

Erich HOEDL

## СТРАТЕГИЈА ЕВРОПА 2020 И ЕВРОПСКИ ОПОРАВАК

### 1. СТРАТЕГИЈА ЕВРОПА 2020 И „НОВА ЕКОНОМИЈА”

Комисија је у марту 2010. године дистрибуирала Саопштење о Стратегији Европа 2020, која је требало да слиједи Лисабонску стратегију за следећу деценију. Пред структуралном слабашћу Европе и појачаним глобалним изазовима нова стратегија треба да „претвори Европску унију у паметну, одрживу и инклузивну економију која пружа висок степен запослености, продуктивност и социјалну кохезију” (Комисија 2010, стр. 3). Стратегија Европа 2020 се сматра адекватним одговором на актуелну финансијску кризу и дугорочном „визијом европске економије друштвеног тржишта за 21. вијек” (*Ibid.*, стр. 8). Указујући на постојеће тенденције ка економском национализму, Комисија подвлачи значај јачег економског управљања и веће колективне акције између Европске уније и држава чланица. За разлику од Лисабонске стратегије, Европа 2020 више не инсистира на глобалној конкурентности, већ на стварању „нове економије” да би се ријешили превасходно европски економски проблеми. Међутим, она не доводи у питање основне принципе европске економске политике и велике економске неједнакости међу државама чланицама.

За 2020. годину Стратегија дефинише пет носећих циљева: (а) 75% становништва година 20–64 треба да буде запослено, (б) 3% БДП-а ЕУ треба да буде поново инвестирано у R&D, (в) 20/20/20 клима/енергија циљева треба испунити; (г) да има мање од 10% оних који напуштају школу и 40% оних са терцијарним образова-

---

\* Академик Erich Hoedl, Европске академије наука и умјетности

њем и (д) 20 милиона мање људи у ризику од сиромаштва. У поређењу са актуелном ситуацијом ови циљеви изгледају амбициозно, али у односу на свјетске такмаце прилично су умјерени. На примјер, R&D квота од 3% – планирана већ у 2000. за 2010. годину – биће знатно мања него што су САД и Јапан већ сада оствариле и ако Европа буде имала у 2020. години 20 милиона људи мање у ризику од сиромаштва, биће их још увијек око 60 милиона на маргинама друштва. Даље, што се тиче стопе запослења, повећање од 69% до 75% ће нас и даље оставити са стопом незапослености од близу 10%. Достигнемо ли ове нове циљеве, доносиоци политичких одлука Стратегије 2020 могли би бити задовољни, али за европску популацију то није оно „што ми желимо да будемо у 2020” (*Ibid.*, стр. 8). Већ у прошлој деценији Европа није могла добити простор у глобалном надметању, што важи и за актуелну кризу. Релевантни глобални такмаци су боље изашли на крај с кризом. Европа 2020 потврђује да Европа заостаје у односу на свјетске такмаце и да је једино Европски план опоравка спријечио економски колапс. Нова стратегија набраја у веома дугим листама предложене иницијативе, али оно што се не расправља је основни концепт европске економске политике, који је под великим утицајем Вашингтонског консензуса (Skidelski 2010, стр. 176).

Консензус позива на стриктну макростабилност, првенствено на мјере економије понуде, смањење улоге државе и далекосежног управљања од стране дерегулисаних тржишта, што скупа може бити отприлике окарактерисано термином „неолиберализам”. Вашингтонски консензус је учврстио трансатлантску сарадњу, што значи фактички растући утицај америчке на европску економију, путем преузимања многих основних елемената економске политике САД и путем вођења ка растућој међуразмјени на билатералним робним и финансијским тржиштима. Још и више, Вашингтонски консензус није само учврстио трансатлантско партнерство по себи, него такође и према новонасталим земљама. Консензус је довео индустријализоване земље под вођство САД и фактички подигао зидове према новонасталим земљама, које се распарчавају од прије више година.

„Пројекат Европа 2030” Европског савјета, разрађен паралелно са Стратегијом Европа 2020 потврђује да се „моћ помјера од Европе ка Сједињеним државама” и да ће „Европа напредовати у ком-

петитивном свијету једино ако промовише кључне елементе обновљеног европског модела раста” (Европа 2030, стр. 35). С обзиром на историјске традиције, сваки глобални регион настоји да развије сопствени економски модел. У ствари, новонастале земље имају сопствене стратегије за развој и само су мањи дјелови њихових економија компатибилни са моделима индустријских земаља. Економски модел САД изгледа адекватно израђен за његове традиције и вриједности, али пуно мање за европску културну ситуацију (Tichy 2005, стр. 66). Започета транзиција ка мултиполарној глобалној економији чини видљивим да униформни економски модел неће одговарати глобалној разноликости. Стратегија Европа 2020 не упућује на ову транзицију, а још мање на Вашингтонски консензус и наставља да примјењује главне принципе Лисабонске стратегије.

