

# POLITYKA FISKALNA A ZDOLNOŚĆ KONKURENCYJNA WIELKIEJ BRYTANII

ROBERT W. CIBOROWSKI\*

## 1. KIERUNKI POLITYKI FISKALNEJ WIELKIEJ BRYTANII

Polityka fiskalna wpływa niezależnie od siebie na trzy podstawowe elementy gospodarki: alokację zasobów, dystrybucję dochodów i stabilizację gospodarczą. Odbywa się to za pośrednictwem określonych instrumentów fiskalnych, które mają prowadzić do wzrostu konkurencyjności i rozwoju gospodarczego. Należą do nich: polityka podatkowa, wydatki publiczne i budżet państwa. Instrumenty te określają stopę wzrostu gospodarczego przez wielorakie oddziaływania (niekoniecznie o czysto ekonomicznym charakterze) na niektóre mechanizmy gospodarcze w długim okresie, takie jak [18, s. 96–159]:

- 1) transfer *know-how* do krajów, gdzie efektywność wykorzystywania zasobów jest bardzo niska z powodu zużycia, co zależy od czynników instytucjonalnych, politycznych i ekonomicznych;
- 2) akumulację kapitału rzeczowego i ludzkiego;
- 3) kreację innowacji oraz ich dyfuzję.

Więzi między polityką fiskalną a wzrostem gospodarczym są bardzo zróżnicowane. Najbardziej przejrzystym i bezpośrednim czynnikiem wiążącym wzrost gospodarczy z polityką fiskalną jest polityka podatkowa. Dotyczy to w szczególności alokacyjnego znaczenia podatków (wybór między czasem wolnym a pracą, konsumpcją a oszczędnościami, czy porównaniem przeciętnej stopy zysku).

Przyjmując należy, że im wyższa stopa podatkowa, tym większy spadek efektywności. Jest on proporcjonalny do tempa wzrostu podatków i powoduje negatywne zmiany w funkcjonowaniu systemów gospodarczych. Dzieje się tak nawet w sytuacji występowania optymalnej struktury podatkowej, gdyż nadwyżka obciążeń podatkowych (*excess burden of taxation*) oddziałuje przy wszystkich rodzajach opodatkowania. Wysokość stopy podatkowej jest więc odwrotnie proporcjonalna do poziomu produkcji w długim okresie, a efekty takiego zjawiska oceniane są przez pryzmat „stopy zmian” w poziomie opodatkowania [26, s. 184].

Innym elementem łączącym politykę fiskalną i wzrost gospodarczy jest wpływ wysokości podatków na poziom akumulacji czynników produkcji [24, s. 500–521]. Teoria wzrostu endogenicznego zakłada możliwości akumulacji

---

\* Dr Robert W. Ciborowski, Uniwersytet w Białymstoku.

kapitału ludzkiego i rzeczowego. Wielokierunkowość oddziaływania mechanizmów fiskalnych może z jednej strony obniżać skłonność do oszczędzania (spadek poziomu akumulacji kapitału rzeczowego), a z drugiej pobudzać rozwój kapitału ludzkiego [15, s. 3–42]<sup>1</sup>.

Przy danej strukturze podatków system gospodarczy będzie dążyć do zmian w procesach produkcyjnych, tworząc odpowiednią strukturę technologiczną (optymalne wykorzystanie kapitału rzeczowego i ludzkiego). Jednak zbyt wielkie zaufanie do mechanizmów podatkowych może doprowadzić do zahamowania możliwości tworzenia i absorpcji nowych technologii, a nawet obniżenia konkurencyjności, przez ograniczenie udziału przedsiębiorstw krajowych na rynkach międzynarodowych. Istotne znaczenie dla akumulacji i postępu technicznego odgrywają w tym wypadku ulgi podatkowe promujące inwestycje w kapitał rzeczowy i ludzki oraz innowacje [8, s. 417–458]<sup>2</sup>.

Finansowanie wydatków publicznych obojętnie czy za pomocą podatków, czy pożyczek powoduje, że sektor państwowy wykorzystuje zasoby w sposób odmienny niż sektor prywatny. Działania te będą efektywne, jeżeli „społeczna korzyść” z wydatków publicznych przewyższy prywatne koszty sposobności (*private opportunity cost*). Wydatki publiczne mogą wypierać produkcję sektora prywatnego – efekt wypychania, ale jednocześnie wpływają na rozwój jego produktywności – efekty zewnętrzne. Całkowita korzyść społeczna musi być określona jako suma obu tych efektów. Wielkość produkcji wynikającej z „efektu wypychania” zależy od relacji krańcowych produktywności sektora prywatnego i publicznego. Efekty zewnętrzne wydatków publicznych wzmacniają proces wzrostu gospodarczego przez podnoszenie produktywności sektora prywatnego. Wyższa stopa wzrostu może więc być osiągnięta przez wzrost poziomu wydatków publicznych [5, s. 645–661]<sup>3</sup>.

Ważną cechą efektu wypychania i efektu zewnętrznego jest również wzrost znaczenia zmian struktury wydatków w stosunku do ich poziomu. W tradycyjnym ujęciu wydatki publiczne dzielone są na konsumpcję i inwestycje, przy czym wzrost konsumpcji hamuje a inwestycji przyspiesza wzrost gospodarczy<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> Przyjmując, że wytwarzanie kapitału ludzkiego zależy tylko od kapitału ludzkiego, to obniżka opodatkowania kapitału rzeczowego spowoduje wzrost znaczenia akumulacji kapitału ludzkiego – stopa wzrostu wyniesie zero. Jeżeli kapitał ludzki wymaga kapitału ludzkiego i rzeczowego, to obniżka opodatkowania wpłynie negatywnie na oba czynniki w podobnym stopniu. Niskie obciążenia podatkowe kapitału ludzkiego intensyfikują go, zmniejszając znaczenie kapitału rzeczowego.

<sup>2</sup> Klasyfikacja aspektów polityki fiskalnej wpływających na wzrost pokazuje, że istnieje kilka ogólnych wskaźników obrazujących relację między ogólnym poziomem opodatkowania a wzrostem. Easterly i Rebelo eksperymentując z 13 różnymi miarami podatków ustalili jedną, tj. krańcową stopę opodatkowania, liczoną jako spadek dochodów z podatków w PKB. Uwzględniając realny PKB jako zmienną, znaleźli negatywną korelację między stopą dochodów z podatków w PKB a wzrostem gospodarczym.

<sup>3</sup> W literaturze dotyczącej wzrostu endogenicznego zwraca się uwagę na wielkość i poziom infrastruktury publicznej oraz wydatków na edukację i kształcenie (czynniki zwiększające kapitał ludzki).

<sup>4</sup> Ujęcie to jest wielce problematyczne, gdyż spora liczba inwestycji może być nieefektywna (NPV jest ujemne); z drugiej strony konsumpcyjne wydatki publiczne (edukacja, infrastruktura, B+R) mogą wpływać pozytywnie na tempo wzrostu w długim okresie.

Kolejnym elementem polityki fiskalnej związanym ze wzrostem jest budżet państwa. Z jednej strony absolutny poziom obciążeń podatkowych decyduje o dochodach budżetu, z drugiej – wpływa na wielkość wydatków publicznych. Opóźnienia podatkowe wiążą deficyt budżetowy z sektorem prywatnym, który zwiększając poziom oszczędności neutralizuje deficyt i prowadzi do wzrostu gospodarki.

W latach 80. w Wielkiej Brytanii dokonana się istotna zmiana w priorytetach polityki gospodarczej, wynikająca z rozczarowania koncepcją „podejścia keynesowskiego”, która dominowała w gospodarkach krajów wysoko rozwiniętych od drugiej wojny światowej. Nieskuteczność tego rodzaju działań zwiększyła zainteresowanie problemem inflacji i spowodowała odejście od dominacji polityki zmniejszania bezrobocia na korzyść polityki antyinflacyjnej. Wynikiem tego była „rewolucja monetarystyczna” i oparta na niej polityka strony podażowej (supply-side policy), w Wielkiej Brytanii określana jako „thatcheryzm”.

