

E-CONOM

Online tudományos folyóirat | Online Scientific Journal

Főszerkesztő | Editor-in-Chief

JUHÁSZ Lajos

Kiadja | Publisher

Nyugat-magyarországi Egyetem Kiadó |
University of West Hungary Press

A szerkesztőség címe | Address

9400 Sopron, Erzsébet u. 9., Hungary
econom@ktk.nyme.hu

A kiadó címe | Address

9400 Sopron, Bajcsy-Zs. u. 4., Hungary

Szerkesztőbizottság | Editorial Board

CZEGLÉDY Tamás

JANKÓ Ferenc

KOLOSZÁR László

SZÓKA Károly

Technikai szerkesztő | Technical Editor

TAKÁCS Eszter

A szerkesztőség munkatársa | Editorial Assistant

TARRÓ Adrienn

ISSN 2063-644X



NYUGAT-MAGYARORSZÁGI EGYETEM
KIADÓ

Tartalomjegyzék | Table of Contents

CZEGLÉDI Pál

Szabadságjogok és gazdasági szabadság – a gazdasági növekedés két különböző tényezője?

Freedom Rights and Economic Freedom – Two Different Factors of the Economic Development?..... 2

TARRÓ Adrienn

A transznacionális vállalatok világgazdasági jelentősége: a megítélés és a szabályozás lehetőségei

The Interest of the Transnational Corporations to the Global Economic Trends: Facilities of the Judgement and Regulation 14

BORDÁS Eszter

Miért voltak képtelenek a hitelminősítő intézetek a 2008-as pénzügyi válság előrejelzésére?

Why were Credit Rating Agencies Unable to Predict the Global Financial Crisis in 2008? 28

ECKER Dóra Natália

Die Wirtschaftskrise 2007–2009 und deren Einfluss auf das Gold

*A 2007–2009-es gazdasági válság aranyra gyakorolt hatása
The Global Financial Crisis 2007–2009 and its Effect on Gold.....* 48

TÓTH Ákos

A fiskális- és kulturális föderalizmus szerepe Németország kultúrafinanszírozásában

The Role of Fiscal and Cultural Federalism in the Economic Performance of the Cultural Sector in Germany..... 58

GELENCSÉR Péter – BOKORNÉ KITANICS Tünde – NYÁRINÉ BUDVIG Anita – HARSÁNYI Csongor

Public and Corporate Attitudes towards Taxation: a Case Study from Hungary

Lakossági és vállalati adózási attitűdök: egy kérdőíves felmérés eredményei..... 75

BENEDEK Andrea

A hárompilléres fenntarthatósági modell környezeti és társadalmi aspektusának vizsgálata a vállalati gyakorlatban

Studying the Environmental and Social Aspects of the Three-pillar Sustainability Model in the Corporate Practice..... 90

KERESZTES Gábor

The Hungarian Innovational Potential and the R&D Sector

A magyar innovációs potenciál és a K+F szektor..... 106

KUNDI Viktória

Fesztiválok társadalmi és kulturális hatásainak mérése: módszertani áttekintés

Measuring the Social and Cultural Effects of Festivals: Methodical Overview..... 115

RESPERGER Richárd

A gyermekvédelmi szakellátás Magyarországon: a családközeli elhelyezés helyzete

Child-protecting Services in Hungary: the Situation of Family-near Hosting..... 130

TARRÓ Adrienn¹

A transznacionális vállalatok világgazdasági jelentősége: a megítélés és a szabályozás lehetőségei²

A transznacionális vállalatok jelentősége és szerepe napjaink világgazdasági folyamataiban megkérdőjelezhetetlen. A világgazdaság termelésének egyre nagyobb hányadát tulajdoníthatjuk nekik, hiszen a transznacionális vállalatok száma, és az általuk megvalósult külföldi működőtőke befektetések volumene is egyre nagyobb. Az viszont már sokkal inkább vitatott nemcsak a köznyelvben, hanem szakmai körökben is, hogy mennyiben pozitív és mennyiben negatív ezeknek a transznacionális vállalatoknak a jelenléte és működésüknek a hatása a befogadó országok számára. Kialakulásukkal számos olyan jelenséget idéztek elő, melyek új helyzetet teremtettek, és melyekre a mai napig nem sikerült globális választ és megoldást találni, főleg a szabályozás, globális egyenlőtlenségek, globális felelősségvállalás tekintetében.

Jelen tanulmányban röviden bemutatom a transznacionális vállalatok világgazdaságban betöltött szerepét, majd azt elemzem, hogy mik ezeknek a vállalatoknak az általánosan megfogalmazott előnyei és hátrányai, kik a globális folyamatok igazi nyertesei és vesztesei, majd javaslatot teszek arra vonatkozóan, hogy hogyan lehetne a jelenlegi problémákat orvosolni.

Kulcsszavak: transznacionális vállalatok, külföldi működőtőke befektetés, világgazdasági folyamatok
JEL kód: F01, F13

The Interest of the Transnational Corporations to the Global Economic Trends: Facilities of the Judgement and Regulation

The significance and the role of the transnational corporations are in the global economic trends of our days undisputedly important. An increasing proportion of the global economic production is attributable to them. This is not surprising, since the number of transnational corporations and the volume of foreign direct investments, realised by them, are more and more important. It is much more disputed – not only in the everyday language, but also in professional circles -, wherein is the effect of them presence and operation negative or positive. They development generated a number of effects, which have created a new situation, and for their treating are not yet any global responses and solutions, especially in regulation, global inequality, and global responsibility.

In this study I try to define and introduce the role of the transnational corporations in the global economy, than I analyze the generally formulated advantages and disadvantages of these corporations; who are the real winners and losers of the global trends; and I try to make a proposal for the treatment of actual problems.

Keywords: transnational corporations, foreign direct investment, global economic processes
JEL code: F01, F13

¹ A szerző a Nyugat-magyarországi Egyetem Közgazdaságtudományi Karának doktorandusza (tarro.adrienn AT ktk.nyme.hu).

² A tanulmány az Osztrák–Magyar Akció Alapítvány támogatásával készült.

Bevezetés

A köznyelvben csak „multi”-ként emlegetett nemzetközi nagyvállalatok központi szerepet töltenek be a korunk gazdaságában, globalizációs folyamataiban. Sokan párhuzamot is vonnak a globalizációs folyamatok, valamint a transznacionális, illetve multinacionális vállalatok (TNC, *transnational corporations*, MNC, *multinational corporations*) megjelenése között, és ok-okozati összefüggést látnak bennük (*Magas–Kutasi, 2007; Simai, 2008; Szentes, 2011*). Bár a TNC-k és MNC-k között van fogalombeli különbség – melyre a későbbiekben kitérek –, jelen tanulmányban szinonimaként használom őket.

A TNC-k a 20. század második felétől váltak folyamatosan a nemzetközi gazdasági folyamatok meghatározó szereplőivé, és jelentőségük napjainkban is vitathatatlan. A megítélésük viszont már a laikusok és szakértők, közgazdászok szemében is jóval színesebb képet fest. Meglátásom szerint a közvélemény ezekről a transznacionális vállalatokról meglehetősen megosztott: az egyik fél hangoztatja, hogy munkahelyet teremt, gazdasági növekedést idéz elő, míg a másik fél szerint kizsákmányol, és tönkreteszi a helyi vállalkozásokat.