Преовладавајући глобални економски аранжмани под вођством САД постали су крајње осјетљиви и нема оправдања да се стабилизују још једну деценију у Европи. Одмах по избијању кризе на стамбеном тржишту у САД, она се прелила прво на европска финансијска тржишта, онда на реални сектор и паралелно на јавне буџете. У 2009. години БДП у Европи је пао 4%, индустријска производња је пала на ниво из 1990-их, незапосленост порасла на 10%, годишњи јавни дефицит на 7% и нагомилани јавни дугови на преко 80% БДП-а. На тај начин, сви европски добици у економском расту и стварању радних мјеста од 2000. године збрисани су (Комисија 2010, стр. 5).

Европа 2020 очекује од спроведених пакета финансијске и реалне помоћи опоравак у року од четири године и прелазак на самоодржив раст са вишим стопама раста него што су биле прије кризе. Како финансијски сектор није спреман да значајно допринесе трошковима пакета помоћи, њих ће првенствено сносити приватна домаћинства. Према макроекономији, краткотрајни опоравак мора да гарантује довољну стопу повратка на реалне инвестиције, што је повезано са вишим захтјевима који долазе од свих макроекономских компонената, тј. од инвестиција, потрошње, државних трошкова и од извозних вишкова. Како приватна улагања буду више регулисала дистрибуцију прихода, потрошња у Европи ће релативно опасти и компензирајућа државна потражња мора да се одржава високом (Tichy 2009). Европа 2020 предлаже да се јавни буџети не консолидују прије него се достигне стопа раста од прије кри-

зе и, сходно томе, само јавна и потражња за извозом могу помоћи да се изађе из кризе. Док год је јавна потражња ограничавана Пактом стабилности и раста, опоравак почива на вишковима од извоза. Европски опоравак зависи од растућих извозних вишкова, што значи убрзану трговинску глобализацију европске економије. Док ће трговински биланс бити позитиван, платни биланс ће постати негативан, што убрзава финансијску глобализацију. Нарастајућа интеграција Европе у глобалну економију значи одлив капитала, који неће више бити доступан за унутрашњи економски развој Европе. Али глобализација има своја ограничења за земље извознице и глобалну економију (Keynes, 1933). Са проширењем Европске уније њена економија је обиљежена великим несразмјерностима и њихово поравнање представља алтернативу изнуђеној глобализацији. Ради овога, Европа мора да се уздржи од Лисабонских приоритета повећања глобалне конкурентности и раста вођеног извозом и мора дати приоритет развоју европских робних тржишта, што је у спрези са мањим надметањем са доларом.

Да би установили у Европи током сљедеће деценије „нову економију”, улога долара мора се довести у питање. Као што Пројекат 2030 истиче, ЕУ треба да размотри могућност глобалног партнерства гдје „корпа валута прије него ли долар сам” (Пројекат Европа 2030, стр. 35) може да служи као обрачунска јединица. Зато Европа мора да преиспита своје односе са САД, а да преоријентише своју економску политику ка уравнотеженијем унутрашњем развоју и да фаворизује реалну економију умјесто финансијских тржишта. Европа треба да олабави своје финансијске везе са САД и већа дистанца према Вашингтонском консензусу дала би више простора да се смањи економска неједнакост међу државама чланицама. У много чему такве неуједначености више или мање су се превиђале у прошлости а сада су „откривене” финансијском кризом. Државе чланице се одликују високим разликама у продуктивности, расту и запослености, што омета укупни учинак Европске уније. У неколико посљедњих деценија глобализација финансијских тржишта је надвладала глобализацију робних тржишта и произвела велике финансијске кризе у Азији и Јужној Америци, а сада такође у Европи. Обуздавање финансијских тржишта ће омогућити Европи да постане независнији глобални играч (Superus, et. al 2006).