Popytowa teoria rozwoju gospodarczego z dominującą rolą wydatkowej strony polityki fiskalnej funkcjonowała w Wielkiej Brytanii w latach 1945–1979. Wartość funta szterlinga związana była stałym kursem z dolarem amerykańskim, co decydowało o saldzie bilansu handlowego i poziomie wydatków budżetowych. Wzrost wydatków zwiększał import pogarszając bilans handlowy, natomiast spadek wydatków połączony ze zmianami kursu walutowego poprawiał saldo wymiany międzynarodowej przy jednoczesnym ograniczaniu tempa wzrostu. W długim okresie wzrost gospodarczy Wielkiej Brytanii w porównaniu z innymi krajami był zbyt niski, co odzwierciedlało niską konkurencyjność gospodarki. Recesja lat 70. spowodowała olbrzymi spadek dochodów czynników produkcji w przemyśle, redukcję poziomu inwestycji produkcyjnych, spadek produktywności i deficyt w bilansie płatniczym związany z gwałtownym wzrostem importu.

W latach 80. poszukiwano sposobów zahamowania tendencji kryzysowych. Wymagało to wprowadzenia radykalnych rozwiązań odchodzących od mechanizmów popytowych. Kluczowymi elementami działań zmierzających w kierunku nowej polityki gospodarczej stały się [7, s. 81–82]:

- 1) polityka strony podażowej kładąca nacisk na redukcję kosztów i wzrost efektywności;
- 2) akceptacja wysokiej stopy bezrobocia jako konsekwencji działań antyinflacyjnych i redukcji różnic w produktywności między Wielką Brytanią i najpoważniejszymi konkurentami,
- 3) redukcja podatków kosztem spadku wydatków publicznych oraz szybszy wzrost i restrukturyzacja, a nie zmiany w dystrybucji dochodów i wspieranie nieefektywnych podmiotów gospodarczych.

W latach 80. w Wielkiej Brytanii (i innych krajach wysoko rozwiniętych) system podatkowy wyłaniał się jako najbardziej „podejrzany” czynnik procesu długookresowego rozwoju gospodarczego. Dotyczyło to głównie [13, s. 50–55]:

- 1) braku efektów pobudzających podaż pracy;
- 2) braku pozytywnego wpływu na poziom oszczędności i inwestycji;

- 3) braku alternatywnych form opodatkowania kapitału, co powodowało niską efektywność i zyskowność oraz spadek przychodów podmiotów gospodarczych, a także dużą liczbę ulg inwestycyjnych;
- 4) zbyt dużego udziału państwa w redystrybucji dochodów.

Zasadnicza zmiana w podejściu do koncepcji systemu podatkowego spowodowała wprowadzenie nowych rozwiązań [13, s. 59–61]:

- zmniejszenia liczby i wysokości stóp podatku dochodowego; w roku 1978 funkcjonowało 12 progów podatkowych przy stopie podatkowej od 25% do 83%; w latach 80. istniały tylko dwa progi przy stopie podstawowej 25% i wyższej 40%;
- oparcia systemu podatkowego na podatkach pośrednich – udział dochodów państwa z podatków pośrednich wzrósł z 34% (1978) do ponad 40% (1990);
- opodatkowania dochodów kapitałowych;
- cofnięcia większości ulg podatkowych;
- obniżenia stopy podatkowej dla przedsiębiorstw z 52% do 33%;
- abolicji podatkowej dla nadmiernie obciążonych dochodów inwestycyjnych przedsiębiorstw;
- nowych rodzajów podatków i innej konstrukcji stopy podatkowej dla inwestorów prywatnych<sup>5</sup>.

Zmiany te w zasadniczy sposób wpłynęły na poprawę funkcjonowania systemu gospodarczego Wielkiej Brytanii. Obniżenie podatku dochodowego dotyczyło 95% podmiotów, co niewątpliwie znalazłoby odzwierciedlenie we wpływach budżetowych, jednak negatywny efekt został zminimalizowany przez wzrost podatków pośrednich (podstawowa stawka podatku VAT wzrosła z 8% do 17,5%). Zmniejszenie liczby progów podatkowych spowodowało spadek podaży pracy przez czysty efekt dochodowy (dla podatników progi pozostały na relatywnie niskim poziomie w stosunku do przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce). Obniżenie średniej stopy podatkowej na dywidendy i dochody z kapitału (odpowiednio z 54% i 49% na 38% w obu przypadkach), a także likwidacja większości występujących w gospodarce przywilejów podatkowych doprowadziły do wzrostu poziomu oszczędności i inwestycji [25, s. 16–19].

W latach 90. główne kierunki polityki fiskalnej wywodzące się z thatcheryzmu zostały w zasadzie utrzymane. Warto jednak zwrócić uwagę na próby tworzenia przed rząd T. Blaira koncepcji „*policy mix*”, łączącej cele polityki fiskalnej z celami monetarnymi. Niewątpliwie działania te dają bardzo dobre efekty, odzwierciedlane w danych makroekonomicznych (tabele 1, 2).

---

<sup>5</sup> Przykładem mogą być: 1) BES (*Business Expansion Scheme*), czyli zwolnienie z podatku kapitałowego dla kapitału lokowanego w przedsiębiorstwa nie będące spółkami czy w wynajem domów; 2) PEP (*Personal Equity Plans*) – zwolnienie z podatku dywidend i wzrostu kapitału zakładowego w przedsiębiorstwach prywatnych.

**Tabela 1.** Wskaźniki polityki fiskalnej Wielkiej Brytanii (1999)

Rok	Deficyt (-) lub nadwyżka (+) w budżecie (% PKB)	Wydatki rządowe (% PKB)	Dług publiczny (% PKB)	Udział podatków w PKB (%PKB)	Stopy podatkowe (%)		
					PIT	CIT	VAT
1999	1,2	40,1	57,0	36,6	40/20	30	18
1990	- 1,3	36,5	39,3	36,3	40/20	34	15
1980	- 3,4	42,1	54,0	35,1	60/25	35	10

Źródło: [10, s. 90, 100; 28, s. 235-244; 23, CD].

**Tabela 2.** Wskaźniki polityki pieniężnej Wielkiej Brytanii (1999)

Rok	Podaż pieniądza (stopa wzrostu%)	Przeciętne stopy procentowe		Stopa oszczędności (% RDL)
		dyskontowa BC	rynkowa	
1999	7,1 <sup>1</sup>	6,0	5,71	6,2
1990	7,0 <sup>2</sup>	14,09	12,54	7,7
1980	21,0 <sup>3</sup>	15,11	14,13	13,4

<sup>1</sup> 1995–2000.

<sup>2</sup> 1990–1995.

<sup>3</sup> 1980–1990.

Źródło: [10, s. 94, 98; 28, s. 287–297; 23, CD].

Bank Anglii jest zobligowany do prowadzenia aktywnej polityki zarządzania popytem. Bardzo szeroko ustawione cele inflacyjne (od 1,5% do 3,5% w roku 1999) pozwalają na bardzo elastyczne podejście do sytuacji gospodarki zarówno w okresie kryzysu, jak i dobrej koniunktury. Dla porównania Europejski Bank Centralny zajmuje się jedynie ustalaniem i realizacją sztywnego celu inflacyjnego.

Tego typu działania pozwalają na pieniężne stymulowanie gospodarki oraz dają pewność przedsiębiorstwom i gospodarstwom domowym, że w sytuacji pogorszenia koniunktury mogą liczyć na odpowiednie działania ekonomiczne. Aktywność polityki monetarnej Wielkiej Brytanii wynika z silnych finansów publicznych oraz braku nacisków Komisji Europejskiej (Wielka Brytania nie uczestniczy w pakcie monetarnej stabilizacji i wzrostu Unii Europejskiej). Pozwala to na rozszerzanie zakresu wydatków publicznych i swobodę funkcjonowania automatycznych stabilizatorów koniunktury. Wynikiem tego jest stabilny, długookresowy wzrost (średnio 5,7% w latach 1980–1999, ponadto: 3,9% w latach 1998–1999, 4,5% w latach 1997–1998), niskie bezrobocie, niska inflacja, nowoczesna struktura gospodarki oraz wzrost możliwości innowacyjnych. Czynniki te są decydujące z punktu widzenia zdolności konkurencyjnych gospodarki brytyjskiej (tabela 3).