Jelen tanulmány megírásával nem az a célom, hogy igazat adjak bárkinek is ebben a kérdésben, hanem az, hogy összefoglaljam a transznacionális vállalatok hatását a világgazdasági folyamatokra vonatkozóan, mérlegre téve a pozitív és a negatív hatásokat egyaránt.

A tanulmány négy részre bontható: az első részben összefoglalom a szakirodalomban fellelhető definíciókat a transznacionális vállalatok kapcsán, hiszen fontos tisztázni, hogy mit is tekintünk transznacionális vállalatnak, illetve mi a különbség transznacionális és multinacionális vállalat között? A fogalmi tisztázást követően, a második részben a transznacionális vállalatok létrejöttének elméleti hátterét mutatom be. Nevezetesen az *Uppsala modellt* és a *Born-global modellt*, majd bemutatom, hogy milyen módozatai vannak a TNC-k nemzetköziesedésének. Ezeket az elméleteket keresztül érthetjük meg a jelenlegi helyzetet, a TNC-k stratégiáját és a világgazdaságra gyakorolt hatását. A harmadik részben elemzem a világgazdaságban betöltött szerepüket, felhívva a figyelmet arra, hogy mekkora tőkével, és hatalommal rendelkeznek, valamint világviszonylatban is milyen nagymértékű termelés tudható nekik. Végezetül a negyedik részben összegzem azt, hogy ezeknek a nemzetközi vállalatoknak milyen hatása van akár az egyes országok gazdaságára, akár az egész világgazdaságra vonatkozóan, mik a gyakorlati tapasztalatok ezekkel a vállalatokkal kapcsolatban, mik a mellettük és az ellenük szóló érvek, mik a főbb problémák, amelyeket mindenképpen orvosolni kellene.

A transznacionális vállalatok definíciója és jellemzői

A nemzetközi nagyvállalatoknak rendkívül sok megnevezése ismert a szakirodalomban: multinacionális vállalat, transznacionális vállalat, globális nagyvállalat stb. A tanulmányban módszeresen a transznacionális vállalat kifejezést használom majd, ugyanúgy, mint az UNCTAD (*United Nations Conference on Trade and Development*). Mint említettem, van különbség a multinacionális és transznacionális vállalatok között, bár én itt szinonimaként használom őket. A szakirodalomban akkor használjuk a transznacionális vállalat kifejezést, ha az adott vállalat tulajdonosai egy országból kerülnek ki, míg ezzel szemben a multinacionális vállalatok tulajdonosai jellemzően több országból származnak. *Korten (1996)* úgy fogalmaz, hogy a multinacionális vállalatok több nemzeti identitást vesznek fel relatív autonómiájukat megtartva, és helyi gyökereket eresztenek a fogadó ország gazdaságában, míg a transznacionális vállalatok a centralizáltabb működésükből eredően alapvetően arra koncentrálnak, hogy a fogadó országban rejlő előnyöket kihasználják. A különbséget elsősorban abban látja, hogy a transznacionális vállalatok kevésbé veszik figyelembe a nemzeti érdekeket a működésük során, kevésbé alkalmaznak hazai beszállítói kapcsolatokat. Tulajdonosaik jellemzően egy országból kerülnek ki, és a tulajdonosok száma kevés, általában 20 fő alatt van. A transznacionális vállalatok előnyét, ill. hátrányát nagyban befolyásolja, hogy milyen szándékkal fektetett be az

adott országban. Ha csupán az adókedvezmények (lásd: adóparadicsomokban bejegyzett cégek, offshore működés), vagy a lazább környezetvédelmi szabályozások miatt, akkor a működésük hatása várhatóan kevésbé pozitív. *Waldron (2008)* szavaival élve tehát a transznacionális és multinacionális vállalatok közötti különbség a vállalati stratégiák eltéréséből ered.

Manapság egyre több kis- és középvállalkozásnak vannak külföldi ügyletei, tranzakciói, amitől természetesen még nem lesznek transznacionálisak. De mikortól is multinacionális, ill. transznacionális egy vállalat? Az amerikai statisztikák értelmében egy amerikai vállalat akkor transznacionális, ha külföldön is ellenőrzik, illetve rendelkezik külföldi telephellyel, és egy külföldi vállalkozó a részvényeinek 10%-át, vagy ennél többet tulajdonában tart (*Krugman–Obstfeld, 2006*).

Dunning (2008) szerint a transznacionális vállalat olyan vállalat, ami külföldi működőtőke befektetéseket végez, és egynél több országban birtokolja, vagy valamilyen módon szabályozza a hozzáadott értéket a termelésben. Ezekre a nemzetközi nagyvállalatokra jellemző, hogy a székhelyük, az anyavállalat, és leányvállalataik más–más országban működnek. Az *OECD (2008)* fogalomtárában a multinacionális vállalat a következőképpen szerepel: telephelyeik jellemzően több országban vannak jelen, és úgy kapcsolódnak egymáshoz, hogy összehangolják a tevékenységeiket. A működésükkel képesek jelentős hatást gyakorolni más szervezetek működésére is. Tulajdonosi felépítésüket tekintve lehetnek magán, állami, vagy egyes tulajdonúak.

Dicken (2004) úgy fogalmaz a transznacionális vállalatokról, mint azon cégek, akiknek megvan az ereje ahhoz, hogy a különböző termelési műveleteket koordinálják és ellenőrizzék egyszerre több országban, még akkor is, ha az nem kizárólag a saját tulajdonukban van. Szerinte három alaptulajdonsággal jellemezhetők:

- képesek koordinálni és ellenőrizni a különböző termelési folyamatokat és tranzakciókat országokon belül és országok között egyaránt;
- megvan a képességük arra, hogy előnyt szerezzenek a termelési tényezők eloszlásának földrajzi elhelyezkedéséből (például természeti erőforrások, tőke, munkaerő), valamint a nemzetállamok gazdaságpolitikájából (például adók, vámok, egyéb támogatások);
- potenciális földrajzi rugalmasság: megvan a képességük az erőforrások oda–vissza cseréjére a nemzetközi vagy akár globális helyszínek között.

Minden transznacionális vállalat másképpen és más mértékben járul hozzá a gazdaság alakításához, mivel méretben, földrajzi kiterjedtségükben és működésükben is jelentősen eltérnek egymástól. *Steven Hymer* – mint a transznacionális vállalatok elméletének atyja – így ír ezekről a vállalatokról: a transznacionális vállalatok előfutárai az ültetvényes és bányászati termelő vállalatok voltak. Ezeket a dinoszauruszhoz hasonlította, sőt az amerikai szóhasználatban a tirannoszaurusz rex megnevezés is előfordul. Az ipari forradalom által a tőke tovább koncentráldott, mely megteremtette az alapjait a transznacionális vállalatok kialakulásának. A transznacionális vállalatok előfutárainak ereje abban rejlett, hogy jól tudták kihasználni a piaci lehetőségeket, kooperálni, valamint hatékonyá tették a munkamegosztást.

A nemzetközi nagyvállalatok minden egyes gazdasági szektorban jelentős szerepet töltenek be, főként a pénzügyi szektorban, K+F szektorban, a gyártás, kereskedelem, forgalmazás stb. területén. A világkereskedelem kétharmadát ezek a nagyvállalatok adják, valamint annak is nagyjából a fele anya- és leányvállalat között történik (*Rathgeber, 2006*). A transznacionális vállalatok abban térnek el más nagyvállalatoktól, hogy nagyon aktív kereskedelmet folytatnak az országok, a vállalatok és a fogyasztók között. Jelentős az export és/vagy import-aktivitásuk a javak és szolgáltatások terén, jelentős mennyiségű kereskedelmet bonyolítanak le. Ez önmagában véve azonban még mindig kevés ahhoz, hogy egy vállalatot transznacionálisnak nevezünk. Az igazán lényeges, kulcsfontosságú dolog a transznacionális vállalat köz-

vetlen termelése, közvetlen üzletkötése, közvetlen beruházása, és annak generálása a befogadó országban.