## 2. ЕКОНОМИЈА ПОНУДЕ И ЈЕДИНСТВЕНО ТРЖИШТЕ

Европа треба да прати два основна правца модерног економског мишљења, који се могу препознати код Кејнса и Шумпетера (Roubini/Mihm 2010, стр. 81). Кејнс се првенствено интересовао за краткорочне проблеме, био окупиран монетарном и фискалном политиком. Шумпетер је углавном истраживао „креативну деструкцију” и иновације у реалном сектору, резултирајући у реалним пословним циклусима и могуће у дугим таласима технолошког развоја. Кејнс није интегрисао технолошки прогрес и развио своју „монетарну теорију производње” да се супротстави цикличним флукуацијама, гдје је потребно да у случајевима рецесије трошење дефицита буде избалансирано након опоравка. Монетарна и фискална политике могу да реагују много брже него иновација, тако да је очигледно да у случајевима, какав је актуелна криза, опоравак треба јавне дефиците. Али у исто вријеме јавна и приватна потрошња за иновације не би требало да буду смањене, што се заправо догађа, нарочито у приватном сектору. Преовладавајући пакети помоћи настоје не само да поправе финансијски сектор него су такође иновације истискивања приватних инвестиција из финансијских токова. Европска политика опоравка је дефинитивно дала приоритет обнови и стабилизацији управљања реалним сектором од стране финансијског система. Она није интегрисала краткорочну и дугорочну пројекцију Кејнса и Шумпетера као неопходну за дугорочни самоодрживи раст. Парадоксално, главне бриге Стратегије Европа 2020 су мјере на страни понуде, које представљају потенцијалне иницијативе за увођење иновација у европску економију. Али умјесто њиховог међуповезивања са финансијским средствима узетим за пакете помоћи, њихово финансирање се мора осигурати из јавних буџета, који су ограничени Пактом. Велике суме за финансијски сектор и опадајући износи за стварни сектор су у супротности са економијом понуде.

Европа 2020 је елаборирала седам „flagship” иницијатива и груписала их у три приоритета раста: (а) паметни раст треба да буде обогаћен иновацијама, образовањем и дигиталним друштвом; (б) одрживи раст иницијативама о клими, енергији, мобилности и конкуритивности и (в) инклузивни раст путем већег запослења и борбе против сиромаштва. Већина ових иницијатива на страни по-

нуде су развијене током Лисабонске стратегије и сада су проширене, продубљене и прегруписане.

Међутим, ново груписање не одговара на оштру критику, на рачун Лисабонске стратегије, да није постојала јасна одговорност за различите иницијативе (Europäische Gemeinschaften 2004, стр. 19). Нови аспект је сигурно јасније дефинисана одговорност између Европске уније и држава чланица, али нема јасноће између различитих социјалних група. На примјер, иновација је дио паметног раста и компетитивност припада одрживом расту, образовање и паметном и инклузивном расту, итд. Широко је отворено питање шта треба да буде имплементирано од стране производног сектора, приватних домаћинстава и јавних власти. Даље, имплементација „flagship” иницијатива ће веома зависити од економске снаге појединих држава чланица.

Оно што је стратешки заиста ново је уношење еколошки релевантних иницијатива у приоритете одрживог раста, што превазилази постојеће Стратегије одрживог развоја (Европска комисија 2002). У овом погледу, Комисија узима у обзир ниску продуктивност природних ресурса, што је терет за цијело становништво и за трошкове производње. Виша продуктивност природних ресурса би значајно смањила увозе ресурса и енергије. Теоријски је добро познато да је већа ефикасност ресурса предност за потрошаче, предузећа и надметање на робним тржиштима (Hoedl 2009). Како ресурси важе за готово половину трошкова производње (Roeder/Bleischwitz 2006), то смањује капиталне улоге и постојећи велики интензитет капитала европске економије.

Велики интензитет капитала увећава глобалну компетитивност, али умањује запошљавање по јединици производа. Стога, да би се стигло до паметног раста неће свака иновација допринијети запошљавању. Ако иновација значи увећање капитала, цијена капитала ће се подићи и цијене производње могу ометати компетитивност и умањивати запошљавање. Већ на почетку Лисабонске стратегије смањење цијене капитала је био један од главних циљева, што се очекивало од економија са великим тржиштима и бољим управљањем (Secchini 1988, стр. 123). Како су оба очекивања била изневјерена, смањења цијена производње све више се остварују кроз смањење зарада и запослености. Оно сто подразумевају „flagship” иницијативе Иновационог савеза и Дигиталне агенде може повећати

капитал. Европа 2020 показује мало осјетљивости за потребну редукцију цијена капитала и ослања се углавном на иновацијом подстакнута проширења европског и глобалних тржишта. Од почетка дјеловања Европске истраживачке области (Hoedl 2007), правац технолошког напретка је препуштен претпостављеној саморегулацији тржишта и није прављена разлика између иновација у сврху уштеде рада и у сврху уштеде капитала. Иновације за одрживи раст које чувају ресурсе и иновације за паметни раст које чувају реални капитал могу ићи руку под руку и важни су потенцијали за смањење трошкова производње. Таква преоријентација Европске истраживачке области би проширила изгледе за инклузивни раст.

Инклузивни раст зависи генерално од економског раста, али ефикасност запошљавања опада са повећањем интензитета капитала. Високе стопе незапослености у Европи су на првом мјесту резултат ниских стопа раста. Али оне резултирају и из повећане супституције рада капиталом (Комисија 2003, стр. 7), што води рапидном повећању броја послова са скраћеним радним временом, често слабо плаћених, и неформалном тржишту рада, укључујући јавно подржане шеме преквалификације. Европа 2020 се углавном ослања на високе квалификације и наводи нову социјалну агенду, Европску шему квалификација, флексибилности итд. Наравно, висока квалификованост је једно од најбољих средстава за запослење, али је потребна, такође, и потражња за радом од стране предузећа, односно виша стопа раста (Larsson 2006, стр. 55). Стога, успјех инклузивног раста веома зависи од успјеха паметног и одрживог раста.

