprezentációs rátájának? A magyarázat szintén a következő ábráról olvasható le. A válaszadók között 2001-től kezdődően egyre nőtt a kisebb vállalkozások aránya, ami csökkenést okozott a válasz-mintába került cégek által összesen foglalkoztatott létszámban, s ezen keresztül egyértelműen visszaesett ez a ráta.

A válaszadók megoszlása a mintában a foglalkoztatott létszám szerint, 1987-2006 (százalék)



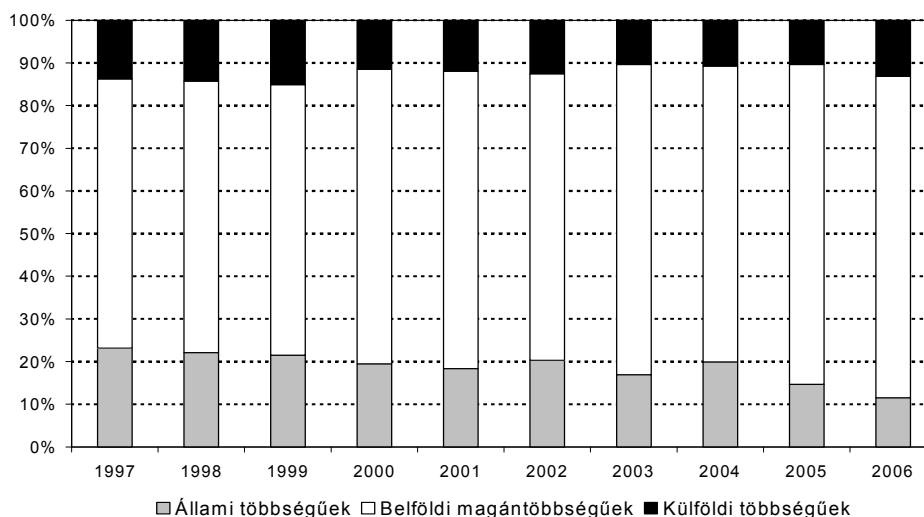
Forrás: KSH, GKI Zrt. felmérései

Mindazonáltal ez a fejlemény csak viszonylag kevésbé befolyásolta a minták stabilitását. Ennek tesztelésére a tíz minta létszám-csoportok szerinti megoszlását összepárosítottuk, s valamennyi ilyen párra elvégeztük – a két eloszlás egyezőségének vizsgálatára kifejlesztett próbát – a homogenitás-vizsgálatot. Mivel teljesülnek a nagymintákra vonatkozó feltételek, ezért az

alkalmazott próbafüggvény khi-négyzet eloszlású⁶. A két eloszlás különbözősége a próbafüggvény értékét nagyra teszi. A táblázatból – a megfelelő szabadságfok mellett – kiolvasható kritikus értéknél a minta párok 15%-nál kaptunk nagyobb értéket. Ez azt jelenti, hogy a szerkezeti eltolódás ellenére a minta párok 85%-ánál 1%-os szignifikancia szint mellett a két eloszlás egyezőségére vonatkozó nullhipotézis elfogadható. **A minták foglalkoztatott létszám szerinti szerkezete tehát nem mutat teljes stabilitást, de szélsőséges instabilitást sem.**

Kissé más a helyzet a válaszadó vállalatok **tulajdonosi háttér szerinti** megoszlása esetében. (Állami, belföldi magán illetve külföldi többségi tulajdonban lévőknek tekintettünk egy vállalatot rendre akkor, ha jegyzett tőkéjének több mint 50%-a volt állami vagy önkormányzati, belföldi magán- vagy szövetkezeti illetve külföldi tulajdonban.) Az e szerinti megoszlás alakulásában határozott tendencia a vizsgált időszakban nem volt megfigyelhető. Igazából ebben az esetben nincs is szükség az eloszlás egyezőségét tesztelő eljárások alkalmazására. A következő ábrára rátekintve nyilvánvalóvá válik a megállapítás: ebből a szempontból tehát a válasz-minták meglehetősen **nagy stabilitást** mutatnak.

A válaszadók megoszlása tulajdonosi szektorok szerint, 1997-2006 (százalék)



Forrás: GKI Zrt. felmérései

A válasz-minták ágazati szerkezet szerinti vizsgálatának bemutatása előtt emlékeztetünk, hogy a reprezentációs rátában milyen kilengéseket okozott az, hogy a két legnagyobb foglalkoztató magyar cég válaszolt-e vagy sem. Nos, ezek után nyilván nem hat meglepetésként a bejelentés, hogy – ha az

6 Bővebben lásd erről Hunyadi László-Mundruczó György- Vita László: Statisztika, Aula Kiadó, Budapest, 1997, 122. oldal.

ágazati megoszlást az adott szektorokban foglalkoztatott létszám alapján mérjük⁷ – **az ágazati szerkezetet** is jelentősen torzítja e cégek jelenléte.

Éppen ezért talán nem is annyira „sportszerűtlen”, ha az ágazati struktúra vizsgálatakor a továbbiakban e két nagy céget nem vesszük figyelembe, úgy teszünk tehát, mintha ezek nem is válaszoltak volna. E szerkezet vizsgálatához a válasz-minták és a nemzetgazdaság aktuális ágazati struktúráját évente vetettük össze. A teszt eszköze – hasonlóan a korábbiakhoz – a homogenitás-vizsgálat volt. Az egyes évekre elvégzett számítás alapján az alábbi táblázatban foglaltuk össze a próbafüggvények értékeit:

1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
9,4	5,8	9,3	3,9	10,7	8,6	14,6	14,9	14,4	7,5

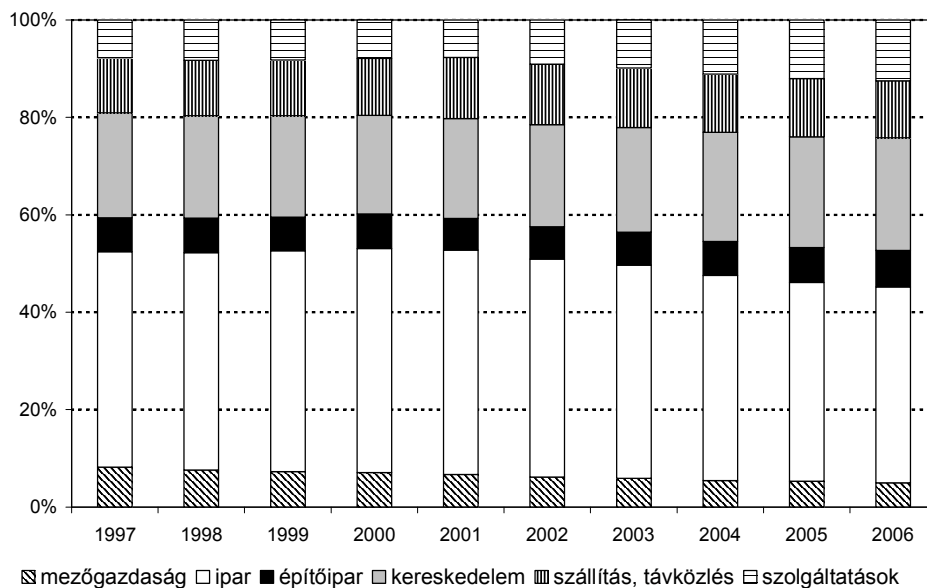
A megfelelő szabadságfokhoz (5) és 1%-os szignifikancia-szinthez tartozó kritikus érték 15,1. Megállapítható tehát, hogy az a nullhipotézis, miszerint **a korrigált minták és a nemzetgazdaság ágazati szerkezete azonos** 1%-os szignifikancia-szinten az összes vizsgált évre vonatkozóan elfogadható. A következő ábrák grafikusan is szemléltetik a válasz-minták és a nemzetgazdasági szektorális megoszlásait. Úgy gondoljuk, hogy e megjelenítés eredménye is megnyugtató.

Az empirikus társadalomtudományi vizsgálatokkal szemben támasztott módszertani követelmények egyik legfontosabbikja a megbízhatóság. Ez leegyszerűsítve azt jelenti, hogy ismételt lekérdezéseknél ugyanarról a jelenségről azonos vagy nagyon hasonló képet kapunk-e. Ennek igazi, valódi tesztelése természetesen csak úgy lehetséges, ha rövid időn belül ténylegesen is elvégzünk egy kontroll vizsgálatot. Erre ugyan nem volt mód, de mivel adatfelvételünk hosszú éveken keresztül zajlott, ezért megvizsgálhattuk, hogy az azonos módon feltett kérdésekre milyen válaszokat kaptunk. A meggondolások részletes bemutatása nélkül⁸ röviden elmondjuk, hogy több ilyen kérdés esetében (a termelést és a szolgáltatást korlátozó tényezők, tervezett beruházási akciók, stb.) az időben meglehetősen nagy stabilitást tapasztaltunk, az adható válaszok említési gyakoriságai nem „ugrálnak”, hanem a legtöbb tényező esetében eléggé stabilan alakulnak, s a változások pedig logikai, közgazdasági meggondolások útján magyarázhatók.

7 Márpedig a szervezetszám szerinti eloszlások vizsgálatának elég kevés lenne az értelme.

8 Már csak azért sem kerítünk e helyen sort erre, mert tanulmányunkban ezeket a jelenségeket jórészt bemutatjuk.

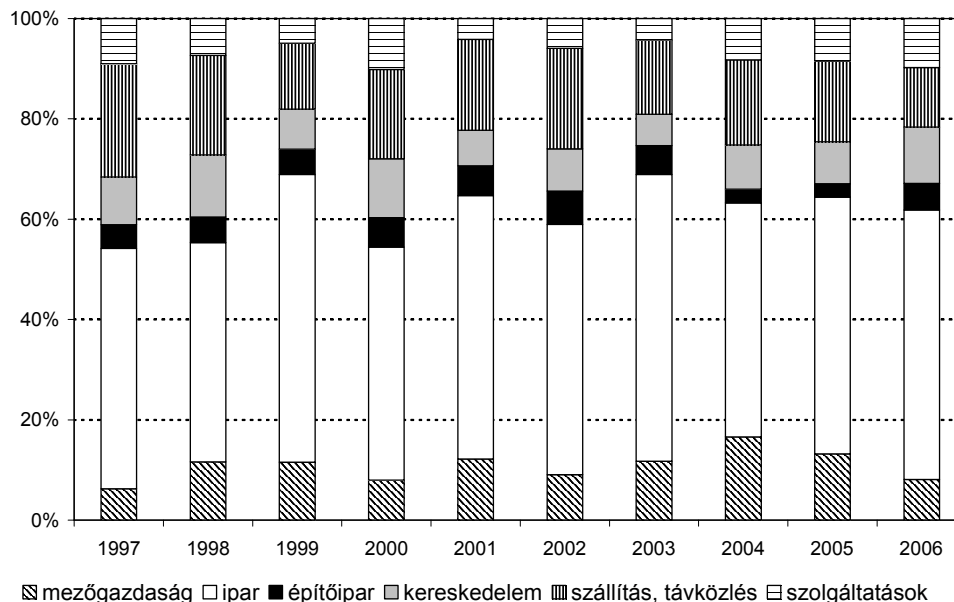
A vállalatok által foglalkoztatott létszám megoszlása a magyar nemzetgazdaságban ágazatonként*, 1997-2006 (százalék)



Forrás: KSH

*/ Az 5 fő felett foglalkoztató gazdálkodó szervezetek adatai alapján

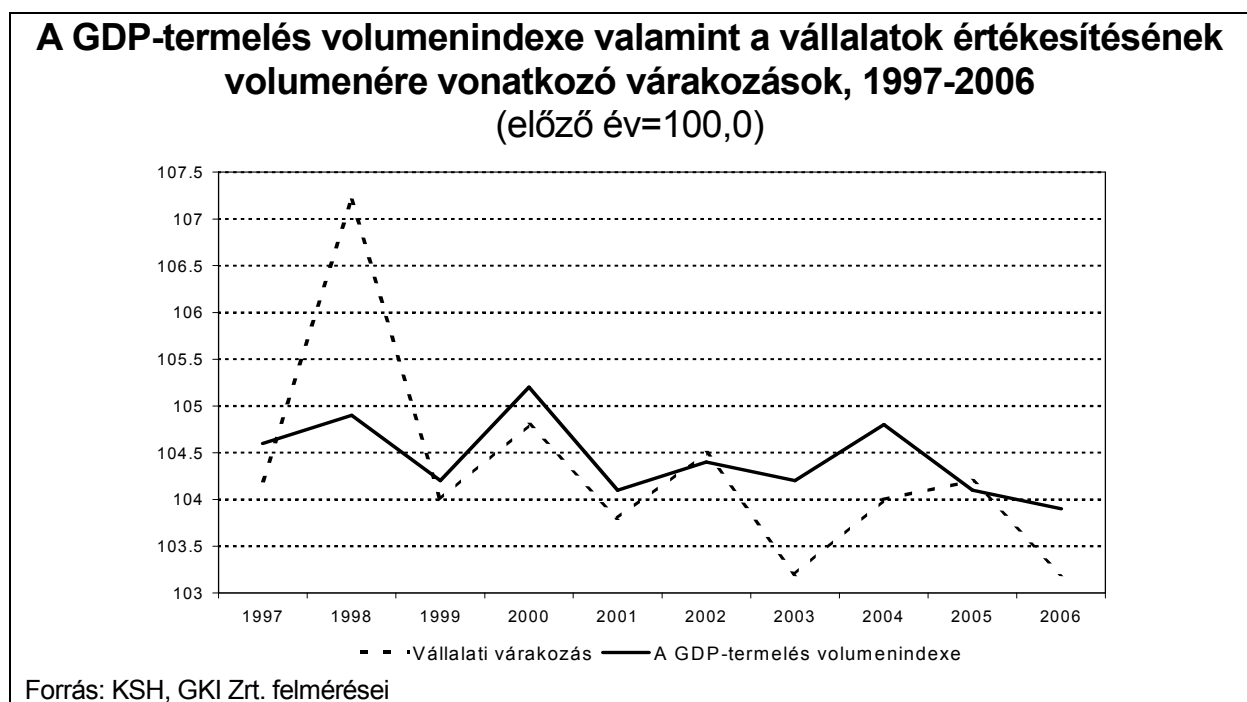
A válasz-mintákat alkotó vállalatok által foglalkoztatott létszám korrigált* megoszlása ágazatonként, 1997-2006 (százalék)



Forrás: a GKI Zrt. felmérései

*/E megoszlásból négy alkalommal kivettük a MÁV Zrt.-t, egyszer pedig a Magyar Posta Zrt.-t.

A tanulmányozott minták statisztikai tulajdonságait boncoló pontunk lezárásaként azt szeretnénk bemutatni, hogy **a felmérések során kapott válaszok nagyon is életszerűek**. A válaszadókat minden alkalommal megkértük, hogy számszerűleg mutassák be saját cégük értékesítési volumenének várható alakulását. A következő ábra az adott év szeptemberében kelt válaszok alapján készült összesítést és a magyar gazdaság GDP-termelésének volumenindexét prezentálja. Persze nyilvánvaló, hogy e két változó nem felel meg pontosan egymásnak. Azt azonban a grafikus megjelenítés elég jól jelzi, hogy a vállalati – egy év kivételével – mindig „eltalálták” a gazdasági növekedési ütemében bekövetkező változások irányát, s ennek mértékét is a legtöbb esetben nem „lőtték be” rosszul.



A bemutatott eredmények szerint tehát az elemzett válasz-minták többé-kevésbé jól reprezentálják a hazai gazdálkodói szférát. A minta belső szerkezetének a valóságtól való eltérései az alkalmazott elemzési technikákkal (a súlyozás mellőzésével, az elemzési egységekre vonatkozó adatok összehasonlításával) jórészt csökkenthetők illetve korrigálhatók.

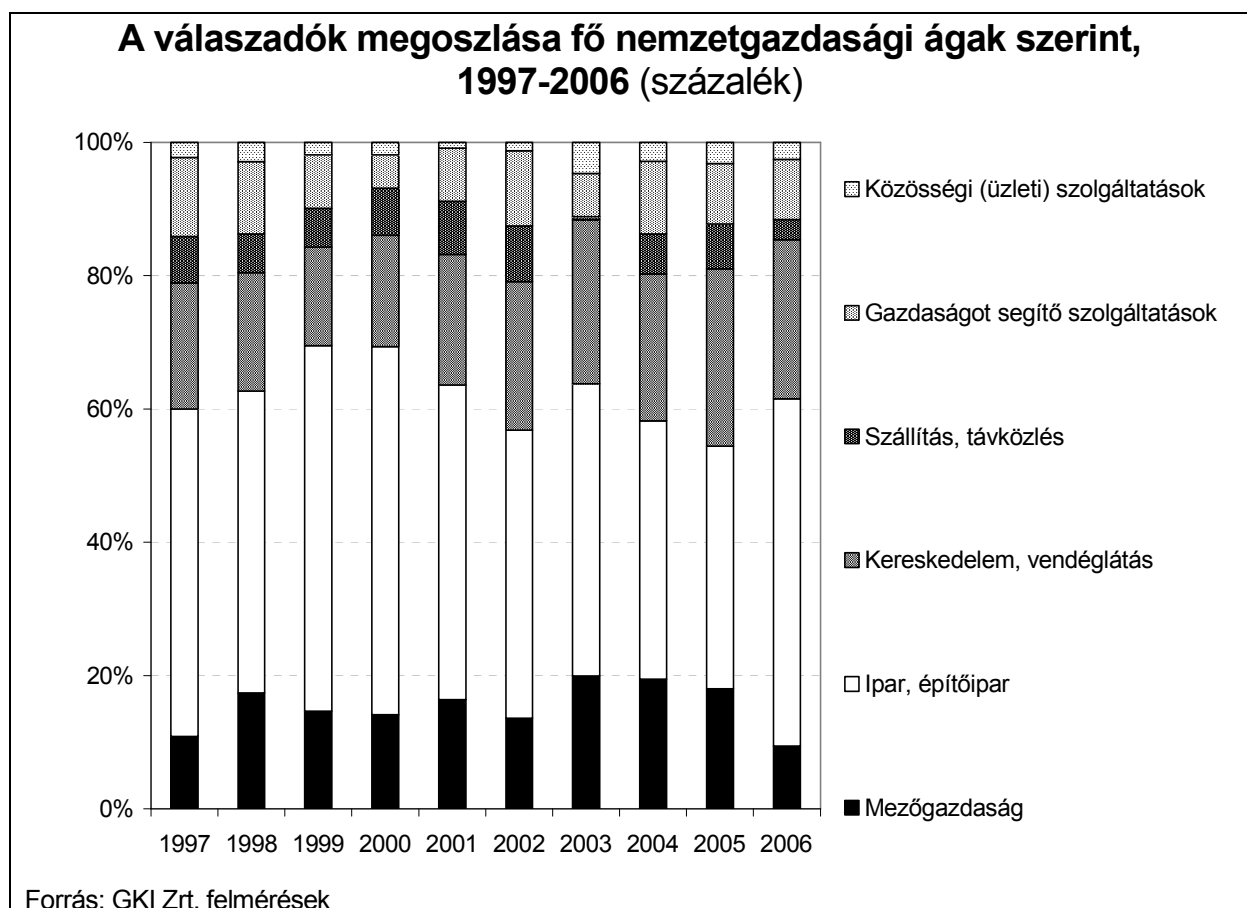
2.2. További információk a GKI Gazdaságkutató Zrt. vállalati felméréseiről

Ebben a fejezetben az 1997 és 2006 közötti őszi felmérések válaszait tekintjük át.

A részletes válaszadói adatok a 1. sz. függelékben találhatóak. A további mellékletekben a mostani elemzésben szereplő felmérési adatokat mutatjuk be ágazatonkénti bontásban, évenként. A szövegközi táblák, ábrák ezekből készült – az érthetőséget, áttekinthetőséget szolgáló – feldolgozások, összesítések.

A tíz év alatt a válaszadók száma 518 és 880 között változott. A nemzetgazdasági ágak közül az ipar, a kereskedelem és a gazdaságot segítő szolgáltatások képviselői szerepeltek a legnagyobb arányban. A magyar gazdaságban is ezekben az ágazatokban tevékenykedik – a darabszámot tekintve – a legtöbb vállalkozás.

Nem kaptunk értékelhető számú választ 1997-ben az erdőgazdaságból, 1999-ben a számítástechnikai szolgáltatásokból, 2001-ben a szálláshely, vendéglátás, a kutatás-fejlesztés és a kommunális szolgáltatás, 2002-ben az oktatás, 2003-ban a kutatás-fejlesztés és 2006-ban a távközlés ágazatból.



A felmérésekben feltett kérdések fajtái és az elemzésükre használt számítási módszerek az alábbiak szerint foglalhatók össze:

Fontossági kérdések. Ezeknél egy bőséges választéklistából kellett megadott számú tényezőt kiválasztani, mint a kérdés szempontjából leginkább jelentőséggel bíró szempontot. Egy válaszadónál az említési sorrendnek nem volt jelentősége. Az egyes tényezőkre adott válaszokat összegeztük, így megkaptuk, hogy melyiket milyen gyakran említették a válaszadók. Így kialakult egy rangsor, aminek élén a legtöbb válaszadó által megjelölt tényező állt. Szofisztikáltabb elemzésre ad lehetőséget, amikor azt tüntetjük fel, hogy az egyes tényezőket a válaszadók hány százaléka jelölte meg a vizsgált kérdés szempontjából fontosként. Ilyenkor az összesített szám meghaladja a száz százalékot, hiszen egy válaszadó több tényezőt is megjelölhetett. Adott tényezőre leadott szavazatok száma azt jelzi, hogy az szempont a válaszadók mekkora hányada számára volt fontos. Ilyen módon vizsgáltuk a versennyel kapcsolatos tényezők akadályozó szerepét a vállalat növekedésében.

Várt értékek. Ezek prognózis számok. Azt jelzik, hogy adott kérdésben milyen növekedést, arányt, stb. valószínűsítene a válaszadók a kérdezett időszakokra. Ezeket egyszerűen átlagoltuk, a súlyozás elhagyásával kompenzálva azt, hogy a kisméretű cégek nemzetgazdasági súlyuknál kisebb arányban képviseltetik magukat a válaszadók között. Így vizsgáltuk a vállalatok várakozásait az árbevétel, a beruházás és az export részarány következő évi alakulásáról.

Egyenlegek. Ezzel a módszerrel minőségről alkotott véleményeket tudunk számszerűsíteni. A kérdésre pozitív, negatív és semleges tartalmú válasz adható. Az egyenleget a pozitív és negatív válaszok arányának különbsége adja. -100 és 100 közötti értéket vehet fel, az előbbit akkor, ha minden válaszadó pesszimistán ítéli meg a kérdést, az utóbbit akkor, ha mindenki kedvező véleménnyel van róla. Ezzel a módszerrel vizsgáltuk a foglalkoztatási szándékokat.

Az egyes kérdések pontos megfogalmazását és a rájuk adott válaszokat évenkénti bontásban és ágazati összesítésben a 2.2. sz. mellékletben mutatjuk be. A következőkben először a relevánsnak talált kérdések szerint mutatjuk be a tömörített vizsgálati eredményeket, utána pedig ágazatonként adunk áttekintést.

2.3. Vállalati vélemények a versenyintenzitásról

A tíz felmérésben mindig lehetőségük volt a válaszadóknak megjelölni termelésük, szolgáltatásuk bővítése előtt álló akadályként **a kiélezett versenyt** és **a tisztességtelen versenyt**. Úgy gondoljuk, hogy ezek a

válaszok fejezik ki a legközvetlenebb módon, hogy a vállalatok mennyire intenzívnek találják a piacon folyó versenyt. Természetesen nem gondoljuk, hogy minden tisztességtelen versenynek minősített helyzet valóban megállná a helyét a versenyhivatali eljárásban, hiszen a válaszadók szubjektív értékítéletéről van szó, de úgy tekintjük, hogy akik ezt az akadályt megjelölték, különlegesen intenzív versennyel találják szemben magukat a piacon. Ezekből a válaszadókból külön csoportot képeztünk, és az ő válaszaikat külön is elemeztük.

A kiélezett, illetve a tisztességtelen versenyt növekedési akadályként megjelelő válaszadók aránya az ezredforduló után némi csökkenést mutat. Még egyértelműbb az utolsó oszlop üzenete: az ezredforduló után egyre kevesebben tartják növekedéskorlátozónak a piacon jelenlevő versenyt.

A versenyt, mint növekedési akadályt jelző válaszadók száma és aránya, 1997-2006 (db)

	Kiélezett versenyt jelző válaszadók száma	Tisztességtelen versenyt jelzők száma	Nemzetgazdaság összesen	Kiélezett versenyt jelzők aránya, százalék	Tisztességtelen versenyt jelzők aránya, százalék	Egyik sem gond
1997	242	238	698	34,7	34,1	42,3
1998	287	241	754	38,1	32,0	41,0
1999	268	219	706	38,0	31,0	40,4
2000	322	228	767	42,0	29,7	39,8
2001	177	158	518	34,2	30,5	42,5
2002	158	101	524	30,2	19,3	46,6
2003	241	143	678	35,5	21,1	49,0
2004	238	170	746	31,9	22,8	47,9
2005	214	206	800	26,8	25,8	42,3
2006	248	270	880	28,2	30,7	49,3

Forrás: GKI Zrt. felmérések

A felmérésben nem csupán a versenyhelyzetet lehetett megjelölni növekedési akadályként. Egy húsz tényezőből álló listából a vállalat ötöt választhatott ki, ezek között voltak továbbiak is, amelyek a piacon folyó verseny állapotáról adtak információt. A kapott jelöléseket összesítettük, így kialakult **a tényezők említési gyakorisági rangsora**. Ez a rangsor meglepő stabilitást mutatott.

A vállalatok számára a legnagyobb gondot az elmúlt tíz évben a korlátos belföldi piac jelentette. Ez piaccgazdasági körülmények között természetes is. Hasonló empirikus vizsgálatok során Nyugat-Európában is ez a tényező vezet általában a rangsorokat. A külföldi piacok lanyha

kereslete csupán egyetlen évben: 2002-ben került be a hat leggyakrabban említett akadály közé. Ez a 2001-ben kezdődött világgazdasági dekonjunktúra mélypontjának éve volt. (Ez utóbbi tényező említési gyakoriságának értékelésekor tartsuk szem előtt, hogy a mintákba került cégek nagyobbik része nem exportál, tehát a külpiacokon nem is szembesülhet a kereslet korlátaival.)

A leggyakrabban említett növekedési akadályok, 1997-2006

	1	2	3	4	5	6
1997	a belföldi kereslet korlátai	Tőkehiány	kiélezett verseny	tisztességtelen verseny	az állam magatartásának kiszámíthatatlansága	a vevők fizetési késedelmei
1998	a belföldi kereslet korlátai	Tőkehiány	kiélezett verseny	tisztességtelen verseny	az állam magatartásának kiszámíthatatlansága	a vevők fizetési késedelmei
1999	a belföldi kereslet korlátai	Tőkehiány	az állam magatartásának kiszámíthatatlansága	kiélezett verseny	a vevők fizetési késedelmei	tisztességtelen verseny
2000	a belföldi kereslet korlátai	tőkehiány	kiélezett verseny	a vevők fizetési késedelmei	az állam magatartásának kiszámíthatatlansága	tisztességtelen verseny
2001	a belföldi kereslet korlátai	kiélezett verseny	a vevők fizetési késedelmei	tőkehiány	az állam magatartásának kiszámíthatatlansága	tisztességtelen verseny
2002	a belföldi kereslet korlátai	kiélezett verseny	tőkehiány, likviditási zavarok	a vevők fizetési késedelmei	tisztességtelen verseny	a külföldi piacokon jelentkező kereslet korlátai
2003	a belföldi kereslet korlátai	kiélezett verseny	a vevők fizetési késedelmei	tőkehiány, likviditási zavarok	az állam magatartásának kiszámíthatatlansága	tisztességtelen verseny
2004	a belföldi kereslet korlátai	kiélezett verseny	a vevők fizetési késedelmei	az állam magatartásának kiszámíthatatlansága	tőkehiány, likviditási zavarok	tisztességtelen verseny
2005	a belföldi kereslet korlátai	kiélezett verseny	tőkehiány, likviditási zavarok	tisztességtelen verseny	a vevők fizetési késedelmei	az állam magatartásának kiszámíthatatlansága
2006	a belföldi kereslet korlátai	az állam magatartásának kiszámíthatatlansága	a vevők fizetési késedelmei	tisztességtelen verseny	tőkehiány, likviditási zavarok	kiélezett verseny

Forrás: GKI Zrt. felmérések

Érdeemes megfigyelni, hogy a kilencvenes években még igen súlyos problémának számító **tőkehiány** az ezredforduló után hogyan csúszott egyre hátrébb a rangsorban. De azért, maradt a hat legfontosabb akadály

között. Az átlagos tőkeellátottsági mutató viszonylag alacsony szintje a statisztikai adatok szerint is fennmaradt, jelezve, hogy sok cég számára továbbra is hiányzik a fejlesztésekhez szükséges saját tőke-erő. E tényező elsősorban a kis- és középvállalkozásoknak okoz gondot, a vállalatméret növekedésével párhuzamosan általában egyre kisebb a megfelelő említési gyakoriság. A **forráshoz jutás** lényegében a forint konvertibilissé válása óta technikailag nem jelent gondot a vállalatok számára, viszont a jövedelmezőségek nem igazodnak a kamatokhoz. Ezt nem tekintjük a piaci versenyhelyzetről és -képességről informáló tényezőnek.

A **vevők fizetési késedelméi** azt mutatják, mennyire kiszolgáltatott vevői inkorrektségének a vállalat. Ez intenzív kínálati versenyszituációban kerül előre a rangsorban, de kétségkívül befolyásolják a versenyen kívüli tényezők is (például az adók beszedésének rendje, a nem-fizető adósokról szóló információk nehéz elérhetősége, stb.). A **kiélezett verseny** esetleges említése egyértelműen erős kompetitivitásra utal. Vegyesebben értékelhető a **tisztességtelen verseny** mint növekedési akadály. Nyilván vannak vállalatok, akik már azt is tisztességtelennek tartják, ha más cég be akar törni az ő piacaikra (főleg, ha a múltban nem szoktak ehhez hozzá). Azt, hogy a tényező a kilencvenes évek végén hátrébb került a rangsorban ezért elsősorban annak tudjuk be, hogy a hazai vállalatok elfogadták, hogy a versenyben kell működniük, elfogadták magát a versenygazdaságot. A tisztességtelen verseny, mint növekedési akadály utóbbi két évben történt előrébb kerülése viszont már egyértelműen durvulást mutat az alkalmazott versenymódszerekben.

Sok szempontból elég vegyesen értékelhető **az állam magatartásának kiszámíthatatlansága** nevű tényező is. Az azonban biztos, hogy ez minél ritkábban kerül említésre, annál tisztább versenyviszonyok uralkodnak a piacokon. Akár az állami megrendelések csökkenése, akár a terhek növekedése, akár a vállalati működést befolyásoló előírások, szabványok, hatósági eljárások bonyolódása miatt tekintik növekedési akadálnak, azt mutatja, hogy a (bel-, illetve külpiazi) versenyben nem csupán piaci faktorok játszanak szerepet. Természetesen, ha az állami támogatás, piacvédelem csökkenése az elégedetlenség oka, akkor éppen a versenykörülmények javulásáról van szó. Az időszak első felében még jellemző volt, hogy a vállalatok méltatlankodtak a korábbi kedvezmények elvesztése miatt, az időszak második felében ez már csak ritkán motiválta a válaszokat, inkább az állam általános gazdasági szabályozó tevékenysége váltotta ki a probléma súlyosnak minősítését. Kifejezetten erről volt szó például a tényező 2006-os rangsorbeli előreugrásakor. Leginkább a felmerést megelőző hónapokban meghirdetett Új Egyensúly program vállalatokat sújtó intézkedéseire adták ezt a reakciót a válaszadók.

A **rangsor végén** a leggyakrabban a következő válaszok ismétlődtek: nincs akadály, vezetési gondok, a külföldi piacokra jutás adminisztratív korlátai. Ez is igazolja, hogy a vállalatok az exportpiacokon szabadon tudtak mozogni az elmúlt tíz évben. A rangsor végén bukkant fel többször is a kapacitáshiány, illetve a termékek, szolgáltatások gyenge versenyképessége. Ez természetesen lehet az önkritika bizonyos hiánya is (ezzel magyarázzuk a vezetési gondok akadályozó szerepének tartós leértékelését is), de mutathatja azt is, hogy az adott vállalat kínálata helytáll a piacon, többet is el tudna adni áruiból.

Itt célszerűnek tartjuk megemlíteni, hogy a feldolgozóipari konjunktúra alakulását vizsgáló másik felmérés sorozatunkban a vállalat előtti akadályok rangsorában rendszeresen az erőforrások: nyersanyag, energia, félkésztermék, munkaerő hiányai kapják a legkevesebb (gyakran nulla számú) említést. Ez is alátámasztja azt az 1997-es porter-i állítást, hogy a termelési tényezők nem relevánsak versenyképességi szempontból, hiszen a globalizálódó világban ezek már viszonylag könnyen beszerezhetők. Ez alól kivételt jelent a szakképzett munkaerő, aminek hiánya viszont egyre növekvő probléma a válaszadók számára.

Egy-egy évben egy-egy ágazatban előfordult, hogy nem a korlátos belföldi piacot jelölték meg legfontosabb növekedési akadálynak a válaszadók, de ez hosszabb időszakra sehol se volt jellemző, ezért nem is elemezzük külön. A másik négy tényező rangsorbeli helyének alakulása azonban már igen tanulságos képhez vezet.

A vizsgált négy **mezőgazdasági** ágazatban az időszak elején a verseny nem igazán jelentett gondot, a cégek inkább külsőnek tekintett okokra (állam, tőkehiány, belföldi piacméret) vezették vissza a stagnálást. Ha érzékelték is versenyt, azt inkább tisztességtelennek tartották, amire az EU agrártámogatásai jelentettek vitathatatlan hivatkozási alapot. A tagság azután előrébb sodorta a versenytényezőket az akadályok rangsorában, de úgy tűnik, még mindig nem változott meg a szemlélet. Ez alól az erdőgazdálkodás kivételt jelent. Ott épp az időszak végére kerültek előre a rangsorban a külső akadályok.

Egyes tényezők helye az akadályok rangsorában* a mezőgazdaságban, 1997-2006

		1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Kielezett Verseny	Növényterm.	11	12	14	10	10	9	7	10	7	11
	Állatteny.	11	10	7	5	6	5	6	9	5	8
	Vegyes gazd.	12	13	13	15	8	10	6	13	8	5
	Erdőgazd.	-	5	2	1	6	5	2	2	4	3
Tisztességtelen Verseny	Növényterm.	6	7	7	8	5	7	5	5	4	4
	Állatteny.	5	5	14	7	6	8	7	4	4	2
	Vegyes gazd.	6	5	6	8	8	8	6	5	3	4
	Erdőgazd.	-	5	2	11	4	3	8	5	2	3
Vevők fizetési Késedelmek	Növényterm.	6	6	4	6	3	5	5	4	5	5
	Állatteny.	7	15	3	4	5	5	5	5	8	5
	Vegyes gazd.	5	8	5	5	6	5	4	4	4	5
	Erdőgazd.	-	3	11	3	2	5	4	2	2	1
Állam magatartása	Növényterm.	4	2	1	1	1	2	3	3	2	3
	Állatteny.	4	3	2	1	3	3	3	2	3	4
	Vegyes gazd.	2	1	1	2	2	33	2	3	4	3
	Erdőgazd.	-	11	11	6	12	10	4	2	1	2

* 1: a legtöbb említést kapott akadályozó tényező. Azonos rangsorszám azt jelenti, hogy azonos számban említették az adott ágazat válaszadói az akadályokat
Forrás: GKI Zrt. felmérések

Az **iparban** a vizsgált időszak döntő részében a legtöbb területen már határozott versenyviszonyok uralkodtak a piacon. Ezzel együtt a két versenypiacra mutató tényező – a kielezett verseny és a vevők késedelmes fizetése – igen hullámszerű helyet foglalt el az ágazati rangsorokban. 2004-2005-ben meglehetősen előre került a kielezett verseny a bányászatban, az élelmiszeriparban és a járműgyártásban. Az építőiparban a vevői fizetések lazasága rendszeresen a legutóbbi három évben a legsúlyosabb problémák közé került, ami szintén az erős kínálati piacra vezethető vissza. Érdekes, hogy a tisztességtelen verseny nem azokat az iparágakat sújtotta jobban, amelyeknél (pl. textil-ruházati iparnál, építőiparnál) ez várható volt, hanem a fa-, papír-, bútór- és nyomdaiparban, nemfém ásványi termék gyártásban kapott az időszak végén viszonylag gyakori említést. Az állami beavatkozás 2006-ban a stabilizációs lépések miatt került előtérbe az iparban is, egyébként sokkal kisebb jelentősége volt, mint a mezőgazdaságban. A vegyipari rangsorban viszont elég jól nyomon követhető a gyógyszerár-viták fel-fellángolása.

**Egyes tényezők helye az akadályok rangsorában az iparban,
1997-2006**

		1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Kieléztetett verseny	Bányászat	5	2	2	4	11	2	4	1	3	7
	Élelmiszeripar	3	4	4	1	1	2	1	1	2	5
	Textil-, ruházati ipar	7	5	6	5	4	3	10	4	11	6
	Fa, papír bútór, nyomdai	3	5	2	1	4	4	6	2	2	5
	Vegyipar	4	2	5	2	9	1	2	2	6	2
	Nemfém ásv.term gyárt.	2	3	2	5	2	1	1	2	5	2
	Kohászat, fémfeldolg.	4	4	3	2	2	3	2	3	5	6
	Gépek, berend. gyárt.	3	1	2	2	6	6	2	2	7	7
	Elektronika ¹	3	2	2	2	4	3	2	2	3	2
	Járműgyártás	1	1	5	9	10	4	5	2	1	5
	Energetika	9	7	9	11	3	13	9	10	9	5
Építőipar	4	2	5	3	3	1	3	3	4	7	
Tisztességtelen verseny	Bányászat	5	3	2	8	6	8	8	5	3	3
	Élelmiszeripar	3	4	6	3	2	5	4	5	4	4
	Textil-, ruházati ipar	11	8	9	8	8	4	7	7	5	9
	Fa,papír butor,nyomdai.	6	5	8	7	10	3	6	3	2	4
	Vegyipar	2	7	5	7	9	6	10	5	5	5
	Nemfém ásv.term gyárt.	3	5	9	4	5	7	10	6	2	4
	Kohászat, fémfeldolg.	5	13	4	4	6	9	8	9	7	7
	Gépek, berend. gyárt.	4	8	6	8	4	11	7	10	14	5
	Elektronika ¹	10	4	6	12	6	4	8	9	4	4
	Járműgyártás	10	10	11	14	13	4	15	14	7	5
	Energetika	6	7	12	8	4	7	13	8	1	9
Építőipar	3	3	2	2	9	5	4	4	3	4	
Vevők fizetési késedelmei	Bányászat	2	4	2	8	2	2	4	5	3	3
	Élelmiszeripar	5	3	9	8	3	8	12	7	6	2
	Textil-, ruházati ipar	4	6	4	7	8	12	4	4	8	10
	Fa,papír butor,nyomdai.	4	2	7	3	2	4	1	3	4	3
	Vegyipar	4	3	4	4	5	4	3	1	4	7
	Nemfém ásv.term gyárt.	4	2	5	8	13	3	4	13	2	3
	Kohászat, fémfeldolg.	7	6	4	9	9	6	4	2	5	5
	Gépek, berend. gyárt.	6	9	11	5	6	2	4	7	4	5
	Elektronika ¹	10	8	5	5	3	5	5	4	7	6
	Járműgyártás	10	10	9	7	2	4	1	6	7	5
	Energetika	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3
Építőipar	5	5	6	4	6	4	2	1	2	1	
Állam magatartása	Bányászat	3	6	7	5	11	2	3	3	3	2
	Élelmiszeripar	6	7	1	5	6	3	4	3	7	2
	Textil-, ruházati ipar	4	9	8	6	3	4	7	7	3	1
	Fa,papír butor,nyomdai.	4	5	4	7	6	7	15	7	8	2
	Vegyipar	8	6	7	11	3	8	5	7	2	3
	Nemfém ásv.term gyárt.	6	4	2	8	5	3	2	6	5	4
	Kohászat, fémfeldolg.	10	6	11	9	8	13	10	8	12	2
	Gépek, berend. gyárt.	4	11	9	9	4	11	6	4	6	1
	Elektronika ¹	4	3	2	6	2	8	4	4	5	5
	Járműgyártás	10	10	15	14	6	4	5	1	7	3
	Energetika	4	5	4	4	4	3	3	3	3	2
Építőipar	6	6	3	8	4	6	5	5	5	3	

Forrás: GKI Zrt. felmérések

A **kereskedelmi ágazatoknál** még kifejezettebben megjelenik az adatokban a versenyviszonyok elmélyülése. A kiélezett verseny ebben a nemzetgazdasági ágban – az időszak egészében és szinte minden ágazatában – a legfontosabb tényező volt a vállalatok számára. A tisztességtelen verseny a kereskedelemben ritkán került előtérbe. A kilencvenes évek illegális olajüzletei, illetve a szintén elég obskurus „magán” autóimport még tükröződik az 1997 és 1998 évi helyezéskben. Az, hogy a szakágazatban 2004-ben ismét komolyabb gondná vált a tényező, erősen összefügg az akkoriban fellángolt üzemanyag-csempészeti bűnügyekkel. Míg a jármű- és üzemanyag kereskedők joggal panaszkodtak a tisztességtelen versenyre, addig a két fogyasztási cikket forgalmazó szakágazatnál ezt kevésbé tartjuk megalapozottnak. Sokkal inkább a nagy áruházláncok terjeszkedése váltotta ki ezeket a véleményeket – bár nem vitás, hogy ennek során egyesek közülük alkalmaztak időnként inkorrekt módszereket is. A vevők fizetési késedelmiei itt kissé hátrébb kerültek a rangsorokban, ennek az az oka, hogy a kiskereskedelemben – az azonnali fizetések miatt – ez teljesen ismeretlen tényező. Igen tanulságos, hogy az állam magatartásának kiszámíthatatlansága épp a kiemelt turizmus fejlesztési programok idején vált fontosabb növekedési akadállyá a szálláshely szolgáltatás, vendéglátás ágazatban.

Egyes tényezők helye az akadályok rangsorában a kereskedelemben

		1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Kiélezett verseny	Jármű, üzema. keresk.	3	3	2	2	1	1	2	1	1	5
	FMCG kereskedelem	3	2	1	2	3	2	1	1	2	2
	Tartós fogy. cikk.k.	5	3	2	2	1	1	2	2	3	5
	Egyéb kereskedelem	2	1	2	2	2	2	2	2	2	3
	Szállásh. vendéglátás	2	3	3	1	1	2	2	1	4	6
Tisztességtelen verseny	Jármű, üzema. keresk.	3	2	6	3	4	4	5	3	5	4
	FMCG kereskedelem	2	2	3	3	4	3	3	3	3	5
	Tartós fogy. cikk.k.	2	5	4	1	7	2	4	4	1	2
	Egyéb kereskedelem	3	4	6	4	7	6	5	4	3	4
	Szállásh. vendéglátás	7	5	4	9	2	9	8	3	4	11
Vevők fizetési késedelmiei	Jármű, üzema. keresk.	3	3	6	17	3	7	4	3	3	4
	FMCG kereskedelem	6	11	10	7	6	5	6	5	4	5
	Tartós fogy. cikk.k.	2	6	3	6	4	4	5	3	5	2
	Egyéb kereskedelem	3	3	3	3	3	3	2	3	4	4
	Szállásh. vendéglátás	5	10	8	7	2	9	4	3	11	11
Állam magatartása	Jármű, üzema. keresk.	2	3	6	4	4	4	3	3	4	2
	FMCG kereskedelem	4	4	4	6	5	9	5	7	6	4
	Tartós fogy. cikk.k.	7	4	4	4	4	12	3	5	6	3
	Egyéb kereskedelem	3	12	5	6	9	15	4	5	6	2
	Szállásh. vendéglátás	2	8	1	7	2	3	3	6	2	2

Forrás: GKI Zrt. felmérések

A **szállítás, távközlés ágban** a legerősebb verseny a telekommunikációs piacon folyt, amit ráadásul a hírközlési szabályozás fordulatai is erősen befolyásoltak. Az, hogy az utolsó évben nem volt elég válaszadó az ágazat

önálló elemzéséhez nem tekinthető véletlennek, inkább a piacon lezajlott koncentrációs folyamatok következménye. E folyamat viharos jellegét mutatja a tisztességtelen verseny tényező előtérbe kerülése az ezredforduló táján. A közúti teherszállításban a dekonjunktúra éveiben éleződött ki tartósan a piaci verseny. A személyszállítási piac a leginkább felosztott, szabályozott, így itt az állami magatartás változásai jelentik a leg súlyosabb gondot a most vizsgált tényezők között.

Egyes tényezők helye az akadályok rangsorában a szállítás, távközlésben, 1997-2006

		1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Kielezett verseny	Közúti személyszállítás	7	7	10	6	6	5	8	7	6	6
	Közúti teherszállítás	3	5	5	2	5	5	1	2	1	1
	Távközlés	2	3	2	2	2	1	3	2	1	-
Tisztességtelen verseny	Közúti személyszállítás	13	7	9	13	6	9	11	9	8	9
	Közúti teherszállítás	3	1	3	5	1	3	4	7	4	4
	Távközlés	9	11	3	2	2	5	6	2	4	-
Vevők fizetési késedelmek	Közúti személyszállítás	7	12	10	8	5	14	11	10	12	12
	Közúti teherszállítás	5	3	4	2	3	2	3	1	1	1
	Távközlés	2	1	3	6	6	5	3	4	3	-
Állam magatartása	Közúti személyszállítás	5	5	4	4	6	4	4	4	2	2
	Közúti teherszállítás	5	8	7	9	5	7	7	4	3	9
	Távközlés	9	3	3	2	6	5	2	5	5	-

Forrás: GKI Zrt. felmérések

Az **üzleti szolgáltatások** csoportjában két ágazatot: a kutatás-fejlesztést és a kommunális szolgáltatást csak fenntartásokkal tekinthetjük piaci szektornak. Az innen válaszoló cégek már társasági formában működnek, általános gazdálkodási szabályok vonatkoznak rájuk, bevételeikben azonban többnyire nagy az állam (központi és helyi közigazgatás) szerepe. Emiatt a vevők fizetési késedelmi és az állam magatartásának kiszámíthatatlansága sokszor ugyanazt jelenti: késedelmes költségvetési utalásokat. Éles verseny leginkább a számítástechnikai szolgáltatások és az oktatás piacán folyik, meglepő módon ez az ingatlanügyleteknél kevésbé jellemző. A vevők fizetési késései tartósan viszont az utóbbi ágazatban jelentik a legkomolyabb gondot, ezeket a cégeket érinti leginkább a körbetartozási lánc. Az oktatásban és a kutatás-fejlesztésben igen hullámozó volt az állami magatartás megítélése, amit elsősorban annak a számlájára írhatunk, hogy a magyar kormányok nem rendelkeztek stabil elképzelésekkel a tudás alapú társadalom fejlesztéséről és különösen nem az üzleti vállalkozások ebben betölthető szerepéről.

Egyes tényezők helye az akadályok rangsorában az üzleti szolgáltatásokban, 1997-2006

		1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Kielezett verseny	Ingatl. ügyl.	4	9	6	2	4	2	3	8	2	7
	Számítástechnikai szolg.	5	1	1	2	1	4	4	1	3	3
	Kutatás-fejlesztés	4	6	12	10	5	6	-	8	1	3
	Gazd.t. segítő szolg.	5	2	1	1	3	2	5	1	5	5
	Oktatás	1	3	2	1	6	3	2	2	1	2
	Kommunális szolg.	4	2	7	2	1	2	2	5	7	5
Tisztességtelen verseny	Ingatl. ügyl.	7	9	6	5	2	6	14	7	4	6
	Számítástechnikai szolg.	5	1	2	8	4	2	4	5	2	2
	Kutatás-fejlesztés	4	1	12	3	5	6	-	2	4	11
	Gazd.t. segítő szolg.	3	4	4	4	4	3	3	4	3	2
	Oktatás	6	6	3	6	1	3	2	6	3	2
	Kommunális szolg.	4	6	1	6	1	2	3	3	5	6
Vevők fizetési késedelmiei	Ingatl. ügyl.	2	2	2	3	1	3	2	1	2	3
	Számítástechnikai szolg.	1	14	8	5	4	7	2	9	5	6
	Kutatás-fejlesztés	8	11	8	1	5	6	-	1	4	3
	Gazd.t. segítő szolg.	4	7	7	8	2	9	2	3	3	3
	Oktatás	7	6	3	6	6	3	5	6	5	4
	Kommunális szolg.	8	3	7	2	1	1	5	3	2	1
Állam magatartása	Ingatl. ügyl.	3	8	4	5	14	6	8	8	4	1
	Számítástechnikai szolg.	3	5	8	2	9	4	4	9	12	3
	Kutatás-fejlesztés	8	3	8	1	5	6	-	2	2	3
	Gazd.t. segítő szolg.	2	3	4	6	6	4	3	5	2	4
	Oktatás	1	6	3	6	1	1	2	1	4	4
	Kommunális szolg.	4	1	7	2	6	2	13	7	16	4

Forrás: GKI Zrt. felmérések

A tapasztalt versenyviszonyok szerint képzett csoportok tényező sorrendje – az értelemszerű trivialisitásokon túl – azt mutatja, hogy a tisztességtelen és a kiélezett verseny együttesen lényegében azonos említés számot kapott, tehát kissé esetleges, melyiket jelölte meg a vállalat. Nyilván kiélezett versenyben inkább nyúlnak tisztességtelen eszközökhöz a résztvevők, mint nyugalmasabb piacon, de korábban versenyviszonyokhoz nem szokott területeken magát a versenytárs felbukkanását is tekinthetik tisztességtelennek a cégek. (Különösen, ha korábban nem is voltak cégek, hanem költségvetési intézményből, önállóan nem gazdálkodó részlegből alakultak társasággá.) Egyértelmű, hogy a nem kompetitív körülmények között működő vállalatok vagy az államnak, vagy a vevőknek kiszolgáltatottak (ez gyakran ugyanaz), még pedig inkább, mint a versenypiacokon működők. Persze, ugyanakkor az ilyen piacon tevékenykedő cégek lobbyzása is könnyebb, hiszen kevesebb vevőt kell meggyőzniük.

Egyes tényezők helye az akadályok rangsorában a tapasztalt versenyviszonyok szerint, 1997-2006

		1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Kiélezett verseny	Kiélezett verseny gondot jelent	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Tisztességtelen verseny gondot jelent	4	3	4	3	3	3	3	5	3	5
	Egyik sem jelent gondot	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
Tisztességtelen verseny	Kiélezett verseny gondot jelent	3	3	5	4	3	3	4	4	3	3
	Tisztességtelen verseny gondot jelent	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Egyik sem jelent gondot	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
Vevők fizetési késedelmei	Kiélezett verseny gondot jelent	5	5	6	5	4	5	3	3	4	5
	Tisztességtelen verseny gondot jelent	6	6	5	5	4	5	5	3	4	4
	Egyik sem jelent gondot	4	4	4	4	3	3	2	2	4	4
Állam magatartása	Kiélezett verseny gondot jelent	6	6	3	6	6	6	6	5	5	4
	Tisztességtelen verseny gondot jelent	5	4	3	6	6	7	4	4	5	3
	Egyik sem jelent gondot	3	3	3	3	2	4	4	4	3	2

Forrás: GKI Zrt. felmérések

Az ágazati verseny intenzitás egyik további mutatójának azt tekintettük, hogy **az árbevétel mekkora része származik az exportból**. Nyilvánvalónak tűnt, hogy a külpiacokon a magyar cégek nem élveznek védeltséget, még ha jó pozícióik vannak is, azokat jobb teljesítménnyel szerezték meg és állandóan fenyegetik a többi ország szállítói.

A legnagyobb exporthányadot tartósan négy ipari ágazatból jelezték: a textil-, ruházati iparból, a járműgyártásból, az elektronikából (számítógépgyártás, villamosgép gyártás, híradástechnika és műszeripar együtt) és a gépgyártásból. Az időszak elején még kicsik voltak a különbségek és változott a sorrend, 2002-től a járműipar áll az élen kiugróan magas exporthányaddal, 2005-2006-ban második helyre felzárkózott az elektronikai ipar. Viszonylag magas volt az export részaránya vegyiparban, valamint a kohászat- és fémfeldolgozásban. A szolgáltató szektorban a számítástechnikai szolgáltatások és a kutatás-fejlesztés cégei jelezték a legmagasabb exporthányadokat.

A kiélezett versenyt érzékelő válaszadók általában valamivel magasabb exporthányadról adtak hírt, mint a nemzetgazdasági átlag. A tisztességtelen versenyre panaszkodók árbevételében azonban az export aránya határozottan kisebb volt, mint a nemzetgazdaság átlaga. Ez is arra utal, hogy a versenyviszonyokhoz szokott cégek – amilyenek a jelentős exportőrök is – jobban elfogadják a verseny létét, mint a védett piacon

működők, ez utóbbiak könnyebben minősítik tisztességtelennek a konkurencia megjelenését. Valamivel átlag alatti volt azok exporthányada is, akik se kiélezett, se tisztességtelen versenyre nem panaszkodtak, tehát lényegében nem érezték a verseny szorítását. Itt a mérték tűnik meglepőnek, azt gondoltuk, hogy az exportőröknek általában gondot jelent a verseny. Valószínűleg azért van az átlagtól csak kevéssé elmaradó exportja e csoportnak, mert az exportőrök egy része nem érzi növekedéskorlátozónak a verseny jelenlétét, például hosszú távú kapcsolatai, vagy sikeres termékei, szolgáltatásai miatt.

Átlagos exporthányad az árbevételben, 1997-2006 (százalék)
(kiemelve legjobb eredményt mutató ágazatok)

Járműipar	64
Elektronikai ipar	59
Gépek, berendezések gyártása	59
Textil-, ruházati ipar	55
Kiélezett verseny gondot jelent	23
Tisztességtelen verseny gondot jelent	13
Se a kiélezett, se a tisztességtelen verseny nem gond	18
Nemzetgazdaság összesen	20

Forrás: GKI Zrt. felmérések

2.4. Vállalati vélemények a versenyképességről

Ha egy ágazat cégei növelni akarják a termelési tényezőket, az jelentheti egyrészt a verseny intenzív voltát – ekkor egyre több erőforrásra van szükségük a helytálláshoz, másrészt a versenyképesség növelésére irányuló szándékokat is – ekkor a jövőbeli növekedési lehetőségek kihasználásra kötnek le újabb termelési tényezőket. A létszámnövelési és a beruházási szándékokról adott jelzések így mindkét mutatócsoportba beilleszthetők. Mi azért vesszük számba a versenyképességi tényezők között, mert a fejlesztési elképzelések előtt álló akadályként a válaszadók a tőkehiányt, a hitelhez jutás nehézségeit és a gyenge profitkilátásokat szokták megjelölni, tehát nem piaci tényezőket.

A létszámnövelő csoport első három ágazatában az utóbbi években is meghaladta a leépítést tervezők arányát a létszámbővítést végrehajtóké. A gépgyártás cégeinek foglalkoztatási elképzelései erősen hullámzó képet mutattak a tíz év során. A tíz éves beruházási átlagot vezető ágazatok között nem a legnagyobb növekedést felmutató húzóágazatok szerepelnek. Ezt az ott működő multinacionális cégek említett hiánya okozza. Így az is kirajzolódik, hogy a nagy üzleti beruházásokat az elmúlt tíz évben főként a

válaszadóink közül hiányzó csoport eszközölte. Ettől eltekintve azonban már azok az ágazatok állnak a felméréseinkben jelzett beruházási növekedés élén, amelyek 2007 közepén már növekvő termelésű feldolgozóipari ágazatok, ha ez a növekedés el is marad a multik dominálta húzóágakétól. A kedvező eredményben nyilván a hazai derékhadként jellemezett válaszadók fejlesztési erőfeszítéseink is szerepe volt. Ezekben az ágazatokban egyértelműen a versenyben való helytállás követelte meg a beruházási tevékenység folytatását.

Átlagosan várt termelési tényező változás, 1997-2006 (százalék)
(kiemelve a legjobb eredményt mutató ágazatok)

A foglalkoztatottak száma	Válaszok egyenlege*	Beruházási volumen	százalék
Számítástechnikai szolgáltatás	15	Kohászat, fémfeldolg.	116
Gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatás	9	Fa,papír,bútor,nyomdai.	115
Járműgyártás	9	Vegyipar	115
Gépek, berendezések gyártása	8	Gépek, berend. gyárt.	113
Kiélezett verseny gondot jelent	0	Kiélezett verseny gondot jelent	108
Tisztességtelen verseny gondot jelent	-5	Tisztességtelen verseny gondot jelent	104
Se a kiélezett, se a tisztességtelen verseny nem gond	-4	Se a kiélezett, se a tisztességtelen verseny nem gond	105
Nemzetgazdaság összesen	-3	Nemzetgazdaság összesen	106

*Egyenleg: a létszám bővítést tervező válaszadók aránya – a létszámcsökkenést tervezők aránya.
Szélsőérték: 100, illetve -100
Forrás: GKI Zrt. felmérések

Igen tanulságos, hogy a **kiélezett versenykörülmények között működő cégek a nemzetgazdasági átlagnál kedvezőbb foglalkoztatási és beruházási szándékokat jeleztek.** Az is kézenfekvő, hogy a verseny hiánya az átlagnál lassabb termelési tényező bővítésre ösztönzi a cégeket. Viszont mindkét szempontból rosszabb adatot mutattak a tisztességtelen versenyre panaszkozó cégek. Ezek szerint a nem korrektnek tartott versenyviszonyok óvatosságra intik a vállalatokat, csak mérsékelten fektetnek a termelési tényezők bővítésbe: sem embereket nem mernek felvenni, sem beruházásokba nem kötik le erőforrásaikat.

A versenyképesség egyik ágazati mutatójaként foghatjuk fel a **tartós növekedést.** Ehhez először a válaszadók piaci várakozásait vetettük össze.

A **belföldi piacon** a tíz év átlagában a legnagyobb növekedésre a közúti teherszállítás, a távközlés és az építőipar válaszadói számítottak. Az **exportpiacokon** pedig a járműipar, az elektronikai ipar, a vegyipar és a közúti teherszállítás cégei ítélték meg legjobbnak az adott évi kilátásaikat.

Mindkét relációban tehát csak a közúti teherszállítás került az élbolyba, illetve ilyenek számíthatjuk még a vegyipart is. A felmérések arra is rámutattak, hogy a verseny hiánya általában jót tesz a növekedési kilátásoknak az exportpiacokon, de nem ez a fő tényező. Belföldön pedig nincs kapcsolat.

Átlagosan várt árbevétel változás, 1997-2006 (százalék)
(kiemelve a legjobb eredményt mutató ágazatok)

Belföld		Export	
Közúti teherszállítás	107	Járműipar	111
Távközlés	106	Elektronikai ipar	111
Építőipar	105	Vegyipar	110
Vegyipar	104	Közúti teherszállítás	110
Kiélezett verseny gondot jelent	101	Kiélezett verseny gondot jelent	102
Tisztességtelen verseny gondot jelent	102	Tisztességtelen verseny gondot jelent	103
Se a kiélezett, se a tisztességtelen verseny nem gond	101	Se a kiélezett, se a tisztességtelen verseny nem gond	107
Nemzetgazdaság összesen	101	Nemzetgazdaság összesen	105

Forrás: GKI Zrt. felmérések

2.5. Ágazati összképek

Nemzetgazdasági áganként is érdemes áttekinteni, hogyan is látták a válaszadók versenyintenzitást és saját versenyképességüket. Ehhez összesítettük az egyes kérésekre adott válaszokat, az idősoroknál azt néztük meg, hogyan alakul a válaszok időszaki átlagértéke. (Ami elfedi ugyan a dinamikus mozzanatokot, de kiemeli a hosszabb távon ható, valóban jelentős tényezőket.)

E helyen ismét felhívjuk a figyelmet arra, hogy a pontosan megfogalmazott kérdéseket, az azokra adott válaszokat ágazatonként és évenként részletesen bemutatjuk az 1. sz. függelékben.

A következő táblázatok könnyebb értelmezését elősegítendő **megismételjük a kérdésfajták és feldolgozási módszerük rövid bemutatását.**

Fontossági kérdések. Ezeknél egy bőséges választéklistából kellett megadott számú tényezőt kiválasztani, mint a kérdés szempontjából leginkább jelentőséggel bíró szempontot. Egy válaszadónál az említési sorrendnek nem volt jelentősége. Az egyes tényezőkre adott válaszokat összegeztük, így megkaptuk, hogy melyiket milyen gyakran említették a válaszadók. Így kialakult egy rangsor, aminek élén a legtöbb válaszadó által

megjelölt tényező állt. Szofisztikáltabb elemzésre ad lehetőséget, amikor azt tüntetjük fel, hogy az egyes tényezőket a válaszadók hány százaléka jelölte meg a vizsgált kérdés szempontjából fontosként. Ilyenkor az összesített szám meghaladja a száz százalékot, hiszen egy válaszadó több tényezőt is megjelölhetett. Adott tényezőre leadott szavazatok száma azt jelzi, hogy az szempont a válaszadók mekkora hányada számára volt fontos. Ilyen módon vizsgáltuk a versennyel kapcsolatos tényezők akadályozó szerepét a vállalat növekedésében.

Várt értékek. Ezek prognózis számok. Azt jelzik, hogy adott kérdésben milyen növekedést, arányt, stb. valószínűsítene a válaszadók a kérdezett időszakokra. Ezeket egyszerűen átlagoltuk, a súlyozás elhagyásával kompenzálva azt, hogy a kisméretű cégek nemzetgazdasági súlyuknál kisebb arányban képviseltetik magukat a válaszadók között. Így vizsgáltuk a vállalatok várakozásait az árbevétel, a beruházás és az export részarány következő évi alakulásáról.

Egyenlegek. Ezzel a módszerrel minőségről alkotott véleményeket tudunk számszerűsíteni. A kérdésre pozitív, negatív és semleges tartalmú válasz adható. Az egyenleget a pozitív és negatív válaszok arányának különbsége adja. –100 és 100 közötti értéket vehet fel, az előbbit akkor, ha minden válaszadó pesszimistán ítéli meg a kérdést, az utóbbit akkor, ha mindenki kedvező véleménnyel van róla. Ezzel a módszerrel vizsgáltuk a foglalkoztatási szándékokat.

Mezőgazdaság

Az agrárcégek meglehetősen védett körülmények között működnek, ezért a legnagyobb problémát számukra **az állam** (ebbe a csatlakozás után az EU is beleértendő) **magatartásának változása** jelenti, hiszen piacuk, jövedelmeik elsősorban ettől függnék. A mezőgazdasági cégek jól látják saját helyzetüket, mert nagyrészüik jövedelme jelenleg is elsősorban az államtól illetve az EU támogatásoktól függ (gabona intervenció, közvetlen földalapú támogatás). A verseny csak a viszonylag exportorientált erdőgazdaságban jelentett komolyabb gondot, mégpedig úgy tűnik, mind a kínálati, mind a keresleti oldalon. Ebben a szakágazatban viszont az állam magatartása jóval kevesebb cégnek jelentett gondot, mint a többiben.

Versenyintenzitási vélemények a mezőgazdaságban, 1997-2006

	Növekedési akadályok*				Átlagos export-hányad**
	Kiélezett verseny	Tisztességtelen verseny	Vevők fizetési késései	Állam magatartása	
Növénytermesztés	12,9	24,1	26,9	49,1	9,9
Állattenyésztés	17,7	23,6	24,6	44,2	6,7
Vegyes gazdaság	9,8	21,1	25,7	52,5	4,3
Erdőgazdaság	38,9	29,5	41,4	20,4	25,5

*10 év alatt átlagosan ennyien jelölték meg az ágazatból fontos akadályként, százalék

** Az export aránya az árbevételben, 10 éves átlag, százalék

Versenyképességi vélemények a mezőgazdaságban, 1997-2006

	Árbevétel növekedés*	Létszámváltozás** (átlag)	Beruházási volumen*
Növénytermesztés	102	-20	102
Állattenyésztés	100	-16,4	109
Vegyes gazdálkodás	102	-28,5	104
Erdőgazdálkodás	101	-25	102

* A következő évre várt változás mértéke, 10 éves átlag, százalék

** Egyenleg, -100: mindenki leépítést tervezett a 10 év során, 100: mindenki létszámbővítést tervezett a 10 év során az ágazatban

Az agrárcégek kifejezetten kedvezőtlenül ítélték meg saját versenyképességüket a vizsgált időszakban. Értékesítésüket alig látták növelhetőnek, beruházási szándékaik visszafogottak voltak és erős létszámcsökkentési szándék jellemezte őket. Érdekesek az állattenyésztés ágazat számai. Míg versenyintenzitás szempontjából nem mutattak semmiféle feltűnő jelzést, árbevételük növekedésében sem bíztak, addig az átlagnál nagyobb beruházási és kisebb létszámcsökkentési dinamikát terveztek. Ennek forrása nem piaci tényező, hanem az, hogy az EU által előírt technológiai követelmények – aminek hiányában nem léphetnek piacra – igen beruházás igényesek.

Úgy tűnik, a magyar agrárszektor válaszadói igazolják azokat az elméleti megfontolásokat, hogy erősen védett körülmények működő cégek versenyképessége gyenge és a kompetitív körülmények közé kerülés sokkot okoz a számukra. Ez az állítást külföldi tapasztalatok is igazolják. Lengyelországban is megállapították, hogy a nem támogatott szektorok jobban teljesítenek. Ezt tapasztalhatjuk most a lengyel sertésimport esetében.

Ipar

Az ipari ágazatok többségében meglehetősen **erős volt a verseny**, ez alól leginkább az energiaszektor jelent kivételt, valamennyire még a bányászat is. Az ágazatok zömében meghaladta a versenyt élesnek tartók aránya a tisztességtelennek minősítőké. Ez alól kivételt jelent az **építőipar**, ahol valóban sokszor nem korrekt eszközökkel is folyik a játszma, közismerten a feketegazdaság egyik legfőbb terepe ez az iparág. Az, hogy **a vevők fizetési késedelmét** még a tisztességtelennek minősített versenynél is többen említették növekedést akadályozó tényezőként, arra utal, hogy itt túlkínálati piacon folyik a valóban késhegyig menő küzdelem. Jellemző, hogy a viszonylag **magas átlagos exporthányadot jelző ágazatokban** – a járműiparban, a gépgyártásban, a textilruházati iparban – a versenytényezők viszonylag kis arányban szerepeltek a növekedési akadályok között. Még leginkább a **kiélezett versenyt** jelölték meg az itteni válaszadók. Az is sokat mond, hogy az **állam magatartása** az élelmiszeriparban, az építő- és a (főként építőanyag ipart tartalmazó) nemfém ásványi termékgyártásban került gyakrabban említésre. Az építő- és építőanyag-ipar növekedését erősen meghatározta az elmúlt tíz évben a kormányzat lakáshitel politikája, illetve az állami beruházások hullámzó alakulása. Az élelmiszeriparban elsősorban az agrárszektorhoz kapcsolódó problémák jelennek meg, illetve a csökkenő belföldi piacvédelem tükröződik a viszonylag gyakori említésszámban.

Versenyintenzitási vélemények az iparban, 1997-2006

	Növekedési akadályok*				Átlagos export-hányad**
	Kiélezett verseny	Tisztességtelen verseny	Vevők fizetési késései	Állam magatartása	
Bányászat	23,1	17,4	24,5	23,8	6,9
Élelmiszeripar	45,6	31,9	25,8	31,2	31,5
Textil-, ruházati ipar	26,5	19,6	23,8	29,0	54,8
Fa, papír, bútór, nyomdaipar	35,5	26,6	38,0	23,5	40,8
Vegyipar	42,1	21,8	34,6	21,3	44,5
Nemfém ásványianyag termékek gyártása	45,0	29,0	31,3	29,6	26,8
Kohászat, fémfeldolgozás	36,3	21,2	25,3	18,0	36,4
Gépek, berendezések gyártása	35,4	18,5	25,0	25,5	58,6
Elektronika	41,7	19,4	22,0	28,5	59
Járműgyártás	31,7	7,3	17,9	13,4	63,9
Energetika	9,3	8,0	44,3	23,2	1
Építőipar	42,6	43,7	44,4	31,9	4,5

* 10 év alatt átlagosan ennyien jelölték meg az ágazatból fontos akadályként, százalék

** Az export aránya az árbevételben, 10 éves átlag, százalék

Versenyképességi vélemények az iparban, 1997-2006

	Árbevétel növekedés*	Létszámváltozás** (átlag)	Beruházási volumen*
Bányászat	99	-2,8	106
Élelmiszeripar	103	-4,6	109
Textil-, ruházati ipar	103	-11,2	102
Fa, papír, bútór, nyomda	101	1,4	115
Vegyipar	108	0,1	115
Nemfém ásv.term.	102	2,1	105
Kohászat, fémfeld.	103	7,1	116
Gépek, berend. gyárt.	107	7,6	113
Elektron.	108	3,2	110
Járműgyártás	109	5,9	106
Energetika	100	-13,4	103
Építőipar	104	1,9	102

* A következő évre várt változás mértéke, 10 éves átlag, százalék

** Egyenleg, -100: mindenki leépítést tervezett a 10 év során, 100: mindenki létszámbővítést tervezett a 10 év során az ágazatban

Bár az igazi sikerkovács nagy multik hiányoznak a válaszadók közül, azért így is kiemelkednek a **gépipari** válaszadók versenyképességi jelzései. Ezért ebben az iparágban nem jelenik meg az úgynevezett „kétsebességes gazdaság”, vagyis a dinamikus multinacionális cégek mellett nem csak vegetálnak a kisebb vállalatok, hanem többségükben versenyképesnek tartják magukat. A tíz éves átlagban magasabb árbevételt tervezők általában magasabb beruházási terveket is jeleztek, sőt az ő foglalkoztatási szándékaik is létszámnövelést mutattak, bár fordítva már nem teljesen érvényesült ez az összefüggés, hiszen viszonylag alacsony növekedés mellett is terveztek létszámbővítést pl. a fa-, papír- bútór- és nyomdaiparban, vagy a nemfém ásványi termékgyártásban. Összevetve a két táblázatot, elég szoros kapcsolat mutatkozik az erős versenyintenzitást jelző és a versenyképesnek mutató ágazatok között.

Kereskedelem

A kereskedelemben **kiélezett verseny** folyik. Ellenben csak mérsékelten panaszkodtak az állam magatartására, pedig ebben a nemzetgazdasági ágban közvetlenül érvényesül a lakossági jövedelmek megszorítását és inflációs megcsapolását célzó intézkedések hatása, ami zavarja a kereskedelmi üzletmenetet, de nem tekinthető versenykorlátozó magatartásnak. Elgondolkodtató, hogy a napi- és a tartós fogyasztási cikk kereskedők milyen magas arányban tartották tisztességtelennek a versenyt. Itt valószínűleg a hipermarketek és társaik által támasztott konkurenciát

sérelmezték a válaszadók. A vevők fizetési késedelmiei a nagyobb exporthányadot jelző egyéb kereskedelem csoportban okozott leginkább gondot

Versenyintenzitási vélemények a kereskedelemben, 1997-2006

	Növekedési akadályok*				Átlagos export-hányad**
	Kiélé-zett verseny	Tisztesség-telen verseny	Vevők fizetési késései	Állam magatartása	
Jármű, üzemanyag, kereskedelem	51,3	31,8	27,9	35,6	5
FMCG kereskedelem	61,4	53,4	20,0	31,1	4,1
Tartós fogyasztási cikk kereskedelem	52,7	46,1	37,4	27,7	3,6
Egyéb kereskedelem	50,0	31,3	38,9	25,7	16,1
Szálláshely, Vendéglátás	49,4	17,4	14,7	31,4	7,8

* 10 év alatt átlagosan ennyien jelölték meg az ágazatból fontos akadályként, százalék

** Az export aránya az árbevételben, 10 éves átlag, százalék

Leginkább versenyképesnek a **tartós fogyasztási cikk kereskedelmi ágazat** bizonyult a vizsgált tíz év alatt, hiszen minden szempontból átlag feletti értékeket mutatott. A **napicikk kereskedők** inkább a beruházásokban, a **jármű- és üzemanyag kereskedők** a létszámbővítésben tűntek ki. Mivel itt minden szakágazat meglehetősen erős versenyhelyzetben volt, a versenyintenzitás és versenyképesség viszonya nem igazán vizsgálható. Az azonban feltűnő, hogy a versenyképességi értékek jóval kedvezőbbek a kereskedelemben, mint a kevésbé intenzív versenyt jelző mezőgazdaságban.

Versenyképességi vélemények a kereskedelemben, 1997-2006

	Árbevétel növekedés*	Létszámváltozás** (átlag)	Beruházási volumen*
Jármű, üzema. keresk.	101	5,9	106
FMCG keresk.	102	-8,9	111
Tartós fogy. cikk.k.	106	2,2	110
Egyéb keresk.	102	5,1	103
Szállásh. vendéglátás	101	-11,5	105

* A következő évre várt változás mértéke, 10 éves átlag, százalék

** Egyenleg, -100: mindenki leépítést tervezett a 10 év során, 100: mindenki létszámbővítést tervezett a 10 év során az ágazatban

Szállítás, hírközlés

A távközlésben és a fuvarpiacon erős verseny folyik, míg a személyszállításban lényegében felosztották a piacokat. Nekik leginkább így az állami magtartással van gondjuk, de még ez sem tűnik széles körű problémának. Viszont nem is láttak maguk előtt növekedési lehetőséget az évek során. Megalapozottnak tartjuk a fuvarozók véleményét a tisztességtelen versenyről, a felesleges kapacitások itt is valóban inkorrekt eszközök bevetésére készítettek cégeket. Különösen az illegális üzemanyag tankolás és a felügyeleti hatóságok megvesztegetése tartozik ide.

Versenyintenzitási vélemények a szállítás, hírközlésben, 1997-2006

	Növekedési akadályok*				Átlagos export-hányad**
	Kiélezett verseny	Tisztességtelen verseny	Vevők fizetési késései	Állam magatartása	
Közúti személysz.	14,1	7,3	5,6	32,0	1,1
Közúti tehersz.	46,0	41,1	48,0	26,3	23,6
Távközlés	53,7	22,0	31,3	24,5	1,3

* 10 év alatt átlagosan ennyien jelölték meg az ágazatból fontos akadályként, százalék

** Az export aránya az árbevételben, 10 éves átlag, százalék

Versenyképességi vélemények a szállítás, hírközlésben, 1997-2006

	Árbevétel növekedés*	Létszám-változás** (átlag)	Beruházási volumen*
Közúti személyszállítás	99	-8,3	104
Közúti teherszállítás	108	2	98
Távközlés	105	3,4	102

* A következő évre várt változás mértéke, 10 éves átlag, százalék

** Egyenleg, -100: mindenki leépítést tervezett a 10 év során, 100: mindenki létszámbővítést tervezett a 10 év során az ágazatban

A legnagyobb arányban kiélezett versenyt jelző **távközlési cégek** elég jó jelzéseket adtak versenyképességükről is, a legkedvezőbb létszámnövelési terveket ők adták, de jók a forgalomnövelési tervek is. A beruházási elképzeléseik is legalább növekedést mutattak. A szabályozott piacon működő **személyszállítók** viszont igen gyenge versenyképességi jelzéseket adtak, még a magas beruházási terveket is fenntartással kezelni, hiszen ezek számos cég esetén jobban függtek az állami magatartástól, mint a versenyben való helyállástól.

Üzleti szolgáltatások

Úgy tűnik, hogy a közoktatás leromlása miatt egyre többen próbálnak szerencsét az **oktatási piacon**, itt igen sokan jeleztek éles versenyt. De csaknem ennyien látták gondnak az állam kiszámíthatatlan magatartását, tehát a permanens oktatási reform és az oktatókat érintő állami szabályozás vargabetűi az üzleti alapon működő képzések szervezőit is zavarja. A szintén nagy arányban éles versenyt jelző **számítástechnikusok** és **gazdasági szolgáltatók** meglehetősen nagy arányban jeleztek tisztességtelen versenyt is, amiről nem teljesen vagyunk meggyőződve, hogy valóban inkorrekt magatartást jelent, de késhegyig menő piaci küzdelmeket biztosan. Igen figyelemre méltó, hogy a vevők fizetésekkel két olyan szakágazatnak volt főként gondja, amelyekben gyakran az államnak nyújtanak szolgáltatást, viszont az állami magatartás maga viszonylag keveseket zavar közülük.

Versenyintenzitási vélemények a szolgáltatásokban, 1997-2006

	Növekedési akadályok*				Átlagos export-hányad**
	Kiélezett verseny	Tisztességtelen verseny	Vevők fizetési késései	Állam magatartása	
Ingatl. Ügyl.	26,4	17,2	40,1	19,5	4,4
Szám.tech.szolg.	41,1	33,3	23,3	21,3	25,8
Kutatás-fejlesztés	21,4	22,4	24,1	28,7	25,1
Gazd.tev.seg. szolg.	42,0	34,7	32,5	32,3	12,1
Oktatás	45,4	27,1	7,2	45,0	8,8
Kommunális szolg.	36,6	37,0	41,4	22,8	5,7

*10 év alatt átlagosan ennyien jelölték meg az ágazatból fontos akadályként, százalék

** Az export aránya az árbevételben, 10 éves átlag, százalék

Versenyképességi vélemények a szolgáltatásokban, 1997-2006

	Árbevétel növekedés*	Létszám-változás** (átlag)	Beruházási volumen*
Ingatl. Ügyl.	103	-7,9	103
Szám.tech. szolg.	103	14,9	100
Kutatás-fejlesztés	102	1	101
Gazd.t. seg. szolg.	103	9,4	103
Oktatás	100	0,3	106
Kommunális szolg.	100	2,5	102

* A következő évre várt változás mértéke, 10 éves átlag, százalék

** Egyenleg, -100: mindenki leépítést tervezett a 10 év során, 100: mindenki létszámbővítést tervezett a 10 év során az ágazatban

A versenyképességi mutatókat közepesen jónak ítélnéljük a szektorban. Az ágazatok között is nehéz különbséget tenni, hiszen amelyik az egyik szempontból jó adatot mutat, az a másiktól gyenge. Mindenesetre az intenzív versenynek kitett számítástechnikusok csak a beruházási tervekben maradtak a szektor átlaga alatt, ami – tekintve, hogy itt építési beruházások nem fordulnak elő tömegesen – megint a versenyintenzitás és versenyképesség közti pozitív kapcsolatra utal. A legegységelműbb kapcsolat a gazdasági szolgáltatóknál mutatkozik.

Versenyintenzitási csoportok

Mivel az aggregált adatokat már több helyen elemeztük, itt csak az újabb összefüggésekre térünk ki. A nemzetgazdaság egészében a négy tényező közül a kiélezett versenyt említették a legtöbben növekedési akadályként. A vevőkkel és az állammal nagyjából ugyanolyan arányban volt gondjuk a válaszadóknak. A kiélezett versennyel küzdők az átlagnál nagyobb arányban találtak tisztességtelen versennyel és az átlagnál kisebb arányban okozott nekik gondot az állam magatartása. A tisztességtelen versenyt jelzők a másik három tényezőt is átlag feletti arányban említették, nekik mindegyikkel jelentős gondjuk volt.

Versenyintenzitási vélemények a tapasztalt versenyhelyzet szerint, 1997-2006

	Növekedési akadályok*				Átlagos export-hányad**
	Kiélezett verseny	Tisztességtelen verseny	Vevők fizetési késései	Állam magatartása	
Kiélezett verseny gondot jelent	100,0	33,6	30,3	25,9	22,6
Tisztességtelen verseny gondot jelent	41,1	100,0	33,8	37,0	12,5
Egyik sem jelent gondot	0,0	0,0	31,2	31,6	17,9
Nemzetgazdaság összesen	34,5	28,2	30,5	30,3	19,9

* 10 év alatt átlagosan ennyien jelölték meg az ágazatból fontos akadályként, százalék

** Az export aránya az árbevételben, 10 éves átlag, százalék

Versenyképességi vélemények a tapasztalt versenyhelyzet szerint, 1997-2006

	Árbevétel növekedés*	Létszám- változás** (átlag)	Beruházási volumen*
Kiélezett verseny gondot jelent	101	-0,4	108
Tisztességtelen verseny gondot jelent	102	-4,9	104
Egyik sem jelent gondot	102	-4,3	105
Nemzetgazdaság összesen	102	-3	106

* A következő évre várt változás mértéke, 10 éves átlag, százalék

** Egyenleg, -100: mindenki leépítést tervezett a 10 év során, 100: mindenki létszámbővítést tervezett a 10 év során az ágazatban

Úgy tűnik, hogy a verseny jellege, intenzitása hosszabb távon nem igazán befolyásolja növekedési kilátások alakulását. Erre a jelenségre nem találtunk magyarázatot, a további vizsgálatokban kell rá kitérni. Viszont – mint azt fentebb említettük – ösztönzően hat a beruházásokra – a fizikai és a humán-tőke esetében is.

3. Mit mutatnak a tények?

(Statisztikai adatok elemzése)

Amint az első fejezetben bemutattuk, a szakma régóta foglalkozik a verseny és valamivel rövidebb ideje a versenyképesség elemzésével, ehhez széles eszköztár is kialakult. Nem jött létre viszont konszenzus arról, hogy mely mutatókat, mikor célszerű használni a vizsgálatok során. Így leginkább az elemző által relevánsnak tartott szempontok, illetve a megszerezhető adatok határozzák meg, milyen méréseket végzünk el a vizsgálat során.

Most is hasonló a helyzet. A Gazdasági Versenyhivatal munkatársaival egyeztetve, a GKI Zrt. számára hozzáférhető adatbázisokból válogattunk mutatókat a magyar vállalatok ágazati részpiacain folyó verseny erősségének és a szereplők helytállásának elemzésére. A versenyintenzitás mérésére az **Adó- és Pénzügyi Ellenőrzési Hivatalhoz benyújtott társasági adóbevallások** feldolgozott adatait használtuk, a versenyképesség termelékenységi mutatóhoz szintén.

A külpiazi versenyképesség mérésénél az import exportfedezettségét a **KSH** által a **Tájékoztatási adatbázisban** közölt „Termékadatok az importáló/exportáló vállalkozás ágazata szerint” táblából dolgoztunk. Nehezebb dolgunk volt az Európai Unió piaci részesedések mérésével. Először is az **EUROSTAT** egyáltalán nem közöl unión belüli forgalmi adatokat. Másrészt az ágazati adatok is csak 2003-ra állnak rendelkezésre a mi TEÁOR-unknak megfelelő NACE ágazati bontásban. A problémát a következő módon oldottuk meg: A vállalatok által közölt 2003. évi teljes értékesítési adatokat vetettük össze az EU 25 tagállamára és Magyarországra. Ezzel a magyar vállalatok piaci részesedését kaptuk meg az unión belüli vállalatok teljes – saját belföldi, unión belüli és unión kívüli – forgalmából.

Még így sem tudtunk minden mutatót minden ágazatra kiszámolni. Szerencsére többnyire olyan ágazatok maradtak ki, amelyek nem igazán esnek a versenyszektorba, még ha vannak is itt adóbevallást, statisztikai adatszolgáltatást teljesítő szervezetek, ezek valódi vállalat volta gyakran megkérdőjelezhető. Információs szolgáltatásuk ezért hiányos is. Természetesen akkor sem tudtunk adatot használni, ha az adott kérdéssel háromnál kevesebb vállalat közölt adatot, hiszen ez az adatok forrásul szolgáló hivatalok (APEH, KSH) adatvédelmi szabályaiba ütközik.

A részletes eredmények a 2. sz. függelékben található. Itt szöveggözi táblában és ábrán a legjobb, illetve a leggyengébb mutatókat produkáló ágazatokat emeljük ki.

Versenyintenzitás

Ki/belépők aránya

A verseny erősségének mérésére egyrészt a **ki- és belepők számának alakulását** használtuk fel. Emögött az a megfontolás húzódott meg, hogy nem egyszerűen a szereplők száma határozza meg azt, hogy van-e verseny az adott iparágban, hanem az, hogy **mennyire merevedtek meg az ágazati keretek**. Kevés szereplős piacon is folyhat éles verseny, aminek következtében a vállalatok egy része a kivonulást látja célszerűnek, illetve az új belepők fenyegetése kényszerítheti állandó fejlődésre, kínálatjavításra a már bennlévőket.

Az ágazatba évenként belépő, illetve az ágazatot elhagyó cégek számát az összehasonlíthatóság miatt mindig **az adott évi vállalatszámhoz** viszonyítottuk.

A vállalati fluktuáció, 2004-2006 (százalék)

Helyezés	TEÁOR	Ágazat	Kilépők		Belepők		Átlagos mozgás
			2004	2005	2005	2006	
1	91	Érdekképviselési tevékenység	0,0	42,9	15,6	35,4	32,9
2	93	Egyéb szolgáltatás	13,9	13,8	13,7	13,2	18,2
3	66	Biztosítás (kivéve: kötelező társadalombiztosítás)	0,0	26,1	10,8	13,7	17,7
4	37	Nyersanyag visszanyerése hulladékból	9,1	16,3	12,3	12,4	16,8
5	40	Villamosenergia-, Gáz-, Gőz-, Melegvízellátás	3,4	6,5	19,6	16,4	16,0
		Nemzetgazdasági átlag	5,9	13,3	9,0	9,4	12,6
50	25	Gumi-, Műanyag termékgyártása	4,6	10,5	5,1	5,2	8,6
51	23	Kokszgyártás, Kőolajfeldolgozás, Nukleáris fűtőanyag gyártása	7,7	0,0	7,7	7,1	7,5
52	33	Műszergyártás	4,9	7,8	4,9	4,4	7,4
53	28	Fémfeldolgozási termékgyártása	0,5	7,3	2,9	2,9	4,6
54	36	Bútorgyártás, Más hova nem sorolt feldolgozóipari termékgyártása	1,9	7,6	1,3	1,4	4,1

Forrás: APEH adatok alapján GKI Zrt. számítások

A nemzetgazdaságban a vizsgált három évben a cégek csaknem 13%-a mozdult meg. A legnagyobb változás a 2005. évi kilépési hullám volt. Természetesen ez nem jelentette az, hogy ennyi cég megszüntette működését, ők csak az adott ágazat társasági adóbevallói közül tűntek el. Ennek oka lehetett az is, hogy más ágazatban regisztrálták a főtevékenységüket, ez még akkor is erős versenyre utal, ha a régi ágazatban nem szüntették meg a tevékenységet, csak a cég súlyponti területének választottak mást. De valószínű, hogy a távozás okai között jelentős szerepe volt annak, hogy a vállalatok kedvezőbbnek látták átjelentkezni az egyszerűsített vállalkozói adó (EVA) hatálya alá. Erre csak kétévi működés után van lehetőség. Ez nem jelenti azt, hogy a vállalat elhagyja az iparágat, csupán társasági adóbevallást ne nyújt be. Nem tekinthetünk el az üzletszerűen végzett érdekképviseleti tevékenység kiugró mutatóinak torzító hatásától sem. Ezt leszámítva a legnagyobb és a legkisebb fluktuációt mutató ágazatok adatai között nincs is túl nagy távolság.

Koncentrációs mutatók

Az adott részpiacon akkor sincs verseny, ha a piaci pozíciók rögzültek, a vállalatok hitbizományként kezelhetik vevőköriüket, vagy épp lefoglalják a tevékenységhez szükséges erőforrásokat. A koncentráció mérésére a Herfindahl-Hirschmann-indexet használtuk fel (ez a piaci részesedések négyzetének összege). A mutatót kiszámoltuk az árbevételre, az átlagos statisztikai létszámra és a tárgyi eszközökre. A Herfindahl-Hirschmann – index önmagában nehezen értelmezhető, hiszen függ a szereplők számától, ezért minden évben feltüntetjük azt is, hogy mennyi volna a mutató értéke, ha a vizsgált tényezők egyenletes oszlanának el az ágazat vállalatai között.

Az árbevétel szerint sorba rendezett ágazati rangsor első három helyén álló cég osztozik a létszám és az eszközkoncentráció első három helyén is. Mind az öt leginkább koncentrált ágazatban elég közismert az az óriáscég, amelyik adatai az átlagtól és az egyenletes eloszlástól messze eltérő mutatót okozhatják. A rangsor utolsó helyein álló ágazatok sem jelenthetnek meglepetést, ezekben a szolgáltató ágazatokban sok kis cég mozog a piacon, nem emelkedett még közülük néhány piacot meghatározó vállalat.

Piaci koncentráció, 2004 (százalék)

Helyezés	TEÁOR	Ágazat	Egyenletes eloszlás	Árbevétel	Létszám	Tárgyi eszköz
1	23	Kokszgyártás, Kőolaj-feldolgozás, Nukleáris fűtőanyag gyártása	7,692	88,79	69,76	97,94
2	13	Fém tartalmú érc bányászata	8,333	78,54	72,96	95,96
3	62	Légi szállítás	1,250	53,26	60,85	72,89
4	30	Iroda-, Számítógépgyártás	0,347	42,36	11,21	18,62
5	11	Kőolaj-, Földgáz kitermelés, szolgáltatás	3,226	34,42	37,67	18,21
		Nemzetgazdasági átlag	0,017	1,72	1,17	4,11
50	85	Egészségügyi, szociális ellátás	0,008	0,53	0,52	0,92
51	72	Számítástechnikai tevékenység	0,009	0,45	0,89	1,12
52	80	Oktatás	0,019	0,41	0,31	0,87
53	70	Ingatlanügyletek	0,005	0,19	0,30	0,21
54	1	Mezőgazdaság, Vadgazdálkodás	0,010	0,19	0,13	0,13

Forrás: APEH adatok alapján GKI Zrt. számítások

Piaci koncentráció, 2006 (százalék)

Helyezés	TEÁOR	Ágazat	Egyenletes eloszlás	Árbevétel	Létszám	Tárgyi eszköz
1	23	Kokszgyártás, Kőolaj-feldolgozás, Nukleáris fűtőanyag gyártása	7,143	90,73	68,08	98,15
2	62	Légi szállítás	1,316	64,96	55,62	51,78
3	30	Iroda-, Számítógépgyártás	0,392	60,54	10,55	23,74
4	13	Fém tartalmú érc bányászata	11,111	54,47	91,47	85,35
5	10	Szénbányászat, Tőzégkitermelés	3,704	44,48	12,87	32,61
		Nemzetgazdasági átlag	0,017	2,08	1,15	3,73
51	22	Kiadói, Nyomdai tevékenység, Egyéb sokszorosítás	0,018	0,68	0,40	0,91
52	85	Egészségügyi, szociális ellátás	0,008	0,53	0,39	0,73
53	80	Oktatás	0,019	0,39	0,46	0,89
54	1	Mezőgazdaság, Vadgazdálkodás	0,011	0,23	2,00	0,14
55	74	Gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatás	0,002	0,17	0,18	0,31

Forrás: APEH adatok alapján GKI Zrt. számítások

A leginkább koncentrált ágazatok csoportjába két év alatt egy új került be, a szénbányászat, tőzegkitermelés, ami 2004-ben még a 12 helyen állt. Ennek oka a cégek számnak csökkenése az egyébként is kis létszámú ágazatban. Az élbolyból kikerült fémtartalmú ércek bányászatában csökkent a koncentráció mértéke. A rangsor végén hasonló mozgás történt, hiszen a 2004-es csoportból három maradt bent a legegyszerűsebb eloszlású csoportban, ebből is csak egy ágazat, a mezőgazdaság őrizte meg helyezését. A gazdaságsegítő szolgáltatás és a számítástechnikai tevékenység hátrébb került, mindkettőnél nőtt a koncentráció. A frissen bekerült egészségügyi, szociális ellátás árbevételi koncentrációja nem változott, az egyéb szolgáltatásé enyhén csökkent.

A 2. sz. függelék tartalmazza a 2005. évi adatokat is, de ezek külön bemutatását itt nem tartottuk szükségesnek.

Versenyképesség

Termelékenység

Ágazati hozzáadott érték adatok híján a **termelékenység közelítésére három mutatót: az egy főre eső árbevételt, az egy főre jutó tárgyi eszközt és az egységnyi tárgyi eszközre jutó árbevételt számítottuk ki.** Az alapmutatók változása részben sokféle külső hatás eredménye, részben pedig az ágazat vállalatainak reagáló képességétől függ. Ezért nem magukat a forintban megadott adatokat vizsgáljuk, hanem a nemzetgazdasági átlagtól való eltéréseket. Az ágazatokat a 2006 évi sorrend alapján rendeztük.

A kőolaj világpiaci árának emelkedése például olyan objektív tényező, ami kivétel nélkül minden ágazat számára adottság. Ugyanakkor az, hogy mennyire erős hatást gyakorol a cégek eredményeire, már az ágazat sajátosságaitól – beleértve a technológiai adottságokat és kialakult problémakezelési gyakorlatot is – függ.

A rangsor elején álló cégeknél a nemzetgazdasági átlagnál igencsak dinamikusabban emelkedett az egy főre jutó árbevétel. A rangsor végi cégek mutatója stagnált, vagy csökkent, ami azt jelenti, hogy az ő fajlagos árbevételük is emelkedett, de a nemzetgazdasági átlagnál lassabb, vagy annak megfelelő ütemben.

Az egy főre jutó árbevétel, 2004-2006 (nemzetgazdasági átlag = 100)

Helyezés	TEÁOR	Ágazat	2004	2005	2006
1	40	Villamosenergia-, Gáz-, Gőz-, Melegvízellátás	568,4	1090,0	1579,4
2	23	Kokszgyártás, Kőolaj-feldolgozás, Nukleáris fűtőanyag gyártása	1123,2	1218,0	1333,5
3	13	Fém tartalmú érc bányászata	19,6	55,8	641,5
4	11	Kőolaj-, Földgáz kitermelés, - szolgáltatás	74,9	403,1	498,6
5	51	Nagykereskedelem	290,7	344,8	354,8
		Nemzetgazdaság összesen	100	100	100
50	91	Érdekképviselői tevékenység	35,0	39,6	30,6
51	5	Halászat	37,2	33,0	30,5
52	18	Ruházati termék gyártása, Szőrmekikészítés, -Konfekcionálás	29,0	27,8	26,6
53	55	Szálláshely-szolgáltatás, Vendéglátás	26,7	23,8	24,2
54	93	Egyéb szolgáltatás	22,0	19,1	19,6

Forrás: APEH adatok alapján GKI Zrt. számítások

Az egy főre jutó tárgyi eszköz, 2004-2006 (nemzetgazdasági átlag = 100)

Helyezés	TEÁOR	Ágazat	2004	2005	2006
1	11	Kőolaj-, Földgáz kitermelés, -szolgáltatás	1572,6	1484,6	5509,3
2	40	Villamosenergia-, Gáz-, Gőz-, Melegvízellátás	1524,0	1041,0	2369,6
3	13	Fém tartalmú érc bányászata	39,3	15,1	2344,0
4	71	Kölcsönzés	404,4	6191,2	2002,9
5	70	Ingatlanügyletek	805,3	518,1	649,9
		Nemzetgazdaság összesen	100	100	100
50	80	Oktatás	32,6	24,8	27,3
51	18	Ruházati termék gyártása, szőrmekikészítés, -konferencionálás	24,4	19,3	26,6
52	72	Számítástechnikai tevékenység	32,3	20,8	24,8
53	19	Bőrkikészítés, Táskafélék, Szíjzat, Lábbeli gyártása	37,6	35,0	20,5
54	66	Biztosítás (kivéve: kötelező társadalombiztosítás)	25,2	14,1	17,6

Forrás: APEH adatok alapján GKI Zrt. számítások

Az eszközellátottságban még jelentősebb különbségeket találtunk, mint a fajlagos árbevételnél. Még élesebb a változás irányában mutatkozó eltérés: a ruházati ipar kivételével a másik négy ágazat mutatója csökkent 2004 és 2006 között.

Az egységnyi tárgyi eszközre jutó árbevétel, 2004-2006
(nemzetgazdasági átlag = 100)

Helyezés	TEÁOR	Ágazat	2004	2005	2006
1	40	Villamosenergia-, Gáz-, Gőz-, Melegvízellátás	680,4	1290,9	607,2
2	51	Nagykereskedelem	261,7	287,4	288,7
3	65	Pénzügyi tevékenység (biztosítás nélkül)	806,4	127,8	255,9
4	63	Szállítást Kiegészítő tevékenység, Utazásszervezés	140,6	136,1	215,4
5	32	Híradástechnikai termék, Készülék gyártása	71,4	58,4	177,0
		Nemzetgazdaság összesen	100	100	100
50	21	Papír, Papírtermék gyártása	31,6	22,4	20,0
51	85	Egészségügyi, Szociális ellátás	19,3	21,6	18,8
52	5	Halászat	17,0	15,0	18,6
53	34	Közúti jármű gyártása	54,0	35,4	15,8
54	13	Fém tartalmú érc bányászata	27,0	25,5	6,2

Forrás: APEH adatok alapján GKI Zrt. számítások

A tárgyi eszközök hatékonyságában a tendenciák roppant hullámzóak. Mind a rangsor eleji, mind a rangsor végi ágazatoknál előfordult a nemzetgazdasági átlagnál lassabb és gyorsabb növekedés, még egy ágazaton belül is nagyon eltérő mozgásokat látni. A rangsorok összehasonlítása azonban többet is elmond. Ismét az árbevétel koncentráció szerinti rangsorral dolgoztunk.

2006. évi helyezések a mutatók rangsorában

TEÁOR	Ágazat	Árbevétel/fő	Tárgyi eszköz/fő	Árbevétel/ t. eszközök
	Első öt ágazat			
40	Villamosenergia-, Gáz-, Gőz-, Melegvízellátás	1	2	1
23	Kőszgyártás, Kőolaj-feldolgozás, Nukleáris fűtőanyag gyártása	2	23	9
13	Fém tartalmú érc bányászata	3	3	54
11	Kőolaj-, Földgázkitermelés, -Szolgáltatás	4	1	45
51	Nagykereskedelem	5	32	2
	Utolsó öt ágazat			
91	Érdekképviselői tevékenység	50	20	44
5	Halászat	51	11	52
18	Ruházati termék gyártása, Szőrmekikészítés, -konfekcionálás	52	51	16
55	Szálláshely-szolgáltatás, Vendéglátás	53	18	28
93	Egyéb szolgáltatás	54	41	31

Forrás: APEH adatok alapján GKI Zrt. számítások

Bár mindig vannak kivételek, lényegében az egyik mutató szerint hatékony cégek meglehetősen jók a többi szerint is. Nem mutatható ki tendenciaszerű termelékenységi különbség a munka- és a tőkeintenzív ágazatok között.

Profitabilitás

A profitráta tökéletes verseny esetén a zéróhoz konvergál, ezért sokszor versenyintenzitási mutatóként kezelik. Ez azonban csak hosszú távon és zárt gazdaságokban igaz. Rövidtávon azonban a ráta attól függ, hogy a vállalatok hogyan képesek helytállni a piacokon. Az, hogy a felhasznált erőforrásokkal milyen jövedelmet képesek előállítani, az ágazat cégei, az elsősorban versenyképességüket – vagy éppen versenyképtelenségüket – mutatja. Különösen, ha nyitott, exportorientált gazdaságról van szó. Ezért kezeljük ezt a mutatót a versenyképességi indikátorok között. Az adózott eredmény és a saját tőke hányadosával mértük.

Ágazati profitráták, 2004-2006 (százalék)

Helyezés	TEÁOR	Ágazat	2004	2005	2006	Átlag
1	85	Egészségügyi, szociális ellátás	67,0	65,9	251,3	128,1
2	55	Szálláshely-szolgáltatás, Vendéglátás	115,2	65,5	155,1	111,9
3	36	Bútorgyártás, máshova nem sorolt feldolgozóipari termék gyártása	299,4	-28,3	22,1	97,7
4	2	Erdőgazdálkodás	21,2	48,8	202,4	90,8
5	18	Ruházati termék gyártása, szőrmekikészítés, -konfekcionálás	141,3	-23,3	115,4	77,8
		Nemzetgazdaság összesen	50,8	26,3	60,4	45,8
51	90	Szennyvíz-, hulladékkezelés, szennyeződésmérsítés	87,3	-184,4	10,4	-28,9
52	35	Egyéb jármű gyártása	-31,0	18,0	-95,5	-36,2
53	61	Vízi szállítás	-356,6	-13,1	120,2	-83,2
54	24	Vegyipari anyag, termék gyártása	19,8	-316,0	20,1	-92,0
55	19	Bőrkikészítés, táskafélék, szíjzat, lábbeli gyártása	-778,0	-38,2	64,1	-250,7

A három év átlagos profitrátái alapján nézve a sorrendet, messze nem azokban az ágazatokban hozott a legtöbb eredményt a befektetett tőke, mint amikre számítottunk. Különösen a 2006. év – ami a várakozásokat meghaladó gazdasági növekedést hozott Európában és így tompította a magyar gazdaságban az egyensúly javítóintézkedések lassító hatását – okozott jelentős elmozdulást a mutatóban.

Nemzetközi szereplés

A makrogazdasági egyensúly szempontjából érdekes kérdés az, hogy **mely ágazatokban haladja meg az export mértéke az importét és milyen mértékben**. Ez a mutató arról is tájékoztat, hogy az országban működő gazdálkodók hogyan képesek helytállni a külföldön. Az ágazati exporttöbblet nemzetközi versenyképességet, az importtöbblet gyenge külföldi pozíciót jelez.

Az ágazati import exportfedezettsége, 2004-2006 (százalék)

Helyezés	TEÁOR	Ágazat	2004	2005	2006
1	37	Nyersanyag visszanyerése hulladékból	1457,6	1949,7	2429,1
2	2	Erdőgazdálkodás	911,5	1280,6	2204,0
3	67	Pénzügyi kiegészítő tevékenység	123,8	67,0	675,3
4	73	Kutatás, fejlesztés	98,3	125,0	226,6
5	1	Mezőgazdaság, vadgazdálkodás	193,0	240,9	226,3
		Nemzetgazdaság összesen	91,9	94,5	96,1
51	64	Posta, távközlés	3,6	5,4	5,7
52	80	Oktatás	5,5	5,6	2,5
53	85	Egészségügyi, szociális ellátás			
54	65	Pénzügyi tevékenység	1,2	0,2	1,6
55	13	Fém tartalmú érc bányászata	59,1	951,4	0,0

Forrás: KSH alapján GKI Zrt. számítások

A **legalacsonyabb exportfedezetek** nem okoztak meglepetést, a **legnagyobbak** már inkább. A mezőgazdasági szektorok bekerülése várható volt, de sajátos, hogy az ipari tevékenységek közül a hulladékfeldolgozásnak a legjobb a mutatója. Úgy tűnik, az újrahasznosítás nem csupán uniós kötelezettség, hanem a külkereskedelmi mérleg szempontjából is értékes tevékenység. Öröndetes, hogy a kutatás-fejlesztés is aktívan exportáló ágazat – ne felejtjük el, itt üzleti alapon működő kutatóhelyek adatait látjuk –, ugyanakkor némi aggodalom is felmerült bennünk, hogy az ágazat alacsony és abszolút értékben is csökkenő importja nem jelenti-e azt, hogy nem áramlanak be a korszerű ismeretek a szektorba. Ezek – különösen az alkalmazott kutatásban, ami a piacképes termék megszületésének döntő fázisa – elengedhetetlenek ahhoz, hogy a kutatócégek megfelelő kínálattal jelentkezzenek a potenciális felhasználók felé.

A **komparatív előnyök** számításához mint fentebb említettük az EUROSTAT 2003 évi ágazatonkénti árbevételi adatait használtuk fel.

Piaci részesedések az EU 25 tagállamának forgalmában, 2003
(százalék)

Helyezés	TEÁOR	Ágazat	2004
1	32	Híradástechnikai termékek gyártása	4,75
2	30	Számítógép- és irodagép gyártása	3,18
3	31	Egyéb villamosgép gyártás	2,03
4	23	Kőolaj-feldolgozás, koks, nukleáris fűtőanyag gyártása	1,72
5	40	Villamos áram-, gáz- és hőellátás	1,56
		Nemzetgazdaság összesen	1,01
51	37	Hulladékhasznosítás	0,54
52	36	Bútoripar	0,53
53	71	Kölcsönzés	0,48
54	35	Egyéb járművek gyártása	0,28
55	61	Vízi szállítás	0,09

Forrás: EUROSTAT alapján GKI Zrt. számítások

E lista élén már azokat az ágazatokat találjuk, amelyeket tapasztalataink alapján ide vártunk. Egyértelműen kirajzolódik, hogy **a technológiai termékek nem csupán magyar szempontból képviselnek nagy súlyt az értékesítésben, de az EU átlagát meghaladó mértékben viszik piacra ezeket a hazai vállalatok.** A komparatív hátrányok sem okoztak meglepetést, bár némi szomorúsággal vettük tudomásul, hogy a hulladékhasznosítás itt a rangsor végén szerepel.

Versenyintenzitás és versenyképesség

Ahhoz, hogy vizsgálni tudjuk, hogy a verseny erőssége és az abban való helytállás mérésére kiválasztott mutatók között található-e összefüggés, célszerűnek tűnt a fent bemutatott számításokon **néhány átalakítást** végrehajtani. Az elemzésben a 2006 évi sorrend elején és végén szereplő ágazatokat tüntettük fel, de adataikból így is látszik, hogy helyenként igen nagy változások zajlottak az egyes évek között, más évben más sorrend alakult ki. Ezért minden mutatót összevontunk és a három év egyszerű számtani átlagát képeztük belőlük. Ezt célszerűbbnek láttuk, mint bármiféle súlyozás elvégzését, hiszen így az egyes évek azonos súllyal kerültek be az összevont mutatóba.

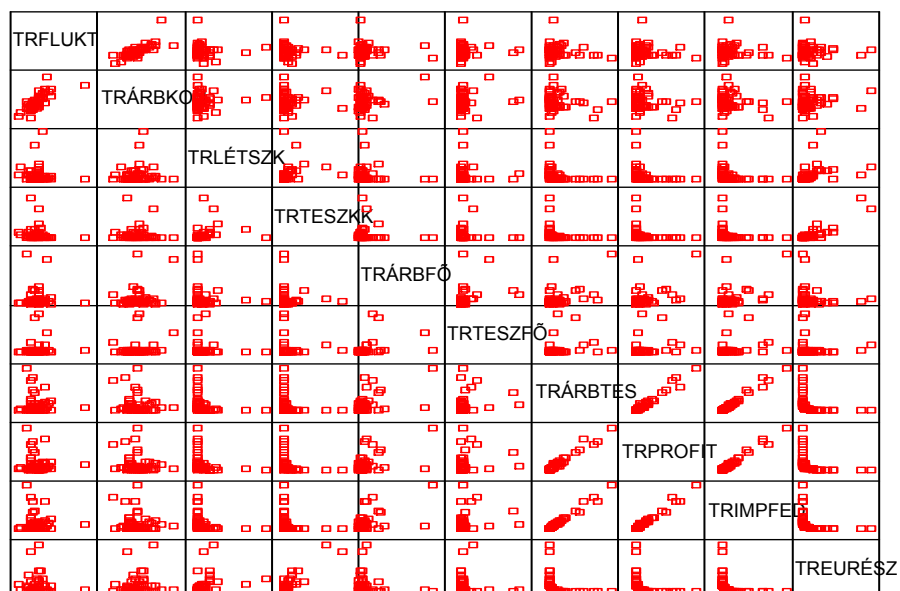
A Herfindahl-Hirschmann-indexek képzési módjából $(\sum p_i/P)^2$, ahol p a vizsgált tényező az i -ik megfigyelési egységnél és P a tényezők összege, $i=1 \dots n$) következik, hogy a mutató alacsony értéke általában erősebb, magasabb értéke pedig gyengébb versenyt jelez, tehát pont fordítva, mint az összes többi mutató, ahol a magasabb szám jelent erősebb versenyt,

jobb versenyképességet. Ezért a Herfindahl-Hirschmann indexek éves átlagait kicseréltük az reciprokukra.

Végül, azonos mérési skálára hoztuk a mutatókat, a termelékenységi mutatókhoz hasonlóan a többenél is minden ágazatra kiszámoltuk a nemzetgazdasági átlagtól való eltérést.

A páronkénti pontdiagrammokon látszik, hogy a versenyerősségi mutatók (TRFLUKT, TRLÉTSZK, TRÁRBKON, TRTESZKK) és a versenyképességek (TRÁRBFŐ, TRTESZFŐ, TRÁRBEVTESZ, TRIMPFED és TREURÉSZ) között nem lineáris a kapcsolat.

Páronkénti eloszlások



TRFLUKT= transzformált fluktuáció, TRÁRBKON= transzformált árbevétel koncentráció, TRLÉTSZK= transzformált létszámkoncentráció, TRTESZKK= transzformált tárgyi eszköz koncentráció, TRÁRBFŐ= transzformált egy főre eső árbevétel, TRTESZFŐ= transzformált egy főre jutó tárgyi eszköz, TRÁRBEVTESZ= transzformált egységnyi tárgyi eszközre jutó árbevétel, TRIMPFED= transzformált importfedezettség, TREURÉSZ= transzformált EU-n belüli részesedés

Forrás: APEH, KSH és EUROSTAT adatok alapján GKI Zrt. számítások

A **korrelációs mátrix** már valamivel jobb képet mutat. Itt csak az alsó negyedét ábráztuk, **oszlopokban a versenyerősségi és sorokban a versenyképességi** mutatókat. Megjelöltük azokat a korrelációs kapcsolatokat, amelyek korrelációs együtthatója és szignifikancia szintje elfogadható kapcsolatra utal. Így látszik, hogy az uniós piaci részesedés a létszám és tárgyi eszköz koncentráció szerint erős versennyel mutat – az utóbbival nem is gyenge – összefüggést.

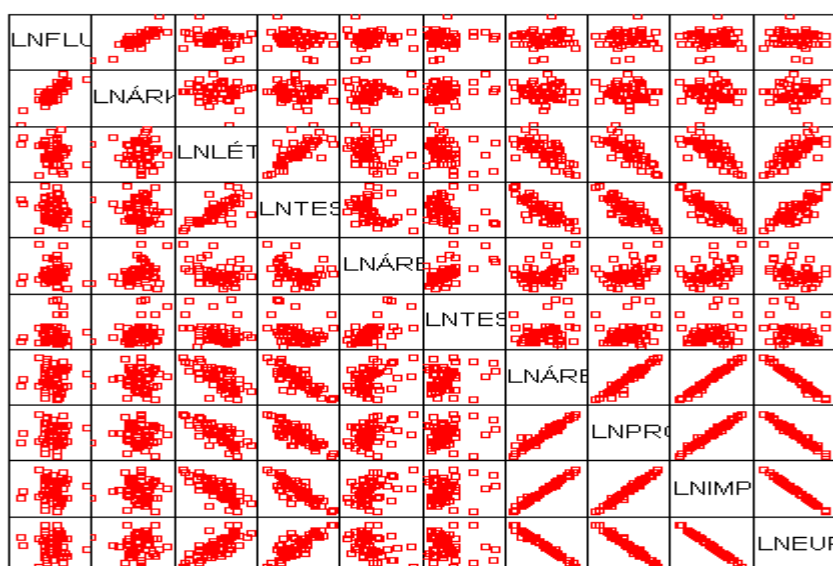
Korrelációs mátrix

		TRFLUKT	TRÁRBKON	TRLÉTSZK	TRTESZKK
TRÁRBFŐ	Pearson Correlation	-0,03	0,27	-0,11	-0,08
	Sig. (2-tailed)	0,84	0,05	0,42	0,55
TRTESZFŐ	Pearson Correlation	0,05	0,15	-0,06	-0,05
	Sig. (2-tailed)	0,71	0,28	0,66	0,71
TRÁRBTES	Pearson Correlation	-0,12	-0,20	-0,28	-0,26
	Sig. (2-tailed)	0,39	0,15	0,04	0,06
TRPROFIT	Pearson Correlation	-0,11	-0,20	-0,29	-0,27
	Sig. (2-tailed)	0,44	0,15	0,03	0,05
TRIMPFED	Pearson Correlation	-0,11	-0,20	-0,28	-0,26
	Sig. (2-tailed)	0,42	0,14	0,04	0,06
TREURÉSZ	Pearson Correlation	-0,03	0,12	0,34	0,89
	Sig. (2-tailed)	0,85	0,38	0,01	0,00

Forrás: APEH, KSH és EUROSTAT adatok alapján GKI Zrt. számítások

A társadalmi gazdasági jelenségeknél igen gyakori, hogy nem mutatható ki lineáris kapcsolat közöttük. Ilyenkor a természetes alapú logaritmusok közötti összefüggést érdemes megvizsgálni.

Páronkénti eloszlások a mutatók logaritmusaira



LNFLUKT= fluktuáció, LNÁRBFŐ= árbevétel koncentráció, LNLÉTSZK= létszámkoncentráció, LNÁRBEV= egy főre eső árbevétel, LNÁRBEV= egy főre jutó árbevétel, LNÁRBEV= egységnyi tárgyi eszközre jutó árbevétel, LNÁRBEV= importfedezettség, LNÁRBEV= transzformált EU-n belüli részesedés

Forrás: APEH, KSH és EUROSTAT adatok alapján GKI Zrt. számítások

Korrelációs mátrix a mutatók logaritmusára

		LNFLUKT	LNÁRKONC	LNLÉTSZK	LNTESZKK
LNÁRBFŐ	Pearson Correlation	0,00	0,26	-0,38	-0,38
	Sig. (2-tailed)	0,98	0,06	0,00	0,00
LNTESZFŐ	Pearson Correlation	0,09	0,25	-0,31	-0,32
	Sig. (2-tailed)	0,51	0,07	0,02	0,02
LNÁRBTES	Pearson Correlation	-0,02	-0,07	-0,73	-0,81
	Sig. (2-tailed)	0,87	0,64	0,00	0,00
LNPROFIT	Pearson Correlation	-0,01	-0,07	-0,78	-0,82
	Sig. (2-tailed)	0,94	0,60	0,00	0,00
LNIMPFED	Pearson Correlation	0,00	-0,05	-0,77	-0,83
	Sig. (2-tailed)	0,98	0,71	0,00	0,00
LNEURÉSZ	Pearson Correlation	0,00	0,05	0,77	0,83
	Sig. (2-tailed)	0,98	0,71	0,00	0,00

Forrás: APEH, KSH és EUROSTAT adatok alapján GKI Zrt. számítások

A korrelációs mátrixból látszik, hogy a **létszám és a tárgyi eszköz koncentráció szinte valamennyi mutatóval kapcsolatban áll, azonban a legtöbbször ellentétes irányban**. Megvizsgáltuk, hogy a két versenyerősségi mutatóval lehet-e magyarázó függvényt állítani az egyes versenyképességi mutatókra. Itt a következő kapcsolatokat találtuk erősnek:

Regressziós eredmények

Versenyképességi mutató	Létszám koncentráció együtthatója	Tárgyi eszköz koncentráció együtthatója	Kiigazított szórásnégyzet
Tárgyi eszközre jutó árbevétel	-0,272	-0,617	0,686
Profit	-0,334	-0,54	0,724
Importfedezettség	-0,319	-0,564	0,729
EU részesedés	0,319	0,565	0,729

Forrás:

A vizsgálatok nyomán a következő megállapításokat tehetjük:

- A fluktuáció és az árbevétel koncentrációja nem mutatott kapcsolatot a versenyképességi mutatókkal.
- Az erőforrások eloszlása: a tárgyi eszközök és létszám koncentrációja igen.

- A kapcsolat a termelékenységi mutatókkal negatív irányú, tehát az erőforrások egyenletes eloszlása rontja a hatékonyság alapú versenyképességet.
- A nemzetközi piaci részesedéssel pozitív kapcsolatot találtunk, vagyis a az erőforrások egyenletes eloszlása az ágazatban emeli a nemzetközi piacon való helytállás sikerét az ágazat cégei körében.

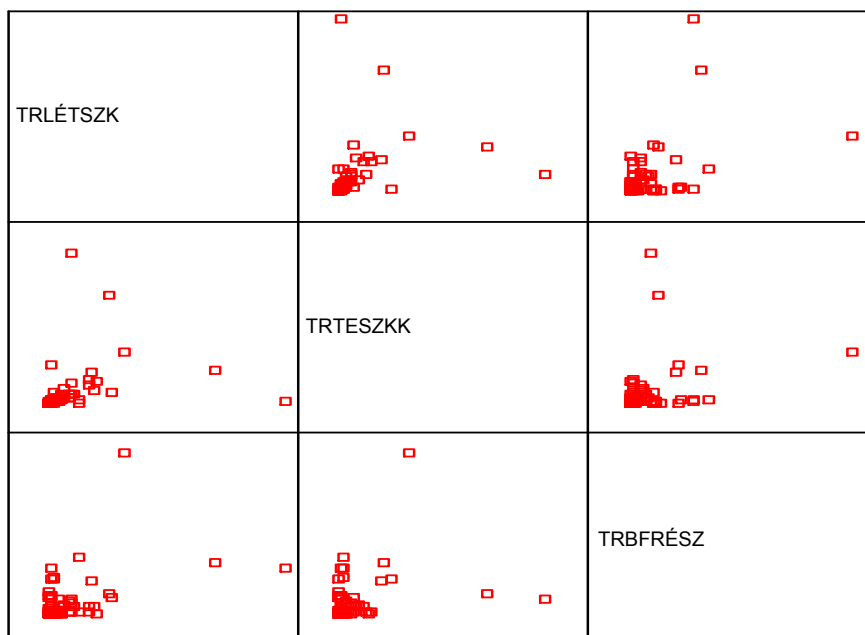
Ezen a ponton **érdemes újragondolni a mutatóválasztást** is. Mind a versenyerősség, mind a versenyképesség mérésére választottunk termelési tényező- és piac szemléletű mutatót is. **Kapcsolatot a termelési tényezőt vizsgáló versenyerősségi mutatók** (létszám- és tárgyi eszköz koncentráció) és **az egyik termelési tényező szemléletű versenyképességi mutató** (egységnyi tárgyi eszközre jutó árbevétel) valamint a **három piaci szemléletű mutató** (profitabilitás, importfedezettség, EU-s piaci részarány) között találtunk. Mindez arra utal, hogy a **tényező alapú versenyképesség** nem sokat mond a nyitott gazdaságban. A mai globális piacon a versenyelőnyt nem egyes termelési tényezők birtoklása, használata generálja, hanem más szempontok, amik a vállalat és vevők kapcsolatát határozzák meg. Az általunk használt piaci versenyképességi mutatók ezt csak elég távolról közelítik.

Az is megfontolásra érdemes, hogy a tényezők eloszlásának milyen kapcsolata van a versenyképességgel: ha az ágazaton belül egyenletesen oszlanak el, az ugyan pozitív kapcsolatban van a komparatív előnyökre, de rosszul hat a tényezők hatékonyságára és úgy tűnik, a nemzetközi piaci pozíciókra is. Ez erősen ellentmondásos kép.

A zavart okozhatja az is, hogy az ágazatok sokszor szakma, technikai adottságaiknál fogva nem lépnek ki a nemzetközi piacokra, de itthon erős importversenyben állnak helyt, míg más belföldre orientált cégek védett piacon tevékenykednek. Így az uniós piaci részesedés helyett érdemesnek tartottuk megvizsgálni, hogy **az ágazatok részesedése teljes nemzetgazdasági árbevételből mutat-e hasonló összefüggést.**

Az ágazatok **piaci részesedéseit** kiszámoltuk mindhárom évre, majd ugyanolyan átalakításokat hajtottunk végre a mutatón (három éves átlag számítás, nemzetgazdasági átlagtól való eltérés számítása, majd természetes alapú logaritmus számítás), mint fent bemutattuk.

Páronkénti eloszlások



TRLÉTSZK= transzformált létszámkoncentráció, TRTESZKK= transzformált tárgyi eszköz koncentráció, TRBFRÉSZ= transzformált részesedés az összes magyar értékesítésből
 Forrás: APEH adatok alapján GKI Zrt. számítások

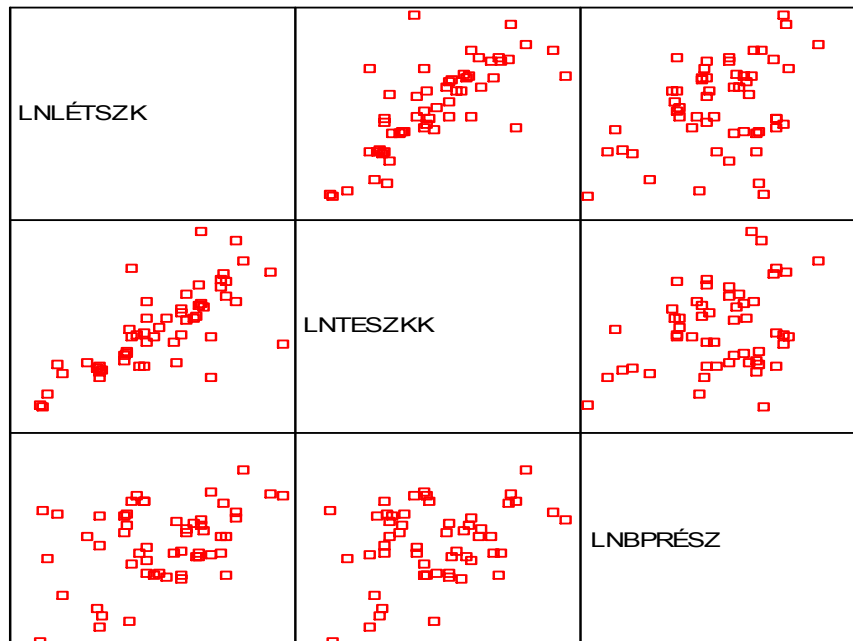
Korrelációk

		TRLÉTSZK	TRTESZKK
TRLÉTSZK	Pearson Correlation	1,000	,231
	Sig. (2-tailed)	,	,093
TRTESZKK	Pearson Correlation	,231	1,000
	Sig. (2-tailed)	,093	,
TRBFRÉSZ	Pearson Correlation	,421	,260
	Sig. (2-tailed)	,002	,058

Forrás: APEH adatok alapján GKI Zrt. számítások

A magyar értékesítésre számolt piaci részesedések ígéretes kapcsolatot mutattak a **létszám koncentrációval**. A természetes alapú logaritmálás még közelebb hozta a kapcsolatokat.

Páronkénti eloszlások a mutatók logaritmusaira



LNLÉTSZK= létszámkoncentráció, LNTESZKK= tárgyi eszköz koncentráció, LNBPRÉSZ= transzformált részesedés az összes magyar értékesítésből

Forrás: APEH adatok alapján GKI Zrt. számítások

Korrelációk

		LNLÉTSZK	LNTESZKK
LNLÉTSZK	Pearson Correlation	1,000	,749
	Sig. (2-tailed)	,	,000
LNTESZKK	Pearson Correlation	,749	1,000
	Sig. (2-tailed)	,000	,
LNBPRÉSZ	Pearson Correlation	,395	,333
	Sig. (2-tailed)	,003	,014

Forrás: APEH adatok alapján GKI Zrt. számítások

A tárgyi eszközkoncentrációval való kapcsolat javult, a létszám koncentrációval való romlott. Próbáltunk regressziót is számítani, de nem tudtunk elfogadható függvényt állítani a változókra.

Végül is **a statisztikai elemzések nem mutattak ki egyértelmű kapcsolatot az ágazati verseny erőssége és versenyképesség között.** Ennek több oka is lehet. Az egyik az, hogy a vizsgálat egy része a tényezők birtoklásáért folyó versenyről, illetve az ezzel elérhető versenyelőnyökről szólnak, ami a globális világban talán már idejétmúlt szempont. Bár használtunk piaci típusú mutatókat, ezekkel nem vagyunk igazán elégedettek. A szervezett adatgyűjtésben elérhető adatokból nem igazán

tudtunk jó képet kapni az ágazatokban ható versenyviszonyokról és a helytállásról. Nem véletlen, hogy Porter (1980) sokoldalú szöveges elemzéssel, nem pedig számításokkal javasolta feltérképezni az ágazatok versenyviszonyait.

4. A verseny és versenyképesség a mélyinterjúk tükrében

A verseny és versenyképesség vizsgálatát ágazati nézőpontból vizsgáltuk a következő ágazatokban:

- Nem fém ásványi anyagok termelése
- Építőanyag-kereskedelem
- Ingatlanügyletek
- Szoftverfejlesztés és tanácsadás

Ennek érdekében mélyinterjúkat készítettünk egy egységes vázlat alapján (1. sz. melléklet) A vállalatok kiválasztása véletlenszerűen történt, de a kiválasztáskor a multinacionális vállalatokat és a mikro-vállalatokat kizártuk (2. sz. melléklet). Olyan cégeket kerestünk, akik annak a piacnak, ahol működnek jelentős, de nem domináns szereplői.

4.1. A megkérdezett vállalatok

4.1.1. Építő- és építőanyag-ipar

Hat megkérdezett vállalat tartozik ebben a körbe. Két cég beton, vasbeton gyártással, egy magas és mélyépítési kivitelezéssel, földmunkával, egy csiszoló és szóróanyag gyártással, egy téglagyártással és forgalmazással, egy pedig építési vegyi anyagok gyártásával foglalkozik. A cégek jellemzően magántulajdonban vannak. Többségük hazai magántulajdonban van, két cégben többségi német tulajdonosok vannak, ezek közül egy vállalat egy világhírű német vállalatcsoportnak a tagja. A többi cég nem tartozik vállalatcsoporthoz.

A nem fém ásványi anyagok termelésével foglalkozó vállalatok jellemzői

Tevékenység	Árbevétel (millió forint)	Létszám (fő)
Betonelem gyártás	4200	120
Betongyártás	800	5
Kivitelezés	1000	50
Csiszoló anyaggyártás	300	7
Téglagyártás	400	50
Építési vegyi anyag gyártás	2000	80

4.1.2. Az építőanyag-kereskedelem

Öt építőanyag kereskedő vállalatot kerestünk fel. Kettő közülük hagyományos helyi „tüzép” szerepet tölt be, kettő faipari kereskedelemmel foglalkozik, ezek közül az egyik országos hálózattal, a másik főként export-import nagykereskedelmet bonyolít. Az ötödik cég érdekes rés piacon, a szárazépítészet területén működik. Két cégben van külföldi tulajdon: a fa külkereskedő cégben 20%, a szárazépítészet terén működő cég pedig leányvállalata egy német cégnek. Ilyen értelemben ez utóbbi 100%-ban külföldi tulajdon és cégcsoporthoz tartozó vállalat.

Az építőanyag-kereskedelemmel foglalkozó vállalatok jellemzői

	Árbevétel (millió forint)	Létszám (fő)
Szárazépítészet	900	12
Építőanyag-kereskedelem	140	4
Építőanyag-kereskedelem	85	4
Faipari kereskedelem	12000	550
Faanyag kereskedelem	450	2

4.1.3. Ingatlanügyek

Hat cég foglalkozik a mintában ingatlanügyekkel. Egy cég kizárólag ingatlan üzemeltetéssel kettő, pedig ingatlanközvetítéssel foglalkozik ezek közül az egyik értékbecslést, hitelközvetítést is végez. Három cég foglalkozik ingatlanfejlesztéssel. Az ingatlanhasználó cég 100%-ban osztrák tulajdonban van és a Lindner vállalatcsoport tagja. Az ingatlanközvetítő cégek magyar tulajdonban vannak. Egyikük szervezi a Budaörsi Ingatlanszövetség létrehozását, de ez még folyamatban van. Az ingatlanfejlesztő cégek közül kettő 100%-ban külföldi tulajdonban van: a holland PBW befektetési alap, illetve az osztrák Varimex csoport a tulajdonosok. E cégek a tulajdonosok vállalatcsoportjainak tagjai. A harmadik cég felerészben magyar felerészben angol tulajdonban van.

Az ingatlanügyekkel foglalkozó vállalatok jellemzői

	Árbevétel (millió forint)	Létszám (fő)
Ingatlan használó	600	4
Ingatlanközvetítés, értékbecslés	50	6
Ingatlanközvetítő	60	7
Ingatlan fejlesztő I.	60	6
Ingatlanfejlesztő II.	900	31
Ingatlanfejlesztő III.	600	13

4.1.4. Szoftver-fejlesztés, tanácsadás

5 céget kérdeztünk meg a szoftverfejlesztés, tanácsadás területén. Egy cég a mobil kommunikáció területén foglalkozik infokommunikációs eszközök fejlesztésével, egy cég a távoktatás területén végez szoftverfejlesztő munkát, egy általános vállalati államigazgatási területen végez vezetői, informatikai tanácsadást. Van továbbá egy IT biztonsággal foglalkozó cég és egy szoftverfejlesztéssel és irodaautomatizálással foglalkozó vállalat.

A szoftverfejlesztéssel és tanácsadással foglalkozó vállalatok jellemzői

	Árbevétel (millió forint)	Létszám (fő)
Mobil kommunikáció	180	9
Távoktatás	100	10
Vállalati, államigazgatási tanácsadás	4500	230
IT biztonság	60	1
Szoftverfejlesztés, irodaautomatizálás	600	48

4.2. Versenyintenzitás, Fő piacok

4.2.1. Nem fém ásványi anyagok

A Nem fém ásványi anyagok termelése és értékesítése területén a **piacot** elsősorban Magyarország jelenti, mert ezek a termék többségükben érzékenyek a szállítási távolságra. A betontermékek jellemzően Budapesten kerülnek értékesítésre, mert a cégek telephelyei itt találhatóak, de az előre gyártott termékeivel az egyik cég már kimerészkedett Lengyelországba és Németországba is. Ez azért volt lehetséges, mert az un. pörgetett beton technológiával készülő termékek már magasabb hozzáadott értéket tartalmaznak, és jobban bírják a szállítást. A téglagyártó vállalat is amellett, hogy dél-magyarországi értékesítést végez, kis mennyiségben exportál Lengyelországba, Horvátországba és Romániába is. Ugyanez jellemző az építési vegyi anyagokat gyártó nagyvállalatra is (ők még Angliába is szállítanak).

A **vevők jellege** szerinti piacot a lakosság és a továbbfelhasználó vállalatok jelentik. Minden vállalatunknál (kivéve a téglagyártást) a fő termékvásárlók a vállalkozások, közintézmények. Az útépitések jelentős fellevevőpiacai a vállalkozásoknak (kivéve a lakossági piacra termelő téglagyártást). A téglagyártás esetében az értékesítést elsősorban a nagykereskedőkön keresztül végzik. A releváns piaci szereplők száma 4-40 között ingadozik,

és a kiscégek is, de az igazi veszélyt a kiemelkedő nagyságú és tőkeerejű vállalatok és a multik jelentik a piacon: az erőfölénnyel, a tőkeerővel, a marketing kapacitással. A multik nem egyszer alkalmaznak tisztességtelen eszközöket is.

„.....a multinacionális vállalat azt tervezi, hogy 1-1,5 évig alámegy az árral, átmeneti veszteséget vállal, hogy kiszorítsa a versenytársakat és később egyedülként uralja az árat.
.....kiegészítő anyagokat ingyen adják, hogy az alapterméket tőlük vegyék.”
(Interjúrészlet)

Aki persze maga is multi, vagy olyan vállalatcsoportnak a tagja, annak nincs félnivalója.

„nincs veszélyes versenytárs. A cég anyavállalata piacvezető és elég nagy a budapesti piac felosztásához.” (Interjúrészlet)

A fizetés fegyelem tekintetében a nagyberuházásokhoz kapcsolódó fizetési határidő 30-160 nap. A betonelem gyártásnál a pályázati utófinanszírozás gondját faktorálással oldják meg, és a faktor költségeken osztoznak. A lakosság azonnal fizet. A körbetartozás gondját megoldották. 3 év alatt 75 millió tartozást írtak le. A nem fizető vevőkkel, azóta nem szerződnek.

A betongyár esetében a 30-45 naposak a fizetési határidők, a fizetési fegyelem nagyon gyenge. A késői fizetések többnyire az államra és az önkormányzatokra jellemzőek. A lakásépítő cégek, pedig sok esetben játszanak a bedőlésre, és ezzel hatalmas adósságokat hagynak maguk után.

Az építési vegyi anyag gyártó cégnek 41 millió a vevők felőli lejárt tartozása, 1 embert csak az adósságbehajtásra alkalmaznak. Évente 5-20 millió forint elvész. A bíróság lassúsága miatt nehézkes a pénz visszaszerzése.

A csiszolóanyag gyártó vállalat 10-30-60 napos fizetési határidőkkel dolgozik. A fizetési fegyelem nagyon gyenge, de körbetartozás nem nagyon érinti őket.

Az építőipari szolgáltató cég 30-180 napos fizetési határidővel kénytelen dolgozni, a fizetési fegyelem gyenge és a körbetartozás mélyen érinti a vállalatot.

A téglagyár a versenypiac ellenére nagyon kényes a likviditására.

„A belföldi piacon 13 partnernek biztosítunk 8 napos és 1 partnernek 20 napos fizetési határidőt, többi partnerünk előre fizet. Mivel több napos határidővel történő fizetést csak néhány, régi és megbízható partnerünknek biztosítunk, a fizetési fegyellemmel nincs probléma. Folyamatosan figyeljük a fizetési határidőket és 1 napos késedelem esetén már figyelmeztetjük partnerünket. Lejárt számlával rendelkező partnert a számla rendezéséig új áruval nem szolgálunk ki. Ebből adódóan minimális a lejárt kintlévőségünk és néhány napon belül az is rendezésre kerül.”

A verseny tárgya a cégek megítélésében különböző. Négy cég szerint az árakban és a kapcsolódó szolgáltatásokban versenyeznek versenytársaikkal. Illetve még fontosak a kapcsolatok a munkák megszerzésénél.

