

Piotr Raźniak

Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie, Kraków, Polska

Kryzys gospodarczy czy referendum *brexit*? Wpływ międzynarodowych i krajowych wydarzeń na wyniki finansowe największych korporacji w Wielkiej Brytanii

Streszczenie

W 2016 roku w referendum Brytyjczycy zdecydowali o opuszczeniu Unii Europejskiej. Celem opracowania jest określenie zmian sytuacji finansowej największych korporacji notowanych na liście Forbes Global 2000, których siedziba zarządu znajduje się na terytorium Wielkiej Brytanii w latach 2006–2018. Około $\frac{3}{4}$ z nich zlokalizowanych jest w Londynie, wobec czego przeprowadzono również bliższą analizę sytuacji finansowej firm znajdujących się w Londynie. W latach 2015–2018 nieznacznie spadła liczba siedzib zarządów zarówno w całej Wielkiej Brytanii, jak i Londynie. Również w tym czasie pogorszyły się wyniki finansowe firm, jednakże spadki były mniejsze w Londynie, niż w firmach zlokalizowanych w pozostałej części kraju. Zdecydowanie większy wpływ na liczbę firm i ich wyniki finansowe z siedzibami zarządów w Wielkiej Brytanii i w Londynie miało kryzys ekonomiczny i gospodarczy z lat 2007–2008. Mimo znaczącego spadku liczby siedzib zarządów w latach 2006–2018 są one znacznie bogatsze i potężniejsze niż przed spowolnieniem gospodarczym. Firmy operujące w skali globalnej są mniej uzależnione od rynków europejskich, natomiast bardziej wrażliwe na załamania gospodarcze w skali globalnej. Nieznaczne spadki wyników finansowych po referendum spowodowane były przez brak wiary wśród zarządzających korporacjami, że jednak dojdzie do Brexitu, co mogłoby utrudnić prowadzenie biznesu z pozostałymi krajami Unii Europejskiej.

Economic crisis or Brexit referendum? The impact of international and national events on the financial results of major corporations in the United Kingdom

Abstract

In 2016 year, in the referendum, the British decided to leave the European Union.. The purpose of the study is to determine the changes in the financial performance of the largest corporations listed on the Forbes Global 2000 list, whose headquarters is located in Great Britain in the years 2006–2018. Approximately $\frac{3}{4}$ of them are located in London, therefore a closer analysis of the financial situation of companies in London was made. In the years 2015–2018, the number of HQs dropped slightly in both Great Britain and London. Also at this time, financial results of companies deteriorated, however, the decreases were smaller in London than

in companies located in the rest of the country. The global economic slowdown of 2007–2008 had a much greater impact on the number of companies and their financial results with headquarters in the UK and London. Despite a significant decrease in the number of headquarters in 2006–2018, they are much richer and more powerful than before the economic slowdown. It seems that companies operating on a global scale are less dependent on European markets, while more sensitive to economic crises on a global scale. Perhaps the slight decrease in financial results after the referendum was caused by the lack of faith among corporate managers that Brexit would, however, which could hinder doing business with other European Union countries.

Słowa kluczowe: brexit, Londyn, korporacje, kryzys ekonomiczny

Keywords: brexit, London, corporations, economic crisis

Otrzymano: 26.02.2020

Received: 26.02.2020

Zaakceptowano: 10.06.2020

Accepted: 10.06.2020

Sugerowana cytacja / Suggested citation:

Raźniak, P. (2020). Kryzys gospodarczy czy referendum brexit? Wpływ międzynarodowych i krajowych wydarzeń na wyniki finansowe największych korporacji w Wielkiej Brytanii. *Annales Universitatis Paedagogicae Cracoviensis Studia Geographica*, 14, 146–158, doi: 10.24917/20845456.14.10

Wstęp

W referendum z 23 czerwca 2016 roku 51,9% Brytyjczyków zagłosowało za wyjściem Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej. W marcu 2017 r. Rząd brytyjski pod przewodnictwem Theresy May powołał się na art. 50 Traktatu o Unii Europejskiej, oficjalnie rozpoczynając negocjacje w sprawie wystąpienia Wielkiej Brytanii z UE. Ekonomiczne i polityczne skutki Brexitu będą odczuwalne zarówno dla Wielkiej Brytanii, jak i Unii Europejskiej. F. Schimmelfennig (2018) do głównych przyczyn Brexitu zaliczył: postępującą integrację UE ograniczającą samostanowienie państwa (imigracja), powstanie partii eurosceptycznej (UKIP) oraz dostępność referendum. Bardzo ważne wyzwania stoją przed brytyjskim rynkiem finansowym.

