

amelybe a longitudinális felmérés harmadik hullámától kezdve beillesztettek nemcsak a számítógép használatának ismeretét, de az időskori aktivitások fajtáinak felderítését szolgáló kérdéseket is. A következtetések szerint a várható életút és az életmód alcsoportonként komoly eltéréseket mutat; ezek igen jelentősek a túlzott alkoholfogyasztás esetében a férfiak és a nők között, valamint annál kissé mérsékeltebbek az időskori fizikai tétlenség tekintetében. Az elhízottság jeleit mutató megkérdezettek várható életkorukat nem ítélték rövidebbnek, mint a normális testsúllyal rendelkezők, holott kutatások szerint tisztában vannak az állapotukból fakadó veszélyforrással. Szembeszökő eltérések mutatkoztak az egyes országok között: ilyenek bizonyult Lengyelország és Csehország esete. Egy lehetséges magyarázat szerint ez visszavezethető arra, hogy mivel a kelet-európai országok nem vettek részt a felmérés első hullámában, így az ottani megkérdezettek nem ismerhették a kérdéscsoport valószínűségi jellegét. Ennek fényében lesz érdekes, milyen eltérések derülnek ki a felmérés negyedik hullámában (a 2011-ben lebonyolított felméréshez Magyarország is csatlakozott). Előfordulhat, hogy beszédesebb eredményekkel jár, ha az adatokat az egyes jellemzők szerint elemezzük országonként, nem pedig együttesen. Az ilyen eljárás indokoltságára utal a Budapesti Corvinus Egyetem Egészségügyi Közgazdaságtani Tanszékének munkatársai által a *Health Expectation* 2014. októberi számában megjelent tanulmány: a 9 407 megkérdezett válasza nagyfokú hasonlóságot mutattak a párhuzamosan lebonyolított hollandiai felvétel eredményeivel.

TÁRGYSZAVAK: öregedés, várható élettartam, szubjektív vélemény, egészségi állapot, SHARE-felmérés, Európa

HOLKA LÁSZLÓ

Gazdaság

36/2016

A statisztikai egység felülvizsgált meghatározásának módszertana, alkalmazása és a felhasználók igénye

Roland Sturm: Revised definitions for statistical units – methodology, application and user needs. The main conceptual issues of the „units discussion” of the years 2009–2014

Statistika, 2015. 3. sz. 55–63. p.

URL: <https://www.czso.cz/documents/10180/20550321/32019715q3055.pdf/a4c1d623-00f1-4f22-87f5-2e1ac7a14d9b?version=1.0>

Az EU tagállamai a 2009 és 2014 közötti időszakban szakértői egyeztetések sorozatával készítették elő az integrált gazdaságstatisztika keretrendeletét (*Framework Regulation Integrating Business Statistics – FRIBS*), és elvégezték a fontosabb módszertani előírások összehangolását. Ennek a folyamatnak része a statisztikai egységek (*statistical units – SU*) felülvizsgált meghatározása – ahogy 2009-től az Eurostat dokumentumai tartalmazták –, és a 2014. novemberi döntéssel elfogadott, attól eltérő megközelítés. Az Európai Tanács 696/93 sz. rendelete (*Regulation on Statistical Units*) több gazdaságstatisztikai egységet határoz meg. Ilyen például a jogi egység (*legal unit*), a szakosodott egység (*kind of activity-unit – KAU*), továbbá az azokat összefoglaló „*enterprise*” elnevezésű gazdasági egység, amely egynél többet is irányíthat az említett kétféle „bejegyzett” egységből, például a csoport önálló gazdasági műveletekre képes (autonóm) üzletágaként.

Kétségtelen, hogy az 1993-ban rögzített definíciót túlhaladta a két évtized során végbement fejlődés. Az Eurostat a gazdasági egység (*enterprise*) új meghatározására a globális értékláncok gyakorlatának megfelelő tartalmat javasolta 2009 és 2013 között. A 2014-ben történt szemléletváltás lényege, hogy maradhat az 1993-tól alkalmazott jogi szöveg, azonban az Eurostat koordinálásával az alkalmazást segítő gyakorlati szabályokat (*operational rules – OR*) dolgoztak ki a statisztikai egységek (*SU*) körvonalainak elemzésére. Ezekkel a gazdasági folyamatok konzisztens megfigyelése a gazdasági egységek keretében történhet.

A gazdaságstatisztika egységeire vonatkozó 1993. évi jogi előírások meghagyása több alapvető kérdést érint a gyakorlatban. Feladat lesz a gazdasági egységek körvonalainak megállapítása. Új elszámolásokat kell kialakítani nemzeti keretekben, ahol az autonóm statisztikai egység (*enterprise*) egynél több jogi egységet irányít. Gyakori, hogy az irányított jogi egységek főtevékenységei egymástól eltérők, például termelő, szolgáltató, vagy kezelő stb. jellegűek. Az adóalany (belföldi) jogi egységek belső elszámolást is alkalmazhatnak azonos gazdasági egység részeként. A harmadik fél részére értékesített áru bevétele eltérhet az irányított jogi egységek (halmozott) teljesítményétől, ahol az értéklánc irányítója az átvevő (*principal*) és a kibocsátó a (külső) piacon.

A módszertani vizsgálat másik sarkalatos kérdése a gazdasági egység székhelye. A komplex nemzetközi csoport egyes jogi egységei „globális” (*global enterprise – GEN*), valamint belföldi, vagyis csonka (*truncated enterprises – TEN*) gazdasági egységeket alkothatnak.

Az 1993-tól hatályos rendelet szerint szakosodott egység (KAU) fő jellemzője, hogy a gazdasági főtevékenysége viszonylag homogén, a NACE szakágazatai szerint azonosított. A gazdasági egység (*enterprise*) egynél több KAU irányítója is lehet, azonban a gyakorlati szabály (OR) küszöböt határoz meg azok önálló elszámolására. Az egyik eset, ha a KAU nagy termelési értéke (más nagyságparamétere) befolyásolja az ágazat aggregált mutatóját. A másik eset, ha bármely kiegészítő (például feldolgozóipari, energetikai, bányászati, építő, valamint szolgáltató) tevékenység aránya több mint harminc százalék a gazdasági egység összes teljesítményében.

A szakosodott egységek teljesítménye az irányító belföldi csoportnak, mint gazdasági egységnek a része, a megfelelő NACE szakágazatba sorolt főtevékenységgel. A kormányzati, valamint a nonprofit szakosodott egységekre a korábbi rendelet előírásai változatlanul alkalmazhatók.

A gazdaságstatisztikák alapegysége a piaci kibocsátással működő statisztikai egység, például a gazdasági egység, illetve a szakosodott egység. Nagyobb belföldi csoportok az adatgyűjtésre kijelölhetik a „jelentő” egységeiket (*reporting unit*), valamint az információk ún. „megfigyelési” egységét (*observation unit*), amely része a vállalati számviteli politikának. A gyakorlatban jogi személyektől gyűjtik a statisztikai adatokat, amelyeket a jelentő, illetve a megfigyelési egységek közölnek. A statisztikai egységekre vonatkozóan állítják össze a nemzeti adatokat (például gazdasági egységekre, szakosodott egységekre), az Eurostat előírásainak megfelelő szerkezetben.

A jogi egységek adatszolgáltatása általános, a registerekből megállapítható azonosításukkal. A jelentés igazodik a számviteli és adózási kötelezettségeikhez, ezt kiegészítik a jogi egységek adminisztratív adatállományokból átvehető közhiteles információi. A komplex csoport együttes adata torzíthat, ha a jelentett (halmozott) teljesítményben több jogi egységre vonatkozik. Előfordulhat transzferárazás is a csoporton (vagyis a gazdasági egység) belül egymásnak szállított termékek, szolgáltatások értékesítésében.

Az új gazdaságstatisztikai módszertan jobban igazodhat a felhasználók (például elemzők) gyakorlati feladataihoz, elsősorban a statisztikai egységek

itt vázolt gyakorlati szabályainak (OR) érvényesítésével. Előnyös a felülvizsgált meghatározásban, hogy a statisztikai egység teljesítménye a piaci (vagyis harmadik személyt tartalmazó) értékesítést tartalmazza a gazdasági egységek (konszolidált) elszámolásában, ez az *enterprise statistics*. Az új megközelítés olyan homogén gazdasági egységként határozza meg a többprofilú termelőt és szolgáltatót, amelynek a főtevékenysége megfelel a NACE ágazati osztályozás szakágazatának. Ezek a módszertanok alapvetően a nemzeti keretekben elszámolt statisztikai adatokat érintik.

A globális értékláncok a „globális gazdasági egység” (*global enterprise – GEN*) megfigyelésével elemezhetők. A profilozás eredményei szerint körül lehet majd határolni azokat a legnagyobb globális vállalatcsoportokat, amelyek gazdasági egységei a nemzeti statisztikai adataikat egynél több országban számolják el. Ezek a nemzeti gazdaságstatisztikák főként az éves szerkezeti (SBS), és az évközi (STS) mutatósorozatokkal elemezhetők, továbbá a külföldi irányítású vállalatok (FATS) statisztikájának kapcsolati viszonyaival. A fontosabb nemzeti statisztikai változók a nemzeti számlák módszertana szerint aggregálhatók az Eurostat előírásainak megfelelő adatközlésekké.

