

Írsko - keltský tiger: Vzor alebo varovanie pre rozširujúcu sa Európu?

Michael Dauderstädt

FES Analýzy
august 2001

Friedrich Ebert Stiftung, e. V.
zastúpenie v Slovenskej republike

C 02 - 00143

Írsko - keltský tiger: Vzor alebo varovanie pre rozširujúcu sa Európu?

Michael Dauderstädt

C 02 - 00143

FES Analýzy
august 2001



Friedrich Ebert Stiftung, e. V.
zastúpenie v Slovenskej republike

Zhrnutie:

Írsko bolo v posledných rokoch kandidátskym krajinám zo strednej a východnej Európy prezentované ako model úspešného rastu. Vzhľadom na hlboké rozdiely v príjmoch rozšírenej Únií sú procesy vyrovnanávania rozdielov čím dalej tým dôležitejšie, ak chceme zabrániť nestabilite a migrácií.

Bližší pohľad na Írsko však odhalí problémy na zahraničných investíciach postaveného rastového modelu. Írsko sice predbehlo väčšinu krajín EÚ v hrubom domácom produkte, ale v hrubom národnom produkte ich ešte ani nedobehlo. Rozdiel je spôsobený vysokými, do zahraničia vyvážanými ziskami nadnárodných spoločností, ktoré podnikajú v Írsku. Táto prerozdeľovacia štruktúra spôsobuje, že v Írsku dramaticky klesol podiel miezd na tvorbe hrubého domáceho produktu a vznikli veľké odvetvové a regionálne rozdiely v príjmoch.

Je možné, že pre strednú a východnú Európu táto cena nebude príliš vysoká. Otázkou však ostáva, či pre tak veľký hospodársky priestor bude k dispozícii dostatok zahraničných investícií alebo či je kariéra keltského tigra napodobiteľná. V každom prípade bude tento proces vyžadovať dôkladné uplatňovanie opatrení menovej a finančnej politiky. Madarsko a Česká republika sa dostali, na rozdiel od Poľska alebo Slovenska a napriek relativne vyšším zahraničným investíciám, do krízy v oblasti platobnej bilancie spojenej s prepadmi hospodárskeho rastu.

Zatraktívnenie krajín strednej a východnej Európy pre zahraničných investorov môže EÚ realizovať prostredníctvom samotného vstupu, alebo prostredníctvom predstupových fondov. Mala by však aj tolerovať výšiu infláciu, ktorá je spojená s rýchlejším rastom v menovej únii a prispieť k tomu, aby sa zmiernila predpokladaná priepast v príjmoch medzi novými a starými členskými krajinami.

Jedinečný rast Írska, ktorý mu prisúdil povest keltského tigra, je pre Európu dvojitou výzvou:

1. Ako sa bude EÚ stavať k makroekonomickým dôsledkom a konkurenčno-politickým predpokladom írskeho úspechu?
2. Aké ponaučenie si EÚ môže vziať z írskeho prípadu a ako ho použiť pri integrácii kandidátskych krajín zo strednej a východnej Európy?

Priblíženie životnej úrovne v Európe narastajúcich rozdielov

S rozšírením na východ sa Európska únia bude stále viac diferencovať. Príjmy v kandidátskych krajinách sú zreteľne

pod priemerom EÚ (pozri tabuľka 1). Štandardná odchýlka príjmu na hlavu (ako mierka pre spôsobené rozdiely) sa zvyšuje pri prechode od európskej pätnásťky (EÚ-15) na európsku dvadsaťpaťku (EÚ-25) v parite kúpnej sily (PKS) z 25,8 na 39,2 a pri výmenných kurzoch z 35,1 na 52,1.

Tabuľka 1: Narastajúce rozdiely v rozšírenej Európskej únii

Členská krajina	Obyvateľia (v mil.) 2001	HDP/obyvateľ (v PKS) EU=100	HDP/obyvateľ (v ECU) EU=100
Nemecko	82.1	106	106
Veľká Británia	59.9	102	112
Francúzsko	59.6	101	105
Talianko	57.9	98	88
Španielsko	39.5	82	68
Holandsko	16.0	114	113
Grécko	10.5	68	53
Belgicko	10.2	111	106
Portugalsko	9.9	76	50
Švédsko	8.9	103	123
Rakúsko	8.0	110	111
Dánsko	5.3	116	141
Fínsko	5.2	101	111
Írsko	3.8	117	117
Luxembursko	0.4	183	194
EU-15	377.5	100	100
Štandardná odchýlka EÚ-15	22.9	25.8	39.2
Poľsko	38.7	39	18
Rumunsko	22.5	27	8
Česká republika	10.3	60	24
Maďarsko	10.1	49	21
Bulharsko	8.3	23	7
Slovensko	5.4	46	17
Litva	3.7	31	13
Lotyšsko	2.4	27	12
Slovinsko	2.0	68	44
Estónsko	1.4	36	16
Štandardná odchýlka EÚ-25	26.8	35.1	52.1