Istnieje obawa, że brytyjski sektor finansowy straci na wyjściu ze wspólnego rynku europejskiego. Rodzi to konkurencję wśród innych państw UE, których władze konkurują o przeciągnięcie przedsiębiorstw finansowych z Wielkiej Brytanii. Dzięki temu nadal mogłyby one korzystać z wspólnego rynku unijnego, jednak oznaczałoby to straty dla brytyjskiej gospodarki (Howarth, Quaglia, 2018). W związku z decyzją podjętą przez Brytyjczyków podczas referendum pojawia się wiele nieświadomych dotyczących relacji pomiędzy Wielką Brytanią a Unią Europejską. P. Taggart i A. Szczerbiak (2018) wskazali cztery główne aspekty, w których UE jest kwestionowana na poziomie krajowym: czynniki gospodarcze, imigracja, demokracja/suwerenność i czynniki krajowe. Autorzy sugerują, że kryzys zadłużeniowy w strefie euro wywarł duży wpływ na systemy partyjne krajów najbardziej dotkniętych pakietami ratunkowymi na peryferiach strefy euro. Z kolei kryzys migracyjny wywarł silny wpływ na politykę krajów Europy Środkowej. Natomiast Brexit miał jak dotąd bardzo ograniczony wpływ na politykę partii krajowych w UE-27. S. Bulmer

i L. Quaglia (2018) sformułowali pytania dotyczące konsekwencji Brexitu dla UE, a konkretnie jej polityki, relacji między państwami członkowskimi i wewnętrznej rywalizacji UE. Z drugiej strony podjęli rozważania dotyczące konsekwencji Brexitu dla Wielkiej Brytanii, szczególnie dla brytyjskiej polityki i brytyjskiej gospodarki. Za ważne zagadnienie uznali także wpływ Brexitu na integrację UE.

Według koncepcji *world city*, ukazującej globalne powiązania firm sektora *advanced producer services*, Londyn konkuruje z Nowym Jorkiem o miano najbardziej powiązanego miasta na świecie (Beaverstock, Smith, Taylor, 1999). Kolejne rankingi dla lat 2000–2018 plasują Londyn na pierwszym miejscu, natomiast Nowy Jork znajduje się na drugim. Również znaczne powiązania globalne posiadają Manchester, Birmingham, Edynburg, Glasgow (www.lboro.ac.uk). Biorąc pod uwagę obecność dużej liczby siedzib zarządów największych firm o zasięgu światowym w Londynie, można mówić o stolicy Wielkiej Brytanii jako o głównym ośrodku kontrolno-zarządczym w gospodarce światowej (Taylor, Ni, Derudder, Hoyle, Huang, Lu, Pain, Witlox, Yang, Bassens, Shen, 2009; Csomós, 2013; Csomós, Derudder, 2014). Londyn posiada również dużą odporność na potencjalny kryzys funkcji kontrolno-zarządczej miasta, natomiast pozostałe ośrodki brytyjskie nie posiadają dobrze rozwiniętej odporności na kryzys (Raźniak, Dorocki, Winiarczyk-Raźniak 2017), mimo znacznego wzrostu gospodarki azjatyckiej (Raźniak, Dorocki, Winiarczyk-Raźniak, 2020).

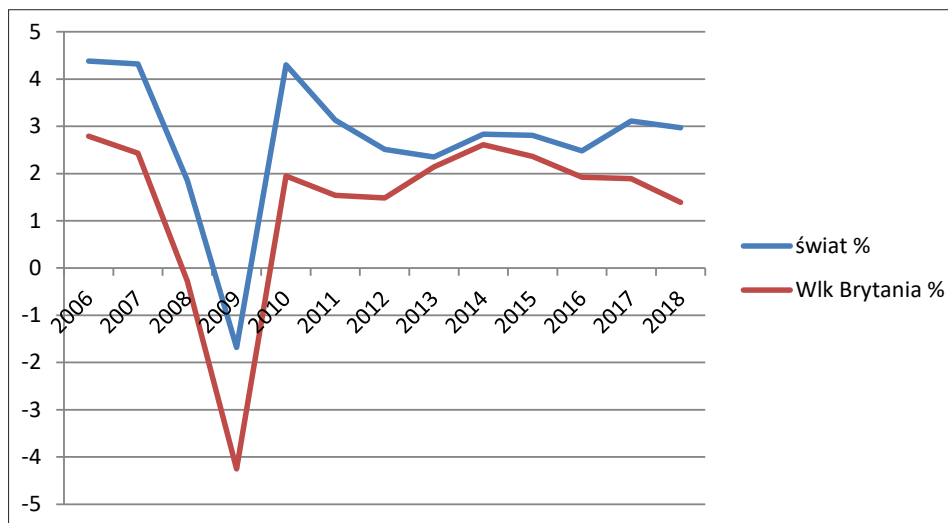
Biorąc pod uwagę zróżnicowany stopień powiązań globalnych i funkcji kontrolno-zarządczych Londynu i miast zlokalizowanych w pozostałej części Wielkiej Brytanii, mogą być one w różnym stopniu narażone na perturbacje finansowe ze względu na wyjście kraju z Unii Europejskiej. W związku z tym celem artykułu jest zbadanie wpływu światowego kryzysu gospodarczego i decyzji wyrażonej w referendum brexitowym na zmianę liczby siedzib zarządów największych korporacji ich parametrów finansowych w Londynie oraz pozostałej części Wielkiej Brytanii.

