

**dr Piotr RAŻNIAK**

Instytut Geografii, Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie  
e-mail: prazniak@up.krakow.pl

**dr Sławomir DOROCKI**

Instytut Geografii, Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie  
e-mail: sdorocki@up.krakow.pl

**dr Anna WINIARCZYK-RAŻNIAK**

Instytut Geografii, Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie  
e-mail: arazniak@up.krakow.pl

DOI: 10.15290/ose.2016.01.79.07

## KRYZYS GOSPODARCZY A FUNKCJE KONTROLNO-ZARZĄDCZE MIAST W DOBIE GLOBALIZACJI

### Streszczenie

W niniejszym opracowaniu autorzy starają się odpowiedzieć na pytanie, jak zmieni się pozycja miasta w momencie głębokiego kryzysu sektora dominującego w danym ośrodku. Kryzys jest tutaj rozumiany jako spadek wyników finansowych firm danego sektora, przez który korporacje należące do niego istotnie tracą na znaczeniu. W tym celu utworzono syntetyczny wskaźnik kompleksowego rozwoju sektorowego miast (KRS), który ukazuje pozycję miasta względem wartości zlokalizowanych w nim poszczególnych siedzib zarządów według sektorów oraz stabilność ich pozycji po usunięciu najważniejszego sektora. W ten sposób otrzymano informację nie tylko o potencjale ośrodka, ale również o jego kompleksowym rozwoju lub też silnej specjalizacji. Zwrócono uwagę, iż niemal w połowie miast dominował sektor finansowy (*financials*) oraz surowcowy (*materials*). Zauważono zróżnicowanie regionalne dominujących sektorów. Sektor produktów konsumenckich (*consumerstaples*) i surowcowy (*materials*) przeważał w Ameryce Północnej, a informatyczny (*informationtechnology*) i finansowy (*financials*) w Europie. Z kolei w Azji wystąpiło większe zróżnicowanie dominującego sektora.

**Słowa kluczowe:** globalizacja, kryzys gospodarczy, miasto, funkcje kontrolno-zarządcze miast, korporacje

## ECONOMIC CRISIS VERSUS CONTROL AND MANAGERIAL FUNCTIONS OF CITIES IN AGE OF GLOBALIZATION

### Summary

In this paper, the authors attempt to determine the extent and manner of changes in the position of a city during a deep crisis of a sector dominant in this city/region. Crisis is understood here as a deterioration in the financial performance of companies of a sector when, as a result of the crisis, corporations from the sector suffer a significant decline. To achieve the research objective, a synthetic indicator of comprehensive sectoral development of cities is developed. The indicator illustrates the position of a city in terms of the value of corporate headquarters located in the city, by sector, and their stability after the

removal of the dominant sector. With this approach, information can be generated about the potential of the centre and about its comprehensive development, or strong specialisation. It was noticed that in nearly 50% of the cities, the financial and material sectors dominated. Regional variation of the dominant sector was observed. Consumer staples and materials prevailed in North America, while the IT and financial sectors were dominant in Europe. Greater diversification of the dominant sector was reported for Asia.

**Key words:** globalization, economic crisis, city, command and control function, corporation

**JEL:** F02, G03

## 1. Wstęp

Duże i bogate miasta umożliwiają bezpośredni dostęp do informacji. Ułatwiają wspólną pracę specjalistów i naukowców oraz stwarzają warunki życia dla elit na możliwie najwyższym poziomie pod względem: materialnym, towarzyskim i kulturalnym. W miastach funkcjonują: centrale międzynarodowych firm, instytucji politycznych i kształtujących opinię publiczną (medialnych), najbardziej „progresywne” ośrodki wytwarzania i konsumpcji kultury. Generują one rozwój gospodarczy nie tylko samego miasta, ale również jego peryferiów, przyciągając wykwalifikowanych pracowników i specjalistów z całego świata [Beaverstock, Boardwell, 2000]. Duże przedsiębiorstwa odgrywają szczególną rolę w przyspieszaniu rozwoju powiązań międzynarodowych oraz kształtowaniu miast jako centrów światowych. Dzięki nim rozwija się gospodarka oparta na wiedzy [Borowiec, Dorocki, 2011; Dorocki, Borowiec, 2012], która przyspiesza proces globalizacji [Pain, 2008] i rozwój strategicznych sektorów gospodarki [Dorocki i in. 2014].

Obecnie coraz bardziej są widoczne nowoczesne czynniki lokalizacji przedsiębiorstw, obejmujące: infrastrukturę informacyjno-telekomunikacyjną, rynek kapitałowy, instytucje wsparcia biznesu, bazę akademicką, szkolnictwo zawodowe i jednostki badawczo-rozwojowe, klimat gospodarczy, tradycje historyczno-kulturowe, poziom i jakość życia, a także czynnik personalny [Dorocki, 2011; Płaziak, Szymańska, 2014a; Płaziak, Szymańska, 2014b]. Na przełomie XX i XXI wieku zauważono znaczne powiązania gospodarcze pomiędzy największymi miastami, wyrażające się przez lokowanie nowych oddziałów firm w krajach, w których nie znajduje się główne centrum decyzyjne danego podmiotu gospodarczego. Globalizacja spowodowała także zmianę procesów zagospodarowania przestrzennego, zarówno w skali światowej, jak i regionalnej [Lüthi, Thierstein, Goebel, 2010]. W XXI wieku proces ten zdecydowanie nasilił się, rozwijając ponadnarodowe korporacje, zlokalizowane przede wszystkim w dużych miastach [Raźniak, Winiarczyk-Raźniak, 2015; Raźniak, Nowotnik, 2015], których przychody wyniosły około 30 bilionów USD [Taylor, Csomós, 2012]. Należy jednak zauważyć, iż przychody korporacji europejskich rosną wolniej niż w krajach pozaeuropejskich. W przyszłości może to skutkować obniżaniem ich rangi w gospodarce światowej. Obserwuje się tutaj zróżnicowane przestrzenne dynamiki przychodów. Spowolnienie gospodarcze bardziej wpłynęło na przychody korporacji zlokalizowanych w Europie Zachodniej,

natomiast przedsiębiorstwa posiadające siedziby zarządów w krajach wschodniej części Europy często rozwijają się szybciej niż w pozostałej części świata [Raźniak, Winiarczyk-Raźniak, 2014].

## 2. Założenia teoretyczne

Jednym z najważniejszych opracowań jest praca P. Halla [Hall, 1966], który określił podstawy teoretyczne koncepcji miasta światowego (*worldcity*). Według autora, miasto, aby mogło być zakwalifikowane do miast światowych, na swym terenie musiało posiadać instytucje polityczne, duże firmy o znaczeniu globalnym, w tym: wielkie banki, instytucje finansowe, usługowe, centra handlowe z luksusowymi towarami oraz instytucje kulturalne o międzynarodowym znaczeniu. Natomiast kompleksowe i systematyczne badania nad powiązaniem międzynarodowymi miast światowych były prowadzone od przełomu XX i XXI wieku [Beaverstock, Smith, Taylor, 1999; Taylor, Catalano, Walker, 2002; Taylor, Aranya, 2008; Taylor i in. 2010; Liu i in. 2014].