Összefoglalva, a transznacionális vállalatok olyan vállalatok, melyeknek közvetlen üzleti aktivitásuk van több országban, vagyis a vállalat központjából egyszerre több országban működő egységet koordinál, több egység termelését ellenőrzi (*Letto-Gillies, 2005*).

Vállalatok külpiacra lépésének módozatai

A vállalatok nemzetközi piacra lépésének több módozata is lehetséges. Van, amelyik csak bizonyos rendszerességgel exportál, van, amelyik leányvállalatot alapít külföldön, de van, amelyik vegyes vállalatot hoz létre egy másik országban.

Egy vállalat nemzetközi piacra lépését *Letto-Gillies (2005)* az alábbi kategóriákban rendszerezte:

- külföldi működőtőke beruházás, vagy nemzetközi termelés,
- exportálás,
- franchise,
- licence,
- cégek közötti közös partnerség, szövetségek, közös vállalkozások létrehozása,
- alvállalkozói viszony kialakítása.

A nemzetközi piacra lépésnek különböző dimenziói vannak, melyeket három tényezővel szoktak meghatározni: időpont – a vállalat megalakulásától eltelt idő (1), időtartam (2), valamint a terjedelem, vagy kiterjedés, kiterjedtség (3) (*Moser, 2008*).

A nemzetközi szakirodalomban két ismertebb, és elterjedtebb nézet, ill. elmélet van, ami a vállalatok nemzetköziesedésével kapcsolatos. Ezek többé-kevésbé magyarázatot adnak a transznacionális vállalatok kialakulására vonatkozóan is. A két elmélet az Uppsala-modell, illetve az ún. „born-global” modell.

Uppsala-modell

A modell alapelve az, hogy a nemzetközi piacra lépéskor a kockázatokat a vállalkozó lépésről lépésre, fokozatosan csökkentse. A vállalatok a termelés során folyamatosan fejlődnek és különböző fázisokon mennek keresztül. Az egyes szakaszokon azt a módozatot választják a nemzetközi piacra lépéskor, ami a legkevesebb rizikóval jár együtt.

A modell négy fázist különböztet meg egymástól és emel ki a nemzetközi piacra lépés folyamatánál:

1. nem rendszeres export;
2. export független résztvevőn/megbízón keresztül (üzleti kapcsolatot készít elő a potenciális vásárló és az exportőr között);
3. forgalmazás külföldre;
4. saját termelési hely kialakítása.

A nemzetközi piacra lépés folyamatának időbeli lefutása jelentősen leredukálódott az utóbbi évtizedekben. Ezt nagyon jól érzékelteti az az elemzés, amely szerint a 70-es években alapított vállalatoknak átlagban több tíz évre volt szüksége ehhez. A 80-as években alapított vállalatoknak már csak pár évre volt szüksége, míg a 90-es években jellemzően a vállalatok már egy éven belül aktívak voltak a külföldi piacokon is (*Lehmann; Schlange, 2004*).

Born-global modell

Ennél a modellnél a nemzetközi nagyvállalatok nem mennek keresztül a nemzetköziesedés folyamatán, hanem már nemzetközi nagyvállalatként alapítják meg őket. Jellemzőjük, hogy magas fokú innovációs készséggel rendelkeznek, az alapítók nemzetközi orientáltak, illetve valamilyen piaci résnek a kiaknázását célozzák meg.

Egy jó példa arra, hogy milyen gyorsan válik nemzetközivé egy vállalat: az 1995-ben Kaliforniában alapított e-bay ma világszerte a legnagyobb online aukciós, árverési oldal az interneten. Az első nemzetközi piacra lépéskor Nagy-Britanniában és Kanadában jelent meg, majd nem sokkal később Ausztráliában, Németországban, Japánban, Franciaországban is. A nemzetközi piacon való gyors elterjedése miatt illette meg a „born global firm” jelző.

Külföldi működőtőke

Egy vállalat külföldi piacra lépésének hatásait vizsgálva főként a nemzetközi működőtőke beruházásokat (FDI – *foreign direct investment*) szokás alapul venni, melyek lehetnek zöld mezős, illetve barnamezős beruházások egyaránt. Az FDI beruházások jelentősége az utóbbi évtizedekben egyre nagyobb lett, ma már a világ összes GDP-jének egynegyedét teszik ki (WTO, 2008). A külföldi működőtőke befektetések abban térnek el más formáktól, hogy itt egyfajta tartós érdekeltség figyelhető meg a közvetlen befektető esetében, és nem elsősorban a rövid távú haszonszerzés a cél, mint például a portfólió beruházásoknál. A tartós érdekeltség egy hosszú távú kapcsolatot feltételez a közvetlen beruházó és a vállalat között, illetve jogot a vállalat menedzsmentjének befolyásolására (OECD, 1996).

Az OECD és a Nemzetközi Valutaalap is fogalmilag külön kezeli a külföldi működőtőke befektetéseket a portfólió-beruházásoktól, mivel az előbbi egy hosszabb távú befektetést jelent, ahol a beruházónak közvetlen befolyása van a vállalatvezetésre is, míg az utóbbi jellemzően rövidebb távú. A tanulmányban éppen ezért a külföldi működőtőke áramlásokon keresztül vizsgálom a hatásokat, és figyelmen kívül hagyok minden más rövidtávú, akár spekulációs célú beruházási formát.

Krugman és Obstfeld (2006) a külföldi működőtőke befektetések alatt azt a tőkeáramlást értik, aminél egy vállalat egy országban, amiben nem illetékes, egy telephelyet alapít, vagy bővít. A karakterisztikus ismertetőjele abból áll a beruházásnak, hogy az erőforrástranszferek az ellenőrzés átvételével összeköttetésben vannak. A telephelynek nem csak pénzügyi kötelezettsége van az anyavállalat felé, hanem alkotóeleme is a szervezeti struktúrájának.

A transznacionális vállalatok világgazdaságban betöltött szerepe

A transznacionális vállalatoknak a világgazdaságban betöltött szerepét – ahogy az előző részben írtam – a szakirodalom leginkább a külföldi működőtőke áramlásokon keresztül vizsgálja. A külföldi működőtőke-befektetések évtizedek óta kulcsfontosságú szerepet töltenek be a világ fejlődésében és a világgazdaság növekedésében, így a TNC-k, valamint a gazdasági növekedés közötti összefüggéseket sokan vizsgálták már. Összességében kijelenthető, hogy nincs egyértelmű összefüggés az empirikus tapasztalatok alapján. Adott helyzetben a két adatsor közötti korreláció lehet éppúgy negatív is, mint pozitív (Herdegen, 2006).