Według P.J. Taylora i G. Csomós'a (2012) funkcje kontrolno-zarządcze w globalnej gospodarce tworzą firmy z listy Forbes Global 2000 (www.forbes.com). W związku z tym przeanalizowano dane dotyczące firm posiadających siedzibę zarządu zlokalizowaną w Wielkiej Brytanii. Biorąc pod uwagę zróżnicowanie pozycji międzynarodowej Londynu i pozostałych ośrodków, dane podzielono na Londyn i pozostałą część Wielkiej Brytanii, dzięki czemu uzyskano możliwość prześledzenia zmian pomiędzy stolicą a terenami peryferyjnymi. Zbadano zmiany liczby siedzib zarządów, przychodów ze sprzedaży, zysków, wartości środków trwałych i wartości rynkowej firm w latach 2006–2018. Dzięki temu określono wpływ globalnego kryzysu gospodarczego z lat 2007–2008, jak i wpływ referendum w sprawie brexitu.

Globalne zmiany gospodarki brytyjskiej i korporacji z siedzibą zarządu w Wielkiej Brytanii

Analizując dynamikę produktu krajowego brutto Wielkiej Brytanii i produktu światowego brutto można zauważyć, iż w latach 2006–2016 trend był podobny (ryc. 1). Jednakże dynamika PKB Wielkiej Brytanii we wszystkich latach była niższa, a w 2009 skurczyła się o -4,3%, podczas gdy światowa gospodarka jedynie o -1,7%. Już w 2010 roku gospodarka brytyjska zanotowała wzrost o 2%, jednak w tym samym roku świat zanotował wzrost ponad dwukrotnie większy (4,3%). W latach

2011–2015 różnice w dynamice PKB pomiędzy Wielką Brytanią a światem nie były duże i wynosiły około 0,5 punktu procentowego. Z kolei w latach 2017–2018 nastąpiła zmiana trendów. W Wielkiej Brytanii wystąpił spadek dynamiki PKB, natomiast gospodarka światowa zaczęła rozwijać się szybciej. Dzięki temu światowe PKB w 2018 roku wzrosło o 3%, podczas gdy brytyjskie PKB o 1,4%. Można również zauważyć, iż trend spadkowy w Wielkiej Brytanii trwa już od 2014 roku (ryc. 1).

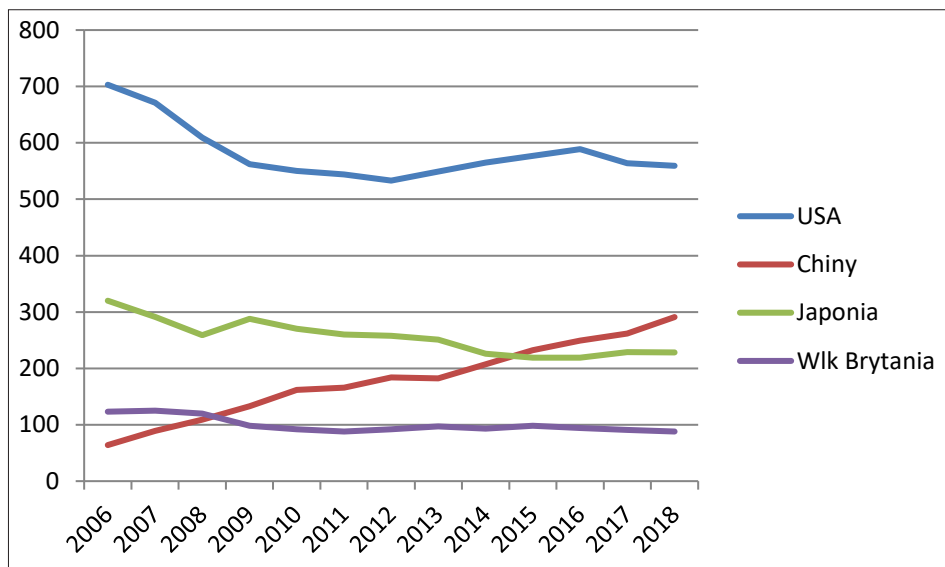


Ryc. 1. Zmiany produktu krajowego brutto Wielkiej Brytanii i produktu światowego brutto w latach 2006–2018

