

Piotr Raźniak¹³ – Sławomir Dorocki¹⁴ – Anna Winiarczyk-Raźniak¹⁵ – Csomós György¹⁶

***A városok globális irányítás és ellenőrzés funkciójának változása 2006 és 2018 között:
endogén fejlődés és relokáció***

Az elmúlt években egyes városok irányítás és ellenőrzés funkciója jelentősen növekedett, amelynek következtében a világgazdaságban is előkelőbb pozícióba kerültek. A tanulmány fő célja a városok irányítás és ellenőrzés funkciójának vizsgálata, valamint annak feltárása, hogy a vállalatközpontok áthelyezése hogyan befolyásolta az irányítás és ellenőrzés funkció földrajzi mintáját. A tanulmány egyrészt a kiválasztott városokban és országokban található vállalatok forgalmának változását vizsgálja, másrészt számszerűsíti a városok irányítás és ellenőrzés funkcióját, szemléltetve ezzel a városok pozícióját a világgazdaságban. Céljaink elérése érdekében egy összetett mutatót, az ún. Irányítás és Ellenőrzés Indexet (IEI) alkalmazunk, amely a vállalatok olyan alapvető pénzügyi adatait integrálja, mint a forgalom, nyereség, piaci érték és eszközök. Az elemzésben a Forbes Global 2000 által listázott vállalatokat vesszük figyelembe. Eredményeink megerősítik, hogy a magas szintű döntéshozatal hagyományos központjainak irányítás és ellenőrzés funkciója kisebb-nagyobb mértékben csökken, míg a fejlődő országokban és elsősorban Kínában található városok egyre kiemeltebb helyet foglalnak el a globális döntéshozatalban. Eredményeink szerint Peking IEI értéke erőteljesen növekedik, míg a korábbi vezetők (azaz New York, London és Tokió) IEI értéke csökken. Azt a következtetést is levonhatjuk, hogy a vállalatközpontok relokációja nem befolyásolja érdemben a városok irányítás és ellenőrzés funkcióját. Ráadásul a székhely áthelyezések a legtöbb cég ugyanazon az országon belül maradt, és néhányuk még magát a nagyvárosi övezetet sem hagyta el. Ugyanakkor az elmúlt években megnövekedett azoknak a cégeknek a száma, amelyek átköltöztették a székhelyüket, és ezzel együtt forgalmukban is növekedést tapasztaltak. Újabb vállalatközpontok vonzása érdekében a városok igyekeznek attraktív környezetet kínálni a vállalatoknak, ezt a stratégiát pedig több ország is különböző kormányzati kezdeményezésekkel támogatja, mint például az áttelepült cégek társasági adójának csökkentése.

Kulcsszavak: multinacionális vállalatok, vállalatközpont, magas szintű döntéshozatal, világváros, világgazdaság

JEL kód: L25, R11, R12

***Changing global command and control function of cities between 2006 and 2018:
endogenous growth and relocation***

Recently, many cities across the world have experienced significant increase in their command-and-control functions, and thus have managed to occupy a much favorable position in the world economy. Our goal is to reveal cities' command-and-control function worldwide and the impact of corporate headquarters relocation on the city's command-and-control function. The study investigates the changes in the revenues of companies located in selected cities and countries and examines cities' command-and-control function depicting their strength in the world economy. To achieve our main goals, we introduce a composite indicator, the Command and Control Index, that integrates such fundamental financial data of companies as revenues, profits, market value, and assets. In the analysis, we consider the companies that are contained by the Forbes Global 2000 list. Our findings demonstrate that the command-and-control functions of the traditional loci of corporate headquarters have been lessening for almost tow

¹³ PhD, adjunktus, Földrajzi Intézet, Krakkói Pedagógiai Egyetem

¹⁴ PhD, adjunktus, Földrajzi Intézet, Krakkói Pedagógiai Egyetem

¹⁵ PhD, adjunktus, Földrajzi Intézet, Krakkói Pedagógiai Egyetem

¹⁶ PhD, főiskolai tanár, Építőmérnöki Tanszék, Debreceni Egyetem

decades, whereas cities located in developing countries and China in the first place have been occupying a much favorable position in the global command and control. Currently, we are experiencing the explosive growth of Beijing's command-and-control function, and the decline of that of the former leaders (i.e., New York, London, and Tokyo). We can also conclude that the relocation of headquarters does not significantly impact cities' command-and-control function. In addition, when relocating the headquarters, most companies tend to remain within the same country and some of them do not even leave the metropolitan area itself. However, in recent years, the number of those companies that have relocated the corporate headquarters has increased, and they have experienced increase in their revenues as well. To attract more corporate headquarters, cities need to offer an attractive environment for companies which strategy is generally supported by such governmental initiatives as the reduction of corporate taxes for relocated companies.

Keywords: multinational companies, headquarters, high-level decision making, world city, world economy

JEL code: L25, R11, R12

<https://doi.org/10.32976/stratfuz.2022.35>

1. Bevezetés

A városok világgazdaságra gyakorolt hatását az 1960-as évek óta vizsgálják (Beaverstock et al., 1999; Friedmann, 1986; Hymer, 1972; Sassen, 2011; Taylor, 2004; Zhu et al., 2021). Sassen (1991) szerint a globális városok jelentős szerepet játszanak a gazdaság irányításában és ellenőrzésében, és ők alkotják a szolgáltatások globális központjait. Elmondható, hogy a tőke mobilitása a globalizáció talán legfontosabb aspektusa. Sassen (2000) azt állítja, hogy a globalizáció olyan helyzethez vezetett, amikor a városok közötti fizikai távolság egyre kevésbé befolyásolja a tőke és a munkaerő mobilitását. A globalizált gazdaságon alapuló nemzetközi rendszer alakult ki, amelyet intenzív tőkeáramlások és a fókuszpontokban erős pénzügyi szervezetek jellemeznek. A multinacionális vállalatok (MNC) jelenlétének köszönhetően a nagyvárosok képesek szakképzett munkaerőt és szakembereket vonzani más városokból. A vállalatok tehát nemzetközi kapcsolatokat hoznak létre, és a városokat világgazdaság csomópontjaivá alakítják (Beaverstock & Boardwell, 2000), ezzel is tovább gyorsítva a globalizáció folyamatát (Pain, 2008). Az 1990-es évek eleje óta a nagyvárosok közötti nemzetközi gazdasági kapcsolatok erősödtek, köszönhetően annak, hogy a vállalatközpontok anyaországán kívüli leányvállalati hálózatok egyre kiterjedtebbé váltak (Lüthi et al., 2010).