A Bizottság 2015 elején arra szólította fel az Európai Statisztikai Rendszer tagjait, hogy egységesen alkalmazzák a hatályos uniós rendeletnek megfelelő statisztikai egységeket. Részletes nemzeti ütemterveket készítettek a gazdasági egységekre alapozott mutatósorozatok közlésének előkészítésére, az integrált gazdaságstatisztika keretrendelete (FRIBS) alkalmazásával összefüggésben.

TÁRGYSZAVAK: Európai Statisztikai Rendszer (ESR); gazdaságstatisztika; módszertan felülvizsgálata, statisztikai egység, konzisztens statisztikai mutatók

NÁDUDVARI ZOLTÁN

37/2016

Panelvizsgálat a külföldi közvetlen beruházás és a gazdasági ciklus közötti szinkronhatásról

Claudia Fries – Marcus Kappler: Does foreign direct investment synchronise business cycles? Results from a panel approach

ZEW (Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung) Discussion Papers, 2015. 15-031. sz. 1–39. p.
URL: <http://econstor.eu/bitstream/10419/110452/1/825692458.pdf>

A külföldi közvetlen beruházás (*foreign direct investment – FDI*) nemzetközi adatsorai alapján megállapítható, hogy van-e szinkronizáltság egyrészt az FDI fellendülései, illetve stagnálásai, visszaesései, másrészt a gazdasági ciklusok alakulása között. Kiemelve a vizsgált országok párpait az esetek többsége igazolja ezt a pozitív kapcsolatot, vagyis a működő tőke nemzetközi áramlása növekvő tendenciájú a fellendülés időszakában, illetve visszaesést okoz, ha a növekedés lassul, vagy megtorpan, például a válság éveiben. Az adatsorok ágazati szerkezete alapján viszonylag nagy késleltetés állapítható meg az elemzett országok gazdasági ciklusainak időzítésében, illetve az FDI erre adott reakcióiban. A két jelenség közötti szinkron gazdaságpolitikai eszközökkel befolyásolható, például a fogadó ország kiemelt ágazataiban az FDI ösztönzésével.

A vizsgálat egyik tényezője az Európai Központi Bank monetáris politikájának hatása az eurózóna tagállamainak összehangolt kamatszintjére, amely hatással van a működő tőke exportjának jövedelmezőségére is. Lényeges tényező, hogy a két ország fejlődési kilátásai (ágazatok szerint) mennyiben térnek el egymástól, milyen az FDI célországában a gazdasági stabilitás. Az FDI kevésbé érzékeny a sokkhatásokra, mint az eurózóna országai közötti kereskedelem. A gazdasági visszaesés éveiben, amikor zuhan az áruforgalom, a partnerek gazdasági fejlettsége, a célország stabilitása, a közvetlen befektetések ágazata stb. szerinti szórással kisebb-nagyobb késleltetés mutatkozik a külföldi közvetlen beruházások változásaiban.

TÁRGYSZAVAK: külföldi közvetlen beruházás, gazdasági ciklus, panelvizsgálat, gazdasági ágazat

NÁDUDVARI ZOLTÁN

38/2016

Az adóhatóságok közötti információcsere befolyásolja a multik adóparadicsom-használatát?

Julia Braun – Alfons Weichenrieder: Does exchange of information between tax authorities influence multinationals' use of tax havens?

SAFE Working Paper, 2015. 89. sz. 1–43. p.

URL: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2573596

Az 1990-es évek közepe óta azok az országok, amelyek a nemzetközi adócsalást, adózás kikerülését segí-

tették, egyre nagyobb politikai nyomásnak vannak kitéve, hogy eleget tegyenek a nemzetközileg elfogadott adózási információcsere követelményeinek. A szerzők német cégek adóparadicsom-befektetéseit vizsgálták. Arra a következtetésre jutottak, hogy egy kétoldalú adózási információcsere-egyezmény az adóparadicsomi befektetések csökkenését vonja maga után. Ez azt jelenti, hogy a cégek nem csupán az alacsony adók miatt fektetnek az adóparadicsomokba, hanem a titoktartás miatt is, amit ezek az országok a befektető cégek számára biztosítanak.

A 2008-as pénzügyi és gazdasági válság kezdete óta megerősödött az adócsalás és adókikerülés elleni harc. Ahhoz, hogy egy ország lekerüljön az adóparadicsomok feketelistájáról, legalább tizenkét kétoldalú adózási információcsere-egyezményt (Tax Information Exchange Agreements – TIEA) kell aláírnia. Ez az elvárás több országban eredményhez vezetett. 2009 óta a TIEA-k száma ugrásszerűen megnőtt, jelenleg nyolcszáznál is több nemzetközi egyezmény van hatályban.

A szerzők elsősorban azt vizsgálják, hogy a német multinacionális cégek aktivitása csökkent-e azokban az adóparadicsomokban, amelyek kötöttek TIEA-t Németországgal, összehasonlítva azokban az országokban folytatott tevékenységükkel, amelyek Németországgal nem írtak alá ilyen egyezményt.

A kérdés azon a feltevésen alapul, hogy az adóparadicsomok által biztosított titoktartás fontos a befektető cégeknek. A titoktartás lehetőséget ad arra, hogy a rosszhiszemű üzleti magatartás felelőssége alól kibújva, a cég tulajdonviszonyai és egyéb adatai homályba vesszenek. Ez a titoktartás, az átláthatóság hiánya megnehezíti a fizikai jelenlét megállapítását. Offshore és fantomcégek körében ködbe vesznek a hadiipari megvesztegetések, vagy a kitermelő cégek által kormányhivatalnokoknak fizetett kenőpénzek. Multinacionális cégek megtévesztő tulajdonláncolatokat hoznak létre, azért, hogy az adóparadicsombeli aktivitásukat elrejtse szem elől.

A külföldi közvetlen beruházás (*foreign direct investment – FDI*) kérdését is érintik a szerzők az adózási információcsere kapcsán. Tanulmányokat idéznek, amelyek meglepő módon nem mutattak döntő eredményeket a kétoldalú adózási egyezmények és a külföldi közvetlen beruházások között. Kettős hatást vizsgálnak, egyrészt az adózási egyezmények megszüntetik a kettős adóztatást, valamint a befektetések bizonytalanságát, tehát elősegíthetik az FDI-t, másrészt a hatóságok közötti kétoldalú információcsere, az adócsalás lehetőség-

gének minimalizálása csökkentheti a külföldi tőkebefektetést egy adott országban.

A jelen tanulmányhoz kapcsolódik egy folyamatban lévő párbeszéd azokról a tényezőkről, amelyek befolyásolják az információcserében való részvételt. Úgy tűnik, hogy minél nagyobb a létező gazdasági kapcsolatok száma az adóparadicsomországok és potenciális partnereik között, annál nagyobb a TIEA megkötésének lehetősége.

A tanulmány második része az adóparadicsomországoknak, és ezek Németországgal esetlegesen kötött TIEA-inak jegyzékét közli.

A harmadik rész az adóparadicsomokba és offshore-központokba érkező német befektetéseket veszi szemügyre, a Deutsche Bundesbank befektetési statisztikái alapján. A német befektetőket törvény kötelezi, hogy a Bundesbanknak információt szolgáltatassanak a pénzügyi kimutatásairól, munkaügyi adataikról, külföldi társvállalatok eladásáról. Az adatbázis mikroszinten nyújt átfogó képet a német külföldi befektetésekről.

A németországi székhelyű cégek az 1999 és 2011 közötti időszak éveiben a listázott adóparadicsom-országokban működő érdekeltségeik révén átlagosan az összes külföldi német társvállalat 3,7%-át irányították, azokból származott az adózás utáni összes külföldi nyereségük 3,4%-a, és az alkalmazottak számában az arányuk csupán 1,3%. A legtöbb ilyen német érdekeltség Hong Kongban, Szingapúrban, valamint a Kajmán-szigeteken volt.

A statisztikai adatok alátámasztják a feltételezést, miszerint a TIEA-k gazdaságilag jelentős számban csökkentették a német társvállalatok számát az adott adóparadicsomokban. Ugyanakkor bizonyos fenntartásokkal kezelik a szerzők az eredményeket, többek között a minta korlátozott mérete miatt.

A tanulmány utolsó részében a cégek szintjén elemzik az adatokat. Azt vizsgálják, hogy a TIEA-k befolyásolják-e a cégek telepítési döntéseit. Az elemzésbe 1080 olyan német céget vontak be, amelyeknek 1999 és 2011 között leányvállalata volt valamely adóparadicsomban. A mintát 32 adóparadicsom-országra és offshore-körzetre szűkítették. A német cégek beruházási pozícióját elemezték 2006 és 2011 között.

Az adatok bizonyították, hogy a német multinacionális cégek hajlamosak lecsökkenteni irányított érdekeltségeik számát egy adóparadicsomban, ha az TIEA-t írt alá Németországgal. Az ökonometriai adatok gazdaságilag jelentős hatásokra utalnak. Ezekben az országokban a beruházások átlagosan

46%-kal csökkentek egy kontroll csoporttal való összehasonlításban.

Az eredmények ismét bizonyítják azon előző megállapításokat, miszerint az információcsere és az átláthatóság – amiket az OECD határozottan támogat – mérhető, és jelentős hatással van a beruházásokra az adóparadicsomokban.