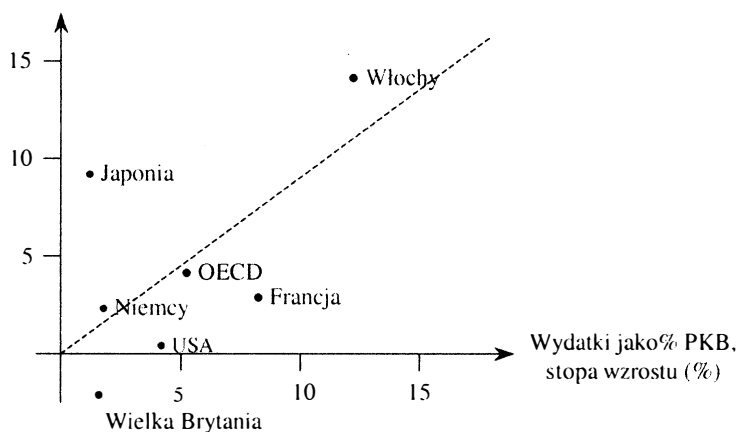
Brytyjska „*policy mix*” polega na prowadzeniu restrykcyjnej polityki fiskalnej opartej na ograniczaniu deficytu budżetowego oraz ekspansywnej polityki pieniężnej charakteryzującej się niskimi stopami procentowymi. W krajach Unii Europejskiej jedynie Holandia osiąga podobne pozytywne rezultaty tego typu działań.

**Tabela 3.** Wybrane wskaźniki makroekonomiczne gospodarki brytyjskiej

Rok	Stopa wzrostu PKB (1990 = 100)	Inflacja (%)	Stopa bezrobocia (%)	Udział sektorów w PKB (udział w % PKB)		
				usługi	przemysł	rolnictwo
1999	112,8	3,9	4,4	67	31	2
1990	100	9,5	6,9	60	37	3
1980	76,8	18,0	11,8	54	42	4

Źródło: [3, s. 26, 35; 10, s. 44, 78, 106; 23, CD].

Przychody jako% PKB.  
stopa wzrostu (%)

**Rys. 1.** Zmiany budżetowe w latach 1979--1999

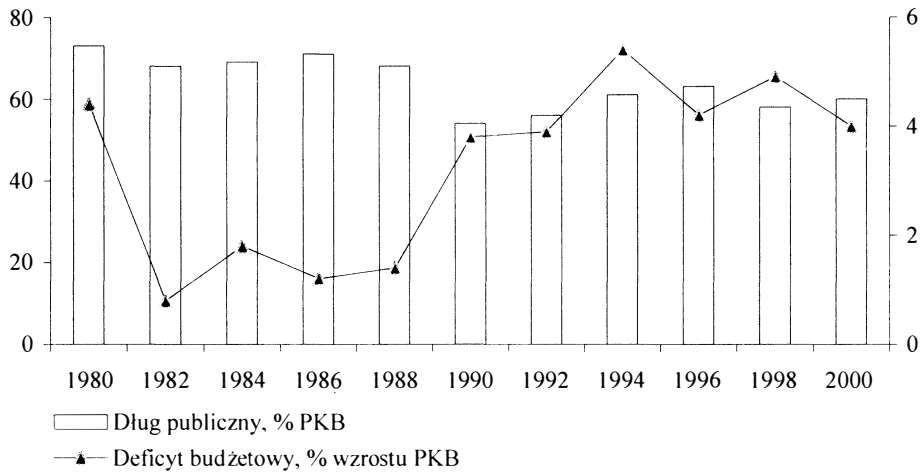
Źródło: opracowanie własne na podstawie [21].

Cechą charakterystyczną polityki fiskalnej Wielkiej Brytanii jest więc dążenie do utrzymywania stabilnego poziomu budżetu oraz długu publicznego, a także ograniczanie dochodów podatkowych (rysunek 2).

Redukcja roli rządu w gospodarce pozwala na większą swobodę w funkcjonowaniu własności indywidualnej i zmniejszenia udziału wydatków państwa w PKB. Wynika to z wprowadzania programu prywatyzacji oraz usunięcia regulacji finansowych przedsiębiorstw i likwidacji interwencji państwa na zagranicznych rynkach walutowych.

Można zauważyć, że polityka budżetowa Wielkiej Brytanii, dążąca do obniżenia obciążeń podatkowych przez redukcję stopy podatku dochodowego i wzrost znaczenia podatków pośrednich, spadek podatków przedsiębiorstw dla wspierania ich krótkookresowej zyskowności i wzrostu wydatków kapitałowych oraz wzrost ogólnego poziomu inwestycji i oszczędności.





**Rys. 2.** Deficyt budżetowy i dług publiczny (1980–2000)

Źródło: opracowanie własne na podstawie [21].

## 2. SYSTEM FISKALNY A INNOWACYJNOŚĆ GOSPODARKI

Polityka gospodarcza począwszy od roku 1980 polegała na radykalnym odejściu od powojennego rozumienia roli interwencjonizmu, czyli rezygnacji państwa z aktywnego oddziaływania na produkcję, zatrudnienie i kurs walutowy. Nowy system społeczno-ekonomiczny mający dominować w gospodarce brytyjskiej w swej podstawowej koncepcji zakładał, że [2, s. 40–47]:

- polityka makroekonomiczna przyjęła charakter antyinflacyjny;
- polityka mikroekonomiczna stała się instrumentem wspierającym wzrost i zatrudnienie;
- rząd przestał być gwarantem zatrudnienia;
- nastąpił wzrost dominacji celów monetarnych – restrykcyjna polityka fiskalna;
- uniezależniono politykę makroekonomiczną od celów zewnętrznych (kurs walutowy, bilans płatniczy) oraz dążono do likwidacji mechanizmu „stop&go”;
- priorytety polityki monetarnej i fiskalnej zostały podporządkowane średniookresowej strategii finansowej (MTFS).

Fiskalne aspekty MTFS dotyczyły [1, s. 73–75]:

- 1) kontroli poziomu wydatków sektora publicznego i popytu na pieniądź;
- 2) zmiany systemu podatkowego polegającej na przechodzeniu od podatków bezpośrednich do pośrednich;
- 3) rozmiarów deficytu budżetowego pod kątem kontroli podaży pieniądza.

Cele monetarne uzupełniono celami dotyczącymi deficytu budżetowego (zapotrzebowania sektora publicznego na środki pieniężne – PSBR), co wynikało z za-

leżności między PSBR a podażą pieniądza oraz efektem wypychania inwestycji prywatnych przez publiczne w wyniku wzrostu stopy procentowej.

Polityka fiskalna przybrała charakter restrykcyjny<sup>6</sup>. Dotyczyło to przede wszystkim redukcji deficytu strukturalnego o 7% (w latach 1979–1982) oraz osiągnięcia zakładanej ścieżki zmian fiskalnych [29, s. 28–45].

Podstawowym wnioskiem wynikającym z polityki gospodarczej lat osiemdziesiątych jest sprzeczność efektów i oczekiwań. Polityka makroekonomiczna doprowadziła do „realnej recesji” i „nominalnego wzrostu”. Nie została spełniona podstawowa jej funkcja, tj. wzrost produkcji realnej i zatrudnienia oraz złagodzenie presji inflacyjnej bez istotnych kosztów społecznych.

Wyodrębnić należy dwa etapy jej funkcjonowania: 1) 1979–1984, czyli okres ograniczania oddziaływań makroekonomicznych i restrykcyjnej kontroli podaży pieniądza oraz głębokiej recesji; 2) 1985–1989, czyli szybkiego rozwoju gospodarczego.

Zarzuty dotyczące polityki makroekonomicznej tej dekady to [1, s. 78–80]:

- 1) „naiwny” monetaryzm początku lat 80. (kiedy kontrola bazy monetarnej wpłynęła na podstawowe cele gospodarcze) był wadliwy zarówno w sferze intelektualnej, jak i praktycznej; jego rezultatem był spadek konkurencyjności, wzrost bezrobocia i bezprecedensowa liczba bankructw; mimo porzucenia podstawowych celów pieniężnych, błędy tego okresu znacznie wpłynęły na lata późniejsze;
- 2) nie doceniono krótkoterminowych efektów polityki fiskalnej; strategia MTFS zignorowała potencjalną destabilizację, właściwą dla polityki fiskalnej w wymiarze makroekonomicznym, przyczyniając się do osiągnięcia celów monetarnych (deflacja i nadwyżka popytu w końcu lat 80.);
- 3) nie przewidywano czy wręcz zignorowano stymulowania konsumpcji przez liberalizm finansowy i gwałtowny wzrost cen aktywów (głównie nieruchomości); wydaje się to dziwne, gdyż głównym wkładem monetaryzmu było zwracanie szczególnej uwagi na majątek w określaniu wydatków, a nie przedstawianie jedynie krótkoterminowych przepływów dochodów; problemy z inflacją, które powróciły na początku lat 90., były konsekwencją takiego sposobu postępowania.
- 4) neoklasyczny paradygmat o samoregulującej się gospodarce nie sprawdził się przede wszystkim w stosunku do rynku pracy, gdyż spowodował znaczny wzrost bezrobocia przymusowego.