„Elsősorban az árakban versenyzünk. Ebben természetesen már benne vannak a technikai újdonságok is. Sajnos a drágább minőséget nem fizeti meg a piac. A nagyberuházót érdeklik a minőségi tanúsítványok, de a lakosságot nem. Hajlandó az alacsonyabb árért lemondani minőségi paramétereikről.”

Két cég véleménye ettől eltérő. A betongyártó cég szerint az árakban nincs verseny, mert mindegyik nagyobb vállalat közel azonos fejlettségi szinten van. A téglagyártó cég szerint, pedig olyan alacsony a kereslet, hogy az önköltséghez közeli szinten kell értékesíteniük. Ennél alacsonyabbra már nem tudnak menni. Csak a technológia és a termékminőség és a magasabb esztétikai érték előállításával tudnak versenyezni.

A tisztességtelen verseny eszközeinek széles palettája gyűlt össze.

- A piacvezető és piacot uraló cég szerződésben kötelezi nagyobb partnereit, hogy a maximális jutalék eléréséhez egy adott funkcióra alkalmas termékből az ő termékein kívül csak egyetlen más gyártó által előállított terméket forgalmazzon. Ezáltal a kereskedő döntése, hogy ki lesz a másik szereplő, akit beenged a piacra.
- Az önkormányzati megrendelések esetében a korrupció és a baráti kapcsolatok jelentős szerepet játszanak.
- „Meg kell venni a munkát.” – mondta eufemisztikusan az interjú alany. Ez a megrendelés megszerzéséhez szükséges csúszópénzek kifizetését jelenti „zsebbe,” a döntéshozóknak. Minél nagyobb a megrendelés annál nagyobb hányadot kérnek így. Az egyes autópálya szakaszokra un. lobby csapatok vannak, akik a vámot beszedik. Az önkormányzatokból kiválnak emberek és árulják a kapcsolataikat.

- Gyakori a tervezők jutalmazása abban az esetben, ha az ő termékeikre készítik el a tervet. Bár ez jogszabály ellenes (nem szerepelhet a tervben konkrét gyártó, illetve márkanév megjelölése), az építési engedélyezési eljárás során ezt senki sem kéri számon a tervezőtől.
- Egyes vállalatok megfenyegetik a vevőiket a kapcsolt termékekkel kapcsolatban, megvonják tőlük e speciális termékeket, amennyiben nem tőlük vásárolják az alapanyagokat.
- Jellemző a piacra a számlaadás elmulasztása és a vámcsalás is, de ezek ma már kevésbé elterjedtek, és ritkán alkalmazottak.

A tisztességtelen módszerek felsorolása mellett nagyon kevés konkrét ötletet kaptunk a felszámolásukra.

- A megrendelések körül kavargó korrupciót meg lehetne akadályozni az eljárások auditjával. A teljes beszerzési folyamatot nemzetközileg auditált folyamat-rendszerekkel kellene felváltani. Átláthatóvá kellene tenni a beszerzéseket minden résztvevő számára. A Nemzeti Akkreditáló Testület vállalkozott volna a közbeszerzési eljárások auditjára.
- Az ellenőrzések szigorításával fel lehetne lépni a korrupcióval szemben, bár túl nagy a korrupció az ellenőrzési oldalon is.

Az **inputokért** folytatott versenyt a legtöbb cég nem érzi nyomasztónak. Néha előfordul, hogy valamiből hiány van, most pl. cementből, téglából vagy fizetési szállítási problémák vannak, de ez nem tartós. A villamos energia, gáz stb. szolgáltatóknak kiszolgáltattak a vállalatok. Az építési vegyianyag gyártás esetében a cement és homok esetében (ami az ő inputjuk) monopol piac van, a diszperzió pedig, oligopol piacról származik. Ez bizonyos kiszolgáltatottságot jelent. A kis építési szolgáltató input oldalról is kiszolgáltattott.

„...leadja az alapanyag rendelését, és amire odaér a fuvarozója, nem kap anyagot, mert egy multinacionális vállalat (pl. Strabag) nagyobb mennyiséget rendelt utólag, és inkább őt szolgálják ki. A munkaerő szempontjából sem jobb a helyzet. Említése szerint nincs megfelelő minőségben szakképzett munkaerő a környéken, valamint a segédmunkás állásokat nem tudja betölteni. Úgy érzi, hogy bizonyos esetekben aránytalanul magasak a segélyezések az ilyen munkákért járó bérekhez képest, és ezért nem hajlandóak segédmunkát vállalni.”

A nem fém ásványi anyagok termelésével foglalkozó vállalatok piaci viszonyai, százalék

	Értékesítés		Vevők megoszlása		
	belföld	export	lakosság	nagyker	vállalkozások, közintézmények
Betonelem gyártás	99	1	40		60
Betongyártás	100				100
Kivitelezés	100		25-30		70
Csiszoló anyaggyártás	100				100
Téglagyártás	75	25	2	92	6
Építési vegyi-anyag gyártás	90	10		100	

Forrás:

4.2.2. Az építőanyag-kereskedelem

Az építőanyag-kereskedéssel foglalkozó vállalatok is többségükben hazai **piac**on működnek, kivéve a faipari kereskedelemmel foglalkozókat. A faipari külkereskedő cég célpiaca Olaszország, a nagy faipari cég export palettája Ausztria, Németország, Olaszország, Hollandia, Görögország. A **vevők megoszlása** tekintetében az építőanyag-kereskedők 80%-ban a lakosság felé, a faipari vállalkozások többségében a vállalkozásoknak értékesítenek. A szárazépítészetben dolgozó cég három piacon van jelen és mindegyiknek mások a jellemzői. A vakolóprofilban hagyományos építőanyag értékesítést végeznek tovább feldolgozó vállalatok számára, második piacuk a gipszkarton értékesítés is ezeket a jellegzetességeket viseli, csak hogy itt egy nagyvállalatnak a továbbértékesítői. A szerelt jellegű épületek általuk kidolgozott rendszere a cég saját szellemi terméke, ahol piacvezető rendszergazda a vállalat. Termékeit Magyarországon értékesíti, de törekszik Románia felé nyitni.

A pest környéki építőanyag-kereskedő elsősorban a multi áruházakat tartja veszélyes ellenfélnek, a dél-dunántúlinak két nagyobb cég a **versenytársa**, akik kihasználják az önkormányzati kapcsolatokat és adókedvezményeket. A szárazépítészet terén működő cégnek három-négy piaci versenytársa van. A fémvázás szerelt építmény piacon még a **helyettesítő termékeket** (tégla és favázás épületek) forgalmazókkal is meg kell küzdeni. A nagy fakereskedő cégnek Magyarországon két osztrák versenytársa van, de a kisebb vállalatok is megjelennek helyi szinteken és el tudják vinni az üzletet. A fa külkereskedő számára leginkább a nyugat-európai (osztrák, francia, német) tőkeerős vállalatok a veszélyes versenytársak.

Az építőanyag-kereskedők **fizetési politikája** vagy az azonnal fizetés, vagy 8-30 napos határidős fizetés. Aki meg tudja tenni, mert bőven van vevője, az nem engedi meg a milliós tartozásokat. Pár alkalom után nem áll szóba a vevővel. A szárazépítészet terén hozomra kell odaadni az árut, és el kell fogadni a nagy fizetési határidőket. Gondot jelent a pályázatok utófinanszírozása is. Pereik vannak folyamatban. A faipari kereskedelemben 30-30 nap a fizetési határidő, de vannak 360 napon túli tartozások is. Vannak likviditási gondot okozó kinnlevőségek, de nem veszélyeztetik a működést. A körbetartozás általános gondjait és okait foglalja össze a következő idézet.

„Gondot jelent a pályázatok utófinanszírozása is, illetve a beruházások indítása úgy, hogy a finanszírozás nem biztosított. A csődeljárás során kimentik a vagyonokat és a vétlen vállalkozó futhat a pénze után. Pereik vannak folyamatban. A csődeljárásnak nincs konzekvenciája a cégvezetőkre. Másnap már az egyablakos rendszerben könnyen alapíthat egy új céget. Az államnak kellene rendet csinálni, de nem nagyon töri magát. Az új jogszabály, hogy jelzálogot lehet bejegyeztetni a beruházásra nem érvényesíthető, mert ha ezt érvényesíteni akarják, nem kapják meg a megrendelést. A rendszer nem a tisztességes vállalkozókat védi.” (Interjúrészlet)

A **verseny tárgya** és terepe változatos az építőanyag-ipari cégek esetében. Az árversenyt egyik cég sem említette. Technológiában, minőségben, szállítási feltételekben versenyeznek. A nagy faipari cég elsősorban termékválasztékban versenyez, illetve azzal, hogy növelték a feldolgozottság fokát.

„márkakereskedői szerződéseket kötünk többek között a Wienerbergerrel, a Leyerrel, Frühwall-lal, így gyorsabban juthatunk áruhoz és olcsóbban, mint egyes versenytársak. Szolgáltatásokat adunk az áruhoz: például oda pakoljuk az árut a vevőnek, ahova kéri, pontosan szállítunk, hogy az építkezés ne kessen az anyag késése miatt.”

A **tisztességtelen verseny** módszerei az építőanyag-kereskedelemben:

- Az építőfenyő fűrészárúnál nagyon erős a feketekereskedelem. Vámpapírok szerint 30 köbméter van egy importárut hozó kocsin, a valóságban 40-45.
- Nagyobb projekteknél kemény kenőpénzeket kérnek.
- Előfordul, hogy bizonyos cégek visszaélnak a termékek minőségével, feketén szerzik be azokat, és márkázottként adják el ezen árukat, sok esetben ismét feketén, számla, garancia nélkül.
- Építőanyag-kereskedő kis cég számla és számla nélkül értékesít, teljesen nyíltan.
- Technológia átvétele illetéktelenül.

- Korruptió a hatósági engedélyek megszerzésében.

A tisztességtelen magatartás ellen való fellépés eszközei:

- Az ágazatban egy kötelező minimális nyereség meghatározásával lehetne fellépni. Ennek köszönhetően nem lenne ilyen magas a piaci kockázat, a bedőlések csökkennének, nőne az adóalap.
- Kötelezővé tenné a magántulajdon fedezetként szolgáló bevonását a cégalapításnál (akár a banki hitelezésnél). Ily módon csökkennének a nemfizetések, tisztulna a verseny.
- A feketemunka felszámolását, illetve csökkentését a sűrűbb, szigorúbb ellenőrzés gátolhatja meg.
- Az igazi megoldás az lenne, ha a vállalkozások általános feltételei javulnának, és nem lennének rákényszerítve a csalásokra.

Az **inputokért** folytatott versenyt az jellemzi, hogy a faanyagból és bizonyos építőipari alapanyagokból hiány van. Ez mindkét faipari cégnél problémákat okoz. A kis építőipari cég esetében az input függőség elsősorban alapanyag vásárlás esetében áll fenn. Az építőanyag-kereskedők is a gyártóktól való anyagbeszerzés nehézségeire panaszkodnak. Munkaerőhiányt nem említettek a cégek.

Az építőanyag-kereskedelemmel foglalkozó vállalatok piaci viszonyai, százalék

	Értékesítés		Vevők megoszlása		
	belföld	export	lakosság	Nagyker/ viszont eladók	vállalkozások, közintézmények
Szárazépítészet	99	1	20	40	40
Építőanyag-kereskedelem I.	100		80		20
Építőanyag-kereskedelem II.	100		80		20
Faipari kereskedelem	80	20*		20	80
Faanyag külkereskedelem		100			100

*becsült adat

4.3. Az ingatlanügyek

Az ingatlanügyek **piaca** Magyarország. Egy ingatlan fejlesztő terjeszti ki működési területét külföldre, Csehországra és Lengyelországra. A külföldiek viszont annál inkább jönnek hozzánk. Mint azt az I. fejezetben láthattuk az ingatlanhasználó és az ingatlan fejlesztők is többségi külföldi tulajdonban vannak. Csak a közvetítő cégek vannak hazai tulajdonban.

Tevékenységük megoszlik a lakosság és a vállalkozások között, de a cégek szintjén többségükben kizárólagosság tapasztalható. Egy ingatlanfejlesztő dolgozik mindkét piacon. A vevők száma a hasznosító és a fejlesztők esetében 10 alatt van, a lakossági piacon dolgozó közvetítők viszont több ezer ügyféllel vannak kapcsolatban. Piacaik releváns szereplői 25 alatt vannak, és mindegyik részpiacon megjelennek a multinacionális cégek, illetve nagyvállalatok.

Az ingatlan hasznosító számára azok a **versenytársak** az igazán veszélyesek, akik a környéken hasonló adottságú irodaházakat építenek. A belvárosban ezek a lehetőségek korlátozottak ezért a cég nem tart attól, hogy kiszorulna a piacról. Az új lakások építése piacán a multik a tőkeerősségük és erőteljesebb reklámjuk miatt veszélyesek, és azért is mert Magyarországon kevésbé elfogadott, vagy nem ismert módszereket vezetnek be. Pl. lakásról lakásra járva szereznek ügyfelet, kizárólagos szerződéseket kötnek. A multik méretgazdaságosabbak és könnyebben jutnak bankhitelhez.

A **verseny tárgya** az ingatlanhasznosító piacán a kaució nagysága, a futamidő meghatározása a szerződésekben, mert az árak kiegyenlítették, a bérlőknek nyújtott szolgáltatások mennyisége és színvonala megegyezik. A közvetítők a humán szolgáltatások minőségében versenyeznek leginkább és a marketingben, de fontos a kicsik összefogása a nagyokkal szemben és van egy kismértékű árverseny is. Az ingatlanfejlesztők a megfelelő típusú (kisméretű, közepes árfekvésű, jó minőségű) ingatlan kiválasztásával versenyeznek. Erős a vevők elvárása az árak csökkentése irányába is, de bizonyos árak alá menni nem lehet, főként a minőségben lehet versenyezni.

Örömhír, hogy a **tisztességtelen verseny módszereket** az ingatlan hasznosító cég saját piacán az „A” kategóriás épületek bérbeadása körében nem tapasztalja.

Az ingatlanközvetítőknek ennél színesebb tapasztalataik vannak.

- A kizárólagosság kikötése a szerződésben nem jogszerű, illetve tisztázni kellene, hogy ki mit ért alatta. Nyugaton azt, hogy a megbízó egy közvetítővel áll kapcsolatban, és az a közvetítő együttműködik a többiekkel a megbízás mielőbbi teljesítése érdekében. Majd a jutalékon osztoznak. Nálunk azt, hogy az egy közvetítő magának akar mindent, akár az üzlet megíiusulását is kockáztatva.
- A versenytársak úgynevezett szerződéses módon alkalmaznak munkatársakat, egy alacsony összeget tényleg le is papíroznak, de a nagy részét feketén fizetik ki a jutaléknak.

- Néhány versenytárs nem valós dolgokat állít a hirdetésekben például, hogy aki velük szerződik, az bekerül az ország összes adatbázisába (a multikhoz is), és hogy irreálisan rövid idő alatt adja el az ingatlant, illetve, hogy saját erő nélkül is megszervezi hitelből a finanszírozást.

Az ingatlanfejlesztőknél más jellegű módszerek vannak gyakorlatban.

- Az esetek 30%-ában előfordul, hogy egy vállalat piacvásárlási szándékkal veszteségesen (annyira olcsón) nevez be egy projektbe.
- A korrupció különböző fajtái, illetve a túlszámlázás elterjedtek ebben a piaci szegmensben.

A tisztességtelen módszerek ellen való fellépés eszközeként

- A kis cégek összefogását.
- A piac letisztulását és a vonatkozó jogszabályok pontosítását említették.

Az **inputokért** való verseny az ingatlan közvetítők esetében a minőségi munkaerőért folytatott versenyt jelenti. Alapos kiválasztással, és ösztönzéssel harcolnak értük. Az ingatlanhasználók esetében az egyes épületgépészeti rendszerek üzemeltetőivel kapcsolatban jelentkezik kiszolgáltatottság. Mivel ezek a berendezések nagyon speciálisak, ezért kevés cég ért a karbantartásukhoz. Az ingatlanfejlesztők esetében is a minőségi munkaerő megszerzése a legnagyobb körültekintést igénylő feladat, illetve az építési telek megszerzése. A beszállítóknak általában rendkívül kiszolgáltatottak, mivel a vevők felé nekik kell elszámolni bármi probléma esetén.

Az ingatlanügyekkel foglalkozó vállalatok piaci viszonyai, százalék

	Értékesítés		Vevők	
	belföld	export	lakosság	vállalkozások, közintézmények
Ingatlanhasználók	100			100
Értékbecslő, közvetítő	100		100	
Ingatlanközvetítő	100		100	
Ingatlanfejlesztő I.	70	30		100
Ingatlanfejlesztő II.	100			100
Ingatlanfejlesztő III.	100		70	30

4.4. A szoftver-fejlesztés, tanácsadás

A szoftverfejlesztéssel és tanácsadással foglalkozó cégek többsége hazai **piacon** működik, de a főként vezetői tanácsadással foglalkozó cég már leányvállalattal is kilépett a román piacra. A mobil kommunikációval foglalkozó cég és az informatikai konzultációval foglalkozó cég is fontolgatja a Magyarországon kívüli piacra lépést, ezt jelzi forgalmukban az egyelőre még kis volumenű export. A legtöbb cég dolgozik mind a lakosság mind a vállalkozások, közintézmények piacán. Vevőik száma eléri a 25-öt, vagy az alatt van. A releváns piaci szereplők száma 5-40 között van, és a távoktató cég, valamint az IT biztonsággal foglalkozó társaság számolt be piaci környezetében multik jelenlétéről.

A mobil kommunikáció terén nincs kiélezett **verseny**. A beszerzések inkább szubjektív döntésektől függenek, így sokat számítanak a kapcsolatok. A cégek sokszor a már meglévő rendszereiket akarják továbbfejleszteni, és nem szívesen cserélik le az egészet újra. A cég rugalmassággal és személyre szabott szolgáltatásokkal próbál új vevőket szerezni. Árakban nem kívánnak versenyezni, mert az általuk nyújtott szolgáltatás minősége magasabb, mint versenytársaiké.

A távoktatás területén verseny a fejlesztések terén folyik a verseny elsősorban a multinacionális vállalatokkal, akik állami támogatást kapnak beruházásaikhoz (a munka terheinek több éven keresztül elengedését). A **verseny tárgya** itt az ár és a cég által kidolgozott újítások.

A vezetői tanácsadó cég versenytársai az olyan tanácsadók, akik speciális tudásukkal többet tudnak nyújtani egy területen a „generalisták”-nál. Ezekkel bizonyos projekteken együtt is dolgoznak. A versenyben hosszú távú ügyfélkapcsolatokkal igyekeznek helytállni és rugalmas szervezéssel. Projektvezetőiknek nagy döntési szabadságuk van.

Az IT biztonság területén működő cég egyik piacán, a kereskedelmi területen az árak leszorítása a cél, a szolgáltatási területen viszont sokkal inkább a minőség számít.

Az informatikai konzultáció terén működő vállalkozás számára a hozzá hasonló teljes körű szolgáltatást nyújtó cégek jelentik a kihívást, akik EU szabványoknak megfelelő szolgáltatást nyújtanak. Rövid határidővel, olcsó árakkal és kiváló minőséggel tudnak helytállni a piacon.

A **nemfizetés és körbetartozás** nem jellemző az ágazatra. Átlagosan 15-20 napon belül fizetnek, de van 5 napos fizetési határidő is.

A tisztességtelen verseny eszközei

- A pályázatadás során pénzt juttatnak a kiíróknak.

„...egy bizonyos szinten túl a megrendelések 90%-a korrupcióhoz köthető. Nem jöhet létre az üzlet a döntéshozó magánjavadalmazása nélkül. Ez a jelenség a nagy cégeknek kedvez, és versenytorzító hatású.”

- A megrendelő kérése, hogy adott céget vegyenek be alvállalkozónak.
- Igen elterjedt továbbá a kartellezés, a piaci szereplők (főként a kis- és középvállalkozások) fennmaradásuk érdekében rákényszerülnek az olykor etikátlan együttműködésre.
- Jelentős arányt képviselnek a körbeszámlázások. Amíg az Európai Unióban nem jön létre az egységes szolgáltatói piac (egységes adóterhek, egységes piaci feltételek stb.) addig elkerülhetetlen a feltételek – bár legális – mégis versenyt korlátozó módon történő kihasználása a cégek részéről. Ez a folyamat ugyancsak a multinacionális vállalatoknak kedvez, akik így nagyobb haszonra tesznek szert, mint a kisebbek.
- Gondok vannak a közbeszerzési pályázatokkal kapcsolatban. Az esetek többségében már a pályázat megjelenésének pillanatában tudni lehet, hogy „kire írták ki pályázatot”. Az interjúadó ezeket életképes összjátékoknak minősíti, amibe mindenki részt vesz, megszüntetni nem lehetséges.
- Egyes cégek nem tartják be a szabványosság követelményeit a fejlesztés során így az általuk forgalmazott termék csak részben kompatibilis.
- A korrupció a Vám és Pénzügyőrség tevékenységében – csökkenő mértékben – de továbbra is jelen van.

Vannak azonban jelei az ágazat fehéredésének is igaz, hogy ez nem annyira az üzleti etikának, mint a piac változásának következménye.

Néhány év alatt sokat javult a számlaadási kultúra a kereskedelmi üzletágban, (szolgáltatóiban nem jellemző) ennek oka, hogy korábban (1995) a piacon értékesített termékek 80%-a illegális úton, alkatrészenként érkezett az országba. Ma az informatikai eszközök ára lecsökkent arra a szintre, amikor az ügyfélnek már érdemesebb megvásárolni a termékeket az eredeti gyártótól. De a számlaadás elmulasztása továbbra is jelen van.

Az **inputokért** folytatott versenyt leginkább a jól képzett szakmai tapasztalattal rendelkező munkaerőért folytatott harc jellemzi. A magasan kvalifikált szakemberek azonban a kis-közép vállalatok számára

elérhetetlenek. Ezért vagy fiatalokat vesznek fel, akiket képeznek, vagy bérelnek munkaerőt. A beszállítókkal szemben nagyok az elvárások, ha nem teljesítenek megfelelően, megszakítják vele a kapcsolatot.

A szoftverfejlesztéssel és tanácsadással foglalkozó vállalatok piaci viszonyai, százalék

	Értékesítés		Vevők	
	Belföld	export	lakosság	vállalkozások, közintézmények
Mobil kommunikáció	99	1	70	30
Távoktatás	100		50	50
Vezetői vállalati, államigazgatási tanácsadás	75	25	50*	50*
IT biztonság	100		70	30
Informatikai konzultáció	99	1		100

* becslés

4.5. Versenyképesség

4.5.1. Építő- és építőanyag-ipar

Az építő- és építőanyag-ipar területén dolgozó társaságok többsége extenzív piacnövelő stratégiát folytat. A forgalom növelésével igyekszik jövedelmezőségét szinten tartani. Ennek a kereslet szab gátat, mert úgy tűnik kapacitásaik (humán és eszköz) elbírják az évi 10-20%-os növekedést. 2006-2007-ben nehezedett a piac (kivéve a beton és betonelem gyártást), ami legtöbbször a forgalom és jövedelmezőség visszaesését, vagy stagnálását okozta.

A téglagyártás területén működő vállalkozás versenyképesség növelő műtetre szánta el magát a vizsgált időszakban. Eladta nem hatékony gyárat és ezzel párhuzamosan technológiai fejlesztéseket, gyártmányfejlesztést, csomagolástechnikai fejlesztés, logisztikai fejlesztést hajtott végre. Ezzel 2007-re megháromszorozta partnerei számát és megduplázta árbevételét.

Az építési vegyi anyag gyártó minden tekintetben növekedett, csak a jövedelmezősége csökkent az árak csökkenése miatt.

A betonelem gyártó cég versenyképes termékei:

- Pörgetett beton, a világ legkarcsúbb hídgerendája, gyors betonkötés.

A 4 versenytárs között a 3. helyre sorolja magát a cég. A lakossági piac 20%-át, a híd gerenda piac 30%-át, a csarnok piac 20-25%-át birtokolják.

Az építő- és építőanyag-ipar területén dolgozó vállalatok fejlődése

	tőke	létszám	kapacitás	forgalom	jövedelmezőség	Megjegyzés
Betonelem gyártás	nőtt	állandó	nőtt	évi + 10-15%	állandó	
Betongyártás	állandó	állandó	állandó	évi + 10-20%	n.a.	
Építőipari szolgáltatás	nőtt	állandó		évi + 10-20%	2006-2007-ben csökkent	2007-ben - 20% várható
Csiszolóanyag gyártás	állandó	állandó	állandó	állandó	állandó	
Téglagyártás	nőtt majd 2006-2007-ben csökkent	felére csökkent	2/3-dal csökkent	Csökkent 2007-ben viszont megduplázódott	csökkent	A csökkenés a nem versenyképes tevékenység leépítéséből leépítéséből származik.
Építési vegyi anyag gyártás	nőtt	nőtt	nőtt	nőtt	stagnált	Az árak csökkentek

Versenyelőnye a gazdaságföldrajzi elhelyezkedésben van. Ez körülbelül 10%-ot jelent. Előnyt jelent továbbá, hogy saját márkaboltjai vannak, és ezen keresztül jelentős értékesítés zajlik. A technikai fejlődésnek nagy szerepe van a versenyképességükben. Olcsóbbá, gyorsabban szállíthatóvá lehet tenni a terméket. De legalább ilyen fontos a folyamatos képzés is. Saját akadémiát működtetnek a munkatársak folyamatos képzésére. Ezért is jók munkatermelékenységben, mert eszközeik többsége viszont régi. A versenyképesség megőrzése érdekében a stratégiai gondolkodást tartják a legfontosabbnak, kitalálni a piacot és a versenytársak lépéseit. Ezt támasztják alá innovációs technikákkal.

A betongyártó cég versenyképes termékei:

- Nagyszilárdságú beton.

A cég a budapesti piac 3%-át birtokolja, amivel jó, közepes mezőnyben helyezkedik el. A versenyelőnye a magas szaktudásban és a minőségi munkában jelenik meg. Előnye van még a vállalatnak a beszerzési forrásoknál (cement). (Ez annak köszönhető, hogy multinacionális vállalatcsoport tagja. Szerző megjegyzése)

Az anyavállalat hatalmas tartalékainak köszönhetően az egyre fontosabb technikai fejlődéssel a cég lépést tud tartani. Az anyavállalat termelési és marketing módszereit alkalmazzák és ez is versenyelőnyt jelent. A versenytársakhoz képest magasabb a munkatermelékenységük, ezt precizitással, szabályok betartásával és a magas szaktudással érik el.

Az építőipari szolgáltató cég helyi piacán, a transzportbeton, az építőanyag márkák és a kereskedelem területén versenyképes, országos méretekben, pedig a nehézgépes földmunkavégzés területén. A helyi piacon vezető pozícióban van, a piac 60-70%-át birtokolja. Az országos nehézgépes ágazat 1-2%-a az övék. Versenyelőnyük a komplex vevőkiszolgálásban, az alacsony költségekben és a magas minőségi szintben van. Jelentős szerepe van a technikai fejlődésnek a vállalat piacain folyó versenyben. A multinacionális cégek azonban komoly fölényben vannak, ezért kötelező a lépés tartani. A technikai fejlődés előnyös a költségek csökkentése szempontjából. A cég innovatívnak tartja magát, hiszen állandó az új termelési módszerek bevezetése, a technológiai- és szoftverfejlesztés. Új piacra lépés szempontjából gyengének érzi a vállalatot.

A technológiai fejlesztések mellett a szabályok betartására nagy hangsúlyt helyeznek. A versenytársakhoz képest magasabb az eszköz-hatékonyságuk, ezt a minőségi és precíz munka megkövetelésével érik el.

A csiszolóanyag gyártó cég versenyképes termékei:

- Az acél szórószemcsék és egyéb szemcsék

A magyarországi piacon a harmadik helyet foglalják el. Acél szórószemcsék forgalmazásában a piac 25%-át, a csiszoló szemcsék forgalmazásában a piac 50%-t birtokolja a cég. Versenyelőnyt a magas szaktudás, minőségi munka és a komplex vevőkiszolgálás jelent. A cég piacain nagy szerepe van a technikai fejlődésnek, vezetnek is be új termékeket és marketing módszereket, valamint minőségi termelésirányítási rendszert, de a technikai fejlődéssel nem nagyon tudnak lépést tartani.

A téglagyár a fejlesztések eredményeként minden termékében versenyképes, amelyek korszerűek és időtállóak. Az égetett falazó anyag piacon részesedésük 1-2%-os. Versenyelőnyük a minőség, pontosság, korszerűség, specializáció és egyediség.

Piacunkon komoly szerep jut a technikai fejlődésnek. Ezt a folyamatosan szigorodó jogszabályi háttér (CO2 kvóták betartása és csökkentése, a falazó anyagokkal szemben támasztott egyre szigorúbb szabványi és forgalmazhatósági követelmények), valamint az energiaárak nagymértékű növekedése is kikényszeríti. A cég, innovációs tevékenységének köszönhetően eddig nem szakadt le a piacvezetőtől. Komoly problémát jelent azonban, hogy a régóta tartó piaci recesszió miatt az árakban nem tudjuk érvényesíteni a követelményeknek való megfelelés miatt felmerülő költségeket.

Az elmúlt években – fejlesztéseinknek köszönhetően – alapvetően új termékcsaláddal lépett piacra, több termék esetében megelőzve versenytársait. Az innováció kiterjed az új termékek kifejlesztésére, az ehhez szükséges technológiai változtatások, megújítások bevezetésére, az új piacralépésre és a szervezet megújításra egyaránt.

A piacvezetőhöz képest termelékenységük és eszközhatékonyságunk alacsonyabb. Ennek oka alapvetően a köztük lévő technikai fejlettségi szintkülönbség. Míg a tőkeerős piacvezető a mai elérhető legmodernebb technológiával dolgozik, úgy ez a kis téglagyár számára elérhetetlen. Annak érdekében, hogy ez ne vezessen leszakadáshoz, szellemi tőkéjüket használták ki, eddig eredményesen.

Versenyelőnyként rugalmasságukat kell megemlíteni.

„Míg a piacvezető tömeggyártásban, nagy sorozatokban állítja elő termékeit, addig mi képesek vagyunk egyedi, kis szériás igényeket néhány hét alatt kielégíteni. Ezen a téren jelentkező helyzeti előnyünket, új termékrendszerünket és marketing politikánkat is ez irányban fejlesztjük, illetve alakítjuk.”

Az építési vegyi anyag gyártó cég versenyképes termékei:

- Fa lazúr, fa védőszerek, vakolat, festék. Magyarországon és Romániában.

A piac 5%-át birtokolják. A 15. a versenytársak között. A piac oligopol, néhány nagy cég uralja. Versenyelőnyüket minőségben, költségben, komplex vevőkiszolgálásban látják. Nem létfontosságú az innováció de vannak trendek, amelyekhez alkalmazkodni kell. Itt az egyre később termékeké a jövő, vagyis hogy minél kevesebb munkával lehessen őket használni. Ezek a termékek drágábbak és szükséges hozzájuk a marketing, mert a vevők nagy árérzékenysége miatt nehéz őket bevezetni.

Maga a cég inkább követi a trendeket, mint élére áll. Ez abból is adódik, hogy a nagyobb piaci szereplők vezetik be elsőként az újításokat nagy marketinggel és ez után kezdik keresni a vevők az újabb termékeket. Ekkor kezdik ők is gyártani az adott terméket.

Versenyhelyzetüket ár csökkentésével próbálják megőrizni. Jelenleg alatta vannak a szerintük optimális árszínvonalnak.

A cég költség-hatékony és a lehető legmagasabb az automatizáltsága. Munkabérek csak kb. 6% át teszi ki a költségeknek.

Az uniós csatlakozás a verseny erősödését hozta magával, de a lehetőségek nem javultak. Az uniós csatlakozás a multiknak és a tőkeerős nagyvállalatoknak kedvezett és felgyorsította a fúziókat és a felvásárlásokat. Magyarország a piacvédelem azon eszközeit sem használja ki, amelyek rendelkezésre állnak. A csiszolóanyag piacon új versenytársak jelentek meg, egyes cégek kiléptek Romániába és ezzel forráshoz jutási esélyeik javultak.

„Bécsbe szállításhoz osztrák szakembert kell alkalmazni. Magyarországon a Strabag németekkel építeti a metrót. Nincs piacvédelem annyi sem, amennyi lehetne. Randalíroznak a multik az építőanyag-ipari piacon.” (Interjúrészlet)

„A támogatásoknak irreális feltételei vannak, amit csak vagy nagyon kicsik vagy nagyon nagyok tudnak teljesíteni. Pl. a számítástechnikai beruházás

feltétele, hogy az árbevétel növekedjen évi 15%-al 3 éven át. Ezt majdnem lehetetlen elérni csupán a számítástechnikai fejlesztésével.” (Interjúrészlet)

„A magyar vámolási szabályzat nem kedvez a kisebb vállalatoknak. Az ÁFA befizetés és visszaigénylés között sok idő telik el, ami problémát jelent a többnyire amúgy is likviditási gondokkal küzdő kisvállalatoknak. Ez a probléma nem áll fenn a komoly tőketartalékokkal rendelkező multinacionális cégeknél. Át kellene venni az egész Európai Unióban érvényes, és működő rendszert, miszerint ez az ÁFA elszámolás pénzmozgás nélkül zajlik le.” (Interjúrészlet)

A méretnagyság minden vállalat szerint előny a piacon, mégsem alkotnak egyesüléseket, vagy klasztert.

4.5.2. Az építőanyag-kereskedelem

Az építőanyag-kereskedelem területén jellemző, a forgalom volatalitása aminek nem nagyon mennek utána a cégek a kapacitásaikkal. Kivétel ez alól a faipari kereskedő nagyvállalat, ahol komoly létszámcsökkentést és szervezeti átalakításokat hajtottak végre, annak érdekében, hogy megtartsák nyereségességüket. A szárazépítészet terén dolgozó nagyvállalat a piaci visszaesésnek új fejlesztéssel és új piacnyitással ment elébe. Az építőanyag-kereskedő átvett egy csődbement hasonló profilú céget és a két cég közötti „átlapolással” próbálta veszteségeit megakadályozni.

A **szárazépítészet** terén működő társaság **termékei versenyképesek** mindhárom profilban. A vakolóprofilok a német anyavállalattól származnak, a gipszkarton a piacon működő egyik multi terméke, a saját fejlesztésű házépítési rendszer pedig egyedülálló a piacon, és felveszi a versenyt paramétereiben a téglá és favázás termékekkel.

A vakolóprofil szegmensben a piac 30%-át birtokolják, a gipszkarton értékesítésben 5-8%-ot, a fémvázás házépítők piacán 50%-a részesedésük (a fémvázás épület az összes lakásnak az 5-8%-a). Csak a technikai fejlődés tarthatja életben a céget, a minőség és a szolgáltatási színvonal emelése. Fontos ugyanakkor a személyes kapcsolatok kialakítása egyetemekkel, kutató helyekkel, önkormányzatokkal. Miután főként szellemi terméket állítanak elő és kereskednek, a munkatermelékenységük a meghatározó. Ez megfelelő, de a jó szakemberek drágák, és a pillanatnyi forgalom csökkenés miatt nem lehet őket leépíteni.

Az építőanyag-kereskedelem területén dolgozó vállalatok fejlődése

	tőke	létszám	kapacitás	forgalom	Jövedel- mezőség	Megjegyzés
Szárazépítészet	csökkent	stagnált	stagnált	-25%	csökkent	fajlagos nyereség tartalom 17%
Építőanyag-kereskedelem I.	stagnált	stagnált	stagnált	kicsit nőtt	kicsit nőtt	átvettek egy csődbement céget, de nem olvastották be
Építőanyag-kereskedelem II.	csökkent	-33%	csökkent	-25,00%	csökkent	2007-ben 35%-os visszaesés
Faipari kereskedelem	n.a.	2000 óta 90%-os csökkenés	n.a.	n.a.	nyereséges	új tulajdonos, új vezetés
Fa anyag külkereskedelem	n.a.	n.a.	n.a.	2005-2006-ban +40%	nőtt	2007-ben 50%-os visszaesést vár

Az **építőanyag-kereskedő I.** ismert termékek márkakereskedelmét látja el, európai és országos szinten bevezetett termékeket forgalmaz. Ő egy a kicsik közül a nagyok uralta piacon. Versenyelőny a szakmai múlt, a helyismeret és a személyes kapcsolatok. A technikai fejlődésnek van szerepe, de ő nem tud lépést tartani vele.

„a cégnek nincs saját honlapja, bár tudják, hogy kellene, mert sok versenytársnak van és a vevők nagy része ott keresi meg, hogy hol vásároljon.” (Interjúrészlet)

A versenyben való helytálláshoz egyedi szolgáltatásokat biztosít pl. házhozszállítást és hirdet a médiában.

Az **építőanyag-kereskedő II.** helyi piacon a minőségi téglá termékeket tartja versenyképesnek. Ezen a piacon a harmadik-negyedik helyen van, ez a piac 5%-os birtoklását jelenti. Versenyelőnye a komplex vevőkiszolgálás. A munkájukban nincs komoly szerepe a technikai fejlődésnek. A versenyben elsősorban a kulturált kiszolgálás és a megbízhatóság a fontos.

A **nagy faipari cég** fűrészárui és gyalult termékei európai szinten versenyképesek. A többi forgalmazott termék országosan versenyképesnek számít. 5-10% a piaci részesedésük és ezzel ők a legnagyobb magyar fakereskedők. Nem a részesedés növelése a céljuk, hanem az eredményesség. Versenyképességük a termékválasztékban van és a saját termelő üzemi kapacitásukban. A műszaki fejlesztést jelenleg nem tartják kiemelt szempontnak. Korábban technológiafejlesztést hajtottak végre azzal, hogy létrehozták a gyalu üzemet, van egy nyolc éves vállalatirányítási rendszerük, ami jól működik, marketingjük visszafogott. Mint már korábban említettük a szervezeti rendszert alaposan átszervezték, 2000 óta immár kétszer volt vezérigazgató váltás, a döntések központosítása, majd ismét decentralizálás, ellenőrzés megszigorítása.

A **faipari külkereskedő cég** versenyképes terméke a rönk- és tűzifa. Ezzel kereskednek. A magyarországi hasonló szereplők között közepesnek számítanak, a célpiacon Észak Olaszországban 1% alatti a piaci részesedésük. Versenyelőnyt a komplex vevőkiszolgálás és az alacsony költségek jelentenek a cég számára. Az innováció nem szempont a vállalat életében. Vevőkörük stabil, nem érdemes sokat változtatni a működésükön. Pontos, precíz vevőkiszolgálás a lényeg. A cég munkatermelékenységére jó, családi vállalkozás lévén 0-24 óráig a vevők rendelkezésére állnak.

Az **európai csatlakozással** megszűnt a vám eljárás és ez kedvező a külkereskedő cégekre. A nemzetközi, uniós beüli és küüli kereskedelemnél talán a küönböözö szintü országokénti adózást lehetne megemlíteni, ami

egyes versenytársaknak előnyt, másoknak hátrányt jelenthet. Az uniós pályázatokon való részvétel vagy a túl kicsi vállalatoknak vagy a multiknak kedvez, a közepesek kimaradnak belőle.

Az uniós szabályokkal az is a probléma, hogy sokszor a minisztérium, az önkormányzatok és a versenytársak nincsenek tisztába velük.

„Ilyen pl. az épületek tanúsítási rendjéről szóló II/2003-as rendelet. Ezt helytelenül alkalmazták Magyarországon. A minisztérium később korrigált, de nincs utasítási jogköre, és nem is utasíthatja a hatóságot. Tájékoztatásul körlevelet adtak ki, de ez nem kötelező.

Önkormányzati műszaki előadó nincs tisztába azzal, hogy mi engedélyezhető a szerelt jellegű épületek esetében. (Az engedélyezés terén, pedig nagy a korrupció)

Összességében a probléma, hogy az építőiparnak nincs gazdája. A minisztériumnak nincs utasítási joga. Tisztességes jogi szabályok kellenének. Ma a zavarosban lehet halászni és nincs rend.” (Interjúrészlet)

A helyi piacon dolgozó cégek számára az uniós csatlakozás nem jelentett lényeges változást.

Az építőanyag-ipar kereskedelemben dolgozó cégek számára a méretnövekedés előnyt jelentene. A faipari kereskedelemben dolgozó cégek számára ez nem feltétlenül fontos, sőt a nagy faipari kereskedő hátrányként említette méretét költséghatékonyság szempontjából.

4.5.3. Az ingatlanügyek

Az ingatlanügyek területén dolgozó cégek leginkább csak a forgalom jellemzésére vállalkoztak. Az ingatlanhasználó és a két közvetítő annak ellenére úgy értékelte, hogy elérte növekedése határát. Az ingatlanhasználó egy ingatlanon dolgozik, amelynek minden bérleményét kiadta. A két közvetítő annak ellenére, hogy forgalma nőtt az elmúlt három évben, de valószínűleg szintén a piac jelzései alapján úgy ítélik meg, hogy ez a növekedés nem fokozható. Ezt jelzi a II. ingatlanközvetítő azzal, hogy 2007-re már 20%-os visszaesést vár. Az ingatlanfejlesztők stagnáltak az elmúlt időszakban (kivéve az I.-est de itt a teljes élettörténet három évet ölel fel és természetes, hogy növekedésről számolnak be).

Az **ingatlanhasználó** terméke egy gyönyörűen helyreállított régi palota, mint ilyen egyedülálló a piacon, és miután a mai igényeknek megfelelően lett berendezve versenyképesnek számít. A piacnak 4%-át birtokolja. Versenyelőnye abból származik, hogy Budapest központjában relatív nagy területen tud irodát szolgáltatni a város egyik legpatinásabb épületében. A

technikai fejlődésnek kis szerepe van, mivel épületgépészet terén nincs jelentős fejlődés. A technológiai fejlődés abban nyilvánul meg, hogy csökken a gépek energiafelhasználása. Ez azonban nem jelent olyan költségelőnyt, amiért a már meglévő berendezéseket érdemes lenne lecserélni. A versenyelőnyt azzal tudja a cég megtartani, hogy megőrzi az épület állagát, illetve biztosítani tudja a vevők elégedettségét a nyújtott szolgáltatásokkal.

Mindkét **közvetítő** versenyképesnek ítéli az általa nyújtott szolgáltatásokat. A helyi közvetítői megbízások 40%-át fedi le az értébecslő közvetítő, ez nem jelent piaci részesedést, mert a vevők a megbízásokat több cégnek is megadják. A másik közvetítő cég országosan az első 10 közé sorolja magát. Versenyelőnyüket a szaktudás mellett abban látják, hogy nyitottak a versenytársaikkal való együttműködésre is. Az egyik közvetítő nem tulajdonít nagy szerepet az innovációnak saját területén, a másik keresi a kitorési lehetőségeket.

..”folyamatosan fejlesztik a munkájukhoz használt szoftvereket, keresik az új marketing lehetőségeket. Például tanácsadó cikksorozatot vállaltak a helyi lapban a hagyományos hirdetések mellett. Figyelik a szűkebb és tágabb ingatlanpiacot, ott vannak a fontosabb szakmai kiállításokon, országosan gyakran egyedül ők képviselik ezt a kistérséget.” (Interjúrészlet)

Ez utóbbi közvetítő a versenyben való helytállás lehetőségét a versenytársakkal való együttműködéstől várja. A másik közvetítő iroda a belső tartalékok feltárásán gondolkodik, újragondolja a cég stratégiáját, szervezetét, teljes működését. További új munkatársakat vesznek fel, olyan egyéni vállalkozókat, akik a korábbi piacukat is behozzák a cégbe. Ezzel párhuzamosan átalakítják a munkatársak ösztönzési rendszerét, a fix bért és a jutalékot kombinálják. (Korábban a kiszolgáló személyzetnek csak fix volt, az értékesítőknek csak jutalék.) Mindkét cég úgy érzi kihozza lehetőségeiből a maximumot hatékonyság terén.

Az **ingatlanfejlesztő I. cégnek termékei** a kelet európai piacon versenyképesek. A cég kisméretű, de emiatt tud magas színvonalú szolgáltatásokat nyújtani. Versenyelőnye dolgozói magas szintű szaktudásában van. A technikai fejlődés szerepe marginális, maximum a projektek kivitelezési idejének lerövidítésében nyilvánul meg. Innovációjuk az ügyfelek egyedi igényeinek kielégítésében érvényesül. Versenyben való helytállásuk érdekében fejlesztik az információ-feldolgozó, illetve kezelő rendszereket. A cég kisebb a versenytársaínál, az alkalmazottak magasán kvalifikált szakemberek, ezért valószínűleg a munkatermelékenység és hatékonyság vonatkozásában jobbak a konkurenciánál.

Az ingatlanügyek területén dolgozó vállalatok fejlődése

	Tőke	létszám	kapacitás	forgalom	jövedelmezőség	Megjegyzés
Ingatlanhasználó	Stagnált	stanált	stagnált	stagnált	stagnált	elérte a növekedése határát
Értékbecslő, közvetítő	n.a.	nőtt	n.a.	nőtt		elérte a növekedése határát
ingatlanközvetítő	n.a.	n.a.	n.a.	erőteljesen nőtt	n.a.	2007-ben 20%-os visszaesés várható
Ingatlanfejlesztő I.	n.a.	nőtt	n.a.	nőtt	n.a.	három év a teljes élettörténet
Ingatlanfejlesztő II.	Stagnált	stanált	stagnált	stagnált	stagnált	2007-2008ban 25-30%-os növekedés várható
Ingatlanfejlesztő III.	Stagnált	stanált	stagnált	stagnált	stagnált	

Ingyanfejlesztő II. cég szolgáltatásai egész Európában megállják a helyüket. A piaci részesedés 8% körül van. Versenyelőnye a szakmai tudásban van. Alkalmazottai többségének 10 év feletti tapasztalata van. A technikai fejlődésnek nincs szerepe a piacokért folytatott versenyben. A helytállás érdekében tendereken, pályázatokon vesznek részt. Alkalmazottaikat jobbnak ítélik meg, mint a piaci átlag.

Az **ingatlanfejlesztő III.** cég a magyar piac középmezőnyébe sorolja szolgáltatásait. Nagyon kis hányadot képviselnek, mivel sok a versenytárs. A minőségben versenyeznek, amelyet meg is kívánnak tartani. Ők sem tartják jelentősnek a technikai fejlődést, ez inkább a kivitelezőknél fontos, itt inkább a divatnak való megfelelés számít. A versenyben való helytállásuk szempontjából a precizitást, az arculat megőrzését tartják fontosnak. Az eszköz és munkatermelékenységről az a véleményük, hogy a piacon működő cégek hatékonysága nagyon hasonló.

Az ingatlanfejlesztők véleménye az, hogy Magyarország EU csatlakozása nem jelentett különösebb változást a piacon, de a 2007-es bővítés hatására sok fejlesztő fordul főként Románia felé. Az ingatlanhasználó cég sem lát jelentős változást saját piacán, hiszen azok a cégek, akik „A” kategóriás irodákat bérelnének már jelen voltak a csatlakozás előtt Magyarországon. A közvetítők sem érzékeltek jelentős változást a csatlakozás utáni piacon, illetve kismértékű visszaesését a külföldiek keresletében, mert a multik lecserélték helyi vezetőikkel a korábban ittlévő külföldieket. Az egyik közvetítő az euró bevezetésétől várja a piac fellendülését, az eltitkolt jövedelmek beáramlását az ingatlanpiacra.

Az ingatlanhasználó cég szerint a több irodaházat illetve nagyobb ingatlant üzemeltető cégek előnyben vannak főként beszállítóikkal szemben, mert jobb az alkupozíciójuk. A közvetítők nem tartják a méretnagyságot nagyon fontosnak. Az ingatlanfejlesztők között is csak egy cég mondta, hogy a méret lényeges. A cégek közül egyetlen ingatlanközvetítő látja fontosnak a piacon működő cégek együttműködését.

4.5.4. A szoftverfejlesztők, tanácsadók

A mobil kommunikáció terén működő cég a forgalom csökkenésnek létszám csökkenéssel megy utána, csak úgy, mint a távoktatás területén működő vállalkozás. A vállalati vezetési tanácsadó cég dinamikus növekedésről számol be. A két nemrég alakult társaságból az IT biztonság területén működő óvatosan jelzi, hogy jobban megy a bolt mint, ahogy induláskor feltételezték, az IT kommunikáció terén működő cég, pedig a két cég egyesülésének tulajdonítja felfutását.

A szoftver fejlesztés területén dolgozó vállalatok fejlődése

	tőke	létszám	kapacitás	forgalom	Jövedelmezőség	Megjegyzés
Mobil kommunikáció	stagnált	csökkent	n.a.	csökkent	csökkent	
Távoktatás	n.a.	csökkent	nőtt	stagnált	n.a.	
Vállalati, államigazgatási vezetési tanácsadás	nőtt	stagnált	nőtt	nőtt	nőtt	2007-ben 40%-kal nőtt az árbevétel
IT biztonság	n.a.	n.a.	n.a.	nőtt	n.a.	Egy éve működik a cég
Informatikai konzultáció	nőtt	nőtt	nőtt	nőtt	n.a.	2004-ben két cég egyesüléséből lett a cég

A **mobilkommunikáció** területén dolgozó társaság termékei Magyarországon versenyképesek. A piacnak 5-10%-át birtokolják. A piacon a 8. vagy a 10. helyet foglalják el, de ismertségben előrébb vannak. Fő profiljuk a Synbian operációs rendszer alá fejlesztett alkalmazások. Ezt más cég nem csinálja. Törekcszenek az együttműködésre a „nagyobbakkal”. Az SAP-val már sikerült kapcsolatot kialakítani, a Microsoft-tal most tervezik. A piac megköveteli az innovációt. E nélkül nem lehet megmaradni. Versenyben való helytállásukat a saját fejlesztésekkel egyedivé tett termékek jelentik.

A **távoktatás** terén működő cég szolgáltatásai Magyarországon versenyképesek. 15-20%-át birtokolja a piacnak, ahol az 5. legnagyobb cégnek számít. Költséghatékonyságban, szaktudásban és minőségben versenyeznek a többi céggel. Az IT szektorban gyors a fejlődés, az e-learning területén pedig még gyorsabb. Folyamatosan fejlesztik termékeiket, hogy piacképesek és versenyképesek maradhassanak, ez egyben a megmaradás feltétele is. Munkatermelékenységben és eszközhatékonyságban jobb a cég versenytársainál, ehhez járul még saját munkavégzéssel kapcsolatos know-how-ja is.

A **vezetői tanácsadó** cégnek vannak un. dobozos (kész) termékei, de ezeket is személyre szabják. Ezek versenyképesek. A tanácsadó piac eléggé oligopol jellegű, a cég 5-7%-át birtokolják. A vállalat versenylőnyre a szinergiában van, a kollégák az általános ismereteken túl valamiben specialisták és egymást erősítik. Versenylőny még a vevői bizalom megteremtésében és megtartásában van. Innováció főként a szoftverfejlesztésben van, a tanácsadásban nem olyan jelentős. Inkább követik a vevői igényeket, mintsem hogy elébe mennének. Munkatársaikat

folyamatosan képzik és a cég politikája a külföldre terjeszkedés. Fix fizetéssel magas munkatermelékenységet érnek el.

Az **IT biztonsággal foglalkozó** céget nemrég alapították, így a piac nagyon kis részét birtokolják, de kapacitásainak fejlesztése a stratégiai cél. Jelenleg 8-9 versenyképes megoldással vannak jelen a piacon. Versenyelőnye alacsony árakon kínált jó minőségű szolgáltatásban van. Az ágazatban hatalmas szerepe van a technikai fejlődésnek, mára Magyarország behozta információ technológiai lemaradását a nyugati országoktól. A cég lépést tud tartani a fejlődéssel. Versenyben való helytállásuk érdekében követik az ágazatban zajló eseményeket, folyamatosan képzik magukat, nemzetközi vásárookra járnak.

Az **informatikai konzultáns** cég rövid határidővel, olcsó árakkal és kiváló minőséggel versenyez a piacon, amelynek kb.3%-át birtokolják. Termékei országos szinten versenyképesek. Romániában és Szlovákiában bevezetési fázisban vannak. Versenyelőnyük az általuk kifejlesztett termékek tesztelésében van, ugyanakkor a vevő igénye esetén a komplex szolgáltatást nyújtanak. A piacon megvalósuló gyors innovációval lépést tudnak tartani elsősorban folyamatos képzéssel, amelyekre pályáznak pl. GVOP vagy HEFOP keretében. Kapcsolatban állnak K+F cégekkel.

Az uniós csatlakozás hatását különbözőképpen érzékelték a cégek.

- Könnyebb lett a beszerzés,
- Jelentek meg új versenytársak, élesedett a verseny is, de nem a csatlakozás hatására,
- Javult a banki kultúra, javultak a beszerzési lehetőségek.
- Nőtt az általános informatikai kultúra.
- A lisszaboni megállapodás előírta az elektronikus önkormányzatok fejlesztését, ami minden e-kormányzat működésére hatással van. Az önkormányzati folyamatok elektronikussá tétele, a folyamatok újrászabályozása megnövelte a keresletet. Ugyanaz a szereplőkör látja el a kibővült feladatokat.

A vállalkozást akadályozó szabályozások közül a következők kerültek említésre.

- A közbeszerzési valamint az EU-s pályázati kiírások a nagy cégeknek kedveznek, a közepes és kis vállalkozások egyedül nagyon nehezen tudnak megfelelni a szigorú követelményeknek. Ezért számos esetben

rákényszerülnek arra, hogy nagy multinacionális cégekkel közösen pályázzanak.

- A közbeszerzési törvény rossz, mert a vevőknek nincs lehetősége kipróbálni a pályázatok termékeit.
- Nincs akadályozó szabályozás. Az uniós szabályok inkább előírhatnak olyan követelményeket, amelyeket új informatikai rendszerekkel lehet teljesíteni. Tehát bővítik a piacot.

A cégek közötti kooperáció gyenge, a multi cégekkel egyáltalán nincs kapcsolat, inkább kisebb cégek között fordul elő. A multik megnehezítik a hazai cégek versenyét az egész világon. Nem versenytársaikkal kooperálnak, hanem K+F és üzletszerző partnerekkel. Szakmai érdekvédelmi szervezeteknek tagjai.

4.6. Következtetések

A négy ágazat egészéről a 22 interjú nem ad átfogó képet. Nem is ez volt a cél. Beleláttunk viszont egyes részpiacok működésébe és sajátosságaiba. Ezeket a részpiacokat egy vagy két esetleg három vállalat szemüvegén keresztül szemlélhetjük.

Piacuk meghatározó szereplőinek száma nagyon változatos, a kereskedő cégek esetében elérheti az 1000 céget, de ez kivétel a többiekénél 2-60 közötti szereplő jelenik meg. A multinacionális cégek valamennyi részpiacon jelen vannak, és a kisebb vállalatok általában veszélykén élik meg jelenlétüket. A cégek számára a méret általában versenyelőnyt jelent, kivéve a sajátos részpiacokat, ahol a speciális tudás megelőzi a nagyságot. A multikkal való együttműködés csak alvállalkozói formában lehetséges. A kiscégek egymással a cégek közötti együttműködés nagyon kevés formáját mutatják fel. Egyetlen cég látta ebben a jövő lehetőségét, és ő már meg is indult ezen az úton. A többiek a szakmai érdekvédelmi szervezeti tagságig jutnak el.

A piaci problémák: a korrupció, a nemfizetés, a körbetartozás leginkább az építőiparra jellemző, és valamivel kisebb mértékben az építőanyag-kereskedelemre. A tisztességtelen verseny eszközeinek palettája is itt a legszínesebb. A korrupció szinte mindenütt az állami és magánszféra találkozási pontjain jelenik meg. A nemfizetés és körbetartozás kiindulópontja is sokszor az állam (hosszú áfa visszafizetési határidők, beruházások utófinanszírozása stb.). Az ingatlanügyek és a szoftverfejlesztés területén kevesebb ilyen jellegű problémát jeleztek. A

korruptió és az alacsony szintű üzleti morál nagyon megnehezíti az e területeken dolgozó cégek helyzetét.

A cégek felerészben vannak magyar és külföldi tulajdonban. Vannak közöttük multinacionális vállalat lánchoz tartozó leányvállalatok. Sok a külföldi cégcsoporthoz tartozó az ingatlanfejlesztő és hasznosító cégek között. Ezek a cégek tisztán külföldi tulajdonban vannak. Az ő piaci helytállásuk könnyebb, mint a hazai tulajdonú cégeké, mert az anyavállalat tőkéje, termékei, tekintélye mögöttük van.

A cégek jellemzően belföldi piacokon vannak jelen (kivéve a fa külkereskedő céget), de néhányan már elkezdtek külföldre orientálódni, legfőképpen Románia és Szlovákia felé.

Az elmúlt három év nem volt könnyű egyik cég számára sem. Az elnehezülő gazdasági helyzet nehezzé tett piaci helyzetük megőrzését. Kevesen tudtak nagyobb árbevételre eléri és növelni jövedelmezőségüket. A helyzetre létszámcsökkentéssel, átszervezéssel és kivárással reagáltak.

Mindegyik cég bizonyos területen (Európában, Magyarországon, Tolna megyében stb.) versenyképesnek tartja magát, termékeit és szolgáltatásait. Eszközhatékonyságukat és alkalmazottaik termelékenységét jónak, jellemzően versenytársaikénál jobbnak tartják. Beismerik ugyanakkor, hogy ott ahol a műszaki fejlődés fontos tényező, a multikkal nem tudnak versenyezni.

A versenyelőnyök között kevesen említették az alacsony árat, sokkal inkább a minőséget, a jó vevőkiszolgálást, a pontosságot a magas színvonalú szaktudást.

Inputokért ott van verseny, ahol hiány van, vagy az alapanyag kevés (fa, pillanatnyilag cement) vagy a képzett munkaerő. Szintén a hiány mozgatja a speciális beszállítók kivételezett helyzetét.

Az innováció technikai értelemben nem minden részpiacon egyformán fontos pl. az ingatlanügyek területén alig. Nagyon jelentős viszont az építő- és építőanyag-ipar minden megismert részpiacán és az IT szektorban. A kereskedő cégek esetében a marketing módszerek és a vállalatszervezés területén megvalósuló innováció a jelentős.

Az EU csatlakozás ott nem hatott a piacra, ahol nagyon helyi kis piacról van szó, vagy ott, ahol már korábban is nyitott piac volt. Bár megállapították a cégek, hogy a csatlakozás elsősorban a multiknak kedvezett, azonban nem

elsősorban a verseny élesedése a csatlakozás legfontosabb hatása, hanem új szabályok, esetleg új lehetőségek megjelenése, más szemlélet és kultúra kibontakozása. Természetesen sok probléma is van az uniós szabályok illeszkedésében, ismeretében és alkalmazásában.

5. Versenykép 2007 végén

(Vállalati felmérés eredményei)

A korábbi kutatási eredményekre támaszkodva a GKI Zrt. 2007 szeptemberében vállalati felmérést szervezett, célirányosan a versenyintenzitás és a versenyképesség összefüggésére koncentrálnak. Ebben a pontban ennek a vállalati, vállalkozói megkérdezésnek a legfontosabb eredményeit tekintjük át.

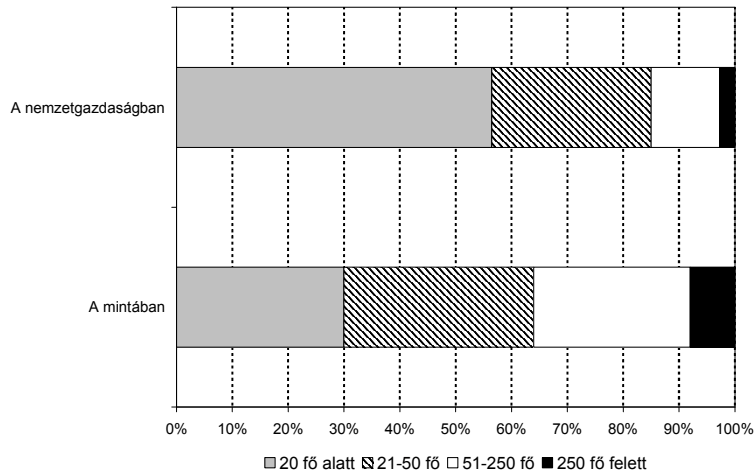
A válasz-minta szerkezete és sajátosságai

Az alkalmazott módszer most is **postai úton kiküldött, önkitöltős kérdőívvel operáló felmérés** volt. A kitűzött határidőre összesen **1271 értékelhető válasz** érkezett, szerencsés módon olyan eloszlásban, hogy minden korábban vizsgálat ágazat most is külön elemezhető volt.

A mintavételi keret meghatározásának kiindulópontja – hasonlóan a korábbi felmérésekhez – most is a Központi Statisztikai Hivatal által összeállított, a jogi személyiségű vállalkozásokat tartalmazó listája volt. A keretből töröltük a 10 fő alatt foglalkoztató cégeket, így jutottunk a – nyilvántartás szerint – 10 fő felett foglalkoztató, működő (azaz az adóhatósággal rendszeres kapcsolatot tartó), jogi személyiségű vállalkozások csoportjához. Most sem szerepeltek a vizsgált szektorok között a pénzügyi szolgáltatások, a közigazgatás, a kötelező társadalombiztosítás, az egészségügy és szociális ellátás. A mintavételi keret elemeiből – a nemzetgazdasági ágak és a foglalkoztatott létszám alapján képzett csoportok szerinti – arányos rétegzés mellett – választottuk ki a véletlen mintát. A minta elemszáma 7000 volt. A válaszadási arány 18%-os, ami kiemelkedően jó a hasonló vállalati kutatások hazai gyakorlatában. A felmérés során válaszadó cégek reprezentálják – foglalkoztatási szempontból - az alapsokaság 7,4%-át.

A válasz-mintában a mikro (azaz 20 fő alatt foglalkoztató) vállalkozások alul-, a közepes méretű (azaz az 51 és 250 fő között foglalkoztató) és a nagyvállalatok kissé túlreprezentáltak. A minta belső szerkezetének ez a „hiányossága”, azaz a valóságos arányoktól való eltérése az alkalmazott elemzési technikákkal jórészt korrigálható.

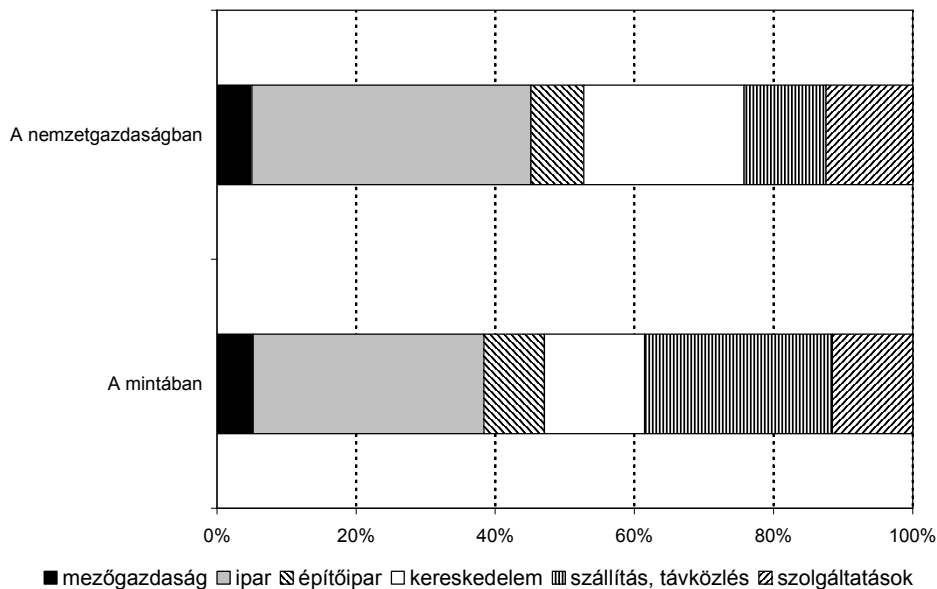
A vállalatok megoszlása a foglalkoztatott létszám szerint a választ- mintában és a nemzetgazdaságban (megoszlás, százalék)



Forrás: KSH és a GKI Zrt. felmérése

Sokkal jobb a helyzet az ágazati szerkezet terén. Amint azt a következő ábra jól illusztrálja, az elemzett választ-minta ágazati szerkezete nem tér el jelentősen a nemzetgazdaságétól. Ezt a megfigyelést a két eloszlás egyezőségére vonatkozó statisztikai teszt, a homogenitás-vizsgálat is megerősítette.

A nemzetgazdasági ágakban foglalkoztatottak megoszlása a választ- mintában és a nemzetgazdaságban (százalék)



Forrás: KSH és a GKI Zrt. felmérése

A felmérés során elemzett főbb csoportok választ-mintabéli eloszlását a következő táblázat foglalja össze.

A vállalati felmérés eredményei alapján képzett csoportok előfordulását jellemző mutatók

Csoportosító ismérv	Kategóriák	A válaszadók száma	A válaszadók megoszlása (%)
Tulajdonosi háttér	Állami többségű	95	8
	Belföldi magán többségű	955	79
	Külföldi többségű	160	13
Az export részaránya az összes árbevételből	0%	659	64
	1-25%	203	20
	26-50%	54	5
	50% felett	114	11
Versenyképesség	1. csoport	210	25
	2. csoport	210	25
	3. csoport	210	25
	4. csoport	208	25

Forrás: GKI Zrt felmérése

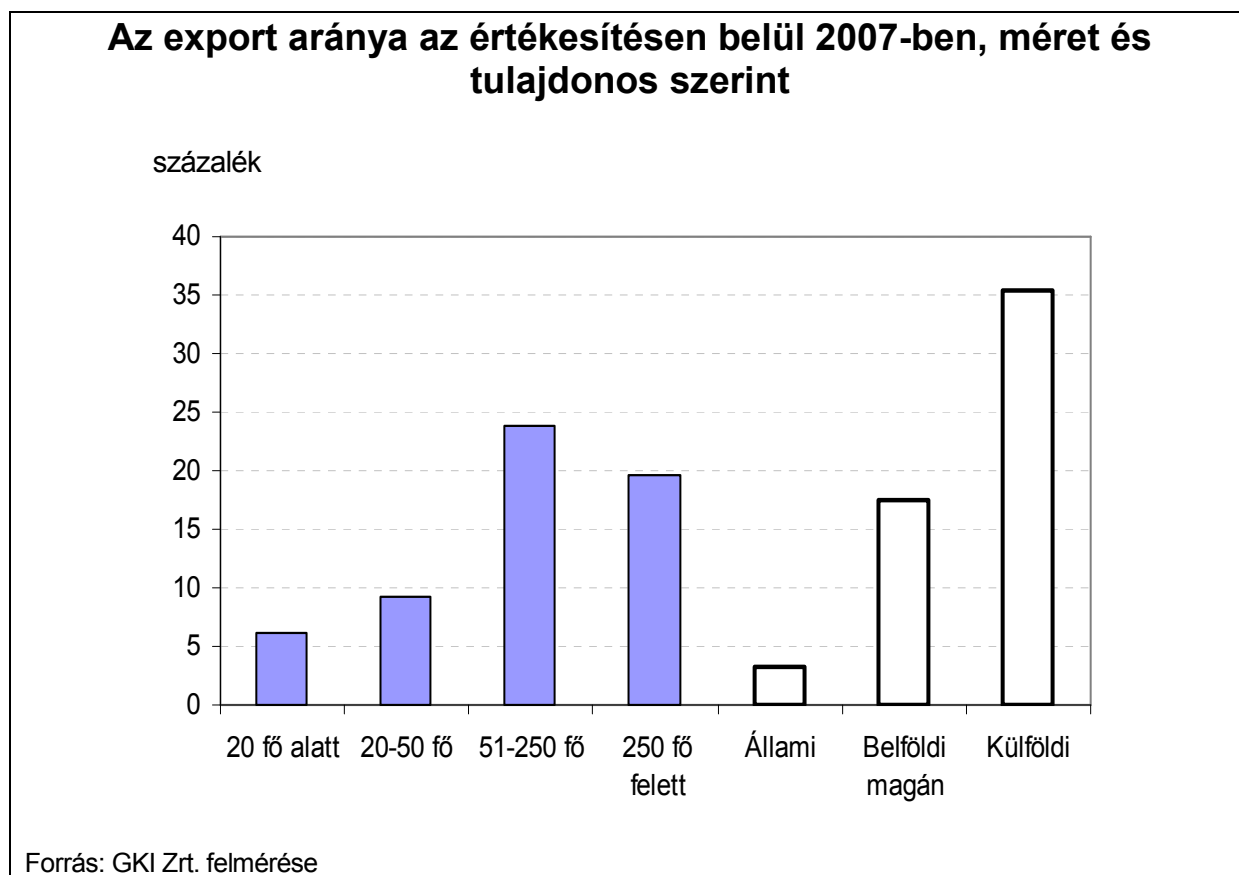
A táblázat helyes értelmezéséhez célszerű szem előtt tartani, hogy nem minden cég volt besorolható minden szempont szerint, így a kategóriák létszáma nem mindig adja ki a válaszadók teljes számát. **A versenyképességi csoportok kialakítási módja** a következő volt: a megfelelő kérdésre adott válaszok alapján sorba rendeztük a cégeket, az első helyre a legversenyképesebb jószágstruktúrát felmutatót, az utolsó helyre a legkevésbé versenyképpel rendelkezőt tettük. E rangsor alapján négy, megközelítőleg azonos elemszámú csoportba rendeztük a válaszadó vállalkozásokat.

A válaszadó cégek árbevételében átlagosan volt 19%-os az export részaránya. A felmérés válaszadóinak csaknem kétharmada csak a belföldi piacokon jelenik meg. A jelentős exportőrök (tehát amely cégek összes árbevételén belül a külpiazi értékesítés aránya legalább 25%) aránya a válasz-mintában 16%.

A verseny intenzitása a magyar gazdaságban

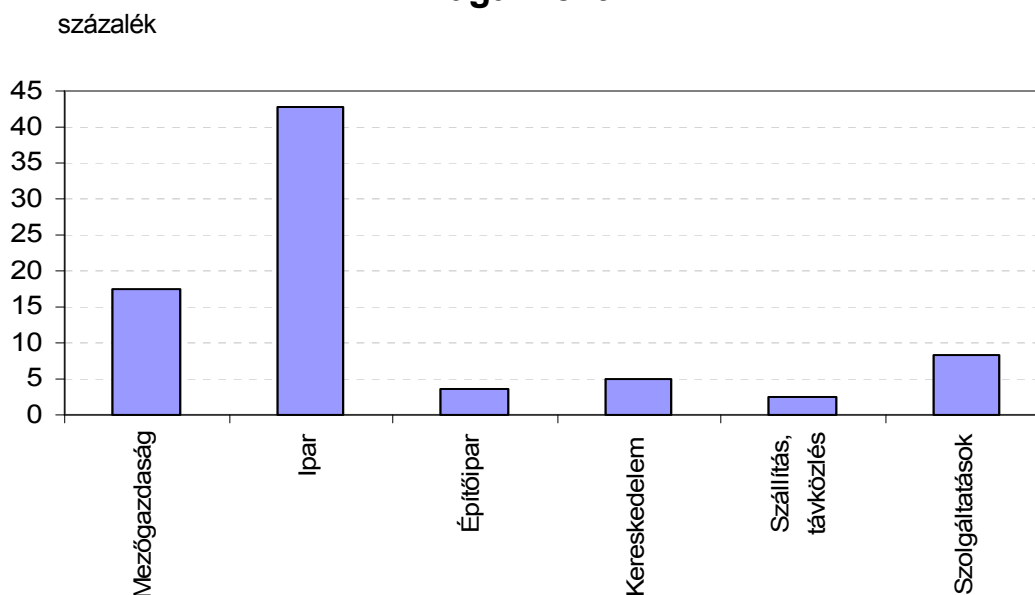
A piaci helyzet első jellemzőjeként áttekintettük az exporthányadok alakulását. A válaszadók átlagosan 19%-ot jeleztek. A méret szerinti bontás azt mutatta, hogy az 51 és 250 fő közötti középvállalatok árbevételében volt a legnagyobb (24%) a kivitel aránya, ezt a nagyvállalatok követték 20%-kal. A tulajdonosi csoportok közül – nem meglepő módon – a külföldi többségűek ugrottak ki (35%), míg az állami többségi tulajdonban lévők körében szinte ismeretlen az export (3%). Az első bontások nem sok meglepetést hoztak, a középvállalatok és a külföldi többségi tulajdonban

levők a legnagyobb exportőrök. Meglepő, hogy a nagyvállalati exporthányad kisebb lett, mint a középvállalatoké, ez a nagy multicégek mintabeli hiányából fakad.



A **nemzetgazdasági ágak szerinti bontás** sem okozott meglepetést, Ebből a szempontból az ipar (43%) és a mezőgazdaság (17%) emelhető ki, a többi ágazatban 10% alatt volt a mutató. Ez nagyjából a valós helyzetet tükrözi, hiszen a magyar exporton belül az utóbbi években az áruexport-aránya meghaladta a 80%-ot. A mezőgazdaságon belül az erdőgazdaságok jeleztek magas – 50% feletti exportarányt. Az iparon belül a gép- és berendezésgyártás, valamint a járműipar cégei voltak a fő exportőrök, az előbbiek 79, az utóbbiak 74%-os kiviteli hányaddal. Jelentős volt még az export a ruházati iparban (61%), valamint a kohászat és fémfeldolgozás ágazatban (55%). A szolgáltató ágazatok közül kiemelhető a közúti teherszállítás (13%), a kutatás-fejlesztés (16%). A „valódi” szolgáltatásexporton-belül dominánsak az idegenforgalmi, s jelentősek az egyéb üzleti és a szállítási szolgáltatások.

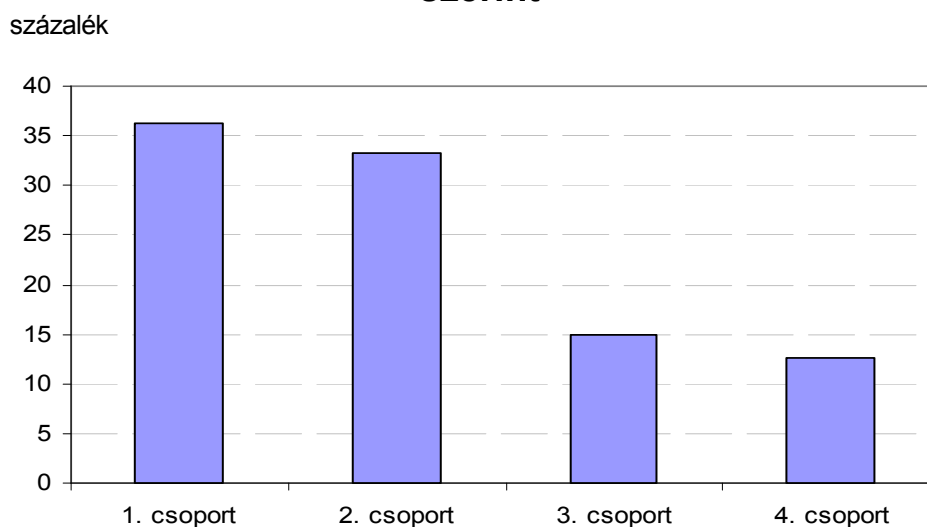
Az export aránya az értékesítésen belül 2007-ben, fő nemzetgazdasági áganként



Forrás: GKI Zrt. felmérése

Az exporthányad szerinti csoportokat külön nem mutatjuk be, de megemlíjtük, hogy azok között a cégek között, amelyeknél az értékesítés több, mint a fele megy külpiacokra, az exporthányad 85% volt. **A versenyképességi csoportosítás teljes mértékben megfelelt a várakozásainknak.** Ez az ábra igazolja, hogy azt a korábbi feltételezésünket, hogy **a cég versenyképessége és exportpiaci szereplése között összefüggés van.**

Az export aránya az értékesítésen belül 2007-ben, versenyképesség szerint

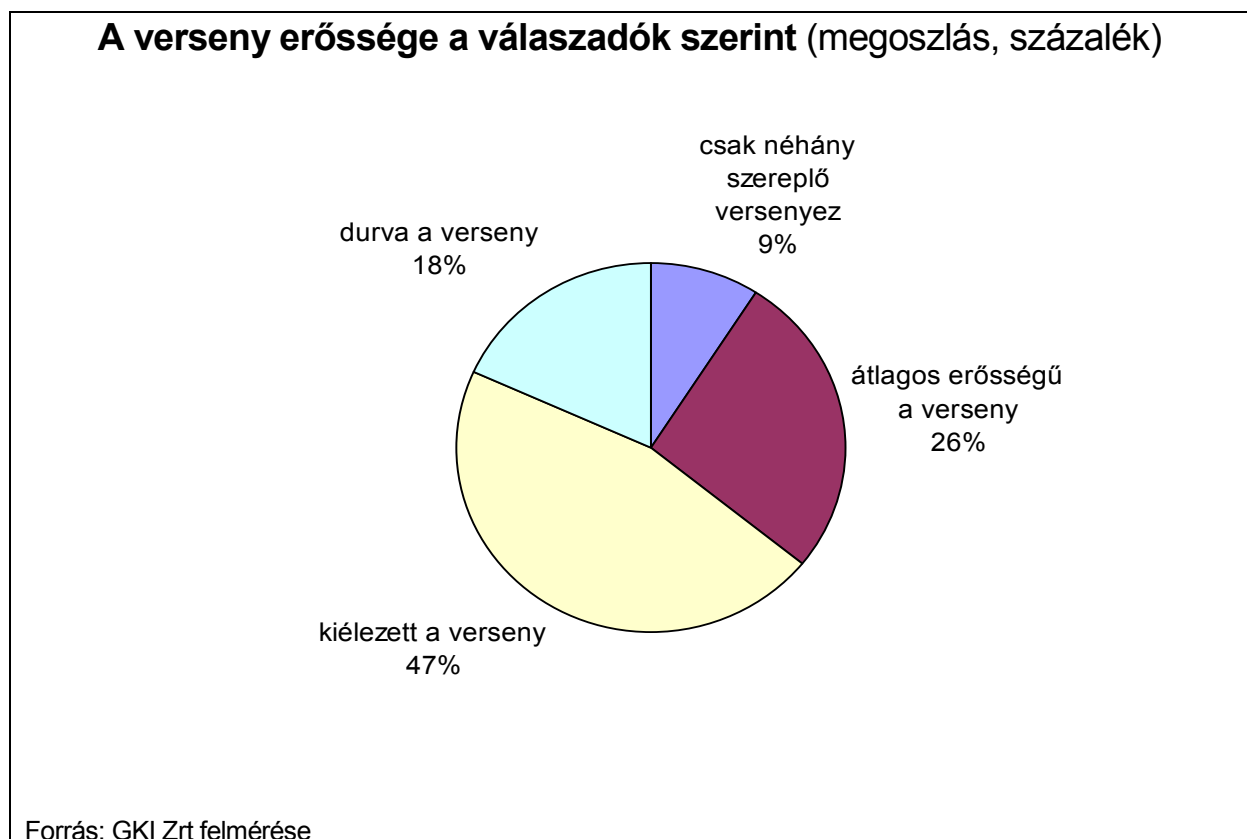


Forrás: GKI Zrt. felmérése

A **vállalatok döntő többsége erős** (azaz kiélezett vagy durva) versennyel találkozott legfontosabb piacain. Meglehetősen magas azon cégek aránya, amelyek egészen durva versenykörülmények között próbálnak helytállni. Meglehetősen kevesen működnek kevés szereplős, mondhatni oligopolisztikus piacokon.

Néhány szereplős piacot a legmagasabb arányban az energetikai szolgáltatók jelezték (64%) – ez a tény egybeesik a közfelfogással. Ebből a szempontból kiemelhető még a szállítási ágazat (s azon belül is a közúti személyszállítás) és a szolgáltatás (azon belül is a kommunális szolgáltatás és a kutatás-fejlesztés).

A másik szélsőséges esetet, azaz **durva versenyt** – nem meglepő módon – elsősorban az építőipari és a kereskedő cégek (s ez utóbbi szektoron belül főként a jármű- és üzemanyag-, valamint a fogyasztási cikk kereskedők) jelezték. Az építőipari cégekről a vállalati interjúkból tudjuk, hogy a durva verseny az ő körükben már nem is piaci, hanem bűnügyi eszközökkel (korrupció, feketemunka, stb.) folyik. Mindemellett a távközlési és a számítástechnikai szolgáltatók is az átlagosnál szignifikánsan gyakrabban említették ezt a nagyon erős versenyintenzitást.



A verseny erőssége a legfontosabb piacokon, nemzetgazdasági ágak szerint (megoszlás, százalék)

	Csak néhány szereplő versenyez	Átlagos erősségű a verseny	Kiélezett a verseny	Durva a verseny
Mezőgazdaság	10	56	24	10
Ipar	11	29	50	10
Építőipar	5	20	48	27
Kereskedelem	6	18	50	26
Szállítás, távközlés	16	9	56	19
Szolgáltatások	17	31	38	14

Forrás: GKI Zrt felmérése

A méret szerinti bontásban nem volt igazán jelentős eltérés az átlagos és kiélezett versenyt tapasztalók arányában, a **nagyvállalatok** viszont a többiekénél ritkábban találtak durva versennyel. Ez az **állami vállalatokra** is igaz, de ők kisebb arányban jeleztek kiélezett versenyt is, mint a többiek. Az állami cégek közül sokan tehát kevésbé vannak kitéve a versenynek, különösen a kemény versenynek, mint az egyéb cégek. Ezt az is alátámasztja, hogy az állami vállalatok jelezték a legkisebb arányban új versenytársak megjelenését piacaikon.

Versenyerősség a legfontosabb piacokon, többségi tulajdonos szerint (megoszlás, százalék)

	Csak néhány szereplő versenyez	Átlagos erősségű a verseny	Kiélezett a verseny	Durva a verseny
Állami	33	28	30	9
Belföldi magán	7	26	47	20
Külföldi	8	27	54	11

Forrás: GKI Zrt felmérése

Durva verseny elsősorban a hazai piacokon folyik a válaszadók szerint, amit elsősorban az említett ágazati sajátosságok magyaráznak, tehát az hogy a legerősebb verseny két olyan szektorban érzékelhető, amelynek cégei lényegében csak a belföldi piacon jelennek meg.

Versenyerősség a legfontosabb piacokon, export részarány szerint
(megoszlás, százalék)

	Csak néhány szereplő versenyez	Átlagos erősségű a verseny	Kiélezett a verseny	Durva a verseny
0%	9	23	47	21
25% alatt	7	29	50	14
25-50%	2	44	43	11
50% felett	12	28	48	12

Forrás: GKI Zrt felmérése

Az **uniós csatlakozásra** való felkészülés kapcsán korábban sokszor elhangzott a figyelmeztetés, hogy a négy szabadság, különösen az áruk és szolgáltatások szabad áramlása a verseny élesedéséhez fog vezetni a megszokott piacokon is. Ez nagyjából meg is történt. **A válaszadók 13%-a találkozott nagyszámú új versenytárral a belföldi és 11%-a az exportpiacokon.** Néhány új versenytárs jelent meg a cégek 43%-ának belföldi és egyharmadának külföldi piacain. Úgy tűnik, az exportpiacokon okozott kisebb változást a csatlakozás, ami valószínűleg annak köszönhető, hogy a velünk csatlakozó országok exportőrei is – a mieinkhez hasonlóan – többnyire már jelen voltak az uniós piacokon a belépés időpontjában.

Új versenytársak jelentek-e meg az uniós csatlakozás után?
(megoszlás, százalék)

	A belföldi piacon			Az exportpiacokon		
	Igen, nagy számban	Igen, néhány	Nem	Igen, nagy számban	Igen, néhány	Nem
Méret szerint						
20 fő alatt	15,5	35,5	49	10,8	29	60,2
20-50 fő	9,8	48,7	41,5	10,9	31,7	57,4
51-250 fő	16	44,3	39,8	10,6	37,5	51,9
250 fő felett	8,1	40,7	51,2	10,9	36,4	52,7
Fő tulajdonos szerint						
Állami többségű	9,4	37,6	52,9	0	18,9	81,1
Belföldi magán többségű	14,1	42,4	43,5	12,3	31,6	56,1
Külföldi többségű	9,9	47	43	6,3	45	48,6

A belföldi piacon a legkisebb és a közepes cégek találtak nagyobb arányban új versenytársakkal, az **exportpiacokon** nem volt ilyen számottevő különbség. Az állami cégek meglehetősen védett piacokon mozogtak, mind belföldön, mind külföldön közülük mondták a legtöbben, hogy nem találtak új versenytársakkal. A külföldiek voltak azok, akik leginkább találtak új versenytársakkal – igaz, nem nagy számúval, csak néhányal – mindkét piacon

Új versenytársak jelentek-e meg az uniós csatlakozás után?
(megoszlás, százalék)

	A belföldi piacon			Az exportpiacokon		
	Igen, nagy számban	Igen, néhány	Nem	Igen, nagy számban	Igen, néhány	Nem
Mezőgazdaság	18	39	43	9	42	49
Ipar	14	42	44	14	44	42
Építőipar	9	39	52	6	22	71
Kereskedelem	17	51	32	11	33	56
Szolgáltatások	8	37	55	5	18	77

Forrás: GKI Zrt felmérése

A szolgáltató szektor és az építőipar találkozott a legkevesebb új versenytárssal. Belföldön a kereskedelmi cégek, exportpiacokon az iparvállalatok találtak nagyobb arányban új konkurensokkal.

Érdekesen alakult a versenytársak megjelenése az exportorientáció szerinti metszetben. Úgy tűnik, hogy **a túlnyomóan belföldi piacra értékesítő cégek mindenhol versenyerősödéssel találtak, de a nagy exportőrök kevésbé szembesültek élesedő versennyel a hazai piacokon.**

Új versenytársak jelentek-e meg az uniós csatlakozás után?
(megoszlás, százalék)

Exporthányad 2007-ben	A belföldi piacon			Az exportpiacokon		
	Igen, nagy számban	Igen, néhány	Nem	Igen, nagy számban	Igen, néhány	Nem
0%	15	54	31	14	46	40
25% alatt	8	62	30	19	53	28
25-50%	7	34	59	14	45	41
50% felett	11	37	52	6	33	61

Forrás: GKI Zrt felmérése

A termékek versenyképessége nem egyértelműen kapcsolódik össze a versenytársak megjelenésével, de az azért elég markánsan kiemelkedik, hogy az első versenyképességi csoportba tartozó cégek viszonylag kevesebb új versenytárssal találtak mindkét piacon, mint a többiek.

Új versenytársak jelentek-e meg az uniós csatlakozás után? (megoszlás, százalék)

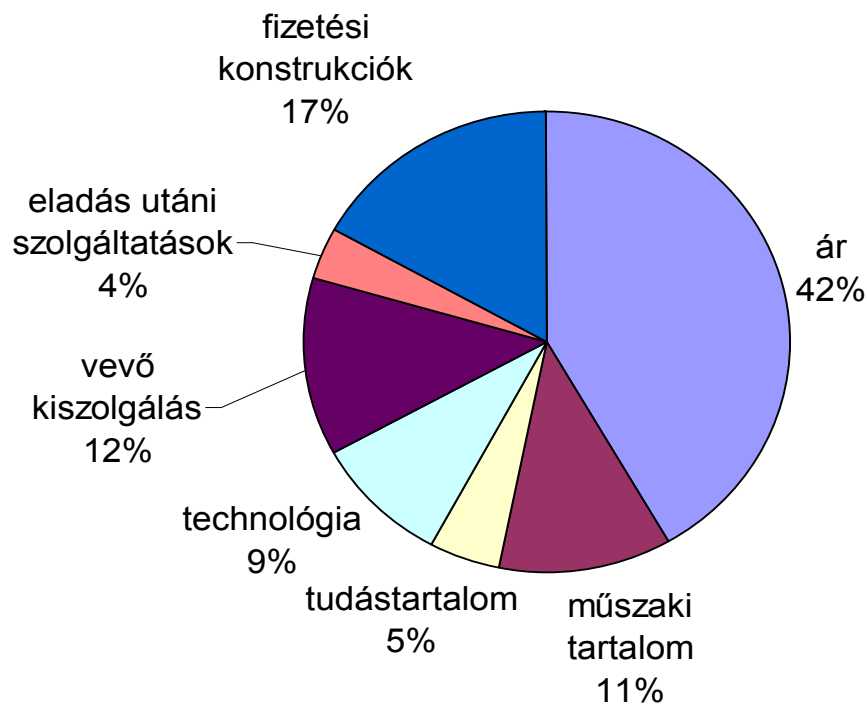
Versenyképességi csoport	A belföldi piacon			Az exportpiacokon		
	Igen, nagy számban	Igen, néhány	Nem	Igen, nagy számban	Igen, néhány	Nem
1.	11	37	52	6	33	61
2.	11	50	39	14	43	43
3.	19	50	31	13	40	47
4.	14	47	39	14	29	57

Forrás: GKI Zrt. felmérése

A verseny tényezői

A válaszadó cégek vitathatatlanul elsősorban árversenyben állnak, 76%-uk mondta ezt. A marketing eszközök versenyszerepe jóval kisebb (összesen 60% említette) és még ennél is kevesebben (46%) érzik a termékekben megtestesülő technikai tudás versenybeli szerepét. A minőségre taktikai okokból nem kérdeztünk rá egyenesen, ezt véleményünk szerint a technológia és a műszaki tartalom hordozza magában. A válaszadók a kínálatból korlátozás nélkül több tényezőt is megjelölhettek, az összes válasz megoszlását a következő ábra mutatja be.

A legerősebb versenytényező a piacon (Válaszok megoszlása)



Forrás: GKI Zrt. felmérése

Az árverseny szerepe minden méretcsoportnál döntő volt. A nagyvállalati körben a technika és a marketing csaknem azonos arányban került említésre. Az állami tulajdonban levő cégek 10%-a nem tudta megnevezni a verseny legfontosabb tényezőjét.

A legerősebb versenytényezők a piacon, méret és tulajdonosi csoportonként (említési arányok, százalék)

	20 fő alatt	21-50 fő	51-250 fő	250 fő felett	Állami többs.	Belf.m. többs.	Külf. többs.
Ár	72	76	81	81	75	77	79
Műszaki tartalom	24	19	21	19	12	21	26
Tudástartalom	11	9	7	10	4	9	11
Technológia	12	18	19	21	17	16	22
Vevőkiszolgálás	19	24	24	25	27	21	32
Eladás utáni szolgáltatások	5	7	8	5	4	7	8
Fizetési konstrukciók	32	32	32	22	18	34	29

Forrás: GKI Zrt. felmérése

Az **árversenynek** az **agrárszektorban** van a legnagyobb szerepe és a szállítás, távközlésben a legkisebb. Nem meglepő, hogy a **marketingnek** a főként kereskedő cégek tulajdonítottak a legerősebb versenyszerepet. A **technikának** – szintén érthető módon – az iparban van a legnagyobb súlya, de nem sokkal maradtak el ettől a szolgáltató cégek említési arányai sem. E szektorban a legfontosabb a kínálatban megtestesülő **tudástartalom**, amit csak részben magyaráz az, hogy itt szerepelnek a számítástechnikai szolgáltatók.

A versenytényezők a piacon, fő nemzetgazdasági áganként (említési arányok, százalék)

	Mezőgazdaság	Ipar	Építőipar	Kereskedelem	Szállítás, távközlés	Szolgáltatások
Ár	84,8	81,1	76,9	76	66	66,8
Műszaki tartalom	1,9	25,4	30,4	13,7	19,1	18,6
Tudástartalom	2,9	8	8,8	7	8,5	17,1
Technológia	19	24,3	11	12,7	10,6	17,1
Vevőkiszolgálás	11,4	20,7	11	36,7	21,3	26,6
Eladás utáni szolgáltatások	4,8	4,7	2,9	12,3	6,4	7
Fizetési konstrukciók	38,1	26,6	38,5	33,7	31,9	22,1

Forrás: GKI Zrt. felmérése

Az árak és a fizetési konstrukcióknak főként **durva versenyviszonyok** között van nagy jelentősége. A tudástartalom viszont **átlagos versenyviszonyok** között nyer a leginkább jelentőséget.

A versenytényezők a piacon, a verseny jellege szerint (említési arányok, százalék)

	Csak néhány szereplő versenyez	Átlagos erősségű a verseny	Kiélezett a verseny	Durva a verseny
Ár	74	75	84	80
Műszaki tartalom	19	24	25	11
Tudástartalom	17	13	8	6
Technológia	13	24	18	11
Vevőkiszolgálás	22	23	24	23
Eladás utáni szolgáltatások	8	4	7	12
Fizetési konstrukciók	19	25	34	47

Forrás:

Az exportorientáció mértéke viszonylag kis különbségeket okozott az árverseny szerepének megítélésében, viszont aggasztó, hogy a **marketing és a technikai tényezők súlya határozottan kisebb a belföldi piacra értékesítőknél.** Úgy tűnik, a cégek egy nem kis része még mindig azt gondolja, hogy a hazai piacon igénytelenebb termékeket igénytelen vevőknek kell olcsón eladni, ami számunkra az erősödő ázsiai konkurencia miatt nem tűnik ígéretes perspektívának. Ugyanakkor **a nagy exportőröknél is viszonylag alacsony a marketing szerepe.** Ez arra utal, hogy ezek közül sokan nem önállóan értékesítenek, hanem multinacionális vállalcsoporthoz tagjaként a cégközpont látja el a marketing funkciókat.

A versenytényezők a piacon, export részarány szerint (említési arányok, százalék)

	0%	1-25%	26-50%	50% felett
Ár	79	82	83	83
Műszaki tartalom	20	25	33	29
Tudástartalom	9	9	17	11
Technológia	14	23	32	29
Vevőkiszolgálás	24	23	24	24
Eladás utáni szolgáltatások	7	9	6	3
Fizetési konstrukciók	34	33	32	25

Forrás: GKI Zrt. felmérése

A versenyképességi csoportok is mind elsősorban az árverseny fontosságát hangsúlyozták, mégis itt volt közöttük a leginkább szembetűnő különbség.

Lényegében nem találtunk kapcsolatot a verseny jellege és a cégek versenyképességi besorolása között.

A legerősebb versenytényezők a piacon, versenyképesség szerint (említési arányok, százalék)

	1. csoport	2. csoport	3. csoport	4. csoport
Ár	81	88	83	80
Műszaki tartalom	23	22	22	19
Tudástartalom	13	9	9	7
Technológia	15	21	23	20
Vevőkiszolgálás	30	26	25	20
Eladás utáni szolgáltatások	6	7	8	5
Fizetési konstrukciók	30	31	39	38

Forrás: GKI Zrt. felmérése

Verseny az erőforrásokért

A hiánygazdaság korát ugyan már rég magunk mögött hagytuk, többé-kevésbé megvalósult az áruk, szolgáltatások, a tőke és a munkaerő szabad áramlása Európában, a gazdasági tevékenységhez szükséges erőforrások azonban ma sem állnak korlátlanul rendelkezésre. A válaszadók 76%-a jelezte, hogy érzékel versenyt az erőforrások piacán. A leginkább a nyersanyagpiacon folyik verseny, ezt a pénzügyi, fejlesztési források követik, majd a munkaerő iránti verseny jön. Legkevesebben az energiáért versenyeznek. Egy válaszadó több tényezőt is megjelölhetett.

A **nyersanyagpiac** meglehetősen nagy arányban került említésre minden méret és tulajdonosi csoportban. A **pénzforrásokért** elsősorban a középvállalatok és az állami cégek kényszerülnek küzdeni, bár ez utóbbi a magáncégeket is sokszor kényszeríti versenyre. A legélesebb különbségek a **munkaerőpiac** megítélésben voltak: itt a nagyvállalatoknak és a külföldi érdekeltségűeknek kell gyakrabban csatába szállni. E két csoport kiugrását a többi közül valószínűleg az indokolja, hogy nekik egyszerre nagyobb létszámra van szükségük egy-egy fejlesztés működésbe lépéséhez. A legkisebb cégek közül mondták a legtöbben, hogy **nem versenyeznek az erőforrásokért**.

Verseny az erőforrások piacán, méret és tulajdonosi csoportonként
(említési arányok, százalék)

	20 fő alatt	21-50 fő	51-250 fő	250 fő felett	Állami többs.	Belf.m. többs.	Külf. többs.
A nyersanyagpiacon	26	34	42	35	25	34	42
Az energiapiacon	8	9	9	12	18	8	9
A pénzügyi, fejlesztési források piacán	25	26	32	21	32	29	19
A munkaerőpiacon	15	19	28	37	17	19	38
Nem versenyez erőforrásokért	30	25	18	16	24	24	18

Forrás: GKI Zrt. felmérése

Nem meglepő, hogy **a nyersanyagokért elsősorban termelő ágak**, azon belül az ipar cégei versenyeznek. Sajátosan emelkedik ki a viszonylag alacsony arányban **energiapiaci versenyt jelzők közül a szállítás, távközlés** cégeitől jött magas említésszám. Itt valószínűleg a szállító cégek olcsóbb üzemanyagforrásokért folytatott versenyéről van szó. **A pénzforrások a kereskedelemben** jelentenek legnagyobb arányban gondot, de alig maradt el az **agrárcégek** említési aránya tőlük. **A munkaerőért folyó versenyszállítás, távközlés, illetve a többi szolgáltatás** területén kapott magas említési arányt, de az **iparban** is minden negyedik válaszadó megküzd érte.

Verseny az erőforrások piacán, fő nemzetgazdasági áganként (említési arányok, százalék)

	Mezőgazdaság	Ipar	Építőipar	Kereskedelem	Szállítás, távközlés	Szolgál- tatások
A nyersanyagpiacon	36	54	33	24	9	20
Az energiapiacon	12	11	6	9	19	5
A pénzügyi, fejlesztési források piacán	32	23	22	34	21	29
A munkaerőpiacon	4	25	17	20	38	29
Nem versenyez erőforrásokért	24	17	26	25	23	31

Forrás: GKI Zrt. felmérése

A nyersanyagokért folyó versenyben jelentős különbség mutatkozott aszerint, hogy belföldre értékesít-e a cég, vagy exportál is. Az exporthányad kevésbé volt jelentős differenciáló tényező. Az volt viszont a munkaerő piaci verseny szempontjából: **minél exportorientáltabb a cég,**

annál inkább kell versenyeznie a dolgozókért. A pénzügyi forrásokért a közepesen exportorientált válaszadók jeleztek nagyobb arányban versenyt.

Verseny az erőforrások piacán, export részarány szerint
(említési arányok, százalék)

	0%	1-25%	26-50%	50% felett
A nyersanyagpiacon	29	49	44	56
Az energiapiacon	9	7	7	11
A pénzügyi, fejlesztési források piacán	29	31	33	18
A munkaerőpiacon	21	21	32	36
Nem versenyez erőforrásokért	26	22	13	16

Forrás: GKI Zrt. felmérése

A versenyképességi csoportosítás elég meglepő eredményeket hozott. **A leginkább és a legkevésbé versenyképes cégek kényszerülnek a legkisebb arányban versenyezni az erőforrásokért.** A nyersanyagokért folyó verseny is a legkevésbé versenyképes csoportban a leggyengébb, ezt a legversenyképesebbek követik. Kevésbé meghökkentő, hogy ez utóbbiak kényszerülnek a legkevésbé versenyre a pénzügyi forrásokért. A cég versenyképessége nem sok befolyással van a munkaerő és az energiapiaci versenyre.

Verseny az erőforrások piacán, versenyképesség szerint
(említési arányok, százalék)

	1. csoport	2. csoport	3. csoport	4. csoport
A nyersanyagpiacon	35	50	42	28
Az energiapiacon	8	9	9	11
A pénzügyi, fejlesztési források piacán	23	31	35	34
A munkaerőpiacon	21	25	24	21
Nem versenyez erőforrásokért	30	17	19	29

Forrás: GKI Zrt. felmérése

Versenyképesség

A cégek versenyképességét két kérdéscsoporttal igyekeztünk megismerni. Egyrészt arról érdeklődtünk, hogy hogyan változott piaci helyzetük, másrészt arról, termékeik, szolgáltatásaik mekkora hányada versenyképes.

A felmérés időszakában – 2007 szeptemberében – már csaknem két és fél év telt el Magyarország uniós csatlakozása óta. Mint láttuk, a válaszadók jelentős része nem találkozott azóta új versenytárral, azonban mégis

nagyobb arányban tapasztalták piaci helyzetük romlását (30%), mint javulását (9%).

A piaci helyzet változása az EU-csatlakozás óta, méret és tulajdonosi csoportonként (említési arányok, százalék)

	20 fő alatt	21-50 fő	51-250 fő	250 fő felett	Állami többs.	Belf.m. többs.	Külf. többs.
A belföldi piacon							
Romlott	32	28	31	18	15	33	19
nem változott	61	59	59	79	82	58	69
Javult	7	13	10	4	3	9	12
Az exportpiacokon							
Romlott	23	18	17	18	12	19	16
nem változott	72	66	61	64	82	65	66
Javult	6	16	23	18	6	16	18

Forrás: GKI Zrt. felmérése

A legnagyobb romlást az egészen kis vállalatok szenvedték el mindkét piacon. A belföldi piacon a nagyvállalatok vesztek legkevésbé teret, az exportpiacokon a középvállalatok pedig még javítottak is pozícióikon. A tulajdonosi csoportok között a külföldiek voltak a legsikeresebbek mindkét relációban.

A piaci helyzet változása az EU-csatlakozás óta, fő nemzetgazdasági áganként (említési arányok, százalék)

	Mezőgazdaság	Ipar	Építőipar	Kereskedelem	Szállítás, távközlés	Szolgálta- tások
A belföldi piacon						
Romlott	26	29	28	38	42	19
nem változott	46	64	68	52	56	71
Javult	28	7	4	10	2	10
Az exportpiacokon						
Romlott	23	22	16	17	48	6
nem változott	44	56	80	67	39	90
Javult	33	22	4	16	13	4

Forrás: GKI Zrt. felmérése

Egyedül a mezőgazdasági vállalatok találták úgy, hogy piaci helyzetük mind belföldön, mind külföldön inkább javult a csatlakozás óta. Úgy tűnik, a közös agrárpolitika védőszárnya – minden megvalósítási zökkenő dacára – segítette a hazai mezőgazdasági cégeknek a versenyképességük javításában. A legnagyobb veszteséget pedig mindkét relációban a szállítás, távközlés szenvedte el.

A piaci helyzet változása az EU-csatlakozás óta, export részarány szerint (említési arányok, százalék)

	0%	1-25%	26-50%	50% felett
A belföldi piacon				
Romlott	31	30	32	17
nem változott	61	57	59	73
Javult	8	13	9	11
Az exportpiacokon				
Romlott	16	22	11	21
nem változott	80	60	51	46
Javult	4	18	38	33

Forrás: GKI Zrt. felmérése

A nagyon exportorientált vállalatok külpiaci helyzete javult az uniós tagság kiteljesedése után, a belföldi piacon is ők szenvedték el a legkevesebb pozícióvesztést. A belföldi piaci túlsúly nem tett jót a pozíciók megőrzésének.

A piaci helyzet változása az EU-csatlakozás óta, versenyképesség szerint (említési arányok, százalék)

	1. csoport	2. csoport	3. csoport	4. csoport
A belföldi piacon				
Romlott	19	24	37	36
nem változott	67	64	52	58
Javult	14	13	11	6
Az exportpiacokon				
Romlott	12	17	24	30
nem változott	67	58	64	62
Javult	21	25	12	8

Forrás: GKI Zrt. felmérése

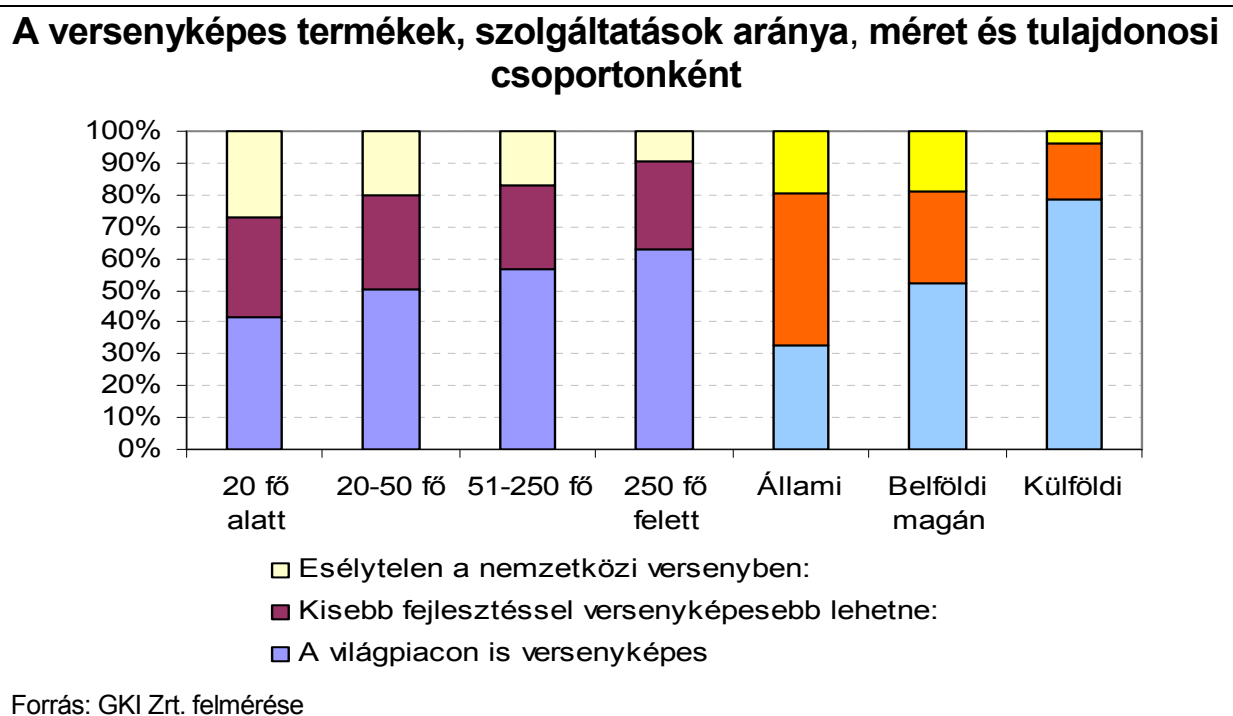
A versenyképesség szerint képzett csoportoknál is azt látjuk, hogy azok vesztek kevésbé piacot – sőt exportpiaci pozícióik javultak is –, akik több versenyképes termékkel rendelkeztek.

A válaszadó vállalatok versenyképességet úgy mértük, hogy megkértük őket, becsüljék meg, termékeik, szolgáltatásaik mekkora hányada áll helyt nemzetközi versenyben. Úgy gondoltuk, hogy az uniós csatlakozás révén kinyílt piacokon lényegében nem léteznek olyan határok, amelyek gátat vetnének bármilyen áru beáramlásának, tehát hazai piacon versenyképes, de nemzetközi piacon esélytelen termék nem létezik. Alapvetően más a helyzet a szolgáltatások esetében. Egyrészt, mert a szolgáltatások versenyének liberalizációja az unión belül fáziskésésben van az árukéhoz képest. Másrészt, mert a szolgáltatások jó része ugyanis „non-

tradable” jószág, azaz a világpiacon nem értékelődik. Ezek esetében – értelemszerűen - a nemzetközi szinthez mért versenyképesség nem vagy csak nagyon nehezen értelmezhető.

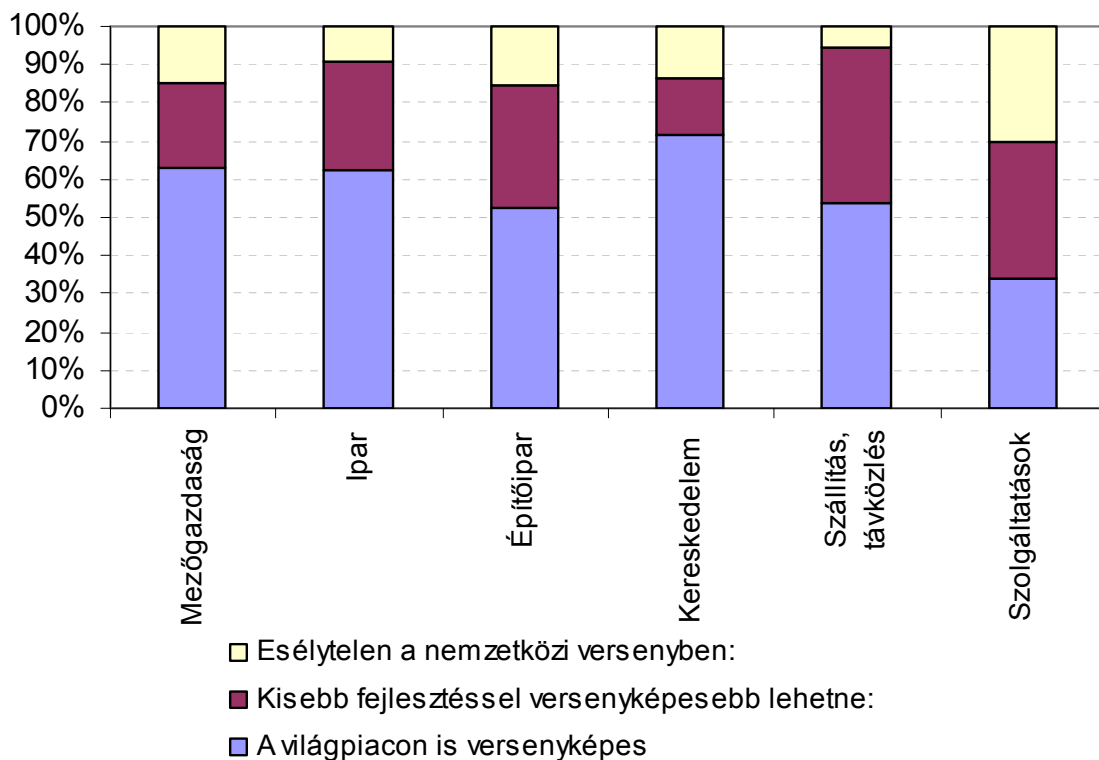
Az első figyelemre méltó megállapításunk az, hogy **a fenti kérdésre a vállalatok 35%-a nem adott választ.** A legkisebb válaszadási arányok a 20 fő alatti kisvállalatoknál, az állami cégeknél, az építőiparban voltak. Ezeket még értettük is. Ezek a cégek kevésbé kényszerülnek rá, hogy önmagukat, teljesítményeiket értékeljék, egy részük valószínűleg nem is ismeri a benchmarking módszereket. Kimondottan aggasztónak tartjuk, hogy a csak belföldre értékesítőknél 60%-a válaszolt a kérdésre, míg a csak kismértékben exportálóknak is már 79%-a, utána pedig tovább nőtt a válaszadók aránya. Ez sajnos arra utal, hogy a hazai piacot sokan még mindig védett vadászmezőnek tekintik, nem is néznek szembe azzal, hogy az importverseny „házhoz” jött. A válaszképtelenség mindjárt részleges magyarázatot jelent a fentebb bemutatott viszonylag nagy piacvesztésre is a csak hazai piacra értékesítő cégek körében.

Az összkép nem tűnik rossznak: **a válaszadásra képes vállalatok átlagosan termékeik 58%-át tartották versenyképesnek a világpiacon, 28%-ról gondolták úgy, hogy kisebb fejlesztéssel versenyképes lehetne és csak a kínálat 14%-át tartották esélytelennek a nemzetközi versenyben.**



A vállalatméret szerinti csoportosítás eredményei szinte egyenes kapcsolatot mutattak a foglalkoztatottak száma és a versenyképes termékek aránya között. Az egyedi adatokra elvégzett regressziós vizsgálat azonban ezt a feltételezést nem igazolta. Logikailag érthető, hogy a külföldi érdekeltségek rendelkeznek a legnagyobb arányban nemzetközi piacon is versenyképes termékkel, de a lineáris regressziós kapcsolat itt is elég gyenge volt.

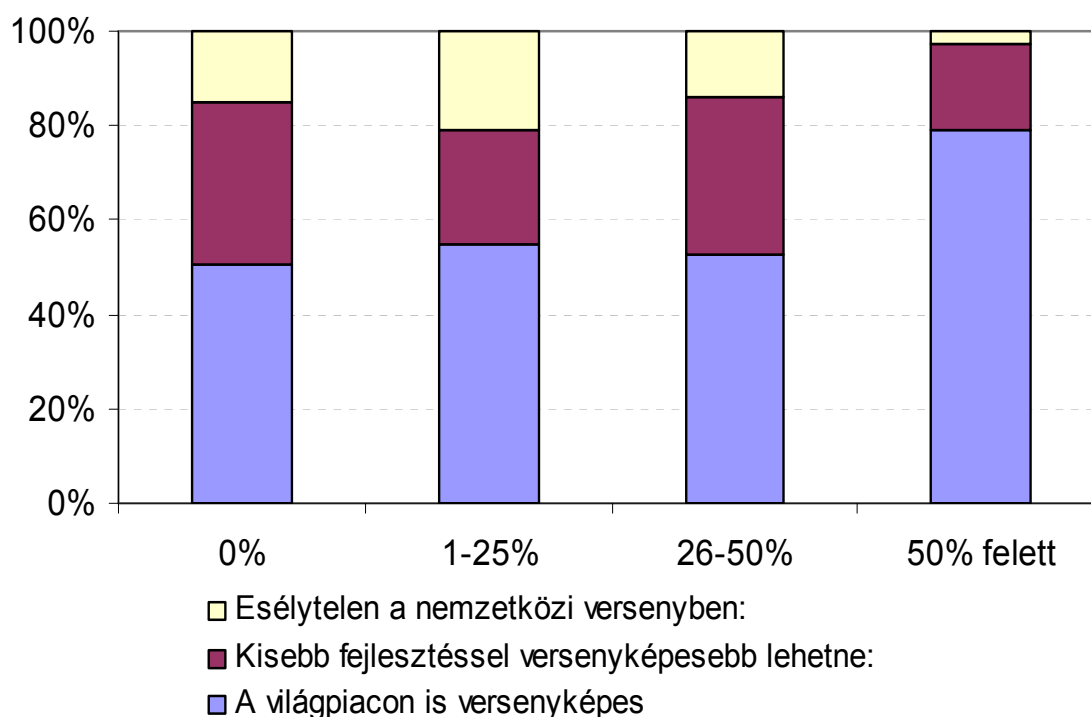
A versenyképes termékek, szolgáltatások aránya, fő nemzetgazdasági áganként



Forrás: GKI Zrt. felmérése

A gazdasági ágak szerinti bontás is nagyjából megfelelt az előzetes elképzeléseinknek. A világpiacon is versenyképes termékek magas aránya a kereskedelemben azt igazolja, hogy az áruforgalom csatornáin ma már valóban szinte minden beérkezik az országba. Érdeemes felhívni a figyelmet arra, hogy a szállítás, távközlés csoportban milyen nagy azoknak a termékeknek az aránya, amelyekről a válaszadók úgy gondolták, hogy kisebb fejlesztéssel versenyképes lehetne.

A versenyképes termékek, szolgáltatások aránya, export részarány szerint



Forrás: GKI Zrt. felmérése

A belföldi piacra orientált cégek nemcsak kevésbé tudták megítélni kínálatuk nemzetközi versenyképességét, de azok, akik válaszoltak, azok is önkritikusan alig termékeik felét tartották annak. Nagy exporthányadot versenyképes termékekkel lehet elérni, ez természetes. Figyelemre méltó, hogy a nagy exportőrök csoportjában volt a legkisebb a némi fejlesztéssel versenyképessé tehető termékek aránya, ők nyilván képesek is fejleszteni azt, amit arra érdemesnek tartanak. A potenciálisan versenyképes termékek aránya a belföldre értékesítőknél és a közepes exportőröknél volt nagyobb. A közepes exportőrök erős versenyt jeleztek a pénzügyi források és a munkaerő piacán is, így náluk érthető, hogy miért nem fejlesztik azt, amiből versenyképes termék lehetne. Nem világos ez az ok a hazai piacra orientált cégeknél.

A versenyképesség és a versenyintenzitás összefüggése

Meglepően kicsik az eltérések a verseny erősségének megítélésében a versenyképességi csoportok szerinti bontásban. Az még érthető, hogy akik jobbra versenyképes kínálattal szállnak ringbe, azok gyakrabban találkoznak kevés szereplős piaccal, mint a többiek. De a fordítottját nem

látjuk: nem találtunk olyan specialitást a versenyviszonyokban, ami magyarázná, hogy ezek a cégek miért rendelkeznek ilyen nagy arányban világpiacon versenyképes termékkel, szolgáltatásokkal.

Versenyerősség a legfontosabb piacokon, versenyképesség szerint (megoszlás, százalék)

	Csak néhány szereplő versenyez	Átlagos erősségű a verseny	Kiélezett a verseny	Durva a verseny
1. csoport	11	29	44	16
2. csoport	6	29	52	13
3. csoport	7	27	46	20
4. csoport	7	22	46	25

Forrás: GKI Zrt felmérése

Kissé világosabb a kép, ha verseny erősségét és a versenyképes termékek arányát vetjük össze. A világpiacon is versenyképes termékek és szolgáltatások aránya a legnagyobb az átlagos, illetve a kiélezett versenyről beszámoló körében. Lényegében megegyezik ez az arány az oligopol- és a durva versenypiacokról tudósítók esetében.

A verseny jellege és a vállalati versenyképesség összefüggése (százalék)

	Csak néhány szereplő versenyez	Átlagos erősségű a verseny	Kiélezett a verseny	Durva a verseny
A világpiacon is versenyképes	47	65	63	46
Kisebb fejlesztéssel versenyképesebb lehetne	44	24	23	27
Esélytelen a nemzetközi versenyben	9	11	14	27
Összesen	100	100	100	100

Forrás: GKI Zrt felmérése

A verseny erőssége és a világpiacon is versenyképes termékek aránya között nem sikerült semmiféle elfogadható lineáris kapcsolatot kimutatnunk statisztikai eszközökkel. Lazább összefüggés azonban létezik. A fenti táblázat arra utal, hogy sem a verseny gyengesége (csak néhány szereplő versenyez), sem a túl erős volta (durva a verseny) nem tesz jót a versenyképes termékek piacra vitelének. Különösen tanulságos, hogy **a kevés szereplős versenyben a válaszadók viszonylag nagy tartálékkal rendelkeznek versenyképessé tehető termékekből, de nem végzik el az ehhez szükséges fejlesztéseket.** Bár mint lentebb majd látjuk, egyes ágazatokban ennek lehet többféle magyarázata, nyilvánvaló,

hogy a vállalatok csak akkor költenek fejlesztésre, ha ennek szükségét látják, védett, stabilan felosztott piacokon nem tesznek erőfeszítéseket azért, hogy még versenyképesebbek legyenek. Ezzel szemben **a durva, gyakran tisztességtelen verseny kimondottan kedvezőtlen a versenyképesség és a fejlesztések szempontjából**: a durva versenyt jelzők körében a legalacsonyabb a világpiacon versenyképes termékek arány és a legmagasabb a nemzetközi versenyben esélyteleneké.

Tapasztalataink indokoltá teszik az állam gazdasági szerepvállalásának ismételt átgondolását. A felmérésből az rajzolódott ki, hogy az állami többségű vállalatok viszonylag védett körülmények között működnek, alacsony náluk a versenyképes termékek aránya. Ez annak a tankönyvszerű tételnek az igazolása, hogy az állam rossz vállalkozó. Viszont a túl durva – ne szépítsünk: tisztességtelen, törvénytelen – verseny viszonyai sem tesznek jót a cégek versenyképességének. A tisztességtelen módszereket alkalmazó versenytársakkal szemben nem a termékkínálat javítása a legcélravezetőbb út. Az állam törvényességi és verseny felügyeleti tevékenysége érdemben hozzájárulhat a gazdálkodó szektor versenyképességének javításához.

Ágazati versenyképek

Ismét összefoglaljuk a felmérési eredményeket ágazatonként. A piacon folyó verseny erősségének jellemzésére összevonást alkalmaztunk: a kategóriákat négyes skálán helyeztük el:

csak néhány szereplő versenyez	= 1
átlagos erősségű a verseny	= 2
kiélezett a verseny	= 3
durva a verseny	= 4

Az ágazat piacain folyó versenyt így az adott minősítést megjelölő válaszok számával súlyozva egyetlen számmal tudjuk jellemezni.

Mezőgazdaság

Versenyintenzitás

A verseny erőssége a mezőgazdaságban

	Új versenytárs megjelenése az EU csatlakozás után*		Verseny-erősség a piacokon**	Exporthányad (százalék)
	A belföldi piacon	Az exportpiacokon		
Növénytermesztés	-20	-23,8	2,3	11,2
Állattenyésztés	-23,8	-22,2	2,3	1
Vegyes mezőgazdaság	-7,1	-55,6	2,3	6
Mezőgazdasági szolgáltatás	-83,3	-80	3,3	5,9
Erdőgazdaság	-16,7	-40	2,5	50,2
Halászat	-42,9	-66,7	2,3	3,5

* egyenleg: a nagyszámú új versenytársat jelző és a nem jelent meg versenytárs válaszok különbsége. A pozitív érték sok új versenytársat, a negatív keveset jelez.

** súlyozott átlag: 1 = csak néhány szereplő versenyez, 4 = durva a verseny

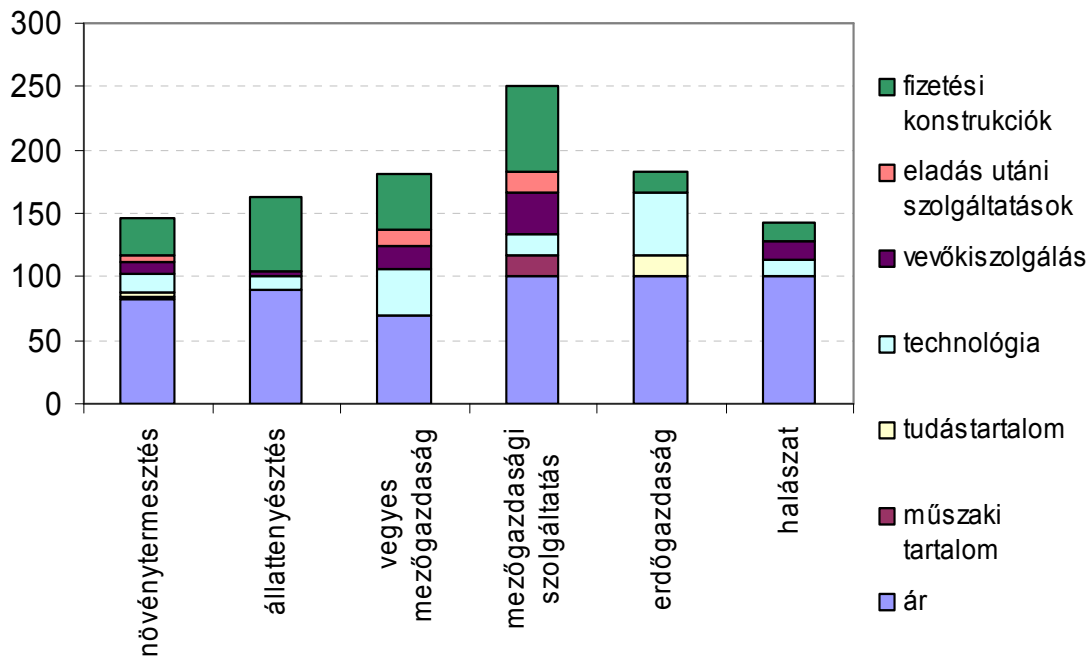
Forrás: GKI Zrt. felmérése

A mezőgazdaságban minden ágazatban többen voltak azok a cégek, amelyek piacain **nem jelent meg új versenytárs**, mint akikén igen. A legkevesebb új versenytárs a mezőgazdasági szolgáltatók, majd a halászati cégek között jelent meg. Az agrárszolgáltatók minősítették a legerősebbnek is a versenyt, a kiélezett és a durva között. A két legnagyobb ágazat: a növénytermesztés és az állattenyésztés nagyjából azonos változásokkal találkozott mindkét piacon és az átlagosnál valamivel erősebb versenyben kell helytállniuk.

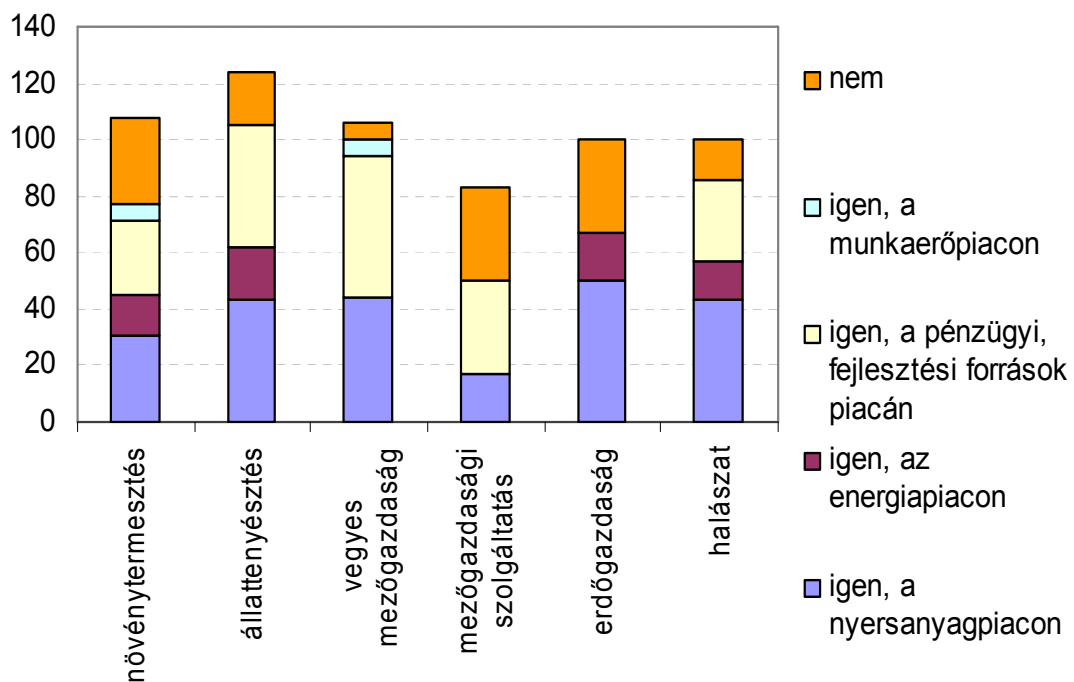
A legerősebb versenytényező az ár, majd a fizetési konstrukciók, de két ágazatban: a vegyes mezőgazdaságban és az erdőgazdaságban a technológia szerepe is meglehetősen fontos. Meglepően sok területről jelezték, hogy verseny folyik a nyersanyagokért, ez nem igazán szakágazat-specifikus jelenség az agrárszektorban. A pénzügyi forrásokért folyó versengés nem érinti az erdőgazdaságot.

Versenytenezők a mezőgazdaságban (Említési arányok)

Az értékesítési piacon



Az erőforrások piacán folyó verseny



Forrás: GKI Zrt. felmérések

Versenyképesség

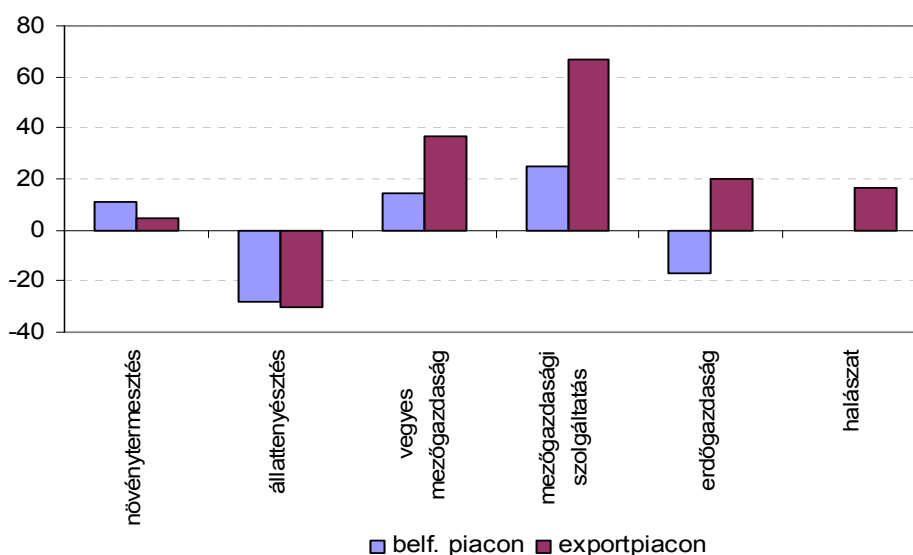
Termékek versenyképessége, 2006 (mezőgazdasági cégek véleményének megoszlása)

	Világpiacon versenyképes termékek aránya		
	Világpiacon is versenyképes	Kis fejlesztéssel azzá tehető	Esélytelen
Növénytermesztés	60,3	20,4	19,3
Állattenyésztés	78,2	12,9	8,9
Vegyes mezőgazdaság	51,8	35,3	12,9
Mezőgazdasági szolgáltatás	45,6	21,1	33,3
Erdőgazdaság	67,6	18,3	14,1
Halászat	45,2	44,3	10,5

Forrás: GKI Zrt felmérés

A mezőgazdasági válaszadók 82%-a tudta besorolni termékeit nemzetközi versenyképesség szerint. Ágazati szinten nem már mozgott együtt az együtt az export súlya az értékesítésben és a világpiacon is versenyképes termékek aránya. Ez alól az erdőgazdaság jelent némiképp kivételt, hiszen itt a magas exporthányadhoz elég nagy arányú versenyképes termék tartozott.

A piaci pozíció változása az EU-csatlakozás után*



* Egyenlegek: a pozícióromlást és javulást jelzők arányának különbsége. A pozitív érték ágazati piaci helyzetjavulást, a negatív romlást mutat

Forrás: GKI Zrt. felmérése

A legnagyobb **piaci veszteséget** az EU-csatlakozás után az állattenyésztés szenvedte el, ami érthető, hiszen itt több terület – pl. a sertés- és a baromfitenyésztés – ki van zárva az agrártámogatásokból, viszont a

növénytermesztés szubvenciója miatt az alapanyagai megdrágultak. Legsikeresebben a mezőgazdasági szolgáltatók tudtak alkalmazkodni a kibővült piacoz.

Ipar

Versenyintenzitás

A verseny erőssége az iparban

	Új versenytárs megjelenése az EU csatlakozás után*		Verseny-erősség a piacokon**	Export-hányad*
	A belföldi piacon	Az export-piacokon		
Élelmiszeripar	-30,2	-37,5	2,8	28,1
ruházati és textilipar	-36,8	-12,5	2,7	61,2
fa, bútór, papír és nyomdaipar	-25,5	-42,9	2,7	32
Vegyipar	-26,3	-17,1	2,4	44,9
nemfém ásványi termékek	-5,3	-50	2,5	34,5
kohászat, fémfeldolgozás	-23,5	-9,1	2,6	54,5
Gép, berendezésgyártás	-26,3	-25	2,6	79,1
villamosgép gyártás	-40	-35	2,6	56,4
Járműipar	-60	-60	2,3	73,8
Energetika	-64,7	-100	1,5	0
Építőipar	-43	-65,4	3,0	3,7

* Egyenleg: a nagyszámú új versenytársat jelző és a nem jelent meg versenytárs válaszok különbsége. A pozitív érték sok új versenytársat, a negatív keveset jelez.

** Súlyozott átlag: 1 = csak néhány szereplő versenyez, 4 = durva a verseny

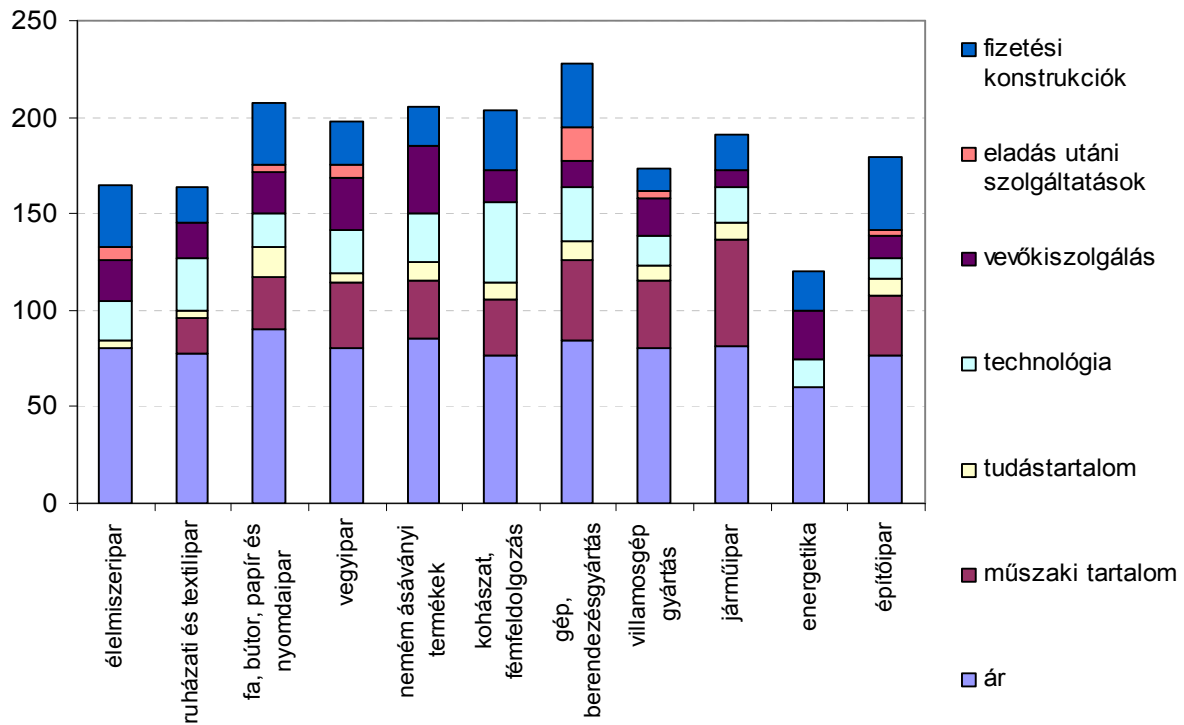
Forrás: GKI Zrt. felmérése

Az iparban is azok voltak többségben, akik piacán **nem jelent meg új versenytárs** a csatlakozás óta. Különösen stabil volt az energetikai cégek piaca, amit az elhúzódo piacnyitás magyaráz. Az építőiparban és az élelmiszeriparban is jobb a helyzet, mint ahogy a sajtóban elhangzó panaszokból ismerjük. Ez utóbbi iparágban folyik a legenyhébb verseny is, míg az építőipariak már kiélezett versenyről panaszkodtak. Külön figyelmet érdemel a járműipar, ahol szintén alig jelent meg új versenytárs és alig erősebb az átlagosnál a verseny. A járműipari pozíciók már a csatlakozás előtti időszakban kialakultak, az autógyárak már régebben idetelepültek, a beszállítói láncok is nagyjából kialakultak. Ugyanakkor tudjuk, hogy ma is ebben az iparágban jelentik be az új befektetések, cégalapítások jelentős részét. Eszerint az új cégek nem a meglévők konkurensei, hanem nagy gyártócégek idehelyezett egységei, amelyek hozzák magukkal az anyavállalat kapcsolatrendszerét, nem az ittlévőktől veszik el a piacot.