Coraz większą rolę w gospodarce światowej odgrywają duże, międzynarodowe korporacje [Kilar, 2009]. Ten proces doprowadził do pojawienia się koncepcji miasta globalnego (*globalcity*), [Hymer, 1972], w której obecność transgranicznych firm pełni bardzo istotną funkcję w mieście [Cohen, 1981]. Badania nad teorią miasta globalnego rozwinęły się w latach osiemdziesiątych [Friedmann, Wolff, 1982; Friedmann, 1986; Sassen, 1988]. Obecnie duża mobilność kapitału wydaje się być najważniejszym aspektem globalizacji. Ponadto, zmniejsza się znaczenie odległości w przemieszczaniu się siły roboczej i środków finansowych. Istnieje zatem tendencja do powstania międzynarodowego systemu gospodarczego i zwiększenia zarówno komunikacji pomiędzy nimi, ich władzy [Sassen, 2000], jak i implementacji nowych koncepcji zarządzania przedsiębiorstwami transgranicznymi [Szymańska, 2012]. Wielkie korporacje, które stanowią o funkcji kontrolno-zarządczej (*command and control*) miasta w światowej gospodarce, były zasadniczym tematem w wielu badaniach [Godfrey, Zhou, 1999; Anderson, Beckfield, 2004; Derudder, Liu, 2013; Csomós, 2013]. Koncepcja ta staje się kluczowym aspektem do zrozumienia miast w procesach globalizacji. Wydaje się, iż badania nad lokalizacją siedzib zarządów największych firm światowych ukazuje specyficzną siłę miasta pod kątem jego funkcji kontrolno-zarządczej w światowej gospodarce, jednak nie jest to oczywiście jedyny miernik pozycji ośrodka w globalnej sieci miast [Taylor, 2004]. Na podstawie wyników finansowych (przychody, dochody, wartość rynkowa, wartość środków trwałych) największych korporacji G. Csomós [Csomós, 2013] ustalił wskaźnik określający *Command Control Index (CCI)* dla najważniejszych miast świata. W 2012 roku najwyższe wartości wskaźnika posiadały: Tokio, Nowy Jork, Londyn, Pekin i Paryż.

Od kilkudziesięciu lat rozwijają się międzynarodowe centra działalności finansowej i usługowej. Kumulują one działalność finansową i usługową na poziomie międzynarodowym. Globalne powiązania finansowe miast tworzą zintegrowany system zarówno współpracujący, jak i konkurujący ze sobą, co ma wpływ na dalsze wzmocnienie sieciowych powiązań tego systemu. Wzrost znaczenia sektora finansowego w: Londynie,

Nowym Jorku, Paryżu i Frankfurcie wiąże się częściowo z funkcją globalnego centrum finansowego. Rozwinięte powiązania finansowe tych miast mogą być korzystne w czasie koniunktury, lecz w czasie kryzysu mogą przyczynić się do jego rozprzestrzeniania na inne ośrodki miejskie [Sassen, 2011]. Dotychczasowa koncentracja potencjalnej siły roboczej i innych sektorów gospodarki ma duży wpływ na lokalizację nowych inwestycji. To sugeruje, że warunki istniejące w mieście są głównym powodem przyciągającym przemysł. Jednocześnie duża dywersyfikacja przemysłu może być czynnikiem przyciągającym nowe firmy, ale nie zapewnia to powodzenia w stosunku do nowego przedsięwzięcia. Jednak poziom zatrudnienia w mieście zależy bardziej od aktualnych warunków rynkowych, niż od poziomu rozwoju przemysłowego [Henderson, Kuncoro, Turner, 1992]. Ponadto, nagromadzenie w mieście wysokiej klasy managerów może przyciągać firmy właśnie do miast, a nie do terenów wiejskich, położonych z dala od wielkich miast [Henderson, Becker, 2000].

Celem opracowania jest odpowiedź na pytanie: jak zmieni się funkcja kontrolno-zarządcza miasta w momencie głębokiego kryzysu sektora dominującego w danym ośrodku. Kryzys jest tutaj rozumiany jako spadek wyników finansowych firm danego sektora, przez który korporacje należące do niego wypadają poza listę Forbes Global 2000 [www.forbes.com], a w wyniku tego traci on (sektor i firmy zaliczone do niego) pozycję tworzącą funkcję kontrolno-zarządczą w danym mieście.

### 3. Metody

Csomós i Derudder [Csomós, Derudder, 2014] oraz Taylor i Csomós [Taylor, Csomós, 2012] stwierdzili, iż funkcję kontrolno-zarządcze w mieście tworzy 2000 największych firm umiejscowionych na liście Forbes Global 2000. Także wskaźnik *Command Control Index* G. Csomósa [Csomós, 2013] ukazuje pozycję gospodarczą miasta w danym roku, biorąc pod uwagę wyniki finansowe firm notowanych na liście Forbes Global 2000. Dlatego też w poniższych obliczeniach wzięto pod uwagę 2000 największych firm na świecie, znajdujących się na wspomnianej liście. Wydaje się, iż siła miasta może równocześnie przejawiać się w jego odporności na pojawiające się kryzysy gospodarcze. Utworzono syntetyczny wskaźnik kompleksowego rozwoju sektorowego miast (*KRS*), który przedstawia pozycję miasta względem wartości poszczególnych firm według sektorów oraz stabilność ich pozycji po wyłączeniu poszczególnych sektorów. W ten sposób otrzymano informację nie tylko o potencjale ośrodka, ale także o jego kompleksowym rozwoju lub też specjalizacji. Wzięto pod uwagę miasta, które posiadały co najmniej 4 sektory, ponieważ taką wartość przyjął również G. Csomós [Csomós, 2013], stwierdzając, że jest to minimalna liczba tworząca funkcję kontrolno-zarządcze miasta.

Do przeprowadzonej analizy wykorzystano dane z listy Forbes Global 2000 [www.forbes.com], zagregowane do poziomu obszarów metropolitalnych, w których występuje siedziba zarządu firmy. Przeanalizowano ich przychody, dochody, wartość rynkową i wartość środków trwałych w latach 2006 i 2012. Następnie zagregowano dane do poziomu miast, w których występuje siedziba zarządu firmy i określono ich liczbę w danym ośrodku miejskim [zob. Csomós; Taylor i in. 2010]. Ponadto, wzięto pod

uwagę liczbę sektorów występujących w danym mieście według klasyfikacji opracowanej przez Standard&Poors (Global Industry Classification Standard – GICS), [Csomós; www.lboro.ac.uk].