Reforma systemu podatkowego dotycząca przedsiębiorstw zrównała obciążenia fiskalne dla różnego rodzaju kapitału i różnego rodzaju firm, a eliminacja nieprzychylnych dla poziomu inwestycji czynników spowodowała, że duża ilość inwestycji widzialnych i niewidzialnych mogła być zrealizowana. Osiągnięto również wyższą efektywność wykorzystania kapitału przez likwidację opodat-

---

<sup>6</sup> Według danych OECD zmiana charakteru polityki fiskalnej była najostrożniejsza na świecie. Ponadto była ona jedną z głównych przyczyn recesji początku lat 80.



kowania dywidend i usunięcie źródła nacisku na wysoką stopę wypłacanych zysków spółek [6, s. 116–117].

W Wielkiej Brytanii wyraźnie widać tendencję do obniżania stopy podatkowej od zysku przedsiębiorstw nie tylko z tytułu podatku dochodowego, ale również innych obciążeń fiskalnych, które są instrumentem redystrybucji dochodu narodowego wypracowywanego przez przedsiębiorstwa na rzecz budżetu państwa. Funkcja zysku jako podstawowego źródła finansowania działalności rozwojowej przedsiębiorstw (B+R, szkolenia, marketing, innowacje technologiczne, rozbudowa potencjału produkcyjnego, inwestycje bezpośrednie) pokazuje, że tendencja ta wynika z kierunków prowadzonej polityki gospodarczej, a mianowicie z dążenia do zwiększania zdolności przedsiębiorstw do samofinansowania i podnoszenia ich konkurencyjności.

Proces głębokich strukturalnych zmian rynku pracy oraz podnoszenia konkurencyjności (głównie poprzez ograniczanie obciążeń fiskalnych przedsiębiorstw) zapoczątkowany przez rząd M. Thatcher jest w dużej mierze kontynuowany (dla niektórych niespodziewanie) przez Partię Pracy. Działania te stopniowo zmieniają gospodarkę brytyjską w system stabilny, różnorodny, a co najważniejsze – bardziej konkurencyjny.

Rząd brytyjski realizuje wiele programów rozwojowych lub też bezpośrednio wspierających określone dziedziny gospodarki. W ramach tych przedsięwzięć dużą rolę odgrywają systemowo ujęte instytucjonalne formy wspierania brytyjskiego eksportu przez Służby Handlu Zagranicznego (OTS) nadzorowane przez Brytyjską Radę Handlu Zagranicznego (BOTB), których głównym celem są działania na rzecz udostępnienia oraz doskonalenia programów kształcenia, szkolenia zawodowego oraz konsultacji techniczno-rozwojowych.

W polityce innowacyjnej natomiast można było wskazać cztery kierunki oddziaływania [20, s. 23–25]:

- szczególne poparcie dla innowacji technicznych w małych przedsiębiorstwach przez stosowanie szerokiego zakresu różnorodnych rozwiązań organizacyjnych i instrumentów ekonomicznych;
- promowanie powstawania nowych przedsiębiorstw bazujących na najnowszej technice, głównie przez ich finansowe wsparcie oraz ułatwienia fiskalne dla kapitału prywatnego;
- nacisk na podwyższanie kwalifikacji menedżerskich niezbędnych do wdrażania i dyfuzji innowacji technicznych, m.in. przez wspieranie rozwoju organizacji świadczących różnorodne usługi szkoleniowe, eksperckie i doradcze w zakresie zarządzania innowacjami;
- oddziaływanie na procesy dopływu nowej techniki do przemysłu przez stosowanie szeregu instrumentów mających na celu ułatwienie transferu technologii ze sfery badawczej do przemysłu;

Na wspieranie programów inwestycyjnych małych przedsiębiorstw rząd udziela pożyczek zwiększających zasoby kapitału oraz stosuje różnego rodzaju ulgi podatkowe (*Enterprise Investment Scheme and Venture Capital Trust*).

Stworzono fundusz gwarancji pożyczkowych ułatwiający zaciąganie kredytów rozwojowych. Ponad 100 mln £ rocznie wynoszą dotacje rządowe na badania naukowe związane z transferem technologii w awangardowych dziedzinach przemysłu w zakresie biotechnologii, materiałów syntetycznych, technologii informatycznej i telekomunikacji. Udzielane są również dotacje przedsiębiorstwom, które wdrażają wyroby zaawansowanej techniki (tabela 4).

**Tabela 4.** Polityka innowacyjna a sektor małych i średnich przedsiębiorstw w Wielkiej Brytanii (wielkości przeciętne dla lat 90.)

Rodzaj wsparcia	Mln £	(%)
Programy selektywnego wspierania regionów	108,5	21,2
B+R, technologie	10,0	2,0
Pożyczki, granty, gwarancje	3,8	0,7
Wspieranie tworzenia firm	199,0	39,0
Szkolenia	110,0	21,5
Informacje i konsultacje	77,9	15,3
Inne	1,6	0,3
Ogółem	510,8	100,0
Ogółem (% PKB)	–	0,1
Działalność MŚP (% PKB)	–	32,2

Źródło: [3, s. różne].

Po roku 1984 nastąpiło nieznaczne przesunięcie akcentów w kwestii podejścia do polityki technologicznej państwa. Podstawową zasadą stało się zaniechanie bezpośredniego wspierania tych faz rozwoju technologii, które znajdują się blisko fazy komercjalizacji. Większą uwagę zaczęto przywiązywać do finansowania rozwoju badań podstawowych, często w kontekście współpracy między firmami a instytucjami naukowo-technicznymi. Typowym przykładem takiego podejścia są programy: ALVEY realizowany w sektorze zaawansowanej technologii informatycznej oraz LINK kładący nacisk na współpracę między sektorem przedsiębiorstw a instytucjami edukacyjnymi. Tego rodzaju podejście do polityki technologicznej jest zbieżne z tendencjami, jakie występują w krajach Unii Europejskiej [17, s. 263].

Analiza nakładów na innowacje i ich efektów sugeruje, że Wielka Brytania tradycyjnie ma słabą pozycję w dziedzinie tworzenia innowacji, natomiast znacznie lepiej przedstawia się problem wdrożeń. Koniec dekady lat 90. to wyraźna poprawa sytuacji w finansowaniu majątku trwałego, rozwoju technologicznego i kapitału ludzkiego oraz pogorszenie wyników finansowania wydatków na B+R. Zmiana podejścia państwa, głównie przez politykę fiskalną, do problemów innowacyjności wpłynęła korzystnie na rozwój sektora przedsiębiorstw i podniesienie, w ograniczonym zakresie, ich konkurencyjności. Rola państwa jako znaczącego czynnika tworzącego innowacje znacznie spada.

### 3. ZDOLNOŚĆ KONKURENCYJNA GOSPODARKI BRYTYJSKIEJ

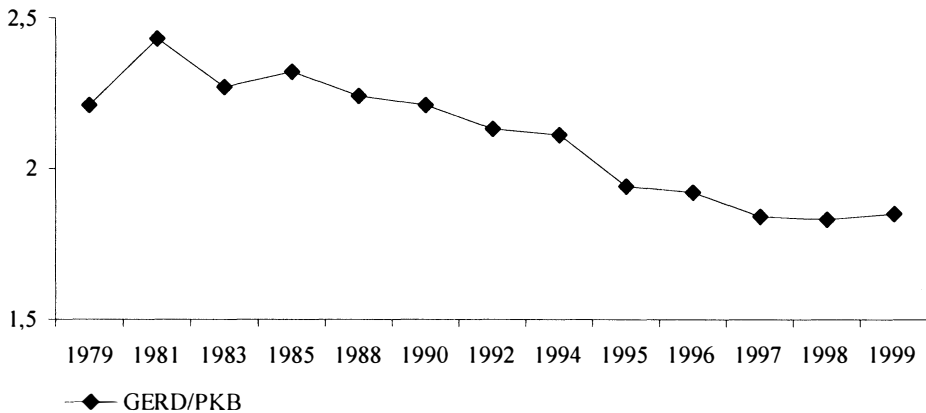
W latach 80. i 90. wiele dziedzin gospodarki zostało gruntownie przekształconych. Zliberalizowano te części gospodarki, w których wcześniej dominowały monopole. Zreformowano system podatkowy oraz system ubezpieczeń społecznych, co doprowadziło do wzrostu znaczenia konkurencji rynkowej, działającej na rynkach o relatywnie niskim poziomie inwestycji (usunięcie barier w wejściu na rynek). Potrzeba inwestycji powodowała spadek przedsiębiorczości lub w najlepszym przypadku brak jej wzrostu (słabo wykwalifikowana siła robocza, brak wydatków na B+R i edukację) [12, s. 10–11]. Dopiero od końca lat 80. relacje te zdecydowanie poprawiły się, w głównej mierze dzięki inwestycjom zagranicznym. Konflikt między konkurencyjnością a inwestycjami to jeden z wielu kontrastów gospodarczych tego okresu w Wielkiej Brytanii.