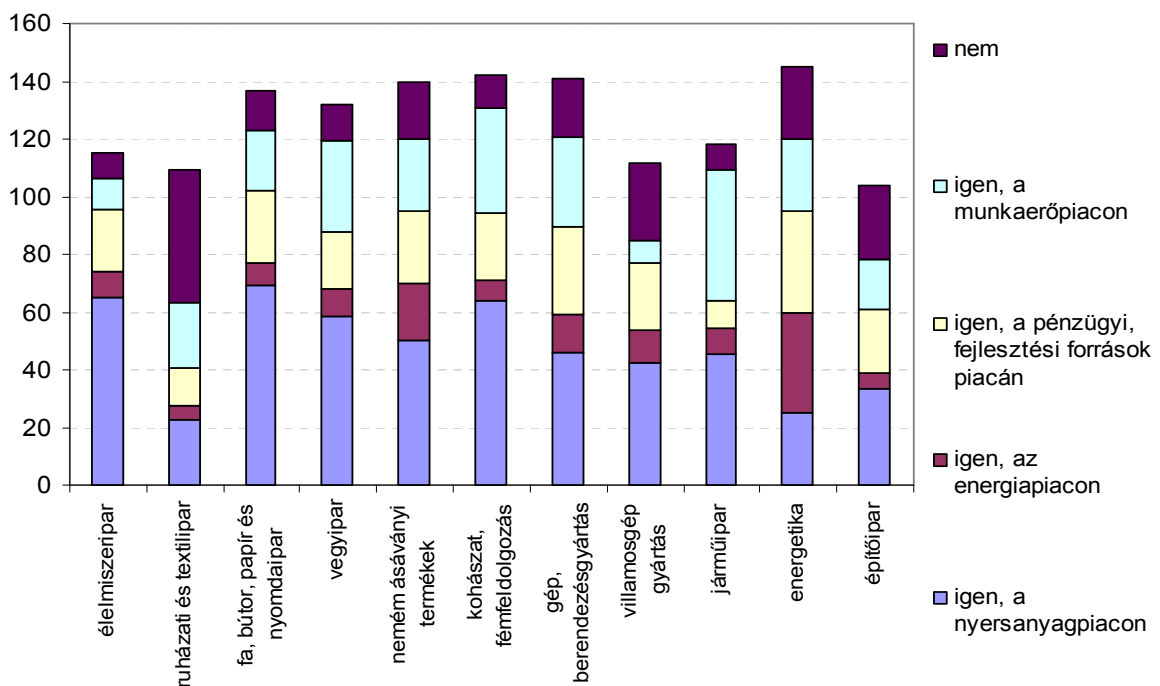
A **legerősebb versenyt** az építőipari cégek jelezték, de várakozásainktól eltérően, ők sem minősítették durvának a piacaikon folyó küzdelmet.

Versenytényezők az iparban (említési arányok)

Az értékesítési piacon



Az erőforrások piacán folyó verseny



Forrás: GKI Zrt. felmérések

Az árverseny és a fizetési konstrukciók versenye az iparban is meghatározó jelentőségű. Nem véletlen, hogy a műszaki tartalom terén elsősorban a járműipar és a gép, berendezésgyártás versenyez, ezt pedig a vegyipar és a villamosgépgyártás versenyez. Ezek a leginkább tudásintenzívnek elkönyvelt iparágak. Viszont a fa-, papír-, nyomda és bútorigipari cégek jelezték a legnagyobb arányban, hogy a termékekben megtestesült tudás terén folyik a verseny. Ezt a gépgyártók, majd a nemfém ásványi termékek gyártói (főként építőanyag-ipar) követi. Ez arra utal, hogy ezekben az ágazatokban a termékek a bennük megtestesülő humán kultúrával versenyeznek, ami a kiadó- és nyomdaiparban kézenfekvő, de a termékekben megtestesülő tudás a többi említett területen is fontosabb, mint egyéb iparágakban. A gyártás módja is a gépgyártóknál lényeges versenytényező, ezt a textil-ruházati ipar követi. Meglepő, hogy az eladás utáni vevőkiszolgálást milyen sok ágazatban egyáltalán nem említették, mint versenytényezőt.

A nyersanyagpiacokon a legtöbb iparágban kemény küzdelem folyik. Az energetikai cégek viszont csak kis hányadban jelezték ezt, úgy tűnik, az iparágban a szállítókkal kötött hosszú távú szerződések általánosak. Az olcsó élelmiszeripari anyagokért viszont igencsak sokan versenyeznek. Még nagyobb a nyersanyagokért folyó a küzdelem a fa-, papír-, nyomda- és bútorigiparban. A felfűtött világpiaci fémkereslet a kohászat, fémfeldolgozás ágazatban is megjelenik. **A munkaerőért folyó verseny az iparágak többségét érinti, itt már messze nem néhány szakmára kiterjedő hiányról van szó.**

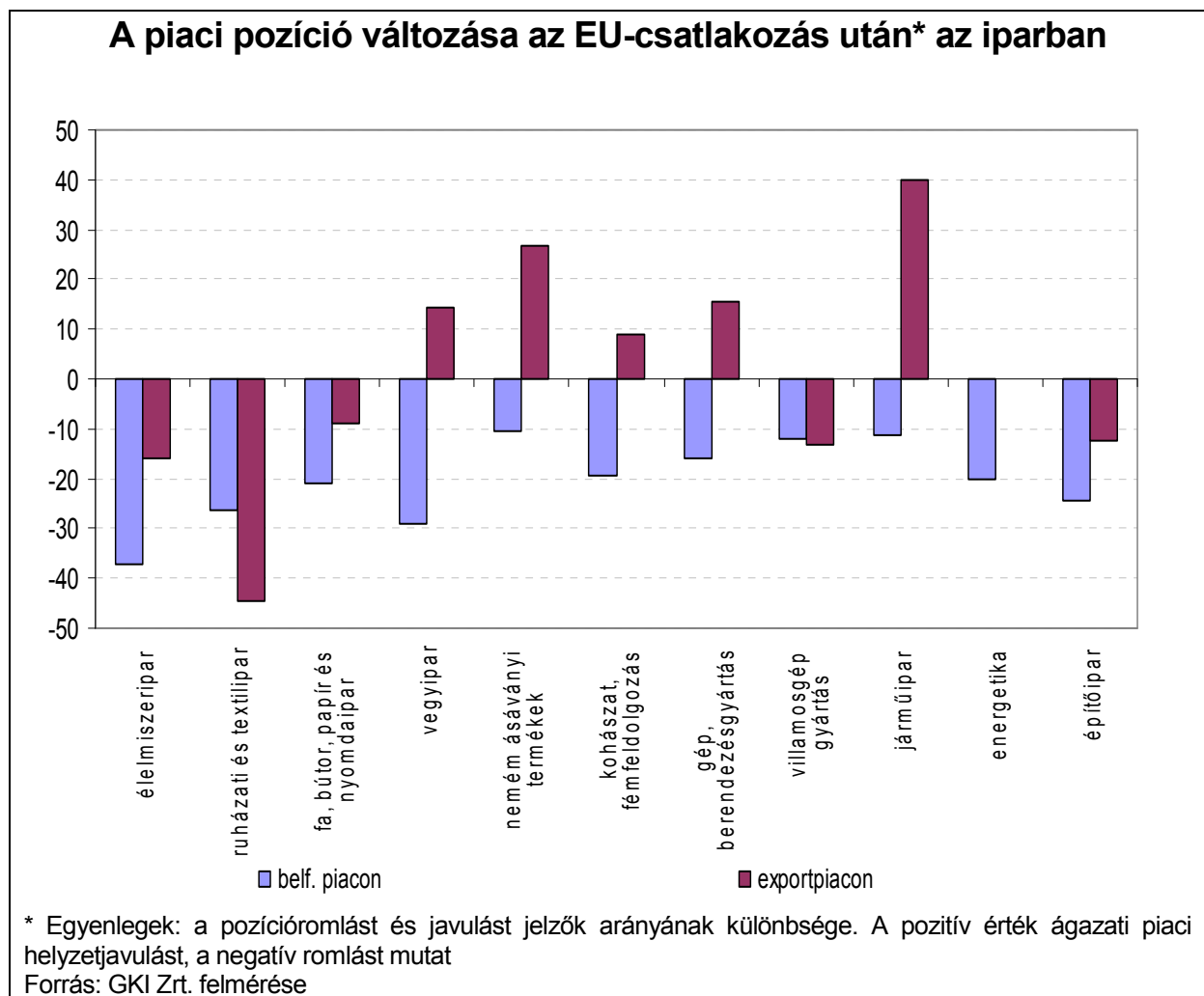
Versenyképesség

Termékek versenyképessége 2006, ipar véleménye

	Világpiacon versenyképes termékek aránya		
	Világpiacon is versenyképes	Kis fejlesztéssel azzá tehető	Esélytelen
Élelmiszeripar	59,6	31,3	9
Ruházati és textilipar	82,3	10,3	7,4
Fa, bútor, papír és nyomdaipar	56,4	24,9	18,7
Vegyipar	67,3	20,6	12,2
Nemfém ásványi termékek	78	16,4	5,6
Kohászat, fémfeldolgozás	64,8	22,6	12,6
Gép, berendezésgyártás	51,3	42,2	6,5
Villamosgép gyártás	72	19,7	8,3
Járműipar	81,1	18,2	0,7
Energetika	3	90,4	6,6
Építőipar	52,5	31,9	15,6

Forrás: GKI Zrt. felmérés

Az iparvállalatok 75%-a tudta besorolni termékei versenyképességét. Furcsa ellentmondásokat találtunk a világpiacon versenyképes termékek aránya és az ágazati exporthányadok között. A járműipar és a textil-ruházati ipar hozta a várt összefüggést: zömében versenyképes termékek nagy exporthányaddal járnak. De vajon mivel érik el magas exporthányadot a gépgyártásban, ha csak a termékek bő fele versenyképes a világpiacon? Az élelmiszeripar sok versenyképes terméke vajon miért nem vevőt az exportpiacokon? A nemfém ásványi termékek gyártásánál ugyanez a különbség érthető, hiszen ezen termékek többsége csak korlátozott szállítási rádiuszon belül fuvarozható gazdaságosan. Ugyancsak hasonló okok magyarázzák az építőipari számokat. Elgondolkodtató az is, hogy az energetikai cégek milyen fejlesztésekkel tudnának nemzetközileg versenyképesebb termékeket előállítani és mi akadályozza ezeket a fejlesztéseket, amikor szinte mind külföldi tulajdonban vannak? A statisztikai adatok azt mutatják, hogy az energia-szektorban 2003 után évről-évre csökken a beruházások volumene és az előzetes információk szerint ez a tendencia idén és jövőre is fennmarad.



Az uniós csatlakozás nyertese a járműipar, ahol a válaszadók 40%-a jelzett javulást az exportpiacokon. Ezt a nemfém ásványi termékek gyártása követi, ahol a termelők ki tudták használni a csatlakozás után a környező országokban megélénkült építési konjunktúrát. **Az abszolút vesztes a textil-ruházati és az élelmiszeripar**, amik jelentős pozícióvesztést szenvedtek le mind a belföldi, mind az exportpiacokon.

Kereskedelem

Versenyintenzitás

A verseny erőssége a kereskedelemben

	Új versenytárs megjelenése az EU csatlakozás után*		Verseny-erősség a piacokon**	Export-hányad (százalék)
	A belföldi piacon	Az exportpiacokon		
jármű, üzemanyag kereskedelem	-32,5	-68,2	3,3	3
FMCG	15,5	-60	3,2	1,2
tartós fogyasztási cikkek	-17	-44	2,9	6,4
egyéb kereskedelem	-17,9	-24,6	2,8	8,6
szálláshely, vendéglátás	-40	-84,6	2,6	2,1

* Egyenleg: a nagyszámú új versenytársat jelző és a nem jelent meg versenytárs válaszok különbsége. A pozitív érték sok új versenytársat, a negatív keveset jelez.

** súlyozott átlag: 1 = csak néhány szereplő versenyez, 4 = durva a verseny

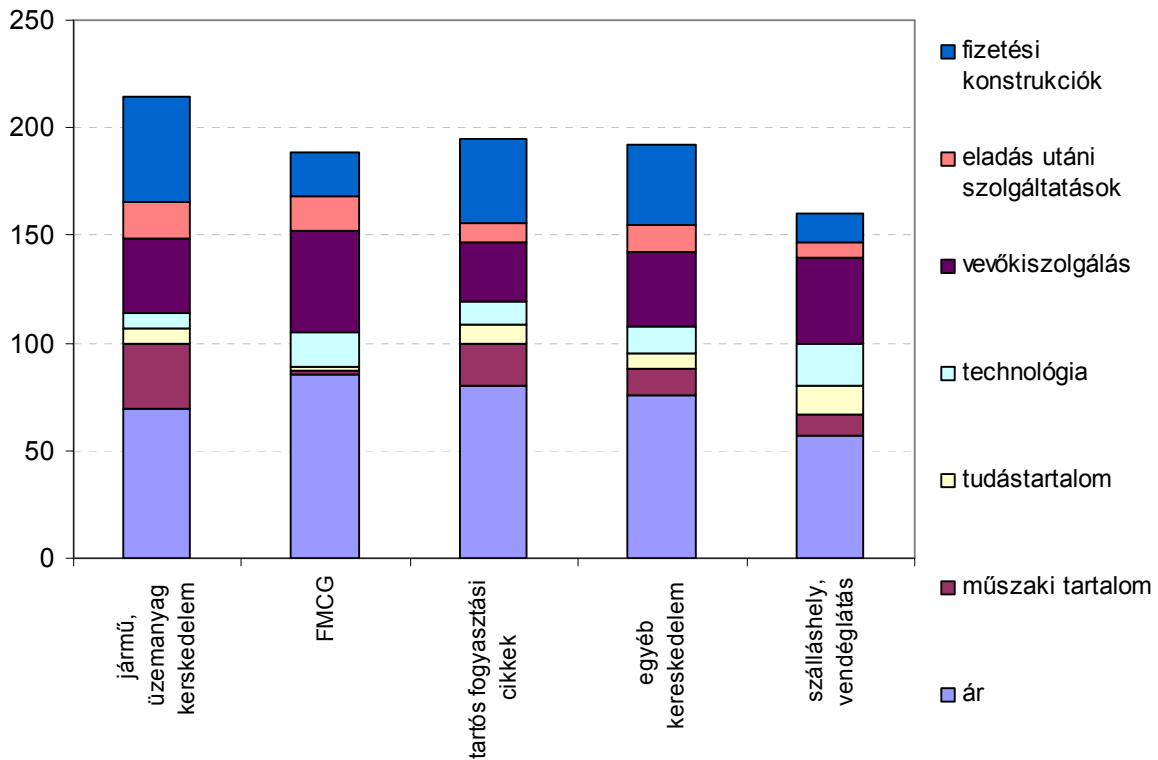
Forrás: GKI Zrt. felmérése

A nem tartós fogyasztási cikkek forgalmazóinak belföldi piacán elég nagy arányban **jelentek meg új versenytársak** az uniós csatlakozás után, a többi szakágazatban, illetve az exportpiacokon ez nem volt jellemző. Ez azonban csak azt mutatja, hogy a kereskedelmi cégek is – az iparhoz hasonlóan – már a csatlakozási folyamat során találkoztak az egységes piac szereplőivel, hiszen a versenyt minden területen az átlagosnál erősebbnek, több szakmában még a kiélezettnél is keményebbnek minősítették.

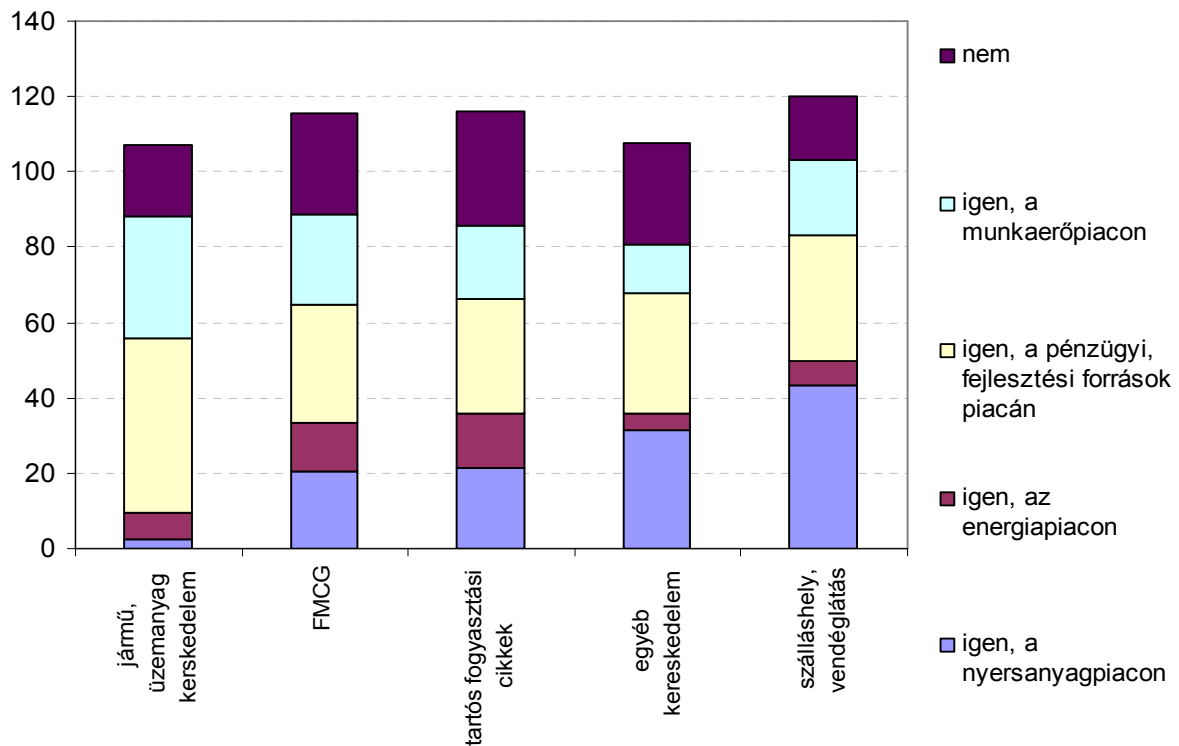
A jármű- és üzemanyag kereskedelemben, valamint a napi cikkek forgalmazásában igen **éles verseny** folyik, a többi ágazatban is közelebb áll a verseny minősítése a kiélezetthez, mint az átagoshoz.

Versenytenyezők a kereskedelemben (említési arányok)

Az értékesítési piacon



Az erőforrások piacán folyó verseny



Forrás: GKI Zrt. felmérések

A kereskedelmi ágazatok is elsősorban árversenyt folytatnak, de itt jelentős szerepe van a vevőkiszolgálásnak is. A fizetési konstrukciók a jármű és üzemanyag, a tartós fogyasztási cikk és az egyéb kereskedelem piacán fontos versenytényezők. Figyelemre méltó, hogy technológiai verseny is megjelenik a napi cikkek és a szálláshely, vendéglátás piacán.

A kereskedelmi cégek elsősorban a **pénzügyi forrásokért** küzdenek, de a vendéglátásban, szállodaiparban már a nyersanyagokért is sokan versenyeznek. A munkaerőért elsősorban a jármű- és üzemanyag kereskedőknek kell versenyezniük.

Versenyképesség

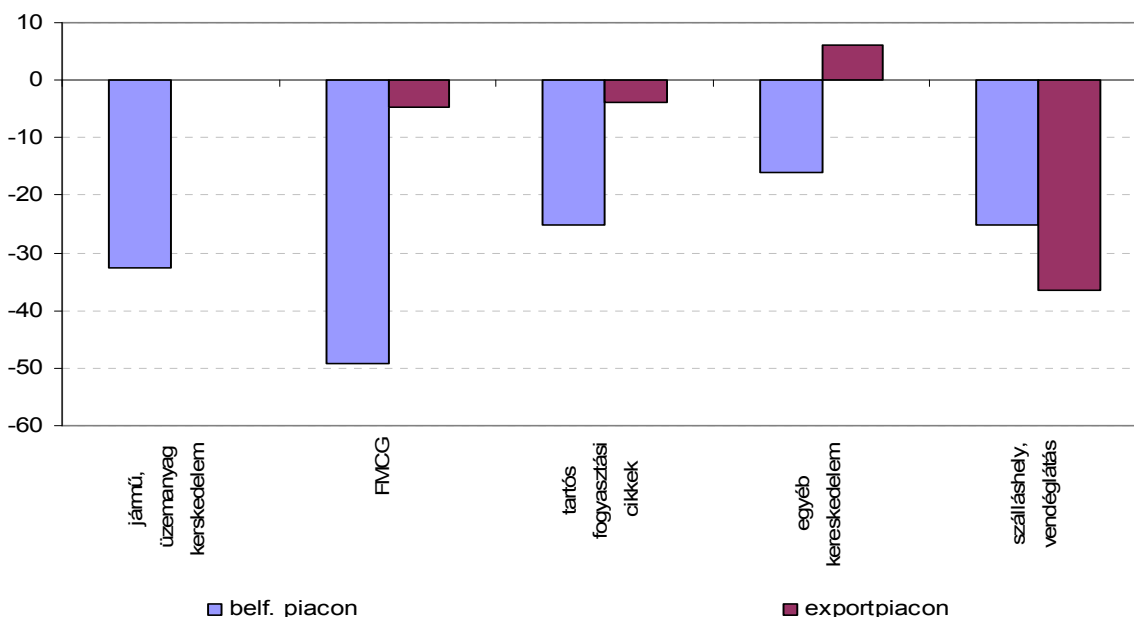
Termékek versenyképessége, 2006 (kereskedelmi cégek véleményének megoszlása)

	Világpiacon versenyképes termékek aránya		
	Világpiacon is versenyképes	Kis fejlesztéssel azzá tehető	Esélytelen
jármű, üzemanyag kereskedelem	74,5	8,3	17,2
FMCG	59,3	26,4	14,3
tartós fogyasztási cikkek	59,5	30,1	10,4
egyéb kereskedelem	74,4	9,9	15,7
szálláshely, vendéglátás	80,9	13,1	6

Forrás: GKI Zrt. felmérés

A válaszadó kereskedelmi cégek szinte kizárólag a hazai piacon értékesítettek. Átlagosan 62%-uk tudta besorolni versenyképesség szerint a kínált termékeit. Különösen a napi cikkek forgalmazói válaszoltak alacsony arányban erre a kérdésre, még a felük sem. Legtöbben a szálláshely, vendéglátás cégei közül gondolták úgy, hogy kínálatuk versenyképes a turizmus világpiacán és legkevésbé a fogyasztási cikk kereskedők, bár a tartós fogyasztási cikkeket forgalmazók meglehetősen nagy hányada gondolta, hogy egy kis fejlesztéssel versenyképesé tehetőek volnának termékeik.

A piaci pozíció változása az EU-csatlakozás után* a kereskedelemben



* Egyenlegek: a pozícióromlást és javulást jelzők arányának különbsége. A pozitív érték ágazati piaci helyzetjavulást, a negatív romlást mutat

Forrás: GKI Zrt. felmérése

Bár nem jelentek meg tömegesen új versenytársak, azért a kereskedelmi ágazatok mindegyikében **pozíciót vesztek a cégek a hazai piacokon** és csak az egyéb kereskedelemben működő cégek nyertek az exportpiacon. A szálláshely, vendéglátás piaci pozíciójának alakulása egyáltalán nem igazolta vissza a nagy arányban világpiacon is versenyképesnek tartott kínálatot.

Szállítás, távközlés

Versenyintenzitás

A verseny erőssége a szállítás, távközlésben

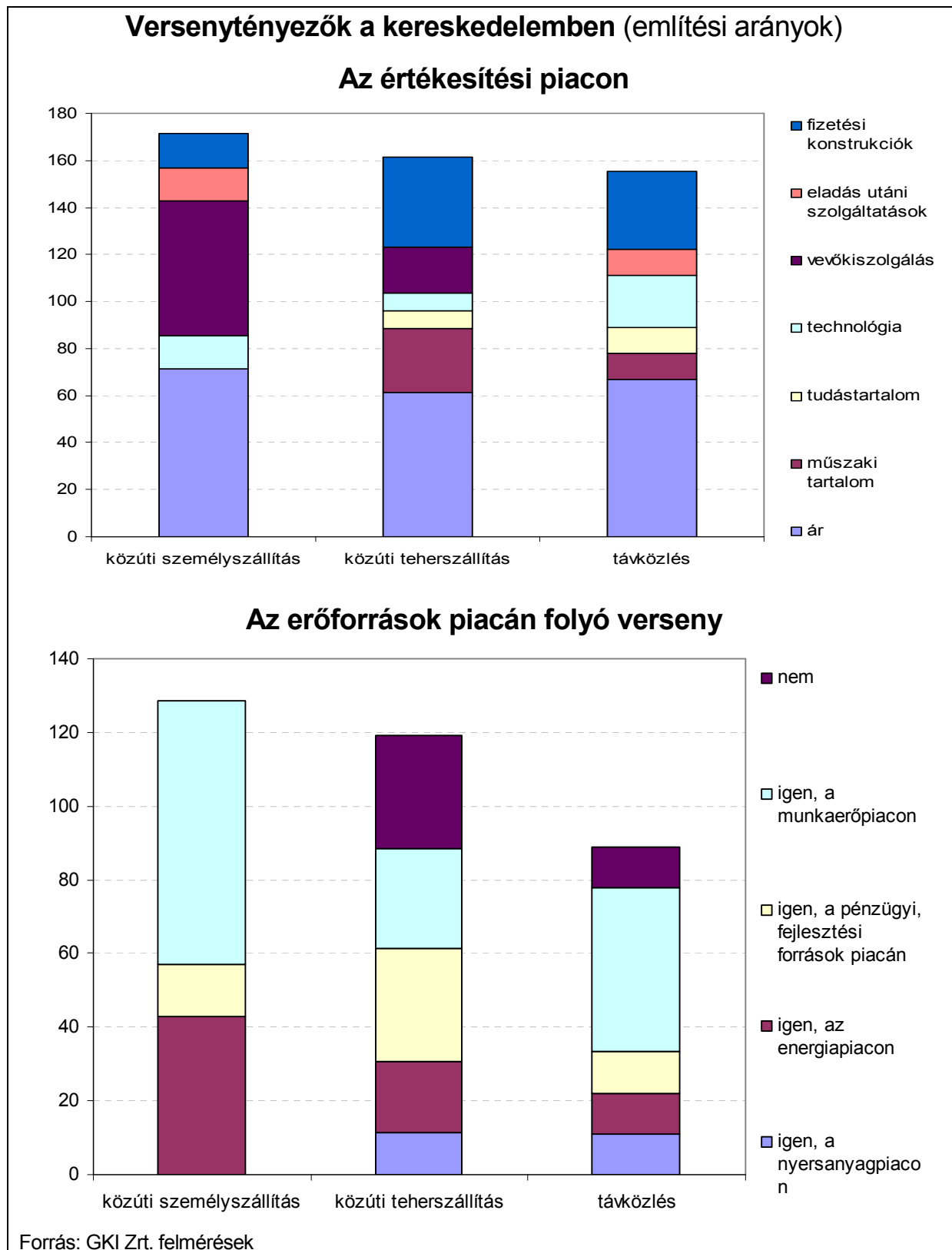
	Új versenytárs megjelenése az EU csatlakozás után*		Verseny-erősség a piacokon**	Export-hányad (százalék)
	A belföldi piacon	Az exportpiacon		
közúti személyszállítás	-33,3	0	2,2	0
közúti teherszállítás	4,3	6,3	2,8	13,2
Távközlés	0	-50	3,3	3,7

* egyenleg: a nagyszámú új versenytársat jelző és a nem jelent meg versenytárs válaszok különbsége. A pozitív érték sok új versenytársat, a negatív keveset jelez.

** súlyozott átlag: 1 = csak néhány szereplő versenyez, 4 = durva a verseny

Forrás: GKI Zrt. felmérése

Új versenytársak főként a közúti teherszállítási piacon jelentek meg az uniós csatlakozás után, de ott sem túl nagy arányban. A verseny viszont elég erős, kivéve a közúti személyszállítási piacot. A távközlési piacon folyik a legerősebb – igencsak kiélezett - verseny.



Bár ebben a gazdasági ágban is elsősorban **árverseny** folyik, a személyszállításban sokan említették, hogy a vevőkiszolgálás terén is versenyezni kell. A közúti szállításban inkább a fizetési konstrukciók és a műszaki tartalom, a távközlésben a technológiai és a fizetési konstrukciók a fontos versenytényezők az árak mellett.

Kissé értetlenül állunk a közúti teherszállítás és a távközlés néhány cége által jelzett nyersanyagpiaci verseny előtt. A szállítási ágakban inkább az üzemanyagért folyhat verseny, valószínűleg az energia és a nyersanyag összeadandó tényező. Ennek a gazdasági ágban az ágazataiban mindenütt igen nagy a munkaerőért folyó verseny jelentősége, a személyszállításban pedig ez a leggyakrabban említett tényező.

Versenyképesség

Termékek versenyképessége, 2006 (a szállítási, távközlési cégek véleményének megoszlása)

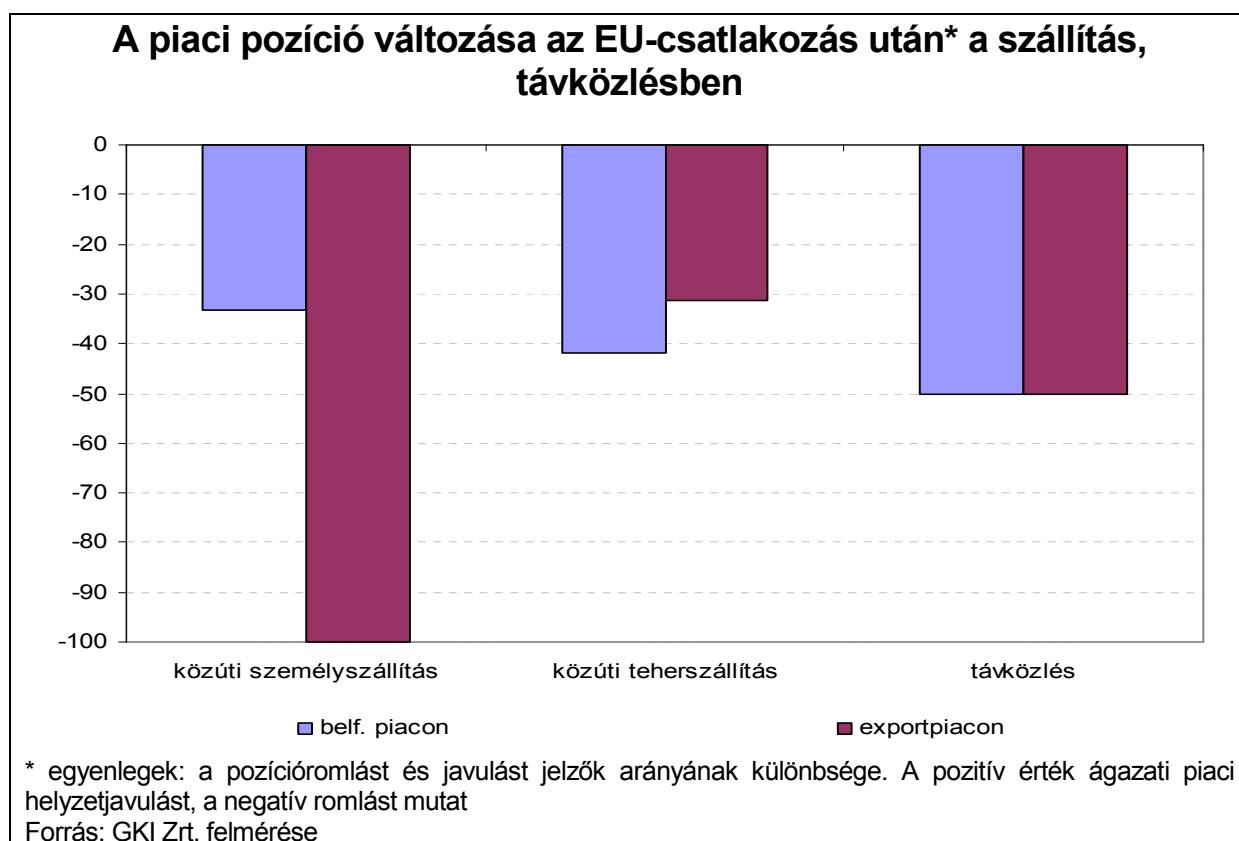
	Világpiacon versenyképes termékek aránya		
	Világpiacon is versenyképes	Kis fejlesztéssel azzá tehető	Esélytelen
közúti személyszállítás	46,4	51,8	1,8
közúti teherszállítás	39,5	53,1	7,5
távközlés	96,4	2,2	1,4

Forrás: GKI Zrt. felmérés

Valamennyi exportot az áruszállítás cégei jeleztek, a többiek **erősen a belföldi piacra orientáltak**. Talán ezzel is függ össze, hogy a gazdasági ág válaszadóinak 57%-a tudta termékei versenyképességét besorolni. Különösen alacsony volt a közúti személyszállítás cégeinek 29%-os válaszadási aránya. A szállítási ágakat erősen nyomaszthatja a fejlesztési források hiánya, bár ez fentebb csak az áruszállítóknál volt fontos versenytényező. Az azonban, hogy cégek több, mint fele szerint kis fejlesztéssel versenyképes is lehetne a kínálat, arra utal, hogy itt komoly forráshiány lehet, legalábbis az áruszállításban. A személyszállításban a verseny hiánya is okozhatja azt, hogy nem fejlesztik világszínvonalúra a szolgáltatást. A távközlésben lényegében nincs ilyen gond, szinte minden terméket, szolgáltatást nemzetközileg versenyképesnek látnak a válaszadók.

A gazdasági ág minden ágazata piaci pozíciót veszített az EU-csatlakozás után, a személyszállítók mindegyike ezt mondta az exportpiacokról. A távközlés is elég jelentős veszteségeket szenvedett el

minden piacon, e gyorsan változó üzletágban talán épp ez vezetett ahhoz, hogy szolgáltatásaikat fejleszteni kényszerültek és ilyen magas arányban lettek versenyképesek.



Szolgáltatások

Versenyintenzitás

A verseny erőssége a szolgáltatásokban

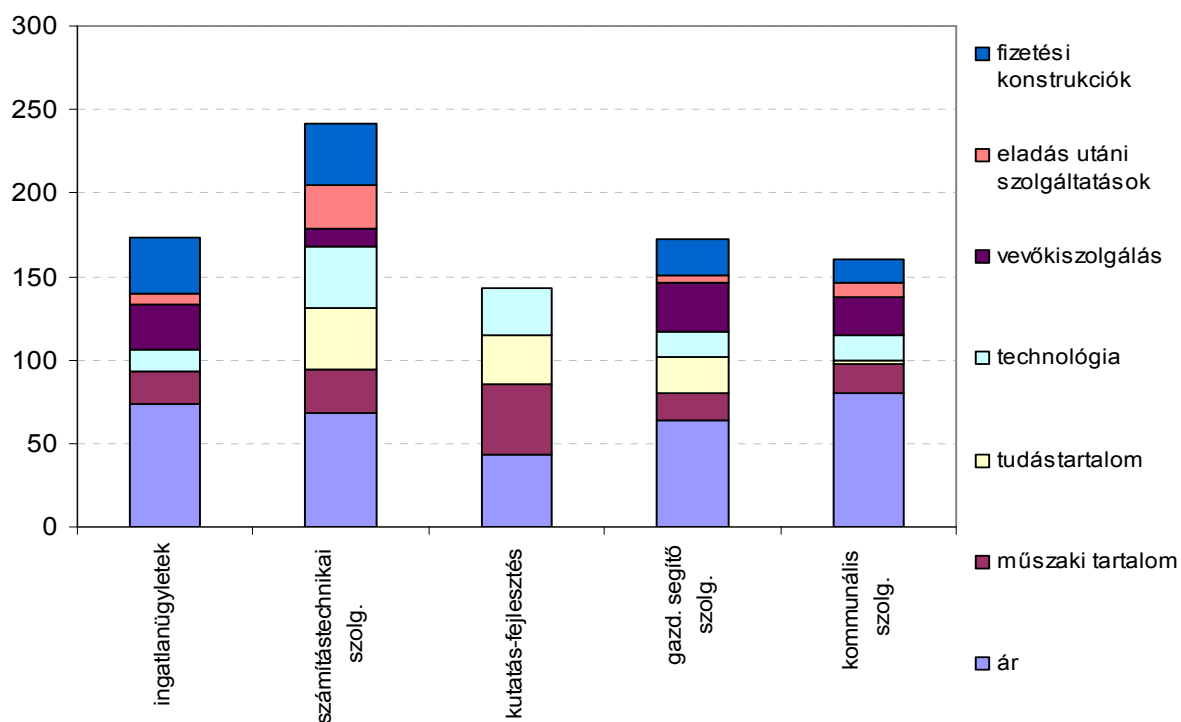
	Új versenytárs megjelenése az EU csatlakozás után*		Verseny-erősség a piacokon**	Export-hányad (százalék)
	A belföldi piacon	Az exportpiacokon		
ingatlanügyletek	-64,3	-80	2,5	2,9
számítástechnikai szolg.	-42,1	-58,3	3,0	3,5
kutatás-fejlesztés	-33,3	-50	2,3	16,3
gazd. segítő szolg.	-44	-70,4	2,5	10,4
kommunális szolg.	-42,4	-92,9	2,0	0

* egyenleg: a nagyszámú új versenytársat jelző és a nem jelent meg versenytárs válaszok különbsége. A pozitív érték sok új versenytársat, a negatív keveset jelez.

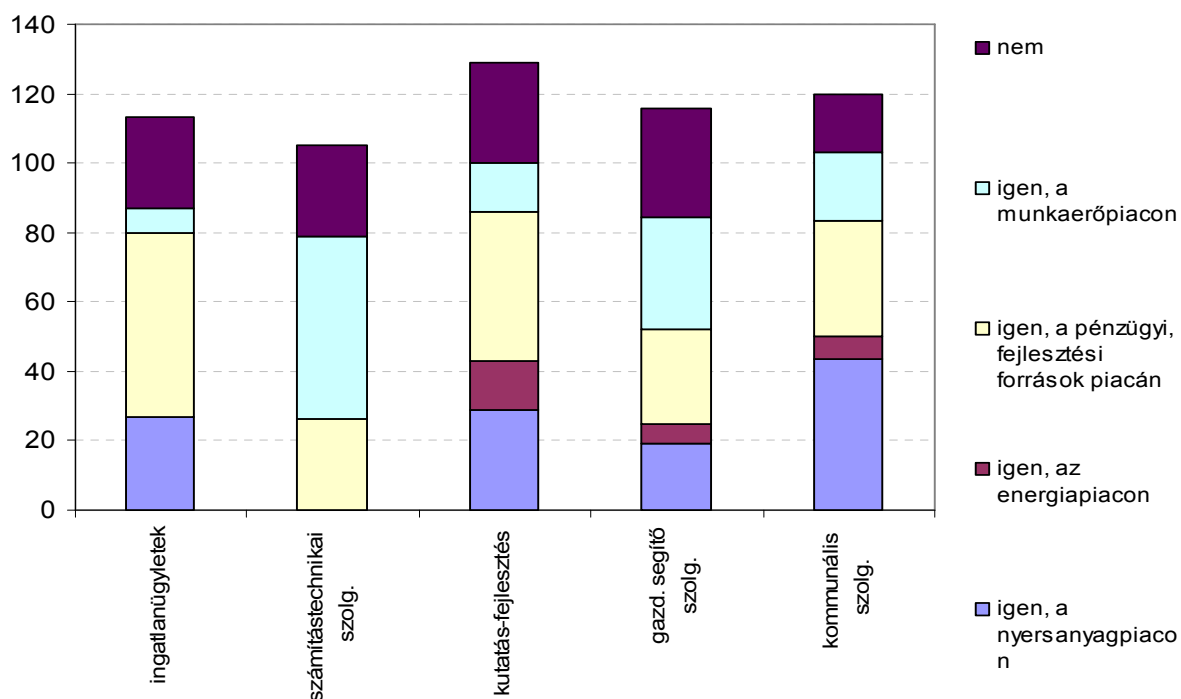
** súlyozott átlag: 1 = csak néhány szereplő versenyez, 4 = durva a verseny
 Forrás: GKI Zrt. felmérése

Versenytenyezők a szolgáltatásokban (említési arányok)

Az értékesítési piacon



Az erőforrások piacán folyó verseny



Forrás: GKI Zrt. felmérések

A szolgáltató szektor cégei jellemzően **nem találkoztak új versenytársakkal** az EU-csatlakozás után, még leginkább az ingatlanügyletek belföldi piacán fordult elő, hogy új versenytárs bukkant fel. A **legerősebb – kiélezett – versenyt** a számítástechnikai szolgáltatók jelezték, de az ingatlanügyletek és a gazdaságsegítő szolgáltatások piacán is átlagosnál erősebb verseny folyik.

Bár a szolgáltató szektorban is az **ár** a legtöbbször említett versenytényező, **meglehetősen sok egyéb tényezőt is említtek** a válaszadók. A számítástechnikusoknál a tudástartalom, a technológia és a fizetési konstrukciók közül bármelyik kettő együtt már meghaladja az ár fontosságát. A fizetési konstrukciónak az ingatlanügyleteknél is erős versenyszerepe van, a kutató-fejlesztő cégek versenyében pedig a műszaki tartalom maga is van olyan jelentős versenyszempont, mint az ár.

Talán ebben az ágban kaptunk a leginkább differenciált képet az erőforrásokért folyó versenyről. A nyersanyagokért folyó verseny meglepően sok helyen felbukkan, különösen a kommunális szolgáltatóknál említették sokan. Az energia-verseny nemigen okoz gondot, a pénzügyi forrásokért viszont az ingatlanosok, a kutatók és a kommunális szolgáltatók jelentős része versenyre kényszerül. A munkaerőért a számítástechnikusok több, mint fele versenyez.

Versenyképesség

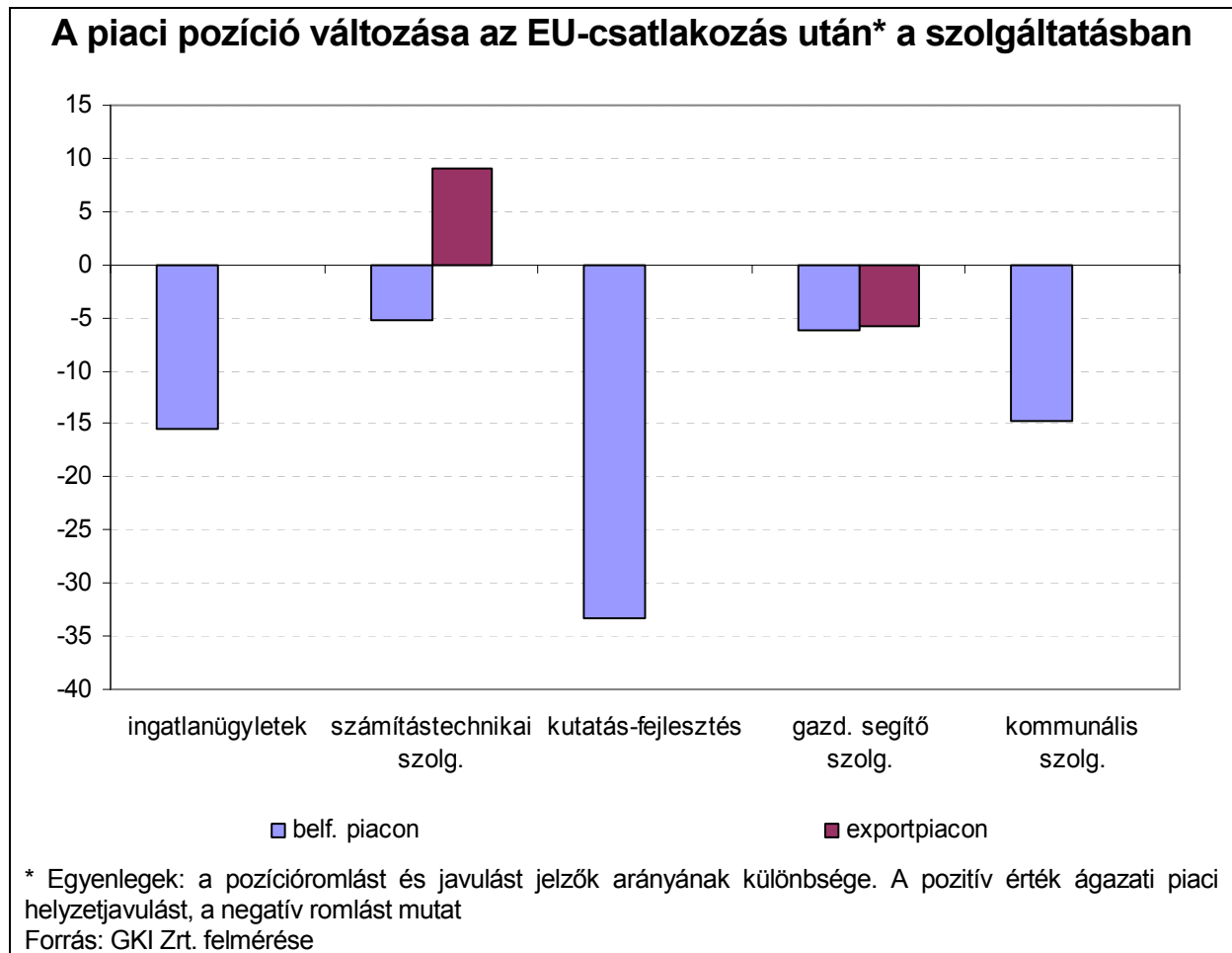
Termékek versenyképessége 2006, szolgáltatások véleménye

	Világpiacon versenyképes termékek aránya		
	Világpiacon is versenyképes	Kis fejlesztéssel azzá tehető	Esélytelen
ingatlanügyletek	46,9	49,2	4
számítástechnikai szolg.	25,9	28,9	45,2
kutatás-fejlesztés	52,3	33,2	14,5
gazd. segítő szolg.	30	38,7	31,3
kommunális szolg.	25,2	35,3	39,5

Forrás: GKI Zrt. felmérés

A válaszadók zöme meglepően **alacsony exporthányadokat** jelölt meg, még a külpiacon aktivitásukról közismert számítástechnikusok között is csak 7%-nak volt 50%-nál magasabb mutatója. Aggasztó, hogy kevesen jelöltek meg közülük nemzetközileg is versenyképes termékeket. E téren a kutató cégek voltak a leginkább magabiztosak. A fentiekkel összhangban, az ingatlanosok mondták a legnagyobb arányban, hogy némi fejlesztéssel

világpiacon is versenyképes lehetne a kínálatuk. A szolgáltató szektor cégeinek egyébként 60%-a tudta besorolni termékeit versenyképesség szerint.



Az uniós csatlakozás egyedül a számítástechnikusok exportpozíciói javított. A kutatók jelentős arányban szenvedtek el pozícióromlást belföldön. Az exportpozíciókat kevésbé érintette a csatlakozás, tehát nem ezért alacsony az exporthányad az ágazatokban.

Mellékletek

Felhasznált irodalom

1. Aiginger K. (1995): Creating a dynamically competitive economy: defining the competitiveness of a nation and a case study. In Devine, P. – Katsoulakos, Y.- - Sugden, R. (eds.) (1995): Competitiveness, subsidiarity and objectives, Routledge.
2. Artner Annamária (2005) A feldolgozóipar termelési technológiai színvonalának és a versenyképesség, MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Műhelytanulmányok
3. Balassa Béla (1977): A „Stages” Approach to Comparative Advantage. World Bank Staff Working Paper No. 256, Washington D.C., May 1977.
4. Bork, Robert H. (1978): The Antitrust Paradox. A Policy at War with Itself. The Free Press, New York
5. Borsi Balázs: (2005) A technológia- és tudásáramlás szerepe a magyar feldolgozóipar versenyképességének alakulásában. EU Tanulmányok I. NFH
6. Bowden, R.J (1987): A feldolgozóipari külkereskedelem empirikus vizsgálatának fogalmi alapjai: egy konstruktív kritika. In Salgó I.-Szegvári I.- Török Á.(szerk. és ford.): Külkereskedelem és gazdasági fejlődés. Válogatott tanulmányok KJK, Budapest, pp. 191-226.
7. Chikán Attila – Czakó Erzsébet – Lesi Mária (2006): Állami szerepvállalás a vállalatok versenyképessége nézőpontjából. In: Tanulmányok Magyarország versenyképességéről. Stratégiai kutatások – Magyarország 2015. 33-61. oldal. szerk. Vértés András – Viszt Erzsébet. Új Mandátum Könyvkiadó, Budapest, 2006.
8. Chikán Attila (1997): Vállalatgazdaságtan. Aula
9. Chikán Attila (2005): Vállalatgazdaságtan. 3. átdolgozott, bővített kiadás, változatlan utánnnyomás. Aula Kiadó, 2005
10. Chikán Attila (Versenyképességi Kutatóközpont 2001): A versenyképesség koncepcionális háttere és alakulás a XXI. Század küszöbén c. 2001 november 6-án tartott tudományos konferencia előadáskivonatai. BKE, Vállalatgazdaságtan tanszék
11. Deák Szabolcs (2000): A Porter-féle rombusz-modell főbb közgazdasági összefüggései. In Farkas B. – Lengyel I. (szerk.) Versenyképesség- regionális versenyképesség. SZTE Gazdaságtudományi Kar Közleményei. JATEPress, Szeged.
12. European Central Bank (2005): Competitiveness and the Export Performance of the Euro Area. Occasional Paper Series No. 30.
13. Fertő-Hubbard (2002): Megnyilvánuló komparatív előnyök és versenyképesség a magyar élelmiszer-gazdaságban. Külgazdaság, XLVI. Évf. pp. 46-58
14. Forrás (2005): The Competitiveness Challenge 2005. National competitiveness Council
15. Honnan Hová Tanulmányok(2006): MTA-MEH Stratégiai Kutatások megállapodás keretében került kidolgozásra. Szerk. Viszt Erzsébet
16. Horváth, Gy: (2001) A magyar régiók és települések versenyképessége az európai gazdasági térben. Tér és Társadalom, 2001/2, pp 203-231.
17. Hoványi G. (1999) A vállalati versenyképesség makrogazdasági és globális háttere. Michael Porter két modelljének továbbfejlesztése. Közgazdasági szemle XLVI. évf. 1013-1030 o.
18. Hunyadi László – Vita László: Statisztika közgazdászoknak. Oktatási Minisztérium, Budapest, 2002

19. Inotai (1999): Magyarország és a többi közép- és kelet-európai ország szerkezeti átalakulása a Németországba irányuló export tükrében. MTA VKI-OMFB, Budapest, 1999, szept.
20. Krugman, P.: (1994): Competitiveness: a dangerous obsession. Foreign Affairs, 1994/2. pp. 28-44.
21. Krugmann, P.-Obsfeld, M. (2000): International Economics. Theory and Practice. Fifth Edition. Addison-Wesley Publishing Company, p. 750.
22. Kühn-Seabright-Smith.:(1992) Competition Policy Research: Wher Do We Stand? CEPR Occasional Paper 8. London, p.40.
23. Lary, H. B. (1968): Imports-Intensive Manufactures from Less Developed Countries. NBER. New York
24. Leamer, E., (1995) The Heckscher –Ohlin Model in Theory and Practice, Princeton Studies in International Economics
25. Mucchielli-Sollogoub: (1980): L'échange international. Fondements théoriques et analyses empiriques. Economica, Paris, p.220.
26. OECD (1998): The Competitiveness of Transition Economies. OECD Paris
27. Ohlin B., (1933) Interregional and International Trade
28. Palkovits (2002): Autonóm szereplők, piaci erők és regionális gazdaságfejlődés. PhD-értekezés. Pécsi tudományegyetem, Közgazdaságtudományi Kar, Gazdálkodástani PhD-program, pl. 120.
29. Palkovits, I. (2002) Autonóm szereplők, piaci erők és regionális gazdaságfejlődés. PHD értekezés, Pécsi Tudományegyetem, Közgazdaságtudományi Kar, Gazdálkodástani PhD-program, p. 120.
30. Pitti Z.: (2002) A versenyképesség, mint napjaink legújabb kihívása. Vezetéstudomány, XXXIII. Évfolyam különszám, 14-22. oldal.
31. Porter M (1990): The competitive Advantage of Nations. Macmillan, London
32. Porter M. E. (1980): Competitive Strategy – Techiques of Analysing Industries and competitors. Free Press New York. Magyarul: Versenystratégia, Iparágak és versenytársak elemzési módszerei. Akadémiai Kiadó, Budapest, 1993, 378. o
33. Schumpeter, J.:A. (1954): History of Economic Analysis. Oxford Universeity Press, New York, 1986, p. 1260.
34. Stackelberg, H. (1951): Grndlangen der theoretischen Volkswirtschaftslehre. Tübingen
35. Szalavetz Andrea (2005): A nanotechnológia és a jelenlegi jövőiparágak, MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Műhelytanulmányok
36. Szanyi Miklós (2004) Külföldi tőke és ágazati versenyképesség. MTA VKI, 2004.
37. Szentos T.(2002) World Economics. Comparative Theories and Methods of International and Development Economics. Akadémiai Kiadó, Budapest, 462.o.
38. Török (1998): A magyar ipar versenyképessége Nyugat-európában I-II Európa Fórum 1998. (megjelenésre előkészítve, de folyóirat időközben leállt.
39. Török Á. (2005/b): A magyar iparcikkexport versenyképessége Nyugat Európában – Egy lehetséges megközelítés. EU Tanulmányok II. NFH
40. Török Á.: (1986 a): Komparatív előnyök. Nemzetközi példák, hazai tapasztalatok. KJK, Budapest, p. 226.
41. Török Ádám (2005/a): Mit mivel mérünk? A versenyképesség értelmezéséről és mérési problémáiról. In: EU Tanulmányok I. NFH
42. UNCTAD (2002): World Investment report 2002. Transnational Corportations and Export Competitiveness. United Nations New York and Geneva.
43. Várhegyi Éva: Bankverseny Magyarországon. Közgazdasági Szemle, L. évf., 2003. december (1027–1048. o.)

Vállalati interjúk tervezete

A Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központja részére készülő „Verseny és versenyképesség – ágazati nézőpontból” c. kutatáshoz

Kategorizálási adatok

Interjúadó

Cégnév

Ágazat

Alapítás éve, a cégtörténet legfontosabb eseményei

Árbevétel (nagyságrend elég)

Létszám (nagyságrend elég)

Tulajdonosi struktúra (különös tekintettel az állami, intézményi tulajdon arányára, az állami tulajdonos üzletmenetre gyakorolt befolyására)

Vállalatcsoport tagja-e? Ha igen, a csoport rövid ismertetése.

Versenyintenzitás

Fő piacok:

- Földrajzilag: fontosabb régiók, országok, ezek aránya az árbevételben
- Vevők jellege szerint: lakosság, továbbfelhasználó vállalatok, közintézmények, egyéb

Hány jelentős vevőjük van? Ezekről az árbevétel mekkora része származik? Milyenek a fizetési határidők, illetve a vevők fizetési fegyelme? Esetleg érinti-e a körbetartozás a vállalatot?

A vállalat releváns piacán hány szereplő van? Ezek között hány a meghatározó jelentőségű? Miért azok?

Mely versenytársak a leginkább veszélyesek a vállalat számára? Miért? (Nem konkrét cégnevekre vagyunk kíváncsiak, hanem arra, hogy az adott piacon pl. egy-két nagy multinacionális cég bárkit lesöpörhet, vagy éppen a szabályok alól kibújni képes kisvállalatok élveznek versenyelőnyt).

Miben versenyez a vállalat versenytársaival? (Pl. az árak leszorításában, technikai újdonságokban, szállítási feltételekben, kapcsolódó szolgáltatásokban, stb.)

Milyen tisztességtelen verseny módszereket alkalmaznak a piac egyes résztvevői? (pl. korrupció a megrendelésszerzésben, feketemunka, számlaadás elmulasztása, stb.) Mennyire elterjedt ez? Hogyan lehetne ez ellen fellépni?

Van-e verseny az inputokért? (Munkaerő, alapanyag, energia, stb.) Mennyire kiszolgáltatott a beszállítóinak?

Versenyképesség

Az elmúlt években (nagyjából három évre gondolunk, de ha a cég története más időtávot indokol, akkor azt tekintjük át) a vállalat növekedett, stagnált, visszafejlődött? Milyen téren? (Pl. tőke, létszám, forgalom, kapacitás, telephely, jövedelmezőség).

Vannak-e versenyképesnek ítélt termékei szolgáltatásai? Milyen piacon versenyképesek? (Világméretben, európai szinten, országosan, helyi piacon)

Hova sorolja magát a versenytársai között? Mekkora hányadát birtokolja a piacnak?

Miben van versenyelőnye a vállalatnak? (Pl. költségek, szaktudás, minőség, specializáció vagy éppen a komplex vevőkiszolgálás, beszerzési források, stb.)

Van-e szerepe a technikai fejlődésnek a vállalat piacain folyó versenyben? Lépést tud-e tartani vele? Egyéb szempontból innovatív vállalatnak tartják-e magukat? Milyen téren? (Segítségül az innováció: új vagy jelentősen megváltoztatott termék, termelési és marketing módszer bevezetése, új piacra lépés, szervezeti újítás.)

Mit tudnak tenni a versenyben való helytállásuk biztosítása, javítása érdekében?

Versenytársaihoz képest termelékenységét hogyan ítéli meg: munkatermelékenységét, eszközhatékonyságát, teljes tényezőhatékonyságát. Mik az előny, illetve a lemaradás okai?

Hatott-e és hogyan Magyarország uniós csatlakozása a vállalat piacaira? És a 2007. évi bővítés? Erősödött-e a verseny, jelentek-e meg új versenytársak? Lépett-e ki a vállalat emiatt új piacra? Javultak-e a beszerzési, munkaerőhöz, finanszírozási forráshoz jutási lehetőségei?

Vannak-e érvényben olyan magyar, illetve uniós szabályok, amelyek akadályozzák a vállalat versenyben való helytállását? (Olyanok, amelyek a versenytársakra nem vonatkoznak.) Hogyan lehetne ezeket lebontani?

Jelent-e előnyt a vállalat piacain a méretnagyság? Törekednek-e arra hogy együttműködjenek versenytársaikkal pl. K+F területén, a beszerzésekben, vagy a közigazgatási szerveknél történő érdekképviseletben? Tagjai-e klaszternek, vagy regionális kooperációnak?

Felkeresendő ágazatok:

Ipar: Nem fémes ásványi termékek gyártása

Ebben az ágazatban – különösen az építőanyag-ipari szakterületeken – többnyire erős verseny folyik. Jellemző a közepes, illetve nagy, de óriási vállalatok nagy száma. A piac –

mind keresleti, mind kínálati oldalról nézve – elsősorban az országon belüli, a külkereskedelem kevésbé érinti, mint a feldolgozóipar legtöbb más ágazatát. Bár a lakáspolitikai intézkedések hatást az ágazatra, ez elég némi áttétellel jelentkezik, jóval kevésbé, mint pl. a gyógyszeriparban, vagy az élelmiszeriparban, ahol a gazdaság- és szociálpolitikai intézkedéseknek is szinte közvetlen hatása van.

Kereskedelem: Építőanyag kereskedelem

Az ágazatban többféle – kis- és nagyméretű, magyar és külföldi tulajdonban levő vállalat előfordul. Nagyjából mindaz jellemzi, ami az építőanyag-ipart. A szakterületről kapható vélemények jól kiegészítik az iparági információkat. Ez a kereskedelmi szektor nem áll annyira a média kereszttüzében, mint az FMCG, ezért jobb és őszintébb válaszadási hajlandóságra számíthatunk.

Szolgáltatások: Ingatlanügyletek és Számítástechnikai szolgáltatások

A magyar GDP termelésben legnagyobb súlya a szolgáltató szektornak van. Mindkét kiválasztott ágazatra jellemző, hogy sok, különböző méretű szereplő versenyez különféle részpiacokon, az ágazatok fejlődése dinamikus. Az ingatlanügyletek a magyar piacra orientáltak, a számítástechnikában viszont erős az exportpiaci szerep is.

A mélyinterjúban résztvett cégek

Nem fém ásványi anyagok termelése

BVM Épelem Kft.

Vasbeton és beton előregyártással foglalkozik. 1994-ben alakult a Beton és Vastetonipari Művek jogutódjaként MRP-MBO közös tulajdonban. Két budapesti telephelyen működik a Budafoki és a Csepeli úton. Profiljába tartoznak a hidaelemek, csarnokok, gerendák, villamosvágány elemek stb.

BVM Budabeton Betongyártó és Forgalmazó Kft.

Kő-, cserép-, üveg- és betontermékek gyártása. 1999 óta működik. 49%-ban hazai magántulajdonban, 51%-ban a Holcim Vállalatcsoport tulajdonában van. A Beton és Vastetonipari Művek megszűnéséből kivált vállalat.

TAM-BAU Építőipari Szolgáltató és Kereskedelmi Kft.

Építőipari Szolgáltatást végző cég. tevékenységi köre az általános építőipari, magas- és mélyépítési kivitelezés, a nagy tömegű földmunka- és bontási munkálatok, valamint a transzportbeton, építőipari kereskedelmi és szolgáltatási ágazatok. 100% magántulajdonban van.

Kominex Örlőmű Kft.

Tevékenységi körük különböző minőségű csiszoló- és szóróanyagok forgalmazása és gyártása. 16% magántulajdon, 86%-ban külföldi tulajdon (Kuhichel GmbH, Wester GmbH a tulajdonosai 40-42%-ban a cégnek).

Baranya-Tégla Kft.

Tevékenységi köre a téglagyártás. 1994 óta működik. Megküzdött az elődállalattól örökölt adósságtömeggel és mára kis méretű, hatékonyan működő, magas esztétikai és technikai követelméneket kielégítő társasággá vált. Alsómocsoládi Téglagyárát folyamatosan fejleszti. 100%-ig magántulajdonban van.

Kemikál Zrt.

Tevékenysége építési vegyi anyagok gyártása. A cég hosszú történetre tekint vissza. 1867-ben alapították. 1945-ben államosították. A 60-as években monopolhelyzetet élvezett a lakótelepépítkezésekben. 94-ben rt-vé alakult majd szétdarabolták és privatizálták. 2000-ben 60%-ban megvette a jelenlegi tulajdonos. Jelenleg 99%-ban az övé a cég.

Építőanyag-kereskedelem

Protektorwerk Hungária Kft.

Vakolóprofilok értékesítése. Gipszkarton értékesítés. Profilház építési rendszer rendszergazdái. Tevékenységi köre a szárazépítészet. A cég 100%-ban a német Protektorwerk Florenz Maisch GmbH tulajdona. Leányvállalatként tagjai a Prtektorwerk csoportnak. Rendszergazdaként alkuvállalkozókat foglalkoztatnak.

G-BAU 2000 Ipari, Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.

Építőanyag kereskedelem. 1996 óta működik kétszeri átalakulással. Ma 100%-ban magántulajdonban van. Nem tagja vállalatcsoportnak.

J+J Építőanyagkereskedelelem, Zámbék

Építőanyagkereskedelemmel foglalkoznak korábbi Tüzépes gyakorlat után. Téglá, betontermékek, zsalukövek, szigetelőanyagok, ömlesztett áruk. 100% magántulajdonban van.

Erdért Zrt.

Faipari kereskedelem. 1951-ben alakultak. Fenyő termék kereskedelemmel lap-lemez termékek, fűrészárak forgalmazásával foglalkoznak. Országos hálózattal rendelkeznek. 7 facentrumuk van, amelyek elősorban kiskereskedelmi egységek. A céget a dolgozók vették meg a privatizáció során E hitelből. A hitel visszafizetése után eladták a részvényeiket 2 magyar magánszemély befektetőnek. A jelenlegi tulajdonosok még be nem jelentett további átalakítást fontolgatnak.

Fores-Team Export-Import Kft.

Faanyag kereskedelem, fa, farönk export, tűzifa nagykereskedelem. 1991-ben alapították, 80% magyar magántulajdonban van, 20% külföldi tulajdonban van.

Ingyatlanügyek

Fortress Property Kft.

Ingyatlan beruházás,-fejlesztés, projektmenedzsment, ingatlan üzemeltetés, bérbeadás. 2003-ban alakultak angol-magyar vegyes vállalatként. Tulajdonosi szerkezetük 50% hazai magyar magántulajdon, 50% külföldi magán tulajdon. Nem tagjai vállalatcsoportnak, de a Drees and Sommer ingatlan tanácsadó céggel szorosan együtt működnek.

Ybl Lindner Kft.

Ingyatlan bérbeadása, üzemeltetése. Egy ingatlan az Ybl Palota üzemeltetését és bérbeadását végzik. 2001-ben alakultak e célra, amikor a Lindner Budapest Kft. helyreállított az épületet. A cég a Lindner AG tagja. 100% külföldi tulajdonban van.

D.R.Pont Ingatlanhasznosító Bt.

1988-ban alakultak mai fő profiljuk ingatlan közvetítés, értékbecslés, hiteltanácsadás. 100%-ban magántulajdonban van. Nem tagjai vállalatcsoportnak, de kezdeményezték a Budaörsi Ingatlan szövetség létrehozását, amely 7 kisvállalatot tömörít.

Reális ingatlaniroda

Ingyatlanközvetítői szolgáltatás, főként új ingatlanok adás vétele. 1997-óta foglalkoznak ingatlanforgalmazással. 100% magyar magántulajdon. Nem vállalat csoporttag.

PBW Hungary Zrt

Ingyatlan befektetés, és üzemeltetés.1992-ben alapította a céget a holland PBW befektetési alap a magyar ingatlanügyek intézésére.

Revital Ingatlanfejlesztő Zrt.

1989-ben alakult osztrák- magyar tulajdonú vállalatként, amit később az osztrák fél teljes egészében kivásárolt. Ingatlanfejlesztéssel foglalkoznak és mellékesen irodaházakat üzemeltetnek. Az osztrák Varimex csoport tagjai.

Szoftverfejlesztés, tanácsadás

Mit-System

Mobil számítástechnikához, mobil infokommunikációs megoldások fejlesztése. A Psion Rendszerház Kft.-vel történt egyesülését követően alakult ki a jelenlegi vállalatszerkezet. 100% hazai magántulajdonban van a cég.

Sabedu Kft

IT tanácsadás. 2003 (KLE) távoktatást segítő rendszer kifejlesztése, E-learning tananyagok gyártása. 3 magánszemély tulajdonában van a cég, az egyik ebből külföldi.

AAM Informatikai Tanácsadó Kft.

1994-ben jöttek létre. 2003-ban Rt-vé alakultak, két leányvállalattal (AAM Technologies és az AAM Management Information Consulting (Románia). A csoport ma 200 főt foglalkoztat és 3 milliárd forintos árbevételt ér el. Ügyfélbázisát a magyar és közép-kelet európai nagyvállalatok és államigazgatási intézmények jelentik. 5 magyar magántulajdonában van a cég, akik a cégnél dolgoznak is.

Wit Sys Consulting Zrt.

A cég rendszerintegrációs és egyedi alkalmazásfejlesztést végez. Elsősorban intranet-, internetalapú irodaautomatizálási rendszerekkel kliens/szerver megoldásokkal foglalkoznak. 2004 decemberében alakulták két korábbi cég összeolvadásával. 2006-2007-ben romániai, szlovákiai leányvállalatot alapítottak. Hárman együtt cégcsoportot alkotnak. 100%-ban magyar magántulajdonban van a cég.

Avisys Kft.

IT biztonság, It integráció, kereskedelem a tevékenységi körük. 2006 végén alapították. 2 magánszemély a tulajdonos.

A válaszadók száma

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Növénytermesztés	32	49	37	35	39	23	49	65	67	40
Állattenyésztés	12	23	20	22	20	18	32	31	28	19
Vegyes gazdálkodás	22	42	33	30	10	18	33	30	26	13
Erdőgazdálkodás	1	6	3	9	7	6	9	10	8	5
Bányászat	10	17	17	21	10	10	12	8	7	5
Élelmiszeripar	24	29	24	32	17	12	25	30	30	31
Textil-, ruházati ipar	29	32	40	44	11	15	20	11	11	22
Fa, papír, bútór, nyomdai tevékenység	33	17	28	25	12	21	10	19	19	40
Vegyipar	20	17	17	28	19	7	20	13	13	30
Nemfém ásványi termékek gyártása	7	11	8	10	4	6	11	8	8	12
Kohászat, fémfeldolgozás	32	28	28	21	24	25	37	35	35	51
Gépek, berendezések gyártása	26	28	39	30	23	17	15	17	15	35
Elektronika ¹	17	17	32	26	14	18	20	16	17	23
Járműgyártás	5	4	10	8	6	2	12	8	11	12
Energetika ²	40	46	50	60	46	43	39	58	40	50
Építőipar	60	67	56	72	33	31	50	48	55	117
Jármű, üzemanyag-kereskedelem	11	11	14	20	16	14	34	25	35	30
FMCG kereskedelem	51	58	27	41	34	33	22	33	36	55
Tartós fogyasztási-cikk kereskedelem	16	19	15	14	13	20	34	31	42	32
Egyéb kereskedelem	30	22	30	24	27	30	43	51	68	60
Szálláshely, vendéglátás	9	13	8	15	1	10	19	14	10	19
Közúti személyszállítás	13	14	16	18	16	14	13	16	13	14
Közúti teherszállítás	23	21	18	23	17	22	15	20	31	10
Távközlés	7	5	3	7	4	4	3	6	4	1
Ingatlan ügyletek	11	14	15	16	8	10	8	12	10	16
Számítástechnikai szolgáltatás	13	7	2	8	6	7	6	12	9	12
Kutatás-fejlesztés ³	7	4	4	4	2	3	1	5	6	4
Gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatás	42	50	30	6	21	34	25	47	40	42
Oktatás	3	5	2	2	3	1	10	7	9	6
Kommunális szolgáltatás	11	15	10	11	1	5	19	13	14	15
Nemzetgazdaság összesen⁴	698	754	706	767	518	524	678	746	800	880

¹Elektronika: számítógépgyártás, villamosgépek gyártása, híradástechnikai eszközök gyártása, műszeripar

²Energetika: Villamos energiatermelés, elosztás, gáz-, hő- és vízellátás

³Kutatás-fejlesztés: csak gazdasági társaságok

⁴A nemzetgazdaság összesen tartalmazza a nem közölt ágazatokba, illetve sehová nem besorolt válaszadókat is.

Felmérési adatok ágazonként és évenként

1997/1. Várhatóan hány %-kal változik 1997-ben a vállalkozás folyó áron mért árbevétele az előző évhez képest (1996 = 100)

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányá- szat	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bű, nyom.	vegy- ipar	nem- fém ásv.t.	ko- hász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű- gyárt.	ener- getika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cikk.k.	egyéb ker.	száll.h. ven- dégf.	közüti sze- mely	közüti teher	távköz- lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejlt.	gazd.t. seg.sz.	okta- tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	tiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.	
A válaszadók száma	32	12	22	1	10	24	29	33	20	7	32	26	17	5	40	60	11	51	16	30	9	13	23	7	11	13	7	42	3	11	242	437	238	439	295	698	
a belföldi értékesítés esetében ?																																					
85 % alatt	3,4	0	0		12,5	8,3	9,1	0	5,3	0	3,2	12	0	0	2,5	0	18,2	2	12,5	13,8	0	0	4,5	0	9,1	7,7	0	2,4	0	0	3,8	5,7	5,2	4,9	5,2	4,8	
86 - 95 % között	3,4	9,1	9,1		0	8,3	0	6,1	0	0	0	0	0	25	0	0	5,9	0	3,4	11,1	0	4,5	0	9,1	7,7	16,7	2,4	0	0	2,5	3,4	3,9	2,7	3	3		
96 - 105 % között	27,6	9,1	13,6		0	20,8	31,8	24,2	26,3	50	22,6	12	7,7	50	20	16,1	27,3	27,5	12,5	17,2	33,3	0	22,7	0	45,5	7,7	16,7	12,2	0	30	20,2	19,9	23,4	18,2	18,8	20,5	
106 - 115 % között	27,6	36,4	54,5		12,5	20,8	13,6	36,4	21,1	33,3	29	24	15,4	25	25	30,4	36,4	41,2	31,3	20,7	33,3	15,4	27,3	0	18,2	23,1	16,7	22	33,3	10	29	25,1	28,1	25,5	25,1	26,8	
116 - 125 % között	34,5	27,3	18,2		62,5	25	31,8	24,2	26,3	16,7	19,4	20	23,1	0	30	28,6	9,1	13,7	6,3	20,7	11,1	84,6	18,2	83,3	0	46,2	33,3	39	0	50	22,7	28	22,5	27,9	29,2	25,6	
126 % felett	3,4	18,2	4,5		12,5	16,7	13,6	9,1	21,1	0	25,8	32	53,8	0	22,5	25	9,1	9,8	37,5	24,1	11,1	0	22,7	16,7	18,2	7,7	16,7	22	66,7	10	21,8	17,9	16,9	20,9	18,8	19,2	
összesen	100	100	100		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	113,3	121,2	110,2		117,1	115,5	112,3	118,3	114,3	107,5	128	122,7	138,3	99,3	119,5	131,3	104,7	114	118,9	120	108,3	119,2	122,7	125,3	105,5	114,8	114,2	120,3	130	116,6	120,4	118,1	116,4	120,4	119,2	118,9	
szórás	19,5	24,8	8,6		15,2	29,3	31,8	27,3	15,8	7	53,2	35,3	39,2	8,9	18,2	45,8	17,9	22,6	27,3	30,8	11,5	4,3	30,6	7,2	16,4	18	16,7	18,3	14,1	13,4	30,4	30,2	23	33,6	33	30,1	
relatív szórás	0,2	0,2	0,1		0,1	0,3	0,3	0,2	0,1	0,1	0,4	0,3	0,3	0,1	0,2	0,3	0,2	0,2	0,3	0,1	0	0,2	0,1	0,2	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	
súlyozott átlag (%)	112,6	117,9	111,6		111	117,6	108,2	112,4	128,2	110,9	122	120,4	119,9	106,1	119,7	125,2	111,9	111	148,6	109,2	110,2	113,5	120,4	124,3	114,3	118,8	108,8	128,7	140	115,6	118,5	117,4	118	117,8	117,4	117,7	
medán	110	114	110		120	110	109	115	114	106,5	115	120	128	100	117	119	108	109	115	115	108	120	115	125	105	120	116	120	140	118	115	115	112	115	115	115	
bázis	90,6	91,7	100		80	100	75,9	100	95	85,7	96,9	96,2	76,5	80	100	93,3	100	100	100	96,7	100	100	95,7	85,7	100	100	85,7	97,6	100	90,9	98,3	93,1	97,1	93,8	91,9	95	
belf. volumen	103%	101%	102%		93%	103%	96%	104%	113%	96%	101%	105%	113%	94%	96%	109%	98%	95%	125%	103%	95%	94%	101%	104%	101%	103%	93%	114%	122%	95%	103%	98%	103%	99%	98%	100%	
export értékesítés esetében ?																																					
85 % alatt	16,7	0	0		0	0	4,8	0	0	0	4,2	5	10	0	0	12,5	0	0	10	18,2	0	25	0	0	0	0	0	0	0	0	4,3	6,4	5,8	5,5	6,3	5,5	
86 - 95 % között	0	0	0		0	0	0	0	0	0	0	0	0	25	0	0	50	0	10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2,2	2,1	2,9	1,8	1,1	2,1	
96 - 105 % között	0	66,7	50		33,3	16,7	14,3	17,6	7,7	0	20,8	20	20	25	0	37,5	0	50	30	9,1	0	0	37,5	0	100	14,3	40	12,5	0	21,7	22,9	23,2	22,1	23,2	22,7		
106 - 115 % között	83,3	0	0		0	25	33,3	35,3	15,4	100	37,5	10	20	0	25	0	25	0	9,1	100	0	25	0	0	14,3	0	37,5	0	0	21,7	22,9	26,1	20,9	22,1	22,7		
116 - 125 % között	0	0	25		33,3	16,7	23,8	23,5	46,2	0	8,3	5	10	0	0	12,5	0	10	36,4	0	75	25	0	0	0	0	0	12,5	0	16,3	15	15,9	15,3	13,7	15,5		
126 % felett	0	33,3	25		33,3	41,7	23,8	23,5	30,8	0	29,2	60	40	50	0	12,5	50	25	20	27,3	0	0	12,5	0	0	71,4	20	37,5	100	33,7	30,7	26,1	34,4	33,7	31,5		
összesen	100	100	100		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	106,5	134,7	133,3		125,3	137,8	118,9	117,1	125,5	115	125,5	135,9	122,8	121,2	0	105	110	128	111,3	117,6	112	102,8	113,4	0	100	139,3	119	131,3	200	0	122,4	123,2	118,7	124,7	125,4	122,7	
szórás	12,1	46,2	39,5		19,2	35,2	26	12,5	17,9	0	39,2	38	31,7	26,1	0	16,6	20	41,9	20,2	34,1	0	32,8	10,2	0	0	28,9	43,3	33,8	0	0	28,5	35,6	33,5	32,5	35,2	32,6	
relatív szórás	0,1	0,3	0,3		0,2	0,3	0,2	0,1	0,1	0	0,3	0,3	0,3	0,2	0	0,2	0,2	0,3	0,2	0,3	0	0,3	0,1	0	0	0,2	0,4	0,3	0	0	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	
súlyozott átlag (%)	109,5	145,5	159,2		131,5	137	122,9	119,6	139	115	130,8	134,1	150	122,8	0	120,7	113,6	132,8	116,1	129,5	112	103,9	116,6	0	100	134,7	149	121,7	200	0	128,5	123,7	121,6	127	125	125,9	
medán	110	104	115		120	122,5	115	114	123	115	110,5	131,5	115	115	0	105	110	106	107,5	120	112	120	112,5	0	100	140	100	115	200	0	116,5	115	112	115	115	115	
bázis	18,8	25	18,2		30	50	72,4	51,5	65	14,3	75	76,9	58,8	80	0	13,3	18,2	7,8	62,5	36,7	11,1	30,8	34,8	0	18,2	53,8	71,4	19	66,7	0	38	32	29	37,1	32,2	34,1	
Exportvolumen, %	92,1	121,9	145,4		123,1	116,4	112,3	113,3	118,0		110,4	121,7	145,1	109,5		104,2	98,0	116,2	103,8	104,4	104,7	87,7	102,6	0,0		112,4	125,4	111,7	200,0		111,0	108,8	108,3	110,1	109,4	109,7	
az összes értékesítés esetében ?																																					
85 % alatt	3,3	0	0		12,5	8,3	0	0	5,3	0	0	3,8	0	0	2,5	0	18,2	2	12,5	6,7	0	0	4,5	0	9,1	7,7	0	2,4	0	0	3,4	3,8	5,2	2,8	2,5	3,6	
86 - 95 % között	3,3	9,1	9,1		0	4,2	7,4	3,2	0	0	0	0	0	0	0	0	5,9	0	13,3	11,1	0	4,5	0	9,1	0	2,4	0	0	2,9	3,6	4,8	2,6	2,9	3,3			
96 - 105 % között	26,7	9,1	13,6		0	20,8	14,8	16,1	15,8	60	12,9	11,5	0	40	17,5	27,3	27,5	12,5	10	33,3	0	18,2	0	45,5	7,7	16,7	9,8	0	30	17,2	18	22,2	15,4	16,1	18,3		
106 - 115 % között	26,7	36,4	50		12,5	25	25,9	45,2	10,5	20	32,3	26,9	26,7	20	27,5	28,1	36,4	41,2	25	20	33,3	15,4	31,8	0	18,2	23,1	33,3	24,4	33,3	10	28,2	26,4	27,4	26,8	27,1	27,4	
116 - 125 % között	36,7	27,3	22,7		62,5	12,5	33,3	22,6	47,4	20	16,1	7,7	20	0	30	28,1	9,1	13,7	6,3	23,3	11,1	84,6	18,2	83,3	0												

1997/2. Várhatóan hány %-kal növekednek 1997-ben az előző évhez képest (1996 = 100)

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányászati	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bút. nyom.	vegyp. ipar	nem-fém ásv.t.	ko-hász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű-gyárt.	ener-getika	ép. lp.	jármű. üzema.	FMCG	fogy. cikk.k.	egyéb ker.	száll.h. ven-dégl.	közúti szem-ély	közúti teher	távköz-lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta-tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	tiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.	
beszerzési árak?																																					
105 % alatt	6,3	8,3	0		0	13	0	21,9	10,5	20	0	4	7,1	0	2,8	0	9,1	6,3	7,1	7,1	0	0	5,3	0	0	0	0	5,3	0	0	6,1	4,2	5,8	4,4	4,4	5	
106 - 110 % között	3,1	0	9,1		0	8,7	12	18,8	26,3	0	10	8	14,3	0	0	5,5	9,1	12,5	21,4	28,6	11,1	0	5,3	0	27,3	0	0	7,9	0	0	9,6	9,7	9	9,9	8,5	9,8	
111 - 115 % között	21,9	16,7	22,7		12,5	4,3	24	21,9	10,5	20	20	20	7,1	0	2,8	27,3	27,3	20,8	42,9	14,3	33,3	7,7	5,3	16,7	9,1	18,2	33,3	13,2	33,3	0	17,9	18,4	21,1	16,7	18,1	18,4	
116 - 120 % között	31,3	33,3	31,8		50	30,4	32	34,4	36,8	20	46,7	44	35,7	100	30,6	38,2	54,5	41,7	21,4	32,1	33,3	76,9	47,4	66,7	45,5	54,5	50	44,7	0	77,8	44,1	37,1	41,3	38,7	34,7	39,3	
121 - 125 % között	21,9	25	27,3		25	8,7	24	3,1	5,3	40	3,3	20	35,7	0	41,7	21,8	0	12,5	7,1	10,7	22,2	7,7	26,3	0	18,2	18,2	16,7	18,4	66,7	11,1	17,9	17,2	15,7	18,5	18,5	17,4	
126 % felett	15,6	16,7	9,1		12,5	34,8	8	0	10,5	0	20	4	0	0	22,2	7,3	0	6,3	0	7,1	0	7,7	10,5	16,7	0	9,1	0	10,5	0	11,1	4,4	13,4	7,2	11,8	15,9	10,1	
összesen	100	100	100		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	120,5	121,4	119,9		121,1	122,3	118,8	113,4	117,2	115,8	128,3	118,9	118,2	119	123,3	120,8	115,9	118,5	114,9	115,4	117	119,5	120,4	120,8	117,2	119,8	119	119,3	121,7	121,1	118,4	120,2	119	119,9	121	119,5	
szórás	7,8	10,6	5,5		3,4	21,2	5,9	6,2	9,5	8,6	50,8	5,4	6,3	1,7	7,1	11,7	4,6	16	5,1	7,5	4,5	3,8	5,8	4,5	5,4	4,6	3,7	7,2	4,7	3,7	10,7	16,6	11,3	16,3	19,4	14,6	
relatív szórás	0,1	0,1	0		0	0,2	0	0,1	0,1	0,1	0,4	0	0,1	0	0,1	0,1	0	0,1	0	0,1	0	0	0	0	0	0	0	0,1	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	
súlyozott átlag (%)	120,5	120,6	120,8		124,1	123,4	117,4	110,9	116,8	118,6	120,6	115,8	114,1	117,3	123,1	116,9	116,7	117,6	114,2	119,8	118,1	118,5	121,3	120,1	118,9	119,7	118,3	115,5	125	118,8	117,2	120,8	118	120	121,1	119,5	
medián	120	120	120		120	120	120	115	120	118	118	120	120	120	122	120	116	117	115	116,5	116	120	120	120	120	120	120	125	120	120	120	120	120	120	120	120	120
bázis	100	100	100		80	95,8	86,2	97	95	71,4	93,8	96,2	82,4	80	90	91,7	100	94,1	87,5	93,3	100	100	82,6	85,7	100	84,6	85,7	90,5	100	81,8	94,6	92	93,7	92,5	91,9	92,1	
belföldi értékesítési árak?																																					
105 % alatt	42,3	9,1	38,1		0	21,7	22,7	28,1	27,8	20	6,9	0	7,7	0	0	7,8	10	13,2	6,7	3,6	16,7	0	10	0	20	9,1	0	18,4	0	0	11,1	14,9	13,2	13,8	14,5	13,9	
106 - 110 % között	30,8	18,2	28,6		25	21,7	27,3	25	33,3	20	20,7	29,2	30,8	25	8,8	17,6	20	7,9	33,3	32,1	33,3	0	20	0	40	18,2	14,3	10,5	33,3	25	20,7	21,1	22,4	20	19,6	21,5	
111 - 115 % között	7,7	27,3	23,8		12,5	17,4	13,6	28,1	11,1	40	41,4	41,7	30,8	25	5,9	27,5	40	23,7	20	21,4	0	8,3	25	0	40	27,3	28,6	26,3	66,7	0	24,4	21,9	22	23,4	22	22,6	
116 - 120 % között	15,4	27,3	4,8		50	21,7	36,4	18,8	11,1	20	24,1	25	23,1	50	38,2	39,2	30	42,1	33,3	28,6	50	58,3	20	83,3	0	27,3	42,9	36,8	0	50	34,1	27,5	32,7	28,6	27,1	29,4	
121 - 125 % között	3,8	18,2	0		12,5	4,3	0	0	11,1	0	3,4	4,2	0	0	29,4	5,9	0	7,9	0	10,7	0	16,7	20	16,7	0	18,2	14,3	2,6	0	12,5	6,9	8,8	5,9	9,1	10,2	7,9	
126 % felett	0	0	4,8		0	13	0	0	5,6	0	3,4	0	7,7	0	17,6	2	0	5,3	6,7	3,6	0	16,7	5	0	0	0	0	5,3	0	12,5	2,8	5,9	3,9	5,2	6,7	4,6	
összesen	100	100	100		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	106,3	115	107,4		116,5	116,6	112,6	110,6	111,9	111	123,1	114,7	113,7	116,3	123,2	116,7	114,1	117,9	119,7	115,2	113,7	120,9	116,1	120,3	110	115,4	117,1	116,6	113,3	118,6	116	115,4	114,9	116	116,4	115,5	
szórás	10,8	5,9	12,4		4,8	17,7	5,5	6,3	7,5	6,1	52,6	4,3	8,1	4,1	11,2	12,9	4,8	18	24,7	5,5	6,5	3,5	6,8	2,4	5,5	6,5	4,5	17,2	2,4	5,6	13,2	18,3	12,3	18,5	21,3	16,5	
relatív szórás	0,1	0,1	0,1		0	0,2	0	0,1	0,1	0,1	0,4	0	0,1	0	0,1	0,1	0	0,2	0,2	0	0,1	0	0,1	0	0	0,1	0	0,1	0	0	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2	0,1	
súlyozott átlag (%)	109,4	116,2	109,3		118,9	114,4	112,2	107,9	113,3	115,7	120,4	114,3	106	112,9	124,1	114,6	114,2	117,1	118,7	117,8	115,8	120,9	119,8	119,3	113,3	115,8	117,6	112,9	115	122,3	115,3	119,3	114,3	118,7	120,4	117,7	
medián	109,5	115	110		118	113	111,5	110	110	112	113	115	115	117,5	120	115	114,5	117	112	115	115	120	115	120	110	115	117	115	120	115	115	115	115	115	115	115	
bázis	81,3	91,7	95,5		80	95,8	75,9	97	90	71,4	90,6	92,3	76,5	80	85	85	90,9	74,5	93,8	93,3	66,7	92,3	87	85,7	90,9	84,6	100	90,5	100	72,7	89,7	85,8	86,1	87,7	86,4	86,7	
fontban mért export értékesítési árak?																																					
105 % alatt	33,3	50	33,3		33,3	36,4	38,1	27,8	28,6	0	17,4	33,3	33,3	0	37,5	0	25	33,3	33,3	0	0	0	0	100	0	0	0	40	100	0	25,9	31,6	29,7	29,3	31,3	29,3	
106 - 110 % között	16,7	0	33,3		66,7	9,1	28,6	33,3	7,1	0	30,4	11,1	33,3	33,3	0	25	50	0	44,4	25	100	0	25	0	0	16,7	10	0	0	24,7	19,1	23,4	20,4	16,7	21,8		
111 - 115 % között	0	0	33,3		0	27,3	19	22,2	21,4	0	30,4	16,7	22,2	33,3	0	0	50	0	8,3	0	0	75	0	0	33,3	0	30	0	0	16,5	22,1	23,4	18,5	20,8	19,6		
116 - 120 % között	33,3	0	0		0	18,2	9,5	16,7	28,6	0	8,7	27,8	11,1	33,3	0	37,5	50	25	11,1	8,3	0	100	0	0	33,3	66,7	20	0	24,7	17,6	21,9	19,7	18,8	20,4			
121 - 125 % között	0	0	0		0	0	4,8	0	0	0	0	5,6	0	0	0	0	0	0	8,3	0	0	0	0	0	0	16,7	16,7	0	0	2,4	3,7	0	4,5	5,2	3,1		
126 % felett	16,7	50	0		0	9,1	0	0	14,3	0	13	5,6	0	0	0	0	0	11,1	16,7	0	0	0	0	0	16,7	0	0	0	0	5,9	5,9	1,6	7,6	7,3	5,8		
összesen	100	100	100		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	114,2	115	105,3		108,3	116,8	109,6	109,7	115,1	0	112,9	112,4	108,2	114,3	0	109,5	115	112,5	120,3	117,4	107	119	113	100	0	119,8	118,7	108,9	100	0	113,5	111,4	109,3	113,4	112,9	112,2	
szórás	10,2	15	8,2		2,4	24,1	6,3	6,1	10,7	0	8,8	8,5	8,5	3,3	0	8,2	5	7,5	32	26,5	0	0,8	2,1	0	0	5,1	4,5	7,7	0	16,4	13,6	13,6	15,1	12,1	14,7		
relatív szórás	0,1	0,1	0,1		0	0,2	0,1	0,1	0,1	0	0,1	0,1	0,1	0	0,1	0	0,1	0,1	0,3	0,2	0	0	0	0	0	0	0	0,1	0	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	
súlyozott átlag (%)	118,9	119,4	109,5		106,8	117,7	109,4	105,6	117,8	0	118,5	110,2	103,4	112,1	0	115,8	115,9	114,3	111,8	124,1	107	118,5	113,6	100	0	119,8	118,8	109	100	0	115,8	113,7	112,3	115,4	114,3	114,8	
medián	115	115	106		110	112	110	110	115	0	112	114,5	110	115	0	110	115	115	110	108,5	107	119	113,5	100	0	119	120	111	100	0	110	110	110	112	112	110	
bázis	18,8	16,7	13,6		30	45,8	72,4	54,5	70	0	71,9	69,2	52,9	60																							

1997/3. Az összes értékesítésen belül várhatóan mekkora lesz az export részaránya?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász.	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bút. nyom.	vegyipar	nem-fém ásv.t.	kohász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	járműgyárt.	energetika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cikk.k.	egyéb ker.	száll.h. vendégl.	közúti személy	közúti teher	távköz. lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	oktatás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	tiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.
10 % alatt	70,6	66,7	80		60	45	25	59,3	31,3	100	35,7	23,8	43,8	40	100	92,3	100	95,2	76,9	68	80	100	46,2	100	100	60	42,9	78,1	100	100	64,2	66	73,7	60,9	63,8	65,2
11 - 20 % között	5,9	0	10		20	5	3,6	14,8	0	0	7,1	4,8	6,3	0	0	2,6	0	0	15,4	4	0	0	7,7	0	0	0	14,3	9,4	0	0	4,2	5,8	5,8	5	5,6	5,2
21 - 30 % között	5,9	33,3	10		0	5	3,6	7,4	6,3	0	3,6	9,5	6,3	20	0	0	0	0	4	0	0	23,1	0	0	0	0	9,4	0	0	9,1	2,4	3,8	5,3	2	4,9	
31 - 40 % között	0	0	0		20	25	7,1	3,7	31,3	0	10,7	9,5	6,3	0	0	0	0	0	0	0	0	7,7	0	0	10	14,3	0	0	0	4,8	5,4	3,2	6,3	6,1	5,2	
41 - 50 % között	0	0	0		0	0	0	7,4	6,3	0	14,3	4,8	0	0	0	0	0	0	0	4	0	0	0	0	0	0	14,3	0	0	0	1,8	2,7	1,9	2,6	3,1	2,4
51 % felett	17,6	0	0		0	20	60,7	7,4	25	0	28,6	47,6	37,5	40	0	5,1	0	4,8	7,7	20	20	0	15,4	0	0	30	14,3	3,1	0	0	15,8	17,7	11,5	19,9	19,4	17,2
összesen	100	100	100		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
átlag (%)	18,5	7,7	7,2		10,8	29,1	58,4	18,1	38	1	35,4	49,1	40,1	47,6	1	6,2	3	4,4	9,1	19,6	16,4	1,6	20,3	1	1	28,1	27,6	8,1	3	1	19,9	21,6	15,2	24,1	23,6	21,2
szórás	30,1	9,4	9,1		13,2	31,2	40,5	26,5	29,1	0	30,9	33,6	40,4	43,9	0	20,2	2,8	14,7	14,5	30	30,8	0,7	21,9	0	0	30,4	28,9	17,9	0	0	29,5	34,7	31,5	33,3	34	33
relatív szórás	1,6	1,2	1,3		1,2	1,1	0,7	1,5	0,8	0	0,9	0,7	1	0,9	0	3,2	0,9	3,3	1,6	1,5	1,9	0,5	1,1	0	0	1,1	1	2,2	0	0	1,5	1,6	2,1	1,4	1,4	1,6
súlyozott átlag (%)	16	10,5	11,3		1,9	48,1	68,6	29,5	45,1	1	36,3	56	71	64,4	1	4,7	2,2	1,9	9,1	37,9	34,7	1,4	29,2	1	1	32,5	32,9	10,6	3	1	26,1	18,9	18,6	22,6	18,4	21,6
medián	1	1	1		2	21	77,5	3	35	1	38,5	50	20	30	1	1	1	1	3	1	1	1	20	1	1	10	11	1	3	1	2	1	1	3	2	1
bázis	53,1	25	45,5		50	83,3	96,6	81,8	80	42,9	87,5	80,8	94,1	100	37,5	65	45,5	41,2	81,3	83,3	55,6	53,8	56,5	85,7	45,5	76,9	100	76,2	66,7	54,5	68,2	67,3	65,5	68,8	66,4	66,6

1997/5. Várhatóan hogyan változik a foglalkoztatott létszám az előző évhez képest 1997-ben?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász.	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bút. nyom.	vegyipar	nem-fém ásv.t.	kohász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	járműgyárt.	energetika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cikk.k.	egyéb ker.	száll.h. vendégl.	közúti személy	közúti teher	távköz. lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	oktatás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	tiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.
jelentősen nő	0	8,3	0		0	4,2	3,7	3,1	5	0	3,3	20	6,3	0	0	7	9,1	0	20	0	0	0	0	0	0	0	0	11,9	0	0	3	4,7	4,7	3,7	4,9	4
kissé nő	6,3	8,3	4,8		50	25	40,7	28,1	35	16,7	30	24	43,8	25	7,9	21,1	18,2	12	33,3	20	37,5	30,8	30,4	42,9	22,2	38,5	0	19	0	9,1	24,7	22,6	20,3	25,1	23,3	23,4
nem változik	56,3	66,7	42,9		30	45,8	29,6	37,5	30	83,3	56,7	24	37,5	50	42,1	36,8	36,4	34	26,7	40	25	30,8	34,8	28,6	33,3	53,8	57,1	50	100	54,5	37,9	43,1	40,5	41,7	43,6	41,2
kissé csökken	34,4	8,3	38,1		10	16,7	18,5	25	30	0	6,7	24	12,5	25	44,7	28,1	36,4	52	6,7	33,3	25	30,8	30,4	14,3	33,3	7,7	42,9	19	0	9,1	28,9	24,7	28,4	24,8	24	26,2
jelentősen csökken	3,1	8,3	14,3		10	8,3	7,4	6,3	0	0	3,3	8	0	0	5,3	7	0	2	13,3	6,7	12,5	7,7	4,3	14,3	11,1	0	0	0	27,3	5,5	4,9	6	4,7	4,2	5,2	
összesen	100	100	100		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
egyénleg	-17,2	0	-31		10	0	7,4	-1,6	7,5	8,3	11,7	12	21,9	0	-23,7	-3,5	0	-22	20	-13,3	-6,3	-7,7	-4,3	0	-16,7	15,4	-21,4	11,9	0	-27,3	-4,7	-1,3	-5,4	-0,8	0,3	-2,6
bázis	100	100	95,5		100	100	93,1	97	100	85,7	93,8	96,2	94,1	80	95	95	100	98	93,8	100	88,9	100	100	100	100	81,8	100	100	100	100	97,1	97,3	97,5	97,3	97,3	96,7

1997/8. Melyek a termelésük (szolgáltatásuk) bővítését korlátozó legfontosabb tényezők?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányászat	élelm. ipar	ruház. textil	fa,pap. bú. nyom.	vegyipar	nem-fém ásv.t.	ko-hász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű-gyárt.	ener-getika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMSG	fogy. cikk.k.	egyéb ker.	száll.h. ven-dégl.	közuti szem-ly	közuti teher	távköz-lés	ingat. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta-tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	tiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemz. össz.	
a külföldi piacokon jelentkező																																					
kereslet korlátai	18,8	16,7	9,1		20	29,2	27,6	6,1	25	0	34,4	7,7	29,4	0	2,5	5	0	2	6,3	10	33,3	0	8,7	0	0	15,4	14,3	7,1	0	0	12	12,1	7,6	14,6	13,6	11,7	
a külföldi piacokra jutás																																					
adminisztratív korlátai	15,6	0	13,6		0	12,5	3,4	6,1	15	0	3,1	11,5	0	0	5	3,3	0	2	0	0	0	7,7	13	14,3	0	0	28,6	9,5	0	0	7	6,2	5	7,3	6,4	6,4	
a külföldi piacokra jutás kedvezőtlen																																					
hazai (intézményi és pénzügyi) háttére	25	0	9,1		0	20,8	20,7	9,1	15	0	15,6	19,2	11,8	20	0	6,7	0	0	0	10	0	0	0	0	0	7,7	14,3	2,4	0	0	5	10,5	5	10,5	12,2	8,3	
a belföldi kereslet korlátai	62,5	58,3	36,4		60	66,7	51,7	78,8	75	85,7	71,9	38,5	47,1	20	70	61,7	90,9	88,2	62,5	70	66,7	100	62,2	100	72,7	46,2	71,4	59,5	100	45,5	73,1	63,8	68,9	66,5	64,7	65,5	
a termékek, szolgáltatások																																					
gyenge versenyképessége	9,4	16,7	13,6		10	0	0	9,1	5	0	6,3	0	23,5	20	10	3,3	9,1	2	0	0	10	0	0	0	0	9,1	7,7	0	0	0	0	3,7	6,2	2,9	6,6	7,1	5,2
a meglévő kapacitások alacsony																																					
műszaki színvonala	18,8	25	13,6		20	16,7	3,4	21,2	10	28,6	21,9	23,1	17,6	0	12,5	16,7	18,2	3,9	6,3	3,3	22,2	38,5	26,1	0	0	0	14,3	4,8	0	27,3	9,1	18,3	10,9	17,3	19,7	14,6	
a meglévő kapacitások elégtelensége	3,1	0	0		20	4,2	20,7	12,1	5	14,3	6,3	26,9	23,5	20	10	13,3	0	2	0	0	0	0	26,1	0	9,1	7,7	14,3	4,8	0	9,1	3,7	11,7	4,6	11,2	13,9	8,6	
kedvezőtlen infrastrukturális feltételek	6,3	41,7	4,5		10	4,2	6,9	6,1	10	14,3	6,3	7,7	5,9	40	15	6,7	9,1	9,8	0	10	11,1	7,7	17,4	14,3	9,1	0	0	9,5	0	18,2	6,2	11,4	10,5	9,1	11,5	9,3	
a munkaerővel kapcsolatos problémák	6,3	8,3	9,1		10	0	37,9	18,2	10	0	6,3	23,1	23,5	20	0	16,7	18,2	15,7	18,8	26,7	0	7,7	17,4	0	9,1	23,1	14,3	11,9	0	0	11,6	15,1	13	14,4	14,2	13,5	
tőkehiány	53,1	66,7	54,5		30	54,2	44,8	48,5	40	42,9	50	42,3	41,2	40	22,5	61,7	18,2	25,5	56,3	20	11,1	53,8	56,5	14,3	27,3	7,7	85,7	28,6	0	45,5	34,7	45,8	43,3	41,2	42,4	40,7	
a forrásbevonás kedvezőtlen feltételei	28,1	8,3	13,6		20	16,7	20,7	21,2	20	14,3	15,6	26,9	23,5	0	12,5	25	18,2	7,8	31,3	16,7	0	46,2	26,1	0	9,1	7,7	28,6	11,9	0	36,4	12	22,2	16,4	19,8	23,1	18,1	
a vevők fizetési késedelmei	25	16,7	27,3		40	33,3	31	30,3	35	42,9	18,8	26,9	17,6	0	45	41,7	36,4	17,6	56,3	26,7	22,2	7,7	34,8	14,3	45,5	46,2	14,3	38,1	0	18,2	30,2	32,3	33,6	30,3	29,8	30,7	
elégtelen marketing	6,3	0	9,1		0	20,8	3,4	18,2	10	28,6	18,8	11,5	5,9	0	10	5	18,2	7,8	6,3	10	0	0	0	9,1	30,8	42,9	14,3	0	18,2	14,5	8,5	8,8	11,4	9,5	10,3		
elégtelen piaci információk	15,6	8,3	13,6		20	4,2	6,9	18,2	15	14,3	18,8	15,4	5,9	0	5	6,7	18,2	7,8	12,5	13,3	0	0	4,3	14,3	9,1	23,1	0	7,1	66,7	0	13,6	8,2	7,1	11,8	8,8	9,9	
kiélezett verseny	15,6	8,3	9,1		20	37,5	24,1	39,4	35	71,4	31,3	34,6	35,3	60	10	53,3	36,4	56,9	43,8	56,7	33,3	7,7	47,8	14,3	27,3	23,1	28,6	35,7	100	27,3	100	0	40,3	32,8	0	34,7	
tisztességtelen verseny	25	25	22,7		20	37,5	17,2	21,2	40	57,1	25	30,8	17,6	0	12,5	55	36,4	78,4	56,3	26,7	11,1	0	47,8	0	18,2	23,1	28,6	42,9	33,3	27,3	39,7	32,5	100	0	0	34,1	
tulajdonosi, szervezeti bizonytalanság	62,5	16,7	45,5		10	8,3	3,4	18,2	0	0	15,6	11,5	5,9	20	10	8,3	18,2	3,9	0	16,7	11,1	15,4	21,7	0	27,3	7,7	14,3	11,9	66,7	0	11,6	16,5	10,1	17,1	18	14,5	
vezetési gondok	3,1	0	4,5		10	0	3,4	0	0	0	0	0	0	0	2,5	3,3	9,1	0	6,3	3,3	0	0	0	0	14,3	9,1	7,7	14,3	2,4	0	0	3,3	1,6	2,9	1,8	1	2,1
az állam magatartásának																																					
kiszámíthatatlansága	50	33,3	50		30	29,2	31	30,3	15	28,6	15,6	30,8	29,4	0	20	26,7	54,5	45,1	25	26,7	33,3	23,1	34,8	0	36,4	30,8	14,3	45,2	100	27,3	28,1	35,2	39,9	28,9	30,5	31,8	
nincs akadály	0	0	0		10	0	10,3	3	5	0	3,1	7,7	5,9	0	0	0	0	0	0	0	0	7,7	0	0	0	0	0	2,4	0	9,1	1,2	3	1,7	2,7	3,7	2,3	
összesen	450	350	359,1		360	395,8	369	415,2	385	442,9	384,4	396,2	370,6	260	275	420	409,1	376,5	387,5	356,7	255,6	323,1	434,8	200	327,3	315,4	442,9	350	466,7	309,1	420,2	361,1	432,8	355,4	330,2	372,2	
bázis	100	91,7	86,4		90	100	100	100	95	100	100	100	100	100	90	100	100	98	93,8	100	88,9	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	97,7

1997/10. Várhatóan hány %-kal változnak folyó áras beruházási kiadásaik az előző évhez képest (előző év = 100) 1997-ben?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász.	élelm. ipar	ruház. textil	fa,pap. bú. nyom.	vegyipar	nem-fém ásv.t.	kohász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	járműgyárt.	energetika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cikk.k.	egyéb ker.	száll.h. ven-dégl.	közuti személy	közuti teher	távköz-lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta-tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	tiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.	
85 % alatt	0	0	10,5		16,7	0	8	10,3	0	0	6,9	0	18,8	25	2,9	2	0	5,1	7,1	7,4	0	0	0	0	0	10	0	11,4	0	10	5,5	4,5	5,2	4,7	4,3	4,8	
86 - 95 % között	3,4	0	0		0	0	0	3,4	0	0	0	0	0	0	2,9	0	0	0	0	3,7	0	7,7	0	0	0	0	0	0	0	0	0,9	0,8	0,5	1	1,2	0,8	
96 - 105 % között	27,6	20	10,5		16,7	27,3	32	17,2	26,3	33,3	24,1	13	18,8	25	20,6	27,5	20	17,9	21,4	25,9	50	7,7	23,8	33,3	20	20	42,9	25,7	0	30	18,3	27,5	23,2	24,8	27,6	24,2	
106 - 115 % között	3,4	30	10,5		33,3	13,6	12	20,7	10,5	33,3	20,7	13	18,8	0	29,4	19,6	10	10,3	7,1	14,8	12,5	30,8	14,3	66,7	30	50	0	22,9	100	0	20,2	17,7	14,2	20,9	19,7	18,9	
116 - 125 % között	10,3	30	10,5		16,7	13,6	24	17,2	15,8	16,7	10,3	21,7	18,8	0	23,5	25,5	0	20,5	28,6	14,8	25	23,1	28,6	0	20	0	28,6	17,1	0	30	22	16,4	21,3	17	16,5	18,1	
126 % felett	55,2	20	57,9		16,7	45,5	24	31	47,4	16,7	37,9	52,2	25	50	20,6	25,5	70	46,2	35,7	33,3	12,5	30,8	33,3	0	30	20	28,6	22,9	0	30	33	33,1	35,5	31,6	30,7	33,1	
összesen	100	100	100		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	143,8	132,2	139,6		103,2	148,4	121,4	131	146,9	115,8	130,6	147,6	112,6	115	120,7	127,7	162,5	135,6	127,9	126,1	125,3	123,6	133	106,5	125,9	114,5	117,9	108,4	108	123,8	128,3	128,5	130,9	127,1	125,8	128,3	
szórás	46	44,1	56,6		25,5	56,7	35,1	62,7	60,1	17,4	46,6	49,2	46,1	43,9	25,5	39	60,1	40,7	56,7	41	47,8	21,5	44	4,6	27,4	24	16,9	33,2	0	50,7	43,2	45,6	44,9	44,7	42,5	44,4	
relatív szórás	0,3	0,3	0,4		0,2	0,4	0,3	0,5	0,4	0,2	0,4	0,3	0,4	0,4	0,2	0,3	0,4	0,3	0,4	0,3	0,4	0,2	0,3	0	0,2	0,1	0,3	0	0,4	0,3	0,4	0,3	0,4	0,3	0,3	0,3	
súlyozott átlag (%)	145,6	134,6	144,2		117,4	173,8	122	132,6	147,5	120,9	157,8	131,2	128,6	141,1	120,4	130,4	141,3	146,8	135,3	120,6	167,9	151,7	123,6	104,4	118,6	111	130,2	113,2	108	123,7	132,8	135,7	136,1	134,7	134,9	134,7	
medián	135	113	130		110	120	110	110	120	110	110	130	113	125	115	120	140	120	120	114	105,5	120	120	109,5	117,5	112,5	120	110	108	119	120	115	120	115	115	115	118
bázis	90,6	83,3	86,4		60	91,7	86,2	87,9	95	85,7	90,6	88,5	94,1	80	85	85	90,9	76,5	87,5	90	88,9	100	91,3	85,7	90,9	76,9	100	83,3	66,7	90,9	90,1	86,5	88,7	87,2	86,1	87	
volumen	121%	112%	119%		95%	141%	104%	120%	126%	102%	131%	113%	113%	120%	98%	112%	121%	125%	118%	101%	142%	128%	102%	87%	100%	93%	110%	98%	86%	104%	113%	112%	115%	112%	111%	113%	

1998/1. Várhatóan hány %-kal változik 1998-ban a vállalkozás folyó áron mért árbevétele az előző évhez képest (előző év = 100)

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányászlat	élelm. ipar	ruház. textil	fa,pap,bú, nyom.	vegyp. ipar	nem-fém ásv.t.	ko-hász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	járműgyárt.	energetika	ép. lp.	jármű. üzema.	FMCg	fogy. cikk.k.	egyéb ker.	száll.h. ven-dégl.	közüti sze-mély	közüti teher	távköz-lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat. fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta-tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	tiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.	
a belföldi értékesítés esetében?																																					
85 % alatt	6,8	0	0	0	5,9	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,4	1	0,4	0,9	1	0,7	
86 - 95 % között	2,3	0	2,5	0	0	3,4	3,7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6,3	0	0	1,1	1	1,7	0,7	1	1		
96 - 105 % között	25	14,3	22,5	33,3	11,8	17,2	22,2	12,5	31,3	30	7,4	27,3	35,3	0	11,4	13,6	20	17,2	27,8	23,8	0	0	19	0	38,5	0	0	18,8	25	14,3	17	19,7	18	18,9	19,1	18,5	
106 - 115 % között	15,9	47,6	37,5	33,3	52,9	51,7	29,6	31,3	43,8	20	40,7	27,3	17,6	50	45,5	21,2	60	58,6	33,3	33,3	30	76,9	47,6	60	38,5	50	0	45,8	50	42,9	40,2	36,5	38,2	37,8	36,5	37,9	
116 - 125 % között	13,6	28,6	15	0	11,8	17,2	22,2	25	12,5	20	29,6	27,3	23,5	50	38,6	18,2	10	15,5	16,7	28,6	50	23,1	19	40	23,1	33,3	50	16,7	25	21,4	19,9	22,5	19,3	22,6	25	21,8	
126 % felett	36,4	9,5	22,5	33,3	17,6	10,3	22,2	31,3	12,5	30	22,2	18,2	23,5	0	4,5	45,5	10	8,6	22,2	14,3	20	0	14,3	0	0	16,7	50	12,5	0	21,4	21,4	19,4	22,3	19,1	17,4	20,1	
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
átlag (%)	128	120,7	120,9	125,5	115,9	117,8	121,5	122,5	115,4	121,3	124,8	126	122,2	115,7	117,1	124,7	111,9	115,9	119	118,4	119,3	113,5	117,6	115,4	108,4	123,3	140	116,6	111,2	120,7	119,5	120,5	120,4	120	119,7	120,1	
szórás	37,2	26,2	27	31	23,3	23,3	24,5	18,2	22,3	18,6	22,8	36,3	27,2	5,4	17,3	16,7	6,9	17,5	21,5	17,8	6,8	4,6	18,3	4,9	7,2	21,3	29,2	21,7	5,4	22	20,8	24,2	22	23,4	23,8	22,9	
relatív szórás	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2	0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0	0,2	0	0,1	0,2	0,2	0,2	0	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
súlyozott átlag (%)	119,4	122,5	120,1	117,1	119,3	116	119,9	115,1	127,4	121,2	123	142,6	113,1	113	115,7	129,6	115,8	115,3	119,8	120,1	115	111,1	123,3	119,3	111,1	129,2	125,3	118,1	112,8	118,4	117,2	119,4	122,2	117,6	118,1	118,1	
medián	116	115	111	111,5	113	110	115	119	110	117,5	118	114,5	115	116	115	125	110	112	110	115	120	115	110	115	110	115	125	112,5	110	115	115	115	114	115	115	115	
bázis	89,8	91,3	95,2	100	100	100	84,4	94,1	94,1	90,9	96,4	78,6	100	100	95,7	98,5	90,9	100	94,7	95,5	76,9	92,9	100	100	92,9	85,7	100	96	80	93,3	94,4	93,9	96,7	92,9	93,2	93,8	
export értékesítés esetében ?																																					
85 % alatt	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	16,7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,7	0	0,5	0,9	0,4		
86 - 95 % között	14,3	0	0	16,7	0	0	0	0	7,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6,3	0	0	2	1,3	0	2,1	1,8	1,5		
96 - 105 % között	42,9	66,7	62,5	50	62,5	31,3	33,3	18,2	42,9	16,7	5	22,2	20	0	0	54,5	100	50	33,3	10	100	0	10	0	100	50	0	37,5	50	100	28,7	34,9	40,9	29,4	33,9	31,9	
106 - 115 % között	14,3	33,3	12,5	0	0	31,3	20,8	18,2	7,1	16,7	0	16,7	40	25	0	0	0	16,7	0	0	0	0	20	0	0	25	0	37,5	0	0	16,8	15,8	18,2	15,5	15,6	16,2	
116 - 125 % között	0	0	12,5	0	0	12,5	29,2	18,2	21,4	50	35	22,2	10	25	100	18,2	0	16,7	33,3	20	0	0	50	0	0	25	6,3	50	0	20,8	17,1	15,2	19,8	16,5	18,8		
126 % felett	28,6	0	12,5	33,3	37,5	25	16,7	45,5	21,4	16,7	60	38,9	30	50	0	27,3	0	0	33,3	70	0	100	20	0	25	75	12,5	0	0	31,7	30,3	25,8	32,6	31,2	31,2		
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
átlag (%)	125,7	103,3	109,3	117	129	120,1	121,2	124,7	115,9	129,8	144,4	131	128	126	120	117,6	100,8	100,8	117	144,3	100	130	118,7	0	100	111	145	113,2	113,5	100	125,3	123	118,7	125,8	124,3	124	
szórás	40,3	4,7	12,9	24,2	38,9	21,1	25,5	17,5	24,2	29,7	29,3	27,6	32,4	12,2	0	21,9	1	13,7	12,8	29,5	0	0	9,9	0	13,9	26,2	24,4	11,5	0	28,4	28,4	22,7	29,9	30,5	28,2		
relatív szórás	0,3	0	0,1	0,2	0,3	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,1	0	0,2	0	0,1	0,1	0,2	0	0,1	0	0	0,1	0,2	0,2	0,1	0	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	
súlyozott átlag (%)	139,1	107	106,9	108,7	120,8	124,7	124,9	128,3	133,5	125,7	133,1	135,8	136,9	127,8	0	138,1	100,2	102	119,2	139,2	100	130	118,8	0	100	114,8	133,6	126,4	120,6	100	122,1	122,5	123,8	122	122,7	122,7	
medián	102	100	103,5	105	105	110	114,5	124	108	121	136,5	125	115	124,5	120	102	100	100	120	140	100	130	120	0	100	105	132,5	106	113,5	100	119	115	110	118	115	116	
bázis	14,3	13	19	100	47,1	55,2	75	64,7	82,4	54,5	71,4	64,3	58,8	100	2,2	16,4	45,5	10,3	15,8	45,5	7,7	7,1	47,6	0	7,1	57,1	100	32	40	6,7	35,2	34,2	27,4	38,2	35,3	34,5	
az összes értékesítés esetében ?																																					
85 % alatt	6,7	0	0	0	6,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,4	0,9	0,4	0,9	1	0,7		
86 - 95 % között	0	0	2,4	0	0	3,4	3,2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6,1	0	0	1,1	0,7	1,7	0,4	0,7	0,8			
96 - 105 % között	26,7	19	24,4	50	12,5	13,8	12,9	0	17,6	20	7,1	16	17,6	0	11,4	12,5	20	17,2	26,3	14,3	0	9,5	0	38,5	14,3	0	16,3	25	14,3	14,9	16,6	15,3	16,2	16,9	15,9		
106 - 115 % között	17,8	42,9	34,1	50	37,5	58,6	45,2	29,4	47,1	10	21,4	24	17,6	0	43,2	21,9	50	58,6	31,6	33,3	36,4	76,9	47,6	60	38,5	28,6	0	42,9	50	42,9	35,1	37,2	38,7	35,3	36,5	36,1	
116 - 125 % között	13,3	28,6	17,1	0	25	17,2	29	23,5	23,5	50	35,7	32	29,4	50	40,9	17,2	20	15,5	15,8	23,8	45,5	23,1	23,8	40	23,1	28,6	25	18,4	25	21,4	24,3	23,7	20,4	25,6	25,3	24,2	
126 % felett	35,6	9,5	22	0	18,8	6,9	9,7	47,1	11,8	20	35,7	28	35,3	50	4,5	46,9	10	8,6	26,3	28,6	18,2	0	19	0	0	28,6	75	16,3	0	21,4	24,3	20,8	23,4	21,6	19,6	22,2	
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
átlag (%)	127,8	120,4	120,4	106,8	117,3	114,7	117,8	128,1	115,4	123,7	129,4	126,2	144,6	142,7	117,4	125,3	112,1	115,8	123,4	126,6	118,3	113,6	119,4	115,4	108,4	123,6	145,8	120,4	111,5	120,7	121,4	122	121	122,1	121,8	121,8	
szórás	36,8	26,4	26,8	5	23,4	16,6	17	20,8	11,9	20,5	25,3	23,2	64,9	32,1	17,2	16,9	6,9	17,5	27,9	25,3	7,2	4,7	17,4	4,9	7,2	20,5	26,3	26,4	5,9	22	21,5	27,2	22	26,5	28,4	24,9	
relatív szórás	0,3	0,2	0,2	0	0,2	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,4	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0	0,1	0	0,1	0,2	0,2	0,1	0	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	
súlyozott átlag (%)	119,1	122,1	119,9	106	119,7	114,8	118,2	124,8	124,6	121,7	124,3	136,8	132,8	149,5	115,7	130,5	115,9	115,3	121,7	123,6	113,8	111,2	122,9	119,3	111,1	128,5	133,6	125	113,2	118,4	119,3	118,8	124,7	118,3	117,6	119,2	
medián	115	115	110	106,5	114,5	111	115	121	114	122	122,5	120	118	126,5	115	125	110	111,5	111	120	120	115	113	115	110	120	135	114	110	115	115	115	115				

1998/2. Várhatóan hány %-kal növekednek 1998-ban az előző évhez képest (előző év = 100)

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász.	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bút. nyom.	vegy. ipar	nem-fém ásv.t.	ko-hász. fémf.	gépek, ber. gy.	vill. gépek	jármű-gyárt.	ener-getika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cikk.k.	egyéb ker.	száll.h. ven-dég.	közuti szeme-ly	közuti teher	távköz-lés	ingall. ügyl.	szám. tech.	kutat. fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta-tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	fiszt.v. igen	fiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.	
beszerzési árak?																																					
105 % alatt	4,3	8,7	4,9	0	0	11,5	11,5	11,8	18,8	10	0	3,7	13,3	0	0	3,2	11,1	1,8	5,3	0	0	0	0	0	0	0	0	7,7	0	0	1,9	6,4	1,4	6,3	8,5	4,6	
106 - 110 % között	12,8	8,7	12,2	50	5,9	15,4	30,8	11,8	31,3	10	15,4	22,2	6,7	0	15	15,9	33,3	30,9	10,5	26,3	18,2	15,4	17,6	0	22,2	33,3	0	12,8	0	16,7	21,1	14,3	16,2	17,3	14,1	16,8	
111 - 115 % között	17	17,4	26,8	33,3	47,1	30,8	26,9	47,1	37,5	40	53,8	33,3	33,3	66,7	35	42,9	11,1	45,5	57,9	57,9	63,6	38,5	29,4	60	55,6	50	66,7	38,5	50	16,7	42,9	33,3	41,4	34,9	34,3	37,4	
116 - 120 % között	48,9	34,8	31,7	16,7	35,3	23,1	23,1	17,6	12,5	40	26,9	25,9	33,3	33,3	42,5	28,6	33,3	20	26,3	15,8	18,2	38,5	47,1	40	22,2	16,7	33,3	35,9	50	66,7	29,5	33,8	32,4	32	31,8	32,1	
121 - 125 % között	6,4	21,7	17,1	0	5,9	7,7	7,7	0	0	0	0	0	11,1	6,7	0	5	6,3	11,1	1,8	0	0	7,7	0	0	0	0	0	2,6	0	0	1,9	7,4	4,5	5,6	7,8	5,3	
126 % felett	10,6	8,7	7,3	0	5,9	11,5	0	11,8	0	0	3,8	3,7	6,7	0	2,5	3,2	0	0	0	0	0	7,7	0	5,9	0	0	0	2,6	0	0	2,7	4,7	4,1	3,8	3,5	3,8	
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	118,5	120,1	119,2	111,8	117,4	119,9	113,1	116,2	110,6	114,2	115,3	115,9	115,3	116,7	116,1	115,7	114	113,5	114,3	113,2	114,4	115,6	116,6	116,8	114,1	113	115,7	115,2	117,5	116,9	115,2	116,4	116	115,9	116	115,9	
szórás	6,5	15,5	14	4,6	4,5	19,7	5,9	10,9	6,2	5,7	4,4	6	6,8	2,4	4,6	5,1	6,2	3,5	3,6	4	2,3	3,7	4,8	2,6	3	2,8	0,9	5,2	2,5	3,6	6,3	9	5,4	9,1	9,9	8	
relatív szórás	0,1	0,1	0,1	0	0	0,2	0,1	0,1	0,1	0	0	0,1	0,1	0	0	0	0,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,1	0,1	0	0,1	0,1	0,1	0,1
súlyozott átlag (%)	118,1	121,4	119,3	110,6	115	121,4	111,8	115,1	109,1	114,6	113,4	114,2	111,3	115,9	115,6	114,6	115,8	113,9	112,8	111,9	114,3	112,6	115,2	116,1	114,8	113,6	115,5	111,8	118,1	115,1	114,4	114,7	115,6	114,4	114,3	114,6	
medián	120	119	118	111	115	115	112	114	111,5	115	115	115	115	115	115,5	115	112	115	115	114	115	115	116	115	115	113	115	115	117,5	118	115	115	115	115	115	115	115
bázis	95,9	100	97,6	100	100	89,7	81,3	100	94,1	90,9	92,9	96,4	88,2	75	87	94	81,8	94,8	100	86,4	84,6	92,9	81	100	64,3	85,7	75	78	80	80	90,9	91,2	92,1	90,6	91,6	90,1	
belföldi értékesítési árak?																																					
105 % alatt	34,9	20	25,7	16,7	12,5	37,5	24	18,8	21,4	30	8	12	14,3	0	13,2	6,8	22,2	4,2	5,6	5,9	18,2	0	5,3	0	0	0	20	0	8,3	13,3	16,8	13,3	16,5	17,2	15,5		
106 - 110 % között	14	15	22,9	50	18,8	12,5	44	43,8	64,3	30	40	16	35,7	66,7	21,1	28,8	22,2	33,3	16,7	35,3	18,2	8,3	31,6	0	71,4	28,6	0	35	0	25	28,2	26,5	26,5	27,5	24,6	27,1	
111 - 115 % között	4,7	25	11,4	33,3	56,3	20,8	20	25	14,3	30	28	36	28,6	0	23,7	42,4	22,2	45,8	61,1	41,2	27,3	58,3	47,4	50	0	28,6	50	27,5	100	25	37,9	25,9	37	27,5	24,6	30,9	
116 - 120 % között	16,3	15	20	0	6,3	20,8	12	12,5	0	0	20	32	14,3	33,3	39,5	15,3	33,3	14,6	11,1	17,6	36,4	33,3	15,8	50	28,6	42,9	50	17,5	0	25	16,1	22,2	18	20,7	24,2	19,7	
121 - 125 % között	2,3	5	2,9	0	6,3	0	0	0	0	10	4	4	7,1	0	2,6	6,8	0	2,1	5,6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	16,7	3,2	2,7	1,4	3,6	3,5	2,8		
126 % felett	27,9	20	17,1	0	0	8,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,2	5,9	3,8	4,1	5,9	3,9		
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	122,5	123,7	120	109,2	112,8	117,5	109,8	110,3	107,6	110,8	112,6	113,6	111,5	112	113,4	113,7	112,3	112,9	113,8	112,4	112,5	114,9	113	116,7	112	114	117	110,6	114	114,9	113,2	114,9	114,1	114,2	115,1	114,1	
szórás	33,5	29,5	25,7	2,8	5,1	23,5	4,9	5	3,7	5,6	5,8	5,4	5,8	2,8	5,2	4,6	5,2	3,7	3,7	4,4	5	1,7	3,5	2,4	3,2	3,2	2,1	6,4	1,4	5,8	10,2	16,1	13,4	14,4	16,3	14	
relatív szórás	0,3	0,2	0,2	0	0	0,2	0	0	0	0,1	0,1	0	0,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,1	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
súlyozott átlag (%)	121,4	124,8	118,3	109,4	112,8	118,5	109,3	108,5	108,9	109,4	110,2	113,6	107,2	113,7	115,6	113,6	116,9	113,5	112,1	111,5	108,9	112,4	114,4	116,3	111,5	115	116,7	108,9	114,1	114,3	114	113,9	114	114	113,9	114	
medián	115	115	113	110	114,5	111	110	110	109	110	112	114	110,5	110	115	115	112	112,5	115	114	115	115	115	116,5	110	114	116,5	110	115	115	112	114	113	113	114,5	113	
bázis	87,8	87	83,3	100	94,1	82,8	78,1	94,1	82,4	90,9	89,3	89,3	82,4	75	82,6	88,1	81,8	82,8	94,7	77,3	84,6	85,7	90,5	80	50	100	100	80	60	80	86,4	84,2	87,6	83,9	82,8	84,1	
forintban mért export értékesítési árak?																																					
105 % alatt	37,5	100	50	50	16,7	27,3	39,1	10	28,6	0	30	10	12,5	66,7	0	53,8	0	57,1	0	14,3	66,7	0	11,1	0	0	20	0	27,3	0	50	22,3	32,6	28,6	28,5	30,4	28,2	
106 - 110 % között	25	0	12,5	33,3	16,7	9,1	26,1	40	42,9	66,7	35	30	12,5	0	50	7,7	100	0	0	42,9	33,3	0	33,3	0	0	0	25	18,2	100	50	27,7	24,1	22,2	26,7	25,5	24,9	
111 - 115 % között	25	0	0	16,7	50	9,1	17,4	20	21,4	16,7	25	25	50	0	0	7,7	0	14,3	0	28,6	0	100	22,2	0	0	40	0	36,4	0	0	26,6	19,9	25,4	21,5	21,6	23,2	
116 - 120 % között	12,5	0	12,5	0	16,7	45,5	17,4	0	7,1	0	10	30	25	33,3	50	23,1	0	28,6	100	14,3	0	0	33,3	0	0	40	75	18,2	0	0	19,1	19,1	17,5	19,8	19,6	19,5	
121 - 125 % között	0	0	12,5	0	0	0	0	10	0	16,7	0	0	0	0	0	7,7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,1	2,8	4,8	1,2	2	2,1	
126 % felett	0	0	12,5	0	0	9,1	0	20	0	0	0	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3,2	1,4	1,6	2,3	1	2,1	
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	107,4	101,7	112,5	105,3	110,8	119,5	109,2	123,1	108,7	112,5	109,7	113,3	114,1	110	113,2	108,3	110	108	120	110,7	105	115	112,7	0	0	112,6	117,5	111,5	108	105	112,6	110,6	111,4	111,4	110,5	111,4	
szórás	6,9	2,4	13,1	6,4	5,8	20,2	6,3	26,6	5	6	5,3	6,5	4,6	7,1	4,3	8,8	0	8,1	0	5,6	4,1	0	5,9	0	0	7	4,3	6,3	0	5	12,7	8,2	8,6	10,8	7,4	10,2	
relatív szórás	0,1	0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0	0,1	0	0,1	0	0,1	0	0,1	0	0,1	0	0,1	0	0,1	0	0	0	0,1	0	0,1	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
súlyozott átlag (%)	104,7	103,6	110,7	106,1	110,9	118,3	107,5	119,4	111,2	108,4	111,2	112,8	115,4	114,4	117,4	108,3	110	105,6	120	112,6	107	115	114,4	0	0	115,8	119,6	112,3	108	108,3	111,4	110,6	110,3	111,3	111	111,3	
medián	107	100	107,5	106,5	111,5	118	108	110,5	109,5	110	110	114	115	105	113,5	105	110	105	120	110	105	115	112	0	0	113	120	114	108	105	110,5	110	110	11			

1998/3. Az összes értékesítésen belül várhatóan mekkora lesz 1998-ban az export részaránya?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányászat	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bú. nyom.	vegy-ipar	nem-fém ásv.t.	ko-hász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű-gyárt.	ener-getika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cikk.k.	egyéb ker.	száll.h. vendég.	közüti személy	közüti teher	távköz-lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta-tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	tiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.
10 % alatt	91,7	100	95	0	81,3	64,3	23,3	41,2	33,3	44,4	32,1	33,3	70,6	0	97,8	96,9	100	98,3	94,7	61,9	83,3	100	61,9	100	100	85,7	0	87,2	100	100	76,4	77	85,3	72,6	75,2	76,8
11 - 20 % között	2,1	0	2,5	16,7	12,5	3,6	6,7	0	13,3	11,1	7,1	3,7	5,9	0	0	0	1,7	0	14,3	0	0	4,8	0	0	0	25	2,1	0	0	3,3	3,7	3,9	3,4	3,6	3,4	
21 - 30 % között	2,1	0	2,5	16,7	0	3,6	3,3	5,9	0	11,1	3,6	7,4	0	25	0	0	0	0	5,3	9,5	0	0	0	0	0	25	2,1	0	0	2,2	2,3	2,2	2,3	1,7	2,3	
31 - 40 % között	0	0	0	16,7	6,3	10,7	3,3	11,8	13,3	0	21,4	3,7	0	0	0	0	0	0	0	8,3	0	4,8	0	0	0	2,1	0	0	4	2,6	1,7	3,8	3	3		
41 - 50 % között	0	0	0	33,3	0	3,6	3,3	5,9	6,7	0	14,3	7,4	0	25	0	1,5	0	0	0	0	0	4,8	0	0	0	0	0	0	0	2,9	1,6	0,4	2,9	2	2,1	
51 % felett	4,2	0	0	16,7	0	14,3	60	35,3	33,3	33,3	21,4	44,4	23,5	50	2,2	1,5	0	0	14,3	8,3	0	23,8	0	0	14,3	50	6,4	0	0	11,3	12,8	6,5	14,9	14,6	12,3	
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
átlag (%)	5,9	1,2	2,1	37,2	5,9	19,7	59,8	38,1	39,8	30,3	31,8	45,8	24,2	67,2	2,9	3,5	1,4	1,4	2,6	18,3	10,2	1	22	1	1	14	48,8	8,9	2,8	1	14,4	14,7	8,3	17,7	16,6	14,6
szórás	18	0,9	4,5	13,9	9,8	27,9	39,8	35,9	35,5	33,2	24,9	37,6	37,4	31,1	13	13,4	0,9	2,5	6	29,7	22,5	0	29,7	0	0	27,4	27	21,6	2,7	0	26,5	28,6	19,8	30,5	30,6	27,9
relatív szórás	3,1	0,7	2,2	0,4	1,7	1,4	0,7	0,9	0,9	1,1	0,8	0,8	1,5	0,5	4,4	3,8	0,7	1,8	2,3	1,6	2,2	0	1,4	0	0	2	0,6	2,4	1	0	1,8	1,9	2,4	1,7	1,8	1,9
súlyozott átlag (%)	6,5	1,3	2,6	43,7	5,4	27,5	70,9	51,8	55,2	65,4	32,8	76,1	58,3	68,4	1	4,1	1,1	1,4	1,7	12	23,8	1	25,9	1	1	16,6	48,9	20,8	2,4	1	18,1	15,5	12,3	17,5	16,2	17,4
medián	1	1	1	40	1	1,5	83,5	38	33	20	35	45	4	72,5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	50	1	1	1	1	1	1	1	1	
bázis	98	91,3	95,2	100	94,1	96,6	93,8	100	88,2	81,8	100	96,4	100	100	100	97	90,9	100	100	95,5	92,3	100	100	100	92,9	100	100	94	100	93,3	95,8	97,1	95,9	96,9	97,7	96,2

