

Akadémia Nemzetgazdasági Intézetének kutatója által jegyzett rövid írás a fenntartható fejlődés előmozdítására életre hívott ESPERA elnevezésű nemzetközi konferencia-sorozat második, 2014 novemberében tartott ülésének tanulmányai között szerepelt. A szerzők tizenöt év összehasonlítható idősorain kimutatják, hogy a Romániában a háztartások bevételeinek alakulása nem segítette elő a gazdasági-társadalmi kohézió fenntartását. Miközben az egy főre jutó bruttó hazai termék (GDP) 4,3-szeres bővülést mutatott, Romániában a háztartások egy-egy tagjára jutó teljes évi átlagjövedelem aránya a GDP-ben 55,5%-ról 34,4%-ra mérséklődött.

Jelentős különbségek mutatkoznak az egyéni bevételek mennyiségében és struktúrájában is vidéki és városi viszonylatban. Romániában egy vidéki háztartásban élő személy évi átlagkeresete 1998-ban mindössze 56%-a volt egy városlakóénak, 2013-ra ez az arány 51,6%-ra mérséklődött.

A háztartási bevételek strukturális sajátossága a bérből származó jövedelmek alacsony részesedése mind az összes jövedelemből, mind az egy főre jutó GDP értékéből. 1998-ban a háztartás egy tagjának összes bérbevétele a GDP/fő érték 18,6%-a volt, 2013-ban pedig 17,6%-a. Más EU tagországokhoz hasonlítva, egy romániai háztartásban élő személy számára elérhető átlagos jövedelem mértéke valódi kihívást jelent a gazdasági-társadalmi kohézió számára. 2012-ben a romániai érték 17,6%-a volt a dániai, 18,2%-a a francia, 18,4%- a belga és 66,9%-a a magyarországi adatoknak.

TÁRGYSZAVAK: életszínvonal, társadalmi kohézió, bruttó hazai termék, Románia

SZULY RITA

Gazdaság

75/2016

Airbnb: a hálózati alapú vendéglátás jövője

Jeroen Oskam – Albert Boswijk: Airbnb: the future of networked hospitality businesses

Journal of Tourism Futures, 2016. 1. sz. 22–42. p.

URL: <http://www.emeraldinsight.com/doi/full/10.1108/JTF-11-2015-0048>

DOI: 10.1108/JTF-11-2015-0048

A digitális eszközök és hálózatok gyors elterjedésével, a kommunikáció új formáinak megjelenésével jelle-

mezhető, jelenleg is zajló, harmadik ipari forradalom vagy digitális forradalom néven is ismert folyamatok nyomán 2008-ban megjelenő Airbnb szállásközvetítő felület a kezdetektől fogva kihívás elé állította a vendéglátás hagyományos szereplőit, csakúgy, mint az állami és önkormányzati döntéshozókat.

A holland szerzőpáros a társadalmi változásokon belül négy különböző nézőpontból közelítve próbálta feltárni a hasonló szolgáltatók népszerűvé válásának, elterjedésének okait. Ezek közül első a már említett technológiai változások sora, amely alapjaiban változtatta meg a személyek és szervezetek közti információcserét. Elemzik még a szociológiai változásokat (az anyagi javak előállítása és birtoklása helyett egyre inkább előtérbe került a tudás, tapasztalat és élmény, és az ezekkel összefüggő önmegvalósítás), a némiképp elvont filozófiai, és az új üzleti modellekkel jellemezhető gazdasági perspektívát.

Az Airbnb működését vizsgálva a szerzők igyekeznek elosztatni azt a tévhitet, hogy a „sharing economy”, azaz a megosztáson alapuló üzleti-gazdasági modell része lenne. Ez ugyanis lényegében profitalapú, ahol a szálláskínálók kiadják szezonálisan vagy folyamatosan kihasználatlan szobájukat vagy lakásukat az arra igényt tartó vendégeknek, míg a felületet üzemeltetők minden tranzakció után jutalékot kapnak.

Sikerének titka mindenekelőtt olcsósága, azonban érdemes megjegyezni, hogy ezt részben az adófizetés elkerülésével tudja elérni, ami egyenesen következik az adójogi környezet technológiai változásokhoz viszonyított lemaradásából. A szolgáltató felület gyors elterjedésében szerepet játszott, hogy bárki lehet szállásadó, és őket is legfőképpen az anyagi tényező motiválja. Népszerűnek bizonyult az „Élj úgy, mint a helyiek” szlogen is, saját felmérésük szerint a vendégek 93%-a szeretné átélni ezt az élményt. Az Airbnb növekvő piaci részesedését mutatja, hogy a szerzők által ismertett becslés szerint a 2015-ös évben nyolcvanmillió vendégéjszakás forgalomról adhatott számot a szállásközvetítő.

Az egyik oldalon tapasztalható látványos fejlődés mellett érdemes megemlíteni a másik oldalt, nevezetesen a szállodák veszteségét is. Az Airbnb által okozott piaci túlkínálat az árak csökkenéséhez és a hagyományos piaci szereplők részesedésének csökkenéséhez vezet. Ez a visszaesés főként az olcsóbb, üzleti rendezvények lebonyolítására nem alkalmas szállodákat érinti. A szállásközvetítő részéről érvként hozzák fel, hogy az általuk kínált szállás-

helyek 70%-a azokon a területeken kívül található, ahol a szállodák leginkább koncentrálnak, habár az ellenérdekelt fél ennél lényegesen alacsonyabb arányt tart valószínűnek. Hasonlóan vitás kérdés az egyszerre több szállást kínáló részaránya, New Yorkban például a vendéglátók 6%-a könyvelhette el a kiadásból származó bevételek 37%-át.

A jövőre vonatkozóan a szerzők 31 szakértő bevonásával, a Delphi-módszerrel készítették el a cikkben vázolt négy forgatókönyvet:

- A „status quo” (minden marad az eredeti állapotban),
- a kísérleti (a hagyományostól eltérő szállásformák is elterjednek),
- az exkluzív (némiképp beszűkülnek a lehetőségek, ez egyedibbé és egyben drágábbá teszi a szolgáltatást),
- az elüzetiesedő (a legolcsóbbtól a luxusig minden szállásforma elérhetővé válik és lényegében folytatódnak a jelenleg is megfigyelhető folyamatok) változatot különböztették meg, két különböző befolyásoló tényező (az állami/önkormányzati szabályozás és a kereslet) függvényében.

A szerzők két befolyásoló tényező függvényében a következő változatokat különböztették meg, ahol az állami, illetve az önkormányzati szabályozás, valamint a kereslet a független változó:

- A „status quo” esetén minden marad az eredeti állapotban).
- A kísérleti változat lényege, hogy a hagyományostól eltérő szállásformák is elterjednek.
- Az exkluzív eset azt emeli ki, hogy némiképp beszűkülnek a lehetőségek, ez egyedibbé és egyben drágábbá teszi a szolgáltatást.
- Az elüzetiesedés változatban a legolcsóbbtól a luxusig minden szállásforma elérhetővé válik és lényegében folytatódnak a jelenleg is megfigyelhető folyamatok.

TÁRGYSZAVAK: turizmus, vendéglátás, adózás, digitális forradalom, információs társadalom, globalizáció, szállodák, Amerikai Egyesült Államok

ROVÁCS BARNA

76/2016

Tovagyűrűző hatások a fogadó országokban az Egyesült Államok kiáramló külföldi közvetlen beruházásai esetén

Jitao Tang – Rosanne Altshuler: The spillover effects of outward foreign direct investment on home countries: evidence from the United States
Oxford University Centre for Business Taxation, WP 15/03. 2015. január. 1–42. p.

URL: www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/Business_Taxation/Docs/Publications/Working_Papers/Series_15/WP1503.pdf

Az elemzések sokrétűen vizsgálják, hogy a beáramló külföldi működő tőke (foreign direct investment – FDI) mennyiben tovagűrűző hatású a beruházást fogadó országokban, az érintett nemzetgazdasági ágakban, illetve a vállalatok fejlődésében. Figyelmet érdemelnek azok a járulékos hatások is, amelyek a külföldön befektetők országában (outward FDI) mutatkoznak. Az Egyesült Államok multinacionális társaságai a saját országuk gazdasági ágaira is mérhető hatással vannak, mind a félkész termékek beszállító vállalatai (upstream) körében, mind az értékesített késztermékek, szolgáltatások (downstream) piacain.

A tanulmány vállalati adatainak forrása a hitelminősítő *Standard and Poor* cég *Compustat* adatbázisa. Az amerikai társaságok külföldi működő tőke ügyleteinek (outward FDI) hivatalos adatforrása az *U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA)* kormányzati intézmény. A vizsgált multinacionális társaságok innovációs szempontból az Egyesült Államok székhelyű beszállítókra is megtermékenyítő hatással vannak. A kiáramló működő tőke egyértelműen kedvező hatású az országban, hasonlóan a beáramló működő külföldi tőkéhez (inward FDI).

A kiáramló működő tőke hazai innovációs ereje több tényezőtől függ. Ide sorolható például az amerikai társaság exportképessége, ágazata, mérete. Az innováció közvetett hazai előnyei a kibocsátott termékektől is függenek. A belföldi hatások vállalatontként eltérők, például az ismeretek befogadóképességétől függően. A feltételezett potenciális előnyök, illetve ráfordítások összefüggenek azzal is, hogy a hazai vállalat egy multinacionális csoport leányvállalata, vagy nem. Vannak közvetlen előnyök, de sok esetben erősebbek a közvetett innovációs hatások.

Az Egyesült Királyságban és Japánban a multinacionális társaságok külföldi működő tőkéjéből származó jövedelmekre adókedvezmény igényelhető, a kormányzat ezzel is ösztönzi a közvetlen és a még tekintélyesebb közvetett hasznot hajtó innovációkat. A kiáramló külföldi működő tőke elemzései a külföldről beáramló beruházások ismert hatá-

saira összpontosíthatnak. Mérhető például, hogy mennyiben változott a munka termelékenysége, hogyan alakul a foglalkoztatottak keresete a vizsgált munkaadóknál. Összehasonlíthatók olyan multinacionális társaságokkal, amelyek azonos ágazatban működnek, de nincs kiáramló FDI ügyletük.

Közvetett munkaügyi és innovációs hatás például, hogy a magasabb képzettséggel, értékesebb gyakorlati ismeretekkel dolgozók, amikor új munkahelyet választanak, magukkal vihetik a multinacionális társaságoknál bevált technológiákat, stratégiai tervezési és elemzési módszert. A munkaadó az ilyen ágazaton belüli vándorlást, a bizalmas technológiai ismeretek kijutását az átlagosnál nagyobb keresettel igyekszik megakadályozni.

Ahol van külföldi befektetés is, ott általában hatékonyabb a „vertikális” technológiai transzfer, ennek révén a beszállító amerikai cégek a megrendelő multinacionális csoporttól átvehetnek olyan versenyképes megoldásokat, amelyek a kivitt külföldi működő tőkéhez kapcsolódnak. A hazai piac rendszerint igazodik a nemzetközi versenytársak korszerű kínálatához. Az amerikai székhelyű megrendelő szelektál, a számára gazdaságos megoldásokat részesíti előnyben. Létrerhozhat belföldön is stratégiai szövetséget a fejlesztésre, a termelésre, a piaci megjelenésre egyaránt. A multinacionális társaság kész közvetlen segítséget nyújtani stratégiai szövetségeseinek, hogy teljesítsék szigorúbb minőségi, gazdasági követelményeit. A stratégiai szövetség elősegíti a partnerek nemzetközi versenyképességének javítását is, például a megnövelt kibocsátás méretgazdaságossági hatása révén.

Erre példa a *Proctor & Gamble (P&G)* multinacionális társaság, amely évekkel ezelőtt korszerűsítette nemzetközi hálózatában a mosószerek választékát, illatszerekkel (mikrokapszulákkal) keverve a termékeit. Ekkor az amerikai beszállítók átvehették ezt az innovációt. A P&G mint megrendelő közvetlen segítséget adott a beszállítójának a felhasznált mikrokapszulák előállításához, így a mosószerekhez az amerikai székhelyű *Appleton Paper* cég kapott megrendelést. A beszállító cég így gyorsan fejleszthette a gyártóbázisát, növelte állásheleynéinek számát, mindez javította a nemzetközi versenyképességét is.