W celu porównania pozycji poszczególnych miast obliczono wartości standaryzowane, oparte na wartości średniej normalizowanych wartości przychodów, zysków, aktywów oraz wartości rynkowej ( $x$ ) dla poszczególnych sektorów gospodarki ( $z$ ) (1), a następnie dokonano ich zsumowania, otrzymując w ten sposób syntetyczny wskaźnik potencjału (SWP) dla poszczególnych miast (2):

$$\tilde{z}_s = \sum_{i=1}^N \frac{x_i - \bar{x}}{SD_x}, \quad (1)$$

$$SWP = \sum_{i=1}^N \tilde{z}_{s_i}, \quad (2)$$

gdzie:

$x$  – wartości przychodów, zysków, aktywów oraz wartości rynkowej dla poszczególnych sektorów gospodarki;

$\bar{x}$  – wartość średnia przychodów, zysków, aktywów oraz wartości rynkowej dla poszczególnych sektorów gospodarki;

$SD_x$  – odchylenie standardowe przychodów, zysków, aktywów oraz wartości rynkowej dla poszczególnych sektorów gospodarki;

$s$  – sektory gospodarki;

$N$  – liczba miast w danych sektorze.

W celu weryfikacji, który z sektorów najsilniej wpływa na potencjał miasta, odjęto od sumy wartości standaryzowanych w roku 2012 wartość poszczególnych sektorów i sprawdzono, jak zmieniła się suma wartości standaryzowanych ( $z'$ ) dla danego miasta, uznając za 100% sumę początkową (3). W ten sposób otrzymano informacje, które miasta mają najsilniejszą specjalizację (posiadają jeden najsilniejszy sektor) oraz jaki sektor jest najsłabszy. Im wynik po odjęciu danego sektora jest niższy (poniżej 100), tym bardziej świadczy to o ważności danego sektora w danym mieście. Natomiast im wartość po odjęciu wartości danego sektora jest wyższa (od 100), tym świadczy to o niskiej pozycji danego sektora. Ogólnie, miasta, które posiadają wysokie różnice pomiędzy wartościami minimalnymi i maksymalnymi otrzymanymi po odjęciu wartości standaryzowanych dla poszczególnych sektorów, posiadają dużą specjalizację jednego sektora i niedorozwój pozostałych. Tymczasem miasta, dla których ta różnica jest mała, rozwinęły się w sposób kompleksowy. Analizą objęto jedynie ośrodki, które posiadały sektory powyżej czterech sektorów:

$$\tilde{z}' = \frac{SWP - \tilde{z}_s}{SWP} 100. \quad (3)$$

Następnie na podstawie wartości standaryzowanych oraz zmienności wartości otrzymanych po usunięciu poszczególnych sektorów  $z'$  skonstruowano indeks stabilności (IS).

W tym celu wartość wskaźnika (SWP) podzielono przez wartość odchylenia standardowego (SD) wartości otrzymanych po odjęciu poszczególnych sekcji ( $z'$ ) (4). Im wartość wskaźnika jest wyższa, tym świadczy to o jego wyższej wartości według wartości poszczególnych sektorów oraz większej stabilności (braku silnej specjalizacji) i równomiernym rozwoju wszystkich analizowanych sektorów gospodarki. Pokazuje on także, jak kryzys finansowy głównego sektora wpływa na wyniki finansowe miasta:

$$IS = \frac{SWP}{SD_{z'}} \quad (4)$$

Na koniec, w celu dokonania podziału miast na klasy rozwoju, skonstruowano syntetyczny wskaźnik kompleksowego rozwoju sektorowego miast (KRS). We wskaźniku tym ujęto liczbę sektorów oraz liczbę siedzib zarządów (5). Założono, iż 50% udziału w ostatecznym wskaźniku będą miały wyniki finansowe, które świadczą o sile danej firmy oraz zrównoważony wysoki rozwój wszystkich sektorów. Z kolei, duża liczba sektorów może stabilizująco wpływać na gospodarkę miasta w przypadku kryzysu jednego lub kilku sektorów, dlatego też udział ich liczby w KRS ustalono na 30%. Ponadto, w przypadku fuzji dwóch firm posiadających siedziby zarządów w jednym mieście znika jedna z nich, przez co zmniejszylaby się siła miasta wyrażona liczbą siedzib zarządów. Dlatego też ich liczbie przyznano 20% udziału w ostatecznym KRS:

$$KRS = \frac{IS \cdot 50 + S \cdot 30 + S_z \cdot 20}{100}, \quad (5)$$

gdzie  $S_z$  – liczba siedzib zarządów,  
 $S$  – liczba sektorów.

Dokonując obliczeń, należy pamiętać, że nie można ich prowadzić wówczas, gdy wartość średnia dla wartości poszczególnych sektorów wynosi zero. Normalizacja została przeprowadzona jedynie w nawiązaniu do modelowego rozkładu normalnego, nie sprawdzając asymetryczności danych i przyjmując go jako model praktyczny. Stąd należy brać pod uwagę tę kwestię przy analizie danych oraz starać się nie stosować normalizacji do rozkładów silnie skośnych.

Miasta spełniające warunki brzegowe podzielono na cztery typy:

**Typ I** (wskaźnik  $KRS > 10,0$ ) – miasta, które w przypadku kryzysu sektora dominującego w bardzo niewielkim stopniu tracą swój potencjał i nadal legitymują się dominującą funkcją kontrolno-zarządczą;

**Typ II** (wskaźnik  $KRS 5,0 - 9,99$ ) – miasta, które w przypadku kryzysu dominującego sektora tracą swój potencjał, jednak ich funkcja kontrolno-zarządcza nadal jest ważna w światowej ekonomii;

**Typ III** (wskaźnik  $KRS 3,0 - 4,99$ ) – ośrodki, w których kryzys dominującego sektora w wyraźny sposób odbija się na ich pozycji, przez co mogą stracić rangę światową na rzecz oddziaływania kontynentalnego/regionalnego;

**Potencjalne** (wskaźnik  $KRS < 2,99$ ) – miasta posiadające pewien potencjał ekonomiczny w skali światowej, lecz dominacja jednego z sektorów powoduje ich dużą niestabilność w przypadku zaistnienia kryzysu.

#### 4. Wyniki

Analizie poddano 90 miast w 45 krajach, w których mieszczą się siedziby zarządów korporacji umieszczonych na liście Forbes Global 2000. W 2006 roku było to 76 miast, a w 2012 było już 81. Miastami, które zostały pominięte z powodu zmniejszenia się liczby sektorów reprezentowanych przez zlokalizowane tam siedziby firm, to: Baltimore, Berlin, Berno, Detroit, Essen, Istanbul, Kioto, Providence i Rzym. Są to w większości stare, przemysłowe miasta, które w wyniku przemian gospodarczych prowadzących do upadku tradycyjnych dziedzin działalności gospodarczej, straciły na znaczeniu krajowym i międzynarodowym. Dobrym przykładem obrazującym te zmiany może być Detroit lub Kioto. W 2012 roku pojawiły się natomiast nowe miasta z takich krajów, jak: Brazylia, Chile, Chiny, Filipiny czy Polska. Są to państwa, które w ostatnim czasie odnotowały znaczący wzrost gospodarczy lub stały się ważnymi rynkami zbytu dla światowych korporacji.