Hall (1966) szerint a világvárosok adnak otthont a világgazdaság legnagyobb üzleti vállalkozásainak. A nagy bankok, biztosítótársaságok és más pénzügyi szolgáltatók jelenlétének köszönhetően ezek a városok jelentős pénzügyi központok is. Amennyiben a városközi kapcsolatokat pusztán a fejlett termelői szolgáltató (*advanced producer services* – APS) szektor vállalatainak prizmáján keresztül elemezzük (lásd Beaverstock, et al., 1999), nem kaphatunk átfogó képet a nemzetközi kapcsolatokban rejlő potenciálról. A vállalatközpontok elhelyezkedésén alapuló kutatások ugyanis nem képesek valós képet rajzolni a városok globális szintű hierarchiájáról. A városok gazdasági hatásainak vizsgálatához a vállalatközpontokon túl, fontos figyelmet fordítani a regionális leányvállalati központokra is (Godfrey & Zhou, 1999). Ez az alternatív megközelítés jobban tükrözi a teljes vállalati vertikumot érintő stratégiai döntéseket, mivel túlmutat a vállalatközpontok dominanciáján (Zuzanska-Zysko, 2016). Ražniak és szerzőtársai (2020) a multinacionális vállalatok térbeli megoszlását vizsgálták Kelet-Közép-Európában, és azt találták, hogy a régió inkább az MNC-k és leányvállalataik regionális irodáinak ad otthont, mintsem maguknak a vállalatközpontoknak. Mivel a kelet-közép-európai régió kevésbé globalizált, mint Nyugat-Európa, a globalizáció evolúciós kutatások kedvelt

színtere (Zdanowska et al., 2020; Zuzanska-Zysko, 2021). A fenti összefüggés arra utal, hogy az európai városrendszert egyre inkább egyfajta gazdasági polarizáció jellemezi (Pumain & Rozenblat, 2019). A kelet-közép-európai városok erős függőségi viszonyban állnak a nyugat-európai és a tengerentúli városokkal (Rozenblat, et al., 2014; Zdanowska, 2017), ami miatt sokan – néhány város kivételével – Európa periférikus régiójának is tekintik (Zdanowska, 2020).

A legtöbb, az 1970-es és 1980-as években készült tanulmány korlátozott számú városra és azok világgazdaságra gyakorolt hatására összpontosított, de ez a megközelítés az elmúlt két évtizedben megváltozott: a városok közötti kapcsolatokkal és a városok irányító és ellenőrző funkciójával kapcsolatos jelenlegi kutatások számos várost vizsgálnak szerte a világon (Csomós, 2013; Derudder, 2018; Neal et al., 2019). Legújabban a regionális jelentőségű, másod-, sőt harmadszintű városok is a kutatások középpontjába kerültek, amelyekkel a kezdeti tanulmányok még egyáltalán nem foglalkoztak. Ugyanakkor egyes kutatók számára a vállalatok tényleges tulajdonosi szerkezetének földrajzi mintája is fontos kutatási kérdéssé vált (Sleszynski, 2018).

Krátke (2014) szerint a nagy minta használata jobb analitikai megközelítést jelent, mivel a vállalatok vagy városok szűk csoportjára fókuszáló kutatások „átlépnének” a globális délen, ahol a városok közötti kapcsolatok még csak kialakulóban vannak vagy gyengébbek. Ezenkívül a városközi kapcsolatok szélesebb körű elemzésébe az APS-szektoron kívüli vállalatok egy csoportját is be kell vonni (Breul, 2019). Az utóbbi időben a világvárosokat elsősorban a konnektivitás szempontjából vizsgálják (Taylor, 2004), bár létezik olyan irányzat, amely szerint a világvárosok fő jellemzője az irányítás és ellenőrzés funkció jelenléte (Surborg, 2011; Parnreiter, 2014; Taylor & Csomós, 2012). Allen (2003) azonban a túlzott leegyszerűsítő jellege miatt bírálja ezt a nézőpontot, és azt mondja, hogy az irányítás és ellenőrzés funkció önmagában nem képes megmagyarázni a városok között kialakult kapcsolatokat a globalizáció korában. Végző soron leszögezhetjük, hogy a világvárosok olyan erőforrásokkal és képességekkel rendelkeznek, amelyek lehetővé teszik számukra a világgazdaság irányítását és ellenőrzését. Kapuként szolgálnak a gazdaság egész szektoraihoz, és az üzleti elit gyakorlatára épülnek.

Ugyanakkor a vállalati hatalom messze túlmutat a belső döntéseken és vezetésen. A 20. század a vállalati globalizáció évszázadaként is jellemezhető. Ezt a jelenséget neoliberális globalizációnak is nevezik, és amely világszerte elősegíti a nagyvállalatok fejlődését. A vállalati hatalom egy preferált politikai párt finanszírozása révén beszívároghat a kormányzati hatalomba is, ami gyakran a szegényebb országok feletti ellenőrzéshez vezet. Az így definiált irányítás és ellenőrzés funkció meghaladja a kormányzati hatalmat: a vállalatok a gazdasági befolyásuk révén olyan politikai hatalmat képesek gyakorolni, aminek következményei beláthatatlanok (Taylor, 2017).

A nagyvállalatok tehát hatással vannak a gazdasági (de akár a politikai) folyamatokra és döntésekre is szerte a világon. A tanulmányban a Forbes Global 2000 listáján szereplő 2000 legnagyobb vállalatot használtuk fel a gazdasági hatás ezen formájának tanulmányozására. A minta a gazdasági ágazatok teljes spektrumát lefedi, így a kutatások nem kizárólag a pénzügyi szektorra vagy az APS szektorra koncentrálnak. A vizsgált vállalatok nagy száma lehetővé teszi a globális léptékű elemzést is (Csomós, 2012).

Napjainkban három fő régióban koncentrálnak a világgazdaság irányításában élen járó városokat: Nyugat-Európa, az Egyesült Államok és Kelet-Azsia (Kína, Japán és Dél-Korea főszerepével). A feltörekvő régiók közül kiemelkedik a Közel-Kelet és Brazília (Raźniak et al., 2020). Az irányítás és ellenőrzés funkció jelentősége az ázsiai, főleg a kínai városokban egyre inkább növekedik. A 2008-as gazdasági világválság erősen érintette Tokiót, amely a gazdasági hatalomgyakorlás jelentős hanyatlásával járt együtt, ám Pekingre sokkal kisebb volt a hatása (Csomós & Derudder, 2014). Az irányítás és ellenőrzés funkció szempontjából 2012-ben a vezető városok New York, London, Tokió és Párizs voltak. 2015-ben azonban a fenti városok mindegyikét megelőzte Peking a pénzügyi, energetikai és építőipari szektorok erőteljes növekedése miatt (Csomós, 2017). Az irányítás és ellenőrzés funkció a 2008-as globális pénzügyi válságot követően Nyugat-Európából Közép-Kelet-Európába felé is elmozdult, amely

főként az IT- és energiaágazatban a 2006-os év után bekövetkezett kiszervezéseknek volt köszönhető (Dorocki et al., 2019).

A városok irányítás és ellenőrzés funkciójának nagysága nem konstans, idővel változik. Egyes tanulmányok a változások mintáit (Raźniak & Winiarczyk-Raźniak, 2015), valamint a vállalatközpontok számában és a vállalati forgalomban bekövetkezett változásokat vizsgálják (Taylor & Csomós, 2012). Más munkák az IEI változásának mérésére összpontosítanak, amely végső soron az irányítás és ellenőrzés komplexebb megközelítésének számít (Csomós, 2013). Jelenleg azonban nincsenek olyan munkák, amelyek azt vizsgálnák, hogy a vállalatközpontok relokációja milyen hatással van a városok irányítás és ellenőrzés funkciójára. A tanulmányunk fő célja az irányítás és ellenőrzés funkció trendjének felmérése, valamint a térbeli változások okainak feltárása. Ez utóbbi azért érdekes, mert egyes esetekben az irányítás és ellenőrzés funkció endogén okok miatt növekedik (azaz a cégek pozitív teljesítménye miatt), más esetekben viszont a relokáció mozgathatja.