A példa szerinti technológiai transzfer – angol kifejezéssel a „*backward spillover*” – különösen előnyös a kisebb hazai beszállítók számára. A technológiai transzfer másik iránya („*forward spillovers*”) akkor érvényesül, ha a multinacionális társaság úgy fejleszt a külföldi leányvállalata inno-

vációival a saját félkész termékeit, hogy a megrendelői ezáltal előnyhöz juthatnak az Egyesült Államokban is, például az autók versenyképes részegységeinek termelő felhasználásával.

A felmérés alapján elemezhető, hogy milyen a fogadókészség az egyes ágazatokon belül a technológiai ismeretek átadására, valamint azok között. Az amerikai adatbázisaiból származó vállalati adatok alapján elemezték a teljes tényező termelékenység (total factor productivity – TFP) mutatóit. Az alkalmazott ún. Olley–Pakes módszer alkalmas a többes inputvételre, valamint a mintavételi torzítások meghatározására. Az ágazati kapcsolatok vizsgálatában az U.S. Bureau of Labor Statistics input-output mátrixát is felhasználták.

A vizsgált kedvező hatások az elemzés szerint annál erősebbek, minél távolabb van az ismeretet átvevő egyesült államokbeli cég fejlettsége a külföldi befektetést is teljesítő multinacionális társaságtól. A hazai beszállítók befogadóképessége több tényezőtől függ a megfigyelt ágazatokban. A kis termelékenységű cég a belföldi stratégiai partnerség révén gyorsabban fejlődhet. Lényegesen jobb a befogadóképesség az olyan partnernél, amelynek fejlettsége kevésbé marad el a megrendelőétől.

TÁRGYSZAVAK: kiáramló külföldi közvetlen beruházás, technológiatranszfer, termelékenységmérés, Amerikai Egyesült Államok

NÁDUDVARI ZOLTÁN

77/2016

Olasz cégek kiáramló FDI-ügyletei az EU környezeti szabályozásának (ETS) hatására

Simone Borghesi – Chiara Franco – Giovanni Marin: Outward foreign direct investments patterns of Italian firms in the EU ETS

SEEDS Working Paper, 2016. 1. sz. 1–50. p.

URL: <http://www.sustainability-seeds.org/papers/RePec/srt/wpaper/0116.pdf>

A termelő vállalatok meghatározott technológiákra károsanyag-kibocsátási tanúsítványt birtokolnak. A tanúsítvány forgalomképes az EU ETS rendszerében (*EU Emission Trading System*). Az ETS részvételre kötelezett multinacionális vállalatcsoport stratégiai terveiben mérlegeli, hogy a hazai emissziócsökkentés ráfordításait vállalja inkább, vagy esetleg a működő tőke kivitele (*outward foreign direct investment – FDI*) az előnyösebb. Ez utóbbi döntés

leépítheti a hazai szennyező nehézipari telep kapacitáit. Előnyös lehet olyan ország választása, amelyben a környezetvédelmi követelmények kevésbé szigorúak, például nincs kötelezettség az EU ETS tanúsítványainak forgalmazására (*auctioning of emission allowances*).

Az elvégzett statisztikai vizsgálat a jelentett FDI ügyleteket 59 ezer olaszországi vállalat paneljével hasonlította össze. Voltak az EU ETS előtt létrejött, valamint az EU ETS eddigi szakaszaiban (2002 és 2004 között, 2005-től és 2007-ig, 2008 és 2012 között) megvalósított ügyletek a működő tőke kivételével.¹ Az olaszországi üzemek becslés szerint az EU összes ETS kötelezett ipari telepének tanúsítványából 10%-kal részesedtek a 2005 és 2012 közötti időszak egészében, és számítások szerint a térség összes szén-dioxid-emissziójának mintegy 10,3%-át okozták. Eszerint aukciókon is vásároltak tanúsítványt olyan külföldi ipartelepektől, amelyek fölösleget értékesíthettek, például a károsanyag-kibocsátás erőteljes és korábbi csökkentései révén. Az EU ETS következő szakasza a 2013 és 2020 közötti időszakra határozza meg a tanúsítványok nemzetközi forgalmát.

A vizsgált olaszországi paneladatok nem igazolták a kiáramló működő tőke általános növekedését. A szén-dioxid-kibocsátás csökkentésének kötelezettsége bizonyos ipari ágazatokban azonban megnövelte a tanúsítvány elszámolásában érintett olasz irányítású csoportok FDI kivételét. Az FDI változatban kifizetődőbb a leányvállalatok fejlesztése külföldön, lemondva a szennyező olaszországi kapacitások beruházásairól. A vállalat olyan országot választhat, amelynek klímavédelmi szakpolitikája a leányvállalatot nem kötelezi az EU ETS szerinti tanúsítvány vásárlására. Így a csoport olaszországi beruházás nélkül csökkentheti a tanúsítvány vásárlásának növekvő költségét (*compliance costs*).

TÁRGYSZAVAK: kiáramló külföldi közvetlen beruházás, EU Emission Trading System (EU ETS), Olaszország

NÁDUDVARI ZOLTÁN

78/2016

A külföldi közvetlen beruházás telephelyeinek választásának motívumai komplex vállalatcsoportok esetében

¹ Forrás: a Bureau van Dijk (BvD) „AIDA” adatbázisa: <http://www.bvdinfo.com/en-gb/our-products/company-information/national-products/aida>

Charlie Joyez: Location choices and foreign direct investment motives of heterogeneous firms
European Trade Study Group, 2015. július 31. 1–26. p.
URL: <http://www.etsg.org/ETSG2015/Papers/144.pdf>

A multinacionális vállalatcsoport a leányvállalat telepítéséről a külföldi működő tőke (*foreign direct investment – FDI*) ügyelei kapcsán dönt. A befektető összehasonlítja a lehetséges földrajzi körzetek fontosabb jellemzőit, és sajátos értékelési módszerrel választ az országok és azok települései közül. Az ilyen elemzés, rangsorolás ismerveire nehéz teljes jegyzéket összeállítani. A vállalatok szempontjai igen változatosak a helyválasztás kapcsán a hasznosság megnyilvánulásairól, alkalmanként választhatók az értékelés mértékei, ahogy a változatokat páronként összemérik. A vállalati döntések trendje alapján mégis valószínűsíthető, hogy a választott külföldi telephelyek milyen megfontolás szerint vonzóbbak, mint a többi versengő ajánlat.

Ebben az elemzésben a lehetőségek közötti választás vizsgálatához kombináltan alkalmazták a feltételes logit és a beágyazott logit (*conditional logit and nested logit*) modellt. A potenciális befektető többféle érdekeltsége modellezhető, ilyen például a globális (horizontális, vertikális) értéklánc kiépítése, a fogadó országba irányuló kivitel, a helyi erőforrások optimális összetétele stb.

Ez a vizsgálat a 2001 és 2007 közötti időszak franciaországi vállalati adatait mintegy ezeröttszáz új FDI-ügyletre vonatkozóan tartalmazza, összesen ötvenkét fogadó országgal, sokféle fejlettségi szinten és földrajzi térségben. A fejlett technológiájú és kellő nemzetközi tapasztalattal rendelkező csoport valószínű értékelési szempontja, hogy az új külföldi telep a vertikális értékláncba illeszkedjék. A külföldi leányvállalat az FDI-ügylet keretében az anyavállalat a beszerzési stratégiájának megfelelő technológiákat vehet át, például alkatrészek, részegységek kibocsátásához.

Lényeges értékelési tényező a külföldi telephely választása során a befogadó ország bérszínvonala, továbbá az árukra, a szolgáltatásokra kivetett adó és vám mértéke. Megállapítható, hogy bár sok tényezőtől függ a telephely választása, a mintában kiemelt fontosságú a nemzetközi termelési kooperáció keretében elérhető komparatív előny, kisebb súlyú a piacszerzés célja. A franciaországi anyavállalatok külföldi telephelyei választására meghatározott ismérvsziszter jó egyezést mutat például a japán, a német, valamint az egyesült államokbeli

globális vállalatcsoportok korábbi esettanulmányainak eredményeivel.

TÁRGYSZAVAK: kiáramló külföldi közvetlen beruházás, vállalatcsoport, külföldi telephely, logit modell, Franciaország

NÁDUDVARI ZOLTÁN

79/2016

Az adóztatás hatása a jogdíjak kétoldalú áramlására

Olena Dudar – Christoph Spengel – Johannes Voget: The impact of taxes on bilateral royalty flows *ZEW Discussion Papers*, No. 15-052. 2015. július. 1–29. p.

URL: <http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp15052.pdf>

A fejlett országok az OECD keretében akcióttervet alakítottak ki 2013-ban (*base erosion and profit shifting* – BEPS) az adóalapot csökkentő és a profitot kimenekítő nemzetközi transzferek mérséklésére. Az immateriális eszközök különösen alkalmasak ilyen nemzetközi adóműveletekre. Empirikus adatok alapján elemezték a kapcsolatot az adóztatás, valamint a jogdíjak kétoldalú nemzetközi áramlása között. A vizsgálat az OECD adatbázisa alapján az 1990 és 2012 közötti időszak mintegy 3 660 kétoldalú jogdíj-forgalmát tartalmazza, ehhez a Poisson valószínűségi becslés fix hatásait számoló (*bilateral royalty flows*) kereteit alkalmazták.

A modell függő változója a jogdíjak kétoldalú áramlása országok szerint, a független változó a jogdíjakat terhelő nettó adómérték a vizsgált országokban. A számítások alapján megállapítható, hogy az országok adóztatása a jogdíjak kétoldalú fizetéseire (*bilateral royalty flows*) nézve negatív hatású. A nettó adókulcs 1%-nyi csökkentése átlagosan 6%-kal növelte a jogdíjak kétoldalú áramlását, feltéve, hogy az elszámolás más tényezői nem változnak. Az elemzés nem az immateriális eszközök felhalmozott állományát méri az adóztatással összefüggésben, hanem a jogdíjak nemzetközi áramlását alakító adókulcsokat, valamint az adómérték különbségeit országok szerint. A díjakat kapó országok adómértékei közötti különbség erőteljesen befolyásolja a beérkezett jogdíjak alakulását. A vizsgált minta esetén a jogdíjat fogadó egyik ország adómértékében egy százalékpontos csökkenés (a többiét nem változtatva) a jogdíjak áramlását mintegy 2,7–3,2%-kal növelte meg a szellemi termék forrásának országában.

A G20, az OECD és az Európai Bizottság egyeztetett (BEPS nevű) adóztatási akcióterve több olyan nemzetközi szakpolitikai lépést tartalmaz, amely hatással lesz a jogdíjak alakulására is. A BEPS akcióterve figyelembe veszi, hogy más eszközökhöz mérten rendkívül nagy mobilitásúak a jogdíjak alapjaként más országnak hasznosításra átengedett immateriális eszközök. Ilyen szellemi terméket nagyon könnyű forgalmazni a multinacionális vállalatcsoporton belül. Ilyen eszközök lényegében egyedi értékbecsléseket tesznek indokolttá, az árazást a multinacionális csoport felhasználhatja a profit nemzetközi átcsoportosítására, a minimális globális adókötelezettség elérésére. A BEPS kapcsán történik például a multinacionális vállalatok és csoportjaik beszámoltatásának szigorítása, a csoporton belüli beszállítás transzferárainak következetesebb ellenőrzése. Nem lesz lehetőség a jövőben adókedvezmények elnyerésére ott, ahol a fizetett jogdíj alapjaként hasznosított szellemi tulajdon (*IP Boxes*) nem a belföldi adóalanyé. A korábbi kedvezmények megszűnése várhatóan csökkenteni fogja a multinacionális csoporton belüli nemzetközi jogdíj-áramlást.