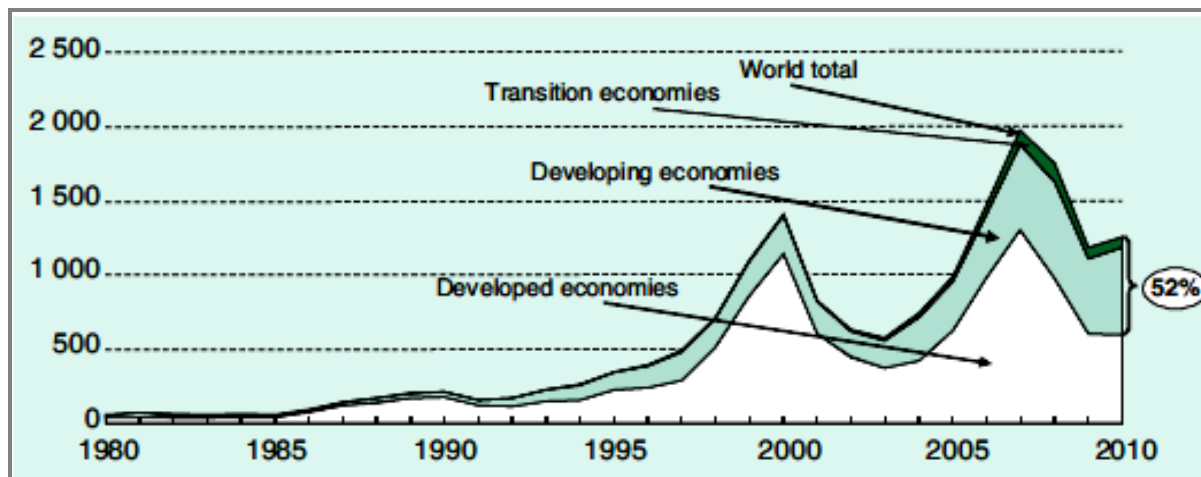
Az UNCTAD által készített *World Investment Report (2011)* jelentésében olvasható, hogy a világon összesen nagyjából 63 000 transznacionális vállalat van, amelyek a világ termelésének 25%-át adják, a világ exportjának kétharmadát bonyolítják, valamint hozzávetőlegesen 86 millió főt foglalkoztatnak.

Az 500 legjelentősebb transznacionális vállalat jellemzően a Triád (Észak–Amerika, Európai Unió, Ázsia – Kína, Japán) országai közül kerül ki. Ezt támasztja alá Alan Rugman és Alain Verbeke (2004) kutatása is, akik viszont megjegyzik, hogy-e vállalatok többsége alapvetően saját régiójára fókuszál, és ezért nem nevezhetőek „globálisaknak”. Az ő értelmezésükben a globális, ill. transznacionális vállalat jellemzően a világ szinte minden régiójára kiterjed (ilyen például a Coca-Cola).

Az UNCTAD jelentését vizsgálva az 1. ábrán látható, hogy 1980-tól 2010-ig hogyan alakult a külföldi működőtőke befektetések alakulása a világban. A válság kezdete óta a 2010-es évben újra növekedésnek indult a nemzetközi termelés, a külföldi értékesítés, a foglalkoz-

tatás és a transznacionális vállalatok eszközállománya is. Mindezek ellenére a külföldi működőtőke befektetések mértéke csak mérsékelten nőtt ebben az évben, és még mindig 15%-kal elmarad a válság előtti értékektől. A válság előtti értéket csak a globális ipari termelés és kereskedelem érte el.

1. ábra: A világ összes FDI beáramlása ország–csoportonként 1980–2010 (milliárd USD)



Forrás: UNCTAD: World Investment Report, 2011

Az 1. ábra azt sugallhatja, hogy a fejlődő országok is egyre jelentősebb szerepet játszanak a világgazdaságban, és egyre több külföldi működőtőke áramlik feléjük, ami valóban igaz, viszont az a probléma, hogy ennek a külföldi működőtőkének a fejlődő országok közötti eloszlása, éppúgy, mint a fejlett országok közötti eloszlása, nem egyenletes. Ezt támasztja alá az UNCTAD jelentése is, melyben külön kitérnek arra, hogy az ún. LDC³ országok, mint például Afganisztán, Banglades, Szudán, Etiópia a világ összes külföldi működőtőkájének csupán 0,2%-ából részesülnek (Herdegen, et. al. 2006).

Az UNCTAD a 2005-ben megjelent World Investment Reportban kimutatta, hogy a fejlődő országokba áramló összes külföldi működőtőke 60%-a a „Top 5”befogadó országba (Kína, Hongkong, Brazília, Mexikó, Szingapúr) irányul. Indonézia csak a mostani években került a top 20 befogadó ország listájára, ahol a vezető szerepet még mindig az Egyesült Államok és Kína tölti be. A fejlődő és átalakuló országokba áramló külföldi működőtőke együttesen már meghaladja a fejlett országokba áramló FDI mértékét, bár a fejlődő országokba áramló FDI mértéke ezekben a fejlődő országokban jelentős eltérést mutat (UNCTAD, 2011).

A transznacionális vállalatok lehetséges előnyei a fogadó országban⁴

A transznacionális vállalatok kapcsán a következő előnyöket szokták (Szentés, 2011) felsorakoztatni:

- a tőkeáramlásokon keresztül javíthatják a fizetési mérleg struktúráját;
- javulhat a technikai és kereskedelmi know how;
- munkahelyteremtés lehetősége a küldő országban és a fogadó országban egyaránt;
- fejlődhet a fogadó ország infrastruktúrája;

³ Ang. Least Developed Countries, tehát a legkevésbé fejlett országcsoporthoz tartozó országokat jelenti, melyben az ENSZ csoportosítása alapján 33 afrikai ország van, 14 ország Ázsiában és Óceániában, valamint 1 Amerikában (Haiti)

⁴ A TNC-k előnyeit és hátrányait néhány szakirodalom külön taglalja aszerint, hogy az adott transznacionális vállalat szervezeti felépítését tekintve horizontális vagy vertikális jellegű, mivel a két formának más és más a célja, és a típusa, és másképp hat a befogadó ország gazdaságára. Én ebben a tanulmányban csak általánosságban tekintem át az előnyöket és a hátrányokat. Csak annyiban teszek különbséget, hogy a fejlődő országokban betöltött szerepüket és hatásukat bővebben fejtem ki.

- a munkafolyamatok által létrehozott értékteremtés növekedése javíthatja és hatékonyabbá teheti a piac ellátását (jobb minőség, alacsonyabb áron).

A TNC-k további előnyeként szokták emlegetni, hogy a küldő és a fogadó országban a foglalkoztatottság növelése mellett a külföldi működőtőke befektetésén keresztül a bérkülönbségek is csökkenthetők a két ország között. Nyilván „egy fecske nem csinál nyarat” alapon a fejlődő országokban sem jön el a Kánaán egy TNC betelepülésével, de hosszú távon, ha folyamatosan érkeznek újabb külföldi beruházók a fogadó országba, akkor lehet egy ilyen hatás, bár az erre vonatkozó empirikus tapasztalatok is eltérőek.

Az OECD további érve a TNC-k mellett, hogy a külföldi működőtőke befektetések hatékonyabban javítják a termelékenységet és jobban növelik a jövedelmezőséget a befogadó országban, mint a hazai beruházások esetében (*Nunnenkamp, 2006*). Ez nyilván attól is függ, hogy az adott transznacionális vállalat tevékenysége a befogadó országban mennyiben tőkeigényes, és mennyiben munkaigényes. Ha munkaigényes, akkor az mennyire igényli a kvalifikált, szakképzett munkaerőt, és mennyire nem? Ezek a tényezők mind befolyásolják azt, hogy egy TNC-nek milyen hatása lehet a másik ország gazdaságára.