2. Adatok és módszerek

A tanulmányban a Forbes Global 2000 listáján szereplő legnagyobb tőzsdén jegyzett vállalatok pénzügyi adatait használjuk fel (<https://www.forbes.com/lists/global2000>). Ezek az adatok a forgalm, a nyereség, az eszközök és a piaci érték. Bár a Forbes az éves 2000-es listákat ugyanazon módszertan szerint állítja össze, nagyon nehéz összehasonlítani a 2006-os és 2018-as adatállományban szereplő nyers adatokat, mert ebben a rövid időszakban az amerikai dollár kumulált inflációja nagyjából 25% volt. Ezért bevezettünk egy kompozit indexet, amely segít összehasonlítani a városok irányítás és ellenőrzés funkcióit anélkül, hogy amerikai dollárban kifejezett értékekre kellene támaszkodni. A vállalati adatokat a Forbes 2000 éves adatállományából töltöttük le, majd megvizsgáltuk a vállalatok székhelyének földrajzi elhelyezkedését. A vállalati pénzügyi adatokat a vállalatközpontnak otthont adó városhoz rendeltük hozzá. A városok száma 2006-ban 353 volt, a maximumát pedig 2012-ben érte el, amikor 408-an adtak otthont a vállalatoknak. A kisebb településeket nagyvárosi övezetekbe rendeltük, tehát amennyiben a vállalatközpontok olyan településeken helyezkedtek el, amelyek egy-egy nagyváros agglomerációjába tartoznak, a vállalatközpontok adatait a nagyváros szintjén aggregáltuk (Csomós, 2015).

Az irányítás és ellenőrzés funkció nagyságát az Irányítás és Ellenőrzés Index (IEI) (Command and Control index – CCI) segítségével fejezzük ki, amelyet minden város esetében a következő módon számítunk ki (Csomós 2013):

$$IEI_{x,y} = \sum_{c=1}^n \frac{F_{c,x,y} + E_{c,x,y} + P_{c,x,y} + P\acute{E}_{c,x,y}}{4}$$

Ahol:

- $F_{c,x,y}$ = a forgalom aránya a 2000 cég összesített forgalmához képest;
- $E_{c,x,y}$ = az eszközök értékének aránya a 2000 cég összesített eszközállományához képest;
- $P_{c,x,y}$ = a profit aránya a 2000 cég összesített profitjához képest;
- $P\acute{E}_{c,x,y}$ = a piaci értékének aránya a 2000 cég összesített piaci értékéhez képest;
- c = cég;
- n = az összes cég száma, amelynek székhelye adott évben adott városban található.

A Forbes Global 2000 listát természetesen több kritikus korlát is jellemzi: Egyrészt mindössze 2000 céget tartalmaz, tehát az eredmények csak nagy közelítéssel fogadhatók el. Másrészt csak a tőzsdén jegyzett vállalatokról tartalmaz információkat, vagyis azokat a cégeket, amelyek részvényeivel a tőzsdén nem kereskednek, a Forbes nem veszi figyelembe, és nem szerepelteti

az adatbázisban. Például a lista nem tartalmaz adatokat a Legóról, a világ legnagyobb játékgártójáról, a Robert Bosch AG és a Koch Industries vállalatokról, a világ két legnagyobb magánkézben lévő ipari konszernjéről, valamint az IKEA-ról, a világ legnagyobb bútorkereskedőjéről. Bár összességben kevéssé befolyásolja az eredményeket, ezeket a korlátokat fontos megemlíteni és elfogadni.

3. Eredmények

3.1. Változások az irányítás és ellenőrzés funkcióban az Egyesült Államokban, Japánban, Kínában és az EU-ban

A 2006-2011 közötti időszakban az irányítás és ellenőrzés vonatkozásában New York volt a vezető város, kivéve 2009-et, amikor Tokió megelőzte. Az első négy város ebben a periódusban New York, Tokió, London és Párizs volt. Bár időnként egymással helyet cseréltek, összességében dominálták a korszakot. 2006-ban az ötödik helyen Dallas állt, és ez volt az egyetlen egy texasi város ilyen előkelő helyen szerepelt.

Peking 2007-ben és 2011-ben is az ötödik volt, ám 2011-től a kínai főváros pozíciója folyamatosan emelkedik a ranglétrán. 2012-ben a negyedik, 2013–2014-ben a harmadik volt, 2015-től viszont vezet a globális rangsort. 2012 és 2016 között New York a második, 2017-2018-ban pedig a harmadik helyen végzett (Tokió mögött). 2013-2018-ban London a negyedik, Párizs pedig az ötödik helyen állt. Így Peking szerepének dinamikus erősödése, New York enyhe hanyatlása, London és Párizs stabilizálódása figyelhető meg (1. táblázat).

1. táblázat: A 2006-2018-as időszak első öt városa az IEI alapján

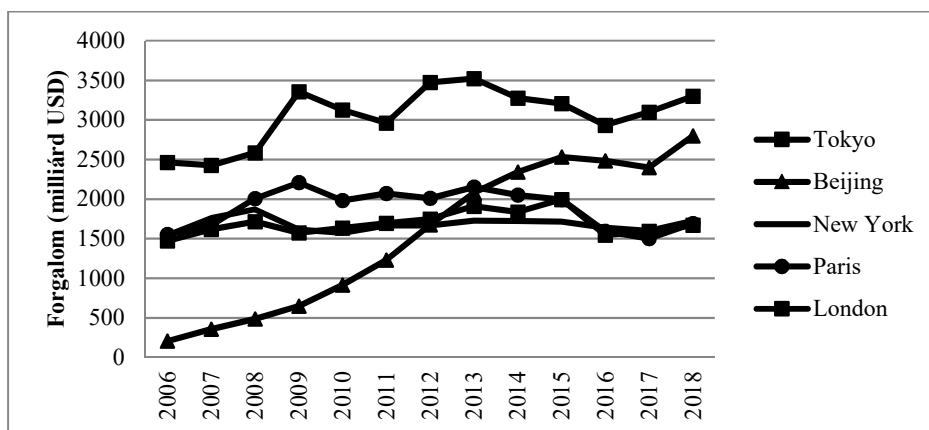
Table 1. Top 5 cities in terms of CCI in the period of 2006–2018

2006		2007		2008		2009		2010		2011	
Város	IEI	Város	IEI	Város	IEI	Város	IEI	Város	IEI	Város	IEI
New York	8,90	New York	8,89	New York	7,48	Tokió	7,80	New York	7,28	New York	6,80
Tokió	8,09	Tokió	7,34	London	6,65	New York	6,57	Tokió	6,75	Tokió	6,37
London	6,55	London	6,94	Tokió	6,54	Párizs	6,33	London	6,34	Párizs	5,72
Párizs	5,69	Párizs	5,86	Párizs	6,32	London	5,92	Párizs	6,23	London	5,66
Dallas	2,20	Peking	2,22	Peking	3,04	Peking	3,68	Peking	4,26	Peking	4,98
2012		2013		2014		2015		2016		2017	
Város	IEI	Város	IEI	Város	IEI	Város	IEI	Város	IEI	Város	IEI
Tokió	6,92	Tokió	6,92	Peking	6,86	Peking	7,61	Peking	7,86	Peking	7,98
New York	6,52	New York	6,49	New York	6,60	New York	6,67	Tokió	6,87	Tokió	7,12
Peking	5,73	Peking	6,41	Tokió	6,52	Tokió	6,28	New York	6,81	New York	6,64
London	5,43	London	5,51	London	5,30	London	5,14	London	4,77	London	4,28
Párizs	5,03	Párizs	4,89	Párizs	4,72	Párizs	4,50	Párizs	4,04	Párizs	4,04
2018											
Város	IEI										
Tokió	8,07										
New York	7,13										
Peking	5,87										
London	4,67										
Párizs	4,08										

2006-ban az évente vizsgált 350-400 város közül az első öt városban székhellyel rendelkező vállalatok 7200 milliárd USD forgalmat generáltak, míg 2018-ban mindez 11 200 milliárd USD-re emelkedett (54,6%-os növekedés 12 év alatt, a 2008-as globális pénzügyi válság ellenére is). A 2006-2018-as időszakban összességében a legnagyobb vállalati forgalom Tokióban

