

Robert W. Ciborowski  
Uniwersytet w Białymstoku

## Zmiany struktury własności a innowacyjność (na przykładzie gospodarki Wielkiej Brytanii)

### 1. Wstęp

Zmiany własnościowe są czynnikiem określającym rozwój gospodarki w długim okresie prowadzącym do poprawy efektywności, a w rezultacie konkurencyjności gospodarki. Może to być osiągnięte tylko w sytuacji, gdy dodatkowym celem funkcjonowania sektora prywatyzowanego będzie wyższa innowacyjność, i to zarówno w sferze procesów, produktów czy organizacji i zarządzania.

Konkurencja jest selektywnym mechanizmem odrzucającym mało efektywne przedsiębiorstwa i pozwalającym na funkcjonowanie jedynie firmom, które potrafią sprostać różnego typu wymaganiom stawianym przez rynek. Doświadczenia brytyjskie pozwalają na przyjęcie tezy, że prywatne przedsiębiorstwa są preferowane z punktu widzenia poziomu wewnętrznej efektywności i poziomu społecznych warunków życia (pod warunkiem, że inne, negatywne czynniki powodujące zakłócenia w funkcjonowaniu rynku są nieobecne). Nie znaczy to wcale, że na rynkach konkurencyjnych przedsiębiorstwa państwowe są zawsze i wszędzie mniej efektywną formą własności. Efektywność przedsiębiorstw państwowych może być utrzymywana, ale należy przyjąć, że sytuacja taka występuje rzadziej niż w przypadku przedsiębiorstw prywatnych<sup>1</sup>.

### 2. Sektor publiczny w Wielkiej Brytanii

W powojennej historii Wielkiej Brytanii ekspansja sektora publicznego odbywała się w ramach etatystycznych rządów Partii Pracy. W latach 1945-51 powstała duża ilość przedsiębiorstw państwowych: w przemyśle stalowym,

---

<sup>1</sup> Por. G. Yarrow, J. Vickers, *Privatization: An Economic Analysis*, MIT Press Cambridge 1988, s. 41.

stoczniovym, samochodowym i lotniczym, co powodowało, że sektor publiczny odgrywał dominującą rolę aż do końca lat 70-tych.

Tabela 1 przedstawia najważniejsze państwowe przedsiębiorstwa brytyjskie pod względem obrotu i wielkości zatrudnienia.

**Tabela 1. Główne przedsiębiorstwa państwowe (1978-79)**

Przedsiębiorstwo	Obrót (mln.£)	Zysk netto (mln.£)	Zatrudnienie (w tys.)
Electricity Council	5 445	862	160
Post Office	4 619	1 281	411
National Enterprise Board	4 158	119	279
British Steel	3 288	-77	190
National Coal Board	2 989	96	300
British Gas	2 972	618	102
British Rail	1 979	58	243
British Airways	1 640	115	58
British Aerospace	894	68	72
British Shipbuilders	731	-102	87

Źródło: The Times 1000, London 1979, nr 238, s. 12.

Sektor publiczny dominuje w takich dziedzinach jak energetyka, transport, komunikacja czy hutnictwo. Relacja zysku do zatrudnienia pokazuje, że przedsiębiorstwa państwowe charakteryzowały się niską efektywnością. Związane to było z wysokim poziomem zatrudnienia oraz niską wydajnością pracy i produktywnością kapitału. Przeciętna wydajność kształtowała się wprawdzie nieznacznie powyżej średniej w gospodarce, ale dla branż wysoko dochodowych, w których funkcjonowało większość przedsiębiorstw państwowych, nie jest to wynik satysfakcjonujący. Należy również zaznaczyć, że oprócz przerostów zatrudnienia, główną cechą tej grupy firm była przestarzałość kapitału rzeczowego i wykorzystywanych technologii, co bezpośrednio wynikało z występowania ekstensywnego charakteru produkcji o wysokim poziomie pracochłonności.

Przedsiębiorstwa państwowe zostały stworzone dla szeroko pojętego interesu społecznego, lecz ich cele szczegółowe nie były do końca jasne. Słabo zarysowane cele działalności oraz nieprecyzyjność decyzji podejmowanych przez zarządzających stanowiły podstawowe problemy ich funkcjonowania. Podążanie za osiągnięciem celów społecznych było równoznaczne z niemożliwością maksymalizowania efektywności, gdyż nie były one w zasadzie nastawione na wzrost poziomu innowacyjności, a jedynie na akumulację środków przeznaczanych przez rząd na ich działalność produkcyjną, handlową czy usługową.