Problem innowacyjności związany jest bezpośrednio z wydatkami na nowe technologie, wzrostem liczby patentów i praw autorskich. Analiza opublikowanych nakładów na nowoczesne technologie i ich efektów pozwala określić trendy i obszary procesu innowacji, a w szczególności stopień rozwoju Wielkiej Brytanii w stosunku do gospodarek konkurencyjnych. Analizę empiryczną należałoby rozpocząć od wydatków kierowanych na B+R.

W roku 1990 Wielka Brytania wydała 12,1 miliardów funtów na B+R. Porównując to ze 106 miliardami funtów ulokowanymi w majątek trwały, jest to prawie dziewięć razy mniej. Biorąc pod uwagę wcześniejsze rozważania wpływu innowacji na wzrost, wydaje się to zaskakujące, ale częściowo daje się wyjaśnić rozmiarami przepływów inwestycyjnych zwiększających zasoby, co będzie wyjaśnione w dalszej części.

W roku 1999 wskaźnik GERD dla Wielkiej Brytanii wyniósł 1,85% PKB (rysunek 3), a jego wartość jest zdecydowanie niższa niż w latach wcześniejszych.

Wzrost wydatków w latach 70. związany był ze wzrostem finansowania sektora militarnego, w którym tempo akumulacji środków na innowacje było najwyższe. Wprowadzenie polityki strony podaźowej wpłynęło na ograniczenie roli państwa jako największego innowatora. Nastąpiła zmiana struktury wydatków, która polegała na przeniesieniu ciężaru tworzenia i wprowadzania innowacji na przedsiębiorstwa (liberalizacja rynku, konkurencja), co zmusiło poszczególne firmy do poszukiwania nowych rozwiązań technicznych we własnym zakresie i przeznaczania na nie coraz większych sum ze środków własnych oraz efektywniejszego ich wykorzystania. Mimo mniejszych środków na B+R, liczba wdrożeń w przedsiębiorstwach była wyższa.



**Rys. 3.** Wskaźnik GERD dla Wielkiej Brytanii w latach 1979–1994

Źródło: [16, s. 18].

W latach 1969–1995 realne wydatki na B+R wzrosły o około 15%. W tym samym okresie w Japonii wzrost wyniósł ponad 500%, a we Włoszech i Niemczech ponad 350%.

Porównując udział B+R we wzroście gospodarczym, okazuje się, że stopa wzrostu wydatków jest ważnym wskaźnikiem oceniającym rozwój gospodarki. Gospodarka brytyjska tylko w połowie lat 80. i 90. miała szybsze tempo wzrostu gospodarczego niż inne kraje wysoko rozwinięte. Jednak spadek udziału B+R w PKB był wyższy niż wzrost dochodu, co dało nieznaczny spadek udziału państwa w finansowaniu innowacji.

W latach 1980–1999 wydatki rządu brytyjskiego na B+R (wewnętrzne i zewnętrzne) spadły realnie o ponad 3,5%. W tym samym okresie finansowanie B+R przez przedsiębiorstwa (BERD) wzrosło o ponad 7% (tabela 5). Liczba wszystkich badań wdrożeniowych wykonywanych przez ten sektor wzrosła o prawie 48% w przeciwieństwie do badań państwowych, których liczba wyraźnie spadła. Wskazuje to na wyraźne zainteresowanie przedsiębiorstw podnoszeniem poziomu konkurencyjności rynkowej oraz na zaniechanie prostych metod akumulowania środków w badaniach podstawowych, które nie zawsze przekształcały się w innowacje.

Polityka państwa zmierzała do wycofania się z finansowej pomocy dla sektora prywatnego, w którym rynek powinien decydować o optymalnej alokacji środków. Działania te okazały się bardzo skuteczne. Oczywiście efekt „*crowding in*”, który wystąpił w latach 80., nie był wystarczający, aby nastąpił wzrost całkowitych realnych wydatków w takim samym stopniu, jak w innych krajach wysoko rozwiniętych. Można jednak zauważyć, że braki w dostępie do środków na innowacje były likwidowane przez wzrost inwestycji zagranicznych.

**Tabela 5.** Wydatki przedsiębiorstw na B+R (BERD) w Wielkiej Brytanii

Wyszczególnienie	1981	1984	1987	1990	1993	1996	1999
GERD							
% PKB	2,42	2,25	2,27	2,24	2,12	1,92	1,85
Stopa wzrostu	2,54	- 1,0	1,2	3,5	3,8	- 1,1	1,3
BERD							
% PKB	1,30	1,38	1,52	1,50	1,42	1,25	1,23
Stopa wzrostu	- 0,2	- 1,6	1,5	3,4	4,0	- 1,3	2,4
BERD jako% GERD	61,8	61,1	67,5	69,2	na	65,2	na

Źródło: [16, s. 16-35; 4, s. 50].

Realokacja wydatków rządowych wynikała z kryterium bezpieczeństwa środków publicznych i zachowania równowagi budżetowej. Biorąc pod uwagę państwa grupy G7, zaznaczyć należy, że duża część wydatków na B+R kierowana była do sektora wojskowego. Odsetek GERD finansowanych przez państwo był najniższy w Japonii i Niemczech (gdzie udział branż militarnych był najmniejszy), a najwyższy w gospodarce brytyjskiej. Dlatego też w latach 80. tempo spadku udziału państwa w wydatkach było najwyższe w Wielkiej Brytanii – 13%, w Japonii tylko 6%, w Niemczech 5%.

Zmiana roli rządu w finansowaniu B+R polegała na zmianie struktury i sposobu dystrybucji wydatków. Obecnie wydatki kierowane są do bardzo małej liczby dużych przedsiębiorstw.

Zmiany w poziomie wydatków mają wpływ na wielkość oszczędności i inwestycji, co jest czynnikiem bardzo istotnym z punktu widzenia możliwości akumulacji środków na innowacje. Przyszłe inwestycje wymagają zmniejszenia obecnej konsumpcji i ustalenia zakresu proporcji wydatków na inwestycje w relacji do PKB.

Poprawa koniunktury po recesji początku lat 80., związana była z inwestycjami w zasoby, podczas gdy rozmiary oszczędności w tym okresie i ciągła utrata zdolności produkcyjnych podnosiły wartość nowego kapitału wyposażonego w nowe technologie (szczególnie w sytuacji utrzymywania szybkiego wzrostu pod koniec lat 80.) [18, s. 15]. Inwestycje w majątek trwały w latach 80. miały tendencję wzrostową. Średnia roczna stopa wzrostu wynosiła 3,5% (czyli była wyższa niż PKB). Na początku dekady wydatki na inwestycje trwały szybko spadały, osiągając w roku 1981 najniższą stopę wzrostu –15%. Od połowy lat 80. uwidoczniła się stała tendencja wzrostowa (z przerwą w roku 1986 wynikającą z likwidacji ulg podatkowych na inwestycje). Późniejsze przyspieszenie wzrostu podniosło roczną stopę inwestycji do poziomu 20% PKB w 1988 roku i niewielkiego spadku w połowie lat 90.

Z kolei wydatki na edukację od początku lat 80. wyraźnie spadały jako wynik drastycznych ograniczeń budżetowych i obniżenia całkowitych wydatków państwa. Wyraźna poprawa tej sytuacji od roku 1985/1986 była spowodowana przesunięciem środków przeznaczanych na dofinansowanie przedsiębiorstw w kierunku przyrostu kapitału ludzkiego. Tendencja wzrostowa utrzymywana jest w dalszym ciągu.