Źródło: opracowanie własne na podstawie www.worldbank.com

Analizując zmianę liczby siedzib zarządów w dominujących krajach, zauważono ich spadek w tradycyjnie silnych gospodarkach jakimi są USA, Japonia i Wielka Brytania. W 2006 roku w USA znajdowały się 703 siedziby zarządów, co stanowiło aż 35% wszystkich notowanych na liście Forbes Global 2000. Liczba ta systematycznie spadała aż do 2012 roku, i dopiero od 2013 roku nastąpił ich wzrost. Jednak w latach 2006–2018 ogólna liczba spadła o 20,5%. Inną sytuację zaobserwowano w przypadku Japonii. W latach 2006–2008 spadła liczba siedzib zarządów, by wzrosnąć w 2009 roku i następnie spadać w każdym kolejnym roku. W latach 2006–2018 spadek wyniósł 28,8%. Jednakże zaobserwowano wzrost w latach 2017 i 2018 w stosunku do poprzednich lat. Również w Wielkiej Brytanii zmniejszyła się liczba siedzib zarządów zwłaszcza w latach 2006–2009 (-20,3%). Niestety od 2013 roku systematycznie maleje liczba firm, co jest odwrotnym trendem niż w przypadku Japonii. W latach 2006–2018 liczba firm w Wielkiej Brytanii zmniejszyła się o 28,5%. Jest to spadek podobny jak w Japonii jednak trendy z ostatnich lat są odwrotne – na niekorzyść Wielkiej Brytanii. Zdecydowanie inaczej przedstawia się dynamika w Chinach. Jeszcze w 2006 roku znajdowały się tam jedynie 64 firmy (3,2% udział na liście Forbes'a), podczas gdy w 2018 było ich już 291 (wzrost o 355%), co stanowiło już 14,5% udział. Spośród analizowanych trzech państw jedynie w Chinach występował coroczny wzrost liczby firm i nawet spowolnienie gospodarcze z 2008 roku nie spowodowało ich zmniejszenia, widocznego chociażby w USA, Japonii

i Wielkiej Brytanii. Ponadto od wielu lat na drugim miejscu pod względem liczby siedzib zarządów była Japonia, lecz w 2015 roku została wyprzedzona przez Chiny i w 2018 roku ta przewaga zwiększyła się (ryc. 2).



Ryc. 2. Zmiany liczby siedzib zarządów notowanych na liście Forbes Global 2000 w wybranych krajach w latach 2006–2018

Źródło: opracowanie własne na podstawie www.forbes.com

Zmiany liczby siedzib zarządów i wyników finansowych

Pod względem liczby siedzib zarządów Londyn zdecydowanie dominował na terenie Wielkiej Brytanii (tab. 1). W 2006 roku na terenie Londynu swoje siedziby zarządów posiadało 91 firm, co stanowiło aż 74% firm z całego kraju. Liczba ta zdecydowanie spadła ze względu na kryzys ekonomiczny z lat 2007/2008 do 75 w 2009 roku, co stanowiło 82,4% stanu z roku 2006. W tym okresie również firmy z pozostałej części Wielkiej Brytanii przeżywały spowolnienie gospodarcze, co spowodowało zmniejszenie ich liczby do 23 w 2009 roku.

Tab. 1. Zmiany liczby siedzib zarządów firm z listy Forbes Global 2000 w Londynie i na pozostałym terytorium Wielkiej Brytanii w latach 2006–2018

Lata	Liczba siedzib zarządów		Dynamika w stosunku do 2006 roku [w %]	
	Londyn	pozostała część Wielkiej Brytanii	Londyn	pozostała część Wielkiej Brytanii
2006	91	32	0	0
2007	90	35	-1,1	9,4
2008	90	30	-1,1	-6,2

2009	75	23	-17,6	-28,1
2010	71	21	-22,0	-34,4
2011	69	19	-24,2	-40,6
2012	70	22	-23,1	-31,2
2013	76	21	-16,5	-34,4
2014	74	19	-18,7	-40,6
2015	76	22	-16,5	-31,2
2016	75	19	-17,6	-40,6
2017	71	20	-22,0	-37,5
2018	70	18	-23,1	-43,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie www.forbes.com

W kolejnych latach liczba firm zmniejszyła się nieznacznie i w 2018 roku było ich 70. Również w tym okresie zmniejszyła się liczba siedzib zarządów w pozostałej części kraju. Biorąc pod uwagę okres po referendum (lata 2016–2018) w stosunku do pełnego roku 2015, ich liczba w zmniejszyła się w Londynie o 7,9%, natomiast wpływ decyzji mieszkańców mógł być większy na firmy z pozostałej części kraju, gdzie spadek ich liczby w latach 2015–2018 wyniósł 18,2% (tab. 1). Należy również zauważyć, że zarówno sam Londyn, jak i pozostała część Wielkiej Brytanii zanotowały spadek liczby firm w latach 2006–2018, do czego mogły się przyczynić: kryzys ekonomiczny, wyniki głosowania w sprawie brexitu, jak również coraz lepsze wyniki finansowe firm azjatyckich, a zwłaszcza chińskich (Dorocki, Raźniak, 2017).