Европа 2020 наглашава међузависности три стратегије раста, али не упућује на фундаменталне промјене у интеракцији између реалног и финансијског сектора. Оно што је наступило од проширења неолиберализма је тјешња сарадња између финансијских тржишта и менаџмента и растућа дистанца између менаџмента и стварног процеса производње. Власници капитала бирају управу са тржишта за менаџере и искључују је, уколико краткорочни повратни циљеви нијесу испуњени. Финансирање продуктивних фирми углавном долази од финансијских тржишта и у опадајућем степену од банкарских кредита (Schulmeister 2010, стр. 40) и стога властити капитал фирми опада и излаже производњу флукуацијама финансијских тржишта. Ово увећава зависности управе од краткорочних успјеха и производи растућу дистанцу између упра-

ве и запослених. Ближа сарадња у оквиру фирми водила би већој мотивацији радника, а бољи услови рада допринијели би већој радној продуктивности. Да би се поново успоставила јача повезаност између управе и рада и укинуо утицај финансијских тржишта на управљање, потребне су значајне модификације на обје стране.

Умјерени предлози реформи који долазе из САД залажу се за више квоте сопственог капитала, смањену улогу рејтинг агенција и примјену система бонуса (Roubini/Mihm 2010, стр. 246). Европски предлози позивају у неким случајевима само на финансијске реформе (Sinn 2010, стр. 365), други укључују додатне мјере реалног сектора, као што је боље корпоративно управљање и већа корпоративна социјална одговорност, и одбијају „запосли и отпусти” принцип зарад сталних послова са вишим квалификацијама (Tichy 2005, стр. 55). Заједнички именулац разноврсних ЕУ и САД предлога јесте да се буде мање зависан о финансијским тржиштима, дајући више простора за развој социјално и еколошки одговорних компанија, што се понекад зове Европским моделом компаније (Kalff 2005, стр. 161).

Европа 2020 препознаје садашњи статус јединственог тржишта као недостајућу спону до успјеха и намјерава да га поново лансира, како ради његовог економског продубљивања тако и ради супротстављања искушењима економског национализма. Хармонизација 27 различитих правних система и већа употреба интернета требало би да смање распарчавање тржишта, пуна имплементација Директива услуга и бољи приступ тржиштима малих и средњих предузећа треба да прошири тржишта и политику конкурентности, док Агенда паметне регулације са дјелимично омогућеном државном помоћи треба да олакша финансирање. Међутим, структуре тржишта у Европи и велике економске неједнакости између држава чланица се не помињу. Према неолибералном схватању тржишта, свако проширење доноси не само боље резултате него и изједначава учинке међу различитим предузећима и регионима. Супротно томе, искуства показују да концентрација индустрија у Европи расте и олигополи добијају на економском и политичком утицају (Rothschild 2005). Иако је европска економија – насупрот економији САД – сачињена углавном од малих и средњих предузећа, њихова позиција не може бити јача, на примјер, приступ ЕУ-R&D фондовима стагнира већ деценијама. Одређени полујавни сектори, као што су енергетски и телекомуникациони, нормално



су висококонцентровани а гдје је наступила дерегулација, бенефити долазе само у мањем обиму до потрошача (Kremlicka 2005, стр. 201). Паметна регулација неће дотаћи степене концентрације и финансијска криза у неким земљама еуро-области је веома оснажила постојеће неједнакости реалних сектора.

Током протеклог периода раста, неједнакости реалног сектора могу бити дијелом поравнате структуралним фондовима, ЕИБ-кредитима и конвергенцијом новчаних интересних рата (Sinn 2004, стр. 82). Али је криза финансијског сектора учинила видљивим високе разлике у учинцима националних реалних сектора. Нијесу само генерално више каматне стопе послије кризе за јавне дугове, већ и опадајућа потражња за производима мање конкуритивних реалних економија по принципу повратне спреге погоршале њихове државне буџете. Социјални трошкови сада морају бити драстично сведени и у читавој Еврозони пакети помоћи морају бити већином финансирани од стране економски јачих држава чланица. Ове државе су се придружиле пакетима због бојазни од губитка извоза, а нарочито губитака њихових банака. Банке су дале веће кредите за државне дугове и за реалне секторе држава чланица у тешкоћама. У исто вријеме, инвестиције реалног сектора у слабије економије и даље су слабе и док свјетска потражња опстаје, јаче економије повећавају своје глобалне извозе. Тако је финансијска криза погоршала неједнакости међу државама чланицама. Оне чланице, које нису у Еврозони, пате од чињеничних девалвација њихових валута. Уопште узев, европске неједнакости реалних економија су постале веће због финансијске кризе, а пакети помоћи не поправљају ситуацију. Ослањање само на поновно лансирање јединственог тржишта неће значајно ојачати економски опоравак. Стога, да би се повећала конкуритивност Европе у цјелини потребно је више директних и индиректних трансфера према економски слабијим регионима. Како се Европска унија проширила из геополитичких разлога на земље са нижом конкуритивношћу, она мора преузети одговорност за постизање веће конвергенције националних економија.