Porównując przedsiębiorstwa państwowe z prywatnymi widać, że efektywność sektora państwowego jest niska (zob. Tabela 2). Wykorzystując relację zysku całkowitego (nie uwzględniającego zmian kapitału akcyjnego) do kapitału netto, dla przedsiębiorstw prywatnych, jest on około trzech razy wyższy niż podobnie mierzony wskaźnik dla przedsiębiorstw państwowych. Luka pomiędzy przedsiębiorczością obu sektorów może być mniejsza, jeżeli odrzucimy amorty-

zając (proporcje kapitału rzeczowego są nieznacznie wyższe w sektorze prywatnym, gdzie środki trwałe są mniej zużyte) i jeżeli wysoko dochodowe przedsiębiorstwa przemysłu paliwowego zostaną wyłączone z zestawienia. Nadwyżki występujące w poszczególnych branżach są ujmowane wraz z dotacjami, dla niektórych przedsiębiorstw, traktowanymi w rachunku jako dodatkowe źródło dochodu. Porównanie wskaźników, nie uwzględniających dotacji, jest jeszcze bardziej niekorzystne dla przedsiębiorstw państwowych.

**Tabela 2. Stopa zysku w przedsiębiorstwach państwowych i prywatnych (w %)**

Rok	Przedsiębiorstwa państwowe		Przedsiębiorstwa Prywatne C
	A	B	
1975	4,9	3,1	14,6
1976	6,2	4,8	15,6
1977	6,2	4,9	17,8
1978	5,7	4,4	17,1
1979	5,0	3,6	18,3
1980	4,7	3,4	16,1
1981	5,6	4,0	16,0
1982	6,6	4,8	16,7
1983	6,8	4,8	19,4
1984	6,3	3,4	20,6
1985	5,1	2,6	21,3

A – relacja nadwyżki całkowitej do kapitału całkowitego plus dotacje; B – bez dotacji

C – relacja zysku całkowitego do kapitału całkowitego

Źródło: J. Vickers, G. Yarrow, op. cit., s. 143.

Dane dla przedsiębiorstw państwowych z lat 1984-85 muszą być interpretowane z pewnymi dodatkowymi założeniami. Prawie rok trwający strajk górników spowodował spadek efektywności finansowej dla przedsiębiorstw działających w branży wydobywczej, energetycznej i stalowej. W dodatku prywatyzacja *British Telecom* w 1984 roku doprowadziła do sporego zamieszania w danych szczegółowych. Biorąc pod uwagę te elementy, można stwierdzić, że ścisła kontrola finansowa przedsiębiorstw państwowych, prowadzona przez rząd brytyjski od końca lat 70-tych, doprowadziła do niewielkiej poprawy efektywności w latach 1979-83, jednak przedsiębiorstwa prywatne dalej charakteryzowały się szybszym tempem wzrostu efektywności wynikającym ze wzrostu ilości wdrażanych innowacji technicznych, podnoszących jakość procesu produkcyjnego oraz lepszej działalności finansowej.

Analiza efektywności przedsiębiorstw państwowych oparta jest na następujących miarach produktywności: 1) porównaniach z podobnymi dziedzinami

w gospodarce światowej, 2) porównaniu różnych branż w ramach gospodarki brytyjskiej 3) wykorzystaniu wskaźników opartych na danych księgowych<sup>2</sup>.

Rezultaty porównań międzynarodowych nie są pozytywne dla brytyjskich przedsiębiorstw państwowych. Przeciętny roczny wzrost wydajności pracy w latach 1970-80 w Wielkiej Brytanii wynosił 1,6%, w USA 3,0%, w Japonii 5,3%, w Niemczech 2,9%, we Francji 3,2%, we Włoszech i Kanadzie 3,0%, a średnia dla grupy G7: 3,3%<sup>3</sup>. Wydajność brytyjskiego hutnictwa i branży pocztowo-telekomunikacyjnej stanowiła 30 do 50% wydajności tych branż w Niemczech. Podobnie wypadają porównania w branży lotniczej czy elektrycznej<sup>4</sup>.