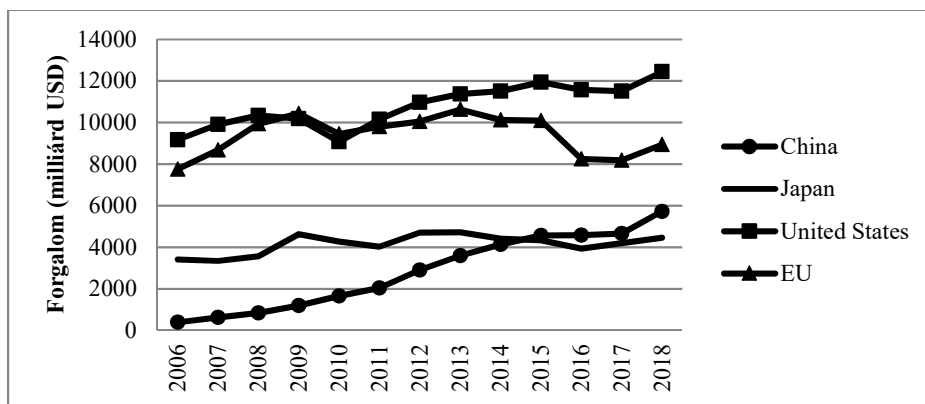
realizálódott, amely 2009-től meghaladta a 3000 milliárd USD-t. A párizsi, New York-i és londoni székhelyű vállalatok 1500 és 2000 milliárd USD közötti forgalmat produkáltak 2006-2018 között, jelentősebb érdemi változás nélkül.

Pekingben a tendencia egészen más volt: a forgalom jelentősen növekedett: a 2006-os 207 milliárd dollárról 2018-ra 2800 milliárd dollárra nőtt, ami 1353 százalékos emelkedést jelent. A 2008-as globális pénzügyi válság leginkább a New York-i és londoni cégeket érintette negatívan, ahol a forgalom csökkenése még 3-4 évvel a válság kezdete után is megfigyelhető volt. Peking azonban inkább pozitívan került ki a válságból: a forgalom évről évre nominálisan is növekedett (1. ábra). A Forbes globális 2000-es listája nem tartalmaz minden évben ugyanannyi vállalatot városanként. 2006-ban a Forbes-listán 96 New York-i székhelyű vállalat szerepelt, 2016-ban pedig 86 (Ražniak et al., 2018). A New York-i aggregált forgalom csökkenése tehát nemcsak a cégek teljesítményének csökkenésére vezethető vissza, hanem a New York-i székhelyűek Forbes cégek számának csökkenésére is.



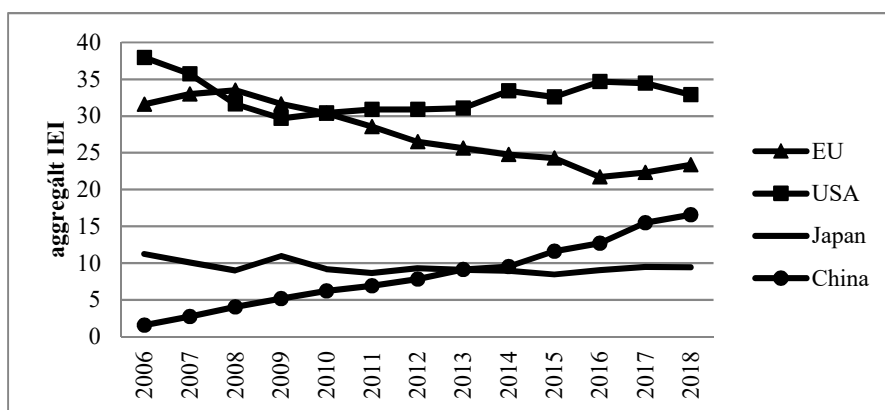
1. ábra: A top 5 IEI értékkel rendelkező város aggregált forgalma 2006 és 2018 között
Figure 1. Aggregate revenues of the top 5 cities in terms of CCI in the period of 2006–2018

Japánban és az EU-ban nagyjából 20 százalékos forgalomművekedés következett be a 2006–2013-as időszakban, amit 2017-től kisebb visszaesés követett. Japánban kedvezőbb volt a tendencia, hiszen a teljes vizsgált időszakot 30,54 százalékos növekedés jellemezte, míg az EU-ban ez csak 15,29 százalék volt. Az EU-ban a 2018-ban tapasztalt alacsonyabb növekedés ellenére a forgalom 8938 milliárd USD-t tett ki, míg Japánban 4460 milliárd USD-t. A másik összehasonlítandó pár az Egyesült Államok és Kína. Az Egyesült Államokban a 2009-2010-es évek kivételével általános növekedési trend volt tapasztalható. A válság nem befolyásolta kimutatható mértékben a kínai vállalatok forgalmát, kis lassulás csak a 2015-2017-es években történt. A Kínában székhellyel rendelkező vállalatok aggregált forgalma a 2006-os 391 milliárd dollárról 5728 milliárd dollárra nőtt 2018-ra. Az amerikai vállalatok még mindig sokkal magasabb összforgalommal rendelkeznek (2006: 9163 milliárd dollár, 2018: 12 441 milliárd dollár), de a kínai vállalatok növekedési üteme (1363%) messze meghaladta az amerikai székhelyű cégeket (35,77%). Mindez azt eredményezte, hogy a 2006-ban vezető ország, az Egyesült Államok, vállalati összforgalma a csoporton belül 44,21 százalékról 2018-ra 39,4 százalékra csökkent. Hasonlóképpen, a kínai összforgalom részesedése a 2006-os 1,89 százalékról tízszeresére nőtt 2018-ra (18,15%) (2. ábra).



2. ábra: Ország szinten aggregált forgalom 2006-2018-ban milliárd USD-ben
Figure 2. Aggregate revenues of countries in billion USD in the period of 2006–2018

A Forbes 2000 vállalatok földrajzi elhelyezkedését és a városok irányítás és ellenőrzés funkcióját elemezve az látható, hogy az amerikai városok továbbra is dominálnak, de általános jelentőségük 37,95-ről 29,68 IEI értékre csökkent a 2006-2009-es években. A 2008-as globális pénzügyi válság óta eltelt időszakban a japán városok irányító és ellenőrző funkciója kismértékben csökkent, és 10,00 alatt maradt az IEI skálán. A tendencia más az EU esetében, amelyet a vizsgált időszakban a legnagyobb, 26,01 százalékos visszaesés jellemez. A 2016-os és 2018-as években az EU negatív trendjének és az USA pozitív trendjének megfordulása figyelhető meg, ami kisebb indexkülönbséget eredményezett a két régió között. Egészen más tendencia volt azonban megfigyelhető Kínában. A számos globális gazdasági probléma ellenére Kína IEI értéke a 2006-os 1,58-ról 2018-ra 16,69-re nőtt, ami 1056 százalékos teljes növekedési rátát jelent. Kína ebben a vonatkozásban 2013-ban megelőzte Japánt (3. ábra).

