

PIOTR RAŻNIAK, ANNA WINIARCZYK-RAŻNIAK  
Uniwersytet Pedagogiczny, Kraków, Polska

## Sytuacja finansowa korporacji europejskich w dobie kryzysu

### The financial condition of European corporations during the economic crisis

**Streszczenie:** W niniejszym opracowaniu przeanalizowano przestrzenne rozmieszczenie największych firm światowych znajdujących się na liście magazynu „Forbes” Global 2000, posiadających siedziby zarządów na terytorium Europy. Zwrócono także uwagę na wpływ kryzysu gospodarczego na zmiany ich przychodów oraz dochodów. Przedstawiono przestrzenne zróżnicowanie liczby siedzib zarządów, przychodów i dochodów największych firm w latach 2006 i 2012 na terenie Europy. Wykazano, iż w badanym okresie zmniejszyła się ich liczba w omawianym regionie, równocześnie też zarysował się podział na Europę Wschodnią, gdzie wzrosła liczba siedzib zarządów, i Europę Zachodnią, gdzie zanotowano ich regres. Zauważono także nieznaczny wpływ kryzysu gospodarczego na przychody firm umieszczonych na liście Forbes Global 2000. Ich przychody wzrosły, jednak dynamika była wyraźnie niższa niż w krajach pozaeuropejskich. Również tutaj zanotowano wyższą dynamikę przychodów w krajach Europy Wschodniej niż na zachodzie kontynentu. Widoczne oznaki kryzysu zaobserwowano w przypadku dynamiki dochodów omawianych firm. W ponad 30% państw europejskich nastąpił spadek dochodów badanych przedsiębiorstw. Ponadto kryzys gospodarczy spowodował dekoncentrację lokalizacji siedzib zarządów, co przełożyło się na większą liczbę miast, w których znajdują się centrale największych firm.

**Abstract:** The present paper analyzes the spatial distribution of the largest companies in the world with headquarters in Europe. The impact of the economic crisis on changes in their revenues and profit is also highlighted. Spatial differences in the number of the Europe-located headquarters of the biggest companies (included on the Forbes Global 2000 list), their revenues and profits in 2006 and 2012 were also shown. It has been shown that in the period taken into consideration, the number of said headquarters located in the analyzed region decreased. At the same time, the division into Eastern Europe and Western Europe was clearly marked. The former is characterized by an increase in the number of headquarters, while the latter observed a decrease in said number. Also observed was the slight impact of the economic crisis on the income of companies from the Forbes Global 2000 list. Their revenue increased, but the pace was significantly lower than in non-European countries. It has also been observed that a higher revenue growth can be noticed in Eastern Europe. In addition, the signs of the economic crisis have been observed in the dynamics of profits of analyzed companies. In over 30% of European countries a decrease in profits of the analyzed companies was noted. Moreover, the economic crisis has

caused the de-centralization of location of the headquarters of the biggest companies, which resulted in a larger number of cities where the HQs existed.

**Słowa kluczowe:** Forbes; globalizacja; korporacje; kryzys gospodarczy; miasto

**Keywords:** Forbes; globalization; corporation; economic crisis; city

## 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. Wpływają one na rozwój gospodarczy nie tylko miasta centralnego, ale również na tereny przyległe. Duże przedsiębiorstwa odgrywają szczególną rolę w przyspieszaniu procesów metropolizacji oraz kształtowania miast jako centrów innowacji (Rachwał, 2009; Rachwał, 2012; Dorocki, 2012), a także wpływają na rozwój gospodarki opartej na wiedzy (Dorocki, Borowiec, 2012; Rachwał, 2013). Przedmiotem niniejszego opracowania jest określenie przestrzennego zróżnicowania wpływu kryzysu gospodarczego na sytuację największych firm europejskich. Należy jednak zauważyć, że recesja w gospodarce nie jest jedynym czynnikiem wpływającym na funkcjonowanie przedsiębiorstw (Rachwał, 2011; Rachwał, 2013; Rachwał, Boguś, 2012). W ostatnich latach zaznacza się szczególnie wpływ procesów globalizacji gospodarki światowej.

Procesy globalizacji, którym towarzyszyło pojawienie się nowoczesnych czynników lokalizacji przedsiębiorstw i coraz większe ich znaczenie (Płaziak, Szymańska, 2014) oraz rozwój nowych koncepcji zarządzania przedsiębiorstwem (Szymańska, 2012) nasiliły się w latach 90. XX w. (Beaverstock, Smith, Taylor, 1999). W tym okresie 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. W XXI w. proces ten zdecydowanie się nasilił, rozwijając ponadnarodowe korporacje, których majątek przekracza 20 bln dolarów (Zioło, 2006).

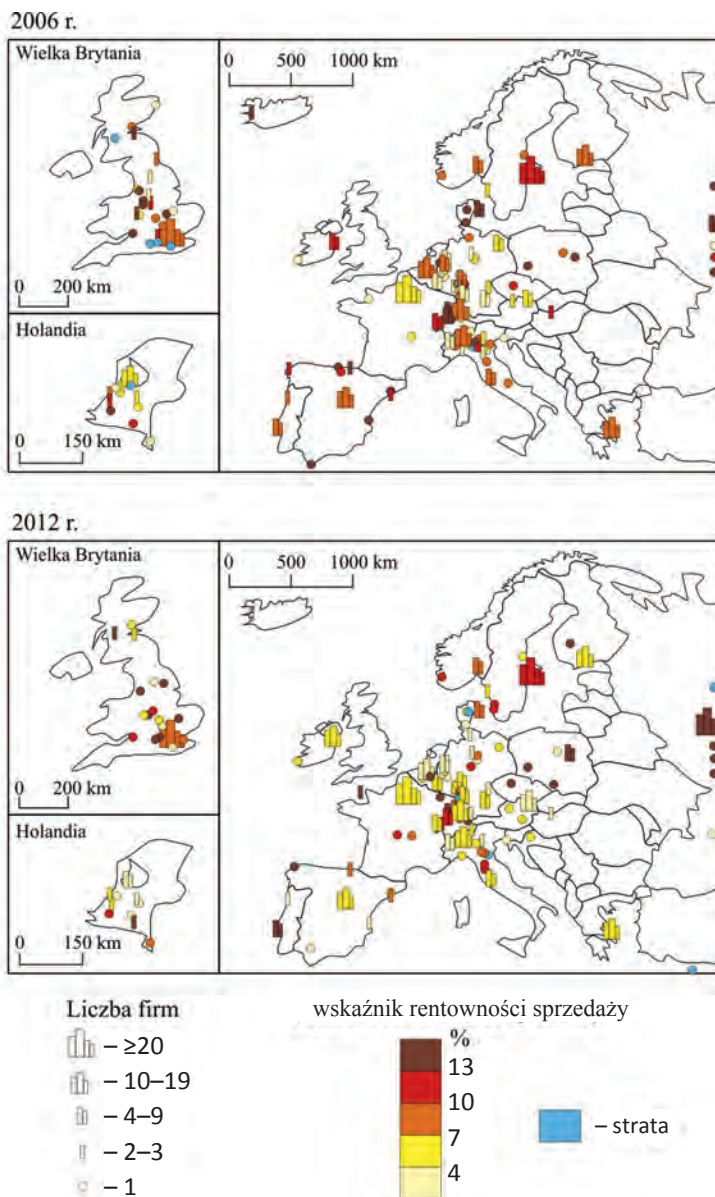
Jednym z ważnych elementów tego procesu jest zwiększanie przez koncerny swojej ekspansji przez przejmowanie innych podmiotów gospodarczych lub też lokowanie części swojej działalności w krajach o niższych kosztach pracy (Kilar 2009b; Zioło 2009). Ponadto korporacje tworzą przedstawicielstwa w nowych państwach, zwiększając powiązania handlowe pomiędzy poszczególnymi miastami, co prowadzi do wzrostu znaczenia zwłaszcza krajów BRIC (Brazylia, Rosja, Indie i Chiny) i rozwijających się (*emerging markets*) (Liu, Derudder, Taylor, 2014). Główne miasta krajów rozwijających się są gospodarzami coraz większej liczby znaczących na świecie firm. Dzięki temu stają się one wiodącymi ośrodkami dowodzenia i kontroli gospodarki światowej. Jednocześnie zmniejszyło się znaczenie Stanów Zjednoczonych, mimo iż są uważane za najpotężniejszą gospodarkę światową (Csomós, 2013; Wilczyński, Wilczyński, 2011).