W latach 80-tych zdecydowano się na radykalne ograniczenie kontroli administracyjnej w gospodarce, gdyż problemy narastały właśnie w sektorach własności państwowej i branżach silnie zmonopolizowanych. Istotą zmian było przekształcenie monopolu w przedsiębiorstwa działające na rynku konkurencyjnym, a własności państwowej w prywatną.

### 3. Brytyjski program prywatyzacji a efektywność

Prywatyzacja była przeciwieństwem całej etatystycznej doktryny gospodarczej i stała się podłożem polityki gospodarczej konserwatywnego rządu brytyjskiego. Proces zmian struktury własności obejmował trzy obszary<sup>5</sup>:

- 1) denacjonalizację – sprzedaż przedsiębiorstw przez publiczną sprzedaż majątku i udziałów dla sektora prywatnego (*British Telecom, British Gas*),
- 2) oddanie w użytkowanie (*contracting-out*) – polegające na udziale państwa w finansowaniu działalności przedsiębiorstw prywatnych<sup>6</sup>,
- 3) tworzenie warunków konkurencyjnych (*de-regulation*) – usuwanie zakazów i regulacji ograniczających konkurencyjność przedsiębiorstw w przypadku, gdy prywatyzacja monopolu jest niekorzystna z punktu widzenia innych czynników (dostępność surowców).

Program prywatyzacji miał główne konsekwencje dla rozmiarów sektora państwowego. Udział przedsiębiorstw publicznych w PKB spadł z 7,8% w roku

<sup>2</sup> Por. J. McKinnon, *Regulation in the UK*, (w:) P. Cook, C. Kirkpatrick (ed.), *Privatisation Policy and Performance. International Perspectives*, Prentice Hall N. York 1995, s. 47.

<sup>3</sup> Por. P. Curwen (ed.), *Understanding The UK Economy*, Macmillan, London 1990, s. 52.

<sup>4</sup> Por. R. Pryke, *The Nationalised Industries: Policies and Performance Since 1968*, Oxford 1981, s. 41.

<sup>5</sup> Por. M. Barrow, A. Newell, *United Kingdom*, (w:) D. Dyker (ed.), *The National Economies of Europe*, Longman, London 1992, s. 103-104.

<sup>6</sup> Można wyodrębnić kilka form takiej prywatyzacji: dzierżawa, umowa menedżerska (wynajęcie przez rząd prywatnego menedżeramentu zarządzającego przedsiębiorstwem państwowym), system BOOS (*build-own-operate schemes*) polegający na zleceniu przedsięwzięcia związanego z działalnością państwa (infrastruktura).

1979 do 4,3% w roku 1986. Wystąpił spadek zatrudnienia w sektorze publicznym, zarówno w sensie absolutnym, jak i procentowym (w 1979 roku w przedsiębiorstwach państwowych zatrudnionych było 2,1 miliona osób – 8,1% zasobów, w 1986 już tylko 1,2 miliona czyli 4,9% zasobów)<sup>7</sup>.

Prywatyzacja od połowy lat 80-tych zmierzała do wzrostu efektywności przez transfer rządowych udziałów w przedsiębiorstwach komercyjnych i państwowych do sektora prywatnego. Wychodząc z relatywnie niskiego poziomu, proces prywatyzacji z biegiem lat nabierał szybszego tempa. Wynikało to głównie z bardzo dobrych rezultatów ekonomicznych pojawiających się w prywatyzowanych przedsiębiorstwach<sup>8</sup>.

Prywatyzacja przedsiębiorstw operujących na rynkach konkurencyjnych przyniosła wymierne efekty. Produktywność rosła w szybkim tempie, a przedsiębiorstwa udoskonalając produkcję osiągały coraz wyższe dochody. Podstawowe wskaźniki ekonomiczne wyraźnie się poprawiły, co wynikało głównie ze zmian w sposobach organizacji produkcji (zob. Tabela 3).