Analizując zmianę liczby sektorów reprezentowanych przez siedziby korporacji międzynarodowych w miastach, w latach 2006 i 2012, należy stwierdzić, iż największy wzrost z czterech do dziewięciu sektorów odnotował Bombaj w Indiach, zaliczany do tzw. *City of Opportunity* [PricewaterhouseCoopers]. W rankingu PricewaterhouseCoopers są uwzględnione takie czynniki, jak: rozwój i dostęp do edukacji, technologii i globalnej komunikacji, jakość życia oraz ekonomia. Dodatkowo Bombaj jest jednym z najszybciej rozwijających się ośrodków finansowych świata. Kolejne, według wzrostu liczby sektorów, w 2012 roku znalazły się dwa miasta azjatyckie: Delhi i Kuala Lumpur oraz Rio de Janeiro w Brazylii. W badanym okresie w miastach tych nastąpił wzrost liczby siedzib firm reprezentujących dwa nowe sektory, co świadczy o kompleksowym rozwoju tych ośrodków. Spośród miast, które w badanym czasie odnotowały spadek sektorowy, największy z nich miało Cincinnati (likwidacja siedzib 4 sektorów). Wyraźny spadek o dwa sektory odnotowano również w dwóch amerykańskich miastach wschodniego wybrzeża: Bostonie i Bridgeport, a także w Nagoi i Oslo. Można zatem stwierdzić, że w okresie sześciu lat od 2006 roku zaszedł wyraźny spadek sektorowy siedzib korporacji międzynarodowych w tradycyjnych ośrodkach miejskich w Stanach Zjednoczonych oraz w Japonii i Europie. Wzrost sektorowy natomiast miał miejsce w krajach rozwijających się grupy BRICS.

Pomimo tych zmian, jedynie cztery miasta posiadały w 2012 roku siedziby firm reprezentujące wszystkie 10 sektorów. Były to: Londyn i Paryż w Europie oraz Nowy Jork i Tokio. Jedynie jeden mniej sektor miały: Bombaj i Kuala Lumpur oraz Los Angeles, Seul i Dallas, ale w przypadku Los Angeles miał miejsce spadek jednego sektora, a w Dallas wystąpił wzrost w stosunku do 2006 roku.

Równocześnie pod względem liczby siedzib korporacji międzynarodowych wyróżniają się, wspomniane wcześniej, cztery, wielkie ośrodki miejskie. Jednakże wszystkie te miasta w badanym czasie odnotowały spadek liczby siedzib zarządów. Największą liczbę siedzib zarządów odnotowało Tokio (spadek z 189 w 2006 roku do 154 w 2012 roku) oraz Londyn (spadek z 89 do 68). Biorąc pod uwagę wartości względne, największy spadek odnotował Londyn (23,6% w stosunku do roku 2006 roku). W przypadku Tokio spadek wyniósł 18,5%, a Nowego Jorku 16,3%. Najmniejszy spadek spośród tej czwórki odnotował

Paryż (spadek z 65 do 60, czyli 7,7%). Następnymi miastami, według liczby siedzib zarządów firm, były w 2012 roku: Seul (60 siedzib), Hong Kong (48) i Pekin (45). Wszystkie te miasta w badanym okresie odnotowały wzrost liczby siedzib zarządów. Największy wzrost odnotował Pekin, gdzie stwierdzono dwukrotny wzrost do roku 2006 (wzrost z 15 do 45). Wzrost powyżej 100% także odnotowały: Szanghaj (375%), Sao Paulo (260%), Shenzhen (200%), Rijad (160%), Moskwa (150%), Dublin (129%) i Delhi (113%). W większości są to miasta azjatyckie oraz stolice krajów, które w ostatnich latach odnotowały wyraźny wzrost gospodarczy, czego przykładem może być Rosja i Irlandia.

W przypadku standaryzowanych wartości: przychodów, zysków, aktywów oraz wartości rynkowej firm i ich siedzib w poszczególnych miastach, w 2012 roku, w czołówce znalazły się również cztery miasta światowe: Tokio, Paryż, Nowy Jork i Londyn. Najwyższą wartość wskaźnika odnotowało Tokio (4,16), które zarówno w roku 2006, jak i w 2012 roku wyprzedzało, według wartości analizowanego wskaźnika, Paryż (2,28) i Nowy Jork (2,04). Spośród tych czterech ośrodków w badanym okresie największy spadek odnotował Londyn (-1,63) oraz Tokio (-0,97). Następnymi, według wartości wskaźników ekonomicznych siedzib międzynarodowych firm, były w 2012 roku Pekin (0,31), Seul (0,26), Hong Kong (0,21) i Chicago (0,12). Przy czym wzrost wskaźnika w badanym okresie odnotował Pekin (wzrost w stosunku do 2006 roku 0,14) oraz Seul (0,03). Natomiast Hong Kong i Chicago odnotowały spadki odpowiednio o -0,05 i -0,3 pkt. Wysokie (ponad 1 pkt) wartości standaryzowane w 2012 roku również odnotowały San Jose i Moskwa. Tymczasem miastami, które osiągnęły wartości poniżej wartości średnich analizowanego wskaźnika w 2012 roku, jednakże miały w badanym okresie najwyższy wzrost wartości standaryzowanych wskaźników ekonomicznych tegoż wskaźnika, były: Johannesburg, Kuala Lumpur i Oslo (tabela 1.).

**TABELA 1.**  
**Standaryzowane wartości: przychodów, zysków, aktywów oraz wartości rynkowej firm i ich siedzib w 25 miastach o najwyższych wartościach**

Lp.	Miasto	Wartość standaryzowana		Różnica 2006/2012	Lp.	Miasto	Wartość standaryzowana		Różnica 2006/2012
		2006	2012				2006	2012	
1.	Tokio	5,14	4,16	-0,97	14.	San Paulo	–	0,05	–
2.	Paryż	2,71	2,28	-0,42	15.	Houston	0,15	0,04	-0,11
3.	Nowy Jork	2,52	2,04	-0,48	16.	Monachium	0,02	0,04	0,01
4.	Londyn	3,52	1,89	-1,63	17.	Atlanta	0,29	0,03	-0,25
5.	Pekin	0,17	0,31	0,14	18.	Seattle	0,04	0,03	-0,01
6.	Seul	0,24	0,26	0,03	19.	Minneapolis	0,02	0,03	0,01
7.	Hong Kong	0,26	0,21	-0,05	20.	Waszyngton	0,10	0,03	-0,07
8.	Chicago	0,42	0,12	-0,30	21.	Osaka	0,12	0,02	-0,10
9.	San Jose	–	0,11	–	22.	Rio de Janeiro	-0,01	0,02	0,03
10.	Moskwa	0,00	0,10	0,10	23.	Cincinnati	0,00	0,02	0,02
11.	Zurych	0,03	0,07	0,03	24.	Sydney	0,04	0,02	-0,02
12.	Dallas	0,22	0,06	-0,16	25.	Toronto	0,01	0,02	0,01
13.	San Francisco	0,04	0,06	0,01					

Źródło: opracowanie własne.