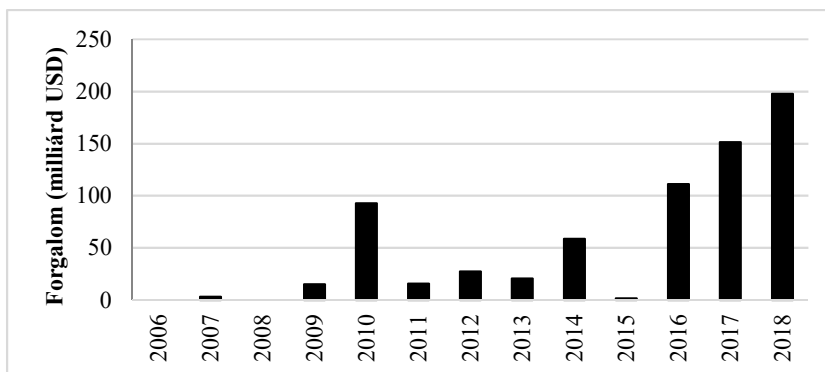


3. ábra: A kiválasztott országok és az EU IEI-érték változása
Figure 3. Change in the CCI of selected countries and the EU

3.2. Változások a vállalatközpontok elhelyezkedésében és ezek hatása a kiválasztott városokban működő cégek forgalmára, valamint az irányítás és ellenőrzés funkciójukra

A 2006-2018-as időszakban mindössze 53 vállalat változtatta meg székhelyét. Forgalmuk csekély volt, mindössze 0,16 százaléka a vizsgált cégek összes forgalmának. A 2006-os és a 2008-os évben egy Forbes cég sem változtatta meg székhelyét. 2010-ben az ilyen a cégek forgalma 92,7 milliárd USD volt, majd a következő évben erőteljesen csökkent. 2011-től 2018-

ig viszont növekedési tendencia figyelhető meg. Az éves aggregált forgalom 2016-tól kezdve meghaladta a 100 milliárd USD-t (4. ábra).



4. ábra: A székhelyüket megváltoztató cégek forgalma

Figure 4. Revenues of relocated companies

Tekintettel a székhelyváltó cégek meglehetősen kis számára (4. ábra), a tanulmány két időszakon keresztül vizsgálja a változásokat: 2006–2010 között, amikor a forgalom kismértékben változott, illetve a 2011–2018-as éveket, amelyeket általános növekedési trend jellemez. E cégek összforgalma az első időszakban összesen 126,71 milliárd USD volt (2. táblázat).

2. táblázat: A 2006–2010-ben székhelyet cserélő cégek összforgalma (milliárd USD)

Table 2. Aggregate revenues of companies relocated between 2006 and 2010 (billion USD)

ország/régió, ahonnan költöztek	ország/régió, ahová költöztek				Összesen
	Bermuda	Kajmán-szigetek	Oroszország	Egyesült Államok	
Svájc	44,48	19,01	0	0	63,49
EU	46,51	11,1	3,16	2,45	63,22
Összesen	90,99	30,11	3,16	2,45	126,71

A 2011–2018-as években nagyobb volt azoknak a cégeknek a száma, amelyek székhelyet cseréltek (3. táblázat). Forgalmuk összesen 568,56 milliárd USD volt, ami 349 százalékos növekedés a 2006–2010-es évekhez képest. A 2011 és 2018 közötti időszakban a legtöbb változás ugyanabban az országban vagy az EU-n belül történt. A kínai, japán és tajvani cégek csak saját határaiton belül változtatták székhelyüket. Némileg más volt a helyzet az EU-ban, ahová 127,79 milliárd dollár összforgalommal rendelkező cégek érkeztek az Egyesült Államokból.

3. táblázat. A 2011–2018-ban székhelyet cserélő cégek összforgalma (milliárd USD)

Table 3. Aggregate revenues of companies relocated between 2011 and 2018 (billion USD)

ország/régió, ahonnan költöztek	ország/régió, ahová költöztek										
	Bermuda	Kajmán-szigetek	Kína	Japán	Pápua Új-Guinea	Oroszország	Svájc	Tajvan	EU	USA	Total
Ausztrália	0	0	0	0	1,60	0	0	0	0	0	1,60
Bermuda	1,80	0	0	0	0	0	0	0	10,40	0	12,20
Kína	0	0	20,89	0	0	0	0	0	0	0	20,89
Japán	0	0	0	12,64	0	0	0	0	0	0	12,64
Dél-Afrika	0	0	0	0	0	0	0	0	4,80	0	4,80
Svájc	0	0	0	0	0	0	0	0	21,50	23,62	45,12
Tajvan	0	0	0	0	0	0	0	19,80	0	0	19,80
EU	0	6,92	4,60	0	0	15,80	6,40	0	276,90	127,79	438,41
USA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	13,10	13,10
Total	1,80	6,92	25,49	12,64	1,60	15,80	6,40	19,80	313,60	164,51	568,56

A cégek főként az Egyesült Államokból és olyan adóparadicsomokból helyezték át székhelyüket, mint Bermuda és a Kajmán-szigetek. A cégek relokációját az Egyesült Államokból elsősorban az olcsóbb munkaerő, a magasan képzett szakember-igény és az adóoptimalizálás hajtotta. Jó példa erre a biotechnológia ipar, amelynek több egyesült államokbeli szereplője az elmúlt években Svájcba és Írországra helyezte át központját (Bogus & Dorocki, 2018). Talán a legismertebb eset viszont éppen egy relokáció megátalása volt: 2016-ban az Obama-adminisztráció helyezte nyomás alá a Pfizert, hogy ne hagyja el az Egyesült Államokat (Humer & Banerjee, 2016). A vállalat Írországra kívánta átköltöztetni a központját, amely technikailag a dublini székhellyel rendelkező Allergannal való egyesülést jelentette volna. A Pfizer relokációs szándékát alapvetően a társasági adó csökkentése motiválta, de a relokáció végül meghiúsult. A csúcstechnológiai szektor vállalatai viszonylag gyakran helyezik át vállalati központjaikat, amelynek oka a globális termelési hálózatokhoz való hozzáférés optimalizálása (Kalogeris & Labrianidis, 2010). Ennek az ellenkezője igaz az autóparrá, amely jellemzően kevésbé érdekelt a központok áthelyezésében, viszont annál inkább törekszik a termelés kiszervezésére (Wójtowicz, 2014).

Egy másik megfigyelhető trend az adóparadicsomok elhagyása. A 2008-as pénzügyi és gazdasági válság után számos kormány helyezett arra hangsúlyt, hogy az adóparadicsomokba bejegyzett cégeket hivatalosan is „hazahozza”. (Pach, 2019). Miközben az adóparadicsomokba bejegyzett cégek belföldi tevékenységére vonatkozó kormányzati korlátozások (elsősorban az Egyesült Államokban) fokozódtak, számos európai ország (pl. Svájc, Luxemburg, Írország, Magyarország) kínált kedvező és versenyképes adózási körülményeket a vállalatoknak, amely egyfajta Európába történő áttelepülési hullámot indított el.

Kínában a vállalatközpont relokáció minimális hatással bír az IEI növekedésére, amely azt is jelenti, hogy a városok IEI értékének változása alapvetően endogén forrásból táplálkozik.