TÁRGYSZAVAK: adózás, offshore, adóparadicsom, adózási információcsere-egyezmény, külföldi közvetlen beruházás, Németország

DEMETER RÉKA

39/2016

A külföldi közvetlen beruházás zöldmezős, és a tulajdonszerzéssel járó változatai

Ronald B Davies – Rodolphe Desbordes – Anna Ray: Greenfield versus merger & acquisition FDI: same wine, different bottles?

UCD Centre for Economic Research Working Paper Series, WP15/03, 2015. február. 1–48. p.

URL: http://www.ucd.ie/t4cms/WP15_03.pdf

A külföldi közvetlen beruházás (FDI) egyik alapesete, hogy működő cég tulajdonrészét megvásárolják (*merger&acquisition – M&A*), a másik, hogy zöldmezős beruházással (*greenfield – GF*) telepítenek külföldre termelő egységet. Az FDI ügyletek országai, időszakai, valamint az említett két beruházási forma szerint csoportosított adatainak statisztikai elemzése alapján megállapíthatók és értékelhetők a főbb jellegzetességek, és a főbb különbségek. Az M&A érzékenyebb a két ország kulturális különbségeire, a földrajzi tényezőkre, mint a zöldmezős beruházás. Külföldi cég tulajdonrészének megszerzése esetén a rövid távon mutatózó változások (például a valutaválság) tendenciaként erősebb hatásúak a jövedelmezőségre, mint zöldmezős beruházások körében.

A zöldmezős beruházás megalapozása többnyire hosszabb távú befektetési célhoz kötött. A döntést befolyásoló tényező például a származási ország technológiai, intézményi fejlettsége, az ebből adódó tartós komparatív előnyök lehetősége. A tulajdonszerzéses ügylettől eltérően a zöldmezős beruházás fő rendeltetése elsősorban a saját kapacitások külföldre telepítése, jövedelmező működtetése, ebben a befektető ország üzletpolitikája a meghatározó. A fogadó ország ennek megfelelően alakíthatja ki az ösztönzés eszközeit. Rendszerint

egymástól eltérő a tulajdonszerzéses, illetve a zöldmezős beruházások szakpolitikai értékelése.

A 2003 és 2010 közötti időszak kétféle FDI ügyletének adatai szerint az összes érték átlagosan több mint háromnegyede tulajdonszerzéses (M&A) külföldi közvetlen beruházásként valósult meg. A származási és a fogadó országok az ilyen M&A esetek többségében a fejlett államok csoportjába tartoznak, például a hasonló gazdasági és politikai környezet hatására. A zöldmezős külföldi beruházások többségét a fejlődő országok fogadták.

Mindkét említett FDI kategóriában a gazdasági és a pénzügyi szolgáltatások a legnagyobb értékarányúak, továbbá a szoftverfejlesztő, és egyéb informatikai cégek. A fejlett gazdaságokban az FDI ágazati szerkezete eltér attól, ami a fejlődő országokra jellemző. Az elvégzett regressziós elemzés széles kategóriáit tekintve, egymáshoz hasonló a kétféle FDI ágazati szerkezete a fogadó országokban. Az FDI alakulására jelentős hatást gyakorol a fogadó ország (társág) piacának mérete, valamint a nemzetközi kereskedelem korlátainak szintje.

A fogadó országban többek között az adóterhek mérséklése ösztönözheti a zöldmezős beruházásokat, azonban ilyen hatás a tulajdonszerzéses ügyletekre kevésbé jellemző.

TÁRGYSZAVAK: külföldi közvetlen beruházás, zöldmezős beruházás, külföldi közvetlen beruházás, multinacionális társaság

NÁDUDVARI ZOLTÁN

40/2016

BRICS-országok: tőke kivitel offshore-zónákon keresztül

Растяжникова Елизавета Викторовна: Страны БРИКС: вывозкапитала через офшорные зоны. Вопросы статистики, 2015. 3. sz. 57–64. p.

Az erősödő globális folyamatok hatására a XX. és a XXI. század fordulóján megnőtt a kis adóterhű offshore-társaságok részesedése a nemzetközi értékláncban.

Míg az 1990-es években a – az UNCTAD számításai szerint – az offshore-központokba érkező közvetlen külföldi befektetések értéke 1–2 milliárd dollár között mozgott évente, addig 2000 és 2012 között elérte a 80–100 milliárd dollárt.

Az offshore-zónák jelentős, de ellentmondásos szerepet játszanak a mai nemzetközi gazdasági viszonyokban. Egyrészt az offshore-ügyletek térnye-

rése olyan mechanizmusokat generált, amelyek több, elsősorban transznacionális vállalatnak és banknak teremtettek lehetőséget vállalkozási tevékenységeik optimalizálására. Másrészt az offshore-zónák a gazdasági bűnözés alapjául szolgáltak, mindenekelőtt az adóelkerülésnek, ily módon sodorva veszélybe az országok gazdasági biztonságát.

A *Tax Justice Network* elnevezésű, az offshore-befektetések és -vagyonok kutatására szakosodott civilszervezet adatai szerint a BRICS-országok (Kína, Oroszország, Brazília) az első helyen állnak az offshore-zónákon keresztül történő tőke kivitel mértékét tekintve. Ugyanakkor, míg Kína, Oroszország és Brazília esetében a számba nem vett tőke offshore-zónákba áramlása közelít az összes kivitt tőke nagyságához, addig India és Dél-Afrika esetében 7–9-szer kevesebb a kivitt, el nem számolt tőke az előbbi BRICS-országokhoz képest, vagy a tőke különösen kriminális csatornákon áramlik ki ezen országokból. Feltételezések szerint Indából kb. 500 milliárd dollár áramlott ki illegálisan.

Összehasonlítva az összes külföldi közvetlen beruházást (FDI) a számba nem vett tőke áramlásával, megrázó számokat kapunk. Az FDI-nek Braziliában 78,8, Kínában 75,9, míg Oroszországban 70,4%-át teszi ki a számba nem vett tőke. Vagyis a BRICS-országok többségében offshore útján a hivatalos külföldi befektetések több mint kétszeresét viszik ki. Az ennek következtében létrejött gazdasági biztonság megingását az is alátámasztja, hogy az összes BRICS-ország esetében az offshore-ba csoportosított eszköz nagysága meghaladja a külső adósságot.

Az egyes országok azonban jelentősen eltéréseket mutatnak a külföldre történő tőke kivitel jellegzetességei és okai tekintetében.

A Braziliából külföldre távozó tőke mennyiségének növekedése az 1990-es években vette kezdetét a tengeri selfek olaj- és gázkitermelésével, különösen a Brit Virgin-szigetek, a Kajmán-szigetek és Bermuda irányába haladva. A brazil tőke elsősorban az export-import cégeken és pénzügyi központokon keresztül áramlik az offshore-paradicsomokba.

Oroszország esetében az offshore-ügyletek mozgatója elsősorban nem az adóoptimalizálás, hanem a vagyon védelme. Ezért más országoktól eltérően az oroszok nemcsak a nyereséget viszik ki, hanem az eszközöket is. A nyugati országok az adóparadicsomokban leányvállalatokat regisztrálnak, míg az oroszok az anyavállalatokat jegyzik ott be. Az orosz vállalkozók előszeretettel használják az offshore-lízing cégeket, amelyek a pénztranszfert biztosítják – a tulajdonos céljától és feladatától függően – a külföldi ban-

kokba, illetve az offshore-alapokba, és amelyek a reinvesztálásához is jó szolgálatot tesznek. Az eljárás lényege, hogy az orosz anyavállalat a szükséges külföldi felszerelések beszerzésekor a külföldi lízing céggel szerződik, majd a lízingdíj megfizetésével, az oroszországi lízingtevékenységgel termelt nyereség külföldre kerül, vagyis mint elszámolható önköltség csökkenti az adóterheket az országban.

Indiában a korrupció a tőkekiáramlás – és a magas infláció – eredője. Korábban már említettük, hogy mintegy 500 milliárd dollárt vittek ki törvénytelenül az országból az adóelkerülés miatt. Az indiai vállalatok befektetéseinek számottevő része irányul a holland, mauritiusi és szingapúri pénzügyi offshore-központokba. Az utóbbi két ország esetében jelentős az ismételt befektetések is: az Indiába irányuló befektetések csaknem 60%-a származik Mauritiusról és Szingapúrból.

Kínát a külgazdasági expanzió igénye tette offshore-nagyhatalommá. 2004 és 2010 között az offshore-területekre irányuló közvetlen külföldi befektetések száma, az ezeket támogató állami programok eredményeképp, tizenkétszeresére nőtt. Az offshore célja Kína esetében az ipari export konkurenciáképességének és a nyersanyagok kitermelésének fokozása, valamint közelebb kerülni a pénzügyi forrásokhoz. Az offshore-zónákban létrehozott vegyesvállalatok közel kerülhetnek a külföldi cégek előtt zárt kínai ipari szférához és banki eszközökhöz. Szintén nagy jelentősége van a hongkongi pénzügyi eszközökhöz való hozzáférésnek, Hongkong ugyanis, mint a jüan kereskedelem offshore pénzügyi központja, Kína és a világ közötti tőkecsere bázisa is egyben. Ugyanakkor az ázsiai országban az offshore népszerűségét a korrupció és a pártvezérek, mágánások és magas rangú katonatisztek magánvagyonának az elsősorban a Brit Virgin-szigeteken és Svédországban történő elrejtésének igénye is táplálja. Az offshore-műveletek az egész kínai gazdaságot átszövik, így a fegyverkereskedelmet is.