## METODY

W niniejszym opracowaniu przeanalizowano dane z listy Forbes Global 2000 dla lat 2006 i 2012. Przy tworzeniu listy 2000 największych firm publicznych (Forbes Global, 2000) wzięto pod uwagę cztery parametry: przychód, dochód, majątek i wartość rynkową przedsiębiorstw. Przychód musiał wynieść co najmniej 3,89 mld dolarów, dochód – powyżej 232,2 mln dolarów, majątek firmy – przekraczać 7,85 mld dolarów, a wartość rynkowa powinna wynosić co najmniej 4,25 mld dolarów. Aby organizacja mogła być zakwalifikowana na listę, musiała spełnić co najmniej jeden z powyższych warunków. Następnie zagregowano dane do poziomu miast, w których występuje siedziba zarządu firmy (Globalization and World Cities). Przeanalizowano wskaźnik rentowności sprzedaży w układzie miast, różnicując również występującą w nich liczbę siedzib zarządów. Następnie przeprowadzono analizę dynamiki podstawowych parametrów firm w układzie krajowym. Aby lepiej zobrazować ich przestrzenne zróżnicowanie, stworzono dwie typologie. Pierwsza bazuje na dynamice liczby siedzib zarządów i dynamiki przychodów, druga natomiast ukazuje zależności pomiędzy dynamiką przychodów i dochodów omawianych firm. W badaniach wzięto pod uwagę wszystkie kraje Europy oraz miasta europejskiej części Rosji.

## ZMIANY LICZBY SIEDZIB ZARZĄDÓW WEDŁUG MIASTA SIEDZIBY

Najwięcej siedzib zarządów firm notowanych na liście Forbes Global 2000 w Europie w 2006 roku zarejestrowanych było w Londynie (89) i Paryżu (65), które jednocześnie są ośrodkami cechującymi się największymi powiązaniem międzynarodowymi (Taylor, 2010; Raźniak, 2013; Raźniak, Winiarczyk-Raźniak, 2013). Te dwa miasta zdecydowanie dominują na kontynencie. Na kolejnych miejscach uplasowały się Madryt i Sztokholm, w których znalazło się odpowiednio 28 i 23 siedziby zarządów (ryc. 1). Należy zwrócić uwagę na dominację środkowej części Europy Zachodniej, rozciągającej się od Londynu przez Paryż, Mediolan, i zachodnią część Niemiec, gdzie znajduje się znaczna część największych firm europejskich. Region ten określany jest jako tzw. układ pentagonalny (ESPON Atlas, 2006). Tworzy on ok. 50% produktu globalnego brutto Unii Europejskiej, zamieszkały jest przez 40% mieszkańców i zajmuje jedynie 20% jej powierzchni. Jednocześnie zanotowano tu silne powiązania pomiędzy miastami, wynikające zapewne z faktu zlokalizowania tutaj wielu siedzib i przedstawicielstw firm międzynarodowych (Allen, 2010; Kilar, 2010; Wall, Knaap van der, 2011; Dorocki, Jastrzębski, 2012). Zauważono natomiast zdecydowanie mniejszą liczbę miast z siedzibami zarządów w Europie Środkowej i Wschodniej, gdzie występują one jedynie w Polsce (trzy miasta i trzy firmy), Rosji (pięć miast i 13 firm), na Węgrzech (jedno miasto i dwie firmy) i w Czechach (jedno miasto i jedna firma).



Ryc. 1. Wskaźnik rentowności sprzedaży największych firm w miastach europejskich wg liczby firm w latach 2006 i 2012

Źródło: opracowanie własne na podstawie Forbes Global 2000, Globalization and World Cities

Z kolei w 2012 roku zanotowano zmniejszenie się liczby siedzib zarządów w największych miastach europejskich. Tendencję tę zauważono w Londynie, w którym w latach 2006–2012 ubyłoby aż 21 firm z badanej listy, natomiast w mniejszym stopniu sytuacja ta dotknęła

Paryż (spadek o pięć organizacji). Dostrzeżono jednak znaczny wzrost liczby siedzib zarządów w dynamicznie rozwijającej się Moskwie, która w 2006 roku legitymowała się ośmioma siedzibami zarządów, a w drugim przedziale czasowym było ich już 20. Również przedsiębiorstwa polskie są w coraz większej liczbie reprezentowane na liście „Forbesa”, zwłaszcza te zlokalizowane w Warszawie, w której zaobserwowano wzrost z jednej do czterech firm w omawianym okresie. Należy zwrócić uwagę na przypadek Francji, w której pod względem liczby siedzib zarządów zdecydowanie dominuje Paryż. Poza stolicą państwa zlokalizowano tylko dwie firmy w 2006 roku (w Clermont-Ferrand i Granville). Również w 2012 roku dominacja Paryża została utrzymana, gdyż tylko trzy zarządy organizacji mieściły się poza stolicą Francji (w Clermont-Ferrand, Limoges i Mets). Z kolei w innych rozwiniętych krajach europejskich występował bardziej równomierny rozkład analizowanych siedzib. Przykładem tutaj mogą być Niemcy, Szwajcaria, Holandia i Włochy. Nawet w zdominowanej przez korporacje londyńskie Wielkiej Brytanii w obydwu przedziałach czasowych poza stolicą na liście „Forbesa” znalazło się odpowiednio 25 (2006) i 18 (2012) firm.

Rozpatrując wskaźnik rentowności sprzedaży przedsiębiorstw (ryc. 1), można stwierdzić, iż w 2006 roku najwyższe wartości zanotowano w miastach posiadających tylko jedną siedzibę zarządu z analizowanej listy (Gibraltar – 57,1%, Lipieck – 39,1%, Silkeborg – 23,7%). Natomiast w miastach liczących powyżej 10 firm analizowany wskaźnik generalnie zawierał się w przedziale 7–10%. Pozytywnym wyjątkiem był Sztokholm (12,4%), natomiast niższy wskaźnik rentowności w tej grupie miast zanotowano w Amsterdamie (5,6%). Ponadto zaobserwowano wysokie wartości w miastach Europy Wschodniej, zwłaszcza w rosyjskim Lipiecku (39,1%) i Czerepowcu (21%).