Powyższe wartości wskaźnika potwierdzają światową tendencję wzrostu znaczenia miast w krajach rozwijających się, głównie w Azji (m.in.: Chiny i Indie) i Ameryce Południowej (Brazylia). Wysoki wzrost wartości odnotowało także Oslo, które stanowi ważny ośrodek innowacji oraz posiada silną specjalizację w sektorze morskim, co świadczy o wzroście znaczenia nowych technologii w rozwoju gospodarczym ośrodków miejskich [Dorocki, 2012]. Spadek odnotowały zaś tradycyjne, światowe metropolie zlokalizowane przede wszystkim w Stanach Zjednoczonych (m.in.: Atlanta, Dallas, Houston, Waszyngton, Detroit) oraz w Europie Zachodniej i Japonii (Osaka).

W ostatnim, stworzonym wskaźniku *KRS* najwyższe wartości wskaźnika (powyżej 10) spośród analizowanych miast otrzymały: Tokio, Nowy Jork, Londyn, Paryż (rysunek 1.). Jednakże miasta te w porównaniu z rokiem 2006 odnotowały wyraźny spadek jego wartości. Największy spadek miały spośród tych miast wielkie metropolie, takie jak: Tokio i Londyn. Następną grupą miast są ośrodki o wysokim wskaźniku (powyżej 10), które natomiast odnotowały wzrost wskaźnika w stosunku do roku 2006. Są to ośrodki azjatyckie rozwijających się potęg gospodarczych Korei Południowej i Chin, takie jak: Seul, Hong Kong i Pekin – z najwyższym wzrostem (ponad 6 pkt). Duży wzrost wskaźnika w stosunku do roku 2006 (ponad 2 pkt) odnotowały również miasta nienależące dotychczas do światowej czołówki, tj.: Bombaj, Moskwa, Delhi i Riad. Wysoką wartość syntetycznego wskaźnika kompleksowego rozwoju sektorowego miast (powyżej 5 pkt) posiadają takie światowe metropolie, jak: Chicago, Dallas, Houston, Los Angeles, Osaka, Toronto, Tajpej, San Francisco czy Waszyngton. Jednakże w przypadku tych miast w badanym okresie nastąpił w większości przypadków wyraźny spadek wskaźnika (największy w tej grupie odnotowała Osaka). Pozostałe miasta, posiadające podobne wartości wskaźnika *KRS* (około 3 pkt), odnotowały niewielkie spadki wartości wskaźnika lub nieznaczny wzrost. W grupie tej najwyższy wzrost wartości (około 1 pkt) odnotowały: Rio de Janeiro, Wiedeń i Monachium. Największy spadek (około 2 pkt) odnotowały Hamilton i Cincinnati. Można zatem zaobserwować, że największy wzrost w okresie 2006-2012 odnotowały głównie obszary metropolitalne, zlokalizowane w Azji oraz w Ameryce Południowej i Europie Wschodniej, podczas gdy spadek odnotowały przede wszystkim metropolie Ameryki Północnej i Europy Zachodniej.

Osobną grupę, według syntetycznego wskaźnika kompleksowego rozwoju sektorowego miast, stanowią ośrodki, które z powodu małej liczby sektorów nie zostały ujęte w zestawieniu wskaźnika w 2006 roku, ze względu na zbyt małą liczbę sektorów. W tej grupie największą wartość (powyżej 6 pkt) w 2012 roku miało San Jose, a następnie: Szanghaj, San Paulo i Dublin (po 5 pkt).

Powyższe zestawienia potwierdzają tezę o wzroście znaczenia miast w krajach rozwijających się, przy spadku międzynarodowego znaczenia tradycyjnych miast, które mimo wszystko przez długi okres będą jeszcze zdecydowanie dominowały w światowym układzie rozmieszczenia siedzib korporacji międzynarodowych.

Analizując przestrzenny rozkład miast najbardziej odpornych na kryzys głównego sektora na świecie, wyraźnie widać dominację najsilniejszych ośrodków w Azji Wschodniej, gdzie znajdują się cztery miasta zaliczane do typu I, i są to: Tokio (35,88), Seul (14,83), Hong Kong (12,10) i Pekin (11,25). Z kolei, w Europie znajdują się tylko dwa zaliczone do tego typu: Londyn (17,55) i Paryż (16,14). Kontynent azjatycki dominuje również

w typie II (8 miast). Natomiast w Ameryce Północnej typy: II i III liczą po 10 miast. Zdecydowanie gorzej wypada pod tym względem Europa, gdzie jedynie cztery miasta są zaliczone do typu II i aż 8 do typu III. W pozostałej części świata nie ma żadnego miasta zaliczonego do typu I, a w typie II znajduje się jedynie Sydney i Sao Paulo (rysunek 2.).

Sektorem, który najczęściej wpływał na pozycję miasta, były finanse (*financials*), a te zanotowano w 14 miastach (25,0% ogółu miast zaliczonych do typów: I, II i III), oraz surowcowy (*materials*) wpływający na pozycję miasta w 13 przypadkach (23,2%). Dostyc często dominującym sektorem generującym najwyższe spadki był ten związany z prywatnymi wydatkami konsumenckimi (*consumer discretionary*, 9 miast, co stanowi 16,1% miast z typów: I, II i III), opieką zdrowotną (*healthcare*) i przemysłem (*industrials*) – po 8 miast (odpowiednio po 14,3% ośrodków). W typie I występuje dosyć duża specjalizacja dominującego sektora, gdyż w czterech miastach (Londyn, Paryż, Hong Kong i Pekin) był to sektor informatyczny (*informationtechnology*). Natomiast, w typie II nie zauważono szczególnej dominacji jakiegoś sektora, ponieważ sektor związany z prywatnymi wydatkami konsumenckimi (*consumerdiscretionary*) i opieką zdrowotną (*healthcare*) dominował w pięciu miastach, a surowcowy (*materials*) w czterech. Natomiast sektor finansowy (*financials*) przeważał w 8 miastach typu III, podczas gdy kolejny, surowcowy (*materials*) jedynie w 5 przypadkach. Zauważono także przestrzenne różnice w występowaniu dominującego sektora. W Europie najczęściej występował sektor finansowy (*financials*, 6 miast) i informatyczny (*informationtechnology* – 3), a w Ameryce Północnej surowcowy (*materials* – 5) i produktów konsumenckich (*consumerstaples* – 4). Z kolei, w Azji nie zaobserwowano zbytnej dominacji któregoś z sektorów. Finansowy (*financials*) i informatyczny (*informationtechnology*) były najważniejszymi sektorami odpowiednio w trzech miastach.

Można zatem stwierdzić, iż miasta azjatyckie nie tylko posiadają szerokie powiązania międzynarodowe, ale są również dosyć silnie odporne na kryzys głównego sektora, a ośrodki amerykańskie stosunkowo dobrze sobie z nim radzą, natomiast najbardziej czule na kryzys są miasta europejskie. Należy zwrócić uwagę, iż niemal w połowie miast zaliczonych do typów: I, II i III (48,2%) dominował sektor finansowy (*financials*) oraz surowcowy (*materials*). Zauważono generalną przewagę sektora finansowego (*financials*) i informatycznego (*informationtechnology*) w Europie oraz surowcowego (*materials*) i produktów konsumenckich (*consumerstaples*) w Ameryce Północnej. Tymczasem w miastach azjatyckich ma miejsce dywersyfikacja głównego sektora. Może mieć to duże znaczenie w stosunku do kryzysu światowego w większej ilości branż, który w tej sytuacji może być mniej boleśnie odczuwany w Azji niż w Europie i Ameryce Północnej.