1998/5. Várhatóan hogyan változik a foglalkoztatott létszám

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányászat	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bú. nyom.	vegy-ipar	nem-fém ásv.t.	ko-hász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű-gyárt.	ener-getika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cikk.k.	egyéb ker.	száll.h. vendég.	közüti személy	közüti teher	távköz-lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta-tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	tiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.
1998-ban?																																				
jelentősen nő	2	9,1	0	0	0	0	0	5,9	5,9	0	7,7	14,3	0	0	8,9	5,1	0	0	11,8	4,5	0	0	9,5	0	14,3	14,3	0	4,2	0	0	4	4,2	3,4	4,5	4,4	4,4
kissé nő	10,2	27,3	13,2	16,7	18,8	25	44,8	47,1	11,8	10	38,5	35,7	50	66,7	17,8	28,8	18,2	17,2	23,5	31,8	23,1	64,3	28,6	40	14,3	28,6	50	39,6	20	26,7	28,9	26,1	23	29,3	27,1	27,1
nem változik	59,2	36,4	47,4	0	50	32,1	27,6	17,6	41,2	40	23,1	35,7	25	0	42,2	42,4	36,4	39,7	47,1	31,8	38,5	0	38,1	40	35,7	57,1	50	31,3	60	46,7	38,6	37,6	40	37	38	37,9
kissé csökken	24,5	27,3	39,5	50	18,8	32,1	24,1	29,4	35,3	40	23,1	14,3	18,8	33,3	26,7	18,6	36,4	37,9	17,6	31,8	30,8	21,4	23,8	0	35,7	0	0	22,9	20	13,3	25,6	26,8	29,8	24,6	25,4	26,1
jelentősen csökken	4,1	0	0	33,3	12,5	10,7	3,4	0	5,9	10	7,7	0	6,3	0	4,4	5,1	9,1	5,2	0	0	7,7	14,3	0	20	0	0	0	2,1	0	13,3	2,9	5,4	3,8	4,7	5,1	4,4
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
egyenleg	-9,2	9,1	-13,2	-50	-12,5	-14,3	6,9	14,7	-11,8	-25	7,7	25	9,4	16,7	0	5,1	-18,2	-15,5	14,7	4,5	-11,5	7,1	11,9	0	3,6	28,6	25	10,4	0	-6,7	2,7	-1,5	-3,8	2,1	0,2	0,5
bázis	100	95,7	90,5	100	94,1	96,6	90,6	100	100	90,9	92,9	100	94,1	75	97,8	88,1	100	100	89,5	100	100	100	100	100	100	100	100	96	100	100	96,5	95,9	97,5	95,5	95,5	
1999-ben?																																				
jelentősen nő	2	0	0	0	0	0	0	5,9	5,9	0	0	7,1	6,3	0	2,3	1,7	0	0	4,8	7,7	0	4,8	0	0	16,7	0	0	0	0	0	0,7	2,1	0,4	2,2	2,7	2
kissé nő	12,2	22,7	7,7	0	25	25	41,4	35,3	35,3	27,3	42,3	39,3	50	33,3	15,9	33,3	9,1	5,2	11,8	33,3	23,1	30,8	33,3	20	0	33,3	75	38,3	0	40	28,6	23,8	26,8	25,2	20,1	25,8
nem változik	53,1	45,5	43,6	16,7	62,5	46,4	48,3	35,3	29,4	54,5	42,3	39,3	25	33,3	50	45	72,7	41,4	70,6	33,3	30,8	30,8	52,4	60	61,5	50	25	38,3	50	40	43,8	45,8	39,1	48	49,8	45
kissé csökken	22,4	18,2	38,5	66,7	0	28,6	6,9	23,5	29,4	18,2	7,7	14,3	18,8	33,3	31,8	16,7	18,2	50	17,6	23,8	38,5	38,5	9,5	20	38,5	0	17	50	20	25,7	22,6	28,5	21,5	22,5	23,5	
jelentősen csökken	10,2	13,6	10,3	16,7	12,5	0	3,4	0	0	0	7,7	0	0	0	0	3,3	0	3,4	0	4,8	0	0	0	0	0	0	0	6,4	0	0	1,1	5,7	5,1	3,2	4,8	3,8
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
egyenleg	-13,3	-11,4	-25,6	-50	0	-1,8	13,8	11,8	8,8	4,5	9,6	19,6	21,9	0	-5,7	6,7	-4,5	-25,9	-2,9	4,8	0	-3,8	16,7	0	-19,2	33,3	37,5	4,3	-25	10	1,1	-2,9	-5,5	0,8	-3,2	-0,6
bázis	100	95,7	92,9	100	94,1	96,6	90,6	100	100	100	92,9	100	94,1	75	95,7	89,6	100	100	89,5	95,5	100	92,9	100	100	100	92,9	85,7	100	94	80	100	96,2	95,5	97,5	94,9	94,8

1998/9/a. Melyek a termelésük (szolgáltatásuk) bővítését korlátozó legfontosabb tényezők?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányászat	élelm. ipar	ruház. textil	fa,pap. bú. nyom.	vegy- ipar	nem-fém ásv.t.	ko-hász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű- gyárt.	ener- getika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cikk.k.	egyéb ker.	száll.h. ven- dégl.	közúti sze- mély	közúti teher	távköz- lés	ingail. ügyl.	szám. tech.	kutat. fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta- tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	tiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.
a külföldi piacokon jelentkező																																				
kereslet korlátai	36,7	17,4	40,5	100	11,8	31	37,5	23,5	41,2	27,3	39,3	28,6	29,4	50	2,2	3	9,1	3,4	10,5	18,2	69,2	0	9,5	0	0	14,3	25	14	0	0	18,1	21,6	14,1	23,3	23	19,6
a külföldi piacokra jutás																																				
adminisztratív korlátai	0	13	14,3	0	0	10,3	6,3	5,9	11,8	9,1	7,1	7,1	5,9	0	4,3	9	18,2	1,7	0	18,2	0	7,1	33,3	0	0	0	0	6	0	0	5,6	8,3	6,2	7,8	8,1	7,2
a külföldi piacokra jutás kedvezőtlen																																				
hazai (intézményi és pénzügyi) háttére	18,4	13	26,2	16,7	0	24,1	25	11,8	5,9	9,1	17,9	14,3	11,8	0	0	3	9,1	1,7	5,3	13,6	0	0	4,8	0	0	0	25	4	0	0	5,6	12,2	6,2	11,2	12,9	9,3
a belföldi kereslet korlátai	67,3	69,6	64,3	100	88,2	58,6	53,1	70,6	76,5	90,9	53,6	39,3	64,7	50	69,6	70,1	72,7	84,5	94,7	54,5	76,9	92,9	47,6	80	50	42,9	75	74	60	26,7	70,7	65,3	76,3	63,1	61,5	65,5
a termékek, szolgáltatások																																				
gyenge versenyképessége	10,2	4,3	14,3	0	5,9	6,9	0	0	11,8	0	10,7	0	5,9	0	0	3	9,1	1,7	0	4,5	0	0	4,8	0	21,4	0	0	4	0	0	2,4	6,5	1,7	6,5	8,4	4,9
a meglévő kapacitások alacsony																																				
műszaki színvonala	14,3	30,4	14,3	0	17,6	6,9	9,4	17,6	11,8	9,1	21,4	39,3	17,6	25	13	7,5	9,1	12,1	5,3	4,5	30,8	42,9	38,1	0	0	0	0	8	0	20	10,5	17,8	13,7	15,5	17,8	14,5
a meglévő kapacitások elégtelensége	6,1	13	4,8	0	5,9	10,3	6,3	11,8	5,9	27,3	14,3	17,9	5,9	0	4,3	4,5	9,1	0	0	0	0	7,1	14,3	0	0	14,3	0	10	0	13,3	4,2	8,6	3,3	8,6	10,7	6,6
kedvezőtlen infrastruktúrális feltételek	4,1	13	9,5	0	5,9	0	6,3	0	5,9	18,2	7,1	7,1	0	25	10,9	7,5	18,2	13,8	10,5	4,5	15,4	7,1	9,5	0	21,4	0	0	10	20	13,3	5,9	10,4	8,3	8,8	9,7	8,5
a munkaerővel kapcsolatos problémák	12,2	17,4	7,1	0	17,6	13,8	43,8	35,3	5,9	27,3	25	46,4	11,8	0	6,5	16,4	36,4	25,9	15,8	0	38,5	0	4,8	40	7,1	28,6	0	26	0	6,7	16,7	20	18,7	18,8	19,7	18,3
a tőkehiány	51	39,1	42,9	33,3	23,5	41,4	34,4	41,2	41,2	9,1	46,4	35,7	17,6	50	37	50,7	36,4	29,3	63,2	22,7	46,2	57,1	57,1	20	42,9	42,9	50	30	60	26,7	31	45,9	34	43,1	47,9	38,9
a forrásbevonás kedvezőtlen feltételei	20,4	17,4	11,9	0	11,8	17,2	12,5	17,6	5,9	18,2	17,9	32,1	5,9	0	23,9	20,9	18,2	5,2	21,1	18,2	7,7	35,7	23,8	20	21,4	14,3	25	8	20	20	13,2	20,7	14,1	19,6	22	17,2
a vevők fizetési késedelmei	24,5	8,7	16,7	66,7	29,4	37,9	25	47,1	41,2	63,6	28,6	17,9	11,8	0	54,3	35,8	36,4	6,9	26,3	31,8	15,4	0	47,6	80	42,9	0	0	22	0	33,3	26,8	29,3	27	29	28,2	27,5
elégtelen marketing	4,1	4,3	11,9	50	17,6	13,8	15,6	5,9	11,8	0	17,9	3,6	5,9	25	2,2	0	9,1	17,2	10,5	13,6	0	0	4,8	20	7,1	28,6	25	14	0	20	11,1	9	8,7	10,4	7,8	9,5
elégtelen piaci információk	10,2	8,7	14,3	16,7	17,6	3,4	9,4	17,6	0	0	35,7	3,6	11,8	0	4,3	3	0	5,2	10,5	13,6	0	0	4,8	20	7,1	14,3	50	6	0	6,7	8,4	9,2	6,6	10	9,7	8,6
kiélezett verseny	10,2	13	11,9	33,3	41,2	34,5	28,1	29,4	52,9	45,5	35,7	50	47,1	75	13	55,2	36,4	69	52,6	59,1	53,8	7,1	38,1	40	7,1	42,9	25	62	40	40	100	0	44	36,9	0	38,1
tisztességtelen verseny	20,4	30,4	28,6	33,3	35,3	34,5	21,9	29,4	17,6	27,3	14,3	25	29,4	0	13	50,7	45,5	69	31,6	27,3	38,5	7,1	57,1	0	7,1	42,9	75	30	0	20	36,9	30,4	100	0	0	32
tulajdonosi, szervezeti bizonytalanság	49	34,8	28,6	16,7	11,8	6,9	6,3	5,9	5,9	9,1	10,7	7,1	5,9	25	19,6	7,5	9,1	8,6	0	0	38,5	28,6	4,8	20	35,7	14,3	0	8	0	6,7	7,3	20	12,4	16,3	21	14,6
vezetési gondok	2	4,3	0	0	5,9	6,9	6,3	0	0	0	3,6	0	5,9	0	2,2	4,5	0	1,7	0	4,5	7,7	0	0	0	7,1	0	0	2	0	0	0,7	4,3	2,9	2,9	4,2	2,8
az állam magatartásának																																				
kiszámíthatatlansága	51	34,8	66,7	0	17,6	27,6	15,6	29,4	29,4	36,4	28,6	14,3	35,3	0	19,6	25,4	36,4	37,9	36,8	9,1	30,8	28,6	28,6	40	14,3	28,6	50	38	0	46,7	26,5	35,6	38,2	29	30,1	31
nincs akadály	4,1	4,3	0	0	0	6,3	0	5,9	0	7,1	3,6	5,9	25	4,3	0	0	0	0	4,5	0	0	0	0	0	0	14,3	0	2	0	0	1,4	2,9	1,2	2,9	3,9	2,4
összesen	416,3	391,3	428,6	466,7	364,7	386,2	368,8	400	388,2	427,3	442,9	392,9	335,3	350	304,3	377,6	418,2	394,8	394,7	322,7	469,2	321,4	433,3	380	292,9	342,9	425	378	200	300	403,1	378,2	437,8	363,5	346,6	376,9
bázis	100	100	95,2	100	94,1	96,6	96,9	100	100	100	100	96,4	100	100	97,8	97	100	100	100	90,9	100	100	100	100	85,7	100	100	98	100	93,3	100	100	100	100	100	97,3

1998/10. Várhatóan hány %-kal változnak folyó áras beruházási kiadásaik az előző évhez képest (előző év = 100)?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász.	élelm. ipar	ruház. textil	fa,pap. bú, nyom.	vegyipar	nem-fém ásv.t.	ko-hász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű-gyárt.	energetika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cikk.k.	egyéb ker.	száll.h. ven-dégl.	közuti személy	közuti teher	távköz-lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta-tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	tiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.	
85 % alatt	0	5	5,4	0	0	0	0	17,6	6,7	0	7,1	3,7	0	0	0	4,7	0	7,5	5,9	11,8	10	0	5	20	0	0	0	7,3	0	0	6,1	2,8	3,6	4,3	3,6	4	
86 - 95 % között	2,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,3	0	0,2	0,4	0,1	
96 - 105 % között	25	30	16,2	16,7	31,3	23,1	26,7	23,5	13,3	22,2	28,6	22,2	25	0	15,4	26,6	33,3	35,8	11,8	35,3	40	7,7	30	40	18,2	33,3	25	12,2	50	16,7	21,5	24,7	26,4	22	23,3	23,4	
106 - 115 % között	11,4	5	13,5	0	18,8	30,8	26,7	23,5	26,7	11,1	21,4	18,5	25	50	28,2	20,3	44,4	24,5	47,1	23,5	0	7,7	15	20	54,5	33,3	25	29,3	25	33,3	22,6	23,3	17,3	25,9	24,7	22,7	
116 - 125 % között	31,8	20	18,9	16,7	18,8	7,7	13,3	5,9	6,7	11,1	14,3	14,8	18,8	0	20,5	10,9	22,2	3,8	17,6	17,6	0	15,4	15	0	18,2	16,7	25	12,2	25	16,7	12,6	16,7	15,5	15	16,5	15,1	
126 % felett	29,5	40	45,9	66,7	31,3	38,5	33,3	29,4	46,7	55,6	28,6	40,7	31,3	50	35,9	37,5	0	28,3	17,6	11,8	50	69,2	35	20	9,1	16,7	25	39	0	33,3	37,2	32,2	37,3	32,7	31,5	34,7	
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	122,5	136,5	126,4	133,8	121,4	124,2	126,4	114,9	126,3	140,3	121,2	126,6	123,7	124,5	127	121,7	109,8	115,3	117,5	106,1	122,9	143,7	122,5	113,6	117,2	119	120	122,2	108,7	120,7	123,1	122,3	123,1	122,5	122,9		
szórás	20,7	40,1	28,4	21,8	20,6	23,9	26,8	37,6	36,3	36,6	31,4	34,6	26	12,4	23,3	30,4	7,8	27,5	21,6	23,4	50,4	24,5	28,9	25,5	19,5	21,8	18,7	27,8	7,4	16,2	31,6	26,5	27,4	29,2	28,1	28,6	
relatív szórás	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,1	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,4	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	
súlyozott átlag (%)	132,5	140,4	133,7	134,7	130,4	133,1	131,4	140,2	148,4	159,9	103,4	138,1	126	130,8	128,7	118,6	117,7	112,1	122,7	110,1	130,7	141,1	113,6	113,5	127,5	125	133,1	113,5	108,7	126	144	131,8	124,8	140,5	132,9	138,8	
medián	120	121	125	135	116,5	115	115	110	119	130	111,5	120	115	124	118	110,5	110	110	110	110	127,5	150	117,5	105	115	112,5	115	120	107,5	116,5	115	115	120	115	115	115	
bázis	89,8	87	88,1	100	94,1	89,7	93,8	100	88,2	81,8	100	96,4	94,1	100	84,8	95,5	81,8	91,4	89,5	77,3	76,9	92,9	95,2	100	78,6	85,7	100	82	80	80	90,9	90,1	91,3	90	90,3	89,5	

1999/1. Várhatóan hány %-kal változik 1999-ben a vállalkozás folyó árón mért árbevétele az előző évhez képest (előző év=100)

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász.	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bú. nyom.	vegy- ipar	nem- fém ásv.t.	ko- hász. fémf.	gépek, ber. gy.	vil. gépek	jármű- gyárt.	ener- getika	ép. ip.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cikl.k.	egyéb ker.	száll.h. ven- dégl.	közuti sze- mély	közuti teher	távköz- lés	ingat. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta- tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	fiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.	
a belföldi értékesítés esetében ?																																					
85 % alatt	0	5	3,1	0	0	0	0	0	0	12,5	3,7	5,4	3,7	0	0	1,9	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,4	1,5	0,9	1,1	1,5	1,2	
86 - 95 % között	0	5	0	0	0	4,2	0	3,7	0	0	3,7	0	0	0	2,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,4	1	0	1,1	1,5	0,7		
96 - 105 % között	42,4	40	18,8	33,3	11,8	33,3	38,2	33,3	31,3	25	29,6	18,9	25,9	60	20,8	18,9	29,6	26,7	17,9	25	0	27,8	0	33,3	0	25	31	50	40	26,9	27	31,3	24,8	25,3	27,1		
106 - 115 % között	33,3	10	37,5	33,3	52,9	45,8	26,5	33,3	50	25	29,6	37,8	29,6	40	58,3	34	14,3	44,4	33,3	35,7	50	100	33,3	33,3	53,3	0	50	37,9	0	10	35,4	41,6	39,7	38,8	41,6	39,1	
116 - 125 % között	6,1	20	12,5	33,3	29,4	12,5	20,6	22,2	6,3	37,5	18,5	18,9	18,5	0	10,4	17	21,4	7,4	6,7	14,3	0	0	11,1	33,3	6,7	50	0	17,2	50	10	17,7	11,8	11,7	15,3	12,6	13,9	
126 % felett	18,2	20	28,1	0	5,9	4,2	14,7	7,4	12,5	0	14,8	18,9	22,2	0	8,3	28,3	35,7	18,5	33,3	32,1	25	0	27,8	33,3	6,7	50	25	13,8	0	40	19,2	17,1	16,4	18,7	17,5	17,9	
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	114,1	111,9	119,2	111	115,7	109,7	114,3	111,9	112,4	106	111,5	116,7	114,8	105,7	113,6	117,3	121,4	112,9	116,7	118,2	113,2	112,9	117,9	119,3	108,5	133	113,8	114,5	113,5	117,9	115,4	114,5	113,8	115,4	114,9	114,7	
szórás	17	25,2	18,7	6,2	11,5	8,8	14,3	14,6	13,6	22,5	22,3	19,3	2,4	5,1	13,2	14,3	17,7	11,1	13,2	14	10,1	1,8	16,3	7,9	7,9	17	9,6	15,1	11,5	15,5	14	17	15,9	15,8	16,9	16,2	
relatív szórás	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
súlyozott átlag (%)	112,4	110	114,7	112,2	114,8	114,3	113,4	108,7	114,1	101,9	110,7	112,3	111,5	107	112,2	119,8	118	115	125,4	116,8	114,8	112,9	119,5	112,6	109,9	140,7	115,8	112,1	107,5	124,4	113,3	114,3	111,9	114,1	115,1	113,8	
medián	110	110	110	112	114	109	110	110	111,5	110	110	110	110	105	111,5	114	118	110	110	110	111	113	112,5	117	110	133	110	110	113,5	115	110	110	110	111	110	110	
bázis	89,2	100	97	100	100	100	85	96,4	94,1	100	96,4	94,9	84,4	100	96	94,6	100	100	100	93,3	100	93,8	100	100	100	100	100	96,7	100	100	97	95	97,7	94,9	94,4	95,6	
export értékesítés esetében ?																																					
85 % alatt	0	0	0	0	0	0	0	0	0	16,7	0	0	4,2	0	0	0	25	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,8	1,2	2,6	0,5	0	1		
86 - 95 % között	0	0	0	0	0	0	0	10	0	0	8,7	7,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3,4	1,2	0	2,8	1,6	2		
96 - 105 % között	33,3	16,7	83,3	66,7	57,1	29,4	25	30	41,7	50	34,8	25	20,8	44,4	100	54,5	25	25	0	50	0	16,7	66,7	0	100	0	20	0	66,7	37,3	36,4	42,1	34,9	35,2	37,2		
106 - 115 % között	0	33,3	0	0	0	35,3	34,4	10	16,7	16,7	17,4	25	25	33,3	0	36,4	0	0	0	16,7	0	50	11,1	0	0	0	66,7	40	0	22,9	20,8	18,4	22,8	22,1	21,1		
116 - 125 % között	16,7	16,7	0	0	28,6	11,8	21,9	30	0	0	13	21,4	12,5	0	0	0	25	0	8,3	0	0	0	0	0	100	0	40	100	33,3	13,6	15	14,5	14,4	15,6	14,4		
126 % felett	50	33,3	16,7	33,3	14,3	23,5	18,8	20	41,7	16,7	26,1	21,4	37,5	22,2	0	9,1	50	50	100	25	0	33,3	22,2	0	0	0	33,3	0	0	22	25,4	22,4	24,7	25,4	24,2		
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	125	121,8	110,2	118	115,6	119,1	116	115,4	126,1	105	115,2	117,5	122,6	116,4	100	109,5	125	120,8	140	115,4	0	120,3	110,7	0	100	118	116,7	111,6	120	106,7	114,1	117,7	114,1	117	118,4	116,3	
szórás	18,7	19,7	18,4	25,5	20,3	21,4	14,1	17,9	27,6	16,7	20,2	21,2	24,9	20,3	0	14,1	35,7	11	0	19,4	0	19,8	16,8	0	0	2	9,4	7,6	0	9,4	18,1	20,7	19,1	20	20,5	19,9	
relatív szórás	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0	0,1	0,3	0,1	0	0,2	0	0,2	0,2	0	0	0	0,1	0,1	0	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	
súlyozott átlag (%)	122,1	109,7	107,1	115	123,6	126,4	113	109,6	115,1	112,8	108,5	109,7	134	114,6	100	108,5	112,7	124,6	140	110,9	0	125,9	111,8	0	100	118,9	119,7	118,9	120	110,8	111,6	121,1	116,6	115,9	121,2	116,2	
medián	125	117	102,5	100	105	110	112	116	110	100,5	110	110	117,5	107	100	105	130	125	140	107,5	0	111	103	0	100	118	110	110	120	100	110	111	110	110	112	110	
bázis	16,2	30	18,2	100	41,2	70,8	80	71,4	70,6	75	82,1	71,8	75	90	10	19,6	28,6	14,8	13,3	40	0	37,5	50	0	13,3	100	75	16,7	50	30	44	41,4	34,7	46	42,8	42,2	
az összes értékesítés esetében ?																																					
85 % alatt	0	5,3	3,4	0	0	0	2,7	0	0	0	7,4	2,9	3,1	0	0	2,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,9	1,1	1,2	2	1,3				
86 - 95 % között	0	5,3	0	0	0	0	3,8	0	0	0	2,9	0	0	0	2,4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,4	0,8	0	1	1,2	0,7				
96 - 105 % között	35,7	36,8	24,1	0	7,7	13,6	29,7	26,9	28,6	25	33,3	26,5	15,6	40	23,8	23,4	38,5	21,7	25	16,7	28,6	0	31,3	0	50	0	31,8	50	28,6	24,6	25,3	29,1	23,3	24,5	25,1		
106 - 115 % között	32,1	15,8	34,5	100	46,2	45,5	45,9	26,9	28,6	37,5	33,3	26,5	31,3	50	57,1	27,7	23,1	47,8	41,7	33,3	42,9	100	31,3	50	41,7	0	50	40,9	0	37,1	40,4	39,7	38,8	40,2	39		
116 - 125 % között	7,1	15,8	13,8	0	38,5	18,2	13,5	23,1	21,4	12,5	22,2	23,5	21,9	0	7,1	17	7,7	8,7	0	20,8	0	0	18,8	50	0	50	25	13,6	50	28,6	19,4	12,1	11,7	16,3	12,4	14,8	
126 % felett	25	21,1	24,1	0	7,7	22,7	8,1	19,2	21,4	25	3,7	17,6	28,1	10	9,5	29,8	30,8	21,7	33,3	29,2	28,6	0	18,8	0	8,3	50	25	13,6	0	42,9	18,5	19,5	18,4	19,4	19,7	19,1	
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	116,9	111,5	117,3	108,3	117,6	117,3	110,5	116,2	116,6	114,9	107	115,6	122,7	108,7	113,5	117,1	118	114	115,8	118,7	114,3	113	115,6	114	106,4	123,5	116,5	113,7	120,9	115,2	116,6	114,1	115,9	115,7	115,2		
szórás	17,7	25,7	18,4	0,9	13	14,1	11,8	16,6	15	12,3	19,5	17,3	23,9	8,9	14	15,2	17,2	11,2	13,5	14,3	10,3	1,8	15,8	3	7,9	7,5	9,3	15,3	12,5	15,1	13,9	17	16,1	15,8	17	16,3	
relatív szórás	0,2	0,2	0,2	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0	0,1	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	
súlyozott átlag (%)	115,2	110,4	113,9	108,4	114,9	121,5	111	111,5	115,8	116,9	107,2	113,1	133,2	109	113,1	119,5	114,7	116,1	129,5	117,6	114,8	113	118	112,2	107,8	126,9	119,2	113,9	106	125,7	114,4	115,2	113	115	115,7	114,8	
medián	110	106	110	109	115	111	110	110	109	111,5	107	111,5	116	107,5	111	114	110	112	110	113,5	112	113	110	114	104,5	123,5	115	110	112,5	120	110,5	110	110	112	111	110	
bázis	7																																				

1999/2. Várhatóan hány %-kal növekednek 1999-ben az előző évhöz képest (előző év=100)

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányászat	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bú. nyom.	vegyipar	nem-fém ásv.t.	kohász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű-gyárt.	ener-getika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cikk.k.	egyéb ker.	száll.h. ven-dégl.	közuti szeme-ly	közuti teher	távköz-lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta-tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	fisz.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.	
beszerzési árak?																																					
105 % alatt	2,7	5,3	3,1	33,3	0	17,4	10	15,4	37,5	25	7,7	8,3	18,5	10	11,4	9,8	0	17,4	0	20,7	0	0	5,9	0	0	0	0	7,7	0	0	14,3	6,4	9,3	9,5	7,1	9,3	
106 - 110 % között	32,4	31,6	15,6	33,3	35,7	47,8	33,3	26,9	31,3	50	46,2	63,9	29,6	40	22,7	35,3	41,7	56,5	46,7	37,9	42,9	0	17,6	66,7	54,5	50	50	46,2	0	22,2	42,2	30	38,2	33	28,6	35	
111 - 115 % között	24,3	26,3	43,8	33,3	42,9	13	43,3	30,8	18,8	12,5	30,8	27,8	25,9	50	50	33,3	41,7	17,4	26,7	27,6	57,1	86,7	35,3	33,3	45,5	50	23,1	50	55,6	32,4	37,9	30,4	38,4	40,6	35,3		
116 - 120 % között	35,1	36,8	21,9	0	21,4	8,7	10	23,1	6,3	12,5	15,4	0	25,9	0	15,9	17,6	16,7	8,7	20	3,4	0	13,3	41,2	0	0	0	15,4	50	22,2	9	21,5	18,6	15,8	19,9	16,7		
121 - 125 % között	0	0	6,3	0	0	8,7	0	3,8	6,3	0	0	0	0	0	0	0	0	6,7	0	0	0	0	0	0	0	0	3,8	0	0	0,4	2,1	2	1,2	1,5	1,6		
126 % felett	5,4	0	9,4	0	0	4,3	3,3	0	0	0	0	0	0	0	3,9	0	0	0	0	10,3	0	0	0	0	0	0	3,8	0	0	1,6	2,1	1,5	2,1	2,3	2		
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
átlag (%)	115,1	113,7	116,4	108,3	113,3	112,3	113,4	113	109,4	110,1	111,7	109,9	112	110,1	112,4	113,1	112,4	110,2	112,4	111,9	112	114,3	115,4	111,3	111,4	112	112,5	113,3	116,5	114,8	111,1	113,8	112,7	112,8	113,7	112,8	
szórás	5,8	4,7	5,9	2,9	4	6,9	11,7	6	5,7	4,5	4,5	3,8	5,6	2,8	4,7	7,7	4,6	4	4,6	6,9	2,1	1,4	4,6	2,6	1,9	2	2,5	5,9	1,5	3,7	5,3	6,1	5,7	6	6,1	5,9	
relatív szórás	0,1	0	0,1	0	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0	0	0	0	0,1	0	0	0	0,1	0	0,1	0	0	0	0	0	0	0,1	0	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	
súlyozott átlag (%)	115,2	112,3	116,1	107,8	111	110,3	112,8	110	111,2	109,4	109,4	107,3	108	110,5	111,4	111,3	112,5	110,3	115,5	109,7	112	114,7	115,8	110,2	111,3	112,9	111,7	112,1	117,3	114,7	112,7	112,4	112,7	112,6	112,1	112,6	
medián	115	115	115	108	113,5	110	112	115	110	110	110	110	111	111	113	112	112,5	110	111	110	112	115	115	110	110	112	112,5	110	116,5	115	110	114	111,5	112	114	112	
bázis	100	95	97	100	82,4	95,8	75	92,9	94,1	100	92,9	92,3	84,4	100	88	91,1	85,7	85,2	100	96,7	87,5	93,8	94,4	100	73,3	100	100	86,7	100	90	91	93,3	93,2	92,1	93,3	91,4	
belföldi értékesítési árak?																																					
105 % alatt	51,7	47,1	38,5	100	7,1	31,8	38,7	37,5	62,5	12,5	46,4	34,3	41,7	40	16,2	22,4	0	0	6,7	18,5	14,3	0	28,6	0	20	0	0	21,4	0	0	28	27,7	29	27,2	27,5	27,4	
106 - 110 % között	31	17,6	30,8	0	71,4	45,5	51,6	41,7	25	50	35,7	45,7	37,5	30	32,4	46,9	66,7	57,1	46,7	37	71,4	0	21,4	66,7	60	50	33,3	46,4	50	40	41,4	40,4	47,7	37,5	36,9	40,6	
111 - 115 % között	3,4	11,8	15,4	0	14,3	18,2	6,5	16,7	6,3	25	14,3	11,4	16,7	30	43,2	20,4	25	28,6	20	25,9	14,3	100	35,7	0	20	0	33,3	28,6	50	50	21,6	23	15,5	25,8	26,2	22,6	
116 - 120 % között	6,9	11,8	11,5	0	7,1	4,5	3,2	4,2	6,3	12,5	3,6	5,7	4,2	0	8,1	4,1	8,3	9,5	13,3	11,1	0	0	14,3	33,3	0	0	33,3	3,6	0	10	6,9	6,1	6,2	6,5	6,1	6,8	
121 - 125 % között	6,9	5,9	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2,9	0	0	0	0	0	6,7	7,4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,4	1,7	0,5	1,5	2,5	1,3		
126 % felett	0	5,9	3,8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6,1	0	0	4,8	6,7	0	0	0	0	0	50	0	0	0	1,7	1,1	1	1,5	0,8	1,3			
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	105,4	112,7	111,2	104	110,4	108,5	107,5	107,9	106,4	110,1	107,2	109	108	107,5	110,7	110,6	111,2	112,1	112,5	112,1	108,3	113,2	110,7	112,7	108,9	120	114,3	109,9	112,5	113,4	109,6	109,7	108,9	110	110,1	109,7	
szórás	12,7	22,5	13,1	0,8	3	4	4,2	5	5,1	4,6	5,6	4,8	4,5	4,8	4,6	6,5	3,8	4,5	6,1	5,6	2,9	1,1	4,8	3,8	3,5	10	4,2	4,1	2,5	3,3	5,5	8,4	6,5	7,8	8,8	7,4	
relatív szórás	0,1	0,2	0,1	0	0	0	0	0	0	0	0,1	0	0	0	0,1	0	0	0,1	0,1	0	0	0	0	0	0,1	0	0	0	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	
súlyozott átlag (%)	104,5	121,2	109,4	104	109	107	108,9	108,1	106,6	109,7	105,9	107,9	106,4	108,6	111,8	109,2	111,7	111,5	115,1	110	107,2	113,2	110,7	111,5	109,7	124,5	114,7	107,8	113,8	113,2	111,5	110	109	111	110,2	110,8	
medián	105	110	108,5	104	110	109,5	108	110	105	109	107	108	108	109	111	110	110	110	110	110	110	114	110,5	110	110	120	113	110	112,5	115	110	110	110	110	110	110	
bázis	78,4	85	78,8	100	82,4	91,7	77,5	85,7	94,1	100	100	89,7	75	100	74	87,5	85,7	77,8	100	90	87,5	93,8	77,8	100	66,7	100	75	93,3	100	100	86,6	86,4	88,1	85,7	85,6	85,8	
forintban mért export értékesítési árak																																					
105 % alatt	42,9	33,3	57,1	100	50	57,1	58,6	42,1	50	50	45,8	36	50	55,6	60	50	33,3	100	0	20	0	20	85,7	0	100	0	0	37,5	0	0	41,4	50,9	56	43,7	50	46,7	
106 - 110 % között	28,6	33,3	28,6	0	25	21,4	31	36,8	42,9	33,3	29,2	44	25	22,2	20	30	0	0	0	40	100	20	0	0	50	0	37,5	0	0	34,2	27,3	25,3	32	25,9	29,7		
111 - 115 % között	0	16,7	0	0	0	21,4	10,3	21,1	0	0	8,3	12	20,8	11,1	20	20	66,7	0	50	30	0	60	14,3	0	0	50	0	25	0	100	20,7	13	14,7	16,8	13,4	16,3	
116 - 120 % között	14,3	0	14,3	0	25	0	0	0	7,1	16,7	12,5	8	0	11,1	0	0	0	0	50	10	0	0	0	0	0	100	0	0	3,6	6,2	4	5,6	7,1	5,8			
121 - 125 % között	0	16,7	0	0	0	0	0	0	0	0	4,2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,2	0	1	1,8	0,7		
126 % felett	14,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,2	0	1	1,8	0,7		
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
átlag (%)	110,6	109	105,7	102,7	106,3	104,4	105,7	107,6	105,6	107,2	107,4	108	107,5	105,7	103,8	104,8	109,3	104	117	110,4	110	109,8	103,1	0	100	110,5	120	107,5	0	115	106,9	107	106,1	107,3	107,3	107,1	
szórás	10	6,9	7	0,5	6	6,2	4,2	3,7	5,6	6,8	8,3	4,8	6,3	5,7	4,7	5,1	6,6	0	3	4,6	0	5,2	3,5	0	0	4,5	0	6,1	0	0	5,6	6,5	5,6	6,3	6,9	6,2	
relatív szórás	0,1	0,1	0,1	0	0,1	0,1	0	0	0,1	0,1	0,1	0	0,1	0,1	0	0	0,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,1	0	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	
súlyozott átlag (%)	109,1	107,3	106,6	102,7	105,6	104,7	107	108,3	108,6	104,5	108,9	107,7	105,9	106,8	106,9	104,6	108,2	104	115,9	111,4	110	110,7	103,8	0	100	112,5	120	105,1	0	115	108,5	107,5	107,8	108,3	107,4	108,2	
medián	110	107,5	102	103	104,5	104	105	106	106	106,5	108	108	106,5	104	100	103	113	104	117	110	110	112	103	0	100	110,5	120	110	0	115	107	105	105	107	105,5	106,5	
bázis	18,9	30	21,2	100	23,5	58,3	72,5	67,9	82,4	75	85,7	64,1	75	90	10	17,9	21,4	3,7	13,3	33,3	12,5	31,3	38,9	0	6,7	100	50										

1999/3. Az összes értékesítésen belül várhatóan mekkora lesz az export részaránya 1998-ban?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász. szat	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bú. nyom.	vegy- ipar	nem- fém ásv.t.	ko- hász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű- gyárt.	ener- getika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cikk.k.	egyéb ker.	száll.h. ven- dégl.	közuti sze- mély	közuti teher	távköz- lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta- tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	fiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.
10 % alatt	90,9	91,7	90	33,3	91,7	34,8	8,8	30,8	28,6	62,5	24	26,5	36,7	11,1	100	86	90	81,8	88,9	92	100	88,9	76,9	100	100	50	50	86,4	100	88,9	58,3	65	73,7	57,3	62,7	62,7
11 - 20 % között	4,5	0	10	0	8,3	13	5,9	7,7	7,1	0	8	8,8	6,7	11,1	0	7	0	0	11,1	4	0	0	0	0	0	25	0	0	0	0	4,9	5,6	5,8	5,1	4,7	5,4
21 - 30 % között	0	0	0	0	0	4,3	8,8	11,5	21,4	25	12	8,8	10	11,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	50	0	0	0	0	0	5,4	4,2	2,6	5,6	4,7	4,6
31 - 40 % között	0	0	0	33,3	0	8,7	14,7	7,7	0	0	12	14,7	10	11,1	0	0	10	9,1	0	0	0	0	7,7	0	0	0	0	0	11,1	7,4	4,9	4,5	6,5	5,2	5,7	
41 - 50 % között	0	8,3	0	33,3	0	8,7	0	0	7,1	12,5	8	8,8	10	11,1	0	2,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	25	4,5	0	0	4,4	2,9	3,2	3,7	3,3	3,6	
51 % felett	4,5	0	0	0	0	30,4	61,8	42,3	35,7	0	36	32,4	26,7	44,4	0	4,7	0	9,1	0	4	0	11,1	15,4	0	0	0	9,1	0	0	19,6	17,3	10,3	21,8	19,3	18	
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	7	5,8	3,1	31,7	2,8	31	61,5	43,2	37,9	13,9	38,4	40,5	37	54,1	1	6,6	4,4	11,2	2,7	6	1	54,1	15,9	1	1	12	17,7	9,4	1	5,3	23,6	21,5	13,7	26,1	24,2	22,1
szórás	16,7	11,5	5,4	16	3,9	28,3	32,5	37,6	31,6	15,2	26,1	32,5	35,9	33,3	0	15,4	9,6	20,3	4,4	14,6	0	150,2	25,4	0	0	11	19,3	21,3	0	12,3	31,7	39,6	23,9	40,4	44,2	36,5
relatív szórás	2,4	2	1,7	0,5	1,4	0,9	0,5	0,9	0,8	1,1	0,7	0,8	1	0,6	0	2,3	2,2	1,8	1,6	2,5	0	2,8	1,6	0	0	0,9	1,1	2,3	0	2,3	1,3	1,8	1,7	1,5	1,8	1,6
súlyozott átlag (%)	7,5	33,6	4,9	34,4	2	48,7	65,3	38,9	42,4	16	36	70,8	61,6	38	1	3,6	6,2	18,2	1,6	5,9	1	1	11,4	1	1	17	19,7	28,4	1	2,4	29,7	18,9	22,2	24,8	17,7	24,5
medián	1	1	1	37	1	25	67,5	32,5	25	5,5	35	40	25	47	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	12	10	1	1	1	1	1	1	3	1	1	
bázis	59,5	60	60,6	100	70,6	95,8	85	92,9	82,4	100	89,3	87,2	93,8	90	58	76,8	71,4	40,7	60	83,3	50	56,3	72,2	66,7	60	100	100	73,3	50	90	76,1	73,2	71,2	75,8	74,4	74,1

1999/5. Várhatóan hogyan változik a foglalkoztatott létszám az előző évhez képest 1999-ben?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász. szat	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bú. nyom.	vegy- ipar	nem- fém ásv.t.	ko- hász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű- gyárt.	ener- getika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cikk.k.	egyéb ker.	száll.h. ven- dégl.	közuti sze- mély	közuti teher	távköz- lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta- tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	tiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.
jelentősen nő	2,7	0	0	0	11,8	8,3	0	7,4	5,9	0	0	10,3	12,9	0	4	1,9	0	0	0	3,7	0	0	0	0	0	0	3,3	0	30	3,5	3,7	2,4	4,1	4,3	3,6	
kissé nő	10,8	0	6,1	0	29,4	16,7	23,7	18,5	17,6	25	35,7	20,5	29	10	8	26,9	42,9	24	33,3	18,5	37,5	62,5	23,5	33,3	0	0	36,7	0	30	26,2	19,4	24,4	20,9	17,1	22	
nem változik	32,4	47,4	36,4	33,3	47,1	37,5	36,8	55,6	41,2	62,5	17,9	38,5	25,8	30	48	48,1	42,9	44	26,7	44,4	37,5	18,8	41,2	33,3	64,3	50	33,3	40	100	10	40,8	37,7	37,8	39,4	39,1	38,9
kissé csökken	45,9	47,4	54,5	66,7	5,9	25	36,8	14,8	35,3	12,5	32,1	25,6	22,6	50	32	19,2	14,3	28	33,3	29,6	25	18,8	17,6	33,3	35,7	50	66,7	20	0	10	25	32,6	27,8	30,5	33,5	29,3
jelentősen csökken	8,1	5,3	3	0	5,9	12,5	2,6	3,7	0	0	14,3	5,1	9,7	10	8	3,8	0	4	6,7	3,7	0	0	17,6	0	0	0	0	0	20	4,6	6,6	7,7	5	6	6,1	
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
egyenleg	-23	-28,9	-27,3	-33,3	17,6	-8,3	-9,2	5,6	-2,9	6,3	-12,5	2,6	6,5	-30	-16	1,9	14,3	-6	-6,7	-5,6	6,3	21,9	-14,7	0	-17,9	-25	-33,3	11,7	0	20	-0,6	-9,6	-6,9	-5,7	-10	-6,1
bázis	100	95	100	100	100	100	95	96,4	100	100	100	100	96,9	100	100	92,9	100	92,6	100	90	100	100	94,4	100	93,3	100	75	100	100	100	97	97,6	95,4	98,3	98,6	97,2

1999/9. Melyek a termelésük, szolgáltatásuk bővítését korlátozó legfontosabb tényezők?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányászati	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bú. nyom.	vegyipar	nem-fém ásv.t.	ko-hász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű-gyárt.	energetika	ép. lp.	jármű, üzerna.	FMCG	fogy. cikk.k.	egyéb ker.	száll.h. vendégl.	közúti személy	közúti teher	távköz-lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	oktatás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	tiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.	
a külföldi piacokon jelentkező																																					
kereslet korlátai	29,7	45	27,3	100	17,6	33,3	42,5	35,7	41,2	12,5	35,7	33,3	40,6	70	0	8,9	21,4	7,4	6,7	3,3	25	0	5,6	0	0	50	50	10	0	0	23,1	21,8	16	25,3	24,2	21,7	
a külföldi piacokra jutás																																					
adminisztratív korlátai	21,6	15	3	0	0	16,7	7,5	3,6	0	12,5	7,1	5,1	9,4	10	0	8,9	7,1	3,7	0	13,3	0	0	5,6	0	0	0	0	0	0	4,5	7,7	5,9	6,6	7,4	6,5		
a külföldi piacokra jutás kedvezőtlen																																					
hazai (intézményi és pénzügyi) háttére	16,2	15	9,1	0	5,9	37,5	27,5	17,9	23,5	0	14,3	25,6	18,8	30	0	8,9	0	7,4	6,7	13,3	0	0	22,2	0	0	0	75	3,3	0	10	9,3	15,6	8,7	15,2	17,5	12,7	
a belföldi kereslet korlátai	64,9	85	51,5	66,7	70,6	50	60	57,1	64,7	75	60,7	66,7	71,9	50	82	69,6	78,6	77,8	80	63,3	62,5	87,5	77,8	100	60	50	75	53,3	100	70	68,7	68,4	72,1	66,8	67,4	66,6	
a termékek, szolgáltatások																																					
gyenge versenyképessége	10,8	10	12,1	66,7	5,9	0	7,5	14,3	5,9	0	14,3	12,8	9,4	0	8	1,8	0	7,4	0	6,7	0	0	0	0	13,3	0	0	6,7	0	0	4,9	8,6	3,7	8,8	10,2	6,9	
a meglévő kapacitások alacsony																																					
műszaki színvonala	18,9	10	15,2	0	23,5	8,3	12,5	14,3	17,6	25	25	15,4	9,4	50	20	7,1	0	18,5	0	3,3	12,5	25	27,8	0	0	0	50	3,3	0	30	8,6	18,2	7,8	17,6	22,8	14	
a meglévő kapacitások elégtelensége	0	0	3	0	0	4,2	5	0	5,9	0	10,7	0	6,3	0	4	3,6	0	3,7	13,3	3,3	0	0	11,1	0	0	50	0	10	0	0	4,9	5,5	4,1	5,8	6,3	5,1	
kedvezőtlen infrastruktúrális feltételek	10,8	10	9,1	33,3	5,9	8,3	15	10,7	0	12,5	7,1	5,1	3,1	10	12	14,3	14,3	7,4	0	6,7	37,5	18,8	11,1	0	13,3	0	0	6,7	0	20	7,1	12,4	8,7	11,1	13	10,1	
a munkaerővel kapcsolatos problémák	2,7	0	15,2	33,3	29,4	12,5	50	42,9	17,6	37,5	17,9	25,6	15,6	20	8	23,2	7,1	29,6	13,3	23,3	25	25	11,1	33,3	20	0	50	26,7	0	10	21,6	21,1	25,1	19,5	18,6	20,7	
a tőkehiány	54,1	45	66,7	0	29,4	62,5	45	35,7	47,1	50	46,4	43,6	21,9	50	32	48,2	35,7	29,6	33,3	43,3	37,5	37,5	61,1	0	26,7	50	25	43,3	0	60	32,8	50,5	38,8	45,8	50,5	42,4	
a forrásbevonás kedvezőtlen feltételei	18,9	20	18,2	0	11,8	16,7	10	21,4	5,9	25	35,7	38,5	15,6	30	16	16,1	28,6	3,7	13,3	23,3	0	37,5	22,2	0	40	0	0	13,3	0	40	14,6	23,2	17,4	21	24,6	19,3	
a vevők fizetési késedelmek	43,2	50	39,4	0	29,4	20,8	42,5	32,1	35,3	37,5	35,7	12,8	31,3	20	62	37,5	21,4	7,4	53,3	43,3	25	6,3	50	33,3	46,7	0	25	23,3	0	20	29,5	37,1	31,5	35,3	36,1	33,1	
elégtelen marketing	5,4	5	3	33,3	17,6	25	12,5	3,6	5,9	12,5	14,3	12,8	6,3	10	2	14,3	35,7	11,1	13,3	16,7	0	6,3	0	0	0	0	50	6,7	0	0	14,9	7,4	9,1	10,9	7,7	10,2	
elégtelen piaci információk	5,4	0	12,1	33,3	23,5	20,8	2,5	10,7	0	0	17,9	12,8	21,9	0	0	8,9	7,1	3,7	13,3	10	0	0	0	33,3	6,7	0	25	3,3	0	10	9,3	9,1	8,7	9,4	8,8	8,9	
kiélezett verseny	5,4	20	9,1	66,7	29,4	41,7	37,5	46,4	29,4	50	42,9	48,7	43,8	40	10	46,4	71,4	81,5	73,3	53,3	50	6,3	44,4	66,7	20	100	0	53,3	50	20	100	0	39,3	39	0	38	
tisztességtelen verseny	27	5	36,4	33,3	29,4	33,3	22,5	25	29,4	12,5	35,7	28,2	21,9	10	6	58,9	21,4	48,1	40	30	37,5	12,5	55,6	33,3	20	50	0	36,7	0	70	32,1	31,8	100	0	0	31	
tulajdonosi, szervezeti bizonytalanság	29,7	45	51,5	33,3	5,9	8,3	0	7,1	5,9	0	10,7	12,8	0	30	20	7,1	14,3	18,5	6,7	6,7	37,5	18,8	0	0	0	50	0	10	0	60	10,8	17,9	13,7	15,8	18,6	14,7	
vezetési gondok	2,7	0	3	0	5,9	0	2,5	0	0	0	0	2,6	0	0	4	1,8	0	3,7	0	0	0	0	0	0	6,7	0	50	0	0	0	1,9	2,2	1,4	2,4	2,8	2	
az állam magatartásának																																					
kiszámíthatatlansága	73	60	72,7	0	23,5	62,5	25	39,3	23,5	50	14,3	20,5	43,8	0	20	48,2	21,4	40,7	40	36,7	62,5	31,3	22,2	33,3	26,7	0	25	36,7	0	20	33,2	42,3	47,9	34,5	36,5	38,1	
nincs akadály	0	0	0	0	0	0	0	7,1	11,8	0	3,6	10,3	3,1	0	0	3,6	0	3,7	0	3,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,1	3,3	0	3,6	4,9	2,4	
összesen	440,5	440	457,6	500	364,7	462,5	427,5	425	370,6	412,5	450	433,3	393,8	430	306	437,5	385,7	414,8	406,7	403,3	412,5	312,5	427,8	333,3	300	400	500	350	150	440	432,8	404,1	459,8	394,4	377,9	404,4	
bázis	100	95	100	100	100	100	100	96,4	100	100	100	100	96,9	100	94	100	92,9	96,3	100	93,3	100	100	100	100	80	100	100	96,7	100	100	100	100	100	100	100	100	97,7

1999/10. Várhatóan hány %-kal változnak folyó áras beruházási kiadásai az előző évhez képest (előző év=100) 1999-ben?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász.	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bú. nyom.	vegyipar	nem-fém ásv.t.	kohász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	járműgyárt.	energetika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cik.k.	egyéb ker.	száll.h. vendégl.	közuti személy	közuti teher	távköz. lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	oktatás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	fiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.
85 % alatt	6,1	6,3	3,2	0	7,1	0	0	9,1	0	12,5	0	0	3,2	0	4,4	0	0	0	0	3,7	0	0	0	0	0	0	7,7	0	0	0,8	2,9	1	2,6	3,5	2,2	
86 - 95 % között	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
96 - 105 % között	36,4	18,8	32,3	33,3	14,3	33,3	38,2	27,3	25	62,5	35,7	27	32,3	40	26,7	26,9	42,9	28	26,7	22,2	40	7,1	18,8	33,3	30,8	0	50	30,8	0	55,6	27,1	29,8	29,5	28,3	28,2	29
106 - 115 % között	15,2	0	25,8	33,3	28,6	9,5	17,6	18,2	25	0	10,7	18,9	12,9	10	20	23,1	28,6	32	20	40,7	0	21,4	25	0	38,5	0	0	30,8	100	11,1	20	21,5	23,5	19,7	20,8	21
116 - 125 % között	15,2	6,3	16,1	0	14,3	0	17,6	4,5	31,3	12,5	14,3	10,8	9,7	50	24,4	11,5	14,3	4	13,3	7,4	40	14,3	25	0	7,7	50	0	15,4	0	22,2	13,3	14,6	10,5	15,8	16,6	14
126 % felett	27,3	68,8	22,6	33,3	35,7	57,1	26,5	40,9	18,8	12,5	39,3	43,2	41,9	0	24,4	38,5	14,3	36	40	25,9	20	57,1	31,3	66,7	23,1	50	50	15,4	0	11,1	38,8	31,1	35,5	33,6	30,9	33,8
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	114,4	134,4	116,6	117,7	120,9	131,8	118,4	119,1	117,4	107	125,1	125,3	125,1	112,6	119	125,8	113,6	125,8	128,7	118,7	119	132,8	125,3	121	115,9	141	131,3	112	110	111,3	125,1	120,3	123,4	121,7	120,1	121,9
szórás	31,5	40,6	22,9	18,4	39,6	27,4	19,7	29,1	14,9	23,8	24,2	21,3	33	10	25,8	23,4	17	27,6	24,8	24,9	18,5	19,8	22,8	14,2	16,4	21	29,7	23,9	0	14,3	25,3	25,7	25,8	25,6	25,5	25,8
relatív szórás	0,3	0,3	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3	0,1	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
súlyozott átlag (%)	112,5	141,1	123,8	121,9	120,9	139,2	117,9	119,8	119	123,1	139,2	140,2	141,1	113,9	125,8	129,5	115,2	140,6	111,9	133,2	124	134,1	141,9	107,6	114,1	131,5	132,4	123,8	110	112,5	126,3	124,5	126	125,3	124,4	125,2
medián	110	147,5	110	110	117,5	130	112,5	110	117,5	100,5	120	125	120	117,5	115	117,5	110	110	120	110	120	129,5	120	130	110	141	127,5	110	110	105	120	113,5	115	115	115	115
bázis	89,2	80	93,9	100	82,4	87,5	85	78,6	94,1	100	100	94,9	96,9	100	90	92,9	100	92,6	100	90	62,5	87,5	88,9	100	86,7	100	100	86,7	100	90	95,1	90	91,3	92,3	90,9	90,9

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász.	élelm. ipar	ruház. textil	fa,pap. bú. nyom.	vegyp. ipar	nem-fém ásv.t.	ko-hász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű-gyárt.	ener-getika	ép. lp.	jármű. üzema.	FMCg	fogy. cik.k.	egyéb ker.	száll.h. ven-degl.	közüti sze-mély	közüti teher	távköz.-lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat. fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta-tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	tiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.	
a belföldi értékesítés esetében ?																																					
85 % alatt	12,5	0	16	0	11,8	3,7	5,9	0	4,8	0	5,9	20	13	0	1,8	4,9	16,7	0	7,7	4,3	0	0	11,1	0	6,3	12,5	25	0	0	0	5	6,6	7,2	5,3	5,4	5,7	
86 - 95 % között	12,5	10,5	0	0	11,8	0	8,8	4,5	19	11,1	5,9	15	13	16,7	5,4	6,6	5,6	12,8	7,7	4,3	0	0	0	0	6,3	25	0	0	0	7,8	6,6	7,7	6,9	6,1	7,1		
96 - 105 % között	50	26,3	52	12,5	17,6	25,9	26,5	27,3	33,3	0	11,8	20	17,4	33,3	28,6	31,1	11,1	25,6	7,7	26,1	21,4	11,1	44,4	33,3	25	0	25	13,6	100	0	26,6	24,7	25,6	25,6	25,3	26	
106 - 115 % között	18,8	36,8	16	50	41,2	48,1	32,4	31,8	23,8	77,8	41,2	40	43,5	33,3	58,9	36,1	44,4	41	46,2	26,1	50	88,9	33,3	50	56,3	0	50	54,5	0	90,9	40,8	42,1	41	41,6	44,1	41,3	
116 - 125 % között	3,1	21,1	8	37,5	5,9	22,2	20,6	22,7	4,8	0	23,5	5	8,7	16,7	5,4	14,8	11,1	10,3	23,1	26,1	21,4	0	5,6	16,7	6,3	25	0	27,3	0	9,1	12,8	13,3	13,3	12,9	13	13	
126 % felett	3,1	5,3	8	0	11,8	0	5,9	13,6	14,3	11,1	11,8	0	4,3	0	6,6	11,1	10,3	7,7	13	7,1	0	5,6	0	0	37,5	0	4,5	0	0	7,1	6,6	5,1	7,6	6,1	6,8		
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	100,4	110,8	103,9	112,4	107,6	109,6	107,9	112,1	106,8	117,1	115,9	100,2	103,7	106,7	106,1	108,5	106,8	108,9	114,4	111,4	112,8	109,4	104,8	109,2	104,8	117,1	97,5	113,8	100	112,2	108,4	108,3	107,2	108,8	108,6	108,3	
szórás	12,4	10	14,9	6	12,8	8,9	13,3	10,2	14,9	29,9	26,6	15	18,3	11,2	5,8	14,4	18	10,4	27,3	11,9	9	3,6	15,5	5,6	10,8	24	21,9	11,8	0	3,1	13,8	15,2	13,7	15	14,8	14,5	
relatív szórás	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,3	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	0	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
súlyozott átlag (%)	105,5	111,2	107,3	113,6	110,6	110,8	107,2	110,2	117,8	108	110,9	98,4	104,2	99,9	105,7	104,5	108,6	109,5	113,6	123,2	110,6	108,3	104,4	113,7	121,4	122,1	108,4	108,9	100	112,8	111,2	108,2	107,9	110,3	108,1	110	
medián	100	110	105	111	108	110	108	110	105	110	110	104,5	106	105	107	110	110	110	110	110	110	109,5	104,5	109	107	118,5	107,5	110	100	110	108	109	108	108	109	108	
bázis	91,4	86,4	83,3	88,9	81	84,4	77,3	88	75	90	81	66,7	88,5	75	93,3	84,7	90	95,1	92,9	95,8	93,3	100	78,3	85,7	100	100	100	84,6	50	100	87,6	85,3	85,5	86,7	85,6	86,2	
export értékesítés esetében ?																																					
85 % alatt	14,3	0	0	0	0	6,7	9,1	5,9	33,3	7,7	13,3	6,3	0	50	0	33,3	0	0	0	0	0	25	20	0	0	0	0	0	0	7,1	8	14	5,8	5,3	7,5		
86 - 95 % között	28,6	0	0	16,7	0	6,7	0	0	0	0	0	6,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20	0	0	0	50	0	0	2	7	2,3	5,1	8	4,5		
96 - 105 % között	14,3	50	33,3	33,3	50	15,4	23,3	27,3	23,5	0	30,8	33,3	18,8	20	50	66,7	0	100	0	16,7	0	25	20	0	0	50	25	50	0	0	29,3	24	30,2	25,6	21,3	26,4	
106 - 115 % között	14,3	50	33,3	33,3	50	38,5	46,7	36,4	17,6	66,7	23,1	40	31,3	40	0	16,7	0	0	100	16,7	0	25	40	0	0	25	25	25	0	0	27,3	32	32,6	28,8	34,7	30,3	
116 - 125 % között	14,3	0	0	0	30,8	10	27,3	11,8	0	7,7	0	31,3	0	0	0	66,7	0	0	16,7	100	25	0	0	100	0	0	0	0	0	18,2	16	14	17,9	16	16,9		
126 % felett	14,3	0	33,3	16,7	0	15,4	6,7	0	41,2	0	30,8	13,3	6,3	40	0	16,7	0	0	50	0	0	0	0	0	25	0	25	0	16,2	13	7	16,7	14,7	14,4			
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	104,1	104	120	107,7	107,5	116,4	108,4	107,7	123,8	98,7	115,5	102,4	110,1	135,6	90	108,7	103,3	98	110	122,2	122	85,2	89	0	123	116	98,8	114,5	0	0	112,2	108,6	104,3	112	110,8	110,4	
szórás	18,2	4	21,6	14,2	2,5	10,9	14,1	11,9	27,7	21	19,3	25,6	17,7	46,6	10	10,7	23,6	0	0	13,8	0	43,9	27,9	0	0	19,9	8,9	15,8	0	0	20,7	23,5	20	22,5	23,4	22,1	
relatív szórás	0,2	0	0,2	0,1	0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2	0,3	0,1	0,1	0,2	0	0	0,1	0	0,5	0,3	0	0	0,2	0,1	0,1	0	0	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	
súlyozott átlag (%)	114,1	106	123,6	106,5	107,4	112,8	105,3	108,5	129,6	106,3	114,7	106,9	106,8	168,8	83,3	105,6	86,7	98	110	129,7	122	81	103,7	0	123	109,6	98,1	131	0	0	114,3	111	104,2	114,2	112,3	113,7	
medián	100	104	110	104	107,5	115	110	110	119	112	110	108	110	110	90	105	120	98	110	125	122	106,5	100	0	123	106	97,5	109	0	0	110	110	110	110	110	110	
bázis	20	9,1	10	66,7	9,5	40,6	68,2	44	60,7	30	61,9	50	61,5	62,5	3,3	8,3	15	2,4	7,1	25	6,7	22,2	21,7	0	6,3	50	100	15,4	0	0	30,7	23,6	18,9	30,1	24,6	26,2	
az összes értékesítés esetében ?																																					
85 % alatt	7,1	0	18,2	0	14,3	4,2	2,6	0	0	0	5,9	17,4	4,2	0	2,1	5,5	21,4	0	11,1	4,5	0	0	9,1	0	9,1	0	25	0	0	0	4,2	6,1	8	4,3	4,6	5,2	
86 - 95 % között	14,3	10,5	0	0	7,1	0	5,1	10,5	0	11,1	0	13	16,7	14,3	4,2	7,3	7,1	15,2	0	4,5	0	0	9,1	0	0	25	0	0	0	6,2	7,1	6,1	6,9	7,9	6,7		
96 - 105 % között	50	26,3	50	12,5	28,6	12,5	25,6	21,1	25	22,2	0	13	8,3	14,3	29,2	34,5	0	24,2	11,1	13,6	27,3	11,8	18,2	33,3	9,1	0	25	11,1	100	0	23,6	20,6	22,7	21,7	19,9	22,3	
106 - 115 % között	21,4	36,8	13,6	62,5	28,6	50	51,3	31,6	25	55,6	41,2	47,8	45,8	28,6	58,3	30,9	50	39,4	44,4	36,4	45,5	88,2	45,5	50	72,7	25	50	38,9	0	90	41,3	43,6	41,7	42,8	46,1	42,4	
116 - 125 % között	3,6	21,1	9,1	25	7,1	25	10,3	21,1	15	0	35,3	0	20,8	14,3	6,3	14,5	7,1	9,1	11,1	27,3	18,2	0	9,1	16,7	9,1	12,5	0	44,4	0	10	15,4	13,8	14,1	14,7	13,3	14,5	
126 % felett	3,6	5,3	9,1	0	14,3	8,3	5,1	15,8	35	11,1	17,6	8,7	4,2	28,6	0	7,3	14,3	12,1	22,2	13,6	9,1	0	9,1	0	0	37,5	0	5,6	0	0	9,3	8,9	7,4	9,7	8,3	9	
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	101,8	110,8	103,6	110,8	108,2	113,1	108,5	112,9	116,9	115,8	121,9	100,7	109,2	126,7	106,2	108,1	107,1	108,7	119	112,3	112,9	109,4	106,9	109,2	106,9	119,9	100,5	115,6	101	112,4	109,8	109,7	108,2	110,3	110	109,7	
szórás	12,4	10	15,8	4,8	13,7	11,9	10,8	11,6	12,9	30,6	26,7	20,8	12,7	37,3	5,9	15,1	20	11,2	31,8	12,3	10	3,5	18,3	5,6	11,2	21,3	12	12,4	0	3,2	14,9	16,5	14,8	16,1	16,2	15,7	
relatív szórás	0,1	0,1	0,2	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,3	0,2	0,2	0,1	0,3	0,1	0,1	0,2	0,1	0,3	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0	0	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	
súlyozott átlag (%)	107,4	111,2	107,4	110,4	110,9	112,8	106,6	111,3	122,4	108,1	114,3	104,7	112,1	142,6	105,6	104,4	108,4	109,6	114,8	125,4	110,6	110,2	106	114,3	121,5	125,4	105,4	118,2	101	113,1	112,7	110,8	108,6	112,5	111	112	
medián	101,5	110	104	110	107	112	109	112	115,5	110	120	108	110	115	106,5	108	110,5	110	110	112	110	109	107	109	109	116,5	106	113,5	101	111	110	110	108,9	109	110	110	

2000/2. Várhatóan hány %-kal nőnek 2000-ben az előző évhez képest (előző év=100)

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász.	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bű. nyom.	vegyp. ipar	nem-fém ásv.t.	ko-hász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	járműgyárt.	energetika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cikk.k.	egyéb ker.	száll.h. vendég.	közuti személy	közuti teher	távköz. lés	ingat. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	oktatás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	tiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.	
beszerzési árak?																																					
105 % alatt	5,9	0	0	0	15	15,6	8,1	17,4	16,7	10	15	16,7	14,3	0	3,4	7,2	5	10	30,8	4,5	0	0	4,8	16,7	0	0	4,2	0	0	10,3	5,3	8,3	7,2	5,2	7,8		
106 - 110 % között	29,4	25	20,7	57,1	55	21,9	51,4	56,5	50	30	35	50	71,4	62,5	66,1	49,3	40	72,5	38,5	63,6	46,7	27,8	19	83,3	69,2	37,5	50	58,3	100	63,6	52,3	44,6	44,4	49,4	47,9	47,8	
111 - 115 % között	23,5	15	20,7	28,6	25	21,9	24,3	13	16,7	40	40	13,3	9,5	25	27,1	21,7	30	17,5	23,1	18,2	46,7	44,4	38,1	0	30,8	37,5	50	25	0	36,4	24,7	26,6	28,2	24,6	25,2	25,4	
116 - 120 % között	26,5	45	34,5	14,3	5	25	10,8	4,3	0	10	10	13,3	4,8	12,5	3,4	15,9	25	0	0	13,6	6,7	16,7	38,1	0	0	25	0	4,2	0	0	7	17,5	13,9	12,6	16,4	13	
121 - 125 % között	5,9	10	20,7	0	0	12,5	2,7	8,7	0	0	0	0	0	0	2,9	0	0	7,7	0	0	5,6	0	0	0	0	4,2	0	0	2,7	3,3	2,8	3,1	2,4	3,1			
126 % felett	8,8	5	3,4	0	0	3,1	2,7	0	16,7	10	0	6,7	0	0	2,9	0	0	0	0	0	5,6	0	0	0	0	4,2	0	0	3	2,8	2,3	3,1	2,8	2,9			
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	116,2	116,8	117,4	111,7	109,9	114,3	113	111	113,2	112,8	110,6	111,7	109,8	111,2	110,1	112,6	112,8	109,2	109,5	111,5	112	114,8	114,5	105,3	110,5	113,8	111,8	112,1	110	110,7	111,6	113	112,4	112,4	112,6	112,4	
szórás	7,3	5,8	5,5	4,1	4	7,6	9,2	5,7	11,2	7,7	4,9	6,8	3,3	4,1	3,4	5,8	5	3	6,5	4,1	3,1	5,2	5	6,9	1,7	4,7	2	7,1	0	2,1	6,7	6,2	6,5	6,4	5,7	6,5	
relatív szórás	0,1	0	0	0	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0	0,1	0	0	0	0,1	0	0	0,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,1	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
súlyozott átlag (%)	112,9	114,4	116,6	111	109,1	114,8	112,3	108,6	108,4	112,4	110,3	110	109	109,8	108,9	111,5	112,5	109,6	107,4	109,5	110,1	114,8	111,4	98,4	109,2	115,1	112,4	123,7	110	109,4	112,5	111,5	110	112,4	111,7	112,1	
medián	115	119,5	118	110	110	115	110	110	112	110,5	110	110	110	110	110	112	110	109	110	111	115	115	108	110	115	111	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	
bázis	97,1	90,9	96,7	77,8	95,2	100	84,1	92	85,7	100	95,2	100	80,8	100	98,3	95,8	100	97,6	92,9	91,7	100	100	91,3	85,7	81,3	100	100	92,3	50	100	93,2	94,3	94,7	93,4	93,8	93,1	
belföldi értékesítési árak?																																					
105 % alatt	30	21,1	21,4	14,3	30	21,9	25	34,8	29,4	33,3	29,4	29,2	42,9	57,1	16,1	25	29,4	16,7	30,8	10	28,6	5,6	36,8	14,3	33,3	12,5	50	22,7	100	0	25,2	23,7	23,4	24,9	24	24,8	
106 - 110 % között	30	36,8	42,9	57,1	55	40,6	65,6	52,2	35,3	44,4	58,8	62,5	47,6	28,6	67,9	45	35,3	58,3	30,8	55	64,3	94,4	42,1	85,7	50	75	0	59,1	0	88,9	54,6	52,1	51,2	54	52,8	52,8	
111 - 115 % között	13,3	15,8	7,1	14,3	10	21,9	6,3	13	17,6	0	11,8	4,2	4,8	0	14,3	25	23,5	22,2	23,1	15	7,1	0	5,3	0	8,3	12,5	50	13,6	0	0	13,8	12,8	17,6	11,2	10,6	13,2	
116 - 120 % között	13,3	15,8	21,4	14,3	5	15,6	3,1	0	5,9	22,2	0	4,2	4,8	14,3	0	3,3	5,9	2,8	15,4	10	0	0	15,8	0	8,3	0	4,5	0	11,1	5,3	8,1	5,9	7,3	9,1	6,7		
121 - 125 % között	6,7	5,3	0	0	0	0	0	0	5,9	0	0	0	0	1,8	0	5,9	0	0	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,4	1,4	1,5	0,7	1,2	1,1		
126 % felett	6,7	5,3	7,1	0	0	0	0	0	5,9	0	0	0	0	1,7	0	0	0	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,7	1,9	0,5	1,8	2,4	1,4			
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	110,9	111,7	112,4	109,7	107,7	110	108	107,7	112,1	109,2	108	107,5	106,6	107,7	107,7	109,7	109,8	109,1	109,3	111,6	107,6	105,8	108,6	104,7	107,8	109,3	108,5	109,1	105	109,4	108,6	109,3	109,1	108,9	109,2	109	
szórás	9,3	6,8	8,4	4,8	5,2	5,9	3,7	3,2	11,1	5,7	2,6	3,9	4,6	5,1	4,9	5,1	6,1	3,8	6,1	6,3	3,2	1	6	6,2	3,2	3,9	3,5	4,2	0	2,7	5,5	6,2	5,5	6,1	6,4	5,9	
relatív szórás	0,1	0,1	0,1	0	0,1	0	0	0,1	0,1	0	0	0	0	0	0	0,1	0	0,1	0,1	0	0,1	0	0,1	0	0	0	0	0	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	
súlyozott átlag (%)	109,6	109,6	111,1	107,9	107,1	112,8	107,5	107	103,6	106,3	106,9	106,8	105,3	106,6	104,7	109,4	108,9	109,5	105,5	108,6	105,4	104,2	107,2	97,5	115	109,1	108,6	113,5	105	108,1	110,9	105,9	107,3	109,1	105,8	108,9	
medián	110	110	110	109	108	110	108	107	110	108	108	108	108	105	107	110	110	110	109	110	108	106	108	106	107	110	108,5	109,5	105	110	108	109	110	108	108	108	
bázis	85,7	86,4	93,3	77,8	95,2	100	72,7	92	60,7	90	81	80	80,8	87,5	93,3	83,3	85	87,8	92,9	83,3	93,3	100	82,6	100	75	100	100	84,6	50	81,8	87,6	84,9	89,9	84,4	83,3	85,1	
forintban mért export értékesítési árak?																																					
105 % alatt	71,4	33,3	40	66,7	60	28,6	60,7	15,4	41,2	50	30,8	57,9	52,9	60	0	55,6	25	100	0	20	0	0	85,7	0	0	33,3	25	60	100	0	52,9	41,6	46,9	47	41	47,5	
106 - 110 % között	14,3	66,7	60	16,7	20	35,7	21,4	53,8	35,3	25	61,5	36,8	35,3	20	100	22,2	0	0	60	50	100	14,3	0	50	33,3	25	20	0	0	30,8	36,3	38,8	32,1	34,9	33,3		
111 - 115 % között	14,3	0	0	16,7	20	7,1	10,7	23,1	5,9	0	7,7	0	5,9	20	0	0	0	0	0	50	0	0	0	0	33,3	25	0	0	0	5,8	11,5	0	11,3	15,7	8,7		
116 - 120 % között	0	0	0	0	0	28,6	7,1	7,7	5,9	0	0	5,9	0	0	11,1	50	0	0	20	0	0	0	0	0	25	20	0	0	6,7	8	10,2	6,5	4,8	7,3			
121 - 125 % között	0	0	0	0	0	0	0	0	5,9	25	0	0	0	0	11,1	0	0	0	0	0	0	0	0	50	0	0	0	0	2,9	0,9	4,1	1,2	1,2	1,8			
126 % felett	0	0	0	0	0	0	0	0	5,9	0	0	5,3	0	0	0	25	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1,8	0	1,8	2,4	1,4			
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
átlag (%)	106,1	105,7	104,2	105,2	107,2	110,5	106,5	109,6	110,3	108,3	107,6	106,8	106,5	106	110	109,7	118,3	101	0	110,2	110,5	108	94,3	0	115,5	109,3	108	108,6	100	107,4	107,6	107,1	107,6	107,9	107,5		
szórás	4,5	4	7,4	4,1	4,2	6,8	5,5	5,1	9,4	8,3	2,8	6,3	5,2	5,6	0	7,3	8,3	1	0	5,2	2,5	2	16,4	0	9,5	4,2	11	6,2	0	6,7	8,3	9,3	7	7,2	7,6		
relatív szórás	0	0	0,1	0	0	0,1	0,1	0	0,1	0,1	0	0,1	0	0,1	0	0,1	0,1	0	0	0	0	0,2	0	0,1	0	0,1	0,1	0	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1		
súlyozott átlag (%)	108,4	107,1	102,6	105	111,1	112,6	103,9	109,1	106,1	105,5	106,6	105,7	105,8	106,4	110	109	116,1	101,5	0	108,3	112,2	107,6	101,6	0	124,9	110,8	101,5	114,6	100	0	108,4	106,9	107,3	108,2	106,8	108,1	
medián	105	108	106	105	105	110	108	108	105,5	108	105	105	105	103	110	105	120	101	0	108	110,5	108	103	0	115,5	108	111	105	100	0	105	107	106	106	107	106	
bázis	20	13,6	16,7	66,7	23,8	43,8	63,6	52	60,7	40	61,9	63,3	65,4	62,5	1,7	12,5	20	4,9	0	20,8	13,3	11,1	30,4	0	12,5	37,5	100	19,2	50	0	32,3	26,7	21,5	32,4	27,2	28,6	

2000/3. Az összes értékesítésen belül várhatóan mekkora lesz az export részaránya 2000-ben?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányászat	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bú. nyom.	vegy- ipar	nem- fém ásv.t.	ko- hász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű- gyárt.	ener- getika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cikk.k.	egyéb ker.	száll.h. ven- dégl.	közuti sze- mély	közuti teher	távköz- lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta- tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	fiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.
10 % alatt	88,6	100	93,3	55,6	81	71,9	25	60	32,1	60	57,1	50	34,6	62,5	100	93,1	90	97,6	100	83,3	86,7	100	78,3	100	93,8	75	0	88,5	100	100	75,5	77,5	85,1	73	76,7	77
11 - 20 % között	2,9	0	3,3	11,1	9,5	6,3	4,5	4	10,7	20	4,8	3,3	15,4	12,5	0	2,8	0	0	0	8,3	0	0	4,3	0	0	0	50	0	0	0	3,7	5,2	3,5	5	5,2	4,4
21 - 30 % között	5,7	0	3,3	0	4,8	3,1	9,1	4	10,7	0	4,8	3,3	7,7	0	0	2,8	0	0	0	0	0	0	4,3	0	0	0	3,8	0	0	0	4,3	2,1	1,3	3,9	2,6	3
31 - 40 % között	0	0	0	22,2	0	3,1	6,8	4	10,7	10	4,8	6,7	7,7	0	0	0	2,4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3,4	1,4	3,1	1,9	1	2,2	
41 - 50 % között	0	0	0	11,1	4,8	6,3	6,8	0	0	0	0	3,3	7,7	0	0	1,4	0	0	0	4,2	0	0	0	0	6,3	0	0	3,8	0	0	1,9	1,7	1,3	1,9	1,3	1,8
51 % felett	2,9	0	0	0	0	9,4	47,7	28	35,7	10	28,6	33,3	26,9	25	0	0	10	0	0	4,2	13,3	0	13	0	0	25	50	3,8	0	0	11,2	12,1	5,7	14,3	13,1	11,5
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	6,2	1,3	2,4	17,9	6	15,3	52,5	28,7	37,4	16,3	30,7	33,8	34,3	26,9	1,1	3,1	10,1	1,7	1,6	7,8	9,5	1	12,6	1,4	3,6	21	42,5	6,5	1	1	14,3	14	8,5	16,6	14,9	14
szórás	16,1	1,3	4,3	17,7	11,4	24,5	38,8	36,7	32,5	29,5	36,6	36,2	33,9	32,9	1,2	7	25,5	4,6	2,3	16,7	21,8	0	24,7	1	9,9	34,4	27,7	15,8	0	0	26,2	27,7	20,2	29,2	28,8	27
relatív szórás	2,6	1	1,8	1	1,9	1,6	0,7	1,3	0,9	1,8	1,2	1,1	1	1,2	1	2,2	2,5	2,7	1,4	2,2	2,3	0	2	0,7	2,8	1,6	0,7	2,4	0	0	1,8	2	2,4	1,8	1,9	1,9
súlyozott átlag (%)	12,5	1,9	3,6	28,6	6	20,2	59,6	35,8	36,7	18,1	34,4	48,9	42,5	39	1,1	9	15,6	1,8	1,2	47,3	2,4	1	14,6	2,6	34,9	20,1	39,3	27,5	1	1	23,2	11,4	8,3	19,7	11,5	18,7
medián	1	1	1	6	1	2	50	8	30	1	7	12,5	25	10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1,5	40	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
bázis	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	50	100	100	100	100	100	100	100	99,7

2000/5. Várhatóan hogyan változik a foglalkozta tott létszám az előző évhez képest 2000-ben?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányászat	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bú. nyom.	vegy- ipar	nem- fém ásv.t.	ko- hász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű- gyárt.	ener- getika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cikk.k.	egyéb ker.	száll.h. ven- dégl.	közuti sze- mély	közuti teher	távköz- lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta- tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	fiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.
jelentősen nő	0	0	0	12,5	10	0	0	4,2	0	0	15	0	19,2	12,5	0	3	5,3	7,7	7,1	8,7	9,1	5,6	13,6	16,7	0	25	0	3,8	0	0	6,7	3,9	3,2	6	4,4	5,1
kissé nő	14,3	18,2	3,3	12,5	25	31,3	28,6	41,7	28,6	20	30	17,2	34,6	25	16,9	24,2	15,8	10,3	28,6	34,8	36,4	22,2	18,2	16,7	31,3	25	50	42,3	0	40	24,8	22,9	25	23,2	22,1	23,6
nem változik	40	36,4	23,3	37,5	30	40,6	38,1	50	46,4	70	35	34,5	30,8	37,5	42,4	42,4	52,6	56,4	14,3	43,5	9,1	38,9	50	66,7	31,3	37,5	25	38,5	100	30	39,8	39,8	47,3	36,5	37,6	40,3
kissé csökken	40	36,4	53,3	37,5	20	28,1	23,8	4,2	21,4	10	15	34,5	15,4	12,5	32,2	25,8	21,1	25,6	35,7	13	45,5	27,8	9,1	0	31,3	12,5	25	15,4	0	30	24,5	25,9	19,1	28	28,5	24,9
jelentősen csökken	5,7	9,1	20	0	15	0	9,5	0	3,6	0	5	13,8	0	12,5	8,5	4,5	5,3	0	14,3	0	0	5,6	9,1	0	6,3	0	0	0	0	0	4,1	7,6	5,5	6,3	7,4	6,1
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
egyenleg	-18,6	-18,2	-45	0	-2,5	1,6	-7,1	22,9	0	5	17,5	-22,4	28,8	6,3	-16,1	-2,3	-2,6	0	-10,7	19,6	4,5	-2,8	9,1	25	-6,3	31,3	12,5	17,3	0	5	2,7	-5,1	0,7	-2,8	-6,2	-1,6
bázis	100	100	100	88,9	95,2	100	95,5	96	100	100	95,2	96,7	100	100	98,3	91,7	95	95,1	100	95,8	73,3	100	95,7	85,7	100	100	100	50	90,9	97,5	96,9	96,5	97,3	97,7	96,5	

2000/9. Melyek a termelésük, szolgáltatásuk bővítését korlátozó legfontosabb tényezők?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász. ipar	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bú. nyom.	vegy- ipar	nem- fém ásv.t.	ko- hász. fémf.	gépek, ber. gy.	vil. gépek	jármű- gyárt.	ener- getika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cik.k.	egyéb ker.	száll. h. ven- dégl.	közuti sze- mély	közuti teher	távköz- lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta- tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	fiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.	
a külföldi piacokon jelentkező																																					
kereslet korlátai	20	13,6	10	33,3	19	25	45,5	16	46,4	10	14,3	30	38,5	37,5	3,3	2,8	20	2,4	7,1	4,2	40	0	4,3	0	6,3	0	50	15,4	0	0	19,9	15,6	11,8	19,9	17	16,9	
a külföldi piacokra jutás																																					
adminisztratív korlátai	5,7	0	0	0	0	12,5	13,6	4	10,7	0	19	6,7	15,4	12,5	0	0	15	2,4	0	0	6,7	11,1	13	0	0	0	0	0	0	0	4,3	6,4	3,9	6,2	6,6	5,3	
a külföldi piacokra jutás kedvezőtlen																																					
hazai (intézményi és pénzügyi) háttére	17,1	4,5	13,3	11,1	14,3	21,9	18,2	12	25	0	14,3	16,7	11,5	25	0	6,9	5	2,4	7,1	16,7	0	0	8,7	0	0	0	11,5	0	0	9,3	11,6	8,8	11,4	10,8	10,3		
a belföldi kereslet korlátai	51,4	77,3	63,3	44,4	61,9	56,3	52,3	48	71,4	70	33,3	66,7	61,5	62,5	76,7	61,1	70	87,8	64,3	66,7	80	83,3	60,9	85,7	56,3	75	50	57,7	50	45,5	68,6	63,6	66,2	65,4	64,6	63,9	
a termékek, szolgáltatások																																					
gyenge versenyképessége	11,4	13,6	13,3	22,2	9,5	6,3	0	8	10,7	30	4,8	10	3,8	0	15	4,2	0	7,3	0	4,2	6,7	5,6	0	14,3	6,3	12,5	0	7,7	0	9,1	5,3	10,6	6,1	9,3	11,5	8,1	
a meglévő kapacitások alacsony																																					
műszaki színvonala	14,3	18,2	13,3	11,1	4,8	18,8	9,1	20	17,9	60	23,8	13,3	15,4	37,5	11,7	8,3	20	9,8	14,3	4,2	6,7	33,3	30,4	14,3	31,3	0	0	11,5	0	54,5	11,8	19,4	11,4	18,1	22	15,6	
a meglévő kapacitások elégtelensége	5,7	4,5	20	11,1	19	6,3	9,1	16	7,1	10	28,6	10	3,8	50	6,7	11,1	10	4,9	7,1	8,3	6,7	11,1	4,3	0	12,5	0	0	15,4	0	18,2	7,8	12,3	7	11,8	13,8	10	
kedvezőtlen infrastrukturális feltételek	5,7	4,5	10	22,2	14,3	6,3	4,5	8	7,1	10	9,5	3,3	3,8	12,5	16,7	8,3	15	14,6	0	8,3	13,3	11,1	8,7	0	12,5	0	0	19,2	0	18,2	7,8	12,3	10,5	10,2	11,8	10	
a munkaerővel kapcsolatos problémák	14,3	4,5	13,3	0	14,3	9,4	45,5	36	17,9	30	38,1	33,3	38,5	37,5	10	34,7	30	36,6	14,3	16,7	26,7	11,1	17,4	14,3	18,8	25	0	34,6	0	18,2	24,2	23,9	27,2	22,6	22	23,3	
a forrásbevonás kedvezőtlen feltételei	57,1	68,2	86,7	22,2	42,9	37,5	43,2	52	28,6	60	61,9	53,3	15,4	62,5	28,3	44,4	35	34,1	28,6	37,5	26,7	66,7	43,5	14,3	25	37,5	50	38,5	0	45,5	34,2	62,2	40,8	46,1	51,5	43,3	
a vevők fizetési késedelmiei	31,4	13,6	30	0	38,1	15,6	18,2	28	17,9	10	28,6	26,7	19,2	0	25	34,7	30	7,3	21,4	20,8	6,7	61,1	17,4	0	6,3	12,5	50	15,4	0	18,2	15,2	29,8	22,4	24,1	27,9	22,9	
elégtelen marketing	20	40,9	40	33,3	14,3	21,9	29,5	48	39,3	20	19	30	23,1	25	60	47,2	5	24,4	21,4	54,2	20	16,7	47,8	14,3	31,3	25	75	19,2	0	45,5	32,6	35	33,8	34,2	32,8	33,2	
elégtelen piaci információk	11,4	4,5	3,3	22,2	14,3	2,3	4	10,7	20	9,5	13,3	19,2	12,5	3,3	0	25	9,8	14,3	8,3	13,3	5,6	0	14,3	18,8	25	0	11,5	50	18,2	12,1	8	4,8	12	9,8	9,5		
kiélezett verseny	8,6	9,1	6,7	33,3	14,3	3,1	6,8	16	7,1	0	14,3	0	7,7	0	1,7	11,1	20	4,9	21,4	4,2	6,7	5,6	4,3	14,3	12,5	12,5	0	26,9	50	9,1	11,2	7,1	8,3	9,1	6,2	8,6	
tisztességtelen verseny	14,3	27,3	6,7	55,6	33,3	56,3	34,1	60	67,9	30	47,6	60	42,3	12,5	10	50	50	70,7	71,4	58,3	86,7	27,8	47,8	42,9	37,5	50	0	57,7	50	45,5	100	0	47,8	41,1	0	42	
tulajdonosi, szervezeti bizonytalanság	17,1	22,7	13,3	11,1	14,3	37,5	22,7	20	17,9	50	33,3	23,3	11,5	0	15	55,6	45	61	78,6	41,7	13,3	5,6	39,1	42,9	25	12,5	50	34,6	0	18,2	33,9	27,9	100	0	0	29,7	
vezetési gondok	40	27,3	66,7	11,1	9,5	3,1	9,1	4	7,1	0	4,8	16,7	3,8	12,5	25	11,1	10	12,2	21,4	4,2	26,7	22,2	13	28,6	12,5	12,5	50	11,5	0	27,3	11,2	20,1	11,8	18,1	23	15,9	
vezetési gondok	2,9	0	6,7	11,1	0	3,1	4,5	8	3,6	0	0	3,3	3,8	0	1,7	5,6	15	2,4	0	4,2	0	0	0	0	0	0	25	0	0	0	3,4	3,5	3,1	3,7	4,3	3,4	
az állam magatartásának																																					
kiszámíthatatlansága	65,7	77,3	73,3	22,2	23,8	25	31,8	20	14,3	20	19	16,7	19,2	0	26,7	31,9	40	31,7	28,6	33,3	20	33,3	13	42,9	25	50	75	30,8	0	45,5	25,8	38,1	32,9	32,6	35,7	31,8	
nincs akadály	2,9	0	0	0	0	6,3	0	4	3,6	0	4,8	3,3	3,8	0	3,3	2,8	0	2,4	0	12,5	0	0	4,3	14,3	0	12,5	0	11,5	50	9,1	2,8	3,5	1,8	3,9	4,6	3,1	
összesen	417,1	431,8	490	377,8	361,9	396,9	400	432	432,1	430	428,6	436,7	361,5	400	340	431,9	460	429,3	421,4	408,3	406,7	411,1	378,3	357,1	337,5	362,5	475	430,8	250	445,5	441,3	400,9	460,5	399,8	375,7	407,2	
bázis	91,4	100	100	88,9	95,2	96,9	95,5	96	100	100	100	100	96,2	100	95	98,6	100	100	100	100	100	100	91,3	100	100	100	100	100	50	100	100	100	100	100	100	100	97,5

2000/10. Várhatóan hány %-kal változnak folyó áras beruházási kiadásai az előző évhez képest (előző év=100) 2000-ben?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász- szat	élelm. ipar	ruház. textil	fa,pap. bú. nyom.	vegy- ipar	nem- fém ásv.t.	ko- hász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű- gyárt.	ener- getika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cik.k.	egyéb ker.	száll.h. ven- dég.	közüti sze- mély	közüti teher	távköz- lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta- tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	fiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.	
85 % alatt	10,7	27,8	18,2	28,6	11,8	15,4	5	4,8	12	11,1	18,8	13,6	12	12,5	11,8	7,8	0	8,6	10	0	15,4	38,9	15,8	0	8,3	0	25	4,5	0	10	12,4	11,6	10	12,8	12,8	11,7	
86 - 95 % között	10,7	0	9,1	0	5,9	0	2,5	0	0	11,1	0	13,6	4	0	0	1,6	0	0	0	0	0	16,7	5,3	16,7	0	0	0	0	0	10	3,6	3	2	3,9	3,9	3,2	
96 - 105 % között	35,7	33,3	54,5	14,3	47,1	23,1	52,5	38,1	28	44,4	37,5	36,4	44	50	35,3	32,8	31,6	51,4	10	45	15,4	22,2	31,6	0	33,3	33,3	0	50	0	20	29,6	39,7	38	34	39,5	35,6	
106 - 115 % között	21,4	11,1	13,6	14,3	11,8	7,7	20	38,1	24	11,1	31,3	13,6	16	0	29,4	26,6	36,8	17,1	30	15	53,8	11,1	21,1	16,7	25	0	75	13,6	0	40	23,4	20,4	20	22,6	20,9	21,5	
116 - 125 % között	10,7	16,7	0	14,3	17,6	30,8	12,5	0	16	11,1	6,3	4,5	4	25	11,8	15,6	21,1	11,4	30	20	15,4	5,6	10,5	50	8,3	50	0	13,6	0	20	13,5	15,4	16	13,9	13,6	14,7	
126 % felett	10,7	11,1	4,5	28,6	5,9	23,1	7,5	19	20	11,1	6,3	18,2	20	12,5	11,8	15,6	10,5	11,4	20	20	0	5,6	15,8	16,7	25	16,7	0	18,2	100	0	17,5	9,9	14	12,8	9,3	13,3	
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	107,6	96,4	97,6	111,6	102,9	110,6	107,1	110,5	113,3	102,3	113,1	110	110,7	107	108,3	112,1	112,5	108,9	123	122,5	105,4	91,8	105,2	119	115,8	115,5	102,5	116,7	200	106,5	111,7	107,3	110	108,8	106,6	109,2	
szórás	24	28,1	26,2	43,9	15,6	29,2	12,8	18,3	23,6	24,8	49,8	30,7	29,1	24,3	23,5	24,4	10,5	18,8	30,4	36,1	15,2	20	27,8	16,7	33,9	10,7	13	27,7	0	12,9	28	25,6	24,3	27,7	26,6	26,6	
relatív szórás	0,2	0,3	0,3	0,4	0,2	0,3	0,1	0,2	0,2	0,2	0,4	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,3	0,1	0,2	0,3	0,1	0,3	0,1	0,1	0,2	0	0,1	0,3	0,2	0,2	0,3	0,3	0,2	
súlyozott átlag (%)	103,1	91,8	100,1	100,7	96,5	118,8	109	109,4	129,5	96,6	124,4	102,3	121,5	108,1	113	107,7	115,6	116,8	120,7	140,6	110,7	97,1	108,1	117,9	97,1	115,9	109	134,8	200	109,9	117,8	106,5	111,2	113,4	106,4	113,2	
medián	105	100	100	110	100	120	104	110	110	100	102,5	103,5	104	103,5	107	110	110	105	117,5	110	110	93,5	105	120	110	120	110	105	200	110	110	105	105,5	105	105	105	105
bázis	80	81,8	73,3	77,8	81	81,3	90,9	84	89,3	90	76,2	73,3	96,2	100	85	88,9	95	85,4	71,4	83,3	86,7	100	82,6	85,7	75	75	100	84,6	50	90,9	85,1	85,8	87,7	84,6	84,6	84,5	

2001/1. Várhatóan hány %-kal változik 2001-ben a vállalkozás folyó áron mért árbevétele az előző évhez képest (előző év=100.0)

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányászat	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bú. nyom.	vegy- ipar	nem-fém ásv.t.	ko- hász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű- gyárt.	ener- getika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCg	fogy. cikkk.k.	egyéb ker.	száll.h. ven- dégl.	közúti sze- mély	közúti teher	távköz- lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat. fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta- tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	tiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.		
a belföldi értékesítés esetében ?																																						
85 % alatt	10,3	5	0	0	10	0	20	0	6,7	0	4,8	10	7,1	0	0	6,7	6,3	3,3	0	0	0	0	6,7	0	0	0	0	14,3	0	0	4,8	4,5	4	4,6	4,5	4,6		
86 - 95 % között	12,8	0	0	0	30	14,3	20	0	13,3	25	9,5	0	0	16,7	0	13,3	0	3,3	16,7	0	0	0	0	0	0	16,7	100	0	0	8,5	5,9	8,1	6,3	5,4	6,6			
96 - 105 % között	25,6	20	33,3	57,1	10	14,3	30	8,3	33,3	0	33,3	40	50	0	27,3	33,3	25	26,7	8,3	18,5	100	25	40	25	33,3	0	19	33,3	100	23	28,4	33,6	23,1	27,2	26,6			
106 - 115 % között	41	45	55,6	28,6	20	50	20	66,7	33,3	50	28,6	40	28,6	66,7	63,6	26,7	37,5	56,7	33,3	48,1	0	68,8	46,7	50	33,3	33,3	0	33,3	66,7	0	43,6	43,9	38,3	46,5	45	44		
116 - 125 % között	10,3	20	0	14,3	20	14,3	10	16,7	6,7	25	9,5	5	7,1	0	9,1	10	12,5	3,3	16,7	22,2	0	0	6,7	0	0	16,7	0	19	0	0	10,9	10,7	8,7	11,9	11,4	10,6		
126 % felett	0	10	11,1	0	10	7,1	0	8,3	6,7	0	14,3	5	7,1	16,7	0	10	18,8	6,7	25	11,1	0	6,3	0	25	33,3	0	0	14,3	0	0	9,1	6,6	7,4	7,6	6,4	7,7		
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100		
átlag (%)	104,6	113,1	110,8	106,7	104,1	110,2	98,5	113,7	106,3	111,2	110,7	106,1	107,4	111	108,7	106,3	114,4	109,4	115,6	114,6	105	107,9	106,6	114,5	119,7	104,8	95	108,7	108	100	109,2	108,7	108,3	109,2	108,8	108,9		
szórás	11,6	14,1	11,9	6,1	17,1	12,3	13	7,7	14,5	12,9	16	10,7	16,7	12,9	5,9	16,7	17,2	11,1	16,1	11,2	0	5,9	9,1	9,9	18,8	9,8	0	20,2	2,8	0	13,9	13,4	14,4	13,1	12,7	13,6		
relatív szórás	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0	0,2	0	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1		
súlyozott átlag (%)	106,7	108,9	115,2	103,8	105	115,1	99,4	113,1	108	114,4	108,3	106,3	101,5	112,9	108,7	111,3	111,9	114,6	107,3	111	105	106,2	113,4	120,7	133,9	107,4	95	108,3	107,4	100	107,9	107,8	110,7	107,4	107	107,8		
medián	106	113,5	110	105	107	110	100	112,5	105	115	110	106	103,5	109,5	109	105	110	110	112,5	113	105	106	107	112,5	109	105	95	110	110	100	110	109	108	110	109	110		
bázis	100	100	90	100	100	82,4	90,9	100	78,9	100	87,5	87	100	100	95,7	90,9	100	88,2	92,3	100	100	100	88,2	100	75	100	50	100	100	93,2	92,9	94,3	92,4	91,8	93,1			
export értékesítés esetében ?																																						
85 % alatt	27,3	0	0	0	42,9	0	0	28,6	18,2	50	0	0	0	0	0	33,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
86 - 95 % között	9,1	0	0	0	20	0	12,5	10	0	9,1	0	0	14,3	0	50	0	0	20	0	11,1	0	0	0	0	0	0	25	0	0	0	100	11,5	8,7	11,1	9,2	8,8	9,6	
96 - 105 % között	45,5	66,7	100	60	42,9	12,5	20	28,6	36,4	0	25	28,6	62,5	0	0	0	0	0	22,2	0	0	0	0	0	0	50	0	33,3	0	0	21,2	36,5	25	33,3	37,5	29,5		
106 - 115 % között	9,1	33,3	0	0	14,3	25	50	42,9	18,2	50	31,3	21,4	25	25	100	66,7	0	40	66,7	22,2	0	33,3	57,1	0	0	0	0	0	0	33,3	0	0	32,7	22,1	30,6	24,2	21,3	27,1
116 - 125 % között	0	0	0	0	0	12,5	20	0	0	0	25	14,3	0	0	0	0	20	0	22,2	0	0	0	14,3	0	0	0	0	0	0	5,8	10,6	5,6	10	12,5	8,4			
126 % felett	9,1	0	0	0	20	0	37,5	0	0	18,2	0	18,8	21,4	12,5	25	0	0	20	33,3	22,2	0	66,7	0	0	0	0	33,3	0	0	19,2	11,5	19,4	12,5	8,8	15,1			
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100		
átlag (%)	97,3	104,7	97	104,4	88,4	120	108,8	100,7	106,2	88,5	118,7	114,6	106,7	106	106	92,3	0	112,4	118,3	114	0	170	109,4	0	0	93,8	0	113,3	0	90	109,2	107	108,7	107,4	106	107,9		
szórás	23	6,6	0	14,8	20,1	18,9	8,8	10,5	34,6	18,5	16,9	20	10	14,5	0	30	0	13,2	11,8	15,2	0	72,5	5,6	0	0	9,6	0	11,9	0	0	21,5	26,3	24,4	24,9	26,3	24,5		
relatív szórás	0,2	0,1	0	0,1	0,2	0,1	0,1	0,3	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0	0,3	0	0,1	0,1	0,1	0	0,4	0,1	0	0	0,1	0	0,1	0	0	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2			
súlyozott átlag (%)	97,8	101,5	97	105	95,4	125,4	110,9	98,6	115,2	102	120,1	109,1	105,6	106,4	106	94,3	0	113,6	113,1	126,6	0	191,4	112	0	0	95,6	0	123,8	0	90	106,8	117,5	112,6	109,3	118,9	109,8		
medián	99	100	97	100	98	115	110	105	103	88,5	110	112,5	101	102,5	106	112	0	112	110	110	0	128	110	0	0	95	0	107	0	90	110	105	108	105	105	106		
bázis	28,2	15	10	71,4	70	47,1	90,9	58,3	57,9	50	66,7	60,9	57,1	66,7	2,2	9,1	0	14,7	23,1	33,3	0	18,8	41,2	0	0	66,7	0	14,3	0	100	29,4	33,4	22,8	36,6	36,4	32		
az összes értékesítés esetében ?																																						
85 % alatt	11,1	0	11,1	0	11,1	0	0	23,5	25	8,3	5	7,7	0	0	0	7,1	6,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
86 - 95 % között	11,1	5,3	0	0	33,3	14,3	27,3	0	5,9	0	0	10	0	0	0	14,3	0	7,4	16,7	0	0	0	0	0	0	16,7	100	4,8	0	0	9,9	6,1	7,1	7,7	6,6	7,1		
96 - 105 % között	30,6	21,1	22,2	57,1	11,1	7,1	36,4	36,4	23,5	0	16,7	15	46,2	20	28,2	17,9	25	29,6	8,3	16	100	20	7,7	25	40	50	0	19	33,3	0	19,9	26,2	29,3	21,1	24,4	23,5		
106 - 115 % között	30,6	47,4	55,6	28,6	22,2	57,1	18,2	27,3	35,3	50	50	38,5	60	61,5	35,7	37,5	48,1	25	48	0	73,3	84,6	50	20	16,7	0	33,3	66,7	0	42,2	44,1	41,4	44,6	44,7	43,8			
116 - 125 % között	11,1	15,8	0	14,3	22,2	14,3	18,2	27,3	0	25	16,7	5	7,7	0	10,3	14,3	6,3	7,4	25	24	0	0	0	0	0	16,7	0	19	0	0	11,8	11,5	7,9	13,4	13,2	11,9		
126 % felett	5,6	10,5	11,1	0	0	7,1	0	9,1	11,8	0	8,3	15	0	20	0	10,7	25	7,4	25	12	0	6,7	0	25	40	0	14,3	0	0	11,2	6,5	9,3	7,7	5,6	8,4			
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100			
átlag (%)	105,2	113,2	108,6	105,9	99,9	111,7	103,8	111	105,4	106,3	111,2	112,8	104,7	112,4	109	107,7	118,8	109,9	115,8	115,6	105	108,1	108	114,5	122	103,3	95	109,1	108	80	110,2	108	109	108,8	107,7	109		
szórás	14,8	12,7	15,1	8	14,4	13,7	9,9	10,2	25,2	18,8	14,1	20,3	8,8	9,2	6,1	17,5	24,8	11,7	16,1	11	0	5,8	8,6	9,9	19,8	9,4	0	19,7	2,8	0	16,4							

2001/2. Várhatóan hány %-kal növekednek 2001-ben az előző évhez képest (előző év=100) beszerzési árak?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányászat	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bú. nyom.	vegy. ipar	nem-fém ásv.t.	kohász. fémf.	gépek, ber. gy.	vill. gépek	jármű-gyárt.	energetika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cik.k.	egyéb ker.	száll.h. vendégl.	közúti személy	közúti teher	távköz. lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta. tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	fiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.	
105 % alatt	7,7	11,1	0	14,3	10	26,7	9,1	25	31,3	0	31,8	17,4	41,7	0	4,4	3,2	31,3	6,5	9,1	26,9	0	12,5	17,6	25	16,7	0	0	10,5	0	0	18,6	13,2	9,8	17,9	15,4	14,8	
106 - 110 % között	41	33,3	50	85,7	50	53,3	63,6	33,3	50	100	40,9	56,5	33,3	83,3	55,6	67,7	43,8	58,1	72,7	50	100	81,3	52,9	50	50	100	100	68,4	66,7	0	50,3	54,1	57,5	50	51	53,6	
111 - 115 % között	23,1	50	30	0	30	6,7	18,2	33,3	12,5	0	22,7	21,7	25	16,7	37,8	29	25	32,3	18,2	11,5	0	6,3	17,6	25	33,3	0	0	15,8	33,3	100	26,3	24,3	25,5	25	25	24,6	
116 - 120 % között	17,9	5,6	20	0	10	13,3	9,1	0	6,3	0	4,5	4,3	0	0	2,2	0	0	0	0	7,7	0	0	11,8	0	0	0	0	5,3	0	0	3,6	6,8	4,6	6,2	7,7	5,5	
121 - 125 % között	5,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3,8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,2	1	2	0,6	0,5	1	
126 % felett	5,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,7	0,7	0,3	0,5	0,4		
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	113,7	111	112,7	107,9	111	108,7	110,2	109,8	107,9	107,5	108,6	109,7	108,5	107,5	110,4	110,7	108,7	110,2	109,2	109	108	108,1	110,8	107,5	109,3	108,7	110	109,3	111,7	115	109,5	110,4	110,8	109,7	110,2	110,1	
szórás	6,6	3,7	4,5	1,6	4,1	6,7	4,7	6	6,8	1,7	5,4	4,3	4,4	2,1	3	2,9	4	3,6	2,7	5,3	0	2,1	4,5	4,6	2,4	1,6	0	3,6	2,4	0	4,7	4,8	4,5	4,9	4,9	4,7	
relatív szórás	0,1	0	0	0	0	0,1	0	0,1	0,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
súlyozott átlag (%)	112,3	112,2	113,8	107	111,3	110,6	110,6	106,6	108,7	108,7	107,5	108,1	105,5	108,1	110,1	109,6	109,8	112,4	107,6	109,6	108	108,8	112	104,2	110,4	108,7	110	109,7	110,6	115	110	109,7	110,5	109,8	109,5	109,9	
medián	111	111	111,5	108	110	110	110	110	110	107	110	110	108	106,5	110	110	110	110	110	109,5	108	108	110	109	109,5	109,5	110	110	110	115	110	110	110	110	110	110	110
bázis	100	90	100	100	100	88,2	100	100	84,2	100	91,7	100	85,7	100	97,8	93,9	100	91,2	84,6	96,3	100	100	100	100	75	66,7	50	90,5	100	100	94,4	95,2	96,8	93,9	94,5	94	
belföldi értékesítési árak?																																					
105 % alatt	59,5	16,7	55,6	28,6	10	13,3	40	27,3	26,7	25	50	23,8	33,3	66,7	11,9	14,3	40	7,1	18,2	20,8	0	13,3	53,3	25	40	66,7	0	22,2	66,7	0	29,1	28,8	30,1	28,2	27,7	28,5	
106 - 110 % között	24,3	55,6	22,2	71,4	80	66,7	60	54,5	73,3	25	40	76,2	58,3	16,7	66,7	75	26,7	60,7	63,6	50	100	86,7	40	75	20	33,3	0	66,7	33,3	100	56,3	53,9	52,4	56	55,3	55,2	
111 - 115 % között	10,8	11,1	11,1	0	10	13,3	0	9,1	0	50	10	0	8,3	16,7	19	7,1	33,3	25	18,2	20,8	0	0	0	0	20	0	0	11,1	0	0	10,1	11,8	12,6	10,6	10,6	11,5	
116 - 120 % között	5,4	0	11,1	0	0	6,7	0	0	0	0	0	0	0	0	2,4	3,6	0	7,1	0	4,2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3,2	3,3	2,8	3,5	4,3	3,1		
121 - 125 % között	0	11,1	0	0	0	0	0	9,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4,2	0	0	6,7	0	0	0	0	0	0	1,3	1,1	1,4	1,1	1,1	1,1	1,1	
126 % felett	0	5,6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20	0	0	0	0	0	0	0	1,1	0,7	0,7	1,1	0,7
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	103,1	110,3	103	107	108,4	109,3	105,4	107,9	103,9	108,3	105,2	107	107,9	105,5	109	108,8	108,5	110,3	109,1	108,9	108	106,2	107,6	107,5	110,8	104,3	0	107,2	104,3	110	107,7	107,4	107,9	107,3	107,4	107,6	
szórás	10,2	8	10,4	2,3	2,1	5,4	3,2	5,9	9,9	4,1	7,3	3,3	3,7	3,1	3	2,8	4,4	3,4	3,4	5,3	0	2,5	5,5	2,7	8,4	3,3	0	4,9	1,7	0	5,3	6,8	5,8	6,6	7,1	6,2	
relatív szórás	0,1	0,1	0,1	0	0	0	0	0,1	0,1	0	0,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,1	0	0,1	0	0	0	0	0	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
súlyozott átlag (%)	108	108,8	106,3	105,7	108,5	109,7	105,8	105,4	103,4	109,5	104,5	104,9	107,3	106,1	107,8	108,6	109,6	111,5	109	107,2	108	106,7	108,2	105,2	113	105,6	0	107,3	105,1	110	106,4	107,3	108,1	106,6	107	106,8	
medián	105	109	105	107	108	110	106,5	108	108	109,5	106,5	108	109,5	104,5	109	109	110	110	110	108	108	107	105	108,5	110	105	0	108	105	110	108,5	108	109	108	108	108	
bázis	94,9	90	90	100	100	88,2	90,9	91,7	78,9	100	83,3	91,3	85,7	100	91,3	84,8	93,8	82,4	84,6	88,9	100	93,8	88,2	100	62,5	50	0	85,7	100	100	89,3	87,1	90,5	86,6	85,5	87,5	
forintban mért export értékesítési árak?																																					
105 % alatt	66,7	0	50	100	80	60	60	83,3	60	50	75	86,7	62,5	75	0	100	0	0	33,3	44,4	0	0	85,7	0	0	66,7	0	75	0	100	66,7	62,7	64,7	64,5	63	65	
106 - 110 % között	16,7	33,3	50	0	20	10	30	16,7	30	0	25	13,3	25	25	100	0	100	50	66,7	22,2	0	100	14,3	0	0	33,3	0	25	0	0	25,9	23,5	17,6	25,6	24,7	23,3	
111 - 115 % között	16,7	66,7	0	0	0	20	10	0	10	50	0	12,5	0	0	0	0	25	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7,4	7,8	17,6	5	4,9	8		
116 - 120 % között	0	0	0	0	0	10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	25	0	33,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4,9	0	4,1	6,2	3,1		
121 - 125 % között	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
126 % felett	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0,8	1,2	0,6		
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	101,6	113	95,5	99	101,2	105,2	100,3	103,7	102	102,1	99,8	103,8	102	106	102,3	110	113,8	107,7	110,3	0	109,7	101,4	0	0	102	0	103,8	0	85	102,6	103,7	101,9	103,7	104,2	104,2	103,3	
szórás	6,8	2,2	10,5	3	5	8,5	7,2	5,8	6,2	12	5	5,2	6	5,4	0	3,1	0	4,1	3,3	7,4	0	0,5	7,5	0	0	5,9	0	4,1	0	6,5	8,1	9	7,1	7,6	7,5		
relatív szórás	0,1	0	0,1	0	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0	0,1	0,1	0,1	0	0	0	0	0	0	0,1	0	0	0,1	0	0	0,1	0	0	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	
súlyozott átlag (%)	105,7	111,1	100,1	98,8	103,7	104,3	101,3	103,2	105,1	110,7	100,7	99,5	100,4	102,5	106	102,8	110	113,2	105,6	111,8	0	109,9	105,3	0	0	101,1	0	101,2	0	85	105,1	104,7	104,2	105,1	104,1	104,9	
medián	100	114	95,5	100	103	102,5	102	100	105	102	100	100	102,5	101,5																							

2001/3. Az összes értékesítésen belül várhatóan mekkora lesz az export részaránya 2001-ben?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász.	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bú. nyom.	vegy- ipar	nem- fém ásv.t.	ko- hász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű- gyárt.	ener- getika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cikk.k.	egyéb ker.	száll.h. ven- dégl.	közuti sze- mély	közuti teher	távköz- lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta- tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	fiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.
10 % alatt	82,1	90	100	42,9	40	62,5	18,2	58,3	52,6	50	45,8	34,8	50	50	100	90,6	100	87,9	84,6	85,2	100	93,8	64,7	100	100	83,3	100	95,2	100	0	76,7	74,1	84,6	70,3	70,3	74,8
11 - 20 % között	10,3	0	0	0	10	6,3	9,1	0	0	0	8,3	8,7	0	0	0	3,1	0	0	0	3,7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2,8	4,5	1,3	5,2	5,9	3,7
21 - 30 % között	2,6	0	0	14,3	20	6,3	0	8,3	5,3	0	0	4,3	7,1	16,7	0	3,1	0	0	7,7	3,7	0	0	5,9	0	0	0	0	0	0	5,7	1,6	1,3	4	1,8	2,9	
31 - 40 % között	0	5	0	28,6	10	6,3	18,2	8,3	0	0	4,2	8,7	7,1	16,7	0	0	0	0	0	3,7	0	0	5,9	0	0	0	0	100	3,4	3,9	3,2	4	4,1	3,7		
41 - 50 % között	2,6	5	0	14,3	10	0	0	16,7	5,3	0	4,2	4,3	0	0	0	3,1	0	3	0	0	0	6,3	5,9	0	0	0	0	0	0	1,1	3,2	0,6	3,4	4,1	2,5	
51 % felett	2,6	0	0	0	10	18,8	54,5	8,3	36,8	50	37,5	39,1	35,7	16,7	0	0	0	9,1	7,7	3,7	0	0	17,6	0	0	16,7	0	4,8	0	0	10,2	12,6	9	13,1	13,7	12,4
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	6,9	5,2	1,6	20,9	21,3	17,6	60,6	21,7	35,5	40,7	34,7	41,3	38,6	24,2	1,2	3,4	1	8,3	9,6	7,8	1	3,8	21,4	1	1	16,8	1	5,1	1	35	12,9	15,6	9,5	17,2	17,7	15
szórás	15,3	12,5	1,3	17,6	20,5	22,5	37,6	29,5	37,8	40,3	35,2	37,3	41,2	23,4	1,3	8,5	0	20,1	21,7	18	0	10,9	30,5	0	0	32,8	0	15,8	0	0	24,9	27,8	20,7	29	29,5	27,3
relatív szórás	2,2	2,4	0,8	0,8	1	1,3	0,6	1,4	1,1	1	0,9	1,1	1	1,1	2,5	0	2,4	2,3	2,3	0	2,9	1,4	0	0	1,9	0	3,1	0	0	1,9	1,8	2,2	1,7	1,7	1,8	
súlyozott átlag (%)	7,8	7,1	1,5	30,9	22,9	22,3	52,7	31,8	47,1	57,7	53,8	80,7	71,6	29,5	1,2	1,6	1	4,4	6,8	12,6	1	1,4	47,6	1	1	10,4	1	5,1	1	35	21,5	15,3	21,2	18,1	13,5	19,1
medián	1	1	1	30	18,5	4	80	1,5	9	36	20	35	17	18,5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	35	1	1	1	1	1	1	
bázis	100	100	100	100	100	94,1	100	100	100	100	100	100	100	100	100	97	100	97,1	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	99,4	99,4	98,7	99,7	99,5	99,4	

2001/5. Várhatóan hogyan változik a következő másfél évben a jelenlegihez képest az összes foglalkoztatott létszáma?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász.	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bú. nyom.	vegy- ipar	nem- fém ásv.t.	ko- hász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű- gyárt.	ener- getika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cikk.k.	egyéb ker.	száll.h. ven- dégl.	közuti sze- mély	közuti teher	távköz- lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta- tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	fiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.
jelentősen nő	0	0	0	0	0	18,8	0	0	0	0	8,3	0	7,1	0	0	3,3	0	2,9	7,7	7,4	0	0	6,3	25	0	0	0	9,5	0	0	4	2,6	2,5	3,5	2,4	3,2
kissé nő	12,8	15	0	14,3	0	12,5	18,2	25	38,9	25	33,3	39,1	21,4	16,7	13,3	26,7	53,3	11,8	30,8	48,1	0	56,3	25	25	12,5	66,7	0	42,9	33,3	0	33,5	24,4	21	31,2	26,4	27,5
nem változik	35,9	65	44,4	28,6	87,5	31,3	63,6	50	22,2	75	41,7	52,2	21,4	50	44,4	56,7	46,7	50	30,8	25,9	0	25	43,8	25	50	16,7	100	23,8	66,7	100	38,2	41,9	45,9	37,5	40,6	41,4
kissé csökken	48,7	20	55,6	42,9	12,5	31,3	9,1	25	27,8	0	16,7	4,3	42,9	33,3	42,2	13,3	0	29,4	7,7	14,8	100	18,8	25	25	25	16,7	0	19	0	0	20,2	27,7	24,2	25,6	28,3	24,4
jelentősen csökken	2,6	0	0	14,3	0	6,3	9,1	0	11,1	0	0	4,3	7,1	0	0	0	0	5,9	23,1	3,7	0	0	0	0	12,5	0	0	4,8	0	0	4	3,3	6,4	2,2	2,4	3,6
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
egylenleg	-20,5	-2,5	-27,8	-28,6	-6,3	3,1	-4,5	0	-5,6	12,5	16,7	13	-10,7	-8,3	-14,4	10	26,7	-11,8	-3,8	20,4	-50	18,8	6,3	25	-18,8	25	0	16,7	16,7	0	6,6	-2,3	-5,4	4,1	-0,9	1,2
bázis	100	100	90	100	80	94,1	100	100	94,7	100	100	100	100	100	97,8	90,9	93,8	100	100	100	100	100	94,1	100	100	100	100	100	100	100	97,7	97,4	99,4	96,6	96,4	97,5

2001/9. Melyek a termelésük, szolgáltatásuk bővítését korlátozó legfontosabb tényezők?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász.	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bú. nyom.	vegy. ipar	nem-fém ásv.t.	ko-hász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű-gyárt.	ener-getika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cik.k.	egyéb ker.	száll.h. ven-dégl.	közuti sze-mély	közuti teher	távköz-lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta-tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	fiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.
a külföldi piacokon jelentkező																																				
kereslet korlátai	28,2	20	0	71,4	20	35,3	72,7	50	42,1	25	41,7	39,1	28,6	83,3	4,3	9,1	0	8,8	7,7	22,2	0	6,3	0	0	12,5	33,3	50	4,8	0	0	22,6	21,9	11,4	26,8	25,5	21,2
a külföldi piacokra jutás																																				
adminisztratív korlátai	17,9	5	30	0	0	5,9	0	8,3	10,5	0	4,2	4,3	0	16,7	2,2	6,1	0	0	0	0	0	12,5	23,5	25	0	0	0	9,5	0	0	3,4	8,7	5,7	7,3	9,5	6,6
a külföldi piacokra jutás kedvezőtlen																																				
hazai (intézményi és pénzügyi) háttére	28,2	20	0	14,3	10	29,4	9,1	16,7	26,3	25	8,3	21,7	7,1	50	2,2	0	0	2,9	7,7	3,7	0	0	17,6	0	0	0	9,5	0	0	4	15,8	7,6	13,4	17,3	10,8	
a belföldi kereslet korlátai	61,5	60	90	85,7	80	35,3	63,6	66,7	52,6	100	62,5	39,1	57,1	50	71,7	63,6	61,8	53,8	77,8	0	75	41,2	100	37,5	50	50	66,7	33,3	100	70,1	64,6	67,1	66,8	62,3	63,3	
a termékek, szolgáltatások																																				
gyenge versenyképessége	12,8	10	10	0	20	17,6	0	0	10,5	25	4,2	4,3	7,1	0	2,2	6,1	0	14,7	15,4	7,4	0	6,3	11,8	0	12,5	0	0	9,5	0	0	9	8,4	10,1	7,9	8,2	8,1
a meglévő kapacitások alacsony																																				
műszaki színvonala	15,4	20	10	14,3	40	17,6	0	16,7	15,8	25	12,5	13	14,3	16,7	2,2	3	0	5,9	7,7	0	0	25	17,6	0	12,5	0	0	4,8	0	0	9,6	13,2	6,3	14,6	16,4	11,2
a meglévő kapacitások elégtelensége	15,4	10	0	0	0	11,8	9,1	16,7	15,8	0	16,7	13	7,1	0	8,7	0	0	0	23,1	11,1	0	6,3	11,8	0	0	0	50	4,8	0	0	5,6	10,6	3,2	11,3	12,7	8,5
kedvezőtlen infrastruktúráis feltételek	2,6	10	0	14,3	20	23,5	0	25	26,3	0	8,3	8,7	14,3	33,3	15,2	9,1	12,5	8,8	0	14,8	0	6,3	0	25	0	0	50	4,8	33,3	0	10,2	13,2	9,5	13,4	14,5	11,4
a szakképzett munkaerő hiánya	2,6	5	10	14,3	10	5,9	27,3	25	10,5	25	29,2	52,2	14,3	0	2,2	21,2	6,3	11,8	7,7	11,1	0	12,5	0	50	12,5	0	0	23,8	0	0	13	14,8	10,1	16,2	16,4	13,7
munkaerővel kapcsolatos egyéb problémák	10,3	10	10	14,3	10	11,8	27,3	0	15,8	50	12,5	8,7	35,7	0	8,7	12,1	12,5	17,6	23,1	18,5	0	6,3	11,8	0	25	50	0	28,6	0	100	18,6	12,9	13,3	15,9	13,2	14,5
tőkehiány	28,2	40	60	0	40	23,5	27,3	33,3	26,3	50	37,5	26,1	21,4	50	19,6	33,3	43,8	26,5	38,5	18,5	0	56,3	47,1	0	12,5	33,3	0	19	33,3	0	28,8	35,7	36,1	31,4	32,7	31,3
a forrásbevonás kedvezőtlen feltételei	20,5	35	40	0	20	0	18,2	25	31,6	25	20,8	34,8	28,6	0	19,6	12,1	25	17,6	23,1	29,6	0	43,8	23,5	50	25	16,7	0	14,3	0	0	21,5	26,4	21,5	25,9	25,9	23,2
a vevők fizetési késedelmiei	35,9	25	30	71,4	40	35,3	18,2	50	26,3	0	20,8	26,1	42,9	50	30,4	30,3	50	23,5	38,5	40,7	0	18,8	41,2	25	50	33,3	0	52,4	0	100	34,5	36	38	34,1	34,5	33,4
elégtelen piaci információk, marketing	12,8	15	0	42,9	0	23,5	18,2	16,7	21,1	0	33,3	8,7	21,4	0	10,9	18,2	12,5	11,8	30,8	33,3	0	6,3	5,9	25	25	33,3	0	19	0	0	22,6	15,1	21,5	16,2	12,7	16,8
kiélezett verseny	17,9	20	10	28,6	10	47,1	36,4	33,3	21,1	50	50	26,1	35,7	16,7	21,7	42,4	62,5	52,9	61,5	44,4	100	12,5	29,4	50	25	50	0	42,9	0	100	100	0	41,8	32,9	0	34,2
tisztességtelen verseny	30,8	20	10	42,9	20	41,2	18,2	16,7	21,1	25	29,2	13	14,3	33,3	8,7	54,5	25	61,8	53,8	33,3	0	12,5	52,9	50	37,5	33,3	0	38,1	66,7	100	37,3	29,3	100	0	0	30,5
tulajdonosi, szervezeti bizonytalanság	33,3	5	50	0	40	5,9	9,1	0	10,5	0	4,2	4,3	14,3	33,3	2,2	9,1	12,5	2,9	7,7	7,4	0	12,5	0	0	25	16,7	0	9,5	0	0	7,9	13,2	8,2	12,8	14,1	10,6
vezetési gondok	0	0	0	0	0	5,9	0	0	5,3	0	4,2	0	7,1	0	2,2	9,1	6,3	0	0	3,7	0	0	5,9	0	0	0	0	4,8	0	0	1,7	3,5	2,5	3	3,2	2,7
az állam magatartásának																																				
kiszámíthatatlansága	61,5	35	80	0	10	29,4	54,5	25	31,6	25	25	34,8	50	33,3	19,6	36,4	43,8	29,4	23,1	22,2	0	12,5	29,4	25	0	16,7	0	23,8	66,7	0	23,7	37,6	35,4	31,1	36,8	30,9
nincs akadály	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2,2	3	0	2,9	7,7	0	0	0	0	25	0	0	0	0	0	0	1,7	1	1,3	1,2	1,4	1,2
összesen	435,9	365	440	414,3	390	405,9	409,1	425	421,1	450	425	378,3	421,4	466,7	256,5	378,8	375	361,8	430,8	400	100	331,3	370,6	450	312,5	366,7	200	390,5	233,3	500	445,8	381,7	450,6	382,3	357,3	384
bázis	100	90	100	100	90	100	90,9	100	100	100	100	100	92,9	100	89,1	93,9	93,8	91,2	100	96,3	100	100	94,1	100	75	100	100	90,5	66,7	100	100	100	100	100	100	95,4

2001/10. Várhatóan hány %-kal változnak folyó áras beruházási kiadásai az előző évhez képest (előző év=100) 2001-ben?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász.	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bú. nyom.	vegyipar	nem-fém ásv.t.	kohász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű-gyárt.	energetika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cik.k.	egyéb ker.	száll.h. vendégl.	közuti szeme-ly	közuti teher	távköz- lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta- tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	fiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.
85 % alatt	18,9	12,5	28,6	16,7	25	11,8	20	9,1	16,7	25	27,3	18,2	18,2	33,3	12,2	17,2	7,7	7,1	8,3	8,3	0	18,8	6,3	0	12,5	0	50	5,6	0	0	13	16,8	13,7	16,1	18,1	14,9
86 - 95 % között	2,7	0	14,3	16,7	0	0	0	9,1	5,6	25	4,5	4,5	9,1	0	7,3	0	7,7	0	0	0	0	18,8	6,3	0	0	20	0	0	0	0	3,7	4,7	4,3	4,3	4	4,1
96 - 105 % között	32,4	25	28,6	33,3	12,5	5,9	30	27,3	33,3	25	22,7	22,7	18,2	33,3	22	24,1	30,8	46,4	8,3	25	0	6,3	31,3	0	37,5	60	0	27,8	0	0	26,1	24,7	29,5	22,7	23,6	25,5
106 - 115 % között	10,8	18,8	28,6	16,7	37,5	47,1	20	9,1	16,7	25	18,2	31,8	27,3	0	31,7	27,6	38,5	28,6	25	33,3	100	25	25	50	25	20	0	33,3	0	100	24,8	26,5	25,2	26,8	26,6	25,9
116 - 125 % között	21,6	12,5	0	0	25	5,9	20	18,2	11,1	0	4,5	0	0	33,3	14,6	17,2	0	3,6	8,3	16,7	0	12,5	18,8	50	0	0	50	16,7	50	0	10,6	12,9	8,6	13,7	12,6	11,9
126 % felett	13,5	31,3	0	16,7	0	29,4	10	27,3	16,7	0	22,7	22,7	27,3	0	12,2	13,8	15,4	14,3	50	16,7	0	18,8	12,5	0	25	0	0	16,7	50	0	21,7	14,3	18,7	16,4	15,1	17,7
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	118,3	121,9	93,6	110,5	99,8	144,1	114,1	109,4	112,3	93,2	167	110,7	111,4	96	125,9	111,9	118,2	122,2	135,4	124,8	115	107,9	108,4	114,7	107,5	100,8	100	119,1	160	110	124,9	112,7	116,5	117,7	113,7	119
szórás	62,6	54,3	18,8	34,8	22,1	95,5	49	34,2	28,8	14,7	211,4	28,5	37,5	24,5	123,5	33,4	35,9	76,4	53,3	50,5	0	23,4	13,2	4,8	28,5	6,5	20	30,6	40	0	85,2	53,2	52,9	72,7	57,3	75,1
relatív szórás	0,5	0,4	0,2	0,3	0,2	0,7	0,4	0,3	0,3	0,2	1,3	0,3	0,3	0,3	1	0,3	0,3	0,6	0,4	0,4	0	0,2	0,1	0	0,3	0,1	0,2	0,3	0,3	0	0,7	0,5	0,5	0,6	0,5	0,6
súlyozott átlag (%)	112,3	132	90,2	101	107,4	124,9	99,9	120	126,7	89,4	222,6	96,7	122,6	88	112,5	102,3	109,9	151,5	124	104,5	115	98,8	112	119,3	120,6	102,7	113,9	111	160	110	114,7	108,9	104,4	112,9	110,5	113,1
medián	105	112,5	100	101	110	110	105,5	110	105	96,5	100	110	110	103,5	108	110	108	105	125	110	115	109	110	114,5	106	100	100	111	160	110	110	110	110	110	108	110
bázis	94,9	80	70	85,7	80	100	90,9	91,7	94,7	100	91,7	95,7	78,6	100	89,1	87,9	81,3	82,4	92,3	88,9	100	100	94,1	100	100	83,3	100	85,7	66,7	100	91	89,7	88	91,2	90,5	89,4

2002/1. Várhatóan hány %-kal változik 2002-ben a vállalkozás folyó áron mért árbevétele az előző évhez képest (előző év=100)

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász.	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bút. nyom.	vegy- ipar	nem-fém ásv.t.	ko-hász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű-gyárt.	ener-getika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cikk.k.	egyéb ker.	száll.h. ven-dégl.	közúti sze-mély	közúti teher	távköz-lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta-tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	fiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemz. össz.	
a belföldi értékesítés esetében ?																																					
85 % alatt	38,9	6,7	28,6	0	11,1	10	15,4	12,5	16,7	0	10,5	0	13,3	0	5	17,4	8,3	0	11,8	8	0	0	4,8	33,3	0	0	50	10,7	0	0	8,2	9,7	6,3	10	9,9	9	
86 - 95 % között	22,2	13,3	21,4	0	11,1	0	30,8	6,3	0	0	15,8	14,3	6,7	0	5	13	0	0	5,9	8	0	0	9,5	0	0	0	3,6	0	20	9,5	8	11,6	7,6	7,8	8,4		
96 - 105 % között	11,1	40	14,3	66,7	44,4	20	7,7	43,8	16,7	33,3	26,3	50	26,7	100	30	8,7	33,3	46,4	41,2	28	42,9	50	47,6	33,3	37,5	50	50	32,1	0	40	34	32,9	33,7	33,1	31,5	33,5	
106 - 115 % között	22,2	26,7	35,7	33,3	22,2	40	38,5	25	50	50	15,8	14,3	46,7	0	52,5	21,7	25	35,7	35,3	24	57,1	42,9	33,3	33,3	12,5	16,7	0	46,4	100	40	32,7	35,6	31,6	35,5	38,4	34,8	
116 - 125 % között	5,6	13,3	0	0	11,1	30	7,7	6,3	16,7	16,7	15,8	14,3	0	0	7,5	13	25	3,6	5,9	28	0	0	4,8	0	37,5	33,3	0	3,6	0	0	11,6	8,7	10,5	9,4	8,6	9,5	
126 % felett	0	0	0	0	0	0	0	6,3	0	0	15,8	7,1	6,7	0	0	26,1	8,3	14,3	0	4	0	7,1	0	12,5	0	0	3,6	0	0	4,1	5,2	6,3	4,4	3,9	4,8		
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	91,8	101,4	95,1	102,7	102,1	108,4	97,8	105	105,5	110	109,3	106,4	115,1	100	105,4	107,7	106,7	110,1	98,6	107,4	105,7	108,3	103,6	93,3	117,6	109,8	92,5	103,6	110	104,6	104,7	105,3	105,7	104,9	105,2	105,1	
szórás	17,9	18,2	15,5	4,9	9,1	14,5	17,1	23,4	10,9	5,4	23,6	10,3	50,9	0	8,5	25,2	20,5	10,9	23,5	21,7	4,2	6,2	8,3	17	21,2	9,7	7,5	16	0	8,2	17	19,5	17,2	19,1	19,2	18,6	
relatív szórás	0,2	0,2	0,2	0	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	0	0,2	0,1	0,4	0	0,1	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2	0	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	
súlyozott átlag (%)	93,9	102,5	93,5	101,8	93	110,4	91	103,4	98,8	108,1	107,1	107,1	112,5	100	104,4	118,1	117,2	117	84,8	120	105,2	107	104,4	100,6	109,9	106,1	100	114,1	0	110	109,6	105	105,1	106,1	105,1	106	
medián	90	105	97,5	100	103	110	105	102	109	109	105	105	108	100	106	110	109	106	105	110	106	105,5	105	100	113	107	92,5	106,5	110	105	105	105	105	105	106	105	
bázis	78,3	83,3	77,8	100	90	83,3	86,7	76,2	85,7	100	76	82,4	83,3	50	93	74,2	85,7	84,8	85	83,3	70	100	95,5	75	80	85,7	66,7	82,4	100	100	93	94,8	94,1	94,2	95,1	84,4	
export értékesítés esetében ?																																					
85 % alatt	28,6	0	50	16,7	0	50	20	0	0	0	18,8	20	12,5	0	0	60	0	14,3	50	21,4	0	25	11,1	33,3	0	33,3	0	16,7	0	0	16	18,7	18,2	17,6	17,6	17,6	
86 - 95 % között	0	0	50	16,7	25	0	30	11,1	0	100	18,8	20	12,5	0	0	20	0	0	0	0	0	0	11,1	33,3	0	0	16,7	0	0	10	15,4	21,2	11,1	11,8	13,4		
96 - 105 % között	42,9	0	0	66,7	25	50	30	22,2	0	0	6,3	20	25	0	0	0	42,9	0	35,7	0	50	55,6	33,3	0	66,7	0	50	0	34	33	27,3	35,2	35,3	33,1	33,1		
106 - 115 % között	14,3	100	0	0	0	0	10	11,1	60	0	31,3	20	12,5	0	0	0	14,3	0	21,4	100	0	11,1	0	0	0	0	16,7	0	18	13,2	12,1	15,7	14,7	14,7	14,8		
116 - 125 % között	0	0	0	0	0	0	33,3	40	0	18,8	0	37,5	0	0	0	0	14,3	25	14,3	0	25	11,1	0	0	0	0	0	16	9,9	12,1	12	10,3	12				
126 % felett	14,3	0	0	0	50	0	10	22,2	0	0	6,3	20	0	0	0	20	0	14,3	25	7,1	0	0	0	0	0	0	0	6	9,9	9,1	8,3	10,3	9,2				
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	89,9	110	50	96	123,3	71,3	96,6	115,8	113,2	90	102,9	101,8	106,7	0	0	87,6	0	101,9	81,3	100,9	110	92	99,9	92,3	0	94,3	0	95	0	0	103,3	98,7	98,5	100,9	100,1	100,9	
szórás	55,6	0	40	8	25,5	34,3	15,8	19,2	5,3	0	16,1	16,3	14,1	0	0	49,2	0	23,8	57	28,6	0	25,8	12,7	6,5	0	10,2	0	12,6	0	0	18,8	27,4	24,4	24,9	27,5	25,7	
relatív szórás	0,6	0	0,8	0,1	0,2	0,5	0,2	0,2	0	0	0,2	0,1	0	0	0	0,6	0	0,2	0,7	0,3	0	0,3	0,1	0,1	0	0,1	0	0,1	0	0,2	0,3	0,2	0,2	0,3	0,3		
súlyozott átlag (%)	121,5	0	71,3	96,4	147,4	98,3	91,3	113,1	113,4	90	108,1	120,9	106,1	0	0	49,9	0	65,2	50,7	39,1	110	99,4	102,3	98,4	0	102,3	0	95,6	0	0	84,6	101,4	89,9	94,8	104,4	95,1	
medián	102	110	50	99,5	121	81	95,5	119	110	90	109	105	110	0	0	70	0	101	85	105	110	99	100	93	0	100	0	100	0	0	102,5	100	100	100,5	100,5	100	
bázis	30,4	5,6	11,1	100	40	33,3	66,7	42,9	71,4	16,7	64	29,4	44,4	0	0	16,1	0	21,2	20	46,7	10	28,6	40,9	75	0	42,9	0	17,6	0	0	31,6	29,8	32,7	29,8	27,9	27,1	
85 % alatt	33,3	6,7	16,7	0	11,1	10	14,3	6,3	0	0	5	0	18,8	0	5,1	21,7	9,1	0	6,7	4,3	0	0	15	33,3	0	0	3,6	0	20	9,5	8,4	10,9	8,2	8,2	8,7		
86 - 95 % között	22,2	20	33,3	0	0	10	28,6	0	0	0	10	14,3	6,3	0	5,1	8,7	0	0	6,7	4,3	0	0	15	33,3	0	0	3,6	0	20	9,5	8,4	10,9	8,2	8,2	8,7		
96 - 105 % között	16,7	26,7	16,7	83,3	55,6	20	28,6	31,3	0	50	20	35,7	25	50	33,3	8,7	36,4	50	40	43,5	42,9	42,9	35	33,3	37,5	50	50	35,7	0	40	33,8	33,7	34,8	33,4	32,9	33,9	
106 - 115 % között	22,2	33,3	33,3	16,7	22,2	40	14,3	37,5	83,3	33,3	50	21,4	37,5	0	48,7	21,7	27,3	38,5	33,3	30,4	57,1	42,9	35	33,3	12,5	16,7	0	39,3	100	40	34,5	35,4	37	34,6	36,4	35,3	
116 - 125 % között	5,6	13,3	0	0	11,1	20	14,3	18,8	16,7	16,7	0	21,4	12,5	50	7,7	13	27,3	3,8	6,7	13	0	7,1	5	0	37,5	33,3	0	7,1	0	0	10,8	9,5	9,8	10	9,5	9,8	
126 % felett	0	0	0	0	0	0	0	6,3	0	0	15	7,1	0	0	0	26,1	0	7,7	6,7	4,3	0	7,1	0	12,5	0	0	3,6	0	0	4,1	4,6	4,3	4,4	3,9	4,3		
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	93,7	100,5	95,8	102,5	103,1	101,4	98,6	111,6	112,3	109	109,3	107,9	102,3	110	105,2	107,7	103,6	108,7	102	107,4	105,7	109,6	102,5	98,3	117,6	109	92,5	104,1	110	104,6	104,5	105,1	106,7	104,5	104,8	104,9	
szórás	17,1	18,5	14,2	5,1	8,9	20,5	13,4	20,1	4,5	5,8	17	10,4	14,3	10	8,6	25,5	18,6	8,5	26	11,5	4,2	7,5	9,2	9,5	21,2	8,5	7,5	15	0	8,2	15,3	14,7	13,1	15,3	14,4	14,8	
relatív szórás	0,2	0,2	0,1	0	0,1	0,2	0,1	0,2	0	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,3	0,1	0,1	0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	
súlyozott átlag (%)	96	102,4	95,6	101,4	97	105,8	96,2	113,6	110,5	109,2	115,8	105	117	104,1	118,2	114,8	116,3	85,3	103	105,2	107	103,5	100,7	109,9	106,1	100	115,2	0	110	109,3	106,4	106,1	107,1	106,6	107		
medián	92,5	105	96	100,5	105	106,5	98,5	109	112	106,5	109	105,5	106	110	106	110	108	105,5	105	105	106	106,5	105	100	113	107	92,5	105,5	110	105	105	105	105	105	105	105	
bázis	78,3	83,3	66,7	100	90	83,3	93,3	76,2	85,7	100	80	82,4	88,9	100	90,7	74,2	78,6	78,8	75	76,7	70	100	90,9	75	80	85,7	66,7	82,4	100	100	93,7	93,4	91,1	94,2	94,7	83,8	