Z kolei w 2012 roku można zauważyć wpływ kryzysu gospodarczego na kondycję największych organizacji. Średni wskaźnik rentowności dla firm europejskich notowanych na liście Forbes Global 2000 nieznacznie spadł w omawianym okresie z 7,09 do 6,92%. Zarysowuje się tu jednak podział na miasta Europy Zachodniej, których przedsiębiorstwa cechowały się spadkiem rentowności, natomiast część wschodnia kontynentu legitymowała się wzrostem omawianego wskaźnika w latach 2006–2012. Badany wskaźnik w ośrodkach liczących 10 i więcej siedzib zarządów znajdował się generalnie w drugim przedziale wartości (4–7%), co oznacza spadek w porównaniu do 2006 roku, w którym zawierał się najczęściej w granicach 7–10% (ryc. 1). Wyższą rentowność zanotowano w Londynie, Sztokholmie, a zwłaszcza w szybko globalizującej się Moskwie (Raźniak, 2014).

Należy także zwrócić uwagę na polskie firmy związane z przemysłem wydobywczym, cechujące się wysoką rentownością. KGHM Polska Miedź SA w 2012 roku była zdecydowanym liderem, z wskaźnikiem na poziomie 50,1%, a Jastrzębska Spółka Węglowa znalazła się w czołówce przedsiębiorstw pod względem omawianego wskaźnika (22,2%) (Sitek i in., 2013). Jest to także jeden z największych pracodawców w południowej Polsce, zatrudniający 29,5 tys. osób (Kłosowski i in., 2013). Również firmy warszawskie zanotowały wysoką rentowność, co może się przekładać na wysoki poziom bezpieczeństwa społecznego notowanego w stolicy Polski (Raźniak, Winiarczyk-Raźniak, 2014) oraz bardzo silne przyciąganie ludności z terytorium całej Polski (Winiarczyk-Raźniak, Raźniak, 2012). Efektem takiej sytuacji jest też wyższy niż w innych regionach poziom życia ludności, przejawiający

się zarówno w lepszej sytuacji materialnej, jak i w wyposażeniu obszaru w usługi, zapewniane przez władze regionalne, chcące w ten sposób przyciągnąć inwestorów (Winiarczyk-Rażniak, Rażniak, 2011). Jednak słabsze wyniki w ośrodkach z dużą liczbą siedzib zarządów wynikają zapewne z różnorodności firm, z których dobre wyniki mogą być równoważone przez słabe osiągnięcia bądź też straty innych jednostek. Z tego może wynikać również fakt, iż miasta, które zanotowały straty, posiadały na swoim terenie tylko jedną organizację i jej słabe wyniki nie mogły być zrekompensowane przez inne przedsiębiorstwa.

W Europie pod względem liczby siedzib zarządów firm umieszczonych na liście Forbes Global 2000 zdecydowanie dominują Londyn i Paryż, jednak w czasie kryzysu gospodarczego ich znaczenie pod tym względem się zmniejszyło. Zwiększa się liczba przedsiębiorstw w miastach Europy Wschodniej i cechują się one jednocześnie wyższym wskaźnikiem rentowności sprzedaży niż korporacje, których siedziby zarządu znajdują się w części zachodniej kontynentu.

#### PODSTAWOWE DANE FIRM WEDŁUG KRAJU SIEDZIBY ZARZĄDU

Zdecydowana większość siedzib zarządów firm w 2006 roku z listy pierwszych 2000 na świecie (Forbes Global 2000), które usytuowane są na kontynencie europejskim, znajduje się w Europie Zachodniej (tab. 1). Aż 510 z 522 firm zlokalizowało swoje siedziby w tej części kontynentu. Wśród krajów wybijały się Wielka Brytania (125 firm), Francja (67) i Niemcy (58). We wschodniej części Europy jedynie w Rosji, Czechach, Polsce i na Węgrzech zanotowano badane firmy. Natomiast w 2012 roku dominowały te same kraje, jednak w Europie Zachodniej zaobserwowano zmniejszenie się liczby siedzib, a w części wschodniej – wzrost, który nastąpił zwłaszcza w Rosji (z 12 w 2006 do 25 w 2012 roku). Z kolei najwyższą dynamiką przyrostu liczby największych firm charakteryzowała się Polska (133%). Taka wartość wynika z bardzo niewielkiej liczby siedzib zarządów. W omawianym kraju ich liczba zwiększyła się z trzech w 2006 roku do siedmiu w 2012 roku. Z kolei ponad dwukrotną dynamikę zauważono jeszcze w Irlandii (112%) oraz w Rosji (108%). Ponadto nowa firma w zestawieniu pojawiła się w Chorwacji. Należy też zwrócić uwagę na Wyspy Normandzkie, gdzie w pierwszym przedziale czasowym nie było żadnej siedziby omawianych korporacji, natomiast w 2012 roku były trzy. Można to wiązać z chęcią ucieczki przed zbyt wysokimi obciążeniami fiskalnymi do miejsca z bardzo niskimi podatkami. Ponadto w 11 krajach zanotowano zmniejszenie się liczby siedzib zarządów.

Należy zwrócić uwagę na wysoką ujemną dynamikę lidera pod względem liczby firm – Wielką Brytanię. Możliwe, że obrazuje to zaistniały w Europie proces konsolidacji korporacji przemysłowych wynikający z kryzysu, co na przykładzie przemysłu zbrojeniowego zostało już udowodnione (Wilczyński, 2013a, Wilczyński, 2013b). Ze spadkiem wynoszącym 28,8% omawiany kraj zajmuje przedostatnią pozycję w rankingu, wyprzedzając jedynie Islandię, w której w latach 2006–2012 zlikwidowano wszystkie trzy siedziby zarządów, co spowodowało znaczny spadek powiązań międzynarodowych miast zlokalizowanych

w Islandii (Raźniak, 2012). Podobną tendencję zauważono również w innych krajach UE 15, legitymujących się dużą liczbą siedzib największych firm na świecie (m.in. Włochy, Niemcy, Francja, Hiszpania). Z kolei w przypadku pięciu państw nie zanotowano zmian, lecz należy nadmienić, iż cechowały się one stosunkowo niską liczbą siedzib zarządów (Belgia, Norwegia, Portugalia, Węgry, Czechy).