Zdroj: Komisia EÚ/Eurostat

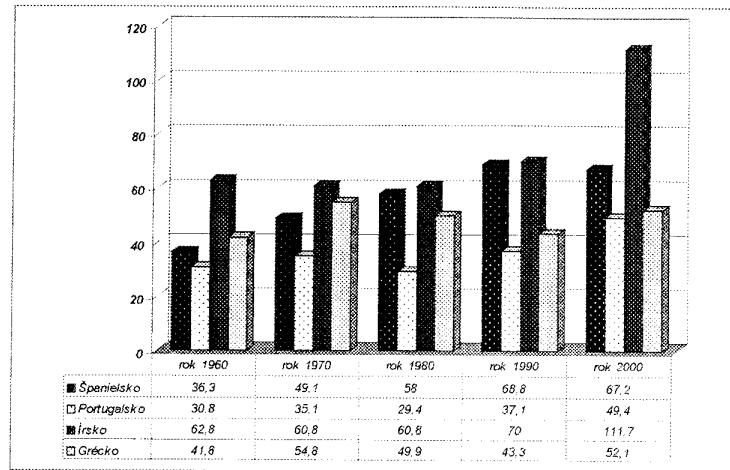
Túžba stredo- a východoeurópskych krajín po členstve v EÚ je často vyjadrením snahy po priblížení vlastnej životnej úrovne k životnej a ekonomickej úrovni v EÚ, ktorá je vnímaná ako lepšia. Preto bude v nasledujúcich desaťročiach jednou z kľúčových úloh zmenšiť rozdiel v oblasti príjmov. Ak sa to však nepodarí, hrozia rôzne problémy:

- Veľké množstvo chudobných a zúfalých ľudí v susedných krajinách môže znamenať veľké politické (nestabilitu, extrémizmus) ako aj hospodárske (nízky rast, stála konkurencia lacnou pracovnou silou) riziká.
- Narastla by migrácia z trvalo chudobných krajín do bohatých oblastí EÚ. Organizovaný zločin by našiel stály zdroj ľudí pre svoje aktivity.
- V sklamaných nových členských krajinách by mohla narásť skepsa voči EÚ. Ak by získali príslušné sily vplyv na vlády krajín, mohlo by to ochromiť Európsku úniu (pozri skúsenosti s FPÖ v Rakúsku).

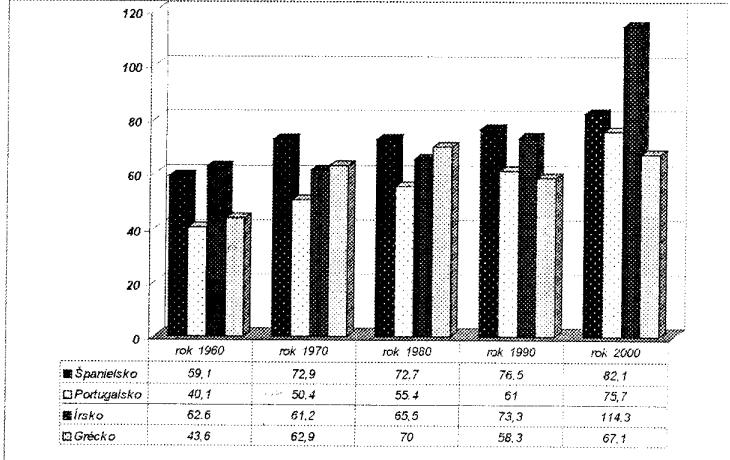
Stará EÚ-15 vykazovala vo svojom integračnom priestore značné rozdiely v príjmoch v štyroch chudobných členských krajinách: Írsko (vstup 1972), Grécko (vstup 1981), Španielsko a Portugalsko (vstup 1986) mali v čase svojho vstupu do EÚ príjem na hlavu, ktorý predstavoval medzi 29 % a 64 % priemeru EÚ. Tri spomenuté južné krajinys patria aj dodnes medzi najchudobnejšie členské štaty. Pri bližšom pohľade je však zjavné, že Írsko napriek svojmu skorému vstupu začalo

Tabuľka 2:**Proces konvergencie v ECU a PKS* v kohéznych krajinách (EÚ=100)**

HDP/obyvateľ
(EÚ=100)
ECU



HDP/obyvateľ
(EÚ=100)
KS



*PKS = parita kúpnej sily

Zdroj: Eurostat

Závislý rast Írska

Ekonomický rast Írska bol súčasťou niekoľko desaťročí nad priemerom EÚ, nie však vo výrazných rozmeroch. Až v 90-tych rokoch začal byť tento nárast dynamickejší a bol o niekoľko percent vyšší ako priemer EÚ. V tomto období prekročilo Írsko s hodnotou 4,6 % jednoznačne štandard pre konvergenčné procesy, ktorý by podľa odbornej literatúry mal dosahovať 2 %.

