

Gazdaság

21/2018

Az Európai Unió tagállamai és a kelet-ázsiai országok makroökonómiai mutatóinak összehasonlítása

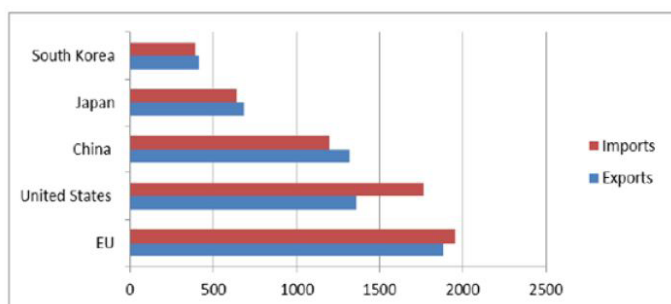
Isaque Manteiga Joaquim: Comparison of Macroeconomics Variables among European Union and East Asian Countries

American Journal of Economics, 2017. 3. sz. 143–154. p.
DOI: [10.5923/j.economics.20170703.05](https://doi.org/10.5923/j.economics.20170703.05)

Az Európai Unió belső piaca erősen integrált térség, ötszázmillió fogyasztóval. Az Európai Unió tagállamai több mint nyolcvan országba exportálnak, és az összes behozataluk mintegy 71%-a vámmentesen szállítható a többi tagállamból.

A nagyrészt fejlődő országokat tartalmazó kelet-ázsiai térség¹ is tömbként kezelhető. A kutatás adatai alapján igazolható, hogy ebben a térségben is előnyös a vámhatár lebontása, a gazdasági integráció. A nyitott gazdaságok vonzó célországok a külföldi közvetlen beruházások (foreign direct investment – FDI) számára. A gazdasági integráció hatására nő a szorosabb kapcsolatba lépő ázsiai országok teljesítménye, javítható a termelési szerkezetük nemzetközi versenyképessége.

Az Európai Unió kivitele és behozatala a világ harmadik országaival tételes kereskedelmi megállapodások alapján történik. A tanulmány összehasonlítja Kína, Japán és Dél-Korea termékeinek, szolgáltatásainak 2012. évi külkereskedelmi adatait az Európai Unió és az Amerikai Egyesült Államok teljesítményeivel. (1. ábra.)

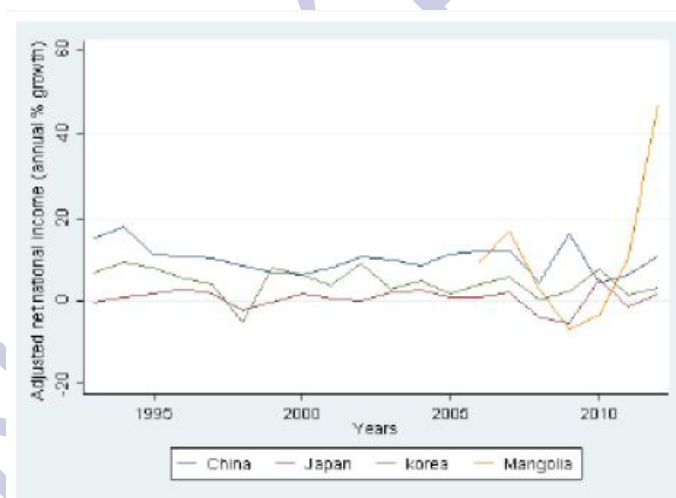


1. ábra: Az export és import összes értéke térségek szerint, 2012, milliárd EUR

¹ A térség vizsgálatának modellszámításai a következő országokra vonatkoznak: Banglades, Fülöp-szigetek, India, Kína, Malajzia, Nepál, Pakisztán, Sri Lanka és Thaiföld.

A szerző Japán és Dél-Korea, illetve nem piacgazdaságként Kína és Mongólia nemzetgazdasági mutatóit összehasonlítva érvel amellett, hogy a kelet-ázsiai térség mélyebb integrálása esetén csökkenthető lenne a megfigyelt fejlődő országok elmaradottsága akár az Amerikai Egyesült Államok, akár az Európai Unió tagállamaitól. A következő mutatósorozatokkal vizsgált négy országhoz hasonló grafikonsorozat hasonlítja össze a kelet-ázsiai térség fejlődő országainak mutatósorozatait.

A négy ázsiai nemzetgazdaság nettó nemzeti jövedelmének (net national income) növekedési üteme az 2. ábra szerint alakult.

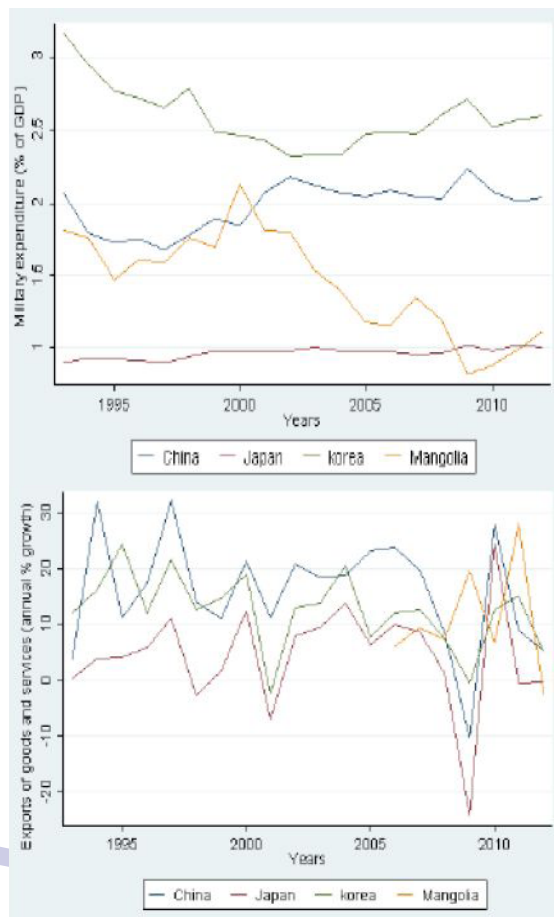
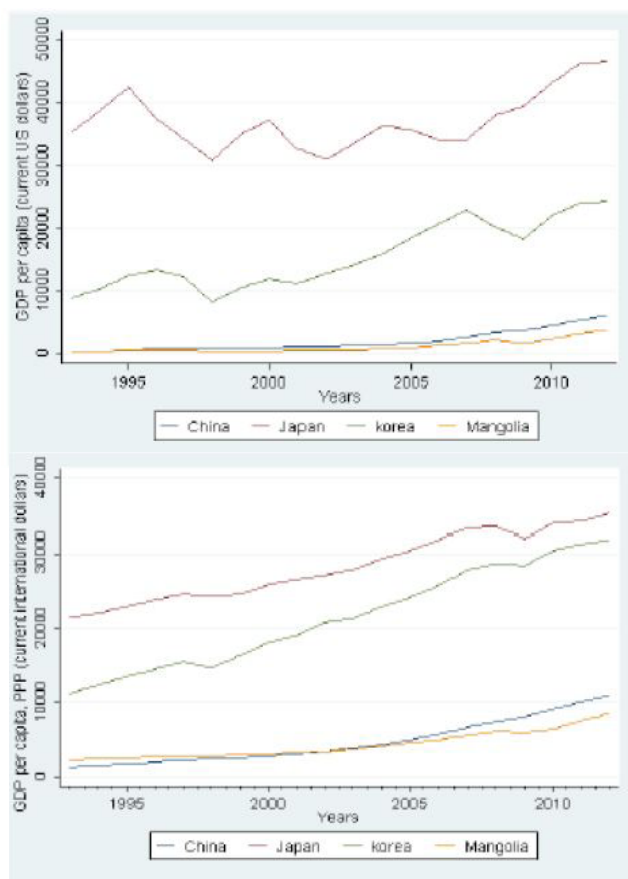


2. ábra: A nettó nemzeti jövedelem növekedési üteme országok szerint, 1982–2013, százalék

A négy ország egy lakosra jutó GDP-értéke (USD/fő, illetve vásárlóerő-paritáson: USD-PPP/fő) a piacgazdaságok növekvő előnyét jelzi a kínai, illetve a mongóliai gazdasággal összehasonlítva. (3. ábra)

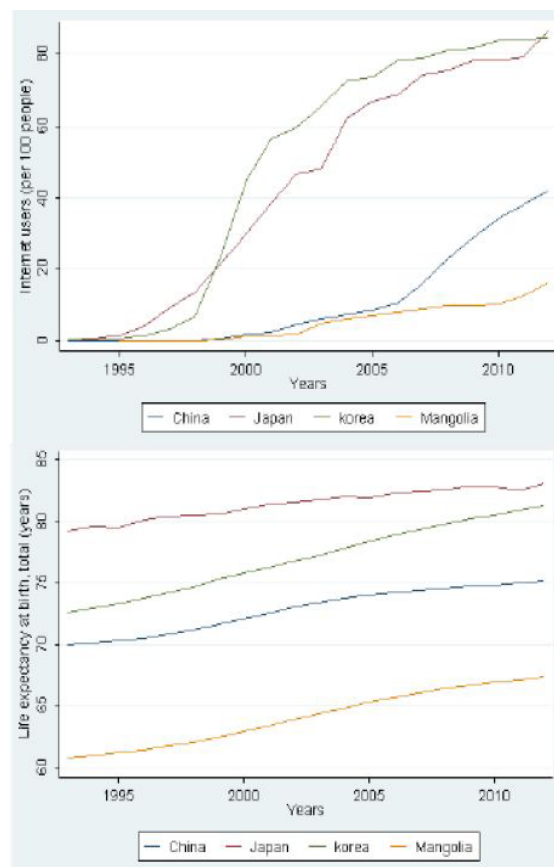
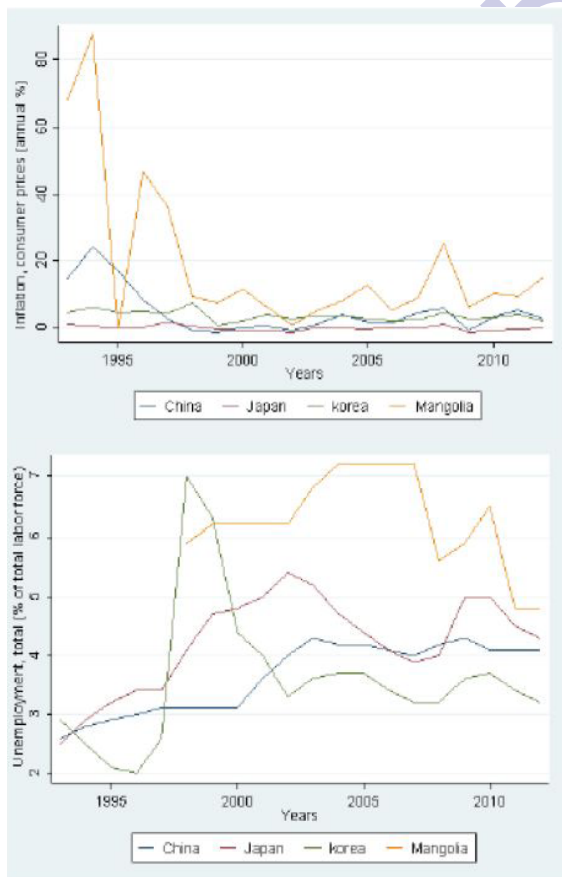
A gazdaság kiegyensúlyozott fejlődését többek között az inflációs mutatók és a munkanélküliségi ráták alapján lehet minősíteni. A kelet-ázsiai térség itt vizsgált fejlődő országaira is hatással voltak a gazdasági ciklusok. Amikor hirtelen csökkent a kereslet a fontosabb exportpiacra, akkor a nyitott gazdaság munkanélküliségi rátája megnőtt, csökkent a belföldi felhasználás, romlottak az egyensúlyi mutatók.

A négy ázsiai ország bruttó hazai termékéhez mérten eltérő a katonai kiadások részesedése. A termékek és szolgáltatások exportjának éves növekedési üteme érzékenyen reagált a globális gazdasági ciklusokra, és a kelet-ázsiai térség vizsgált fejlődő országainak mutatósorozata is ehhez hasonlóan ingadozott. (5. ábra)



3. ábra: Az egy lakosra jutó GDP országok szerint, 1982–2013 (fent: USD/fő, lent: USD-PPP/fő)

5. ábra: A katonai kiadások GDP-aránya (fent) és az összes export éves növekedési üteme (lent) országok szerint, 1982–2013, százalék



4. ábra: A fogyasztóiár-index éves növekedési üteme (fent) és a munkanélküliségi ráta (lent) országok szerint, 1982–2013, százalék

6. ábra: Az internetezők számaránya (fent, fő/100 fő) és a születéskor várható élettartam (lent, életév) országok szerint, 1982–2013

A kelet-ázsiai tömb egyes országainak teljesítménye a kölcsönös kereskedelmi kedvezményekkel (East Asian Trading Bloc – EATB) javítható, és a térség egészének versenyképessége is növelhető. A térség fejlődő országai a külföldi közvetlen beruházások (FDI) révén technológiai fejlesztéseket valósíthattak meg, és ez is elősegítette az export növelését. A modellszámítás eredményei alapján megállapítható, hogy a nyitott gazdaságú országokba érkező FDI milyen tényezőktől függött az 1982 és 2013 közötti időszakban, és miként lehet rövid és hosszabb távon fenntartani a működő tőke beáramlását a térségbe.

A cikk az ázsiai országok társadalmi indikátoraként az internetezők számarányát és a születéskor várható élettartamot hasonlítja össze. (6. ábra)

TÁRGYSZAVAK: makroökonómiai mutatók, Európai Unió tagállamai, kelet-ázsiai országok, 1982–2013

NÁDUDVARI ZOLTÁN

22/2018

Az üvegházhatású gázok (ÜHG) 2020. évi emissziós célja: a kibocsátás trendje, a célok megvalósítása Oroszországban

Anna Korppoo – Alexey Kokorin: Russia's 2020 GHG emissions target: Emission trends and implementation *Climate Policy*, 2017. 2. sz. 113–130. p.

DOI: [10.1080/14693062.2015.1075373](https://doi.org/10.1080/14693062.2015.1075373)

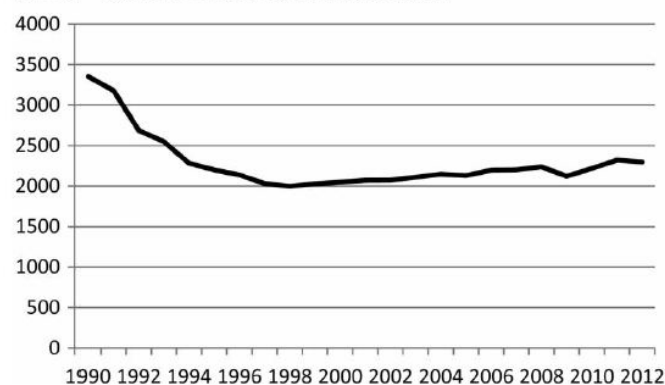
Megvalósíthatók a klímavédelem oroszországi céljai, az üvegházhatású gázok (ÜHG) emissziói (GHG emission) a tervezett szintre csökkenthetők 2020-ig. Az ÜHG kibocsátása 25%-kal lehet kisebb 2020-ban az 1990-es szintnél. Kettős tendencia segíti a célok elérését: Oroszországban a GDP viszonylag lassan nő, és eredményesek a kibocsátást csökkentő intézkedések a fontosabb termelő, szolgáltató ágazatokban. (1. ábra)

A szovjet utódállam 2012. évi ÜHG-szintje 31,5%-kal kisebb az 1990. évinél. Ez főként a nagy emissziójú ipari termelés csökkenésével függ össze, nem a klímavédelem hatásos intézkedéseivel. Az ÜHG szintje átlagosan évi 1,1%-kal nőtt a 2000 és 2008 közötti időszakban, és a növekedés átlagos évi üteme 2008 és 2012 között 0,95%, a válság miatti visszaesés ellenére.

Oroszország 2012. évi ÜHG-emissziója ágazati szerkezetében a villamos energia termelésének részesedése (37%) a legnagyobb, ezt a tüzelőanyagok ágazatai

(21%) és a szállítás (10%) kibocsátása követi. A feldolgozóiparban és építőiparban (7%), az egyéb ipari folyamatokban (8%) és a mezőgazdaságban (6%) hatásosak a klímavédelmi intézkedések, növekvő a tiszta technológiák kapacitása. A háztartások lakásainak (5%) és a hulladékoknak (4%) a kibocsátása csak kevéssé befolyásolja a csökkentés oroszországi trendjeit.

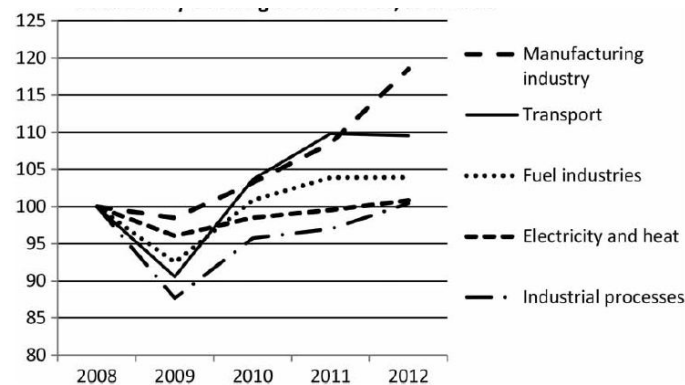
Mt CO₂ Russia's GHG emissions 1990-2012



1. ábra: Az üvegházhatású gázok (ÜHG) emissziójának* alakulása Oroszországban, 1990–2012 (Mt CO₂)

* Az emissziós mennyiség az erdők elnyelő képessége nélkül (Land Use, Land Use Change and Forestry sector – LULUCF).