De Mello szerint minél nagyobb a különbség a küldő és a fogadó ország között a technológiai és gazdasági fejlettség terén, annál kisebb a transznacionális vállalat gazdasági növekedésre gyakorolt hatása. Ehhez hasonlóan *Alfaro et. al.* úgy találta, hogy addig nem lesz a fogadó országban növekedés, amíg az adott ország pénzügyi piaca nem elég fejlett hozzá (idézi *Nunnenkamp, 2006*).

A transznacionális vállalatok lehetséges hátrányai a fogadó országban

Általános hátrányok, amiket gyakori érvként szoktak felsorakoztatni a TNC-k ellen (*Szentes, 2011*):

- negatívan befolyásolhatják a fogadó országban a (politikai) döntéshozókat,
- negatív fejlődési hatást válthatnak ki ott, ahol a TNC-k csak a rövidtávú haszonszerzésre, és a nyereségre koncentrálnak,
- kihasználják a helyi munkaerőt (kizsákmányolják) anélkül, hogy a jólét(ük)et növelnék.

A fejlődő országokban annyiban lehet rosszabb a helyzet, hogy oda jellemezően olyan vállalatok érkeznek, melyek elsősorban a természeti erőforrásokat szeretnék kihasználni és nem az olcsó és ugyanakkor képzetlen munkaerőt. Tipikusan ilyen vállalatok az olajtársaságok (pl. Shell, BP), amelyek megjelenése a foglalkoztatást szinte egyáltalán nem növeli, olcsón kitermeli az olajt a fejlődő országban, és hatalmas haszonnal értékesíti a világpiacon.

A globalizációellenes és emberjogi szervezetek összefoglalták a legfőbb alapvető emberjogokat, amik sérülhetnek, és sajnos néha sérülnek is a nemzetközi nagyvállalatoknál (*Kreisky, 2005*):

- gyermekmunka tilalma,
- kényszermunka tilalma,
- társadalombiztosításhoz való jog,
- szakszervezetek szabadsága,
- jog az emberhez méltó munkakörülményekhez.

Ehhez hasonlóan a többi nemzetközi szervezet is, mint az ILO (International Labour Organization), az OECD, a World Business Council for Sustainable Development, a Global Reporting Initiative megköveteli a multinacionális vállalatoktól

- az emberi jogok védelmét,
- a megfelelő munkakörülmények betartását,
- a környezet védelmét,
- valamint a korrupció elleni küzdelmet.

A nemzetközi nagyvállalatok közvetlenül felelősek az emberi és munkajogok betartásáért saját vállalatukon belül, habár ezek főként fejletlen országokban jellemzőek, ahol a helyi vállalatok még embertelenebb munkakörülményekben és még alacsonyabb éhbérért foglalkoztatnak embereket.

Empirikus tanulmányok alátámasztották, hogy a transznacionális vállalatok még mindig magasabb bért fizetnek, mint a helyi vállalkozások. Ez még akkor is igaz, ha képzetlen munkaerőt alkalmaznak, bár ez kevésbé fordul elő, hiszen a transznacionális vállalatok jellemzően technológiailag magasabb szintű termelési folyamatokat végeznek, és értelemszerűen nagyobb valószínűséggel alkalmaznak szakképzett munkaerőt, mint szakképzetlent. A szakképzetlen munkaerőnek, amely tényleg abszolút szegény ezekben a fejlődő országokban, nagyon kevés esélye van TNC-nél elhelyezkedni, ezáltal az esetleges bérelőnyökből is kirekesztődik. Ők azok, akiket ez a folyamat emiatt még hátrányosabban érint (*Nunnenkamp, 2006*).

A globalizációs folyamat nyertesei és vesztesei

A globalizációs folyamatok szervesen összefüggnek a transznacionális vállalatok megjelenésének és működésének hatásaival, és nem lehet a nyerteseket és veszteseket egyértelműen külön venni. Úgy gondolom, hogy nem beszélhetünk a transznacionális vállalatok, vagy külföldi működőtőke befektetések előnyeiről, hátrányairól, ha nem tudjuk mik a globalizációs folyamatok előnyei és hátrányai. Napjainkban rengeteg vita folyik arról, hogy melyek egyáltalán a globalizációs folyamatok előnyei, kik a nyertesei és vesztesei-e folyamatoknak? Ha vannak előnyei és hátrányai, akkor melyik van többségben?

A globalizációs folyamatokkal az egész világgazdaságot jellemző tökekoncentrációs folyamat figyelhető meg. Ez a tökekoncentráció tovább növeli a jövedelmi egyenlőtlenségeket a szegények és gazdagok között. A tanulmány *1. és 2. mellékletében* látható, hogyan nőttek a jövedelmi egyenlőtlenségek 1890-től kezdve napjainkig. Fontosnak tartom-e probléma minél előbbi orvoslását, mert-e folyamat folytatódása során egyre kisebb réteg kezében összpontosul egyre nagyobb vagyon.

A globalizációs folyamatok, és ezzel párhuzamosan a transznacionális vállalatok pártolói által gyakran hangoztatott érv, hogy a globális gazdaságban az áruk, szolgáltatások és beruházások dollár milliárdjai valósulnak meg a Föld országaiban, ezzel is gyarapítva a nemzetgazdaságok vagyonát, gazdasági növekedést idézve elő. Akik ezzel érvelnek, jellemzően kiktartanak a határok és szabályozás nélküli, nyitott külkereskedelmi gazdaságpolitika mellett. A Kereskedelmi Világszervezet (WTO) is jellemzően a vámok és határok nélküli kereskedelempolitikát állítja előtérbe. Jelentésükben (*WTO, 2008*) is beszámoltak arról, hogy a globális integráció előidézte a világkereskedelemben a termék, a tőke és a munkaerő hatékonyabb eloszlását. A WTO ebben a jelentésben a fejlődő országokra vonatkozóan kijelenti, hogy a szabad tőkeáramlás tovább javítja számukra a növekedési kilátásokat.

Összefoglalva a TNC-k hatásait, és ezen belül is a külföldi működőtőke hatásokat vizsgálva, nem lehet egzakt módon kijelenteni, hogy mi az előnyük és a hátrányuk, mert minden egyes hatás „szituációfüggő”. Függ az adott transznacionális vállalat stratégiájától, beruházásának céljától, a két ország közötti fejlettségbeli különbségtől, a fogadó ország gazdasági és politikai fejlettségétől és függetlenségétől, valamint attól is, hogy milyen szektorban valósul meg a befektetés (*Castejón/Woerz, 2005*).

Transznacionális vállalatok szabályozására irányuló törekvések

A globalizációval szemben a nyolcvanas-kilencvenes évektől kezdődően a civil társadalom szerveződése figyelhető meg, amelynek során, kialakították saját hálózataikat, szervezeteiket és mozgalmait, amivel a neoliborális globalizáció társadalmi, politikai és gazdasági következményei ellen léptek fel.

Ennek az önszerveződésnek az az oka, hogy jelenleg nincs olyan nemzetközi szerv, amely globális szinten képes szabályozni és ellenőrizni a transznacionális vállalatok működését, és véleményem szerint ez a TNC-k működését illető legnagyobb probléma. Ezek a vállalatok globálisan működnek, és nem ritkán, azon ország szabályozásait veszik figyelembe, amely számukra a legkedvezőbbnek bizonyul, de nincs jelenleg olyan globális érvényű szabály, vagy egyezmény, ami előírná nekik a működési normákat. A transznacionális vállalatok ellen irányuló NGO szervezetek éppen ezt hangoztatják a leginkább, és olyan szabályozás kialakítását akarják elérni, amely kötelező érvényű a globális nagyvállalatokra.