A Dél-afrikai Köztársaságban az 1990-es évek második felében lezajlott gazdasági nyitáskor a vállalatok egész sora helyezte át részvényeit Nagy-Britanniába, azzal a céllal, hogy könnyebben férjenek hozzá a tőkeforrásokhoz, földrajzilag terjeszkedjenek, illetve nemzetközi szinten is hírnevet szerezzenek az országnak. Napjainkban a dél-afrikai termelővállalatok jelentős része offshore-székhelyű transznacionális vállalatként jegyzi magát.

Az öt BRICS-országban az offshore tőke kivitel – mely a földrajzilag közeleső központokat célozza –

katasztrofális méreteket öltött. Ugyanakkor az utolsó gazdasági krízis arra készítette a fejlett államokat, hogy harcba szálljanak az offshore térnyerésével. Ennek eredményeképpen 2012-ben a fekete csoportban már egyetlen ország sem volt. A Tax Justice Network Financial Secrecy Indexe (FSI)¹ alapján készült, a legkevésbé átlátható pénzügyi rendszerrel rendelkező országokat tartalmazó listán a BRICS-országok a középmezőnyben találhatóak: 2013-ban Oroszország a 25., Brazília a 29., India a 32., Dél-afrikai Köztársaság a 36. helyet foglalta el.

TÁRGYSZAVAK: offshore, külföldi közvetlen beruházás, eltitkolt vagyon, gazdasági bizonytalanság, BRICS-országok, Brazília, Oroszország, India, Kína, Dél-afrikai Köztársaság

BEDECS ÉVA

41/2016

Nemzetközi termelési láncok, kockázataik és a befektetések megtérülése

José L. Fillat – Stefania Garetto: Risk, returns, and multinational production

The Quarterly Journal of Economics, 2015. 4. sz. 2027–2073. p.

URL: <https://qje.oxfordjournals.org/content/130/4/2027.abstract>

DOI: 10.1093/qje/qjv031

A modellvizsgálat egyesült államokbeli vállalatok három csoportjának értékpapír-árfolyamait és osztalékait hasonlította össze. Ezek a hozamok (*stock market returns*) multinacionális társaságok esetén a legkedvezőbbek. Ott pedig a legkedvezőtlenebbek, ahol a tőzsdén jegyzett cég nem multinacionális és főként belföldi piacokon értékesít. E két érték között alakul az olyan cégek hozama, amelyek számottevő kiviteltre képesek. A hozamok rangsorát magyarázó tényező a csoportok eltérő termelékenységése, valamint sajátos üzletpolitikája, a mód, ahogy a külpiacok kockázatait kezelik és az export stratégiáját (mértékét, irányát, elszámolási módját) kialakítják.

A nagy exportkitettség növeli az üzleti kockázatot. A külföldi piac járulékos költségekkel érhető el, a kivonulás érzékelhető veszteséggel járhat. A multinacionális társaság profitérzékenysége annál na-

¹ <http://www.financialsecrecyindex.com/introduction/fsi-2015-results>

gyobb, minél nagyobb a külföldi beruházásának mértéke.

A három csoport, amelyet a modell figyelembe vesz, a következő jellemzők szerint alakul: a piac bizonytalansága, a termelés fixköltsége, a piacra lépés rejtett költsége (a kilépéssel járó veszteség kockázata). A kockázatok mértékét egyrészt az évek során realizált megtérülés, másrészt a beruházáskor feltételezett hozamok közötti különbség határozza meg. A három vizsgált csoport közül a multinacionális társaságok a legnagyobbak, ezek képesek nagyobb kockázatokat is vállalni a külföldi piacokon. A globális gazdasági helyzetből eredően az exportpiacokon erőteljesebb a kilengések, így nagyobb a kockázat, mint beföldön, az Amerikai Egyesült Államokban. Megfigyelhető az exportügyletek diverzifikálása, így a cég a vállalásos helyzet kockázatait, veszteségeit mérsékelheti.

A fellendülés arra készíti a cégeket, hogy külföldi piacokra lépjenek, vállalva annak rejtett költségeit, a visszaesés kockázatait. A fix működési költség a visszaesés éveiben is terheli a vállalatot, és dönteni kell a maradásról, vagy a kilépésről, a rejtett költségekkel azonnali veszteséggé számolva. Ahol várható a fellendülés, ott nő az esélye a maradásnak, de a fix költségek alakulásától is függ ez a döntés. A cég az exportügyletek költség szintjét összehasonlítja a külföldi közvetlen beruházással (FDI). A multinacionális társaság nagyobb kockázatokat vállalhat, mint azok, amelyek exportálók, külföldi leányvállalat nélkül. A sztochasztikus modellre alapozott elemzés igazolja a szokásos üzleti stratégiák várható, egymástól eltérő hozamait.

A dinamikus modell alkalmas a várható profit diszkontálására, és mindhárom csoportban megállapítható az összefüggés a cégérték, valamint a tőzsdéi vállalat hozamai. Az exportra és az FDI-re kalkulált rejtett költség rendszerint olyan kockázati felár (*risk premia*) amelyet az értékpapírok is realizálnak, és ez magyarázza a három cégcsoport hozamainak eltéréseit. Modellezhető, hogy a kockázatokat kerülő befektetők a három csoport várható hozamai alapján milyen amerikai értékpapírokat részesítenek előnyben.

TÁRGYSZAVAK: multinacionális vállalat, külföldi közvetlen beruházás, jövedelmezőség, kockázat, nemzetközi termelési lánc, Amerikai Egyesült Államok

NÁDUDVARI ZOLTÁN

42/2016

Az energiaszolgáltatás terheinek változása, az elosztási hatás elemzése Németországban

Manuel Frondel – Stephan Sommer – Colin Vance: The Burden of Germany's Energy Transition. An Empirical Analysis of Distributional Effects

Ruhr Economic Papers 542. Bochum, 2015. február, Ruhr-Universität Bochum (RUB), 1–25 p.

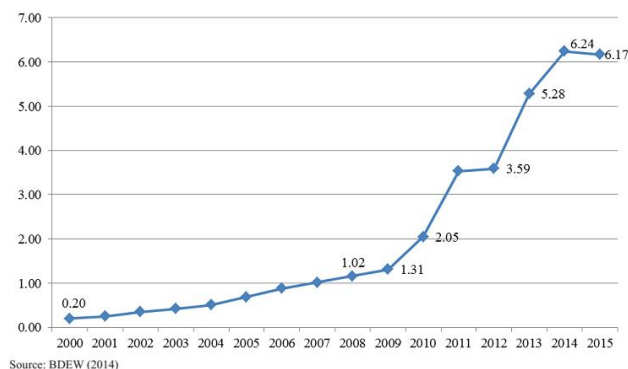
URL: http://repec.rwi-essen.de/files/REP_15_542.pdf

DOI: 10.4419/86788620

A németországi villamosenergia-piacon mélyreható átalakulás ment végbe az utóbbi másfél évtizedben: az árak közel kétszeresre nőttek, s jelentősen emelkedtek a háztartások kiadásai. A 2006–2012. időszak háztartásstatisztikai felvételeinek (*Erhebung des Energieverbrauchs der privaten Haushalte*) eredményei alapján kimutatható, hogy miként alakultak villamosenergia-fogyasztási szokások és annak költségei. A 2012. évi szegénységi kockázatokkal végzett becslés eredménye, hogy az érintett németországi háztartások összes kiadásában a villanyszámlák aránya átlagosan 5,5%, ami a fűtés számláinak arányához közeli tétel. A további években a megújuló energiával termelt áram arányát növelni fogják, ez tovább növeli ezt a kiadási arányt, ezért a háztartások terheinek enyhítésére lesz szükség a támogatásra jogosult szegények körében. A piaci versenyt nem torzító támogatási módot szükséges választani, ahol az ún. „energia-szegénység” fenyeget, itt előnyös lehet készpénz (*direct cash transfers*) címzett juttatásával csökkenteni a terheket.

Az 1. ábra szerint az euró cent/kWh egységben mért áramfelár az ötszörösére nőtt a megújuló energiaforrások támogatási alapjaként a 2009 és 2014 közötti időszakban.

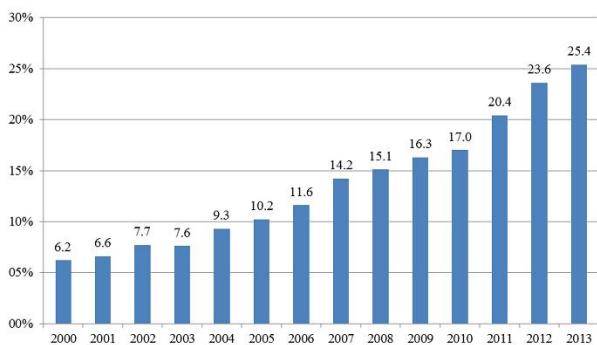
Figure 1: EEG Surcharge on Electricity Prices for the Promotion of Renewable Technologies in Cent per Kilowatt-hour (kWh)



1. ábra: A megújuló energiaforrások támogatásából adódó villamosenergia-felár cent/kWh

A szakpolitikai fordulat alapján alkotott törvény (*Erneuerbare-Energie-Gesetz, EEG*) két alapvető intézkedést tartalmaz: a kormányzat szándéka a megújuló energia szélesebb körű felhasználása, illetve az összes németországi atomerőmű 2022-ig történő leállítása. A háztartások számára is drágul a villamosenergia-fogyasztás, ahogy mérséklük az olcsóbb kőolaj- és földgáz-import miatti függést, illetve az atomenergia kockázatait. A napenergiával termelt áram sokkal drágább, mint a hagyományos erőművekből érkező, és ez a háztartások költségvetésén is növekvő arányú terhelést mutat. A háztartásstatisztika 2012. évi mintájában a jövedelem átlagosan 2,6%-át költötték áramszámlákra, ezen belül a mediánjövedelem 60%-át el nem érő („szegény”) almintában ez az arány 5,5%, és mintegy 10% a többi energiaköltséggel együtt. A 2. ábrán látható módon alakult a megújuló energiaforrások részesedése az ország bruttó áramfogyasztásából.