A fontosabb nemzetgazdasági ágazatok ÜHG-emissziójának növekedése a 2008 és 2012 közötti időszakban a 2. ábra szerint alakult.



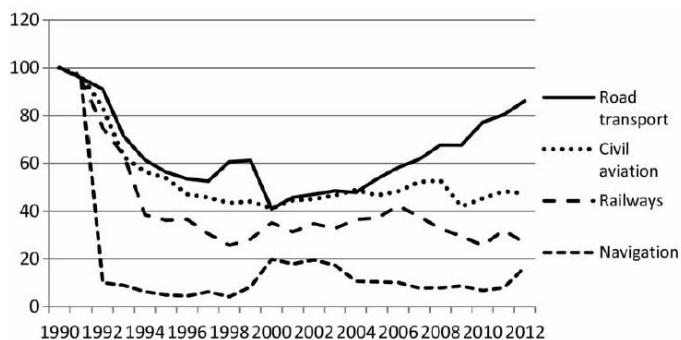
2. ábra: Az üvegházhatású gázok (ÜHG) emissziójának alakulása ágazat* szerint Oroszországban, 2008–2012, százalék (2008 = 100)

* A trendek a feldolgozóipar, a szállítás, a tüzelőanyagok, a villamosenergia-termelés, és egyéb ipari folyamatok ÜHG-emissziójának indexeit tartalmazzák.

Az ÜHG-emisszió 2008 és 2012 közötti növekedésének mintegy 30%-át a feldolgozóipar ágazatai okozták, a szállítás részesedése a növekedésben 25, a tüzelőanyagok termeléséé 22,5%. Az olajfeldolgozó ágazat

2012. évi kibocsátása 12,8%-kal nagyobb, mint 2008-ban, és a szénhidrogén-alapú cseppfolyósított (például PB) gázok termelése környezetterhelésének növekedése ennél is gyorsabb Oroszországban.

A szállítás ágazatainak ÜHG-emissziója a 3. ábra szerint alakult. A közúti járművek kibocsátása folyamatosan növekedett 2000 után, a polgári repülés, a vasúti szállítás és a tengerhajózás trendjei stabilak hosszabb időszakban.



3. ábra: Az üvegházhatású gázok (ÜHG) emissziójának alakulása a szállítás ágazatai szerint Oroszországban, 1990–2012, százalék (1990 = 100)

A nemzetközi klímavédelmi egyezmények keretében 2020-ig, illetve 2030-ig vállalt ÜHG-csökkentési előirányzatokra több nemzeti program készült, és ezek ágazatok szerint tartalmazzák az emisszió csökkentésének forgatókönyveit, előirányzatait.

Az ÜHG emissziója a 2007 és 2020 közötti időszakban mintegy 40%-kal csökkenhet, ennek nagyobb része (26,5%) a gazdasági szerkezet változásának eredménye, és megvalósulnak (13,5%-os részesedéssel) a technológiafejlesztés oroszországi programjai.

Több forgatókönyv szerint készültek becslések az ország GDP-jének egységére jutó energiaszükséglet csökkenésére (decline in energy intensity of the GDP). Ezek egyike a megújuló energiaforrások növekvő részesedésével is számol. A nagyobb részesedés révén az ÜHG emisszióját nagyobb mértékben csökkenthetnék 2030-ig, mint a jelenlegi tendenciák folytatásával. A megújuló energiaforrásokkal termelt villamos energia 2011. évi aránya Oroszországban nem érte el az 1%-ot. Az ilyen áram nagykereskedelmi átvételi ára államilag garantált, kedvező a beruházásaik megtérülése a tizenöt éves időszakban, és a forgatókönyvek szerint a részesedésük 2020-ban elérheti a 4,5%-ot.

Egyes forgatókönyvek számításba vették a szénadó várható hatásait is, a 2015. évi 15 USD/t CO₂ adómértékről a 2050. évi 50 USD/t CO₂ szintig várható a növekedés.

A modellszámítások figyelembe vették, hogy a széndioxid emissziója képezi az ÜHG terhelés mintegy 74%-át, a metán részesedése 17% Oroszország energiatermelése, ipara kibocsátásában.

Nagy tartalékokat rejt az energiahatékonyság javítása, mivel a primer energiahordozók összes felhasználásának a GDP egységére jutó mennyisége (Total primary energy consumption [TPES] per unit of GDP)

- az OECD országokban 0,14,
- a világ országaiban átlagosan 0,25,
- Oroszországban 0,77 toe/1000 USD.

TÁRGYSZAVAK: üvegházhatású gázok emissziója (ÜHG), 2020. évi kibocsátási cél, Oroszország

NÁDUDVARI ZOLTÁN

23/2018

Kína Európai Unióba irányuló közvetlen beruházásainak meghatározói

Christian Dreger – Yun Schüller-Zhou – Margot Schüller: Determinants of Chinese direct investments in the European Union

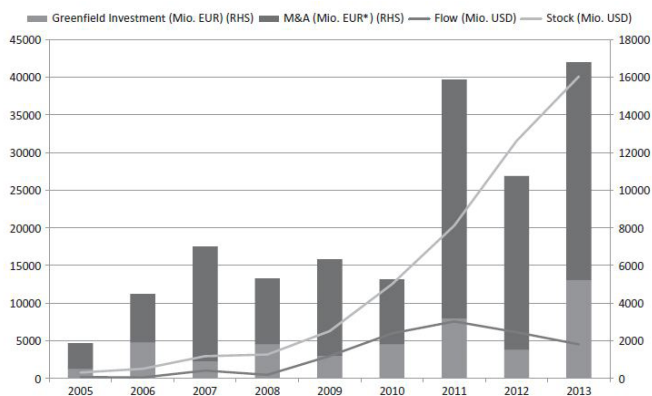
Applied Economics, 2017. 42. sz. 4231–4240. p.

DOI: [10.1080/00036846.2017.1279269](https://doi.org/10.1080/00036846.2017.1279269)

A kínai befektetések az Európai Unió tagállamaiban részben zöldmezős beruházások (Greenfield investments – GI), részben működő vállalatok irányításának átvétele (mergers and acquisitions – M&A) révén valósulnak meg. A szerzők megállapítják, hogy az európai célország kiválasztása függ piacának nagyságától, valamint a kétoldalú kereskedelmi forgalom alakulásától.

Az Európai Unió tagállamaiban működő külföldi működő tőke 2012. év végi állományában a kínai FDI aránya kisebb 1%-nál. A kínaiak több mint hatmilliárd USD értékű működő tőkét fektettek be az Európai Unió tagállamaiban a 2010 és 2013 közötti időszakban, ez nagyságrenddel nagyobb, mint a 2005-től 2008-ig tartó időszak (450 millió USD) FDI-értéke. Ilyen arányú növekedés mindkét típusú (GI, M&A) kínai beruházásra jellemző. (1. ábra)

A termelés várható költségei lényegesek az európai térségbe áramló FDI esetén is, és egymástól eltérő hozamúak a zöldmezős (GI), illetve a vállalat felvásárlással járó (M&A) kínai beruházások. Az állami tulajdonú kínai beruházók (state-owned enterprises – SOEs) döntése esetenként politikai megfontolásokat is tartalmazhat a célország, illetve ágazatai kiválasztásában.



1. ábra: Kínai zöldmezős és felvásárlásos beruházások értéke (jobb oldali skála, millió EUR) az Európai Unió tagállamaiban, az FDI éves beáramlása és állománya (bal oldali skála, millió USD), 2005–2013

A kínai működő tőke kiáramlása (outward foreign direct investment – OFDI) kevésbé függ a fogadó térség piacsabályozásának alakulásától. Előnyös, hogy egy EU-tagállamban működő kínai leányvállalat vámmentesen szállíthat a termékeiből, szolgáltatásaiból a többi tagállamba. A globális gazdasági válság kevésbé változtatott a kínaiak európai beruházásainak ágazati szerkezetén.

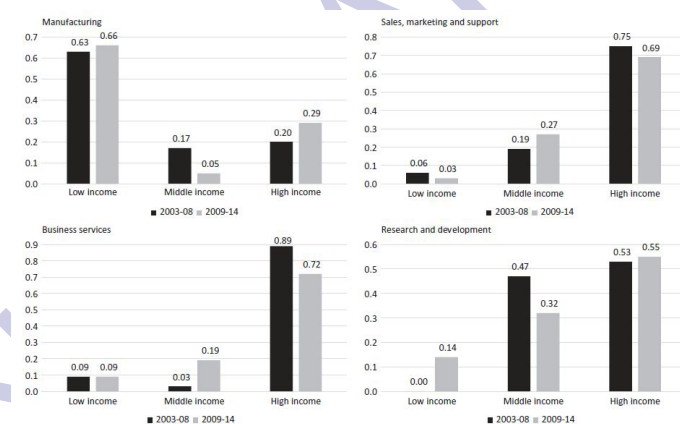
A szerzők hivatkoznak a külföldi közvetlen beruházások (FDI) fontosabb kínai, valamint nemzetközi adatforrásaira, azok összehangolt módszertanaira. Említik a vizsgált EU-országok mintájába választott kínai közvetlen beruházások területi, illetve ágazati összefüggéseit. Az elemzés tényezője például a gazdasági fejlettség, a külkereskedelem és a kormányzati adósság aránya a GDP-ben, a munkaerő költsége és ágazati szerkezete, az intézményi háttér stb. a fogadó EU-tagállamban. Ezek megállapított hatásai eltérők a zöldmezős (GI), illetve a felvásárlásos (M&A) európai ügyletek eseteiben.

Az elemzés a gazdasági fejlettség mutatója alapján határolja el a kínai zöldmezős (GI), illetve felvásárlásos (M&A) beruházások ágazati összetételét. (2. ábra)

Az EU-tagállamok az egy főre jutó GDP szerint sorolhatók az alacsony (low), a közepes (middle) és a magas (high income) jövedelmi szintű csoportba. E három jövedelmi csoport együttes részesedése egységnyi az egyes ágazatcsoportok kínai FDI-értékében. A megfigyelt ágazatok az ábrán: feldolgozóipar, áruforgalom, üzleti szolgáltatások és kutatás-fejlesztés (K+F).

A kínai állam 2007-től érvényesíti az irányelveit az európai közvetlen befektetések ösztönzésére. A dokumentum értékeli az Európai Unió fogadó országainak előnyeit és relatív hátrányait, többek között például a

munkaerő költségét, a kutatás-fejlesztés színvonalát, a kétoldalú kereskedelem nagyságát, a piac méretét, a globális értéklánc esélyeit stb. Az Európai Unió közös kereskedelempolitikája Kínára is vonatkozik, viszont a tagállamok még nem fogadtak el egységes stratégiát a kínai FDI fogadására. Az államközi szintű tárgyalások a kétirányú FDI-re, a beruházások kölcsönös védelmére vonatkozóan 2013 novemberében kezdődtek. Ilyen közös Európai Unió – Kína beruházási egyezmény (EU–China investment treaty) léphetne a tagállamok jelenlegi kétoldalú FDI-megállapodásai helyébe. A tagállamok közmű ágazatai nagyon vonzó befektetési célok a kínai működő tőke számára.



2. ábra: Kínai befektetők európai zöldmezős beruházásainak (GI) megoszlása nemzetgazdasági ágak és az EU-tagállamok fejlettségi szintje szerint, 2003–2008 és 2009–2014, index (összes FDI-érték = 1,00)

Ingatlanügyekben igen aktívak a kínai magánszemélyek, intézményi befektetők (sovereign wealth funds). A viszonylag liberális vízumszerzés teszi vonzóvá például a görög, a lett, a magyar, a portugál és a spanyol ingatlanok beruházásait, a lakások kínai tulajdonba kerülését.

A kínai FDI kiáramlása pénzügyi adatainak forrása az ország hivatalos pénzügyi mérlege (balance of payments statistics). Ez a statisztikai forrás csak a hivatalosan rögzített külföldi közvetlen beruházásokat tartalmazza, amennyiben azokkal a kínai fél tartós és a küszöbszintnél nagyobb hányadú irányítási jogot szerzett a fogadó országban. Ez a módszertan szerint legalább 10%-os szavazati jog a külföldi leányvállalatban (business entity's voting shares). Erre is tekintettel lényeges kínai magánbefektetések figyelmen kívül maradnak, többek között a lakóingatlanok európai tulajdonszerzése.

TÁRGYSZAVAK: külföldi közvetlen beruházás (FDI), zöldmezős beruházás, vállalatvásárlás, Kína, Európai Unió

24/2018

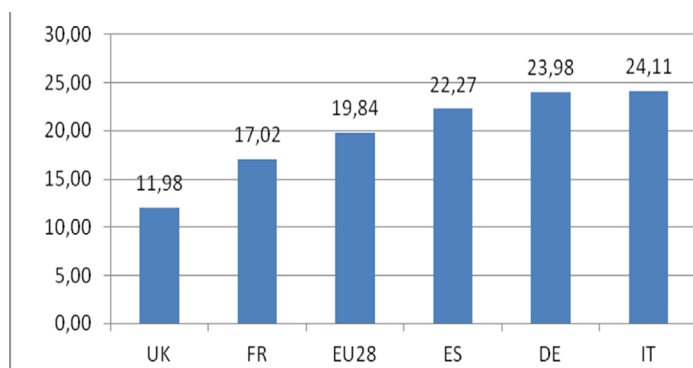
Az Európai Unió tagállamai vállalati kutatás-fejlesztéshez (K+F) adott támogatásainak hatékonysága a válság időszakában

David Aristei – Alessandro Sterlacchin – Francesco Venturini: Effectiveness of R&D subsidies during the crisis: firm-level evidence across EU countries

Economics of Innovation and New Technology, 2017. 6. sz. 554–573. p.

DOI: [10.1080/10438599.2016.1249543](https://doi.org/10.1080/10438599.2016.1249543)

Az Európai Unió tagállamainak kutatás-fejlesztési (K+F) politikája igyekezett választ adni a globális gazdasági válság hatásaira, többek között adókedvezményekkel, a vállalati innováció költségvetési támogatásával. Az EU-tagállamok vállalatainak 2011. évi K+F ráfordításai közel 20%-kal haladták meg a 2005. évi értéket. (1. ábra)

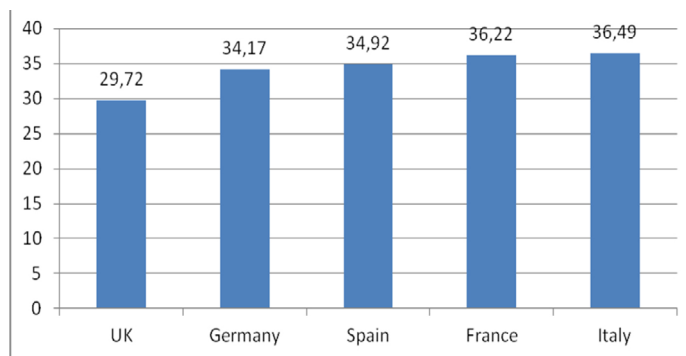


1. ábra: A vállalatok kutatás-fejlesztési (K+F) ráfordításainak növekménye országok szerint, 2011, százalék (2005 = 100)

Grafikon: recenziens.

A 2007 és 2009 közötti időszakban a vállalatok többnyire halasztani kényszerültek a beruházásaikat. A válság hatására az innovációs projektek lassabban valósulhattak meg. A kormányzat a vállalatok saját és hitelforrásainak szűkösségét a K+F közvetlen költségvetési támogatásával (public grants) igyekezett ellensúlyozni. Az innovációs szakpolitika törekvése a közvetlen költségvetési támogatásokkal az volt, hogy a válság hatására szűkülő vállalati K+F alap és külső hitelforrás kiegészítése elősegítse az új termékek, technológiák bevezetését.

A megfigyelt években folyósított költségvetési juttatás aránya 30–36% a támogatott vállalatok összes K+F ráfordításában.¹ (2. ábra)



2. ábra: A költségvetési támogatás aránya a támogatott vállalatok összes kutatás-fejlesztési (K+F) ráfordításában országok szerint, 2007–2009, százalék (összes ráfordítás értéke = 100)

Grafikon: recenziens.

A brit, a német, a spanyol, a francia és az olasz vállalati K+F ráfordításokhoz juttatott közvetlen költségvetési támogatások olyan vállalati mintában, amelybe csak a támogatottak tartoznak.

Az elemzés mintájának egyik részébe a támogatott, a másikba a nem támogatott K+F programú, magántulajdonú vállalatok tartoznak. Az előbbieket összes K+F kiadása (R&D expenditures) rendre nagyobb, mint azoké, amelyek támogatás nélkül végeztek saját kutatást és fejlesztést.

Az egyik vállalati mutató az összes (Gross R&D intensity), a másik a költségvetési támogatást nem tartalmazó K+F ráfordítás aránya (Net R&D intensity) az értékesítési árbevétel százalékában. A vizsgálat megkülönbözteti a támogatott (R&D subsidies) és a nem támogatott K+F programokat, valamint a húsz évnél régebben működő és az annál újabban alapított vállalatokat (old age). Vizsgálták a konvergenciakategóriákat a NUTS2 régióra, ahol a vizsgált vállalat a 2007 és 2009 közötti időszakban működött, a térségek egy főre jutó GDP értékei alapján.

Az elemzés további magyarázó tényezői:

- a vállalat mérete,
- a felsőfokú végzettségűek létszámaránya,
- a helyi (például a régióban alkalmazott) K+F gárda létszámaránya,
- a beruházások aránya az értékesítési árbevételben,
- társas vagy egyéni tulajdonú-e a vállalkozás,
- külföldi vagy belföldi irányítású csoporthoz tartozó-e,
- vannak-e közvetlen exportügyletei,
- vannak-e bejelentett találmányai,
- van-e minőségi tanúsítványa,
- van-e felvett bankhitele stb.

A K+F eredményeit minősíti a vizsgált vállalat piaci pozíciója, például hogy az árakat diktálja-e vagy elfogadja (price setter/taker in the market).