Tab. 1. Dynamika liczby siedzib zarządów największych firm świata w miastach europejskich w latach 2006–2012

Lp.	Kraj	Liczba siedzib zarządów		Dynamika 2006–2012 (2006=100)
		2006	2012	
1	Polska	3	7	233,3
2	Irlandia	8	17	212,5
3	Rosja	12	25	208,3
4	Luksemburg	5	7	140,0
5	Austria	10	12	120,0
6	Szwajcaria	39	44	112,8
7	Belgia	12	12	100,0
8	Portugalia	7	7	100,0
9	Norwegia	9	9	100,0
10	Węgry	2	2	100,0
11	Czechy	1	1	100,0
12	Hiszpania	29	28	96,6
13	Szwecja	26	25	96,2
14	Francja	67	63	94,0
15	Grecja	12	11	91,7
16	Niemcy	58	53	91,4
17	Dania	11	10	90,9
18	Holandia	28	24	85,7
19	Włochy	46	34	73,9
20	Finlandia	15	11	73,3
21	Wielka Brytania	125	89	71,2
22	Islandia	3	–	–
23	Liechtenstein	–	1	–
24	Chorwacja	–	1	–
25	Wyspy Normandzkie	–	3	–
	Europa	516	479	92,8
	świat bez Europy	1484	1521	102,5
	świat	2000	2000	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie Forbes Global 2000, Globalization and World Cities

Biorąc pod uwagę kraje europejskie, zauważono ujemną dynamikę liczby firm w 2012 roku, której wartość wyniosła  $-7,2\%$ . Wpływ na taką sytuację mogą mieć fuzje dużych korporacji, gdzie w miejsce dwóch zarządów powstaje jeden. Również kryzys gospodarczy i wzrastające obciążenia fiskalne mogą przyczyniać się do przenoszenia siedzib do krajów pozaeuropejskich. Ponadto spowolnienie gospodarcze w Europie może działać na korzyść organizacji z innych kontynentów, które rozwijając się szybciej, coraz częściej zajmują miejsca wśród największych 2000 firm na liście magazynu „Forbes”, kosztem europejskich.

Tab.2. Dynamika przychodów największych firm świata w miastach europejskich w latach 2006–2012

Lp.	Kraj siedziby zarządu	Przychody firm (mld dolarów)		Dynamika 2006–2012 (2006=100)
		2006	2012	
1	Polska	15,13	68,01	449,5
2	Rosja	139,3	584,38	419,5
3	Irlandia	55,59	176,78	318,0
4	Austria	56,87	145,83	256,4
5	Luksemburg	52,81	134,69	255,0
6	Czechy	4,48	10,62	237,1
7	Portugalia	37,34	76,56	205,0
8	Węgry	14,62	27,62	188,9
9	Hiszpania	333,64	588,00	176,2
10	Szwajcaria	557,29	944,00	169,4
11	Grecja	45,77	71,69	156,6
12	Belgia	123,75	183,46	148,3
13	Dania	79,1	117,2	148,2
14	Norwegia	132,25	194,43	147,0
15	Francja	1571,89	2044,45	130,1
16	Niemcy	1572,29	2019,19	128,4
17	Włochy	633,9	807	127,3
18	Szwecja	233,63	280,89	120,2
19	Finlandia	129,92	152,3	117,2
20	Wielka Brytania	1792,67	2026,71	113,1
21	Holandia	988,21	1035,15	104,8
22	Liechtenstein	–	0,66	–
23	Cypr	–	1,34	–
24	Chorwacja	–	5,16	–
25	Wyspy Normandzkie	–	12,77	–
	Europa	8573,6	11708,9	136,6
	świat bez Europy	15557,7	24477,3	157,3
	świat	24131,3	36186,2	150,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie Forbes Global 2000, Globalization and World Cities



Pod względem przychodów firm wybijają się trzy kraje, w których analizowane przedsiębiorstwa przekroczyły wartość 1,5 bln dolarów w 2006 roku (tab. 2). Były to Wielka Brytania (1793 mld dolarów), Niemcy (1572 mld dolarów) i Francja (1571 mld dolarów), co stanowiło aż 57,6% przychodów wszystkich firm europejskich notowanych w omawianym roku na liście „Forbesa”. Z kolei w 2012 roku przychody przedsiębiorstw lokalizowanych w omawianych trzech państwach przekroczyły granicę 2 bln dolarów. Zauważono natomiast zmianę w kolejności, gdyż na pierwsze miejsce wysunęły się firmy francuskie (2044 mld dolarów), a na kolejnych znalazły się brytyjskie (2027 mld dolarów) i niemieckie (2019 mld dolarów). Ich przychody stanowiły 52% przychodów wszystkich firm europejskich z listy „Forbesa” (spadek o 5,6 punktu procentowego w stosunku do 2006 roku).

Jednocześnie wzrósł udział przychodów w przedsiębiorstwach, których siedziby zarządów znajdują się w Europie Wschodniej. W 2006 roku stanowił on 2% dochodów europejskich, a w 2012 roku było to już 5,9%. W omawianym okresie wszystkie kraje charakteryzowały się dodatnią dynamiką przychodów, natomiast najwyższe wartości zanotowano w Polsce (349,5%) i w Rosji (319,5%). Również firmy z pozostałych krajów znajdujących się we wschodniej części kontynentu (Czech i Węgier) charakteryzowały się wysokimi wzrostami przychodów. Z kolei wśród państw o najniższej dynamice znalazły się korporacje umiejscowione w krajach o najwyższych przychodach firm. Francja została sklasyfikowana na 15 miejscu, Niemcy na 16, a Wielka Brytania dopiero na 20 z dynamiką wynoszącą jedynie 13%.

Średni wzrost dochodów omawianych firm w Europie w latach 2006–2012 wyniósł 36,6%. Mimo wzrostu wskaźnika można zauważyć tutaj wpływ kryzysu wśród notowanych organizacji, ponieważ był on niższy o 13,4 punktu procentowego od średniej światowej. Z kolei biorąc pod uwagę dynamikę przychodów przedsiębiorstw z siedzibami zarządów zlokalizowanymi poza Europą, to spowolnienie gospodarcze jest jeszcze bardziej widoczne, gdyż średni wzrost poza omawianym kontynentem wyniósł 57,3%.

Analizując dochody firm, można stwierdzić, iż w 2006 roku najwyższe dochody przyniosły te organizacje, których zarządy umiejscowione były w Wielkiej Brytanii (148,29 mld dolarów), Francji (88,97 mld) oraz w Holandii (67,47 mld). Były to państwa, w których notowano największe inwestycje w Europie (Burger, Knaap van der, Wall, 2013). Z kolei Polska z dochodami omawianych firm na poziomie 1,76 mld dolarów została sklasyfikowana dopiero na 20 miejscu wśród 22 krajów, w których znajdowały się siedziby zarządów umieszczone na badanej liście (tab. 3). Natomiast w 2012 roku na pierwszym miejscu uplasowały się firmy brytyjskie z dochodem 191,7 mld dolarów, francuskie (105,71 mld) i niemieckie (94,7 mld). Z kolei przedsiębiorstwa z siedzibą w Polsce wykazały dochód w wysokości 9,23 mld dolarów, co pozwoliło nam awansować z 20 na 14 miejsce.