**Tabela 3. Prywatyzacja a obroty, zyskowność i zatrudnienie (w cenach 1987)**

Wyszczególnienie	Obroty		Zyski		Zatrudnienie	
	1979 do prywatyzacji	od prywatyzacji do 1988	1979 do prywatyzacji	od prywatyzacji do 1988	1979 do prywatyzacji	od prywatyzacji do 1988
<b>Przedsiębiorstwa komercyjne</b>						
Amersham (1982)	3,6	12,6	0,0	16,1	b. d.	6,4
Cable and Wireless (1981)	2,1	12,4	-11,5	24,1	b. d.	13,7
Rolls Royce (1987)	1,7	10,8	---	0,0	-3,7	0,0
<b>Przedsiębiorstwa państwowe na rynkach konkurencyjnych</b>						
Associate British Ports (1983)	-6,6	-0,4	-20,5	13,7	b. d.	-7,8
British Airways (1987)	0,9	11,1	2,1	-1,2	-4,4	19,1
Britoil (1982)	39,8	-5,8	49,5	-22,8	b. d.	-1,4
Enterprise Oil (1984)	b. d.	-6,4	b. d.	-27,1	b. d.	39,3
<b>Przedsiębiorstwa państwowe w warunkach monopolu</b>						
British Telecom (1984)	5,4	5,9	22,9	9,7	0,4	-0,3
British Gas (1986)	4,7	-3,1	6,1	-9,4	-2,3	-2,2
BAA (1987)	0,9	11,1	20,9	39,6	0,7	1,4

a) dane jako średnia roczna stopa wzrostu pomiędzy datami, b) w nawiasach data prywatyzacji.

Źródło: M. Bishop, J. Kay, *Does Privatisation Work?*, Centre for Business Strategy Report Series, London Business School, 1988, s. 41-45.

<sup>7</sup> Por. UK National Accounts 1990, CSO London, s. 25-37.

<sup>8</sup> Por. M.E. Beesley, *Privatization, Regulation & Deregulation*, Routledge, London 1992, s. 40-55.

W przedsiębiorstwach funkcjonujących w warunkach monopolu podaża- nie do wyższych zysków skłaniało je do wzrostu efektywności technicznej z powodu osłabienia oddziaływania efektywności alokacyjnej. Przedsiębiorstwa łączące w sobie składniki monopolu i mechanizmów konkurencyjnych w więk- szości zostały sprzedane w całości, co potęgowało tworzenie mechanizmów konkurencyjnych.

Prywatyzacja, będąca częścią polityki gospodarczej, była niewątpliwie jednym z czynników decydujących o zmianach efektywnościowych w przedsię- biorstwach i wzroście stopnia ich innowacyjności. Biorąc pod uwagę efekty osiągnięte z wykorzystania czynników produkcji można zauważyć znaczny wzrost produktywności. Zmiany organizacyjne w sferze produkcji i zarządzania wpłynęły na wydajność pracy, a innowacje techniczne na całkowitą produktyw- ność czynników (TFP). Wyrażna poprawa efektywności wykorzystania czynni- ków produkcji dotyczyła głównie przedsiębiorstw, działających w branżach „*high-tech*”.

Relatywnie niska dynamika stopy wzrostu TFP w latach 60-tych (wyższa tylko od USA) i produktywności cząstkowych została radykalnie ograniczona w latach 70-tych (krótkookresowe szoki popytowe). Następnie zaczęła gwałtownie wzrastać w latach 80-tych, i obecnie jest to najwyższy wskaźnik w G7. Związa- ne to było z bardzo szybkim wzrostem wydajności pracy w przedsiębiorstwach prywatyzowanych, gdzie dominowały inwestycje w kapitał rzeczowy, ulepszają- ce technologie i podnoszące innowacyjność, a także pozwalające na osiągnięcie wyższego tempa obrotów handlowych i zysków (*Amersham, British Telecom, Cable and Wireless*)<sup>9</sup>. Również w przedsiębiorstwach państwowych mamy do czynienia z dynamicznym wzrostem wydajności spowodowanym radykalnym spadkiem zatrudnienia (głównie przemysł wydobywczy i stalowy). Liczba miejsc pracy w sektorze publicznym spadła o prawie 50%, natomiast w firmach sprywatyzowanych nastąpił wzrost o około 5%.

Tabela 4 pokazuje, że zmiany w poziomie produktywności, zyskowności i zatrudnienia połączone były z procesem zmniejszania obciążeń fiskalnych i po- lityką pieniężną państwa ograniczającą zakres interwencji w sferze produkcyjnej i zarządzaniu. Wyższe dochody przedsiębiorstwa przeznaczały głównie na wyż- sze dywidendy i inwestycje w kapitał rzeczowy i ludzki, co wynikało bezpo- średnio ze zmian kierunków rozwojowych firm. Cechą charakterystyczną był wzrost aktywności wdrożeniowej oraz spadek poziomu akumulacji środków na postęp techniczny.