¹ Forrás: *European Firms in the Global Economy – EU FIGE survey*. Az egységes európai kérdőíves felmérés a brit, a francia, a magyar, a német, az olasz, az osztrák és a spanyol vállalatok 2007 és 2009 közötti időszakra vonatkozó adatait tartalmazza. Az ismertetés elérhető: http://cordis.europa.eu/result/rcn/56372_en.html.

A teljes nemzeti minták elemeit úgy kapcsolták egymáshoz, hogy a támogatott vállalat összehasonlítható legyen olyan nem támogatottakkal, amelyek mutatói közeliek. A gazdasági válság kivédésére juttatott költségvetési támogatás hatásos, ahol ezzel jobb pozíció érhető el, mint a nem támogatott hasonló cégeké. Az összehasonlítás egyik mutatója országok szerint a vállalatok árbevételrel arányos bruttó és nettó K+F ráfordítása, a másik a beruházási ráta alakulása a minta támogatott és nem támogatott részében.

A vállalati K+F támogatásának eltérők az esélyei a NUTS2 régiók gazdasági és társadalmi indikátorai szerint. Az elemzés a hivatalos közlések adataival tartalmazza az Európai Unió földrajzi térségeire megállapított mutatósorozatokat, például

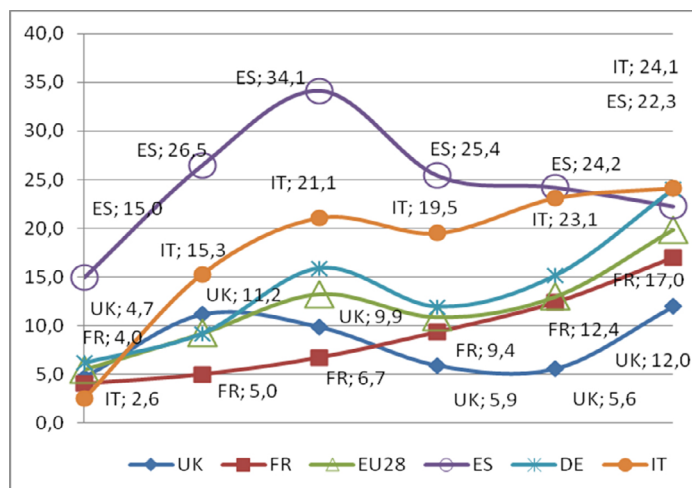
- a vándorlási rátát (migration rate),
- az idősödés indexét (ageing index),
- a helyi intézmények minőségét (institutional quality),
- az elérhetőséget (accessibility),
- az internet elérhetőségét (internet access).

A szerzők megállapítják, hogy a 2007 és 2009 közötti időszakban nincs szignifikáns különbség a költségvetési támogatás nélkül számított K+F ráfordítás intenzitásában a támogatott és a nem támogatott vállalatok között. Nemzetgazdasági ágak szerint is meghatározták a válság időszakában felhasznált támogatás hatékonyságát, kiemelve például a feldolgozóipart, ahol nem nőtt a K+F saját fedezetének intenzitása a támogatás hatására. A német vállalati minta 1990 és 2000 közötti hasonló elemzése ettől eltérően – a fellendülés viszonyai között – azt igazolta, hogy egy EUR K+F támogatás egy euróval növelte a nettó K+F ráfordítást.

A vállalati K+F támogatását esetenként kombinálták például a húzó ágazatok, az ország elmaradott régiói, a kis- és közepes vállalatok részére adott nagyobb esélyekkel. A szerzők említik az innováció további gazdasági ösztönzőit is, amelyek a válság időszakában kiegészítették a vállalati K+F közvetlen költségvetési támogatásait.

A válság éveiben a tagállamok K+F ráfordításainak értéke nem érte el az előző évit, majd az élnkülés ismét növelte a 2005-höz viszonyított indexeket, különösen a brit (UK), a német (DE) és a francia (FR) gazdaságban. (3. ábra)

A 2007 és 2009 közötti időszak itt elemzett adatai a gazdasági visszaesésre és a költségvetési megszorításokra jellemzők például a spanyol és az olasz nemzetgazdaságban. További elemzések indokoltak az Európai Unió tagállamai szerint, a gazdasági fellendülés időszakának hatásvizsgálataival.



3. ábra: A vállalatok kutatás-fejlesztési (K+F) ráfordításainak halmozott növekménye országok szerint, 2005–2011, százalék (2005 = 100)

Grafikon: recenziós.

TÁRGYSZAVAK: vállalati kutatás-fejlesztés (K+F), gazdasági válság, költségvetési támogatás, Európai Unió

NÁDUDVARI ZOLTÁN

25/2018

A globális láncok és a technológiák átvételének mutatósorozatai a feltörekvő gazdaságokra

Syeda Tamkeen Fatima: Globalization and technology adoption: evidence from emerging economies

The Journal of International Trade & Economic Development, 2017. 6. sz. 724–758. p.

DOI: [10.1080/09638199.2017.1303080](https://doi.org/10.1080/09638199.2017.1303080)

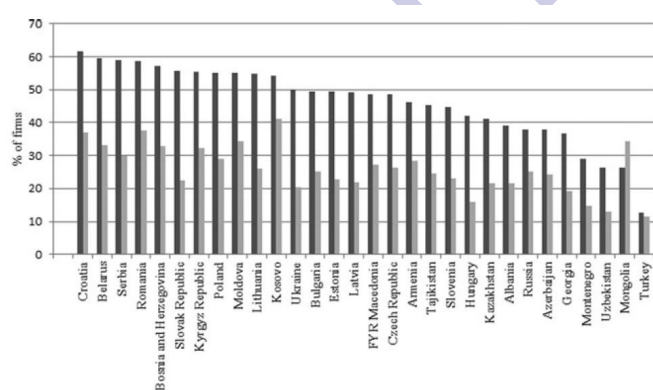
A szerző harminc feltörekvő gazdaság vállalatainak innovációs adatai alapján vizsgálja az összefüggéseket a globális értéklánc és a korszerű technológiák alkalmazása, terjedése között. A technológiatranszfer a feltörekvő közép-kelet-európai, illetve közép-ázsiai gazdaságban megvalósulhat például az import és az export révén, külföldiek közvetlen beruházásával (FDI), szellemi termékek licencvásárlásával.

A külföldi leányvállalatok elsősorban a termelési és szervezési ismereteket vehetik át a beruházóiktól, saját innovációs eredményeik rendszerint kevésbé sikeresek, mint a hasonló tevékenységű hazai irányítású cégeké. A harminc összehasonlított feltörekvő gazdaság innovációs eredményei összefüggnek a fejlettségi szinttel, a legalacsonyabban levőkben (low-income countries) a vállalatok kevésbé képesek hasznosítani a globális értéklánc hajtóerejét, mint a fejlettebb országokban.

A vállalati innovációk jól hasznosítják a globális értékláncok révén érkező új ismereteket mind a csúcstechnikát alkalmazó feldolgozóipari ágazatokban, mind egyes szolgáltató tevékenységekben. A termelési folyamatok korszerűsítésének folyamata függ a fogadó leányvállalat nagyságától és a „felszívóképességtől” (absorptive capacity), amely hozzájárul az átvett korszerű technológiák hatékony alkalmazásához. A vizsgált országok technológiatranszferének hatása erősebb, ahol a kötöttségek lazulnak, szabadabban kötnek külkereskedelmi ügyleteket (trade liberalization regimes).

A Világbank és az Európai Újjáépítési és Fejlesztési Bank (European Bank for Reconstruction and Development – EBRD) korábbi (2002., 2005., 2009. és 2012–2014. évi) kérdőíves (BEEPS) vállalati felmérése¹ a piacgazdaságra áttérő országok összehasonlítható adataival értékeli a környezeti és a piaci helyzetet, ezen belül a globális értékláncok és az innováció fontosabb összefüggéseit. Az elemzés vállalati mintájának fontosabb felmért adatkörei a feldolgozóipar és a szolgáltatások ágazataiban:

- a termék és szolgáltatás, illetve a technológiák innovációinak alakulása (measures of product/service innovation) (1. ábra),
- a külföldi közvetlen beruházás (FDI),
- a vállalat exportjának és importjának (export share, import share) és
- a külföldi licencszerződéseknek (foreign licensing agreements) az adatai.



1. ábra: Termékek és szolgáltatások, illetve a folyamatok innovációinak gyakorisága országok szerint, 2002–2014, százalék (a megfigyelt vállalatok száma = 100)

¹ Forrás: *Fifth EBRD and World Bank Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS V)*. Elérhető: <http://ebrd-beeps.com/reports/beeps-v/>.

A felmérésorozat 27–30 ország vállalataira vonatkozott, a minták mérete: 2002-ben 6500, 2005-ben 9900, 2009-ben 12 000, 2012–2014-ben 15 800.

Az innováció eredményessége a vállalat felmért teljesítménymutatói alapján értékelhető. A termék, szolgáltatás, illetve a termelési folyamat innovációinak feltételezett hajtóerői ebben a vizsgálatban nem a kutatás-fejlesztés (K+F) vállalati ráfordítása, az elérhető bankhitel és költségvetési támogatás, hanem az FDI, a licenc, az export és az import vállalati mutatósorozata. A kérdőívek válaszai több magyarázó tényezőt is tartalmaznak, például

- a vállalat tulajdonosi szerkezetét (ownership structure),
- méretét (size),
- alapítási évét (age),
- személyi állományának összetételét (composition of human capital),
- kapcsolatát a külfölddel (international orientation),
- a technológiák meghonosításának helyzetét (pertaining to technology adoption).

A teljes minta 22%-a esetén a felmért vállalat egynél több évben válaszolt, így az adatai panelvizsgálatra is alkalmasak. A cikk táblázatai az innováció és a globális értékláncok kapcsolatának összefüggéseit a fontosabb ágazatokra és a külföldi, illetve a belföldi tulajdonosok csoportjára is bemutatják.

A modellszámítás eredményei szerint ahol a vállalat exportjának, illetve importjának aránya az alapváltozatnál egy százalékponttal nagyobb, ott 12, illetve 10%-kal nagyobb a termék- és szolgáltatásinnovációk előfordulásának a valószínűsége. Összehasonlítva a licencet alkalmazókat a nem alkalmazókkal, az előbbi csoportban 10%-kal nagyobb az innováció valószínűsége.

Nagyobb a valószínűsége, hogy az exportarány növekedése innovációra vezet, gyengébb a nagyobb importarány ilyen hatása, és elhanyagolható az ágazaton belüli (horizontális) ismeretátadások húzóereje is. A minta homogén rétegei külön tartalmazzák a termék- és a folyamatinnovációk esélyét a feldolgozóipari és a szolgáltató ágazatok vállalataira, ezen belül a technológiai színvonal (magas, közepes, alacsony) kategóriáira. Magyarázó tényező az országok gazdasági fejlettsége. Külön csoportba tartoznak az állami irányítású vállalatok.

Ahol összehasonlíthatók a panel egynél több évre elérhető válaszai, ott megvizsgálták az összefüggést a független változók előző időszakban mért adatai és a tárgyévi innovációk alakulása között. Becslés készült az időbeli késleltetésekre, például az FDI, illetve a licencvétel és a megfigyelt vállalati innovációk között. A modell magyarázó változói például a nemzetközileg elismert (ISO szabvány szerinti) minőségtanúsítás

megszerzésének éve, az ország infrastruktúrájának minősége, az export és az import kötöttségei stb.

Figyelemre méltók a hatékonysági határvonal² (best practice frontier) és a megfigyelt vállalati innovációs tevékenységek között érvényesülő összefüggések. A fordított U alakú regressziós vonal azt a tendenciát szemlélteti, hogy a legjobb hatékonyságot elérők, valamint az attól legtávolabb lévők felvevőképessége a globális termelési folyamatokban (inverted U-shaped relationship between absorptive capacity and globalization) kisebb, mint ahol a hatékonyság egyéni indikátora közepes.

TÁRGYSZAVAK: globális értéklánc, műszaki fejlődés, feltörekvő gazdaságok, innovációs felmérés, 2002–2014

NÁDUDVARI ZOLTÁN

26/2018

Az Európai Ifjúsági Garancia hatásvizsgálata, alkalmazása szélesebb összefüggésekkel

Werner Eichhorst – Ulf Rinne: The European Youth Guarantee. A Preliminary Assessment and Broader Conceptual Implications

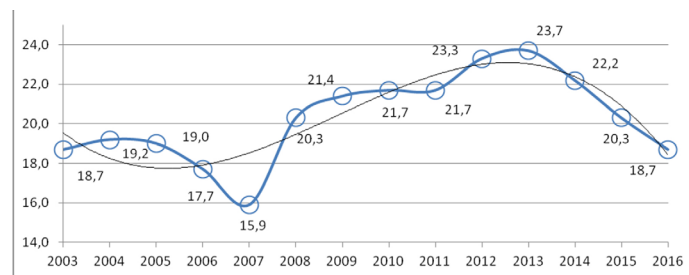
CESifo Forum, 2017. 2. sz. 34–38. p.

URL: <https://www.cesifo-group.de/DocDL/CESifo-Forum-2017-2-june.pdf>

A munkaerőpiac globális, európai és nemzeti szakpolitikai nem kellően hatékonyak az ifjúsági munkanélküliség kezelésében. Az Európai Unió összesített ifjúsági munkanélküliségi rátái (youth unemployment) a gazdasági válság hatására 2013-ig nőttek. Az Európai Unió 28 tagállamában a 15–24 évesek 23,7%-a, több mint 5,5 millió fő tartozott a nem tanuló és nem dolgozó (not in employment, education or training – NEET) fiatalok közé. A 2015. évi ráta (18,7%) nagyobb a válság előtti minimumnál, a 2005. évi szinthez közeli. (1. ábra)

Az Európai Unió Ifjúsági Garancia Programja (The Youth Guarantee and Youth Employment Initiative – EYG) intézkedései 2013-tól összesen 6,4 milliárd EUR költségvetési előirányzattal valósulnak meg azzal a céllal, hogy a NEET aránya csökkenjen a 28 tagállamban. A munkáltatók támogatást kaphatnak a 25 évnél fia-

talabbak alkalmazása esetén, és ez szélesítette a fiatal munkaerő keresletét.



1. ábra: Az ifjúsági munkanélküliségi ráta az EU-28 tagállamaiban, 2003–2016, százalék (a 15–24 éves korcsoport összesen = 100) Grafikon: recenzens.

Elősegítik a továbbképzéseket, megkönnyítik az iskolából kilépők első munkahelyének elérését (school-to-work transitions), ez javítja a kínálat alkalmazkodását a munkaerő keresletéhez. Az uniós támogatás segít elhárítani a tartós munkanélküliség fenyegetését a sérülékeny fiatal pályakezdekők körében, érdekeltté teszi az egyéneket a szakmai továbbképzésben.

Az ifjúsági munkanélküliségi ráta csökkenésében az EYG mellett nagy szerepe van a tagállamok gazdasági növekedésének is a válság utáni években. Az EYG az említett aktív munkaerő-piaci eszközök (active labour market policies) mellett kapcsolódik a szakpolitika egészének hatékonyságát növelő programokhoz, ilyenek érintik például a szakmai képzést, a munkaközvetítés nemzeti intézményeit.

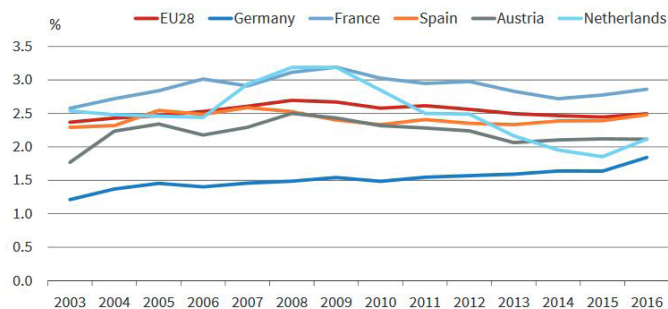
A 2013. áprilisi indulást követően mintegy tizen-négymillió fiatal lépett kapcsolatba az EYG valamelyik nemzeti intézkedésével 2014. január és 2016. október között. A regisztrált fiatalok száma azonban önmagában nem minősíti a programok hatásait a nemzeti munkaerőpiacokon. A 25 éves felső korhatár helyett tizenhárom tagállamban 30 évig tették elérhetővé a fiatal pályakezdekők támogatásait.

A 25 évnél fiatalabb korcsoportok és az ennél idősebb felnőtt népesség munkanélküliségi rátái közötti különbség (youth-to-adult unemployment ratio) a megfigyelt tagállamok közül a német, a holland és az osztrák EYG-rendszerek hatására a legkisebb. A konjunktúra ellenére a francia és a spanyol EYG-intézkedések nem hatásosak, a korábbi különbségek fennmaradtak 2013 után is. (2. ábra)

Mélyebb elemzést igényel az EYG-intézkedések távlati hatása azzal összefüggésben, hogy a pályakezdekők első álláshoz jutása után csak a keresletnek megfelelő (javuló) képzettségi szint garantálhatja a mun-

² A tanulmányban a hatékonyság indikátora a teljes tényezőtermelékeség (total factor productivity – TFP) egyéni és legjobb mutatója közötti távolság.

kahely megtartását. A gazdasági fellendülés kedvező foglalkoztatási feltételei nem oldják meg a fiatalok átlagosnál nagyobb munkanélküliségi rátáival összefüggő gondokat. A munkaerőpiac működési feltételei szabják meg a fiatalok elhelyezkedésének esélyeit, a keresletnek megfelelő (magasabb) képzettség és szakmai felkészültség megszerzésének nemzeti keretfeltételeit.