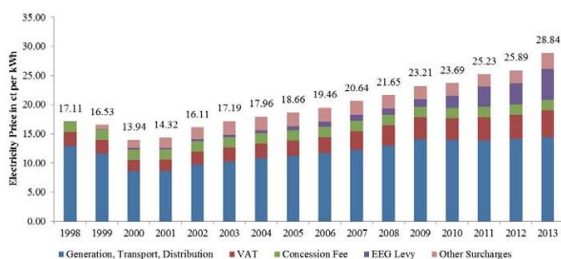
Figure 2: Share of Green Electricity in Germany's Gross Electricity Consumption



2. ábra: A zöldenergia részesedése Németország bruttó villamosenergia-fogyasztásából

Az áram egységára 2000-ben 13,94, 2013-ban 28,84 euró cent/kWh volt, így a németországi háztartások átlagosan évi 3500 kWh fogyasztásával számolva évente 520 euróval növekedett ez a kiadási tétel. A háztartási energia tarifájában a termelés (3. ábra), a szállítás és elosztás költségfedezete az ábra szerint csökkenő arányú, viszonylag nagy az adótartalom (VAT), a koncessziós díj, továbbá a zöld energia miatti közteher (*EEG Levy*). Az áram árának közterhe 2013-ig 50%-ig emelkedett, 2007-ben ez az arány csak 30% volt.

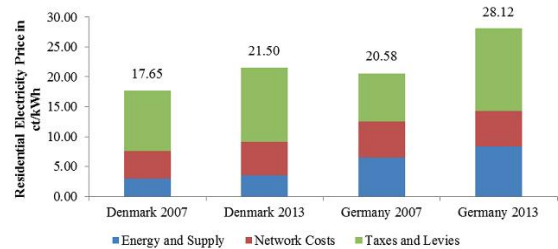
Figure 3: Composition of Residential Electricity Prices in Germany



3. ábra: A lakossági villamosenergia-árak összetétele Németországban

Az áramtarifa dániai és németországi közterheit hasonlítja össze az ábra a 2007. és 2013. évi statisztikai adatokkal (4. ábra). Az EU 28 tagállama közül a dániai háztartások áramtarifája a legnagyobb, ez főként az ország nagy kapacitású szélerőműveinek növekvő hálózati betáplálásából (*feed-in tariffs*), illetve azok tetemes ártámogatásaiból adódik. Az egységárak az évi 2500–5000 kWh óra fogyasztású dániai és németországi háztartására vonatkoznak, euró centben, ezen belül a termelés/szolgáltatás, a hálózat és a közteher költségárányaival.

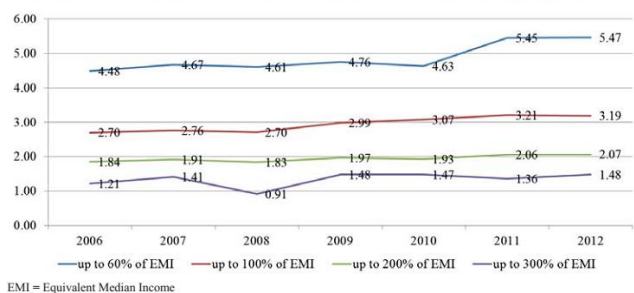
Figure 4: Electricity Prices in Purchasing Power Standards EUR ct/kWh for Danish and German Households with an Annual Consumption between 2,500 and 5,000 kWh



4. ábra: Az energia vásárlóerő egységre vetített villamosenergia-árak EUR cent/kWh-ban a dán és német háztartásokban 2500 és 5000 kWh közötti éves fogyasztás esetében

A panelbe összesen 7800 németországi háztartást válogattak a 2006 és a 2012 közötti évi költségfelvételekből, így legalább évi 2600, legfeljebb évi 4700 áramszámla adatait értékelték. A felvételhez kapcsolták a megkérdezettek társadalmi, gazdasági jellemzőit, lakáskörülményeire vonatkozó adatait is. Az 5. ábra az egyenértékű jövedelem mediánjának (*EMI – Equivalent Median Income*) rétegei szerint vázolja a panel háztartásai áramköltségeinek százalékos részesedését a vizsgált években.

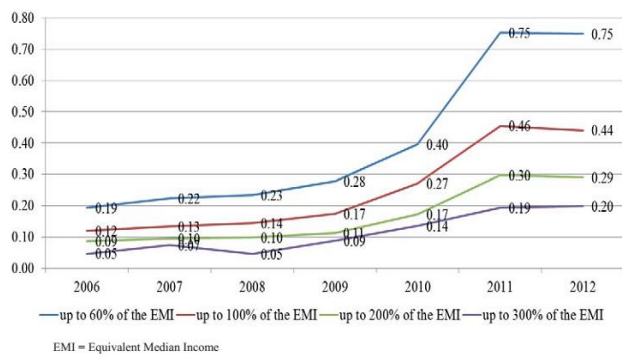
Figure 5: Ratio of Electricity Cost to Disposable Income of German Households for a Variety of Income Levels.



5. ábra: A villamosenergia-költség aránya a német háztartások rendelkezésre álló jövedelmében, különböző jövedelmi szintek esetében.

A megújuló energiaforrásokkal termelt áram felára a 6. ábrán látható terhelést okozta a háztartás rendelkezésére álló jövedelem vizsgált nagyságcsoportjaiban a vizsgált években.

Figure 6: Cost Proportions of Green Electricity Promotion in Disposable Income of German Households



6. ábra: A megújuló energiaforrásokkal termelt áram költségaránya a német háztartások rendelkezésre álló jövedelmében

Egy „szegény” (legfeljebb az EMI 60%-át elérő) háztartás erre fordított kiadása a 2012-ben rendelkezésre álló jövedelem 0,75%-a. Nagy fejlődés, hogy Németország bruttó áramtermelésében a megújuló energiaforrások 2000-ben 7%-os részesedése 2013-ig már több mint 25%-ra nőtt, elsősorban a napenergia révén. Ez azonban sokkal nagyobb relatív terhelést okozott a „szegény” háztartásoknak, mint az átlagos, vagy annál nagyobb jövedelműeknek. Becslések szerint az országban a szegénységi kockázattal fenyegetett háztartások (*households endangered from poverty*) száma mintegy 7,5 millió, ez az összes háztartás közel egyötöde. Előreszámítások arra alapozhatók, hogy a megújuló energiaforrások jelenlegi 25%-os részesedése 2020-ig 35, 2030-ig 50, 2050-ig 80%-ra növelhető, azonban ennek az áramtarifa további növekedése lehet a következménye. Próbaszámításokat végeztek 2019-ig a „szegény” háztartások áramköltségeinek alakulását illetően, és erre alapozva tervezhetők a rászorulóknak méltányos kompenzációjának módjai. Felvetették a közterhek összetételének változtatását, ahol az áram felára helyett az adórendszer egésze érvényesítené a zöld energia többletterheit, így kialakítva a terhek méltányosabb elosztását a németországi progresszív adórendszerben. Az adótechnikai javaslat azonban nem ösztönözné az energia megtakarítására, az áram árának növekedése gazdasági következményekkel is jár, a jövedelem nagyobb adója viszont nem. A környezetvédelmi célú adóztatás felülvizsgálata is szerepel a javaslatok között, például fogyasztási küszöbökkel.

A kutatók mindezek helyett azt a kompenzációs formát részesítenék előnyben, hogy a „szegény” háztartás céltámogatást kapjon készpénzben, az áramszámlák többletének fedezeteként. A rászorulóknak adható támogatás a megújuló energiaforrásokkal termelt és a hálózatba táplált áram (*feed-in tariff – FIT*) tarifyanövelő hatásához igazodhatna.

TÁRGYSZAVAK: villamos energia, háztartások energiafogyasztása, fogyasztói árak, elosztási hatás, megújuló energia, Németország

NÁDUDVARI ZOLTÁN

43/2016

Nyugdíjasok nemzetközi áramlása és a megtakarítások adóztatása

Volker Meier – Andreas Wagener: Do mobile pensioners threaten the deferred taxation of savings? *CESifo Economic Studies*, 2015. 2. sz. 465–483. p.