<sup>9</sup> Obroty Amersham zwiększyły się (realnie, ceny z 1987) z 71 mln. £ (79) do 161 mln. £ (88), British Telecom z 6.024 mln. £ (79) do 9.880 mln. £ (88), Cable and Wireless z 384 mln. £ do 904 mln. £ (88). Przedsiębiorstwa państwowe: British Coal 5.551 mln. £ (79) i 4.256 mln. £ (88), British Steel 6.106 mln. £ (79) oraz 3.993 mln. £ (88). Podobne relacje występują w znacznej większości przedsiębiorstw. Por. M. Bishop, J. Kay, op. cit., s. 41.

Tabela 4. Czynniki zmian produktywności (1979-89)

Wyszczególnienie	1989 (1979 = 100)
<b>Produkcja</b>	
Produkcja ogółem	112,2
Zatrudnienie	74,0
Produktywność <sup>A</sup>	151,6
<b>Dochody</b>	
Dochód realny	104,3
Zyski realne	143,9
Płaca realna	94,5
Płaca realna per capita	127,8
Zysk realny na jednostkę kapitału	127,7
<b>Wykorzystanie zysków</b>	
Inwestycje <sup>B</sup>	112,8
Realne dywidendy <sup>C</sup>	173,2
Realne ceny udziałów	224,8

Legenda: A – wartość dodana na 1 zatrudnionego, B – całkowite inwestycje w majątek trwały, C – dywidendy wypłacane przez przedsiębiorstwa działające na terenie Wielkiej Brytanii do inflacji,

Źródło: UK National Accounts 1991, CSO London 1992.

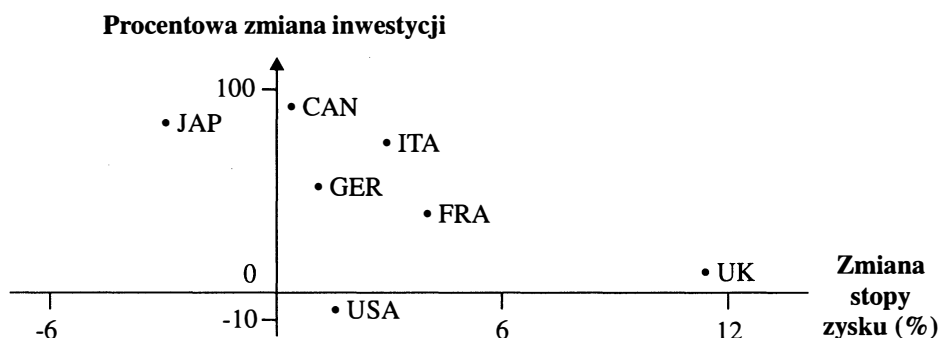
Dochody w przemyśle w badanym okresie wzrosły jedynie o 4,3%, ale stopa zysku aż o 43,9%. Proporcje zysków reinwestowanych w zdolności produkcyjne były bardzo niskie (wzrosły o 12,8%), podczas gdy dywidendy zwiększyły się aż o 73,2%. Przedsiębiorstwa brytyjskie zadowolają się inwestycjami rzędu 1,55% przychodów oraz 19,7% zysków<sup>10</sup>. Był to efekt zmiany struktury inwestycji. Nastąpił wzrost inwestycji odtworzeniowych oraz skierowanych na wzrost zasobów maszyn i urządzeń. Przedsiębiorstwa wykazywały najszybszy wzrost stopy zysku w krajach OECD przy najniższym poziomie inwestycji (zob. Wykres 1).

Zjawisko to odzwierciedlało również tendencje polityki makroekonomicznej rządu. Stałość realnej stopy procentowej, wynikająca z utrzymywania wartości funta, wpłynęła na wzrost zainteresowania wyższymi zyskami krótkookresowymi. Działalność rynku kapitałowego i pieniężnego spowodowała, że inwestycje i wydatki na B+R postrzegano bardziej jako działalność skierowaną na konsumpcję niż na tworzenie zasobów. Natomiast wynikiem działań na otwartym rynku były sukcesy finansowe i systematyczny wzrost firm działających na tych rynkach (ekspansja *City of London*)<sup>11</sup>.

<sup>10</sup> Wielkości te dla 200 największych przedsiębiorstw świata wynoszą odpowiednio 4,59% i 94,3%. Por. UK R&D Scoreboard, CRL 1993, s. 18.

<sup>11</sup> W latach 80-tych powstały ogromne konglomeraty finansowe: Hanson Trust, BAT, GEC.