2. ábra: Az ifjúsági és felnőtt korcsoportok munkanélküliségi rátáinak különbsége az Európai Unió tagállamaiban, 2003–2016, százalék (a korcsoport összesen = 100)

Az EYG kezdeti feltételezései az EU-tagállamok egy részében igazolhatók. Nagyobb figyelmet érdemelnek a támogatási programok hosszabb távú hatásai, az ifjúsági munkanélküliség rátáinak (abszolút és relatív) csökkenésével mérve. A szerző kiemeli az elméleti és a gyakorlati képzés összehangolásának németországi kedvező tapasztalatait, ahol a duális képzés a viszonylag alacsony ifjúsági munkanélküliségi ráta magyarázata.

TÁRGYSZAVAK: Ifjúsági Garancia projektek, Európai Unió

NÁDUDVARI ZOLTÁN

27/2018

Az alkalmazásban állók vállalati rész tulajdonának jellemzői és munkaügyi hatásai Ausztráliában

Luke Hendrickson – Toni Pachernegg – Maria Boyle – Stan Bucifal – David Hansell: The performance and characteristics of Australian firms with Employee Share Schemes *Research Paper Office of the Chief Economist, Department of Education and Training, Australian Bureau of Statistics, 2017. 4. sz. 1–36. p.*

URL: <https://industry.gov.au/Office-of-the-Chief-Economist/Research-Papers/Documents/2017-Research-Paper-4-The-performance-and-characteristics-of-Australian-firms-with-Employee-Share-Schemes.docx>

Az alkalmazásban állók megállapodhatnak a vállalattal olyan rész tulajdon-juttatásról (Employee Share Scheme – ESS), amelynek hozamai kiegészítik a törvényes munkabért. A megfigyelt ausztráliai munkaadók a vállalat mérete, ágazata és egyéb működési feltételei szerinti személyi körben és mértékben növelik ezzel dolgozók keresetét, „bónuszként”.¹

A kormányhivatal (Office of the Chief Economist, Department of Education and Training, Australian Bureau of Statistics) legújabb (2014–2015. évi) elemzését a hivatalos statisztikai (Economic Activity Survey) és adózási mutatókra alapozták. A tanulmány reprezentatív mintája összesen húsz ezer ausztráliai vállalatot tartalmaz, azok egy része juttat alkalmazottainak rész tulajdon-t. Az ilyen tulajdoni részesedések 2014–2015. évi kifizetései (share based payments) elérték az ausztráliai összes bér, kereset 0,4%-át, mintegy kétmilliárd AUD értékben. A 2006–2007. évi kifizetés összege 1,4 milliárd AUD. Az ilyen tőkejövödelmek 2015. évi értéke és aránya kisebb, mint a globális válság előtti években, főként az üzleti kockázatok növekedéséből eredően.

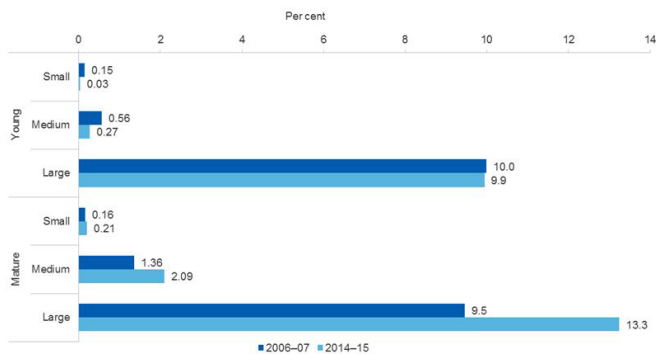
A dolgozói rész tulajdonhoz juttatottak aránya az ország alkalmazottainak számában, 2009. augusztusban, 3,4%, ez kisebb, mint 2004-ben (5,9%). Az ESS juttatást alkalmazó cégek termelékenysége nagyobb, mint a hasonló tevékenységű, de ESS nélkülieké, itt kisebb a munkaerő elvándorlásának rátája, nagyobb a hozzáadott érték és gyorsabb annak a növekedése is.

A szerzők kifejtik a dolgozói rész tulajdon (ESS) igazolt előnyeit, ilyen például a start-up cégek túlélése, a kedvezőbb innovációs folyamat, a befektetés és a kockázatvállalás érvényesítése. A bért kiegészítő tőkejövödellem segíti a képzett dolgozók megtartását, ami a cég versenyképességének lényeges feltétele. A dolgozói rész tulajdonnal (ESS) elérhető tőkejövödellem kedvező hatása kormányzati ösztönzéssel növelhető.

A munkaerő elvándorlása mérhető költséggel jár, a munkaadó (principal) elveszíti a távozó képzésének ráfordításait, a gyakorlatát, ismereteit. Időt vesz igénybe, amíg az új alkalmazott (agent) felkészül a távozó speciális feladataira.

¹ Az ilyen juttatás eltér a szövetkezetek, közös vállalkozások tulajdoni viszonyaitól. A munkajövödellem kiegészítésére alkalmazható a cég rész tulajdona (shares), értékpapírja (stapled securities) vagy az opció az értékpír megszerzésére (options). Egyes cégek (szűkebb körben) a felső vezetőknek juttatnak rész tulajdon-t, és olyan ausztráliai munkáltatók is vannak, ahol a dolgozók legalább fele kap rész tulajdon-t a munkajövödellem mellett (broad-based ESS).

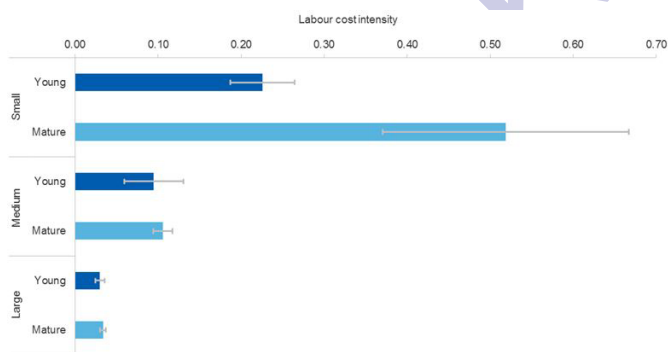
Az 1. ábra a cég mérete, illetve működésének időtartama szerint hasonlítja össze a dolgozói résztulajdon (ESS) juttatásának számarányát.



1. ábra: A dolgozói résztulajdon juttató ausztráliai cégek aránya méret és a működés időtartama szerint, 2006–2007, 2014–2015, százalék (összes vállalat = 100)

A kétszáz főt vagy többet foglalkoztató cégek 3–5-ször nagyobb arányban juttatnak dolgozói résztulajdon, mint a 20–199 fős vállalatok, és a legalább ötszáz fős cégek körében ez az arány 1,6-szer nagyobb, mint a 200–499 fős vállalatoknál. Az ESS ágazati arányai egymástól eltérők mind a kezdő (young), mind a legalább három éve működő (mature) cégek csoportjaiban.

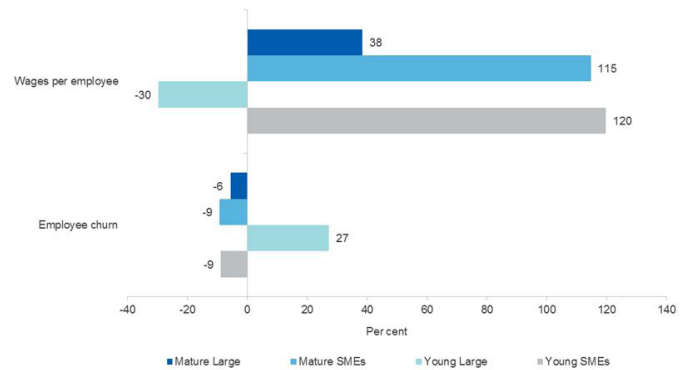
Az ESS tőkejövödelmének a munkajövedelmekhez viszonyított aránya a mikro- és kisvállalatok csoportjában a legnagyobb Ausztráliában. (2. ábra)



2. ábra: A dolgozói résztulajdon tőkejövödelmének rátája az ausztráliai cégek mérete és működésük időtartama szerint, 2014–2015 (összes kifizetés = 1,00)

A kezdő kisvállalkozás (1–19 fő) alkalmazásában állók a teljes kereset negyedét, a több éve működők átlagosan a felét ESS-juttatásként kapják. A legnagyobb (200+ fős) vállalatok csoportjában viszonylag alacsony ez a jövedelemrész. A diagram pontozásos része a szórás tartományát jelöli.

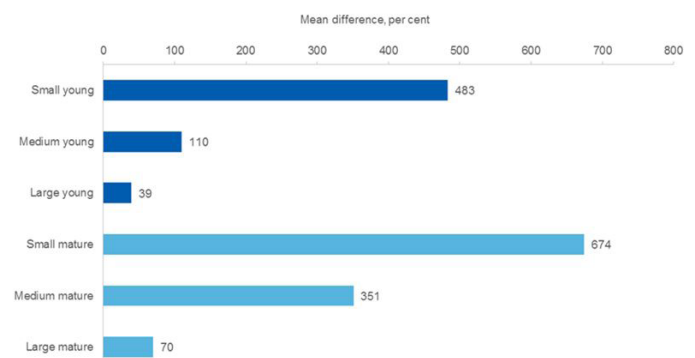
Az egy alkalmazásban állóra jutó összes kereset rendre nagyobb az ESS-juttatást alkalmazó kis és közepes (SME) cégeknél, mint a hasonló cégeknél, ahol nincs ilyen. Az elvándorlás többnyire kisebb arányú, ahol az alkalmazottak az ESS révén többletjövedelmet kapnak. (3. ábra)



3. ábra: Különbség az egy főre jutó összes keresetek és az elvándorlás rátái között a dolgozói résztulajdon juttatása, a cég mérete és működési időtartama szerint Ausztráliában, 2014–2015, százalék (az ESS nélküli csoport átlaga = 100)

A felső négy oszlop az egy főre jutó keresetek közötti különbség a működési idő (mature, young) és a méret (large, SME) szerint. Az alsó négy az elvándorlási ráták közötti különbség, előjellel.

Az egy főre jutó hozzáadott érték 2014–2015-ben nagyobb, mint a 2006–2007. évi, azonban a két időszak közötti fejlődés gyorsabb az ESS-juttatást adó cégek említett kategóriáiban, mint a dolgozói résztulajdon nélküli hasonló ausztráliai vállalatok körében. (4. ábra)



4. ábra: Különbség az egy főre jutó hozzáadott érték indexei* között a dolgozói résztulajdon juttatása, a cég mérete és működési időtartama szerint, százalék (az ESS nélküli csoport átlaga = 100)
* Az egy főre jutó 2014–2015. évi hozzáadott érték a 2006–2007. évihez mérten (= 100%) a kis, közepes és nagy cégek átlagában, ezen belül a működés időtartama (young, mature) szerint.

A tanulmány a statisztikai források vállalati (Economic Activity Survey – EAS) adatgyűjtésének válaszait tartalmazza. Az EAS felméréseiben csak a működő vállalatok 5%-ára érhetőek el az ESS mutatói. A következő, 2015–2016. évi adatgyűjtési program kiegészített vállalati munkaügyi kérdőíve (Major Labour Cost survey) tartalmazza az ESS több lényeges mutatóját mint a kereset egyik összetevőjét.

Az adózás elérhető jövedelmi adatai összekapcsolhatók a statisztikai adatgyűjtés (Business Longitudinal Analysis Data Environment) vállalati adataival is. A két adatkör alapján jobban elhatárolhatók a vezetők és a beosztottak részére juttatott résztulajdonok (narrow-based ESS) kategóriái, értékei. A foglalkozás, képzettség szerinti munkaügyi adatok és az ESS kedvezményezettjei ismeretében elemezhető lesz például, hogy milyen részesedésű ez a tőkejövedelem a beosztott felsőfokú műszaki, jogi, közgazdasági végzettségűek összes keresetében.

TÁRGYSZAVAK: munkajövedelem, dolgozói résztulajdon, Ausztrália

NÁDUDVARI ZOLTÁN

28/2018

A klaszter szakosodási változatai a globális értékláncok keretében

Mads Bruun Ingstrup – Poul Rind Christensen: Transformation of cluster specialization in the wake of globalization

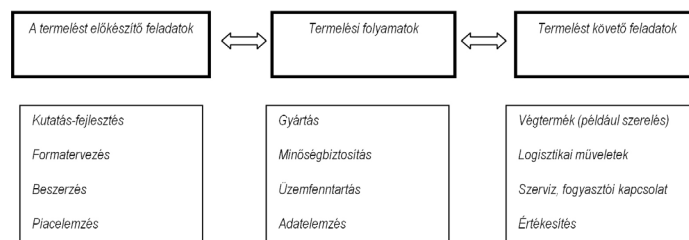
Entrepreneurship & Regional Development, 2017. 5–6. sz. 500–516. p.

DOI: [10.1080/08985626.2017.1298679](https://doi.org/10.1080/08985626.2017.1298679)

Két dániai ipari ágazat esettanulmánya szemlélteti a globális értéklánc kapcsolatát a szakosodás fontosabb hajtóerőivel. A termelési szakaszok előtti (pre-production activities), illetve utáni műveletsorozat (post-production activities) elválhat a tényleges gyártási helytől. (1. ábra)

A globális értékláncok részekre bontják például a textilruházati ipar és a fémfeldolgozás itt elemzett termelési folyamatát. Az érintett földrajzi térségek együttműködő, szakosodott gazdasági egységeinek (klaszter) korábbi munkamegosztása a hajtóerőknek megfelelően változhat. Dánia itt vizsgált régiói, illetve ágazatai bizonyos feladataikat elhagyhatják és megrendelhetik más szállító gazdasági egységtől akár a

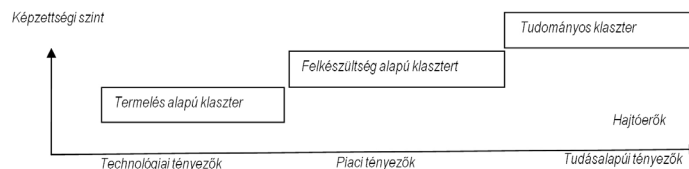
klaszteren belül, akár külföldről. Az értéklánc irányítója szabja meg, hogy az egyes földrajzi körzetek milyen feladatokkal és kapacitásokkal léphetnek be.



1. ábra: A klaszter feladatainak és kapcsolatainak áttekintése (elvi vázlat)

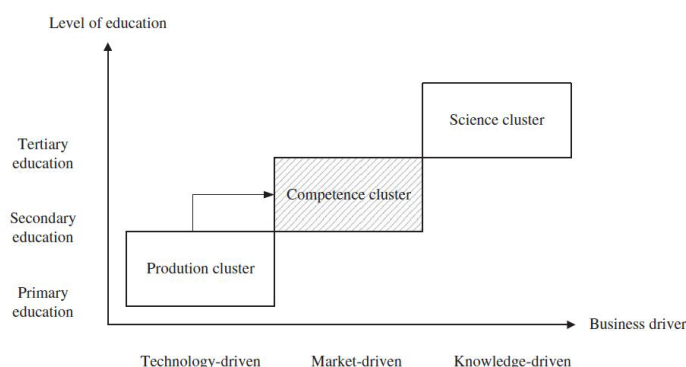
Az ilyen globális láncok a feladataik meghatározását, tervezését, elszámolását esetenként nem a szokásos piaci kapcsolat alapján szervezik. Az új stratégia átszervezésekkel is járhat, kimaradhatnak egyes klaszterek, ha máshol előnyösebb feltételekkel léphet be új, szakosodott szállító.

A két dániai esettanulmány alapján megállapítható, hogy a technológiára alapozott termelési folyamatok klasztere kisebb képzettségi követelményekkel működtethető, mint a piaci versenyképességre, illetve tudásalapú értékalkotásra alapozott. (2. ábra)



2. ábra: Kapcsolat a klaszter hajtóerői és a résztvevők képzettségi követelményei között (elvi vázlat)

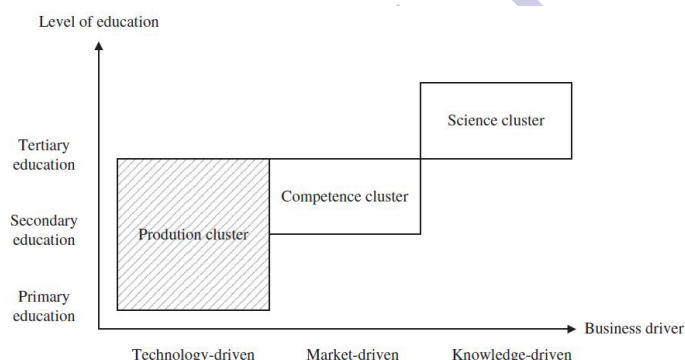
A szerzők összesen ötvenkét személy kérdőíves felvétele alapján hasonlították össze a két dániai ágazat, illetve a földrajzi térségeik kapcsolódását a globális termelési láncok itt említett képzettségi szintjéhez, hajtóerőihöz. A dániai textilruházati ipar fejlődésére az jellemző, hogy a szakosodás hajtóereje egykor a hagyományos technológiai kapacitás volt. A nyíl és a második fokozat kiemelése jelzi, hogy ezután a felkészültség vált meghatározóvá. A piaci versenyképesség növelésének hajtóereje a termelést megelőző, illetve követő műveletek arányának növekedése. A ruházati végtermék kibocsátói a gyártás növekvő részét telepítették a dél- és kelet-európai, olcsóbb gyártó üzemekbe. A cégek átlagos képzettsége nőtt a vizsgált klaszterben. (3. ábra)



3. ábra: Kapcsolat a klaszter hajtóerői és a dániai textilruházati ágazat képzettségi követelményei között (elvi vázlat)

Kapcsolat van a globális értéklánc irányítója (a végtermék tulajdonosa) és beszállítói között, mind a termékstratégiák, mind az érintett (belföldi vagy külföldi) szakosodott gazdasági egységek feladatainak egyeztetési során. A dániai esettanulmányok alapján megállapítható, hogy a klaszter keretében részekre osztott műveletsorozat mérhető változással jár a földrajzi térség gazdasági növekedésében, az innovációs célokban és azok megvalósításában. Ezek befolyásolják a nemzetközi versenyképesség és a vállalati termelékenység alakulását.