### 3. МОНЕТАРНА И ФИСКАЛНА ПОЛИТИКА ЗА РЕАЛНУ ЕКОНОМИЈУ

Европа 2020 позива да се све ЕУ политике мобилишу да би слиједиле циљеве стратегије, али се држање Валутне уније и постоје-

ћег пакта сматра „правим оквиром”. Одступања од 3% БДП критеријума треба да буду поправљена до 2013. године путем управо предложеног појачања пакта и сходно томе економски слабије земље ће доћи под даљи притисак. Држање Валутне уније је политика штедње за Европу. Предложених седам „flagship” иницијатива не могу довољно брзо бити имплементирани и улиједиће додатна прерасподјела прихода и смањење социјалних трошкова. Чак иако би R&D инвестиције биле значајно повећане, већи позитивни економски ефекти од њих би наступили тек кроз неколико година.

Европска унија је покушала још прије деценију са Лисабонском стратегијом и Валутном унијом да постане „најкомпетитивнија економија на свијету” и упустила се у надметање са доларом. Пакт је требало да повећа конкуритивност у трговини и и ојача еуро, како би Европа привукла глобални новац и он се каналисао у инвестиције реалног сектора (Hoedl 2001). У међувремену, Европа није могла да довољно повећа своје инвестиције у реалном сектору и привучени свјетски новац текао је првенствено ка политички промовисаним европским финансијским тржиштима. Али нарастајући глобални новац од вишкова штедње и спекулација прешао је готово непромијењен у долар. Финансијска улагања долазила су од Европе, Јапана и земаља произвођача нафте и од прије неколико година из Кине, која увећава своје извозе држећи стопу размјене своје валуте ниском. Лаки новац из Федералне банке за резерве био је даљи разлог за несмотрене кредите у САД. Финансијски асети су се скупили у САД и у великој мјери били продати назад земљама од којих су првобитне уштеде потекле. Европа је била нарочито погођена финансијском кризом, јер је она била главни купац тих скупљених финансијских улагања. Глобална улога еура постала је мање важна него што се очекивало у 2000. години, а и реална економија у Европи није напредовала у складу са очекивањима Лисабонске стратегије.

Но, глобални финансијски систем се сматра све крхкијим. Ако Кина напусти долар и земље произвођачи нафте је буду слиједиле до извјесне мјере, регулативна функција долара на свјетским финансијским тржиштима ће опасти. Снага великих глобалних економских регија САД-а, Европе, Кине итд. би више зависила од конкуритивности реалног сектора. Тренутно, биланс плаћања је под јаким утицајем финансијских трансакција, али ће убудуће трго-

вински биланси постати важнији. Стога ће суочавање са глобалном компетитивношћу углавном представљати питање развоја реалне економије и кроћења финансијског сектора.

Од прије неколико година укупна глобална трговина је постојано расла, а током финансијске кризе само је незнатно опала, због веће трговине новонасталих земаља. Док на финансијским тржиштима долар још игра водећу улогу, различите националне реалне економије су у високом надметању, гдје су различитости у компетитивности реалног сектора довеле до великих вишкова или дефицита трговинских биланса. Да би се уравнотежили ови биланси, биће потребан неки глобални аранжман, на примјер Унија за обрачун (Keynes 1988) са гомилом валута, која – како Пројекат 2030 предлаже – може дијелом да усклади економску неравнотежу у мултиполарној глобалној економији.

Улога Европе ће преваходно зависити од компетитивности њене реалне економије у цјелини, што је ометано неуједначеношћима у оквиру Европе. У ствари, интеграција Европе у свјетски трговински систем тиче се углавном економски јачих држава чланица, које спроводе у оквиру Европе политику типа „мени сване кад се комшији смркне”. Економски слабије државе чланице профитирају од извозом вођеног раста само незнатно. Поступање са Валутном унијом у смислу одржавања еура јаким смањује првенствено цијене рада и европску потражњу, али не поравнава европске неуједначености. Како финансијска криза проширује празнине у оквиру Европе, европска компетитивност може ефикасније бити увећана уравнотежавањем њене сопствене унутрашње економске структуре, што представља потребну фискалну политику која превазилази предлоге Стратегије Европа 2020.