2002/2. Az összes értékesítésen belül várhatóan mekkora lesz az export részaránya 2002-ben?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász- szat	élelm. ipar	ruház. textil	fa,pap. bú, nyom.	vegy- ipar	nem- fém ásv.t.	ko- hász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű- gyárt.	ener- getika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cik.k.	egyéb ker.	száll.h. ven- dég.	közúti sze- mély	közúti teher	távköz- lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta- tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	fiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.	
10 % alatt	85,7	92,9	85,7	66,7	66,7	66,7	42,9	47,1	33,3	83,3	25	71,4	53,3	50	100	92,3	100	96,4	88,9	60	100	92,3	75	50	100	66,7	100	93,1	100	100	77,9	78,3	79,6	77,7	78,3	78,4	
11 - 20 % között	4,8	7,1	14,3	0	11,1	0	0	23,5	0	16,7	10	0	0	0	0	3,8	0	3,6	0	20	0	0	0	25	0	16,7	0	0	0	0	0	5,2	5,4	7,1	4,8	5	5,2
21 - 30 % között	4,8	0	0	0	0	16,7	7,1	0	0	0	10	7,1	0	0	0	0	0	5,6	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,9	2	3,1	1,7	1,7	2	
31 - 40 % között	0	0	0	33,3	0	0	0	5,9	0	0	5	0	13,3	0	0	0	0	5,6	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,3	2,3	1	2,3	2,5	2		
41 - 50 % között	0	0	0	0	22,2	0	7,1	0	33,3	0	15	7,1	6,7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5	0	0	16,7	0	3,4	0	0	3,9	3,3	5,1	3,1	2,5	3,5	
51 % felett	4,8	0	0	0	0	16,7	42,9	23,5	33,3	0	35	14,3	26,7	50	0	3,8	0	0	0	12	0	7,7	20	25	0	0	0	3,4	0	0	9,7	8,7	4,1	10,4	10	8,9	
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
átlag (%)	8,1	2,7	3,5	15,5	12,7	16,7	45,6	22,6	44,3	3,8	41	15,6	31,5	50,5	1	6,1	1	2	5,2	15,6	2,1	7,8	19,5	23,3	1	11,2	1	6,3	1	1	12,6	12,2	9,8	13	12,6	12,2	
szórás	19,9	5	5,8	15,4	17,8	24,8	41,3	25,7	34,1	5,9	31,7	23,1	36,8	49,5	0	19,1	0	2,9	10,7	22,1	3	23,7	32,1	33	0	17,2	0	19,7	0	0	24,7	24,2	19,9	25,4	25,1	24,2	
relatív szórás	2,4	1,8	1,7	1	1,4	1,5	0,9	1,1	0,8	1,5	0,8	1,5	1,2	1	0	3,1	0	1,5	2,1	1,4	1,4	3	1,7	1,4	0	1,5	0	3,1	0	2	2	2	2	2	2		
súlyozott átlag (%)	11,4	1	5,7	25,3	16,5	27	49,4	51,8	71,1	10,9	58	40,8	47,3	85,4	1	1,5	1	2,9	8	1,4	1	7,5	2,9	1	23,4	1	1,7	0	1	16	14,8	10,1	15,3	15	14,9		
medián	1	1	1	6,5	1	1	40	15	47	1	40	1	5	50,5	1	1	1	1	7	1	1	1	6	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		
bazis	91,3	77,8	77,8	100	90	100	93,3	81	85,7	100	80	82,4	83,3	100	90,7	83,9	85,7	84,8	90	83,3	80	92,9	90,9	100	100	85,7	66,7	85,3	100	100	97,5	98	97	98,1	98,4	87,6	

2002/3. Várhatóan hány %-kal növekednek 2002-ben az előző évhez képest (előző év=100)

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász.	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bút. nyom.	vegy-ipar	nem-fém ásv.t.	ko-hász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű-gyárt.	ener-getika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cik.k.	egyéb ker.	száll.h. vendégl.	közüti személy	közüti teher	távköz-ülés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta-tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	fiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.		
beszerzési árak?																																						
105 % alatt	14,3	33,3	7,1	33,3	10	70	58,3	50	66,7	16,7	42,1	36,4	50	0	20,5	29,2	41,7	48,1	76,5	72	14,3	30,8	31,6	75	14,3	75	100	28	0	25	47,3	33,5	40,6	37,5	33,9	38,4		
106 - 110 % között	52,4	66,7	57,1	66,7	90	30	33,3	38,9	33,3	83,3	47,4	63,6	31,3	100	71,8	58,3	50	48,1	17,6	16	42,9	69,2	57,9	25	71,4	0	0	56	100	75	43,8	54,1	50	50,8	52,7	50,2		
111 - 115 % között	19	0	28,6	0	0	0	8,3	0	0	0	5,3	0	6,3	0	7,7	4,2	0	0	0	0	0	0	10,5	0	14,3	25	0	4	0	1,4	7,1	42	5,4	7,6	5,1	5,1		
116 - 120 % között	14,3	0	7,1	0	0	0	0	0	0	0	5,3	0	12,5	0	4,2	0	3,7	5,9	8	28,6	0	0	0	0	0	0	12	0	0	5,5	5	5,2	5,1	5,4	5,1	5,1		
121 - 125 % között	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	14,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,4	0	0,3	0,4	0,5	0,5		
126 % felett	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4,2	8,3	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2,1	0	0	0,9	0	0,7	0,7		
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
átlag (%)	110,3	107,2	111,4	106,7	107,3	98	103,8	107,4	105,8	108	106,6	106,8	106,7	106	107,6	108,9	109,4	106,2	99,9	104,9	113	105,5	107,9	100,7	109	106	102,5	105,1	110	108,3	106,5	107	105,5	107,2	107,2	106,8	106,8	
szórás	4,6	3,1	4	2,3	2,7	12,3	7,5	5,4	3,1	2,1	6,2	2,8	7,3	0	2,5	8,3	12,8	3,3	13,9	8,6	7,1	3,6	3,3	5,4	2,1	5,5	2,5	16,6	0	2	8,8	7,4	11,1	6,7	6	8		
relatív szórás	0	0	0	0	0	0,1	0,1	0,1	0	0	0,1	0	0,1	0	0,1	0,1	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0	0	0,1	0	0,1	0	0,2	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	
súlyozott átlag (%)	108,3	106	109,1	105,4	106,6	102,2	98,7	104,8	104,1	106,4	103,4	104,3	104,3	106	107,7	108,5	114,1	110,2	98,2	110	110,1	106,6	108,9	100,1	109	110,9	100	110,6	0	109,5	106,5	106,7	105,2	106,8	106,9	106,6	106,6	
medián	110	108	110	107	108	103,5	105	105,5	105	108,5	107	106	106,5	106	108	108	107	106	104	105	110	106	108	101	110	104,5	102,5	108	110	109	106	108	108	107	108	107,5	107,5	
bázis	91,3	83,3	77,8	100	100	83,3	80	85,7	85,7	100	76	64,7	88,9	50	90,7	77,4	85,7	81,8	85	83,3	70	92,9	86,4	100	70	57,1	66,7	73,5	100	80	92,4	92,1	95	91,4	91,8	82,4	82,4	
belföldi értékesítési árak?																																						
105 % alatt	63,2	80	57,1	83,3	12,5	40	76,9	77,8	66,7	33,3	57,9	38,5	69,2	0	30,6	60	27,3	46,2	82,4	72	33,3	28,6	75	66,7	20	60	100	37,5	0	50	62,6	49,5	68,1	49,7	45,5	53,7		
106 - 110 % között	26,3	13,3	21,4	16,7	75	60	23,1	16,7	33,3	66,7	36,8	53,8	30,8	100	63,9	36	54,5	46,2	11,8	20	66,7	64,3	25	33,3	60	20	0	58,3	100	25	30,9	44,4	25,5	44,1	49,1	40,1	40,1	
111 - 115 % között	5,3	0	14,3	0	0	0	0	0	0	0	5,3	0	0	0	2,8	4	0	7,7	0	0	0	7,1	0	0	20	0	0	4,2	0	2,9	2,9	4,3	2,5	2,3	2,9	2,9	2,9	
116 - 120 % között	5,3	6,7	7,1	0	12,5	0	5,6	0	0	0	0	7,7	0	0	2,8	0	9,1	0	5,9	4	0	0	0	0	0	20	0	0	25	2,2	3,2	2,1	3,1	3,1	3,2	2,9	2,9	
121 - 125 % között	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
126 % felett	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9,1	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,4	0	0	0,6	0	0	0,5	0,5	
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	103,4	100,9	102,5	100,5	108,4	100,9	101	104,7	106,3	107,3	105,2	106,7	104,5	106	103,8	104,4	109,9	106,1	96,7	104,2	105,8	106,2	104	104,3	109	107,8	102,5	102	110	108,3	104,5	104	102,4	104,7	104,3	104,2	104,2	
szórás	8	8,4	9,5	4,3	3,8	12,5	9,4	4,8	2	2,3	4,7	4,6	3,7	0	16,4	5,2	8,1	3,9	18	8,2	5,3	2,5	4,5	3,3	3,4	6,9	2,5	19,7	0	7,4	8,7	10,5	13,5	8,5	9,4	9,9		
relatív szórás	0,1	0,1	0,1	0	0	0,1	0,1	0	0	0	0	0	0	0	0,2	0	0,1	0	0,2	0,1	0,1	0	0	0	0	0,1	0	0,2	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	
súlyozott átlag (%)	101,2	100,2	101,6	98,4	112,6	103,1	95,3	102,1	105,3	106,6	102,1	104,3	101,3	106	107,3	105,2	115,4	110	96,9	110	108,2	105,6	104,5	100,5	108,7	110,8	100	108,7	0	115,1	105	105,3	102,4	105,4	105,6	105,2	105,2	
medián	103	100	101	100	107,5	106	105	104	105	107,5	105	106	105	106	106	105	108	106	104	105	109	106	105	105	108	105	102,5	106	110	106,5	105	106	105	106	106	106	105	
bázis	82,6	83,3	77,8	100	80	83,3	86,7	85,7	85,7	100	76	76,5	72,2	50	83,7	80,6	78,6	78,8	85	83,3	60	100	90,9	75	50	71,4	66,7	70,6	100	80	88	90,8	93,1	89	90,2	80,3	80,3	
forintban mért export értékesítési árak																																						
105 % alatt	57,1	100	66,7	100	100	100	100	80	100	100	81,3	83,3	87,5	0	100	100	0	80	100	64,3	0	50	100	100	0	100	0	66,7	0	0	78,8	89,1	91,2	83,6	85,7	84,8		
106 - 110 % között	28,6	0	33,3	0	0	0	0	20	0	0	12,5	16,7	0	0	0	0	0	20	0	28,6	100	50	0	0	0	0	0	33,3	0	0	17,3	8,7	8,8	12,7	11,4	12,4	12,4	
111 - 115 % között	14,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2,2	0	1,8	2,9	1,4	1,4	1,4	
116 - 120 % között	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	12,5	0	0	0	0	0	0	7,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3,8	0	0	1,8	0	1,4	1,4	1,4	
121 - 125 % között	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
126 % felett	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	104	98	100,3	98,8	100,3	93	93,1	100,8	101,8	97	98,1	103,8	101	0	7	98,8	0	102,2	98,8	105,3	106	104,8	98	100	0	104	0	101,3	0	100,7	98,4	98,7	99,4	98,7	98,7	99,3	99,3	
szórás	7,8	4	4,5	5,4	3,9	8,8	7,7	2,6	5,1	0	9,8	3,6	7,9	0	3,4	0	3	2,2	5,7	0	3,7	10,2	0	0	1	0	8	0	0	8,2	12	5,3	12	13,5	10,8	10,8		
relatív szórás	0,1	0	0	0,1	0	0,1	0,1	0	0,1	0	0,1	0	0,1	0	0	0	0	0	0,1	0	0	0,1	0	0	0	0	0,1	0	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1		
súlyozott átlag (%)	105,1	0	100	98,1	98,9	100,7	93,3	101,4	98	97	93,1	102,4	97,3	0	0	97,4	0	107,3	97,9	110	106	104	100,6	100	0	103	0	102,8	0	0	98,4	99,1	97,5	99,1	99,9	99	99	
medián	103	98	100	99	102	95	93	100,5	103	97	100	104	100	0	7	100	0	101	100	104,5	106	104,5	100	100	0	104	0	102,5	0	0	100	100	100	100,5	101	100	100	
bázis	30,4	11,1	16,7	100	30	33,3	73,3	47,6	71,4	16,7	64	35,3	44,4	0	2,3	12,9	0	15,2	20	46,7	10	28,6	40,9	50	0	28,6	0	17,6	0	0	32,9	30,2	33,7	30,4	28,7	27,7	27,7	

2002/6. Várhatóan hogyan változik a következő másfél évben a jelenlegihez képest az összes foglalkoztatott létszáma?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bút. nyom.	vegyi ipar	nem-fém ásv.t.	kohász. fémf.	gépek ber.gy.	vill. gépek	jármű-gyárt.	energetika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMC	fogy. cikkk.k.	egyéb ker.	száll.h. vendégl.	közuti személy	közuti teher	távköz. lés	ingat. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta. tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	fiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.
jelentősen nő	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7,1	12,5	0	0	0	0	3,6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,3	0,7	0	1,1	0,8	0,9
kissé nő	14,3	0	7,1	0	0	50	21,4	33,3	16,7	33,3	40	21,4	25	50	12,5	38,5	50	14,3	44,4	42,3	0	28,6	28,6	0	12,5	33,3	0	46,7	0	60	32,5	24,4	34,7	25,1	22,3	27
nem változik	38,1	60	21,4	16,7	50	33,3	14,3	61,1	83,3	50	40	71,4	37,5	50	55	57,7	50	57,1	38,9	46,2	75	28,6	66,7	100	87,5	66,7	100	40	100	40	52,2	48,8	49,5	50,1	49,2	50,1
kissé csökken	33,3	33,3	64,3	83,3	30	16,7	57,1	5,6	0	16,7	20	0	25	0	30	3,8	0	25	16,7	11,5	25	42,9	4,8	0	0	0	0	0	0	14	22,8	15,8	20,9	23,6	19,9	
jelentősen csökken	14,3	6,7	7,1	0	20	0	7,1	0	0	0	0	0	0	0	2,5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3,3	0	2,8	4,1	2,1	
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
egyenleg	-23,8	-23,3	-35,7	-41,7	-35	16,7	-25	13,9	8,3	8,3	10	17,9	12,5	25	-11,3	17,3	25	-1,8	13,9	15,4	-12,5	-7,1	11,9	0	6,3	16,7	0	16,7	0	30	10,5	-1,8	9,4	0,4	-3,9	2,2
bázis	91,3	83,3	77,8	100	100	100	93,3	85,7	85,7	100	80	82,4	88,9	100	93	83,9	85,7	84,8	90	86,7	80	100	95,5	100	80	85,7	66,7	88,2	100	99,4	99,3	100	99,2	99,2	89,1	

2002/7. Melyek a termelésük, szolgáltatásuk bővítését korlátozó legfontosabb tényezők?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bút. nyom.	vegyi ipar	nem-fém ásv.t.	kohász. fémf.	gépek ber.gy.	vill. gépek	jármű-gyárt.	energetika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMC	fogy. cikkk.k.	egyéb ker.	száll.h. vendégl.	közuti személy	közuti teher	távköz. lés	ingat. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta. tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	fiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.	
a külföldi piacokon jelentkező																																					
kereslet korlátai	21,7	22,2	11,1	50	0	16,7	40	9,5	57,1	16,7	56	11,8	38,9	0	0	6,5	0	3	0	0	30	20	7,1	13,6	0	0	0	8,8	0	20	15,8	20	15,8	19,3	20,5	16,4	
a külföldi piacokra jutás																																					
adminisztratív korlátai	13	11,1	0	0	0	8,3	6,7	9,5	0	0	0	5,9	0	0	0	3,2	0	0	10	0	10	0	0	22,7	0	0	0	0	0	20	4,4	5,2	5,9	4,7	4,5	4,4	
a külföldi piacokra jutás kedvezőtlen																																					
hazai (intézményi és pénzügyi) háttéré	13	5,6	16,7	0	10	0	6,7	19	0	16,7	16	17,6	16,7	0	2,3	3,2	0	9,1	10	6,7	0	0	9,1	0	0	0	2,9	0	0	5,7	11,1	9,9	9,1	9,8	8,2		
a belföldi kereslet korlátai	47,8	61,1	55,6	83,3	80	66,7	73,3	42,9	28,6	50	60	35,3	50	0	69,8	38,7	57,1	57,6	40	56,7	60	78,6	50	75	80	71,4	66,7	52,9	0	40	70,9	60,7	59,4	65,5	61,1	56,7	
a termékek, szolgáltatások																																					
gyenge versenyképessége	4,3	16,7	5,6	16,7	0	0	13,3	0	0	16,7	0	5,9	0	0	0	0	0	3	5	6,7	0	14,3	9,1	25	0	0	2,9	0	0	2,5	6,6	2	6,1	7,4	4,6		
a meglévő kapacitások alacsony																																					
műszaki színvonala	17,4	11,1	16,7	16,7	0	25	13,3	9,5	0	16,7	20	23,5	11,1	50	9,3	3,2	7,1	6,1	0	10	0	14,3	13,6	0	0	0	2,9	0	0	5,7	12,8	5	11,9	14,3	9,2		
a meglévő kapacitások elégtelensége	0	5,6	0	0	10	8,3	0	4,8	0	16,7	0	17,6	0	0	2,3	0	0	0	0	6,7	0	7,1	4,5	0	0	14,3	33,3	5,9	0	0	1,3	5,9	0	5,5	7,4	3,8	
kedvezőtlen infrastruktúrái feltételek	8,7	11,1	0	16,7	0	8,3	0	9,5	0	0	8	5,9	0	0	14	6,5	0	3	5	3,3	20	0	13,6	0	0	28,6	0	0	0	3,8	8,9	5,9	7,5	9,4	6,3		
a szakképzett munkaerő hiánya	0	5,6	0	0	0	25	20	4,8	0	16,7	24	29,4	11,1	0	0	16,1	7,1	9,1	15	0	10	0	0	0	0	66,7	8,8	0	0	8,2	9,5	9,9	8,8	9,8	8		
munkaerővel kapcsolatos egyéb problémák	8,7	11,1	5,6	0	0	0	13,3	0	0	16,7	4	5,9	5,6	0	2,3	6,5	0	15,2	10	6,7	10	7,1	9,1	0	0	14,3	0	2,9	0	20	4,4	7,9	10,9	5,5	6,6	5,9	
tőkehiány, likviditási zavarok	39,1	44,4	38,9	33,3	0	33,3	26,7	52,4	42,9	33,3	16	29,4	16,7	50	14	38,7	28,6	21,2	25	36,7	10	64,3	36,4	0	20	14,3	33,3	11,8	0	20	24,7	36,1	36,6	30,9	33,6	28,4	
a forrásbevonás kedvezőtlen feltételei	0	5,6	0	0	0	16,7	13,3	14,3	14,3	33,3	8	11,8	5,6	0	2,3	9,7	14,3	6,1	15	20	0	35,7	18,2	0	20	14,3	33,3	5,9	100	20	10,8	12,8	8,9	13	12,7	10,7	
a vevők fizetési késedelmei	21,7	16,7	16,7	16,7	20	16,7	6,7	19	28,6	33,3	16	29,4	16,7	0	44,2	35,5	7,1	18,2	30	40	0	0	45,5	0	40	14,3	0	5,9	0	60	22,8	27,2	28,7	24,9	26,6	22,7	
elégtelen piaci információk, marketing	8,7	0	5,6	0	0	8,3	0	4,8	0	0	8	0	11,1	0	0	6,5	7,1	3	15	6,7	0	7,1	0	25	10	42,9	0	2,9	0	0	7,6	4,6	7,9	5	4,1	5	
kiélezett verseny	13	16,7	5,6	16,7	20	58,3	33,3	19	57,1	50	28	17,6	33,3	0	0	38,7	57,1	48,5	55	46,7	50	14,3	31,8	100	50	28,6	0	35,3	0	40	100	0	39,6	32,6	0	30,2	
tisztességtelen verseny	17,4	11,1	11,1	33,3	0	25	26,7	28,6	14,3	16,7	12	5,9	22,2	0	4,7	22,6	14,3	36,4	45	20	0	7,1	36,4	0	10	42,9	0	20,6	0	40	25,3	20	100	0	0	19,3	
tulajdonosi, szervezeti bizonytalanság	26,1	5,6	27,8	0	10	0	0	0	0	0	4	0	0	0	0	0	0	6,1	0	3,3	0	14,3	4,5	0	10	0	0	2,9	0	40	1,3	8,5	4	6,6	9	5,3	
vezetési gondok	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5	3,3	0	0	4,5	0	0	0	0	0	0	0,6	1	2	0,6	0,8	0,8		
az állam magatartásának																																					
kiszámíthatatlansága	39,1	22,2	27,8	0	20	33,3	26,7	14,3	0	33,3	4	5,9	11,1	0	14	16,1	14,3	6,1	5	3,3	30	28,6	18,2	0	10	28,6	0	14,7	100	40	13,9	19,7	18,8	17,4	18,4	15,6	
nincs akadály	4,3	0	5,6	0	0	0	6,7	0	0	0	0	0	50	2,3	0	0	3	0	0	3,3	0	0	0	0	0	0	8,8	0	0	0,6	3	0	2,8	3,7	1,9		
összesen	304,3	283,3	250	283,3	170	350	326,7	261,9	242,9	366,7	284	258,8	250	150	181,4	251,6	214,3	254,5	290	320	210	300	340,9	225	250	314,3	233,3	197,1	200	360	330,4	281,3	371,3	277,6	259,8	263,4	
bázis	91,3	77,8	77,8	100	90	100	93,3	85,7	85,7	100	76	82,4	88,9	100	93	83,9	78,6	84,8	90	86,7	80	100	95,5	100	100	85,7	66,7	88,2	100	100	100	100	100	100	100	88,4	

2002/10. Várhatóan hány %-kal változnak folyó áras beruházási kiadásai az előző évhez képest (előző év=100) 2002-ben?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányászat	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bú. nyom.	vegyipar	nem-fém ásv.t.	kohászfémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	járműgyárt.	energetika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cik.k.	egyéb ker.	száll.h. vendégl.	közúti személy	közúti teher	távköz. lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	oktatás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	fiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.
85 % alatt	19	0	25	16,7	33,3	9,1	23,1	5,9	20	0	26,3	0	13,3	0	12,8	12,5	0	14,8	13,3	16,7	60	15,4	15	0	14,3	25	50	19,2	0	0	15,6	15,1	11,8	16,3	15,5	15,1
86 - 95 % között	4,8	6,7	0	33,3	0	9,1	15,4	11,8	0	0	0	9,1	13,3	0	12,8	0	0	0	0	0	0	23,1	5	25	0	0	0	3,8	0	25	2,8	7,6	1,1	7,4	9,1	6,1
96 - 105 % között	42,9	46,7	16,7	16,7	33,3	36,4	30,8	35,3	20	20	31,6	54,5	20	100	20,5	62,5	50	37	33,3	45,8	20	15,4	45	75	57,1	25	50	26,9	100	50	39,7	34,2	38,7	35,3	32,7	35,9
106 - 115 % között	23,8	26,7	33,3	33,3	0	9,1	7,7	5,9	0	40	15,8	9,1	26,7	0	35,9	20,8	10	29,6	40	8,3	0	15,4	25	0	14,3	0	0	19,2	0	25	20,6	19,8	26,9	18,1	18,6	20,1
116 - 125 % között	0	6,7	8,3	0	0	9,1	7,7	17,6	20	0	10,5	0	6,7	0	7,7	0	10	18,5	6,7	12,5	20	7,7	5	0	50	0	23,1	0	0	8,5	9	12,9	7,7	7,7	8,7	
126 % felett	9,5	13,3	16,7	0	33,3	27,3	15,4	23,5	40	40	15,8	27,3	20	0	10,3	4,2	30	0	6,7	16,7	0	23,1	5	0	14,3	0	0	7,7	0	0	12,8	14,4	8,6	15,3	16,4	13,9
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	99,2	117	116,3	90	102,7	110,1	100,2	112	104	131	103,8	120,3	109,1	105	104,3	99,6	125,5	101,2	112,5	107,5	62	120,6	102,8	98	107	102,5	90	102,9	103	100,5	107,1	107,3	111,7	106	106,2	107,3
szórás	28,5	33,4	78,1	24,2	50,8	41,4	23,8	28,2	45	29,7	40,7	34,2	22,4	0	25,5	20,9	33,8	20,1	54,1	40,5	41,3	48	27,6	6,7	22,4	20,5	10	32,2	0	7,1	40,5	44,5	59,9	37	35,1	43,1
relatív szórás	0,3	0,3	0,7	0,3	0,5	0,4	0,2	0,3	0,4	0,2	0,4	0,3	0,2	0	0,2	0,2	0,3	0,2	0,5	0,4	0,7	0,4	0,3	0,1	0,2	0,2	0,1	0,3	0	0,1	0,4	0,4	0,5	0,3	0,3	0,4
súlyozott átlag (%)	101,5	117	142,3	91,9	153,1	104,4	96,8	117,2	110,8	104,5	114,9	159,4	96,7	105	113,3	103,2	135,5	101,9	120,4	119,9	80,9	104,1	75,4	98,8	109,8	99,4	100	109,1	0	96,4	108,5	108,2	98,8	109	109,3	108,2
medián	100	102	110	97	100	102	100	105	120	115	101	101	107	105	110	104,5	107,5	103	108	105	50	105	100	100	110	90	107,5	103	101	105	103	105	101,5	102	103	
bázis	91,3	83,3	66,7	100	90	91,7	86,7	81	71,4	83,3	76	64,7	83,3	50	90,7	77,4	71,4	81,8	75	80	50	92,9	90,9	100	70	57,1	66,7	76,5	100	80	89,2	91,1	92,1	90,1	90,2	80,7

2003/1. Várhatóan hány %-kal változik 2003-ban a vállalkozás folyó áron mért árbevétele az előző évhez képest (előző év=100)

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász- sztat	élelm. ipar	ruház. textil	fa,pap. bú. nyom.	veg- ipar	nem- fém ász.v.	ko- hász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű- gyárt.	ener- getika	ép. lp.	jármű, üzemá.	FMCG	fogy. cik.k.	egyéb ker.	száll.h. ven- dégl.	közveti sze- mely	közveti teher	távköz- lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	gazd.t. seg.sz.	okta- tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	tiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.	
a belföldi értékesítés esetében ?																																				
85 % alatt	0	0	0	0	25	0	0	0	0	10	3	0	6,7	0	2,6	19,5	0	0	3,3	0	0	0	16,7	0	0	25	0	14,3	0	4,6	3,9	5,5	3,8	3,4	4	
86 - 95 % között	18,6	19,4	32,3	11,1	0	20,8	16,7	22,2	17,6	10	15,2	16,7	13,3	12,5	0	22	13,8	5,9	23,3	31,7	25	0	16,7	0	0	25	4,2	0	14,3	15,5	16,3	21,9	14,4	15,6	16	
96 - 105 % között	44,2	51,6	51,6	33,3	33,3	33,3	22,2	33,3	29,4	40	48,5	50	53,3	37,5	26,3	9,8	37,9	11,8	16,7	29,3	12,5	61,5	25	100	37,5	25	45,8	57,1	35,7	36,5	33,8	33,6	35,2	33,3	34,5	
106 - 115 % között	25,6	22,6	9,7	44,4	41,7	29,2	38,9	33,3	47,1	30	18,2	8,3	20	37,5	63,2	34,1	41,4	70,6	40	29,3	37,5	38,5	41,7	0	37,5	25	41,7	28,6	28,6	33,3	33,2	27,3	35	34,4	33,7	
116 - 125 % között	9,3	3,2	0	11,1	0	16,7	0	0	5,9	10	9,1	16,7	6,7	0	2,6	7,3	6,9	11,8	10	7,3	18,8	0	0	0	12,5	0	4,2	0	21,4	8,2	6,4	6,3	7,3	6,8	7,2	
126 % felett	2,3	3,2	6,5	0	0	0	22,2	11,1	0	0	6,1	8,3	0	12,5	5,3	7,3	0	0	6,7	2,4	6,3	0	0	0	12,5	0	4,2	0	1,8	6,4	5,5	4,4	6,5	4,7		
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	104,9	103,4	101,5	108,1	99,5	105,3	113,4	107,6	106,2	103,6	103,4	106,3	102	110,8	107,9	101,8	105,6	110,1	108,1	105,7	110,7	104,2	94,9	100	110,3	98,2	108,3	99,4	107,2	103,9	105,9	103,7	105,5	106,2	105,3	
szórás	10,2	8,3	10,8	7,1	14	9,5	21,6	16,5	8,7	10,3	20,1	12,6	8,2	20,1	7,3	19,3	8	6,6	14,8	17,7	13,5	2,8	21,4	2	10,1	12,7	8,1	9,6	8,4	13,2	13,9	14,9	13,3	13,5	14,1	
relatív szórás	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
súlyozott átlag (%)	104,1	102,8	104,1	105,4	95,9	109,4	110,1	98,3	107,7	105	101,3	95,1	103,8	103,8	108,5	105,4	107,5	111	109,2	105,7	112,6	104,5	105,4	99,9	112,4	101,9	107,1	102,1	108	105,7	106,6	104,4	106,4	106,8	106,3	
medián	104	101	100	109	105	105	107,5	105	110	105	105	104	100	104,5	108	105	105	110	109,5	105	110,5	105	101	100	107	99	107	99	107,5	105	105	105	105	105	105	
bázis	87,8	96,9	96,9	100	100	96	90	90	85	90,9	100	80	75	66,7	97,4	82	85,3	77,3	88,2	95,3	84,2	100	80	66,7	100	66,7	96	70	82,4	90,9	88	89,5	89	88,6	88,5	
belf. Volumen	1270%	3316%	#####	#####	#####	912%	1101%	#####	#####	#####	3377%	715%	#####	1251%	#####	#####	#####	2467%	3766%	2249%	#####	#####	1573%	#####	#####	#####	2678%	#####	#####	5033%	2600%	7457%	2728%	2373%	3322%	
export értékesítés esetében ?																																				
85 % alatt	22,2	0	25	0	0	8,3	30	33,3	0	0	13	28,6	0	0	0	0	0	20	7,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6,2	11,1	17,9	7,6	10	9		
86 - 95 % között	11,1	33,3	25	16,7	0	0	0	0	0	0	8,7	0	22,2	0	0	0	33,3	0	20	7,1	100	0	0	0	0	0	33,3	0	0	7,7	7,4	3,6	8,3	7,8	8,4	
96 - 105 % között	11,1	66,7	50	33,3	0	25	60	33,3	27,3	71,4	34,8	71,4	55,6	20	50	50	33,3	50	40	42,9	0	100	28,6	0	100	33,3	0	66,7	46,2	37	35,7	41,4	37,8	39,9		
106 - 115 % között	22,2	0	0	16,7	25	50	10	33,3	54,5	0	21,7	0	22,2	60	50	0	33,3	50	0	0	0	57,1	0	0	0	33,3	0	33,3	21,5	25,9	21,4	24,8	26,7	24,2		
116 - 125 % között	11,1	0	0	16,7	0	8,3	0	0	9,1	14,3	4,3	0	0	0	0	0	0	20	28,6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4,6	7,4	7,1	6,2	6,7	6,7		
126 % felett	22,2	0	0	16,7	7,5	8,3	0	0	9,1	14,3	17,4	0	0	20	0	50	0	0	0	14,3	0	0	14,3	0	0	0	0	0	13,8	11,1	14,3	11,7	11,1	11,8		
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	113,1	97,3	95	111,8	177,5	105,4	92	95	110,7	110,6	115,7	94,6	102,6	114,8	105	144,5	100	105	98	108,4	95	102,8	110,9	0	100	101	102,3	0	101,7	111	107,7	111,9	108,4	108,4	108,8	
szórás	34,5	5,2	9,4	18,5	72,6	24,7	18	14,7	7,9	17,3	53,3	12,8	7,1	15,1	5	46,1	8,2	5	16,3	16,1	0	1,8	10,3	0	0	10,2	0	3,1	34,1	29,1	48,8	26,4	30,9	30,8		
relatív szórás	0,3	0,1	0,1	0,2	0,4	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2	0,5	0,1	0,1	0,1	0	0,3	0,1	0	0,2	0,1	0	0,1	0	0	0	0,1	0	0	0,3	0,3	0,4	0,2	0,3	0,3		
súlyozott átlag (%)	111,3	96,5	97,2	108,7	148,3	111,4	103,3	103,7	109,3	118,2	107,9	102	105,6	120,7	109,8	120	97,4	107,9	97,3	110,2	95	103,5	113,2	0	100	101	97,6	0	100	110,2	106,8	113,4	107,5	106,8	107,8	
medián	106	100	97,5	105,5	150	110	100	100	110	100	105	100	103	110	105	140	100	105	100	105	95	103	110	0	100	101	102	0	100	105	105	104,5	105	105	105	
bázis	18,4	9,4	12,5	66,7	33,3	48	50	30	55	63,6	69,7	46,7	45	41,7	5,1	8	8,8	9,1	14,7	32,6	5,3	30,8	46,7	0	12,5	33,3	12	0	17,6	27	26,3	19,6	28,5	27,1	26,3	
exportvolumen	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####
az összes értékesítés esetében ?																																				
85 % alatt	0	0	3,2	0	27,3	0	6,3	12,5	0	11,1	0	9,1	0	0	2,9	20,5	0	0	3,4	0	0	0	16,7	0	0	20	0	0	3,3	4,2	5,7	3,4	3,4	3,8		
86 - 95 % között	16,3	19,4	29	11,1	0	13	31,3	12,5	11,8	11,1	22,6	18,2	17,6	11,1	0	23,1	13,8	5,9	24,1	29,3	26,7	0	16,7	0	0	20	4,2	0	14,3	18	15,3	21,3	14,9	14,8	16,2	
96 - 105 % között	51,2	51,6	51,6	33,3	27,3	30,4	25	25	17,6	44,4	41,9	45,5	47,1	22,2	25,7	10,3	37,9	11,8	13,8	31,7	13,3	61,5	25	100	37,5	40	45,8	66,7	35,7	33,6	33,9	33,6	33,9	33,4	33,5	
106 - 115 % között	20,9	22,6	9,7	44,4	36,4	52,2	31,3	37,5	47,1	22,2	25,8	9,1	29,4	44,4	62,9	30,8	41,4	70,6	44,8	29,3	33,3	38,5	16,7	0	37,5	20	41,7	33,3	28,6	36,5	32,8	26,2	36,3	34,1	34,5	
116 - 125 % között	9,3	3,2	0	11,1	0	4,3	0	0	17,6	11,1	3,2	9,1	5,9	0	2,9	7,7	6,9	11,8	6,9	9,8	20	0	25	0	12,5	0	4,2	0	21,4	6,2	7,1	6,6	6,8	7,2	7	
126 % felett	2,3	3,2	6,5	0	9,1	0	6,3	12,5	5,9	0	6,5	9,1	0	22,2	5,7	7,7	0	0	6,9	0	6,7	0	0	0	12,5	0	4,2	0	2,4	6,8	6,6	4,7	6,9	5		
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	104,6	103,3	101,3	107,1	101,6	105,7	103	104,4	111,3	103,8	106,3	104,5	103,6	117,1	107,8	100,3	105,4	110,1	108,1	103,7	110,4	104,2	97,2	100	110,3	99	108,2	102,7	107,3	104,7	105,9	104,2	105,8	106,5	105,5	
szórás	10,6	8,3	11,1	7,6	17,9	7,4	15,4	22,2	11,6	9,3	17,9	13,4	8,1	22,5	7,6	17,3	8,1	6,6	14,7	8,5	14,1	2,8	23,5	2	10,1	11,5	8,1	5,8	8,3	12	13,6	14,8	12,5	13,6	12,9	
relatív szórás	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
súlyozott átlag (%)	103,6	102,5	103,9	105,3	97,2	107,9	105,1	102,5	112,8	103,2	103,4	100,1	105,3	120,8	108,2	104,8	107,2	111	109	104,1	112,6	104,5	107,5	99,9	112,4	101,5	107,1	103,6	108,1							

2003/2. Várhatóan hány %-kal növekednek 2003-ban az előző évhez képest (előző év=100)

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bánya-szat	élelm. ipar	ruház. textil	fa,pap. bú. nyom.	vegy- ipar	nem- fény ásv.t.	ko- hász. fényf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű- gyárt.	ener- getika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cikk.k.	egyéb ker.	száll. h. vendég.	közúti sze- mély	közúti teher	távköz- lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	gazd.t. seg.sz.	okta- tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	tiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.	
beszerzési árak?																																				
105 % alatt	25	22,6	37,5	50	36,4	33,3	26,7	77,8	33,3	66,7	36,7	53,3	50	40	38,9	32,6	43,3	47,6	26,7	57,5	18,8	16,7	33,3	66,7	33,3	66,7	38,1	25	28,6	41	34,4	33,6	37,8	34,1	37,4	
106 - 110 % között	52,3	41,9	40,6	25	54,5	50	33,3	0	60	33,3	60	40	37,5	40	50	51,2	46,7	52,4	56,7	37,5	62,5	75	41,7	33,3	50	33,3	47,6	25	50	44,6	49	52,8	45,8	49	47	
111 - 115 % között	4,5	9,7	6,3	25	9,1	4,2	20	0	6,7	0	3,3	6,7	6,3	0	5,6	9,3	6,7	0	13,3	2,5	12,5	8,3	16,7	0	0	0	4,8	50	7,1	7,7	7,6	9,6	7,1	7,2	7,6	
116 - 120 % között	11,4	16,1	15,6	0	0	4,2	6,7	11,1	0	0	0	0	0	10	2,8	4,7	3,3	0	3,3	0	6,3	0	8,3	0	16,7	0	4,8	0	7,1	5	5,4	2,4	6	5,5	5,1	
121 - 125 % között	4,5	3,2	0	0	0	4,2	13,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2,5	0	0	0	0	0	4,8	0	7,1	0,5	2,3	0,8	1,8	2,4	1,5		
126 % felett	2,3	6,5	0	0	0	4,2	0	11,1	0	0	0	0	6,3	10	2,8	2,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,4	1,4	0,8	1,5	1,7	1,5		
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
átlag (%)	110	111,9	108,9	107,5	107,2	105,8	110,7	108,9	106,9	105,9	106,8	106,3	112,4	109,3	108,1	109,2	107,1	105,8	108,5	106	109,6	106,6	109,1	100	109,2	106	108,3	111,2	109,6	107,3	108,7	108	108,2	108,8	108,1	
szórás	7,4	7,6	5,2	4,4	3,4	15,8	7,1	9	3,6	2,3	3,4	3,5	22,8	8,9	5,3	5,1	4,4	1,8	4,2	5,1	3,9	1,6	4,6	7,5	5,1	2,2	5,7	4,1	6,3	8,7	5,6	4,4	7,5	5,8	8,4	
relatív szórás	0,1	0,1	0	0	0	0,1	0,1	0,1	0	0	0	0	0,2	0,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0,1	0	0	0,1	0	0,1	0,1	0,1	0	0,1	0	0,1	0,1	0,1
súlyozott átlag (%)	108,8	110	110,7	105,4	105,5	108,8	110,8	104,9	104,2	105,2	103,2	102,5	108,4	106,1	107,4	106,5	106,3	105,4	108,2	105,6	105,6	106,2	105,4	93,5	109,8	105,7	110,9	110,2	107,4	105,2	107	106,6	106,2	107	106,3	
medián	110	110	106,5	105,5	107	107,5	110	105	106	105	106,5	105	106	107	109	106,5	106	108	105	110	106	110	102	107,5	105	108	112,5	109	106	108	107	107	107	108	107	
bázis	89,8	96,9	100	88,9	91,7	96	75	90	75	81,8	90,9	100	80	83,3	92,3	86	88,2	95,5	88,2	93	84,2	92,3	80	100	75	100	84	40	82,4	92,1	86,6	87,4	89	87,3	87,6	
belföldi értékesítési árak?																																				
105 % alatt	43,9	80	44,8	75	45,5	52,4	71,4	71,4	53,8	66,7	66,7	76,9	63,6	33,3	34,3	51,4	51,9	57,9	48,1	63,2	35,7	25	87,5	100	42,9	50	70	0	41,7	58,9	51,7	62,7	52,2	49,2	54,3	
106 - 110 % között	34,1	12	27,6	12,5	36,4	38,1	14,3	14,3	38,5	33,3	30	23,1	27,3	55,6	57,1	32,4	37	42,1	37	31,6	57,1	75	12,5	0	57,1	50	25	66,7	41,7	32	35,7	29,1	35,7	37,4	34,5	
111 - 115 % között	12,2	4	10,3	12,5	9,1	4,8	7,1	0	0	0	3,3	0	9,1	0	2,9	8,1	7,4	0	11,1	0	0	0	0	0	0	0	0	33,3	16,7	6,6	5,6	5,5	6,2	5,7	6	
116 - 120 % között	7,3	4	13,8	0	0	4,8	0	0	0	0	0	0	11,1	2,9	5,4	3,7	0	0	0	5,3	7,1	0	0	0	0	0	5	0	2	4,4	1,8	3,9	5	3,4		
121 - 125 % között	0	0	3,4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,3	0	0,2	0,4	0,2		
126 % felett	2,4	0	0	0	9,1	0	7,1	14,3	7,7	0	0	0	0	2,9	2,7	0	0	3,7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,5	2,2	0,9	1,7	2,3	1,5		
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	107,6	98,4	108,3	106,1	110,2	105,4	105,7	106,3	107,5	106,4	105,6	104,8	106,3	107,6	105,2	107,9	106,4	105,6	107,5	105,6	108	106,1	103,1	94	106,4	107,5	105,5	111	108,1	105,3	106,6	105,5	106,3	106,9	106,1	
szórás	8,7	10	7,8	3,7	10	6,8	8,4	10,6	6,6	2,6	2,8	3	3,7	4,9	16,3	5,8	4,5	1,9	6,4	4,8	4,4	0,8	2,9	9,9	1,9	2,5	3,9	2,9	4,5	8,4	7,3	5,9	8,1	7,3	7,6	
relatív szórás	0,1	0,1	0,1	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0	0	0	0,2	0,1	0	0	0,1	0	0,1	0	0	0	0,1	0	0	0	0	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	
súlyozott átlag (%)	108,2	98,2	107,7	103,9	107,4	105,3	102,6	100,3	111,6	105,8	107,5	100,9	108,1	105,2	107,6	105,8	105,9	105,4	107,1	105	106,4	105,9	104	84,8	106,3	106,3	107,2	110,9	106,2	105,6	105,8	103,5	105,9	106	105,8	
medián	107	100	106	105	106	105	104	103	105	105	105	105	105	106	106	105	105	105	106	105	108,5	106	104	100	106	107,5	105	110	110	105	105	105	105	106	105	
bázis	83,7	78,1	90,6	88,9	91,7	84	70	70	65	81,8	90,9	86,7	55	75	89,7	74	79,4	86,4	79,4	88,4	73,7	92,3	53,3	100	87,5	33,3	80	30	70,6	81,7	77,8	76,9	79,9	78,9	78,2	
forintban mért export értékesítési árak?																																				
105 % alatt	66,7	100	75	100	75	58,3	85,7	33,3	88,9	57,1	76,2	100	85,7	100	100	83,3	75	50	33,3	66,7	100	0	85,7	0	50	50	100	0	50	78,3	69,5	75	72,8	70,1	73,5	
106 - 110 % között	22,2	0	0	0	0	25	14,3	66,7	11,1	42,9	23,8	0	14,3	0	0	25	50	33,3	33,3	0	100	14,3	0	50	50	0	0	50	17,4	26,3	21,4	22,8	26	22,3		
111 - 115 % között	0	0	25	0	25	8,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	16,7	0	0	33,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2,9	3,2	3,6	2,9	2,6	3		
116 - 120 % között	11,1	0	0	0	0	8,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,4	1,1	0	1,5	1,3	1,2			
121 - 125 % között	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
126 % felett	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	105	96	105,5	104	102,5	104	100,9	107	102,6	101,6	103,9	100,9	103,6	103,7	101,5	104,7	104,8	107,5	107,7	102,3	105	108,7	103,6	0	107,5	106,5	103,5	0	104,5	103,1	104,2	103,5	103,8	104,2	103,7	
szórás	6,6	4,3	4,3	1,5	9	9,7	6,9	2,9	5	9,1	3	4,9	4,1	0,9	1,5	4,9	3,1	2,5	6,1	6,3	0	1,9	3,4	0	2,5	1,5	1,5	0	1,5	5,7	5,7	5,3	5,8	5,8	5,8	
relatív szórás	0,1	0	0	0	0,1	0,1	0,1	0	0	0,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0,1	0,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	
súlyozott átlag (%)	105,7	94,6	103,1	104,3	95,4	100,6	102,4	108,7	104,4	104,3	104,5	102,3	104,1	103,6	102,9	104,8	104,6	106	107	101,8	105	108,3	103,4	0	108,1	107,4	105	0	105,6	103,8	103,3	101,3	103,6	103,5	103,5	
medián	105	98	105	105	102,5	105	103	108	105	105	103	102,5	105	104	101,5	103	103,5	107,5	108	105	105	110	104	0	107,5	106,5	103,5	0	104,5	104	105	103	105	105	105	
bázis	18,4	9,4	12,5	55,6	33,3	48	35	30	45	63,6	63,6	53,3	35	50	5,1	12	11,8	9,1	8,8	34,9	5,3	23,1	46,7	0	25	33,3	8	0	11,8	28,6	23,2	19,6	26,8	23,2	24,5	

2003/3. Az összes értékesítésen belül várhatóan mekkora lesz az export részaránya 2003-ban?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász- szat	élelm. ipar	ruház. textil	fa,pap. bú. nyom.	vegy- ipar	nem- fém ásv.t.	ko- hász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű- gyárt.	ener- getika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cik.k.	egyéb ker.	száll.h. ven- dég.	közuti sze- mély	közuti teher	távköz- lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	gazd.t. seg.sz.	okta- tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	tiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.
10 % alatt	84,2	96,3	92,9	62,5	80	70	56,3	50	61,5	55,6	48,3	69,2	55,6	33,3	100	91,7	91,3	95,2	93,3	78,8	91,7	100	46,2	100	100	75	95,2	100	91,7	77,6	79,9	87,7	76,5	77,2	79
11 - 20 % között	2,6	3,7	0	0	10	5	0	0	0	11,1	3,4	0	5,6	0	0	2,8	4,3	0	3,3	6,1	0	0	15,4	0	0	0	4,8	0	0	4,7	2,2	3,5	3,1	2,8	3
21 - 30 % között	2,6	0	0	0	10	0	0	0	0	11,1	10,3	0	5,6	8,3	0	2,8	4,3	4,8	3,3	9,1	0	0	7,7	0	0	0	0	0	5,7	2,6	0,9	4,6	2,8	3,6	
31 - 40 % között	5,3	0	0	25	10	5	12,5	0	7,7	0	3,4	0	5,6	8,3	0	0	0	0	0	0	8,3	0	0	0	0	0	0	8,3	2,6	3,2	0,9	3,6	4	2,8	
41 - 50 % között	0	0	0	0	0	0	0	25	7,7	11,1	6,9	0	0	8,3	0	0	0	0	0	0	0	0	23,1	0	0	0	0	0	2,1	2,2	1,8	2,3	2	2,1	
51 % felett	5,3	0	7,1	12,5	0	10	31,3	25	23,1	11,1	27,6	30,8	27,8	41,7	0	2,8	0	0	0	6,1	0	0	7,7	0	0	25	0	0	7,3	9,9	5,3	10	11,2	9,5	
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	9,8	1,7	6,9	18,5	8,8	13,1	34,9	29	27,2	21,6	29,6	29,8	29,4	46,1	1	5	2,7	2,1	2,5	9	3,8	1,1	23,7	1	1	25,8	2,4	1	3,9	10,9	12,9	7,3	13,6	14,3	12,4
szórás	25,7	2,7	21,3	20	11,9	18,8	38,4	28,4	33,1	28,5	31,6	40	36,5	39,2	0	16,7	5,5	5,1	5,8	17,4	9,4	0,3	26	0	0	42,9	4,2	0	9,4	21,2	26,2	17,6	25,9	27,8	24,9
relatív szórás	2,6	1,6	3,1	1,1	1,4	1,4	1,1	1	1,2	1,3	1,1	1,3	1,2	0,9	0	3,3	2	2,4	2,3	1,9	2,5	0,3	1,1	0	0	1,7	1,8	0	2,4	1,9	2	2,4	1,9	2	
súlyozott átlag (%)	16,7	2,6	7,6	33,5	6,9	19	57,3	54,4	35,1	21,7	17,3	87,3	50,6	78,5	1	14,5	2,9	1,5	2	9,2	1,6	1,4	25,9	1	1	65,6	2,7	1	10,7	22,5	31,1	9,6	29	32,4	27,5
medián	1	1	1	8	3,5	3	10	25,5	5	6	15	5	10	43,5	1	1	1	1	1	1	1	1	20	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
bázis	77,6	84,4	87,5	88,9	83,3	80	80	80	65	81,8	87,9	86,7	90	100	71,8	72	67,6	95,5	88,2	76,7	63,2	69,2	86,7	33,3	62,5	66,7	84	80	70,6	79,7	76,3	79,7	77	75,3	77,9

2003/4. Várhatóan hogyan változik a következő másfél évben a jelenlegihez képest az összes foglalkoztatott létszáma?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász- szat	élelm. ipar	ruház. textil	fa,pap. bú. nyom.	vegy- ipar	nem- fém ásv.t.	ko- hász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű- gyárt.	ener- getika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cik.k.	egyéb ker.	száll.h. ven- dég.	közuti sze- mély	közuti teher	távköz- lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	gazd.t. seg.sz.	okta- tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	tiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.
jelentősen nő	0	0	0	0	8,3	4	0	0	0	0	3	0	0	16,7	0	0	0	4,5	5,9	2,3	5,3	0	6,7	0	0	0	0	0	0	2,1	1,5	0,7	2	1,8	1,6
kissé nő	8,2	6,3	6,3	11,1	16,7	20	30	10	31,6	36,4	39,4	40	25	50	12,8	27,1	36,4	27,3	29,4	20,9	21,1	7,7	26,7	33,3	12,5	50	36	10	25	24,6	23,2	20,6	24,6	23,3	23,8
nem változik	53,1	62,5	34,4	33,3	50	52	30	40	36,8	36,4	27,3	26,7	65	16,7	48,7	39,6	51,5	45,5	47,1	53,5	63,2	46,2	60	66,7	62,5	33,3	52	70	62,5	45	47,5	53,2	44,8	47	47
kissé csökken	30,6	31,3	50	55,6	16,7	24	30	40	15,8	18,2	30,3	33,3	10	16,7	35,9	31,3	12,1	22,7	14,7	20,9	10,5	46,2	6,7	0	25	16,7	12	20	12,5	25,4	24,6	22,7	25,5	24,2	24,5
jelentősen csökken	8,2	0	9,4	0	8,3	0	10	10	15,8	9,1	0	0	0	0	2,6	2,1	0	0	2,9	2,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2,9	3,2	2,8	3,2	3,6	3,1
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
egyenleg	-19,4	-12,5	-31,3	-22,2	0	2	-10	-25	-7,9	0	7,6	3,3	7,5	33,3	-14,1	-4,2	12,1	6,8	10,3	0	10,5	-19,2	16,7	16,7	-6,3	16,7	12	-5	6,3	-1,3	-2,5	-3,2	-1,7	-2,3	-1,9
bázis	100	100	100	100	100	100	100	100	95	100	100	100	100	100	100	96	97,1	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	94,1	99,6	99	98,6	99,4	99,4	99,3

2003/6. Melyek a termelésük, szolgáltatásuk bővítését korlátozó legfontosabb tényezők?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász.	élelm. ipar	ruház. textil	fa, pap. bú, nyom.	vegy. ipar	nem-fém ásv.t.	ko-hász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű-gyárt.	ener-getika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCg	fogy. cikk.k.	egyéb ker.	száll.h. ven-dégl.	közuti sze-mély	közuti teher	távköz-lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	gazd.t. seg.sz.	okta-tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	fiszt.v. igen	fiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.	
a külföldi piacokon jelentkező																																				
kereslet korlátai	30,6	31,3	21,9	44,4	16,7	16	50	40	20	18,2	48,5	46,7	35	41,7	2,6	4	8,8	0	2,9	16,3	10,5	0	40	0	12,5	0	8	0	5,9	17,8	21,2	16,1	21,1	21,7	19,2	
a külföldi piacokra jutás																																				
adminisztratív korlátai	8,2	3,1	0	0	0	12	10	0	0	0	3	13,3	0	8,3	0	0	0	4,5	2,9	4,7	0	0	6,7	0	0	0	4	0	0	2,1	4,1	1,4	3,9	4,5	3,2	
a külföldi piacokra jutás kedvezőtlen																																				
hazai (intézményi és pénzügyi) háttére	12,2	0	9,4	0	8,3	12	30	10	10	9,1	24,2	6,7	10	0	0	4	0	4,5	2,9	9,3	0	0	33,3	0	12,5	16,7	4	0	11,8	6,2	10	6,3	9,3	10,5	8,3	
a belföldi kereslet korlátai	36,7	78,1	50	66,7	66,7	44	65	40	50	27,3	51,5	60	55	33,3	59	74	73,5	68,2	67,6	62,8	63,2	76,9	53,3	100	62,5	83,3	56	60	64,7	63,9	61	67,8	60,4	60,5	59,6	
a termékek, szolgáltatások																																				
gyenge versenyképessége	10,2	6,3	9,4	11,1	0	0	5	10	5	9,1	3	0	0	0	2,6	0	2,9	0	0	4,7	10,5	0	0	0	0	0	0	10	11,8	2,9	4,4	3,5	3,9	4,8	3,7	
a meglévő kapacitások alacsony																																				
műszaki színvonala	10,2	18,8	18,8	11,1	8,3	16	10	50	15	9,1	27,3	6,7	5	16,7	5,1	4	5,9	4,5	5,9	7	5,3	23,1	13,3	0	0	0	0	10	11,8	6,6	13,2	4,2	12,6	15,4	10,3	
a meglévő kapacitások elégtelensége	14,3	9,4	0	11,1	8,3	8	0	0	15	9,1	3	0	0	0	5,1	6	2,9	9,1	8,8	2,3	5,3	15,4	0	0	25	0	8	0	0	4,1	7,1	2,8	6,9	7,8	5,8	
kedvezőtlen infrastruktúráis feltételek	14,3	6,3	9,4	11,1	8,3	4	10	10	5	18,2	9,1	0	15	16,7	12,8	4	5,9	13,6	17,6	14	0	30,8	0	0	25	0	4	0	23,5	7,9	12,2	6,3	11,8	13,6	10,2	
a szakképzett munkaerő hiánya	2	3,1	6,3	0	0	4	50	20	0	9,1	15,2	26,7	0	8,3	2,6	18	8,8	4,5	11,8	9,3	15,8	7,7	0	0	12,5	16,7	12	10	5,9	5,8	11,7	7,7	10	12	9,1	
munkaerővel kapcsolatos egyéb problémák	8,2	9,4	12,5	0	0	0	35	20	15	18,2	12,1	20	0	25	2,6	14	8,8	18,2	8,8	7	15,8	0	13,3	0	0	16,7	12	10	11,8	8,7	12,2	11,9	10,6	12	10,5	
tőkehiány, likviditási zavarok	51	50	34,4	22,2	41,7	24	5	30	15	36,4	24,2	40	25	41,7	10,3	24	23,5	40,9	20,6	18,6	15,8	69,2	0	0	25	16,7	20	0	29,4	23,7	31	21,7	30,1	32,2	27,1	
a forrásbevonás kedvezőtlen feltételei	14,3	9,4	15,6	11,1	16,7	20	15	10	0	9,1	9,1	20	5	8,3	10,3	12	5,9	18,2	11,8	11,6	10,5	23,1	20	0	12,5	50	4	0	11,8	11,6	13,9	5,6	15,2	15,4	12,5	
a vevők fizetési késedelmei	18,4	28,1	25	33,3	25	8	35	50	40	27,3	30,3	40	25	41,7	41	48	26,5	22,7	26,5	44,2	15,8	0	46,7	33,3	50	66,7	48	10	23,5	29,9	33,4	29,4	32,9	33,1	30,8	
elégtelen piaci információk, marketing	10,2	9,4	3,1	22,2	0	0	5	0	0	27,3	9,1	0	20	8,3	7,7	6	11,8	9,1	11,8	7	10,5	0	0	33,3	0	16,7	0	0	0	9,5	5,9	4,2	8,1	6,9	6,9	
kiélezett verseny	14,3	21,9	18,8	44,4	25	68	10	20	45	45,5	48,5	46,7	40	25	5,1	40	52,9	68,2	47,1	44,2	42,1	15,4	66,7	33,3	37,5	16,7	28	50	35,3	100	0	45,5	34,6	0	35,5	
tisztességtelen verseny	18,4	18,8	18,8	11,1	8,3	20	15	20	10	9,1	18,2	26,7	15	0	2,6	26	23,5	45,5	29,4	25,6	10,5	0	40	0	0	16,7	32	50	29,4	27	19	100	0	0	0	21,1
tulajdonosi, szervezeti bizonytalanság	14,3	6,3	18,8	0	8,3	12	5	0	5	0	3	0	10	0	20,5	4	2,9	4,5	2,9	2,3	10,5	23,1	0	0	25	16,7	8	0	11,8	4,6	10	7	8,3	10,2	7,7	
vezetési gondok	2	0	3,1	0	0	0	5	0	5	0	3	0	0	0	0	6	0	0	0	2,3	5,3	0	0	0	12,5	0	0	10	0	1,2	2,4	1,4	2,2	2,7	1,9	
az állam magatartásának																																				
kiszámíthatatlansága	32,7	40,6	46,9	33,3	33,3	20	15	0	15	36,4	12,1	33,3	30	25	23,1	24	35,3	31,8	35,3	27,9	21,1	23,1	20	66,7	12,5	16,7	32	50	5,9	23,2	31,2	31,5	27,4	29,2	27,1	
nincs akadály	2	0	0	0	0	4	0	10	0	0	0	0	0	8,3	5,1	0	2,9	0	0	0	5,3	0	6,7	0	0	0	4	0	0	0,8	2	0	2	2,4	1,5	
összesen	324,5	350	321,9	333,3	275	292	375	340	270	318,2	354,5	386,7	290	308,3	217,9	318	302,9	368,2	314,7	320,9	273,7	307,7	360	266,7	325	350	284	270	294,1	357,7	305,9	374,1	311,2	295,2	312,1	
bázis	98	100	93,8	88,9	100	96	100	100	90	100	97	93,3	95	100	89,7	98	100	95,5	97,1	93	94,7	100	100	100	100	100	92	90	94,1	100	100	100	100	100	96	

2003/14. Várhatóan hány %-kal változnak folyó áras beruházási kiadásai az előző évhez képest (előző év=100) 2003-ban?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász- szat	élelm. ipar	ruház. textil	fa,pap. bú. nyom.	vegy- ipar	nem- fém ásv.t.	ko- hász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű- gyárt.	ener- getika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cik.k.	egyéb ker.	száll.h. ven- dég.	közuti sze- mély	közuti teher	távköz- lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	gazd.t. seg.sz.	okta- tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	tiszt.v. igen	fiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.
85 % alatt	9,3	16,7	16,1	11,1	27,3	8,7	16,7	12,5	16,7	10	17,9	0	10,5	9,1	13,2	2,3	0	10,5	10	20	23,5	33,3	33,3	0	28,6	0	16,7	28,6	7,7	11,1	14,9	14,5	13,2	14,6	13,5
86 - 95 % között	2,3	3,3	3,2	11,1	0	4,3	0	0	5,6	0	3,6	0	0	0	5,3	2,3	0	3,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7,7	3,2	1,7	3,2	2	1,4	2,2	
96 - 105 % között	34,9	36,7	25,8	11,1	0	56,5	83,3	37,5	38,9	30	39,3	78,6	52,6	45,5	39,5	53,5	55,2	36,8	46,7	45,7	41,2	58,3	25	0	42,9	16,7	37,5	14,3	30,8	42,1	41,7	47,6	40,3	39,7	42
106 - 115 % között	30,2	13,3	19,4	22,2	27,3	17,4	0	0	11,1	0	21,4	14,3	10,5	18,2	21,1	23,3	24,1	21,1	20	20	29,4	0	16,7	0	28,6	66,7	12,5	28,6	15,4	19,9	18,8	12,1	21,1	20,7	18,9
116 - 125 % között	2,3	10	12,9	11,1	18,2	4,3	0	37,5	5,6	10	3,6	0	10,5	18,2	7,9	16,3	10,3	21,1	10	5,7	0	0	8,3	100	0	16,7	4,2	28,6	30,8	9,7	10,2	9,7	10,1	10,2	9,9
126 % felett	20,9	20	22,6	33,3	27,3	8,7	0	12,5	22,2	50	14,3	7,1	15,8	9,1	13,2	2,3	10,3	10,5	10	8,6	5,9	8,3	16,7	0	0	29,2	0	7,7	13,9	12,7	12,9	13,2	13,6	13,5	
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	117,8	130,6	124,6	111,7	121,9	125,7	94,4	123,7	134	124,9	114,6	116,8	109,4	106,8	109,4	104,4	114,9	111,5	102,6	98,8	95,6	104,1	99,5	120	88	110,8	107,1	102,4	107,2	110	110,6	107	111,3	113,1	111
szórás	42,8	127,1	50,8	16,1	63	115,4	17	72,1	139,4	34,3	79,7	50,9	29,8	13,4	52,9	15,6	37,3	25,4	26,4	29,2	28,6	46,3	55,5	0	29,7	6,6	25,7	16,4	19,7	43,1	65,4	45,9	61	71,3	58,9
relatív szórás	0,4	1	0,4	0,1	0,5	0,9	0,2	0,6	1	0,3	0,7	0,4	0,3	0,1	0,5	0,1	0,3	0,2	0,3	0,3	0,3	0,4	0,6	0	0,3	0,1	0,2	0,2	0,2	0,4	0,6	0,4	0,5	0,6	0,5
súlyozott átlag (%)	113,1	118,7	122,3	106,2	95,8	110,1	95,4	178,1	112,8	142,5	100,2	103,2	124,3	106,3	106,3	107,3	114,1	109,8	111	99,8	107,1	100,3	148,1	120	96,4	109,6	116,4	98,7	107,8	111,9	106,4	108,6	108,5	107	108,9
medián	108	104	110	110	110	100	100	110	105	125	100,5	100	100	100	105	100	103	110	105	101	105	100	101	120	100	109	105	110	115	105	104	100	105	105	104,5
bázis	87,8	93,8	96,9	100	91,7	92	90	80	90	90,9	84,8	93,3	95	91,7	97,4	86	85,3	86,4	88,2	81,4	89,5	92,3	80	66,7	87,5	100	96	70	76,5	89,6	88,3	86,7	89,4	88,9	88,2

2004/1. Várhatóan hány %-kal változik 2004-ben a vállalkozás folyó áron mért árbevétele az előző évhez képest (előző év=100)

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányászat	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bút. nyom.	vegy-ipar	nem-fém ásv.t.	ko-hász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű-gyárt.	ener-getika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cikkek.	egyéb ker.	száll.h. ven-dégl.	közuti sze-mély	közuti teher	távköz-lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta-tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	tiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.				
a belföldi értékesítés esetében ?																																								
85 % alatt	13,6	10,7	8,3	0	12,5	4,5	12,5	0	0	0	0	0	0	1,9	0	5,3	3,6	7,1	2,4	0	0	0	0	0	0	0	0	10,3	0	0	4,8	4,7	8,7	3,5	3,6	4,7				
86 - 95 % között	10,2	25	0	20	12,5	0	37,5	14,3	20	0	3,6	0	7,7	0	3,8	5	5,3	3,6	0	7,1	0	0	16,7	20	0	0	5,1	16,7	18,2	6,7	7,7	12,7	5,6	5,8	7,6					
96 - 105 % között	20,3	28,6	25	50	0	31,8	50	64,3	50	28,6	42,9	38,5	60	25	45	52,6	39,3	46,4	50	57,1	62,5	66,7	20	30	30	100	43,6	50	18,2	44,5	37	39,3	39,6	37,2	39,3					
106 - 115 % között	28,8	28,6	37,5	20	37,5	50	0	14,3	30	57,1	39,3	53,8	46,2	0	57,7	25	26,3	42,9	35,7	35,7	42,9	37,5	11,1	40	70	20	0	35,9	33,3	36,4	32,5	35,2	30,7	35,5	35,9	34,6				
116 - 125 % között	18,6	3,6	20,8	10	12,5	4,5	0	7,1	0	14,3	7,1	7,7	7,7	40	7,7	12,5	10,5	7,1	3,6	2,4	0	0	5,6	20	0	50	0	0	18,2	9,1	9,2	5,3	10,4	10,7	9					
126 % felett	8,5	3,6	8,3	0	25	9,1	0	0	0	7,1	0	0	0	3,8	12,5	0	3,6	7,1	2,4	0	0	0	0	0	0	5,1	0	9,1	2,4	6,2	3,3	5,4	6,8	4,8						
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100			
átlag (%)	105,3	101,3	110,4	102,7	112,9	109,1	94,8	102,5	102,9	109,9	108,8	109,8	105,4	111,2	108,7	110,5	105	106,6	107,3	105	107,6	104,7	103	109,2	107,5	112,2	103,8	106,1	103,3	109,2	105,4	107,1	103,5	107,5	108,1	106,5				
szórás	29,9	12,3	13,9	8,2	19,8	10,9	7,4	7	6,4	6,2	8,9	5,9	7,8	8,5	10,7	13,9	8,6	8,4	12	8,2	4,5	3,8	7,3	9,7	4	7,9	1,3	20,7	6,9	13,1	10,8	14,1	12,2	13,2	14,6	13				
relatív szórás	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0	0,1	0,1	0	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1				
súlyozott átlag (%)	111,4	102,3	110,5	101,9	96,5	110,7	92,4	99,3	103,7	106,4	107,3	116,1	108,6	116,3	106,9	108,8	107,1	110,6	102,5	106,3	106,2	109	111,9	101,4	109,9	112,1	104	106,5	102,8	104,3	105,4	107,6	102,8	107,8	107,9	107,3				
medián	110	103	109	102	110	109,5	96,5	100	104,5	109	109	110	106	105	108	106	105	106,5	105	105	105	105	104	115	107,5	114	104	105	110	105	106	105	106	107	105					
bázis	90,8	90,3	80	100	100	73,3	72,7	73,7	76,9	87,5	80	76,5	81,3	62,5	89,7	83,3	76	84,8	90,3	82,4	100	100	75	83,3	83,3	83,3	80	83	85,7	84,6	87,8	87	88,2	87	86,6	83,2				
export értékesítés esetében ?																																								
85 % alatt	8,3	0	0	50	50	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20	0	0	0	0	50	0	1,7	7,6	20	2,3	3,6	5,5					
86 - 95 % között	16,7	0	0	50	0	25	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	50	0	0	0	0	12,5	0	0	3,4	3,8	3,3	3,8	3,6	3,7					
96 - 105 % között	33,3	0	66,7	37,5	0	50	25	50	33,3	50	37,5	77,8	75	25	100	75	0	75	66,7	42,9	0	50	60	0	25	100	75	50	50	58,6	44,8	53,3	48,9	44,6	49,4					
106 - 115 % között	16,7	0	0	0	0	8,3	50	50	0	43,8	0	12,5	25	0	0	0	25	33,3	21,4	0	0	10	0	0	50	0	0	25	17,2	21,9	16,7	21,1	22,9	20,7						
116 - 125 % között	8,3	0	33,3	12,5	0	25	0	0	50	12,5	11,1	0	25	0	0	100	0	0	28,6	0	0	10	0	0	0	12,5	0	0	12,1	12,4	3,3	14,3	14,5	12,2						
126 % felett	16,7	0	0	0	16,7	0	16,7	0	16,7	0	6,3	11,1	12,5	25	0	25	0	0	7,1	100	0	0	0	0	25	0	0	25	6,9	9,5	3,3	9,8	10,8	8,5						
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100			
átlag (%)	106,2	0	106,7	92,4	80	112,1	104,2	106,3	112,8	109	110,3	107,7	106,7	116,5	100	110,3	120	104,8	103,3	110,6	170	95	101,2	0	0	117,5	103,3	103,4	92,5	126,5	107,6	107,4	101,6	108,8	108,8	107,5				
szórás	14,7	0	9,4	16,1	10	11,3	9,4	5,7	15,3	9	10	9,7	9,4	9,4	0	17,2	0	3,6	4,7	8,7	0	4	10,9	0	0	19,2	2,4	7	12,5	42,5	13,2	16,2	21,8	12,9	12,5	15,2				
relatív szórás	0,1	0	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0	0	0,1	0,1	0,1	0	0,1	0	0	0,2	0	0,1	0,1	0,3	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1					
súlyozott átlag (%)	117,9	0	104	91,8	72,9	113,7	100,8	105,5	108,3	104,2	113	110,7	103,9	114	100	119,7	120	105,7	104,2	110,4	170	94,6	99,6	0	0	124,2	102,4	103,2	87,3	106,2	108,6	102,9	92	104	103,2	103,6				
medián	105	0	100	92	80	107,5	106	106,5	108,5	109	109	105	104,5	115,5	100	100,5	120	104,5	100	110	170	95	103,5	0	0	110	105	101	92,5	103	105	105	100	105	105	105				
bázis	18,5	0	10	80	25	40	36,4	31,6	46,2	25	45,7	52,9	50	50	3,4	8,3	4	12,1	9,7	27,5	14,3	12,5	41,7	0	0	33,3	60	17	28,6	30,8	24,4	22,7	17,6	25	23,2	22				
az összes értékesítés esetében ?																																								
85 % alatt	12,3	10,7	8,3	10	14,3	0	0	0	0	0	0	0	0	2,2	0	5,6	3,7	4	2,6	0	0	0	0	0	0	0	10,3	16,7	0	3,5	5,2	9,1	3,2	3,8	4,5					
86 - 95 % között	10,5	25	0	10	14,3	0	28,6	14,3	10	0	3,7	0	0	4,4	4,9	11,1	0	0	5,3	0	0	21,1	20	0	9,1	0	5,1	0	18,2	6	7,3	11,9	5,2	5,5	7,1					
96 - 105 % között	19,3	28,6	29,2	60	0	36,4	57,1	57,1	40	33,3	33,3	46,2	40	28,9	39	50	40,7	44	42,1	57,1	75	63,2	20	30	18,2	100	41	50	18,2	44,5	34,8	38,5	38	34,5	37,8					
106 - 115 % között	26,3	28,6	37,5	10	28,6	50	14,3	28,6	40	50	48,1	58,3	46,2	40	51,1	31,7	27,8	40,7	40	47,4	42,9	25	10,5	40	70	18,2	0	38,5	33,3	45,5	33,5	36,4	31,5	36,7	37,5	35,8				
116 - 125 % között	22,8	3,6	20,8	10	14,3	13,6	0	0	16,7	14,8	8,3	7,7	20	8,9	12,2	5,6	11,1	4	0	0	0	5,3	20	0	36,4	0	0	9,1	9,5	10,9	5,6	12	13	10,3						
126 % felett	8,8	3,6	4,2	0	28,6	0	0	0	10	0	0	0	0	4,4	12,2	0	3,7	8	2,6	0	0	0	0	18,2	0	5,1	0	9,1	3	5,5	3,5	5	5,8	4,5						
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100			
átlag (%)	106,5	101,3	109,3	100,9	113	108,8	98	102,3	109	110,5	109,6	109,7	106,7	111	108,5	110,9	103,2	107,6	108,6	106,1	107,6	104,4	103	109,2	107,5	113,4	104	106,4	102	109,2	106,2	107,3	103,7	108	108,4	106,9				
szórás	20,1	12,3	13,2	10,7	21,4	5,8	5,7	5,8	11,5	7,9	7,9	5,3	6,8	5,4	11,4	13,6	8,6	8,7	11,7	7,8	4,5	3,9	7,7	9,7	4	12,2	1	20,8	9,6	13,8	10,9	14	12,5	13,1	14,4	13				
relatív szórás	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0	0,1	0,1	0	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1				
súlyozott átlag (%)	112,6	102,2	110,2	101,4	96	111,7	93,6	99,9	108,8	106,9	109,5	111,2	106,8	111,2	106,6	109,4	104,5	113	102,9	107,6	106,2	109,6	101,8	101,4	109,9	113,7	104	106,6	101,5	103,8	106,2	107,6	102,9	107,9	107,9	107,4				
medián	110	103	108	102	110	109,5	100	100	106	109	110	111	106	113	107	110	105	106	108	106	105	104,5	105	115	107,5	118	104	105	105	110	105	107	105	107	108	106				
bázis	87,7	90,3	80	100	87,5	73,3	63,6	73,7	76,9	75	77,1	70,6	81,3	62,5	77,6	85,4	72	81,8	80,6	74,5	100	75	79,2	83,3	83,3	91,7	80	83	85,7	84,6	84	83,2	84,1	83,2	82,1	79,8				

2004/2. Várhatóan hány %-kal növekednek 2004-ben az előző évhez képest (előző év=100)

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász.	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bút. nyom.	vegyipar	nem-fém ásv.t.	kohász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	járműgyárt.	energetika	ép. lp.	járműüzema.	FMCG	fogy. cikkk.	egyéb ker.	száll.h. vendégl.	közveti személy	közveti teher	távköz. lé.	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat. fejl.	gazd.t. seg.sz.	oktatás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	tiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.	
beszerzési árak?																																					
105 % alatt	15,3	20,7	8,3	40	12,5	44	28,6	43,8	40	0	27,6	21,4	37,5	42,9	17,6	23,8	61,1	40	46,2	52,3	14,3	33,3	15,8	40	0	30	50	17,9	66,7	11,1	41,8	22,5	28,1	29,5	23,2	29	
106 - 110 % között	59,3	48,3	58,3	50	62,5	48	71,4	50	60	57,1	41,4	42,9	56,3	42,9	64,7	52,4	33,3	50	46,2	43,2	85,7	60	52,6	40	77,8	60	50	64,1	16,7	55,6	44,6	56,4	54,9	51,5	55,4	52,4	
111 - 115 % között	16,9	17,2	16,7	10	25	8	0	6,3	0	42,9	27,6	21,4	6,3	14,3	11,8	16,7	5,6	6,7	0	0	6,7	10,5	0	22,2	0	0	0	7,7	0	22,2	9,4	13	11,1	12	13,1	11,9	
116 - 120 % között	3,4	10,3	16,7	0	0	0	0	0	0	0	3,4	14,3	0	0	3,9	7,1	0	3,3	3,8	2,3	0	0	15,8	20	0	10	0	7,7	16,7	11,1	3,3	5,9	4,6	5,1	5,7	5,1	
121 - 125 % között	5,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5,3	0	0	0	0	2,6	0	0	1,5	0,7	1,1	1,6	0,9		
126 % felett	0	3,4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	3,8	2,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,9	0,7	0,9	1	0,8			
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
átlag (%)	110,5	110,1	111,2	107,5	109,4	106,3	106	105,2	106,5	109,3	110	110,6	106,2	105	108,7	109,2	105,2	106,7	107,1	107,1	107,3	106,9	110,5	109,8	109,2	107,3	106,5	109,5	107	110,3	107,5	109	108,6	108,5	109	108,5	
szórás	5	6,9	4,7	3,3	3,7	5,5	5,1	7,2	2	2,1	4	5	5,1	5,2	4,6	4,6	4,2	5	6,5	5,2	2,1	2,1	7,5	5,7	2,5	5,9	2,3	4,9	6,3	4,5	5,3	5,5	5,1	5,6	5,6	5,5	
relatív szórás	0	0,1	0	0	0	0,1	0	0,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,1	0	0	0	0,1	0,1	0	0,1	0	0	0,1	0	0	0,1	0	0,1	0	0,1	0,1	0,1
súlyozott átlag (%)	109,3	108,5	110,3	105,9	107,3	106,7	108,4	105,5	105,2	109,8	113,6	107,7	106,6	101,8	106,9	107,6	105	106,2	106,9	107,5	106,9	105,7	107	105,1	108,6	106,1	106,7	107,9	105,7	109,4	107,5	106,5	106,9	106,7	106,4	106,7	
medián	110	110	110	107	109	108	106	106	110	110	110	106,5	106	108	108	110	105	106	106,5	105	108	106	110	110	108	106	106	108	105	109	107	108,5	109	108	108	108	108
bázis	90,8	93,5	80	100	100	83,3	63,6	84,2	76,9	87,5	82,9	82,4	100	87,5	87,9	87,5	72	90,9	83,9	86,3	100	93,8	79,2	83,3	75	83,3	80	83	85,7	69,2	89,5	88,1	90	88,1	88	84,7	
belföldi értékesítési árak?																																					
105 % alatt	74,5	73,1	66,7	10	62,5	64	100	78,6	72,7	16,7	48,1	64,3	66,7	57,1	20	47,2	73,3	44	44,4	59,5	71,4	18,8	73,3	100	37,5	50	75	51,5	60	62,5	60,2	54,2	63	54,1	49,3	56,1	
106 - 110 % között	19,6	26,9	33,3	90	25	32	0	21,4	18,2	66,7	25,9	14,3	33,3	42,9	58	47,2	13,3	52	48,1	35,7	28,6	68,8	20	0	62,5	37,5	25	45,5	40	25	32,8	37,5	32,6	36,9	41	36,1	
111 - 115 % között	3,9	0	0	0	4	0	0	0	16,7	11,1	14,3	0	0	10	5,6	6,7	0	3,7	2,4	0	12,5	0	0	0	12,5	0	3	0	12,5	4	4	2,9	4,4	4,5	4,1		
116 - 120 % között	2	0	0	0	0	0	0	9,1	0	11,1	7,1	0	0	2	0	6,7	4	3,7	2,4	0	0	6,7	0	0	0	0	0	0	0	2,5	2,1	1,4	2,5	2,4	2,2		
121 - 125 % között	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,1	0	0,9	1,4	0,7			
126 % felett	0	0	0	0	12,5	0	0	0	0	0	3,7	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,5	1,1	0	1,1	1,4	0,9		
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	96,4	98,2	100,2	107,7	103	103,1	94,5	102,1	104,3	108	108,5	107,3	102,9	103,7	109,3	106,6	105,3	106,8	106,3	105,1	105,3	107,3	105,3	100,8	106,6	106,3	100,5	105,8	103	106,7	104,4	104,3	103	104,8	105,1	104,4	
szórás	12,7	10,5	8,7	2,6	15,4	6,8	7,6	8	6,4	2,9	7,1	5,3	4,7	3,5	7,5	3,5	5,9	3,4	4,5	4,9	1,8	2,8	4,8	1,2	2,1	5,5	6,6	3,8	7,5	2,9	7,3	8,8	7,9	8,4	8,6	8,2	
relatív szórás	0,1	0,1	0,1	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0	0,1	0	0	0,1	0	0,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,1	0,1	0	0,1	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
súlyozott átlag (%)	98,6	98,6	104,3	106,2	100,1	105,3	97,4	103,3	105,3	105,2	123,5	106,2	104,2	101,4	106	107,1	105,2	105,7	106,2	105,5	104,8	109,3	103,3	102,3	107,5	105,9	100,8	106	103	105	107,3	105,4	101,5	106,3	105,6	105,8	
medián	101	100,5	103	108,5	104	105	97,5	103	104	108	106	105	104	105	108	106	105	106	107	105	105	107	105	100	107	106	102,5	105	105	105	105	105	105	105	105	106	105
bázis	78,5	83,9	70	100	100	83,3	54,5	73,7	84,6	75	77,1	82,4	93,8	87,5	86,2	75	60	75,8	87,1	82,4	100	100	62,5	83,3	66,7	66,7	80	70,2	71,4	61,5	84,5	80,6	81,2	82,1	80,7	78,4	
forintban mért export értékesítési árak?																																					
105 % alatt	100	100	33,3	83,3	50	85,7	80	80	83,3	33,3	47,4	70	80	100	66,7	100	100	75	100	64,3	0	50	77,8	0	0	80	66,7	71,4	50	50	74,2	73,7	91,7	69,4	69,6	74	
106 - 110 % között	0	0	66,7	0	50	14,3	20	20	16,7	66,7	31,6	20	20	0	33,3	0	25	0	35,7	0	50	22,2	0	0	20	33,3	28,6	50	50	21	23,7	8,3	26,4	27,2	22,7		
111 - 115 % között	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10,5	10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3,2	0,8	0	2,1	1,1	1,7		
116 - 120 % között	0	0	0	16,7	0	0	0	0	0	0	5,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,7	0	1,4	2,2	1,1			
121 - 125 % között	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
126 % felett	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,6	0	0	0,7	0	0,6			
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
átlag (%)	96,7	95	108,3	101,3	105	102,7	103,4	103	103,8	102,3	108,7	105,9	104,5	100,7	102,7	101	100	101,7	100,7	103,6	0	103,5	99,7	0	0	103	104	102,9	95	105	103,6	102,5	98,6	104	103,9	102,9	
szórás	10,6	5	2,4	9,3	5	4,8	3,8	4,2	3,2	8,7	9,1	4	3,6	2,8	3,8	1,7	7,1	4,8	2,6	4,5	0	3,5	8,1	0	0	4,4	2,9	5,1	15	5	7,2	7	7,2	6,6	6	7	
relatív szórás	0,1	0,1	0	0,1	0	0	0	0	0	0,1	0,1	0	0	0	0	0,1	0	0	0	0	0	0	0,1	0	0	0	0	0,2	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	
súlyozott átlag (%)	100,8	91,2	108,8	99	104,8	104,1	100,8	103,8	105,6	97,8	131,7	105,4	104,1	100,2	105,8	101,8	100,8	100,4	103,1	104,9	0	103,1	99	0	0	102,9	104	104	88,7	101,9	113,5	101,3	96,7	103,5	101,4	103,3	
medián	100	95	110	100,5	105	103,5	102	103,5	103	108	106	105	105	100	100	100	105	102	105	105	0	103,5	100	0	0	103	105	102	95	105	103,5	103	100	105	105	103	
bázis	18,5	6,5	10	60	25	46,7	45,5	52,6	46,2	37,5	54,3	58,8	62,5	75	5,2	8,3	12	12,1	12,9	27,5	0	12,5	37,5	0	0	41,7	60	14,9	28,6	15,4	26,1	25,5	21,2	27,1	25,8	24,3	

2004/3. Az összes értékesítésen belül várhatóan mekkora lesz az export részaránya 2004-ben?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász.	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bú. nyom.	vegy- ipar	nem- fém ásv.t.	ko- hász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű- gyárt.	ener- getika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cikk.k.	egyéb ker.	száll.h. ven- dégl.	közúti sze- mély	közúti teher	távköz- lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta- tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	fiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.
10 % alatt	88,9	100	100	62,5	100	67,9	50	73,3	36,4	75	42,9	61,5	61,5	42,9	100	93,9	94,4	95,7	91,3	81,3	75	100	41,2	100	100	50	90,9	75	100	77,5	82,5	87,7	78,7	81,2	80,9	
11 - 20 % között	6,7	0	0	12,5	0	7,1	12,5	13,3	9,1	12,5	10,7	7,7	0	0	0	6,1	0	4,3	8,7	0	0	0	5,9	0	0	0	3	0	0	6,4	3,8	4,1	4,8	3,8	4,6	
21 - 30 % között	0	0	0	12,5	0	0	12,5	6,7	18,2	0	10,7	7,7	0	0	0	5,6	0	0	6,3	0	0	0	11,8	0	0	0	0	0	0	4	2,6	2,5	3,3	2,3	3,1	
31 - 40 % között	4,4	0	0	12,5	0	14,3	12,5	0	0	12,5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	25	0	0	0	0	50	0	0	2,9	1,7	0,8	2,5	2,3	2,1		
41 - 50 % között	0	0	0	0	0	7,1	0	0	9,1	0	3,6	0	7,7	0	0	0	0	0	0	3,1	0	0	17,6	0	0	0	0	0	0	1,2	2,3	0,8	2,3	2,6	1,9	
51 % felett	0	0	0	0	0	3,6	12,5	6,7	27,3	0	32,1	23,1	23,1	57,1	0	0	0	0	0	9,4	0	0	23,5	0	0	0	6,1	25	0	8,1	7	4,1	8,4	7,9	7,4	
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
átlag (%)	4,2	1,2	1,3	11,6	2,5	16	23	9	29,1	8,4	30	28,9	25,9	49,4	1	1,8	2,4	1,8	2,3	11,3	10,8	1	32,8	1	1	2,8	19,5	5,9	27,5	2,1	11,3	9,8	6,6	11,5	10,6	10,4
szórás	9	0,9	1	12,6	3,4	26,6	30	17,7	28,3	10,3	31,7	41,1	32,7	43,3	0	3,3	5,7	3,9	4,4	22,2	16,9	0	32,3	0	0	3,2	18,5	17,9	40,9	3	22,8	21,7	17,3	23,2	22,5	22,2
relatív szórás	2,1	0,7	0,8	1,1	1,3	1,7	1,3	2	1	1,2	1,1	1,4	1,3	0,9	0	1,8	2,4	2,1	1,9	2	1,6	0	1	0	0	1,1	0,9	3	1,5	1,4	2	2,2	2,6	2	2,1	2,1
súlyozott átlag (%)	4,7	1,4	1,7	15,2	1,4	33,2	18,8	21,7	61,2	13	30,6	15,2	39,7	73,4	1	1,7	1,7	1,3	1,5	13	8,4	1	14	1	1	4,3	32,1	6,8	47,1	1,1	15,4	9,6	5,6	11,1	9,7	10,6
medián	1	1	1	5,5	1	1,5	11,5	1	25	3,5	17,5	5	6	65	1	1	1	1	1	1	1	1	25	1	1	1	19,5	1	5,5	1	1	1	1	1	1	
bázis	69,2	61,3	73,3	80	75	93,3	72,7	78,9	84,6	100	80	76,5	81,3	87,5	60,3	68,8	72	69,7	74,2	62,7	57,1	81,3	70,8	33,3	58,3	75	40	70,2	57,1	61,5	72,7	74,1	71,8	74,2	74,5	70,2

2004/4. Várhatóan hogyan változik a következő másfél évben a jelenlegihez képest az összes foglalkoztatott létszáma?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász.	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bú. nyom.	vegy- ipar	nem- fém ásv.t.	ko- hász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű- gyárt.	ener- getika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cikk.k.	egyéb ker.	száll.h. ven- dégl.	közúti sze- mély	közúti teher	távköz- lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta- tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	fiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.
jelentősen nő	0	0	0	0	12,5	3,4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2,2	0	0	3,3	6,1	0	0	4,3	0	0	0	0	0	0	0	0,9	1,3	0	1,5	1,7	1,3
kissé nő	9,5	0	8	0	37,5	27,6	10	15,8	38,5	12,5	30,3	57,1	12,5	50	20,4	37	27,3	25,8	16,7	32,7	14,3	18,8	17,4	0	27,3	54,5	20	28,9	42,9	41,7	22,1	23,3	22,2	23,1	22,6	23,3
nem változik	41,3	45,2	44	50	25	34,5	50	42,1	46,2	62,5	45,5	42,9	43,8	12,5	50	34,8	59,1	32,3	66,7	32,7	28,6	12,5	65,2	80	54,5	45,5	80	46,7	57,1	41,7	43,8	44	44,9	43,6	43,5	43,9
kissé csökken	44,4	45,2	48	50	25	31	40	36,8	15,4	25	24,2	0	37,5	37,5	20,4	21,7	9,1	32,3	13,3	26,5	57,1	62,5	13	0	18,2	0	0	22,2	0	8,3	28,9	27,9	29,3	27,9	28,2	27,9
jelentősen csökken	4,8	9,7	0	0	0	3,4	0	5,3	0	0	0	0	6,3	0	9,3	4,3	4,5	9,7	0	2	0	6,3	0	20	0	0	2,2	0	8,3	4,3	3,5	3,6	3,8	4	3,7	
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
egyénleg	-22,2	-32,3	-20	-25	18,8	-1,7	-15	-15,8	11,5	-6,3	3	28,6	-18,8	6,3	-9,3	5,4	4,5	-12,9	5	7,1	-21,4	-28,1	6,5	-20	4,5	27,3	10	1,1	21,4	8,3	-6,8	-4,5	-7,2	-4,6	-5,1	-4,7
bázis	96,9	100	83,3	100	100	96,7	90,9	100	100	100	94,3	82,4	100	100	93,1	95,8	88	93,9	96,8	96,1	100	100	95,8	83,3	91,7	91,7	100	95,7	100	92,3	98,7	99,1	98,2	99,2	99,2	95

2004/6. Melyek a termelésük, szolgáltatásuk bővítését korlátozó legfontosabb tényezők?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász.	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bút. nyom.	vegyp. ipar	nem-fém ásv.t.	kohász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű-gyárt.	energetika	ép. lp.	jármű. üzema.	FMCG	fogy. cikk.k.	egyéb ker.	száll.h. ven-dégl.	közuti személy	közuti teher	távköz-lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat. fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta-tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	tiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.	
a külföldi piacokon jelentkező																																					
kereslet korlátai	20	16,1	6,7	30	25	23,3	54,5	21,1	30,8	25	28,6	17,6	37,5	12,5	0	2,1	0	6,1	12,9	7,8	0	0	20,8	0	0	16,7	40	10,6	0	7,7	15,5	13,2	10	15,3	14,3	13,1	
a külföldi piacokra jutás adminisztratív korlátai	7,7	3,2	0	0	0	6,7	0	10,5	0	12,5	0	0	0	0	1,7	0	8	3	3,2	2	0	6,3	0	0	0	0	2,1	0	0	1,7	3,7	2,4	3,2	3,9	2,8		
a külföldi piacokra jutás kedvezőtlen																																					
házaai (intézményi és pénzügyi) háttére	13,8	6,5	3,3	0	12,5	16,7	9,1	5,3	15,4	12,5	2,9	11,8	6,3	12,5	1,7	4,2	4	9,1	9,7	3,9	0	0	12,5	0	0	16,7	20	4,3	28,6	7,7	5,5	8,9	5,3	8,5	9,2	7,2	
a belföldi kereslet korlátai	53,8	54,8	46,7	50	37,5	50	45,5	57,9	38,5	50	42,9	23,5	62,5	25	56,9	45,8	56	48,5	54,8	47,1	57,1	50	45,8	66,7	33,3	25	20	40,4	28,6	46,2	53,4	49,7	52,9	50,3	49	47,9	
a termékek, szolgáltatások																																					
gyenge versenyképessége	7,7	16,1	3,3	0	0	3,3	9,1	0	15,4	0	8,6	5,9	12,5	0	13,8	0	0	3	6,5	2	0	0	4,2	0	0	0	0	2,1	0	7,7	2,5	7,3	2,4	6,8	8,4	5,4	
a meglévő kapacitások alacsony																																					
műszaki színvonala	15,4	22,6	16,7	20	12,5	13,3	0	26,3	7,7	37,5	17,1	35,3	6,3	12,5	5,2	6,3	0	6,1	0	2	28,6	31,3	4,2	0	8,3	8,3	40	6,4	0	15,4	6,7	14,7	10	12,6	14,8	11,3	
a meglévő kapacitások elégtelensége	4,6	3,2	6,7	0	12,5	3,3	0	15,8	7,7	25	5,7	5,9	6,3	0	3,4	4,2	0	6,1	9,7	0	0	6,3	0	0	0	0	2,1	0	7,7	4,2	5	3,5	5,1	5,9	4,4		
kedvezőtlen infrastruktúrális feltételek	15,4	12,9	10	0	12,5	10	0	5,3	0	0	8,6	5,9	0	12,5	10,3	4,2	4	3	3,2	2	14,3	25	8,3	0	8,3	8,3	20	4,3	0	7,7	6,3	9,5	4,1	9,8	10,6	7,9	
a szakképzett munkaerő hiánya	7,7	6,5	0	0	0	6,7	36,4	5,3	7,7	0	25,7	23,5	12,5	12,5	5,2	20,8	20	6,1	12,9	7,8	0	6,3	12,5	0	33,3	25	0	14,9	0	7,7	9,2	13,8	10	13	14,3	11,5	
munkaerővel kapcsolatos egyéb problémák	6,2	3,2	6,7	0	12,5	0	27,3	10,5	15,4	12,5	2,9	0	18,8	25	0	12,5	12	6,1	16,1	5,9	14,3	0	12,5	0	8,3	0	20	14,9	14,3	23,1	7,1	10,6	8,8	9,6	10,4	8,8	
tőkehiány, likviditási zavarok	33,8	41,9	46,7	20	12,5	30	9,1	26,3	15,4	12,5	14,3	41,2	18,8	25	13,8	27,1	20	36,4	22,6	13,7	42,9	43,8	12,5	16,7	33,3	25	40	12,8	28,6	15,4	18,9	30	23,5	27,1	30,8	24,7	
a forrásbevonás kedvezőtlen feltételei	7,7	6,5	10	20	12,5	20	0	15,8	23,1	12,5	2,9	17,6	12,5	0	15,5	27,1	16	27,3	12,9	7,8	0	18,8	20,8	0	33,3	8,3	40	12,8	14,3	15,4	11,3	17,3	14,1	15,6	17,9	14,3	
a vevők fizetési késedelmei	23,1	22,6	23,3	40	12,5	20	27,3	42,1	53,8	0	37,1	17,6	25	12,5	39,7	56,3	28	27,3	41,9	33,3	42,9	6,3	58,3	33,3	33,3	8,3	60	38,3	14,3	30,8	32,4	33,7	40,6	30,9	30,8	31,2	
elégtelen piaci információk, marketing	12,3	0	3,3	10	0	6,7	0	5,3	15,4	0	2,9	5,9	18,8	0	1,7	4,2	0	3	6,5	5,9	0	0	4,2	0	0	16,7	0	4,3	14,3	0	6,3	5	8,2	4,5	5	5,1	
kiélezett verseny	12,3	12,9	3,3	40	37,5	50	27,3	47,4	46,2	37,5	34,3	35,3	43,8	25	5,2	41,7	56	57,6	45,2	41,2	57,1	18,8	45,8	50	16,7	33,3	20	48,9	42,9	23,1	100	0	37,6	32,8	0	31,9	
tisztességtelen verseny	21,5	29	16,7	30	12,5	26,7	18,2	42,1	23,1	12,5	8,6	11,8	12,5	0	6,9	37,5	28	36,4	29	29,4	42,9	12,5	16,7	50	25	16,7	40	31,9	14,3	30,8	26,9	22,9	100	0	0	22,8	
tulajdonosi, szervezeti bizonytalanság	12,3	3,2	6,7	0	12,5	10	0	5,3	15,4	0	2,9	0	6,3	12,5	6,9	0	8	0	6,5	0	0	37,5	0	0	33,3	8,3	0	2,1	0	38,5	2,9	9,3	5,9	7,5	9,5	6,7	
vezetési gondok	0	0	0	0	0	3,3	0	0	0	0	2,9	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	8,3	0	0	2,1	0	0	0,4	1,1	1,2	0,8	0,8	0,8	
az állam magatartásának																																					
kiszámíthatatlansága	27,7	51,6	36,7	40	25	30	18,2	21,1	15,4	12,5	11,4	29,4	25	37,5	22,4	35,4	28	18,2	22,6	23,5	28,6	31,3	41,7	16,7	16,7	8,3	40	19,1	57,1	15,4	23,9	30,9	38,8	25,2	26,9	26,8	
nincs akadály	0	0	0	10	0	3,3	0	0	0	0	2,9	5,9	0	12,5	1,7	0	4	0	0	2	0	6,3	0	0	8,3	0	20	0	0	0	0	2,6	0,6	2,1	3,1	1,6	
összesen	303,1	312,9	246,7	310	250	333,3	281,8	363,2	346,2	262,5	262,9	294,1	325	237,5	212,1	329,2	292	303	316,1	239,2	328,6	300	320,8	233,3	300	225	420	274,5	257,1	300	335,3	289	380	280,6	265,8	286,3	
bázis	95,4	100	83,3	100	100	96,7	90,9	100	100	100	88,6	82,4	100	100	89,7	97,9	92	93,9	96,8	92,2	100	100	100	83,3	100	91,7	100	91,5	100	92,3	100	100	100	100	100	94	

2004/14. Várhatóan hány %-kal változnak folyó áras beruházási kiadásai az előző évhez képest (előző év=100) 2004-ben?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász.	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bú. nyom.	vegyipar	nem-fém ásv.t.	kohász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	járműgyárt.	energetika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cik.k.	egyéb ker.	száll.h. vendégl.	közveti személy	közveti teher	távköz. lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	oktatás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	fiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.	
85 % alatt	10,7	11,5	10,3	10	25	0	10	27,8	9,1	0	3,3	0	26,7	12,5	3,9	2,3	13,6	10	8	21,3	16,7	12,5	5,6	0	11,1	16,7	40	5,1	0	15,4	12,1	9	14,8	8,5	7,6	10,2	
86 - 95 % között	5,4	0	3,4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6,7	12,5	3,9	0	0	3,3	4	4,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,4	2,2	2,7	1,7	1,9	1,8	
96 - 105 % között	46,4	38,5	41,4	50	0	42,3	40	33,3	45,5	57,1	40	46,7	40	37,5	41,2	46,5	40,9	40	60	38,3	50	18,8	55,6	20	44,4	33,3	20	48,7	42,9	38,5	42	42,3	43	42	41,6	42,2	
106 - 115 % között	14,3	26,9	13,8	10	37,5	26,9	20	33,3	9,1	28,6	30	20	20	25	33,3	37,2	27,3	33,3	12	23,4	16,7	18,8	16,7	60	44,4	8,3	0	17,9	42,9	15,4	22,7	25,1	22,8	24,7	25,7	24,5	
116 - 125 % között	12,5	11,5	13,8	10	12,5	15,4	20	0	0	0	6,7	20	0	0	2	11,6	9,1	0	0	8,5	0	12,5	11,1	20	0	25	40	12,8	0	7,7	9,7	7,5	8,7	8,1	7,6	8,4	
126 % felett	10,7	11,5	17,2	20	25	15,4	10	5,6	36,4	14,3	20	13,3	6,7	12,5	15,7	2,3	9,1	13,3	16	4,3	16,7	37,5	11,1	0	0	16,7	0	15,4	14,3	23,1	12,1	13,9	8,1	14,9	15,6	12,9	
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	110,4	128,3	116,3	107,9	130,5	113,7	107,2	95,4	117,7	109,3	114,3	113,3	98	148,7	133,4	108,2	140,3	139,8	108,8	100,3	110,5	120,9	105,2	110	102,4	110,8	90	116,1	127,1	120,8	116,9	115,6	112,2	117,3	117,8	115,3	
szórás	36,1	116	55,6	17,2	68,3	16,5	21,3	24,7	27,2	13,2	25,7	15,1	17,9	133,3	127,7	16,2	168,2	164,2	31,3	38,7	44,6	28,2	17	6,3	8,7	34,2	33,5	31,7	50,4	62,5	88,3	65,9	82	71,4	70,9	72,1	
relatív szórás	0,3	0,9	0,5	0,2	0,5	0,1	0,2	0,3	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,9	1	0,1	1,2	1,2	0,3	0,4	0,4	0,2	0,2	0,1	0,1	0,3	0,4	0,3	0,4	0,5	0,8	0,6	0,7	0,6	0,6		
súlyozott átlag (%)	116,8	111,2	112,6	108,2	117,6	111,4	105,9	93,2	148	114,2	112,3	114,6	112,4	99,9	120,4	108,2	112,1	130,7	119,1	84,1	108,7	115,1	106,1	101,4	105,2	112,9	88,1	126,1	116,7	137,5	112,8	116,9	110,1	116,8	118	115,3	
medián	101	106	105	105	110	110	106	102,5	105	105	107,5	108	100	105	106	108	105	104	100	100	102,5	117,5	102,5	110	105	107,5	100	105	110	105	105	105	100	105	105	105	105
bázis	86,2	83,9	96,7	100	100	86,7	90,9	94,7	84,6	87,5	85,7	88,2	93,8	100	87,9	89,6	88	90,9	80,6	92,2	85,7	100	75	83,3	75	100	100	83	100	100	87	88,8	87,6	88,3	88,2	88,2	

2005/1. Várhatóan hány %-kal változik 2005-ben a vállalkozás folyó áron mért árbevétele az előző évhez képest (előző év=100)

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász. szat.	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bú. nyom.	vegy- ipar	nem- fém ásv.t.	ko- hász. fémf.	gépek, ber. gy.	vill. gépek	jármű- gyárt.	ener- getika	ép. ip.	jármű. üz.a.	FMCG	fogy. cikk.k.	egyéb ker.	száll.h. ven- dégl.	közüti sze- mély	közüti teher	távköz- lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat. fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta- tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	tiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.	
a belföldi értékesítés esetében ?																																					
85 % alatt	21,4	16	10,5	14,3	16,7	10	10	8	18,8	8,3	5,6	16,7	18,8	0	0	29,2	6,9	0	11,8	11,2	0	0	3,7	0	11,1	20	33,3	5,9	33,3	0	11,2	11,6	17,4	8,4	9,9	11,7	
86 - 95 % között	23,2	28	31,6	14,3	33,3	16,7	30	20	6,3	8,3	11,1	16,7	12,5	14,3	2,7	6,3	17,2	17,2	20,6	19,4	20	0	11,1	33,3	0	40	0	0	9,1	16,1	13,5	17,4	12,8	11,3	14,3		
96 - 105 % között	32,1	32	36,8	42,9	16,7	50	50	44	37,5	33,3	33,3	8,3	43,8	57,1	35,1	14,6	44,8	44,8	38,2	36,7	40	50	63	0	55,6	20	33,3	47,1	33,3	36,4	37,5	38,3	37,6	38,2	37,9	38	
106 - 115 % között	21,4	24	15,8	28,6	33,3	16,7	10	20	25	33,3	36,1	33,3	18,8	14,3	54,1	27,1	27,6	31	17,6	22,4	30	50	18,5	33,3	33,3	0	33,3	32,4	33,3	36,4	25	27,4	20,6	29,6	31,1	26,6	
116 - 125 % között	1,8	0	5,3	0	0	0	0	4	6,3	8,3	0	25	6,3	0	8,1	12,5	3,4	3,4	8,8	6,1	10	0	3,7	0	0	20	0	5,9	0	9,1	5,8	5,7	4,1	6,5	5,8	5,6	
126 % felett	0	0	0	0	0	6,7	0	4	6,3	8,3	13,9	0	0	14,3	0	10,4	0	3,4	2,9	4,1	0	0	0	33,3	0	0	0	8,8	0	9,1	4,5	3,5	2,8	4,4	4,1	3,8	
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	95,1	96,6	99,6	98,9	93	103,1	92,6	99,6	100,7	104,9	108,8	100	99,4	112,7	107,6	104,1	103	105,3	100,9	101,9	104,5	104,5	102,7	110	102,4	97	95	108,2	99,3	107,6	102,6	102,3	99,6	103,8	103,2	102,3	
szórás	15,4	13,4	9,2	9,9	17	18,2	18,2	18,8	16,6	14,2	18,8	22	12,8	28,1	5,9	24,8	11	8,9	13,2	14,9	8,8	2,3	7,6	16,3	11,9	15	18,7	15,9	12,7	9,2	15,8	16,2	15,1	16,2	16,7	16	
relatív szórás	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	
súlyozott átlag (%)	100,9	99	98,4	105,2	96	104	88,6	101,5	105,5	111,5	108	99	101,1	110,9	109,7	112	106	108,2	101,1	106	103,6	105,7	102,3	103,1	105,4	103,6	91,2	105,6	101,3	107,4	105,9	105,1	100,1	106,1	105,8	105,2	
medián	100	100	102	101	96,5	102	100	100	105	105,5	107,5	110	100	104	107	105,5	105	105	102	103	104	105,5	104	110	105	95	100	105	103	106	105	105	102	105	105	105	
bázis	83,6	89,3	73,1	87,5	85,7	83,3	66,7	92,6	80	80	81,8	70,6	84,2	77,8	92,5	87,3	82,9	80,6	81	79	100	92,3	87,1	75	90	55,6	50	85	85,7	78,6	87,8	87,6	89,3	86,8	86,7	82,3	
export értékesítés esetében ?																																					
85 % alatt	6,3	50	0	0	0	0	0	18,2	0	8,7	9,1	7,7	0	0	0	0	12,5	0	12	0	0	0	0	0	0	100	0	0	0	100	5,5	6,5	5,6	6,4	6,8	6,1	
86 - 95 % között	6,3	0	0	66,7	0	13,3	0	16,7	9,1	16,7	4,3	9,1	7,7	0	0	0	12,5	12,5	8	0	0	0	13,3	0	0	0	0	0	0	0	5,5	9,4	13	6,4	7,8	8,4	
96 - 105 % között	62,5	50	100	0	50	33,3	66,7	33,3	18,2	0	39,1	18,2	46,2	50	66,7	14,3	14,3	37,5	75	20	100	0	46,7	0	100	0	0	71,4	100	0	42,5	37,7	46,3	36,9	35	39,3	
106 - 115 % között	12,5	0	0	0	0	40	33,3	41,7	27,3	33,3	21,7	27,3	30,8	50	33,3	71,4	42,9	25	0	36	0	100	33,3	0	0	0	0	14,3	0	0	34,2	25,4	24,1	29,9	28,2	28,5	
116 - 125 % között	0	0	0	33,3	0	13,3	0	0	9,1	0	21,7	9,1	0	0	0	14,3	42,9	0	0	16	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8,2	8,7	5,6	9,6	8,7	8,4		
126 % felett	12,5	0	0	0	50	0	0	8,3	18,2	50	4,3	27,3	7,7	0	0	0	12,5	12,5	8	0	0	0	6,7	0	0	100	14,3	0	4,1	12,3	5,6	10,8	13,6	9,3	9,3		
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	111,8	92,5	100	103	166,5	106,9	104,7	143,2	105,6	118,3	106,3	118	110,1	106,3	104,3	109,9	113,9	106,3	106,9	108,7	100	110	104,2	0	100	75	130	105,7	101	70	105,5	112,9	103,6	112,7	115,8	110,2	
szórás	34,5	7,5	0	12	66,5	9,2	4,1	132	25,4	16,7	12,5	31,3	26,9	3,7	4,2	5,9	6,4	19,2	16,6	17,1	0	0	9	0	0	0	10,6	0	0	12,7	46,3	11,8	43,7	52,7	38,1		
relatív szórás	0,3	0,1	0	0,1	0,4	0,1	0	0,9	0,2	0,1	0,1	0,3	0,2	0	0	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0	0	0,1	0	0	0	0,1	0	0	0,1	0,4	0,1	0,4	0,5	0,3		
súlyozott átlag (%)	102,3	87,2	100	97,2	101,8	109,7	103,3	110,3	110,3	116,1	105,7	119,1	104,5	107,6	108,6	108,7	117,5	119,7	104,3	115,2	100	110	104,9	0	100	75	130	104,7	101	70	105,2	108,3	107,5	107,1	108,1	107,2	
medián	101	92,5	100	95	166,5	110	104	106,5	110	120	105	110	104	106	103	110	115	105	100	110	100	110	100	0	100	75	130	100	101	70	105	105	101	106	106	105	
bázis	23,9	7,1	3,8	37,5	28,6	41,7	40	44,4	55	40	52,3	64,7	68,4	66,7	7,5	12,7	20	22,2	19	20,2	10	7,7	48,4	0	10	11,1	16,7	17,5	14,3	7,1	28,6	28,6	22,1	31,8	30,5	26,7	
az összes értékesítés esetében ?																																					
85 % alatt	17,9	15,4	10,5	14,3	16,7	9,7	0	4	17,6	8,3	5,4	7,1	23,5	0	0	29,2	6,9	0	14,3	12,4	0	7,7	14,3	0	11,1	40	20	5,9	33,3	0	12,3	11,1	17,9	8,4	8,9	11,8	
86 - 95 % között	25	26,9	31,6	14,3	33,3	22,6	27,3	20	5,9	8,3	10,8	21,4	5,9	11,1	2,7	6,3	17,2	14,8	20	17,5	22,2	0	14,3	33,3	0	40	0	0	20	15,8	14,2	19,3	12,5	11,6	14,6		
96 - 105 % között	30,4	38,5	36,8	57,1	16,7	35,5	54,5	40	35,3	25	29,7	0	29,4	55,6	35,1	12,5	44,8	48,1	34,3	35,1	33,3	46,2	42,9	0	55,6	20	40	47,1	33,3	40	32,5	36	33,5	35,4	36,1	34,8	
106 - 115 % között	26,8	19,2	15,8	14,3	33,3	25,8	18,2	28	17,6	50	37,8	42,9	35,3	33,3	54,1	25	20,7	25,9	14,3	21,6	33,3	46,2	21,4	33,3	33,3	0	20	32,4	33,3	30	26,8	28,8	22,9	30,6	31,8	28,1	
116 - 125 % között	0	0	5,3	0	0	3,2	0	0	23,5	0	8,1	7,1	5,9	0	8,1	16,7	10,3	7,4	11,4	8,2	11,1	0	7,1	0	0	0	20	5,9	0	0	8,3	6,3	4,1	8,4	7	6,9	
126 % felett	0	0	0	0	0	3,2	0	8	0	8,3	8,1	21,4	0	0	0	10,4	0	3,7	5,7	5,2	0	0	0	33,3	0	0	0	8,8	0	10	4,4	3,7	2,3	4,8	4,6	3,9	
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	96,4	96,8	99,6	98,9	93	101,7	100,2	103	101,7	105,2	109	114,1	101,1	103,4	107,6	104,6	103,1	105,7	101,4	102,4	102,8	102,8	100,5	110	102,4	88,6	102,8	99,3	105,1	102,9	102,9	99	104,8	104,5	102,8		
szórás	13,7	13,1	9,2	9,7	16,5	12,1	6,4	18,4	18	13,6	16,3	28,5	12,8	6,3	5,9	25	11	9,5	14,5	15,6	8,9	5,6	12,1	16,3	11,9	10,1	18,6	15,6	12,7	9,4	16,1	15,2	14,1	15,8	15,8	15,5	
relatív szórás	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,3	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	
súlyozott átlag (%)	101,4	99,1	98,4	104,2	95,8	106,7	96,3	104,3	105,3	112,1	106,8	116,1	102,8	103,6	109,7	112,4	106,4	108,8	102,2	106,4	103	104,1	100,7	103,1	105,4	100,2	102,1	105,7	101,3	105,8	106,1	104,8	101,4	105,6	105,2	105	
medián	100	100	102	101	96,5	105	102	103	105	109,5	110	110	105	105	107	108	105	105	102	104	103	105	103,5	110	105												

2005/2. Várhatóan hány %-kal növekednek 2005-ben az előző évhez képest (előző év=100)

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász.	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bút. nyom.	vegyp. ipar	nem-fém ásv.t.	kohász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	járműgyárt.	energetika	ép. lp.	járműüzema.	FMCG	fogy. cikk.k.	egyéb ker.	száll.h. ven-degl.	közuti szeme-ly	közuti teher	távköz-lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazdt. seg.sz.	okta-tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	tiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.	
beszerzési árak?																																					
101% alatt	1,6	10,7	0	0	0	13,3	0	4	6,3	0	8,1	7,1	12,5	0	2,6	2	3,6	6,7	13,5	12	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5,6	5,6	4,8	6	5,8	5,5
101 - 103 % között	1,6	0	10,5	12,5	0	26,7	0	24	12,5	20	5,4	7,1	0	12,5	13,2	8	21,4	30	13,5	20	0	0	33,3	11,1	20	20	15,6	0	0	13,9	10	13,7	10,1	8,8	11,2		
104 - 106 % között	27	50	15,8	37,5	50	33,3	55,6	40	37,5	40	21,6	50	68,8	62,5	39,5	34	53,6	23,3	45,9	32	50	45,5	25,9	33,3	66,7	60	20	40,6	25	30	39	35,1	36,1	36,6	38,8	36,2	
107 - 109 % között	11,1	10,7	31,6	12,5	16,7	13,3	0	12	12,5	20	13,5	7,1	12,5	12,5	10,5	16	3,6	13,3	8,1	10	10	18,2	11,1	0	11,1	0	20	12,5	25	50	11,9	12,1	11,9	12	11,6	12,1	
110 - 112 % között	36,5	21,4	21,1	12,5	16,7	3,3	44,4	12	18,8	20	29,7	0	6,3	0	13,2	26	14,3	23,3	16,2	18	30	27,3	37	0	11,1	20	0	21,9	25	0	17,7	22,6	19,8	21,4	21,1	21,4	
112% felett	22,2	7,1	21,1	25	16,7	10	0	8	12,5	0	21,6	28,6	0	12,5	21,1	14	3,6	3,3	2,7	8	10	9,1	25,9	33,3	0	0	40	9,4	25	20	12,1	14,7	13,7	13,8	13,9	13,7	
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	109,4	105,6	109	107,9	108	103,6	107,2	106,2	106,9	106,1	108,2	108,4	104,8	106,9	107,5	108	105,5	105,7	104,6	105,2	107,8	108,1	111	107,7	105,7	105,4	110	107	110	107,9	106,6	107,2	107,1	107	107,1	107,1	
szórás	3,9	6,2	4,4	4,6	3,7	8,1	2,5	4,4	4,1	2,9	6,7	7,4	2,7	3,3	5,1	3,8	3,9	4,5	5	6,8	3,3	3	5,7	5,2	2,1	2,6	6,4	3,6	3,2	3,2	6	5,5	5,1	6	5,5	5,6	
relatív szórás	0	0,1	0	0	0	0,1	0	0	0	0	0,1	0,1	0	0	0	0	0	0	0	0,1	0	0	0,1	0	0	0	0	0	0	0	0,1	0	0,1	0	0,1	0,1	0,1
súlyozott átlag (%)	108,4	104,3	109,4	104,8	105,2	103,2	107,4	105,8	106,6	105	106,9	108,8	102,3	106,6	108,3	107,8	104,8	104,6	99,3	103,1	106,7	107,8	108,8	103,8	105,6	109,2	109,5	107,4	109,7	108,1	105,2	107,1	107	106,5	107	106,6	
medián	110	106	108	106	107	105	105	105	105,5	106	110	105	105	106	106	108	105	105	105	105	105	107	107	110	105	106	105	107	105,5	109,5	107	105	106	106	106	106	106
bázis	94	100	73,1	100	85,7	83,3	60	92,6	80	66,7	84,1	82,4	84,2	88,9	95	90,9	80	83,3	88,1	80,6	100	84,6	87,1	75	90	55,6	83,3	80	57,1	71,4	90,6	89	93	87,9	87	84	
belföldi értékesítési árak?																																					
101% alatt	60,8	57,7	53,8	42,9	25	44,4	50	6,3	14,3	10	25	8,3	8,3	16,7	2,9	7,9	8,7	11,1	21,9	22	0	8,3	30,4	0	0	0	25	14,8	25	12,5	21,4	26,5	26,7	23,8	23,5	24,4	
101 - 103 % között	7,8	11,5	15,4	28,6	25	5,6	0	37,5	35,7	30	9,4	33,3	25	33,3	14,3	28,9	26,1	37	15,6	22	25	0	17,4	33,3	14,3	20	25	7,4	0	12,5	21,4	15,8	18,6	17,3	15,5	17,9	
104 - 106 % között	17,6	15,4	30,8	14,3	50	33,3	33,3	25	35,7	50	46,9	41,7	58,3	33,3	40	44,7	47,8	18,5	31,3	26,8	50	91,7	30,4	66,7	57,1	60	25	51,9	50	37,5	36,9	35,8	36,6	35,9	39	36,1	
107 - 109 % között	2	0	0	0	0	5,6	16,7	6,3	0	0	9,4	0	8,3	16,7	20	5,3	4,3	7,4	6,3	6,1	12,5	0	8,7	0	28,6	0	0	11,1	0	25	6,4	7	5,8	7,3	6,8	6,9	
110 - 112 % között	11,8	11,5	0	0	0	5,6	0	25	14,3	10	9,4	16,7	0	0	11,4	13,2	13	22,2	25	22	12,5	0	13	0	0	20	25	14,8	25	12,5	12,8	13,2	10,5	14,3	13,5	13,1	
112% felett	0	3,8	0	14,3	0	5,6	0	0	0	0	0	0	0	0	11,4	0	0	3,7	0	0	1,2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	98,7	98,7	99,8	103,1	100,7	101,8	103	105,1	104	103,3	103,3	104,7	103,8	103,5	106,9	104,4	104,5	105,1	103,3	103,9	105	104,8	102,5	103,7	105,4	105,6	104,5	104	102,5	105,2	103,4	102,9	102,9	103,2	103,1	103,1	
szórás	7	8,8	4,8	5,5	6,9	6,9	3,2	3,6	3,2	5	5	2,8	1,9	2,6	3,9	3,6	2,9	4,4	7,8	5,7	2,6	1,6	5,7	1,9	1,6	2,3	3,6	6,3	7,5	2,8	5,2	6,4	5,8	6,1	6,3	6	
relatív szórás	0,1	0,1	0	0,1	0,1	0,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,1	0,1	0	0	0,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	
súlyozott átlag (%)	99,1	98,5	99,4	102,1	105	102,2	100,9	105,5	102,9	104,9	102,2	104,7	102,7	103,2	107,1	103,4	104	104,8	97,9	102,4	104,4	104,7	105	102,5	101,6	105,6	109,2	104,3	103,9	104,3	106,5	102,9	104,2	102,3	104,1	104,4	103,9
medián	100	98,5	100	103	104	103,5	102,5	104,5	104	105	105	105	104,5	103,5	106	105	105	105	105	105	105	104,5	105	104	105	105	105	105	105	105,5	105	105	105	105	105	105	105
bázis	76,1	92,9	50	87,5	57,1	50	40	59,3	70	66,7	72,7	70,6	63,2	66,7	87,5	69,1	65,7	75	76,2	66,1	80	92,3	74,2	75	70	55,6	66,7	67,5	57,1	57,1	73,3	73,5	70,5	74,9	74,3	68,6	
forintban mért export értékesítési árak??																																					
101% alatt	50	100	0	50	50	45,5	71,4	37,5	28,6	28,6	26,3	37,5	33,3	40	100	16,7	50	80	50	61,1	50	50	53,3	0	100	50	0	66,7	100	100	52,6	44,3	65,8	41,8	38,7	47,5	
101 - 103 % között	33,3	0	0	25	0	9,1	0	25	14,3	14,3	15,8	37,5	50	20	0	16,7	0	0	0	0	0	0	13,3	0	0	0	0	0	0	0	19,3	14,8	18,4	15,6	12,9	16	
104 - 106 % között	0	0	0	25	50	27,3	14,3	25	0	57,1	47,4	12,5	16,7	20	0	50	50	20	16,7	16,7	50	50	26,7	0	0	0	0	0	0	0	17,5	23,8	13,2	24,1	26,9	21,5	
107 - 109 % között	0	0	0	0	0	0	0	0	28,6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,6	0	1,4	2,2	1,1	
110 - 112 % között	16,7	0	0	0	0	0	14,3	12,5	28,6	0	10,5	12,5	0	20	0	16,7	0	0	33,3	22,2	0	0	6,7	0	50	66,7	33,3	0	0	8,8	14,8	2,6	15,6	18,3	12,7		
112% felett	0	0	0	0	0	18,2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	100,6	95	0	102	102,5	99,6	100,4	105,3	103	103,5	100,9	102	103,6	100	104,7	102	98,6	102,5	101,4	102	103	98,1	0	100	102,5	107,3	102,7	100	95	100,3	101,7	99,9	101,6	102,2	101,2		
szórás	5,6	0	0	2,7	2,5	14	6,1	6,7	4,2	2,3	4,5	5,1	2	3,7	0	3	2	4,9	6,9	6,2	2	3	7,5	0	0	7,5	3,8	5,2	0	7,4	6,4	4,1	7,3	6,9	6,8		
relatív szórás	0,1	0	0	0	0	0,1	0,1	0,1	0	0	0	0,1	0	0	0	0	0	0,1	0,1	0	0	0	0,1	0	0	0	0	0	0	0,1	0,1	0	0,1	0,1	0,1	0,1	
súlyozott átlag (%)	99,6	95	0	101,6	100,1	102,8	96,8	102,5	108,3	103,7	102,6	103,1	100,8	102	100	104,7	100,5	101,6	93,3	96,1	101,9	102,2	96,4	0	100	109,2	105,8	104,8	100	95	100,4	102,3	100,7	101,8	102,6	101,5	
medián	100,5	95	0	101,5	102,5	101	100	102,5	107	105	105	102,5	102	103	100	105	102	100	102,5	100	102	103	100	0	100	102,5	110	100	95	100	100	102	100	103	103	102	
bázis	26,9	3,6	0	50	28,6	30,6	46,7	29,6	35	46,7	43,2	47,1	63,2	55,6	12,5	10,9	5,7	13,9	14,3	14,5	20	15,4	48,4	0	10	22,2	50	7,5	1								

2005/3. Az összes értékesítésen belül várhatóan mekkora lesz az export részaránya 2005-ben?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász. szat	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bú. nyom.	vegy- ipar	nem- fém ásv.t.	ko- hász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű- gyárt.	ener- getika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cikk.k.	egyéb ker.	száll.h. ven- dégl.	közuti sze- mély	közuti teher	távköz- lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta- tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	fiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.
10 % alatt	86	95,5	100	66,7	100	67,9	44,4	70	46,7	85,7	52,8	33,3	33,3	33,3	100	97,3	80	87	94,1	85,1	100	100	66,7	100	100	66,7	50	89,7	100	91,7	79,3	79,1	91,5	73,2	73,6	79,3
11 - 20 % között	6	4,5	0	0	0	14,3	11,1	5	13,3	0	8,3	0	13,3	11,1	0	2,7	4	8,7	2,9	6,4	0	0	0	0	0	0	0	3,4	0	0	3,4	5,5	2,7	5,7	6,6	4,6
21 - 30 % között	0	0	0	33,3	0	3,6	0	0	6,7	0	11,1	8,3	0	0	0	0	0	0	1,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,9	1,6	1,1	2,1	1,9	1,7
31 - 40 % között	0	0	0	0	0	7,1	0	0	20	0	0	0	6,7	0	0	8	0	0	0	1,1	0	0	4,8	0	0	16,7	0	0	0	8,3	3,4	1,6	1,1	2,9	2,3	2,2
41 - 50 % között	4	0	0	0	0	22,2	0	0	14,3	8,3	0	0	0	0	0	0	4,3	0	2,1	0	0	4,8	0	0	0	0	0	0	0	1,4	2,2	0,5	2,6	2,7	1,9	
51 % felett	4	0	0	0	0	7,1	22,2	25	13,3	0	19,4	58,3	46,7	55,6	0	0	8	0	2,9	4,3	0	0	23,8	0	0	16,7	50	6,9	0	0	10,6	9,9	3,2	13,5	12,8	10,2
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	7,9	1,5	1	8,5	1,8	13,3	34,3	22,1	22,3	10,9	25,8	54,1	40,9	52,2	1	1,9	12,2	5,4	4,2	7,4	2,5	1	23	1	1	17,2	44,7	7,5	2,8	4,3	13,3	12,3	5,2	16,3	15,4	12,7
szórás	17,5	2,3	0	10,6	1,6	20	39	33,7	24,4	16,4	32,5	39,1	34,6	43,2	0	3,4	27,6	10,5	13,4	17,4	3,4	0	31,3	0	0	20,8	44,1	20,8	3,6	10,8	26,5	24,8	14,3	28,7	27,6	25,5
relatív szórás	2,2	1,5	0	1,2	0,9	1,5	1,1	1,5	1,1	1,5	1,3	0,7	0,8	0,8	0	1,8	2,3	1,9	3,2	2,4	1,3	0	1,4	0	0	1,2	1	2,8	1,3	2,5	2	2	2,8	1,8	1,8	2
súlyozott átlag (%)	7,5	1,9	1	17,7	2,1	34,4	50,7	48,9	18,6	6,5	27,9	56	68,8	81,9	1	1,9	13,7	2,5	7	5,7	2,8	1	26,5	1	1	30,8	51,4	11,2	2,2	2,5	24,4	16,5	4,2	20,1	17,6	18,4
medián	0	0	0	0	0	3,5	12	0	12	2	4	70	40	80	0	0	1	1	1	0	0	4	0	0	5,5	40,5	0	0	0	1	1	1	1	1	0	
bázis	74,6	78,6	61,5	75	71,4	77,8	60	74,1	75	46,7	81,8	70,6	78,9	100	82,5	67,3	71,4	63,9	81	75,8	60	76,9	67,7	50	60	66,7	100	72,5	71,4	85,7	81,6	75,4	77	77,7	76,3	72,6

2005/4. Várhatóan hogyan változik a következő másfél évben a jelenlegihez képest az összes foglalkoztatott létszáma?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász. szat	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bú. nyom.	vegy- ipar	nem- fém ásv.t.	ko- hász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű- gyárt.	ener- getika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cikk.k.	egyéb ker.	száll.h. ven- dégl.	közuti sze- mély	közuti teher	távköz- lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta- tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	fiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.
jelentősen nő	0	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	11,1	0	2	3,1	0	0	0,9	0	0	0	0	0	0	16,7	0	0	0	1,2	0,6	0,8	0,8	0,6	0,8	
kissé nő	15,9	7,7	5	0	0	6,1	20	30,8	21,1	46,2	24,4	40	22,2	22,2	5	27,5	34,4	33,3	20	31	0	7,7	13,8	25	11,1	37,5	0	35,1	28,6	23,1	23,7	21,8	20,2	23,6	22,3	22,5
nem változik	44,4	53,8	40	62,5	83,3	54,5	26,7	46,2	47,4	30,8	56,1	26,7	22,2	55,6	65	43,1	43,8	42,4	55	49,6	77,8	15,4	69	50	77,8	37,5	33,3	51,4	42,9	46,2	49,4	46,8	47,3	47,8	47,9	47,6
kissé csökken	36,5	30,8	55	37,5	16,7	27,3	26,7	19,2	31,6	23,1	17,1	33,3	38,9	11,1	27,5	25,5	12,5	18,2	20	13,3	22,2	69,2	13,8	0	0	12,5	50	8,1	28,6	30,8	21,7	26,2	26,3	23,8	25,3	24,5
jelentősen csökken	3,2	7,7	0	0	0	9,1	26,7	3,8	0	0	2,4	0	16,7	0	2,5	2	6,3	6,1	5	5,3	0	7,7	3,4	25	11,1	12,5	0	5,4	0	4	4,6	5,3	3,9	3,9	4,6	
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
egylenleg	-13,5	-19,2	-25	-18,8	-8,3	-16,7	-30	1,9	-5,3	11,5	1,2	3,3	-25	16,7	-13,8	1	7,8	1,5	-5	4,4	-11,1	-38,5	-3,4	-12,5	-5,6	0	-8,3	8,1	0	-3,8	-1,8	-6,2	-7,6	-3,2	-4,8	
bázis	94	92,9	76,9	100	85,7	91,7	100	96,3	95	86,7	93,2	88,2	94,7	100	100	92,7	91,4	91,7	95,2	91,1	90	100	93,5	100	90	88,9	100	92,5	100	92,9	99,2	98,8	99,6	98,6	98,2	92,9

2005/6. Melyek a termelésük, szolgáltatásuk bővítését korlátozó legfontosabb tényezők?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász- szat	élelm. ipar	ruház. textil	fa,pap. bú, nyom.	vegy- ipar	nem- fém ász.t.	ko- hász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű- gyárt.	ener- getika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cikkk.k.	egyéb ker.	száll.h. ven- dégf.	közuti sze- mely	közuti teher	távköz- lés	ingatl. ügyf.	szám. tech.	kutat. fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta- tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	tiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.
a külföldi piacokon jelentkező																																				
kereslet korlátai	28,4	17,9	19,2	37,5	0	27,8	40	25,9	40	6,7	29,5	47,1	47,4	44,4	0	1,8	0	8,3	9,5	4,8	10	0	9,7	0	0	33,3	16,7	5	0	7,1	12,5	19,3	11,1	19,8	22,5	15,6
a külföldi piacokra jutás																																				
adminisztratív korlátai	3	3,6	0	0	0	11,1	0	0	0	13,3	6,8	17,6	0	0	2,5	5,5	5,7	2,8	4,8	1,6	0	0	3,2	0	0	0	0	2,5	0	7,1	3,9	3,7	3,3	4	3,8	3,5
a külföldi piacokra jutás kedvezőtlen																																				
hazai (intézményi és pénzügyi) háttére	7,5	7,1	7,7	12,5	0	16,7	0	7,4	15	13,3	18,2	17,6	5,3	0	0	1,8	0	8,3	4,8	3,2	0	0	12,9	0	0	11,1	0	2,5	0	0	4,3	9,1	5,3	8,5	9,8	6,9
a belföldi kereslet korlátai	65,7	71,4	38,5	25	42,9	55,6	40	66,7	35	33,3	40,9	41,2	68,4	44,4	70	63,6	60	61,1	57,1	58,9	80	53,8	29	75	60	66,7	16,7	50	71,4	42,9	58,4	58,8	59,4	58,3	60,1	54,1
a termékek, szolgáltatások																																				
gyenge versenyképessége	11,9	3,6	7,7	12,5	0	2,8	6,7	0	10	0	6,8	5,9	0	0	12,5	1,8	2,9	0	0	1,6	0	0	3,2	0	0	0	16,7	7,5	0	21,4	3,1	6,8	3,7	6,5	7,4	5,1
a meglévő kapacitások alacsony																																				
műszaki színvonala	11,9	7,1	3,8	0	14,3	5,6	13,3	7,4	5	6,7	15,9	11,8	0	33,3	2,5	7,3	0	2,8	0	2,4	0	46,2	3,2	0	0	0	2,5	0	14,3	3,5	9,7	4,9	8,9	11,2	7	
a meglévő kapacitások elégtelensége	3	3,6	3,8	0	14,3	5,6	6,7	3,7	0	0	6,8	5,9	0	0	5	1,8	0	5,6	0	0	10	0	0	0	0	0	2,5	0	7,1	0,4	4,3	0,4	4,3	5,9	2,8	
kedvezőtlen infrastrukturális feltételek	11,9	3,6	3,8	0	0	5,6	13,3	11,1	0	20	9,1	0	5,3	33,3	15	1,8	0	8,3	4,8	4	20	15,4	6,5	0	0	11,1	0	7,5	0	14,3	4,7	9,5	7,8	7,9	8,6	7,3
a szakképzett munkaerő hiánya	3	0	0	0	0	5,6	20	18,5	5	6,7	31,8	29,4	5,3	0	5	16,4	8,6	16,7	2,4	8,9	10	7,7	6,5	0	0	16,7	5	0	14,3	5,1	12,2	9,8	9,7	11,8	9	
munkaerővel kapcsolatos egyéb problémák	3	3,6	7,7	0	0	8,3	26,7	0	0	13,3	11,4	0	5,3	11,1	0	16,4	5,7	8,3	4,8	7,3	0	7,7	6,5	0	0	22,2	0	2,5	0	28,6	6,7	8,5	7,8	7,9	8,3	7,3
tőkehiány, likviditási zavarok	40,3	53,6	46,2	25	28,6	33,3	20	25,9	15	53,3	29,5	58,8	15,8	44,4	25	23,6	20	30,6	38,1	29	0	76,9	29	0	10	22,2	16,7	22,5	14,3	35,7	23,5	38,5	32	34	38,2	30,6
a forrásbevonás kedvezőtlen feltételei	16,4	17,9	7,7	12,5	14,3	13,9	0	3,7	20	20	6,8	11,8	5,3	0	15	12,7	2,9	11,1	14,3	14,5	0	7,7	19,4	0	0	22,2	0	5	0	14,3	7,5	14,9	11,1	13	14,8	11,4
a vevők fizetési késedelmei	29,9	10,7	23,1	50	14,3	25	13,3	25,9	30	46,7	25	29,4	10,5	11,1	30	60	31,4	30,6	33,3	29,8	0	0	48,4	50	30	22,2	16,7	37,5	14,3	35,7	32,9	32,3	40,2	28,7	27,8	30,1
elégtelen piaci információk, marketing	4,5	0	3,8	0	0	8,3	0	3,7	0	0	2,3	0	5,3	0	2,5	3,6	14,3	8,3	0	4,8	10	0	9,7	0	10	11,1	33,3	2,5	0	0	6,7	3,7	5,3	4,5	2,7	4,4
kiélezett verseny	17,9	21,4	7,7	37,5	14,3	33,3	6,7	33,3	20	20	25	17,6	42,1	44,4	7,5	34,5	60	50	42,9	49,2	10	15,4	48,4	75	30	33,3	83,3	32,5	71,4	14,3	100	0	40,6	31,6	0	31,9
tisztességtelen verseny	34,3	32,1	26,9	50	14,3	30,6	20	33,3	25	46,7	18,2	0	21,1	11,1	5	38,2	25,7	44,4	57,1	43,5	10	7,7	35,5	25	10	44,4	16,7	37,5	57,1	21,4	38,8	30	100	0	0	30,6
tulajdonosi, szervezeti bizonytalanság	9	0	19,2	0	0	0	0	0	0	6,7	0	0	10,5	11,1	10	1,8	5,7	2,8	4,8	4	0	46,2	3,2	0	0	0	2,5	0	7,1	2	7,2	2,5	6,9	8,9	5	
vezetési gondok	0	3,6	0	0	0	0	0	0	0	0	2,3	0	0	11,1	0	0	0	2,8	4,8	0,8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,8	0,8	0,8	0,8	0,9	0,8	
az állam magatartásának																																				
kiszámíthatatlansága	46,3	50	23,1	62,5	14,3	16,7	26,7	11,1	35	20	6,8	23,5	15,8	11,1	25	30,9	28,6	25	16,7	24,2	30	61,5	45,2	0	10	0	33,3	45	42,9	0	24,3	34,4	37,7	27,5	29,9	28,5
nincs akadály	0	0	0	0	0	2,8	0	0	0	0	2,3	0	0	11,1	0	0	0	0	0	0	10	0	0	0	10	0	0	5	0	0	0	1,7	0,4	1,4	2,1	1
összesen	347,8	310,7	250	325	171,4	308,3	253,3	277,8	255	326,7	295,5	317,6	263,2	322,2	232,5	323,6	271,4	327,8	300	292,7	200	346,2	319,4	225	170	300	266,7	277,5	271,4	285,7	339,2	305,6	384	284,2	274,6	292,8
bázis	94	100	76,9	100	85,7	91,7	80	96,3	95	86,7	93,2	88,2	94,7	100	95	92,7	94,3	94,4	92,9	89,5	100	100	93,5	100	90	88,9	100	95	100	85,7	100	100	100	100	100	92,2