Tab. 3. Dynamika dochodów największych firm świata w miastach europejskich w latach 2006–2012

Lp.	Kraj siedziby zarządu	Dochody firm (mld dolarów)		Dynamika 2006–2012 (2006=100)
		2006	2012	
1	Polska	1,76	9,23	524,4
2	Rosja	21,45	89,62	417,8
3	Czechy	0,58	2,06	355,2
4	Portugalia	3,23	10,24	317,0
5	Norwegia	10,83	21,21	195,8
6	Irlandia	6,46	11,13	172,3
7	Austria	3,50	5,67	162,0
8	Szwajcaria	47,14	72,80	154,4
9	Niemcy	65,48	94,70	144,6
10	Wielka Brytania	148,29	191,70	129,3
11	Francja	88,97	105,71	118,8
12	Hiszpania	35,97	40,11	111,5
13	Szwecja	26,28	28,55	108,6
14	Belgia	9,82	10,57	107,6
15	Włochy	36,79	36,42	99,0
16	Luksemburg	6,93	6,77	97,7
17	Grecja	3,63	3,09	85,1
18	Holandia	67,47	55,39	82,1
19	Finlandia	10,13	7,44	73,4
20	Dania	11,14	8,07	72,4
21	Węgry	1,89	0,97	51,3
22	Liechtenstein	–	0,11	–
23	Islandia	0,66	–	–
24	Chorwacja	–	0,31	–
25	Wyspy Normandzkie	–	1,65	–
	razem Europa	607,74	811,45	133,5
	świat bez Europy	621,12	1176,67	189,4
	razem świat	1228,86	1988,12	161,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie Forbes Global 2000, Globalization and World Cities

Pod względem dynamiki dochodów w latach 2006–2012 to właśnie polskie firmy zanotowały największy przyrost, wynoszący 424,4%. Może to być związane ze zwiększeniem się liczby firm notowanych na liście Forbes Global 2000 z trzech w 2006 roku do siedmiu w 2012. Ponadto bardzo dynamicznie wzrosły dochody w przedsiębiorstwach rosyjskich oraz

w Czechach, jednak wydaje się, że ich najważniejsze procesy wystąpiły w części europejskiej Rosji (317,8%). Dochody firm rosyjskich w ujęciu bezwzględnym w 2012 roku wyniosły 89,62 mld dolarów, co dało im czwartą pozycję w Europie. Najważniejszym ośrodkiem tego kraju jest Moskwa, w której rozwija się przede wszystkim sektor finansowy (Agibetova, Samson, 2008) i energetyczny (Taylor, Csomós, 2012). Należy również zauważyć, iż organizacje zlokalizowane w siedmiu państwach zanotowały zmniejszenie się dochodów i były to kraje Europy Zachodniej, z wyjątkiem Węgier, gdzie kryzys gospodarczy najbardziej odbił się na wynikach największych firm, powodując spadek ich dochodów niemalże o połowę (-48,7%).

Widoczny jest większy wpływ kryzysu gospodarczego na dochody firm z listy „Forbesa” zlokalizowanych w Europie niż w pozostałych częściach świata. Podczas gdy średnia dynamika dochodów w latach 2006–2012 w krajach pozaeuropejskich wyniosła 89,4%, to firmy europejskie cechowały się wartością omawianego wskaźnika na poziomie 33,5%. To właśnie Stary Kontynent zaniza średni globalny wzrost zysków największych korporacji wynoszący 61,8%.

#### TYPOLOGIE FIRM WEDŁUG WYBRANYCH PARAMETRÓW

Aby przeanalizować związek pomiędzy dynamiką przychodów firm i zmianą liczby siedzib zarządów firm w latach 2006–2012 w poszczególnych państwach europejskich, utworzono odpowiednią typologię (ryc. 2). Żeby ukazać zależności nie tylko wewnątrz-europejskie, ale także światowe, dynamikę przychodów odniesiono do średniego przychodu przedsiębiorstw z krajów pozaeuropejskich w latach 2006–2012 (+57,3%). Ukazuje to, jak przychody organizacji z omawianego kontynentu plasują się w konfrontacji z przychodami firm zlokalizowanych w krajach pozaeuropejskich. Utworzono pięć typów:

typ 1 – cechujący się wzrostem przychodów poniżej średniej krajów pozaeuropejskich i spadkiem liczby siedzib zarządów,

typ 2 – charakteryzuje się wzrostem przychodów poniżej średniej krajów pozaeuropejskich i stagnacją liczby siedzib zarządów,

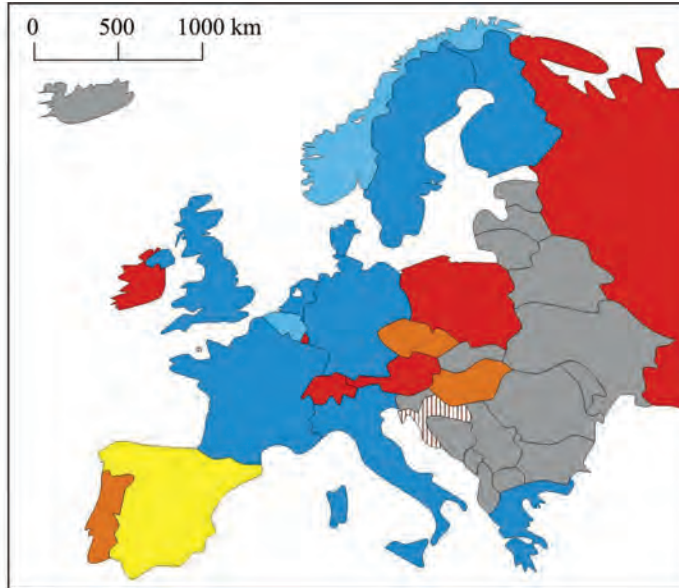
typ 3 – odznacza się wzrostem przychodów powyżej średniej krajów pozaeuropejskich i spadkiem liczby siedzib zarządów,

typ 4 – legitymuje się wzrostem przychodów powyżej średniej krajów pozaeuropejskich i stagnacją liczby siedzib zarządów,

typ 5 – odznacza się wzrostem przychodów powyżej średniej krajów pozaeuropejskich i wzrostem liczby siedzib zarządów.

Należy zwrócić uwagę, iż najwięcej krajów (dziewięć) zostało zakwalifikowanych do najsłabszego typu 1 i były to jedynie zamożne państwa zlokalizowane w Europie Zachodniej. Również niezbyt pozytywny typ 2 zauważono w Belgii i Norwegii, należących gospodarczo do tej samej części kontynentu. Z kolei niewielki udział w krajach zachodnioeuropejskich miał najbardziej pozytywny typ 5, którym cechowały się: Szwajcaria, Austria, Luksemburg oraz Irlandia. W Europie Wschodniej zanotowano tylko pozytywne typy 4 (Czechy i Węgry)

i 5 (Polska i Rosja). Świadczyć to może o znacznym wpływie spowolnienia gospodarczego w Europie Zachodniej. Niższe koszty pracy mogą zaś stworzyć szanse do rozwoju dla przedsiębiorstw zlokalizowanych w biedniejszej części omawianego kontynentu. Może to być przyczyną przewagi negatywnych typów w Europie Zachodniej i pozytywnych w części wschodniej.