TÁRGYSZAVAK: szellemi tulajdon, OECD BEPS akcióterv, nemzetközi jogdíj-áramlás, adóztatás

NÁDUDVARI ZOLTÁN

80/2016

A nemzetközi gazdasági ciklusok kapcsolata a multinacionális csoportokkal

Javier Cravino – Andrei A. Levchenko: Multinational firms and international business cycle transmission *Research Seminar in International Economics. Discussion Paper*, 643. sz. 2015. június 9. 1–58. p.

URL: <http://fordschool.umich.edu/rsie/workingpapers/Papers626-650/r643.pdf>

A szerzők megvizsgálták, hogy a multinacionális vállalatcsoport működése miként függ össze a nemzetgazdaságok fellendülésének és visszaesésének globális gazdasági ciklusaival. Az elemzés harmincnégy ország összesen mintegy nyolcmillió cégének tulajdonosi adatait használta fel az ORBIS cégadatbázis információival. Összehasonlították az anyavállalat és a leányvállalatok országában elért teljesítmények alakulását, ehhez az értékesítési árbevétel adata volt felhasználható.

A vizsgált hatalmas vállalati minta pozitív kapcsolatot igazol, eszerint az értékesítés a 2004 és

2012 közötti időszakban a csoport székhelyének országában átlagosan 10%-kal nőtt, a leányvállalatok országában a növekedés átlagosan 2%. Az anyavállalat és a leányvállalat mutatóinak pozitív kapcsolata a vállalati termelékenység egyirányú változásával is igazolható.

A ciklikus hatás továbbterjedt a multinacionális vállalatcsoport termelési láncában, mind a beszállítók, mind a készterméket kibocsátók felmért teljesítményeivel. A vizsgált minta termelő és szolgáltató főtevékenységű vállalatcsoportokat egyaránt tartalmaz, így a gazdasági ágazatok szerinti aggregálás is értékelhetővé tette az időszak globális sokkhatásait.

A modell alkalmas a befektető és a fogadó országok kapcsolatainak elemzésére is. Vizsgálható, hogy miként alakult például a brit gazdaság ciklusa, ahol az anyavállalat székhelye például az Egyesült Államokban van. Ilyen, országok szerinti kombinálás alapján elhatárolhatók a magyarázó tényezők, egy részük főként a befektető, másik részük főként a fogadó ország hirtelen változó növekedési mutatóira vonatkozott. A harmincnégy ország közötti kétoldali kapcsolatban a befektető országhoz kapcsolódó speciális tényezők a növekedés szórásának mintegy 10%-át, a fogadó országra jellemző speciális tényezők pedig 20%-át okozták.

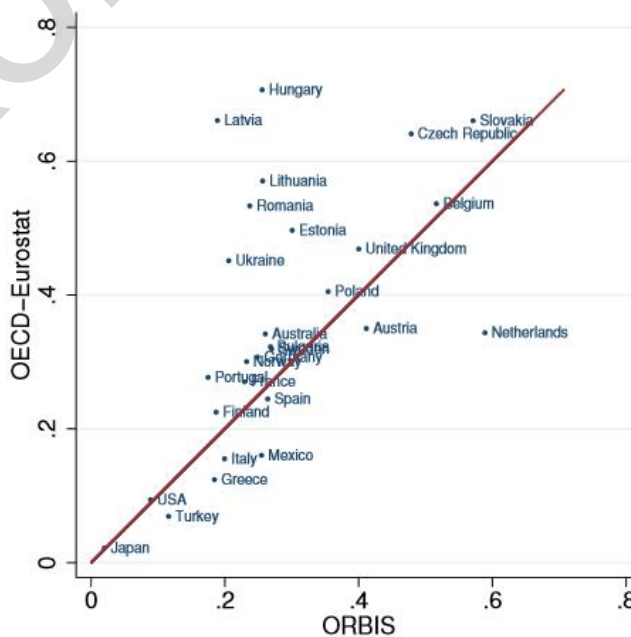
A multinacionális csoport összes értékesítésének változásában eszerint a befektető országban keletkezett gazdasági sokk releváns hatással van a leányvállalat országának növekedésre is. A vizsgálat modellje több ország vállalati adataival számol, feltételezve, hogy a leányvállalat közelít a külföldi anyavállalat termelékenységéhez, akár a késztermékek, akár a félkész egységek (alkatrészek stb.) termelésében. Ez a folyamat a csoportokon belüli technológia-transzfereket hasznosítja.

A külföldi irányítású leányvállalatok termelékenységének vizsgálatára kialakított modell elhatárolja egyrészt az irányító csoportfőnökkel (például az amerikai céggel) fenntartott, másrészt a fogadó országgal fenntartott termelési és más gazdasági kapcsolatokat. Ennek révén elemezték, hogy a bekövetkezett technológiai sokk mekkora hányada tulajdonítható a befektető, illetve a fogadó országoknak. Következtetni lehet ebből a kétoldali vállalati termelési (tulajdonosi) kapcsolatok hatásaira, mind az egyes nemzetgazdaságokra, mind azok kialakult ágazati szerkezetére, például a számottevő változás gyakorisága, nagyságrendje alapján. A becslés szerint a külföldi tulajdonú leányvállalat sokkhatásainak 20–40%-a a befektetőországból

származott. Itt a szóródás a multinacionális termelés ágazati súlyától függ. Az adatok lehetőséget adtak a rugalmasság vizsgálatára, ismertek például a félkész termelés helyettesítésének jellemzői, valamint a munkaerőigény, így a sokkhatás kezelését is modellezték például a recessziós időszakban.

A modell a nemzetközi sokkhatás terjedésére vonatkozó mennyiségi adatokat is eredményezett, feltételezve, hogy 1%-kal növelik a befektető ország vállalati szintű termelékenységét. A világ többi országában ennek következtében a leányvállalatok termelékenysége átlagosan 0,12%-kal növelhető, azonban az erőteljesen integrált országok körében a növekedés 0,20–0,35% is lehet. Az utóbbi jellemző például az írországi, a hollandiai és a szlovákiai külföld leányvállalatokra.

A felhasznált ORBIS cégadatbázis mind a csoportfőnök anyavállalat, mind a külföldi leányvállalatok főtevékenységét tartalmazza tárgyévek szerint, és elemezhető az értékesítés árbevételei a székhely országa szerint. Az ábra összehasonlítja a multinacionális termelés (MP) intenzitását az Eurostat és az OECD hivatalos adatbázisai, valamint az ORBIS cégadatbázis alapján.



Multinacionális termelés az ORBIS és az OECD-EUROSTAT adatai alapján

Az ORBIS cégadatbázisban szereplő vállalatokra jellemző a belföldi és a külföldi irányítás, így elemezhető, hogy az ország teljesítményében mekkora a multinacionális csoport részesedése, például az éves értékesítési adatok (MP) szerint. Az ORBIS elemi adatait a befektető és fogadó ország szerint, a bejegyzett tulajdonosi viszonyok alapján csoportosított

ták, ezzel határozták meg a sokkhatások nemzetközi terjedésének adatsorait az országok párpai szerint.

Megvizsgálták, hogy a német, brit, francia és amerikai GDP 1%-os növelése milyen mértékű növekedést gerjeszthet a világ többi országában. A harmincnégy országot tartalmazó mintában ez a hatás gyenge, csak 0,01–0,02%, de a nem említett további harminc ország esetében is elhanyagolhatók az ilyen hatások.

Erős pozitív korreláció mutatkozott egyrészt az országok GDP-jének alakulása, másrészt a multinacionális vállalatcsoportok kibocsátásának változásai között. Eszerint amikor felfut a globális termelési lánc teljesítménye a vizsgált befektető-, illetve fogadóországokban, akkor az érintett nemzetgazdaság is a fellendülés szakaszába jut, és az ellenkező előjelű változások is érvényesülnek a gazdasági recesszió éveiben.

TÁRGYSZAVAK: gazdasági ciklus, multinacionális csoport, külföldi leányvállalat, termelékenységnövekedés

NÁDUDVARI ZOLTÁN

81/2016

A kutatás-fejlesztés kiadásai és a gazdasági növekedés közötti kapcsolatok, az 1990–2013. évi paneladatok elemzésével

Begüm Erdil Şahin: The relationship between R&D expenditures and economic growth: panel data analysis 1990–2013

EY International Congress on Economics II "Growth, inequality and poverty". Ankara, 2015. november 5–6. 1–18 p.

URL: http://www.ekonomikyaklasim.org/eyc2015/userfiles/downloads/_Paper%20207.pdf

A globális értékláncok működtetői szorgalmazzák az innovációkat, amelyek szorosan összefüggnek a nemzetgazdaságok növekvő teljesítményével. Az új termékek, eljárások létrehozására fordított kutatási-fejlesztési (K+F) kiadás elősegíti a gazdasági növekedést. A javuló műszaki színvonal javítja az országok nemzetközi versenyképességét, növeli a termelékenységet.

A modellben alkalmazott statisztikai adatsorok az egyes ágazatok emberi erőforrás ráfordításait, valamint a termékek megújításának információit tartalmazzák. Tizenöt OECD-országot tartalmazó panel 1990 és 2013 közötti időszakra vonatkozó adatsorait elemezve igazolható a pozitív kapcsolat a

K+F ráfordítás és a gazdasági növekedés trendje között. A nemzetközi összehasonlítás tartalmazza a Törökország gazdasági növekedésére, illetve K+F ráfordításaira vonatkozó 1990 és 2013 közötti adatsorokat is.

Az országok fenntartható fejlődése csak innovációik alapján lehetséges. A hosszabb időszakban megfigyelt gazdasági növekedés egyik mérhető tényezője a K+F tevékenységű foglalkoztatottak száma. Minél nagyobb ez a szellemi kapacitásként felhasznált input, annál gyorsabb az ország gazdasági növekedése, illetve az a képessége, hogy új ismereteket, hasznosított műszaki eredményeket alkalmazzon.

A tizenöt OECD-ország adatsorával számoló regressziós függvény szerint a K+F kiadás 1%-nyi növekedése átlagosan 0,61%-kal növelte az országok gazdasági növekedési ütemét. Fontos következtetés a fejlődő országok szakpolitikája számára, hogy a viszonylag gyors, fenntartható gazdasági növekedés egyik alapja, hogy szükséges a K+F ráfordításaik a GDP arányában történő növelése, a szándékolt felzárkózás érdekében.

TÁRGYSZAVAK: kutatás-fejlesztés, gazdasági növekedés, OECD, Törökország

NÁDUDVARI ZOLTÁN

82/2016

A világ legnagyobb K+F-befektetőinek adatai: a multinacionális csoport és a termelékenység kapcsolata a kutatás-fejlesztéssel

Davide Castellani – Sandro Montresor – Torben Schubert – Antonio Vezzani: Multinationality, R&D and productivity evidence from the top R&D investors worldwide

IPTS Working Papers on Corporate R&D and Innovation, 2015. 4. sz. 1–23. p.

URL: https://ec.europa.eu/jrc/sites/default/files/JRC_95173_CMSV_Multinationality_RD_Productivity.pdf

A világ sok országában a termelő csoport rendszerint nagyobb hatékonyságú, mint a fogadóországban működő nem multinacionális többi vállalat. Lényeges hajtóereje a gyorsabb fejlődésüknek, hogy a kutatás-fejlesztés (K+F) nemzetközi akcióit nagyobb befektetésekkel végzik. Az adatsorok alapján a közvetett és a közvetlen hatások egymással összemérhetők és a legfontosabbak kiemelhetők.

Tény, hogy a multinacionális csoport földrajzilag nagyobb területen tevékenykedik, mint a nem külföldi tulajdonú belföldi versenytársuk, azonban

lényegesebb tényező, hogy a teljesítményben a nem belföldi rész milyen arányú, illetve a teljesítményhez mérten milyen intenzitású. A termelékenységi indikátorok erős pozitív kapcsolatban vannak a nemzetközi jelleg intenzitásával (*share of multinational on total activities*). A modellszámítás eredményei szerint a nemzetközi földrajzi kiterjedés (*geographical dispersion*) és a csoport termelékenysége között negatív a korreláció.