### Wykres 1. Inwestycje i zyski w krajach OECD (1979-89)



Źródło: J. Michie (ed.), *The Economic Legacy 1979-92*, AP San Diego 1992, s. 86.

Dość wyraźne zmiany zauważyć również można w wydatkach skierowanych na B+R. W porównaniu z krajami wysoko rozwiniętymi pozostają one na dość stabilnym poziomie, ale ich struktura jest obecnie zupełnie inna. Spadek inwestycji państwowych rekompensowany jest, w dużym stopniu, wzrostem inwestycji przedsiębiorstw. Dominują tu branże: chemiczna (12,3% wzrostu), farmaceutyczna (6,0%), samochodowa (5,9%), lotnicza (5,4%), zaś największy spadek dotyczy branży maszynowej i elektrycznej (-3,5%)<sup>12</sup>.

## 4. Polityka gospodarcza i zmiany własnościowe a innowacyjność

Spadek udziału subsydiów rządowych w finansowaniu innowacji przedsiębiorstw zmusił je do poszukiwania innych sposobów wspomagania wzrostu efektywności. Jednym z nich była zmiana struktury własności, która wymusiła pro – wydajnościowy typ zachowań.

W latach 1978-89 wydatki rządu brytyjskiego na B+R (wewnętrzne i zewnętrzne) spadły o ponad 3% realnie. W tym samym okresie finansowanie B+R przez przedsiębiorstwa (BERD) wzrosło o ponad 5% (zob. Tabela 6). Ilość wszystkich badań wdrożeniowych, wykonywanych przez ten sektor wzrosła o prawie 38%, w przeciwieństwie do badań państwowych, których ilość spadła<sup>13</sup>.

<sup>12</sup> SPRU R&D Database, University of Sussex 1991.

<sup>13</sup> P. Stoneman, *The Economic Analysis of Technology Policy*, Clarendon Press Oxford 1987, s. 12-15.



Tabela 6. Wartość GERD i BERD w Wielkiej Brytanii

Wyszczególnienie	1981	1983	1985	1987	1989
GERD					
% PKB	2,42	2,25	2,28	2,27	2,24
Stopa wzrostu	2,54	-1,0	-3,6	1,2	3,5
BERD					
% PKB	1,30	1,38	1,45	1,52	1,50
Stopa wzrostu	-0,2	-1,6	5,5	1,5	3,4
BERD jako % GERD	61,8	61,1	63,5	67,5	69,2

Źródło: Main Science and Technology Indicators 1990-92, OECD Paris, s. 16-35.  
Annual Review of Government Funded R&D 1988, HMSO London 1989, s. 50.

Polityka gospodarcza zmierzała do wycofania pomocy finansowej dla sektora prywatnego, w którym rynek powinien decydować o optymalnej alokacji środków. Działania te okazały się bardzo skuteczne. Oczywiście jest, że efekt „crowding in”, który wystąpił w latach 80-tych, nie był wystarczający, aby nastąpił wzrost całkowitych realnych wydatków w takim samym stopniu jak w innych krajach wysoko rozwiniętych.

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-tych tempo spadku udziału państwa w wydatkach było najwyższe w Wielkiej Brytanii (13%, zaś w Japonii tylko 6%, w Niemczech 5%). Wynikało to ze spadku własnych wydatków rządowych, redukcji wspomaganie sektora prywatnego a także z mniejszych wydatków wojskowych oraz wzrostu tendencji do liberalizacji i ogólnego spadku znaczenia państwa w gospodarce. Zmieniła się również struktura wydatków na innowacje<sup>14</sup>.

Zmiana roli rządu w finansowaniu B+R polegała na zmianie struktury i sposobu dystrybucji wydatków. Obecnie wydatki kierowane są do bardzo małej ilości dużych przedsiębiorstw (zob. Tabela 7).

W 1978 roku pięć największych przedsiębiorstw wydawało więcej niż 40% wszystkich środków własnych inwestowanych w B+R, otrzymywały zaś 76% rządowych finansów przeznaczonych dla prywatnych przedsiębiorstw.