Wydatki na edukację w Wielkiej Brytanii w 1994 roku wyniosły 5,3% PKB, czyli ponad 1% mniej niż u lidera klasyfikacji – Kanady czy państw skandynawskich, ale w takim samym stopniu więcej niż w Japonii czy Niemczech. Wydatki publiczne na szkolnictwo wyższe wyniosły 1% PKB i były niższe niż w USA, ale porównywalne z Niemcami i wyższe niż w Japonii. Trudno określić niezawodny sposób pomiaru poziomu wydatków na szkolenia na jednego zatrudnionego, ale należy przypuszczać, że zasoby wydatków na szkolenia lokują Wielką Brytanię w grupie liderów tej klasyfikacji [29, s. 45].

Polityka gospodarcza Wielkiej Brytanii w latach 80. doprowadziła do wielu istotnych zmian w procesie innowacyjnym. Zmiana systemu fiskalnego pobudziła przedsiębiorstwa do wzrostu inwestycji w kapitał rzeczowy i ludzki, czego efektem był wzrost liczby innowacji produktowych i procesowych oraz wyższa konkurencyjność na rynku. Sytuacja ta spowodowała wzrost wydatków firm na B+R (szczególnie w branży lotniczej, farmaceutycznej i chemicznej). Ponadto nastąpił dynamiczny wzrost inwestycji zagranicznych związanych z przepływem nowych technologii. Cechą charakterystyczną jest również większy nacisk na wykorzystywanie niż tworzenie innowacji w procesach produkcyjnych.

Atrakcyjność inwestowania w gospodarce brytyjskiej wynikała z szybko rosnącej stopy zysku przedsiębiorstw, natomiast bezpośrednią wewnętrzną przyczyną pogarszania się bilansu płatniczego była zmiana skłonności do konsumpcji i inwestycji w PKB. Nastąpił wzrost konsumpcji rządowej i spadek skłonności do inwestycji. W roku 1985 wyraźny spadek konsumpcji i inwestycji oraz wzrost wydatków rządowych doprowadziły do pojawienia się nadwyżki w bilansie płatniczym. W okresie późniejszym pozytywne oddziaływania na deficyt były spowodowane boomem konsumpcyjnym i wzrostem inwestycji krajowych i zagranicznych

Zmiany poziomu popytu krajowego nie były jedyną przyczyną problemów w wymianie handlowej. Porównując zmiany w handlu zagranicznym krajów wysoko rozwiniętych można zauważyć, że obroty handlowe we wszystkich krajach rosły (wyjątek stanowi USA). Wielka Brytania miała najniższy przyrost eksportu i wysoki (niższy tylko od USA) wzrost importu. Tendencja ta jest wynikiem wzrostu przepływów kapitałowych w skali międzynarodowej i utrzymuje się nadal (w roku 1999 relacja eksportu do importu wyniosła 91,4).

Biorąc pod uwagę jedynie widoczną część przepływów rachunku bieżącego, od 1982 roku wartość importu wyprzedzała wartość eksportu. Tendencja została odwrócona w roku 1986 i trwa do dzisiaj. Dla porównania w latach 1968–1980 wartość widocznego importu i eksportu zwiększyła się czterokrotnie (podczas gdy ceny wzrosły dwukrotnie), aby w czasie recesji (1980–1985) pozostawać na w miarę stabilnym poziomie i następnie znów rosnąć. Bilans przepływów widocznych wykazywał nadwyżkę jedynie w latach 1980–1982, gdy nastąpił wzrost cen ropy naftowej i wzrost przychodów z Morza Północnego (wzrosły one z 300 mln £ w roku 1980 do 8,1 mld £ w roku 1985).



Rachunek bieżący jest uzupełnieniem zmian w budżecie państwa i relacji zmian w poziomie oszczędności prywatnych. Pozwala to na analizę zachowania rachunku bieżącego pod kątem równowagi gospodarczej i polityki fiskalnej państwa.

Od roku 1987 rachunek bieżący Wielkiej Brytanii wszedł w okres ogromnego deficytu. W sytuacji gdy osiągnięto nadwyżkę w budżecie, należy przyjąć, że deficyt wynikał ze zmian w sektorze prywatnym. Nastąpił znaczny wzrost konsumpcji i spadek oszczędności tego sektora. Wynikiem tego był wzrost konsumpcji rządowej oraz zachęcanie do oszczędności (wzrost stopy procentowej) przy jednoczesnej poprawie bilansu handlowego na początku lat 90. (tabela 6).

**Tabela 6.** Zmiany budżetowe i rachunek bieżący w Wielkiej Brytanii (w % PKB/PNB)

Rok	(T – G)	(S – I)	CA	Rok	(T – G)	(S – I)	CA
1981	- 2,6	5,1	2,5	1991	- 2,5	1,1	- 1,4
1983	- 3,3	4,5	1,2	1993	- 8,0	6,4	- 1,6
1985	- 3,8	3,4	0,6	1995	- 5,8	5,3	- 0,5
1987	- 1,4	0,3	- 1,1	1997	- 2,0	2,6	0,6
1989	0,9	- 5,3	- 4,4	1999	- 0,7	- 0,4	- 1,1

T – podatki, G – wydatki rządowe. S – oszczędności. I – inwestycje. CA – rachunek bieżący.

Źródło: [21. aneks].

Istotną rolę odegrały postanowienia Unii Europejskiej dotyczące polityki monetarnej. Wielka Brytania jako członek wspólnoty musiała podporządkować się europejskiemu systemowi monetarnemu (EMS) oraz europejskiemu systemowi ustalania stopy procentowej (ERM). W roku 1989 rząd M. Thatcher wychodząc naprzeciw wymaganiom ERM wprowadził:

- likwidację wszystkich barier dla przepływu kapitału;
- pełną liberalizację usług finansowych;
- dynamiczną politykę wspomaganie konkurencyjności;
- redukcję stopy inflacji (w danym roku wynosiła 8%).

Zmiany te już na początku lat 90. wpłynęły pozytywnie na wielkość inwestycji zagranicznych. Ich dalszy wzrost odbywał się głównie w sektorze usługowym oraz w branżach przemysłowych wysokiej technologii. Jest to również spowodowane pozytywnymi tendencjami w kosztach pracy.

W roku 1980 najniższe koszty pracy miały Japonia i Wielka Brytania, co stanowiło około  $\frac{2}{3}$  kosztów niemieckich. Do roku 1990 gospodarka brytyjska miała najniższe tempo ich wzrostu i obecnie plasuje się na ostatnim miejscu w tej grupie (tabela 7).

W 1999 roku Wielka Brytania spośród krajów badanych miała niskie koszty pracy. Stanowiły one około 93% kosztów pracy w USA, 73% we Francji oraz 65% w Niemczech. Jedynie Irlandia wykazywała niższą wartość. Jednocześnie Wielka Brytania uzyskiwała 78% wydajności w USA, 82% we Francji oraz 92% w Niemczech, którą odzwierciedla wartość dodana na pracownika. Dane sugerują, że gospodarka brytyjska ma wyraźną przewagę konkurencyjną nad krajami

Europy kontynentalnej, gdyż przy niższych kosztach osiąga wyższą wydajność (zdecydowanym liderem są tu Irlandia i USA). Można zatem zauważyć, że podobne systemy gospodarcze oparte na liberalizmie gospodarczym mają wyraźną przewagę na rynku pracy, co najbardziej jest zauważalne w poziomie bezrobocia.

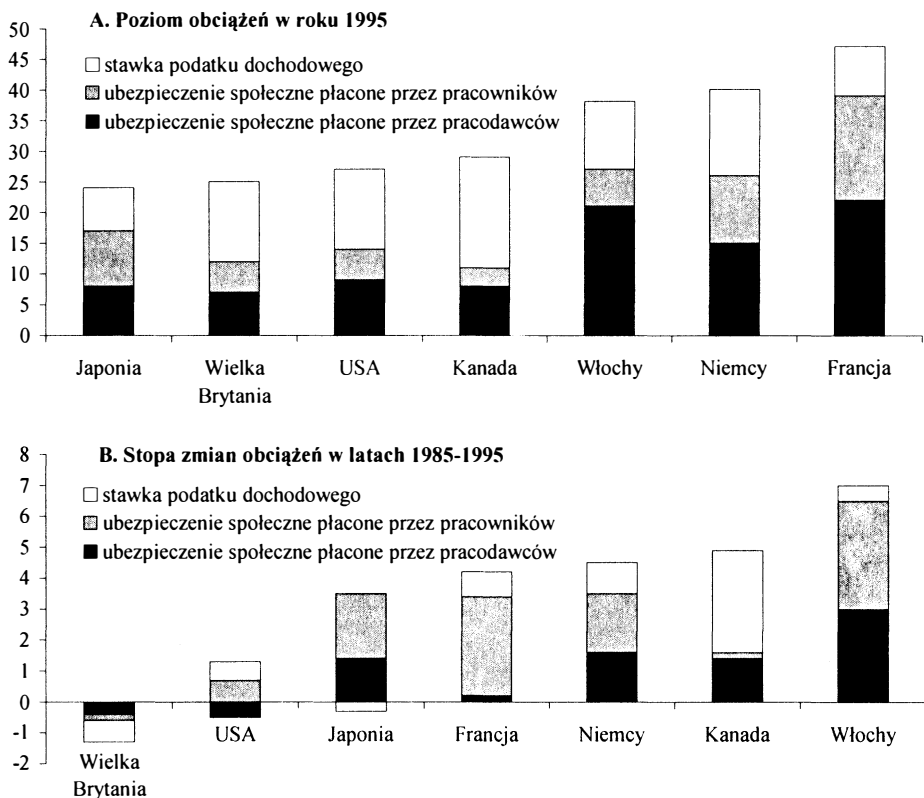
**Tabela 7.** Koszty pracy i wartość dodana (1999)