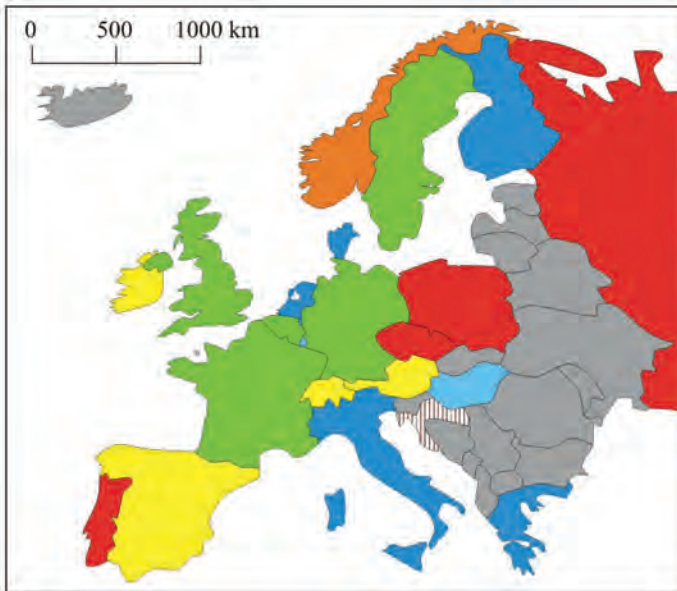
Typy państw:

- 1 ■ – wzrost przychodów poniżej średniej krajów pozaeuropejskich, spadek liczby siedzib zarządów
  - 2 ■ – wzrost przychodów poniżej średniej krajów pozaeuropejskich, stagnacja liczby siedzib zarządów
  - 3 ■ – wzrost przychodów poniżej średniej krajów pozaeuropejskich, spadek liczby siedzib zarządów
  - 4 ■ – wzrost przychodów poniżej średniej krajów pozaeuropejskich, stagnacja liczby siedzib zarządów
  - 5 ■ – wzrost przychodów poniżej średniej krajów pozaeuropejskich, wzrost liczby siedzib zarządów
- – zjawisko nie występuje    ||||| – brak firm w 2006 r.

Średni wzrost przychodów w krajach pozaeuropejskich + 57,3%

Ryc. 2. Typologia państw wg dynamiki przychodów i liczby siedzib zarządów największych firm świata w Europie w latach 2006–2012

Źródło: opracowanie własne na podstawie Forbes Global 2000, Globalization and World Cities



Typy państw:

- 1 ■ – spadek dochodów, wzrost przychodów poniżej średniej krajów pozaeuropejskich
  - 2 ■ – spadek dochodów, wzrost przychodów powyżej średniej krajów pozaeuropejskich
  - 3 ■ – wzrost dochodów poniżej średniej krajów pozaeuropejskich, wzrost przychodów poniżej średniej krajów pozaeuropejskich
  - 4 ■ – wzrost dochodów poniżej średniej krajów pozaeuropejskich, wzrost przychodów powyżej średniej krajów pozaeuropejskich
  - 5 ■ – wzrost dochodów powyżej średniej krajów pozaeuropejskich, wzrost przychodów poniżej średniej krajów pozaeuropejskich
  - 6 ■ – wzrost dochodów powyżej średniej krajów pozaeuropejskich, wzrost przychodów powyżej średniej krajów pozaeuropejskich
- – zjawisko nie występuje       – brak firm w 2006 r.

Średni wzrost dochodów firm z listy Forbes 2000 w krajach pozaeuropejskich + 89,4%

Średni wzrost przychodów z listy Forbes 2000 w krajach pozaeuropejskich +57,3%

Ryc. 3. Typologia państw wg dynamiki dochodów i przychodów największych firm świata w Europie w latach 2006–2012

Źródło: opracowanie własne na podstawie Forbes Global 2000, Globalization and World Cities

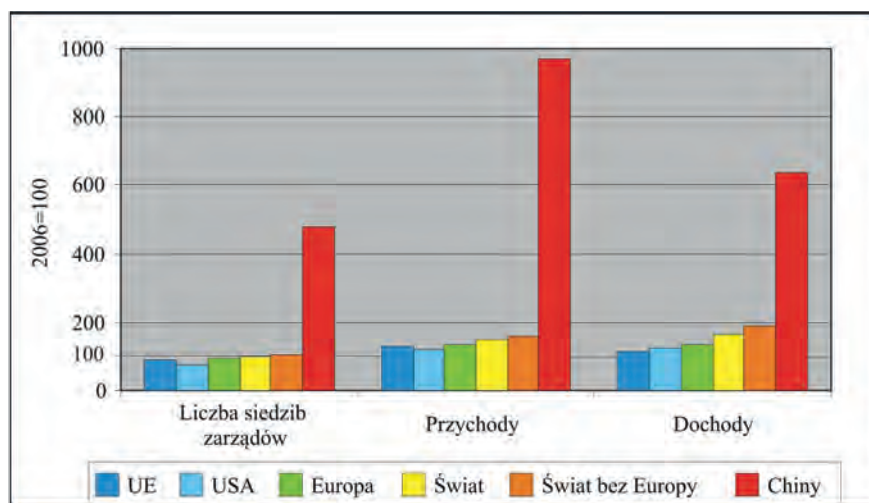
Aby zbadać wpływ kryzysu gospodarczego w poszczególnych państwach europejskich, utworzono odpowiednią typologię, biorącą pod uwagę dochody i przychody firm z listy Forbes Global 2000 w latach 2006–2012 (ryc. 3). Wartościami granicznymi typów była średnia dynamika zanotowana w krajach pozaeuropejskich, która dla dochodów wyniosła +89,4%, a dla przychodów +57,3%. Ukazuje to również badane wyniki finansowe w odniesieniu do pozostałej części świata. Typ 1 charakteryzuje się spadkiem dochodów oraz wzrostem przychodów poniżej średniej krajów pozaeuropejskich; typ 2 odnotowuje spadek dochodów i wzrost przychodów powyżej średniej krajów pozaeuropejskich; typ 3 legitymuje się wzrostem dochodów poniżej średniej krajów pozaeuropejskich i wzrostem przychodów poniżej średniej krajów pozaeuropejskich; typ 4 ukazuje wzrost dochodów poniżej średniej krajów pozaeuropejskich i wzrost przychodów powyżej średniej krajów pozaeuropejskich; typ 5 prezentuje wzrost dochodów powyżej średniej krajów pozaeuropejskich i wzrost przychodów poniżej średniej krajów pozaeuropejskich; typ 6 charakteryzuje się wzrostem dochodów powyżej średniej krajów pozaeuropejskich i wzrostem przychodów powyżej średniej krajów pozaeuropejskich.

W najsłabszym typie 1 znalazły się zarówno firmy zlokalizowane we Włoszech i Grecji, które to kraje najsilniej odczuwają skutki kryzysu gospodarczego, jak i przedsiębiorstwa z Holandii, Danii oraz Norwegii. Do typu 2, cechującego się spadkiem dochodów i niezbyt dużymi przychodami firm, zaliczono pogrążone w kryzysie Węgry, w których w latach dekonunktury gospodarczej zanotowano spadek PKB (Zioło, 2011) oraz Luksemburg, legitymujący się najwyższym PKB na 1 mieszkańca w Europie (Eurostat). W drugim przypadku dochód spadł bardzo nieznacznie (tab. 3), natomiast ten niewielki kraj jest atrakcyjny dla największych firm światowych (tab. 1), które notują bardzo wysoką dynamikę przychodów (tab. 2). W Europie Zachodniej najczęściej występowały typ 3 i 4. Najsilniejsze gospodarki omawianego kontynentu cechują się, co prawda, wzrostami dochodów i przychodów analizowanych przedsiębiorstw, jednak są one niższe niż w pozostałej części świata. Ponadto do typu 5 zaliczono jedynie Norwęgii. Najbardziej pozytywny typ 6, w którym wzrost omawianych parametrów przekracza średnią krajów pozaeuropejskich, zauważono przede wszystkim w państwach Europy Wschodniej (Polska, Rosja, Czechy), natomiast w części zachodniej kontynentu jedynie firmy z siedzibami zarządów zlokalizowanych w Portugalii zanotowały wzrost dochodów i przychodów powyżej średniej pozostałej części świata.