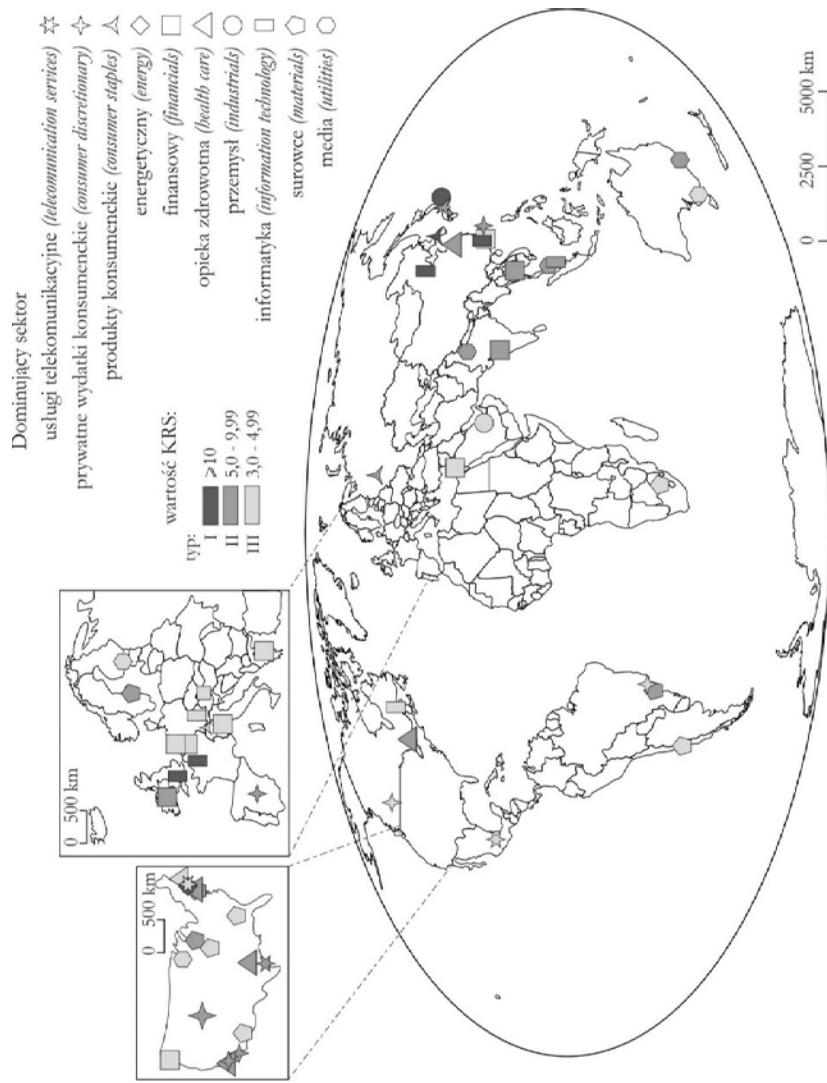
## 5. Miasto w kryzysie a funkcja kontrolno-zarządcza

Nie ma idealnej metody tworzenia rankingów. Każdej z nich można zarzucić niewłaściwy dobór mierników, zasugerować zmianę ich ilości lub ich składu. Poszczególne metody pokazują zjawiska pod różnym kątem. W tabeli 1. przedstawiono porównanie miejsc miast w rankingu wskaźnika *KRS* z rankingiem *Command Control Index (CCI)*.



## RYСУNEK 2.

Wartość syntetycznego wskaźnika kompleksowego rozwoju sektora w 2012 roku



Źródło: opracowanie własne.

Celem było sprawdzenie, czy miasta posiadające wysoki poziom funkcji kontrolno-zarządczej dobrze poradziłyby sobie w czasie kryzysu dominującego sektora. Dodatkowo wartości w rankingu ukazują lepszą odporność na kryzys, niż wynika to z ich funkcji kontrolno-zarządczej, natomiast wartość ujemna świadczy o słabszej odporności na kryzys, niż wynikałoby to z wskaźnika CCI.

**TABELA 2.**  
**Pozycja miast według syntetycznego wskaźnika kompleksowego rozwoju sektorowego (*KRS*) miast *versus* Command Control Index**

Miasto/ranking	Miejsce w rankingu <i>KRS</i>	Command Control Index w 2012 roku	Różnica w rankingu <sup>1</sup>
Tokio	1.	1.	0
New Jork	2.	2.	0
Londyn	3.	3.	0
Paryż	4.	5.	1
Seul	5.	6.	1
Hong Kong	6.	10.	4
Pekin	7.	4.	-3
Chicago	8.	14.	6
Bombaj	9.	22.	13
Houston	10.	16.	6
Tajpej	11.	36.	25
Dallas	12.	11.	-1
Osaka	13.	37.	24
Toronto	14.	15.	1
San Jose	15.	7.	-8
Kuala Lumpur	16.	58.	42
Sztokholm	17.	21.	4
Los Angeles	18.	39.	21
Moskwa	19.	9.	-10
Delhi	20.	54.	34

<sup>1</sup> – różnica miejsc w rankingu syntetycznego wskaźnika kompleksowego rozwoju sektorowego miast w stosunku do miejsca w rankingu Command Control Index [Csomós, 2013].

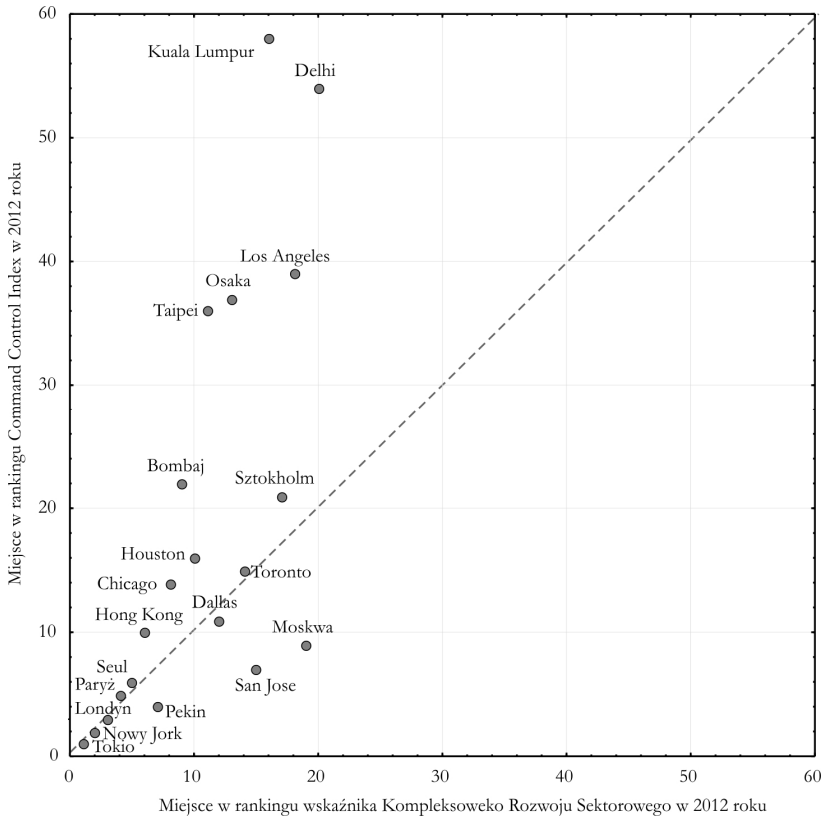
Źródło: opracowanie własne.