Увођење европске фискалне политике је већ била тема током расправе фискалиста и монетариста у 1970-им (Knipping 2004, стр. 167). Циљ оба приступа је био да се ускладе већ тада високе и заправо много веће неједнакости између држава чланица. Са увођењем Валутне уније хитност да се она допуни европском фискалном политиком је била веома занемарена а и Европа 2020 ограничава се на мобилисање постојећег буџета ЕУ и повећања приватног финансирања. Кохезиона политика од стране постојећих европских фондова, Европске инвестиционе банке (ЕИБ) и конвергирајуће каматне стопе у Еврозони требало би да смање неједнакости а већи ЕУ

буџет није разматран. Такође, током опоравка, трансфери ка економски мање развијеним државама чланицама треба да се извршавају само јачом приоритизацијом буџета и са више јавно-приватног партнерства. Вишегодишњи финансијски оквир треба да се јаче усмјери на „flagship” иницијативе и а порески системи треба да пренесу терет са рада на природне ресурсе. Фискална консолидација и очекивани раст требало би да омогуће пристојне пензије, здравствену његу и социјалну заштиту. Међутим, ови циљеви морају бити постигнути од стране оних држава чланица које су у исто вријеме под притиском због нижих пореза. Ово беспоштедно надметање у смањеном опорезивању (Schratzstaller 2006) је сигурно допринијело сравњивању неједнакости, али резултира у ограничењима социјалне политике и смањењем инвестирања у јавну инфраструктуру.

Надметање међу државама чланицама и њиховим националним економским политикама нису дозволили све до сада да ЕУ буџет буде виши од 1.27% ЕУ БДП-а. Али са растућом интеграцијом уравнотеженија европска инфраструктура би ојачала конкуритивност реалног сектора Европе у цјелини. Не само да пријекно потребне Трансевропске мреже за мобилност, енергију и телекомуникацију знатно заостају у односу на распоред (Marterbauer 2007, стр. 182) него и важна улагања у животну средину и регионални пројекти (ријека Дунав итд.). При свеобухватном разматрању „Ну дил” за Европу (Schulmeister 2010, стр. 76) би значајно ојачао европску реалну економију. Да би се реализовала европска додатна вриједност, више европских фондова је потребно за побољшање учинка реалног сектора. Очигледно, извлачење средстава из опорезивања реалног сектора би омело европски опоравак, док би опорезивање финансијског сектора допринијело његовом припитомљавању и увећало раст реалног сектора и запослења. Постоји пуно предлога за убирање пореза на финансијске трансакције, што би могло генерисати велики јавни доходак и дало простора за инвестиције у политике оријентисане ка будућности, као што је инфраструктура и образовање и истраживање. Добијање новца од огромног европског зајма, који је био недавно предложен од стране Комисије, једноставно би створило европске умјесто националних дугова и не би подстакло националне иницијативе за рационално економско додјеливање. Порез на финансијске трансакције практично нема

ефекте истискивања приватних инвестиција из финансијских токова (Stadler 2006, стр. 139) у реалном сектору и смањено би економске неједнакости и допринио европском опоравку.

Оно што се десило са пакетима финансијске помоћи је заправо био велики програм трошења дефицита погрешно одредијељен финансијском сектору и финансиран смањењима националног јавног буџета и трансферима од економски јачих ка економски слабијим државама чланицама. Економски ефекат преовладавајуће политике опоравка је до неког разумног нивоа редистрибуција међу државама чланицама и резултира – супротно европским уговорима – све више прерастањем у „Унију трансфера”. Но, Европа нема регулаторски капацитет за ове трансфере који су потребни у ситуацијама кризе и за поравнавањем постојећих неједнакости. Да би се ускладила европска реална економија предложеним „flagship” иницијативама потребан је институционални оквир, звани фискални федерализам (Hoedl/Weida 2001, стр. 290). На овај начин, европска фискална политика би могла да убира приход од опорезивања финансијског сектора и пребаци подигнути новац и на европске и на националне нивое. Имајући у виду своје хетерогене економске учинке, САД су одавно установиле фискални федерализам, који поново одређује федералне порезе појединачним државама према њиховој економској ситуацији. За Европу, постојеће неједнакости могу бити ублажене системом фискалног федерализма, путем којег приходи од пореза Европске уније могу бити каналисани утврђеним процедурама државама чланицама. Оне би добиле на аутономији постављањем својих сопствених приоритета за додијељена средства. Заправо, расподјела структуралних средстава је у великој мјери склона централним и дијелом бирократским одлукама, понекад занемарујући националне приоритете. Фискални федерализам може узети у обзир неуравнотеженост трговинских биланса држава чланица и допринио тиме аутономнијој стратегији држава чланица за срачњавање реалних економских неједнакости.