Firmy zlokalizowane w Londynie w 2006 roku zanotowały łączne przychody w wysokości 1471 mld USD, co stanowiło 80% przychodów wszystkich badanych firm z Wielkiej Brytanii (tab. 2). W czasie spowolnienia gospodarczego przychody w Londynie nieznacznie spadły do 1572 mld USD (-8,3%), natomiast w tym samym okresie przychody pozostałych firm z siedzibą w Wielkiej Brytanii spadły z 514 mld USD w 2008 roku do 336 mld w 2009 roku (-34,5%). Z kolei głosowanie w sprawie brexitu mogło spowodować spadek przychodów firm zarówno w stolicy, jak i w pozostałej części kraju. Jednakże spadek ten był znacznie mniejszy w firmach zlokalizowanych w stolicy (-16,2%) niż w pozostałych firmach (-29%). Należy zauważyć, że w Londynie w latach 2010–2015 znacznie wzrosły przychody firm, natomiast w 2016 znacząco spadły. Co prawda zanotowano lekki wzrost w kolejnych dwóch latach, jednak przychody w 2018 roku były zdecydowanie niższe niż w 2015 roku. Nieco inna sytuacja miała miejsce w firmach, których siedziby zarządów mieściły się poza Londynem. Po kryzysie ekonomicznym ich przychody ustabilizowały się na poziomie ok. 330–350 mld USD rocznie (brak wzrostu jak w przypadku Londynu), natomiast spadek w latach 2015–2018 był znacznie większy niż firm londyńskich. Pod względem przychodów zdecydowanie lepiej poradziły sobie firmy londyńskie, które w latach 2006–2018 zanotowały 13,6 procentowy wzrost przychodów. W tym czasie w korporacjach spoza stolicy zmniejszyły się one o 29% (tab. 2).

Tab. 2. Zmiany przychodów firm z listy Forbes Global 2000 z siedzibą zarządu w Londynie i na pozostałym terytorium Wielkiej Brytanii w latach 2006–2018

Lata	Przychody w mld USD		Dynamika w stosunku do 2006 roku [w %]	
	Londyn	pozostała część Wielkiej Brytanii	Londyn	pozostała część Wielkiej Brytanii
2006	1471,4	345,4	0,0	0,0
2007	1617,1	443,1	9,9	28,3
2008	1714,9	514,0	16,6	48,8
2009	1572,4	336,5	6,9	-2,6
2010	1635,3	342,2	11,1	-0,9
2011	1696,4	325,2	15,3	-5,8
2012	1747,3	347,3	18,7	0,6
2013	1907,6	356,4	29,6	3,2
2014	1836,2	329,3	24,8	-4,7
2015	1995,1	345,5	35,6	0,0
2016	1545,2	296,0	5,0	-14,3
2017	1594,2	298,1	8,3	-13,7
2018	1671,7	244,8	13,6	-29,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie www.forbes.com

W latach 2006-2008 bardzo dynamicznie wzrastały zyski firm posiadających siedzibę zarządów w Londynie (+52,7%) i osiągnęły 194,1 mld USD (tab. 3). Z drugiej strony kryzys ekonomiczny spowodował duży spadek zysków, które w latach 2009 i 2011 wynosiły mniej więcej tyle co w 2006 roku. Dopiero w 2012 roku zdecydowanie przekroczyły (172,7 mld USD) zyski z okresu sprzed kryzysu. Z kolei firmy z siedzibami zarządów poza Londynem zanotowały spadek zysków już w 2008 roku w porównaniu do 2006 roku. Również dopiero w 2012 roku firmy spoza stolicy zanotowały wyższy zysk niż w 2006 roku. Firmy peryferyjne do Londynu zdecydowanie dobrze rozwijały się w latach 2013–2015, kiedy ich łączny zysk zwiększył się ponad czterokrotnie – z 20,4 mld USD w 2013 roku do 88,2 mld USD w 2015 roku – i jednocześnie była to najwyższa wartość w badanych okresie. W związku z tym różnica w latach 2016–2018 w stosunku do 2015 roku jest gigantyczna i spadek zysków wynosi ponad 80%. Jednocześnie 2017 rok był jedynym, w którym firmy spoza Londynu zanotowały stratę. Nie świadczy to o ogólnie trudnej sytuacji firm spoza Londynu, ponieważ strata wynika przede wszystkim z wyników finansowych firmy Vodafone, która w 2017 roku zanotowała stratę 9,3 mld USD. Także w 2018 roku ta firma wykazała stratę, ale wynoszącą już tylko 0,02 mld USD. Zatem pozostałe firmy spoza Londynu (nie licząc Vodafone) w 2017 roku zanotowały łączny zysk w wysokości 1,5 mld USD, co jednak zdecydowanie odbiega od wartości z 2015 roku. Odmienny trend zaobserwowano w firmach z siedzibą zarządu w Londynie. W latach 2016 i 2017 zanotowały zmniejszenie zysków o 13,0 i 37,8% w stosunku do 2015 roku, jednakże w 2018 zysk wyniósł 153,9 mld USD i był wyższy o 31,3% w stosunku do 2015 roku (tab. 3). W przypadku zysków pojawiają się duże różnice pomiędzy