<sup>14</sup> W roku 1977 państwo wydało na B+R 870 mln.£, z czego 700 mln.£ (ok. 80%) skierowane było na innowacje sektora wojskowego. Był to największy udział sektora militarnego w B+R w całej grupie G7. W roku 1988 udział ten wynosi około 40%, co przy spadku całkowitych wydatków rządowych na B+R dają relatywnie niską wartość. Por. M. Kaldor, *Technical Change in the Defence Industry*, (w:) K. Pavitt (ed.), *Technical Innovation and British Economic Performance*, McMillan, London 1981, s. 101-119.

Własne środki stanowiły 68% wydatków państwowych. Dane dla poszczególnych lat pokazują, że ogromna większość przemysłowych B+R wykonywało 100 największych przedsiębiorstw, jednak w latach 1978-89 ich udział wyraźnie spadał. Przyczyną tego zjawiska było pojawienie się, z jednej strony, dyzekonomii skali, z drugiej zaś zmiana koncepcji polityki gospodarczej wspierającej małe firmy.

**Tabela 7. Udział państwa w finansowaniu B+R największych firm brytyjskich (% wydatków ogółem)**

Przedsiębiorstwa z największym B+R	Środki własne		B+R finansowane przez rząd		Wydatki własne w stosunku do rządowych	
	1978	1989	1978	1989	1978	1989
Największych 5	41	32	76	64	68	208
Największych 10	53	46	82	76	98	270
Największych 20	67	62	91	84	123	346
Największych 50	83	77	96	94	161	396
Największych 100	91	86	99	96	181	446

Źródło: T. Buxton, *Investment and Innovation*, (w:) T. Buxton, P. Chapman, P. Temple (ed.), *Britain's Economic Performance*, Routledge London 1994, s. 112.

Tabela 7 pokazuje również, że przedsiębiorstwa te otrzymały w rzeczywistości całość środków dostarczanych przez państwo sektorowi prywatnemu, chociaż proporcje te wyraźnie zmalały. W 1978 roku pięć największych firm otrzymywało więcej rządowej pomocy niż przeznaczało środków własnych. W 1989 relacja została odwrócona i udział własny jest ponad dwukrotnie wyższy.

Postęp techniczny w latach 80-tych charakteryzował się znacznym wzrostem wykorzystania nowych technologii (zmiany produktywności), a innowacje procesowe miały pierwszeństwo przed produktowymi. Priorytetowe w działalności przedsiębiorstw stały się: redukcja kosztów i wzrost stopy zysku, co doprowadziło do zmniejszenia zatrudnienia i modernizacji działalności, a także poszukiwanie dróg wzrostu bardziej przez wymianę majątku niż przez tworzenie nowych technologii. Rozwój zdolności technicznych przedsiębiorstw od roku 1979 wynikał, w większości przypadków, z inwestycji japońskich i amerykańskich, a wyjątek stanowiły branże: chemiczna i farmaceutyczna, gdzie inwestycje w nowe technologie są na wysokim poziomie i stanowią odzwierciedlenie dużych inwestycji własnych oraz wysokich przychodów z patentów, co decyduje o ich wysokiej konkurencyjności międzynarodowej.

W latach 80-tych tempo wzrostu wydatków na B+R w sektorze przedsiębiorstw (BERD) wynosiło ponad 2% rocznie (w roku 1985 aż 5,5%; dopiero początek lat 90-tych to niewielki spadek). Państwo zmniejszało wydatki na innowacje, zmuszając przedsiębiorstwa do inwestycji własnych. Wzrost stopy zysku i rentowności przedsiębiorstw prywatnych a także sprywatyzowanych powodował przeznaczanie relatywnie coraz większych sum na innowacje (prze-

ciężnie przedsiębiorstwa sprywatyzowane wydają na B+R około 2-3% wartości sprzedaży, co przy wzroście obrotów daje roczne tempo przyrostu badań około 4-5%)<sup>15</sup>.

## 5. Podsumowanie i wnioski

W gospodarce brytyjskiej można zauważyć przewagę konkurencyjną sprywatyzowanych przedsiębiorstw państwowych działających na rynkach monopolistycznych. W tych branżach decydujące znaczenie miały badania i innowacje produktowe oraz marketing, czyli dziedziny, w których Wielka Brytania posiada znaczną przewagę konkurencyjną.

Podobnie jak w pozostałych krajach wysoko rozwiniętych stopa wzrostu zatrudnienia była niższa niż stopa wzrostu produktu, co generowało wzrost wydajności pracy. Produktywność kapitału utrzymywała się na tym samym poziomie (w porównywanych krajach zmalała). Tendencja ta występowała we wszystkich gospodarkach wysoko rozwiniętych od roku 1973, a wynikała z mechanizmu „pogłębiania kapitału” (*capital deepening*), czyli wyposażania siły roboczej w coraz większą ilość kapitału (wzrost wskaźnika *per capita*).