#### 4. ЕКОНОМСКО УПРАВЉАЊЕ И ЕВРОПСКИ ОПОРАВАК

У прављењу Стратегије Европа 2020 успјешнијом од Лисабонске, обећавајуће неће бити постављање циљева од стране Европског савјета, проширивање мјера на страни понуде и давање упозорења од стране Комисије. С обзиром на активно управљање Стра-

тегијом од стране Савјета, прво разочаравајуће искуство је већ учињено током састанка Савјета, марта 2010, гдје никакав квантитативни консензус није могао бити постигнут по два од пет главних циљева (Европски савјет 2010, стр. 2). Симултани извјештаји о пакту и о „flagship” иницијативама могу дијелом убрзати имплементацију, али политика упозорења и финансијске санкције од стране поново ојачаног Пакта могле би имати управо супротан ефекат увећавања економског национализма. Искуства са Лисабонском стратегијом показују да се изузеци од критерија од 3% нијесу могли избјећи и многе од ЕУ политика су биле разврстане у стално растуће каталоге иницијатива (Rodrigues 2006, стр. 74) практично без напретка. Ако се Пакт узме за озбиљно, и други критеријум од 60% акумулираних дугова мора бити испуњен. Већ прије кризе неколико евро-чланица су биле далеко изнад а неколико држава чланица је сада дошло до преко 120% њиховог БДП-а. Ове енормне неједнакости у Европи не могу бити снижене планираним постављањем циљева „одозго”. Такође, трајно инсталиране шеме заштите за финансијски сектор неће смањити економске неједнакости и конкуритивност реалног сектора. Уравнотеженије европске економске структуре путем законски одобрених виших трансфера повећаће глобалну конкуритивност Европе као заједнице.

Стратегији Европа 2020 је потребно ново узајамно дејство између јединственог тржишта, Валутне уније и фискалне политике. Како је актуелна криза узрокована финансијским сектором а избрисала је све напретке постигнуте током лисабонског периода, потреба за фундаменталном реформом требало би да је очигледна. Али разумни прогреси – укључујући планиране три нове агенције за финансијску регулацију – нијесу на видiku, што је великим дијелом посљедица држања Валутне уније. Стриктна макростабилност чини еуро јачим према долару, али резултира ригидном политиком са неједнаким импликацијама по државе чланице. Смањење надметања са доларом и мање напредовања у извозним вишковима побољшало би европски раст и запосленост и омогућило припремање Европе за надметање у мултиполарној глобалној економији. Како Европа има високе вишкове од уштеде, она у мањој мјери зависи од увоза капитала за своје реалне инвестиције (Marterbauer 2007, стр. 182). Потенцијално, ово омогућава Европи да развије своју сопствену реалну економију, будући да је пуно мање ремећена глобал-

ним финансијским тржиштима. Како Стратегија Европа 2020 даје највиши приоритет развоју „нове економије” у Европи и придаје мање важности глобалној компетитивности, Стратегија 2020 би могла да отвори пут за другачије суочавање са глобализацијом. У већини случајева, глобализација је схваћена као надметање широм свијета на свим реалним и финансијским тржиштима. Ако је глобализација схваћена на овај начин првенствено као надметање између великих економских регија, свака од њих као и Европа мора да поклони више пажње сопственој економији. Како Европа има и националне и европске актере у економској политици, она нарочито погодује унутрашњем економском национализму, који може бити редукован тјешњом економском сарадњом између економски јачих и слабијих држава чланица.

Чвршће економско управљање предложено од стране Комисије је малени корак ка Европској фискалној политици, о којем се расправља већ више од 30 година као о неизбјежном додатку Валутној унији. Имплементација седам „flagship” иницијатива има реалистичну шансу, само ако формално организован трансфер финансијских средстава од јачих ка економски слабијим државама чланицама буде могућ. Стога, и за опоравак у кратком року и за дуго-рочнији раст повећање пореза на финансијске трансакције и његово додјељивање путем фискалног федерализма требало би се наћи на хитној агенди даљих европских интеграција.

#### ЛИТЕРАТУРА

- Cecchini, P. (1988), *The economics of 1992*, European Economy, no. 35.
- Cuperus, R., Duffek, K. A., Fröschl, E., Mörschel, T. (eds.) (2006), *The EU – A Global Player?*, Wien-Berlin.
- Europäische Gemeinschaften (2004), *Die Herausforderungen annehmen*, Luxemburg.
- European Commission (2010), *Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth*, COM (2010) 2020, Brussels, 3. 3. 2010.
- European Commission (2002), *A European Union strategy for sustainable development*, Luxembourg.
- European Commission (2003), *European Competitiveness Report 2003*, SEC (2003) 1299, Brussels, 12. 11. 2003.
- European Council (2010), *Conclusions*, Brussels, 26 March 2010.