A modell eredményei szerint mind az említett intenzitás, mind a nemzetközi földrajzi kiterjedés közvetett pozitív korrelációjú a csoport K+F beruházásaira nézve, bár ez nem ellensúlyozza a multinacionális működés tágabb földrajzi kereteiből adódó közvetlen negatív hatást. Ezek a megállapítások is arra utalnak, hogy minél kiterjedtebb, komplexebb egy csoport működése, így a szervezeti felépítése is, annál nagyobbak a tranzakciós költségei, a koncentráltabb, intenzívebb vállalatirányításhoz mérten.

A modellalkotáshoz elsőként a teljesítmény mérésének módszerét kell meghatározni. Vizsgálták továbbá azokat a tényezőket, amelyek releváns hatásúak a vállalati teljesítményre. A teljesítmény az egységnyi munkaidőre jutó kibocsátás, vagyis a vállalati termelékenység alapján hasonlítható össze.

Ebben az elemzésben az említett „intenzitás”, valamint „földrajzi kiterjedés” a legfontosabb a nemzetközi működés sokféle jellemzője közül. E két jellemző erősen, bár ellentétes előjellel befolyásolhatja a nemzetközi csoport egészének teljesítményét.

Az elvégzett vizsgálat kiterjed a csoport K+F-befektetéseire is. Igazolható a kapcsolat az innovációs hatások valamint a teljesítmény alakulása között, elsősorban stratégiai időtávon. A multinacionális csoport több diplomást alkalmazhat, azok nagyobb költségeit is vállalva, azonban ez a forrása az átlagosnál nagyobb jövedelmezőségnek is. A csoport leányvállalatai felhalmozzák a részben védett technológiai ismereteiket. Sok csoport a nemzetközi piacain erre alapozottan monopolhelyzetet ér el, ez növeli a versenyképességüket.

A K+F-beruházások mértéke közvetetten hat a csoport termelékenységére, a multinacionális működés jól ismert közvetlen előnyeit erősítve. Közvetlen előnyként említhető például a nemzetközi piacok mérete, a végső felhasználókkal kialakított helyi kapcsolat, a külföldi jogi, gazdasági szabályozás ismerete, a méretgazdaságosság révén csökkenthető termelési és más költség stb.

A modellszámítás mintája több mint kétezer nagyvállalatot tartalmaz, amelyek nemzetközi cso-

porthoz tartoznak, és amelyek viszonylag nagy K+F beruházást teljesítenek világszerte.¹ A nemzetközi csoportok körvonalát a *Bureau van Dijk (ORBIS)* cégadatbázisa alapján térképezték fel. A modell eredményei alapján elemezhető, hogy a földrajzi kiterjedés és az intenzitás mennyire szoros kapcsolatban van a termelékenység különbségeivel. Elemezték továbbá, hogy a csoport K+F-beruházásainak alakulása miként befolyásolhatta a megállapított előnyöket vagy hátrányokat. A K+F intenzitására pozitív hatású, ha a csoport nemzetközi hálózata kiterjedtebb, valamint a multinacionális rész nagyobb az összesített kibocsátásban.

Megállapítható, hogy a nemzetközi csoport nagyobb K+F-beruházása rendszerint növeli a jövedelmezőséget is, a csoport ennek révén piaci előnyt szerez, és a nagyobb nemzetközi kibocsátással képes csökkenteni a fixköltségeit. Igazolható, hogy a világ több országának szellemi bázisát hasznosító csoport több innovációs sikert érhet el a megfelelően szervezett K+F-beruházásokkal. A csoport értékes új ismeretekkel támogathatja a hálózatába tartozó vállalatának technológiai fejlesztését.

Lényeges a visszacsatolás is: ahol mind több releváns ismeretet halmoztak fel, ott járulékos ösztönzés is kialakul újabb K+F beruházások indítására, akár a saját szellemi bázison, akár külső közreműködőkkel. A K+F lényeges input a termelékenység alakulásához. A kutatás így válik elsőrendű termelési tényezővé, a K+F-programok stratégiai jellegű döntéseket igényelnek. Ahol a csoport multinacionális jellege erősebb, ott nagyobb figyelmet fordítanak a K+F-beruházásokra is, ebből eredően erőteljesebben javíthatják a termelékenységet is.

A földrajzi kiterjedtség tényezője itt erősebb hatású a K+F beruházásokra, mint a másik, az intenzitási tényező. Ugyanakkor számolni kell azzal is, hogy a tranzakciós költségek alakulása ronthatja a csoport egészének termelékenységét. Ott nagyobb ez a költség, ahol nagyobb a csoport földrajzi kiterjedtsége, ahol nagyobb a nemzetközi szervezet irányításának komplexitása.

TÁRGYSZAVAK: kutatás-fejlesztés, termelékenység, multinacionális csoport

NÁDUDVARI ZOLTÁN

¹ Forrás: The EU industrial R&D investment scoreboard elérhető: <http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard.html>

83/2016

A kutatás-fejlesztés kiadásainak hatása a gazdasági növekedésre az EU tagállamaiban

Ari Kokko – Patrik Gustavsson Tingvall – Josefin Videnord: The growth effects of R&D spending in the EU: a meta-analysis

Economics. The Open-Access, Open-Assessment E-Journal, 2015. 40. sz. 1–26. p.

URL: <http://dx.doi.org/10.5018/economics-ejournal.ja.2015-40>

DOI: [10.5018/economics-ejournal.ja.2015-40](https://doi.org/10.5018/economics-ejournal.ja.2015-40)

Az Európai Unió (EU) államainak gazdasági növekedése szoros kapcsolatban van a kutatás-fejlesztés (K+F) ráfordításaival, illetve az elért eredmények szélesebb körű alkalmazásával. Az EU 15 tagállamának adatsorait hasonlították össze más fejlett országok K+F-ráfordításaival, illetve teljesítményének alakulásával. Az amerikai a K+F-ráfordítások felhasználását tekintve eredményesebb, ott nagyobb az ebből is eredő gazdasági növekedés. Az amerikai gazdaságban nagyobb a magánszektor K+F-beruházásainak összege, aránya, továbbá erősebb a vállalati szektor kapcsolata a közpénzekkel is támogatott kutatásokkal (*public-private sector linkages*).

Az elemzők mindkét tényezőt lényegesnek vélik az EU itt említett elmaradásának mérséklésére. Az európai országok növelhetnék a magánszektor K+F-ráfordításainak arányát. Hasonlóképp lényeges a kormányzati K+F és a vállalatok erősebb kapcsolata. Az EU 2010 és 2020 közötti időszakra elfogadott stratégiájában lényeges szerepet kap a K+F ráfordítások növelése. A távlati cél a GDP 3%-ának megfelelő átlagos arány.

A K+F eredményeként létrehozott ismeret a közösségi javakhoz tartozik, elterjedése az országok fejlődését is segítheti pozitív externáliaként. A közelmúlt globális válságfolyamata igazolta, hogy a K+F terén nagyobb beruházást teljesítők jobban átvészelték a visszaesést, kisebb volt a veszteségük. Az Egyesült Államok és az EU innovációs eredményeinek összehasonlításai¹ alapján elemezhető a kialakult európai hátrány területei és a nemzetközi versenyképességre gyakorolt hatásai. Dél-Korea innovációi is sikeresebbek 2009-től, mint az európaiak.

Az eredményesebb innováció segítheti a fenntartható fejlődést, a nagyobb nemzetközi versenyképességet, a gazdaság növekedését. A stratégiai tervek azzal számolnak, hogy az egy dolgozóra, illetve az egységnyi eszközértékre jutó kibocsátás az új eljárások alkalmazásával növelhető, ugyanakkor tisztább lehet a termelési folyamat kisebb károsanyag-kibocsátással, kevesebb fosszilis energiahordozó és nem megújuló nyersanyag felhasználásával.

Az EU átlagosan a 2013. tárgyévi GDP 2,03%-át fordította a K+F-akcióira, ez az arány az Egyesült Államokban 2,55, Japánban 3,34, Dél-Koreában 3,61% ebben az évben. A piacképes innováció és a gazdasági növekedés eltérő hatásfokkal követi az országok K+F-programjait, és itt lényeges tényező, hogy milyen részesedésűek a magánszektor K+F-befektetései az összes ráfordításban.

A kormányzat K+F-ráfordítása a legtöbb megfigyelt fejlett országban a GDP 1%-át éri el, ennél nagyobb a magánszektor ilyen befektetései aránya például Japán, Dél-Korea és az Egyesült Államok gazdaságában. Igazolható, hogy jövedelmezőbbek az utóbbi K+F-akciók, mint amelyeket kizárólag a költségvetési alapok finanszíroznak, jobban törekednek a kereskedelmi vagy termelési hasznosításra, a felszívó képesség is erőteljesebb a saját innovációs kezdeményezések esetén.

A K+F eredményességének nemzetközi összehasonlításai azt is kiemelik, hogy a vizsgált országokban milyen színvonalú a felsőoktatás, a munkaerő-piac mennyire hatékony például a vállalkozások innovációi kapcsán, és milyen kockázati tőke érhető el, milyen minőségűek a piac intézményei, az ország infrastruktúrája stb. Az Egyesült Államok ezeket a versenytényezőket tekintve kétségtelenül jobb helyzetben van, mint európai versenytársai, ezek is segítik a technológiai innovációk megvalósítását.

Az EU 2004 előtt csatlakozott tizenöt tagállamának a K+F-ráfordítása a GDP arányában egymástól eltérő, és ez mérhető hatással van a gazdasági fejlődésükre is. Az egyik bemutatott kutatási irány a K+F-ráfordítások hatása a nemzetgazdaság éves teljesítményeire, a másik azt elemzi, hogy a K+F-ráfordítás milyen kapcsolatban van a gazdasági növekedéssel. A szakirodalmi források értékelt negyvenkilenc tanulmánya összesen 538 K+F-akciót említ az 1990 utáni időszakban a fejlett országok gazdasági teljesítményeivel összefüggésben. Kiemelhetők olyan lényeges szakpolitikai eltérések, amelyek az Egyesült Államok innovációit sikeresebbé tették, ahol a K+F-ráfordításoknak na-

¹ Forrás: Innovation Union Scoreboard: http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards/index_en.htm

gyobb a gazdasági növekedést elősegítő hatása, mint az EU 15 tagállamában.

TÁRGYSZAVAK: kutatás-fejlesztés, termelékenység

NÁDUDVARI ZOLTÁN

84/2016

A multinacionális vállalatcsoportok belső tranzakcióinak jobb kezelése a nemzeti számlákban

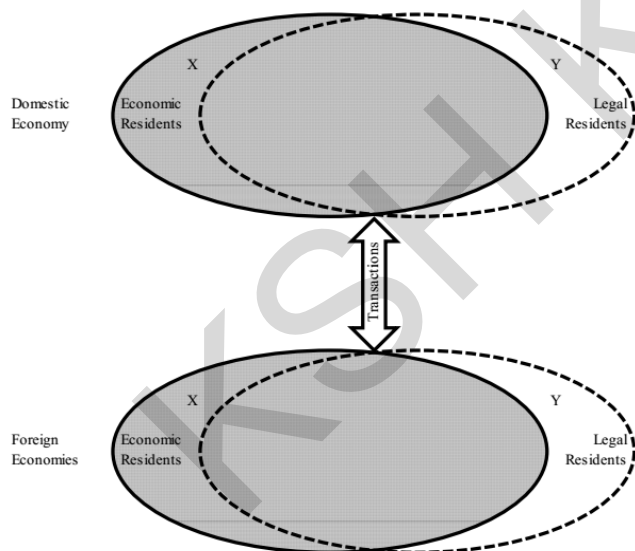
Dylan G. Rassier: Improving the SNA treatment of transactions within multinational enterprises

Bureau of Economic Analysis, 2015. július. 1–23. p.

URL: <https://www.bea.gov/papers/pdf/MNEs%20in%20the%20SNA%20Manuscript%20July%202015.pdf>

A nemzeti számlák felülvizsgált nemzetközi módszertani ajánlásában (SNA 2008) lényeges rész a multinacionális csoportok új elszámolási szabályrendszere. Ez mind világméretben, mind a nemzeti statisztikákban változásokat indokol. Kétféle megközelítés érvényesül a termelő egységek nemzetközi műveleteinek elszámolásában az ábra szerint.