2006 és 2010 között összesen 13 Forbes 2000 cég helyezte át a székhelyét egy másik városba. A legnagyobb haszonélvező Dublin (Írország) volt, ahová négy vállalat költöztette a központját – három a Bermuda-szigeteki Hamiltonból és egy a Kajmán-szigeteken található George Townból. Összes forgalmuk 51,61 milliárd USD volt. További négy cég Zürichbe (Svájc) költözött – kettő Hamiltonból és kettő George Townból. Ezek összes forgalma 33,84

milliárd USD volt. Dublin és Zürich egyértelműen nyertesek az áttelepült cégek számának tekintetében. Svájc összességében is vonzó célpont volt: a vizsgált időszakban további két vállalat költözött Hamiltonból és George Townból Luzernbe, egy pedig Hamiltonból Lausanneba. London, Európa egyik kulcsfontosságú városa, csak egy céget tudott vonzani, mindössze 2,45 milliárd USD forgalommal. Másrészt a vezető adóparadicsomok, például Hamilton és George Town voltak a legnagyobb vesztesek (-7, illetve -4 céggel). Figyelemre méltó az is, hogy a vállalatközpontok relokációjában csak az Egyesült Államok, a Bermudák, a Kajmán-szigetek és Európa városai vettek részt

A 2011 és 2018 közötti időszakban több vállalat költöztette át székhelyét. Ezen vándorlások célpontjai is változtak bizonyos mértékig. Ebben az időszakban Latin-Amerika kivételével az összes kontinens érintett volt a relokációs folyamatban. A legtöbb cég (7) Londonba költözött – főleg Észak-Amerikából és Európából. Teljes forgalmuk 89,40 milliárd USD volt. Akárcsak az előző időszakban, most is Dublin volt a legnépszerűbb célállomás volt: hat vállalat költözött Dublinba, összesen 81,49 milliárd USD forgalommal. Öt közülük az Egyesült Államok öt városából (New York, Los Angeles, Cleveland, Minneapolis, Allerton) származott. Figyelemre méltó, hogy a hagyományos adóparadicsomok nem jártak sikerrel a vállalatközpontok vonzása terén: csak egy cég költözött az írországi Dublinból Hamiltonba. A 2011-2018-as években nemcsak az ír és a svájci városok voltak népszerű relokációs célpontok, hanem olyan városok is, mint például Amszterdam, Luxemburg, Bilbao és Monaco. Ezek a városok többnyire olyan cégeket vonzottak, amelyeknek eredetileg is az EU-ban volt a székhelye. Mindössze néhány cég költözött Európán kívüli városokba, például Sydneybe, Johannesburgba és Hamiltonba. Sokkal jellemzőbb, hogy egyes vállalatok ugyanazon országon belül egyszerűen átköltöztek egyik városból a másikba. Ilyen esetek például a Baton Rouge-ból Charlotte-ba, a Springfieldből Hartfordba és a Bostonból Marlborough-ba történő költözés.

Az amerikai vállalatok fő országon kívüli áttelepülési célpontja az írországi Dublin volt. Ennek okai gazdasági megfontolásokban és kulturális kapcsolatokban keresendők (Gunnigle & McGuine, 2001). Sok amerikai vezérigazgató ír származású, a vállalat Írországba történő költözést tehát a kulturális kötődések is determinálják (Hayes & Dowds, 2006). Az amerikai cégek másik jelentős célállomása London. Ez a tendencia az Egyesült Államok és az Egyesült Királyság tradicionálisan szoros kapcsolatával is összefügg, bár a Brexit által okozott piacvesztés megváltoztathatja ezt a mintát.

Más volt a helyzet a kínai cégekkel és városokkal: egyetlen kínai cég sem költözött külföldre (legfeljebb Hongkongba), és egyetlen kínai város sem fogadott máshonnan cégeket.

A 2011–2018-as időszakban összesen 26 város vált relokációs célállomássá, míg az előző vizsgált időszakban ezek száma mindössze öt volt. Ez 500 százalékos növekedést jelent, ráadásul a korábban domináns célvárosok az utóbbi vizsgált időszakban kevésbé jelentek meg a térképen. A 2011-2018-as időszakban a két legvonzóbb város, London és Dublin, a székhelyet váltó cégek 32,53 százalékát, és a mozgatott forgalom 30,05 százalékát szerezte meg.

4. Diskusszió és konklúzió

A 21. század második évtizedében jelentős változások történtek az irányítás és ellenőrzés funkció földrajzi eloszlásában. Annak ellenére, hogy összességében a tokiói székhelyű cégek produkálták a legnagyobb forgalmat a Forbes által listázott 2000 cég közül, a japán fővárost az IEI alapján napjainkra megelőzte Peking. Az olyan korábbi vezetők, mint New York, Párizs és London, most kedvezőtlenebb pozíciót foglalnak el ebben a rangsorban. A 2008-as globális válság a legerősebben a New York-i és a londoni cégeket érintette. A két város szorosan kapcsolódik egymáshoz, együtt a világ legerősebb nemzetközi városközi kapcsolatát alkotják, amelyet gyakran NY-LON néven is említenek (Smith, 2012). Ez az erős kapcsolat a 2008-as pénzügyi válság során egy lefelé irányuló spirálban teljesedett ki, vagyis a két város lényegében egymás pénzügyi piacait is egyre kedvezőtlenebb pozícióba hozta. Peking 2006-tól folyamatosan előzi meg a többi nagyvárost, és 2015-től a rangsor élén áll. Egyértelmű, hogy

Peking kedvezőbb helyzetében szerepet játszott a világgazdasági válságnak való kisebb kitettsége is.

A 2008-as pénzügyi világválság utáni felépülési időszakból az amerikai cégek jöttek ki jobban, amelyek már 2010-ben forgalomnövekedést tapasztaltak, szemben az EU vállalataival, amelyek közül sok még 2018-ban sem produkálta a válság előtti forgalmat. A legnagyobb növekedési ütemet Kínában regisztrálták, ahol a cégek forgalmában az 1000 százalékos növekedés nem volt szokatlan. Az EU és az Egyesült Államok városai között az irányítás és ellenőrzés funkció tekintetében is tovább nyílt az olló. Az EU városok IEI értéke a 2008-as globális pénzügyi válság utáni években tovább csökkent, míg az amerikai városoké növekedésnek indult. A legnagyobb nyertesek azonban kétségkívül a kínai cégek és kínai városok. Li és Feng (2020) kutatása szerint a kínai cégek növekedése nem csak piaci sikereknek köszönhető, hanem a kormányzat által nyújtott politikai és gazdasági támogatásnak is. Ez a szinergia lehetővé tette, hogy olyan cégközpont-városok, mint Sanghaj, Peking, Sencsen, Nanking és Szucsou jelentős befektetési célpontokká váljanak. Mivel a kínai vállalatok többségében kisebb-nagyobb (inkább nagyobb) mértékben kormányzati tulajdon is jelen van, a vállalatközpontok áthelyezése sem a vállalatok szuverén döntése. Kijelenthető, hogy a kínai városok irányítás és ellenőrzés funkcióinak növekedését endogén erők hajtják: a hatalmas és dinamikus bővülő belső piacon működő cégek egyre jobb pénzügyi mutatókkal rendelkeznek (Csomós, 2017).

Kutatásunk kimutatta, hogy a városok irányítás és ellenőrzés funkciójának változására a vállalatközpont-áthelyezések nem gyakorolnak érdemi hatást. A vizsgált időszakban mindössze 53 vállalat helyezte át székhelyét másik városba vagy országba, és ezek részesedése a vizsgált 2000 Forbes-vállalat teljes forgalmából mindössze 0,16 százalék volt. Figyelemre méltó azonban, hogy a 2016-2018-as években az ilyen cégek száma jelentősen növekedett. Míg az időszak első éveit leginkább az Egyesült Államokból és az adóparadicsomokból Svájcba (amelynek egyes kantonjai szintén adóparadicsomok) és az EU-ba történő áttelepülések jellemezték, addig a későbbi években megnőtt a származási és célországok száma is. A csúcstechnológiai vállalatok központ-relokációját sokszor nem gazdasági okok motiválják, hanem a globális termelési hálózatokhoz való hozzáférés optimalizálása. A biotechnológiai vállalatok központjai gyakran költöznek Írországra és Svájcba az alacsonyabb adók, a magasan képzett munkaerő, és a hasonló profilú cégekkel való kooperáció lehetősége miatt.