- Hoedl, E. (2009), *Socio-ecological market economy in Europe. Interrelation between resource, labour and capital productivity*, in: Bleischwitz, R., Welfens, P. J. J., Zhang, Z. (eds.), *Sustainable Growth and Resource Productivity*, Sheffield, pp. 147–156.
- Hoedl, E. (2007), Die Europäische Union als Wissensgesellschaft, in: *Wirtschaft und Gesellschaft*, Heft 4, pp. 529–551.
- Hoedl, E. (2001), *Weltwährung Euro?*, in: Held, K., Knipping, F. (Hrsg.), *Europa von innen und außen*, Trier, pp. 139–156.
- Hödl, E., Weida, A. (2001), *Europäische Wirtschaftsordnung*, Frankfurt/Main.
- Kalff, D. (2005), *Europas Wirtschaft wird gewinnen*, Frankfurt/Main.
- Keynes, J. M. (1931), *Gedanken über den Freihandel*, in: *Wirtschaftsdienst*, 16. Jahrgang, pp. 749–752.
- Keynes, J. M. (1933), *Nationale Selbstgenügsamkeit*, in: *Schmollers Jahrbuch*, 57. Jahrgang, pp. 561–570.
- Keynes, J. M. (1988), *Vorschläge für die Gründung einer internationalen Clearing Union*, in: *Lettre International*, Nr. 40, Herbst 1988.
- Knipping, F. (2004), Rom, 25. März 1957, *Die Einigung Europas*, München.
- Kremlicka, R. (2005), *Wohlstand sucht Wachstum*, Wien.
- Larsson, A. (2006), *Towards A „Smart Growth Strategy” For The EU*, in: Cuperus, R. et. al., *The EU – A Global Player?*, pp. 55–61.
- Marterbauer, M. (2007), *Wem gehört der Wohlstand?*, Wien.
- Project Europe 2030. Challenges and Opportunities* May 2010.
- Roeder, O., Bleischwitz, R. (2006), *Materialeffizienz als Wettbewerbsstrategie*, in: *Umweltwirtschaftsforum*, 14. Jg, Heft 4, pp. 6–12.
- Rodrigues, M. J. (2006), *The debate about Europe and The Lisbon Strategy*, in: Cuperus, R. et. al., *The EU – A Global Player?*, pp. 63–76.
- Roubini, N., Mihm, S. (2010), *Das Ende der Weltwirtschaft und ihre Zukunft. Crises Economics*, Frankfurt/Main.
- Rothschild, K. W. (2005), *New Worlds – New Approaches. A Note on Future Research Strategies*, in: *Kyklos*, Vol. 58, pp. 439–447.
- Schulmeister, S. (2010), *Mitten in der großen Krise. Ein „New Deal” für Europa*, Wien.
- Schratzstaller, M. (2007), *Unternehmensbesteuerung in der Europäischen Union zwischen Wettbewerb und Harmonisierung*, in: Hoedl, E. (Hrsg.), *Aspekte einer europäischen Wirtschaftsordnung*, Marburg, pp. 77–97.
- Skidelski, R. (2010), *Die Rückkehr des Meisters*. Keynes für das 21. Jahrhundert, München
- Sinn, H.-W. (2010), *Kasino Kapitalismus*, München.
- Sinn, H.-W. (2004), *Ist Deutschland noch zu retten?*, München.
- Stadler, W. (2006), *Tobin-Tax light*, in: Hoedl, E. (Hrsg.), *Aspekte einer europäischen Wirtschaftsordnung*. Marburg, pp. 139–155.
- Tichy, G. (2005), *Warum braucht Europa eine eigene Wirtschaftsverfassung?*, in: Hoedl, E. (Hrsg.), *Europäische Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung*. Marburg, pp. 55–75.
- Tichy, G. (2009), *Einige unkonventionelle Gedanken zum Leben nach der Krise*, in: *Wirtschaft und Gesellschaft*, Heft 4, pp. 501–513.



---

Erich HOEDL

EUROPE 2020 STRATEGY AND EUROPEAN RECOVERY

*Summary*

European Recovery and a turn into a „new economy” in Europe are hampered by the Washington Consensus and the large disparities between the Member States. Europe 2020 Strategy neglects both dimensions and continues to apply the basic principles of economic policy of the Lisbon Strategy. Emerging global multi-polarity needs a loosening from the dollar-dominated financial markets and a priority for strengthening the real economy in Europe. Instead of financial help packages the public financial expenditures should be addressed to the seven flagship initiatives of the 2020 Strategy, which can level-off existing economic disparities. For this purpose, the Currency Union needs to be complemented by a fiscal policy going far beyond the stronger economic governance proposed by Europe 2020. Europe has to raise a financial transaction tax and to reallocate it partly to economically weaker Member States by a system of fiscal federalism. Installing legally more elements of a „transfer union” would strengthen European competitiveness.