Podsumowując powyższe typologie (ryc. 2 i 3), można stwierdzić, że, co prawda, największe przedsiębiorstwa zlokalizowane w Europie Zachodniej notują wzrost dochodów i przychodów, jednak tempo tego zjawiska jest niższe niż średnie wartości dla krajów pozaeuropejskich. Ponadto jest to region, w którym spada liczba siedzib zarządów. Natomiast w Europie Wschodniej liczba ta jest stosunkowo niewielka, za to bardzo dynamicznie rośnie, podobnie jak przychody i dochody znajdujących się tutaj firm (wzrost powyżej średniej krajów pozaeuropejskich).

### SYTUACJA NAJWIĘKSZYCH FIRM EUROPEJSKICH W PORÓWNIANIU DO WYBRANYCH KRAJÓW I REGIONÓW ŚWIATA

Porównując podstawowe parametry firm z listy Forbes Global 2000 pomiędzy wybranymi państwami i regionami świata, można zauważyć ich duże zróżnicowanie przestrzenne (ryc. 4) dostrzeżone również w innych opracowaniach (Kilar, 2009a). Spośród zaprezentowanych jednostek przestrzennych zdecydowanie wybijają się Chiny, w których mimo kryzysu nastąpiły bardzo pozytywne zmiany gospodarcze (Csomós, Derudder, 2014). W latach 2006–2012 liczba siedzib zarządów w tym państwie wzrosła prawie pięciokrotnie, co w porównaniu do spadków zanotowanych w krajach europejskich, zwłaszcza w UE i USA, ukazuje skalę zjawiska. Dominacja największych korporacji chińskich jest najbardziej widoczna w przypadku dynamiki przychodów, które ze wzrostem prawie dziesięciokrotnym zdecydowanie dominują nad wartościami zauważonymi w Europie (+36,6%) i w USA (+20%). Przekłada się to również na ponad sześciokrotny wzrost dochodów przedsiębiorstw z siedzibami zarządów w Chinach. Jest to o tyle znaczące, iż wzrost nastąpił w czasie światowego kryzysu, który w niewielkim stopniu odbił się na największych korporacjach chińskich.



Ryc. 4. Dynamika podstawowych wskaźników największych firm świata w wybranych krajach i kontynentach w latach 2006–2012

Źródło: opracowanie własne na podstawie Forbes Global 2000, Globalization and World Cities

Firmy zlokalizowane w Europie i USA coraz bardziej tracą na znaczeniu w porównaniu do tych umiejscowionych w Azji (Csomós, 2013), a zwłaszcza w Chinach. W 2006 roku liczba siedzib zarządów przedsiębiorstw w Chinach stanowiła niespełna 5,3% liczby firm umiejscowionych w Europie, a w 2012 roku odsetek ten wyniósł już 27%. Również przychody analizowanych przedsiębiorstw zanotowały zdecydowany wzrost w porównaniu do Europy. I tak w 2006 roku przychody firm chińskich wyniosły 2,9% europejskich i odpowiednio

w 2012 roku – aż 20%. Największą zmianą legitymowały się dochody, które w 2006 roku w omawianym kraju stanowiły 6% dochodów uzyskiwanych przez największe przedsiębiorstwa w Europie, natomiast w 2012 roku stosunek ten wyniósł aż 28%. Świadczy to o bardzo dynamicznie rosnącym znaczeniu największych firm chińskich, przy spadającym znaczeniu USA i Europy (zwłaszcza UE 15), gdzie kryzys gospodarczy i finansowy jest najbardziej widoczny.

Ponadto wśród największych światowych organizacji można zauważyć proces dekoncentracji lokalizacji ich siedzib zarządów. W 2006 roku zarządy 2000 firm z listy Forbes Global 2000 zlokalizowane były w 386 miastach, w 2009 – w 416, natomiast rok 2012 przyniósł dalsze ich rozproszenie, przejawiające się w lokalizacji siedzib firm w 433 miastach świata. Wpływ na to mógł mieć kryzys gospodarczy, który spowodował wykreślenie części firm europejskich, których miejsce zajęły szybciej rozwijające się podmioty gospodarcze z pozostałej części świata.

## PODSUMOWANIE

Można zauważyć wyraźne zróżnicowanie dynamiki liczby siedzib zarządów i wyników finansowych firm w układzie przestrzennym Europa Zachodnia – Europa Wschodnia. Mimo kryzysu gospodarczego najwięcej firm z listy „Forbesa” znajduje się nadal w Londynie i Paryżu, jednak w latach 2006–2012 ich liczba w tych miastach się zmniejszyła. Generalnie zmniejsza się znaczenie firm zlokalizowanych w krajach UE 15, zwiększa się natomiast waga pozostałych krajów europejskich, w tym szczególnie europejskiej części Rosji. Można stwierdzić, iż w tej części kontynentu Moskwa staje się ważnym ośrodkiem decyzyjnym na skalę nie tylko kontynentalną, ale i światową. Ponadto przychody i dochody firm europejskich rosną wolniej niż w krajach pozaeuropejskich, co może w przyszłości skutkować obniżaniem ich rangi w gospodarce światowej. Należy stwierdzić, iż kryzys gospodarczy najbardziej odbił się na największych organizacjach w Europie Zachodniej, natomiast przedsiębiorstwa w krajach wschodniej części kontynentu rozwijają się często szybciej niż na pozostałych kontynentach. Może to być związane z dużym opóźnieniem związanym ze skomplikowaną sytuacją polityczną tego regionu, utrzymującą się do początku lat 90. XX w. Z drugiej strony bardzo dynamicznie rozwijające się firmy z siedzibą w Chinach stają się coraz poważniejszym graczem na rynkach międzynarodowych, zwłaszcza iż na dwóch pierwszych miejscach zestawienia „Forbesa” znajdują się chińskie banki.

## Literatura References

- Agibetova, U., Samson, I. (2008). The Metropolisation of the FSU: Temptative Measurement via the Method of Hyperlinks Notoriety. W: E. Vinokurov (red.). *Eurasian Integration Yearbook 2008*. Almaty: Eurasian Development Bank, 115–135.