A külföldi működőtőke befektetések beáramlásának hatása közvetlen összefüggésben áll bizonyos tényezőkkel, amelyek a fogadó országokban elengedhetetlenek és meghatározóak a *Good Governance* és a jogi kultúra szempontjából. Ide tartoznak mindenekelőtt a(z):

- tisztázott felelősségi struktúrák,
- politikai stabilitás,
- kormányzat és közigazgatás hatékonysága,
- társadalmi normák minősége,
- közigazgatási tevékenységek jogszerűsége, és bírósági felülvizsgálat, valamint
- áttekinthetőség és korrupció ellenőrzése.

Ezek a tényezők elengedhetetlenek ahhoz, hogy az adott országon belül a transznacionális vállalatok főként előnyt jelentsenek a gazdaságra vonatkozóan. Tehát lényegében egy ország annyit tehet a saját érdekében, hogy stabil jogi és üzleti környezetet teremtsen (*Magas-Kutasi, 2010*).

Az 1. táblázat a szabályozásokhoz kapcsolódóan azt mutatja be, hogy a 2000-tól 2011-ig eltelt időszakban hány szabályozás történt összesen a világban, ez hány országban történt, illetve hogy-e szabályozások jellegüket tekintve támogatók, korlátozóak, vagy semlegesek voltak. A válság éveiben egyre inkább elterjedt az a nézet, hogy a neoliberais gazdaságpolitika ebben a formában nem működhet tovább (*Frédéric, 2009*). Szükség van szabályozó eszközökre, szükség van globális szabályozásra annak érdekében, hogy a későbbi válságokat elkerüljük. Talán pont ez kellett ahhoz, hogy az egyes országokban emelkedjen a rendeletek, és korlátozások száma a válság utáni években. Az 1. táblázat tehát azt szemlélteti, hogy hány kereskedelmi szabályozás történt az egyes országokban. A kereskedelmet érintő szabályozások 2000-től napjainkig kerültek bemutatásra azért, hogy összehasonlíthatóak legyenek a válság előtti és válság utáni adatok. Látható, hogy a liberalizációt elősegítő törvények, intézkedések a válság hatására sem változtak jelentősen a válság előtti évekhez képest. A szabályozó intézkedések száma 2010-ben volt a legmagasabb, ami így is jelentősen elmarad a liberalizációs intézkedések számától.

1. táblázat: Nemzeti szabályozásban történt változások száma 2000–2011

Évek	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
országok száma, ahol változások voltak	45	51	43	59	80	77	74	49	41	45	57	44
szabályozásban történt változások száma, ebből:	81	97	94	126	156	145	132	80	69	89	112	67
liberalizáció/promóció	75	85	79	114	144	119	107	59	51	61	75	52
rendelet/korlátozás	5	2	12	12	20	25	25	19	16	24	36	15
semleges	1	10	3	0	2	1	0	2	2	4	1	0

Forrás: UNCTAD: World Investment Report, 2012

Az UNCTAD 2012-ben megjelent *World Investment Report*-jában olvashatók is alátámasztják a táblázat adatait, miszerint a liberalizációs folyamatok tovább folytatódnak a világban, hiszen az országok továbbra is olyan döntéseket hoznak, amelyek a liberalizációt segítik elő annak érdekében, hogy a külföldi működőtőke által támogassák a gazdasági növekedést és

fejlődést. Ezek az országok ezzel a gazdaságpolitikával akarják bevonítani a transznacionális vállalatokat, és arra törekednek, hogy a befektetők szemében minél vonzóbb lehetőségként jelenjenek meg a többi országhoz viszonyítva. A már említett NGO szervezetek viszont ennél szigorúbb és kötelező érvényű szabályozást akarnak elérni főként az olyan problémákra, mint az offshore működés, dolgozók védelme a gyártóüzemekben stb.

Eddig viszont a transznacionális vállalatok működésének jogi szabályozása meglehetősen egyoldalú volt, hiszen a Kereskedelmi Világszervezet keretein belül a tulajdonjogukat és a mozgásszabadságukat a legmesszebbmenőkig garantálják, ugyanakkor a munkavállalók jogainak biztosítására, vagy tevékenységük ökológiai, környezetszennyező hatásainak szabályozására alig vonatkoznak hatékony nemzetközi normák (Dux, 2005). Ahogy azonban a multinacionális vállalatok szerepe növekedik, egyre nagyobb figyelem irányul rájuk, egyre több NGO (pl: Attac, World Social Forum) figyeli tevékenységüket és annak hatásait. Ez a külső nyomás vezetett el ahhoz, hogy ma már a legtöbb ilyen óriásvállalatnak önálló etikai kódexe van, mely az etikus üzleti magatartást és társadalmi problémák iránti elhivatottságot fejezi ki (Dux, 2005).

Többek között az OECD (2008) is fogalmazott meg irányelveket a multinacionális vállalatok számára, ez azonban csupán egy önkéntes irányelv, szabály, ami nem kötelező érvényű. Ezek az irányelvek kitérnek a tisztességes piaci magatartás témakörébe tartozó számos pontra, úgy, mint a munkavállalói érdekek, megvesztegetések, fogyasztóvédelem, piaci verseny, adózás stb. A kormányok és nemzetközi szervezetek mindamellettt törekednek arra, hogy megerősítsék azokat a politikai és jogi kereteket, amelyek között a nemzetközi gazdasági élet folyik, de ezek eddig nem bizonyultak elégségesnek. A szabályozás legújabb eredményei a Nemzetközi Munkaügyi Szervezet (ILO) kiáltványa a munkahelyi elvekről és jogokról, a „Riói Kiáltvány a környezetvédelemről és a fejlődésről”, az Agenda 21 és a „Koppenhágai Kiáltvány a társadalmi fejlődésről” (Dux, 2005).

Megoldásként felmerült már egy olyan új nemzetközi szervezet létrehozása, amely megfelelően tudja a globális piaci, pénzügyi folyamatokat szabályozni. Másik megoldás lehetne akár már meglévő szervezet (WTO, Nemzetközi Valutaalap, Világbank, Nemzetközi Fizetések Bankja – BIS) felruházása olyan jogosultsággal, hogy ellenőrizze, kontrollálja a transznacionális vállalatok működését. Ezeknek a nemzetközi szervezeteknek az alapos megújítása egyébként is elkerülhetetlen (Blahó, 2011). Viszont a WTO–GATT világkereskedelmet érintő tárgyalásai eddig csupán arra irányultak, hogy a vámtarifákat csökkentsék, eltöröljék, és a szabad kereskedelmet elősegítsék, gondoljunk például a Kennedy-, a Tokió-, vagy az Uruguay-fordulóra (Csáki, 2000).

Az eddigi próbálkozások az eltérő nézetkülönbségek miatt kudarcba fulladtak, éppúgy, mint 1999-ben Seattle-ben, vagy 2003-ban Cancúnban, és a dohai forduló sem hozta meg a hozzá fűzött reményeket. Úgy gondolom, hogy a kereskedelmet szabályozó korlátozások azért sem lehetségesek a Világkereskedelmi Szervezet által, mivel az a szabad piacot, a szabad kereskedelmet szorgalmazza, és kevésbé irányul korlátozó intézkedésekre. A WTO-nak nem célja a kereskedelem korlátozása, és esetleges globális szabályok betartása. A tárgyalások további kudarcai abból erednek, hogy az országok között sincs egyetértés, konszenzus azon a téren, hogy akár a beruházás, a befektetés, akár az adózás, vagy a versenyszabályozás bármilyen területén egységes szabályozás történjék. Ahhoz össze kellene hangolni a nemzeti és nemzetközi érdekeket, célokat, valamint erősíteni kellene a szervezetek szabályozó erejét és hatáskörét.