URL: <https://cesifo.oxfordjournals.org/content/61/2/465>

DOI: [10.1093/cesifo/ifu020](https://doi.org/10.1093/cesifo/ifu020)

Az aktív és járadékos évek teljes tartamára számított jövedelem adóztatása (*optimal taxation of lifetime income*) alapesetként feltételezi, hogy az időskori nyugdíjakat belföldön használják fel. Az egyéni vagyon növelhető a felhalmozott megtakarításokkal, ezen belül az időskorra tartalékolt pénz eszközzel, a hozamot forrásadó terheli a fejlett országok többségében.

Módosul ez a szokásos modell, amikor a nyugdíjas külföldön tartózkodik, a megtakarításai más országokban is képződhetnek, a felhasználást nem a származási ország adóztatja. Az ország aktív népességének számaránya sok esetben csökkenő tendenciát mutat, a munkajövedelem közterheit egyre kevesebb foglalkoztatott viseli. Az adóztatás egyik ága a társadalombiztosítás járulékaival képezi az állami nyugdíjalapot. Az ország magánpénztárai is kezelnek nyugdíj célú megtakarításokat, azok egyik vonzó feltétele a halasztott adó. Bevételek lehet továbbá a tőkehozam adója, egyes országokban a nyugdíj is beleszámít a személyi jövedelemadó alapjába.

A modellvizsgálatok célja olyan optimális adóztatás megalapozása, amelyben a nem belföldön tartózkodó adóalanyok méltányos terhet viselnek egyrészt a halasztott adók, másrészt a tőkehozamok arányában. Az ország társadalombiztosítási alapjának terheit nagyrészt a munkajövedelmekre kivetett járulék fedezi, az időskorúak ellátására a fiatalabbak befizetései biztosítanak fedezetet. Aki viszont nyugdíjasként külföldön használja fel a felhalmozott járadékait, megtakarításait, az megnöveli a közterhet viselőkre jutó belföldi terheket.

A tőke nemzetközi vándorlása sokkal intenzívebb, mint a munkaerőé. Az a fő kérdés, hogy az időskorra való tekintettel képzett egyéni megtakarítás miként

viseljen méltányos közterhet az országban, amennyiben a hozamokat nem belföldön használják fel. A „méltányos” itt arra utal, hogy a terhek nemzedékek közötti elosztásában az aktívkorú lakosságtól jövedelmet csoportosítanak át az idősebbekhez.

A pénzügyi megközelítés lényege, hogy milyen a megtakarítás halasztott adóinak optimális szerkezete az ország költségvetésében. A kamatadók, a bérjárulékok és más közterhek közötti kapcsolat a statisztikai modellek változataival elemezhető, az élethosszra számított halmozott (belföldi) befizetésekkel. Az alapváltozatot azonban módosítják a számottevő nemzetközi tőkemozgások, ezen belül a nyugdíjasok nem belföldön adóztatott tőkejövedelmei. Nemzetközi megállapodások szabályozzák a kamatok adóztatását, viszont nemzeti hatáskörbe tartozik a megtakarítás halasztott adóinak megállapítása, beszedése.

A költségvetés érdekei úgy érvényesíthetők, ha tekintettel a nemzetközi átcsoportosítás lehetőségére is, korlátot állapítanak meg a megtakarítás halasztott adóira, akár a mértékét, akár az összegét maximálva. Ajánlott a kombinált megoldás, ha a megtakarítás címzett számláján jegyzik fel a halasztott adót a származási országban, és az nem függ a tényleges felhasználás helyétől, amely a nyugdíjas egyéni döntése szerinti lehet.

A teljesen zárt gazdaság modelljében előnyös lehet a szokásos kamatadó, amelyet a megtakarítások halasztott adóival kombinálnak. A másik változat a nemzetközi vándorlás mérsékelt tőkeáramlással, így a vizsgált ország nyugdíjasai külföldön használhatják fel a megtakarításaikat, és a korábbiaknál hosszabb a várható élettartamuk, növekszik a rendelkezésre álló vagyonuk, amelynek része a megtakarítás halasztott adója is a származási országban.

A szimulációkkal ellenőrzött változat lényegében a jövedelem kettős adóztatására (*dual income taxation*) alapozható, azaz a megtakarítás halasztott adóját nem törlik el, de mérséklük, ezen túlmenően a hozamok is viselnek forrásadót viszonylag kis kulcsú közteherrel.

Az itt vázolt modellszámítás nem vette figyelembe az adóztatás nemzetközi versenyének terelő hatásait. A változatokban nem érvényesítették, hogy az aktívkorúak is vállalhatnak külföldön munkát, így a járulékok befizetését más országok nyugdíjalapjai kaphatják. Az öregedő társadalom, valamint a nemzetközi vándorlás hatására a belföldi aktívkorúak közterhei növekvő tendenciájúak hosszabb távon.

TÁRGYSZAVAK: személyek nemzetközi áramlása, nyugdíj-megtakarítás, adóztatás

NÁDUDVARI ZOLTÁN

44/2016

A transzatlanti gazdasági folyamatok, integráció és nem vám jellegű korlátok

Peter Egger – Joseph Francois – Miriam Manchin – Douglas Nelson: Non-tariff barriers, integration and the transatlantic economy

Economic Policy, 2015. 83. sz. 539–584. p.

URL: <http://economicpolicy.oxfordjournals.org/content/30/83/539.abstract>

DOI: [10.1093/epolic/eiv008](https://doi.org/10.1093/epolic/eiv008)

Transzatlanti Kereskedelmi és Befektetési Partnerség (Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP) várhatóan csökkenti a külkereskedelmi költséget az Amerikai Egyesült Államok és az európai gazdasági térség országai között, és megnöveli az áruforgalom mennyiségét. Az egyensúlyi (CGE) modell kiegészítéseként mélyebb elemzések mutatják be az egyes országokra gyakorolt várható elosztási hatást, mivel a várható előnyök több tényezőtől függenek. Az Amerikai Egyesült Államok fogyasztásában évente egy százalékos, az Európai Unió átlagában évi 2,25%-os növekedés várható a liberálisabb áruforgalom hatására. A szolgáltatások volumenváltozására is készültek becslések, bár itt nincs esély további liberalizálásra. Lényeges mellékhatás, hogy a partnerek közötti kereskedelem a harmadik ország áruforgalmának rovására növekszik.

A nem vámjellegű tényezők a paktum részeként előnyösen változnak, csökkentve a kétoldalú külkereskedelmi költségeit. Az ökonometriai (*computable general equilibrium* – CGE) modell több ágazatot vizsgált az Amerikai Egyesült Államok és az európai országok, valamint a paktumon kívüli harmadik országok külkereskedelmi adatsorai alapján. Az Amerikai Egyesült Államok és az EU méretei a paktum hatására a jelenleginél lényegesen nagyobb kereskedelmi forgalmat is lehetővé tesznek. Közelítő modellszámítás szerint a kétoldalú áruforgalom összességében nyolcvan százalékkal nőhet a felek között, harmadik országokkal viszont akár 2,5%-kal is csökkenhet a kereskedelem.

A modell alapváltozata szerint az egyes foglalkozási kategóriák egymástól eltérő mértékben nyernek a külkereskedelmi forgalom növekedésének hatására, ugyanakkor veszteségek is várhatóak

a mezőgazdaság (a földtulajdonosok) jövedelmeiben. A paktumba nem tartozók (például Törökország, illetve Ázsia és a csendes-óceáni térség exportőrei) valószínűleg veszítenek a forgalom csökkenésének következtében.

TÁRGYSZAVAK: nemzetközi áruforgalom, TTIP-egyezmény, ökonometriai modell, Amerikai Egyesült Államok, Európai Unió

NÁDUDVARI ZOLTÁN

45/2016

Termékek ára és elérhetősége az Amerikai Egyesült Államok városai szerint

Jessie Handbury – David E. Weinstein: Goods prices and availability in cities

Review of Economic Studies, 2015. 1. sz. 258–296. p.

URL: <http://restud.oxfordjournals.org/content/82/1/258.abstract>

DOI: 10.1093/restud/rdu033

Gyakori kérdés a vásárlóerő-paritás vizsgálatai során, hogy a városok mérete milyen hatással van a kiskereskedelmi árakra. Ennek statisztikai mutatója az azonos árakra vonatkozó árindex, azonban a hagyományos árfelírások torzításokkal is járhatnak, ha a mintába nem teljesen azonos élelmiszerek vagy egyéb áruk tartoznak. Az Amerikai Egyesült Államok negyvenkilenc eltérő méretű városának kiskereskedelmi árait elemezték a vonalkóddal azonosított áruválaszték statisztikai adatai alapján.

A városok szerint összehasonlított fogyasztói árindex (*Consumer Price Index – CPI*) egyik torzítása, hogy a vizsgált áruk egymástól eltértek, emiatt heterogén csoportot alkotnak a negyvenkilenc városban. A másik torzítás a választék eltéréséből adódik, a megfigyelt kínálat nem azonos összetételű az egyes városokban, előfordultak hiányzó tételek is. A „heterogén” áruösszetételből eredő torzítás magyarázza az élelmiszerárak szóródásának mintegy 97%-át. Mindkét torzítást kiigazítva megállapítható, hogy a város mérete és az egyes tételek fogyasztói ára között milyen a korreláció.