Kraj	Wartość dodana na jednego pracownika (tys. zł)	Koszt godziny pracy (zł)
USA	199,6	85,81
Francja	189,2	109,27
Irlandia	179,2	65,95
Niemcy	170,0	122,75
Dania	160,8	104,94
Holandia	158,8	100,24
Wielka Brytania	155,6	79,61

Źródło: [22, 23].

Analizując średni koszt pracy na jednostkę produkcji (JKP), oparty na wydajności pracy i uwzględniający oddziaływanie zmian kapitałowych i organizacyjnych (które w krótkim okresie są stałe), można określić cenową konkurencyjność gospodarki. Dobre wyniki gospodarki brytyjskiej wynikają z relatywnie niskiego udziału obowiązkowych obciążeń (składek na ubezpieczenia społeczne i podatku dochodowego) w kosztach pracy. W grupie G7 jest on zdecydowanie najniższy (rysunek 4).

Dane przedstawione na rysunku 4 pokazują, że koszt pracy, definiowany jako suma obciążeń podatkowych i ubezpieczeń, wzrastał najszybciej w Europie Zachodniej, a w niewielkim stopniu w Wielkiej Brytanii, USA i Japonii. Obciążenia socjalne wzrastały stopniowo we wszystkich krajach OECD (23% całkowitych przychodów podatkowych w 1965 i 33% w roku 1997) i przekroczyły tempo wzrostu obciążeń podatkowych. Wielka Brytania w porównaniu z krajami Unii Europejskiej ma stosunkowo wysoką stopę podatku od kapitału (40% przy średniej UE około 25%) oraz niskie podatki od pracy (20% przy średniej UE około 35–40%). Daje to gospodarce brytyjskiej przewagę konkurencyjną na rynku pracy i znacznie niższą stopę bezrobocia niż w innych krajach europejskich G7 (4,4% w Wielkiej Brytanii, 11,8% we Francji, 9,8% w Niemczech, 12,2% we Włoszech) [10, s. 20–21].



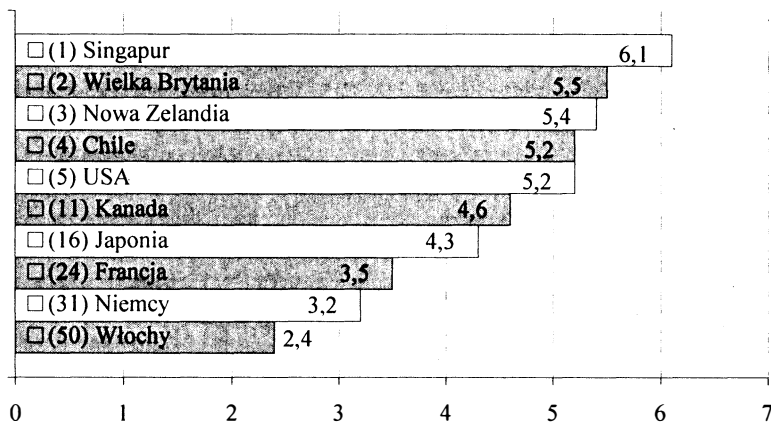
Rys. 4. Udział obciążeń obowiązkowych w koszcie pracy<sup>7</sup>

Źródło: [14, s. 76].

Ponadto niskie obciążenia podatkowe powodują, że gospodarka brytyjska charakteryzuje się bardzo niskim wskaźnikiem „ucieczki od podatków” (*tax evasion*), co pozwala lepiej planować i koordynować przepływy finansowe budżetu (rysunek 5).

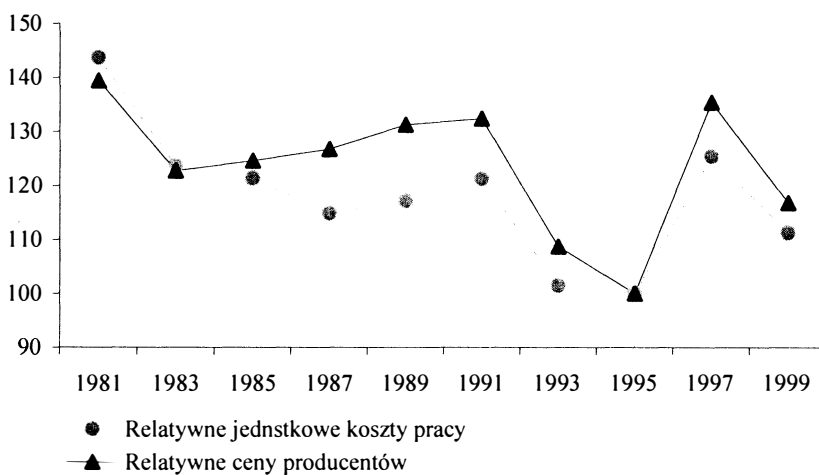
Lata 80. to również przyspieszenie zmian systemów kontroli przedsiębiorstw (wprowadzono zasady „*just in time*” czy „*right first time*”). Efekty takiego podejścia spowodowały, dzięki szybkiemu wzrostowi produktywności bardziej dynamiczny wzrost gospodarczy. Wykorzystano również doświadczenia japońskie w tworzeniu procesów produkcyjnych, polegające na eliminacji zbędnych elementów i operacji. Wpłynęło to na obniżenie jednostkowych kosztów pracy, a także na efektywniejsze wykorzystywanie i lepszą alokację czynników produkcji (rysunek 6).

<sup>7</sup> Udział ten jest liczony jako suma podatku dochodowego oraz płatności z tytułu ubezpieczeń społecznych płaconych przez pracodawców i pracowników dzielona przez całkowity koszt pracy.



Rys. 5. Skuteczność systemów podatkowych (*tax evasion*), 1999

Źródło: [28, s. 239].



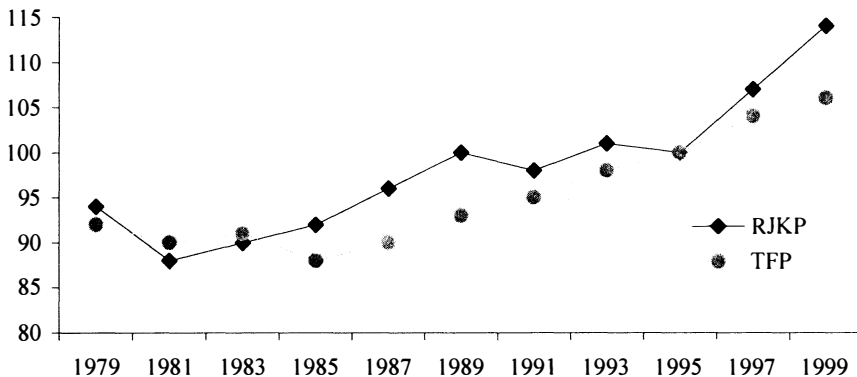
Rys. 6. Jednostkowe koszty pracy i ceny producentów w Wielkiej Brytanii (1995 = 100)

Źródło: [9, s. 64–68]

Działania te pozwoliły dogonić inne kraje, jednak okazało się, że znacznie trudniejsze będzie dotrzymanie kroku konkurencji. Wprowadzenie mechanizmów podaźowych w gospodarce brytyjskiej przebiegało bardzo radykalnie. Liberalizacja rynku i zmiana podejścia do przedsiębiorczości spowodowały wzrost znaczenia firm na rynkach światowych oraz wzrost inwestycji w zaawansowane technologie. Ponadto zmiany kursu walutowego, wysoka stopa procentowa, prawie 20% inflacja na początku lat 80., restrykcyjna polityka fiskalna i recesja na rynkach światowych zmusiły podmioty gospodarcze do jeszcze większego nacisku na oszczędność kosztów, co miało doprowadzić do wyższej wydajności pracy [27, s. 208–209].