kolejnymi latami, co może wiązać się np. z wielkimi inwestycjami danych firm, przez co w danym roku mogą wykazywać niewielkie zyski lub straty, które mogą być odrobione w kolejnych latach. Pod względem wysokości zysków zdecydowanie lepiej poradziły sobie firmy londyńskie, które w latach 2006–2018 zanotowały 21,4 procentowy wzrost zysków. Z kolei w tym okresie zyski w korporacjach spoza stolicy zmniejszyły się prawie o połowę (-49,4%).

Tab. 3. Zmiany zysków firm z listy Forbes Global 2000 z siedzibą zarządu w Londynie i na pozostałym terytorium Wielkiej Brytanii w latach 2006–2018

Lata	Zyski w mld USD		Dynamika w stosunku do 2006 roku [w %]	
	Londyn	pozostała część Wielkiej Brytanii	Londyn	pozostała część Wielkiej Brytanii
2006	126,7	27,2	0,0	0,0
2007	179,0	41,3	41,3	51,9
2008	194,1	38,9	53,2	42,9
2009	134,9	26,0	6,4	-4,3
2010	123,8	10,4	-2,3	-61,9
2011	127,2	24,9	0,4	-8,5
2012	172,7	31,4	36,3	15,4
2013	137,7	20,4	8,7	-25,0
2014	141,3	42,0	11,6	54,2
2015	117,2	88,2	-7,5	224,4
2016	102,0	12,6	-19,5	-53,5
2017	72,9	-7,8	-42,5	-128,8
2018	153,9	13,8	21,4	-49,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie www.forbes.com

W przypadku wartości środków trwałych widać duży wpływ spowolnienia gospodarczego z lat 2007–2008 na korporacje zlokalizowane poza Londynem. W latach 2006–2008 wartość ich środków trwałych wzrosła ponad dwukrotnie (126%) do 6,3 biliona USD, co było najwyższą wartością dla lat 2006–2018. Z kolei w 2009 roku rok zdecydowanie spadła, jednak nadal była wyższa o 51,5% niż w 2006 roku. W nieco innej sytuacji finansowej były korporacje londyńskie, mimo iż trend w latach 2006–2008 był podobny jak w przypadku firm z siedzibami zarządów w innych częściach Wielkiej Brytanii. Wartość środków trwałych w tym okresie wzrosła o 52,9%, i w przeciwieństwie do drugiej grupy korporacji stale rosła aż do 2015 roku, osiągając wartość 11,7 biliona USD (+90% w stosunku do 2006 roku). Lokalizacja poza stolicą nie pozwoliła korporacjom na odbudowanie swojej pozycji, co pokazuje dalszy spadek wartości środków trwałych po 2009 roku. W latach 2014–2015 wartość środków trwałych nieznacznie spadła (-0,4%) – poniżej wartości z 2006 roku. Kolejne lata przyniosły pogłębiający się spadek do wartości 25-30% w stosunku

do pierwszego badanego roku. Można zatem stwierdzić, iż pod względem wartości środków trwałych, korporacje londyńskie zdecydowanie lepiej poradziły sobie ze spowolnieniem gospodarczym oraz ewentualnym wpływem głosowania w sprawie brexitu niż posiadające siedziby zarządów poza stolicą. Ponadto zwiększyła się dominacja firm stołecznych. W 2006 roku ich wartość środków trwałych stanowiła 69% środków trwałych firm brytyjskich, a w 2018 było to aż 84%.