Można stwierdzić, iż miasta o największym potencjale CCI (Tokio, Nowy Jork i Londyn) są najbardziej odporne na kryzys. Pierwsze trzy miasta w obydwu zestawieniach znalazły się na tych samych miejscach. Zauważono największą różnicę pozycji pomiędzy wskaźnikiem *KRS* a CCI w miastach azjatyckich (Kuala Lumpur, Taipei, Osaka i Delhi). Ich wpływ na globalną gospodarkę był stosunkowo niski, to jednak w przypadku potencjalnego kryzysu dobrze sobie z nim poradziły. Z drugiej strony Moskwa i Pekin, posiadające duże powiązania międzynarodowe [Raźniak, Dorocki, Winiarczyk-Raźniak,

2015; Raźniak, 2014], dynamicznie je zwiększające [Derudder i in. 2010] i posiadające wysoki CCI, zanotowały relatywnie niższą pozycję w rankingu syntetycznego wskaźnika kompleksowego rozwoju sektorowego miast (tabela 2., rysunek 3.).

### RYSUNEK 3.

#### Pozycja miast według syntetycznego wskaźnika kompleksowego rozwoju sektorowego miast *versus* Command Control Index



Źródło: opracowanie własne.

Obecnie poszczególne państwa są silnie powiązane pomiędzy sobą finansowo. Można stwierdzić, iż współczesny kryzys jest największym od drugiej wojny światowej i może być porównywany z tym z lat trzydziestych XX wieku [Bocian, 2014]. Jednakże ręczne sterowanie gospodarką przez rządy różnych państw może zaburzyć rzeczywiste skutki kryzysu gospodarczego. Niektóre największe korporacje można określić jako *"too big to fail"*, czego przykładem jest AIG. Korporacja została zmuszona do przyjęcia pomocy rządowej w wysokości ponad 100 mld USD, aby ratować się przed upadkiem. W 2009 roku okazało się, że wielu pracowników AIG miało otrzymać milionowe bonusy. Szef korporacji został wezwany na przesłuchanie, a Izba Reprezentantów przyjęła ustawę,

że bonusy z 2008 roku zostaną opodatkowane stawką 90% dla wszystkich finansistów. Ustawa nie została jednak rozpatrzona przez senat i nie weszła w życie [Szydło, 2013]. Można zatem stwierdzić, iż korporacje finansowe często stają się ponadnarodowymi, faktycznymi centrami władzy gospodarczej [Bocian, 2011].

## 6. Podsumowanie

W ostatnich kilku latach nastąpiła zmiana liczby sektorów, do których zaliczono firmy zlokalizowane w danym mieście. Zauważono zmniejszenie się ich liczby w miastach leżących w bogatych, rozwiniętych krajach Europy Zachodniej i Ameryki Północnej. Były to w większości miasta o rozwiniętej funkcji przemysłowej, które w wyniku przemian gospodarczych, prowadzących do upadku tradycyjnych dziedzin działalności gospodarczej, straciły na znaczeniu krajowym i międzynarodowym. Z drugiej strony zaobserwowano wzrost znaczenia miast: brazylijskich, chińskich, rosyjskich i polskich, gdzie w latach 2006-2012 nastąpił znaczny wzrost gospodarczy. Obecnie jedynie cztery miasta posiadają na swoim terytorium siedziby firm, które reprezentują wszystkie 10 sektorów i były to: Tokio, Nowy Jork, Londyn i Paryż. Te miasta również charakteryzują się najbardziej rozwiniętymi funkcjami kontrolno-zarządczymi w światowej gospodarce. W przypadku kryzysu głównego sektora w danym mieście te cztery miasta także najmniej straciłyby ze swojego potencjału. Z kolei, najczęstszymi sektorami wpływającymi na pozycję miasta były: finansowy (*financials*) i surowcowy (*materials*). Zauważono równocześnie zróżnicowanie dominującego sektora w zależności od kontynentu. W Europie najczęściej występował sektor finansowy (*financials*) i informatyczny (*informationtechnology*). Tak duża dominacja sektora finansowego może być niekorzystna dla miast europejskich w kontekście założeń S. Sassena [Sassen, 2011], ponieważ kryzys tego sektora przełoży się nie tylko na pozycję tych miast, ale jednocześnie będzie oddziaływał na mniejsze ośrodki. W Ameryce Północnej dominował sektor surowcowy (*materials*) i produktów konsumenckich (*consumerstaples*). Tymczasem w Azji nie stwierdzono znacznej dominacji któregoś z sektorów. Odporność na kryzys może być związana z wysokim poziomem funkcji kontrolno-zarządczej reprezentowanej w danym mieście. Miasta o największym potencjale CCI (Tokio, Nowy Jork i Londyn) są jednocześnie najbardziej odporne na kryzys. Natomiast wpływ miast azjatyckich na globalną gospodarkę jest stosunkowo niski, lecz w przypadku potencjalnego kryzysu dobrze sobie z nim poradzą. Z drugiej strony Pekin i Moskwa, charakteryzujące się dużymi powiązaniem międzynarodowymi i wysokim poziomem funkcji kontrolno-zarządczych, mają stosunkowo słabą odporność na kryzys dominującego sektora.