2005/7. Várhatóan hány %-kal változnak folyó áras beruházási kiadásai az előző évhez képest (előző év=100) 2005-ben?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányászat	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bú. nyom.	vegyipar	nem-fém ásv.t.	kohász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	járműgyárt.	energetika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cik.k.	egyéb ker.	száll.h. vendégl.	közveti személy	közveti teher	távköz. lés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	oktatás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	fiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.	
85 % alatt	7	7,7	0	12,5	0	13,8	18,2	9,5	5,9	0	5,4	0	14,3	0	15,4	4,7	0	0	2,9	3,1	0	0	3,8	0	0	0	0	0	0	0	3,6	6,3	6	5	5,8	5,4	
86 - 95 % között	0	0	0	0	16,7	0	9,1	0	5,9	15,4	0	8,3	0	0	2,6	0	8	3,6	2,9	3,1	0	18,2	0	25	14,3	0	0	0	0	0	3,2	2,4	0	3,9	3,4	2,6	
96 - 105 % között	49,1	38,5	61,1	37,5	66,7	44,8	54,5	52,4	70,6	46,2	59,5	50	50	50	38,5	72,1	44	57,1	76,5	68,8	50	54,5	65,4	50	57,1	80	50	76,5	71,4	72,7	62	55,3	63,8	54,8	52,2	58	
106 - 115 % között	12,3	26,9	5,6	25	0	20,7	9,1	14,3	17,6	15,4	18,9	8,3	28,6	37,5	20,5	7	28	17,9	5,9	13,5	37,5	18,2	23,1	25	0	20	33,3	14,7	28,6	9,1	18,1	15,9	15,6	17,2	17,9	16,4	
116 - 125 % között	8,8	0	11,1	0	0	0	0	9,5	0	0	8,1	16,7	7,1	12,5	7,7	2,3	8	7,1	2,9	6,3	0	0	3,8	0	14,3	0	16,7	2,9	0	9,1	5,4	6	3	7,1	6,9	5,7	
126 % felett	22,8	26,9	22,2	25	16,7	20,7	9,1	14,3	0	23,1	8,1	16,7	0	0	15,4	14	12	14,3	8,8	5,2	12,5	9,1	3,8	0	14,3	0	0	5,9	0	9,1	7,7	14	11,6	11,9	13,7	11,8	
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	133,4	113,1	115,8	116,9	106,7	121,5	167,3	113,3	99,5	109,2	107,9	150	96,8	106,7	105,7	110,2	112	110,9	104,3	106	111,2	103,3	109,7	101	106,9	103	106,7	105,4	105	107,7	109,7	113,7	112,5	112,2	113,7	112,2	
szórás	121,1	19,9	25,9	41,9	19,7	78	232,2	48,2	10,6	18,2	19,8	123,6	22	6,9	31,2	33,1	23,6	21,3	12,8	22,4	19	12,4	39,6	9,2	14,2	4	7,5	12,1	5,3	15	46,1	65,2	68,2	54,7	59,8	58,8	
relatív szórás	0,9	0,2	0,2	0,4	0,2	0,6	1,4	0,4	0,1	0,2	0,2	0,8	0,2	0,1	0,3	0,3	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,1	0,4	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,4	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5		
súlyozott átlag (%)	116,8	119,9	109,1	126,2	129,7	113,7	159,5	111,7	107	113	105,6	121,7	94,7	109,6	103,8	113,3	116,9	108,5	103,5	106,8	112,4	103,9	112,9	91,2	117,8	100,6	104,4	107,1	106,9	113,1	106,2	109,5	116,2	107,5	108,3	108,6	
medián	105	110	100	107,5	100	100	100	100	100	100	100	102,5	101	106,5	105	100	105	100	100	100	105	100	100	100	100	100	105	100	105	100	100	100	100	100	100	100	100
bázis	85,1	92,9	69,2	100	85,7	80,6	73,3	77,8	85	86,7	84,1	70,6	73,7	88,9	97,5	78,2	71,4	77,8	81	77,4	80	84,6	83,9	100	70	55,6	100	85	100	78,6	86,7	85,7	81,6	88,3	86,1	80,7	

2006/1. Várhatóan hány %-kal változik 2006-ban a vállalkozás folyó áron mért árbevétele az előző évhez képest (előző év = 100)

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász.	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bú. nyom.	vegy- ipar	nem-fém ásv.t.	ko-hász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű- gyárt.	energetika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cikk.k.	egyéb ker.	száll.h. ven-degl.	közüti sze-mély	közüti teher	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta-tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	tiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.	
a belföldi értékesítés esetében?																																				
85 % alatt	4,8	11,1	7,1	0	0	3,8	7,7	4	11,5	18,2	2,2	13,3	7,1	0	0	12,5	21,4	4,1	7,4	6,1	7,7	0	0	0	9,1	0	5,7	0	0	8,9	5,9	8,5	6	5,9	6,8	
86 - 95 % között	21,4	11,1	7,1	0	0	15,4	15,4	12	7,7	0	4,4	13,3	17,9	12,5	4,8	13,5	14,3	14,3	14,8	8,2	38,5	0	12,5	0	27,3	0	11,4	25	14,3	12,2	12,4	18,7	9,3	9,6	12,2	
96 - 105 % között	35,7	38,9	50	40	40	53,8	61,5	44	38,5	27,3	40	33,3	39,3	25	42,9	26	25	51	37	24,5	23,1	84,6	37,5	92,3	27,3	25	40	25	35,7	38	37,6	33,6	39,7	39,6	38,1	
106 - 115 % között	19	27,8	35,7	40	40	23,1	7,7	28	34,6	45,5	35,6	26,7	25	50	42,9	28,1	32,1	24,5	18,5	42,9	30,8	15,4	25	7,7	27,3	50	31,4	25	50	30,5	30,5	26,8	32,3	31,7	30,5	
116 - 125 % között	11,9	0	0	20	0	3,8	7,7	12	7,7	9,1	11,1	10	3,6	12,5	9,5	14,6	3,6	2	18,5	10,2	0	0	0	0	0	0	5,7	25	0	7,5	8,7	7,7	8,6	8,7	8,1	
126 % felett	7,1	11,1	0	0	20	0	0	0	0	0	6,7	3,3	7,1	0	0	5,2	3,6	4,1	3,7	8,2	0	0	25	0	9,1	25	5,7	0	0	2,8	4,9	4,7	4,1	4,5	4,3	
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	105,5	103,8	104,4	109,4	115,6	102,9	101,2	104,8	102,6	102,2	108,9	101,7	103,2	106,1	106,5	103,7	99,4	103,9	105,4	108,6	99,2	104,8	119,1	103,2	102,7	112,5	103,7	105	105,3	104	105	103,5	105,3	105,2	104,7	
szórás	13,5	13,9	7,5	6,1	17,9	8,4	10,1	8,9	11,9	10,8	13,7	18,1	11,3	8,1	6,1	16	15,8	11,1	14,1	18,3	10,4	1,8	32,2	2,7	12,9	10,9	13,2	11,2	7	15,9	12,8	13,1	14,1	13,1	13,8	
relatív szórás	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2	0,1	0	0,3	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
súlyozott átlag (%)	105	103,6	103,7	104,7	110,8	99,1	104	105,7	105,8	101,1	110,5	107	102,7	108,3	106	107,6	99,6	109,2	107,6	105,8	105,7	104,5	149,5	103,8	107,2	119,3	103,9	108,2	104,8	106,1	106,5	105,3	106,6	106,5	106	
medián	105	105	105	110	108	105	100	105	105	106	106	102,5	102,5	107	106	105	103	104	105	110	105	105	107,5	103	105	110	105	105	105,5	105	105	105	105	105	105	
bázis	87,5	94,7	73,7	100	100	83,9	59,1	73,5	86,7	91,7	88,2	85,7	87,5	72,7	84	82,1	93,3	89,1	84,4	81,7	68,4	100	80	81,3	91,7	100	83,3	66,7	93,3	85,9	83,3	87	82,7	82	83,9	
export értékesítés esetében ?																																				
85 % alatt	9,1	0	0	0	0	7,7	0	6,7	4,8	0	9,4	0	8	0	0	0	12,5	0	5,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6,8	3,8	7,4	4,2	3,3	4,8	
86 - 95 % között	18,2	33,3	0	0	0	7,7	27,3	6,7	0	0	3,1	9,1	0	0	0	20	0	12,5	0	10,5	0	100	16,7	0	0	25	0	0	9,1	6,4	9,3	6,8	4,2	7,2		
96 - 105 % között	27,3	33,3	50	100	100	46,2	36,4	40	38,1	33,3	34,4	50	28	33,3	0	40	60	50	57,1	36,8	100	0	50	100	100	0	40	100	0	35,2	42	40,7	39,3	43,3	39,2	
106 - 115 % között	27,3	33,3	50	0	0	23,1	27,3	20	38,1	16,7	21,9	18,2	36	50	100	20	0	0	14,3	10,5	0	0	0	0	0	0	40	0	0	19,3	24,2	20,4	23	25	22,8	
116 - 125 % között	18,2	0	0	0	0	15,4	9,1	20	0	33,3	15,6	4,5	8	0	0	0	0	0	31,6	0	0	16,7	0	0	50	0	0	0	10,2	14	9,3	13,6	14,2	12,4		
126 % felett	0	0	0	0	0	0	0	6,7	19	16,7	15,6	18,2	20	16,7	0	20	40	25	28,6	5,3	0	16,7	0	0	25	20	0	0	19,3	9,6	13	13,1	10	13,6		
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	104,5	99,3	105	105	100	104,1	103,2	108,5	111,2	117,8	110,4	111,8	112,7	111,7	112	111	121,4	105,8	112,1	113,8	100	95	120,5	100	104,5	115	110,4	100	0	112,7	109	107,7	111,1	109,6	110,5	
szórás	12,3	10	5	0	0	10,3	9,8	12,9	17,7	16,9	16,6	19,5	18,1	13,2	2	20,6	23,4	30,3	14,3	49,2	0	0	36,4	0	0,5	15	10,6	0	0	30,5	17	21,5	23,2	17,3	22,7	
relatív szórás	0,1	0,1	0	0	0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0	0,2	0,2	0,3	0,1	0,4	0	0	0,3	0	0	0,1	0,1	0	0	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	
súlyozott átlag (%)	100,7	100,3	101,9	105	100	109,7	102,4	104,2	119,6	111,3	116,8	111,2	108,7	111,3	111,1	136,5	117,9	103,7	132,2	103,3	100	95	153,9	100	104,8	118,8	111,8	100	0	112,5	109,3	110,7	110,9	109,7	110,9	
medián	105	102	105	105	100	105	100	105	108	115	109,5	105	110	108,5	112	105	105	101	105	105	100	95	104	100	104,5	120	110	100	0	105	105	105	105	105	105	
bázis	22,9	15,8	10,5	40	20	41,9	50	44,1	70	50	62,7	62,9	78,1	54,5	4	4,3	16,7	14,5	21,9	31,7	5,3	7,7	60	6,3	16,7	100	11,9	16,7	0	35,5	25,7	20	32,5	27,6	28,4	
az összes értékesítés esetében ?																																				
85 % alatt	6,8	11,1	0	0	0	8	5,9	7,4	14,3	9,1	2,1	3,3	0	0	0	10,5	20,7	4,2	7,1	6,3	7,1	0	0	0	8,3	0	5,6	0	0	8	5,2	7,6	5,4	5,2	6,1	
86 - 95 % között	15,9	11,1	14,3	0	0	16	17,6	14,8	7,1	9,1	6,4	16,7	16,1	11,1	4,9	14,7	13,8	12,5	17,9	8,3	35,7	0	10	0	25	0	8,3	25	15,4	12	12,6	18,6	9,5	9,7	12,3	
96 - 105 % között	36,4	33,3	50	40	40	52	41,2	44,4	21,4	18,2	27,7	43,3	19,4	11,1	41,5	25,3	31	54,2	32,1	22,9	28,6	84,6	50	92,3	33,3	0	41,7	25	38,5	33,8	35,9	31,6	37	37,8	35,5	
106 - 115 % között	25	33,3	35,7	40	40	16	23,5	25,9	39,3	45,5	38,3	16,7	41,9	66,7	43,9	30,5	27,6	18,8	21,4	41,7	21,4	15,4	20	7,7	25	33,3	25	46,2	31,1	31,7	30	32,2	32,3	31,4		
116 - 125 % között	9,1	0	0	20	0	8	11,8	3,7	14,3	18,2	14,9	10	16,1	11,1	9,8	13,7	3,4	4,2	17,9	10,4	7,1	0	0	0	0	5,6	25	0	9,3	9,1	7,2	10,1	9,4	9,1		
126 % felett	6,8	11,1	0	0	20	0	0	3,7	3,6	0	10,6	10	6,5	0	0	5,3	3,4	6,3	3,6	10,4	0	0	20	0	8,3	66,7	5,6	0	5,8	5,4	5,1	5,8	5,5	5,5		
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	105,7	103,8	104,1	109,6	115,6	102,7	104,1	101,1	108,1	104,6	110,6	107	109,6	107,1	106,5	104	99,4	104,8	105,1	108,9	100,3	104,8	115,9	103,2	102,5	125	104,2	106,3	104,5	106	105,5	104	106,4	105,9	105,7	
szórás	13,6	13,9	7,9	5,9	17,9	8,9	11,3	21,4	27,4	12,2	13,3	15,1	12,3	7,2	6,1	15,7	14,6	13,1	14,5	15,4	11	1,8	29,2	2,7	12,1	7,1	13,1	9,6	6,7	17,7	13,3	12,9	15,6	13,9	14,8	
relatív szórás	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	0,3	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0	0,3	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	
súlyozott átlag (%)	105,5	103,6	103,5	105,1	110,8	99,7	107,8	104	112,9	105,6	113,2	109,4	108,2	107,4	106	107,6	100,3	109,8	107,7	105,9	106,4	104,5	146,4	103,8	105,5	126,4	105	109,6	104,2	109	106,6	106,1	107,8	106,6	107,2	
medián	105	105	105	110	108	105	105	105	107,5	110	110	103	109	108	106	105	102	103	103	105	110	105	105	103	105	130	105	105	105	105	105	105	105	105	105	105
bázis	91,7	94,7	73,7	100	100	80,6	77,3	79,4	93,3	91,7	92,2	85,7	96,9	81,8	82	81,2	96,7	87,3	87,5	80	73,7	100</														

2006/2. Várhatóan hány %-kal növekednek 2006-ban az előző évhez képest (előző év=100.0)

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bánya-szat	élelm. ipar	ruház. textil	fa,pap. bú, nyom.	vegyi ipar	nem-fém ásv.t.	ko-hász. fémf.	gépek, ber.gy.	víl. gépek	jármű-gyárt.	energetika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cikk.k.	egyéb ker.	száll.h. ven-dégl.	közúti sze-mély	közúti teher	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta-tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	tiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzgj. össz.	
beszerzési árak?																																				
101 % alatt	0	0	0	0	0	3,3	6,7	3	3,7	0	6,4	12,9	6,9	0	2,3	4,5	7,4	5,7	0	9,3	0	0	10	0	27,3	0	3,2	20	8,3	5,9	4,3	5,3	4,5	4,6	4,7	
101 - 103 % között	0	5,3	0	0	0	0	0	6,1	11,1	8,3	4,3	9,7	13,8	12,5	9,1	2,7	14,8	13,2	21,4	3,7	0	0	0	9,1	33,3	9,7	0	33,3	6,4	6,5	4,5	7,4	7,5	6,9		
104 - 106 % között	19,1	31,6	22,2	40	25	20	20	33,3	25,9	33,3	12,8	19,4	24,1	37,5	31,8	30	33,3	37,7	17,9	24,1	20	72,7	20	45,5	36,4	33,3	35,5	0	8,3	33,2	24,3	27,9	26,3	23,1	26,8	
107 - 109 % között	19,1	10,5	11,1	0	50	10	13,3	12,1	14,8	8,3	12,8	3,2	0	25	7,3	11,1	13,2	14,3	13	13,3	18,2	10	9,1	0	33,3	16,1	0	16,7	9,1	13,4	11,5	12,5	13,1	12,2		
110 - 112 % között	40,4	52,6	44,4	60	25	56,7	40	33,3	29,6	41,7	48,9	32,3	48,3	25	22,7	49,1	18,5	20,8	32,1	31,5	33,3	0	60	45,5	27,3	0	25,8	80	25	35,9	38,6	36,5	38,4	39,6	37,6	
112 % felett	21,3	0	22,2	0	0	10	20	12,1	14,8	8,3	14,9	22,6	6,9	25	9,1	6,4	14,8	9,4	14,3	18,5	33,3	9,1	0	0	0	9,7	0	8,3	9,5	12,9	14,3	10,8	12,1	11,9		
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
átlag (%)	109,9	108	110,2	108	107,7	109,7	109,2	108,1	107,9	107,9	109,1	108,2	106,9	108,3	106,8	108,1	107,6	105,2	108,3	109,1	111,5	106,6	105,8	107,5	102,9	105	107,4	108,6	106,5	107,2	108,4	108,1	108	108,2	108	
szórás	3,4	2,6	4	2,5	1,5	5	4,1	3,8	4,9	3,2	4	5,2	5,8	4,7	6,7	3,5	6,1	14,7	4,5	6,5	5,4	3,7	8,8	2,8	6,8	2,4	3,7	4,4	4,3	8,2	5	8,2	4,9	5,1	6,1	
relatív szórás	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,1	0	0,1	0	0,1	0,1	0	0,1	0	0	0,1	0	0	0	0	0	0	0,1	0	0,1	0	0	0,1	
súlyozott átlag (%)	110,1	107,9	109,2	105,6	107,2	108,2	107,3	109,4	107,2	107,5	108,8	108,3	95,9	107,2	105,9	106,6	107,8	102,8	107,2	110,9	109,7	106,3	102	106,4	104,3	103,7	106	109,9	105,2	104,3	107,5	106,7	106,2	107,5	106,3	
medián	110	110	110	110	107,5	110	110	108	108	109	110	110	110	107,5	107	110	105	106	108	109	110	106	110	107	105	105	107	110	106,5	108	110	110	109	110	109	
bázis	97,9	100	94,7	100	80	96,8	68,2	97,1	90	100	92,2	88,6	90,6	72,7	88	94	90	96,4	87,5	90	78,9	84,6	100	68,8	91,7	75	73,8	83,3	80	88,7	90,5	90,4	89,8	89,6	89,5	
belföldi értékesítési árak?																																				
101 % alatt	18,2	23,5	20	20	25	15,4	25	17,9	12,5	18,2	20,5	33,3	25	0	4,9	16,5	7,7	6	4	12,2	16,7	0	25	10	22,2	0	18,8	0	11,1	16,7	14,3	16,5	14,3	14,1	14,7	
101 - 103 % között	11,4	0	0	20	25	7,7	16,7	10,7	20,8	18,2	12,8	11,1	0	14,3	7,3	17,6	34,6	14	4	6,1	0	0	12,5	20	33,3	0	18,8	0	0	9,9	13,3	16	10,6	10,9	12,5	
104 - 106 % között	29,5	35,3	13,3	20	50	30,8	33,3	21,4	25	54,5	30,8	25,9	30	85,7	46,3	29,7	23,1	44	56	28,6	41,7	84,6	25	60	33,3	66,7	37,5	25	44,4	39,9	33,7	35,8	35,1	33,9	35,3	
107 - 109 % között	2,3	0	26,7	0	0	3,8	0	21,4	8,3	0	10,3	11,1	20	0	19,5	11	7,7	6	4	10,2	16,7	15,4	0	0	0	0	3,1	0	22,2	8,9	9	7,5	9,6	9,5	9,1	
110 - 112 % között	27,3	35,3	33,3	40	0	23,1	25	17,9	29,2	0	17,9	11,1	10	0	14,6	15,4	11,5	14	24	32,7	8,3	0	25	10	0	33,3	18,8	50	22,2	16,1	19,8	15,1	20,4	21,6	18,8	
112 % felett	11,4	5,9	6,7	0	0	19,2	0	10,7	4,2	9,1	7,7	7,4	15	0	7,3	9,9	15,4	16	8	10,2	16,7	0	12,5	0	11,1	0	3,1	25	0	8,9	10	9	10	10,1	9,6	
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	106	105,2	107,2	104,6	102,5	107,5	102,8	105,9	105,3	104,8	105,9	105	106,8	104,9	106,1	105,6	106,8	106,8	106,9	107,8	106,8	105,2	102,9	104,3	104,2	107	104,7	111,2	106,3	105,5	106,2	105,4	106,3	106,3	106	
szórás	6,9	6,4	4,6	5,6	1,7	5,3	7,7	7,4	5	5,3	4,9	5,6	7,1	1,2	6,5	4,7	6,8	4,9	4,2	5,6	6	1,2	13,7	2,4	4,2	2,2	4,9	5,4	3	5,6	5,9	6,1	5,7	5,9	5,8	
relatív szórás	0,1	0,1	0	0,1	0	0	0,1	0,1	0	0,1	0	0,1	0,1	0	0,1	0	0,1	0	0	0,1	0,1	0	0,1	0	0	0	0	0	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
súlyozott átlag (%)	107,2	105,8	106,9	104,6	103,3	105,8	106,5	106,8	105,7	104	104,7	105,8	105,7	104,8	106,4	104,8	106,6	104,9	103,9	106,4	106,1	105	99,6	104,2	104,2	105,7	103,5	113,8	107,1	105,8	105,5	104,7	105,8	105,6	105,6	
medián	105	106	108	106	103	105,5	104	106,5	105	105	105	105	105	105	106	105	105	105	105	108	105,5	105	105	104	103	106	104,5	110	106	105	105	105	105	105	105	105
bázis	91,7	89,5	78,9	100	80	83,9	54,5	82,4	80	91,7	76,5	77,1	62,5	63,6	82	77,8	86,7	90,9	78,1	81,7	63,2	100	80	62,5	75	75	76,2	66,7	60	77,4	80,3	78,5	79,9	80,2	79	
forintban mért export értékesítési árak?																																				
101 % alatt	33,3	0	0	0	100	6,7	44,4	23,5	15	28,6	25	30,4	19	14,3	0	12,5	0	22,2	20	16,7	0	50	25	0	0	0	12,5	100	50	19,5	18,8	18,3	19,2	19,4	18,7	
101 - 103 % között	13,3	33,3	0	0	0	6,7	11,1	17,6	5	14,3	9,4	8,7	19	28,6	25	12,5	44,4	11,1	0	5,6	0	0	25	0	0	0	25	0	0	10,3	13,4	11,7	12,7	13,9	12,6	
104 - 106 % között	13,3	0	66,7	100	0	46,7	22,2	23,5	40	0	28,1	34,8	19	42,9	41,7	12,5	33,3	11,1	20	27,8	100	0	50	100	33,3	66,7	12,5	0	0	26,4	30,1	33,3	27,7	28,5	29,5	
107 - 109 % között	6,7	0	0	0	0	13,3	11,1	17,6	5	14,3	6,3	4,3	9,5	0	16,7	25	0	22,2	0	0	0	50	0	0	0	0	12,5	0	0	11,5	7,5	10	8,5	6,9	8,6	
110 - 112 % között	26,7	33,3	33,3	0	0	13,3	11,1	11,8	20	28,6	21,9	21,7	23,8	14,3	16,7	12,5	11,1	33,3	40	33,3	0	0	0	33,3	0	25	0	50	24,1	20,4	20	22,1	20,8	21,2		
112 % felett	6,7	33,3	0	0	0	13,3	0	5,9	15	14,3	9,4	0	9,5	0	25	11,1	0	20	16,7	0	0	0	0	33,3	33,3	12,5	0	0	8	9,7	6,7	9,9	10,4	9,4		
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	105,1	110,3	107	105	100	108,4	103,4	105,1	106,7	106,6	105,8	104,4	105,1	103,6	105,7	109	105,8	105,7	108	108,6	105	104	96	105	110,3	111,3	108,4	100	104	105,9	106,1	106,1	106,1	106,1	106	106,1
szórás	4,8	6,1	2,2	0	0	9,1	3,7	4,2	5,7	5,3	5	3,9	6,8	3,7	2,8	7,4	4,4	4	5,1	7,3	0	4	15	0	3,7	9,7	8,9	0	6	5,4	6,5	6,3	6,1	6,4	6,3	
relatív szórás	0	0,1	0	0	0	0,1	0	0	0,1	0	0	0	0,1	0	0,1	0	0	0	0	0,1	0	0	0,2	0	0	0,1	0,1	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	
súlyozott átlag (%)	103,7	108,7	106	105	100	106,7	102,3	103,3	103,4	106,6	105,6	103,2	98,1	101,4	105,2	117,9	105,9	103,2	109,5	109,1	105	103,3	84	105	109	104,3	108,9	100	102,4	102,7	104,5	105,2	103,5	104,4	103,8	
medián	104	110	106	105	100	105	102	105	105,5	108	105	105	106	104	105	107,5	104	107	110	108	105	104	104	105	110	105	106,5	100	104	105	105	105	105	105	105	
bázis	31,3	15,8	15,8	60	20	48,4	40,9	50	66,7	58,3	62,7	65,7	65,6	63,6	24	6,8	30	16,4	15,6	30	5,3	15,4</														

2006/3. Az összes értékesítésen belül várhatóan mekkora lesz az export részaránya 2006-ban?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász.	élelm. ipar	ruház. textil	fa,pap. bú. nyom.	vegy- ipar	nem- fém ásv.t.	ko- hász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű- gyárt.	ener- getika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cikk.k.	egyéb ker.	száll.h. ven- dégl.	közuti sze- mély	közuti teher	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta- tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	tiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.	
10 % alatt	82,5	86,7	94,1	60	75	65,4	33,3	54,8	46,2	63,6	51,1	35,3	31	63,6	100	98,1	88,5	87	90	81,5	100	100	60	100	80	25	91,9	75	100	73,4	77,8	84,8	72,9	75,8	76,5	
11 - 20 % között	5	0	5,9	0	0	11,5	5,6	6,5	19,2	0	13,3	14,7	13,8	0	0	0	3,8	8,7	0	5,6	0	0	0	0	0	0	2,7	0	0	6,4	4,8	5,7	5,1	4,3	5,2	
21 - 30 % között	7,5	6,7	0	40	0	0	5,6	6,5	3,8	0	8,9	2,9	10,3	0	0	0	7,7	0	3,3	7,4	0	0	0	0	0	25	0	0	0	3,7	3,3	2,6	3,8	3,3	3,6	
31 - 40 % között	0	6,7	0	0	0	0	0	3,2	3,8	9,1	2,2	0	3,4	0	0	0	0	2,2	0	1,9	0	0	0	0	10	25	2,7	0	0	2,3	1,3	0,4	2,1	1,5	1,6	
41 - 50 % között	0	0	0	0	0	3,8	0	0	0	0	0	5,9	3,4	0	0	0	0	3,3	1,9	0	0	0	20	0	0	0	0	0	0,9	1,1	1,3	0,9	1	1,2		
51 % felett	5	0	0	0	25	19,2	55,6	29	26,9	27,3	24,4	41,2	37,9	36,4	0	1,9	0	2,2	3,3	1,9	0	0	20	0	10	25	2,7	25	0	13,3	11,7	5,2	15,2	14	11,9	
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	9,5	5,1	2,2	13,2	18,3	22,3	54,8	30,6	30,4	25,3	26,5	39,8	42,7	37,5	1,3	2,8	3,7	5,6	5,8	8	1,6	1,1	23,6	1	14,5	33,8	5,5	27,2	1	15,8	14	7,9	17,4	16,2	14,4	
szórás	21	9,8	4,5	13,4	29,9	33,8	44,8	37,7	35,4	32,2	32,3	38,2	37,6	46,8	1,4	12,4	6,8	15,6	15,3	16	2,2	0,3	26,4	0	30,2	18,5	17	45,5	0	28,4	28	19,2	30,8	30,3	28	
relatív szórás	2,2	1,9	2	1	1,6	1,5	0,8	1,2	1,2	1,3	1,2	1	0,9	1,2	1,1	4,5	1,8	2,8	2,7	2	1,4	0,2	1,1	0	2,1	0,5	3,1	1,7	0	1,8	2	2,4	1,8	1,9	1,9	
súlyozott átlag (%)	8	5,7	2,6	26,1	3,5	34,8	54,6	43	32,8	58,1	37,2	54,4	78,2	80,4	1	2	4,1	7,1	2,5	9,3	1,1	1,1	33	1	37,3	24,3	6,1	29	1	28,9	25,3	13	29,2	26,9	26,2	
medián	1	1	1	5	1	2	85	5	13,5	4	10	21,5	25	2	1	1	1	1	1	1	1	1	5	1	1	32,5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
bázis	83,3	78,9	89,5	100	80	83,9	81,8	91,2	86,7	91,7	88,2	97,1	90,6	100	94	88	86,7	83,6	93,8	90	78,9	100	100	81,3	83,3	100	88,1	66,7	66,7	87,9	88,5	85,2	89,8	90,3	87,6	

2006/4. Várhatóan hogyan változik a következő másfél évben a jelenlegihez képest az összes foglalkoztatott létszáma?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász.	élelm. ipar	ruház. textil	fa,pap. bú. nyom.	vegy- ipar	nem- fém ásv.t.	ko- hász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű- gyárt.	ener- getika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cikk.k.	egyéb ker.	száll.h. ven- dégl.	közuti sze- mély	közuti teher	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta- tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	tiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.	
jelentősen nő	0	0	0	0	0	0	5,6	3	6,7	0	0	0	6,3	18,2	0	0	3,4	1,8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2,1	0,8	1,9	0,9	0,7	1,2	
kissé nő	0	0	10,5	0	20	6,7	5,6	18,2	20	25	37,5	32,4	18,8	27,3	12,2	17,1	20,7	7,3	18,8	25,4	5,9	15,4	10	0	41,7	50	17,1	0	13,3	16,5	17,3	13,6	18,6	17,9	17,3	
nem változik	45,7	44,4	31,6	60	40	46,7	38,9	51,5	53,3	50	47,9	29,4	53,1	36,4	46,9	46,8	41,4	38,2	46,9	54,2	41,2	15,4	50	64,3	41,7	50	43,9	60	60	48,8	43,5	39,8	47,5	46,5	44,9	
kissé csökken	43,5	38,9	47,4	20	40	30	33,3	24,2	20	25	8,3	29,4	12,5	18,2	38,8	31,5	20,7	40	18,8	11,9	52,9	69,2	30	28,6	16,7	0	36,6	20	26,7	22,7	31,6	33	27,2	29,6	29,1	
jelentősen csökken	10,9	16,7	10,5	20	0	16,7	16,7	3	0	0	6,3	8,8	9,4	0	2	4,5	13,8	12,7	15,6	8,5	0	0	10	7,1	0	0	2,4	20	0	9,9	6,8	11,7	5,8	5,3	7,5	
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
egyénleg	-32,6	-36,1	-28,9	-30	-10	-28,3	-25	-3	6,7	0	8,3	-7,4	0	22,7	-15,3	-11,7	-10,3	-27,3	-15,6	-1,7	-23,5	-26,9	-20	-21,4	12,5	25	-12,2	-30	-6,7	-11	-13,1	-19,5	-9,2	-10,4	-12,3	
bázis	95,8	94,7	100	100	100	96,8	81,8	97,1	100	100	94,1	97,1	100	100	98	94,9	96,7	100	100	98,3	89,5	100	100	87,5	100	100	97,6	83,3	100	97,6	97,8	96,9	97,8	96,8	96,5	96,7

2006/7. Melyek a termelésük, szolgáltatásuk bővítését korlátozó legfontosabb tényezők?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász.	élelm. ipar	ruház. textil	fa.pap. bú. nyom.	vegyipar	nem-fém ásv.t.	ko-hász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	járműgyárt.	energetika	ép. lp.	jármű. üzema.	FMCG	fogy. cikk.k.	egyéb ker.	száll.h. vendég.	közuti személy	közuti teher	ingat. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta. tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	tiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.	
a külföldi piacokon jelentkező																																				
kereslet korlátai	22,9	10,5	15,8	20	0	19,4	40,9	11,8	33,3	16,7	11,8	11,4	50	18,2	0	1,7	10	3,6	9,4	10	26,3	7,7	20	0	16,7	25	4,8	16,7	0	16,9	11,3	6,7	15,8	12,9	12,6	
a külföldi piacokra jutás																																				
adminisztratív korlátai	4,2	5,3	0	0	0	3,2	0	0	10	0	2	2,9	0	0	2	1,7	3,3	0	6,3	0	0	0	0	0	8,3	0	0	0	0	1,6	2,1	1,1	2,4	2,3	1,9	
A külföldi piacokra jutás kedvezőtlen																																				
hazai (intézményi és pénzügyi) háttéré	8,3	5,3	0	20	0	9,7	0	5,9	10	0	9,8	11,4	3,1	9,1	0	2,6	6,7	0	6,3	5	0	0	10	0	0	0	0	0	2,4	5,4	1,9	5,8	6,7	4,4		
a belföldi kereslet korlátai	60,4	47,4	63,2	0	60	61,3	40,9	47,1	56,7	66,7	39,2	42,9	75	36,4	68	51,3	73,3	72,7	75	63,3	84,2	76,9	20	43,8	66,7	50	61,9	66,7	46,7	64,1	56,9	63,7	56,8	55,3	57,5	
a termékek, szolgáltatások																																				
gyenge versenyképessége	12,5	15,8	10,5	0	0	6,5	4,5	8,8	6,7	0	3,9	2,9	3,1	0	10	1,7	6,7	0	3,1	6,7	0	0	0	6,3	8,3	0	4,8	0	0	5,2	5,1	5,6	4,9	4,6	5	
a meglévő kapacitások alacsony																																				
műszaki színvonala	14,6	26,3	5,3	0	0	12,9	4,5	11,8	6,7	16,7	15,7	14,3	6,3	18,2	2	6	3,3	3,6	0	1,7	0	15,4	20	0	0	0	2,4	0	13,3	5,6	8,2	4,4	8,8	9,7	7,3	
a meglévő kapacitások elégtelensége	6,3	5,3	0	0	0	6,5	0	11,8	6,7	16,7	11,8	0	3,1	0	10	4,3	0	3,6	0	3,3	0	7,7	0	6,3	0	25	4,8	0	13,3	2,8	5,7	1,9	6,3	7,1	4,8	
kedvezőtlen infrastrukturális feltételek	10,4	26,3	0	0	0	6,5	22,7	11,8	6,7	0	11,8	8,6	9,4	9,1	8	2,6	13,3	7,3	6,3	1,7	31,6	23,1	10	0	0	25	11,9	0	6	10	6,7	9,9	11,1	8,6		
a szakképzett munkaerő hiánya	2,1	5,3	10,5	20	0	12,9	36,4	23,5	20	33,3	49	31,4	15,6	27,3	4	31,6	6,7	7,3	15,6	16,7	10,5	0	0	0	33,3	25	7,1	16,7	13,3	11,3	21,5	19,6	18	20,5	18,1	
munkaerővel kapcsolatos egyéb problémák	4,2	0	5,3	20	0	9,7	31,8	5,9	16,7	8,3	9,8	11,4	3,1	18,2	2	17,1	10	12,7	6,3	16,7	10,5	0	20	0	16,7	0	19	33,3	6,7	10,5	12,1	12,2	11,4	11,3	11,4	
líkvehiány, zavarok	56,3	42,1	63,2	20	20	29	22,7	26,5	16,7	33,3	25,5	25,7	15,6	36,4	18	35,9	20	21,8	21,9	33,3	31,6	46,2	40	25	8,3	50	23,8	16,7	40	20,6	35,4	28,9	32,1	35	30,3	
a forrásbevonás kedvezőtlen feltételei	16,7	15,8	15,8	0	20	9,7	4,5	0	3,3	16,7	9,8	14,3	9,4	9,1	2	12,8	16,7	5,5	3,1	13,3	5,3	15,4	10	6,3	8,3	25	9,5	16,7	6,7	9,3	10,7	7,8	11,4	11,1	10	
a vevők fizetési késedelmiei	27,1	26,3	15,8	60	20	38,7	9,1	35,3	16,7	41,7	21,6	20	15,6	18,2	36	51,3	36,7	21,8	46,9	45	5,3	0	60	31,3	16,7	25	40,5	33,3	46,7	31	33,8	35,2	32	32	32,2	
elégtelen piaci információk, marketing	2,1	0	0	20	0	9,7	4,5	0	10	8,3	3,9	0	0	0	2	8,5	6,7	3,6	0	5	5,3	0	10	6,3	0	0	2,4	0	0	6,9	3,6	4,8	4,4	3,7	4,4	
kiélezett verseny	8,3	15,8	15,8	20	0	29	27,3	26,5	46,7	50	19,6	17,1	53,1	18,2	10	23,9	30	58,2	34,4	46,7	10,5	15,4	60	12,5	33,3	25	23,8	50	20	100	0	34,8	26,2	0	28,2	
tiszteztégtelen verseny	29,2	42,1	26,3	20	20	32,3	13,6	29,4	20	33,3	17,6	20	28,1	18,2	6	37,6	53,3	52,7	40,6	35	10,5	7,7	30	18,8	50	0	42,9	50	13,3	37,9	28,9	100	0	0	30,7	
tulajdonosi, szervezeti bizonytalanság	2,1	5,3	10,5	20	0	3,2	4,5	0	3,3	8,3	2	2,9	0	9,1	6	0,9	3,3	3,6	0	0	10,5	30,8	0	25	8,3	0	7,1	0	0	1,2	5,2	3,7	4,3	5,3	4	
vezetési gondok	2,1	5,3	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	3,1	0	0	0,9	3,3	1,8	0	0	0	0	0	0	8,3	0	0	0	0	1,6	0,8	1,1	1	0,7	1	
az állam magatartásának																																				
kiszámíthatatlansága	43,8	36,8	47,4	40	40	38,7	45,5	44,1	33,3	33,3	43,1	45,7	25	27,3	42	43,6	53,3	45,5	43,8	50	57,9	46,2	10	43,8	33,3	25	38,1	33,3	26,7	35,9	45,1	48,5	39,6	41,5	41,4	
nincs akadály	0	0	5,3	0	0	3,2	0	0	0	0	5,9	2,9	3,1	9,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6,3	0	0	2,4	0	6,7	0,4	1,6	0	1,9	2,3	1,3	
összesen	333,3	336,8	310,5	280	180	341,9	313,6	300	323,3	383,3	315,7	285,7	321,9	281,8	228	335,9	356,7	325,5	318,8	353,3	300	292,3	320	231,3	316,7	300	307,1	333,3	253,3	371,4	303,4	388,5	293	273	315	
bázis	100	100	100	80	80	100	95,5	100	100	100	98	97,1	100	100	94	95,7	100	98,2	100	100	100	94,7	92,3	100	100	100	100	97,6	83,3	93,3	100	100	100	100	100	97,5

2006/8. Várhatóan hány %-kal változnak folyóáras beruházási kiadásai az előző évhez képest (előző év=100) 2006-ban?

	növény term.	állat teny.	vegyes gazd.	erdő gazd.	bányász.	élelm. ipar	ruház. textil	fa,pap. bú, nyom.	vegy- ipar	nem- fém ásv.t.	ko- hász. fémf.	gépek, ber.gy.	vill. gépek	jármű- gyárt.	ener- getika	ép. lp.	jármű, üzema.	FMCG	fogy. cikk.k.	egyéb ker.	száll.h. ven- dégl.	közuti sze- mély	közuti teher	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat., fejl.	gazd.t. seg.sz.	okta- tás	komm. szolg.	kiél.v. igen	kiél.v. nem	tiszt.v. igen	tiszt.v. nem	se kiél. se tiszt.	nemzg. össz.
85 % alatt	20,9	12,5	11,1	0	0	17,2	5,6	0	20	11,1	7,7	12,5	7,1	10	9,5	3,2	11,1	13	0	3,9	0	0	22,2	0	0	25	19,4	0	8,3	10,4	8,5	11,1	8,1	8,3	9
86 - 95 % között	2,3	6,3	0	20	0	0	5,6	0	4	0	2,6	0	0	20	7,1	3,2	3,7	13	0	0	8,3	0	0	0	0	0	2,8	0	0	1,9	3,7	2,6	3,5	3,9	3,4
96 - 105 % között	51,2	37,5	38,9	20	50	44,8	77,8	46,7	52	55,6	48,7	50	53,6	50	64,3	70,2	48,1	47,8	70	58,8	41,7	58,3	55,6	69,2	88,9	75	55,6	100	33,3	55	57	57,9	55,7	55,9	56
106 - 115 % között	9,3	6,3	33,3	60	0	17,2	11,1	23,3	4	33,3	20,5	18,8	7,1	10	11,9	10,6	25,9	10,9	16,7	13,7	25	8,3	11,1	7,7	11,1	0	19,4	0	41,7	14,7	16,1	13,2	16,9	17,1	15,6
116 - 125 % között	0	18,8	0	0	0	13,8	0	6,7	20	0	5,1	9,4	14,3	10	2,4	10,6	0	8,7	0	9,8	8,3	8,3	0	7,7	0	0	0	8,3	6,6	6,2	6,8	6,1	6,1	6,6	
126 % felett	16,3	18,8	16,7	0	50	6,9	0	23,3	0	0	15,4	9,4	17,9	0	4,8	2,1	11,1	6,5	13,3	13,7	16,7	25	11,1	15,4	0	2,8	0	8,3	11,4	8,5	8,5	9,8	8,8	9,4	
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	114,9	121,6	125,7	105	115,3	102	98,1	175,1	95,6	100,1	112,3	129,5	109	96,5	102,3	103,3	104,7	103,3	121,7	124,1	109,8	110,4	93,3	113,9	102,8	95,5	96	100	107,3	112,4	110,8	107,9	112,9	111,1	111,2
szórás	109,2	62,6	64,3	8,9	14,8	21,1	12,2	197,3	22,4	15,1	41,1	140,4	20,5	17,3	19	10	16,4	23,1	60,5	111,1	12	12,5	24,9	26,3	3,4	9	21,7	0	11,7	75,9	68	54,1	76,9	69,4	69,7
relatív szórás	1	0,5	0,5	0,1	0,1	0,2	0,1	1,1	0,2	0,2	0,4	1,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,5	0,9	0,1	0,1	0,3	0,2	0	0,1	0,2	0	0,1	0,7	0,6	0,5	0,7	0,6	
súlyozott átlag (%)	102,4	117,2	118,3	101,9	109,7	91,2	99,8	137,9	100,8	100,6	125	140,2	114,9	86,4	101	103,8	102,8	103,4	116,4	125,4	114,7	111,5	70,7	133	103,9	96,5	99,8	100	106,5	112,6	107,1	107,6	109,2	107,1	109,2
medián	100	105	107,5	110	115,5	103	100	110	100	102	102	101	102	100	100	100	100	100	100	100	106,5	104	100	105	100	100	100	100	107,5	100	100	100	100	100	100
bázis	89,6	84,2	94,7	100	80	93,5	81,8	88,2	83,3	75	76,5	91,4	87,5	90,9	84	80,3	90	83,6	93,8	85	63,2	92,3	90	81,3	75	100	85,7	50	80	85,1	84,6	87	83,7	83,6	84,4

2. sz. függelék

Ágazati adatok

	Változás mértéke				
	Kilépők		Belépők		Átlagos mozgás
	2004	2005	2005	2006	
MEZŐGAZDASÁG,					
1 VADGAZDÁLKODÁS	5,0%	12,6%	4,7%	4,9%	9,2%
2 ERDŐGAZDÁLKODÁS	4,4%	16,2%	4,7%	5,4%	10,4%
5 HALÁSZAT	4,6%	10,8%	3,6%	8,5%	9,2%
SZÉNBÁNYÁSZAT,					
10 TŐZEGKITERMELÉS	17,2%	0,0%	7,7%	3,7%	9,8%
KŐOLAJ-, FÖLDGÁZKITERMELÉS, -					
11 SZOLGÁLTATÁS	0,0%	20,5%	7,7%	3,1%	11,2%
13 FÉM-TARTALMÚ ÉRC BÁNYÁSZATA	0,0%	25,0%	0,0%	0,0%	9,1%
14 EGYÉB BÁNYÁSZAT	5,2%	14,1%	7,3%	7,4%	11,5%
15 ÉLELMISZER, ITAL GYÁRTÁSA	5,0%	10,7%	6,2%	5,5%	9,2%
17 TEXTÍLIA GYÁRTÁSA	8,2%	16,6%	4,8%	5,1%	11,8%
RUHÁZATI TERMÉK GYÁRTÁSA, SZŐRMEKIKÉSZÍTÉS, -					
18 KONFEKCIONÁLÁS	8,5%	17,9%	5,2%	5,8%	12,7%
BŐRKIKÉSZÍTÉS, TÁSKAFÉLÉK,					
19 SZÍJAZAT, LÁBBELI GYÁRTÁSA	9,3%	13,2%	5,3%	5,1%	11,1%
FAFELDOLGOZÁS, FONOTTÁRU					
20 GYÁRTÁSA	5,9%	13,1%	6,7%	5,1%	10,4%
21 PAPIR, PAPIRTERMÉK GYÁRTÁSA	7,3%	11,4%	6,9%	5,1%	10,3%
KIADÓI, NYOMDAI TEVÉKENYSÉG,					
22 EGYÉB SOKSZOROSÍTÁS	7,3%	13,3%	7,3%	6,7%	11,7%
KOKSZGYÁRTÁS, KŐOLAJ-					
FELDOLGOZÁS, NUKLEÁRIS					
23 FŰTŐANYAG GYÁRTÁSA	7,7%	0,0%	7,7%	7,1%	7,5%
24 VEGYI ANYAG, TERMÉK GYÁRTÁSA	5,4%	11,3%	5,7%	4,1%	9,0%
GUMI-, MŰANYAG TERMÉK					
25 GYÁRTÁSA	4,6%	10,5%	5,1%	5,2%	8,6%
EGYÉB NEMFÉM ÁSVÁNYI TERMÉK					
26 GYÁRTÁSA	5,1%	11,4%	7,1%	5,5%	9,8%
27 FÉMALAPANYAG GYÁRTÁSA	7,7%	12,1%	6,0%	6,1%	10,7%
FÉMFELDOLGOZÁSI TERMÉK					
28 GYÁRTÁSA	0,5%	7,3%	2,9%	2,9%	4,6%
29 GÉP, BERENDEZÉS GYÁRTÁSA	6,1%	11,1%	5,1%	5,2%	9,2%
30 IRODA-, SZÁMÍTÓGÉPGYÁRTÁS	5,9%	14,1%	4,2%	4,7%	9,8%
MÁSHOVA NEM SOROLT VILLAMOS					
31 GÉP, KÉSZÜLÉK GYÁRTÁSA	7,6%	10,7%	5,2%	5,4%	9,7%
HÍRADÁSTECHNIKAI TERMÉK,					
32 KÉSZÜLÉK GYÁRTÁSA	6,1%	10,9%	5,3%	4,6%	9,1%
33 MŰSZERGYÁRTÁS	4,9%	7,8%	4,9%	4,4%	7,4%
34 KÖZÚTI JÁRMŰ GYÁRTÁSA	3,1%	12,7%	5,5%	5,9%	9,2%
35 EGYÉB JÁRMŰ GYÁRTÁSA	8,5%	10,4%	7,4%	5,1%	10,6%
BÚTORGYÁRTÁS, MÁSHOVA NEM					
SOROLT FELDOLGOZÓIPARI					
36 TERMÉK GYÁRTÁSA	1,9%	7,6%	1,3%	1,4%	4,1%
NYERSANYAG VISSZANYERÉSE					
37 HULLADÉKBÓL	9,1%	16,3%	12,3%	12,4%	16,8%
VILLAMOSENERGIA-, GÁZ-, GŐZ-,					
40 MELEGVÍZELLÁTÁS	3,4%	6,5%	19,6%	16,4%	16,0%
45 ÉPÍTŐIPAR	6,5%	15,4%	10,1%	10,8%	14,4%
JÁRMŰ, ÜZEMANYAG					
50 KERESKEDELEM	3,2%	11,6%	8,8%	8,6%	10,9%

Változás mértéke

	Kilépők		Belépők		Átlagos mozgás
	2004	2005	2005	2006	
51 NAGYKERESKEDELEM	6,9%	14,6%	8,4%	8,0%	12,8%
52 KISKERESKEDELEM	7,8%	14,0%	8,1%	8,0%	12,8%
55 VENDÉGLÁTÁS SZÁLLÁSHELY-SZOLGÁLTATÁS,					
55 VENDÉGLÁTÁS	5,6%	13,4%	10,1%	9,4%	13,0%
60 SZÁLLÍTÁS	4,9%	13,3%	9,8%	10,7%	13,0%
61 VÍZI SZÁLLÍTÁS	9,2%	10,5%	6,3%	9,6%	11,8%
62 LÉGI SZÁLLÍTÁS	8,8%	16,5%	7,6%	13,2%	15,3%
SZÁLLÍTÁST KIEGÉSZÍTŐ					
63 TEVÉKENYSÉG, UTAZÁSSZERVEZÉS	5,6%	12,5%	9,9%	10,3%	12,9%
64 POSTA, TÁVKÖZLÉS	5,6%	12,4%	11,9%	13,2%	14,6%
65 PÉNZÜGYI TEVÉKENYSÉG (BIZTOSÍTÁS NÉLKÜL)	5,0%	18,8%	6,8%	7,4%	12,9%
66 BIZTOSÍTÁS(kivéve: kötelező társadalombiztosítás)	0,0%	26,1%	10,8%	13,7%	17,7%
67 PÉNZÜGYI KIEGÉSZÍTŐ TEVÉKENYSÉG	3,3%	12,4%	13,5%	15,5%	15,3%
70 INGATLANÜGYLETEK	2,0%	9,9%	13,0%	13,4%	13,2%
71 KÖLCSÖNZÉS	5,1%	14,3%	8,9%	10,1%	12,9%
72 SZÁMÍTÁSTECHNIKAI TEVÉKENYSÉG	7,2%	15,4%	9,3%	11,1%	14,4%
73 KUTATÁS, FEJLESZTÉS GAZDASÁGI TEVÉKENYSÉGET	6,4%	12,2%	12,3%	15,1%	15,5%
74 SEGÍTŐ SZOLGÁLTATÁS	6,6%	13,5%	10,1%	10,6%	13,7%
80 OKTATÁS	5,1%	14,1%	9,2%	9,9%	12,9%
85 EGÉSZSÉGÜGYI, SZOCIÁLIS ELLÁTÁS	3,7%	8,6%	6,8%	7,0%	8,8%
90 SZENNYVÍZ-, HULLADÉKKEZELÉS, SZENNYEZŐDÉSMENTESÍTÉS	20,9%	0,0%	10,4%	7,7%	13,2%
91 ÉRDEKKÉPVISELETI TEVÉKENYSÉG	0,0%	42,9%	15,6%	35,4%	32,9%
92 SZÓRAKOZTATÁS, KULTÚRA, SPORT	4,8%	14,9%	8,8%	9,5%	12,8%
93 EGYÉB SZOLGÁLTATÁS	13,9%	13,8%	13,7%	13,2%	18,2%
Összesen	5,9%	13,3%	9,0%	9,4%	12,6%

Ágazati adatok

Herfindahl-indexek Árbevétel

	2004	2005	2006	Átlag	Reciprok
MEZŐGAZDASÁG,					
1 VADGAZDÁLKODÁS	0,19%	0,23%	0,23%	0,22%	462,43
2 ERDŐGAZDÁLKODÁS	3,32%	3,35%	3,79%	3,49%	28,68
5 HALÁSZAT	4,17%	4,82%	5,17%	4,72%	21,19
SZÉNBÁNYÁSZAT,					
10 TÖZEGKITERMELÉS	14,30%	42,58%	44,48%	33,79%	2,96
KŐOLAJ-, FÖLDGÁZKITERMELÉS, -					
11 SZOLGÁLTATÁS	34,42%	37,49%	38,56%	36,82%	2,72
13 FÉMTARTALMÚ ÉRC BÁNYÁSZATA	78,54%	63,34%	54,47%	65,45%	1,53
14 EGYÉB BÁNYÁSZAT	6,84%	6,86%	6,51%	6,74%	14,85
15 ÉLELMISZER, ITAL GYÁRTÁSA	0,81%	0,83%	0,98%	0,87%	114,56
17 TEXTÍLIA GYÁRTÁSA	2,23%	1,75%	1,95%	1,98%	50,59
RUHÁZATI TERMÉK GYÁRTÁSA, SZŐRMEKIKÉSZÍTÉS, -					
18 KONFEKCIONÁLÁS	12,55%	14,60%	14,79%	13,98%	7,15
BŐRRIKÉSZÍTÉS, TÁSKAFÉLÉK,					
19 SZÍJAZAT, LÁBBELI GYÁRTÁSA	2,84%	6,78%	12,78%	7,47%	13,39
FAFELDOLGOZÁS, FONOTTÁRU					
20 GYÁRTÁSA	2,42%	2,46%	2,62%	2,50%	40,02
21 PAPIR, PAPIRTERMÉK GYÁRTÁSA	9,50%	6,92%	6,23%	7,55%	13,25
KIADÓI, NYOMDAI TEVÉKENYSÉG,					
22 EGYÉB SOKSZOROSÍTÁS	0,66%	0,67%	0,68%	0,67%	149,46
KOKSZGYÁRTÁS, KŐOLAJ- FELDOLGOZÁS, NUKLEÁRIS					
23 FŰTŐANYAG GYÁRTÁSA	88,79%	89,22%	90,73%	89,58%	1,12
24 VEGYI ANYAG, TERMÉK GYÁRTÁSA	6,84%	8,48%	10,08%	8,47%	11,81
GUMI-, MŰANYAG TERMÉK					
25 GYÁRTÁSA	1,89%	2,59%	2,16%	2,21%	45,24
EGYÉB NEMFÉM ÁSVÁNYI TERMÉK					
26 GYÁRTÁSA	1,98%	1,94%	1,98%	1,97%	50,85
27 FÉMALAPANYAG GYÁRTÁSA	14,17%	14,63%	15,50%	14,77%	6,77
FÉMFELDOLGOZÁSI TERMÉK					
28 GYÁRTÁSA	2,44%	3,36%	4,97%	3,59%	27,85
29 GÉP, BERENDEZÉS GYÁRTÁSA	3,13%	3,77%	5,20%	4,03%	24,80
30 IRODA-, SZÁMÍTÓGÉPGYÁRTÁS	42,36%	69,83%	60,54%	57,58%	1,74
MÁSHOVA NEM SOROLT VILLAMOS					
31 GÉP, KÉSZÜLÉK GYÁRTÁSA	19,55%	20,01%	25,93%	21,83%	4,58
HÍRADÁSTECHNIKAI TERMÉK,					
32 KÉSZÜLÉK GYÁRTÁSA	15,28%	14,26%	18,73%	16,09%	6,22
33 MŰSZERGYÁRTÁS	1,64%	1,39%	1,53%	1,52%	65,81
34 KÖZÚTI JÁRMŰ GYÁRTÁSA	24,24%	22,07%	24,42%	23,58%	4,24
35 EGYÉB JÁRMŰ GYÁRTÁSA	7,65%	6,34%	7,53%	7,17%	13,94
BÚTORGYÁRTÁS, MÁSHOVA NEM SOROLT FELDOLGOZÓIPARI					
36 TERMÉK GYÁRTÁSA	1,01%	1,42%	1,36%	1,26%	79,15
NYERSANYAG VISSZANYERÉSE					
37 HULLADÉKBÓL	13,69%	14,87%	7,11%	11,89%	8,41
VILLAMOSENERGIA-, GÁZ-, GŐZ-,					
40 MELEGVÍZELLÁTÁS	5,63%	5,08%	3,83%	4,85%	20,62
45 ÉPÍTŐIPAR	0,54%	0,62%	0,77%	0,64%	155,46
JÁRMŰ, ÜZEMANYAG					
50 KERESKEDELEM	1,18%	1,29%	1,40%	1,29%	77,63

Árbevétel

	2004	2005	2006	Átlag	Reciprok
51 NAGYKERESKEDELEM	0,72%	0,87%	1,12%	0,90%	111,16
52 KISKERESKEDELEM	1,38%	1,62%	0,91%	1,30%	76,65
SZÁLLÁSHELY-SZOLGÁLTATÁS,					
55 VENDÉGLÁTÁS	0,82%	0,80%	0,78%	0,80%	125,03
SZÁRAZFÖLDI, CSŐVEZETÉKES					
60 SZÁLLÍTÁS	4,58%	4,01%	3,74%	4,11%	24,35
61 VÍZI SZÁLLÍTÁS	9,41%	10,27%	11,57%	10,42%	9,60
62 LÉGI SZÁLLÍTÁS	53,26%	49,28%	64,96%	55,83%	1,79
SZÁLLÍTÁST KIEGÉSZÍTŐ					
63 TEVÉKENYSÉG, UTAZÁSSZERVEZÉS	0,75%	0,81%	3,02%	1,53%	65,48
64 POSTA, TÁVKÖZLÉS	11,98%	11,02%	18,03%	13,68%	7,31
PÉNZÜGYI TEVÉKENYSÉG					
65 (BIZTOSÍTÁS NÉLKÜL)	6,42%	4,14%	6,94%	5,83%	17,14
BIZTOSÍTÁS(kivéve: kötelező					
66 társadalombiztosítás)	20,65%	20,04%	17,20%	19,29%	5,18
PÉNZÜGYI KIEGÉSZÍTŐ					
67 TEVÉKENYSÉG	21,76%	18,36%	14,55%	18,22%	5,49
70 INGATLANÜGYLETEK	0,19%	0,20%	0,16%	0,18%	546,62
71 KÖLCSÖNZÉS	1,92%	10,93%	9,25%	7,37%	13,58
72 SZÁMÍTÁSTECHNIKAI TEVÉKENYSÉG	0,45%	0,45%	2,66%	1,19%	84,04
73 KUTATÁS, FEJLESZTÉS	1,86%	1,16%	1,28%	1,43%	69,94
GAZDASÁGI TEVÉKENYSÉGET					
74 SEGÍTŐ SZOLGÁLTATÁS	0,17%	0,22%	0,86%	0,42%	240,71
80 OKTATÁS	0,41%	0,41%	0,39%	0,41%	246,83
EGÉSZSÉGÜGYI, SZOCIÁLIS					
85 ELLÁTÁS	0,53%	0,50%	0,53%	0,52%	192,47
SZENNYVÍZ-, HULLADÉKKEZELÉS,					
90 SZENNYEZŐDÉSMENTESÍTÉS	4,35%	4,57%	4,09%	4,34%	23,06
91 ÉRDEKKÉPVISELETI TEVÉKENYSÉG	5,31%	7,36%	10,49%	7,72%	12,96
92 SZÓRAKOZTATÁS, KULTÚRA, SPORT	6,40%	7,41%	6,69%	6,83%	14,63
93 EGYÉB SZOLGÁLTATÁS	1,46%	1,49%	1,42%	1,46%	68,65
Összesen	11,14%	0,120491	12,46%	11,88%	8,42

Ágazati adatok

	Létszám				Reciprok
	2004	2005	2006	Átlag	
MEZŐGAZDASÁG,					
1 VADGAZDÁLKODÁS	0,13%	0,13%	2,00%	0,75%	132,69
2 ERDŐGAZDÁLKODÁS	3,35%	3,51%	3,78%	3,55%	28,18
5 HALÁSZAT	5,84%	5,67%	5,87%	5,79%	17,26
SZÉNBÁNYÁSZAT,					
10 TÖZEGKITERMELÉS	13,75%	10,24%	12,87%	12,29%	8,14
KŐOLAJ-, FÖLDGÁZKITERMELÉS, -					
11 SZOLGÁLTATÁS	37,67%	37,17%	43,02%	39,29%	2,55
13 FÉMTARTALMÚ ÉRC BÁNYÁSZATA	72,96%	56,34%	91,47%	73,59%	1,36
14 EGYÉB BÁNYÁSZAT	2,32%	3,65%	2,72%	2,90%	34,52
15 ÉLELMISZER, ITAL GYÁRTÁSA	0,41%	0,39%	0,41%	0,40%	248,68
17 TEXTÍLIA GYÁRTÁSA	2,84%	3,38%	4,67%	3,63%	27,56
RUHÁZATI TERMÉK GYÁRTÁSA, SZŐRMEKIKÉSZÍTÉS, -					
18 KONFEKCIONÁLÁS	0,91%	1,01%	0,59%	0,84%	119,66
BŐRKIKÉSZÍTÉS, TÁSKAFÉLÉK,					
19 SZÍJAZAT, LÁBBELI GYÁRTÁSA	1,55%	2,07%	2,43%	2,02%	49,62
FAFELDOLGOZÁS, FONOTTÁRU					
20 GYÁRTÁSA	2,61%	0,67%	0,73%	1,34%	74,82
21 PAPIR, PAPIRTERMÉK GYÁRTÁSA	3,78%	3,01%	3,96%	3,58%	27,91
KIADÓI, NYOMDAI TEVÉKENYSÉG,					
22 EGYÉB SOKSZOROSÍTÁS	0,46%	0,42%	0,40%	0,43%	233,78
KOKSZGYÁRTÁS, KŐOLAJ- FELDOLGOZÁS, NUKLEÁRIS					
23 FŰTŐANYAG GYÁRTÁSA	69,76%	68,52%	68,08%	68,78%	1,45
24 VEGYI ANYAG, TERMÉK GYÁRTÁSA	5,80%	6,25%	7,28%	6,45%	15,51
GUMI-, MŰANYAG TERMÉK					
25 GYÁRTÁSA	0,73%	0,72%	0,83%	0,76%	131,74
EGYÉB NEMFÉM ÁSVÁNYI TERMÉK					
26 GYÁRTÁSA	1,24%	1,17%	1,15%	1,19%	84,33
27 FÉMALAPANYAG GYÁRTÁSA	6,27%	6,39%	7,07%	6,57%	15,21
FÉMFELDOLGOZÁSI TERMÉK					
28 GYÁRTÁSA	0,26%	0,26%	0,34%	0,29%	349,15
29 GÉP, BERENDEZÉS GYÁRTÁSA	0,76%	0,85%	1,16%	0,92%	108,57
30 IRODA-, SZÁMÍTÓGÉPGYÁRTÁS	11,21%	17,56%	10,55%	13,11%	7,63
MÁSHOVA NEM SOROLT VILLAMOS					
31 GÉP, KÉSZÜLÉK GYÁRTÁSA	6,48%	6,58%	7,77%	6,95%	14,40
HÍRADÁSTECHNIKAI TERMÉK,					
32 KÉSZÜLÉK GYÁRTÁSA	6,35%	4,40%	3,36%	4,70%	21,27
33 MŰSZERGYÁRTÁS	0,97%	0,86%	0,77%	0,86%	115,63
34 KÖZÚTI JÁRMŰ GYÁRTÁSA	3,84%	3,77%	4,20%	3,94%	25,40
35 EGYÉB JÁRMŰ GYÁRTÁSA	4,82%	5,33%	5,95%	5,37%	18,62
BÚTORGYÁRTÁS, MÁSHOVA NEM SOROLT FELDOLGOZÓIPARI					
36 TERMÉK GYÁRTÁSA	0,74%	0,77%	0,86%	0,79%	126,44
NYERSANYAG VISSZANYERÉSE					
37 HULLADÉKBÓL	2,58%	2,57%	2,37%	2,51%	39,85
VILLAMOSENERGIA-, GÁZ-, GŐZ-,					
40 MELEGVÍZELLÁTÁS	3,82%	3,82%	3,93%	3,86%	25,93
45 ÉPÍTŐIPAR	0,08%	0,07%	0,07%	0,08%	1331,58
JÁRMŰ, ÜZEMANYAG					
50 KERESKEDELEM	0,12%	0,10%	0,10%	0,11%	931,30

Létszám

	2004	2005	2006	Átlag	Reciprok
51 NAGYKERESKEDELEM	0,52%	0,09%	0,11%	0,24%	418,41
52 KISKERESKEDELEM	0,62%	0,71%	0,39%	0,58%	173,88
55 VENDÉGLÁTÁS SZÁLLÁSHELY-SZOLGÁLTATÁS,					
55 VENDÉGLÁTÁS	0,33%	0,31%	0,50%	0,38%	261,11
SZÁRAZFÖLDI, CSŐVEZETÉKES					
60 SZÁLLÍTÁS	15,24%	13,13%	11,15%	13,17%	7,59
61 VÍZI SZÁLLÍTÁS	15,39%	13,64%	13,93%	14,32%	6,99
62 LÉGI SZÁLLÍTÁS	60,85%	61,62%	55,62%	59,36%	1,68
SZÁLLÍTÁST KIEGÉSZÍTŐ					
63 TEVÉKENYSÉG, UTAZÁSSZERVEZÉS	1,02%	1,16%	2,37%	1,52%	65,84
64 POSTA, TÁVKÖZLÉS	41,91%	41,94%	45,62%	43,16%	2,32
PÉNZÜGYI TEVÉKENYSÉG					
65 (BIZTOSÍTÁS NÉLKÜL)	5,96%	5,46%	6,81%	6,08%	16,46
BIZTOSÍTÁS(kivéve: kötelező					
66 társadalombiztosítás)	20,09%	19,28%	18,38%	19,25%	5,20
PÉNZÜGYI KIEGÉSZÍTŐ					
67 TEVÉKENYSÉG	1,25%	2,70%	1,11%	1,69%	59,25
70 INGATLANÜGYLETEK	0,30%	0,33%	0,25%	0,29%	341,15
71 KÖLCSÖNZÉS	0,51%	0,55%	0,61%	0,56%	178,60
72 SZÁMÍTÁSTECHNIKAI TEVÉKENYSÉG	0,89%	1,14%	1,42%	1,15%	87,00
73 KUTATÁS, FEJLESZTÉS	1,71%	1,30%	1,09%	1,37%	73,01
GAZDASÁGI TEVÉKENYSÉGET					
74 SEGÍTŐ SZOLGÁLTATÁS	0,18%	15,89%	0,23%	5,43%	18,41
80 OKTATÁS	0,31%	0,35%	0,46%	0,37%	267,25
EGÉSZSÉGÜGYI, SZOCIÁLIS					
85 ELLÁTÁS	0,52%	0,39%	0,39%	0,44%	229,57
SZENNYVÍZ-, HULLADÉKKEZELÉS,					
90 SZENNYEZŐDÉSMENTESÍTÉS	4,31%	4,64%	4,20%	4,38%	22,82
91 ÉRDEKKÉPVISELETI TEVÉKENYSÉG	15,48%	12,89%	12,48%	13,61%	7,35
92 SZÓRAKOZTATÁS, KULTÚRA, SPORT	0,52%	0,54%	1,13%	0,73%	137,30
93 EGYÉB SZOLGÁLTATÁS	1,40%	1,25%	1,23%	1,29%	77,34
Összesen	8,90%	8,31%	8,98%	8,73%	11,46

Ágazati adatok

Tárgyi eszköz

	2004	2005	2006	Átlag	Reciprok
MEZŐGAZDASÁG,					
1 VADGAZDÁLKODÁS	0,13%	0,13%	0,14%	0,13%	761,66
2 ERDŐGAZDÁLKODÁS	3,40%	3,34%	3,64%	3,46%	28,92
5 HALÁSZAT	4,90%	5,59%	4,97%	5,15%	19,40
SZÉNBÁNYÁSZAT,					
10 TÖZEGKITERMELÉS	12,47%	26,06%	32,61%	23,71%	4,22
KŐOLAJ-, FÖLDGÁZKITERMELÉS, -					
11 SZOLGÁLTATÁS	18,21%	14,97%	51,55%	28,24%	3,54
13 FÉMTARTALMÚ ÉRC BÁNYÁSZATA	95,96%	86,20%	85,35%	89,17%	1,12
14 EGYÉB BÁNYÁSZAT	8,04%	6,36%	6,13%	6,85%	14,61
15 ÉLELMISZER, ITAL GYÁRTÁSA	0,60%	0,57%	0,71%	0,62%	160,33
17 TEXTÍLIA GYÁRTÁSA	1,71%	1,75%	1,95%	1,80%	55,45
RUHÁZATI TERMÉK GYÁRTÁSA, SZŐRMEKIKÉSZÍTÉS, -					
18 KONFEKCIONÁLÁS	1,78%	2,00%	2,30%	2,03%	49,34
BŐRKIKÉSZÍTÉS, TÁSKAFÉLÉK,					
19 SZÍJAZAT, LÁBBELI GYÁRTÁSA	3,02%	3,05%	3,78%	3,28%	30,47
FAFELDOLGOZÁS, FONOTTÁRU					
20 GYÁRTÁSA	2,93%	3,03%	2,57%	2,84%	35,19
21 PAPIR, PAPIRTERMÉK GYÁRTÁSA	9,67%	8,89%	5,79%	8,12%	12,32
KIADÓI, NYOMDAI TEVÉKENYSÉG,					
22 EGYÉB SOKSZOROSÍTÁS	1,20%	1,03%	0,91%	1,05%	95,68
KOKSZGYÁRTÁS, KŐOLAJ- FELDOLGOZÁS, NUKLEÁRIS					
23 FŰTŐANYAG GYÁRTÁSA	97,94%	98,30%	98,15%	98,13%	1,02
24 VEGYI ANYAG, TERMÉK GYÁRTÁSA	11,75%	11,26%	12,18%	11,73%	8,52
GUMI-, MŰANYAG TERMÉK					
25 GYÁRTÁSA	1,48%	1,74%	2,79%	2,00%	49,92
EGYÉB NEMFÉM ÁSVÁNYI TERMÉK					
26 GYÁRTÁSA	2,73%	4,62%	3,46%	3,60%	27,76
27 FÉMALAPANYAG GYÁRTÁSA	13,17%	12,66%	13,85%	13,23%	7,56
FÉMFELDOLGOZÁSI TERMÉK					
28 GYÁRTÁSA	1,71%	1,84%	1,84%	1,80%	55,69
29 GÉP, BERENDEZÉS GYÁRTÁSA	2,80%	3,22%	4,06%	3,36%	29,77
30 IRODA-, SZÁMÍTÓGÉPGYÁRTÁS	18,62%	21,31%	23,74%	21,22%	4,71
MÁSHOVA NEM SOROLT VILLAMOS					
31 GÉP, KÉSZÜLÉK GYÁRTÁSA	13,91%	14,94%	20,01%	16,29%	6,14
HÍRADÁSTECHNIKAI TERMÉK,					
32 KÉSZÜLÉK GYÁRTÁSA	5,76%	5,39%	7,50%	6,21%	16,09
33 MŰSZERGYÁRTÁS	3,24%	3,08%	3,43%	3,25%	30,74
34 KÖZÚTI JÁRMŰ GYÁRTÁSA	18,77%	18,60%	22,82%	20,06%	4,98
35 EGYÉB JÁRMŰ GYÁRTÁSA	6,59%	6,51%	6,76%	6,62%	15,10
BÚTORGYÁRTÁS, MÁSHOVA NEM SOROLT FELDOLGOZÓIPARI					
36 TERMÉK GYÁRTÁSA	1,07%	0,88%	0,88%	0,94%	105,91
NYERSANYAG VISSZANYERÉSE					
37 HULLADÉKBÓL	4,45%	5,44%	4,64%	4,84%	20,65
VILLAMOSENERGIA-, GÁZ-, GŐZ-,					
40 MELEGVÍZELLÁTÁS	6,18%	6,14%	5,63%	5,98%	16,71
45 ÉPÍTŐIPAR	6,22%	9,96%	10,24%	8,80%	11,36
JÁRMŰ, ÜZEMANYAG					
50 KERESKEDELEM	0,71%	0,56%	0,55%	0,61%	163,98

Tárgyi eszköz

	2004	2005	2006	Átlag	Reciprok
51 NAGYKERESKEDELEM	0,34%	0,39%	0,40%	0,38%	263,07
52 KISKERESKEDELEM	8,61%	8,36%	3,32%	6,76%	14,79
SZÁLLÁSHELY-SZOLGÁLTATÁS,					
55 VENDÉGLÁTÁS	1,46%	1,61%	1,30%	1,46%	68,57
SZÁRAZFÖLDI, CSŐVEZETÉKES					
60 SZÁLLÍTÁS	26,72%	25,79%	24,44%	25,65%	3,90
61 VÍZI SZÁLLÍTÁS	26,72%	20,85%	19,34%	22,30%	4,48
62 LÉGI SZÁLLÍTÁS	72,89%	48,00%	51,78%	57,56%	1,74
SZÁLLÍTÁST KIEGÉSZÍTŐ					
63 TEVÉKENYSÉG, UTAZÁSSZERVEZÉS	21,24%	19,39%	14,75%	18,46%	5,42
64 POSTA, TÁVKÖZLÉS	16,94%	15,74%	26,23%	19,64%	5,09
PÉNZÜGYI TEVÉKENYSÉG					
65 (BIZTOSÍTÁS NÉLKÜL)	12,59%	12,38%	13,15%	12,71%	7,87
BIZTOSÍTÁS(kivéve: kötelező					
66 társadalombiztosítás)	13,67%	13,96%	28,25%	18,63%	5,37
PÉNZÜGYI KIEGÉSZÍTŐ					
67 TEVÉKENYSÉG	6,40%	9,29%	9,16%	8,28%	12,08
70 INGATLANÜGYLETEK	0,21%	0,18%	0,16%	0,18%	553,80
71 KÖLCSÖNZÉS	43,45%	29,57%	20,15%	31,06%	3,22
72 SZÁMÍTÁSTECHNIKAI TEVÉKENYSÉG	1,12%	1,43%	1,49%	1,35%	74,27
73 KUTATÁS, FEJLESZTÉS	2,47%	2,34%	2,18%	2,33%	42,90
GAZDASÁGI TEVÉKENYSÉGET					
74 SEGÍTŐ SZOLGÁLTATÁS	0,31%	0,55%	0,65%	0,50%	198,03
80 OKTATÁS	0,87%	0,84%	0,89%	0,86%	115,61
EGÉSZSÉGÜGYI, SZOCIÁLIS					
85 ELLÁTÁS	0,92%	0,72%	0,73%	0,79%	126,38
SZENNYVÍZ-, HULLADÉKKEZELÉS,					
90 SZENNYEZŐDÉSMENTESÍTÉS	22,27%	20,71%	19,72%	20,90%	4,78
91 ÉRDEKKÉPVISELETI TEVÉKENYSÉG	33,54%	26,76%	32,82%	31,04%	3,22
92 SZÓRAKOZTATÁS, KULTÚRA, SPORT	2,19%	2,41%	2,29%	2,30%	43,52
93 EGYÉB SZOLGÁLTATÁS	6,98%	6,11%	5,84%	6,31%	15,85
Összesen	13,36%	12,31%	13,53%	13,07%	7,65

Ágazati adatok

	Egy főre eső árbevétel			
	2004	2005	2006	Átlag
MEZŐGAZDASÁG,				
1 VADGAZDÁLKODÁS	15095,64	15292,16	16854,14	15747,31
2 ERDŐGAZDÁLKODÁS	7561,04	12143,26	9865,706	9856,67
5 HALÁSZAT	6044,256	6756,449	6657,446	6486,05
SZÉNBÁNYÁSZAT,				
10 TÖZEGKITERMELÉS	140282,2	55430,8	34285,71	76666,23
KŐOLAJ-, FÖLDGÁZKITERMELÉS, -				
11 SZOLGÁLTATÁS	12173,76	82613,59	108743,2	67843,50
13 FÉMTARTALMÚ ÉRC BÁNYÁSZATA	3184,65	11442,25	139910,3	51512,41
14 EGYÉB BÁNYÁSZAT	15812,38	21504,01	20406,3	19240,90
15 ÉLELMISZER, ITAL GYÁRTÁSA	14078,93	14315,7	14394,68	14263,10
17 TEXTÍLIA GYÁRTÁSA	7260,479	8243,416	9426,43	8310,11
RUHÁZATI TERMÉK GYÁRTÁSA, SZÖRMEKIKÉSZÍTÉS, -				
18 KONFEKCIONÁLÁS	4708,917	5694,325	5804,175	5402,47
BŐRRIKÉSZÍTÉS, TÁSKAFÉLÉK,				
19 SZÍJAZAT, LÁBBELI GYÁRTÁSA	6140,607	8277,596	8797,52	7738,57
FAFELDOLGOZÁS, FONOTTÁRU				
20 GYÁRTÁSA	7956,619	9061,018	10155,01	9057,55
21 PAPIR, PAPIRTERMÉK GYÁRTÁSA	13135,55	13364,18	15616,94	14038,89
KIADÓI, NYOMDAI TEVÉKENYSÉG,				
22 EGYÉB SOKSZOROSÍTÁS	13064,34	14239,29	13996,79	13766,81
KOKSZGYÁRTÁS, KŐOLAJ- FELDOLGOZÁS, NUKLEÁRIS				
23 FŰTŐANYAG GYÁRTÁSA	182560,4	249649	290823,4	241010,91
24 VEGYI ANYAG, TERMÉK GYÁRTÁSA	21737,29	23930,3	27368,27	24345,29
GUMI-, MŰANYAG TERMÉK				
25 GYÁRTÁSA	12823,29	14087,92	15774,73	14228,65
EGYÉB NEMFÉM ÁSVÁNYI TERMÉK				
26 GYÁRTÁSA	11935,34	12999,48	14706,52	13213,78
27 FÉMALAPANYAG GYÁRTÁSA	14148,57	15274,65	18620,24	16014,48
FÉMFELDOLGOZÁSI TERMÉK				
28 GYÁRTÁSA	10484,83	11498,21	13946,19	11976,41
29 GÉP, BERENDEZÉS GYÁRTÁSA	11618,35	12984,92	14217,98	12940,42
30 IRODA-, SZÁMÍTÓGÉPGYÁRTÁS	21427,52	19596,79	20775,47	20599,92
MÁSHOVA NEM SOROLT VILLAMOS				
31 GÉP, KÉSZÜLÉK GYÁRTÁSA	10267,51	11928,85	12760,97	11652,44
HÍRADÁSTECHNIKAI TERMÉK,				
32 KÉSZÜLÉK GYÁRTÁSA	13856,45	19122,24	30063,64	21014,11
33 MŰSZERGYÁRTÁS	9336,088	9979,444	11119,25	10144,93
34 KÖZÚTI JÁRMŰ GYÁRTÁSA	15557,23	16844,51	18878,61	17093,45
35 EGYÉB JÁRMŰ GYÁRTÁSA	9135,289	11475,33	15937,38	12182,67
BÚTORGYÁRTÁS, MÁSHOVA NEM SOROLT FELDOLGOZÓIPARI				
36 TERMÉK GYÁRTÁSA	6261,579	7146,712	7916,747	7108,35
NYERSANYAG VISSZANYERÉSE				
37 HULLADÉKBÓL	17232,25	20952,21	16645,82	18276,76
VILLAMOSENERGIA-, GÁZ-, GŐZ-,				
40 MELEGVÍZELLÁTÁS	92380,07	223412,3	344459,1	220083,84
45 ÉPÍTŐIPAR	11661,31	13137,6	14540,26	13113,06
JÁRMŰ, ÜZEMANYAG				
50 KERESKEDELEM	22604,15	26839,02	27631,58	25691,58

	Egy főre eső árbevétel			Átlag
	2004	2005	2006	
51 NAGYKERESKEDELEM	47246,76	70682,99	77379,18	65102,98
52 KISKERESKEDELEM	11673,78	13820,33	15298,11	13597,40
55 VENDÉGLÁTÁS SZÁLLÁSHELY-SZOLGÁLTATÁS,	4346,743	4868,564	5282,839	4832,72
60 SZÁLLÍTÁS	10915,81	13289,41	13987,13	12730,79
61 VÍZI SZÁLLÍTÁS	27738,77	27327,23	27320,98	27462,33
62 LÉGI SZÁLLÍTÁS	25956,68	26087,84	26213,05	26085,86
SZÁLLÍTÁST KIEGÉSZÍTŐ				
63 TEVÉKENYSÉG, UTAZÁSSZERVEZÉS	27298,27	31469,29	37355,49	32041,02
64 POSTA, TÁVKÖZLÉS PÉNZÜGYI TEVÉKENYSÉG	19280,21	22027,13	21699,93	21002,42
65 (BIZTOSÍTÁS NÉLKÜL) BIZTOSÍTÁS(kivéve: kötelező	182589,4	39423,33	51086,86	91033,20
66 társadalombiztosítás) PÉNZÜGYI KIEGÉSZÍTŐ	24810,55	34287,35	45535,1	34877,67
67 TEVÉKENYSÉG	8385,903	11385,07	12114,21	10628,39
70 INGATLANÜGYLETEK	23022,44	26860,05	28631,36	26171,28
71 KÖLCSÖNZÉS	20770,36	89035,1	33932,93	47912,80
72 SZÁMÍTÁSTECHNIKAI TEVÉKENYSÉG	12218,99	14618,16	14966,69	13934,61
73 KUTATÁS, FEJLESZTÉS GAZDASÁGI TEVÉKENYSÉGET	11090,02	14126,47	12237,67	12484,72
74 SEGÍTŐ SZOLGÁLTATÁS	11757,05	14575,69	14413,03	13581,92
80 OKTATÁS EGÉSZSÉGÜGYI, SZOCIÁLIS	8884,567	10839,78	9269,318	9664,55
85 ELLÁTÁS SZENNYVÍZ-, HULLADÉKKEZELÉS,	5601,223	7075,619	7281,69	6652,84
90 SZENNYEZŐDÉSMENTESÍTÉS	15863,35	18734,07	16344,28	16980,57
91 ÉRDEKKÉPVISELETI TEVÉKENYSÉG	5690,319	8121,239	6667,864	6826,47
92 SZÓRAKOZTATÁS, KULTÚRA, SPORT	12729,39	15503,08	15435,21	14555,89
93 EGYÉB SZOLGÁLTATÁS	3569,773	3906,41	4271,139	3915,77
Összesen	16253,07	20496,81	21809,51	19519,79

Ágazati adatok

	Egy főre eső tárgyi eszköz			
	2004	2005	2006	Átlag
MEZŐGAZDASÁG,				
1 VADGAZDÁLKODÁS	9699,235	11965,46	12616,35	11427,02
2 ERDŐGAZDÁLKODÁS	3917,491	5465,163	5912,435	5098,36
5 HALÁSZAT	11983,69	13213,59	12597,13	12598,14
SZÉNBÁNYÁSZAT,				
10 TŐZEGKITERMELÉS	17121,49	9264,292	11511,37	12632,38
KŐOLAJ-, FÖLDGÁZKITERMELÉS, -				
11 SZOLGÁLTATÁS	79088,65	142175,6	470244,4	230502,89
13 FÉMTARTALMÚ ÉRC BÁNYÁSZATA	1976,339	1449,555	200069,5	67831,81
14 EGYÉB BÁNYÁSZAT	9768,146	15606,34	14155,09	13176,53
15 ÉLELMISZER, ITAL GYÁRTÁSA	6395,391	8145,431	9295,63	7945,48
17 TEXTÍLIA GYÁRTÁSA	2464,23	3051,97	4480,924	3332,37
RUHÁZATI TERMÉK GYÁRTÁSA, SZÖRMEKIKÉSZÍTÉS, -				
18 KONFEKCIONÁLÁS	1228,635	1849,776	2269,16	1782,52
BŐRKIKÉSZÍTÉS, TÁSKAFÉLÉK,				
19 SZÍJAZAT, LÁBBELI GYÁRTÁSA	1892,166	3347,983	1748,854	2329,67
FAFELDOLGOZÁS, FONOTTÁRU				
20 GYÁRTÁSA	2750,458	3106,232	3367,709	3074,80
21 PAPIR, PAPIRTERMÉK GYÁRTÁSA	4313,159	7749,406	14954,48	9005,68
KIADÓI, NYOMDAI TEVÉKENYSÉG,				
22 EGYÉB SOKSZOROSÍTÁS	2268,452	2814,797	3165,719	2749,66
KOKSZGYÁRTÁS, KŐOLAJ- FELDOLGOZÁS, NUKLEÁRIS				
23 FŰTŐANYAG GYÁRTÁSA	8633,016	10335,18	11106,53	10024,91
24 VEGYI ANYAG, TERMÉK GYÁRTÁSA	6778,881	8670,319	9202,974	8217,39
GUMI-, MŰANYAG TERMÉK				
25 GYÁRTÁSA	5488,259	5123,432	6461,153	5690,95
EGYÉB NEMFÉM ÁSVÁNYI TERMÉK				
26 GYÁRTÁSA	6824,454	6077,167	6290,917	6397,51
27 FÉMALAPANYAG GYÁRTÁSA	4606,153	5037,47	5421,879	5021,83
FÉMFELDOLGOZÁSI TERMÉK				
28 GYÁRTÁSA	2889,003	3588,641	4226,923	3568,19
29 GÉP, BERENDEZÉS GYÁRTÁSA	2900,397	3479,384	3532,415	3304,07
30 IRODA-, SZÁMÍTÓGÉPGYÁRTÁS	2142,523	2090,656	2463,736	2232,31
MÁSHOVA NEM SOROLT VILLAMOS				
31 GÉP, KÉSZÜLÉK GYÁRTÁSA	2449,951	3054,858	3162,348	2889,05
HÍRADÁSTECHNIKAI TERMÉK,				
32 KÉSZÜLÉK GYÁRTÁSA	3366,495	4052,804	5803,479	4407,59
33 MŰSZERGYÁRTÁS	1917,079	2181,476	2405,346	2167,97
34 KÖZÚTI JÁRMŰ GYÁRTÁSA	5095,825	5911,215	5025,153	5344,06
35 EGYÉB JÁRMŰ GYÁRTÁSA	2358,218	2880,407	2680,995	2639,87
BÚTORGYÁRTÁS, MÁSHOVA NEM SOROLT FELDOLGOZÓIPARI				
36 TERMÉK GYÁRTÁSA	1728,738	2608,039	2890,302	2409,03
NYERSANYAG VISSZANYERÉSE				
37 HULLADÉKBÓL	5404,147	6052,422	5810,251	5755,61
VILLAMOSENERGIA-, GÁZ-, GŐZ-,				
40 MELEGVÍZELLÁTÁS	76644,55	99689,21	202257,3	126197,01
45 ÉPÍTŐIPAR	2506,903	4501,463	4170,99	3726,45
JÁRMŰ, ÜZEMANYAG				
50 KERESKEDELEM	3951,057	5129,584	5382,994	4821,21

	Egy főre eső tárgyi eszköz			
	2004	2005	2006	Átlag
51 NAGYKERESKEDELEM	3591,76	4868,388	4998,671	4486,27
52 KISKERESKEDELEM	1601,166	2195,551	2383,978	2060,23
55 VENDÉGLÁTÁS SZÁLLÁSHELY-SZOLGÁLTATÁS,	4217,27	5771,285	7181,471	5723,34
60 SZÁLLÍTÁS	4181,858	5127,854	5295,51	4868,41
61 VÍZI SZÁLLÍTÁS	6872,409	8484,247	10464,79	8607,15
62 LÉGI SZÁLLÍTÁS	84668,45	25351,36	23644,09	44554,63
SZÁLLÍTÁST KIEGÉSZÍTŐ				
63 TEVÉKENYSÉG, UTAZÁSSZERVEZÉS	7103,553	10920,46	17145,87	11723,29
64 POSTA, TÁVKÖZLÉS PÉNZÜGYI TEVÉKENYSÉG	10063,57	10510,81	10943,96	10506,11
65 (BIZTOSÍTÁS NÉLKÜL) BIZTOSÍTÁS(kivéve: kötelező	6312,223	9107,068	6628,148	7349,15
66 társadalombiztosítás) PÉNZÜGYI KIEGÉSZÍTŐ	1268,502	1347,75	1504,874	1373,71
67 TEVÉKENYSÉG	1866,354	2462,881	2537,645	2288,96
70 INGATLANÜGYLETEK	40501,46	49611,95	55475,44	48529,62
71 KÖLCSÖNZÉS	20340,24	592893,8	170960,2	261398,07
72 SZÁMÍTÁSTECHNIKAI TEVÉKENYSÉG	1626,924	1996,078	2120,31	1914,44
73 KUTATÁS, FEJLESZTÉS GAZDASÁGI TEVÉKENYSÉGET	4248,065	4721,531	3765,97	4245,19
74 SEGÍTŐ SZOLGÁLTATÁS	2570,861	3213,575	3491,291	3091,91
80 OKTATÁS EGÉSZSÉGÜGYI, SZOCIÁLIS	1641,726	2373,514	2327,224	2114,15
85 ELLÁTÁS SZENNYVÍZ-, HULLADÉKKEZELÉS,	1885,874	2271,572	2419,807	2192,42
90 SZENNYEZŐDÉSMENTESÍTÉS	5640,154	6929,685	7130,999	6566,95
91 ÉRDEKKÉPVISELETI TEVÉKENYSÉG	6225,452	8423,179	6902,198	7183,61
92 SZÓRAKOZTATÁS, KULTÚRA, SPORT	3620,005	4704,755	5417,803	4580,85
93 EGYÉB SZOLGÁLTATÁS	1939,037	3079,042	3165,2	2727,76
Összesen	5029,161	9576,42	8535,48	7713,69

Ágazati adatok

	Egységnyi tárgyi eszközre jutó árbevétel			
	2004	2005	2006	Átlag
MEZŐGAZDASÁG,				
1 VADGAZDÁLKODÁS	35,22508	40,3782	22,67323	32,76
2 ERDŐGAZDÁLKODÁS	21,77189	26,03221	74,97787	40,93
5 HALÁSZAT	11,30305	12,01886	16,64355	13,32
SZÉNBÁNYÁSZAT,				
10 TÖZEGKITERMELÉS	1604,85	214,3504	148,7433	655,98
KŐOLAJ-, FÖLDGÁZKITERMELÉS, -				
11 SZOLGÁLTATÁS	8,096327	2,991456	24,69479	11,93
13 FÉMTARTALMÚ ÉRC BÁNYÁSZATA	17,96211	20,49276	5,531488	14,66
14 EGYÉB BÁNYÁSZAT	10,16923	15,37431	30,95139	18,83
15 ÉLELMISZER, ITAL GYÁRTÁSA	50,91363	24,93473	27,95393	34,60
17 TEXTÍLIA GYÁRTÁSA	48,79518	29,64577	60,24715	46,23
RUHÁZATI TERMÉK GYÁRTÁSA, SZÖRMEKIKÉSZÍTÉS, -				
18 KONFEKCIONÁLÁS	36,16904	48,42384	72,95575	52,52
BŐRRIKÉSZÍTÉS, TÁSKAFÉLÉK,				
19 SZÍJAZAT, LÁBBELI GYÁRTÁSA	33,38162	28,9448	53,46204	38,60
FAFELDOLGOZÁS, FONOTTÁRU				
20 GYÁRTÁSA	38,38355	40,03028	61,96565	46,79
21 PAPIR, PAPIRTERMÉK GYÁRTÁSA	21,05659	18,01741	17,95871	19,01
KIADÓI, NYOMDAI TEVÉKENYSÉG,				
22 EGYÉB SOKSZOROSÍTÁS	58,9267	47,57613	53,39603	53,30
KOKSZGYÁRTÁS, KŐOLAJ- FELDOLGOZÁS, NUKLEÁRIS				
23 FŰTŐANYAG GYÁRTÁSA	89,05416	96,68846	113,8068	99,85
24 VEGYI ANYAG, TERMÉK GYÁRTÁSA	18,83989	25,75343	48,93897	31,18
GUMI-, MŰANYAG TERMÉK				
25 GYÁRTÁSA	36,05892	186,0706	26,74749	82,96
EGYÉB NEMFÉM ÁSVÁNYI TERMÉK				
26 GYÁRTÁSA	25,94023	18,79163	27,42886	24,05
27 FÉMALAPANYAG GYÁRTÁSA	42,99356	29,92728	45,75576	39,56
FÉMFELDOLGOZÁSI TERMÉK				
28 GYÁRTÁSA	47,29595	48,64584	44,3721	46,77
29 GÉP, BERENDEZÉS GYÁRTÁSA	37,11332	68,60952	41,56094	49,09
30 IRODA-, SZÁMÍTÓGÉPGYÁRTÁS	60,30662	107,481	55,34972	74,38
MÁSHOVA NEM SOROLT VILLAMOS				
31 GÉP, KÉSZÜLÉK GYÁRTÁSA	31,29481	28,00628	51,17717	36,83
HÍRADÁSTECHNIKAI TERMÉK,				
32 KÉSZÜLÉK GYÁRTÁSA	47,55544	46,87701	158,7601	84,40
33 MŰSZERGYÁRTÁS	34,83033	51,47723	41,6622	42,66
34 KÖZÚTI JÁRMŰ GYÁRTÁSA	35,95591	28,39964	14,12662	26,16
35 EGYÉB JÁRMŰ GYÁRTÁSA	44,75812	27,04168	40,41509	37,40
BÚTORGYÁRTÁS, MÁSHOVA NEM SOROLT FELDOLGOZÓIPARI				
36 TERMÉK GYÁRTÁSA	19,66293	27,16059	35,17148	27,33
NYERSANYAG VISSZANYERÉSE				
37 HULLADÉKBÓL	37,32346	19,97739	28,87851	28,73
VILLAMOSENERGIA-, GÁZ-, GŐZ-,				
40 MELEGVÍZELLÁTÁS	453,4803	1036,297	544,6036	678,13
45 ÉPÍTŐIPAR	56,18529	68,05795	86,71433	70,32
JÁRMŰ, ÜZEMANYAG				
50 KERESKEDELEM	66,41759	99,41107	81,1868	82,34

	Egységnyi tárgyi eszközre jutó árbevétel			
	2004	2005	2006	Átlag
51 NAGYKERESKEDELEM	174,4375	230,711	258,928	221,36
52 KISKERESKEDELEM	82,15998	88,53215	109,7238	93,47
SZÁLLÁSHELY-SZOLGÁLTATÁS,				
55 VENDÉGLÁTÁS	36,62231	35,7459	46,78583	39,72
SZÁRAZFÖLDI, CSŐVEZETÉKES				
60 SZÁLLÍTÁS	20,56654	19,30011	27,00629	22,29
61 VÍZI SZÁLLÍTÁS	47,21162	12,67702	22,56558	27,48
62 LÉGI SZÁLLÍTÁS	300,0686	67,83322	121,4559	163,12
SZÁLLÍTÁST KIEGÉSZÍTŐ				
63 TEVÉKENYSÉG, UTAZÁSSZERVEZÉS	93,67921	109,2403	193,2131	132,04
64 POSTA, TÁVKÖZLÉS	26,66153	28,95975	47,32968	34,32
PÉNZÜGYI TEVÉKENYSÉG				
65 (BIZTOSÍTÁS NÉLKÜL)	537,4432	102,5915	229,51	289,85
BIZTOSÍTÁS(kivéve: kötelező				
66 társadalombiztosítás)	28,28881	43,0866	57,56344	42,98
PÉNZÜGYI KIEGÉSZÍTŐ				
67 TEVÉKENYSÉG	44,58341	57,54115	62,47188	54,87
70 INGATLANÜGYLETEK	51,66076	71,73968	75,68464	66,36
71 KÖLCSÖNZÉS	23,22162	16,06097	23,59361	20,96
72 SZÁMÍTÁSTECHNIKAI TEVÉKENYSÉG	64,84816	71,23355	120,3501	85,48
73 KUTATÁS, FEJLESZTÉS	25,72226	31,59208	33,52666	30,28
GAZDASÁGI TEVÉKENYSÉGET				
74 SEGÍTŐ SZOLGÁLTATÁS	64,30886	80,73929	77,74315	74,26
80 OKTATÁS	29,1273	31,49248	41,54904	34,06
EGÉSZSÉGÜGYI, SZOCIÁLIS				
85 ELLÁTÁS	12,89198	17,3625	16,87405	15,71
SZENNYVÍZ-, HULLADÉKKEZELÉS,				
90 SZENNYEZŐDÉSMENTESÍTÉS	23,93555	45,64529	19,46368	29,68
91 ÉRDEKKÉPVISELETI TEVÉKENYSÉG	28,29254	22,95012	26,54643	25,93
92 SZÓRAKOZTATÁS, KULTÚRA, SPORT	51,57789	35,08082	48,71162	45,12
93 EGYÉB SZOLGÁLTATÁS	14,84224	18,45419	42,89098	25,40
Összesen	66,64567	80,27868	89,69166	78,87

Ágazati adatok

	Saját tőkére jutó adózott eredmény			
	2004	2005	2006	Átlag
MEZŐGAZDASÁG,				
1 VADGAZDÁLKODÁS	0,674411	0,056444	0,272191	0,33
2 ERDŐGAZDÁLKODÁS	0,212303	0,488308	2,023776	0,91
5 HALÁSZAT	0,163355	-0,175629	0,070341	0,02
SZÉNBÁNYÁSZAT,				
10 TŐZEGKITERMELÉS	-0,081536	-0,105519	0,351507	0,05
KŐOLAJ-, FÖLDGÁZKITERMELÉS, -				
11 SZOLGÁLTATÁS	0,42142	0,275398	0,063781	0,25
13 FÉMTARTALMÚ ÉRC BÁNYÁSZATA	0,824249	0,156169	0,148178	0,38
14 EGYÉB BÁNYÁSZAT	0,433482	0,077006	0,075981	0,20
15 ÉLELMISZER, ITAL GYÁRTÁSA	0,144214	1,658161	0,313089	0,71
17 TEXTÍLIA GYÁRTÁSA	0,301458	0,47051	-0,169927	0,20
RUHÁZATI TERMÉK GYÁRTÁSA, SZÖRMEKIKÉSZÍTÉS, -				
18 KONFEKCIONÁLÁS	1,412695	-0,23295	1,153934	0,78
BŐRRIKÉSZÍTÉS, TÁSKAFÉLÉK,				
19 SZÍJAZAT, LÁBBELI GYÁRTÁSA	-7,780232	-0,381829	0,640816	-2,51
FAFELDOLGOZÁS, FONOTTÁRU				
20 GYÁRTÁSA	0,939386	0,83745	-0,082886	0,56
21 PAPIR, PAPIRTERMÉK GYÁRTÁSA	0,642333	0,225815	0,20662	0,36
KIADÓI, NYOMDAI TEVÉKENYSÉG,				
22 EGYÉB SOKSZOROSÍTÁS	0,577734	-0,206535	0,803784	0,39
KOKSZGYÁRTÁS, KŐOLAJ- FELDOLGOZÁS, NUKLEÁRIS				
23 FŰTŐANYAG GYÁRTÁSA	0,226986	0,289919	0,188632	0,24
24 VEGYI ANYAG, TERMÉK GYÁRTÁSA	0,198122	-3,16042	0,200839	-0,92
GUMI-, MŰANYAG TERMÉK				
25 GYÁRTÁSA	0,351545	0,157055	0,242584	0,25
EGYÉB NEMFÉM ÁSVÁNYI TERMÉK				
26 GYÁRTÁSA	3,795364	-4,247465	0,468409	0,01
27 FÉMALAPANYAG GYÁRTÁSA	0,466456	0,121172	0,055864	0,21
FÉMFELDOLGOZÁSI TERMÉK				
28 GYÁRTÁSA	0,556237	0,538094	0,377253	0,49
29 GÉP, BERENDEZÉS GYÁRTÁSA	0,657975	0,250322	0,292854	0,40
30 IRODA-, SZÁMÍTÓGÉPGYÁRTÁS	0,13625	0,503263	0,745358	0,46
MÁSHOVA NEM SOROLT VILLAMOS				
31 GÉP, KÉSZÜLÉK GYÁRTÁSA	0,141815	1,047776	0,384804	0,52
HÍRADÁSTECHNIKAI TERMÉK,				
32 KÉSZÜLÉK GYÁRTÁSA	0,488923	0,178561	0,535294	0,40
33 MŰSZERGYÁRTÁS	0,331268	0,168813	0,533486	0,34
34 KÖZÚTI JÁRMŰ GYÁRTÁSA	0,527187	0,10532	0,147715	0,26
35 EGYÉB JÁRMŰ GYÁRTÁSA	-0,310353	0,18039	-0,955234	-0,36
BÚTORGYÁRTÁS, MÁSHOVA NEM SOROLT FELDOLGOZÓIPARI				
36 TERMÉK GYÁRTÁSA	2,993937	-0,283179	0,220886	0,98
NYERSANYAG VISSZANYERÉSE				
37 HULLADÉKBÓL	0,305163	0,357433	0,205575	0,29
VILLAMOSENERGIA-, GÁZ-, GŐZ-,				
40 MELEGVÍZELLÁTÁS	0,37459	0,367255	0,212383	0,32
45 ÉPÍTŐIPAR	0,58658	0,248333	-0,625183	0,07
JÁRMŰ, ÜZEMANYAG				
50 KERESKEDELEM	0,350723	0,123809	0,259899	0,24

	Saját tőkére jutó adózott eredmény			Átlag
	2004	2005	2006	
51 NAGYKERESKEDELEM	0,32334	-0,162749	0,345188	0,17
52 KISKERESKEDELEM	0,606726	0,541402	0,752616	0,63
SZÁLLÁSHELY-SZOLGÁLTATÁS,				
55 VENDÉGLÁTÁS	1,15211	0,654641	1,550882	1,12
SZÁRAZFÖLDI, CSŐVEZETÉKES				
60 SZÁLLÍTÁS	0,570025	0,320527	0,286524	0,39
61 VÍZI SZÁLLÍTÁS	-3,565614	-0,131457	1,202499	-0,83
62 LÉGI SZÁLLÍTÁS	0,244466	-0,13655	0,697977	0,27
SZÁLLÍTÁST KIEGÉSZÍTŐ				
63 TEVÉKENYSÉG, UTAZÁSSZERVEZÉS	0,235064	0,594773	1,016268	0,62
64 POSTA, TÁVKÖZLÉS	-0,012817	1,58803	0,372033	0,65
PÉNZÜGYI TEVÉKENYSÉG				
65 (BIZTOSÍTÁS NÉLKÜL)	0,208523	0,031288	0,797066	0,35
BIZTOSÍTÁS(kivéve: kötelező				
66 társadalombiztosítás)	0,027357	0,19257	0,74149	0,32
PÉNZÜGYI KIEGÉSZÍTŐ				
67 TEVÉKENYSÉG	0,150863	0,399349	0,54623	0,37
70 INGATLANÜGYLETEK	0,224351	0,586032	-0,030597	0,26
71 KÖLCSÖNZÉS	1,314863	0,493013	-0,35678	0,48
72 SZÁMÍTÁSTECHNIKAI TEVÉKENYSÉG	0,517469	0,192527	0,756324	0,49
73 KUTATÁS, FEJLESZTÉS	0,396635	-0,077228	0,545227	0,29
GAZDASÁGI TEVÉKENYSÉGET				
74 SEGÍTŐ SZOLGÁLTATÁS	0,230439	-0,034061	1,23761	0,48
80 OKTATÁS	0,282542	0,221123	0,506724	0,34
EGÉSZSÉGÜGYI, SZOCIÁLIS				
85 ELLÁTÁS	0,670135	0,659158	2,513147	1,28
SZENNYVÍZ-, HULLADÉKKEZELÉS,				
90 SZENNYEZŐDÉSMENTESÍTÉS	0,872738	-1,844365	0,103526	-0,29
91 ÉRDEKKÉPVISELETI TEVÉKENYSÉG	0,113132	-0,053056	-0,001807	0,02
92 SZÓRAKOZTATÁS, KULTÚRA, SPORT	0,602748	0,81455	0,58626	0,67
93 EGYÉB SZOLGÁLTATÁS	0,611109	0,76248	0,821938	0,73
Összesen	0,508265	0,263121	0,60362	0,46

Ágazati adatok

	Exportfedezettség				EU részesedé sek 2003
	2004	2005	2006 Átlag		
MEZŐGAZDASÁG,					
1 VADGAZDÁLKODÁS	193,0%	240,9%	226,3%	220,1%	
2 ERDŐGAZDÁLKODÁS	911,5%	1280,6%	2204,0%	1465,4%	
5 HALÁSZAT	60,5%	15,8%	159,4%	78,6%	
SZÉNBÁNYÁSZAT,					
10 TŐZEGKITERMELÉS	55,2%	33,3%	34,3%	40,9%	0,55%
KŐOLAJ-, FÖLDGÁZKITERMELÉS, -					
11 SZOLGÁLTATÁS	25,0%	46,6%	15,2%	28,9%	
13 FÉMTARTALMÚ ÉRC BÁNYÁSZATA	59,1%	951,4%		505,2%	
14 EGYÉB BÁNYÁSZAT	37,1%	111,9%	55,0%	68,0%	0,62%
15 ÉLELMISZER, ITAL GYÁRTÁSA	166,6%	157,2%	161,6%	161,8%	1,23%
17 TEXTÍLIA GYÁRTÁSA	116,7%	119,0%	116,0%	117,2%	0,62%
RUHÁZATI TERMÉK GYÁRTÁSA, SZŐRMEKIKÉSZÍTÉS, -					
18 KONFEKCIONÁLÁS	132,6%	126,9%	119,2%	126,2%	1,26%
BŐRKIKÉSZÍTÉS, TÁSKAFÉLÉK,					
19 SZÍJAZAT, LÁBBELI GYÁRTÁSA	117,9%	118,5%	107,6%	114,7%	0,65%
FAFELDOLGOZÁS, FONOTTÁRU					
20 GYÁRTÁSA	153,9%	152,7%	146,6%	151,1%	0,83%
21 PAPIR, PAPIRTERMÉK GYÁRTÁSA	90,7%	89,6%	97,2%	92,5%	0,70%
KIADÓI, NYOMDAI TEVÉKENYSÉG,					
22 EGYÉB SOKSZOROSÍTÁS	25,1%	23,5%	20,9%	23,2%	0,83%
KOKSZGYÁRTÁS, KŐOLAJ- FELDOLGOZÁS, NUKLEÁRIS					
23 FŰTŐANYAG GYÁRTÁSA	56,2%	54,9%	45,9%	52,3%	1,72%
24 VEGYI ANYAG, TERMÉK GYÁRTÁSA	178,1%	191,8%	189,8%	186,5%	0,65%
GUMI-, MŰANYAG TERMÉK					
25 GYÁRTÁSA	131,9%	135,7%	130,6%	132,7%	1,13%
EGYÉB NEMFÉM ÁSVÁNYI TERMÉK					
26 GYÁRTÁSA	125,4%	112,5%	144,1%	127,3%	0,90%
27 FÉMALAPANYAG GYÁRTÁSA	197,8%	217,7%	181,5%	199,0%	
FÉMFELDOLGOZÁSI TERMÉK					
28 GYÁRTÁSA	154,3%	166,7%	164,7%	161,9%	
29 GÉP, BERENDEZÉS GYÁRTÁSA	150,5%	161,2%	163,9%	158,6%	0,70%
30 IRODA-, SZÁMÍTÓGÉPGYÁRTÁS	109,2%	110,8%	109,9%	110,0%	3,18%
MÁSHOVA NEM SOROLT VILLAMOS					
31 GÉP, KÉSZÜLÉK GYÁRTÁSA	135,9%	136,6%	126,4%	133,0%	2,03%
HÍRADÁSTECHNIKAI TERMÉK,					
32 KÉSZÜLÉK GYÁRTÁSA	116,6%	111,7%	111,6%	113,3%	4,75%
33 MŰSZERGYÁRTÁS	162,7%	161,1%	167,3%	163,7%	0,59%
34 KÖZÚTI JÁRMŰ GYÁRTÁSA	135,5%	138,5%	140,9%	138,3%	1,03%
35 EGYÉB JÁRMŰ GYÁRTÁSA	159,6%	148,9%	117,4%	142,0%	0,28%
BÚTORGYÁRTÁS, MÁSHOVA NEM SOROLT FELDOLGOZÓIPARI					
36 TERMÉK GYÁRTÁSA	127,0%	143,3%	146,2%	138,8%	0,53%
NYERSANYAG VISSZANYERÉSE					
37 HULLADÉKBÓL	1457,6%	1949,7%	2429,1%	1945,5%	0,54%
VILLAMOSENERGIA-, GÁZ-, GŐZ-,					
40 MELEGVÍZELLÁTÁS	8,9%	15,2%	31,7%	18,6%	1,56%
45 ÉPÍTŐIPAR	19,9%	29,2%	31,8%	27,0%	0,88%
JÁRMŰ, ÜZEMANYAG					
50 KERESKEDELEM	13,9%	29,7%	44,6%	29,4%	1,09%

	Exportfedezettség				EU részesedé sek 2003
	2004	2005	2006	Átlag	
51 NAGYKERESKEDELEM	26,4%	38,9%	49,9%	38,4%	0,93%
52 KISKERESKEDELEM	10,3%	9,8%	11,2%	10,5%	0,94%
55 VENDÉGLÁTÁS SZÁLLÁSHELY-SZOLGÁLTATÁS, SZÁRAZFÖLDI, CSŐVEZETÉKES	48,0%	49,8%	23,1%	40,3%	0,60%
60 SZÁLLÍTÁS	22,0%	19,0%	7,8%	16,3%	1,31%
61 VÍZI SZÁLLÍTÁS	0,0%	50,9%	7,7%	19,5%	0,09%
62 LÉGI SZÁLLÍTÁS	272,9%	99,7%	51,9%	141,5%	0,54%
SZÁLLÍTÁST KIEGÉSZÍTŐ					
63 TEVÉKENYSÉG, UTAZÁSSZERVEZÉS	75,3%	107,8%	107,3%	96,8%	0,66%
64 POSTA, TÁVKÖZLÉS PÉNZÜGYI TEVÉKENYSÉG	16,6%	7,8%	7,5%	10,6%	1,01%
65 (BIZTOSÍTÁS NÉLKÜL) BIZTOSÍTÁS(kivéve: kötelező	1,2%	0,2%	1,6%	1,0%	
66 társadalombiztosítás) PÉNZÜGYI KIEGÉSZÍTŐ	0,4%	0,0%	0,0%	0,2%	
67 TEVÉKENYSÉG	123,8%	67,0%	675,3%	288,7%	
70 INGATLANÜGYLETEK	70,7%	92,0%	46,3%	69,7%	1,02%
71 KÖLCSÖNZÉS	44,6%	32,6%	26,9%	34,7%	0,48%
72 SZÁMÍTÁSTECHNIKAI TEVÉKENYSÉG	64,8%	96,3%	77,8%	79,6%	0,81%
73 KUTATÁS, FEJLESZTÉS GAZDASÁGI TEVÉKENYSÉGET	98,3%	125,0%	226,6%	150,0%	0,66%
74 SEGÍTŐ SZOLGÁLTATÁS	61,8%	122,9%	78,6%	87,8%	0,78%
80 OKTATÁS EGÉSZSÉGÜGYI, SZOCIÁLIS	3,6%	5,4%	5,7%	4,9%	
85 ELLÁTÁS SZENNYVÍZ-, HULLADÉKKEZELÉS, 90 SZENNYEZŐDÉSMENTESÍTÉS	5,5%	5,6%	2,5%	4,5%	
91 ÉRDEKKÉPVISELETI TEVÉKENYSÉG	58,9%	180,2%	109,3%	116,1%	
92 SZÓRAKOZTATÁS, KULTÚRA, SPORT	42,2%	24,9%	53,7%	40,3%	
93 EGYÉB SZOLGÁLTATÁS	30,3%	64,9%	37,5%	44,2%	
Összesen	91,9%	94,5%	96,1%	94,2%	1,01%

Vállalati interjú

Ágazat: vezetői tanácsadás elsősorban informatika terén

Alapítás éve, a cégtörténet legfontosabb eseményei: Az 1994-ben 10 fővel létrejött, 1996-ban megszerezte az ISO 9001 tanúsítványt, 2003-ban részvénytársasággá alakult AAM Vezetői Informatikai Tanácsadó Zrt. további két leányvállalattal bővült, 2001-ben az AAM Technologies Kft.-vel, 2006-ban pedig a Romániai AAM Management Information Consulting SRL-el. Napjainkra maga az AAM Vezetői Informatikai Tanácsadó Zrt. – létszámát és árbevételét tekintve egyaránt – az egyik legnagyobb, tisztán belső tulajdonlású, független vezetési és informatikai tanácsadó céggé vált Magyarországon. A jelenleg több mint 200 főt foglalkoztató, 2006-ban vállalatcsoport szinten 3 milliárd forint feletti árbevételre elérő AAM ügyfélbázisát hazánk és a közép-kelet európai régió vezető vállalkozásai, valamint államigazgatási intézményei adják.

Árbevétel (nagyságrend elég): 4 – 4,5 milliárd (nettó árbevétel)

Létszám (nagyságrend elég): 230 (ők nem közvetített munkatársak, hanem állandóak). Ebből AAM tanácsadó 180, AAM technologies 30 és romániai leányvállalat 10

Tulajdonosi struktúra (különös tekintettel az állami, intézményi tulajdon arányára, az állami tulajdonos üzletmenetre gyakorolt befolyására): 5 magánszemély és nincsen külső tulajdon vagyis mind az 5-en dolgoznak a cégben

Vállalatcsoport tagja-e? Ha igen, a csoport rövid ismertetése: Nem, de maga az AAM jelenleg 3 részből áll:

- AAM Vezető Informatikai Tanácsadó Zrt.,
- AAM Technologies,
- AAM SRL.

Közöttük szoros az integráció.

Versenyintenzitás

1. Fő piacok:

- Földrajzilag: fontosabb régiók, országok, ezek aránya az árbevételben.
- Vevők jellege szerint: lakosság, továbbfelhasználó vállalatok, közintézmények, egyéb.

Magyarország 75-80%-ban. A többi most EU csatlakozott vagy csatlakozás előtti államból származik úgy mint Románia, Bulgária, Bosznia-hercegovina, Macedónia, Szerbia, Montenegró, Kazahsztán, Ukrajna, Szlovákia.

Vevők vállalatok és kormányzati szektor.

2. Hány jelentős vevőjük van? Ezekről az árbevétel mekkora része származik? Milyenek a fizetési határidők, illetve a vevők fizetési fegyelme? Esetleg érinti-e a körbetartozás a vállalatot?

Kiemelten kezeli a 100 millió feletti árbevétellel rendelkező vevőket. Ők 6-an vannak és az árbevétel 40%-át adják. Viszonylag sok a kicsi. Fizetési fegyelem jó. Szinte nem volt nem fizetés inkább a késve fizetés, de ez sem jellemző.

3. A vállalat releváns piacán hány szereplő van? Ezek között hány a meghatározó jelentőségű? Miért azok?

100 szereplő van ebből 8-10 meghatározó. Tanácsadói piacra könnyű a belépés ezért van sok apró cég.

4. Mely versenytársak a leginkább veszélyesek a vállalat számára? Miért? (Nem konkrét cégnevekre vagyunk kíváncsiak, hanem arra, hogy az adott piacon pl. egy-két nagy multinacionális cég bárkit lesöpörhet, vagy éppen a szabályok alól kibújni képes kisvállalatok élveznek versenyelőnyt).

Olyan tanácsadók amelyek speciális tudásukkal többet tudnak nyújtani egy területen (ezekkel a cégekkel együtt is dolgozik az AAM bizonyos projekteken.) illetve nagy multinacionális cégek amelyek szintén generalisták, mint az AAM.

5. Miben versenyez a vállalat versenytársaival? (Pl. az árak leszorításában, technikai újdonságokban, szállítási feltételekben, kapcsolódó szolgáltatásokban, stb.)

Ügyfélközpontúság, rugalmasság, amelyet úgy tudnak elérni, hogy delegálják a döntést lefelé, projekt résztvevőinek nagy a szabadságfoka. Nincsenek profitközpontok hanem 1 központi erőforrás menedzser. Hosszú távú ügyfélkapcsolat a cél nem a rövidtávú profit.

6. Milyen tisztességtelen verseny módszereket alkalmaznak a piac egyes résztvevői? (pl. korrupció a megrendelésszerzésben, feketemunka, számlaadás elmulasztása, stb.) Mennyire elterjedt ez? Hogyan lehetne ez ellen fellépni?

Nincs jelentős korrupció ezen a piacon. Az AAM figyel arra hogy ne vegyen részt olyan projektben ahol ez felmerül. Olyan kérés érkezik a megrendelőtől hogy egy adott céget vegyenek be alvállalkozónak de ez nem törvénytelen de arra figyelnek hogy legyen tényleges teljesítés a kifizetés mögött.

7. Van-e verseny az inputokért? (Munkaerő, alapanyag, energia, stb.) Mennyire kiszolgáltatott a beszállítóinak?

Van. Elsősorban a Humán munkaerő. Többet és kvalifikáltabbakat szeretnének felvenni. Elsősorban pályakezdőket szeretnek felvenni. Mennek is át más céghez AAM-es dolgozók de nincsen munkaerő elszívás.

Versenyképesség

8. Az elmúlt években (nagyjából három évre gondolunk, de ha a cég története más időtávot indokol, akkor azt tekintjük át) a vállalat növekedett, stagnált, visszafejlődött? Milyen téren? (Pl. tőke, létszám, forgalom, kapacitás, telephely, jövedelmezőség).

Tőke nőtt, forgalom nőtt, árbevétel nőtt (utolsó évben 40%), telephely nőtt jövedelmezőség nőtt. Volt is probléma hogy a létszám stagnálása mellett nőtt a jövedelmezőség ami az emberek leterheltségével járt. Lecsökkentették a leterheltséget 78%-ról 70%-ra.

9. Vannak-e versenyképesnek ítélt termékei szolgáltatásai? Milyen piacon versenyképesek? (Világméretben, európai szinten, országosan, helyi piacon)

AAM technologiesnek vannak dobozos termékei vagyis kész termékei de ezeket is személyekre szabják. Az AAM Tanácsadó Zrt-nél még inkább így van. Versenyelőny a személyreszabott szolgáltatás, termék.

10. Hova sorolja magát a versenytársai között? Mekkora hányadát birtokolja a piacnak?

2., 3. a tanácsadó piacon és 5, 7%-át birtokolja a piacnak. Maga a piac eléggé töredezett oligopol jellegű.

11. Miben van versenyelőnye a vállalatnak? (Pl. költségek, szaktudás, minőség, specializáció vagy éppen a komplex vevőkiszolgálás, beszerzési források, stb.)

Szinergia (generalisták a kollégák de mindenkinek van egy speciális szakterülete így tudják egymást segíteni), vevői bizalom megteremtése, amely a hosszú távú vevői kapcsolatot segít kialakítani.

12. Van-e szerepe a technikai fejlődésnek a vállalat piacain folyó versenyben? Lépést tud-e tartani vele? Egyéb szempontból innovatív vállalatnak tartják-e magukat? Milyen téren? (Segítségül az innováció: új vagy jelentősen megváltoztatott termék, termelési és marketing módszer bevezetése, új piacra lépés, szervezeti újítás.)

Szoftverfejlesztésben természetesen van, tanácsadásban szintén de nem olyan jelentős. Ha a vevő igényei megköveteli akkor új módszereket alkalmaznak. Így inkább követik a vevői igényeket mint elébe mennek.

13. Mit tudnak tenni a versenyben való helytállásuk biztosítása, javítása érdekében?

Munkatársakat folyamatosan képzik, külföldre terjeszkednek (cél évente egy + országban leányvállalat létrehozása.)

14. Versenytársaihoz képest termelékenységét hogyan ítéli meg? Munkatermelékenység, eszközhatékonyság, teljes tényezőhatékonyság vonatkozásában. Mi az előny, illetve a lemaradás oka?

Munkatermelékenység magasabb, mint a versenytársaknál. Fizetés nem flexibilis hanem fix.

15. Hatott-e és hogyan Magyarország uniós csatlakozása a vállalat piacaira? És a 2007. évi bővítés? Erősödött-e a verseny, jelentek-e meg új versenytársak? Lépett-e ki a vállalat emiatt új piacra? Javultak-e a beszerzési, munkaerőhöz, finanszírozási forráshoz jutási lehetőségei?

Belső fejlesztésre kapott a cég EU s pénzt. Jelentek meg új versenytársak élesedett a verseny is de ez nem a csatlakozás hatása.

16. Vannak-e érvényben olyan magyar, illetve uniós szabályok, amelyek akadályozzák a vállalat versenyben való helytállását? (Olyanok, amelyek a versenytársakra nem vonatkoznak.) Hogyan lehetne ezeket lebontani?

Nincsenek. A közbeszerzési törvény egyéként rossz, mert a vevőknek nincsen lehetősége kipróbálni a pályázók termékeit.

17. Jelent-e előnyt a vállalat piacain a méretnagyság? Törekednek-e arra hogy együttműködjenek versenytársaikkal pl. K+F területén, a beszerzésekben, vagy a közigazgatási szerveknél történő érdekképviselésben? Tagjai-e klaszternek, vagy regionális kooperációnak?

Nagy multi tanácsadó cégekkel nincs kooperáció inkább a kisebb egyes részterületeket jobban ismerő cégekkel. K+F területén volt közös fejlesztés. Elfogadta a VTMSZ t ami etikai kódex a tanácsadók számára. ITIC amely nemzetközi érdekképviselés.

Felkeresendő ágazatok:

Ipar: Nem fémes ásványi termékek gyártása

Ebben az ágazatban – különösen az építőanyag-ipari szakterületeken – többnyire erős verseny folyik. Jellemző a közepes, illetve nagy, de óriási vállalatok nagy száma. A piac – mind keresleti, mind kínálati oldalról nézve – elsősorban az országon belüli, a külkereskedelem kevésbé érinti, mint a feldolgozóipar legtöbb más ágazatát. Bár a lakáspolitiká gyakorol hatást az ágazatra, ez elég némi áttétellel jelentkezik, jóval kevésbé, mint pl. a gyógyszeriparban, vagy az élelmiszeriparban, ahol a gazdaság- és szociálpolitikai intézkedéseknek is szinte közvetlen hatása van.

Kereskedelem: Építőanyag kereskedelem

Az ágazatban többféle – kis- és nagyméretű, magyar és külföldi tulajdonban levő vállalat előfordul. Nagyjából mindaz jellemzi, ami az építőanyag-ipart. A szakterületről kapható vélemények jól kiegészítik az iparági információkat. Ez a kereskedelmi szektor nem áll annyira a média keresztútjében, mint az FMCG, ezért jobb és őszintébb válaszadási hajlandóságra számíthatunk.

Szolgáltatások: Ingatlanügyletek és Számítástechnikai szolgáltatások

A magyar GDP termelésben legnagyobb súlya a szolgáltató szektornak van. Mindkét kiválasztott ágazatra jellemző, hogy sok, különböző méretű szereplő versenyez különféle részpiacokon, az ágazatok fejlődése dinamikus. Az ingatlanügyletek a magyar piacra orientáltak, a számítástechnikában viszont erős az exportpiaci szerep is.

Ágazat: informatika ezen belül

Tevékenység: IT biztonság, IT integráció, kereskedelem

Alapítás éve, a cégtörténet legfontosabb eseményei: A céget 2006 végén alapították, a tulajdonosok korábban alkalmazottként dolgoztak a szektor különböző vállalatainál, kiváltak és saját céget alapítottak.

Árbevétel: 60 millió

Létszám: 1 fő, projektalapú munkakapcsolatot tart fenn.

Tulajdonosi struktúra: 2 magyar magánszemély tulajdonában áll. Nem tagja vállalatcsoportnak

Versenyintenzitás

1. Fő piacok

- Földrajzilag: Magyarország
- Vevők jellege szerint: vállalatok 70%, közintézmények 30%

2. Milyen jellegű a piac?

Szabad verseny. Az információs technológia terjedésével a piac keresleti oldala folyamatosan nő. A kereskedelmi üzletágban azonban folyamatos a túlkínálat. Túlságosan sokszereplős a piac, nagy a cégek – elsősorban a kis cégek – fluktuációja, körükben gyakori, hogy nem tudnak lépést tartani a gyors fejlődéssel és a folyamatosan változó piaci igényekkel, ezért megszűnnek. A szolgáltatói üzletágban még jellemzőek a piaci rések, a cég ezekre a területekre kíván betörni.

3. Hány jelentős vevőjük van? Ezekről az árbevétel mekkora része származik? Milyenek a fizetési határidők, illetve a vevők fizetési fegyelmé? Esetleg érinti-e a körbetartozás a vállalatot?

A cégnek 5-6 kiemelt ügyfele van, tőlük származik az árbevétel 70%. További 20 kisebb ügyfél tartozik a cég vevőkörébe. A vevők fizetési fegyelmével elégedett. Megszokott, hogy mindenki – bár az utolsó pillanatban – de határidőre fizet. A körbetartozás nem jellemző.

4. A vállalat releváns piacán hány szereplő van? Ezek között hány a meghatározó jelentőségű? Miért azok?

A kereskedelmi üzletágban 50-100 darab közötti a konkurens cégek száma, közülük 40 meghatározó, mert ugyanazt a piaci területet fedik le. A nagyobb szaktudást igénylő biztonságtechnika területén 30 darab a konkurens cégek száma, közülük 10 darab a nagycég, döntően multinacionális cég.

5. Mely versenytársak a leginkább veszélyesek a vállalat számára? Miért? (Nem konkrét cégnevekre vagyunk kíváncsiak, hanem arra, hogy az adott piacon pl. egy-két nagy multinacionális cég bárkit lesöpörhet, vagy éppen a szabályok alól kibújni képes kisvállalatok élveznek versenyelőnyt).

A multinacionális cégek jelentős előnyben vannak a piacon. (később)

6. Miben versenyez a vállalat versenytársaival? (Pl. az árak leszorításában, technikai újdonságokban, szállítási feltételekben, kapcsolódó szolgáltatásokban, stb.)

A kereskedelmi területen elsősorban az árak leszorítása a cél, itt a vállalatok 1-5%-os árréssel működnek. A szolgáltatási területen az árrés elérheti az 50%-ot, ezen az ágon sokkal inkább a minőség számít a versenyben.

7. Milyen tisztességtelen verseny módszereket alkalmaznak a piac egyes résztvevői? (pl. korrupció a megrendelésszerzésben, feketemunka, számlaadás elmulasztása, stb.) Mennyire elterjedt ez? Hogyan lehetne ez ellen fellépni?

A feketemunka nem jellemző az ágazatra, mert nem éri meg a cégeknek. Inkább a beszámlázást alkalmazzák.

Néhány év alatt sokat javult a számlaadási kultúra a kereskedelmi üzletágban, (szolgáltatóiban nem jellemző) ennek oka, hogy korábban (1995) a piacon értékesített termékek 80%-a illegális úton, alkatrészekenként érkezett az országba. Ma az informatikai eszközök ára lecsökkent arra a szintre, amikor az ügyfélnek már érdekesebb megvásárolni a termékeket az eredeti gyártótól. De a számlaadás elmulasztása továbbra is jelen van.

Az interjúadó meglátása szerint egy bizonyos szinten túl a megrendelések 90%-a korrupcióhoz köthető. Nem jöhet létre az üzlet a döntéshozó magánjavaldalmazása nélkül. Ez a jelenség a nagy cégeknek kedvez, és versenytorzító hatású.

Igen elterjedt továbbá a kartellezés, a piaci szereplők (főként a kis- és középvállalkozások) fennmaradásuk érdekében rákényszerülnek az olykor etikátlan együttműködésre.

Ezen kívül igen jelentős arányt képviselnek a körbeszámlázások. Amíg az Európai Unióban nem jön létre az egységes szolgáltatói piac (egységes adóterhek, egységes piaci feltételek stb.) addig elkerülhetetlen a feltételek - bár legális - mégis versenyt korlátozó módon történő kihasználása a cégek részéről. Ez a folyamat ugyancsak a multinacionális vállalatoknak kedvez, akik így nagyobb haszonra tesznek szert, mint a kisebbek.

A korrupció a Vám és Pénzügyőrség tevékenységében – csökkenő mértékben – de továbbra is jelen van.

8. Van-e verseny az inputokért? (Munkaerő, alapanyag, energia, stb.) Mennyire kiszolgáltatott a beszállítóinak?

A beszállítói köre stabil és megbízható. Nagyon nagy a verseny jól képzett szakmai tapasztalattal rendelkező munkaerőért. A magasan kvalifikált szakemberek azonban a kis és közép vállalatok számára elérhetetlenek. Ezért a cég stratégiája, hogy fiatal munkaerőt vesznek igénybe, illetve alkalmaznak a jövőben, akik rugalmasak, alakíthatók.

Versenyképesség

9. Az elmúlt években a vállalat növekedett, stagnált, visszafejlődött? Milyen téren? (Pl. tőke, létszám, forgalom, kapacitás, telephely, jövedelmezőség).

A cég eddigi egy éves működése alatt elsősorban a cég árbevétele növekedett, ez a növekedés az ágazatra jellemző szezonális miatt inkább azzal írható le, hogy a forgalom jóval meghaladta a tulajdonosok korábban kitűzött üzleti céljait.

10. Hova sorolja magát a versenytársai között? Mekkora hányadát birtokolja a piacnak?

A céget egy éve alapították, így a piac rendkívül kis részét birtokolja, rövid távú célok között szerepel a cég kapacitásának jelentős bővítése (középes méretű cég szeretnének lenni), valamint a biztonságtechnikai területére szeretnének specializálódni.

11. Vannak-e versenyképesnek ítélt termékei szolgáltatásai? Milyen piacon versenyképesek? (Világméretben, európai szinten, országosan, helyi piacon)

Jelenleg 8-9 versenyképes megoldással vannak jelen a piacon, amik Magyarországon versenyképesek

12. Miben van versenyelőnye a vállalatnak? (Pl. költségek, szaktudás, minőség, specializáció vagy éppen a komplex vevőkiszolgálás, beszerzési források, stb.)

A cégnek versenyelőnye az alacsony árakon kínált jó minőségű szolgáltatás. Hosszú távon egy-egy konkrét területre szeretnének specializálódni és ezeken a területeken magasabb árszínvonalon ám kiváló minőségben, komplex szolgáltatást nyújtani.

13. Van-e szerepe a technikai fejlődésnek a vállalat piacain folyó versenyben? Lépést tud-e tartani vele? Egyéb szempontból innovatív vállalatnak tartják-e magukat? Milyen téren? (Segítségül az innováció: új vagy jelentősen megváltoztatott termék, termelési és marketing módszer bevezetése, új piacra lépés, szervezeti újítás.)

Hatalmas szerepe van a technikai fejlődésnek, ez az egész ágazat mozgatórugója. Rendkívül gyorsak a piaci változások, míg 1995 körül Magyarország 2 évvel volt lemaradva a nyugati országok információs technológiai vívmányaitól, addig jelenleg ez a lemaradás már csak 2 hónapos. A cég lépést tud tartani a fejlődéssel, innovatív vállalatnak tartják magukat. Számos eddig meg nem valósított saját ötlettel rendelkeznek, amelyek kidolgozásra várnak.

14. Mit tudnak tenni a versenyben való helytállásuk biztosítása, javítása érdekében?

Folyamatosan képzik magukat, nemzetközi vásárokra járnak, figyelik a híreket, követik az ágazatban zajló eseményeket. Versenytársfigyelést egyelőre nem alkalmaznak, mert nincs rá kapacitásuk, de többé-kevésbé ismerik a konkurencia képességeit.