Tab. 4. Zmiany wartości środków trwałych firm z listy Forbes Global 2000 z siedzibą zarządu w Londynie i na pozostałym terytorium Wielkiej Brytanii w latach 2006–2018

Lata	Wartość środków trwałych w bln USD		Dynamika w stosunku do 2006 roku [w %]	
	Londyn	pozostała część Wielkiej Brytanii	Londyn	pozostała część Wielkiej Brytanii
2006	6,2	2,8	0,0	0,0
2007	8,0	4,0	29,2	45,5
2008	9,4	6,3	52,9	126,0
2009	9,9	4,2	60,6	51,4
2010	9,9	3,4	60,9	21,2
2011	10,5	3,0	70,0	8,9
2012	10,8	3,2	75,5	16,4
2013	11,3	3,0	82,6	9,8
2014	11,7	2,8	90,0	-0,4
2015	11,7	2,7	90,0	-0,6
2016	10,5	2,0	69,4	-26,4
2017	10,0	1,9	62,3	-30,2
2018	11,2	2,0	81,2	-25,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie www.forbes.com

W 2006 roku wartość rynkowa korporacji z siedzibą zarządów zlokalizowaną w Londynie wyniosła prawie 2 biliony USD, a w pozostałej części kraju jedynie 510 mld USD. Kryzys ekonomiczny silnie wpłynął na firmy w obydwóch układach przestrzennych przyczyniając się do zmniejszenia ich wartości rynkowej w 2009 roku o 47,3% w Londynie i 61,9% w pozostałej części kraju. Warto jednak zauważyć, że jeszcze w 2008 roku stolica zanotowała wzrost, podczas gdy reszta kraju nieznaczny spadek. Korporacje londyńskie odbudowały swoją wartość w latach 2011-2015, jednakże nie był to zbyt duży wzrost w porównaniu do okresu sprzed spowolnienia gospodarczego. W tym samym okresie korporacje z siedzibami zarządów poza stolicą notowały corocznie niższe wartości rynkowe w porównaniu do 2006 roku. W przypadku Londynu dopiero lata 2016-2018 spowodowały spadek poniżej wyników sprzed spowolnienia, które w latach 2017-2018 wyniosły odpowiednio -7,2% i -7,0%. Podobny trend wystąpił w pozostałych firmach, jednak spadki były tam zdecydowanie większe i wyniosły około 35-40%. Pod względem wartości rynkowej spowodowało to zwiększenie dominacji korporacji londyńskich nad resztą kraju.

W 2006 roku 80% brytyjskiej wartości rynkowej firm przypadało na Londyn, natomiast w 2018 już 87%.

Tab. 5. Zmiany wartości rynkowej firm z siedzibą zarządu w Londynie i na pozostałym terytorium Wielkiej Brytanii w latach 2006–2018

Lata	Wartość rynkowa w mld USD		Dynamika w stosunku do 2006 roku [w %]	
	Londyn	Pozostała część Wielkiej Brytanii	Londyn	Pozostała część Wielkiej Brytanii
2006	1978,5	510,0	0,0	0,0
2007	2285,3	639,7	15,5	25,4
2008	2268,0	491,1	14,6	-3,7
2009	1043,4	194,1	-47,3	-61,9
2010	1777,4	274,7	-10,2	-46,1
2011	2025,8	373,3	2,4	-26,8
2012	1995,5	357,3	0,9	-29,9
2013	2135,3	388,4	7,9	-23,8
2014	2391,3	375,6	20,9	-26,3
2015	2253,9	383,3	13,9	-24,8
2016	1951,8	329,1	-1,3	-35,5
2017	1835,2	288,5	-7,2	-43,4
2018	2117,4	304,1	7,0	-40,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie www.forbes.com

Podsumowanie

Pod względem liczby siedzib zarządów największych firm notowanych na liście Forbes Global 2000 Wielka Brytania plasuje się na czwartym miejscu za USA, Chinami i Japonią. Podobnie jak w przypadku USA i Japonii występuje niekorzystny trend zmniejszania się liczby siedzib zarządów. Z kolei chińskie firmy zdobywają coraz więcej miejsc na liście Forbes Global 2000 i ten trend trwa nieprzerwanie od 2006 roku.

Pod względem lokalizacji największych firm w Wielkiej Brytanii zdecydowanie dominuje Londyn, gdzie znajduje się ponad 80% siedzib zarządów. Najbardziej widoczne spadki w Wielkiej Brytanii były widoczne w czasie kryzysu ekonomicznego z lat 2007–2008 zwłaszcza poza Londynem, natomiast referendum miało mniejszy wpływ na sytuację firm stołecznych. Przychody firm londyńskich kilka lat po kryzysie ekonomicznym przekroczyły wartości z 2006 roku, a po 2015 roku notowały dalszy ich wzrost. Z kolei firmy zlokalizowane w pozostałej części Wielkiej Brytanii zanotowały spadek przychodów zarówno ze względu na kryzys ekonomiczny, jak i po 2015 roku. W przypadku zysków ich zmniejszenie było bardziej widoczne poza Londynem, zarówno podczas spowolnienia gospodarczego, jak i po referendum. Nieco odmiennie przedstawia się sytuacja pod względem wartości środków

trwałych i wartości rynkowej, gdzie spowolnienie gospodarcze nie wpłynęło negatywnie na firmy londyńskie, natomiast pozostałe firmy nie odzyskały swojej pozycji do 2018 roku.