Következtetések

Jelen tanulmányban definiáltam a transznacionális-multinacionális vállalatok fogalmát, bemutattam két modellen keresztül a kialakulásuknak a modelljét, majd foglalkoztam a külföldi működőtőke befektetések részletesebb kifejtésével. Az elméleti bevezető után bemutattam,

hogy a transznacionális vállalatok jelenleg milyen szerepet töltenek be napjaink világgazdasági folyamataiban, és ennek kapcsán bemutattam ezeknek a globalizációs folyamatoknak a nyerteseit és a veszteseit, majd rávilágítottam azokra a problémákra, melyek úgy gondolom, hogy a jelenlegi rendszerben változtatásra szorulnak.

A transznacionális vállalatok kapcsán a legégetőbb problémát abban látom, hogy túl nagy tőke koncentrálódik egy vállalatnál, valamint abban, hogy nincs olyan globális szerv, amely ezeket a vállalatokat megfelelően szabályozná. A fejlődő országokban tovább súlyosbítja a helyzetet az, hogy nincs egy stabil gazdasági és politikai szféra, amely koordinálná és szabályozná ezeknek a vállalatoknak a működését. Amíg a korrupció, a diktatórikus rendszer és a politikai instabilitás jellemzi az országot, addig nem várhatunk előnyt egy transznacionális vállalat betelepülésétől, mivel nincs meg hozzá sem a jogi, sem a gazdasági, sem pedig a társadalmi háttér. Úgy gondolom, hogy a transznacionális vállalatok működését előny is és hátrány is jellemezheti, viszont az előny csak a már említett feltételek mellett valósulhat meg és ezen túl szükség van a fogadó országnak egy bizonyos fokú fejlettségéhez is. Ha a fogadó ország és a transznacionális vállalat közötti fejlettségben túl nagy eltérés van, és túl fejlett a TNC az országhoz képest, akkor ez a differencia tovább ronthatja a helyzetet.

Amíg a transznacionális vállalatok működéséről és szabályozásáról nem születik konszenzus, és megfelelő (akár tényleges világszintű) szabályozás, addig egyszerűen csak javaslatok, irányelvek vannak érvényben, illetve a transznacionális vállalatok saját maguk által összeállított etikai kódexei, melyek persze nem kötelező érvényűek, és nem garanciák a tisztességes működésre.

Irodalom

- Arndt, Ch. – Mattes, A. – Spies, J. – Buch, M. C. (2009): Struktur, Determinanten und Auswirkungen der ausländischer Direktinvestitionen in deutschen Bundesländer. *IAW Policy Reports*, 2009/01, Tübingen, 136 p.
- Blahó A. (2011): Az átalakuló globális pénzügyi szabályozórendszer kérdései. *Közgazdaság*, 6 (2). pp. 47–62.
- Csáki Cs. (2000): A világkereskedelmi tárgyalások újabb fordulója és a magyar mezőgazdaság. *Közgazdasági Szemle*, XLVII. évf., 2000. május, pp. 444–456.
- Dicken, P. (2003): *Global shift, Reshaping the global economic map in the 21st century*. 4. kiadás, Sage, London.
- Dolzer, R. – Herdegen, M. – Vogel, B. (2006): *Auslandsinvestitionen, Ihre Bedeutung für Armutsbekämpfung, Wirtschaftswachstum und Rechtsstruktur*. Konrad-Adenauer-Stiftung e.V.
- Dunning, H. J. – Lundan, M. S. (2008): *Multinational enterprises and the global economy*. Second Edition, Edward Elgar Publishing, Inc. 920 p.
- Dux L. (2005): *Boaventura de Sousa Santos, César A. Rodriguez-Garavito: Jog és globalizáció alulról. (Law and Globalization from Below)* Cambridge University Press, Cambridge.
- Frédéric J. (2009): Gazdasági és pénzügyi válság, szabályozás és verseny. *Külgazdasági Szemle*, LIII. évf., 2009. szeptember-október, pp. 29–46.
- Ietto-Gillies, G. (2005): *Transnational corporations and international production – concepts, theories and effects*. Edward Elgar Publishing, Inc.
- Korten, C. D. (1996): *Tőkés társaságok világhuralma*. Magyar Kapu Alapítvány EKF Hálózat, Budapest.
- Kreisky, E. (2005): *Transnationale Unternehmen*. Forschungsseminar. Privatisierung der Gewalt. Universität Wien, http://evakreisky.at/2005/fse05/gruppeH_Transnationale_Unternehmen.pdf, letöltve: 2012.09.04.
- Krugman, R. P. – Obstfeld, M. (2006): *Internationale Wirtschaft, Theorie und Politik der Außenwirtschaft*. 7. aktualisierte Auflage, Pearson Education, Inc.