15. Hatott-e és hogyan Magyarország uniós csatlakozása az A vállalat piacaira? És a 2007. évi bővítés? Erősödött-e a verseny, jelentek-e meg új versenytársak? Léptek-e

ki A vállalat emiatt új piacra? Javultak-e a beszerzési, munkaerőhöz, finanszírozási forráshoz jutási lehetőségeik?

Az EU csatlakozás és a 2007. évi bővítés sem hatott a cég piacaira, a piac nem bővült, mert az továbbra is országos szintű. Javult ugyanakkor a banki kultúra, javultak a beszerzési lehetőségek. Nőtt az általános informatikai kultúra, egyre több és több kiváló képzettséggel rendelkező informatikusnak lesz lehetősége arra, hogy megszerezze a munkájához szükséges tapasztalatot. Egyre több a kiváló nyelvi készséggel rendelkező szakember, ugyanakkor a multinacionális cégekkel nehéz felvenni a versenyt a munkaerőtoborzásban.

16. Vannak-e érvényben olyan magyar, illetve uniós szabályok, amelyek akadályozzák a vállalat versenyben való helytállását? (Olyanok, amelyek a versenytársakra nem vonatkoznak.) Hogyan lehetne ezeket lebontani?

Ilyen szabályokról nem tud a interjúadó. A multinacionális cégek azonban behálózzák a világot. A gyártók - piacuk védelmében - olyan szerződéseket kötnek a globális vállalatokkal, amelyek megnehezítik a hazai cégek versenyét az egész világon.

Ágazat: Nem fémes ásványi termékek gyártása (égetett agyag falazóanyag gyártás)

Alapítás éve, a cégtörténet legfontosabb adatai: A Baranya-Tégla Kft. 1994.01.31-i fordulónappal alakult át gazdasági társasággá, a Baranya-Tolna megyei Tégla- és Cserépipari Vállalat általános jogutódjaként. Az 1993. elején felálló új vezetésnek a társaság decentralizált privatizációját, a termelési viszonyok konszolidálását, a jogelőd által felhalmozott adósságtömeg kezelését, rendezését kellett elvégeznie, valamint biztosítani kellett a folyamatos likviditást. Napjainkra az adókonszolidációnak, gazdasági és technológiai reorganizációnak köszönhetően egy kis méretű, hatékonyan működő, magas esztétikai és technikai követelményeket kielégítő termékcsaláddal rendelkező társasággá vált. Az alapításakor két gyárral működő társaság életében 2005-ben történt jelentős változás, mikor is egyik téglagyárát a nagymértékű piaci recesszió hatására eladni kényszerült. Azóta az Alsómocsoládi Téglagyárban folyik a termelés. Az elmúlt 7 év folyamán közel 500 mFt-ot költött az alsómocsoládi gyár fejlesztésére, mely lehetővé tette számára a jelenlegi kiváló minőségű, új fejlesztésű termékek gyártását.

Árbevétel: 2007-ben 400 mFt/év

Létszám: 50 fő

Tulajdonosi struktúra: 100% magyar magántulajdon vállalatcsoport tagja-e: nem.

Versenyintenzitás (2007. évi adatok)

1. Fő piacok

1.1. Földrajzilag:

Belföld 75 %, export 25 %.

A belföldi piac 32 %-a Budapest, 35 %-a Baranya és Tolna megyék, 15 %-a a Dél-alföld, 13 %-a a Balaton környéke és 5 %-a az ország egyéb területére esik.

Az export piac 74 %-a Lengyelország, 5 %-a Horvátország, 1 %-a Románia.

1.2. Vevők jellege szerint:

Az értékesítés 92%-át nagykereskedők adják, 6%-át építő vállalkozások, 2%-át a közvetlen felhasználók (lakosság).

2. 2007-ben 82 kereskedő partnerünk vásárolt.

Az export piacon 10 kereskedő partnerünk dolgozik, ezen belül 60%-os részarányt egy, 18%-os részarányt további egy partnerünk ért el. Mindkét partner a lengyel piacra szállít.

A belföldi piacra szállító 72 partnerünk közül az össz belföldi árbevétel 50 %-át 4 partner bonyolítja - bár ebből 1 partner országos hálózattal, 21 telephellyel rendelkező társaság -, további 25 %-át 6 partner. A teljes belföldi forgalom 90 %-át 19 partner szolgálja ki, következésképpen a maradék 10 %-on 51 partner osztozik.

Az export piacra történő értékesítés proforma számla kiállításával, előre fizetéssel történik, így kintlévőségünk itt nincs.

A belföldi piacon 13 partnernek biztosítunk 8 napos és 1 partnernek 20 napos fizetési határidőt, többi partnerünk előre fizet. Mivel több napos határidővel történő fizetést csak néhány, régi és megbízható partnerünknek biztosítunk, a fizetési fegyvelemmel nincs probléma. Folyamatosan figyeljük a fizetési határidőket és 1 napos késedelem esetén már figyelmeztetjük partnerünket. Lejárt számlával rendelkező partnert a számla rendezéséig új áruval nem szolgálunk ki. Ebből adódóan minimális a lejárt kintlévőségünk és néhány napon belül az is rendezésre kerül.

3. A releváns piacot esetünkben célszerű két részre bontani. Egy részét a hagyományos falazó anyagok piaca, másik részét a korszerű, valamilyen szempontból extra igényeket kielégítő termékek piaca alkotja.

A hagyományos falazó anyagok piacán régióinkban, illetve az ország azon területein, ahová mi is szállítunk, 15-20 gyártó is dolgozik. Ezek jelentős része elavult technológiával, alacsony gyártási költséggel meglehetősen rossz minőségű terméket állít elő. A szűk környezetükben találnak maguknak piacot, mert a kisebb településeken, kisvárosokban a döntési prioritás nem a minőség, hanem az ár. Mivel jó minőségű, a jelenlegi CE minősítésnek megfelelő termékeket csak korszerű technológiával, magas előállítási költséggel lehet gyártani, így ezekkel a kis gyárakkal szemben az árversenyben lemaradunk.

Az extra igényeket kielégítő termékek piacán lényegesen kevesebb a szereplő. A teljes égetett téglapiac 75-80%-át uraló multinacionális nagyvállalat és néhány hazai tulajdonú kisvállalat. Itt valamennyien meghatározó versenytársak. A multinacionális cég esetében jórészt a mindent befedő reklámhadjáratnak és kommunikációnak köszönhetően, amit a kisvállalatok tőkehiány miatt képtelenek követni.

A kisvállalatok esetében a kereskedői választás dominál. A piacvezető és piacot uraló cég szerződésben kötelezi nagyobb partnereit, hogy a maximálisan elérhető jutalék eléréséhez egy adott funkcióra alkalmas termékből az ő termékein kívül csak egyetlen más gyártó által előállított terméket forgalmaz. Ezáltal a kereskedő döntése, hogy ki lesz az a másik szereplő, akit beenged a piacra.

4. Az előző kérdésre adott válasz nagyrészt bemutatja a számunkra veszélyes versenytársak csoportját. Ehhez kiegészítésként hozzá tartozik, hogy a piacvezető világcég ma tőkeerejénél fogva bárkit lesöpörhet a piacról, mint ahogy ezt már néhány esetben meg is tette.
5. Az árak leszorításában társaságunk nem tud versenyezni. Mivel az építőanyagok iránti kereslet évek óta alacsony és ez a tendencia várhatóan tartósan marad is, sok esetben minimális haszonnal, illetve önköltségen vagyunk kénytelenek értékesíteni termékeinket. Értékesítési piacunkat a technológia folyamatos fejlesztésével, ezáltal versenytársainknál jobb minőségű és esztétikailag magasabb értéket képviselő, illetve exkluzív igényeket kielégítő, így magasabb árfekvésben értékesíthető termékek előállításával kívánjuk növelni. Ennek hatása már jelentkezik a budapesti, illetve Balaton környéki piacok bővülésében.
6. A piaci versenyzők tisztességtelen módszerei közül már említettük a piacról való kiszorítás módszerét. Tapasztalataink szerint az önkormányzati megrendelések esetében a korrupció és a baráti kapcsolatok jelentős szerepet játszanak. Általában a fővállalkozó a kivitelezés során a falazó anyagok esetében nem a

minőségre, hanem a minél kisebb bekerülési költségekre koncentrál. Ez a szemlélet ellenünk dolgozik. Annak ellenére, hogy a jogszabályi rendelkezések ezek megszüntetésére törekednek, ennek hatása nem érzékelhető.

A kisvállalatok esetében további hátrány, hogy bár termékeik és gyártástechnológiájuk minősítésére és forgalomba hozatalára szigorú rendelkezések vannak, a gyakorlatban ezeket nem teljesítik. A nagyon költségigényes vizsgálatok és a környezetvédelmi előírások betartásához, valamint a forgalomba hozatalhoz szükséges technológiai fejlesztések megkerülése további jelentős árelőnyhöz juttatja őket. Ezt a jogszabályok szigorú betartásával, a forgalmazáshoz szükséges vizsgálatok és minősítések számonkérésével meg lehetne szüntetni.

A tőkeerős versenytársak további „piacszerző” eszköze a tervezők jutalmazása abban az esetben, ha az ő termékeikre készítik el a tervet. Bár ez jogszabály ellenes (nem szerepelhet a tervben konkrét gyártó, illetve márkanév megjelölése), az építési engedélyezési eljárás során ezt senki sem kéri számon a tervezőtől.

7. Az inputokért nem folyik verseny. A munkaerő piacon a megyénkben tapasztalható magas munkanélküliségnek „köszönhetően” nagy a kínálat.

Termékeink alapanyaga az agyag, melyet saját tulajdonú bányából nyerünk. A beszállítókkal szembeni kiszolgáltatottság azonban jelentős. Összes ráfordításunk 35-40%-át az energia költségek teszik ki, gáz, villamos energia és szén. A gáz- és villamos energia esetében a társaság teljesen kiszolgáltatott a szolgáltatóknak. Erre jó példa, hogy a villamos energiaszolgáltató a napokban jelentette be 60%-os áremelését. Kénytelenek vagyunk tudomásul venni. Kicsit szélesebb a szénbeszerzési input piac, bár a számunkra megfelelő, magas fűtőértékű és jó minőségű szenet néhány beszállítótól tudnánk csak megvenni.

Versenyképesség

1. Három év távlatát tekintve a társaság jelentős változásokon ment át.

Első helyen a már említett gyáreladást kell megemlíteni. Ennek hatása összetett. Egyrészt a társaság tőkeerőssége jelentősen nőtt, bár az elmúlt évben és idén is folyamatosan csökken. Másrészt ennek köszönhetően felére csökkent a létszámunk, kapacitásunk 2/3-dal lett kevesebb, ebből eredően az elérhető árbevétel is jelentősen csökkent.

Az elmúlt évek folyamatos fejlesztéseinek célja arra irányult és irányul, hogy a társaság jelenlegi méretével is piacképes legyen. Ennek elérése érdekében kapacitásnövelő beruházásokat, technológiai fejlesztéseket, nagyon jelentős gyártmányfejlesztést, csomagolástechnikai és logisztikai fejlesztéseket hajtottunk végre.

Egy év alatt szerződéses partnereink számát megháromszoroztuk, árbevételünk több mint kétszerese lesz az előző évnek. Tehát cégünk bár méretét tekintve csökkent, és a mérlegsorokból kiolvasható adatai alapján jövedelmezősége csökkent, valójában nagy mértékben nőtt versenyképessége és szélesedett a piaca.

2. A jelenleg gyártott valamennyi termékünk versenyképes. Minden termékünk rendelkezik a magyar és az uniós forgalmazáshoz szükséges CE minősítéssel. Fejlesztéseinknek köszönhetően valamennyi téglatermékünk a korszerű, időálló, esztétikus, jó életminőséget biztosító építmények létrehozását szolgálja. Versenyképességünk legnagyobb korlátja a szállítási költség. Mivel a téglátömegét tekintve nagyon olcsó áru (egy 24 t-ás kamionon lévő áru értéke 300-350 eFt), a távolság meghatározóvá válik a szállítási piac kiterjedésénél. Ennek látszólag ellentmond az ez évi lengyel piaci expanzió. Ebben az esetben azonban a szállítás visszafuvarban történik és a Lengyelországból exportált termék „elbírja” a teljes szállítási költséget.
3. Az égetett agyag falazóanyag piacon a társaság részesedése kb.1-2 %.
4. A vállalat versenyelőnyeiről már szó esett a fenti pontokban. Így ezek a minőség, pontosság, korszerűség, magas esztétikai érték, specializáció és egyediség.
5. Piacunkon komoly szerep jut a technikai fejlődésnek. Ezt nem csak a minőségi és műszaki követelmények indokolják, hanem a folyamatosan szigorodó jogszabályi háttér (CO2 kvóták betartása és csökkentése, a falazó anyagokkal szemben támasztott egyre szigorúbb szabványi és forgalmazhatósági követelmények), valamint az energiaárak nagymértékű növekedése. Társaságunk, innovációs tevékenységének köszönhetően eddig nem szakadt le a piacvezetőtől. Komoly problémát jelent azonban, hogy a régóta tartó piaci recesszió miatt az árakban nem tudjuk érvényesíteni a követelményeknek való megfelelés generálta felmerülő költségeinket.

Az elmúlt években – fejlesztéseinknek köszönhetően – alapvetően új termékcsaláddal léptünk piacra, több termék esetében megelőzve versenytársainkat. Az innováció kiterjed az új termékek kifejlesztésére, az ehhez szükséges technológiai változtatások, megújítások bevezetésére, az új piacra lépésre és a szervezet megújításra egyaránt.

6. A versenyben való helytállás illetve annak javítása érdekében folyamatosan költség és technológiai racionalizálást, valamint hangsúlyosabb piaci munkát végzünk. Figyelemmel kísérjük a piacvezető lépéseit, a nyugat-európai szakirodalmat és fejlesztési irányokat.
7. A piacvezetőhöz képest termelékenységünk és eszközhatékonyságunk alacsonyabb. Ennek oka alapvetően a köztünk lévő technikai fejlettségi szintkülönbség. Míg a tőkeerős piacvezető a mai elérhető legmodernebb technológiával dolgozik, úgy számunkra tőkehiány miatt ez a szint elérhetetlen. Annak érdekében, hogy ez ne vezessen leszakadásunkhoz, szellemi tőkénket használjuk ki, eddig eredményesen.

Előnyként rugalmasságunkat kell megemlíteni. Míg a piacvezető tömeggyártásban, nagy sorozatokban állítja elő termékeit, addig mi képesek vagyunk egyedi, kis szériás igényeket néhány hét alatt kielégíteni. Ezen a téren jelentkező helyzeti előnyünket, új termékrendszerünket és marketing politikánkat is ez irányban fejlesztjük, illetve alakítjuk.

8. Az uniós csatlakozás alapvetően nem bővítette piacunkat, a már említett szállítási távolság, mint jelentős költségtényező miatt. A lengyel piacbővülés időleges volt, nem az uniós csatlakozás generálta, hanem a lengyelországi építőanyag piacon jelentkező hirtelen keresletnövekedés. A csatlakozás következtében nem erősödött a verseny és új versenytársak sem jelentek meg. Sem a beszerzési, sem a munkaerőhöz, finanszírozási forráshoz jutási lehetőség nem változott.
9. Sem uniós, sem magyar szabályok nincsenek, melyek akadályoznák a társaság versenyben való helytállását.
10. A méretnagyság feltétlenül előnyt jelent. Piacunkon a méretnagyság egyúttal a tőkearányt is tükrözi, ami úgy a piaci, mint a fejlesztési lehetőségek tekintetében meghatározó és döntő.

Versenytársainkkal nincs számottevő együttműködés semmilyen téren. Nem vagyunk tagjai sem klaszternek, sem regionális kooperációnak.

Ágazat: építőanyag-ipar (2663)

Alapítás éve, a cégtörténet legfontosabb eseményei: Mindig határozott idejű működésű volt a vállalat. (1999-2000, 2000-2001, 2001-2004, 2004-2005, 2005-2007) Az idei év végén megszűnik a cég.

Árbevétel (nagyságrend elég): 800 millió forint

Létszám (nagyságrend elég): 5 fő

Tulajdonosi struktúra (különös tekintettel az állami, intézményi tulajdon arányára, az állami tulajdonos üzletmenetre gyakorolt befolyására): 49%-ban magántulajdon, 51%-ban egy svájci multinacionális vállalat (Holcim) tulajdona.

Vállalatcsoport tagja-e? Ha igen, a csoport rövid ismertetése: Igen, a Holcim nevű vállalatcsoport tagja.

Versenyintenzitás

1. Fő piacok:

- Földrajzilag: fontosabb régiók, országok, ezek aránya az árbevételben – Budapest (árbevétel 100%-a)
- Vevők jellege szerint: lakosság, továbbfelhasználó vállalatok (árbevétel 100%-a), közintézmények, egyéb

1. Hány jelentős vevőjük van? Ezekről az árbevétel mekkora része származik? Milyenek a fizetési határidők, illetve a vevők fizetési fegyelme? Esetleg érinti-e a körbetartozás a vállalatot? – 5 jelentős vevőjük van, melyektől az árbevétel 70%-a származik. 30-45 naposak a fizetési határidők. A fizetési fegyelem nagyon gyenge, a nullához közelít. A körbetartozás súlyos probléma a piacon, és részben érinti is a vállalatot. Antal Úr szerint a nem-, illetve későn fizetések többnyire az államra és az önkormányzatokra jellemzőek, ezek a szereplők gerjesztik a körbetartozást a többi vállalatnál. Valamint problémát jelent még, hogy a lakásépítő cégek sok esetben direkt a bedőlésre játszanak, ezzel hatalmas adósságokat hagyva maguk után.
2. A vállalat releváns piacán hány szereplő van? Ezek között hány a meghatározó jelentőségű? Miért azok? – 35-40 szereplő van a vállalat releváns piacán, ezek közül 5 multinacionális vállalat a meghatározó. Ezen vállalatok árbevétele, kapacitása, tőkéje nagyobb, lobby potenciáljuk kedvezőbb, partner- és kapcsolat rendszerük kiépítettebb.
3. Mely versenytársak a leginkább veszélyesek a vállalat számára? Miért? (Nem konkrét cégnevekre vagyunk kíváncsiak, hanem arra, hogy az adott piacon pl. egy-két nagy multinacionális cég bárkit lesöpörhet, vagy éppen a szabályok alól kibújni képes kisvállalatok élveznek versenyelőnyt). – Nincs veszélyes versenytárs. Piacvezető a cég anyavállalata (Holcim), valamint Antal Úr szerint elég nagy a budapesti piac a felosztáshoz.

4. Miben versenyez a vállalat versenytársaival? (Pl. az árak leszorításában, technikai újdonságokban, szállítási feltételekben, kapcsolódó szolgáltatásokban, stb.) – Egyedül minőségben és kapcsolódó szolgáltatásokban versenyez a vállalat. Antal Úr elmondta, hogy ezen a szinten már nincs verseny az árakban, sem a technológiai fejlettségben, hiszen mindegyik nagyobb vállalat közel azonos fejlettségi szinten van.
5. Milyen tisztességtelen verseny módszereket alkalmaznak a piac egyes résztvevői? (pl. korrupció a megrendelésszerzésben, feketemunka, számlaadás elmulasztása, stb.) Mennyire elterjedt ez? Hogyan lehetne ez ellen fellépni? – Antal Úr szerint a multinacionális vállalatok nem engedhetik meg maguknak a tisztességtelen verseny módszerek alkalmazását. Úgy véli, hogy ezen a szinten tiszta, szabályszerű a verseny. Az ágazaton belüli kisebb vállalatoknál véleménye szerint teljesen elterjedtek a különböző tisztességtelen módszerek (feketemunka, számlaadás elmulasztása). Ezen módszerek visszaszorítása érdekében szigorítani kellene az adóhivatali ellenőrzéseket, bár kicsit pesszimista e téren, mondván az ellenőrök is sok esetben korruptak.
6. Van-e verseny az inputokért? (Munkaerő, alapanyag, energia, stb.) Mennyire kiszolgáltatott a beszállítóinak? – Jelenleg cement hiány van Magyarországon, és a jövőben ez várhatóan nem fog változni. Munkaerő szempontjából sem jobb a helyzet. Antal Úr szavaival élve: „Túl sok öltönyös, laptop-pal rohangáló közgazdász van a piacon, és túl kevés a megfelelően szakképzett fizikai munkás.”. A BVM-Budabeton Kft. nincs kiszolgáltatva a beszállítóinak, sőt a beszállítók versenyeznek a megrendeléseikért. Multinacionális vállalat tagjaként nagyon fontos a pontos fizetés, szabályos működés a cég számára. Ezt a fajta magatartást a beszállítók is érzékelik, ezért versenyeznek a megrendelésekért.

Versenyképesség

1. Az elmúlt években (nagyjából három évre gondolunk, de ha a cég története más időtávot indokol, akkor azt tekintjük át) a vállalat növekedett, stagnált, visszafejlődött? Milyen téren? (Pl. tőke, létszám, forgalom, kapacitás, telephely, jövedelmezőség). – Az elmúlt években növekedett a vállalat. A telephelyek száma, a létszám, a tőke és a kapacitás nem változott az utolsó években, viszont az árbevétel és a forgalom folyamatosan nőtt (10-20%-kal).
2. Vannak-e versenyképesnek ítélt termékei szolgáltatásai? Milyen piacon versenyképesek? (Világméretben, európai szinten, országosan, helyi piacon) – A budapesti piacon a nagy szilárdságú beton a vállalat versenyképes terméke.
3. Hova sorolja magát a versenytársai között? Mekkora hányadát birtokolja a piacnak? –A budapesti piac 3%-át birtokolja a BVM-Budabeton Kft., mellyel a jó, közepes mezőnyben helyezkedik el.
4. Miben van versenyelőnye a vállalatnak? (Pl. költségek, szaktudás, minőség, specializáció vagy éppen a komplex vevőkiszolgálás, beszerzési források, stb.) – A vállalat számára a versenyelőnyt a magas szaktudás, minőségi munka jelenti, valamint előnye a már említett beszerzési forrásoknál (különösen cement) jelenik meg.

5. Van-e szerepe a technikai fejlődésnek a vállalat piacain folyó versenyben? Lépést tud-e tartani vele? Egyéb szempontból innovatív vállalatnak tartják-e magukat? Milyen téren? (Segítségül az innováció: új vagy jelentősen megváltoztatott termék, termelési és marketing módszer bevezetése, új piacra lépés, szervezeti újítás.) – Jelentős szerepe van a technikai fejlődésnek a vállalat piacain folyó versenyben és a jövőben várhatóan egyre fontosabb lesz. Ezzel a fejlődéssel lépést tud tartani a vállalat, köszönhetően az anyavállalat hatalmas tőketartalékainak. Egyéb szempontból is innovatív vállalat, hiszen szervezeti újítást alkalmaz, újabb és újabb (Holcim-féle) termelési és marketing módszereket vezet és vezetett be.
6. Mit tudnak tenni a versenyben való helytállásuk biztosítása, javítása érdekében? – A már említett technológiai fejlesztéseket fontosnak tartják, ezen kívül a szabályok betartására nagy hangsúlyt fejeznek.
7. Versenytársaihoz képest termelékenységét hogyan ítéli meg: munkatermelékenységét, eszközhatékonyságát, teljes tényezőhatékonyságát. Mik az előny, illetve a lemaradás okai? – A versenytársakhoz képest magasabb a munkatermelékenységük, ezt a precizitással, szabályok betartásával és a magas szaktudással érik el.
8. Hatott-e és hogyan Magyarország uniós csatlakozása a vállalat piacaira? És a 2007. évi bővítés? Erősödött-e a verseny, jelentek-e meg új versenytársak? Lépett-e ki a vállalat emiatt új piacra? Javultak-e a beszerzési, munkaerőhöz, finanszírozási forráshoz jutási lehetőségei? – Antal Úr szerint Magyarország uniós csatlakozása felgyorsította a fúziókat és a felvásárlásokat. Ezeket az átalakulásokat leszámítva változatlan, konszolidált a piac. Nem jelentek meg új versenytársak és nem erősödött jelentősen a verseny, legalábbis EU-tól függetlennek érzi az erődösést. A BVM.Budabeton Kft. nem lépett ki új piacra. A finanszírozási, forráshoz jutási lehetőségek eddig is viszonylag korlátlanok voltak az anyavállalat miatt.
9. Vannak-e érvényben olyan magyar, illetve uniós szabályok, amelyek akadályozzák a vállalat versenyben való helytállását? (Olyanok, amelyek a versenytársakra nem vonatkoznak.) Hogyan lehetne ezeket lebontani? – Antal Úr nem tud ilyesfajta szabályokról, melyek akadályoznák a vállalat versenyben való helytállását.
10. Jelent-e előnyt a vállalat piacain a méretnagyság? Törekednek-e arra hogy együttműködjenek versenytársaikkal pl. K+F területén, a beszerzésekben, vagy a közigazgatási szerveknél történő érdekképviselésben? Tagjai-e klaszternek, vagy regionális kooperációnak? – A méretnagyság előnyt jelent a piacon, viszont a vállalat nem vesz részt más cégekkel való együttműködésben, hiszen már így is elég nagy. Nem tagja klaszternek, sem regionális kooperációnak, hiszen a Holcim vállalatcsoport tagja.

Ágazat: Építőanyag-ipar

Alapítás éve, a cégtörténet legfontosabb eseményei: 1994-ben a Beton- és Vasbetonipari Művek jogutódját, a BVM Épelem Kft-t a munkavállalók által életre hívott MRP Szervezet és vezetőkből álló MBO Kft. megvásárolta. Azóta az MRP kifizette tartozását és nevesítésre kerültek a részvények. A BVM Épelem Kft egyik legnagyobb meghatározó szereplője az ország vasbeton,-beton előregyártásának. A társaság nagy múltú Beton és Vasbetonipari Művek jogutódként, két Budapesti telephelyen a Budafoki úton és Csepelen működik. A BVM jól csengő márkanév az építőiparban, amit tekintélyes referencia lista igazol, valamennyi hazai autópályánál találkozhatunk A BVM hídelemekkel, az előre gyártott villamos vágány elemek több európai városba is eljutottak, a vázpaneles építési rendszereket pedig számtalan csarnokba használták fel. Továbbá rendszeresen szállítanak távvezeték oszlopokat áramszolgáltatók részére, és új technológiaként bevezették a pörgetett oszlopok, villanyoszlopok gyártását. Az utóbbi öt évben a társaság megkészszerzte termelését, illetve árbevételét és több mint egy milliárd forintot fordított fejlesztésre

Árbevétel: 4,2 milliárd

Létszám:120 fő

Tulajdonosi struktúra: A cég 100%-os magántulajdonban van. 49%-ban a vállalat dolgozói, 51%-ban a vezetői Kft a tulajdonosa.

Vállalatcsoport tagja-e? Nem tagjai vállalatcsoportnak, viszont résztvesznek a szakmai érdekvédelmi szervezetekben: a Magyar Betonszövetségben és a Betonelemgyártó Szövetségben.

Ha igen, a csoport rövid ismertetése.

Versenyintenzitás

1. Fő piacok: Legtöbb előregyártott betontermék 120 km-es körben szállítható gazdaságosan ezért legfőbb piacuk Pest megye, ahol a termékeik 70%-át értékesítik, Magyarország többi része, ide a termelés 29%-a kerül, és kismennyiségben exportálnak is: Lengyelországba, Németországba. Ez utóbbi teszi ki az 1%-ot.

- Földrajzilag: fontosabb régiók, országok, ezek aránya az árbevételben
- Vevők jellege szerint: lakosság, továbbfelhasználó vállalatok, közintézmények, egyéb

Útépítők-hídépítők (kb. 10 nagy útépítővel vannak kapcsolatban, ez a termelés 60%-át jelenti)

Lakosság, a további 40%-ot jelenti a termelésből.

2. Hány jelentős vevőjük van? Ezekről az árbevétel mekkora része származik? Milyenek a fizetési határidők, illetve a vevők fizetési fegyelme? Esetleg érinti-e a körbetartozás a vállalatot?

Az út és hídépítő kör jellemzően a nagyberuházásokhoz kapcsolódik. Itt a fizetési határidő 30-160 nap. A nagyberuházások esetében a pályázatok utófinanszírozása gondot jelent. Itt faktorálással hidalják át a problémát. A faktor költségeken osztoznak. A lakosság azonnal fizet.

A körbetartozás gondot jelentett, de megoldották. 3 év alatt 75 millió hosszú távú tartozást írtak le. A nem fizető vevőkkel azóta nem szerződnek.

3. A vállalat releváns piacán hány szereplő van? Ezek között hány a meghatározó jelentőségű? Miért azok?

Az előre gyártott betonelem piacon 4 szereplő van. Mindegyik a régi BVM-ből vált ki. Ezek közül két nagy cég és két kisebb van (a BVM Épelem Kft. az egyik kisebb). Méretüket, termékstruktúrájukat az 1994-es idulás határozta meg.

4. Mely versenytársak a leginkább veszélyesek a vállalat számára? Miért? (Nem konkrét cégnevekre vagyunk kíváncsiak, hanem arra, hogy az adott piacon pl. egy-két nagy multinacionális cég bárkit lesöpörhet, vagy éppen a szabályok alól kibújni képes kisvállalatok élveznek versenyelőnyt).

Veszélyes versenytárs a BVM Épelem Kft. számára az osztrák tulajdonban lévő SV Uvertchnik. A versenyelőnyt a cég nagyobb tőkeereje jelenti. Ez a cég több országban is jelen van. Ez a cég multinak tekinthető. A piaci versenyben folytatott magatartása sem nevezhető korrektnek.

5. Miben versenyez a vállalat versenytársaival? (Pl. az árak leszorításában, technikai újdonságokban, szállítási feltételekben, kapcsolódó szolgáltatásokban, stb.)

Elsősorban az árakban. Ebben természetesen már benne vannak a technikai újdonságok is. Sajnos a drágább minőséget nem fizeti meg a piac. A nagyberuházót érdeklik a minőségi tanúsítványok, de a lakosságot nem. Hajlandó az alacsonyabb árért lemondani minőségi paramétereiről.

6. Milyen tisztességtelen verseny módszereket alkalmaznak a piac egyes résztvevői? (pl. korrupció a megrendelésszerzésben, feketemunka, számlaadás elmulasztása, stb.) Mennyire elterjedt ez? Hogyan lehetne ez ellen fellépni?

Meg kell venni a munkát. Mondta eufemisztikusan az interjú alany. Ez a megrendelés megszerzéséhez szükséges csúszópénzek kifizetését jelenti, „zsebbe” a döntéshozóknak. Minél nagyobb a megrendelés annál nagyobb hányadot kérnek így. A Metró beruházáshoz tartozó megrendelés esetében ez a munkaérték 25%-a volt, ezt a vállalat már nem tudta „kigazdálkodni”. Az egyes autópálya szakaszokra un. lobby csapatok vannak, akik a vámot beszedik. Az önkormányzatokból kiválnak emberek és árulják a kapcsolataikat. A fekete munka kifutóban van. A számlaadás

elmulasztása itt szóba sem jöhet. (persze a csúszópénzről nem készül számla, és nem is adózik).

A megrendelések körül kavargó korrupciót meg lehetne akadályozni az eljárások auditjával. A teljes beszerzési folyamatot nemzetközileg auditált folyamat rendszerekkel kellene felváltani. Átláthatóvá kellene tenni a beszerzéseket minden résztvevő számára. Úgy tudja, hogy a Nemzeti Akkreditáló Testület vállalkozott volna a közbeszerzési eljárások auditjára.

7. Van-e verseny az inputokért? (Munkaerő, alapanyag, energia, stb.) Mennyire kiszolgáltattott a beszállítóinak?

Munkaerő korlátlanul van. 2007-ben volt először 15 év óta, cement és téglá hiány rövid ideig, de ez sem jellemző.

Versenyképesség

8. Az elmúlt években (nagyjából három évre gondolunk, de ha a cég története más időtávot indokol, akkor azt tekintjük át) a vállalat növekedett, stagnált, visszafejlődött? Milyen téren? (Pl. tőke, létszám, forgalom, kapacitás, telephely, jövedelmezőség).

Évi 10-15%-os növekedés volt az elmúlt 5 évben. A létszám állandó. Növekvő forgalom mellett állandó fajlagos jövedelmezőség.

9. Vannak-e versenyképesnek ítélt termékei szolgáltatásai? Milyen piacon versenyképesek? (Világméretben, európai szinten, országosan, helyi piacon). Európai szinten is versenyképes technológiát birtokolnak, az ún. pörgetett beton technológiát. Ezt egy felszámolásra került svájci cégtől vásárolták ki. Ezzel a technológiával belül üreges beton oszlopokat tudnak gyártani. Jellemző, hogy az osztrák multi is meg akarta tőlük vásárolni, illetve fizetni akart azért, hogy ne használják, mert neki is van egy hasonló osztrák gyára.

Képesek lerövidíteni a beton kötési idejét, ez is jelentős költségcsökkentő tényező.

Ők állították elő a világ legkarcsúbb hídgerendáját. Ez a Műszaki Egyetemen való együttműködésben jött létre. Megjelentek az amerikai építőipari szaklap címlapján.

10. Hova sorolja magát a versenytársai között? Mekkora hányadát birtokolja a piacnak?

3. helyre (a 4-ből) A hazai piac előnyt jelent. A lakossági piac 20%-a a cégé, a híd gerenda piac 30%-a, a csarnok piac 20-25%-a. (4 Tesco-t építettek 2007-ben)

11. Miben van versenyelőnye a vállalatnak? (Pl. költségek, szaktudás, minőség, specializáció vagy éppen a komplex vevőkiszolgálás, beszerzési források, stb.)

Legnagyobb előnyük a gazdaság földrajzi elhelyezkedésükben rejlik. Ez kb +10%-ot jelent. Vevőkiszolgálásban előnyt jelent, hogy saját márkaboltjaik vannak, és ezen keresztül is jelentős értékesítés zajlik.

12. Van-e szerepe a technikai fejlődésnek a vállalat piacain folyó versenyben? Lépést tud-e tartani vele? Egyéb szempontból innovatív vállalatnak tartják-e magukat? Milyen téren? (Segítségül az innováció: új vagy jelentősen megváltoztatott termék, termelési és marketing módszer bevezetése, új piacra lépés, szervezeti újítás.)

Nagy szerepe van a technikai fejlődésnek. Olcsóbbá lehet tenni a terméket. Egyik ilyen újítás a beton kötés gyorsítása. Szerepe van még az oktatásnak, képzésnek. Működtetnek egy BVM akadémiát. Itt gépkezelést és a technológia tudatosságot oktatják a dolgozóknak, valamint a tulajdonosi szemlélet fontosságát.

13. Mit tudnak tenni a versenyben való helytállásuk biztosítása, javítása érdekében?

Stratégiában gondolkodnak. Innovációs technikákat használnak. Megpróbálják kitalálni a versenytársak lépéseit.

14. Versenytársaihoz képest termelékenységét hogyan ítéli meg?

Munkatermelékenység, eszközhatékonyság, teljes tényezőhatékonyság vonatkozásában. Mi az előny, illetve a lemaradás oka?

Munkatermelékenységben jók. Ebben sokat segít a BVM akadémia a munkatársak folyamatos képzése. Lemaradásuk az eszközök terén van, ez az alultőkésítettségéből fakad. Régi az eszközök többsége. Az induláskor az anyavállalattól örökölt adósságot és a privatizációs költséget egyaránt ki kellett fizetni.

15. Hatott-e és hogyan Magyarország uniós csatlakozása az A vállalat piacaira? És a 2007. évi bővítés? Erősödött-e a verseny, jelentek-e meg új versenytársak? Lépett-e ki a vállalat emiatt új piacra? Javultak-e a beszerzési, munkaerőhöz, finanszírozási forráshoz jutási lehetőségei?

Erősödött a verseny. A lehetőségek nem javultak. Új piacra nem léptek, a régiek megtartásán dolgoznak.

16. Vannak-e érvényben olyan magyar, illetve uniós szabályok, amelyek akadályozzák a vállalat versenyben való helytállását? (Olyanok, amelyek a versenytársakra nem vonatkoznak.) Hogyan lehetne ezeket lebontani?

Bécsbe szállításhoz osztrák szakembert kell alkalmazni. Magyarországon a Strabag németekkel építetteti a metró. Nincs piacvédelem annyi sem amennyi lehetne. Randalíroznak a multik az építő-anyagipari piacon.

17. Jelent-e előnyt a vállalat piacain a méretnagyság? Törekednek-e arra hogy együttműködjenek versenytársaikkal pl. K+F területén, a beszerzésekben, vagy a közigazgatási szerveknél történő érdekképviselésben? Tagjai-e klaszternek, vagy regionális kooperációnak?

Igen a hitelképességnél. Az együttműködés nem jellemző a versenytársak között. Az érdekképviselésben van együttműködés, mert ott közösek az érdekek. Az Anyagipari szövetség törekszik rá, hogy legyen klaszter, de még nem alakult meg.

Ágazat: ingatlanközvetítés

Alapítás éve, a cégtörténet legfontosabb eseményei:

1988-ban alakult, egy magyar házaspár hozta létre, minimális alaptőkével, betéti társasági formában, szellemi szolgáltatások nyújtására. Ingatlan hasznosítással 1996-tól, értékbecsléssel és a mai fő profilt jelentő ingatlan közvetítéssel 1999. óta foglalkozik. Munkatársaik száma az induláskor 2 fő, jelenleg 6, ebből 3 üzletkötő. Az ügyvezető a Budapesti Műszaki Egyetemen szerzett ingatlanszakértő diplomát, majd ingatlanközvetítő és értékbecslő szakirányú végzettséget. Ezt megelőzően, 25 év építőipari és kereskedelmi tapasztalattal rendelkezett. A munkatársak képzésére és továbbképzése tervszerűen zajlik.

Tevékenységük: ingatlanforgalmazás; értékbecslés; ingatlan közvetítés; hiteltanácsadás; hitelügyintézés; ingatlanügyleti szerződések; ingatlanszakértés; nagyértékű ingatlanprojektek értékelése, véleményezése; jogi tanácsok.

Árbevétel 50 millió körül

Létszám 6 fő

Tulajdonosi struktúra magyar magánszemélyek száz százalékos tulajdona
Vállalatcsoport tagja-e? Ha igen, a csoport rövid ismertetése. Vállalatcsoportnak nem tagja, de 2007. januárjában a cég kezdeményezte a Budaörsi Ingatlanszövetség létrehozását, amely hét, hasonló méretű kisvállalkozást egyesített. Egyelőre társadalmi szervezetként dolgoznak közösen, és ennek eredményességétől teszik függővé, hogy gazdasági társaságként is összefogjanak-e. Az interjúalany a szövetség elnöke.

Versenyintenzitás

1. Fő piacok:

– Földrajzilag: fontosabb régiók

Budaörs és környéke, valamint a Budaörsszel szomszédos budai kerületek. 100%-ban.

– Vevők jellege szerint: lakosság

2. Hány jelentős vevőjük van? Ezekről az árbevétel mekkora része származik? Milyenek a fizetési határidők, illetve a vevők fizetési fegyelme? Esetleg érinti-e a körbetartozás a vállalatot?

Az adatbázisban több ezer vevőjük van, de nem jellemzők a visszatérő vevők, a cégvezető szerint a tevékenység jellege miatt. Mivel lakosság a célcsoport, nem érinti őket a körbetartozás.

3. A vállalat releváns piacán hány szereplő van? Ezek között hány a meghatározó jelentőségű? Miért azok?

24 versenytársról tudnak, ebből 2 multi, a többiek hozzájuk hasonló kisebb cégek. Mindegyik meghatározó, hiszen ugyanazon a piacon dolgoznak.

4. Mely versenytársak a leginkább veszélyesek a vállalat számára? Miért? (Nem konkrét cégnevekre vagyunk kíváncsiak, hanem arra, hogy az adott piacon pl. egy-két nagy multinacionális cég bárkit lesöpörhet, vagy éppen a szabályok alól kibújni képes kisvállalatok élveznek versenyelőnyt).

A multiktól tartanak jobban, mert a nagyobb tőkeerő miatt többet költhetnek a kínált és keresett ingatlanok reklámjára, nagyobb az adatbázisuk, nagyobb kiszolgáló háttér áll mögöttük, és ismertebbek.

5. Miben versenyez a vállalat versenytársaival? (Pl. az árak leszorításában, technikai újdonságokban, szállítási feltételekben, kapcsolódó szolgáltatásokban, stb.)

A munkatársak „tiszteletes hozzáállása”, a korrekt szolgáltatás, a vevők személyes ismerete, a marketing munka (hirdetések, új saját honlap stb.) erősítése, a nagyokkal szemben a hozzájuk hasonló kicsikkel való összefogás és ennek révén a kínálat bővítése. Árban 0,2%-kal mennek tudatosan a versenytársak alá.

6. Milyen tisztességtelen verseny módszereket alkalmaznak a piac egyes résztvevői? (pl. korrupció a megrendelésszerzésben, feketemunka, számlaadás elmulasztása, stb.) Mennyire elterjedt ez? Hogyan lehetne ez ellen fellépni?

Néhány versenytárs nem valós dolgokat állít a hirdetésekben, például hogy aki velük szerződik az bekerül az ország összes adatbázisába (a multikhoz is), és hogy irreálisan rövid idő alatt adja el az ingatlant, illetve hogy saját erő nélkül is megszervezi hitelből a finanszírozást. Ezek miatt mentek már el tőlük megbízók, majd többségük csalódottan vissza is tért.

7. Van-e verseny az inputokért? (Munkaerő, alapanyag, energia, stb.) Mennyire kiszolgáltatott a beszállítóinak?

A megbízható munkaerőért nagy a verseny, ezért is gondolják meg többszörösen a munkatársak kiválasztását és ösztönzését, nehogy elvigyék őket mások.

Versenyképesség

8. Az elmúlt években (nagyjából három évre gondolunk, de ha a cég története más időtávot indokol, akkor azt tekintjük át) a vállalat növekedett, stagnált, visszafejlődött? Milyen téren? (Pl. tőke, létszám, forgalom, kapacitás, telephely, jövedelmezőség).

Árbevétel és létszám is mérsékelten nőtt, tíz év alatt a duplájára, így jelenleg 50 millió körüli és 6 fő, de nem is cél az erőteljesebb növekedés. A növekedéshez komoly tőkebevonás kellene, amit saját erőből nem tudnak, külsővel pedig nem akarnak kockáztatni.

9. Vannak-e versenyképesnek ítélt termékei szolgáltatásai? Milyen piacon versenyképesek? (Világ méretben, európai szinten, országosan, helyi piacon)

Helyi szinten versenyképesnek ítéli valamennyi szolgáltatásukat

10. Hova sorolja magát a versenytársai között? Mekkora hányadát birtokolja a piacnak?

A szövetség, melynek tagjai a helyi közvetítői megbízások 80 százalékát, a D.R Pont az 50%-át lefedti, de ez nem piaci részarány, hiszen ugyanazt a megbízást egy eladó vagy vevő több cégnek is megadja. A piaci részesedést nem tudja megbecsülni, mert a versenytársak titkolják az eladási adataikat.

11. Miben van versenyelőnye a vállalatnak? (Pl. költségek, szaktudás, minőség, specializáció vagy éppen a komplex vevőkiszolgálás, beszerzési források, stb.)

Abban, hogy ők nyitottak az együttműködésre a versenytársakkal és nem feltétlenül lenyomni akarják azokat, és ezt a vevők is értékelik.

12. Van-e szerepe a technikai fejlődésnek a vállalat piacain folyó versenyben? Lépést tud-e tartani vele? Egyéb szempontból innovatív vállalatnak tartják-e magukat? Milyen téren? (Segítségül az innováció: új vagy jelentősen megváltoztatott termék, termelési és marketing módszer bevezetése, új piacra lépés, szervezeti újítás.)

Folyamatosan fejlesztik a munkájukhoz használt szoftvereket, keresik az új marketing lehetőségeket. Például tanácsadó cikksorozatot vállaltak a helyi lapban a hagyományos hirdetések mellett. Figyelik a szűkebb és tágabb ingatlanpiacot, ott vannak a fontosabb szakmai kiállításokon, országosan gyakran egyedül ők képviselik ezt a kistérséget.

13. Mit tudnak tenni a versenyben való helytállásuk biztosítása, javítása érdekében?

Erősítik a megkezdett együttműködést, bővíteni szeretnék a januárban megalakított szövetséget, mind új tagokkal, mind a meglévők közötti együttműködést szorosabbra fűzni. A honlapjukat most újítják meg, ettől is sokat vár.

14. Versenytársaihoz képest termelékenységét hogyan ítéli meg? Munkatermelékenység, eszközhatékonyság, teljes tényezőhatékonyság vonatkozásában. Mi az előny, illetve a lemaradás oka?

Nem érez hatékonyságban lemaradást, sőt, a tőkeerőhöz és létszámhoz képest szerinte kihozza a maximumot a piacból.

15. Hatott-e és hogyan Magyarország uniós csatlakozása az A vállalat piacaira? És a 2007. évi bővítés? Erősödött-e a verseny, jelentek-e meg új versenytársak? Lépett-e ki a vállalat emiatt új piacra? Javultak-e a beszerzési, munkaerőhöz, finanszírozási forráshoz jutási lehetőségei?

Sok más ingatlanközvetítővel szemben nem hitte azt, hogy az uniós csatlakozással fellendül majd a piac, így nem is csalódott. Az EU belépés után a külföldiek kereslete inkább csökkent, mert helyiekkel cserélték fel a külföldi vezetőket, akiknek korábban ingatlan kellett.

16. Vannak-e érvényben olyan magyar, illetve uniós szabályok, amelyek akadályozzák a vállalat versenyben való helytállását? (Olyanok, amelyek a versenytársakra nem vonatkoznak.) Hogyan lehetne ezeket lebontani?

Nem tud már ilyenről, volt, de megoldódott, hogy az OKJ-s tanfolyamot nem fogadták el.

17. Jelent-e előnyt a vállalat piacain a méretnagyság? Törekednek-e arra hogy együttműködjenek versenytársaikkal pl. K+F területén, a beszerzésekben, vagy a közigazgatási szerveknél történő érdekképviselésben? Tagjai-e klaszternek, vagy regionális kooperációnak?

Nem egy-egy iroda mérete számít, hanem a mögötte lévő anyagi háttér, vagyis a multiknak ez előny. Ingatlanszövetségről, melyet alapítottak, lásd fent!

Ágazat: Faipari kereskedelem

Alapítás éve, a cégtörténet legfontosabb eseményei: 1951., Magyarország legnagyobb, 100%-ban magyar tulajdonú faanyag kereskedelmi vállalkozása. Nemzetközi kereskedelmi hálózattal, stabil beszállítói háttérrel, valamint hazai és külföldi termelő bázisokkal rendelkezik. Termékszerkezet: uralkodó helyet foglalnak el a fenyő termékek - azon belül is a különféle fűrészárúk - és a lap-lemez termékek. Nagyságrendben ezt követik a saját gyártású hajópadló, lambéria és faházborító elemeink, majd a lombos áruk. Állandóan növekszik az úgynevezett egyéb termékek részesedése, ami a termékkínálat bővüléséből ered

Tuzséron található fűrészüzem, valamint oroszországi és ukrainai vegyes-vállalatuk van. Az értékesítéshez az árualap döntően import, ezen belül a meghatározó fenyőrönköt és fűrészárut nagyobb részben Oroszországból, kisebb hányadban Belorusziából, Szlovákiából, Ukrajnából és Romániából hozzák be. A lombos fűrészáru főbb szállítói a hazai erdőgazdaságok. A lap-lemez termékek közül a faforgácslapokat belföldről, a farostlemezt részben belföldről, valamint orosz, román és ukrán importból, a rétegelt lemezeket orosz, román, fehérorosz és indonéz importból, egyes lap-lemezféleségeket pedig nyugati importból biztosítják.

Országos kereskedelmi hálózattal rendelkeznek, 7 facentrumuk - melyek elsősorban kiskereskedelmi egységek (Zalaegerszeg, Győr, Veszprém, Budakeszi, Kecskemét, Debrecen és Békéscsaba) és 3 termékközpont, melyek a beszerzésért, a belső logisztikáért és a nagykereskedelemért felelősek (Budapesten két helyen és Tuzséron), valamint több száz viszonteladó partner.

Különböző hazai és nemzetközi tanúsítványokkal rendelkeznek, a közelmúltban vezették be új, saját minőségi osztályozásukat. Az FSC és PEFC jelzés hitelt érdemlően bizonyítja, hogy az alapanyag minősített, a jövőre is gondoló, ún. tartamosan kezelt erdőből származik.

Árbevétel (nagyságrend elég) 12 milliárd Ft

Létszám (nagyságrend elég) 550 fő

Tulajdonosi struktúra (különös tekintettel az állami, intézményi tulajdon arányára, az állami tulajdonos üzletmenetre gyakorolt befolyására): E-hittel privatizálták a dolgozók a céget, és 2004-ben fizették vissza az államnak a felvettek hitelt, majd ekkor a dolgozók eladták a részvényeiket két magyar magánszemély befektetőnek. Akik az idén határozták el, hogy háttérbe vonulnak és a vállalati kulcsemberek kapnak egy-egy nagyobb részvénycsomagot. (Ez most zajlik, még nem jelentették be nyilvánosan.)

Vállalatcsoport tagja-e? nem, csak szakmai szövetségeknek tagjai

Ha igen, a csoport rövid ismertetése.

Versenyintenzitás

1. Fő piacok: Az értékesített termékek nagy része belföldön talál gazdára, kisebb része export, Ausztria, Németország, Olaszország, Hollandia, Görögország.

- Földrajzilag: fontosabb régiók, országok, ezek aránya az árbevételben
 - Vevők jellege szerint: főbb vevők a nagyobb építőipari, épületasztalosipari, bútorigipari vállalkozások, valamint a kisebb bútorgyártók, burkolóanyag-gyártók, építési vállalkozók, belsőépítészek és viszonteladók.
2. Hány jelentős vevőjük van? Ezekről az árbevétel mekkora része származik? Milyenek a fizetési határidők, illetve a vevők fizetési fegyelme? Esetleg érinti-e a körbetartozás a vállalatot?

„Akiknek karácsonyi ajándékokat osztunk azok jelentős vevők, ez kb.1000”, de összesen 20 ezer partner. Az árbevételből a legnagyobb ezer részesedése 80-85 százalék. Fizetési határidő jellemzően 30 nap, de 360 napon túli tartozásuk is van. Köztük van egy több tízmilliós tartozású vevő is, akivel most egyezkednek. „Sajnos az építőiparban vagyunk mi is, így nem jó a fizetési fegyelem.” Hallomásból érinti a céget a körbetartozás, hiszen az ő vevők általában alvállalkozók, akik gyakran arra hivatkoznak, hogy azért nem tudnak fizetni, mert a fővállalkozó nem fizet nekik. „A tartozások a működésünket nem veszélyeztetik, de nyilván ez a pénz hiányzik.”

3. A vállalat releváns piacán hány szereplő van? Ezek között hány a meghatározó jelentőségű? Miért azok?

Adatbázisba nem szervezték a versenytársakat, bár megvették hozzá pár éve a szoftvert, de nem töltötték fel adatokkal. Erdért szintű versenytárs Magyarországon kettő van, az osztrák Jachold (?) és a Blumenfeld. De a hét regionális telepük mindegyikének van a saját régiójában még számos közepes és akár kisebb versenytársa, mintegy 20-30 darab. Zalaegerszegen például egy ilyen kis cég nagyobb hányadát nyerte meg a helyi piacnak egyedül, mint az Erdért ottani telepe.

4. Mely versenytársak a leginkább veszélyesek a vállalat számára? Miért? (Nem konkrét cégnevekre vagyunk kíváncsiak, hanem arra, hogy az adott piacon pl. egy-két nagy multinacionális cég bárkit lesöpörhet, vagy éppen a szabályok alól kibújni képes kisvállalatok élveznek versenyelőnyt).

A sok kicsi veszélyesebb, mint a két nagy, mert nehezebb nyomon követni és kiszámítani, hogy mit csinálnak.

5. Miben versenyez a vállalat versenytársaival? (Pl. az árak leszorításában, technikai újdonságokban, szállítási feltételekben, kapcsolódó szolgáltatásokban, stb.)

Tőkeerősek magyar viszonylatban, ennek köszönhetően termékválasztékban versenyeznek, ezt tükrözi a szlogen: Fától Zéig. Ennyi félét a vevő nem tud máshol megvenni, mint tőlük. Ehhez folyamatosan fejlesztenek, terméket, technológiát. Néhány éve például gyalugépet vásároltak a tuzséri fűrészüzembe, hogy feldolgozottabb formában adják el a fát. Ez a legnagyobb kapacitású ilyen fafeldolgozó az országban. Árban nem akarnak olcsók lenni, inkább a minőséget hangsúlyozzák.

6. Milyen tisztességtelen verseny módszereket alkalmaznak a piac egyes résztvevői? (pl. korrupció a megrendelésszerzésben, feketemunka, számlaadás elmulasztása, stb.) Mennyire elterjedt ez? Hogyan lehetne ez ellen fellépni?

- Az építőfenyő fűrészárúnál nagyon erős a feketekereskedelem. Vámpapírok szerint 30 köbméter van egy importárut hozó kocsin, a valóságban 40-45. „S hol van áfa, hol nincs áfa, míg mi mindent szigorúan csak számlára tudunk adni.”
- Nagyobb projekteknél kemény kenőpénzeket kérnek, „mi pedig nem vagyunk erre berendezkedve.”

Mindkettő jellemző, elterjedt. Ellenőrzések fokozásával lehetne mérsékelni, illetve ha összességében jobbak lennének egy vállalkozás általános feltételei, nem lennének erre rákényszerítve. Felmerült, hogy elkezdik feljelentgetni a konkurenciát, de nem tették, mert ha híre megy, az rontaná a cég imázsát, és mások esetleg őket jelentenék valamiért fel a Tűzoltóknál, ÁNTSZ-nél, APEH-nél, ez nem hiányzik.

7. Van-e verseny az inputokért? (Munkaerő, alapanyag, energia, stb.) Mennyire kiszolgáltatott a beszállítóinak?

A vásárolt termékeknél, ami a laplemez és a cég bevételének a 35-40 százalékát adja, van 4-5 beszállító, akivel tárgyalni lehet. Itt inkább hiányhelyzet van, mint túlkínálat, ami behatárolja a tárgyalási lehetőségeket. S bár van olyan cég, amelyiktől az Erdért 1 milliárdért vásárol évente, nem kapnak különösebb engedményeket. Egyrészt mert a beszállítók nem akarnak egy nagy partnertől függni, inkább azt szeretnék, hogy legyen több kisebb vevőjük is, akik viszont tönkre mennének, ha az Erdértnek sokkal olcsóbban adnák a termékeket. Másrészt sok gyártó maga is közvetlenül értékesít a potenciális vevőkörüknek.

A fenyő üzletágban a hazai nyersanyag minősége nem megfelelő. Ausztriából azért nem importálnak, mert drága. Oroszországból pedig már nagyon megdrágítaná a fuvar költség az árakat. Ezért maradnak a környező országok, Románia, Ukrajna, Szlovákia, akik azonban egyre kevésbé hajlandóak feldolgozatlan fát eladni.

Munkaerő: a cégnél általában nincs fluktuáció, kivéve a területi képviselőknél, ami új beosztás és fiatalokat vettek fel, és itt a tíz álláshelyen évente kettő-három cserélődik. Találnak embereket, de nem könnyen.

Versenyképesség

8. Az elmúlt években (nagyjából három évre gondolunk, de ha a cég története más időtávot indokol, akkor azt tekintjük át) a vállalat növekedett, stagnált, visszafejlődött? Milyen téren? (Pl. tőke, létszám, forgalom, kapacitás, telephely, jövedelmezőség).

2000-ben került a céghez, és akkor az egykori 6000 embert foglalkoztató állami vállalatból már csak 600-an dolgoztak. Azóta tovább csökkent a létszám. Ez annak köszönhető, hogy 2004-ben az új tulajdonosok a teljes korábbi vezérkart, igazgatókat, helyetteseket elküldték és a teljes szervezetet átalakították,

központosították a döntéseket. Majd 2006-ban újabb, kisebb váltás, megint új vezérigazgatóval (belülről nevezték ki), aki visszaadott a telepeknek döntési jogköröket, de ugyanakkor erősítette az ellenőrzést.

A forgalom 7 éve szinte stagnál, a vegyesvállalatok alakítása, a fejlesztések és az új beszállítók keresése ellenére.

Jövedelmezőség: stabilan nyereséges, kisebb-nagyobb ingadozásokkal.

9. Vannak-e versenyképesnek ítélt termékei szolgáltatásai? Milyen piacon versenyképesek? (Világméretben, európai szinten, országosan, helyi piacon)

Tuzséri termékeiket (fűrészárak, gyalult termékek) exportálják, európai szinten versenyképesek

Minden más, csak forgalmazott termékük is versenyképes, legalább országosan.

10. Hova sorolja magát a versenytársai között? Mekkora hányadát birtokolja a piacnak?

10-15% a piaci részesedésük és ezzel a legnagyobb magyar fatereskedők (a rendszerváltás előtt szinte a 100% volt az övék). De nem a részesedés növelése a cél, hanem az eredményességen szeretnének javítani.

11. Miben van versenyelőnye a vállalatnak? (Pl. költségek, szaktudás, minőség, specializáció vagy éppen a komplex vevőkiszolgálás, beszerzési források, stb.)

- széles termékválaszték
- saját termelőüzemi kapacitás

12. Van-e szerepe a technikai fejlődésnek a vállalat piacain folyó versenyben? Lépést tud-e tartani vele? Egyéb szempontból innovatív vállalatnak tartják-e magukat? Milyen téren? (Segítségül az innováció: új vagy jelentősen megváltoztatott termék, termelési és marketing módszer bevezetése, új piacra lépés, szervezeti újítás.)

- nem kiemelt szempont a cégnél a műszaki fejlesztés, azon túl, hogy megvették a gyalugépeket
- hét-nyolc éve ugyanazzal a Forrás nevű vállalatirányítási szoftverrel rendelkeznek, nem is akarják kicserélni, mintegy 150 fő felhasználója van az 550 főből
- marketing: „visszafogott”, szaklapok, évente két kiállítás és direkt-marketing
- területi képviselőknek mozgóbérrendszert alakítottak most ki
- szervezeti újítás: lásd a 8. kérdésnél

13. Mit tudnak tenni a versenyben való helytállásuk biztosítása, javítása érdekében?

- plusz szolgáltatásokat igyekeznek kitalálni kínálati oldalon
- növelni szeretnék a saját feldolgozást, a beszállítóknál jelzett korlátok feloldására miatt például Ukrajnában vegyesvállalatot hoztak létre

fenyőfeldolgozásra, Romániában is próbáltak, de ott nem megfelelő partnert választottak

- szélesíteni szeretnék a beszállítói hátteret

14. Versenytársaihoz képest termelékenységét hogyan ítéli meg? Munkatermelékenység, eszközhatékonyság, teljes tényezőhatékonyság vonatkozásában. Mi az előny, illetve a lemaradás oka?

A kereskedelemben inkább hátrány, hogy a nagy cégnek több az általános költsége, mint egy kicsinek.

A tuzséri üzem termelékenységével elégedettek

15. Hatott-e és hogyan Magyarország uniós csatlakozása a vállalat piacaira? És a 2007. évi bővítés? Erősödött-e a verseny, jelentek-e meg új versenytársak? Lépett-e ki a vállalat emiatt új piacra? Javultak-e a beszerzési, munkaerőhöz, finanszírozási forráshoz jutási lehetőségei?

Nem igazán hatott, mert a szállítási költség korlátot jelent. Romániával az ügyintézés egyszerűsödött

16. Vannak-e érvényben olyan magyar, illetve uniós szabályok, amelyek akadályozzák a vállalat versenyben való helytállását? (Olyanok, amelyek a versenytársakra nem vonatkoznak.) Hogyan lehetne ezeket lebontani?

EU-s pénzekhez nem tudtak még hozzá jutni, mert méretben nem férnek bele a pályázati kiírásokba. Vagy túl nagyok a kkv-hoz képest, vagy túl kicsik a multikhoz képest.

17. Jelent-e előnyt a vállalat piacain a méretnagyság? Törekednek-e arra hogy együttműködjenek versenytársaikkal pl. K+F területén, a beszerzésekben, vagy a közigazgatási szerveknél történő érdekképviselésben? Tagjai-e klaszternek, vagy regionális kooperációnak?

Laplemez területén a napi munka szintjén működnek együtt versenytársakkal, hogy a vevők komplexen ki legyenek szolgálva

A faipari lobbis nem elég erős más ágazatokhoz képest, jó lenne erősíteni, de eddig nem tettek ennek érdekében még lépéseket. FAVOSZ tagok, „de ez semmi egy erős szervezethez képest.”

Ágazat: faanyag kereskedelem (5153)

Alapítás éve, a cégtörténet legfontosabb eseményei: 1991-ben alapították a céget, az akkori formájában működik ma is.

Árbevétel (nagyságrend elég): 450 millió forint

Létszám (nagyságrend elég): 2 fő

Tulajdonosi struktúra (különös tekintettel az állami, intézményi tulajdon arányára, az állami tulajdonos üzletmenetre gyakorolt befolyására) – 80%-ban magántulajdon, 20%-ban külföldi tulajdon

Vállalatcsoport tagja-e? Ha igen, a csoport rövid ismertetése.: Nem tagja vállalatcsoportnak.

Versenyintenzitás

1. Fő piacok:

- Földrajzilag: fontosabb régiók, országok, ezek aránya az árbevételben: Észak-Olaszország (árbevétel 100%-a)
- Vevők jellege szerint: lakosság, továbbfelhasználó vállalatok (árbevétel 100%-a), közintézmények, egyéb

2. Hány jelentős vevőjük van? Ezekről az árbevétel mekkora része származik? Milyenek a fizetési határidők, illetve a vevők fizetési fegyelme? Esetleg érinti-e a körbetartozás a vállalatot?:

20 jelentős vevőjük van, melyektől az árbevétel 98%-a származik. 35 naposak a fizetési határidők. A fizetési fegyelem laza, viszont ennek ellenére nem jellemző a körbetartozás.

3. A vállalat releváns piacán hány szereplő van? Ezek között hány a meghatározó jelentőségű? Miért azok?

Észak-Olaszországban nagyjából 1000 szereplő lehet a piacon, Magyarországon körülbelül 200 hasonló faanyag kereskedő vállalat működhet. Bányai Zsuzsanna ügyvezető igazgató nem tudta megmondani, hogy mennyi a meghatározó jelentőségű vállalat. Azt viszont elmondta, hogy többnyire az állami cégek vannak versenyelőnyben a biztos forráshoz jutási lehetőségeik miatt.

4. Mely versenytársak a leginkább veszélyesek a vállalat számára? Miért? (Nem konkrét cégnevekre vagyunk kíváncsiak, hanem arra, hogy az adott piacon pl. egy-két nagy multinacionális cég bárkit lesöpörhet, vagy éppen a szabályok alól kibújni képes kisvállalatok élveznek versenyelőnyt).

A leginkább veszélyes versenytársak a nyugat-európai (német, francia, osztrák) tőkeerős vállalatok, melyeknek nincsenek likviditási gondjaik, könnyen finanszíroznak új beruházásokat, valamint már elég régóta a piacon vannak, ezért jól kiépített a kapcsolatrendszerük.

5. Miben versenyez a vállalat versenytársaival? (Pl. az árak leszorításában, technikai újdonságokban, szállítási feltételekben, kapcsolódó szolgáltatásokban, stb.)

Ügyvezető asszony elmondta, hogy a Fores-Team Export-Imort Kft egyedül a szállítási feltételekben, valamint a kapcsolódó szolgáltatásokban versenyez a versenytársaival. Az árak adottak, és a technikai feltételek is.

6. Milyen tisztességtelen verseny módszereket alkalmaznak a piac egyes résztvevői? (pl. korrupció a megrendelésszerzésben, feketemunka, számlaadás elmulasztása, stb.) Mennyire elterjedt ez? Hogyan lehetne ez ellen fellépni?

Egyedül a korrupció a megrendelésszerzésben fordulhat elő bizonyos esetekben, de az ügyvezető asszony más tisztességtelen módszerekről nem tud.

7. Van-e verseny az inputokért? (Munkaerő, alapanyag, energia, stb.) Mennyire kiszolgáltatott a beszállítóinak?

Csak a faanyagért van verseny ezen a piacon. A Fores-Team Kft. teljesen kiszolgáltatott a beszállítóinak. A kiszolgáltatottság abban jelenik meg, hogy néha elfogy a faanyag, néha pedig másik, nagyobb vállalatoknak adják el.

Versenyképesség

8. Az elmúlt években (nagyjából három évre gondolunk, de ha a cég története más időtávot indokol, akkor azt tekintjük át) a vállalat növekedett, stagnált, visszafejlődött? Milyen téren? (Pl. tőke, létszám, forgalom, kapacitás, telephely, jövedelmezőség).

Az elmúlt években a vállalat növekedett. 2005-ben és 2006-ban nagyjából 40%-os volt a forgalomnövekedés, viszont az idei évben körülbelül 50%-os visszaesés várható.

9. Vannak-e versenyképesnek ítélt termékei szolgáltatásai? Milyen piacon versenyképesek? (Világméretben, európai szinten, országosan, helyi piacon)

Európai szinten versenyképes a rönk- és tűzifa, amivel kereskedik a vállalat. Az ügyvezető asszony elmondása szerint ezzel a fával már Kínába is kereskedtek más hazai cégek.

10. Hova sorolja magát a versenytársai között? Mekkora hányadát birtokolja a piacnak?

A magyarországi hasonló piaci szereplők között közepesnek nevezte a vállalatot az ügyvezető asszony. Az észak-olaszországi piacon kis szereplő a cég, 1% alatti lehet a piaci részesedése.

11. Miben van versenyelőnye a vállalatnak? (Pl. költségek, szaktudás, minőség, specializáció vagy éppen a komplex vevőkiszolgálás, beszerzési források, stb.)

A vállalat számára a versenyelőnyt az alacsony költségek, a minőségi, komplex vevőkiszolgálás jelenti.

12. Van-e szerepe a technikai fejlődésnek a vállalat piacain folyó versenyben? Lépést tud-e tartani vele? Egyéb szempontból innovatív vállalatnak tartják-e magukat? Milyen téren? (Segítségül az innováció: új vagy jelentősen megváltoztatott termék, termelési és marketing módszer bevezetése, új piacra lépés, szervezeti újítás.)

Nincs jelentős szerepe a technikai fejlődésnek a vállalat piacain folyó versenyben. Egyéb szempontból sem innovatív a vállalat. Elég stabil a megrendelői köre a cégnek, ezért nem is érdemes sokat változtatniuk a működésükön.

13. Mit tudnak tenni a versenyben való helytállásuk biztosítása, javítása érdekében?

Nagy hangsúlyt fektetnek a vevőkapcsolatokra. Fontos a vállalat számára a minőségi vevőkiszolgálás. Ügyelnek a pontos, precíz, valamint rugalmas vevőkiszolgálásra. Számukra a vevők igényei a leglényegesebbek.

14. Versenytársaihoz képest termelékenységét hogyan ítéli meg: munkatermelékenységét, eszközhatékonyságát, teljes tényezőhatékonyságát. Mik az előny, illetve a lemaradás okai?

Jó a munkatermelékenysége a vállalatnak. Elég rugalmas a kiszolgálás, és „családi” vállalkozás révén 0-24-ig a vevők rendelkezésére állnak, illetve ügyeket intéznek.

15. Hatott-e és hogyan Magyarország uniós csatlakozása a vállalat piacaira? És a 2007. évi bővítés? Erősödött-e a verseny, jelentek-e meg új versenytársak? Lépett-e ki a vállalat emiatt új piacra? Javultak-e a beszerzési, munkaerőhöz, finanszírozási forráshoz jutási lehetőségei?

A vámok leépültek, és ez által felerősödött a verseny az uniós piacon. Románia 2007-dik évi belépésével is egyre több versenytárs jelent meg a piacon, ami szintén megnehezíti a piacon való helytállást. Az uniós csatlakozásunknak köszönhetően Horvátországból és Boszniából is egyre többen szállítanak hazánkba, valamint hazánkon és Szlovénián keresztül is Nyugat-Európába. Ettől eltekintve a Fores-Team Kft. nem lépett ki új piacra, és az ügyvezető asszony elmondása szerint nem is javultak a forráshoz jutási lehetőségei.

16. Vannak-e érvényben olyan magyar, illetve uniós szabályok, amelyek akadályozzák a vállalat versenyben való helytállását? (Olyanok, amelyek a versenytársakra nem vonatkoznak.) Hogyan lehetne ezeket lebontani?

A nemzetközi, unión beüli és kívüli kereskedelemnél talán a különböző szintű országonkénti adózást lehetne megemlíteni, ami egyes versenytársaknak előnyt, másoknak hátrányt jelenthet. Ezen a téren a költségeket növelhetik, csökkenthetik a munkabérek, üzemanyagárak, vámok stb. Ezeket a különbségeket egy részről le lehetne csökkenteni, más részről majd piac kiegyenlíti az árakat, béreket.

17. Jelent-e előnyt a vállalat piacain a méretnagyság? Törekednek-e arra hogy együttműködjenek versenytársaikkal pl. K+F területén, a beszerzésekben, vagy a közigazgatási szerveknél történő érdekképviseletben? Tagjai-e klaszternek, vagy regionális kooperációnak?

A méretnagyság nem nagyon fontos ezen a piacon. Inkább a megbízhatóság, kapcsolatrendszer, pontosság az, ami igazán számít. Ezért a Fores-Team Kft. nem is tagja semmilyen klaszternek, sem regionális kooperációnak.

Ágazat: Ingatlanügyletek (Ingatlan beruházás, -fejlesztés, projektmenedzsment, ingatlan üzemeltetés, bérbeadás)

Alapítás éve, a cégtörténet legfontosabb eseményei: A Fortress Property Partners 2003-ban alakult angol -magyar vegyes vállalat, két tapasztalt ingatlan szakértő munkatárssal. Mindkét tulajdonos már cég alapításakor jelentős tapasztalattal illetve kiterjedt kapcsolati rendszerrel rendelkezett, mivel mindketten jelentős ingatlan-tanácsadó cégeket vezettek a cég alapítása előtt. A cég gyors fejlődésének alapját a két szakember szakmai hírneve biztosítja. Ennek köszönhetően már a cég alapítást követően jelentős ingatlan fejlesztési projektekből tudott a cég részt venni.

Árbevétel (nagyságrend elég): 60 millió HUF

Létszám (nagyságrend elég) 6 fő

Tulajdonosi struktúra (különös tekintettel az állami, intézményi tulajdon arányára, az állami tulajdonos üzletmenetre gyakorolt befolyására): 50% külföldi, 50% belföldi

Vállalatcsoport tagja-e? Ha igen, a csoport rövid ismertetése. Nem tagja vállalatcsoportnak

Versenyintenzitás

1. Fő piacok:

- Földrajzilag: fontosabb régiók, országok, ezek aránya az árbevételben
- Vevők jellege szerint: lakosság, továbbfelhasználó vállalatok, közintézmények, egyéb

A cég Magyarországon (70%), Lengyelországban (20%), Csehországban (10%) tevékenykedik. A cég csak vállalati ügyfeleket szolgál ki.

2. Hány jelentős vevőjük van? Ezekből az árbevétel mekkora része származik? Milyenek a fizetési határidők, illetve a vevők fizetési fegyelme? Esetleg érinti-e a körbetartozás a vállalatot?

A cégnek négy-öt jelentős partnere van, az árbevétel 80%-ka származik a fő partnerektől. A cégnek jelentős nemzetközi partnerei vannak, így nem okoz gondot a fizetési fegyelme, illetve az építőipari körbetartozás sem érinti őket.

3. A vállalat releváns piacán hány szereplő van? Ezek között hány a meghatározó jelentőségű? Miért azok?

Magyarországon kevés cég foglalkozik ilyen komplex tanácsadási feladatokkal, főleg a nagyobb ingatlan-tanácsadó cégek (Colliers, Biggeorges, IC-Harris stb.) nyújtanak ilyen szolgáltatásokat.

4. Mely versenytársak a leginkább veszélyesek a vállalat számára? Miért? (Nem konkrét cégnevekre vagyunk kíváncsiak, hanem arra, hogy az adott piacon pl.

egy-két nagy multinacionális cég bárkit lesöpörhet, vagy éppen a szabályok alól kibújni képes kisvállalatok élveznek versenyelőnyt).

Egyik versenytársukat sem tekintik veszélyesnek, mivel a nagy multinacionális vállalatcsoportok nem tudtak megfelelő képzettségű emberi erőforrást szerezni, így ezen cégeket a nemzetközileg megszerzett hírnevük tartja csak életben Magyarországon.

5. Miben versenyez a vállalat versenytársaival? (Pl. az árak leszorításában, technikai újdonságokban, szállítási feltételekben, kapcsolódó szolgáltatásokban, stb.)

A vállalat a nyújtott szolgáltatás minőségében versenyez a piacon. A tanácsadás óradíja megegyezik a versenytársakéval.

6. Milyen tisztességtelen verseny módszereket alkalmaznak a piac egyes résztvevői? (pl. korrupció a megrendelésszerzésben, feketemunka, számlaadás elmulasztása, stb.) Mennyire elterjedt ez? Hogyan lehetne ez ellen fellépni?

A korrupció különböző fajtái, illetve a túlszámlázás igen elterjedtek ebben a szegmensben. A megkérdezett véleménye szerint nem lehet ez ellen fellépni, mivel nem lehet tetten érni.

7. Van-e verseny az inputokért? (Munkaerő, alapanyag, energia, stb.) Mennyire kiszolgáltatott a beszállítóinak?

A vállalatnak egyetlen jelentős inputja van a munkaerő. Mivel kis létszámú cég, ezért nem jelent gondot megfelelő mennyiségű magasan képzett, nagy szakmai tapasztalattal rendelkező munkatársat találni.

Versenyképesség

8. Az elmúlt években (nagyjából három évre gondolunk, de ha a cég története más időtávot indokol, akkor azt tekintjük át) a vállalat növekedett, stagnált, visszafejlődött? Milyen téren? (Pl. tőke, létszám, forgalom, kapacitás, telephely, jövedelmezőség).

A vállalat az elmúlt években nagyon gyorsan növekedett, ezért nőtt a létszám (kezdetben két fő), a forgalom és a jövedelmezőség is. Miután a három év a cég teljes élettörténete azt kellene tudni, hogy az ő piacra lépésük hogyan történt. Kiket szorítottak ki, vagy rés piacra léptek be, ahol még nem volt senki (ezt nem hiszem)?

9. Vannak-e versenyképesnek ítélt termékei szolgáltatásai? Milyen piacon versenyképesek? (Világméretben, európai szinten, országosan, helyi piacon)

A cég által nyújtott szolgáltatások a Kelet-európai piacokon versenyképesek, mivel a nagy ingatlan-tanácsadó cégek ebben a régióban nem tudnak megfelelő szintű szolgáltatást nyújtani az ügyfeleknek.

10. Hova sorolja magát a versenytársai között? Mekkora hányadát birtokolja a piacnak?

A cég a piacon tevékenykedő cégekhez képest nagyon kis méretű, de pont emiatt tud magas színvonalú szolgáltatásokat nyújtani a partnereinek.

11. Miben van versenyelőnye a vállalatnak? (Pl. költségek, szaktudás, minőség, specializáció vagy éppen a komplex vevőkiszolgálás, beszerzési források, stb.)

A cég versenyelőnye a dolgozói magas szintű szaktudásában van. Ennek a szaktudásnak köszönhetően rendkívül komplex termékcsomagot tud kínálni a partnereinek.

12. Van-e szerepe a technikai fejlődésnek a vállalat piacain folyó versenyben? Lépést tud-e tartani vele? Egyéb szempontból innovatív vállalatnak tartják-e magukat? Milyen téren? (Segítségül az innováció: új vagy jelentősen megváltoztatott termék, termelési és marketing módszer bevezetése, új piacra lépés, szervezeti újítás.)

Marginális szerepe van a technológiai fejlődésnek a vállalatra nézve, ami legfeljebb abban nyilvánul meg, hogy lerövidül az egyes projektek kivitelezési ideje.

A cég innovatívnak tartja magát, mivel a felmerülő ügyféligenyeket általában egyedi módon tudja csak kielégíteni. Ez azt jelenti, hogy nincsenek bevett megoldások a problémák megoldására, hanem minden egyes projekt egy egyedülálló terméknek tekinthető.

13. Mit tudnak tenni a versenyben való helytállásuk biztosítása, javítása érdekében?

Mivel a cég rendkívül dinamikusan fejlődik, ezért egyre több feladat hárul az egyes alkalmazottakra. Annak érdekében, hogy a feladatokat továbbra is hatékonyan tudják ellátni, fejleszteni kell az információ-feldolgozó, illetve -kezelő rendszereket és a munka folyamatokat.

14. Versenytársaihoz képest termelékenységét hogyan ítéli meg: munkatermelékenységét, eszközhatékonyságát, teljes tényezőhatékonyságát. Mik az előny, illetve a lemaradás okai?

Mivel a cég jelentősen kisebb a versenytársainál, ezért az egyes alkalmazottakra sokkal több feladat hárul, mint egy nagyobb vállaltnál. Az alkalmazottak magasan kvalifikált szakemberek, így jelentősen nagyobb hozzáadott értéket állítanak elő, mint a versenytársaknál dolgozó alkalmazottak. Ebből a két okból adódóan valószínűleg magasabb a munkatermelékenység és a hatékonyság, mint a versenytársaknál.

15. Hatott-e és hogyan Magyarország uniós csatlakozása a vállalat piacaira? És a 2007. évi bővítés? Erősödött-e a verseny, jelentek-e meg új versenytársak? Lépett-e ki a vállalat emiatt új piacra? Javultak-e a beszerzési, munkaerőhöz, finanszírozási forráshoz jutási lehetőségei?

A megkérdezett nem tudott válaszolni, mivel akkor még nem dolgozott a cégnél.

16. Vannak-e érvényben olyan magyar, illetve uniós szabályok, amelyek akadályozzák a vállalat versenyben való helytállását? (Olyanok, amelyek a versenytársakra nem vonatkoznak.) Hogyan lehetne ezeket lebontani?

Nincsenek olyan szabályok érvényben jelenleg, amik rontanák a vállalat versenyképességét.

17. Jelent-e előnyt a vállalat piacain a méretnagyság? Törekednek-e arra hogy együttműködjenek versenytársaikkal pl. K+F területén, a beszerzésekben, vagy a közigazgatási szerveknél történő érdekképviselésben? Tagjai-e klaszternek, vagy regionális kooperációnak?

Nem jelent előnyt a méretnagyság, amennyiben nem vesszük figyelembe a nagyobb méretből származó nagyobb ismertséget. Sokkal inkább a rugalmasság számít a partnerek igényeinek a kielégítésében.

A vállalat a Drees & Sommer ingatlan-tanácsadó csoporttal működik szorosán együtt.

Ágazat: építőanyag-kereskedelem (5153)

Alapítás éve, a cégtörténet legfontosabb eseményei: 1996-ban megalapult a G-BAU Kft., 1997-ben névváltozás történt, Gálosi és Társa Kft. lett, 2000-ben újabb névváltozás történt, G-BAU 2000 Kft. lett

Árbevétel (nagyságrend elég): 140 millió forint

Létszám (nagyságrend elég): 4 fő

Tulajdonosi struktúra (különös tekintettel az állami, intézményi tulajdon arányára, az állami tulajdonos üzletmenetre gyakorolt befolyására): 100% magántulajdon

Vállalatcsoport tagja-e? Ha igen, a csoport rövid ismertetése: nem tagja

Versenyintenzitás

1. Fő piacok:

- Földrajzilag: fontosabb régiók, országok, ezek aránya az árbevételben – Dombóvár és Mágocs 15 km-es környéke (árbevétel 100%-a)
- Vevők jellege szerint: lakosság (árbevétel 80%-a), továbbfelhasználó vállalatok (árbevétel 20%-a), közintézmények, egyéb

2. Hány jelentős vevőjük van? Ezekről az árbevétel mekkora része származik? Milyenek a fizetési határidők, illetve a vevők fizetési fegyelme? Esetleg érinti-e a körbetartozás a vállalatot?:

5-10 jelentős vevőjük van, melyektől az árbevétel 20%-a származik. 8-30 naposak a fizetési határidők. A fizetési fegyelem nagyon gyenge, a nullához közelít. A körbetartozás súlyos probléma, és mélyen érinti a vállalatot.

3. A vállalat releváns piacán hány szereplő van? Ezek között hány a meghatározó jelentőségű? Miért azok?:

7 szereplő van a vállalat releváns piacán, ezek közül 2 a meghatározó. Ezen vállalatok árbevétele, létszáma többnyire nagyobb, lobby potenciáljuk kedvezőbb, partner- és kapcsolat rendszerük kiépítettebb. A környéken (Dombóvár és Mágocs környékén) zajló jelentősebb állami, önkormányzati beruházásoknál (pl. gunarasi strand beruházás) problémát jelent, hogy a budapesti, illetve vidéki nagyvárosi (pécsi, székesfehérvári, debreceni) cégek vannak előnyben. Gálosi Úr úgy érzi, ezeknek a munkáknak a többségét a helyi vállalkozások is el tudnák látni hasonló minőségben, kedvezőbb árak mellett is.

4. Mely versenytársak a leginkább veszélyesek a vállalat számára? Miért? (Nem konkrét cégnevekre vagyunk kíváncsiak, hanem arra, hogy az adott piacon pl. egy-két nagy multinacionális cég bárkit lesöpörhet, vagy éppen a szabályok alól kibújni képes kisvállalatok élveznek versenyelőnyt).

Gálosi Úr az előző 2 meghatározó jelentőségű versenytársat tartja a leginkább veszélyesnek. Az egyik egy multinacionális cég, mely kihasználva az önkormányzattól kapott adókedvezményeket, valamint a kiépített kapcsolatrendszerét, és tőkeerejét könnyedén lesöpöri a kisebb, hozzájuk hasonló helyi vállalkozásokat. A másik veszélyes versenytárs egy viszonylag nagyobb vállalat, mely a tisztességtelen versenymagatartásának köszönheti előnyét. Ezek mellett erős a már említett fővárosi és

nagyvárosi multinacionális-, közepes vállalkozások lobby ereje, ezért a kisebb cégek néha még a helyi projekteket sem nyerik el.

5. Miben versenyez a vállalat versenytársaival? (Pl. az árak leszorításában, technikai újdonságokban, szállítási feltételekben, kapcsolódó szolgáltatásokban, stb.)

A G-BAU 2000 Kft. a szállítási feltételekben, valamint a kapcsolódó szolgáltatásokban versenyez a versenytársaival.

6. Milyen tisztességtelen verseny módszereket alkalmaznak a piac egyes résztvevői? (pl. korrupció a megrendelésszerzésben, feketemunka, számlaadás elmulasztása, stb.) Mennyire elterjedt ez? Hogyan lehetne ez ellen fellépni?

Gálosi Úr szerint a tisztességtelen verseny módszer egész sorát alkalmazzák a versenytársak. Gondolt itt a már megemlített korrupcióra a megrendelésszerzésben, a feketén foglalkoztatás elterjedtségére, a számlaadás elmulasztására. Ezekon kívül előfordul, hogy bizonyos cégek visszaélnék a termékek minőségével, feketén szerzik be azokat, és márkázottként adják el ezen árukat, sok esetben ismét feketén, számla, garancia nélkül. Gálosi Úr véleménye szerint az imént említett tisztességtelen módszerek teljes mértékben elterjedtek a piacon. A tisztességtelen magatartás ellen az interjúadó szerint az ágazatban egy minimális nyereség (20-30%) meghatározásával lehetne fellépni. Ennek köszönhetően nem lenne ilyen magas a piaci kockázat, a bedőlések csökkennének, nőne az adóalap. Hogy ne lehessen csődre „játszani”, Gálosi Úr kötelezővé tenné a magántulajdon fedezetként szolgáló bevonását a cégalapításnál (akár a banki hitelezésnél). Ily módon csökkennének a nemfizetések, tisztulna a verseny. A feketemunka felszámolását, illetve csökkentését a sűrűbb, szigorúbb ellenőrzésben látja.

7. Van-e verseny az inputokért? (Munkaerő, alapanyag, energia, stb.) Mennyire kiszolgáltatott a beszállítóinak?

Az alapanyag beszállítás terület a G-BAU 2000 Kft. teljesen kiszolgáltatott. A már említett nagyok előnyben vannak a megrendeléseknél. A szállítók le akarják építeni a kisvevőket, hiszen ezeknél a rendeléseknél több helyre, kisebb mennyiségeket kell kiszállítani. Ezek sok esetben nem éri meg nekik.

Versenyképesség

8. Az elmúlt években (nagyjából három évre gondolunk, de ha a cég története más időtávot indokol, akkor azt tekintjük át) a vállalat növekedett, stagnált, visszafejlődött? Milyen téren? (Pl. tőke, létszám, forgalom, kapacitás, telephely, jövedelmezőség).

Az elmúlt években visszafejlődött a G-BAU 2000 Kft. Létszáma 2 fővel (33%-kal) csökkent az utóbbi években. Forgalma évről-évre 20-30%-kal csökkent, idén várhatóan ez a csökkenő tendencia felerősödik 35%-ra.

9. Vannak-e versenyképesnek ítélt termékei szolgáltatásai? Milyen piacon versenyképesek? (Világméretben, európai szinten, országosan, helyi piacon)

Helyi piacon (Dombóvár és Mágocs környéke) a minőségi téglatermékek versenyzői a vállalatnak.

10. Hova sorolja magát a versenytársai között? Mekkora hányadát birtokolja a piacnak?

A helyi piacon 3-dik, 4-dik helyen van, mely eredmény a piac 5%-os birtoklását jelenti.

11. Miben van versenyelőnye a vállalatnak? (Pl. költségek, szaktudás, minőség, specializáció vagy éppen a komplex vevőkiszolgálás, beszerzési források, stb.)

A vállalat számára a versenyelőnyt a komplex vevőkiszolgálás, valamint a minőségi munka jelenti.

12. Van-e szerepe a technikai fejlődésnek a vállalat piacain folyó versenyben? Lépést tud-e tartani vele? Egyéb szempontból innovatív vállalatnak tartják-e magukat? Milyen téren? (Segítségül az innováció: új vagy jelentősen megváltoztatott termék, termelési és marketing módszer bevezetése, új piacra lépés, szervezeti újítás.)

Nincs jelentősebb szerepe a technikai fejlődésnek a vállalat piacain folyó versenyben. A G-BAU 2000 Kft-nél nincs komolyabb innováció. Nem lépnek ki új piacra, nem vezetnek be új marketing módszereket, sem termékeket.

13. Mit tudnak tenni a versenyben való helytállásuk biztosítása, javítása érdekében?

A minőségi, kultúrált kiszolgálásra, valamint a megbízhatóságra nagy hangsúlyt fektetnek.

14. Versenytársaihoz képest termelékenységét hogyan ítéli meg: munkatermelékenységét, eszközhatékonyságát, teljes tényezőhatékonyságát. Mik az előny, illetve a lemaradás okai?

A versenytársakhoz képest magasabb a munkatermelékenységük, ezt a már említett minőségi, precíz munka megkövetelésével érik el.

15. Hatott-e és hogyan Magyarország uniós csatlakozása a vállalat piacaira? És a 2007. évi bővítés? Erősödött-e a verseny, jelentek-e meg új versenytársak? Lépett-e ki a vállalat emiatt új piacra? Javultak-e a beszerzési, munkaerőhöz, finanszírozási forráshoz jutási lehetőségei?

Gálosi Úr úgy érzi, hogy nem hatott jelentősen az uniós csatlakozás a vállalat piacára. A G-BAU 2000 Kft. nem lépett ki új piacra, és a forrásokhoz jutási lehetőségei sem javultak jelentősen. Talán még egy kicsit romlott is a helyzet e téren, mivel a multinacionális vállalatok kizárólagos szerződéseket kötnek az anyagbeszerzéseknél.

16. Vannak-e érvényben olyan magyar, illetve uniós szabályok, amelyek akadályozzák a vállalat versenyben való helytállását? (Olyanok, amelyek a versenytársakra nem vonatkoznak.) Hogyan lehetne ezeket lebontani?

Gálosi Úr nem tud ilyesfajta szabályokról, melyek akadályoznák a vállalat versenyben való helytállását. A nem tiszta versenyfeltételeket abban látja, hogy a multinacionális vállalatok adó- és egyéb kedvezményeket élveznek a kisebb cégekkel szemben.

17. Jelent-e előnyt a vállalat piacain a méretnagyság? Törekednek-e arra hogy együttműködjenek versenytársaikkal pl. K+F területén, a beszerzésekben, vagy a közigazgatási szerveknél történő érdekképviselésben? Tagjai-e klaszternek, vagy regionális kooperációnak?

A méretnagyság előnyt jelentene a piacon, azonban a G-BAU 2000 Kft. nem vesz részt más cégekkel való együttműködésben. Nem tagjai klaszternek, sem regionális kooperációnak. Egyedül az árés szintjének a minimális meghatározására törekednének, egyfajta kartellt létre hozva a versenytársakkal.

Ágazat: építési vegyi anyagok gyártása és eladása

Alapítás éve, a cégtörténet legfontosabb eseményei: 1867-ben alapították. 1945-ben államosították. Ez után monopol helyzetet élvezet és 60-as években fejlődött fel igazán a lakótelep építkezések idején. 94-ben alakult Rt-vé majd szétdarabolták és privatizálták 2000-ben pedig 67% megvette a jelenlegi tulajdonos. Mostanra 99% a mostani tulajdonosé.

Árbevétel: 2 milliárd

Létszám: 80 ember Ebből 5-6 ember az igazgatóság

Tulajdonosi struktúra (különös tekintettel az állami, intézményi tulajdon arányára, az állami tulajdonos üzletmenetre gyakorolt befolyására): 100% hazai magán személy

Vállalatcsoport tagja-e? Nem.

Versenyintenzitás

1. Fő piacok:

- Földrajzilag: fontosabb régiók, országok, ezek aránya az árbevételben
- Magyarország 90%, Anglia és Románia 10%
- Vevők jellege szerint: lakosság, továbbfelhasználó vállalatok, közintézmények, egyéb nagykereskedőknek értékesítenek

2. Hány jelentős vevőjük van?: 15 jelentős vevőjük van.

3. Ezekből az árbevétel mekkora része származik? 70% az árbevételnek származik ettől a 15 vevőtől.

4. Milyenek a fizetési határidők? 60-90 nap de ők 30-40 napra fizetnek a beszállítóknak, vagyis sok pénz áll van a termelésben.

5. Illetve a vevők fizetési fegyelme? Rossz, 1 embert csak adósságbehajtásra alkalmaznak. Évente 5-20 millió közötti összeg elvész.

6. Esetleg érinti-e a körbetartozás a vállalatot? Nem. Ők figyelnek arra, hogy időben fizessenek a beszállítóknak. 2007-ben 41 millió a vevők felől a lejárt tartozás, míg a cégnek nem volt a szállítói felé lejárt tartozása. Sajnos a bíróság lassúsága miatt nehézkes a pénz visszaszerzése.

2. A vállalat releváns piacán hány szereplő van? Ezek között hány a meghatározó jelentőségű? Miért azok?

35, ezek közül 30 befolyással van a piacra. Jellemzően legnagyobb európai vegyi anyag gyártók. Leányvállalatként vannak jelen a magyar piacon. Továbbá jelentős még az import is. Inkább európai cégek vannak jelen. Igen tőkeerősek és nagy marketingköltségekkel dolgozhatnak, mert ezt központilag koordinálják és a költségeket pedig szét tudják teríteni a leányvállalatokra.

3. Mely versenytársak a leginkább veszélyesek a vállalat számára? Miért? (Nem konkrét cégnevekre vagyunk kíváncsiak, hanem arra, hogy az adott piacon pl. egy-két nagy multinacionális cég bárkit lesöpörhet, vagy éppen a szabályok alól kibújni képes kisvállalatok élveznek versenyelőnyt).

Nagy cégek komoly befolyással vannak a piacra és élnek is a tőkeerő adta lehetőségeikkel. Ugyanakkor a kisebb cégek sokszor nem tartják be a szabványokat normákat, igaz ők kevésbé befolyásolják a piacot. Ez igaz az import termékekre, ugyanis ezeket sem ellenőrzik.

Az ellenőrzésre egyébként külön szerv van ez az ÉMI Építőipari minőségbiztosító intézet.

4. Miben versenyez a vállalat versenytársaival? (Pl. az árak leszorításában, technikai újdonságokban, szállítási feltételekben, kapcsolódó szolgáltatásokban, stb.)

Árakban, de leginkább kapcsolódó szolgáltatásokban (vevőszolgáltatás, műszaki szaktanácsadás). Céljuk a nagykereskedők megnyerése. Az árak tekintetében körülberül a középmezőnyben van a cég

5. Milyen tisztességtelen verseny módszereket alkalmaznak a piac egyes résztvevői? (pl. korrupció a megrendelés szerzésben, feketemunka, számlaadás elmulasztása, stb.) Mennyire elterjedt ez? Hogyan lehetne ez ellen fellépni?

Számlaadás elmulasztása jellemző, fekete munka nem, a korrupció megrendelésekre nem lehet tudni.

6. Van-e verseny az inputokért? (Munkaerő, alapanyag, energia, stb.) Mennyire kiszolgáltatott a beszállítóinak?

Cement homok források monopol piac, és a diszperzió pedig oligopol piac szállítói oldalról.

Versenyképesség

7. Az elmúlt években (nagyjából három évre gondolunk, de ha a cég története más időtávot indokol, akkor azt tekintjük át) a vállalat növekedett, stagnált, visszafejlődött? Milyen téren? (Pl. tőke, létszám, forgalom, kapacitás, telephely, jövedelmezőség).

Tőke nőtt, létszám nőtt, forgalom nőtt kapacitás nőtt, telephely stagnált, jövedelmezőség stagnált. Árak csökkenése van, a forgalom növekedése is, de a jövedelmezőség csökkenése mögött.

8. Vannak-e versenyképesnek ítélt termékei szolgáltatásai? Milyen piacon versenyképesek? (Világméretben, európai szinten, országosan, helyi piacon)

Jelen pillanatban Magyarországon esetleg Románia. Termékek fa lazúr, fa védőszerek, vakolat, festék.

9. Hova sorolja magát a versenytársai között? Mekkora hányadát birtokolja a piacnak?

5% Relatív kicsi a cég. Előről a 15. a cégek között. Maga a piac is oligopol. Vagyis néhány nagy cég uralja a piacot.

10. Miben van versenyelőnye a vállalatnak? (Pl. költségek, szaktudás, minőség, specializáció vagy éppen a komplex vevőkiszolgálás, beszerzési források, stb.)

Minőségben (de az ISO tanúsítvány nem releváns vevőknek nem számít).

- Költség
- komplex vevőkiszolgálás.

11. Van-e szerepe a technikai fejlődésnek a vállalat piacain folyó versenyben? Lépést tud-e tartani vele? Egyéb szempontból innovatív vállalatnak tartják-e magukat? Milyen téren? (Segítségül az innováció: új vagy jelentősen megváltoztatott termék, termelési és marketing módszer bevezetése, új piacra lépés, szervezeti újítás.)

Nem létfontosságú az innováció de vannak trendek. Itt az egyre készebb termékek a jövő, vagyis hogy minél kevesebb munkával lehessen használni. Ezek a termékek drágábbak és szükséges a marketing, mert a vevők nagy érzékenysége miatt nehéz bevezetni.

Maga a cég inkább követi a trendeket, mint élére áll. Ez abból is adódik, hogy a nagyobb piaci szereplők vezetnek be elsőként az újításokat nagy marketinggel és ez után kezdik keresni a vevők az újabb termékeket. Ekkor kezdik gyártani Kemikal is az adott terméket.

12. Mit tudnak tenni a versenyben való helytállásuk biztosítása, javítása érdekében? Újabb termékeket vezetnek be.

Árat csökkentenek. Jelenleg alatta vannak a szerintük optimális árszínvonalnak.

13. Versenytársaihoz képest termelékenységét hogyan ítéli meg?

Munkatermelékenység, eszközhatékonyság, teljes tényezőhatékonyság vonatkozásában. Mi az előny, illetve a lemaradás oka?

Versenytársakat kevésbé ismerik. Saját cégről azt gondolják, hogy költség-hatékony és lehetőleg legmagasabb automatizáltság. E mellett a lehető legmagasabb rugalmasság a kapacitások teljes kihasználása érdekében.

Munkabérek csak kb. 6% át teszik ki a költségeknek.

14. Hatott-e és hogyan Magyarország uniós csatlakozása az A vállalat piacaira? És a 2007. évi bővítés? Erősödött-e a verseny, jelentek-e meg új versenytársak? Lépett-e ki a vállalat emiatt új piacra? Javultak-e a beszerzési, munkaerőhöz, finanszírozási forráshoz jutási lehetőségei?

Nincs. Adókedvezmény nagyobb versenytársaknál lehet, de a Kemikal nem kapott. Támogatásoknak irreális feltételei vannak, amelyet csak vagy nagyon kicsik vagy nagyon nagyok tudják teljesíteni. Pl. Számítástechnikai beruházás feltétele, hogy az

árbevétel növekedjen évi 15%-al 3 éven át. Ez majdnem lehetetlen elérni csupán a számítástechnikai fejlesztésével.

15. Vannak-e érvényben olyan magyar, illetve uniós szabályok, amelyek akadályozzák a vállalat versenyben való helytállását? (Olyanok, amelyek a versenytársakra nem vonatkoznak.) Hogyan lehetne ezeket lebontani?

Nem tud róla.

16. Jelent-e előnyt a vállalat piacain a méretnagyság? Törekednek-e arra hogy együttműködjenek versenytársaikkal pl. K+F területén, a beszerzésekben, vagy a közigazgatási szerveknél történő érdekképviselésben? Tagjai-e klaszternek, vagy regionális kooperációnak?

Hátrányt jelent a kis méret. Fontos a méret a piacon. Versenytársakkal nincsen együttműködés.

Vannak szakmai egyesületek, ezeknek tagja. Érdekképviselés elsősorban, de még nem volt rá példa hogy konkrét törvény megalkotásnál lobbizzanak.

Inkább bérgyártás van a Kemikal-nál. Vagyis más cég termékét gyártják ők, illetve nekik is gyárt más. Így nagyobb a termékpaletta de homogén a termelés.

17. Egyéb

Szerződési fegyelem egyébként rossz, gyorsan felmondják a szerződéseket, amikben nincsen biztosítékok mert úgy nem lehet megkötni.

Szezonalitás van a piacon. Tavasz és ősz a szezon esetleg nyár.

Ágazat: csiszoló-, és szóróanyag kereskedelem és gyártás (2681)

Alapítás éve, a cégtörténet legfontosabb eseményei: 1990-ben alapították a céget, az akkori formájában működik ma is.

Árbevétel (nagyságrend elég): 300 millió forint

Létszám (nagyságrend elég): 7 fő

Tulajdonosi struktúra (különös tekintettel az állami, intézményi tulajdon arányára, az állami tulajdonos üzletmenetre gyakorolt befolyására): 16%-ban magántulajdon, 84%-ban külföldi tulajdonú, 2 német vállalat (Kuhmichel GmbH, Wester GmbH) 42-42%-ban tulajdonosai a cégnek

Vállalatcsoport tagja-e? Nem tagja vállalatcsoportnak.

Versenyintenzitás

1. Fő piacok:

- Földrajzilag: fontosabb régiók, országok, ezek aránya az árbevételben – Magyarország (árbevétel 100%-a)
- Vevők jellege szerint: lakosság, továbbfelhasználó vállalatok (árbevétel 100%-a), közintézmények, egyéb

2. Hány jelentős vevőjük van? Ezekről az árbevétel mekkora része származik? Milyenek a fizetési határidők, illetve a vevők fizetési fegyelme? Esetleg érinti-e a körbetartozás a vállalatot?

10 jelentős vevőjük van, melyektől az árbevétel 20%-a származik. 10-30-60 naposak a fizetési határidők. A fizetési fegyelem nagyon gyenge, viszont ennek ellenére a körbetartozás kevésbé érinti a vállalatot.

3. A vállalat releváns piacán hány szereplő van? Ezek között hány a meghatározó jelentőségű? Miért azok?

6 szereplő van a vállalat releváns piacán, ezek közül mindegyik vállalat meghatározó jelentőségű.

4. Mely versenytársak a leginkább veszélyesek a vállalat számára? Miért? (Nem konkrét cégnevekre vagyunk kíváncsiak, hanem arra, hogy az adott piacon pl. egy-két nagy multinacionális cég bárkit lesöpörhet, vagy éppen a szabályok alól kibújni képes kisvállalatok élveznek versenyelőnyt).

A piacon működő egyetlen multinacionális cég lehet leginkább veszélyes a vállalat számára, hiszen igen komoly tőketartalékokkal, kapcsolatrendszerrel rendelkezik. Göröntsér Krisztina ügyvezető igazgató szerint a multinacionális vállalat azt tervezi, hogy 1-1,5 évig alámegy az árral, átmeneti veszteséget vállal, hogy kiszorítsa a versenytársakat, és később egyedülként uralja a piacot.

5. Miben versenyez a vállalat versenytársaival? (Pl. az árak leszorításában, technikai újdonságokban, szállítási feltételekben, kapcsolódó szolgáltatásokban, stb.)

Ügyvezető asszony elmondta, hogy a Kominex Órlómű Kft tisztességes kereskedelmi verseny módszereket alkalmaz. Egyedül az árak leszorításában, valamint a kapcsolódó szolgáltatásokban versenyez a vállalat a versenytársaival.

6. Milyen tisztességtelen verseny módszereket alkalmaznak a piac egyes résztvevői? (pl. korrupció a megrendelés szerzésben, feketemunka, számlaadás elmulasztása, stb.) Mennyire elterjedt ez? Hogyan lehetne ez ellen fellépni?

Egyes versenytársakkal kapcsolatban Göröntsér Krisztina ügyvezető asszony azt hallotta, hogy megfenyegetik a vevőiket a kapcsolt termékekkel kapcsolatban, megvonják tőlük ezen speciális termékeket, amennyiben nem tőlük vásárolják az alapanyagokat. Ezen kívül jellemző a piacra a számlaadás elmulasztása és a vámcsalás. De úgy érzi, hogy kevésbé elterjedtek, és ritkán alkalmazottak az előbb felsorolt tisztességtelen verseny módszerek. Ezek ellen pedig sehogy nem lépne fel, mert úgy érzi, hogy túl nagy a korrupció az ellenőrzési oldalon is, mint ahogy sok más területen is Magyarországon.

7. Van-e verseny az inputokért? (Munkaerő, alapanyag, energia, stb.) Mennyire kiszolgáltatott a beszállítóinak?

Nem jellemző, hogy bármilyen erőforrásból is hiány lenne a piacon. Nem kiszolgáltatott a beszállítóinak, néha előfordulnak fizetési-, szállítási problémák, de ezek nem meghatározóak.

Versenyképesség

8. Az elmúlt években (nagyjából három évre gondolunk, de ha a cég története más időtávot indokol, akkor azt tekintjük át) a vállalat növekedett, stagnált, visszafejlődött? Milyen téren? (Pl. tőke, létszám, forgalom, kapacitás, telephely, jövedelmezőség).

Az elmúlt években a vállalat stagnált. Nem változott lényegesen sem az árbevétel, sem a létszám. A telephelyük és a kapacitásuk is változatlan az elmúlt évekhez képest.

9. Vannak-e versenyképesnek ítélt termékei szolgáltatásai? Milyen piacon versenyképesek? (Világméretben, európai szinten, országosan, helyi piacon)

Az országos piacon az acél szóró szemcsék és az egyéb szemcsék a vállalat versenyképes termékei.

10. Hova sorolja magát a versenytársai között? Mekkora hányadát birtokolja a piacnak?

A magyarországi piacon a harmadik helyre sorolja magát a vállalat. Acél szóró szemcsék forgalmazásában a piac 25%-át, csiszoló szemcsék forgalmazásában a piac 50%-át birtokolja a Kominex Kft.

11. Miben van versenyelőnye a vállalatnak? (Pl. költségek, szaktudás, minőség, specializáció vagy éppen a komplex vevőkiszolgálás, beszerzési források, stb.)

A vállalat számára a versenyelőnyt a magas szaktudás, minőségi munka jelenti, valamint a komplex, igényes vevőkiszolgálás.

12. Van-e szerepe a technikai fejlődésnek a vállalat piacain folyó versenyben? Lépést tud-e tartani vele? Egyéb szempontból innovatív vállalatnak tartják-e magukat? Milyen téren? (Segítségül az innováció: új vagy jelentősen megváltoztatott termék, termelési és marketing módszer bevezetése, új piacra lépés, szervezeti újítás.)

Jelentős szerepe van a technikai fejlődésnek a vállalat piacain folyó versenyben. Azonban ezen a téren nem tud lépést tartani a cég. Ettől eltekintve innovatív vállalatnak

tartják magukat, hiszen új termékeket, marketing módszereket, illetve minőségi termelésirányító rendszereket (ISO) vezetnek be.

13. Mit tudnak tenni a versenyben való helytállásuk biztosítása, javítása érdekében?

Nagy hangsúlyt fektetnek a vevőkapcsolatokra, ezt folyamatosan próbálják javítani, szinten tartani. Fontos a vállalat számára a jó imázs kialakítása. Ügyelnek a pontos, minőségi, valamint rugalmas vevőkiszolgálásra. Számukra a vevők igényei a leglényegesebbek.

14. Versenytársaihoz képest termelékenységét hogyan ítéli meg: munkatermelékenységét, eszközhatékonyságát, teljes tényezőhatékonyságát. Mik az előny, illetve a lemaradás okai?

Göröntsér Krisztina ügyvezető igazgató úgy gondolja, hogy nincs tisztában a versenytársak helyzetével, ezért nem is tudja megítélni e téren a vállalat helyzetét.

15. Hatott-e és hogyan Magyarország uniós csatlakozása a vállalat piacaira? És a 2007. évi bővítés? Erősödött-e a verseny, jelentek-e meg új versenytársak? Lépett-e ki a vállalat emiatt új piacra? Javultak-e a beszerzési, munkaerőhöz, finanszírozási forráshoz jutási lehetőségei?

Göröntsér Krisztina ügyvezető igazgató szerint Magyarország uniós csatlakozása kedvezőtlenül hatott a Kominex Órlómű Kft. számára. Új (külföldi) versenytársak jelentek meg a piacon a 2004-es csatlakozás óta, ennek köszönhetően erősödött a verseny a piacon. Egyes versenytársak számára új piaci lehetőségek nyíltak meg Románia uniós csatlakozásával az idén. A Kominex Órlómű Kft. nem lépett ki új piacra, és a forrásokhoz jutási lehetőségei sem javultak.

16. Vannak-e érvényben olyan magyar, illetve uniós szabályok, amelyek akadályozzák a vállalat versenyben való helytállását? (Olyanok, amelyek a versenytársakra nem vonatkoznak.) Hogyan lehetne ezeket lebontani?

A magyar vámolási szabályzat nem kedvez a kisebb vállalatoknak. Az ÁFA befizetés és visszaigénylés között sok idő telik el, mely problémát jelent a többnyire amúgy is likviditási gondokkal küzdő kisvállalatoknak. Ez a probléma nem áll fenn a komoly tőketartalékokkal rendelkező multinacionális cégeknél. Göröntsér Krisztina ügyvezető igazgató szerint át kellene venni az egész Európai Unióban érvényes, és működő rendszert, miszerint ez az ÁFA elszámolás pénzmozgás nélkül zajlik le.

17. Jelent-e előnyt a vállalat piacain a méretnagyság? Törekednek-e arra hogy együttműködjenek versenytársaikkal pl. K+F területén, a beszerzésekben, vagy a közigazgatási szerveknél történő érdekképviselésben? Tagjai-e klaszternek, vagy regionális kooperációnak?

A méretnagyság előnyt jelentene a piacon, viszont a vállalat nem vesz részt más cégekkel való együttműködésben, hiszen versenyben vannak a versenytársakkal. Ezen kívül nem tagjai klaszternek, sem regionális kooperációnak.

Ágazat: szoftver fejlesztés

Alapítás éve, a cégtörténet legfontosabb eseményei:

Árbevétel (nagyságrend elég) 180 millió

Létszám (nagyságrend elég) 9 fő állandó+ 5-6 fő megbízással

Tulajdonosi struktúra (különös tekintettel az állami, intézményi tulajdon arányára, az állami tulajdonos üzletmenetre gyakorolt befolyására): 100% hazai magántulajdon

Vállalatcsoport tagja-e? Nem

Versenyintenzitás

1. Fő piacok: Magyarország 99% minimális export.

- Földrajzilag: fontosabb régiók, országok, ezek aránya az árbevételben
- Vevők jellege szerint: lakosság, továbbfelhasználó vállalatok, közintézmények, egyéb

Vállalatok, mint vevők, lakosság valamint viszonteladó vállalatok. Elsősorban saját fejlesztést vesznek meg cégek továbbértékesítésre.

2. Hány jelentős vevőjük van? Ezekről az árbevétel mekkora része származik? Milyenek a fizetési határidők, illetve a vevők fizetési fegyelme? Esetleg érinti-e a körbetartozás a vállalatot?:

25 jelentős vevő .

A bevétel megoszlik. Az új beruházásokból származik a bevétel jelentős része ebből egy évben átlagosan 10 van. A support szolgáltatásból havi 2-2,5 millió forint folyik be darabonként ez a már eladott rendszerekhez igényelhető és sokkal megbízhatóbb bevételnek minősül.

Fizetési fegyelem jó, mert fontos, hogy az informatika megbízhatóan működjön. Nincsen körbetartozás sem.

3. A vállalat releváns piacán hány szereplő van? Ezek között hány a meghatározó jelentőségű? Miért azok?

Réspiacon dolgozik a cég, de sok a piaci szereplők száma. (A symbionra (mobil operációs rendszer) fejlesztett különféle programok pl. menü felolvasó, SMS felolvasó stb.) Ennek ellenére a cégek nem ismerik egymást részben, mert a cégek nem hirdetnek nagyon, sokat számít a személyes ismertség az üzletszerzésben.

4. Mely versenytársak a leginkább veszélyesek a vállalat számára? Miért? (Nem konkrét cégnevekre vagyunk kíváncsiak, hanem arra, hogy az adott piacon pl. egy-két nagy multinacionális cég bárkit lesöpörhet, vagy éppen a szabályok alól kibújni képes kisvállalatok élveznek versenyelőnyt).

Bizonyos termékeknél erősebb a verseny, de összességében gyenge ezen a piacon.

Nincsen igazi verseny, hanem inkább szubjektív döntésektől függ a beszerzés, így távol van a tökéletes versenytől a piac. A cégek sokszor a meglévő rendszert akarja továbbfejleszteni (fut a pénze után) és nem cseréli le egy másikra.

5. Miben versenyez a vállalat versenytársaival? (Pl. az árak leszorításában, technikai újdonságokban, szállítási feltételekben, kapcsolódó szolgáltatásokban, stb.)

Rugalmasság. Személyre szabják a szolgáltatásokat pl. magyarítás, amit a nagyobb cégek nem tudnak megtenni. Árakban nem szeretnének versenyezni, mert szerintük a minőség magasabb, mint a konkurensé.

6. Milyen tisztességtelen verseny módszereket alkalmaznak a piac egyes résztvevői? (pl. korrupció a megrendésszerzésben, feketemunka, számlaadás elmulasztása, stb.) Mennyire elterjedt ez? Hogyan lehetne ez ellen fellépni?

Léteznek ilyenek, de nem jellemzők. Elsősorban úgy, hogy a pályázat során pénzt juttatnak vissza a kiírónak. Nem tudják, hogyan lehetne ez ellen fellépni. Illetve korrupció a megrendelésben is előfordul.

7. Van-e verseny az inputokért? (Munkaerő, alapanyag, energia, stb.) Mennyire kiszolgáltatott a beszállítóinak?

Szakemberből hiány van, de, bérléssel ezt lehet orvosolni. Itt is előfordul, hogy időbe telik a megfelelő szakember felfogadása.

Versenyképesség

8. Az elmúlt években (nagyjából három évre gondolunk, de ha a cég története más időtávot indokol, akkor azt tekintjük át) a vállalat növekedett, stagnált, visszafejlődött? Milyen téren? (Pl. tőke, létszám, forgalom, kapacitás, telephely, jövedelmezőség).

Árbevétel csökkent költség csökkentek, tőke nőtt, létszám csökkent, forgalom csökkent, jövedelmezőség szintén csökkent.

Nehéz új vevőket találni és ez különösen a közelmúltra igaz.

9. Vannak-e versenyképesnek ítélt termékei szolgáltatásai? Milyen piacon versenyképesek? (Világméretben, európai szinten, országosan, helyi piacon)

Jelen pillanatban Magyarországon van kizárólag és a termékük jelenleg versenyképes.

10. Hova sorolja magát a versenytársai között? Mekkora hányadát birtokolja a piacnak?

5-10%-át birtokolja a piacnak. 8.vagy 10. legnagyobb cég a piacon, de ismeretségben ennél sokkal előrébb van.

11. Miben van versenyelőnye a vállalatnak? (Pl. költségek, szaktudás, minőség, specializáció vagy éppen a komplex vevőkiszolgálás, beszerzési források, stb.)

Szaktudás és minőségi specializáció.

Ez a cég fő profilja a Sinbion operációs rendszer alá fejlesztett alkalmazások, amelyre más cég nem fejleszt.

Fontos még, hogy igyekszik együttműködni a cég a többi nagyobb céggel. SAP val már sikerült kapcsolatot kialakítani a Microsofttal most tervezik. Így a „nagyok” keretrendszerével kompatibilis lehet a fejlesztésük

12. Van-e szerepe a technikai fejlődésnek a vállalat piacain folyó versenyben? Lépést tud-e tartani vele? Egyéb szempontból innovatív vállalatnak tartják-e magukat? Milyen téren? (Segítségül az innováció: új vagy jelentősen megváltoztatott termék, termelési és marketing módszer bevezetése, új piacra lépés, szervezeti újítás.)

Abszolút van innováció a piacon. Ennek a követése nélkül nem is lehet létezni a piacon. Piacon maradás feltétele a trendek követése.

13. Mit tudnak tenni a versenyben való helytállásuk biztosítása, javítása érdekében? Iparággal lépést tartanak és a saját fejlesztéseket igyekeznek beépíteni a termékekbe így az egyedi lesz.

Előfordult azonban hogy elvesztették az adott esetben meglévő előnyüket, mert elvesztettek egy korábban már megnyert vevőt korrupció miatt. Ezek után nem tudtak tovább fejleszteni a témában. (Kapcsolati tőkével ledolgozták a versenyhátrányukat a versenytársak.)

14. Versenytársaihoz képest termelékenységét hogyan ítéli meg?

Munkatermelékenység, eszközhatékonyság, teljes tényezőhatékonyság vonatkozásában. Mi az előny, illetve a lemaradás oka?

(Nem releváns) Mivel nem ismeri a versenytársakat, ezért nem lehet összehasonlítani.

15. Hatott-e és hogyan Magyarország uniós csatlakozása az A vállalat piacaira? És a 2007. évi bővítés? Erősödött-e a verseny, jelentek-e meg új versenytársak? Lépett-e ki a vállalat emiatt új piacra? Javultak-e a beszerzési, munkaerőhöz, finanszírozási forráshoz jutási lehetőségei?

Hatott a cégre, de új versenytársak nem jelentek meg. Inkább a beszerzés lett könnyebb.

16. Vannak-e érvényben olyan magyar, illetve uniós szabályok, amelyek akadályozzák a vállalat versenyben való helytállását? (Olyanok, amelyek a versenytársakra nem vonatkoznak.) Hogyan lehetne ezeket lebontani?

Nincsen. Inkább segítenek az új Úniós jogszabályok, mert előírhatnak olyan követelményeket, amelyeket új informatikai rendszerekkel lehet teljesíteni. Pl. élelmiszerbiztonság (mikor jár le egy élelmiszer erre már nem elég a vonalkód új rendszer kell)

17. Jelent-e előnyt a vállalat piacain a méretnagyság? Törekednek-e arra hogy együttműködjenek versenytársaikkal pl. K+F területén, a beszerzésekben, vagy a közigazgatási szerveknél történő érdekképviselésben? Tagjai-e klaszternek, vagy regionális kooperációnak?

Nem versenytársaikkal kooperálnak, hanem partnerekkel (egyetem) elsősorban K+F és üzletszerzésben

Tagjai még szervezeteknek, mint Mátrix, Neuman János, Magyar Logisztikai Egyesület

Ágazat: Ingatlanbefektetés és üzemeltetés

Alapítás éve, a cégtörténet legfontosabb eseményei: 1992-ben alakult meg a vállalat, a holland PBW befektetési alap alapította a magyar ingatlanügyek intézésére.

A PBW vagyonkezelő az elsődleges tulajdonos. Prágában és Varsóban is jelen van. A végső tulajdonosi struktúra 50-50%-ban francia és német intézményi befektetői tulajdon.

A PBW Hungary fontos projektjei

1. EMKE irodaház, 1994
2. Westend Business Center, 2002
3. MoM Park, 2005

Árbevétel (nagyságrend elég): 900 M HUF/év

Létszám (nagyságrend elég): 31 fő

Tulajdonosi struktúra (különös tekintettel az állami, intézményi tulajdon arányára, az állami tulajdonos üzletmenetre gyakorolt befolyására): a tulajdonos 100%-ban holland vagyonkezelő csoport, a PBW.

Vállalatcsoport tagja-e? Igen, a tulajdonosi csoportról fent.

Versenyintenzitás

1. Fő piacok:

- Földrajzilag: fontosabb régiók, országok, ezek aránya az árbevételben Magyarország, ezen belül fő prioritás Budapest, esetleg vidék
- Vevők jellege szerint: lakosság, továbbfelhasználó vállalatok, közintézmények, egyéb
- Bérleti vannak, nagyrészt (90%-ban) külföldi vállalatok.

2. Hány jelentős vevőjük van? Ezekről az árbevétel mekkora része származik? Milyenek a fizetési határidők, illetve a vevők fizetési fegyelme? Esetleg érinti-e a körbetartozás a vállalatot?

6 fontos bérlőjük: Diageo, Ernst and Young, Schering-Plough, Pfizer, Lufthansa Systems, Sarah Lee. A PBW Hungary az épületeket kezeli, a bérleti díj az ingatlanalapba megy, így nem lehet kiszámítani az árbevétel rájuk eső hányadát. A fizetési morál a cég szigorúsága miatt jó. Nemfizetés esetén 3 normál, utána egy jogi figyelmeztetést küldenek, a szerződést felmondják és pert indítanak. Ilyen még nem fordult elő.

3. A vállalat releváns piacán hány szereplő van? Ezek között hány a meghatározó jelentőségű? Miért azok?

10-15 szereplő, erős fluktuációval. Egyikük sem meghatározó.

4. Mely versenytársak a leginkább veszélyesek a vállalat számára? Miért? (Nem konkrét cégnevekre vagyunk kíváncsiak, hanem arra, hogy az adott piacon pl. egy-két nagy multinacionális cég bárkit lesöpörhet, vagy éppen a szabályok alól kibújni képes kisvállalatok élveznek versenyelőnyt).

A legveszélyesebbek: AIG Lincoln, Hochtief, CPB. Ők erősebbek, mint a PBW, nagyobbak a piaci átlagnál.

5. Miben versenyez a vállalat versenytársaival? (Pl. az árak leszorításában, technikai újdonságokban, szállítási feltételekben, kapcsolódó szolgáltatásokban, stb.)

Jelenleg az árverseny nagyon jelentős a piacon, azonban egy árszint alá lehetetlen lemenni. Minőségben próbál versenyezni.

6. Milyen tisztességtelen verseny módszereket alkalmaznak a piac egyes résztvevői? (pl. korrupció a megrendelészerzésben, feketemunka, számlaadás elmulasztása, stb.) Mennyire elterjedt ez? Hogyan lehetne ez ellen fellépni?

Nem jellemző, a piac bizalomra alapul. Azonban az esetek 30%-ában előfordul, hogy egy vállalat piacvásárlási szándékkal veszteségesen (annyira olcsón) nevez be egy projektbe.

7. Van-e verseny az inputokért? (Munkaerő, alapanyag, energia, stb.) Mennyire kiszolgáltatott a beszállítóinak?

A munkaerőért folyik verseny, a versenytársak egymástól elcsábítják az alkalmazottat. A beszállítóknak nem kiszolgáltatottak.

Versenyképesség

8. Az elmúlt években (nagyjából három évre gondolunk, de ha a cég története más időtávot indokol, akkor azt tekintjük át) a vállalat növekedett, stagnált, visszafejlődött? Milyen téren? (Pl. tőke, létszám, forgalom, kapacitás, telephely, jövedelmezőség).

Stagnáltak általános értelemben. Azonban a 2007-es év a 2008-beli nagy növekedést készítette elő, akár 25-30%-al is nőhetnek jövőre a tervek szerint.

9. Vannak-e versenyképesnek ítélt termékei szolgáltatásai? Milyen piacon versenyképesek? (Világméretben, európai szinten, országosan, helyi piacon)

Szolgáltatásuk egész Európában megállná a helyét, ISO 9001 minősítésű..

10. Hova sorolja magát a versenytársai között? Mekkora hányadát birtokolja a piacnak?

Kb. 8%-os piaci részesedése van..

11. Miben van versenyelőnye a vállalatnak? (Pl. költségek, szaktudás, minőség, specializáció vagy éppen a komplex vevőkiszolgálás, beszerzési források, stb.)

A szakmai tudásban. Sok alkalmazottnak, szakembernek 10 év feletti tapasztalata van.

12. Van-e szerepe a technikai fejlődésnek a vállalat piacain folyó versenyben? Lépést tud-e tartani vele? Egyéb szempontból innovatív vállalatnak tartják-e magukat? Milyen téren? (Segítségül az innováció: új vagy jelentősen megváltoztatott termék, termelési és marketing módszer bevezetése, új piacra lépés, szervezeti újítás.)

Nincs.

13. Mit tudnak tenni a versenyben való helytállásuk biztosítása, javítása érdekében?

Tenderben, pályázatokon való részvétel. Mérik a visszajelzéseket.

14. Versenytársaihoz képest termelékenységét hogyan ítéli meg: munkatermelékenységét, eszközhatékonyságát, teljes tényezőhatékonyságát. Mik az előny, illetve a lemaradás okai?

Jobbak, mint a piaci átlag. Proaktívak, problémamegelőző magatartást gyakorolnak. Ehhez több alkalmazottjuk van.

15. Hatott-e és hogyan Magyarország uniós csatlakozása a vállalat piacaira? És a 2007. évi bővítés? Erősödött-e a verseny, jelentek-e meg új versenytársak? Lépett-e ki a vállalat emiatt új piacra? Javultak-e a beszerzési, munkaerőhöz, finanszírozási forráshoz jutási lehetőségei?

Nem hatott. A 2007-es forduló hatására az anyacég a PBW 2. alappal már az új országokban is meg fog jelenni.

16. Vannak-e érvényben olyan magyar, illetve uniós szabályok, amelyek akadályozzák a vállalat versenyben való helytállását? (Olyanok, amelyek a versenytársakra nem vonatkoznak.) Hogyan lehetne ezeket lebontani?

Nincsenek.

17. Jelent-e előnyt a vállalat piacain a méretnagyság? Törekednek-e arra hogy együttműködjenek versenytársaikkal pl. K+F területén, a beszerzésekben, vagy a közigazgatási szerveknél történő érdekképviselésben? Tagjai-e klaszternek, vagy regionális kooperációnak

Nem, sokkal fontosabb a tapasztalat, (el)ismertség és a kapcsolatrendszer.

Ágazat: Építőanyag kereskedelem

Alapítás éve, a cégtörténet legfontosabb eseményei: 1993. A Protektorwerk Hungária Kft. 1993-ban alakult a Protektorwerk Florenz Maisch GmbH leányvállalataként, amely Németországban, 1903-ban családi vállalkozásként. Az anyavállalat fő profilja kezdetben patkók, szegek és egyéb, vasból készült használati eszközök gyártása volt. Termékskálája az évek során folyamatosan bővült, és az 1960-as évekre Európa egyik legnagyobb vakolóprofilokat gyártó cége lett, a 70-es évekre pedig a szerelt falak és álmennyezetek tartozékainak gyártásával került az elsők közé. A közel 100 éves tapasztalat eredménye a megoldások sokoldalúsága, a széleskörű alkalmazhatóság, a kiváló anyagminőség és a precízió, amelyet a cég saját gyártású szerszámai segítenek mind a gyártásban, mind a szerelésben.

A Protektorwerk Hungária Kft. mindezen termékek széles palettáját kínálja Önnek, melyekkel ma már egy egész ház megépíthető a külső és belső falakkal együtt. Országos kereskedőhálózatukon keresztül mindenféle vakolatrendszerhez kínálnak lezáróprofilokat, dilatációs profilokat és egyéb speciális kiegészítőket. A szárazépítészet terén mind falak, mind álmennyezetek tekintetében A-tól Z-ig kínáljuk a szükséges anyagokat, így például a vázszerkezetet, a csavarokat, a hőszigetelést és gipszkartont, valamint néhány szükséges szerszámot. Házépítő rendszerük új utat nyitott a könnyűszerkezetes építésben. A Profilház-építési rendszerrel bármilyen többszintes épületet gyorsan és gazdaságosan építtethet. Házaik minden mai követelménynek és igénynek megfelelnek.

Árbevétel (nagyságrend elég) 800-900 millió forint

Létszám (nagyságrend elég) 12 fő

Tulajdonosi struktúra (különös tekintettel az állami, intézményi tulajdon arányára, az állami tulajdonos üzletmenetre gyakorolt befolyására): 100 %-ban a Protektorwerk Florenz maisch GmbH leányvállalata.

Vállalatcsoport tagja-e? Leányvállalatként tagjai a Protektorwerk csoportnak. Rendszergazdaként a 3. termékkörben alvállalkozókat foglalkoztatnak, akik license díjat fizetnek nekik.

Versenyintenzitás

A verseny ezeken a piacokon rendkívül éles. Nagy a kínálat, erős az árverseny és a baj az, hogy ez ma már a minőség rovására megy, amit a vevő nem is vesz észre. Műszaki paraméterek feláldozása folyik a megrendelések megszerzéséért.

1.Fő piacok: Három fő tevékenységet folytat a cég

1. Vakolóprofil. Kiegészítők értékesítése a vakoláshoz. Ebben Magyarországon az elsők. A német termékkör igen jó minőségű és csak rajtuk keresztül jön be Magyarországra.
2. Szárazépítéshez gipszkarton stb. értékesítés
3. Szerelt jellegű épületek (lakó és középületek) technológiájának értékesítése. Ez a cég saját védett szellemi terméke. Hardell márkanéven forgalmazzák és az előző két profil felhasználásával lehet kész házakat előállítani vele.

- Földrajzilag: fontosabb régiók, országok, ezek aránya az árbevételben
- Vevők jellege szerint: lakosság, továbbfelhasználó vállalatok, közintézmények, egyéb

Magyarországon vannak jelen, szinte teljes mértékben. Két éve viszont beléptek a román piacra. Ez még árbevétel szempontjából nem lényeges, de nagyon perspektívikus.

2. Hány jelentős vevőjük van? Ezekről az árbevétel mekkora része származik? Milyenek a fizetési határidők, illetve a vevők fizetési fegyelme? Esetleg érinti-e a körbetartozás a vállalatot?

Jelenleg mintegy 30 kereskedővel és 30 kivitelezővel vannak vevői kapcsolatban. Ez lefedi az árbevétel mintegy 80%-át. A körbetartozás mindenkit érint az építőiparban. Kb. 700 milliárd forintra becsülik az értékét. Okai: Hozomra kell odaadni az árút. A verseny miatt nagy fizetési határidőket kell elfogadni (amiben csak az a baj, hogy a végén nem biztos, hogy fizetnek) Ez likviditási problémákat okoz. Gondot jelent a pályázatok utófinanszírozása is, illetve a beruházások indítása úgy, hogy a finanszírozás nem biztosított. A csődeljárás során kimentik a vagyontokat és a vétlen vállalkozó futhat a pénze után. Pereik vannak folyamatban. A csődeljárásnak nincs konzekvenciája a cégvezetőkre. Másnap már az egyablakos rendszerben könnyen alapíthat egy új céget. Az államnak kellene rendet csinálni, de nem nagyon töri magát. Az új jogszabály, hogy jelzalogot lehet bejegyeztetni a beruházásra nem érvényesíthető, mert ha ezt érvényesíteni akarják, nem kapják meg a megrendelést. A rendszer nem a tisztességes vállalkozókat védi.

3. A vállalat releváns piacán hány szereplő van? Ezek között hány a meghatározó jelentőségű? Miért azok?

- piaci szegmens – 3-4 árral versenyeznek
- piaci szegmens – két csoport Rigipsz és a Knauff uralja a gipszkarton piacot 91%-ban. A Protektorwerk Hungaria a Knauff Norgipsz termékágát értékesíti.

piaci szegmens- hárman vannak a fémvázás szerelt építmény piacon. Ebből egy komoly versenytárs van a másik potyautas. A potyautas nem saját fejlesztésű rendszereket ad el, hanem a Protektorwerkét. A helyettesíthető termékek piacán van még a favázás szerelt építmény. Itt mintegy 30 cég versenyez, ezekkel a családi ház méretű építmények piacán versenyeznek. A tágabb piacon a téglalapítvány házakat építő cégek is versenytársak.

4. Mely versenytársak a leginkább veszélyesek a vállalat számára? Miért? (Nem konkrét cégnevekre vagyunk kíváncsiak, hanem arra, hogy az adott piacon pl. egy-két nagy multinacionális cég bárkit lesöpörhet, vagy éppen a szabályok alól kibújni képes kisvállalatok élveznek versenylőnyt).

A tisztességtelen eszközökkel versenyzők jelentenek veszélyt. Árleszorítással, hírnévrontással, versenyzők.

5. Miben versenyez a vállalat versenytársaival? (Pl. az árak leszorításában, technikai újdonságokban, szállítási feltételekben, kapcsolódó szolgáltatásokban, stb.)

Árban nem versenyez a cég, sőt valamivel drágábbak is versenytársaiknál. Technológiában, minőségben, szállítási feltételekben versenyeznek.

6. Milyen tisztességtelen verseny módszereket alkalmaznak a piac egyes résztvevői? (pl. korrupció a megrendelés szerzésben, feketemunka, számlaadás elmulasztása, stb.) Mennyire elterjedt ez? Hogyan lehetne ez ellen fellépni?

Technológia átvétele illetéktelenül. (3. piaci szegmens potyautas szereplője). Magát a piacot jellemzik a következő tisztességtelen módszerek: korrupció a megrendelések megszerzésében, az engedélyek megszerzésében. Rendszergazdánál, kereskedőknél nem jellemző a fekete munka, de a kivitelezésnél igen, bár az erősödő ellenőrzés miatt nagy a lebukás veszélye.

Fel lehetne ez ellen lépni a tisztességes vállalkozók védelmével:

- Ne kelljen kifizetni az áfát, amíg nem jön be a pénz. Csődeljárásnál vissza lehessen kapni az áfát.
- Adóssal szemben lehessen inkasszálni a szállítónak is ne csak az államnak.

7. Van-e verseny az inputokért? (Munkaerő, alapanyag, energia, stb.) Mennyire kiszolgáltatott a beszállítóinak?

Nincs input verseny. Az anyvállalat termékeit, illetve saját szellemi terméküket értékesítik.

Versenyképesség

8. Az elmúlt években (nagyjából három évre gondolunk, de ha a cég története más időtávot indokol, akkor azt tekintjük át) a vállalat növekedett, stagnált, visszafejlődött? Milyen téren? (Pl. tőke, létszám, forgalom, kapacitás, telephely, jövedelmezőség).

Az elmúlt három évben a cég forgalma és tőkéje is csökkent. Ez az építőipari dekonjunktúra miatt van így. Három év alatt mintegy 25%-kal csökkent a forgalmuk. Hogy csak ennyivel azt a 3. piaci szegmensnek köszönhetik. Ha így megy tovább a létszámot is csökkenteni kell. Az összes jövedelmezőség is csökkent. A termékek nyereségtartalmából viszont nem engednek. Ez átlagosan 17%.

9. Vannak-e versenyképesnek ítélt termékei szolgáltatásai? Milyen piacon versenyképesek? (Világméretben, európai szinten, országosan, helyi piacon)

Jelen pillanatban Magyarországon és Romániában vannak jelen. Terveikben szerepel Szlovákiai terjeszkedés és Németország is.

10. Hova sorolja magát a versenytársai között? Mekkora hányadát birtokolja a piacnak?

- piaci szegmens 30%-nál nagyobb részesedésük van.
- piaci szegmens 5-8%
- 50% a fémvázás házépítők között. A fémvázás épület az összes lakásnak az 5-8%-a, ebből ők 25% körül teljesítenek.

11. Miben van versenyelőnye a vállalatnak? (Pl. költségek, szaktudás, minőség, specializáció vagy éppen a komplex vevőkiszolgálás, beszerzési források, stb.)

Szaktudás, minőség, beszerzési forráselőny (kizárólagos szállítók vakolóprofilban)

12. Van-e szerepe a technikai fejlődésnek a vállalat piacain folyó versenyben? Lépést tud-e tartani vele? Egyéb szempontból innovatív vállalatnak tartják-e magukat? Milyen téren? (Segítségül az innováció: új vagy jelentősen megváltoztatott termék, termelési és marketing módszer bevezetése, új piacra lépés, szervezeti újítás.)