A regressziós függvények révén a város méreteivel összekapcsolva aggregált árindexek is alkothatók. Érzékenységvizsgálattal ellenőrizhető, hogy a város lakosságszámának, például kétszeresre növekedése az áruválaszték milyen mértékű növekedését eredményezi. Az is változtatja az árat, hogy a bolthálózat milyen mennyiséget kínál az egyes be-

szerezésekhez, vagyis előfordulhat diszkontjellegű értékesítés akciókkal. Ellenőrizhető az a feltevés, hogy a szállítható fogyasztási cikkek (*tradable goods*) árindexe a nagyobb városokban kisebb, illetve ellenkezőleg, ott nagyobbak a területi fogyasztói árak, főként a lakosság nagyobb átlagos jövedelemszintjére való tekintettel. Az említett kétféle torzítás a vonalkódokat felhasználva szűrhető, így a korreláció adatháttere kiigazítható. A megfigyelt bolthálózatok kínálatában az azonos tételek árai összehasonlíthatóak, és a beszerzések mennyisége is feljegyezhető.

Az Amerikai Egyesült Államok negyvenkilenc városának összesen 33 ezer háztartásában jegyezték fel a vásárolt tételek árait, és több százezer áru alkotta a mintasokaságot. A kiigazítás nélküli árinformációk szerint a 21,2 millió lakosú New York élelmiszerárai átlagosan 16%-kal nagyobbak, mint a félmillió lakosú Des Moines árai. Azonban ez a kapcsolat a két adatsor között a heterogén összetételű vásárlásokra vonatkozott. A kétféle torzítást kiigazítva megállapítható, hogy (azonos tételekkel) a nagyobb városban alacsonyabb az élelmiszerek átlagos árszintje. A fogyasztói tej egységárának alakulása, például csak teljesen azonos minőséggel hasonlítható össze a modellvizsgálatban.

A kiskereskedelmi bolthálózat, a vevőkör és a beszerzés tétel nagyságai miatti (Honnan? Kinek? Mennyit?) torzítások is szűrhetőek. A New Yorkban beszerezhető élelmiszerek választéka lényegesen nagyobb, mint a mintába tartozó félmillió városban. Ilyen torzítások a helyettesítő termékek elemzésével (*Constant Elasticity of Substitution – CES*) igazíthatók ki.

TÁRGYSZAVAK: helyi árindex, áruválaszték, árindex torzítása, város, Amerikai Egyesült Államok

NÁDUDVARI ZOLTÁN

46/2016

Munkanélküliség az EU régióiban, a strukturális gond és az eurózóna alapú feltevés

David Emanuel Andersson – Åke E. Andersson – Björn Hårsman – Zara Daghbashyan: Unemployment in European regions: structural problems versus the Eurozone hypothesis

Journal of Economic Geography, 2015. 5. sz. 883–905. p.

URL: <http://joeg.oxfordjournals.org/content/15/5/883.abstract>

DOI: 10.1093/jeg/lbu058

Az európai régiók eltérő munkanélküliségi helyzetében kevésbé fontos tényező, hogy az EU-tagállam az eurózónába tartozik, vagy sem. A NUTS-2 szintű (*European Nomenclature des unite's territoriales statistiques 2 regions*) országrészek munkaerő-piaci mutatóit összehasonlítva olyan statisztikai elemzés készült, amely megállapította, hogy meghatározó tényező egyrészt a jogszabályok rugalmassága és az egyéni felfogás, másrészt a hozzáférhetőség, a földrajzi helyzet és a képzettségi szint, mint strukturális háttér. Akik nagyváros vonzáskörzetében (London, Párizs, Amszterdam stb. régióiban) keresnek munkát sikeresebbek, mint azok, akik gyéren lakott országrészekben élnek, elmaradottabb közlekedési és képzési viszonyok között, például vidékies térségben.

A 2008-tól érvényre jutó válságfolyamatok a munkanélküliség regionális különbségeit is érintették, az alkalmazkodás és az élénkülés esélye ott kedvezőbb volt, ahol a munkaerőpiac említett feltételei korábban létrejöttek és kedvezőtlenebbek a viszonylag fejletlen régiókban (*lagging regions*). A munkanélküliség kezelésére ajánlott programok egy része viszonylag rövid távon eredményre vezethet, azonban vannak hosszú távú szerkezetátalakítási feladatok is. A régiók elérhetősége (*accessibility*) a nem önkéntes munkanélküliség egyik lényeges tényezője, hatással van az elérhető helyi termelékenységre is. A modellvizsgálat eredményei az intézményi és földrajzi térségre jellemző tényezők együttes hatásait tartalmazzák.

A munkaerőpiac rugalmasságának mértéke a régiók munkanélküliségét is befolyásolja. A munkahely biztonsága, az elbocsátás és felvétel függ, például a megszabott bérminimumtól, a kollektív szerződések tartalmától, a felmondási eljárás kötöttségeitől. A régiókban eltérőek a munkába lépés egyéni esélyei, rendszerint a pályakezdők és a bevándorlók találnak nehezebben állást, főleg azokon a területeken, ahol lényeges a felkészültség, a nyelvismeret, a munkahelyi tapasztalat.

A másik szubjektív tényező a társadalmi intézményekről alkotott kép, és az elhelyezkedési esélyek megítélése. Ez a tranzakciós költségeket is alakítja: ahol az egyén bízik a munkába lépést segítő programokban, ott kisebb a súrlódásos munkanélküliség miatti veszteség.

A másik lényeges tényezőcsoportba sorolható a régiók közötti infrastruktúra (*inter-regional accessibility*), az állást kínáló munkahelyek elérhetősége. Hosszabb távú beruházási programok javíthatják az elmaradottabb európai régiók közlekedési fel-

tételeit. Ide tartozik a régióon belüli elérhetőségnek (*intra-regional accessibility*) a munkanélküliség alakulásában betöltött szerepe is. Jobbak az elhelyezkedés esélyei, például a felsőoktatási intézmények környezetében, de a távmunkát is fejlesztik egyes megfelelő informatikai háttérrel rendelkező munkaadók.

A modellvizsgálat nem igazolta, hogy az eurózóna régióiban a munkanélküliség az országok saját valutájának hiányától jelentősen függne.

TÁRGYSZAVAK: munkanélküliség, munkaerőpiac foglalkoztatási ráta, régiók közötti áramlás, NUTS 2 régiók

NÁDUDVARI ZOLTÁN

47/2016

A külföldi közvetlen beruházás idősorainak elemzési szempontjai

Olafur Margeirsson: Foreign direct investment. A focused literature review

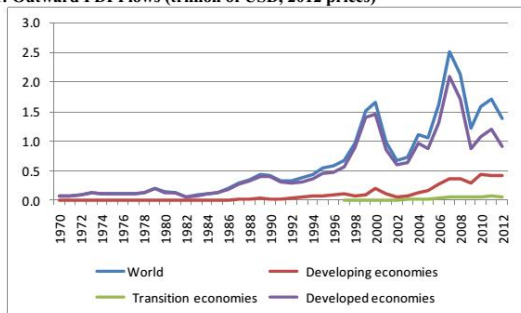
Working Paper, 104. sz. Binzagr Institute for Sustainable Prosperity 2015. február, 1–32. p.

URL: <http://www.binzagr-institute.org/wp-content/uploads/2015/02/WP-104.pdf>

A külföldi közvetlen beruházás (FDI) segíti a fejlődő országok modernizálását, felzárkózását, de előfordulnak előre nem látott, kedvezőtlen gazdasági-társadalmi, környezeti hatásai is. Az FDI hozzájárul a fogadó országok gazdasági növekedéséhez, a fejlesztésekhez friss tőkét tesz hozzáférhetővé, hozzájárul a fizetési mérleg javításához és növeli a pénzügyi stabilitást is. A nemzetközi áruforgalom mellett az ún. horizontális FDI is szélesítheti a fogadó országban a termékek kínálatát. Jelentős továbbá az a vertikális kapcsolat, amely a közvetlen beruházás révén a készterméket értékesítő anyavállalat és a beszállító külföldi érdekeltségei között alakul ki.

Az 1. ábra bemutatja az Amerikai Egyesült Államok külföldi működő tőkebefektetéseinek alakulását (ezer milliárd USD 2012. évi árfolyamon) a célországokat három csoportra osztva, az 1970 és 2012 közötti időszak éveiben.