A textilruházat felmért adatai olyan tendenciát mutatnak, hogy a klaszter szakosodása elősegítette a globális értéklánc új funkcióinak helyi megvalósítását. Itt a nagyobb képzettség megalapozta a gyártást megelőző és követő feladatok arányának növelését.



4. ábra: Kapcsolat a klaszter hajtóerői és a dániai fémfeldolgozó ágazat képzettségi követelményei között (elvi vázlat)

A másik vizsgált dániai klaszter rozsdamentes acél készterméket gyárt. A készterméket kibocsátók viszonylag nagyarányú dániai termelést tartottak meg. Itt a képzettségi feltételek lényegében változatlanok maradhattak, mert a lánc irányítói (cluster lead firms) rendszerint külső (sok esetben külföldi) beszállítóktól szerzik be a saját tevékenységeket megelőző, illetve követő szakaszok termékeit, szolgáltatásait. (4. ábra)

A rozsdamentes acéltermék dániai esettanulmányai arra hívják fel a figyelmet, hogy a klaszter helyi gyártó üzemének technológiái a lényegesek. A globális lánc keretében kiszervezték a gyártást megelőző és követő feladatok tekintélyes részét. Azokat nem a klaszter keretében végzik, hatékonyabb azok beszerzése arra szakosodott belföldi vagy külföldi gazdasági egységektől.

TÁRGYSZAVAK: globális értéklánc, ipari termelés, szakosodás, versenyképesség, Dánia

NÁDUDVARI ZOLTÁN

29/2018

Az OECD-országok kormányzati ráfordításai a kutatás-fejlesztés programjaira, válaszként a válságra

Maikel Pellens – Bettina Peters – Martin Hud – Christian Rammer – Georg Licht: Public Investment in R&D in Reaction to Economic Crises – A Longitudinal Study for OECD Countries

ZEW Discussion Paper, 2018. 18-005. sz. 1–35. p.

URL: <http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp18005.pdf>

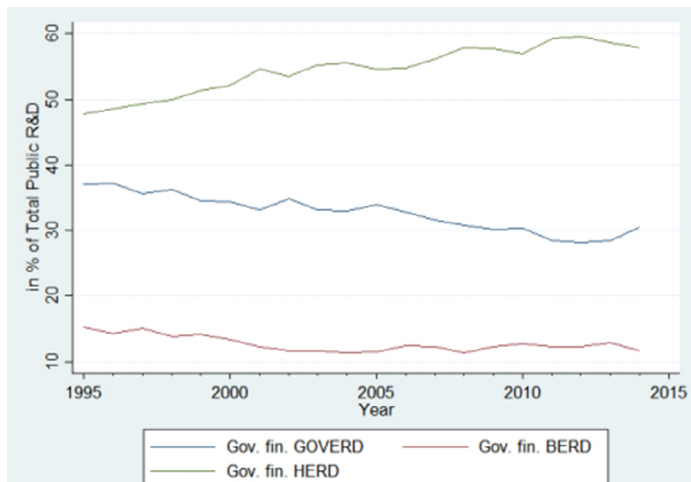
A nemzeti kormányok, válaszként a gazdasági válságra, növelhetik a kutatás-fejlesztés (K+F) költségvetési támogatását (public R&D expenditure) a fontosabb célok szerint, azonban a visszaeső kormányzati bevételek korlátozhatják a rendelkezésre álló előirányzataikat. Az OECD vizsgált fejlett országai többféle innovációs stratégiát követtek 1995 és 2015 között, a gazdasági ciklusra reagálva. (1. ábra)

Az elemzés adatainak forrása a Main Science and Technology Indicators (MSTI) nemzetközi statisztikai adatbázis. A kormányzati K+F alap kedvezményezettje lehet vállalat (Business Enterprise R&D – BERD), felsőoktatási intézmény (Higher Education R&D – HERD) vagy kormányzati intézmény (Government R&D – GOVERD).

Modellek alapján hasonlították össze a K+F közvetlen és közvetett kormányzati támogatásait, a fontosabb tématerületek részesedését, a támogatott programok közreműködőinek szektorát, ágazatát. A kormányzati támogatás területei a modellekben a védelem, az egészség és környezet, az űrtechnika, az oktatás és társadalom, a gazdasági fejlődés, egyéb, nem célzott K+F és a felsőoktatás általános pénzalapjai. A fejlett gazdaságok¹ kormányzati alapjai a válság időszakában is közel

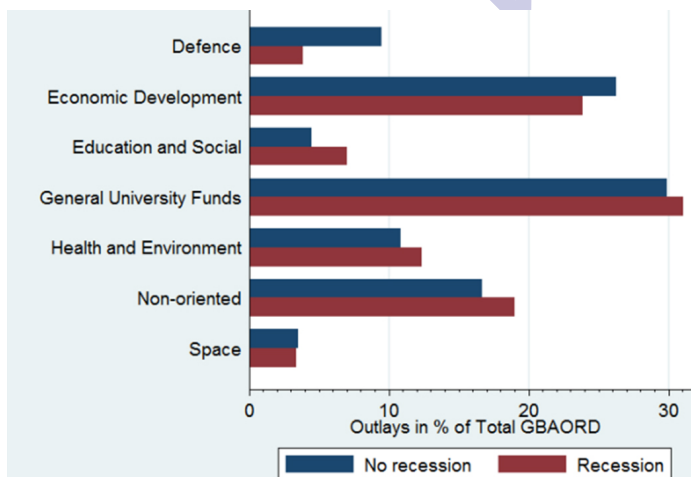
¹ A válság hatásainak vizsgálata az EU 28 tagállama, Ausztrália, Izrael, Japán, Kanada, Dél-Korea, Svájc és az Amerikai Egyesült Államok gazdaságának kormányzati K+F támogatásaira vonatkozik, a tématerületek szerint.

azonos részesedéssel támogatták a felsőoktatást és az űrtechnikát, mint a fellendülés éveiben, viszont csökkent a védelemre és a gazdaság fejlesztésére nyújtott K+F alap aránya. (2. ábra)



1. ábra: Az OECD-országok kutatás-fejlesztésének központi kormányzati kiadásai felhasználók* szerint, 1995–2014, százalék (kormányzati támogatás összesen = 100)

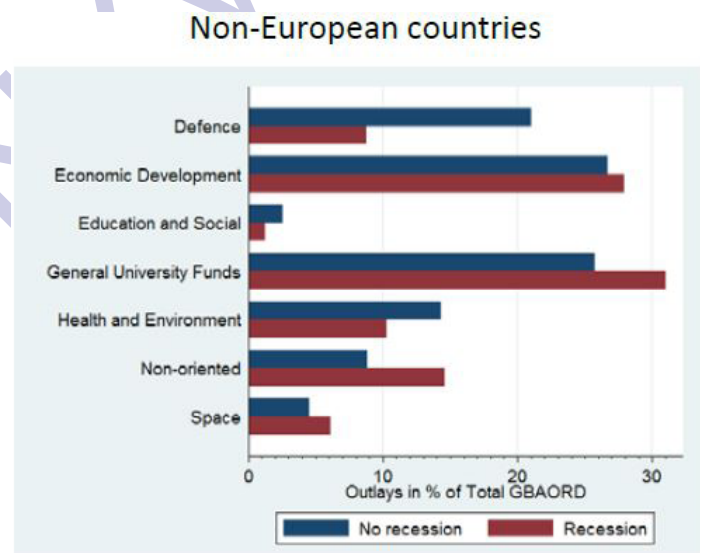
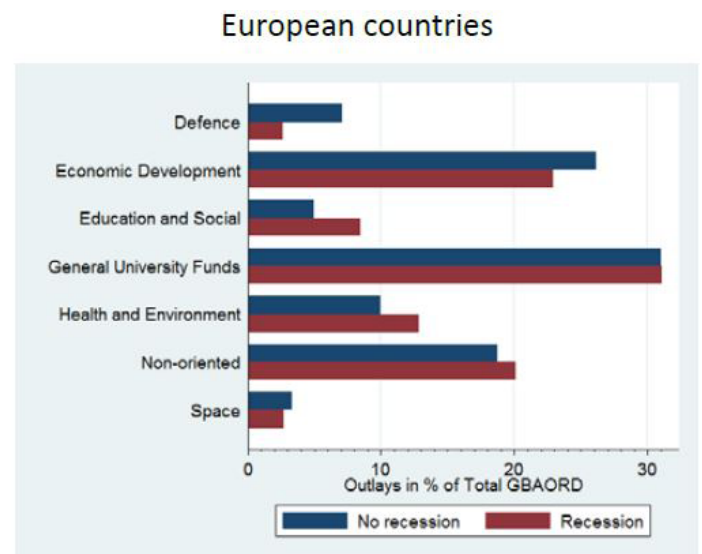
* Megjegyzés: az alsó grafikon a vállalati (BERD), a felső a felsőoktatási (HERD) K+F támogatásának részesedése a tárgyevi összes költségvetési támogatásból; a csökkenő tendenciájú középső grafikon (GOVERD) a kormányzat intézményeinek támogatási aránya. Az adatsorok a központi, illetve szövetségi költségvetés K+F támogatásait tartalmazzák, a helyi kormányzatok alapjai (local public R&D expenditures) nélkül, az elemzés a tényleges K+F kiadásoknál kisebb értékekre vonatkozik.



2. ábra: A fejlett OECD országok kutatás-fejlesztésének központi kormányzati kiadásai gazdasági ciklus és témaerület* szerint, 1995–2014, százalék (kormányzati támogatás összesen = 100)

* Megjegyzés: a visszaesés hatásainak elemzése a védelem, a gazdasági fejlődés, az oktatás és társadalom, a felsőoktatás általános pénzalapjai, az egészség és környezet, az űrtechnika és egyéb, nem célzott K+F központi kormányzati forrásainak (Government Budget Appropriation and Outlays for R&D – GBAORD) százalékos részesedésére vonatkozik.

A K+F kormányzati támogatásának témaszerkezete az Európai Unió 28 tagállamában és az OECD többi országában a 3. ábra szerinti arányokkal reagált a gazdasági válságra.

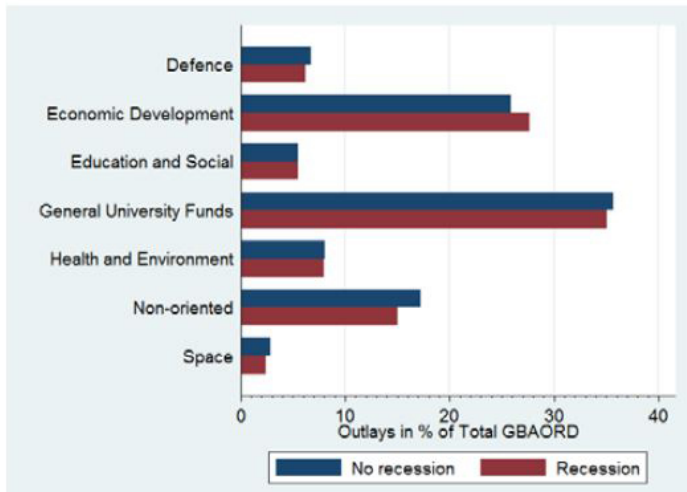


3. ábra: A kutatás-fejlesztés központi kormányzati kiadásai gazdasági ciklus, témaerület* és térségek szerint, 1995–2014, százalék (kormányzati támogatás összesen = 100)

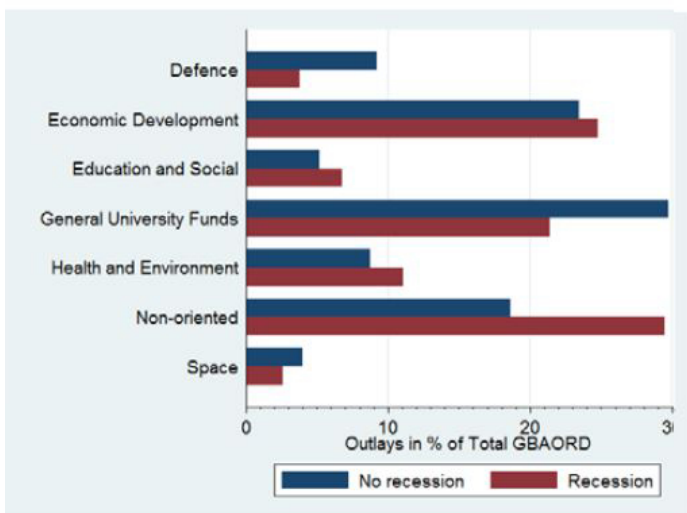
* Megjegyzés: a témaerületek a 2. ábra megjegyzése szerint.

A válság eltérő mértékben érintette a K+F költségvetési támogatásainak témaszerkezetét a megfigyelt OECD-országok három csoportjában: az innovációs rangsorban vezetők (Innovation Leaders), a középmezőnyhöz tartozók (Moderate Innovators) és az innovációk követői (Innovation Followers) esetén. Az élmezőny és a leszakadók közötti követési távolság több témaerületen megnőtt a globális gazdasági válság következtében. (4. ábra)

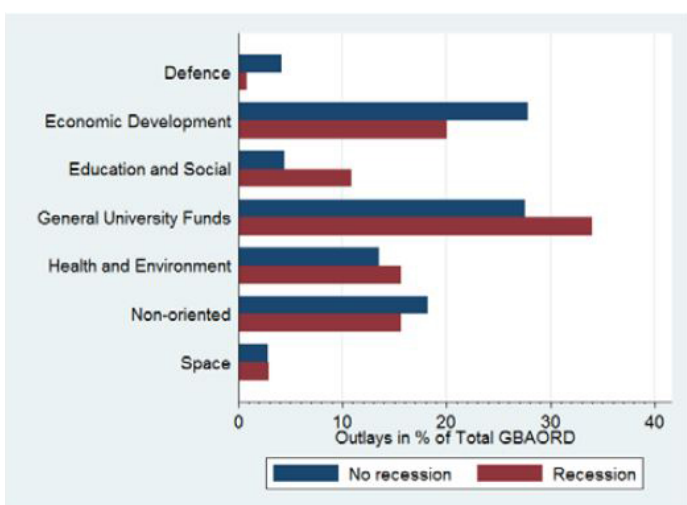
Innovation Leaders



Innovation Followers

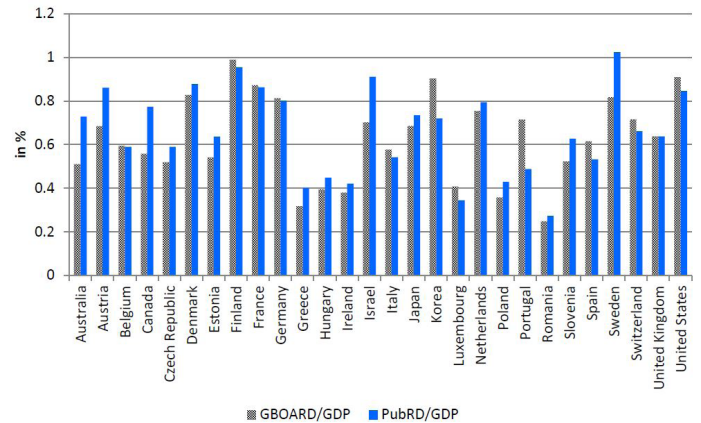


Moderate Innovators



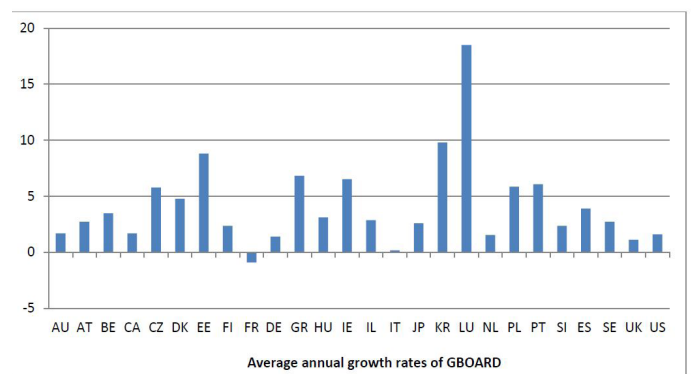
4. ábra: A kutatás-fejlesztés kormányzati kiadásai a gazdasági ciklus, a tématerület* és az innovációs rangsor helyezése** szerint, 1995–2014, százalék (kormányzati támogatás összesen = 100)
 * Megjegyzés: a tématerületek a 2. ábra megjegyzése szerint.
 ** Az országok rangsorának forrása: European Innovation Scoreboard, elérhető: http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_hu.

A nemzeti központi, illetve szövetségi költségvetés az 5. ábra szerinti átlagos rátákkal támogatta a kutatásokat, fejlesztéseket,² illetve fedezte a kormányzati intézmények K+F programjainak kiadásait (PubRD/GDP) az OECD-országokban 1995 és 2015 között.



5. ábra: A kormányzat K+F kiadásainak rátája országok és a kedvezményezettek szerint, 1995–2015, százalék (GDP = 100)

A kormányzati K+F forrás aránya a GDP százalékában jelzi, hogy melyek azok az innovációban követő országok, amelyekben szelekciók váltak szükségessé a költségvetési egyensúly túlzott hiánya miatt. A 2007 utáni években a K+F programok egy részét törölték vagy későbbre halasztották, és csökkentették a kormányzati K+F kiadások előirányzatait a lassuló gazdasági növekedés hatására. (6. ábra)



6. ábra: A központi kormányzat K+F kiadásainak (GBOARD) átlagos évi növekedési üteme országok szerint, 1995–2015, százalék

² A Government budget appropriations or outlays for research and development (GBOARD) az Eurostat módszertana szerinti tényezőket tartalmazza.