- Allen, J. (2010). Powerful City Networks: More than Connections, Less than Domination and Control. *Urban Studies*, 47(13), 2895–2911.
- Beaverstock, J.V., Smith, R.G., Taylor, P.J. (1999). A rooster of world cities. *Cities*, 6(6), 445–458.
- Burger, J.M., Knaap van der, B., Wall, R.S. (2013). Revealed competition for Greenfield investment in European regions. *Journal of Economic Geography*, 13(4), 619–648.
- 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*, 12(50), 241–251.
- Csomós, G., Derudder, B. (2014). *European Cities as Command and Control Centres, 2006–11*. European Urban and Regional Studies (w druku).
- Dorocki, S. (2012). Regional Differentiation in the Development of French Towns — Quantitative Analysis. *Barometr Regionalny*, 3(29), 13–31.
- 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*, 18, 15–28.
- Dorocki, S., Jastrzębski, J. (2012). Regionalne zróżnicowanie rozwoju biotechnologii w Europie. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 20, 67–94.
- ESPON Atlas (2006). *Mapping the structure of the European territory*. Federal Office for Building and Regional Planning, 92.
- Eurostat (2013, 13 listopada). Pozyskano z <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction>
- Forbes Global 2000 (2013, 5 listopada). Pozyskano z [www.forbes.com](http://www.forbes.com)
- Globalization and World Cities (2013, 5 czerwca). Pozyskano z [www.lboro.ac.uk](http://www.lboro.ac.uk)
- Kilar, W. (2009a). Koncentracja przestrzenna światowych firm informatycznych. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 12, 97–108.
- Kilar, W. (2009b). Korporacje informatyczne jako element struktury metropolii. *Studia Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN*, 125, 136–153.
- Kilar, W. (2010). Zmiany potencjału korporacji informatycznych w Unii Europejskiej w latach 2004–2008. *Przedsiębiorczość – Edukacja*, 6, 49–65.
- Kłosowski, F., Pytel, S., Runge, A., Sitek, S., Zuzanska-Żyśko, E. (2013). *Rynek pracy w podregionie rybnickim*. Sosnowiec: Prace Wydziału Nauk o Ziemi Uniwersytetu Śląskiego.
- Liu, X., Derudder, B., Taylor, P.J. (2014). Mapping the evolution of hierarchical and regional tendencies in the world city network 2000–2010. *Computers, Environment and Urban Systems*, 43, 51–66.
- Płaziak, M., Szymańska, A.I. (2014). Role of modern factors in the process of choosing a location of an enterprise. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 120, 72–83.
- Rachwał, T. (2009). Rola przedsiębiorstw przemysłowych w kształtowaniu obszarów metropolitalnych. *Studia Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN*, 125, 121–135.
- Rachwał, T. (2011). Wpływ kryzysu na zmiany produkcji przemysłowej w Polsce. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 17, 99–113.
- Rachwał, T. (2012). Innowacyjność przedsiębiorstw przemysłowych jako czynnik rozwoju miast. *Studia Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN*, 141, 135–152.
- Rachwał, T. (2013). Rola przedsiębiorstw przemysłowych w rozwoju gospodarki opartej na wiedzy. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 21, 189–211.
- Rachwał, T., Boguś, M. (2012). Konkurencyjność przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce w ujęciu regionalnym na tle innych krajów Unii Europejskiej. W: P. Raźniak (red.). *Przekształcenia struktur regionalnych*. Kraków: Oficyna Wydawnicza AFM, 9–38.
- Raźniak, P. (2012). Procesy społeczno-ekonomiczne w Krakowskim Obszarze Metropolitalnym. *Prace Geograficzne*, 129, 63–81.
- Raźniak, P. (2013). Globalne powiązania metropolii europejskich – próba typologii. *Studia Miejskie*, 9, 83–94.

- Raźniak, P. (2014). Pozycja gospodarcza polskich miast na arenie międzynarodowej i krajowej. W: K. Kuć-Czajkowska, M. Sidor (red.). *Miasta, aglomeracje, metropolie w nurcie globalnych przemian*. Lublin: Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, 345–360.
- Raźniak, P., Winiarczyk-Raźniak, A. (2013). Spatial distribution and differences in migration patterns and revenues of gminas in the Kraków Metropolitan Area. *Bulletin of Geography. Socio-economic Series*, 19, 73–86.
- Raźniak, P., Winiarczyk-Raźniak, A. (2014). Influence of the societal security level on population migrations in Poland. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 120, 2–12.
- Sitek, S., Runge, J., Kłosowski, F., Runge, A., Petryszyn, J., Pytel, S., Spórna, T., Kurpanik, M., Zuzańska-Żyśko, E. (2013). *Spoleczno-gospodarcze oraz przestrzenne kierunki zmian regionalnych oraz lokalnych rynków pracy województwa śląskiego*. Sosnowiec: Prace Wydziału Nauk o Ziemi Uniwersytetu Śląskiego.
- Szymańska, A.I. (2012). Globalizacja a nowe koncepcje zarządzania przedsiębiorstwem. *Przedsiębiorczość – Edukacja*, 8, 360–372.
- Taylor, P.J. (2010). Measuring the World City Network: New Results and Developments. *Globalization and World Cities Research Bulletin*, 300.
- Taylor, P.J., Csomós, G. (2012). Cities as control and command centres: Analysis and interpretation. *Cities*, 29(6), 408–411.
- Wall, R.S., Knaap van der, B. (2011). Sectoral Differentiation and Network Structure Within Contemporary Worldwide Corporate Networks. *Economic Geography*, 83(3), 267–308.
- Wilczyński, P.L. (2013a). Inwestycje w zbrojenia w czasach kryzysu. *Przedsiębiorczość – Edukacja*, 9, 72–89.
- Wilczyński, P.L. (2013b). Sektor zbrojeniowy jako czynnik rozwoju gospodarki opartej na wiedzy. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 21, 133–156.
- Wilczyński, W.J., Wilczyński, P.L. (2011). Population of American cities: 1950–2009. *Bulletin of Geography. Socio-economic Series*, 16, 153–172.
- Winiarczyk-Raźniak, A., Raźniak, P. (2011). Regional differences In the standard of living in Poland (based on selected indices). *Procedia – Social and Behavioral Sciences, Elsevier*, 19, 31–36.
- Winiarczyk-Raźniak, A., Raźniak, P. (2012). *Migracje wewnętrzne ludności w polskich obszarach metropolitalnych u progu XXI wieku*. Kraków: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Pedagogicznego.
- Zioło, Z. (2006). Zróżnicowanie światowej przestrzeni przemysłowej w świetle koncentracji siedzib zarządów wiodących korporacji. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 8, 9–26.
- Zioło, Z. (2009). Procesy kształtowania się światowych korporacji i ich wpływ na otoczenie. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 12, 11–31.
- Zioło, Z. (2011). Wpływ światowego kryzysu na tempo wzrostu gospodarki i światowych korporacji. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 17, 9–32.

**Piotr Raźniak**, dr, adiunkt, Uniwersytet Pedagogiczny, Kraków, Polska. Do zainteresowań badawczych należą hierarchie miast światowych, problemy funkcjonowania obszarów metropolitalnych, migracje ludności, suburbanizacja.

**Piotr Raźniak**, Ph.D. is an assistant professor in the Institute of Geography at the Pedagogical University of Cracow. His research interests include: hierarchies of world cities; problems of functioning of metropolitan areas; migrations of population; and suburbanization.

**Anna Winiarczyk-Raźniak**, dr, adiunkt, Uniwersytet Pedagogiczny, Kraków, Polska. Do zainteresowań badawczych należą zagadnienia poziomu i jakości życia, rozwój i funkcjonowanie obszarów metropolitalnych, suburbanizacja, geografia społeczna krajów Łacińskiej.

**Anna Winiarczyk-Rażniak**, Ph.D. is an assistant professor in the Institute of Geography at the Pedagogical University of Cracow. Her research interests include: level and quality of life; development and problems of functioning of metropolitan areas; suburbanization; and social geography of Latin America.

**Adres/address:**

Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie  
Instytut Geografii  
ul. Podchorążych 2, 30-084 Kraków, Polska  
e-mail: prazniak@up.krakow.pl  
e-mail: araziniak@up.krakow.pl