Proces prywatyzacji w Wielkiej Brytanii uważany jest za duży sukces ekonomiczny. Prywatyzacja oraz związana z nią polityka wzrostu konkurencyjności i liberalizacja rynku wprowadziły mechanizmy, które do tej pory nie były w pełni wykorzystywane. Zmiana własności (zawierająca własność akcyjną a także możliwości przejęcia własności i bankructwa) była decydującym czynnikiem pobudzającym przedsiębiorczość, stymulowaną przez mechanizm rynkowy. Bezpośrednim skutkiem takich działań był wzrost efektywności alokacyjnej, konkurencyjność z kolei dała bodziec do wzrostu efektywności wewnętrznej.

Brytyjski program prywatyzacji spowodował wzrost efektywności i konkurencyjności w funkcjonowaniu przedsiębiorstw głównie przez stworzenie mechanizmów rynkowych. Zmiany podstawowych parametrów ekonomicznych były również wynikiem wzrostu innowacyjności, której poziom był bezpośrednim odzwierciedleniem programu zmian własności.

W latach 70-tych można było zauważyć wiele rozwiązań próbujących łączyć własność publiczną z możliwościami produkcyjnymi w przemysłach rozwojowych. Prywatyzacja, która zawsze związana jest z tworzeniem warunków konkurencyjnych na rynku, wpłynęła na możliwości poszukiwania najniższych kosztów podaży. Dodatkowo wprowadziła przymusową konkurencyjność dla wielu rządowych i lokalnych usług. Relacje kosztowe spowodowały zmiany relacji płacowo – wydajnościowych (niska wydajność – niska płaca), a zaangażowanie

---

<sup>15</sup> *Forward Look of G-ment – Funded Science, Engineering and Technology*, HMSO, London, s. 12-15, 56-58.

zowanie w działalność B+R miało ułatwić poszukiwania możliwości krótko-okresowych oszczędności. Przedsiębiorstwa państwowe wydawały zbyt dużo na B+R, nie dopasowując możliwości produkcyjnych do tego rodzaju inwestycji, firmy prywatne urealniły te relacje. Dane sugerują, że obecnie (w ramach bardziej liberalnego systemu gospodarczego) przedsiębiorstwa brytyjskie charakteryzują się lepszymi mechanizmami wprowadzania i wykorzystywania innowacji technicznych niż w okresie gospodarki zetatyzowanej.

## Bibliografia

1. Beesley M.E., *Privatization, Regulation & Deregulation*, Routledge London 1992.
2. Broadberry S.N., *Comparative Productivity Levels in Manufacturing since the Industrial Revolution: Lessons from Britain, America, Germany and Japan*, „Structural Change and Economic Dynamics”, 1995, nr 6.
3. Buxton T., Chapman P., Temple P. (ed.), *Britain's Economic Performance*, Routledge London 1994.
4. Buxton T., Mayes D., Murfin A., *UK Trade Performance and R&D „Economics of Innovation and New Technology” 1991*, vol. 1, nr 3.
5. Cook P., Kirkpatrick C. (ed.), *Privatisation Policy and Performance. International Perspectives*, Prentice Hall N. York 1995.
6. Curwen P. (ed.), *Understanding The UK Economy*, Macmillan, London 1990.
7. Dyker D. (ed.), *The National Economies of Europe*, Longman, London 1992.
8. *Forward Look of Government – Funded Science, Engineering and Technology*, HMSO London 1994-96.
9. Jasiński Andrzej, *Innowacje i polityka innowacyjna*, Uniwersytet w Białymstoku 1997.
10. Pavitt K. (ed.), *Technical Innovation and British Economic Performance*, McMillan London 1981.
11. Pryke R., *The Nationalised Industries: Policies and Performance Since 1968*, Oxford 1981.
12. SPRU R&D Database, University of Sussex 1991.
13. Stoneman P., *The Economic Analysis of Technology Policy*, Clarendon Press Oxford 1987.
14. UK National Accounts 1990-93, CSO London.
15. UK R&D Scoreboard, CRL 1993.
16. Yarrow G., Vickers J., *Privatization: An Economic Analysis*, MIT Press Cambridge 1988.