**Wkład autorów w powstanie artykułu**

dr Piotr Raźniak – 50%: przegląd literatury, założenia teoretyczne, podsumowanie

dr Sławomir Dorocki – 30%: statystyka, analiza danych

dr Anna Winiarczyk-Raźniak – 20%: założenia teoretyczne, redakcja

**Literatura**

- Alderson A. S., Beckfield J., 2004, *Power and position in the world city system*, „American Journal of Sociology”, no. 109.
- Beaverstock J. V., Boardwell J. T., 2000, *Negotiating Globalization, Transnational Corporations and Global City Financial Centres in Transient Migration Studies*, „Applied Geography”, no. 20(3), DOI:10.1016/S0143-6228(00)00009-6.
- Beaverstock J. V., Smith R. G., Taylor P. J., 1999, *A roster of world cities*, „Cities”, no. 6(6), DOI: 10.1016/S0264-2751(99)00042-6.
- Becker R., Henderson V. 2000 *Effects of Air Quality Regulations on Polluting Industries*, „Journal of Political Economy”, 108(2): 379-421, DOI: 10.1086/262123.
- Bocian A. F., 2011, *Makroekonomia wzrostu – uwarunkowania globalne*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, nr 49(1).
- Bocian A. F., 2014, *Globalizacja – dylematy etyczne*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, nr 67(1).
- Borowiec M., Dorocki S., 2011, *Rola kapitału ludzkiego w procesie kształtowania innowacyjności układów regionalnych Francji*, [w:] *Przekształcenia regionalnych struktur funkcjonalno-przestrzennych*, B. Namysłak (red.), Rozprawy Naukowe Instytutu Geografii i Rozwoju Regionalnego Uniwersytetu Wrocławskiego, 19, t. 1, *Współczesne kierunki przemian społeczno-ekonomicznych*, Instytut Geografii i Rozwoju Regionalnego, Uniwersytet Wrocławski, Wrocław.
- Cohen R. B., 1981, *The new international division of labour, multinational corporations and urban hierarchy*, [in:] *Urbanization and Urban Planning in Capitalist Societies*, D. M. Scott, A. Methuen (ed.), London-New York.
- Csomós G., Derudder B., 2014, *European Cities as Command and Control Centres, 2006-11*, „European Urban and Regional Studies”, no. 21, DOI: 10.1177/0969776412453149.
- 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”, no. 12(50), DOI: 10.1016/j.geoforum.2013.09.015.
- Derudder B., Taylor P. J., Ni P., De Vos A., Hoyler M., Hansens H., Basens D., Huang J., Witlox F., Shen W., Yang X. 2010 *Pathways of Change: Shifting Connectivities in the World City Network, 2000-08*, „Urban Studies”, no. 47, DOI: 10.1080/00330124.2013.781488.
- Derudder B., Liu X., 2013, *Analyzing Urban Networks Through the Lens of Corporate Networks: A Critical Review*, „Cities”, nr 31, DOI: 10.1016/j.cities.2012.07.009.



- Dorocki S., 2011, *Investycje zagraniczne we Francji w dobie globalizacji*, „Przedsiębiorczość-Edukacja”, nr 7.
- Dorocki S., 2012, *Regional Differentiation in the Development of French Towns – Quantitative Analysis*, „BarometrRegionalny”, no. 3(29).
- Dorocki S., Boguś M., Jastrzębski J. P., 2014, *Rozwój biotechnologii w miastach wybranych krajów Unii Europejskiej*, „Studia Miejskie”, nr 13.
- Dorocki S., Borowiec M., 2012, *The process of transformation of academic centres as a factor upgrading the quality of human capital in the regions of France*, „Bulletin of Geography. Socio-economic Series”, no. 18, DOI:10.2478/v10089-012-0016-2.
- Forbes Global 2000*, <http://www.forbes.com> (data wejścia: 10.06.2013).
- Friedmann J., 1986, *The world city hypothesis*, „Development and Change”, no. 17.
- Friedmann J., Wolff G., 1982, *World city formation: an agenda for research and action (urbanization process)*, „International Journal of Urban & Regional Research”, no. 6(3).
- Godfrey B. J., Zhou Y., 1999, *Ranking World Cities: Multinational Corporations and the Global Urban Hierarchy*, „Urban Geography”, no. 20(3), DOI:10.2747/0272-3638.20.3.268.
- Hall P., 1966, *The World Cities*, Heinemann, London.
- Henderson V., Kuncoro A., Turner M., 1992, *Industrial Development in Cities*, National Bureau Of Economic Research, Cambridge US.
- Hymer S., 1972, *The multinational corporation and the law of uneven development*, [in:] *Economics and World Order from the 1970s to the 1990s*, J. Bhagwati (ed.), Collier-MacMillan, New York.
- Liu X., Derudder B., Witlox F., Hoyler M., 2014, *Cities As Networks within Networks of Cities: The Evolution of the City/Firm-Duality in the World City Network, 2000-2010*, „Tijdschriftvooreconomischeensocialegeographie”, no. 105(4), DOI: 10.1111/tesg.12097.
- 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”, no. 10(1), DOI: 10.1111/j.1471-0374.2010.00277.x.
- Pain K., 2008, *Looking for the 'Core' in Knowledge Globalization: The Need for a New Research Agend*, „Globalization and World Cities”, no. 286.
- Plaziak M., Szymańska A. I., 2014a, *Role of modern factors in the process of choosing a location of an enterprise*, „Procedia – Social and Behavioral Sciences”, no. 120, DOI: 10.1016/j.sbspro.2014.02.083.
- Plaziak M., Szymańska A. I., 2014b, *Importance of Personal Factor in Decisions on Locating Enterprises*, „Procedia – Social and Behavioral Sciences”, no. 110, DOI: 10.1016/j.sbspro.2013.12.881.
- PricewaterhouseCoopers*, <http://www.pwc.com> (data wejścia: 15.05.2013).
- Raźniak P., Winiarczyk-Raźniak A., 2015, *Did the 2008 global economic crisis affect large firms in Europe?*, „Acta Geographica Slovenica”, no. 55(1), DOI: <http://dx.doi.org/10.3986/AGS.740>.
- Raźniak P., Dorocki S., Winiarczyk-Raźniak A., 2015, *Ranga miasta w świetle syntetycznego wskaźnika stabilności gospodarczej*, „Studia Miejskie”, nr 18.
- Raźniak P., Nowotnik D., 2015, *Pozycja gospodarcza miast Europy Środkowo-Wschodniej na tle świata*, „Ekonomia Międzynarodowa”, nr 9.

- Raźniak P., Winiarczyk-Raźniak A., 2014, *Czy kryzys gospodarczy wpłynął na największe firmy w Europie?*, „Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego”, nr 27.
- Raźniak P., 2014, *City's position in international rankings and quality of offered tourist service*, „Tourism”, nr 62(2), UDC:338.46:[338.48-6:005(438)].
- Sassen S., 1988, *The Mobility of Labor and Capital. A study in international investment and capital flow*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Sassen S., 2000, *The Global City: Strategic Site/New Frontier*, „American Studies”, no. 41(2/3).
- Sassen S., 2011, *Cities in a World Economy*, fourth edition, Sage Publications, Thousand Oaks, Calif.
- Szydło W., 2013, *Globalny kryzys 2007-2009 w świetle podejścia ortodoksyjnego – wybrane problemy*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, nr 63(3).
- Szymańska A. I., 2012, *Globalizacja a nowe koncepcje zarządzania przedsiębiorstwem*, „Przedsiębiorczość – Edukacja”, nr 8.
- Taylor P. J., Ni P., Derudder B., Hoyler M., Huang J., Lu F., Pain K., Witlox F., Yang X., Basens D., Shen W., 2010, *Measuring the World City Network: New Results and Developments*, „Globalization and World Cities Research Bulletin”, no. 300.
- Taylor P. J., Csomós G., 2012, *Cities as control and command centres: Analysis and interpretation*, „Cities”, no. 29(6), DOI:10.1016/j.cities.2011.09.005.
- Taylor P. J., Aranya P., 2008, *A Global “Urban Roller Coaster”? Connectivity Changes in the World City Network, 2000-04*, „Regional Studies”, no. 42, DOI: 10.1080/00343400601145202.
- Taylor P. J., Catalano G., Walker D. R. F., 2002, *Measurement of the World City Network*, „Urban Studies”, no. 39(1), DOI: 10.1080/00420980220080011.
- Taylor P. J., 2004, *World City Network: A Global Urban Analysis*, Routledge, London.