Forrás: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Government_budget_appropriations_or_outlays_for_research_and_development_\(GBOARD\)](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Government_budget_appropriations_or_outlays_for_research_and_development_(GBOARD)).

A tényezők közötti összefüggések országok szerinti elemzése rámutat, hogy a globális gazdasági válság időszakában milyen mértékű a központi kormányzat K+F kiadásainak a változása (csökkenése, illetve növekedése). A csökkentett összes előirányzat módosította a támogatások kedvezményezettjeinek részesedését, valamint a K+F témáinak korábbi összetételét.

A szerkezeti változások összefüggnek az OECD megfigyelt országainak egymástól eltérő válságkezelő szakpolitikáival, valamint az innovációs rangsorban elért helyükkel is. Az innovációs élmezőny a ciklussal ellentétesen, az innovációt követők többnyire prociklus jelleggel hajtották végre kormányzati K+F forrásaik növelését, illetve csökkentését.

A GDP 1%-os változásához a K+F kormányzati támogatásának eltérő rugalmasságú változása tartozik a 2007 előtti, majd az azt követő években a vizsgált OECD-országok egyes tématerületein.

TÁRGYSZAVAK: K+F ráfordítás, modellvizsgálat, kormányzati forrás, témaszerkezet, gazdasági válság, OECD-országok, 1995–2015

NÁDUDVARI ZOLTÁN

30/2018

A kormányzati vállalatok szerkezete, gazdasági szerepe Oroszországban

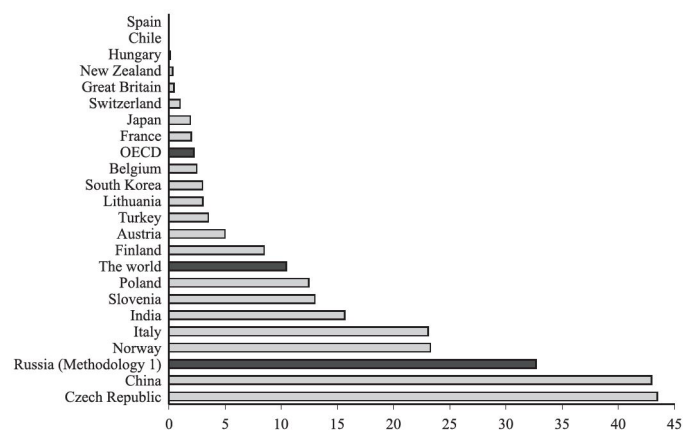
Alexander Abramov – Alexander Radygina – Maria Chernova: State-owned enterprises in the Russian market: Ownership structure and their role in the economy *Russian Journal of Economics*, 2017. 1. sz. 1–23. p.

DOI: [10.1016/j.ruje.2017.02.001](https://doi.org/10.1016/j.ruje.2017.02.001)

A vizsgált oroszországi vállalatok tulajdonosa közvetlenül, illetve közvetve a kormányzat, amely a társaságok többségi irányítója. A kormányzati tulajdonú vállalatok (state-owned enterprises – SOE) mintegy 33%-os részesedése viszonylag magas az oroszországi összes vállalat eszközeinek 2012. évi tőzsdei értékében (capitalization of the Russian stock market). (1. ábra)

Az oroszországi GDP 2012. évi termeléséhez a SOE-szektor hozzájárulása (public sector's share) mintegy 25% (2005-ben 30%). A közvetett állami tulajdonú vállalatok hatékonysági mutatói jobbakként, mint a közvetlen irányításúakéi. Ennek oka a szelektív privatizálási folyamat. Főként olyan oroszországi gazdasági egységekhez társult magántulajdon, amelyek piaci kibo-

csátása jövedelmező, az eszközeik termelékenységére megfelelő, távlatilag versenyképesek a beszerzés és az értékesítés fontosabb piacain.



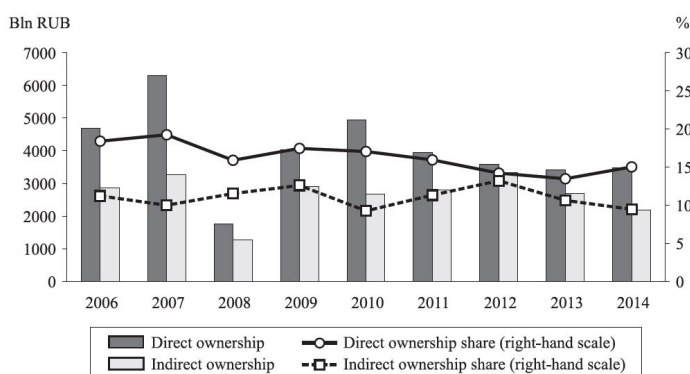
1. ábra: A kormányzati tulajdonú tőzsdei vállalatok (SOE) eszközértékének részesedése* országok szerint, 2012, százalék (vállalatok piaci eszközértéke = 100)

* A tartósan állami tulajdonú (például postai, vasúti, haditechnikai és hasonló) gazdasági egységek nem részei ennek a tőzsdei értékelésnek. A SOE egyik vonatkozási köre a nemzetközi statisztikai módszertani ajánlások szerinti. A másik megfelel a SOE nemzeti fogalmi meghatározásának. A két elszámolás eltérő például a követett kormányzati irányítású gazdasági egységek esetén.

A kormányzat közvetlen és közvetett irányításával működő oroszországi gazdasági egységek 2013. évi száma legfeljebb 31 000. A bejegyzett vállalatok teljes 2014. évi állományában a SOE számaránya 11,6% (2006-ban 13,5%), a mintában is csökkenő (2006: 8,9, 2014: 7,8%) a részesedésük. A statisztikai regiszter szerint meghatározható ezek gazdálkodási formája, például a tőzsdén jegyzett SOE-társaságok esetén.

A mintába választott 114 legnagyobb gazdasági egység közül 74-nek az irányítója a kormányzat, közvetlenül vagy közvetve. A többi cég irányításában a kormányzat részesedése kisebb, mint 10%, és meghatározták a minta teljesen magántulajdonú gazdasági egységeinek mutatósorozatát is. A szerzők elemzik a moszkvai értéktőzsde mutatósorozatát a 2006 és 2014 közötti időszakban, ezen belül a SOE-szektor részesedésének alakulását a gazdasági válság hatására. (2. ábra)

A szerzők a legnagyobb 114 gazdasági egység mintájára alapozva vizsgálták a fontosabb nemzetgazdasági mutatók alakulását a 2006 és 2014 közötti időszakban. A minta 54 legnagyobb kormányzati tulajdonú gazdasági egysége az összesen 31 000 állami cég értékesítési árbevételének (total revenue) 68%-át képviseli a nemzeti statisztikai módszertan szerint. Több nemzetgazdasági ágban erős a koncentráció.

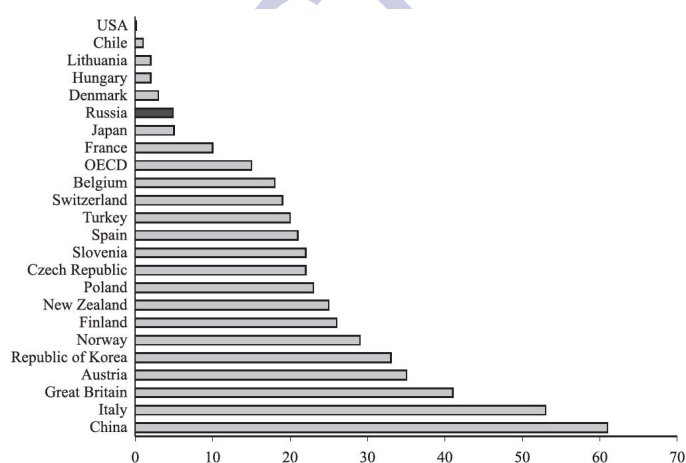


2. ábra: A közvetlen és közvetett kormányzati tulajdonú vállalatok (SOE) tőzsdei értéke (milliárd RUB) és értékaránya (jobb oldali skála, százalék), 2006–2014

A nemzetközi módszertan szerint a mintába választott 61 SOE részesedése az összes vállalat 2014. évi értékesítési árbevételében 11,1% (2006-ban 9,5%). Ebből becsülték a SOE hozzájárulását Oroszország GDP-termeléséhez.

A munkaerőpiac adatai alapján összehasonlították a magánvállalatok arányát a foglalkoztatottak számában a SOE kétféle irányítási formájával. Egymástól eltérő dinamikájú a három vállalati kör termelékenységének szintje és az egy foglalkoztatottra jutó értékesítési árbevétel változásának üteme. A közvetlen kormányzati irányítású gazdasági egységek mutatói elmaradnak a másik két kategóriáitól.

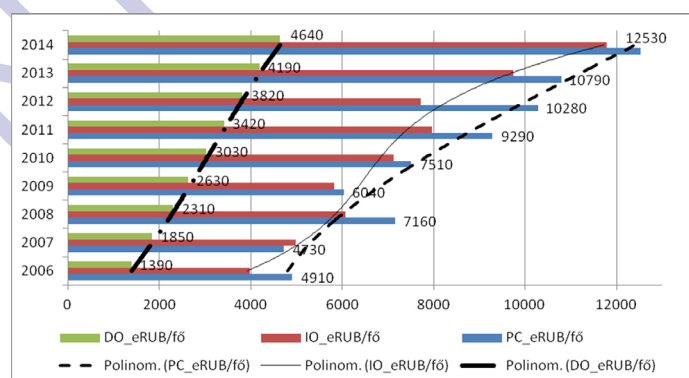
A 3. ábra a tőzsdén jegyzett (public exchange securities) kormányzati gazdasági egységek arányát hasonlítja össze a foglalkoztatottak 2012. évi számában, amely a nem tőzsdei társaságok arányait nem tartalmazza.



3. ábra: A tőzsdén jegyzett kormányzati tulajdonú gazdasági egységek (SOE) foglalkoztatottjainak aránya országok szerint, 2012, százalék (foglalkoztatottak száma = 100)

A központi kormányzat és az önkormányzat piaci gazdasági egységeinek (state-owned and municipal companies and organizations) részesedése Oroszország foglalkoztatottjainak 2006. évi számában 40% (2014-ben 32,2%). A csökkenő arány főként a privatizálás következménye. A mintába választott legnagyobb 54 SOE foglalkoztatottjainak aránya a nemzeti módszertan szerint kissé nőtt: a 2006. évi 4,5%-ról 2014-ben 4,7%-ra.

A nemzetközi módszertan szerint kiválasztott legnagyobb, tőzsdei SOE (public SOEs) aránya a kormányzati irányítású társaságok összes 2007. évi árbevételében mintegy 77%, és 25% a 61 társaság aránya a SOE foglalkoztatottainak számában. A termelékenység itt lényegesen nagyobb, mint a nem tőzsdei oroszországi kormányzati (SOE) gazdasági egységeké. A közvetlen állami irányítású SOE (DO) megfelelő 2014. évi arányai: a foglalkoztatottak 4,5, az árbevétel 7,8%-a, azaz az átlagos termelékenység alacsonyabb és növekedése lassabb, mint a közvetett irányítású oroszországi SOE (IO), illetve a minta magánvállalatai (PC) esetén.



4. ábra: Az egy főre jutó árbevétel irányítási formák szerint, 2006–2014, ezer RUB/ fő
Grafikon: recenzius.

A mintába választott legnagyobb közvetett állami irányítású gazdasági egységek 2014. évi aránya a nemzetgazdaság foglalkoztatottainak számában 1,4, az összes értékesítési árbevételben 6,4%. A közvetett állami irányítású SOE (IO) foglalkoztatottainak számaránya a 2006. évi 0,9%-ról nőtt 2014-ig a másfélszeresére (1,4%), a mintában szereplő közvetlen irányítású SOE (DO) esetén a számarányok (4,4, majd 4,5%) alig változtak.

TÁRGYSZAVAK: állami vállalat, tőzsdei értékelés, Oroszország

NÁDUDVARI ZOLTÁN

31/2018

A nemzetközi integráció megbontásának gazdasági elemzése

Thomas Sampson: Brexit: The Economics of International Disintegration

Journal of Economic Perspectives, 2017. 4. sz. 163–184. p.

DOI: [10.1257/jep.31.4.163](https://doi.org/10.1257/jep.31.4.163)

Az elemzők szerint a brit gazdaságot és a háztartásait a 2016. júniusi kilépési döntés (a Brexit) hátrányosabban érinti jelenleg, de középtávon is, mint az Európai Unió 27 tagállamát. A statisztikai mutatók alapján végzett hatásvizsgálat a Brexit még kialakulatlan, a szerző által feltételezett forgatókönyveken alapult, például az Egyesült Királyság (UK) és az EU-27 kétoldalú kereskedelmi kapcsolataiban, a külföldi közvetlen beruházás (FDI) dinamikájában, a termelékenység javulásában, a munkakerő és a tőke eddig nem korlátozott áramlásában.

A modellszámítások a legalább tízéves távon várható gazdasági hatásra vonatkoznak, három forgatókönyv szerint:

- (i) UK az Európai Gazdasági Térség (European Economic Area – EEA) része, mint Norvégia;
- (ii) UK–EU kétoldalú megállapodás szabályozza a gazdasági, kereskedelmi viszonyokat;
- (iii) a Világkereskedelmi Szervezet (World Trade Organization – WTO) általános kereskedelmi szabályai érvényesülnek.

Norvégia mintája (a) a legkedvezőbb, ott az ország egy lakosára 106 GBP nettó uniós befizetés jutott 2011-ben, ez a UK nettó befizetései mintegy 83%-a. A változat lényege, hogy Norvégia az Európai Unió összes jogszabályát alkalmazza, befizet az Európai Unió közös költségvetésébe.

A másik lehetőség (b) a vámunió, ez növeli a termék és a szolgáltatás kereskedelmének akadályait, a brit pénzügyi intézetek költségét emeli az Európai Unió tagállamaiban előírt engedélyeztetés (passporting rights), ahogy ez Svájc bankjaira is érvényes.

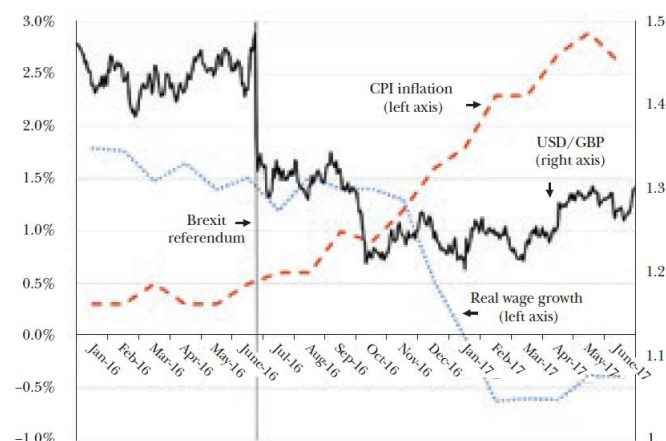
A harmadik lehetőség (c) vámterhei a legnagyobbak, ez az Európai Unió 2016. évi importjára átlagosan 4,4%.

A nyitott brit gazdaság exportjának, importjának értéke a 2015. évi GDP mintegy 57%-a, ez a ráta az Amerikai Egyesült Államok (28) és a német gazdaság (86%) közötti nyitottság. Az Európai Unióba irányuló brit kivitel a GDP-nek tizenkét, az Európai Unióból származó import csak 3%-a, a UK–EU kereskedelem értéke a UK–USA közöttinek mintegy 3,2 szerese.

A szolgáltatások az Európai Unióba irányuló összes brit exportban 40%-kal részesednek, a brit hozzáadott

érték mintegy 7,5%-át a pénzügyi vállalati szektor adta 2014-ben, és 13% a részesedése a kivitelben.

A GBP árfolyama 2017. júniusban 12%-kal gyengébb volt az USD-hoz mérten, mint a 2016. júniusi Brexit-szavazás napját megelőzően. A 2016. júniusi 0,5%-os infláció egy évvel később 2,6% volt, a reálbér 2016 közepén még 1,5%-kal nőtt, egy évvel később a csökkenés 0,5%. (1. ábra)



1. ábra: A Brexit-döntés közvetlen hatása az inflációra, a bérnövekedésre az Egyesült Királyságban*, százalékos (előző év = 100) és a GBP árfolyamára**, 2016. 01–2017. 06.

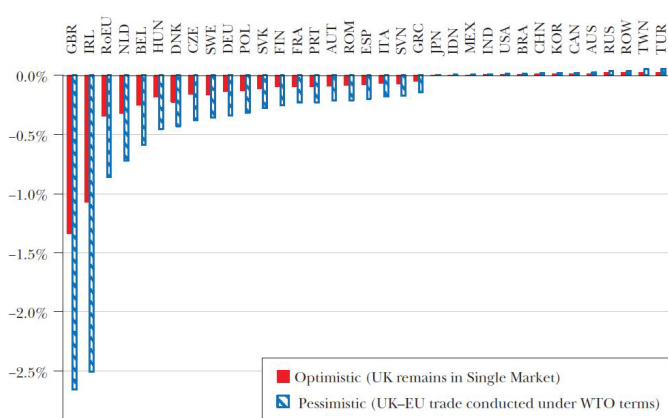
* A változás jellemzői (balról jobbra) a referendum Brexit-döntése, fogyasztói árindex (CPI, bal oldali), reálbér-növekedés (bal oldali skála) és

** árfolyam (USD/GB, jobb oldali skála).

A szerző a modell alapváltozatához mért, tízéves távra számított változásokat az Egyesült Királyságkereskedelmi partnerei, valamint a fontosabb gazdasági ágazatok szerint mutatja be.¹ A brit kivitelnek és behozatalnak, fogyasztásnak, termelésnek, valamint a háztartások életszínvonalának a mutatói kedvezőtlenebbek annál, mint a 2019 előtti külkereskedelmi feltételekkel. A Brexit egyik szélső („enyhébb”) esete a norvég mintát (a), a másik („kemény”) a WTO szabályait (c) veszi számításba összehasonlítva a vámjellegű, valamint a nem vámjellegű terheket a 2016. június előtti feltételekkel.