Dynamiczny wzrost produktywności związany był również ze wzrostem zasobów kapitału rzeczowego i ludzkiego (znaczny wzrost wydatków na szkolenia, edukację pracowników i menedżerów) oraz ogromnym spadkiem zasobów siły roboczej, które w latach 70. stanowiły zbyt duży udział w produkcji. Znacznie wzrosła wartość dodana wytwarzana przez przedsiębiorstwa (w sektorze produkcyjnym wyniosła 34,4%, a w usługach 57,8%). Efekty zmian produktywności należy rozpatrywać w tym przypadku jako zjawisko krótkookresowe, gdyż na początku lat 90. nie potwierdziła się ich stabilność.

Utrzymanie wzrostu produktywności pozwalało na wzrost konkurencyjności i zwiększenie udziału eksportu w wymianie, pod warunkiem, że redukcja relatywnych cen w eksporcie (co niewątpliwie miało miejsce) nie byłaby wyższa niż wzrost kosztów płac. Rysunek 7 pokazuje, że sytuacja taka miała miejsce w latach 80.



RJKP – relatywny jednostkowy koszt pracy, TFP – produktywność czynników produkcji

**Rys. 7.** Relatywne płace i produktywność w Wielkiej Brytanii (1995 = 100)

Źródło: [9, s. 70–74].

Wzrost produktywności w tym okresie był bardzo wyraźny, a jego dynamika przewyższała zdecydowanie gospodarkę USA czy Niemiec. Tempo wzrostu relatywnych płac było coraz szybsze i przekroczyło wzrost produktywności, co nie pozwoliło utrzymać płac poniżej poziomu w gospodarkach konkurencyjnych. Zmiany tej sytuacji próbowano dokonać za pomocą kursu walutowego. Redukcja jednostkowych kosztów pracy została osiągnięta w wyniku obniżenia kursu walutowego (między rokiem 1981 a 1987 spadek wyniósł około 44%), co z kolei było związane z korzystniejszą sytuacją na brytyjskim rynku paliwowym.

#### 4. WNIOSKI

Wprowadzenie polityki strony podaźowej, wielu działań prorynkowych oraz restrykcyjność polityki fiskalnej spowodowały spadek udziału państwa w kreacji innowacji w gospodarce. Wprawdzie dynamika inwestycji rzeczowych i ludz-

kich była wysoka, jednak przy ogólnej tendencji do spadku wydatków rządowych na B+R nie odegrała ona dużego znaczenia. Akumulacja postępu technologicznego wyraźnie spadła (główną przyczyną było obniżenie wydatków na sektor militarny), a polityka gospodarcza została ukierunkowana na zwiększenie zdolności wchłaniania i wdrażania innowacji. Zmieniła się również struktura kierunków inwestowania w działalność B+R.

Zauważyć można, że główne kierunki źródeł finansowania w przekroju kilkunastu lat zmieniły się bardzo wyraźnie. Nastąpił znaczny wzrost wydatków na ochronę środowiska, ochronę zdrowia, badania ogólne czy uniwersyteckie. Z drugiej strony nastąpiło ograniczenie dopływu funduszy rządowych na wojskowe B+R, pozyskiwanie energii czy technologie przemysłowe. Jest to oczywiście efekt zmiany struktury technologicznej gospodarki polegającej na zwiększeniu roli przedsiębiorstw w finansowaniu innowacji, a także wzrostu znaczenia dziedzin wysoko konkurencyjnych.

Analizowany okres zawiera dwie bardzo istotne tendencje zmian kierunków inwestycji w B+R. Pierwsze, to wzrost wydatków na technologie przemysłowe, głównie w branżach „*high-tech*” (chemiczna, lotnicza, elektroniczna), drugie, stopniowe zmniejszanie wydatków na innowacje w sferze wojskowo-militarnej. Świadczy to o ograniczaniu środków na akumulację postępu technicznego oraz wspieranie możliwości konkurencyjnych przedsiębiorstw. W latach 60. i 70. ogromna liczba innowacji w sferze cywilnej wynikała z zapotrzebowania sektora wojskowego, natomiast obecnie jest to wynik dążeń do wzrostu efektywności w sektorze przedsiębiorstw spowodowanych rosnącą konkurencją na rynku krajowym i międzynarodowym.

Polityka fiskalna wspiera te działania, tworząc zachęty do rozwoju działalności branż wysokiej technologii, głównie poprzez system podatkowy i liberalizację rynku. Dodatkowo działania te stymulowane są odpowiednią polityką monetarną. Jest to widoczne przede wszystkim na rynku pracy oraz w lepszych wskaźnikach konkurencyjności gospodarki.

## LITERATURA

1. Allsopp C., Jenkinson T., Morris D., *The Assessment: Macroeconomic Policy in the 1980s*, „Oxford Review of Economic Policy” 1997, Vol. 7, No 3.
2. Allsopp C., *Monetary and Fiscal Policy in the 1980s*, „Oxford Review of Economic Policy” 1985, No 1.
3. Annual Abstract of Statistics 1989, 1995, 2000, CSO London.
4. *Annual Review of Government Funded R&D 1988*, HMSO London 1989.
5. Barro R., Sala-i-Martin X., *Public Finance in Models of Economic Growth*, „Review of Economic Studies”, 1992, Vol. 59
6. Bond S.R., Devereux M.P., Gammie M.J., *Tax Reform to Promote Investment*, „Oxford Review of Economic Policy” 1997, Vol. 12, No 2.
7. Crafts N., *Reversing Relative Economic Decline? The 1980s in Historical Perspective*, „Oxford Review of Economic Policy” 1997 Vol. 7, No 3.



8. Easterly W., Rebelo S., *Fiscal Policy and Economic Growth: An Empirical Investigation*, „Journal of Monetary Economics” 1993, Vol. 32.
9. *Economic Trends 1998*, CSO, London 1998.
10. *Europe in Figures*, „The Economist”, 2001.
11. *Eurostat Yearbook 1999*, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg 2000.
12. Helm D., Mayer C., Mayhew K., *The Assessment: Microeconomic Policy in the 1980s*, „Oxford Review of Economic Policy” 1997, Vol. 7, No 3.
13. Keen M., *Tax Reform*, „Oxford Review of Economic Policy” 1997, Vol. 7, No 3.
14. Leibfritz W., Thronton J., Bibblee A., *Taxation and Economic Performance*, OECD Working Papers 1997, No. 176.
15. Lucas R., *On the Mechanism of Development Planning*, „Journal of Monetary Economics”, 1988, Vol. 22.
16. *Main Science and Technology Indicators 1988–2000*, OECD, Paris.
17. Matusiak K.B., Stawasz E. (red.), *Przedsiębiorczość i transfer technologii, Żyrardów–Łódź 1998*.
18. Musgrave R., *The Theory of Public Finance: A Study in Public Economy*, McGraw and Hill, New York 1959.
19. NEDO, *Pay and Productivity in the UK*, NEDC, London 1988, No 21.
20. Oakey R.P., *A Review of Policy and Practice Relating to High – Technology small firms in the United Kingdom*, Manchester Business School Working Papers, No. 359, May 1997.
21. *OECD Economic Outlook 2000*, Paris 2001.
22. *OECD in Figures*, Paris 2000.
23. OECD Statistical Compendium 1997.
24. Rebelo S., *Long-Run Policy Analysis and Long-Run Growth*, „Journal of Political Economy”, 1991, Vol. 99.
25. Robson M., *Estimating Tax Rates on Income from Capital in the UK from Official Statistics*, „LSE Financial Markets Paper” 1988, No 28.
26. Tanzi V., Zee H.H., *Fiscal Policy and Long-Run Growth*, „IMF Staff Papers” 1997, Vol. 44, No 2.
27. Temple P., Urga G., *The Competitiveness of UK Manufacturing: Evidence from Imports*, „Oxford Economic Papers” 1997, No 49.
28. *The Global Competitiveness Report 2000*, World Economic Forum, 2000.
29. *UK Economic Surveys 1994–95*, OECD, Paris 1996.