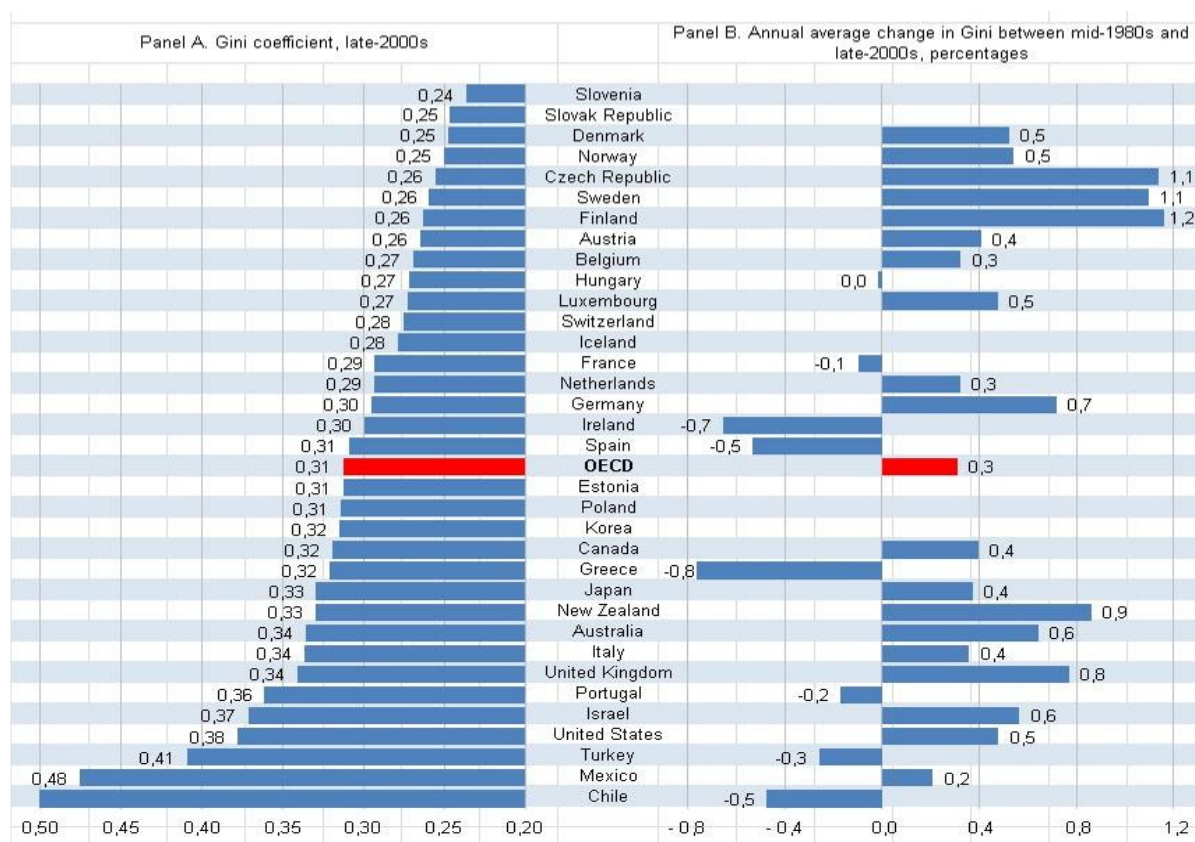
- Lehmann, R. – Schlange, L. E. (2004): Born Global – Die Herausforderungen einer internationalen Unternehmensgründung. *Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship*, 52 (3), pp. 206–224.
- Magas I. – Kutasi G. (2010): *Változó világgazdaság, Globális kormányzás – vállalati nemzetköziesedés – regionális fejlődés*. Budapesti Corvinus Egyetem.
- Moser, R. (2008): *Ausländische Direktinvestitionen, Neuere Entwicklungen, Entscheidungsinstrumente und führungsrelevante Folgen*. Betriebswirtschaftlicher Verlag Gabler.
- Nunnenkamp, P. (2006): Was von ausländischen Direktinvestitionen zu erwarten ist: unbegründete Ängste in den Heimatländern, übertriebene Hoffnungen in den Gastländern? *Zeitschrift für Wirtschaftspolitik*, 55 (1), pp. 20–44.
- OECD (1996): *OECD Benchmark definition of foreign direct investment*. Third Edition.
- OECD (2008): *Guidelines for Multinational Enterprises*, <http://www.oecd.org/investment/guidelinesformultinationalenterprises/1922428.pdf>, letöltve: 2012.09.10.
- OECD (2011): Society at the Glance 2011 – OECD Social Indicators. 6. Equity Indicators, Income Inequality, <http://www.oecd.org/social/socialpoliciesanddata/societyataglance2011-oecd-social-indicators.htm>, letöltve: 2012.09.14.
- Rathgeber, Th. (2006): Globalisierung und Transnationale Konzerne, Friedrich-Ebert Stiftung. Online Akademie, Bonn, <http://www.fes-online-akademie.de/modul.php?md=7&c=texte&id=165>, letöltve: 2012.09.04.)
- Rugman, A. – Verbeke, A. (2004): Regional Transnationals and Triad Strategy. *Transnational Corporations*, 13 (3), December 2004, pp. 1–20.
- Simai M. (2008): *A világgazdaság a XXI. század forгатagában*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Szentes T. (2011): *Fejlődés-gazdaságtan*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Waldron, D. G. (2008): Transnationality: an index of strategic success. *International Journal of Business Strategy*, 2008. május, 8 (2).
- UNCTAD (2011): Global Investment Trends.
- UNCTAD (2011): World Investment Report 2011.
- UNCTAD (2012): World Investment Report 2012.
- WTO (2008): World Trade Report 2008, Trade in a Globalizing World.

Internetes hivatkozás

eBay Inc. hivatalos weboldala: www.ebayinc.com/history

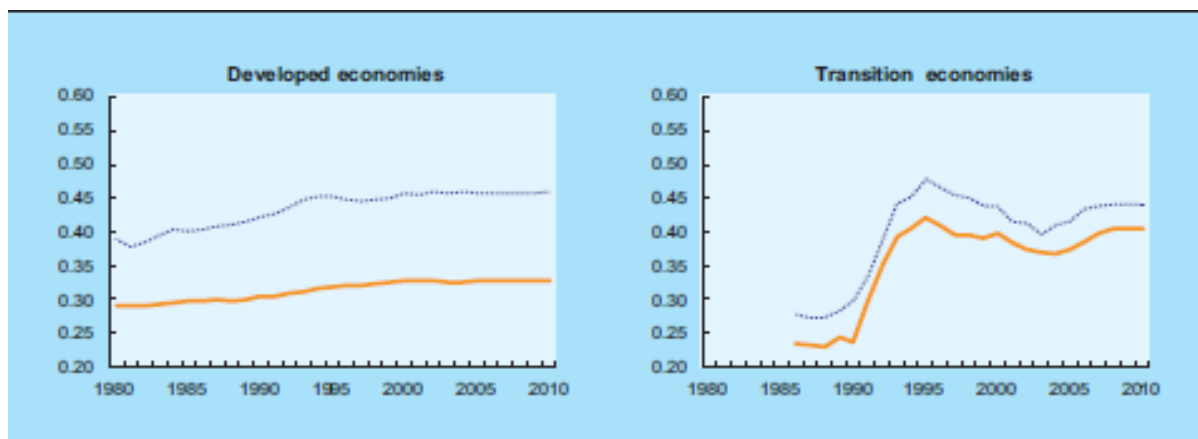
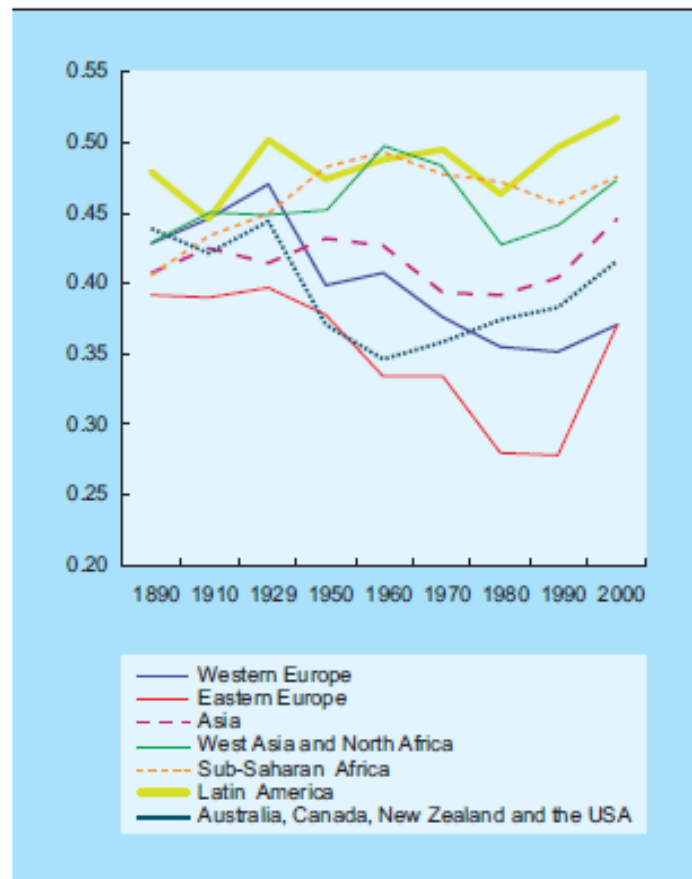
Mellékletek

1. melléklet: Jövedelmi egyenlőtlenségek alakulása



Forrás: OECD, Society at a Glance 2011

2. melléklet: Gini koefficiens nagysága az egyes régiókban (1890–2000)



Forrás: UNCTAD: Trade and Development Report, 2012