Scope of Rest of World Transactions under the Residence Concept



A világ gazdasági műveleteinek hatóköre székhely szerint

A jogrendszerek a székhelyük szerint jegyzik be a gazdasági alanyokat (residence concept). A nemzeti számlák elszámolásai alapvetően a megfigyelt belföldi (domestic) gazdasági tevékenység teljesítményét tartalmazzák, amely nem rezidens egységekkel is kapcsolatban lehet.

- Az ábra nem színezett részei (Y) olyan jogi egységeket tartalmaznak a megfigyelt országokban,

amelyek kívül esnek a nemzeti számlák gazdasági (economic) tranzakcióin,

- illetve olyan megfigyelt gazdasági műveletek is adódnak (X), amelyek egynél több országra vonatkoznak és nem rendelhetők bejegyzett belföldi székhelyű jogi személyhez (legal).

A multinacionális vállalatcsoport olyan globális értékláncokkal működik, amelyeken belül a transzfer az irányító csoportfőnök (például anyavállalat) stratégiai döntéseinek megfelelő. Ez megvalósulhat az egyes nemzetgazdaságokban a leányvállalatok hazai beszállításaival (domestic), vagy kivitel és behozatal révén (foreign).

Transzferár tartozhat a csoport belső tranzakcióihoz, főként a keletkező jövedelem országok közötti átcsoportosítása érdekében. A transzferár esetenként eltér a harmadik fél piaci áraitól. A nemzeti adóhatóságok törekvése, hogy visszaszorítsák az ilyen piaci torzításokat, jogkövetkezmény is alkalmazható, ahol a csoport transzferárát eltérítik a szokásos a piaci ártól.

A globális vállalatcsoport külföldi fiókcégeket is létesíthet (például adóztatási megfontolásból), és azok mérhető saját gazdasági tevékenység, fizikai jelenlét nélkül szolgáltathatnak a csoport többi tagjának. Az anyavállalat a csoport értékpapírjait, beszerzéseit, piaci értékesítéseit, továbbá kötelezettségeit és követeléseit kivonhatja a székhely országának (magasabb kulcsú) adóztatása alól, ha ilyen külföldi „postafiókot” (empty shell) működtet.

Az ENSZ, az EU, az OECD, a Világbank és a Nemzetközi Monetáris Alap (IMF) egyeztetései alapján kialakított SNA 2008 módszertan jobban figyelembe veszi a multinacionális vállalatcsoportok számvitelének adatforrásait, az adóztatás adatállományait, ahogy a globális gazdasági egység elszámolja a kapcsolt vállalkozásai éves teljesítményét, működési eredményét és eszközeit. A statisztikai elszámolás eddig alapvetően a bejegyzett jogi egységek (*current effective concept of legal residence*) adat-szolgáltatásait vette figyelembe, és voltak „kvázi gazdasági egységek” is.

Az SNA 2008 ajánlásai szerint most olyan változtatások következnek, amelyek a csoport vagy annak részeinek gazdasági székhelyéhez (*a pure concept of economic residence*) kapcsolják a nemzetgazdasági elszámolásokat. A módosított módszertan szükségessé tesz kiegészítő információkat is, ahol az adatokat az egyes belföldi jogi egységek beszámolóit nem tartalmazzák.

TÁRGYSZAVAK: nemzeti számlák, SNA 2008, multinacionális vállalatcsoport, transzferárak, Amerikai Egyesült Államok

NÁDUDVARI ZOLTÁN

85/2016

A részben szintetikus mikrodatok használata a gazdaságstatisztika érzékeny adatcelláinak védelmében

Javier Miranda – Lars Vilhuber: Using partially synthetic microdata to protect sensitive cells in business statistic

Statistical Journal of the International Association for Official Statistics, 2016. 1–28. p.

URL: <https://ecommons.cornell.edu/handle/1813/42339>

A gazdaságstatisztikák mikrodadatainak bizalmas kezelése érdekében elrejtik mind a felmért, mind a számított érzékeny adatokat, a módszertani előírásoknak megfelelő programokkal, adatvédelmi technikákkal. Az Egyesült Államok statisztikai intézménye (U.S. Census Bureau) által kiadott hivatalos adatsor adatvédelmét elemezték gazdaságstatisztikai adatbázisokban (*Business Dynamics Statistics, Synthetic Longitudinal Business Database*). Ez alapján meghatározták az érzékeny cellák titkosításának következményeit, például a több időszakra vonatkozó közlések esetén.

A hivatalos statisztikai adatgyűjtési programok elemi vállalati adatai nem tehetők közzé, ezért a bizalmas kezelés eljárásait alkalmazva elrejtik az érzékeny adatcellákat. A területsoros, illetve idősoros adattáblák esetén a legrészletesebb publikáció akár a mezők 10–40%-át is üresen hagyhatja az adatvédelmi szabályzatra való tekintettel. Így védik az elemi adatokat, mert az alkalmazott bontás (például szakma, terület, vonatkozási év) egy vagy két adatszolgáltatót tartalmazhat a keresztátlában.

A szintetikus mutatók között is előfordulnak rejtett mezők, például a foglalkozások részletes ismérvei esetén (*U.S. Census Bureau's LEHD Origin Destination Employment Statistics – LODES*). A vizsgált tárgyidőszak ilyen adatvédelmi eljárásai ronthatják a longitudinális elemzések kifejező erejét, amennyiben bizonyos cellák több év összehasonlításához nem tartalmaznak (bizalmasan kezelt) megfigyelést, illetve szintetikus számított adatot.

A hivatalos adatsor (*Business Dynamics Statistics – BDS*) a cégek demográfiai jellemzőit tartalmazza, és 2008-tól teszik közzé az Egyesült Államok mutatóit, például az újonnan indult (start up)

vállalkozások belépésének és megszűnésének elemzéseire. Sok bizalmas mikrodatot tartalmaz az adatbázis (*Longitudinal Business Database – LBD*), holott például a foglalkoztatás adatai is lényegesek az induló és megszűnő vállalkozások tevékenységei szerint.

A szövetségi cégregiszter demográfiai adatai feldolgozhatók például a vállalkozás mérete, működésének időtartama, gazdasági ágazata, földrajzi körzete, a település nagyságkategóriája stb. szerint is. Előfordult, hogy kezdeti publikációk kiegészültek újabb változókkal, a későbbi tárgyévben például a települések és nagyobb térségek földrajzi azonosítóit is feldolgozták. Az adatvédelmi előírások érvényesültek a mélyebb bontásokban, elnyomták az érzékeny cellák tartalmát (*disclosure avoidance mechanism*).

Elsőrendű érdek a bizalmas adatkezelés előírt szigorú szabályainak alkalmazása. Kedvező esetben nem rontják nagyobb torzítások az elemzés érvényességét az érzékeny adatcellákban elnyomott (hiányzó) adatok miatt. Az adatkezelési módszer lényege az adatbázis elemzése, nem jelenhet meg a táblában olyan szintetikus mutató, amely háromnál kevesebb elemi adatot tartalmaz az érzékeny cellában.

A szabály következménye, hogy a létező adatszolgáltatók egy része nem jelenhet meg az adataival. Előfordulhat torzítás is az ilyen elrejtett adatokat alkalmazó idősoros elemzésekben. Van arra példa, hogy néhány évig rejtett cellák voltak a táblában, majd a megfigyelt cégek száma meghaladta a bizalmas kezelés küszöbszintjét, de a korábbi időszakokban az ehhez tartozó rejtett mutatókat nem publikálhatták.

Ott is előírható az érzékeny adatcella elnyomása, ahol a két legnagyobb adatszolgáltató részesedése meghaladja az előírt („P”) küszöbszintet, például a megfigyelt beruházási érték vagy a foglalkoztatottak számának kétharmadát egy adott ágazatban, földrajzi térségben vagy demográfiai csoportban. Az egyes keresztátlák adatvédelmére évenként előírt küszöbszint („P”) a cellák tartalmától függően akár változhat is. Emiatt az időszakonként kiadott táblasorozatban előfordulhat nem konzisztens elrejtés is.

A hivatalos tájékoztatás tábláinak másodlagos adatvédelmi vizsgálatait programozva végzik. Az eljárás elrejtje az adatbázisban megjelölt védett mezőket, például a szervezetek kis száma, illetve a küszöbszinttel meghatározott dominancia esetén. A szintetikus adat ennek megfelelően úgy változhat, hogy ahol előfordul védett adat, ott átszámítják, illetve összevonják (*secondary suppressions*) a ke-

reszttábla más mezőit is. Az Egyesült Államok hivatalos közléseinek statisztikai tábláiban nem lehet azonosítani, hogy az elrejtés az elsődleges vagy az említett (átszámításos) másodlagos eljárás eredménye.

Az adatbázis szervezetsorosan tartalmazza a cégek alakulásának (entrants), megszűnésének és tárgyévig folytatott működésének (continuers) demográfiai adatait. A közlési táblák érzékeny cellái nem tartalmazhatnak bizalmas adatot az egyes tárgyévekben. A következő tábla példaként bemutatja az adatvédelem hatásait.

Table 1. Suppressions in establishment-level BDS

Type	Number of cells	Suppressions (%)			
		Job creation			
		Any	by entrants	by continuers	
Age	337	0.3	0.3	0.3	
Age-Initial Size	3033	18.5	14.2	14.2	
Age-SIC	3033	3	2.9	2.9	
Age-State	19023	3.3	3.2	3.2	
Age-Size	3033	26.9	16.1	16.1	
All	36	0	0	0	
Initial Size	324	0.3	0	0	
Initial Size-SIC	2916	19.8	6.5	6.8	
Initial Size-State	18357	26.8	11.2	11.6	
SIC	324	0	0	0	
State	1836	0	0	0	
Size	324	0.3	0	0	
Size-SIC	2915	28.1	11.6	12.3	
Size-State	18358	31.7	14.5	15	

Intézményi szintű elnyomott adatok a (BDS) cégregiszterben

A példában említett változók az érzékeny cellákban a következők: a működés időtartama (age) a kezdőévtől, a cég méretkategóriája (size), a főtevékenység gazdasági szakágazata (SIC), a székhely szövetségi állama (state). A vállalatok demográfiai mutatója eszerint változtatás nélkül közölhető minden ágazatra (SIC=324-féle). A program szerint rejtenek, elnyomnak több bontást, például az eredeti méreteket ágazat szerint (a 2 916 cella egyötödét), illetve az Egyesült Államok szövetségi államai szerinti bontást (a 18 357 cella több mint egynegyedét).

TÁRGYSZAVAK: adatvédelem, módszertan, vállalatdemográfia, Amerikai Egyesült Államok

NÁDUDVARI ZOLTÁN

86/2016

A környezeti beszámolás és a vállalat „zöld” tervezése közötti kapcsolatok

Jui-Che Tu – Hsieh-Shan Huang: Analysis on the relationship between green accounting and green design for enterprises

Sustainability, 2015. 7. sz. 6264–6277. p.

URL: <http://www.mdpi.com/2071-1050/7/5/6264/pdf>
DOI: 10.3390/su7056264

Tudatosodik a vállalatok körében a globális környezet romlásának folyamata. A nemzetközi és a nemzeti programokhoz csatlakozás viszont nem általános, ehhez erkölcsi megfontolás, önkéntes kötelezettségvállalás szükséges. Vannak olyan gazdasági ösztönzők, valamint jogi korlátozások, amelyekkel erősíthető a vállalkozók részvételi szándéka a „zöld” programokban.

Az Európai Unióban, az Egyesült Államokban és más fejlett országokban megjelentek a környezeti beszámolás irányelvei (*environmental accounting guidelines*). Jogi előírás is kötelezi a nagyobb gazdasági társaságokat, hogy éves beszámolóik részeként tájékoztatást adjanak a környezettel kapcsolatos tevékenységeikről. Nyilvános információ például a termelési folyamatok auditált környezeti terhelése, a korszerűsítés eredményeként bevezetett tiszta technológia stb.