Erre alapozott a brit háztartások jólétének távlati alakulására összeállított optimista és pesszimista becslés. (2. ábra)

¹ A Brexit hatásvizsgálatának egyik modellszámítása összesen 36 partnerországra és a nemzetgazdaságok 31 ágazatára vonatkozik. A becsléssorozat – a végső felhasználású termék, szolgáltatás mellett – a termelési célú nemzetközi beszállításra (intermediate inputs) is vonatkozik a globális értékláncokban.



2. ábra: Az enyhébb és a kemény Brexit távlati hatása a háztartás egy főre jutó jövedelmére országok szerint*, százalék (alapváltozat = 100)

* A jövedelem negatív változásai (optimista, illetve pesszimista feltétellel) a csökkenő negatív hatással: GB, IE, NL, BE, HU, DJ, CZ, SW, DE, PL, SI, FI, FR, PT, AT, EO, ES, IT, SK, GR. Távlatilag a Brexit kis pozitív hatással bír a UK nem európai partnereinek külkereskedelmére, így a háztartásaik jövedelmére is.

Távlatilag gyengülnek a globális értékláncok kapcsolatai a brit partnerekkel, ez megszüntethet brit munkahelyeket, lassulhat az innováció, valamint a termelékenység javulása. Az új helyzet akadályozhatja a tőke és a munkaerő szabad áramlását, a szerző utal ennek várható gazdasági hátrányaira. Összességében 12%-kal csökkenhet a kereslet a brit gazdaságban, és az alapváltozathoz mérten mintegy 22%-kal kevesebb külföldi működő tőke áramlik az országba a vizsgált időtávon.

Az Európai Unió tagállamaiból érkező munkavállalásának szigorítása következtében az egy főre jutó 2030. évi brit GDP az optimista változatban legalább 0,9%-kal kisebb, a pesszimista változatban a csökkenés 3,4%. A számítások nem igazolják, hogy a megszűnő uniós (például költségvetési befizetési) kötelezettségek képesek lennének távlatilag ellensúlyozni a brit kilépés említett kedvezőtlen hatásait.

A szerző elemzi a véleményfelmérés demográfiai adatait a Brexitet 2016. júniusban támogató 17,4 millió szavazó jellemzésére.² Nincs számottevő eltérés a Brexitre szavazó férfiak és nők számaránya között, nagyobb azonban a részesedésük az idősebb korcsoportokban és az alacsonyabb iskolai végzettségűek között. Nagyok az eltérések a fekete bőrűek (27), az ázsiai (33) és az európai származásúak (53%) számarányai között. A konzervatív szavazók 58, a munkáspártiak 37%-a

² A Brexit mellett szavazók megoszlása – lord Ashcroft Polls felmérésének adataival – például országrészek, a szavazó legmagasabb iskolai végzettsége, korcsoportja és származásának földrajzi térsége szerint értékelhető.

támogatta a kilépést. A munkanélküliek és a kisjövedelműek, illetve az alkalmazásban állók és azok, akik szerint túlzott a külföldiek bevándorlása nagyobb arányban szavaztak a kilépésre, mint a magasabb jövedelműek.

Nem vitathatók az Európai Unió egységes szabályainak előnyei, azonban a kilépést választó többség szerint fontosabb az integráció kötöttségeinek oldása, a nemzeti önrendelkezés erősítése. A Brexit melletti kampány kiemelte az uniós szakpolitikák kedvezőtlen hatásait. A Brexitre szavazók körében gyakoribb, hogy a személyes hátrányaikért az Európai Uniót, a globalizálódást okolják, akkor is, ha azok tényleges oka a brit gazdaság, társadalom (is), például a közelmúlt gazdasági válságában.

A szerző utal a nemzetállamra vonatkozó megfontolások ellentmondásaira a globális világ viszonyai között. A társadalom demokratikus véleménynyilvánítással elutasíthatja a nemzetközi gazdasági integrációt, ahogy a Brexit-szavazás igazolja. A sokkal erősebb nemzeti hatáskör többségi igénye esetén is igazolhatók a kiválás gazdasági hátrányai hosszabb távon.

A brit szavazók 2016. júniusban demokratikus választással döntöttek a kilépésről, de a kilépés komplex gazdasági és társadalmi hatásai még mélyebb elemzést igényelnek a jövőben. Adott történelmi, társadalmi feltételek esetén várható, hogy a szavazók többsége nem támogatja a nemzetállami különállást, ha igazoltak az integráció (személyes) előnyei.

TÁRGYSZAVAK: Brexit, EU-integráció, hatásvizsgálat, nemzetgazdasági mutatók, referendum rétegei

NÁDUDVARI ZOLTÁN

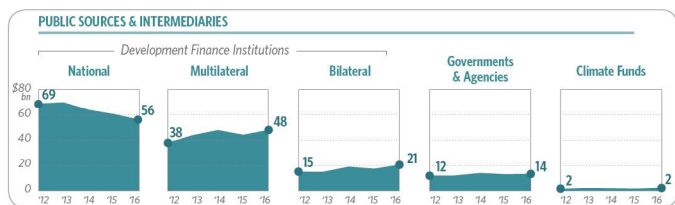
32/2018

A klímavédelem globális pénzügyi háttere, 2017

Barbara K. Buchner – Pdraig Oliver – Xueying Wang – Cameron Carswell – Chavi Meattle – Federico Mazza: *Global Landscape of Climate Finance 2017 Climate Policy Initiative Report*, 2017. október. 1–20. p
URL: <https://climatepolicyinitiative.org/wp-content/uploads/2017/10/2017-Global-Landscape-of-Climate-Finance.pdf>

A Párizsi Egyezmény klímavédelmi programjának beruházásai nemzeti és nemzetközi pénzügyi fedezettel valósíthatók meg, ezen belül az egyes energiatermelési módok és terheléscsökkentési projektek szerinti

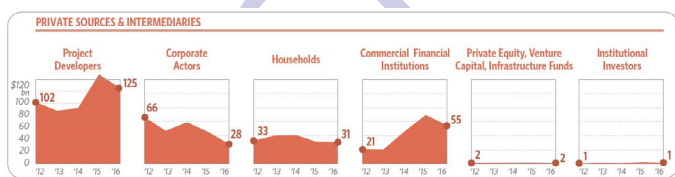
megoszlással. A 2016. évi összes pénzügyi forrás, 383 (2015: 437) milliárd USD nagyobb részét (2016: 242, 2015: 299 milliárd USD) a vállalatok fedezték a világ országaiban. Az összegben a költségvetési források aránya mintegy 34%. A fejlesztési intézmények 2016-ban a klímavédelem programjaira 56 milliárd USD-t fordítottak nemzeti költségvetési fedezettel, sokoldalú szerződések alapján további 48, kétoldalúak alapján 21 milliárd USD a közpénzek globális összege. (1. ábra)



1. ábra: A klímavédelem pénzügyi fedezete költségvetési források* szerint, 2012–2016, milliárd USD

* Megjegyzés: a közpénzekből folyósított támogatás a nemzeti, a sokoldalú és a kétoldalú fejlesztési pénzügyi közvetítőktől származó fedezettel, valamint a kormányzat és intézményei, a klímavédelmi alapok fedezetével.

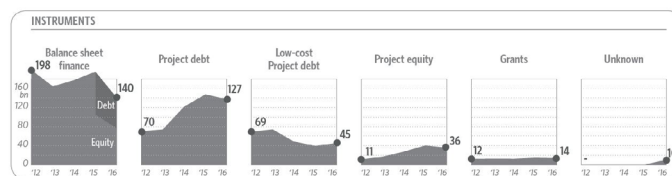
A magánforrások elsősorban a projektek keretében adtak fedezetet a klímavédelem globális fejlesztési kiadásaihoz, 2016-ban 125 milliárd USD értékben, a vállalati források részesedése további 28, a háztartási forrásoké 31 milliárd USD. A 2015. évi csúcstérték főként a kínai megújuló energiaforrások magánberuházásai, valamint a háztetők napenergia-hasznosító eszközeinek egyesült államokbeli és japán projektjei fedezetével magyarázhatók. (2. ábra)



2. ábra: A klímavédelem pénzügyi fedezete magánforrások* szerint, 2012–2016, milliárd USD

* Megjegyzés: a magánforrások, projektek befektetői: vállalat, háztartás, pénzintézet, tulajdonrész és kockázati tőke, illetve infrastruktúra alap, intézményi befektető.

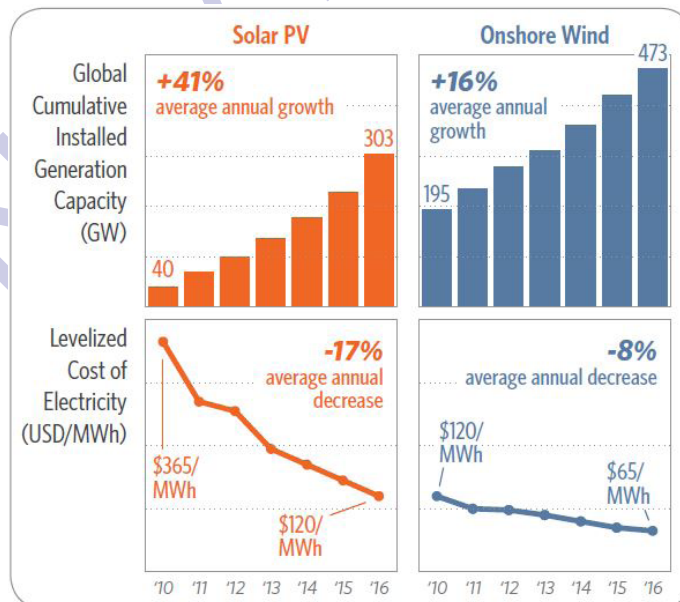
A klímavédelem pénzügyi forrásainak nagyobb része a vállalati mérleg szerinti tulajdonrész és fizetési kötelezettség (2016-ban 143 milliárd USD), további eszköz a projektek pénzügyi kötelezettsége (127 milliárd USD). (3. ábra)



3. ábra: A klímavédelem pénzügyi fedezete eszközkategóriák* szerint, 2012–2016, milliárd USD

* Megjegyzés: a fedezet eszközei: vállalati mérleg eszköze (tulajdonrész és adósság), projekt pénzügyi kötelezettsége, közpénzzel támogatott (kedvezményes) projekt adóssága, projekt tulajdoni része, juttatás közpénzből, nem ismert.

A klímavédelem programjainak kiemelt fejlesztési célja a világ országaiban a napenergia és a szélenergia kapacitásainak növelése, és ezzel összefüggésben a megújuló energiával termelt elektromos energia egységköltségének csökkentése. (4. ábra)



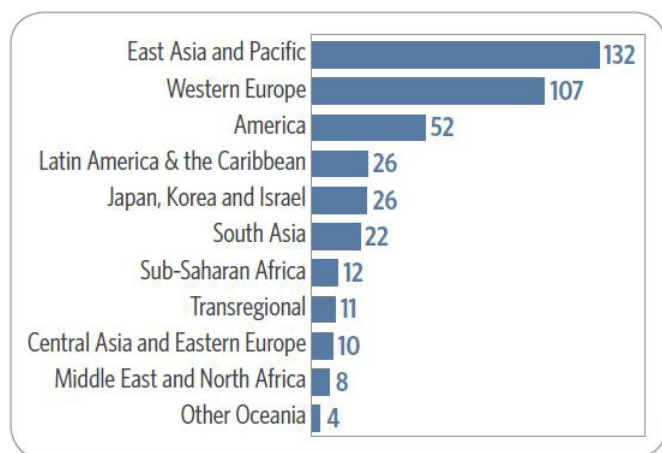
4. ábra: A megújuló energiaforrásokkal termelt elektromos energia működő globális kapacitása* (GW) és a termelt áram egységköltsége* (USD/MWh), 2010–2016, milliárd USD

* Megjegyzés: a napenergia globális kapacitása átlagosan évi 41%-kal, a szárazföldi szélenergiáé évi 16%-kal nőtt, az elektromos energia egységköltsége évi 17, illetve 8%-kal csökkent 2010 és 2016 között.

A költségvetési források 2015. és 2016. évi fejlesztési elsősorban az energiahatékonyság javítását (évi 39) és a megújuló energiaforrások kapacitásfejlesztését (évi 34 milliárd USD) támogatták. További fejlesztési célok közpénzekből: a szállítás fenntarthatósága (évi 22), az energiaátvitel és -elosztás fejlesztése (évi 5), az agrártermelés korszerűsítése (évi 3 milliárd USD). A környezetterhelés mérséklésére jutott költ-

ségvetési támogatás 2016. évi értéke globálisan 112 milliárd USD. A klímavédelem járulékos intézkedéseinek 2016. évi globális költségvetési támogatása mintegy 23 milliárd USD, főként a hulladékgazdálkodás (11), az agrárgazdaság (4), a természeti katasztrófák (2 milliárd USD) intézkedései alapján.

A nemzeti pénzügyi források értékaránya 2014-ben 74, 2015-ben 80, 2016-ban 77%, részben a költségvetésből, részben magánbefektetésből és hitelből. Földrajzi térségek szerint a klímavédelmi programok ráfordítása 2015-ben és 2016-ban Nyugat-Európában átlagosan évi 107, Észak-Amerikában évi 52, a kelet-európai és közép-ázsiai országokban együtt évi 10 milliárd USD. (5. ábra)



5. ábra: A klímavédelmi programok átlagos évi ráfordítása földrajzi térségek szerint, 2015–2016, milliárd USD

* Megjegyzés: Kelet-Ázsia és a csendes-óceáni térség, Nyugat-Európa, Észak-Amerika, Latin-Amerika és a karibi térség, Japán, Dél-Korea és Izrael, Dél-Afrika, a Szaharán túli Afrikai térség, régiókon átnyúló, Közép-Ázsia és Kelet-Európa, Közép-Kelet- és Észak-Afrika, Óceánia egyéb országai.

A fosszilis tüzelésű erőművek 2016. évi beruházásainak globális értéke mintegy 118 milliárd USD, ebből a szén-erőművek részesedése 80, a gáztüzelésűeké 34, az olajtüzelésűeké 4 milliárd USD, az első két erőműtípus 2018-ban létrehozott kapacitása 80, illetve 40 GW.

A szerzők több ajánlást adnak a klímavédelmi, valamint kapcsolódó környezetvédelmi programok beruházásainak pénzügyi adataira. Javítani kell az eszköz felhalmozásának elemzését a program elsődleges rendeltetése szerint, főként az energiahatékonyság javítása, a szállítás és az agrárgazdaság energiaigénye, a hulladékgazdálkodás stb. előirányzataival, ezen belül a belföldi és a nemzetközi pénzügyi folyamatok megfigyelésével.

Egyértelmű meghatározás ajánlott a „klímavédelem pénzügyi forrása” fogalomra. Az ilyen adatsorok vonatkozhatnak a kormányzati és magánbefektetőkre, valamint a fejlesztési alapokra.

Figyelmet érdemelnek a kockázatkezelés elemzései, elhatárolva a nagy és a kis környezetterhelést okozó beruházások nemzetközi adatkategóriáit. A megfelelő adatgyűjtés jelzi az olyan klímavédelmi területeket, amelyeken beruházások a nem elégséges pénzügyi fedezet miatt késnek, illetve maradnak el.

TÁRGYSZAVAK: Párizsi Egyezmény, klímavédelem, beruházás, pénzügyi forrás, kormányzati forrás, vállalati forrás, projekt-támogatás

NÁDUDVARI ZOLTÁN

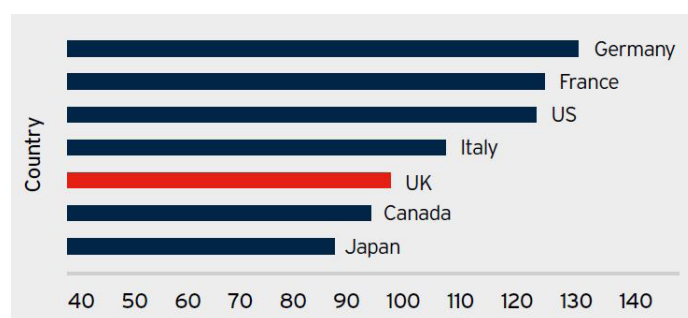
33/2018

A brit gazdaság jövőképe, a stratégia tényezői

Industrial Strategy building a Britain fit for the future
HM Government, London, 2017. november. 1–256. p.
URL: <https://www.gov.uk/government/publications/industrial-strategy-building-a-britain-fit-for-the-future>

Az Egyesült Királyság kormányának gazdaságfejlesztési stratégiája (a „Fehér Könyv”) a jövőkép kifejtése kapcsán a következő nemzetgazdasági statisztikai indikátorokat közli.¹

A 2016. évi munkatermelékenység nemzetközi összehasonlítása (21. p.). (1. ábra)



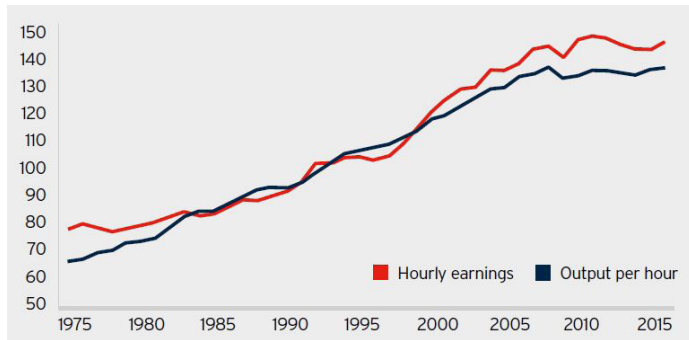
1. ábra: A munkatermelékenység* szintje a brit adathoz mérten országok szerint, index, 2016 (Egyesült Királyság = 100)

* Megjegyzés: a munkatermelékenység mértéke az egy teljesített munkaóra jutó bruttó hazai termék.