Stwierdzono, że iż firmy z siedzibą zarządu w Londynie lepiej poradziły sobie z spowolnieniem gospodarczym i ewentualnym wpływem referendum w sprawie brexitu niż firmy z pozostałej części Wielkiej Brytanii. Jednocześnie Londyn jest najbardziej zglobalizowanym miastem na świecie. Porównując trendy wyników finansowych firm stołecznych zauważono, iż pokrywają się bardziej ze zmianą globalnego produktu brutto niż krajowego. Z kolei firmy z pozostałej część kraju bardziej wpisują się w zmianę PKB Wielkiej Brytanii. Wobec tego trudno stwierdzić co bardziej wpłynęło na sytuację finansową firm: zmiany w globalnej gospodarce czy wynik referendum. Można stwierdzić, że wielkie korporacje operujące w skali świata są bardziej odporne na regionalne zawirowania gospodarcze i polityczne, wobec czego nie należy się spodziewać znaczącego spadku znaczenia firm zwłaszcza londyńskich po wyjściu Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej.

Literatura / References

- Beaverstock, J.V., Smith, R.G., Taylor, P.J. (1999). A rooster of world cities. *Cities*, 6(6), 445–458. DOI: 10.1016/S0264-2751(99)00042-6.
- Bulmer, S., Quaglia, L. (2018). The politics and economics of Brexit. *Journal of European Public Policy*, 25(8), 1089–1098. DOI: 10.1080/13501763.2018.1467957
- Csomós, G., Derudder, B. (2014). European Cities as Command and Control Centres. 2006–11. *European Urban and Regional Studies*, 21, 345–352, 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*, 12(50), 241–251. DOI: 10.1016/j.geoforum.2013.09.015
- Dorocki, S., Raźniak, P. (2017). Globalne zmiany ekonomicznego centrum grawitacji w oparciu o funkcje kontrolno-zarządcze miast. *Studia Ekonomiczne*, 320, 140–156.
- Howarth, D., Quaglia, L. (2018). Brexit and the battle for financial services. *Journal of European Public Policy*, 25(8), 1118–1136. DOI: 10.1080/13501763.2018.1467950
- Raźniak, P., Dorocki, S., Winiarczyk-Raźniak, A. (2017). Permanence of Economic Potential of Cities Based on Sector Development. *Chinese Geographical Sciences*, 27(1), 123–136. DOI: 10.1007/s11769-017-0850-5
- Raźniak, P., Dorocki, S., Winiarczyk-Raźniak, 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. DOI: 10.2478/mgrsd-2020-0002
- Schimmelfennig, F. (2018). Brexit: differentiated disintegration in the European Union. *Journal of European Public Policy*, 25(8), 1154–1173. DOI: 10.1080/13501763.2018.1467954
- Taggart, P., Szczerbiak, A. (2018). The effect of Brexit (and other crises) on Euroscepticism in other European states. *Journal of European Public Policy*, 25(8), 1194–1214. DOI: 10.1080/13501763.2018.1467955
- Taylor, P.J., Ni, P., Derudder, B., Hoyler, M., Huang, J., Lu, F., Pain, K., Witlox, F., Yang, X., Bassens, D., Shen, W. (2009). The way we were: Command and Control Centres in the global space-economy on the eve of the 2008. *Environment and Planning A* 41(1), 7–12. DOI: <https://doi.org/10.1068%2Fa41318>

Taylor, P.J., Csomós, G. (2012). Cities as control and command centres: Analysis and interpretation. *Cities*, 29(6), 408–411. DOI: 10.1016/j.cities.2011.09.005

www.forbes.com, data dostępu: 15.10.2019

www.lboro.ac.uk, Globalization and World Cities Research Network, data dostępu: 15.10.2019

Notka biograficzna o autorze: Piotr Raźniak, dr, Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie, Wydział Geograficzno-Biologiczny, Instytut Geografii, Zakład Geografii Społeczno-Ekonomicznej. Do jego zainteresowań badawczych należą problemy gospodarcze miast, hierarchie miast światowych, problemy funkcjonowania obszarów metropolitalnych oraz funkcje kontrolno-zarządcze miast kreowane przez korporacje.

Biographical note of author: Piotr Raźniak, PhD, Pedagogical University of Cracow, Faculty of Geography and Biology, Institute of Geography, Department of Socio-Economic Geography. Corporations, hierarchies of world cities, problems of functioning of metropolitan areas, spatial structure of corporations and command and control functions of cities created by large corporations are included in his research interests.

e-mail: piotr.razniak@up.krakow.pl