A vállalat kibocsátott termékeinek műszaki fejlesztési folyamatában előnyös az ún. „zöld” tervezés. Ennek célja, hogy a gyártó cég csökkentse a környezet terhelését, az energiafelhasználást vagy a károsanyag-kibocsátást a termékének felhasználási szakaszában, majd a selejtezést követően. A „zöld” tervezés elősegítheti a természeti erőforrások kímélését is, például a hulladék anyagainak újrahasznosításával. Angol nyelven három R (*Reduce, Recycle, Reuse*) fejezi ki a „zöld” tervezés lényegét. A termeléshez kevesebb erőforrás szükséges, a hulladék anyagát ismételten használhatják, esetleg új, ismételt hasznosítást tesznek lehetővé.

A programok keretében a vállalat sokféle intézkedése valósítható meg a környezeti felelősség érvényesítésével. Erősödő az ösztönzés a fejlett gazdaságokban, ahol a vállalat rendszeresen jelenti és hitelesíti a környezetvédelem jogszabály szerinti helyi programjainak eredményeit.

A jogszabályok a társadalom egészét korábban terhelő környezeti ráfordítások növekvő részét a vállalati termelési költségekbe tették át. Ilyen például a fosszilis energiahordozók növekvő beszerzési ára, adóterhe. A vállalat fejlesztéseit ösztönzik, támogatják, ha az a tiszta termelést valósítja meg, például a korábbi károsanyag-kibocsátást minimálisra csökkentve.

A „zöld” tervezés fontos intézkedése a termelési folyamat és a csomagolás újratervezése, a természeti erőforrások korábbinál kisebb mértékű fel-

használása érdekében. A vállalat fejlesztéseinek fontos új követelménye, hogy a termelőeszköz, a kibocsátott részegység, a végső felhasználású termék vagy szolgáltatás a környezet csökkenő terhelésével legyen használható. Ajánlások ismertek, amelyek alapján a vállalat a környezet terhelését a termékei teljes élettartamára elemzi. A gyártó ezáltal tudatosabban vizsgálja az optimális környezeti változatot, a nyersanyag kitermelésétől a használatból kivont tárgy hulladékainak kezeléséig.

A beszámolókhöz tartozó mérések alapja a „zöld” tervezés eredményeként elért állapot összehasonlítása a korábbi mutatókkal. Néhány alapelv a környezeti programok méréseihez:

- az erőforrások mennyisége kisebb lesz egységnyi termékre számítva;
- a termék tervezői mérséklék, megelőzik a környezet szennyezését, terhelését;
- a termelési folyamat tisztább, kevesebb a hulladék, csökken az energia-, illetve a vízfogyasztás;
- a tervező mérsékli a termelési folyamatok korábbi káros környezeti hatásait, kockázatait;
- a vállalat egészének környezeti teljesítménye (az auditált mutatók alapján) kedvezőbb, mint az előző időszakban;
- javul a vállalat termelésének hatékonysága, előnyös, ha a tervezett idő alatt megtérülnek a környezeti program miatti többletráfordítások.

A gazdasági és a környezeti hatékonyság egyidejű javulása a vállalat innovációi révén érhető el, a fejlődés két időszak adatsorait összehasonlítva elemezhető. Az elemzések alapján értékelhetik, hogy milyen javulást ért el a vállalat a vizsgált környezeti tényezőkben. Ehhez az adatokat a vállalatok hitelesített környezeti beszámolóit szolgáltatják. Az adatokból megállapíthatók például a megvalósult „zöld” tervezések fontosabb eredményei egyrészt a vizsgált szervezetben, másrészt a közvetlen földrajzi környezetében. Lényeges vizsgálati szempont a tiszta termelési technológiák alkalmazásának helyzete, összevetve a kor (nemzetközi) fejlett színvonalával.

TÁRGYSZAVAK: vállalat környezeti beszámolója, „zöld” tervezés, szakpolitikai ösztönzések, tiszta technológia

NÁDUDVARI ZOLTÁN

87/2016

A munkaerő egységköltségének reálértéke az euróövezet országaiban, a hajtóerők és a csoportok

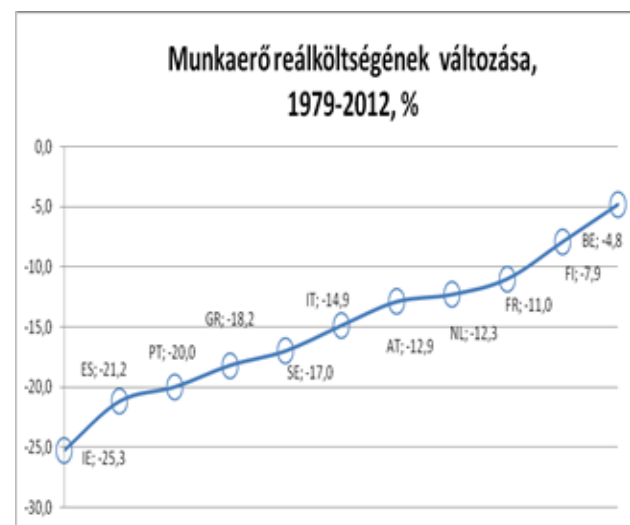
Javier Ordóñez – Hector Sala – José I. Silva: Real unit labour costs in Eurozone countries. Drivers and clusters

Universitat Jaume I Economics Department, Working Papers, 2015/09. 1–35. p.

URL: http://www.doctreballeco.uji.es/wpficheros/Ordóñez_et_al_09_2015.pdf

A nemzetközi összehasonlítás a munkaerő egységköltségének reálértékére (*real unit labour costs (RULCs)*) ható fontosabb tényezőket vizsgálta, ilyen elsősorban az alkalmazott technológia fejlettsége, valamint a számított tőkeintenzitás. Az egységköltség reálértékének csökkenése különösen gyors volt az 1979 és 2012 közötti időszakban az öt periféria országban, az ún. PIIGS csoportban. Ide tartozik Portugália (PT), Írország (IE), Olaszország (IT), Görögország (GR) és Spanyolország (ES).

A hivatalos munkaügyi és termelékenységi adatok alapján összehasonlítható a munkaerő egységköltségének alakulása az EU északi tagállamaival, ezek Ausztria (AT), Belgium (BE), Finnország (FI), Franciaország (FR), Hollandia (NL) és Svédország (SE).¹ Itt nem vették figyelembe Németország adatait, mert a szövetségi statisztikák csak a nyugat-német tartományokra vonatkoztak a nyolcvanas években.



A négy dél-európai ország (ES, PT, GR, IT) technológiai fejlődése visszafogott volt nemzetközi

¹ Az országok adatainak forrása: EU AMECO adatbázis: http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/ameco/explanatory_note_en.htm

összehasonlításban, csak Írország (IE) tartott lépést az északiakkal. Feltételezhető, hogy a dél-európai térségben a tőkeintenzitás gyors növekedése magyarázza a kedvezőbb gazdasági hatékonyságot, illetve a javuló nemzetközi versenyképességet a munkaerő egységköltsége csökkenésének megfelelően.

Az EU és az euróövezet vizsgált tizenegy tagállamában 5–25%-kal csökkent a munkaerő egységköltsége reálértéken 1979 és 2012 között. A periféria felzárkózása megakadt a válság éveiben. Az erősödő piaci verseny kikényszerítette a termelési költségek csökkenő tendenciáját, így alkalmazkodhattak például a globális termelési láncok szerepéhez, továbbá a mélyülő európai integráció egyre szélesedő kínálatához. A költségcsökkenés mértéke a francia, a finn és a belga gazdaságban lényegesen kisebb, mint a PIIGS csoportban.

Az elemzés szerinti fejlődési pályák:

- a mediterrán országok (ES, GR, IT, PT) a megnövelt tőkeintenzitás révén erőteljesen csökkentették az élőmunka egységköltségének reálértékét;
- a fejlettebb gazdaságok (BE, FI, IE, NL) főként a technológiai fejlődéssel növelték a nemzetközi versenyképességet;
- az említett mindkét tényezőnek közel azonos a magyarázó ereje az osztrák és a francia gazdaságban, növekedett a tőkeintenzitás és fejlesztették a technológiát.

A megállapításokhoz azt is figyelembe kell venni, hogy eltérő az euróövezet tizenegy vizsgált országának a mérete, ágazati szerkezete, és a gazdasági fejlettsége.

TÁRGYSZAVAK: munkaerőköltség, vállalkozások, technológiai fejlődés, tőkeintenzitás, Európa

NÁDUDVARI ZOLTÁN

88/2016

A minimálbér bevezetésének hatása a termelékenységre

Rebecca Riley – Chiara Rosazza Bondibene: Raising the standard: minimum wages and firm productivity

NIESR Discussion Paper, 2015. május, 449. sz. 1–36. p.
URL: <http://www.niesr.ac.uk/sites/default/files/publications/Minimum%20wages%20and%20firm%20productivity%20NIESR%20DP%20449.pdf>

A tanulmány elsődlegesen azt vizsgálja, hogy az Egyesült Királyságban a minimálbér bevezetése a munkaerőpiacon milyen hatást ért el a vállalatok termelékenységének alakulásában. A szerzőpáros kutatási eredményei szerint a minimálbér bevezetése, valamint a termelékenység alakulása között egyértelmű összefüggés van, amely az alacsony jövedelmet biztosító cégek esetében érhető tetten. Az Egyesült Királyságban 1999-ben vezették be a nemzeti minimálbért, majd a 2000-es évektől fokozatosan emelték, felülmúlva az átlagkeresetek szintjének emelkedését.

Általános vélekedés szerint a minimálbér bevezetése együtt jár a munkaerő-kereslet csökkenésével, a szakirodalomban azonban a mai napig vitatják ezt. Az Egyesült Királyság esetében számos tanulmány foglalkozott a minimálbér bevezetésének foglalkoztatásra gyakorolt hatásaival, amely bizonyította, hogy a bevezetést követően a munkaerő-kereslet nagyjából változatlan maradt, visszaesés nem mutatható ki. A minimálbér bevezetése előtti időszakot vizsgálva azonban nem látható ilyen tendencia, vagyis az alacsony jövedelmet nyújtó cégek termelékenysége alapvetően nincs összefüggésben a relatív munkaerőköltség alakulásával.

Számos tényező alátámasztja, hogy a minimálbér bevezetése növelheti a termelékenységet, beleértve a teljes tényező termelékenységet (total factor productivity) is. Ez elsősorban annak köszönhető, hogy a munkaerőköltség emelkedése mellett a munkáltató még tőkeigényesebb termelési formák felé mozdulhat el a termelésben, és végrehajthat olyan szervezeti változásokat, amelyek növelik a hatékonyságot. A munkavállalók pedig magasabb bért kapnak, amely mérsékli a munkaerő fluktuációját.

A cikkben publikált kutatás során vállalati szintű adatokat elemeztek a szerzők a teljes piaci szektor figyelembe vételével. A vizsgálatba bevont vállalatok esetében vizsgálták a bevezetés előtti (1990-es évek közepe) és az azt követő időszak adatait (bevezetést követő évek: 1999 és 2002 között, továbbá 2003-tól 2006-ig), illetve a gazdasági válságot követő időszakot (2009 és 2012 között). A vállalatokat két csoportba sorolták, az egyik csoportba kerültek az alacsonyabb jövedelmet nyújtó cégeket, amelyeket értelemszerűen jobban érintett (az átlagos bérszintet jobban befolyásolta) a minimálbér bevezetése, mint a másik csoportot alkotó cégeket, amely kontrollcsoportként működött.

A kutatáshoz alapvetően két adatbázis vállalati szintű adatait használták. Elsődleges adatforrásként az Egyesült Királyság regisztrált vállalkozásainak pénzügyi adatait nyilvántartó Financial Analysis Made Easy (FAME) adatait vették alapul, amely a Bureau van Dijk cég kereskedelmi adatbázisának adatait használja. A másik adatbázis az üzleti szektor intézményi szintű adatfelvételének adatait tartalmazó Annual Respondents Database (ARD) volt, amely az üzleti szektor intézményi szintű adataiért felelős, emellett figyelembe vették a Nemzeti Statisztikai Hivatal nemzeti számlákhoz kapcsolódó becsléseit, valamint a Workplace Employment Relations Study (WERS) és az Annual Survey of Hours and Earnings (ASHE) kereseti adatait.