Csak a technikai fejlődés tarthatja életben a céget. Az előregyártott fémszerkezetes technológiai kidolgozása jelenleg 50 millió forinttal szerepel a könyvekben, mint Hardell termék technológiája. Jelenleg folyik az EU-ban az ETA szabványként való elismertetése. Ha ez megvan, a termék mindenütt forgalomban hozható lesz az EU területén.

13. Mit tudnak tenni a versenyben való helytállásuk biztosítása, javítása érdekében?

Minőségi színvonal és szolgáltatási színvonal emelése. Minőségi termék szállítása. Személyes kapcsolatok kialakítása, egyetemekkel, kutató helyekkel, vevőkkel (önkormányzatokkal).

14. Versenytársaihoz képest termelékenységét hogyan ítéli meg?

Munkatermelékenység, eszközhatékonyság, teljes tényezőhatékonyság vonatkozásában. Mi az előny, illetve a lemaradás oka?

Miután főként szellemi terméket állítanak elő és kereskednek a munkatermelékenységük a meghatározó. Ez megfelelő, de a jó szakemberek drágák és a pillanatnyi forgalom csökkenés miatt nem lehet őket leépíteni.

15. Hatott-e és hogyan Magyarország uniós csatlakozása az A vállalat piacaira? És a 2007. évi bővítés? Erősödött-e a verseny, jelentek-e meg új versenytársak? Lépett-e ki a vállalat emiatt új piacra? Javultak-e a beszerzési, munkaerőhöz, finanszírozási forráshoz jutási lehetőségei?

A vámeljárás megszűnt és ez jó volt. Romániába és Szlovákiába az EU csatlakozást követően vonzza a tőkét és a beruházókat. Romániában pl. a jogi, pénzügyi környezet kedvezőbb most, mint itthon. Kiléptek Romániába és terjeszkednek tovább, és Szlovákiába is tervezik az üzletkötést.

16. Vannak-e érvényben olyan magyar, illetve uniós szabályok, amelyek akadályozzák a vállalat versenyben való helytállását? (Olyanok, amelyek a versenytársakra nem vonatkoznak.) Hogyan lehetne ezeket lebontani?

A probléma az, hogy az uniós szabályokkal sokszor a minisztérium és a versenytársak nincsenek tisztába. Ilyen pl. az épületek tanúsítási rendszjáról szóló II/2003-as rendelet. Ezt helytelenül alkalmazták Magyarországon. A minisztérium később korrigált, de nincs utasítási jogköre, és nem is utasíthatja a hatóságot. Tájékoztatásul körlevelet adtak ki, de ez nem kötelez.

Önkormányzati műszaki előadó nincs tisztába azzal, hogy mi engedélyezhető a szerelt jellegű épületek esetében. (Az engedélyezés terén pedig nagy a korrupció) Összességében a probléma, hogy az építőiparnak nincs gazdája. A minisztériumnak nincs utasítási joga. Tisztességes jogi szabályok kellenének. Ma a zavarosban lehet halászni és nincs rend.

17. Jelent-e előnyt a vállalat piacain a méretnagyság? Törekednek-e arra hogy együttműködjenek versenytársaikkal pl. K+F területén, a beszerzésekben, vagy a közigazgatási szerveknél történő érdekképviselésben? Tagjai-e klaszternek, vagy regionális kooperációnak?

- ÉVOSZ könnyűszerkezet építő tagozatának (MAKÉSZ) tagjai
- ÉVOSZ szárazépítő tagozatának tagjai.
- Nehéz az érdekképviselés.

Komoly erőfeszítéssel elérték, hogy a szárazépítő OKJ-s szakma lett 6 év után, de a minisztérium hozzácsapta a redőnyszerelőt is, aminek semmi köze a szárazépítőhöz. Ilyen esetekben az ÉVOSZ véleményét ki kellene kérni, hogy ne legyenek ilyen hibák.

K+F együttműködés nincs a szakmai féltékenység miatt. Kapcsolatuk van a tervezőkkel és az ingatlanfejlesztőkkel, de ez piaci kapcsolat elsősorban.

Ágazat: ingatlanközvetítési szolgáltatás

Alapítás éve, a cégtörténet legfontosabb eseményei: A cég alapítója egyéni vállalkozóként kezdett 1989-ben, amikor mint népművelő állás nélkül maradt. Először taxizott majd kereskedelemmel próbálkozott, és 1997-ben kezdett ingatlanforgalmazással foglalkozni. Közben képezte magát, szakirányú diplomát szerzett és szakvizsgákat tett. Ma saját becslése szerint cége az ország tíz első ingatlanforgalmazója között van, és talán az egyetlen, amelyik úgy ért el jelentős piaci részesedést az új építésű ingatlanok értékesítésében, hogy nem tagja multiláncnak. A cég 2003-ban és 2004-ben az Ingatlanszövetség díja szerint a legeredményesebb volt.

Árbevétel: 50-60 millió forint

Létszám: 7 fő

Tulajdonosi struktúra (különös tekintettel az állami, intézményi tulajdon arányára, az állami tulajdonos üzletmenetre gyakorolt befolyására): magyar magánszemély

Vállalatcsoport tagja-e?: Nem.

Versenyintenzitás

1. Fő piacok:

- Földrajzilag: fontosabb régiók, országok, ezek aránya az árbevételben – Budapest belterülete, kiemelten az V., VI., VII., XI., XII., XIII. kerület.
- Vevők jellege szerint: vevők az új lakásokat kereső lakosság, azon belül a 40 év alattiak, megbízóik az új lakások beruházói.

2. Hány jelentős vevőjük van? Ezekről az árbevétel mekkora része származik? Milyenek a fizetési határidők, illetve a vevők fizetési fegyelme? Esetleg érinti-e a körbetartozás a vállalatot?

Lakossági vevőjük több ezer van. Beruházó megbízó több tucat, közülük négy-öt visszatérő, vagyis az újabb projekteknél is szerződnek velük. S míg egy-két éve 10-15 lakásos társasházra kaptak megbízást, ma már százlakásosra is. Ezek aránya a bevételben 95%, ma már csak az 5% származik a használt lakások közvetítéséből.

A vevőknél a fizetési fegyelem nem kérdés, hiszen előre kell fizetni. A beruházóknál annál inkább. A cég először 2004-ben találkozott a nem illetve késve fizetés problémájával, de akkor a partnerük felhívta telefonon, és a haladékat megbeszélték. Később egyre többen nem fizettek, úgy, hogy már nem is jelezték előre, és ma már az is előfordul, hogy tőkeerős cégek sem fizetnek, mert megpróbálnak visszaélni az erőfölényükkel. Az is megesett már, hogy bank (CIB debreceni fiókja) nem fizetett időben. Ez utóbbi mögött nem likviditási, hanem „politikai” okot sejt. Az ügyletek 50-60 százalékánál jelentkeznek fizetési problémák, az egyik jelentősebb nem fizetés miatt az idén nyáron majdnem csődbe mentek. Amit tehetnek, tesznek ellene: ha az első néhány lakás értékesítése után a megbízó nem fizet, akkor leállnak a többi értékesítésével. De ez kockázatos, hiszen elveszíthetik a megbízást, és lehet, hogy tényleg csak átmeneti nem fizetésről lett volna szó.

3. A vállalat releváns piacán hány szereplő van? Ezek között hány a meghatározó jelentőségű? Miért azok?

Az ingatlanközvetítői szakma még új Magyarországon, tíz-tizenöt éves, és a szakmai szövetség is mostanában alakul ki. Így nagy a mozgás. Sokan mondják magukról, hogy közvetítők, de megjelennek és eltűnnek. Akik komolyabbak azoknak a száma a cég működési területén 15-20 körül lehet. Ezek a multi láncok, és még egy-két hozzájuk hasonló önálló kis cég, amelyek azonban vagy beleolvadnak egy nagyobbba, vagy megszűnnek.

4. Mely versenytársak a leginkább veszélyesek a vállalat számára? Miért? (Nem konkrét cégnevekre vagyunk kíváncsiak, hanem arra, hogy az adott piacon pl. egy-két nagy multinacionális cég bárkit lesöpörhet, vagy éppen a szabályok alól kibújni képes kisvállalatok élveznek versenyelőnyt).

A kis közvetítő cégek nem versenytársak, mert azok a használtlakások piacán működnek. Az új lakások piacán rajtuk kívül a multi láncok vannak csak. Azért veszélyesek, mert tőkeerősek, mert Magyarországon kevésbé elfogadott vagy nem ismert értékesítési módszereket vezetnek be (például, hogy lakásról-lakásra járva szereznek ügyfelet), és kizárólagos szerződéseket kötnek.

5. Miben versenyez a vállalat versenytársaival? (Pl. az árak leszorításában, technikai újdonságokban, szállítási feltételekben, kapcsolódó szolgáltatásokban, stb.)

12 éves tapasztalat, kapcsolatrendszer, marketing

6. Milyen tisztességtelen verseny módszereket alkalmaznak a piac egyes résztvevői? (pl. korrupció a megrendelésszerzésben, feketemunka, számlaadás elmulasztása, stb.) Mennyire elterjedt ez? Hogyan lehetne ez ellen fellépni?

A már említett kizárólagosság kikötése a szerződésben szerinte nem jogszerű, illetve tisztázni kellene, hogy ki mit ért alatta. Nyugaton azt, hogy a megbízó egy közvetítővel áll kapcsolatban, és az a közvetítő együttműködik a többiekkel a megbízás mielőbbi teljesítése érdekében. Majd a jutalékon osztoznak. Nálunk azt, hogy az az egy közvetítő magának akar mindent, akár az üzlet megghiúsulását is kockáztatva.

A versenytársak úgynevezett szerződéses módon alkalmaznak munkatársakat, egy alacsony összeget tényleg le is papíroznak, de a nagy részét feketén fizetik ki a jutaléknak.

A piac letisztulásával és a vonatkozó jogszabályok pontosításával lehetne ellene fellépni, például versenyjogi szempontból tisztázni kellene a kizárólagos megbízás fogalmát.

7. Van-e verseny az inputokért? (Munkaerő, alapanyag, energia, stb.) Mennyire kiszolgáltatott a beszállítóinak?

Nincs képzett munkaerő, mert nem megfelelő a fiatalok képzése illetve hiányzik az iskolarendszerekből az ingatlanközvetítői szakma.

Nagy a verseny a megbízásokért az új építésű lakások piacán, kapcsolati rendszer nélkül nem lehet bekerülni a körbe. (Neki is csak türelemmel és referenciákkal sikerült.)

Versenyképesség

8. Az elmúlt években (nagyjából három évre gondolunk, de ha a cég története más időtávot indokol, akkor azt tekintjük át) a vállalat növekedett, stagnált, visszafejlődött? Milyen téren? (Pl. tőke, létszám, forgalom, kapacitás, telephely, jövedelmezőség).

1997-től 2003-ig nőtt, majd 2003-2006 között még erőteljesebben nőtt, annyira, hogy át kellett tekintenie a szervezeti rendszerét is, és kiadni a saját kezéből feladatokat a munkatársaknak. Az idén azonban 15-20 százalékos visszaesés várható az árbevételben.

9. Vannak-e versenyképesnek ítélt termékei szolgáltatásai? Milyen piacon versenyképesek? (Világméretben, európai szinten, országosan, helyi piacon)

Abszolút versenyképesnek tartja a szolgáltatásait, a tanácsadástól a vevők felkutatásán át a szerződéskötésig. Az ingatlanok pedig, amiket értékesítenek, a helyi piacon egyértelműen jó minőségűek.

10. Hova sorolja magát a versenytársai között? Mekkora hányadát birtokolja a piacnak?

Az első tíz közé teszi magát országosan, a multikat leszámítva pedig az első helyre.

11. Miben van versenyelőnye a vállalatnak? (Pl. költségek, szaktudás, minőség, specializáció vagy éppen a komplex vevőkiszolgálás, beszerzési források, stb.)

Szaktudás, tapasztalat, kapcsolatok.

12. Van-e szerepe a technikai fejlődésnek a vállalat piacain folyó versenyben? Lépést tud-e tartani vele? Egyéb szempontból innovatív vállalatnak tartják-e magukat? Milyen téren? (Segítségül az innováció: új vagy jelentősen megváltoztatott termék, termelési és marketing módszer bevezetése, új piaca lépés, szervezeti újítás.)

Marketing terén vannak innovatív, egyéni ötleteik

13. Mit tudnak tenni a versenyben való helytállásuk biztosítása, javítása érdekében?

Újragondolják a cég stratégiáját, szervezetét, teljes működését. További új munkatársakat vesznek fel, olyan egyéni vállalkozókat, akik a korábbi piacukat is behozzák a cégbe. Ezzel párhuzamosan átalakítják a munkatársak ösztönzési

rendszerét a fix bért és a jutalékot kombinálják. (Korábban a kiszolgáló személyzetnek csak fix volt, az értékesítőknek csak jutalék.)

14. Versenytársaihoz képest termelékenységét hogyan ítéli meg? Munkatermelékenység, eszközhatékonyság, teljes tényezőhatékonyság vonatkozásában. Mi az előny, illetve a lemaradás oka?

Úgy érzi, kihozzák a lehetőségeikből (létszám, tőke, infrastruktúra) a maximumot.

15. Hatott-e és hogyan Magyarország uniós csatlakozása az A vállalat piacaira? És a 2007. évi bővítés? Erősödött-e a verseny, jelentek-e meg új versenytársak? Lépett-e ki a vállalat emiatt új piacra? Javultak-e a beszerzési, munkaerőhöz, finanszírozási forráshoz jutási lehetőségei?

Maga az EU csatlakozás nem hatott a piacukra, de az euró bevezetésétől azt várja, hogy előkerülnek és legalizálódnak eltírtolt megtakarítások, és ezek beáramlanak majd az ingatlanpiacba.

16. Vannak-e érvényben olyan magyar, illetve uniós szabályok, amelyek akadályozzák a vállalat versenyben való helytállását? (Olyanok, amelyek a versenytársakra nem vonatkoznak.) Hogyan lehetne ezeket lebontani?

Míg más országokban az ingatlanos egy külön szakma és csak neki van például joga szerződéseket kötni, nálunk egy általános ügyvédnek sokkal több joga van. Ezen a téren mind a szabályozást mind a képzést rendbe kéne tenni.

17. Jelent-e előnyt a vállalat piacain a méretnagyság? Törekednek-e arra hogy együttműködjenek versenytársaikkal pl. K+F területén, a beszerzésekben, vagy a közigazgatási szerveknél történő érdekképviselésben? Tagjai-e klaszternek, vagy regionális kooperációnak?

Szakmai szervezeteknek tagjai, ezen belül törekszenek együttműködésre is, de ennél szorosabb köteléket a versenytársakkal nem akar.

Ágazat: Ingatlanfejlesztés

Alapítás éve, a cégtörténet legfontosabb eseményei: 1989-ben alakult meg a vállalat, vegyesen osztrák – magyar tulajdonként. A magyar tulajdonrészben volt magán, önkormányzati és állami kézben lévő tulajdon. Az idők során az osztrák fél kivásárolta a többit, jelenleg az osztrák Varimpex-csoport tagja.

A Varimpex-csoport fő profilja szállodák építése és üzemeltetése, mellékesen irodaházakat is építenek.

A Revital a közelmúltig főleg közepes méretű lakóingatlanok építésével foglalkozott, emellett irodákat épített. Néhány példa projektjeikre:

- Pesterzsébet városközpontjában irodaház építése
- VII. kerület Reviczky utcában a volt ORTT-székház építése
- Lajos utca 26. sz. alatti irodaház
- Üröm, lakópark
- Örs utcában lakóegyüttes

A jövőbeli tervek a szállodaépítést jelölik meg fő tevékenységnek.

Árbevétel (nagyságrend elég): 600 M HUF/év

Létszám (nagyságrend elég): 12-13 fő

Tulajdonosi struktúra (különös tekintettel az állami, intézményi tulajdon arányára, az állami tulajdonos üzletmenetre gyakorolt befolyására): a tulajdonos az osztrák Varimpex-csoport

Vállalatcsoport tagja-e? Igen, a tulajdonosi csoportról fent.

Versenyintenzitás

1. Fő piacok:

- Földrajzilag: fontosabb régiók, országok, ezek aránya az árbevételben
- Magyarország, ezen belül Budapest és szállodák építése vidéken.
- Vevők jellege szerint: lakosság, továbbfelhasználó vállalatok, közintézmények, egyéb.

Eddig főleg lakásvásárlók, kisebb hányadban irodabérlő cégek. A jövőben szállodaépítéssel kívánnak foglalkozni, üzemeltetni is fogják a hoteleket.

2. Hány jelentős vevőjük van? Ezekről az árbevétel mekkora része származik? Milyenek a fizetési határidők, illetve a vevők fizetési fegyelme? Esetleg érinti-e a körbetartozás a vállalatot?

Kiemelt vevőjük nincs, legfontosabb irodabérlőjük a Brókernet. A fizetési fegyelem jó, körbetartozás nem áll fenn.

3. A vállalat releváns piacán hány szereplő van? Ezek között hány a meghatározó jelentőségű? Miért azok?

A lakóingatlan és irodapiacra rendkívül sok versenytárs van, a szállodépítés- és üzemeltetés piacán 5-6 nagy vállalat, melyek egyike sem képvisel meghatározó piacrészt. A lakóingatlanok piacán 10-15 tőkeerős nagyvállalat van jelen, mely uralja a piacot.

4. Mely versenytársak a leginkább veszélyesek a vállalat számára? Miért? (Nem konkrét cégevekre vagyunk kíváncsiak, hanem arra, hogy az adott piacon pl. egy-két nagy multinacionális cég bárkit lesöpörhet, vagy éppen a szabályok alól kibújni képes kisvállalatok élveznek versenyelőnyt).

A legveszélyesebbek a lakóingatlanok piacán a tőkeerős, nagy tételben építő lakásépítők, mivel nagy az előnyük a méretgazdaságosság miatt és könnyebben jutnak bankhitelhez. A hotelépítés piacán ez még kialakulóban van.

5. Miben versenyez a vállalat versenytársaival? (Pl. az árak leszorításában, technikai újdonságokban, szállítási feltételekben, kapcsolódó szolgáltatásokban, stb.)

A lakóingatlanok kialakításánál kisebb méretű épületeket építtetnek középáron, minőségben erős középkategóriában.

6. Milyen tisztességtelen verseny módszereket alkalmaznak a piac egyes résztvevői? (pl. korrupció a megrendelészerzésben, feketemunka, számlaadás elmulasztása, stb.) Mennyire elterjedt ez? Hogyan lehetne ez ellen fellépni?

Erős árverseny miatt a lakóingatlanok építése során egyre silányabb minőséget produkálnak a vevők által nem látható vagy nehezen ellenőrizhető részekben, így nyomják le az árakat.

Emellett bevett gyakorlat, hogy még nagyberuházók is használatba vételi engedély nélkül adják át a lakást (olyan szerződést íratnak a vevőkkel, hogy kénytelenek legyenek átvenni), és így elkerülik a csúszás miatti kötbért.

7. Van-e verseny az inputokért? (Munkaerő, alapanyag, energia, stb.) Mennyire kiszolgáltatott a beszállítóinak?

Nincs. Egyedül az építési telek megszerzése a nehéz, itt előnyben vannak a gyorsan döntő, kockázatos és likvid cégek. A beszállítóknak rendkívüli módon kiszolgáltatottak, mivel a vevők felé nekik kell elszámolni bármilyen probléma esetén.

Versenyképesség

8. Az elmúlt években (nagyjából három évre gondolunk, de ha a cég története más időtávot indokol, akkor azt tekintjük át) a vállalat növekedett, stagnált, visszafejlődött? Milyen téren? (Pl. tőke, létszám, forgalom, kapacitás, telephely, jövedelmezőség).

Stagnáltak általános értelemben.

9. Vannak-e versenyképesnek ítélt termékei szolgáltatásai? Milyen piacon versenyképesek? (Világméretben, európai szinten, országosan, helyi piacon)

A magyar piacon versenyképesek, a középmezőnybe sorolják magukat.

10. Hova sorolja magát a versenytársai között? Mekkora hányadát birtokolja a piacnak?

Mivel sok a versenytárs, a lakóingatlanok fejlesztésének piacán nagyon kis hányadot képviselnek.

11. Miben van versenyelőnye a vállalatnak? (Pl. költségek, szaktudás, minőség, specializáció vagy éppen a komplex vevőkiszolgálás, beszerzési források, stb.)

A minőségben, melyet meg is szeretne tartani.

12. Van-e szerepe a technikai fejlődésnek a vállalat piacain folyó versenyben? Lépést tud-e tartani vele? Egyéb szempontból innovatív vállalatnak tartják-e magukat? Milyen téren? (Segítségül az innováció: új vagy jelentősen megváltoztatott termék, termelési és marketing módszer bevezetése, új piacra lépés, szervezeti újítás.)

Nincs, ennek inkább a kivitelezőknél van jelentősége. A fejlesztőknél a divatnak való megfelelés a fontos.

13. Mit tudnak tenni a versenyben való helytállásuk biztosítása, javítása érdekében?

Precizitás, vállalások tartása, arculat megőrzése, tehát hitelesség megtartása.

14. Versenytársaihoz képest termelékenységét hogyan ítéli meg: munkatermelékenységét, eszközhatékonyságát, teljes tényezőhatékonyságát. Mik az előny, illetve a lemaradás okai?

Nagyon hasonló termelékenységű.

15. Hatott-e és hogyan Magyarország uniós csatlakozása a vállalat piacaira? És a 2007. évi bővítés? Erősödött-e a verseny, jelentek-e meg új versenytársak? Lépett-e ki a vállalat emiatt új piacra? Javultak-e a beszerzési, munkaerőhöz, finanszírozási forrásokhoz jutási lehetőségei?

Az EU-csatlakozás nem hatott rájuk. A 2007-es bővítés hatására azonban sok befektető más ország felé fordult. Erősödött a verseny a maradék tőkéért, a vevői oldal csökkent.

16. Vannak-e érvényben olyan magyar, illetve uniós szabályok, amelyek akadályozzák a vállalat versenyben való helytállását? (Olyanok, amelyek a versenytársakra nem vonatkoznak.) Hogyan lehetne ezeket lebontani?

Nincsenek.

17. Jelent-e előnyt a vállalat piacain a méretnagyság? Törekednek-e arra hogy együttműködjenek versenytársaikkal pl. K+F területén, a beszerzésekben, vagy a közigazgatási szerveknél történő érdekképviselésben? Tagjai-e klaszternek, vagy regionális kooperációnak

Igen, nagy előnyt jelent a méretnagyság. Nincs versenytársi együttműködés a piacon.

Ágazat: IT\tanácsadás

Alapítás éve, a cégtörténet legfontosabb eseményei:

Cégalapítás: 2002

Fő termék kifejlesztése 2003 (KLE) távoktatást segítő rendszer.

Legnagyobb projekt 2004

E learning tananyagok gyártása 2005-től.

Árbevétel: 100 millió

Létszám: 10 fő állandó

Tulajdonosi struktúra:

100%-ban magán tulajdonban van 3 cég és 3 magánszemély tulajdonában. 1 cégtulajdonos külföldi.

Vállalatcsoport tagja-e? Nem.

Ha igen, a csoport rövid ismertetése.

Versenyintenzitás

1.Fő piacok:

- Földrajzilag: fontosabb régiók, országok, ezek aránya az árbevételben
- 100% ban Magyarországra értékesítenek
- Vevők jellege szerint: lakosság, továbbfelhasználó vállalatok, közintézmények, egyéb
- Elsősorban vállalatok és közintézmények a vevők 50 50% ban

2. Hány jelentős vevőjük van? Ezekről az árbevétel mekkora része származik? Milyenek a fizetési határidők, illetve a vevők fizetési fegyelme? Esetleg érinti-e a körbetartozás a vállalatot?

4 jelentős vevőjük van. Tőlük az árbevétel 60% származik. Átlagosan 15-20 napon belül fizetnek de van 5 napos fizetési határidő is.

Nem érinti körbetartozás a céget.

3. A vállalat releváns piacán hány szereplő van? Ezek között hány a meghatározó jelentőségű? Miért azok?

A vállalat piaca elsősorban a távoktatást segítő rendszerek piaca. Itt 30 szereplő van ebből 5 meghatározó jelentőségű, az 5-ből 2 multi. Az 5 cég elsősorban a méretükkel és az árbevételük miatt meghatározóak.

4. Mely versenytársak a leginkább veszélyesek a vállalat számára? Miért? (Nem konkrét cégnevekre vagyunk kíváncsiak, hanem arra, hogy az adott piacon pl. egy-két nagy multinacionális cég bárkit lesöpörhet, vagy éppen a szabályok alól kibújni képes kisvállalatok élveznek versenyelőnyt)

Multi cégek kaphatnak állami támogatást a beruházásaikhoz (munka terheinek több éven keresztül elengedése), ami versenyelőnyt biztosíthat.

Továbbá egyes cégek nem tartják be a szabványosság követelményeit a fejlesztés során így az általuk forgalmazott termék csak részben kompatibilis.

Probléma még a közbeszerzések terén az objektivitás hiánya is. Ezzel bizonyos cégek szerezhettek indokolatlan versenyelőnyt.

5. Miben versenyez a vállalat versenytársaival? (Pl. az árak leszorításában, technikai újdonságokban, szállítási feltételekben, kapcsolódó szolgáltatásokban, stb.)

Árakkal és újítások terén jár élen a cég

6. Milyen tisztességtelen verseny módszereket alkalmaznak a piac egyes résztvevői? (pl. korrupció a megrendelésszerzésben, feketemunka, számlaadás elmulasztása, stb.) Mennyire elterjedt ez? Hogyan lehetne ez ellen fellépni?

Korrupció a megrendelésekben van jelen ezen a piacon amelyet a közbeszerzések objektívabbá tételével lehetne orvosolni.

7. Van-e verseny az inputokért? (Munkaerő, alapanyag, energia, stb.) Mennyire kiszolgáltatott a beszállítóinak?

Nem jellemző. A 10 fő állandó munkatárs mellé bérelni szokta a cég a többi munkatársat az alkalmi igényeknek megfelelően. Nincs munkaerő hiány a bérlés esetében mindig rendelkezésre áll a kellő ember időben.

Nem jellemző a munkaerő elszívás sem fejvadász cégek által.

Versenyképesség

8. Az elmúlt években (nagyjából három évre gondolunk, de ha a cég története más időtávot indokol, akkor azt tekintjük át) a vállalat növekedett, stagnált, visszafejlődött? Milyen téren? (Pl. tőke, létszám, forgalom, kapacitás, telephely, jövedelmezőség)

Árbevétel szempontjából stagnált a cég, a telephely bővült, a létszám pedig csökkent.

9. Vannak-e versenyképesnek ítélt termékei szolgáltatásai? Milyen piacon versenyképesek? (Világméretben, európai szinten, országosan, helyi piacon)

Jelen pillanatban Magyarországon van jelen és innen is származik az árbevétel 100% a Terveikben van Romániába való terjeszkedés amit a közeljövőben szeretnének megvalósítani

10. Hova sorolja magát a versenytársai között? Mekkora hányadát birtokolja a piacnak?

Kb. 15-20% át birtokolja a piacnak, amivel kb. az 5. legnagyobb cégnek számít.

11. Miben van versenyelőnye a vállalatnak? (Pl. költségek, szaktudás, minőség, specializáció vagy éppen a komplex vevőkiszolgálás, beszerzési források, stb.)

Költséghatékonyságban, szaktudásban és minőségben versenyez a többi céggel.

12. Van-e szerepe a technikai fejlődésnek a vállalat piacain folyó versenyben? Lépést tud-e tartani vele? Egyéb szempontból innovatív vállalatnak tartják-e magukat?

Milyen téren? (Segítségül az innováció: új vagy jelentősen megváltoztatott termék, termelési és marketing módszer bevezetése, új piacra lépés, szervezeti újítás.)

Természetesen van. Az IT szektorban igen gyors a fejlődés. Az e learning területén pedig sok más IT alszektornál is gyorsabb. Folyamatosan fejleszti a termékét, hogy piacképes és versenyképes maradjon. Ez egyrészt költség, másrészt bevétel mivel az új vevők mellett a már meglévő vevők közel fele folyamatos updatet igényel.

13. Mit tudnak tenni a versenyben való helytállásuk biztosítása, javítása érdekében?

Folyamatos innováció. Ez egyben a piacon maradás feltétele is nem csak a versenyképességi kritérium

14. Versenytársaihoz képest termelékenységét hogyan ítéli meg? Munkatermelékenység, eszközhatékonyság, teljes tényezőhatékonyság vonatkozásában. Mi az előny, illetve a lemaradás oka?:

Munkatermelékenységben és saját eszközhatékonyságban jobb a versenytársaknál. Saját know-how-ja még ami biztosíthat versenyelőnyt. Itt a munkavégzéssel kapcsolatos know-how-ra gondolt a vezető.

15. Hatott-e és hogyan Magyarország uniós csatlakozása az A vállalat piacaira? És a 2007. évi bővítés? Erősödött-e a verseny, jelentek-e meg új versenytársak? Lépett-e ki a vállalat emiatt új piacra? Javultak-e a beszerzési, munkaerőhöz, finanszírozási forráshoz jutási lehetőségei?

Összességében nem befolyásolta mivel belföldön értékesít és ez igaz a többi cégre is kivéve a multinacionális cégeket, de ők már rég jelen vannak a piacon.

A külföldi versenytársak számára korábban sem volt akadály az únió kivüliség mert leányvállalatok létrehozásával ki tudták küszöbölni annak negatív hatásait. Ezekről a leányvállalatokról egyébként elmondható, hogy lazán kapcsolódnak az anyavállalatokhoz, nagy a szabadságfokuk

16. Vannak-e érvényben olyan magyar, illetve uniós szabályok, amelyek akadályozzák a vállalat versenyben való helytállását? (Olyanok, amelyek a versenytársakra nem vonatkoznak.) Hogyan lehetne ezeket lebontani?

Nem jellemző. Inkább a multik állami támogatása jelenthet versenyelőnyt számukra és hátrányt a többieknek.

17. Jelent-e előnyt a vállalat piacain a méretnagyság? Törekednek-e arra hogy együttműködjenek versenytársaikkal pl. K+F területén, a beszerzésekben, vagy a közigazgatási szerveknél történő érdekképviseletben? Tagjai-e klaszternek, vagy regionális kooperációnak?

Közigazgatási szervezetekkel szembeni érdekképviseletnek esetén fontos. Tagja a cég az IVSZ-nek (informatikai érdekvédelmi szervezet), de nincs szorosabb együttműködés a cégek között. A Sabedu alvállalkozói szerepet tölt be jellemzően nagyobb projekteknél, ahol a főpályázó segít elnyerni a munkát, ők pedig a kivitelezést végzik. Általában egyedül, de szinte mindig 10% feletti a részvételük a konzorciumban.

Ágazat: építőipari szolgáltatás (2661)

Alapítás éve, a cégtörténet legfontosabb eseményei:

1993. március 9.: egyéni vállalkozói igazolvány kiváltása,

1999. január 1.: Kólya Építőipari, Szolgáltató és Kereskedelmi Kft. megalapítása,

2004. január 1.: TAM-BAU Építőipari, Szolgáltató és Kereskedelmi Kft. megalakulása

Árbevétel (nagyságrend elég):– 1000 millió forint

Létszám (nagyságrend elég): 50 fő

Tulajdonosi struktúra (különös tekintettel az állami, intézményi tulajdon arányára, az állami tulajdonos üzletmenetre gyakorolt befolyására): 100% magántulajdon

Vállalatcsoport tagja-e? Nem tagja.

Versenyintenzitás

1. Fő piacok:

- Földrajzilag: fontosabb régiók, országok, ezek aránya az árbevételben – Észak-Tolna megye (árbevétel 60-70%-a), Magyarország (nagy projektek, pl. autópálya építés, árbevétel 30-40%-a)
- Vevők jellege szerint: lakosság (árbevétel 20-25%-a), továbbfelhasználó vállalatok (árbevétel 40%-a), közintézmények (árbevétel 35-40%-a), egyéb

2. Hány jelentős vevőjük van? Ezekről az árbevétel mekkora része származik? Milyenek a fizetési határidők, illetve a vevők fizetési fegyelme? Esetleg érinti-e a körbetartozás a vállalatot?

10-20 jelentős vevőjük van, melyektől az árbevétel 60%-a származik. 30-180 naposak a fizetési határidők. A fizetési fegyelem nagyon gyenge, a nullához közelít. A körbetartozás súlyos probléma, és mélyen érinti a vállalatot.

3. A vállalat releváns piacán hány szereplő van? Ezek között hány a meghatározó jelentőségű? Miért azok?

50-100 szereplő van a vállalat releváns piacán, ezek közül 5-10 a meghatározó. Ezen vállalatok árbevétele többnyire nagyobb, lobby potenciáljuk kedvezőbb, partner- és kapcsolat rendszerük kiépítettebb. A megyében Szekszárd és Paks térsége meglehetősen lokálpatrióta. Nehéz az ottani megrendeléseket elnyerni, hiszen jellemzően a helyi, hasonló szintű, esetenként gyengébb felszereltséggel, magasabb árakkal, és alacsonyabb színvonalon dolgozó vállalkozások nyerik a projekteket. A régióban (Somogy, Tolna, Baranya, Fejér megyékben) zajló jelentős állami beruházásoknál (pl. autópálya építés) problémát jelent, hogy a budapesti cégek vannak előnyben. Kólya Úr úgy érzi, ezeknek a munkáknak a többségét a vidéki vállalkozások is el tudnák látni hasonló, néha talán jobb minőségben, kedvezőbb árak mellett is.

4. Mely versenytársak a leginkább veszélyesek a vállalat számára? Miért? (Nem konkrét cégnevekre vagyunk kíváncsiak, hanem arra, hogy az adott piacon pl. egy-két nagy multinacionális cég bárkit lesöpörhet, vagy éppen a szabályok alól kibújni képes kisvállalatok élveznek versenyelőnyt)

Kólya Úr válasza hasonló volt az előzőhöz. A multinacionális cégek lesöpörik a vidéki, hozzájuk hasonló helyi vállalkozásokat. Meglátása szerint szelektáltan válogatnak a cégek között az állami beruházásoknál, nem tiszták a versenyfeltételek. Erős a multinacionális vállalkozások lobby ereje, ezért a kisebb cégeknek esélyük sincs az igazán nagy projektek elnyerésénél. Ezen kívül veszélyes a TAM-BAU Kft. számára a már említett megveszék helyi lobby is.

5. Miben versenyez a vállalat versenytársaival? (Pl. az árak leszorításában, technikai újdonságokban, szállítási feltételekben, kapcsolódó szolgáltatásokban, stb.)

Az árak leszorítása fontos, azonban a kapcsolat rendszer a döntő fontosságú a munkák elnyerésénél. Kólya Úr úgy látja, sok esetben még a technológiai, minőségbeli fölény a versenytársakkal szemben sem elég a sikerhez.

6. Milyen tisztességtelen verseny módszereket alkalmaznak a piac egyes résztvevői? (pl. korrupció a megrendelésszerzésben, feketemunka, számlaadás elmulasztása, stb.) Mennyire elterjedt ez? Hogyan lehetne ez ellen fellépni?

Kólya Úr szerint az első számú tisztességtelen verseny módszer a már megemlített korrupció a megrendelésszerzésben. Ezt követi a második helyen, a feketén foglalkoztatás elterjedtsége. A számlaadás elmulasztása véleménye szerint kevésbé elterjedt ezen a területen. Az imént említett tisztességtelen módszerek teljes mértékben elterjedtek a piacon. A tisztességtelen magatartás ellen Kólya Úr szerint a jogi környezet sarkosabb, tisztább kialakításával lehetne fellépni. Emellett le kellene tisztázni a körbetartozásokat, büntetni kellene az állami tartozásokat, valamint fel kellene gyorsítani a felszámolási eljárásokat a körbetartozások csökkentése érdekében. A feketemunka felszámolását, illetve csökkentését a sűrűbb, szigorúbb ellenőrzésben látja.

7. Van-e verseny az inputokért? (Munkaerő, alapanyag, energia, stb.) Mennyire kiszolgáltatott a beszállítóinak?

Az alapanyag beszállítás terület a TAM-BAU Kft. teljesen kiszolgáltatott. Példát említve: a TAM-BAU Kft. leadja az alapanyag rendelését, és amire odaér a fuvarozója, nem kap anyagot, mert egy multinacionális vállalat (pl. Strabag) nagyobb mennyiséget rendelt utólag, és inkább őt szolgálják ki. A munkaerő szempontjából sem jobb a helyzet. Említése szerint nincs megfelelő minőségben szakképzett munkaerő a környéken, valamint a segédmunkás állásokat nem tudja betölteni. Úgy érzi, hogy bizonyos esetekben aránytalanul magasak a segélyezések az ilyen munkákért járó bérekhez képest, és ezért nem hajlandóak segédmunkát vállalni.

Versenyképesség

8. Az elmúlt években (nagyjából három évre gondolunk, de ha a cég története más időtávot indokol, akkor azt tekintjük át) a vállalat növekedett, stagnált, visszafejlődött? Milyen téren? (Pl. tőke, létszám, forgalom, kapacitás, telephely, jövedelmezőség).

2004-ben, 2005-ben, 2006-ban 10-20%-os volt a növekedés a cégnél, ez a tendencia idén megfordult, és nagyjából 20%-os visszaesést lehet elkönyvelni a 2007-es évre. 2000 óta viszonylag állandó a vállalat létszáma (50 fő). A növekedés a tőkét és a forgalmat érintette. A 2006-os, 2007-es évben csökkent a jövedelmezőség a TAM-BAU Kft-nél.

9. Vannak-e versenyképesnek ítélt termékei szolgáltatásai? Milyen piacon versenyképesek? (Világméretben, európai szinten, országosan, helyi piacon)

Helyi piacon (Észak Tolna megye) a transzport beton és építőanyag kereskedelem területén, országos szinten pedig a nehézgépes földmunkavégzés területén versenyképes a vállalat.

10. Hova sorolja magát a versenytársai között? Mekkora hányadát birtokolja a piacnak?:

A helyi piacon vezető pozícióban van, a már említett transzport beton és építőanyag kereskedelem területén a piac 60-70%-át birtokolja. Országos szinten a nehézgépes ágazat 1-2%-ával büszkélkedhet a cég.

11. Miben van versenyelőnye a vállalatnak? (Pl. költségek, szaktudás, minőség, specializáció vagy éppen a komplex vevőkiszolgálás, beszerzési források, stb.)

A vállalat számára a versenyelőnyt a komplex vevőkiszolgálás, az alacsony költségek, valamint a magas minőségi szint jelenti.

12. Van-e szerepe a technikai fejlődésnek a vállalat piacain folyó versenyben? Lépést tud-e tartani vele? Egyéb szempontból innovatív vállalatnak tartják-e magukat? Milyen téren? (Segítségül az innováció: új vagy jelentősen megváltoztatott termék, termelési és marketing módszer bevezetése, új piacra lépés, szervezeti újítás.):

Jelentős szerepe van a technikai fejlődésnek a vállalat piacain folyó versenyben. Kólya Úr véleménye szerint ez szükséges, de nem elégséges feltétel. A multinacionális cégek érzése szerint komoly fölénnyel vannak, ezért kötelező a lépést tartani. Másoldalról a technikai fejlődés előnyös a költségek csökkentése szempontjából. A TAM-BAU Kft.-t innovatívnak tartja, hiszen állandóak az új termelési módszerek bevezetése, a technológiai- és szoftverfejlesztések. Új piacra lépés szempontjából gyengének érzi a vállalatot.

13. Mit tudnak tenni a versenyben való helytállásuk biztosítása, javítása érdekében?

A már említett technológiai fejlesztéseket fontosnak tartják, ezen kívül a szabályok betartására nagy hangsúlyt fejeznek.

14. Versenytársaihoz képest termelékenységét hogyan ítéli meg: munkatermelékenységét, eszközhatékonyságát, teljes tényezőhatékonyságát. Mik az előny, illetve a lemaradás okai?

A versenytársakhoz képest magasabb az eszközhatékonyságuk, ezt a minőségi, precíz munka megkövetelésével érik el.

15. Hatott-e és hogyan Magyarország uniós csatlakozása a vállalat piacaira? És a 2007. évi bővítés? Erősödött-e a verseny, jelentek-e meg új versenytársak? Lépett-e ki a vállalat emiatt új piacra? Javultak-e a beszerzési, munkaerőhöz, finanszírozási forráshoz jutási lehetőségei?

Kólya Úr szerint Magyarország uniós csatlakozása kedvezően hatott a multinacionális vállalkozások számára. Új (külföldi) versenytársak jelentek meg a piacon a 2004-es csatlakozás óta. A verseny erősödött, mely nem kedvez az amúgy is gyenge lábakon álló kisebb, vidéki vállalkozásoknak. Érthető, hogy a 2007. évi bővítés sok hazai építőipari cégnek jelentett végső kiutat. Tudomása szerint Románia csatlakozása kedvezett jelentősen a magyar építőipari vállalatoknak. A TAM-BAU Kft. nem lépett ki új piacra, és a forrásokhoz jutási lehetőségei sem javultak.

16. Vannak-e érvényben olyan magyar, illetve uniós szabályok, amelyek akadályozzák a vállalat versenyben való helyzetét? (Olyanok, amelyek a versenytársakra nem vonatkoznak.) Hogyan lehetne ezeket lebontani?

Kólya Úr nem tud ilyesfajta szabályokról, melyek akadályoznák a vállalat versenyben való helyzetét.

17. Jelent-e előnyt a vállalat piacain a méretnagyság? Törekednek-e arra hogy együttműködjenek versenytársaikkal pl. K+F területén, a beszerzésekben, vagy a közigazgatási szerveknél történő érdekképviselésben? Tagjai-e klaszternek, vagy regionális kooperációnak?

A méretnagyság előnyt jelentene a piacon, a költségeket optimalizálni lehetne, azonban a TAM-BAU Kft. nem vesz részt más cégekkel való együttműködésben. A kiszámíthatatlan piaci helyzet miatt nem is törekednek az együttműködésre a versenytársakkal. Nem tagjai klaszternek, sem regionális kooperációnak.

Ágazat: informatika

Tevékenység: A cég teljeskörű szoftverfejlesztési és szaktanácsadási tevékenységre szakosodott. Korszerű technikák, technológiák segítségével végeznek rendszerintegrációs és egyedi alkalmazásfejlesztési feladatokat. A cég elsősorban intranet-, internet megoldásokkal, internet alapú irodaautomatizálási rendszerekkel, kliens/szerver megoldásokkal, rendszer- és alkalmazásfejlesztéssel foglalkozik.

Alapítás éve, a cégtörténet legfontosabb eseményei:

1. A WIT-SYS Consulting Zrt. 2004-ben alakult a HLC Informatika és Konzultációs Kft. és a T-SYS Kereskedelmi és Szolgáltató Kft. összeolvadásával. Mindkét cégnek teljes körű jogutódja, folytatva azok tevékenységeit.
2. 2004 decemberi megalakulását követően, fenntartották a korábbi cégeknél alkalmazott az ISO 9001:2000 minőségbiztosítási tanúsítvány szerinti működést. 2006 őszén a tanúsítást a Magyar Szabványügyi Testület az ISO 9001:2000 szerint újították meg.
3. 2006 decemberében leányvállalatot alapítottak Romániában 5 fővel.
4. 2007 júliusában leányvállalatot alapítottak Szlovákiában 5 fővel.

Árbevétel: megközelítően 600 millió Ft

Létszám: 48 állandó munkatárs; külső szakértőkkel (állandó alvállalkozókkal) együtt 80 fő

Tulajdonosi struktúra: magáncég

Vállalatcsoport: Egy-egy leányvállalattal rendelkezik Romániában és Szlovákiában.

Versenyintenzitás

1. Fő piacok:

- Földrajzilag: Egyelőre elsősorban Magyarország jelent a cég számára piacot, de 2006-ban és 2007-ben két új országban (Románia, Szlovákia) is megjelentek, ahol tevékenységük a piacebevezetési szakaszban jár. Magyarország aránya az árbevételben jelenleg 97%-os.
- A vevőkört egyrésztől vállalatok alkotják, ezen belül túlnyomó többségben pénzügyi intézmények, bankok, másrésztől a cég jelentős ügyfelei az önkormányzatok és a minisztériumok. A vevők egy jelentős része határozott időre szóló szerződéssel kötődik a céghez, a Wit-SYS végzi az értékesített informatikai szolgáltatások karbantartását, felügyeletét.

2. Hány jelentős vevőjük van? Ezekről az árbevétel mekkora része származik? Milyenek a fizetési határidők, illetve a vevők fizetési fegyelme? Esetleg érinti-e a körbetartozás a vállalatot?

A cégnek 8-12 jelentős vevője van, tőlük származik az árbevétel 90%-a. A fizetési határidőkkel általánosságban elégedettek, a körbetartozás nem jellemző.

3. A vállalat releváns piacán hány szereplő van? Ezek között hány a meghatározó jelentőségű? Miért azok?

A céghez hasonló teljes körű szolgáltatást nyújtó vállalkozások köre 5-6 db, emellett számos kisebb cég is megtalálható a piacon, akik egy-egy tevékenységre specializálódtak, a versenytársak köre velük együtt 14-16 céget ölel fel.

4. Mely versenytársak a leginkább veszélyesek a vállalat számára? Miért? (Nem konkrét cégnevekre vagyunk kíváncsiak, hanem arra, hogy az adott piacon pl. egy-két nagy multinacionális cég bárkit lesöpörhet, vagy éppen a szabályok alól kibújni képes kisvállalatok élveznek versenyelőnyt).

A leginkább veszélyes vállalatok a Wit-SYS Zrt-hez hasonló teljes körű szolgáltatást nyújtó vállalatok, amik az EU szabványoknak megfelelő szolgáltatást nyújtanak, a Wit-SYS Zrt-hez hasonlóan a kiváló minőséget célozzák, megfelelő szakmai háttérrel rendelkeznek, és kiváló igényességgel vannak jelen a piacon, számuk 3-4 darab.

5. Miben versenyez a vállalat versenytársaival? (Pl. az árak leszorításában, technikai újdonságokban, szállítási feltételekben, kapcsolódó szolgáltatásokban, stb.)

Rövid határidő, olcsó árak, kiváló minőség.

6. Milyen tisztességtelen verseny módszereket alkalmaznak a piac egyes résztvevői? (pl. korrupció a megrendelés szerzésben, feketemunka, számlaadás elmulasztása, stb.) Mennyire elterjedt ez? Hogyan lehetne ez ellen fellépni?

A feketemunka nem jellemző, a szigorú ISO ellenőrzés ezt nem is tenné lehetővé, de ellentmond a cég szellemiségének is. Az interjúadó tapasztalata szerint ezen a magas szolgáltatási színvonalon minden résztvevő a rendszer kifejlesztésén, jobb átláthatóságán, megbízhatóságán munkálkodik, a számla elhagyása nem lehetséges. Rendszeresen minősítik a beszállítókat is.

Problémát érez ugyanakkor a közbeszerzési pályázatokkal kapcsolatban. Az esetek többségében már a pályázat megjelenésének pillanatában tudni lehet, hogy „kire írták ki pályázatot”. Az interjúadó ezeket életképes összjátékoknak minősíti, amibe mindenki részt vesz, megszűntetni nem lehetséges.

7. Van-e verseny az inputokért? (Munkaerő, alapanyag, energia, stb.) Mennyire kiszolgáltatott a beszállítóknak?

A munkaerő tekintetében van verseny, a piacon. A cégnél ugyanakkor bizalmi alapon működik a munka-erőfelvétel. Az új belépő szakmai rátermettsége mellett különösen fontosak a személyes adottságai, hogy tudjon csapatban dolgozni, tudjon alkalmazkodni, be tudjon illeszkedni a szervezetbe. Általában megfelelő adottságokkal rendelkező fiatal munkaerőt vesznek fel, akiket betanítanak a specális szakmai munkára. A fiatalok alapképzettsége megfelelőnek bizonyul a betanítási folyamatra. Elégedett a beszállítókkal, amennyiben valaki nem teljesít megfelelően, azonnal megszakítják vele a

kapcsolatot, és rövid határidőn belül talának új céget. Körülbelül 8 állandó beszállítójuk van, néha adódik fluktuáció, de nem jellemző.

Versenyképesség

Az elmúlt években (nagyjából három évre gondolunk, de ha a cég története más időtávot indokol, akkor azt tekintjük át) a vállalat növekedett, stagnált, visszafejlődött? Milyen téren? (Pl. tőke, létszám, forgalom, kapacitás, telephely, jövedelmezőség).

Az alapítás évétől (2004) számítva, a korábbi két cég fúzióját követő hatékonyságnövelés eredményeként az árbevétel, létszám és kapacitás folyamatosan növekedett az elmúlt években. Egyre több szobát bérelnek a telephelyen, illetve Romániában és Szlovákiában is folyamatosan bővítik tevékenységüket.

8. Hova sorolja magát a versenytársai között? Rövid határidő, olcsó árak, kiváló minőség.

9. Mekkora hányadát birtokolja a piacnak? Mivel tevékenységük számos területre kiterjed ezért a teljes piac igen kis hányadát birtokolják hozzávetőlegesen 3%-át. Törvényi változások miatt most mozgás lesz az önkormányzati piacon. Most írták elő az önkormányzatok számára az auditált termékek használatát, ezért mozgás várható ezen a területen.

10. Vannak-e versenyképesnek ítélt termékei szolgáltatásai? Milyen piacon versenyképesek? (Világméretben, európai szinten, országosan, helyi piacon)

Termékei országos szinten versenyképesek. Romániában és Szlovákiában a piac fejletlen, de cég szolgáltatásai még a bevetési fázisnak vannak.

11. Miben van versenyelőnye a vállalatnak? (Pl. költségek, szaktudás, minőség, specializáció vagy éppen a komplex vevőkiszolgálás, beszerzési források, stb.)

Rendkívül rugalmas, nyitott családias a szervezet. Rövid határidő, olcsó árak, kiváló minőséggel dolgoznak. A cég által kifejlesztett rendszereket „testreszabják”, ugyanakkor a vevő igénye esetén – moduláris rendszerben – a komplex szolgáltatásnyújtás lehetősége is fennáll.

12. Van-e szerepe a technikai fejlődésnek a vállalat piacain folyó versenyben? Lépést tud-e tartani vele? Egyéb szempontból innovatív vállalatnak tartják-e magukat? Milyen téren? (Segítségül az innováció: új vagy jelentősen megváltoztatott termék, termelési és marketing módszer bevezetése, új piacra lépés, szervezeti újítás.)

Nagyon jelentős szerepe van a technikai fejlődésnek, de lépést tudnak tartani a fejlődéssel, ezt szolgálják a folyamatos vállalati képzések. Kapcsolatban állnak K+F cégekkel. GVOP pályázatokon vesznek részt, speciális tudást szereznek, fejlesztik a munkaerőt. Jelenleg a HEFOP keretében nyertek el egy magas szintű szakmai képzést lehetővé tevő pályázatot 3 főre. Az interjúadó „abszolút innovatív” cégnek minősíti a vállalkozást.

13. Mit tudnak tenni a versenyben való helytállásuk biztosítása, javítása érdekében?

Folyamatosan képzik a munkaerőt, fejlesztik az infrastruktúrát, növelik a kapacitásokat, figyelemmel kísérik a pályázati lehetőségeket, figyelik a versenytársakat, követik az ágazati tendenciákat, ezek mind irányt mutatnak a fejlődésen.

14. Hatott-e és hogyan Magyarország uniós csatlakozása az A vállalat piacaira? És a 2007. évi bővítés? Erősödött-e a verseny, jelentek-e meg új versenytársak? Léptek-e ki A vállalat emiatt új piacra? Javultak-e a beszerzési, munkaerőhöz, finanszírozási forráshoz jutási lehetőségeik?

A lisszaboni jogszabály előírta az elektronikus önkormányzatok fejlesztését, ami minden e-kormányzat működésére hatással van, különböző lépcsőfokokon keresztül kellett kiépíteni a rendszereket, hogy az információ közvetlenül jusson el Brüsszelbe. Az EU-csatlakozást követően szükségessé vált az önkormányzati folyamatok elektronikussá tétele, a folyamatok átszabályozása, modellezése, összességében nagyban megnövelte a keresletet. A verseny ugyanakkor nem erősödött, mert ugyanazok a szereplők vannak jelen, mint korábban ők látják el a kibővült feladatokat.

A munkaerő toborzásban a korábban említett bizalmi alapon történő felvételt részesítik előnyben, ez nem változott. A beszállítók tevékenysége javult, mert jelenleg Magyarországon már minden elérhető, míg korábban sokszor külföldről kellett terméket exportálniuk. A pályázati források köre jelentős mértékben bővült. A cég számára a pályázatok írása egy kötelező, állandó tevékenység.

Vannak-e érvényben olyan magyar, illetve uniós szabályok, amelyek akadályozzák a vállalat versenyben való helytállását? (Olyanok, amelyek a versenytársakra nem vonatkoznak.) Hogyan lehetne ezeket lebontani?

Nincs tudomása ilyen szabályokról.

A pályázatok esetében érez problémát. A közbeszerzési valamint az EU-s pályázati kiírások a nagy cégeknek kedveznek, a közepes és kis vállalkozások egyedül nagyon nehezen tudnak megfelelni a szigorú követelményeknek. Ezért számos esetben rákényszerülnek arra, hogy nagy multinacionális cégekkel közösen pályázzanak. A Wit-Sys Zrt. törekszik arra, hogy lehetőség szerint egyedül pályázzon, de sok esetben ez nem valósítható meg.

Ágazat: 7020 Ingatlan bérbeadása, üzemeltetése

Alapítás éve, a cégtörténet legfontosabb eseményei:

Az „Ybl-Palota”, Ybl Miklós tervei alapján 1869-ben mint az Első Pesti Hazai Takarékpénztár székhelye készült, neoreneszánsz stílusban. Az épületet Pest egyik legdíszesebbjeként méltatták.

1998 elején a Lindner Budapest Kft. megvásárolta, komoly helyreállítási szándékkal.

A felújítási munkálatok részben Ybl eredeti tervei alapján készültek, hiszen korhű helyreállítás volt a feladat. Az épület különleges szereppel bíró helyiségeit, mint a főlépcső és a bankterem is, eredeti, fényűző állapotba állították vissza, ugyanakkor a mai használó számára modern irodaépület minden igényt kielégítő irodaterületeket kínál.

Az 2001. évi átadást követően az Ybl-Palota nyerte a PSZÁF által hirdetett irodabérlési versenypályázatot, azonban a PSZÁF elállt a szerződéstől, mivel terület elszámolási vitába keveredett a Lindner Budapest Kft.-vel. Ezután a cég kisebb területekre szabdalva kezdte el az irodák bérbeadását. Az irodaház 2007. év elején érte el a 100%-os telítettséget.

Árbevétel (nagyságrend elég): 600 millió HUF körül ingadozik

Létszám (nagyságrend elég): 4 fő

Tulajdonosi struktúra (különös tekintettel az állami, intézményi tulajdon arányára, az állami tulajdonos üzletmenetre gyakorolt befolyására) 100% külföldi tulajdon

Vállalatcsoport tagja-e? Ha igen, a csoport rövid ismertetése.

A cég a Lindner AG tagja. A Lindner AG főleg épület kivitelezéssel foglalkozik. Az Ybl Lindner Kft.-t azért alapította, hogy a Lindner AG által vásárolt és felújított Ybl palotát üzemeltesse.

A cég Budapest központjában üzemeltet egy irodaházat, illetve ad bérbe irodákat. A bérbe adott irodák területe meghaladja a 7000 négyzetmétert.

Versenyintenzitás

1. Fő piacok:

- Földrajzilag: fontosabb régiók, országok, ezek aránya az árbevételben
- Vevők jellege szerint: lakosság, tovább felhasználó vállalatok, közintézmények, egyéb

A szolgáltatás jellegéből adódóan csak vállalati ügyfelekkel rendelkeznek és csak Budapesten folytatják a tevékenységüket.

2. Hány jelentős vevőjük van? Ezekről az árbevétel mekkora része származik? Milyenek a fizetési határidők, illetve a vevők fizetési fegyelme? Esetleg érinti-e a körbetartozás a vállalatot?

Összesen kilenc bérlő van az irodaházban, ebből négy cég bérel nagy iroda területet. Az árbevétel 70%-a származik ezektől a bérlőktől.

A nagy bérlőknek jó a fizetési fegyelmük, a kisebb bérlőkre ez kevésbé jellemző, de jelentős hátralékot ezek sem szoktak felhalmozni.

A körbetartozás nem érinti a bérlőket, mert nem olyan ágazatban folytatják a tevékenységüket, ahol ez jellemező volna.

3. A vállalat releváns piacán hány szereplő van? Ezek között hány a meghatározó jelentőségű? Miért azok?

A Budapesti irodapiacra sok üzemeltető cég működik, azonban a piacot néhány nagy cég uralja, akik több nagy alapterületű irodaházat működtetnek. Ennek ellenére erős a verseny, mivel folyamatosan új irodaházak kerülnek a piacra. Ezeket az új irodaházakat nehéz feltölteni bérlőkkel, így kiélezett verseny folyik a bérlőkért.

4. Mely versenytársak a leginkább veszélyesek a vállalat számára? Miért? (Nem konkrét cégnevekre vagyunk kíváncsiak, hanem arra, hogy az adott piacon pl. egy-két nagy multinacionális cég bárkit lesöpörhet, vagy éppen a szabályok alól kibújni képes kisvállalatok élveznek versenyelőnyt).

Azok a versenytársak igazán veszélyesek a cég számára, akik a környéken hasonló adottságú irodaházakat kínálnak. Mivel azonban a beépíthető telkek illetve irodaházzá alakítható épületek korlátozott számban állnak rendelkezésre Budapest belvárosában, ezért nem kell attól tartania a cégnek, hogy kiszorulhatna a piacról.

5. Miben versenyez a vállalat versenytársaival? (Pl. az árak leszorításában, technikai újdonságokban, szállítási feltételekben, kapcsolódó szolgáltatásokban, stb.)

Az „A” kategóriás irodaházak színvonala között minimális eltérések vannak, valamint a bérlőknek nyújtott szolgáltatások mennyisége és színvonala is majdnem megegyezik. A négyzetméter árakban is csak csekély eltérések vannak. Azonban a szerződésekben lehetnek jelentős eltérések (pl. kaució nagysága, futamidő)

6. Milyen tisztességtelen verseny módszereket alkalmaznak a piac egyes résztvevői? (pl. korrupció a megrendelésszerzésben, feketemunka, számlaadás elmulasztása, stb.) Mennyire elterjedt ez? Hogyan lehetne ez ellen fellépni?

Az „A” kategóriás irodapiacra, illetve az irodaház üzemeltetés piacán nincsenek tisztességtelen módszerek, mivel az egyes szereplők féltik a jó hírüket.

7. Van-e verseny az inputokért? (Munkaerő, alapanyag, energia, stb.) Mennyire kiszolgáltatott a beszállítóinak?

Általánosan nem fogalmazható meg az, hogy a cég ki lenne szolgáltatva a beszállítóinak, mivel általában versenyzői piacról kapja az inputokat (takarítás, épület felügyelet, stb.). Azonban egyes épületgépészeti rendszerek üzemeltetőivel szemben erősen kiszolgáltatott. Mivel nagyon speciális berendezésekről van szó, ezért nagyon kevés cég ért (általában a gyártó) a karbantartásukhoz.

Versenyképesség

8. Az elmúlt években (nagyjából három évre gondolunk, de ha a cég története más időtávot indokol, akkor azt tekintjük át) a vállalat növekedett, stagnált, visszafejlődött? Milyen téren? (Pl. tőke, létszám, forgalom, kapacitás, telephely, jövedelmezőség).

Az épület öt éve működik irodaházként, azóta folyamatosan nőtt a kihasználtsága és ezáltal a bevételei. A 100%-os kihasználtságot fél éve érte el. Innentől nem tudnak a bevételei jelentősen nőni, mivel a növekedés csak a bérleti díjak emelésével érhető el, de ezt nem teszik lehetővé a hosszú távú bérleti szerződések, illetve a piaci viszonyok sem.

9. Vannak-e versenyképesnek ítélt termékei szolgáltatásai? Milyen piacon versenyképesek? (Világméretben, európai szinten, országosan, helyi piacon)

Mivel egyfajta terméket kínál a vevőinek, ezért nincs „versenyképesebb” terméke a cégnek.

10. Hova sorolja magát a versenytársai között? Mekkora hányadát birtokolja a piacnak?

A cég az irodapiac kisebb szereplőjének számít, mivel a piac 4%-át birtokolja csak. Ez a részesedés évről évre csökken, ahogy átadásra kerülnek az újabb irodaházak.

11. Miben van versenyelőnye a vállalatnak? (Pl. költségek, szaktudás, minőség, specializáció vagy éppen a komplex vevőkiszolgálás, beszerzési források, stb.)

A vállalat versenyelőnye abból származik, hogy Budapest központjában relatív nagy területen tud irodát szolgáltatni a város egyik legpatinásabb épületében.

12. Van-e szerepe a technikai fejlődésnek a vállalat piacain folyó versenyben? Lépést tud-e tartani vele? Egyéb szempontból innovatív vállalatnak tartják-e magukat? Milyen téren? (Segítségül az innováció: új vagy jelentősen megváltoztatott termék, termelési és marketing módszer bevezetése, új piacra lépés, szervezeti újítás.)

A technikai fejlődésnek kis szerepe van ezen a piacon, mivel nincs jelentős fejlődés az épületgépészet terén. A technológiai fejlődés abban nyilvánul meg, hogy csökken a gépek energia felhasználása. Ez azonban nem jelent olyan költségelőnyt, amiért érdemes volna lecserélni az alkalmazott berendezéseket.

A megkérdezett nem tarja cégét egy innovatív vállalatnak, már csak azért sem mert ezen a piacon nagyon kis lehetőség van az innovációra.

13. Mit tudnak tenni a versenyben való helytállásuk biztosítása, javítása érdekében?

A cég azzal tudja a versenyelőnyét megtartani, ha megőrzi az épület állagát, illetve biztosítani tudja a vevők elégedettségét a nyújtott szolgáltatásokkal.

Versenytársaihoz képest termelékenységét hogyan ítéli meg: munkatermelékenységét, eszközhatékonyágát, teljes tényezőhatékonyágát. Mik az előny, illetve a lemaradás okai?

14. Hatott-e és hogyan Magyarország uniós csatlakozása a vállalat piacaira? És a 2007. évi bővítés? Erősödött-e a verseny, jelentek-e meg új versenytársak? Lépett-e ki a vállalat emiatt új piacra? Javultak-e a beszerzési, munkaerőhöz, finanszírozási forráshoz jutási lehetőségei?

Az EU csatlakozás nem hatott a vállalat piacaira, mivel a csatlakozás hatására nem jelent meg jelentős mennyiségű vállalat, melyek „A” kategóriás irodákat bérelnének, ugyanis ezen vállalatok már a csatlakozást megelőzően is folytattak tevékenységet Magyarországon.

15. Vannak-e érvényben olyan magyar, illetve uniós szabályok, amelyek akadályozzák a vállalat versenyben való helytállását? (Olyanok, amelyek a versenytársakra nem vonatkoznak.) Hogyan lehetne ezeket lebontani?

Nincsenek ilyenek, mivel a szabályok az összes piaci szereplőre vonatkoznak.

16. Jelent-e előnyt a vállalat piacain a méretnagyság? Törekednek-e arra hogy együttműködjenek versenytársaikkal pl. K+F területén, a beszerzésekben, vagy a közigazgatási szerveknél történő érdekképviseletben? Tagjai-e klaszternek, vagy regionális kooperációnak?

Azon cégeknek, melyek nagyobb területű irodákat illetve több irodaházat üzemeltetnek jelentős előnyük van, egyrészt mert a beszállítóikkal szemben jobb feltételeket tudnak maguknak kialkudni, másrészt a karbantartó személyzetet hatékonyabban tudják felhasználni.

A versenytársaikkal nem működnek együtt semmilyen szinten és nem tagjai klasztereknek, illetve regionális kooperációknak.

Ágazat: építőanyag-kereskedelem

Alapítás éve, a cégtörténet legfontosabb eseményei: Jakab Miklós 2000-ben hozta létre ezt a kft.-t, de előtte ő és a felesége is mintegy húsz évig a Tüzépnél és annak utódcégeinél dolgoztak. A zsámbéki telep is, ahol a cég működik Tüzép volt korábban, amit azonban nem ők vásároltak meg, hanem bérlik a helyet egy másik magánszemélytől. Van egy saját tulajdonú telepük is Biatorbágyon, amit 2005-ben engedélyezési gondok miatt az önkormányzat bezárt (még bíznak az újranyitásban), és a feleség, aki a cégben, mint segítő családtag dolgozik, akkor jött át a zsámbéki telepre. A zsámbéki telep ma is használja a Tüzép nevet, de jogilag semmi közük a Tüzép tényleges utódvállalatához vagy annak országos hálózatához. Profil: építőanyagkereskedés. Ezen belül téglá, kerámia, zsalukövek, betontermékek, kötőanyagok, szigetelőanyagok, ömlesztett áruk, cserép.

Árbevétel: 2006-ban 85 millió Ft, idén 100 millió felett várható.

Létszám: a tulajdonosok és 4 alkalmazott

Tulajdonosi struktúra (különös tekintettel az állami, intézményi tulajdon arányára, az állami tulajdonos üzletmenetre gyakorolt befolyására): magyar magánszemély

Vállalatcsoport tagja-e? Nem.

Versenyintenzitás

1. Fő piacok:

- Földrajzilag: fontosabb régiók, országok, ezek aránya az árbevételben
- Pest megye (ez a meghatározó), Fejér megye és Komárom megye

Vevők jellege szerint: Lakosság és építési kisvállalkozások. Nagy beruházók nem.

2. Hány jelentős vevőjük van? Ezekről az árbevétel mekkora része származik? Milyenek a fizetési határidők, illetve a vevők fizetési fegyelme? Esetleg érinti-e a körbetartozás a vállalatot?

Több száz vevőjük van, a fele visszatérő, ebből adódik az árbevétel mintegy 60 százaléka. Általában előre fizettetnek, a nagy tételű árukat mindenképpen. A kisebb tételeknél a törzsvevők kaphatnak egy-egy hét haladékat, és azt is csak egy maximált összegig. Ennek ellenére most is van egy-két olyan vevője, aki „apránként fizet, mert még ő se tudott elszámolni a megrendelőjével.” Ebből a szemléletből „van ugyan sértődés, hogy nem bízunk meg bennük, pedig már háromszor-négyszer itt vásárolt”, de nem engedhetnek, mert az pénzügyi zavarokat okozna. „Amikor X-nek mondtam, hogy van 200 ezer forint tartozása, azt felelte, ó, hát ez nem is tartozás, neki 25 millióval tartoznak. Hát számunkra ez is az. Mi nem engedhetünk meg magunknak milliós tartozást. (...) De kezdetben, még a férjem másik vállalkozásában, mi is hiszékeny emberek voltunk, és nem is tudtunk behajtani minden pénzt.”

3. A vállalat releváns piacán hány szereplő van? Ezek között hány a meghatározó jelentőségű? Miért azok?

Csak Zsámbékon van rajtuk kívül 3 építőanyagkereskedő, és minden településen a környéken legalább egy-kettő, a három nekik piacot jelentő megyében akár több száz. A közelben nyílt Bricostore és más multiáruházak, ezek is árulnak már építőanyagokat is, és sok olyan termékeket, amiket ők is.

4. Mely versenytársak a leginkább veszélyesek a vállalat számára? Miért? (Nem konkrét cégnevekre vagyunk kíváncsiak, hanem arra, hogy az adott piacon pl. egy-két nagy multinacionális cég bárkit lesöpörhet, vagy éppen a szabályok alól kibújni képes kisvállalatok élveznek versenyelőnyt)

A nagyáruházaktól jobban tartanak, mint a többi építőanyag-kereskedőktől, mert könnyen elérhetők, és árban nem lehet alájuk menni.

5. Miben versenyez a vállalat versenytársaival? (Pl. az árak leszorításában, technikai újdonságokban, szállítási feltételekben, kapcsolódó szolgáltatásokban, stb.)

Márkakereskedői szerződéseket kötöttek többek között a Wienerbergerrel, a Leyerrel, Frühwall-lal, így gyorsabban juthatnak áruhoz és olcsóbban, mint egyes versenytársak: Szolgáltatásokat adnak az áruhoz: például, hogy a vevőnek oda teszik az árut (akár a pincébe, a padlásra) ahova az kéri, nagyon figyelnek a határidőre, hogy az építkezés ne álljon az anyag késése miatt. „Ezzel próbáljuk, de nagyon nehéz.”

6. Milyen tisztességtelen verseny módszereket alkalmaznak a piac egyes résztvevői? (pl. korrupció a megrendelésszerzésben, feketemunka, számlaadás elmulasztása, stb.) Mennyire elterjedt ez? Hogyan lehetne ez ellen fellépni?

A hozzájuk legközelebb lévő versenytárs – szintén építőanyag-kereskedő kis cég-számla és áfa nélkül értékesít, teljesen nyíltan. Jöttek már át onnan vevők, mert náluk nagyobb a választék, de mert nem ment bele, hogy áfa nélkül odaadja a kért termékeket, visszamentek a másik céghez. A szigorúbb ellenőrzés szerinte nem megoldás, mert aki hajlamos a csalásra, azt nem tartja vissza. A megoldás az lenne, hogy a vevőknek se érje meg számla nélkül vásárolni. Majd hosszan panaszkodott az adóterhekre, és hogy a telep éves rezsiköltsége 8,5 millió forint, ami akkor is van, ha semmit nem ad el.

7. Van-e verseny az inputokért? (Munkaerő, alapanyag, energia, stb.) Mennyire kiszolgáltatott a beszállítóinak? Munkaerő adott volt (családtag és régi kollégák)

Beszállítók nagy részét szinte „megörökölték”, a régi tűzépes kapcsolatoknak köszönhetően. Közvetlenül a gyártókkal nem könnyű szerződni, mert elvárnak a kereskedőtől évi nettó 30-50 millió forintos forgalmat az adott termékből. Ha nem, találni kell egy közvetítőt, aki nagyban vásárol, és rajta keresztül juthatnak az adott termékekhez. „Sokat eladni alacsony áron nem kunszt. Hiszen ha meghirdetem, hogy ezt vagy azt 50-60 százalékos áron adom, hozzám is sokan eljönnek megvenni.

De sajnos a gyártók nekünk nem adnak a listaárból 50-60 százalékot, mint a nagyoknak.”

Versenyképesség

8. Az elmúlt években (nagyjából három évre gondolunk, de ha a cég története más időtávot indokol, akkor azt tekintjük át) a vállalat növekedett, stagnált, visszafejlődött? Milyen téren? (Pl. tőke, létszám, forgalom, kapacitás, telephely, jövedelmezőség)

Enyhén növekedett, bár ez nem egyértelmű, mert a tulajdonos két, azonos profilú vállalkozást is működtetett az elmúlt években párhuzamosan, Biatorbágyon és Zsámbékon, és keresztfinanszírozta őket. A jelenlegi telephelyen pedig egy másik tulajdonos egy szintén hasonló profilú céggel már csődbe ment néhány éve, így vették ki tőle bérbe 2005-ben. Bár az árbevétel idén több lesz mint tavaly, többször felvetődött már, hogy abbahagyják és eladják a céget, amíg még lehet.

9. Vannak-e versenyképesnek ítélt termékei szolgáltatásai? Milyen piacon versenyképesek? (Világméretben, európai szinten, országosan, helyi piacon)

Európai szinten ismert termékek márkakereskedői, illetve európai és országosan ismert egyéb termékeket forgalmaznak

10. Hova sorolja magát a versenytársai között? Mekkora hányadát birtokolja a piacnak?

Nem tudja megmondani, hiszen egy a sok hozzá hasonló kis cég között a nagyok uralta piacon.

11. Miben van versenyelőnye a vállalatnak? (Pl. költségek, szaktudás, minőség, specializáció vagy éppen a komplex vevőkiszolgálás, beszerzési források, stb.):

Szakmai múlt és személyes kapcsolatok, jó helyismeret

12. Van-e szerepe a technikai fejlődésnek a vállalat piacain folyó versenyben? Lépést tud-e tartani vele? Egyéb szempontból innovatív vállalatnak tartják-e magukat? Milyen téren? (Segítségül az innováció: új vagy jelentősen megváltoztatott termék, termelési és marketing módszer bevezetése, új piacra lépés, szervezeti újítás.)

Van szerepe, de nem tud lépést tartani vele. Például nincs még a cégnek saját honlapja, bár tudják, hogy kellene, mert sok versenytársnak van és a vevők nagy része ott keresi meg, hogy hol vásároljon.

13. Mit tudnak tenni a versenyben való helytállásuk biztosítása, javítása érdekében?

- egyedi szolgáltatások, házhozszállítás a törzsvevők megtartása érdekében
- hirdetések a helyi médiákban

14. Versenytársaihoz képest termelékenységét hogyan ítéli meg? Munkatermelékenység, eszközhatékonyság, teljes tényezőhatékonyság vonatkozásában. Mi az előny, illetve a lemaradás oka?

- nem vagy alig tartanak készletet, megrendelésre rendelnek ők is szállítanak tovább
- vannak saját szállítóeszközeik, ezek kapacitását teljesen lekötik

15. Hatott-e és hogyan Magyarország uniós csatlakozása az A vállalat piacaira? És a 2007. évi bővítés? Erősödött-e a verseny, jelentek-e meg új versenytársak? Lépett-e ki a vállalat emiatt új piacra? Javultak-e a beszerzési, munkaerőhöz, finanszírozási forráshoz jutási lehetőségei?

Nem exportál és importál közvetlenül, beszerzési oldalon nem érez változást, a belföldi piacon pedig a verseny már évekkal az EU csatlakozás előtt kialakult.

16. Vannak-e érvényben olyan magyar, illetve uniós szabályok, amelyek akadályozzák a vállalat versenyben való helytállását? (Olyanok, amelyek a versenytársakra nem vonatkoznak.) Hogyan lehetne ezeket lebontani?

Nem tud róla, hogy lenne ilyen.

17. Jelent-e előnyt a vállalat piacain a méretnagyság? Törekednek-e arra hogy együttműködjenek versenytársaikkal pl. K+F területén, a beszerzésekben, vagy a közigazgatási szerveknél történő érdekképviselésben? Tagjai-e klaszternek, vagy regionális kooperációnak?

Hátrány, hogy kicsik.

													4. sz. függelék	
A válaszadók száma:	370	428	355	94	95	955	160	105	338	273	300	47	199	1271
1. Az összes értékesítésen belül várhatóan mekkora lesz az export részaránya 2007-ben?														
	20 fő alatt	21-50 fő	51-250 fő	250 fő felett	állami több.	belf.m. több.	külf. több.	mező- gazd.	ipar	építő- ipar	keres- kedelem	száll., táv.	szolgál- tatások	minta össz.
10 % alatt	90	85,5	61,1	53,2	95,2	81,8	44,4	87	49	94,8	88	71,4	86,9	77,2
11 - 20 % között	3,1	3,2	8,6	6,3	0	4,6	7,6	4,3	6	2,6	4,6	7,1	7,3	5
21 - 30 % között	3,1	2,3	4,3	5,1	0	3,8	2,1	2,9	6	0,9	3,1	3,6	2,2	3,3
31 - 40 % között	0	1,2	4,3	3,8	3,2	1,8	3,5	1,4	6	0	0,4	0	0	2
41 - 50 % között	0,7	1,2	2,3	2,5	0	1,1	3,5	0	3	0,9	0,8	0	0,7	1,5
51 % felett	3,1	6,7	19,3	29,1	1,6	6,9	38,9	4,3	30	0,9	3,1	17,9	2,9	11,1
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	5,6	9,2	22,7	30,8	3,4	9,8	40,5	7	32,9	3,2	6,4	15,2	5,7	13,8
szórás	14,9	20,7	32,3	36,9	9,9	20,5	40,8	15,6	36,2	8,6	16,1	25,3	14,4	26,4
relatív szórás	2,6	2,2	1,4	1,2	2,9	2,1	1	2,2	1,1	2,7	2,5	1,7	2,5	1,9
súlyozott átlag (%)	6,2	9,3	23,9	19,7	3,2	17,5	35,4	17,5	42,7	3,7	5,1	2,6	8,3	19,4
medián	0,0	0,0	0,0	10,0	0,0	0,0	20,0	0,0	15,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
bázis	78,1	80,4	84,8	84	66,3	82,4	90	65,7	88,8	84,2	86,3	59,6	68,8	81
2. Hazánk EU csatlakozása után jelent-e meg új versenytárs az Önök cégének belföldi piacán?														
	20 fő alatt	21-50 fő	51-250 fő	250 fő felett	állami több.	belf.m. több.	külf. több.	mező- gazd.	ipar	építő- ipar	keres- kedelem	száll., táv.	szolgál- tatások	minta össz.
igen, nagyszámú	15,5	9,8	16	8,1	9,4	14,1	9,9	18,2	14,1	8,7	17	22	8,2	13,3
igen, néhány	35,5	48,7	44,3	40,7	37,6	42,4	47	39,4	41,5	39,7	51,3	46,3	37	42,8
nem	49	41,5	39,8	51,2	52,9	43,5	43	42,4	44,4	51,7	31,7	31,7	54,9	43,9
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
bázis	92,2	88,3	93,5	91,5	89,5	91,4	94,4	94,3	92,6	88,6	90,3	87,2	92,5	91
egyenleg	-33,4	-31,7	-23,8	-43	-43,5	-29,4	-33,1	-24,2	-30,4	-43	-14,8	-9,8	-46,7	-30,6
exportpiacain?														
	20 fő alatt	21-50 fő	51-250 fő	250 fő felett	állami több.	belf.m. több.	külf. több.	mező- gazd.	ipar	építő- ipar	keres- kedelem	száll., táv.	szolgál- tatások	minta össz.
igen, nagyszámú	10,8	10,9	10,6	10,9	0	12,3	6,3	9,1	14,5	6,3	10,6	24	5,2	10,9
igen, néhány	29	31,7	37,5	36,4	18,9	31,6	45	41,8	43,9	22	33,3	36	17,5	33,3
nem	60,2	57,4	51,9	52,7	81,1	56,1	48,6	49,1	41,7	71,7	56	40	77,3	55,8
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
bázis	47,6	53,7	58,6	58,5	38,9	52	69,4	52,4	67,5	46,5	47	53,2	48,7	53,4
egyenleg	-49,4	-46,5	-41,3	-41,8	-81,1	-43,9	-42,3	-40	-27,2	-65,4	-45,4	-16	-72,2	-44,9

3. Hogyan változott az Önök cégének piaci helyzete hazánk EU csatlakozása után a belföldi piacon?															
	20 fő alatt	21-50 fő	51-250 fő	250 fő felett	állami többs.	belf.m. többs.	külf. többs.	mező-gazd.	ipar	építő-ipar	keres-kedelem	száll., távk.	szolgál-tatások	minta össz.	
romlott	32,4	28,4	31,3	17,6	14,9	32,8	18,9	26	28,7	28,3	38	41,5	18,9	29,7	
nem változott	61	58,7	58,9	78,8	81,6	57,9	68,9	45,8	64	67,6	51,7	56,1	71,1	61	
javult	6,6	12,9	9,8	3,5	3,4	9,2	12,2	28,1	7,3	4	10,3	2,4	10	9,3	
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
bázis	90	90,4	94,6	90,4	91,6	91,8	92,5	91,4	93,8	90,5	90,3	87,2	90,5	91,2	
egyenleg	-25,8	-15,5	-21,4	-14,1	-11,5	-23,6	-6,8	2,1	-21,5	-24,3	-27,7	-39	-8,9	-20,4	
az export piacokon?															
	20 fő alatt	21-50 fő	51-250 fő	250 fő felett	állami többs.	belf.m. többs.	külf. többs.	mező-gazd.	ipar	építő-ipar	keres-kedelem	száll., távk.	szolgál-tatások	minta össz.	
romlott	22,8	18,1	16,5	18,2	12,1	19,1	16,1	22,8	21,8	16,4	17,2	47,8	6,3	18,8	
nem változott	71,7	65,5	60,6	63,6	81,8	65,2	66,1	43,9	56,1	79,7	66,9	39,1	89,5	65,7	
javult	5,6	16,4	22,9	18,2	6,1	15,7	17,8	33,3	22,2	3,9	15,9	13	4,2	15,6	
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
bázis	48,6	54,2	61,4	58,5	34,7	53,3	73,8	54,3	70,7	46,9	48,3	48,9	47,7	54,5	
egyenleg	-17,2	-1,7	6,4	0	-6,1	-3,3	1,7	10,5	0,4	-12,5	-1,4	-34,8	-2,1	-3,2	
4. Megítélése szerint az Önök cégének 2006. évi értékesítése hogyan oszlott meg a piacra vitt termékek és szolgáltatások versenyképessége szerint?															
A világpiacon is versenyképes:															
	20 fő alatt	21-50 fő	51-250 fő	250 fő felett	állami többs.	belf.m. többs.	külf. többs.	mező-gazd.	ipar	építő-ipar	keres-kedelem	száll., távk.	szolgál-tatások	minta össz.	
10 % alatt	41,3	28,9	22,4	9,2	50,9	31,5	5,6	19,8	22,3	39,5	27	25,9	39,2	28,7	
11 - 20 % között	6,2	4,8	5,1	6,2	5,5	5,8	4,8	2,3	7,4	5,4	4,9	3,7	4,2	5,4	
21 - 30 % között	3,6	5,2	5,1	7,7	3,6	5,6	2,4	1,2	8,2	3,4	3,2	7,4	4,2	4,8	
31 - 40 % között	5,3	4,4	2,7	3,1	3,6	4,7	2,4	1,2	5,5	2	4,9	3,7	3,3	4,1	
41 - 50 % között	9,3	10	10,6	3,1	10,9	10,4	5,6	7	8,2	16,3	6,5	14,8	10,8	9,7	
51 % felett	34,2	46,7	54,1	70,8	25,5	42,1	79,2	68,6	48,4	33,3	53,5	44,4	38,3	47,2	
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
átlag (%)	40	50,1	54,9	68,2	31,7	46,4	76	62,5	51,9	39,8	55,6	52,3	42	50,2	
szórás	39,5	38,2	36,5	33,2	37,2	37,8	29,9	36,4	36,8	36,5	39,9	37	39,1	38,4	
relatív szórás	1	0,8	0,7	0,5	1,2	0,8	0,4	0,6	0,7	0,9	0,7	0,7	0,9	0,8	
súlyozott átlag (%)	41,8	50,1	56,4	62,7	32,6	52,3	78,7	63,2	62,5	52,5	71,4	54	34,1	58,3	
medián	30	50	60	80	10	50	80	70	50	40	65	50	40	50	
bázis	60,8	63,1	71,8	69,1	57,9	65,2	78,1	81,9	75,7	53,8	61,7	57,4	60,3	65	

Kiseb fejlesztéssel versenyképesebb lehetne:														
	20 fő alatt	21-50 fő	51-250 fő	250 fő felett	állami többs.	belf.m. többs.	külf. többs.	mező- gazd.	ipar	építő- ipar	keres- kedelem	száll., táv.	szolgál- tatások	minta össz.
10 % alatt	40,4	40	37,6	43,1	43,6	35,3	56,8	50	36,3	28,6	47	33,3	42,5	39,6
11 - 20 % között	12	13,3	20,4	20	10,9	15,2	18,4	16,3	16,8	11,6	17,8	22,2	12,5	15,6
21 - 30 % között	8,9	11,1	11	15,4	3,6	12,2	7,2	16,3	12,1	15	8,1	0	5	10,8
31 - 40 % között	8,4	5,9	7,1	3,1	1,8	7,9	4,8	4,7	5,9	7,5	6,5	3,7	10,8	6,9
41 - 50 % között	8,9	10,7	9,8	6,2	12,7	10,4	5,6	4,7	10,9	14,3	5,4	18,5	10	9,7
51 % felett	21,3	18,9	14,1	12,3	27,3	18,9	7,2	8,1	18	23,1	15,1	22,2	19,2	17,4
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	31,1	29,9	27,5	24	34,4	31,3	16,9	20,4	29,9	37,2	24,5	31	30,5	29,1
szórás	33,2	31	28,5	27,5	36,9	30,8	23,4	26,2	29,5	32,3	30,1	26,2	33,2	30,7
relatív szórás	1,1	1	1	1,1	1,1	1	1,4	1,3	1	0,9	1,2	0,8	1,1	1,1
súlyozott átlag (%)	31,2	29,8	26,6	28,1	48,2	29	17,3	21,9	28,3	31,9	15,2	40,4	35,9	27,9
medián	20	20	20	20	20	20	10	12,5	20	30	20	20	20	20
bázis	60,8	63,1	71,8	69,1	57,9	65,2	78,1	81,9	75,7	53,8	61,7	57,4	60,3	65
Esélytelen a nemzetközi versenyben:														
	20 fő alatt	21-50 fő	51-250 fő	250 fő felett	állami többs.	belf.m. többs.	külf. többs.	mező- gazd.	ipar	építő- ipar	keres- kedelem	száll., táv.	szolgál- tatások	minta össz.
10 % alatt	56,4	65,9	71	83,1	54,5	63,2	85,6	73,3	66	63,3	68,1	74,1	61,7	66,1
11 - 20 % között	8,4	7	5,9	3,1	5,5	7,2	4,8	7	7,8	6,1	7,6	3,7	5	6,9
21 - 30 % között	2,7	5,2	4,3	4,6	3,6	4,5	3,2	4,7	5,9	4,8	3,2	3,7	0,8	4,1
31 - 40 % között	2,2	3	2,4	6,2	3,6	3,2	0,8	1,2	3,9	1,4	2,2	0	5	2,9
41 - 50 % között	4,4	4,8	4,3	1,5	5,5	4,7	2,4	1,2	4,7	7,5	2,2	3,7	4,2	4,2
51 % felett	25,8	14,1	12,2	1,5	27,3	17,2	3,2	12,8	11,7	17	16,8	14,8	23,3	15,7
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	28,8	20	17,6	7,7	33,9	22,2	7,1	17,1	18,2	23	19,9	16,6	27,5	20,8
szórás	38,4	32,1	30,1	15,2	41,9	33,3	18,8	31,9	29,4	34,4	32,9	27,1	38,4	32,9
relatív szórás	1,3	1,6	1,7	2	1,2	1,5	2,6	1,9	1,6	1,5	1,7	1,6	1,4	1,6
súlyozott átlag (%)	27	20,1	17	9,2	19,2	18,7	4	14,9	9,3	15,6	13,4	5,6	30	13,8
medián	0	0	0	0	10	0	0	0	0	0	0	0	0	0
bázis	60,8	63,1	71,8	69,1	57,9	65,2	78,1	81,9	75,7	53,8	61,7	57,4	60,3	65
5. Milyen erős a verseny az Önök legfontosabb értékesítési piacain?														
	20 fő alatt	21-50 fő	51-250 fő	250 fő felett	állami többs.	belf.m. többs.	külf. többs.	mező- gazd.	ipar	építő- ipar	keres- kedelem	száll., táv.	szolgál- tatások	minta össz.
csak néhány szereplő versenyez	8	9,3	9,1	17,4	32,9	7,1	8,4	10	10,8	5	5,9	16,3	17	9,3
átlagos erősségű a verseny	24,8	29,2	22,6	32,6	27,6	25,9	26,5	56	29,7	19,8	18,1	9,3	31,3	26,4
kiélezett a verseny	47,6	43,8	46,8	46,5	30,3	46,7	54,2	24	49,7	48,1	50,2	55,8	37,9	45,9
durva a verseny	19,7	17,7	21,5	3,5	9,2	20,2	11	10	9,8	27,1	25,8	18,6	13,7	18,4
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
bázis	94,9	93,5	95,8	91,5	80	95,7	96,9	95,2	93,5	96	95,7	91,5	91,5	94,3

6. Az Önök cégének legfontosabb piacain a verseny milyen tényezők mentén a legerősebb?															
	20 fő alatt	21-50 fő	51-250 fő	250 fő felett	állami többs.	belf.m. többs.	külf. többs.	mező- gazd.	ipar	építő- ipar	keres- kedelem	száll., táv.	szolgál- tatások	minta össz.	
ár	72,2	75,7	81,1	80,9	74,7	77,1	78,8	84,8	81,1	76,9	76	66	66,8	76,4	
műszaki tartalom	23,5	18,7	20,8	19,1	11,6	20,9	25,6	1,9	25,4	30,4	13,7	19,1	18,6	20,5	
tudástartalom	10,5	9,1	6,5	9,6	4,2	9,1	10,6	2,9	8	8,8	7	8,5	17,1	9	
technológia	11,9	18,2	19,2	21,3	16,8	15,8	21,9	19	24,3	11	12,7	10,6	17,1	16,9	
vevőkiszolgálás	18,9	23,6	24,2	24,5	27,4	21,2	31,9	11,4	20,7	11	36,7	21,3	26,6	22,5	
eladás utáni szolgáltatások	5,4	7,2	7,6	5,3	4,2	6,8	8,1	4,8	4,7	2,9	12,3	6,4	7	6,6	
fizetési konstrukciók	32,2	31,5	32,1	22,3	17,9	33,5	29,4	38,1	26,6	38,5	33,7	31,9	22,1	31,2	
összesen	174,6	184,1	191,5	183	156,8	184,4	206,3	162,9	190,8	179,5	192	163,8	175,4	183,1	
bázis	94,3	92,5	97,5	91,5	90,5	95,1	95,6	98,1	93,8	94,1	96	87,2	92,5	94,3	
7. Érzékelnek-e versenyt az erőforrások piacán?															
	20 fő alatt	21-50 fő	51-250 fő	250 fő felett	állami többs.	belf.m. többs.	külf. többs.	mező- gazd.	ipar	építő- ipar	keres- kedelem	száll., táv.	szolgál- tatások	minta össz.	
igen, a nyersanyagpiacon	26,2	33,6	42,3	35,1	25,3	33,8	41,9	36,2	54,1	33,3	24,3	8,5	19,6	33,9	
igen, az energiapiacon	8,1	8,6	9,0	11,7	17,9	8,3	8,8	12,4	11,2	5,5	8,7	19,1	5	8,9	
igen, a pénzügyi, fejlesztési források	25,1	26,2	31,5	21,3	31,6	29	19,4	32,4	23,4	22	33,7	21,3	29,1	27,2	
igen, a munkaerőpiacon	15,1	18,9	27,6	37,2	16,8	19,4	37,5	3,8	25,1	17,2	20	38,3	29,1	21,6	
nem	30,0	25,2	17,5	16,0	24,2	24,4	18,1	23,8	16,9	25,6	25,3	23,4	30,7	23,7	
összesen	104,6	112,6	127,9	121,3	115,8	114,9	125,6	108,6	130,8	103,7	112	110,6	113,6	115,3	
bázis	88,1	89	94,6	89,4	87,4	91	93,1	86,7	92,6	86,1	91,3	91,5	92,5	90,4	

A válaszadók száma:	49	21	16	6	6	7	46	22	52	41	20	55	39	26
1. Az összes értékesítésen belül vajon mekkora lesz az export részaránya														
	növény- term.	állat- teny.	vegyes gazd.	mg. szolg.	erdő- gazd.	halá- szat	élelm. ipar	ruház. textil	fa,pap. bút.,ny.	vegy- ipar	nemfém ásv.t.	kohász. fémfeld.	gépek ber.gy.	vill. gépek
10 % alatt	82,9	100	100	80	33,3	100	62,2	38,1	64,4	40,5	50	34,7	38,9	40
11 - 20 % között	8,6	0	0	0	0	0	2,7	4,8	4,4	10,8	16,7	4,1	8,3	8
21 - 30 % között	2,9	0	0	20	0	0	8,1	0	2,2	2,7	0	16,3	5,6	8
31 - 40 % között	0	0	0	0	33,3	0	2,7	4,8	6,7	10,8	0	8,2	5,6	8
41 - 50 % között	0	0	0	0	0	0	0	0	2,2	13,5	0	2	2,8	0
51 % felett	5,7	0	0	0	33,3	0	24,3	52,4	20	21,6	33,3	34,7	38,9	36
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	7,9	1	4,9	6,8	33,7	3,2	24	51,7	24,8	33,2	33	37,2	41,3	37,9
szórás	18	0	4,2	11,6	24,5	2,5	32,6	43,9	34,2	32,7	38,1	32,1	39,3	36,8
relatív szórás	2,3	0	0,9	1,7	0,7	0,8	1,4	0,8	1,4	1	1,2	0,9	1	1
súlyozott átlag (%)	11,2	1	6	5,9	50,2	3,5	28,1	61,2	32	44,9	34,5	54,5	79,1	56,4
medián	1	1	3	1	40	2	1	60	5	20	12,5	30	27,5	25
bázis	71,4	57,1	50	83,3	50	85,7	80,4	95,5	86,5	90,2	90	89,1	92,3	96,2
2. Hazánk EU csatlakozása után jelölhető-e új versenytárs az Önök cégének belföldi piacán?														
	növény- term.	állat- teny.	vegyes gazd.	mg. szolg.	erdő- gazd.	halá- szat	élelm. ipar	ruház. textil	fa,pap. bút.,ny.	vegy- ipar	nemfém ásv.t.	kohász. fémfeld.	gépek ber.gy.	vill. gépek
igen, nagyszámú	17,8	23,8	28,6	0	16,7	0	11,6	15,8	14,9	15,8	31,6	15,7	15,8	4
igen, néhány	44,4	28,6	35,7	16,7	50	57,1	46,5	31,6	44,7	42,1	31,6	45,1	42,1	52
nem	37,8	47,6	35,7	83,3	33,3	42,9	41,9	52,6	40,4	42,1	36,8	39,2	42,1	44
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
bázis	91,8	100	87,5	100	100	100	93,5	86,4	90,4	92,7	95	92,7	97,4	96,2
egyenleg	-20	-23,8	-7,1	-83,3	-16,7	-42,9	-30,2	-36,8	-25,5	-26,3	-5,3	-23,5	-26,3	-40
exportpiacain?														
	növény- term.	állat- teny.	vegyes gazd.	mg. szolg.	erdő- gazd.	halá- szat	élelm. ipar	ruház. textil	fa,pap. bút.,ny.	vegy- ipar	nemfém ásv.t.	kohász. fémfeld.	gépek ber.gy.	vill. gépek
igen, nagyszámú	14,3	11,1	0	0	20	0	4,2	25	14,3	20	0	20,5	14,3	10
igen, néhány	47,6	55,6	44,4	20	20	33,3	54,2	37,5	28,6	42,9	50	50	46,4	45
nem	38,1	33,3	55,6	80	60	66,7	41,7	37,5	57,1	37,1	50	29,5	39,3	45
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
bázis	42,9	42,9	56,3	83,3	83,3	85,7	52,2	72,7	67,3	85,4	70	80	71,8	76,9
egyenleg	-23,8	-22,2	-55,6	-80	-40	-66,7	-37,5	-12,5	-42,9	-17,1	-50	-9,1	-25	-35

3. Hogyan változott az Önök cégének piaci helyzete hazánk EU csatlakozása belföldi piacon?														
	növény-term.	állat-teny.	vegyes gazd.	mg. szolg.	erdő-gazd.	halász- szat	élelm. ipar	ruház. textil	fa,pap. bút.,ny.	vegy- ipar	nemfém ásv.t.	kohász. fémfeld.	gépek ber.gy.	vill. gépek
romlott	23,4	44,4	21,4	25	16,7	14,3	41,9	31,6	27,1	36,8	21,1	28,8	28,9	16
nem változott	42,6	38,9	42,9	25	83,3	71,4	53,5	63,2	66,7	55,3	68,4	61,5	57,9	80
javult	34	16,7	35,7	50	0	14,3	4,7	5,3	6,3	7,9	10,5	9,6	13,2	4
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
bázis	95,9	85,7	87,5	66,7	100	100	93,5	86,4	92,3	92,7	95	94,5	97,4	96,2
egyenleg	10,6	-27,8	14,3	25	-16,7	0	-37,2	-26,3	-20,8	-28,9	-10,5	-19,2	-15,8	-12
az export piacokon?														
	növény-term.	állat-teny.	vegyes gazd.	mg. szolg.	erdő-gazd.	halász- szat	élelm. ipar	ruház. textil	fa,pap. bút.,ny.	vegy- ipar	nemfém ásv.t.	kohász. fémfeld.	gépek ber.gy.	vill. gépek
romlott	27,3	40	9,1	0	20	16,7	32	44,4	21,2	17,1	6,7	15,9	18,8	30,4
nem változott	40,9	50	45,5	33,3	40	50	52	55,6	66,7	51,4	60	59,1	46,9	52,2
javult	31,8	10	45,5	66,7	40	33,3	16	0	12,1	31,4	33,3	25	34,4	17,4
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
bázis	44,9	47,6	68,8	50	83,3	85,7	54,3	81,8	63,5	85,4	75	80	82,1	88,5
egyenleg	4,5	-30	36,4	66,7	20	16,7	-16	-44,4	-9,1	14,3	26,7	9,1	15,6	-13
4. Megítélése szerint az Önök cégének évi értékesítése hogyan oszlott meg vitt termékek és szolgáltatások vers. képessége szerint? A világpiacon is versenyképes:														
	növény-term.	állat-teny.	vegyes gazd.	mg. szolg.	erdő-gazd.	halász- szat	élelm. ipar	ruház. textil	fa,pap. bút.,ny.	vegy- ipar	nemfém ásv.t.	kohász. fémfeld.	gépek ber.gy.	vill. gépek
10 % alatt	27,5	15,8	7,1	25	0	25	26,7	23,5	23,7	12,9	13,3	23,4	30,3	8,7
11 - 20 % között	2,5	0	7,1	0	0	0	6,7	5,9	10,5	6,5	0	10,6	6,1	13
21 - 30 % között	0	0	0	0	0	25	13,3	0	7,9	16,1	6,7	8,5	3	4,3
31 - 40 % között	0	0	0	0	20	0	3,3	0	10,5	6,5	6,7	2,1	15,2	0
41 - 50 % között	5	0	14,3	25	0	25	13,3	5,9	10,5	3,2	0	6,4	12,1	8,7
51 % felett	65	84,2	71,4	50	80	25	36,7	64,7	36,8	54,8	73,3	48,9	33,3	65,2
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	59,7	71,1	65,4	52,5	70	40	45,3	66,2	44,1	56,5	69,8	48,3	43,7	64,6
szórás	40,8	33,9	27	35,6	21,9	29,2	36,6	42,1	33,1	34,7	33,2	35,8	34,8	33,5
relatív szórás	0,7	0,5	0,4	0,7	0,3	0,7	0,8	0,6	0,8	0,6	0,5	0,7	0,8	0,5
súlyozott átlag (%)	60,2	78,2	51,8	45,6	67,6	45,2	59,6	82,3	56,4	67,3	78	64,8	51,3	72
medián	70	80	72,5	55	60	40	45	90	40	60	80	50	40	70
bázis	81,6	90,5	87,5	66,7	83,3	57,1	65,2	77,3	73,1	75,6	75	85,5	84,6	88,5

Kiseb fejlesztéssel versenyképes														
	növény- term.	állat- teny.	vegyes gazd.	mg. szolg.	erdő- gazd.	halá- szat	élelm. ipar	ruház. textil	fa,pap. bút.,ny.	vegy- ipar	nemfém ásv.t.	kohász. fémfeld.	gépek ber.gy.	vill. gépek
10 % alatt	57,5	63,2	28,6	50	40	0	26,7	76,5	31,6	35,5	53,3	29,8	21,2	39,1
11 - 20 % között	15	10,5	21,4	0	20	50	6,7	5,9	15,8	16,1	13,3	21,3	27,3	17,4
21 - 30 % között	7,5	21,1	35,7	0	40	0	6,7	5,9	7,9	25,8	6,7	12,8	12,1	21,7
31 - 40 % között	5	5,3	0	25	0	0	10	0	5,3	3,2	6,7	10,6	6,1	4,3
41 - 50 % között	5	0	7,1	25	0	0	26,7	0	13,2	6,5	6,7	8,5	9,1	8,7
51 % felett	10	0	7,1	0	0	50	23,3	11,8	26,3	12,9	13,3	17	24,2	8,7
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	19,9	11,1	26,4	22,5	18	50	43,5	15,8	36,2	23,4	21,5	29,9	35,5	23,7
szórás	29,1	13,8	24,7	22,8	11,7	33,2	33,9	28,3	31,8	20,5	26,5	27,1	29	24,2
relatív szórás	1,5	1,3	0,9	1	0,6	0,7	0,8	1,8	0,9	0,9	1,2	0,9	0,8	1
súlyozott átlag (%)	20,4	12,9	35,3	21,1	18,3	44,3	31,3	10,3	24,9	20,6	16,4	22,6	42,2	19,7
medián	5	0	25	20	20	40	45	4	30	20	10	20	30	20
bázis	81,6	90,5	87,5	66,7	83,3	57,1	65,2	77,3	73,1	75,6	75	85,5	84,6	88,5
Esélytelen a nemzetközi versenyben														
	növény- term.	állat- teny.	vegyes gazd.	mg. szolg.	erdő- gazd.	halá- szat	élelm. ipar	ruház. textil	fa,pap. bút.,ny.	vegy- ipar	nemfém ásv.t.	kohász. fémfeld.	gépek ber.gy.	vill. gépek
10 % alatt	72,5	78,9	71,4	75	60	75	76,7	76,5	65,8	64,5	80	55,3	54,5	78,3
11 - 20 % között	5	5,3	14,3	0	20	0	3,3	0	5,3	6,5	6,7	10,6	21,2	4,3
21 - 30 % között	0	0	14,3	0	20	25	3,3	5,9	7,9	3,2	6,7	14,9	0	0
31 - 40 % között	2,5	0	0	0	0	0	6,7	0	2,6	6,5	0	2,1	3	8,7
41 - 50 % között	2,5	0	0	0	0	0	6,7	0	7,9	9,7	0	2,1	3	4,3
51 % felett	17,5	15,8	0	25	0	0	3,3	17,6	10,5	9,7	6,7	14,9	18,2	4,3
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	20,4	17,9	8,2	25	12	10	11,2	17,9	19,7	20,2	8,7	21,8	20,8	11,7
szórás	35,5	35,9	10,6	43,3	11,7	12,2	18,9	35,4	31,6	26,9	20,4	30,3	29,3	23,9
relatív szórás	1,7	2	1,3	1,7	1	1,2	1,7	2	1,6	1,3	2,4	1,4	1,4	2
súlyozott átlag (%)	19,3	8,9	12,9	33,3	14,1	10,5	9	7,4	18,7	12,2	5,6	12,6	6,5	8,3
medián	0	0	0	0	10	5	0	0	0	10	0	5	0	0
bázis	81,6	90,5	87,5	66,7	83,3	57,1	65,2	77,3	73,1	75,6	75	85,5	84,6	88,5
5. Milyen erős a verseny az Önök leértékesítési piacain?														
	növény- term.	állat- teny.	vegyes gazd.	mg. szolg.	erdő- gazd.	halá- szat	élelm. ipar	ruház. textil	fa,pap. bút.,ny.	vegy- ipar	nemfém ásv.t.	kohász. fémfeld.	gépek ber.gy.	vill. gépek
csak néhány szereplő versenyez	13	14,3	0	0	0	14,3	9,3	9,5	8,2	7,7	22,2	9,4	5,1	0
átlagos erősségű a verseny	58,7	47,6	75	0	66,7	42,9	18,6	28,6	26,5	46,2	16,7	30,2	30,8	42,3
kiélezett a verseny	17,4	28,6	18,8	75	16,7	42,9	51,2	42,9	51	41	50	54,7	61,5	53,8
durva a verseny	10,9	9,5	6,3	25	16,7	0	20,9	19	14,3	5,1	11,1	5,7	2,6	3,8
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
bázis	93,9	100	100	66,7	100	100	93,5	95,5	94,2	95,1	90	96,4	100	100

6. Az Önök cégének legfontosabb piaci verseny milyen tényezők mentén alakul?															
	növény- term.	állat- teny.	vegyes gazd.	mg. szolg.	erdő- gazd.	halá- szat	élelm. ipar	ruház. textil	fa,pap. bút.,ny.	vegy- ipar	nemfém ásv.t.	kohász. fémfeld.	gépek ber.gy.	vill. gépek	
ár	81,6	90,5	68,8	100	100	100	80,4	77,3	90,4	80,5	85	76,4	84,6	80,8	
műszaki tartalom	2	0	0	16,7	0	0	0	18,2	26,9	34,1	30	29,1	41	34,6	
tudástartalom	4,1	0	0	0	16,7	0	4,3	4,5	15,4	4,9	10	9,1	10,3	7,7	
technológia	14,3	9,5	37,5	16,7	50	14,3	19,6	27,3	17,3	22	25	41,8	28,2	15,4	
vevőkiszolgálás	10,2	4,8	18,8	33,3	0	14,3	21,7	18,2	21,2	26,8	35	16,4	12,8	19,2	
eladás utáni szolgáltatások fizetési konstrukciók	4,1	0	12,5	16,7	0	0	6,5	0	3,8	7,3	0	0	17,9	3,8	
	30,6	57,1	43,8	66,7	16,7	14,3	32,6	18,2	32,7	22	20	30,9	33,3	11,5	
összesen	146,9	161,9	181,3	250	183,3	142,9	165,2	163,6	207,7	197,6	205	203,6	228,2	173,1	
bázis	98	100	93,8	100	100	100	91,3	95,5	96,2	92,7	95	94,5	97,4	96,2	
7. Érzékelnek-e versenyt az erőforrások piacán?															
	növény- term.	állat- teny.	vegyes gazd.	mg. szolg.	erdő- gazd.	halá- szat	élelm. ipar	ruház. textil	fa,pap. bút.,ny.	vegy- ipar	nemfém ásv.t.	kohász. fémfeld.	gépek ber.gy.	vill. gépek	
igen, a nyersanyagpiacon	30,6	42,9	43,8	16,7	50	42,9	65,2	22,7	69,2	58,5	50	63,6	46,2	42,3	
igen, az energiapiacon	14,3	19	0	0	16,7	14,3	8,7	4,5	7,7	9,8	20	7,3	12,8	11,5	
igen, a pénzügyi, fejlesztési forrásokon	26,5	42,9	50	33,3	0	28,6	21,7	13,6	25	19,5	25	23,6	30,8	23,1	
igen, a munkaerőpiacon	6,1	0	6,3	0	0	0	10,9	22,7	21,2	31,7	25	36,4	30,8	7,7	
nem	30,6	19	6,3	33,3	33,3	14,3	8,7	45,5	13,5	12,2	20	10,9	20,5	26,9	
összesen	108,2	123,8	106,3	83,3	100	100	115,2	109,1	136,5	131,7	140	141,8	141	111,5	
bázis	85,7	95,2	87,5	66,7	83,3	85,7	89,1	86,4	94,2	92,7	95	94,5	97,4	92,3	

A válaszadók száma:	11	20	273	43	63	56	108	30	7	26	9	15	19	7
1. Az összes értékesítésen belül vajon mekkora lesz az export részaránya														
	járműgyárt.	energetika	építőipar	járműüzema.	FMCG	fogy. cikkek	egyéb ker.	száll. vend.	közúti személy	közúti teher	táv- közlés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat. fejl.
10 % alatt	54,5	100	94,8	89,5	98,3	87,5	81,3	89,5	100	50	83,3	88,9	92,9	33,3
11 - 20 % között	0	0	2,6	2,6	0	0	10,4	5,3	0	14,3	0	11,1	0	50
21 - 30 % között	0	0	0,9	2,6	0	6,3	3,1	5,3	0	0	16,7	0	0	16,7
31 - 40 % között	0	0	0	2,6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
41 - 50 % között	9,1	0	0,9	0	0	4,2	0	0	0	0	0	0	7,1	0
51 % felett	36,4	0	0,9	2,6	1,7	2,1	5,2	0	0	35,7	0	0	0	0
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	33,7	0	3,2	4,5	2,7	6,7	9,6	3,6	0	27,1	6,5	3,1	5,1	14
szórás	38,1	0	8,6	11,1	12,2	14,4	20,6	6,8	0	31	8,9	6	12,5	9
relatív szórás	1,1	0	2,7	2,5	4,5	2,1	2,1	1,9	0	1,1	1,4	1,9	2,5	0,6
súlyozott átlag (%)	73,8	0	3,7	3	1,2	6,4	8,6	2,1	0	13,2	3,7	2,9	3,5	16,3
medián	5	0	0	0	0	0	0	0	0	7,5	0	0	0	17,5
bázis	100	75	84,2	88,4	92,1	85,7	88,9	63,3	57,1	53,8	66,7	60	73,7	85,7
2. Hazánk EU csatlakozása után jellemzően új versenytárs az Önök cégének belföldi piacán?														
	járműgyárt.	energetika	építőipar	járműüzema.	FMCG	fogy. cikkek	egyéb ker.	száll. vend.	közúti személy	közúti teher	táv- közlés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat. fejl.
igen, nagyszámú	10	5,9	8,7	5	36,2	17	13,7	4	16,7	26,1	28,6	14,3	5,3	0
igen, néhány	20	23,5	39,7	57,5	43,1	49,1	54,7	52	33,3	52,2	42,9	7,1	47,4	66,7
nem	70	70,6	51,7	37,5	20,7	34	31,6	44	50	21,7	28,6	78,6	47,4	33,3
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
bázis	90,9	85	88,6	93	92,1	94,6	88	83,3	85,7	88,5	77,8	93,3	100	85,7
egyenleg	-60	-64,7	-43	-32,5	15,5	-17	-17,9	-40	-33,3	4,3	0	-64,3	-42,1	-33,3
exportpiacain?														
	járműgyárt.	energetika	építőipar	járműüzema.	FMCG	fogy. cikkek	egyéb ker.	száll. vend.	közúti személy	közúti teher	táv- közlés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat. fejl.
igen, nagyszámú	0	0	6,3	4,5	10	12	14,8	0	33,3	31,3	0	0	0	0
igen, néhány	40	0	22	22,7	20	32	45,9	15,4	33,3	43,8	50	20	41,7	50
nem	60	100	71,7	72,7	70	56	39,3	84,6	33,3	25	50	80	58,3	50
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
bázis	45,5	15	46,5	51,2	31,7	44,6	56,5	43,3	42,9	61,5	22,2	33,3	63,2	57,1
egyenleg	-60	-100	-65,4	-68,2	-60	-44	-24,6	-84,6	0	6,3	-50	-80	-58,3	-50

3. Hogyan változott az Önök cégének piaci helyzete hazánk EU csatlakozása belföldi piacon?														
	járműgyárt.	energetika	építőipar	járműüzema.	FMCG	fogy. cikkek	egyéb ker.	száll. vend.	közúti személy	közúti teher	táv- közlés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat. fejl.
romlott	11,1	20	28,3	42,5	54,5	38,5	28	33,3	33,3	45,8	50	15,4	21,1	50
nem változott	88,9	80	67,6	47,5	40	48,1	60	58,3	66,7	50	50	84,6	63,2	33,3
javult	0	0	4	10	5,5	13,5	12	8,3	0	4,2	0	0	15,8	16,7
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
bázis	81,8	100	90,5	93	87,3	92,9	92,6	80	85,7	92,3	66,7	86,7	100	85,7
egyenleg	-11,1	-20	-24,3	-32,5	-49,1	-25	-16	-25	-33,3	-41,7	-50	-15,4	-5,3	-33,3
az export piacokon?														
	járműgyárt.	energetika	építőipar	járműüzema.	FMCG	fogy. cikkek	egyéb ker.	száll. vend.	közúti személy	közúti teher	táv- közlés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat. fejl.
romlott	0	0	16,4	13,6	14,3	19,2	15,4	36,4	100	50	50	0	0	20
nem változott	60	100	79,7	72,7	76,2	65,4	63,1	63,6	0	31,3	50	100	90,9	60
javult	40	0	3,9	13,6	9,5	15,4	21,5	0	0	18,8	0	0	9,1	20
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
bázis	45,5	25	46,9	51,2	33,3	46,4	60,2	36,7	28,6	61,5	22,2	33,3	57,9	71,4
egyenleg	40	0	-12,5	0	-4,8	-3,8	6,2	-36,4	-100	-31,3	-50	0	9,1	0
4. Megítélése szerint az Önök cégének évi értékesítése hogyan oszlott meg vitt termékek és szolgáltatások versenyzésére szerint? A világpiacon is versenyképes:														
	járműgyárt.	energetika	építőipar	járműüzema.	FMCG	fogy. cikkek	egyéb ker.	száll. vend.	közúti személy	közúti teher	táv- közlés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat. fejl.
10 % alatt	30	50	39,5	17,9	30	34,3	20,5	47,4	0	29,4	20	0	33,3	0
11 - 20 % között	0	0	5,4	0	0	8,6	6,8	5,3	0	5,9	0	0	0	40
21 - 30 % között	0	16,7	3,4	0	3,3	8,6	2,7	0	50	5,9	0	0	6,7	0
31 - 40 % között	0	0	2	3,6	10	2,9	4,1	5,3	0	0	20	40	0	0
41 - 50 % között	0	16,7	16,3	7,1	6,7	5,7	6,8	5,3	50	17,6	0	60	6,7	0
51 % felett	70	16,7	33,3	71,4	50	40	58,9	36,8	0	41,2	60	0	53,3	60
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	64,5	29,2	39,8	74,1	49,9	44,4	59,6	42,6	40	50,8	60	46	51,1	47
szórás	40,8	36,6	36,5	38,3	37,2	38,4	37,7	43,9	10	38,8	35,8	4,9	41,6	22,7
relatív szórás	0,6	1,3	0,9	0,5	0,7	0,9	0,6	1	0,3	0,8	0,6	0,1	0,8	0,5
súlyozott átlag (%)	81,1	3	52,5	74,5	59,3	59,5	74,4	80,9	46,4	39,5	96,4	46,9	25,9	52,3
medián	82,5	12,5	40	100	56	30	70	20	40	50	80	50	60	60
bázis	90,9	30	53,8	65,1	47,6	62,5	67,6	63,3	28,6	65,4	55,6	33,3	78,9	71,4

Kiseb fejlesztéssel versenyképes														
	jármű gyárt.	energetika	építőipar	jármű üzema.	FMCG	fogy. cikkek	egyéb ker.	száll. vend.	közúti személy	közúti teher	táv- közlés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat. fejl.
10 % alatt	50	50	28,6	75	33,3	28,6	52,1	42,1	0	29,4	60	0	46,7	0
11 - 20 % között	30	0	11,6	14,3	16,7	25,7	17,8	10,5	0	17,6	20	0	13,3	40
21 - 30 % között	0	16,7	15	3,6	13,3	11,4	6,8	5,3	0	0	0	0	6,7	40
31 - 40 % között	0	0	7,5	3,6	10	8,6	6,8	0	0	5,9	0	40	0	20
41 - 50 % között	10	16,7	14,3	0	6,7	2,9	8,2	5,3	50	23,5	0	20	13,3	0
51 % felett	10	16,7	23,1	3,6	20	22,9	8,2	36,8	50	23,5	20	40	20	0
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	21,5	29,2	37,2	9,1	30,8	33,7	19,8	38,4	55	34,9	19	50	29	26,6
szórás	30	36,6	32,3	20,5	30,6	32,6	24,5	40,3	5	27,5	21,1	8,9	34,2	7,9
relatív szórás	1,4	1,3	0,9	2,3	1	1	1,2	1	0,1	0,8	1,1	0,2	1,2	0,3
súlyozott átlag (%)	18,2	90,4	31,9	8,3	26,4	30,1	9,9	13,1	51,8	53,1	2,2	49,2	28,9	33,2
medián	12,5	12,5	30	0	20,5	20	10	20	55	40	10	50	20	25
bázis	90,9	30	53,8	65,1	47,6	62,5	67,6	63,3	28,6	65,4	55,6	33,3	78,9	71,4
Esélytelen a nemzetközi versenyben														
	jármű gyárt.	energetika	építőipar	jármű üzema.	FMCG	fogy. cikkek	egyéb ker.	száll. vend.	közúti személy	közúti teher	táv- közlés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat. fejl.
10 % alatt	80	50	63,3	78,6	66,7	62,9	64,4	78,9	100	76,5	80	100	53,3	40
11 - 20 % között	0	0	6,1	0	6,7	11,4	11	0	0	0	0	0	20	20
21 - 30 % között	0	0	4,8	7,1	10	0	1,4	0	0	5,9	0	0	0	0
31 - 40 % között	10	0	1,4	0	3,3	0	4,1	0	0	0	0	0	6,7	0
41 - 50 % között	0	16,7	7,5	0	0	5,7	2,7	0	0	5,9	0	0	6,7	20
51 % felett	10	33,3	17	14,3	13,3	20	16,4	21,1	0	11,8	20	0	13,3	20
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	14	41,7	23	16,8	19,3	21,9	20,7	18,9	5	14,4	21	4	19,9	26,4
szórás	31	44,9	34,4	34,9	31,7	32,8	31,7	36	5	24,4	34,7	4,9	27	25,5
relatív szórás	2,2	1,1	1,5	2,1	1,6	1,5	1,5	1,9	1	1,7	1,7	1,2	1,4	1
súlyozott átlag (%)	0,7	6,6	15,6	17,2	14,3	10,4	15,7	6	1,8	7,5	1,4	4	45,2	14,5
medián	0	25	0	0	2,5	0	0	0	5	0	5	0	0	20
bázis	90,9	30	53,8	65,1	47,6	62,5	67,6	63,3	28,6	65,4	55,6	33,3	78,9	71,4
5. Milyen erős a verseny az Önök leértékesítési piacain?														
	jármű gyárt.	energetika	építőipar	jármű üzema.	FMCG	fogy. cikkek	egyéb ker.	száll. vend.	közúti személy	közúti teher	táv- közlés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat. fejl.
csak néhány szereplő versenyez	18,2	63,6	5	0	3,4	5,5	6,8	17,9	33,3	16	0	8,3	10,5	33,3
átlagos erősségű a verseny	36,4	18,2	19,8	14,3	11,9	25,5	19,4	17,9	16,7	12	0	50	10,5	0
kiélezett a verseny	45,5	18,2	48,1	45,2	45,8	47,3	56,3	50	50	52	71,4	25	47,4	66,7
durva a verseny	0	0	27,1	40,5	39	21,8	17,5	14,3	0	20	28,6	16,7	31,6	0
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
bázis	100	55	96	97,7	93,7	98,2	95,4	93,3	85,7	96,2	77,8	80	100	85,7

6. Az Önök cégének legfontosabb verseny milyen tényezők mentén alakul?														
	járműgyárt.	energetika	építőipar	járműüzema.	FMCG	fogy. cikkek	egyéb ker.	száll., vend.	közúti személy	közúti teher	táv- közlés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat. fejl.
ár	81,8	60	76,9	69,8	85,7	80,4	75,9	56,7	71,4	61,5	66,7	73,3	68,4	42,9
műszaki tartalom	54,5	0	30,4	30,2	1,6	19,6	12	10	0	26,9	11,1	20	26,3	42,9
tudástartalom	9,1	0	8,8	7	1,6	8,9	7,4	13,3	0	7,7	11,1	0	36,8	28,6
technológia	18,2	15	11	7	15,9	10,7	12	20	14,3	7,7	22,2	13,3	36,8	28,6
vevőkiszolgálás	9,1	25	11	34,9	47,6	26,8	35,2	40	57,1	19,2	0	26,7	10,5	0
eladás utáni szolgáltatások	0	0	2,9	16,3	15,9	8,9	12	6,7	14,3	0	11,1	6,7	26,3	0
fizetési konstrukciók	18,2	20	38,5	48,8	20,6	39,3	38	13,3	14,3	38,5	33,3	33,3	36,8	0
összesen	190,9	120	179,5	214	188,9	194,6	192,6	160	171,4	161,5	155,6	173,3	242,1	142,9
bázis	100	75	94,1	97,7	95,2	98,2	95,4	93,3	85,7	88,5	77,8	93,3	100	85,7
7. Érzékelnek-e versenyt az erőforrások piacán?														
	járműgyárt.	energetika	építőipar	járműüzema.	FMCG	fogy. cikkek	egyéb ker.	száll., vend.	közúti személy	közúti teher	táv- közlés	ingatl. ügyl.	szám. tech.	kutat. fejl.
igen, a nyersanyagpiacon	45,5	25	33,3	2,3	20,6	21,4	31,5	43,3	0	11,5	11,1	26,7	0	28,6
igen, az energiapiacra	9,1	35	5,5	7	12,7	14,3	4,6	6,7	42,9	19,2	11,1	0	0	14,3
igen, a pénzügyi, fejlesztési forrásokon	9,1	35	22	46,5	31,7	30,4	31,5	33,3	14,3	30,8	11,1	53,3	26,3	42,9
igen, a munkaerőpiacon	45,5	25	17,2	32,6	23,8	19,6	13	20	71,4	26,9	44,4	6,7	52,6	14,3
nem	9,1	25	25,6	18,6	27	30,4	26,9	16,7	0	30,8	11,1	26,7	26,3	28,6
összesen	118,2	145	103,7	107	115,9	116,1	107,4	120	128,6	119,2	88,9	113,3	105,3	128,6
bázis	90,9	85	86,1	90,7	84,1	92,9	92,6	100	100	92,3	88,9	93,3	89,5	85,7

A válaszadók száma:	108	35	659	203	54	114	210	210	210	210
1. Az összes értékesítésen belül válik mekkora lesz az export részaránya										
	gazd.t. seg.sz.	komm. szolg.	csak belf.	0%(exp. ar.(=25%	25%(ex.a. (=50%	50%(exp.ar.	vers. 1. csop.	vers. 2. csop.	vers. 3. csop.	vers. 4. csop.
10 % alatt	88,3	100	100	67	0	0	61,4	61,3	74,6	89
11 - 20 % között	5,2	0	0	25,1	0	0	6,8	4,4	8,5	3
21 - 30 % között	2,6	0	0	7,9	33,3	0	4	5	4,5	4,3
31 - 40 % között	0	0	0	0	38,9	0	1,1	5,5	2,5	1,2
41 - 50 % között	0	0	0	0	27,8	0	2,3	0,6	2,5	1,2
51 % felett	3,9	0	0	0	0	100	24,4	23,2	7,5	1,2
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	5,7	0	0	10,4	38,2	82,3	26,2	24,1	12,3	5,2
szórás	14,2	0	0	7	7,7	14,8	36,8	32,2	21,3	12,2
relatív szórás	2,5	0	0	0,7	0,2	0,2	1,4	1,3	1,7	2,4
súlyozott átlag (%)	10,4	0	0	12,3	39,6	85	36,3	33,2	15	12,6
medián	0	0	0	10	37,5	84,5	0	5	0	0
bázis	71,3	54,3	100	100	100	100	85,9	88,3	91,4	77,7
2. Hazánk EU csatlakozása után jellemző lesz az új versenytárs az Önök cégének belföldi piacán?										
	gazd.t. seg.sz.	komm. szolg.	csak belf.	0%(exp. ar.(=25%	25%(ex.a. (=50%	50%(exp.ar.	vers. 1. csop.	vers. 2. csop.	vers. 3. csop.	vers. 4. csop.
igen, nagyszámú	9	9,1	12,4	14,9	7,5	6,7	10,8	11,1	18,9	14,1
igen, néhány	38	39,4	40,9	53,8	62,3	34,3	37,1	49,5	50,5	46,5
nem	53	51,5	46,7	31,3	30,2	59	52,1	39,4	30,7	39,4
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
bázis	92,6	94,3	94,5	96,1	98,1	92,1	94,6	96,6	96,4	93,8
egyenleg	-44	-42,4	-34,3	-16,4	-22,6	-52,4	-41,2	-28,3	-11,8	-25,3
exportpiacain?										
	gazd.t. seg.sz.	komm. szolg.	csak belf.	0%(exp. ar.(=25%	25%(ex.a. (=50%	50%(exp.ar.	vers. 1. csop.	vers. 2. csop.	vers. 3. csop.	vers. 4. csop.
igen, nagyszámú	9,3	0	6,3	13,8	19,1	14,6	5,9	13,4	13,5	14,4
igen, néhány	11,1	7,1	20,3	45,9	53,2	44,7	32,6	43,3	39,8	28,8
nem	79,6	92,9	73,4	40,3	27,7	40,8	61,5	43,3	46,6	56,8
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
bázis	50	40	43,4	78,3	87	90,4	65,9	65,4	60,5	52,6
egyenleg	-70,4	-92,9	-67,1	-26,4	-8,5	-26,2	-55,6	-29,9	-33,1	-42,3

3. Hogyan változott az Önök cégének piaci helyzete hazánk EU csatlakozása belföldi piacon?										
	gazd.t.	komm.	csak	0%(exp.	25%(ex.a.	50%(vers.	vers.	vers.	vers.
	seg.sz.	szolg.	belf.	ar.(=25%	(=50%	exp.ar.	1. csop.	2. csop.	3. csop.	4. csop.
romlott	17,5	17,6	30,8	29,9	31,5	16,7	19,2	23,6	37	36
nem változott	71,1	79,4	61,1	56,9	59,3	72,5	66,8	63,8	51,7	57,9
javult	11,3	2,9	8,1	13,2	9,3	10,8	14	12,6	11,4	6,1
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
bázis	89,8	97,1	94,1	97	100	89,5	94,1	97,1	95,9	93,4
egyenleg	-6,2	-14,7	-22,7	-16,8	-22,2	-5,9	-5,2	-11,1	-25,6	-29,9
az export piacokon?										
	gazd.t.	komm.	csak	0%(exp.	25%(ex.a.	50%(vers.	vers.	vers.	vers.
	seg.sz.	szolg.	belf.	ar.(=25%	(=50%	exp.ar.	1. csop.	2. csop.	3. csop.	4. csop.
romlott	9,6	0	16,2	21,7	10,6	21,4	12,3	17,4	23,5	29,7
nem változott	86,5	100	79,6	60	51,1	45,6	66,7	57,6	64,4	62,2
javult	3,8	0	4,2	18,3	38,3	33	21	25	12,1	8,1
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
bázis	48,1	40	43,1	86,2	87	90,4	67,3	70,2	60	52,6
egyenleg	-5,8	0	-12	-3,4	27,7	11,7	8,7	7,6	-11,4	-21,6
4. Megítélése szerint az Önök cégének évi értékesítése hogyan oszlott meg vitt termékek és szolgáltatások versenyzésére szerint?										
A világpiacon is versenyképes:										
	gazd.t.	komm.	csak	0%(exp.	25%(ex.a.	50%(vers.	vers.	vers.	vers.
	seg.sz.	szolg.	belf.	ar.(=25%	(=50%	exp.ar.	1. csop.	2. csop.	3. csop.	4. csop.
10 % alatt	45,9	54,2	36,5	20,6	17	2	0	0	18,6	100
11 - 20 % között	3,3	4,2	4,8	8,1	8,5	5,9	0	0	20,5	0
21 - 30 % között	6,6	0	4,5	7,5	6,4	4,9	0	0	18,2	0
31 - 40 % között	1,6	4,2	4,3	4,4	12,8	1	0	0	15,5	0
41 - 50 % között	6,6	16,7	9,8	11,3	10,6	9,8	0	9,8	27,3	0
51 % felett	36,1	20,8	40,3	48,1	44,7	76,5	100	90,2	0	0
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	37,3	29,6	44,4	51,7	51,3	75,1	98,7	70,5	30,6	0,6
szórás	38,7	36	39,2	34,8	33,5	27	3,2	10,7	15	2,3
relatív szórás	1	1,2	0,9	0,7	0,7	0,4	0	0,2	0,5	3,5
súlyozott átlag (%)	30	25,2	50,5	55,1	52,8	79,1	98,7	70	27,1	0,6
medián	30	5	45	50	50	80	100	70	30	0
bázis	56,5	68,6	60,7	78,8	87	89,5	100	100	100	100

Kiseb fejlesztéssel versenyképes:										
	gazd.t.	komm.	csak	0%(exp.	25%(ex.a.	50%(vers.	vers.	vers.	vers.
	seg.sz.	szolg.	belf.	ar.(=25%	(=50%	exp.ar.	1. csop.	2. csop.	3. csop.	4. csop.
10 % alatt	42,6	45,8	39,7	34,4	23,4	48	100	11,7	6,4	42,7
11 - 20 % között	14,8	8,3	12	17,5	21,3	21,6	0	49,3	8,6	8,1
21 - 30 % között	3,3	0	10,5	16,3	17	5,9	0	20,5	16,8	4,7
31 - 40 % között	13,1	8,3	7,3	9,4	2,1	7,8	0	8,8	16,4	1,4
41 - 50 % között	8,2	12,5	9,5	10	12,8	10,8	0	9,8	20,9	6,6
51 % felett	18	25	21	12,5	23,4	5,9	0	0	30,9	36,5
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	30	34,6	31,4	27,6	36,2	19,9	1,2	24,6	45,5	42,4
szórás	32,7	38	32,9	25,3	30,3	22,4	3	12,1	20,6	43,2
relatív szórás	1,1	1,1	1	0,9	0,8	1,1	2,6	0,5	0,5	1
súlyozott átlag (%)	38,7	35,3	34,5	24,2	33,2	18,3	1,1	25,4	44,2	59,7
medián	20	20	20	20	30	16,5	0	20	50	20
bázis	56,5	68,6	60,7	78,8	87	89,5	100	100	100	100
Esélytelen a nemzetközi versenyben										
	gazd.t.	komm.	csak	0%(exp.	25%(ex.a.	50%(vers.	vers.	vers.	vers.
	seg.sz.	szolg.	belf.	ar.(=25%	(=50%	exp.ar.	1. csop.	2. csop.	3. csop.	4. csop.
10 % alatt	59	54,2	63,5	58,8	74,5	85,3	100	86,8	43,6	31,8
11 - 20 % között	1,6	4,2	7	10	4,3	6,9	0	10,2	15	1,4
21 - 30 % között	1,6	0	3,5	5	4,3	4,9	0	2	11,8	2,4
31 - 40 % között	4,9	8,3	2	7,5	4,3	0	0	1	9,1	0,9
41 - 50 % között	3,3	4,2	4	5,6	8,5	2,9	0	0	9,5	6,6
51 % felett	29,5	29,2	20	13,1	4,3	0	0	0	10,9	56,9
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
átlag (%)	32,7	35,8	24,2	20,7	12,6	5	0,1	4,8	23,8	56,9
szórás	41,1	43,5	36,2	28,2	22	10,9	1	7,8	23,7	42,9
relatív szórás	1,3	1,2	1,5	1,4	1,8	2,2	8,5	1,6	1	0,8
súlyozott átlag (%)	31,3	39,5	15	20,7	14	2,6	0,1	4,6	28,7	39,7
medián	10	5	0	10	0	0	0	0	20	75
bázis	56,5	68,6	60,7	78,8	87	89,5	100	100	100	100
5. Milyen erős a verseny az Önök leértékesítési piacain?										
	gazd.t.	komm.	csak	0%(exp.	25%(ex.a.	50%(vers.	vers.	vers.	vers.
	seg.sz.	szolg.	belf.	ar.(=25%	(=50%	exp.ar.	1. csop.	2. csop.	3. csop.	4. csop.
csak néhány szereplő versenyez	11,1	39,4	9,6	7	1,9	12,4	10,9	6,3	6,8	7,3
átlagos erősségű a verseny	37,4	27,3	22,7	29,4	44,4	28,3	29,2	28,8	26,9	22
kiélezett a verseny	37,4	30,3	47	49,8	42,6	47,8	44,1	51,7	46,6	45,9
durva a verseny	14,1	3	20,7	13,9	11,1	11,5	15,8	13,2	19,6	24,9
összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
bázis	91,7	94,3	96,8	99	100	99,1	98,5	100	99,5	97,2

6. Az Önök cégének legfontosabb piaci verseny milyen tényezők mentén alakult?										
	gazd.t.	komm.	csak	0%(exp.	25%(ex.a.	50%(vers.	vers.	vers.	vers.
	seg.sz.	szolg.	belf.	ar.(=25%	(=50%	exp.ar.	1. csop.	2. csop.	3. csop.	4. csop.
ár	63,9	80	79,2	81,8	83,3	82,5	80,5	88,3	83,2	79,6
műszaki tartalom	16,7	17,1	20	25,1	33,3	28,9	23,4	21,5	22,3	18,5
tudástartalom	21,3	2,9	8,8	9,4	16,7	10,5	12,7	9,3	8,6	7,1
technológia	14,8	14,3	13,5	22,7	31,5	28,9	15,1	20,5	22,7	20,4
vevőkiszolgálás	29,6	22,9	24	23,2	24,1	23,7	29,8	25,9	24,5	19,9
eladás utáni szolgáltatások	4,6	8,6	7,1	9,4	5,6	2,6	5,9	7,3	7,7	5,2
fizetési konstrukciók	21,3	14,3	34	33	31,5	24,6	30,2	31,2	39,1	38,4
összesen	172,2	160	186,6	204,4	225,9	201,8	197,6	203,9	208,2	189,1
bázis	90,7	97,1	97,6	99	100	96,5	99,5	98,5	99,1	99,1
7. Érzékelnek-e versenyt az erőforrások piacán?										
	gazd.t.	komm.	csak	0%(exp.	25%(ex.a.	50%(vers.	vers.	vers.	vers.
	seg.sz.	szolg.	belf.	ar.(=25%	(=50%	exp.ar.	1. csop.	2. csop.	3. csop.	4. csop.
igen, a nyersanyagpiacon	19,4	43,3	29	49,3	44,4	56,1	35,1	49,8	41,8	28
igen, az energiapiacon	5,6	6,7	9,1	6,9	7,4	10,5	7,8	9,3	8,6	10,9
igen, a pénzügyi, fejlesztési forrásokon	26,9	33,3	29,4	30,5	33,3	17,5	23,4	30,7	35	33,6
igen, a munkaerőpiacon	32,4	20	20,8	20,7	31,5	36	21	25,4	23,6	21,3
nem	31,5	16,7	26,1	21,7	13	15,8	29,8	16,6	19,1	28,9
összesen	115,7	120	114,4	129,1	129,6	136	117,1	131,7	128,2	122,7
bázis	94,4	100	91,2	96,6	98,1	96,5	94,1	97,1	96,8	95,7