A vállalatközpontok relokációjában megfigyelhető másik folyamat az adóparadicsomok elhagyása. A 2008-as globális pénzügyi válság során és után a fejlett országok egyre nagyobb nyomást helyeztek az adóparadicsomokba regisztrált, az adózásukat „optimalizáló” vállalatokra, hogy a hivatalos központjaik címe is legyen az, ahol valójában a döntéshozó központjuk áll. Az egyik nyertese az adóparadicsomokból megindult exodusnak az írországi Dublin, amely még mindig kedvező adózási környezetet kínál, ám még sem egy kategória a Bermudákkal vagy a Kajmán-szigetekkel. Egy másik jelentős relokációs desztináció London, amely lényegében az Egyesült Államok kapuvárosa Európa felé. A Brexit hatása azonban a jövőben bonyolíthatja ezt a kapcsolatot, hiszen a mai napig nem tisztázott, hogy Londonnak milyen pozíciói maradtak az európai piacokon. Kína, a világ sokáig legdinamikusabban növekvő gazdasága, azonban kevésbé érintett a nemzetközi relokációs folyamatban. A vállalatközpontok költözése kormányzati jóváhagyás nélkül nem történhet meg, és ha van is belföldi mozgás, annak szinte kizárólag Hongkong a célállomása.

A multinacionális cégeknél (és sok belföldi cégnél is) a magas szintű döntéshozatal és a termelés földrajzilag gyakran elválik egymástól. Az 1970-es évek olajválságait követően az amerikai, nyugat-európai és japán vállalatok a gyártást olyan fejlődő országokba helyezték át, mint Kína, Indonézia és Mexikó (illetve a kelet-közép-európai országok). A magas szintű döntéshozatal azonban megmaradt a fejlett országokban, általában a vállalatok eredeti telephelyén (ahol korábban a termelés nagy része is volt) vagy egy világváros üzleti negyedében. Eredményeink szerint nincs példa olyan nagyvállalatra, amely esetében a magas szintű döntéshozatal földrajzilag követte volna a termelést. Sőt valójában az adóparadicsomokba költözött cégközpontok is inkább csak regisztrált címek, ahol az irodákban dolgozók feladata a „levelek

továbbítása” a tényleges döntéshozatali központba. Jó példa erre a Seadrill olajipari szolgáltató, amelynek a regisztrált cégközpontja a Bermuda-szigeteki Hamiltonban van, a döntéshozatali központja viszont az egyesült államokbeli Houstonban.

Összességében elmondható, hogy a 21. században roppant dinamikus növekedés történt az ázsiai piacokon, amely tetten érhető a városok irányítás és ellenőrzés funkciójának erősödésében is. A legnagyobb kínai vállalatok pénzügyi teljesítményükben utolérték a fejlett országokból és régiókból, például az Egyesült Államokból, Japánból és az Európai Unióból származó partnereiket. Amennyiben ez a tendencia folytatódik, Kína hamarosan az irányítás és ellenőrzés tekintetében is megelőzi az Egyesült Államokat.

Kutatásunk kimutatta, hogy a városok irányítás és ellenőrzés funkciójának nagyságát azok a cégek generálják, amelyek központja huzamosabb ideje a városban van. A székhelyüket áthelyező cégek száma meglehetősen kevés, hatásuk a városok irányítás és ellenőrzés funkciójára csekély.

Az irányítás és ellenőrzés funkció globális földrajzi mintája a közeljövőben egészen biztosan változik, és a jelenlegi nemzetközi események (a koronavírus pandémia utóhatása, az orosz-ukrán háborút kísérő gazdasági szankciók és energiaválság) alapján nem kizárt az európai vállalatok további mélyrepülése, valamint az amerikai és a kínai vállalatok változó intenzitású térnyerése.

Irodalomjegyzék

- ALLEN, J. (2003): *Lost Geographies of Power*. Blackwell Publishing, Hoboken, NJ
- BEAVERSTOCK, J.V., BOARDWELL, J.T. (2000): Negotiating Globalization, Transnational Corporations and Global City Financial Centres in Transient Migration Studies. *Applied Geography*, 20(3), 277–304.
- BEAVERSTOCK, J.V., SMITH, R.G., TAYLOR, P.J. (1999): A roster of world cities. *Cities*, 16(6), 445–458. [https://doi.org/10.1016/S0264-2751\(99\)00042-6](https://doi.org/10.1016/S0264-2751(99)00042-6)
- BOGUŚ, M., DOROCKI, S. (2018): Międzynarodowe korporacje biotechnologiczne i farmaceutyczne na świecie. *Studies of the Industrial Geography Commission of the Polish Geographical Society*, 32(2), 129–141. <https://doi.org/10.24917/20801653.322.8>
- BREUL, M. (2019): Cities in ‘Multiple Globalizations’: Insights from the Upstream Oil and GasWorld City Network. *Regional Studies, Regional Science*, 6(1), 25–31. <https://doi.org/10.1080/21681376.2018.1564628>
- CSOMÓS, G. (2012): GaWC Data Set 26: Global Command and Control Centres, 2006/2009/2012. <https://www.lboro.ac.uk/microsites/geography/gawc/datasets/da26.html>
- CSOMÓS, G. (2013): The Command and Control Centers of the United States (2006/2012): An Analysis of Industry Sectors Influencing the Position of Cities. *Geoforum*, 50, 241–251. <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2013.09.015>
- CSOMÓS, G., DERUDDER, B. (2014): Ranking Asia-Pacific cities: Economic performance of multinational corporations and the regional urban hierarchy. *Bulletin of Geography. Socio-economic Series*, 25, 69–80. <https://doi.org/10.1515/bog-2014-0030>
- CSOMÓS, G. (2015): A világvárosok rangsorolása az irányító és ellenőrző funkciójuk alapján, és a formálódó új gazdasági erőközpontok. *Tér és Társadalom*, 29(3), 115–134. <https://doi.org/10.17649/TET.29.3.2684>
- CSOMÓS, G. (2017): Cities as Command and Control Centres of the World Economy: An Empirical Analysis, 2006–2015, *Bulletin of Geography. Socio-economic Series*, 38, 7–26. <https://doi.org/10.1515/bog-2017-0031>
- DERUDDER, B. (2018): World cities and globalization. In: Kloosterman, R.C., Mamadouh, V., Terhorst, P. (Eds.) *Handbook on the Geographies of Globalization*. Edward Elgar Publishing, Cheltenham-Northampton, MA, pp. 340–353.