A vállalatok két csoportját (érintett és kontroll csoport) tovább tagolták az éves átlagkeresetek alapján. Három küszöbértéket határoztak meg: 10 000, 12 000, 14 000 font/év, az összefüggések elemzéséhez pedig kétféle regresszió számítást alkalmaztak (OLS regression, robust regression). A regressziós vizsgálat során a munkaerőköltség, a munkaerő termelékenysége, a foglalkoztatás, a tőke–munka aránya, valamint a teljes tényező termelékenység mutatói alapján vizsgálták, hogy melyik tényezőre van hatással a minimálbér bevezetése, valamint szintjének emelése az egyes időszakokban. A kutatási eredmények alapján e tényezők közül a termelékenység, valamint a munkaerőköltség tekintetében látszott egyértelmű összefüggés az alacsony jövedelmet nyújtó cégek esetében, míg a kontroll csoportként vizsgált cégeknél a regressziós vizsgálat ezt nem mutatta ki, az átlagkeresetek a 2000-es évek közepétől ettől függetlenül is növekedtek. Az átlagkeresetek növekedése azonban az érintett cégek esetében a gazdasági válság idején és az azt követő években is megfigyelhető volt, annak ellenére, hogy a munkavállalók többségét ez az időszak kedvezőtlenül érintette, hiszen általánosságban a bérek befagyasztása vagy a bérek csökkenése volt inkább jellemző. Az alacsonyabb jövedelmet nyújtó cégeknél a munkaerőköltség növekedése pedig együtt járt a termelékenység emelkedésével. Fontos továbbá kiemelni, hogy a termelés hatékonyságának változását a vállalkozások esetében nem a létszámleépítés okozta, hanem a minimálbér bevezetésével párhuzamosan történt szervezeti átalakítások (például a munkavállalókkal szemben támasztott követelmények szigorítása, a menedzsment javítása), a képzési lehetőségek bővítése, valamint a hatékonyabb bére-

zés kialakítása (például a teljesítménybérezés bevezetése) járult ehhez hozzá.

A regressziós elemzés nem tért ki arra, hogy a minimálbér bevezetésének következtében a termelékenység növekedésében mekkora szerepet játszott a ledolgozott munkaórák átlagos számának alakulása, valamint az egyes vállalatok árpolitikájának változása. A munkaórák számának tekintetében az egyes kutatások eltérő eredményre jutottak, több szakember állítása szerint a minimálbér bevezetése a rész-munkaidős foglalkoztatás arányának csökkenését, ezzel párhuzamosan a teljes munkaidős foglalkoztatás súlyának emelkedését okozta, mások ezt cáfolják, illetve egyes kutatók szerint nem mutatható ki egyértelmű összefüggés ebben a kérdésben. Érdeemes lenne ezen kérdéskört is többféle módszer alapján további vizsgálatnak alávetni.

A tanulmány ugyanakkor hangsúlyozza, hogy a minimálbérrel kapcsolatos terület egyelőre alulkutatott, többféle módszer alkalmazásával, több tényező komplex vizsgálatára lenne szükség ahhoz, hogy a minimálbér bevezetésével járó munkaerő-piaci hatások egyértelműen azonosíthatóak legyenek.

TÁRGYSZAVAK: minimálbér, munkaerőköltség, vállalati magatartás, termelékenység

SZUROMI ORSOLYA

89/2016

A mezőgazdasági és szabadidős célú földhasználat gazdasági és jogi problémái Ukrajnában

Hanna Shevchenko – Volodymyr Pakhomov – Mykola Petrushenko: Economic and legal issues of rural and recreational land use in Ukraine
Economic Annals, 2016. 1–2. sz. 54–58. p.

URL: <http://soskin.info/userfiles/file/Economic-Annals-pdf/DOI/ea-V156-0012.pdf>

DOI: <http://dx.doi.org/10.21003/ea.V156-0012>

A földhasználat problémájának rendezése kulcsfontosságú feladat Ukrajna fenntartható fejlődése érdekében – a megfelelő reformok, a makro- és mikrogazdasági rendszer szerkezetének és a nemzetgazdaság ipari és területi aspektusainak összehangolásával.

Az országban a mezőgazdasági földek piacának elsődleges jellemzője a bérleti viszony, illetve a földvásárlási moratórium letelte után a tulajdonosi viszony.

A szerzők célja, hogy vizsgálják az ukrán gazdasági és jogi szabályozás problémáit a mezőgazdasági és rekreációs célú földhasználatot illetően.

Az ukrán földtörvény 19. bekezdése a földterületeket különböző kategóriákba sorolja használatuk célja szerint:

- mezőgazdasági terület,
- lakóterület,
- természetvédelmi terület,
- egészségfejlesztési célú földterület,
- szabadidős terület,
- történelmi vagy kulturális szempontból jelentős terület,
- erdőterület,
- vízkészlet,
- ipari terület.

Az ukrán földreform következményeként a földterületek tulajdonosi szerkezete jelentősen változott, jelenleg a földek több mint 50%-a magántulajdonban van.

A mezőgazdasági területeket (szántóföld, élő növények, rétek, legelők, ugarok) kiutalják mezőgazdasági termelés, mezőgazdasági kutatás, képzési tevékenység céljaira, ipari célokra, beleértve a mezőgazdasági nagykereskedelmi piacok ipari infrastruktúráját is.

A mezőgazdasági területek tulajdon- és használati jogának alanya lehet: az állampolgár, illetve mezőgazdasági vagy nem mezőgazdasági vállalkozás (kizárólag akkor, ha mezőgazdasági termelést folytat a területen).

A törvény a jogi személyeknek különböző formákban biztosítja a tulajdonszerzést:

- törvény szabályozza a földhasználatot és a szervezeti feltételeket,
- szabályozó hatásúak az adóztatás és az állami támogatás jogszabályai, elősegítik az előnyös befektetési környezet létrejöttét a mezőgazdaság, az idegenforgalom és a szabadidős tevékenységek területén – a fenntartható fejlődés elveinek betartásával.

A hatóságok, önkormányzatok, érdekelt vállalkozások számára az állami földkataszter biztosítja a szükséges információkat. A földkataszter az alábbi adatokat tartalmazza:

- az ingatlanok szabályozását, értékelését,
- a föld osztályba sorolását,
- mennyiségi és minőségi jellemzőit, illetve
- a földtulajdonos és a földbérlő adatait, azok változásait.

A kataszter adataiból számítják ki a területre eső földadót. A mezőgazdasági területek hektáronkénti adójának mértéke függ a terület típusától is (normatív gazdasági/pénzügyi érték százaléka)

- 0,1% szántóföldek, rétek, legelők esetében,
- 0,03% élő növények esetében

Az egyszerűsített adózási rendszer lényege a rögzített mezőgazdasági adó. Ide azon mezőgazdasági termékeket gyártó kisvállalkozások, termelők tartoznak, akik saját termelésű mezőgazdasági termékeiket értékesítik, és a megelőző adóév bevételeit legfeljebb 50%-kal haladta meg.

A terület bérlésénél az adóalany lehet a terület tulajdonosa, de a bérlője is az adózási időszakban. Ugyanakkor a rendelet nem határozza meg a föld (beleértve a használati jogot is) regisztrációját. Ilyen körülmények között a területek nem megfelelő nyilvántartása, a nem megfelelő állami regisztráció, a szabálytalan bérelti szerződések nem elegendőek ahhoz, hogy a területet mezőgazdasági termelésre használó igénybe vegye a rögzített mezőgazdasági adó fizetését.

A mezőgazdasági területen működő nemzetközi vállalatok arra utalnak, hogy a mezőgazdasági termelés jelenleg működő támogatási rendszere hiányos. Az IMF képviselői számára is lényeges az áfarendszer működésének mechanizmusa Ukrajnában.

Az European Business Association és más szervezetek előterjesztésében küszöbszintként a legalább 10 000 hektáron gazdálkodó, és évi ötvenmillió hrivnya forgalmat meghaladó mezőgazdasági vállalkozások szerepelnek.

A legtöbb ukrán szakértő meg van győződve róla, hogy a következő új fogalmi megközelítésekre van szükség a változásokhoz:

- a mezőgazdasági üzletágot érintő adórendszer fejlesztése, mint az agráripari ágazat különböző adózási alrendszerének komponense
- a termelők, a feldolgozók és az értékesítők közötti integráció fejlesztésének támogatása
- különleges adózás alkalmazása a falvakban tevékenykedő mezőgazdasági vállalkozások számára
- adókedvezmény a mezőgazdasági vállalkozások számára, ezzel ösztönözve azok részvételét a mezőgazdasági fejlesztésekben
- a stabilitás és a közös megközelítés elvének végrehajtása a mezőgazdasági adó rendszerében
- az adószámítás és adófizetés rendszerének egyszerűsítése.

A rekreációs célú és mezőgazdasági területek együttműködésének eredménye Ukrajnában a falusi turizmus, az idegenforgalom fejlődése.

Az állami támogatás jogi keretei kétségtelenül javítják a falusi zöld turizmus és a rekreációs tevékenységek kapcsolatát. Ez a felismerés fontos szerepet játszik az ágazati munkahelyteremtésben, az életszínvonal javításában, a vidéki lakosság támogatásában.

A szerzők kutatásának meghatározó tényezője a legális földhasználók és a velük kapcsolatos mezőgazdasági vállalkozások gazdasági aktivitása.

TÁRGYSZAVAK: földtulajdon, ökoturizmus, adóztatás, szabadidő, földhasználat, mezőgazdasági terület, adórendszer, Ukrajna

CSEH GABRIELLA

90/2016

A tudás mint a versenyelőny tényezője: kutatások Ukrajnában

Sergii Illiashenko – Yevhenii Rot-Sierov: Knowledge as a factor of competitive advantages: prospects for Ukraine

Economic Annals, 2016. 1–2. sz. 49–53. p.

URL: <http://soskin.info/userfiles/file/Economic-Annals-pdf/DOI/ea-V156-0011.pdf>

DOI: <http://dx.doi.org/10.21003/ea.V156-001>

A tudástőke javítja a szervezet versenyképességét, ez a szellemi erőforrás egyben lehetőséget teremt a szervezet ismereteinek gyarapítására is (lásd 1. ábra).

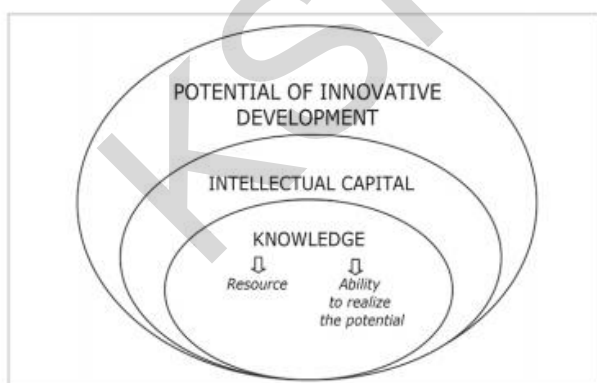


Fig. 1: Place of knowledge in intellectual capital and innovative potential of the company

1. ábra: A tudás helye a szervezet szellemi tőkájében és innovációs potenciáljában

Szakirodalmi források szerint a „tudás” alapja a szervezet immateriális eszköze, más megnevezéssel olyan humántőke, amely tartalmazza a szellemi tulajdont, és az infrastruktúra vagyonának egy ré-

szét. A jelenben a tudás a szervezet erőforrása (resource), ez teszi képessé a kedvező lehetőségek megvalósítására.

Az 1. ábra magjaként meghatározott fogalom a szervezet által birtokolt tudás (knowledge), ennél átfogóbb a szellemi tőke (intellectual capital), amely megalapozza az innovációs fejlesztés potenciálját (potential of innovative development). A jövő piaci folyamatos kutatást igényelnek, ehhez összekapcsolják a kivitelezéshez szükséges eszközöket, szellemi erőforrásokat, és időben hozzák meg a belső és a külső innovációs folyamat döntéseit.

A tanulmány Ukrajna helyzetét értékeli a szellemi tőke, valamint az innováció nemzetközi rangsorában, amely összefügg a gazdasági fejlettséggel is. Értékeli a nemzetgazdaság erősségeit és gyengeségeit, ahogy a szellemi tőke elemei befolyásolják a gazdasági növekedés kilátásait.