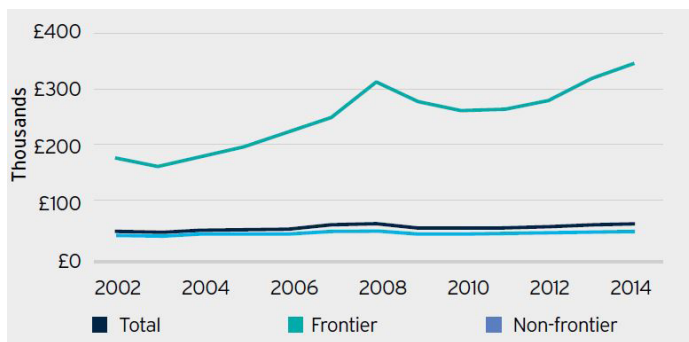
A brit nemzetgazdaság munkajövedelmének és termelékenységének időszora (19. p.). (2. ábra)

¹ Az indikátorok adatsorait a forrás jelölt oldalai tartalmazzák.

A brit vállalati szektor legnagyobb termelékenységű öt százaléka (TOP_5) és a többi vállalat éves mutatója közötti különbség (170. p.). (3. ábra)

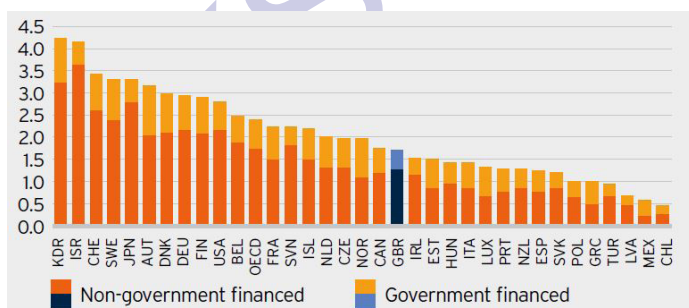


2. ábra: A munkabér és a kibocsátás egy órára jutó értékének alakulása a brit nemzetgazdaságban, 1975–2015, index (1993 = 100)



3. ábra: A munkatermelékenység* a TOP_5 (frontier) és a többi brit vállalat átlagában, 2002–2014, 1000 GBP/fő, év
* Megjegyzés: a munkatermelékenység mértéke az egy munkásra jutó éves bruttó hozzáadott érték.

A kutatás-fejlesztés ráfordítása a GDP százalékában, a költségvetési és a vállalati források részesedése nemzetközi összehasonlításban (62. p.). (4. ábra)

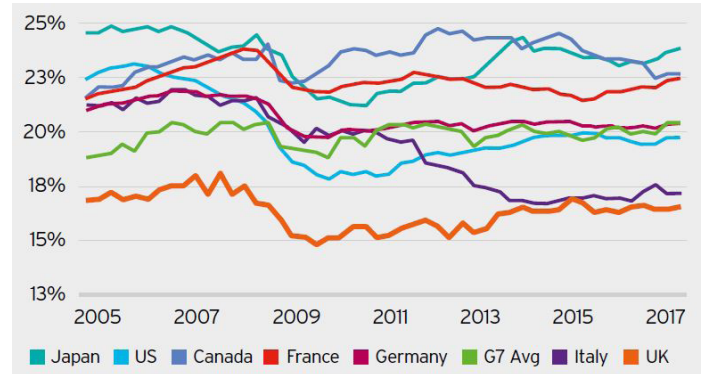


4. ábra: A kutatás-fejlesztés bruttó hazai ráfordításának GDP-aránya országok és források* szerint, 2015, százalék (GDP = 100)
* Megjegyzés: a nem kormányzati és a költségvetési források arányának összege szerinti rangsor.

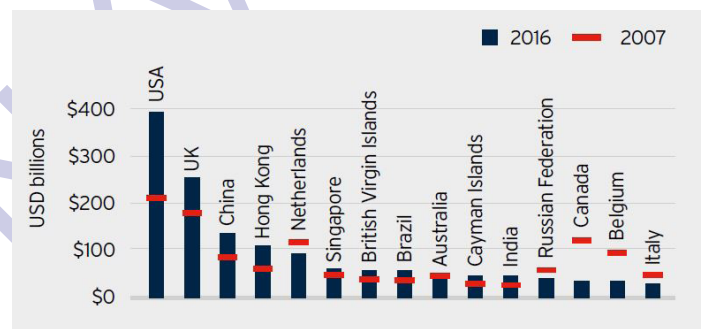
Az állóeszközök beruházási rátája nemzetközi összehasonlításban (172. p.). (5. ábra)

A beáramló működő tőke rátája nemzetközi összehasonlításban (17. p.). (6. ábra)

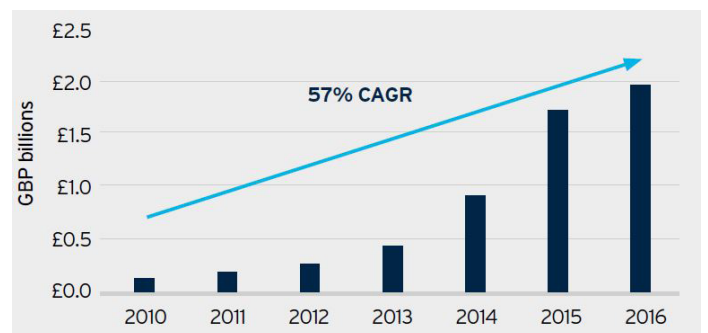
A brit nemzetgazdaság kockázati tőke beruházásai állományának értéke a mesterséges intelligencia vállalkozásaiban (38. p.). (7. ábra)



5. ábra: A beruházási ráta országok szerint, 2005–2017, százalék (GDP = 100)



6. ábra: A beáramló külföldi közvetlen beruházás értéke* országok szerint, 2007, 2016, milliárd USD
* Megjegyzés: a beáramló működő tőke, a 2016. évi érték szerinti rangsorral.



7. ábra: A kockázati tőke állománya* a mesterséges intelligencia brit vállalkozásaiban 2010–2016, milliárd GBP
* Megjegyzés: az állományérték átlagos növekedése évi 57%.

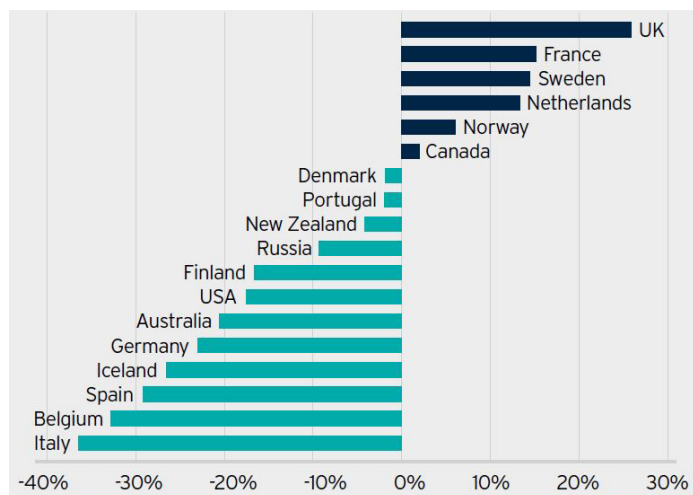
Az újonnan alapított vállalkozások számának alakulása a válság előtti évben és 2015-ben nemzetközi összehasonlításban (166. p.). (8. ábra)

A brit szakmai közlemények idézettségének témaszerkezete nemzetközi összehasonlításban (59. p.). (9. ábra)

A foglalkoztatási ráta alakulása nemzetközi összehasonlításban (96. p.). (10. ábra)

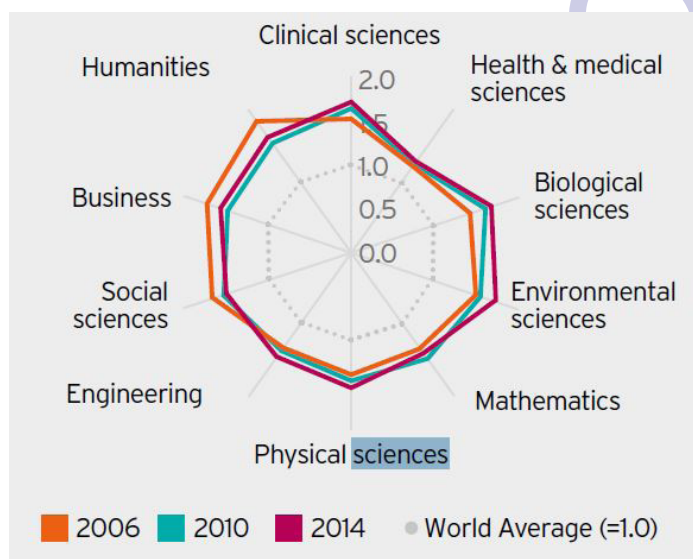
Az Egyesült Királyság népességének és 65+ korcsoportjának előreszámítása (52. p.). (11. ábra)

A férfiak és a nők foglalkoztatási rátája és a munkajövedelmek különbsége nemek szerint az Egyesült Királyságban (122. p.). (12. ábra)



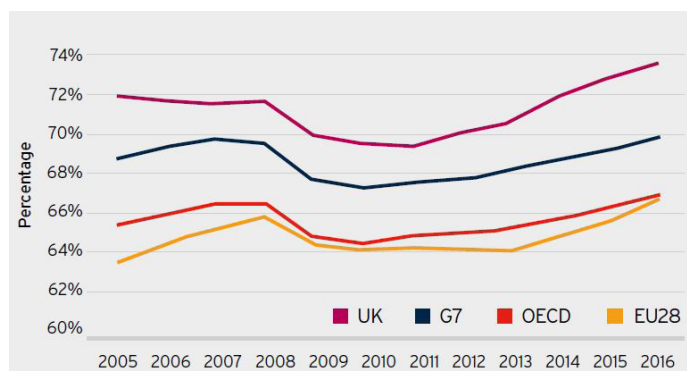
8. ábra: Az újonnan alapított vállalkozások 2007. és 2015. évi számának eltérése* országok szerint, százalék (a 2007. évi bejegyzések száma = 100)

* Megjegyzés: a cégbejegyzések száma százalékos eltérésének csökkenő rangsorával.

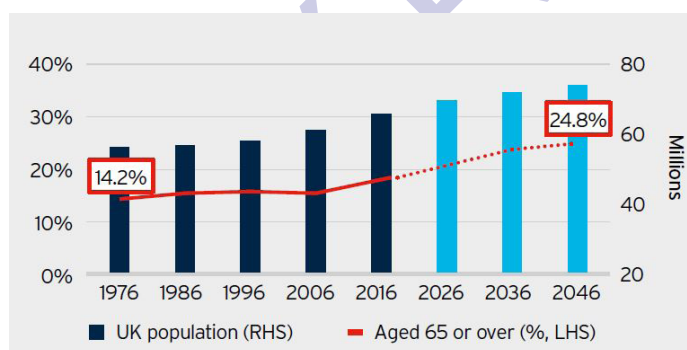


9. ábra: A brit szakmai közlemények idézettségének súlyozott arányai tudományterületek szerint, index, 2006, 2010, 2014, index (a világ átlagos mértéke = 1,00)

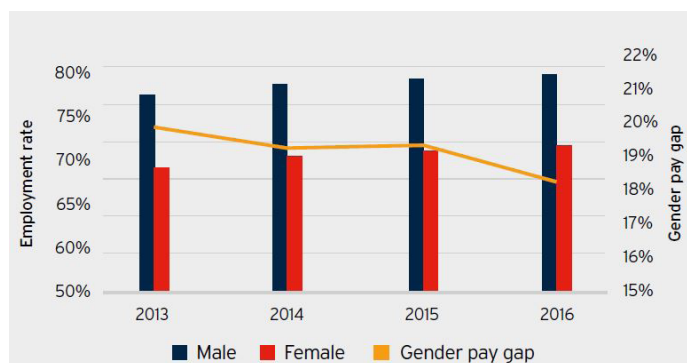
* Megjegyzés: az idézettség (citation impact) a klinikai, az orvosi és egészségügyi, a biológiai, a környezeti, a matematikai, a fizikai, a műszaki, a társadalomtudományi, a gazdasági és a humán tárgyakhoz tartozó szakterületeken.



10. ábra: A foglalkoztatási ráta alakulása térségek szerint, 2005–2015, százalék



11. ábra: A népesség, ezen belül a 65 éves és idősebb lakosság száma* és százalékos aránya az Egyesült Királyságban, 1976–2046
* Megjegyzés: a jobb oldali skála a népesség száma, millió fő, a bal oldali skála a 65+ korcsoport számaránya.



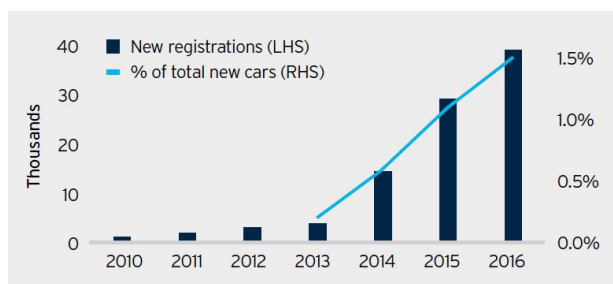
12. ábra: A férfiak és a nők foglalkoztatási rátája és a keresetek különbsége* nemek szerint az Egyesült Királyságban, 2013–2016, százalék

* Megjegyzés: a jobb oldali skála a keresetek százalékos különbsége nemek szerint, a bal oldali skála a foglalkoztatási ráta.

Az újonnan forgalomba helyezett elektromos személygépkocsik száma és részesedése az Egyesült Királyságban (48. p.). (13. ábra)

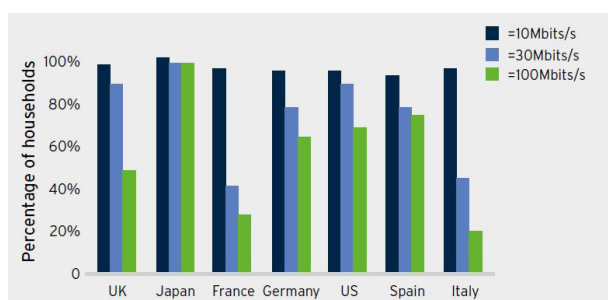
A helyhez kötött szélessávú hálózatot elérő háztartások számaránya nemzetközi összehasonlításban (152. p.). (14. ábra)

A brit mobilhálózatok adatforgalma (151. p.). (15. ábra)



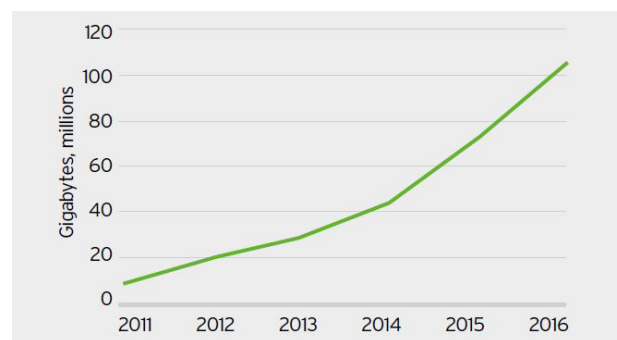
13. ábra: Az újonnan forgalomba helyezett elektromos személygépkocsik száma és részesedése* az Egyesült Királyságban, 2010–2016

* Megjegyzés: a bal oldali skála a személygépkocsik száma, ezer darab; a jobb oldali skála az elektromos gépkocsik százalékos aránya.



14. ábra: A helyhez kötött szélessávú hálózatot* elérő háztartások számaránya országok szerint, 2015, százalék (a háztartások száma = 100)

* Megjegyzés: a vonalas távközlési hálózat sebessége: 10, 30, illetve 100 Mbit/s.



15. ábra: A brit mobilhálózatok adatforgalma, 2011–2016, millió GByte

TÁRGYSZAVAK: gazdaságfejlesztési stratégia, foglalkoztatás, innováció, termelékenység, statisztikai indikátor, népesség-előrejelzés, Egyesült Királyság

NÁDUDVARI ZOLTÁN

Nemzetközi Statisztikai Figyelő

ISSN 2416-0814

Megjelenik évente négyszer
IV. évfolyam 1. szám

Alapító főszerkesztő

Rózsa Dávid

Főszerkesztő

Fülöp Ágnes

Főszerkesztő-helyettes

Pásztor Angelika

Rovatszerkesztők

Holka László (Társadalom)
Nádudvari Zoltán (Gazdaság)
Rózsa Gábor (Demográfia)

Lapterv

Domonkos László

Tördelőszerkesztő

Csaba Tímea

Kiadó

Központi Statisztikai Hivatal Könyvtár
Budapest II., Keleti Károly u. 5.

Felelős kiadó

Rózsa Dávid

A szerkesztőség elérhetősége

Telefon: +36 (1) 345-6041
E-mail: angelika.pasztor@ksh.hu

Honlap

http://konyvtar.ksh.hu/index.php?s=kiadvany_nsf



E számunk szerzői

BÁNDI MELISSA,

a Központi Statisztikai Hivatal Könyvtár
szakértő-könyvtárosa

HAJNAL BÉLA,

a Debreceni Egyetem főiskolai tanára

HOLKA LÁSZLÓ,

a Központi Statisztikai Hivatal
ny. vezető főtanácsosa

HORVÁTH BALÁZS,

a Központi Statisztikai Hivatal Könyvtár
kulturális menedzsere

KÁLMÁN RITA,

a Központi Statisztikai Hivatal Könyvtár
főosztályvezetője

NÁDUDVARI ZOLTÁN,

a Központi Statisztikai Hivatal
ny. főtanácsosa

RÓZSA GÁBOR,

a Központi Statisztikai Hivatal
ny. főosztályvezető-helyettese