- DOROČKI, S., RAŹNIAK, P., WINIARCZYK-RAŹNIAK, A. (2019): Changes in the command and control potential of European cities in 2006–2016. *Geographia Polonica*, 92(3), 275–288.
- FRIEDMANN, J. (1986): The world city hypothesis. *Development and Change*, 17(1), 69–83. <https://doi.org/10.1111/j.1467-7660.1986.tb00231.x>
- GODFREY, B.J., ZHOU, Y. (1999): Ranking World Cities: Multinational Corporations and the Global Urban Hierarchy. *Urban Geography*, 20(3), 268–281. <https://doi.org/10.2747/0272-3638.20.3.268>
- GUNNIGLE, P., McGUINE, D. (2001): Why Ireland? A qualitative review of the factors influencing the location of US multinationals in Ireland with particular reference to the impact of labour issues. *Economic and Social Review*, 32(1), 43–67.
- HALL, P. (1996): *The World Cities*. Heinemann, London
- HAYES, B.C., DOWDS, L. (2006): Social contact, cultural marginality or economic self-interest? Attitudes towards immigrants in Northern Ireland. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 32(3), 455–476. <https://doi.org/10.1080/13691830600554890>
- HOU, L., LI, K., LI, Q., OUYANG, M. (2021): Revisiting the location of FDI in China: A panel data approach with heterogeneous shocks. *Journal of Econometrics*, 221(2), 483–509. <https://doi.org/10.1016/j.jeconom.2020.04.047>
- HUMER, C., BANERJEE, A. (2016): Pfizer, Allergan scrap \$160 billion deal after U.S. tax rule change. Reuters, <https://www.reuters.com/article/us-allergan-m-a-pfizer-idUSKCN0X3188>
- HYMER, S. (1972): The multinational corporation and the law of uneven development. In: Bhagwati, J. (Ed.) *Economics and World Order from the 1970s to the 1990s*. Collier-MacMillan, New York, NY, pp. 113–140.
- KALOGERESIS, A., LABRIANIDIS, L. (2010): Delocalization and development: Empirical findings from selected European countries. *Competition & Change*, 14(2), 100–123. <https://doi.org/10.1179/102452910X12587274068033>
- KRÄTKE, S. (2014): Cities in contemporary capitalism. *International Journal of Urban and Regional Research*, 38(5), 1660–1677. <https://doi.org/10.1111/1468-2427.12165>
- LÜTHI, S., THIERSTEIN, A., GOEBEL, V. (2010): Intra-firm and Extra-firm Linkages of the Knowledge Economy—The Case of the Mega-City Region of Munich. *Global Networks*, 10(1), 114–137. <https://doi.org/10.1111/j.1471-0374.2010.00277.x>
- NEAL, Z., DERUDDER, B., TAYLOR, P.J. (2019): Should I Stay or Should I Go: Predicting Advanced Producer Services Firm Expansion and Contraction. *International Regional Science Review*, 42(2), 207–229. <https://doi.org/10.1177/0160017618784739>
- PACH, J. (2019). Istota rajów podatkowych w kontekście optymalizacji podatkowej polskich firm. *Studies of the Industrial Geography Commission of the Polish Geographical Society*, 33(2), 142–159. <https://doi.org/10.24917/20801653.332.11>
- PAIN, K. (2008): Looking for the ‘Core’ in Knowledge Globalization: The Need for a New Research Agenda. *GaWC Research Bulletin*, 286. <https://www.lboro.ac.uk/gawc/rb/rb286.html>
- PARNREITER, C. (2014): Network or hierarchical relations? A plea for redirecting attention to the control functions of global cities. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 105(4), 398–411. <https://doi.org/10.1111/tesg.12095>
- PUMAIN, D., ROZENBLAT, C. (2019): Two metropolisation gradients in the European system of cities revealed by scaling laws. *Environment and Planning B*, 46(9), 1645–1662. <https://doi.org/10.1177/2399808318785633>
- RAŹNIAK, P., WINIARCZYK-RAŹNIAK, A. (2015). Did the 2008 global economic crisis affect large firms in Europe? *Acta Geographica Slovenica*, 55(1), 127–139. <https://doi.org/10.3986/AGS.740>
- RAŹNIAK, P., DOROČKI, S., WINIARCZYK-RAŹNIAK, A. (2018): World Economic Centres in United States—Present State and Perspectives. *Studies of the Industrial*

- Geography Commission of the Polish Geographical Society, 32(3), 116–127. <https://doi.org/10.24917/20801653.323.7>
- RAŻNIAK, P., DOROCCI, S., WINIARCZYK-RAŻNIAK, A. (2020): Spatial changes in the command and control function of cities based on the corporate centre of gravity model. *Miscellanea Geographica*, 24(1), 35–41. <https://doi.org/10.2478/mgrsd-2020-0002>
- RAŻNIAK, P., DOROCCI, S., WINIARCZYK-RAŻNIAK, A. (2020): Economic resilience of the command and control function of cities in Central and Eastern Europe. *Acta Geographica Slovenica*, 60(1), 95–105. <https://doi.org/10.3986/AGS.7416>
- ROZENBLAT, C., DI LELLO, O. (2014): Les Réseaux de Firmes Multinationales dans les Villes D'Europe Centre-Orientale. *Cybergeog: European Journal of Geography*, 678. <https://cybergeog.revues.org/26325>
- SASSEN, S. (1991): *The Global City: New York, London, Tokyo*. Princeton University Press, Princeton, NJ.
- SASSEN, S. (2000): The Global City: Strategic Site/New Frontier. *American Studies*, 41(2-3), 79–95.
- SASSEN, S. (2011): *Cities in a World Economy*, 4th ed. Sage Publications, New York, NY
- ŚLESZYŃSKI, P. (2018): Research Topics of Geography of Enterprise and Decision-Control Functions in Poland against Global Trends. *Studies of the Industrial Geography Commission of the Polish Geographical Society*, 32(4), 23–47. <https://doi.org/10.24917/20801653.324.2>
- SMITH, R.G. (2012): NY-LON. In: Derudder, B., Hoyler, M., Taylor, P.J., Witlox, F. (Eds.) *International Handbook of Globalization and World Cities*. Edward Elgar, Cheltenham, pp. 421–428.
- SURBORG, B. (2011): World cities are just “basing points for capital”: Interacting with the world city from the Global South. *Urban Forum*, 22(315). <https://doi.org/10.1007/s12132-011-9129-6>
- TAYLOR, P.J. (2004): *World City Network: A Global Urban Analysis*. Routledge, London
- TAYLOR, P.J., CSOMÓS, G. (2012): Cities as control and command centres: Analysis and interpretation. *Cities*, 29(6), 408–411. <https://doi.org/10.1016/j.cities.2011.09.005>
- TAYLOR, P.J. (2017): *The New Political Geography of Corporate Globalization*. *L'Espace Politique*, 32. <https://doi.org/10.4000/espacepolitique.4330>
- WÓJTOWICZ, M., RACHWAŁ, T. (2014): Globalization and New Centers of Automotive Manufacturing—The Case of Brazil, Mexico, and Central Europe. *Studies of the Industrial Geography Commission of the Polish Geographical Society*, 25, 81–107. <https://doi.org/10.24917/20801653.25.5>
- ZHU, B., PAIN, K., TAYLOR, P.J., DERUDDER, B. (2021): Exploring external urban relational processes: Inter-city financial flows complementing global city-regions. *Regional Studies*, 56(5), 737–750. <https://doi.org/10.1080/00343404.2021.1921136>
- ZDANOWSKA, N. (2017): Distribution of foreign direct investment across the national urban systems in countries of Central and Eastern Europe in 2013. *Geographia Polonica*, 90(2), 5–24.
- ZDANOWSKA, N., ROZENBLAT, C., PUMAIN, D. (2020): Evolution of Urban Hierarchies under Globalization in Western and Eastern Europe. *Regional Statistics*, 10(2), 3–26. <https://doi.org/10.15196/RS100202>
- ZDANOWSKA, N. (2021): Central Eastern European cities within multi-level transnational company networks: Cores, peripheries and diffusion of innovation. *Environment and Planning B*, 48(8), 2453–2465. <https://doi.org/10.1177/2399808320977863>
- ZUZAŚKA-ŻYŚKO, E. (2016): *Procesy Metropolizacji. Teoria i Praktyka*. PWN, Warszawa
- ZUZAŚKA-ŻYŚKO, E. (2021): Role of advanced producer services shaping globalization processes in a post-industrial region: The case of the Górnośląsko-Zagłębiowska Metropolis. *Sustainability*, 13(1), 211. <https://doi.org/10.3390/su13010211>