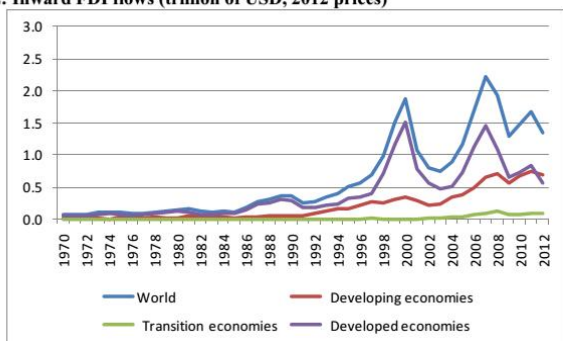
Figure 1: Outward FDI Flows (trillion of USD, 2012 prices)²



1. ábra: Kiáramló FDI (billió USD, 2012-es árfolyamon)

A válság éveiben hirtelen csökkent a kiáramló FDI, a 2012. évi értéke mintegy 1400 milliárd USD. Az összeg nagyobb részét a fejlett gazdaságokban fektették be, egyrészt a működő vállalatok megszerzett tulajdonrészei, másrészt ún. zöldmezős beruházások útján. Az Amerikai Egyesült Államokba külföldről beáramló FDI alakulása (2. ábra) a következőképpen alakult ebben az időszakban (ezer milliárd USD 2012. évi árfolyamon):

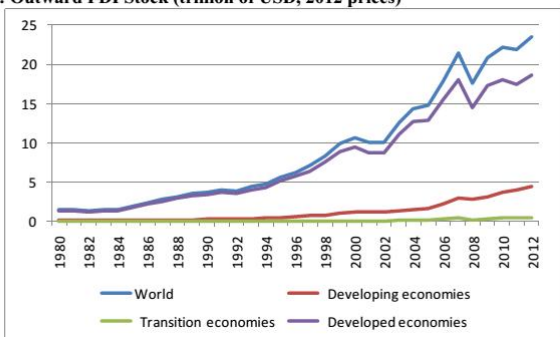
Figure 2: Inward FDI flows (trillion of USD, 2012 prices)



2. ábra: Beáramló FDI (billió USD, 2012-es árfolyamon)

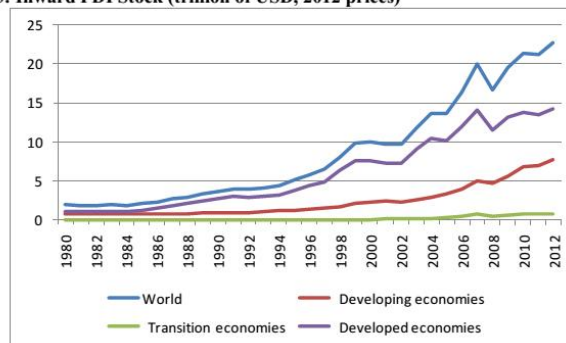
Az Amerikai Egyesült Államokból kiáramló (3. ábra) és oda beáramló (4. ábra) FDI év végi állománya az időszakban a következő (ezer milliárd USD 2012. évi árfolyamon):

Figure 4: Outward FDI Stock (trillion of USD, 2012 prices)



3. ábra: Kiáramló FDI tőke (billió USD, 2012-es árfolyamon)

Figure 3: Inward FDI Stock (trillion of USD, 2012 prices)



4. ábra: Beáramló FDI tőke (billió USD, 2012-es árfolyamon)

A statisztikai adatsorok igazolják, hogy kisebb visszaesésekkel az FDI áramlása inkább irányban növekvő tendenciájú, mind az Amerikai Egyesült Államok esetén, mind a többi fejlett gazdaságban. Az FDI a hetvenes évektől többnyire a gazdagabb országokba irányult, mivel a megtérülés kedvezőbb, ha hasonló a befektető és a fogadó ország gazdasági helyzete, piaci kereslete, technológiai háttere, szakmai felkészültsége. A külföldi közvetlen beruházó a célországban rendszerint a saját tevékenységének megfelelő nemzetgazdasági ágat, illetve technológiai területeket részesít előnyben.

Az FDI elősegíti a félkész termékek beszállítását az anyavállalat igényei szerint. A fejlett célországok az ilyen csoporton belüli termelési láncokban (*intra-firm trade*) nagyobb arányban vannak jelen, mint a feltörekvő vagy fejlődő országok, leányvállalatok. Az azonos főtevékenységű irányító és beszállító közötti forgalom ott erősebb, ahol a célország dolgozóinak képzettsége, technikai felszereltsége a beruházó vállalatéhoz hasonló fejlettségű.

A célország lényeges intézményi tényezői is befolyásolják a beruházási döntést, ilyen a politikai stabilitás, a szakpolitikai ösztönzés, a hivatalos eljárás áttekinthetősége, a korrupció stb. A beáramló FDI illeszkedik a célországok sajátos ágazati szerkezetéhez, növekvő arányban érkeznek a pénzügyi és egyéb gazdasági szolgáltatások ágazataiba, és csökkenő arányban, például az agrártermelésbe, vagy a közszolgáltató intézmények ágazatába.

A külföldi beruházó előnyben részesíti azokat az ágazatokat, ahol fontos az innováció, a képzett munkaerő számaránya nagyobb az átlagosnál, a kutatás-fejlesztés (K+F) háttere elérhető, a csúcstechnika termékeit, szolgáltatásait jövedelmezően lehet értékesíteni. Ennek megfelelően növekszik az immateriális eszközök értékaránya a külföldi leányvállalatok vagyonában, amelyben a belföldi átlagnál lényegesen nagyobb a részesedésük.

A beáramló FDI révén megnövelhető a belföldi kereslet az anyavállalat termékeire, szolgáltatásaira, a gazdaságtalanul kicsi vagy kockázatos piacokon ritkák a multinacionális csoportok. A méretkategóriák szerint közepes és kisvállalatok külföldi befektetései sikeresek lehetnek az ilyen piaci részekben. Ahol a külkereskedelem bővítése akadályba ütközik, ott az FDI révén a célországban működő leányvállalat révén teremthető kellően jövedelmező kínálat, mind az EU-tagállamon belül, mind az olyan uniós országokban, amelyek között nincsenek vámok.

Az FDI és a gazdasági növekedés kapcsolatának jellemzője, hogy milyen módon történik a technológiai transzfer, annak milyen tovagyűrűző (*technological spillovers*) hatásai vannak a fogadó országokban. A statisztikai adatsorok alapján elemezhető a beáramló FDI foglalkoztatási, külkereskedelmi, gazdaságpolitikai hatása, valamint a piaci verseny alakulása. Mindez befolyásolja, hogy a beáramló FDI milyen kedvezményekre, például gazdasági ösztönzőkre számíthat a potenciális célországokban.

A célország vállalatai nem csak FDI révén juthatnak külföldi befektetésekhez, a tőkeáramlás egyéb módjainak feltételei összehasonlíthatók a külföldi közvetlen beruházásával. Lényeges elemzési szempont az országok fizetési mérlege (*Balance of Payments*), valamint a pénzügyi stabilitás alakulása az FDI fogadásának hatására. Egyes ágazatokban például az anyavállalattól hosszú ideig és nagy értékben fogadnak importot, más esetekben a befektetett tőke hozamait a tulajdonosok az ismételt befektetés helyett hazaviszik, ami rontja a fogadó ország fizetési mérlegét.

TÁRGYSZAVAK: külföldi közvetlen beruházás, fejlett ország, átalakuló gazdaság, fizetési mérleg, Amerikai Egyesült Államok

NÁDUDVARI ZOLTÁN

Általános kérdések

48/2016

A vizuális stimuláció a szociológiai kutatásokban

Martin Buchtík: Caught in a Gutenberg Syndrome. Methodological aspects of visual stimuli in social research

Naše Společnost, 2015. 1. sz. 13–22. p.

URL: http://cwm.soc.cas.cz/media/com_form2content/documents/c3/a7405/f11/NS15-1_V%20zajeti%20Gutenbergova%20syndromu.pdf

A kép ősbibb megnyilvánulás, mint a szöveg, a kétféle kifejezési megoldás befogadásának módja eltérő. Mivel a vizuális megjelenítés (értve alattuk együttesen a vizuális adatok és ösztönzők alkalmazását) a társadalomtudományokban a XIX. század folyamán polgárjogot nyert, az ezzel kapcsolatos kérdésekkel önálló egyesületek (például *International Visual Sociology Association*), folyóiratok (például *Visual Studies*), tankönyvek (például Jonathan S. Marion – Jerome W. Crowder: *Visual research. A concise introduction to thinking visually*. London, 2013, Bloomsbury) foglalkoznak. Mindegyik vonulat abból a feltevésből indul ki, hogy a vizuális megjelenítések szerepe nem korlátozható pusztán szemléltető funkcióra, merő illusztrálásra. Ellenkezőleg, ezek is teljes értékű tudományos ismereteket nyújthatnak és közvetíthetnek. A tanulmány a vizuális anyagok és technikák elemzését tűzte ki céljává, a statikus közvetítőkre összpontosítva, mint a rajz, a fénykép, vagy a képregény – a dinamikus médiumok viszont egyszerre több érzékszervre hatnak, így önálló csoportot alkotnak. A téma előtörténetéből felvillantva a XIX. század első kísérleteit a szerző megemlíti Adolphe Smith újságíró és John Thompson fényképész *Street Life in London* (1876–1877) című munkáját, valamint Francis Galton áltudományos koncepcióját egyfajta társadalmi csoportokat (bűnözőket, katonatiszteket) bemutató „képi statisztika” megteremtésére.

A későbbiek során az adatfelvételekben úttörő szerepet játszott a klinikai pszichológia, legismertebb eljárásává a svájci pszichiáter által az 1920-as években kidolgozott, és róla elnevezett Rorschach-féle tintafolt-teszt vált. Ezt a szerző részletesen bemutatja – akárcsak a harmincas évektől használt, 31 képből álló tematikus apercepció tesztet. A szociológiában a projekciós technikákat a múlt század ötvenes éveiben meglepően széleskörűen alkalmazták, azóta főként a mélyinterjúknál használatos fényképek képviselik a vizuális elemeket (a fotókat vagy „önvezérelt” beszélgetések alkalmával, vagy a hozzájuk fűzött kommentárok során használják). A fényképek felhasználásnak előnyei között említik, hogy a verbális és a vizuális ösztönzők ötvözésének köszönhetően az interjúk hosszabbak, tartalmasabbak (kiváltképp, ha a megkérdezett a fotó által érintettnek érzi magát, például