A fejlett országok gazdasági növekedését segítette elő az utóbbi időszakban az információk és a tudás felhasználásával kialakított új termékek, termelési technológiák sora, valamint a korszerű vezetés és a marketing. Előnyt jelentenek a tudásra alapozott jobb minőségű, innovatív megoldások, szemléletmódok. Az 1. ábra a szervezetben történő innovatív fejlesztések, a szellemi tőke és a tudás potenciális értékét mutatja.

Alapesetben a szellemi tőke három összetevője:

- humán tőke, amely magában foglalja a tudást, a munkakultúrát, a személyes tapasztalatot, a kreativitást és a know-how-t
- a szervezeti összetevő, amely képviseli a szabaldalmakat, licenceket, védjegyeket, vállalati kultúrát, szervezeti struktúrát, stb.
- a szervezet ügyfélkapcsolata, ezen belül a beszállító, a vásárló és a pénzügyi intézmény innovációs szerepe.

A tudás a hatékony munkavégzés képességében mutatkozik meg. Aki az igényelt kreatív tevékenységet végzi a tudásával, olyan lényeges eszközt birtokol, mint amilyen a korszerű technológia vagy szolgáltatás a gyártási folyamatban.

A tudást is tartalmazó szellemi tőke vállalati/szervezeti összetevő, ide értve például a szabaldalmakat, licenceket, amelyek a szellemi tevékenység dokumentált és formalizált eredményei. A szakirodalom szerint a tudás az egyetlen versenyelőny az ingatag, változékony körülmények között.

A következő idősorok a tudástőke gazdasági hatásait elemzik a kiadott nemzetközi adatok alapján.

A világkereskedelemben a szolgáltatások 2014. évi forgalmából legalább 30% az információ és a kommunikáció részesedése (2. ábra).

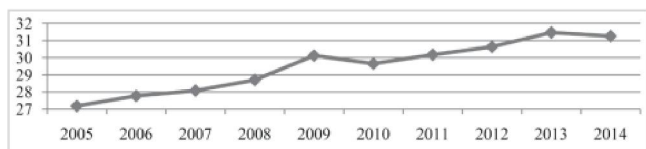


Fig.2: Part of providing information and communication services in the total volume of service in the world, %

2. ábra: Az információ- és kommunikációs szolgáltatás részesedése a világ összes szolgáltatásából százalékban

A csúcstechnika termékeinek exportja az ezredforduló éveitől kétszeresére, a világ országaiban összesen legalább kétmilliárd USD értékre nőtt (3. ábra).

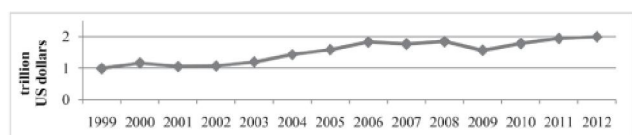


Fig. 3: Exports of high technological products in the world, US dollars

3. ábra: A világ high-tech termékeinek exportja USA dollárban

Az előbbi gyors fejlődés egyik hajtóereje a szabadalmak hasznosítása, a bejelentett találmányok száma (millió egységben) a 4. ábra szerint alakult a világ országaiban.

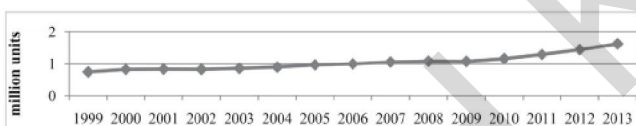


Fig. 4: Number of applications for patents in the world, million units

4. ábra: A szabadalmi kérvényt benyújtók száma a világon

Gyorsan nőtt – erre is alapozva – a szellemi tulajdon révén elért összes bevétel, 2013-ban ennek értéke mintegy 250 milliárd USD (az ezredfordulón a világ országaiban 150 milliárd USD) volt. (5. ábra, ezermilliárd USD).

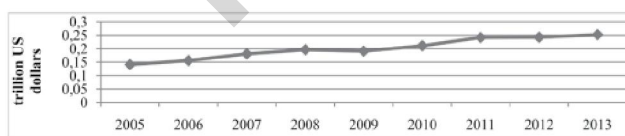


Fig. 5: Revenues from the use of intellectual property in the world, US dollars

5. ábra: A szellemi tulajdon használatából befolyó adó összege a világon, USA dollárban

Az utóbbi tíz évben a 6. ábra szerint alakult a világ országaiban a weboldalak száma (2014-ben közel egymilliárd). Az internetet használók száma háromszorosára (2014-ben mintegy hárommilliárdra) nőtt.

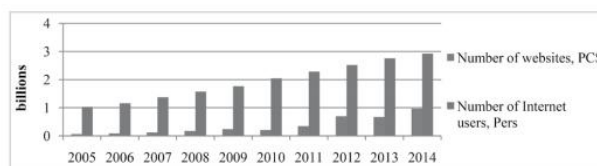


Fig. 6: Number of websites and Internet users in the world

6. ábra: Weboldalak és internet felhasználók száma a világon

Az ukrán gazdaság fejlődésében is növekvő szerepe van a tudástőkének, a globális versenyképesség egyik kulcstényezője az innovációs potenciál növelése. A tanulmány Ukrajna helyzetét értékeli a tudástőke birtoklásban, a nemzetközi innovációs versenyben.

A WIPO (World Intellectual Property Organisation) értékelt az országok rangsorát a tudás és innováció lényeges tényezői szerint, amelyben Ukrajna kedvező helyezést ért el többek között

- a felsőfokú képzésbe beiratkozottak számarányában (13.)
- a tudás létrehozásában (14.)
- az innovációk hatékonysági indikátorában (innovation efficiency ratio) (15.)
- az oktatás ráfordításainak a GDP-hez mért arányában (18.)
- a természettudományi és mérnöki képesítéssel rendelkezők számarányában (20.)
- a tudásra alapozott munkahelyeken foglalkoztatottak számarányában (39.)

Viszonylag kedvezőtlen Ukrajna helyezése a nemzetközi mezőnyben a következő indikátorok szerint:

- az idézésre alkalmas szakirodalom (H) indexe (43.)
- felsőoktatási intézmények közül a három vezető átlagos helyezése a világ „QS” rangsorában (46.)
- a csúcstechnológia (high- & medium-high-tech) aránya a termelésben (46.)
- a számítógépes szoftverek ráfordításainak aránya GDP-ben (47.)
- a 2012. évi KEI (Knowledge Economy Index) (56.)
- a 2014. évi GDP (59.)
- a „Global Innovation Index” szerint (64.)
- a csúcstechnológia importjának értékaránya re-import nélkül (74.)
- a „Human Development Index” (HDI) szerint (81.)
- a tudás „felszívása” (knowledge absorption, 88.)
- az infokommunikációs technológiák alkalmazása (89.)

Ezek a rangsorok arra utalnak, hogy Ukrajna gazdasági és innovációs teljesítménye nemzetközi

összehasonlításban a mezőny leszakadt részén van. A szerzők Ukrajna pozícióit az előbbi rangsorok alapján kialakított négy fejlettségi kategóriában elemzik, különös tekintettel az innovációk lehetőségeire, a tudástökére alapozva.

A tudás képessé teszi a gazdaság szereplőit, hogy eredményesen növeljék az innováció szintjét a vállalkozásban, amely pedig a gazdaság minden szintjén befolyásolja az innovációs szintet. Nyilvánvaló tehát, hogy a tudás növekvő használata biztosítani tudja a szervezetek növekvő hatékonyságát és jövedelmezőségét.

A tanulmány következtetése, hogy az innováció társadalmi háttere lényeges, ez biztosítja a nemzetgazdaság modernizálását. Az ismeretek, a szellemi tőke és az innováció révén egyre több high-tech termék hozható létre magas hozzáadott értékkel. Igazolt a kölcsönhatás az innovációs termékek értékesítése és a hozzáadott érték között, ezzel a szervezetek profitja is növelhető. Ahol elavultak a termelési technológiák, ott a termelők fokozatos piaci pozícióvesztéssel számolhatnak.

Az ukrán innovációk lassulása összefügg azzal, hogy 2014–2015-ben csökkent a GDP (2014: 177,8 Mrd USD, 2015: 130,7 Mrd USD), a politikai stabilitás nemzetközi rangsorában pedig a korábbi 77. helyről a 110. helyre esett vissza az ország. A beruházás kedvező feltételeinek rangsorában Ukrajna korábban a 127. volt, jelenleg csak a 136.

TÁRGYSZAVAK: szellemi tőke, tudásgazdaság, tudás, innovatív fejlesztési potenciál, innovatív fejlődési modell, versenyelőny, Ukrajna

CSEH GABRIELLA

Általános kérdések

91/2016

A fenntartható fejlődés mutatói: a 2030-as Agenda utolsó hiányzó eleme

Heidi Worley: Sustainable Development Indicators: the last missing piece of the 2030 Agenda
Population Reference Bureau, 2016. március
URL: <http://www.prb.org/Publications/Articles/2016/sustainable-development-indicators.aspx>

A Fenntartható Fejlődési Célok (FFC) múlt évi elfogadása fontos mérföldkőnek számít az ENSZ tagállamai számára az emberek életének javítását és egy

egészséges bolygó megőrzését célzó törekvések lendületbe hozása szempontjából. Stefan Schweinfest, az ENSZ Statisztikai Főosztályának vezetője szerint a 2030-as fenntartható fejlődési agenda felépítésének „utolsó hiányzó eleme” a fejlődési mutatók olyan átfogó keretének elfogadása, amely az említett célok 2030-ig történő eléréséhez nyújt iránymutatást az országok számára.

A 17 cél és 169 rész cél programját 2015 szeptemberében fogadták el az ENSZ-tagállamok állam- és kormányfőinek csúcstalálkozóján, hatályuk pedig 2016. január 1-től 2030 végéig terjed. Az új célok a részben megvalósult, korábbi nyolc Millenniumi Fejlődési Cél és az ezeket részletező 21 rész cél helyébe léptek, amelyek fókuszában egyebek között a szegénység leküzdése és az egészségügy állt. Az FFC ezeken túllépve a fenntartható fejlődés gazdasági és környezeti vonatkozásaira is kiterjed.

Az ENSZ Statisztikai Bizottsága, valamint a fenntartható fejlődési célokra vonatkozó mutatók intézményközi és szakértői csoportja kidolgozta az indikátorok keretrendszerét, amelynek segítségével mérhető lesz a globális célok irányába történő haladás mértéke, továbbá mind a megvalósulások, mind a hiányosságok értékelése. Az ENSZ Statisztikai Bizottságának márciusban tartott 47. ülészakán a szakértők áttekintik a javasolt keretrendszert, és a tervek szerint júniusban felterjesztik elfogadásra az ENSZ Gazdasági és Szociális Tanácsához és a Közgyűléshez. A munkák további részét országos szinten kell végezni, ahol a kormányoknak a sajátos körülményeiknek és adatgyűjtési lehetőségeiknek megfelelő indikátorokat kell kidolgozniuk. E mutatók a célok elérése és a fejlődés monitorozása szempontjából segíthetnek az adott ország prioritásainak megtalálásában, ám csak annyira, amennyire az alapul szolgáló adatgyűjtések minősége engedi. Számos szakértő szerint ugyanis sok ország nincs erre felkészülve. Az egészségügyet illetően például a WHO erőfeszítéseket tett az országok egészségügyi statisztikai adatgyűjtéseinek fejlesztésére, de ez csak lassan haladt, mert a kormányok vagy a donor szervezetek a népmozgalmi statisztikát és az ilyen adatgyűjtéseket nem tekintették prioritásnak, illetve a fejlesztési infrastruktúra részének. Ez most már változóban van, de kérdéses, hogy elég gyorsan-e az FFC 2030 szempontjából szükséges adatgyűjtések megvalósításához.

A mutatórendszer kidolgozása számos tanácskozás, konferencia és ötletbörze, azaz hosszabb konzultációs folyamat eredménye. Az előzetes, decemberi változat nagyobb számú (229) indikátorra tett javasla-