Čo spôsobilo tento náhly rozvoj? Iba dva z piatich zvyčajných nástrojov, z ktorých prvé tri pôsobia na strane ponuky a zvyšné dva na strane dopytu, sú v írskom prípade skutočne účinné.

1. Zvýšenie objemu kapitálu:

Írska miera úspor nebola - na rozdiel od ázijských krajín - obzvlášť vysoká (do roku 1995 pod 20 %). Štátny rozpočet väčšinou vykazoval deficit. Ale z vonku prichádzal do Írska kapitál (čiže úspory), predovšetkým vo forme priamych investícií a finančnej pomoci EÚ. S netto zahraničnými investíciami vo výške 1500 ECU/obyvateľa v roku 1987 až 1996 sa Írsko nachádza za Belgickom/ Luxemburskom na druhom mieste v EÚ, avšak s najvyšším podielom (4,2 %) na hrubom domácom produkte. Bilancia tovaru a služieb bola v 70-tych a 80-tych rokoch silne negatívna, čiastočne až do výšky 10 % hrubého domáceho produktu (HDP). V náraste hrubých investícií sa však tieto úspory odzrkadlovali iba čiastočne a nárast často kolísal. Podiel investícií

na HDP (väčšinou nižší ako 20 %) bol v Írsku často pod priemerom EÚ. Úspory a prebytky v exporte však v 90-tych rokoch v dôsledku hospodárskeho rastu vzrástli.

2. Zvýšenie objemu pracovnej sily:

Počet obyvateľov sa zvyšoval iba pomaly a počet zárobkovo činných sa v 80-tych rokoch dokonca znížil, keď sa 200 000 ľudov (netto) vystáhovalo. Počet zamestnaných stúpol z 1,05 milióna v roku 1961 iba na 1,1 milióna v roku 1981 a až v roku 2000 na 1,5 milióna. Až do polovice 90-tych rokov bola nezamestnanosť veľmi vysoká. Prisťahovalci prichádzali v 70-tych rokoch a potom až počas boomu v 90-tych rokoch. Takže až od polovice 90-tych rokov môžeme hovoriť o raste založenom na zamestnanosti.

3. Vyššia produktivita práce a kapitálu:

Ak a pracovnej sile nie je determinované vývojom na strane ponuky, tak zostáva iba produktivita. Ak na strane ponuky nie je za úspech "zodpovedné" ani vysoké zvýšenie objemu kapitálu, ani pracovnej sily, tak zostáva iba produktivita. A naozaj je to tak, produktivita v Írsku výrazne stúpla a je relatívne vysoká. Produktivita práce za hodinu je o 8 % vyššia ako priemer v krajinách OECD a produktivita práce na zamestnanca je vďaka dlhšej pracovnej dobe o 13% vyššia ako priemer OECD (hodnoty pre EÚ sú 103 resp. 98). Aj jedna zo štúdií EÚ z roku 1996 vidí v náraste

produktyvity kľúč k írskemu rozvoju. Nárast produktyvity bol v Írsku s 3-4 % jednoznačne vyšší ako v EÚ (menej ako 2 %).

4. Vyšší domáci dopyt:

Vyšší domáci dopyt tiež sotva vysvetlí ekonomický rast. Štátny rozpočet vykazoval síce v 70-tych a 80-tych rokoch straty, ale od konca 80-tych rokov sa úspešne darí rozpočet konsolidovať a zbaviť sa zadlženia. Rast konečnej spotreby domácností súkromnej spotreby však ešte stále zaostáva za rastom HDP.

Tabuľka 3: Dynamika hospodárskeho rastu Írska a EÚ

Rok	Írsko	EÚ	Rozdiel
1971-1980	4,7	3,0	1,7
1981-1990	3,6	2,4	1,2
1991-2000	6,6	2,0	4,6
1991	1,9	1,7	0,2
1992	3,3	1,2	2,1
1993	2,6	-0,4	3
1994	5,8	2,8	3
1995	9,5	2,4	7,1
1996	7,7	1,6	6,1
1997	10,7	2,5	8,2
1998	8,9	2,7	6,2
1999	8,3	2,3	6
2000	7,5	3,4	4,1
2001	6,2	3,1	3,1

Zdroj: komisia EÚ "Europäische Wirtschaft", zv. 70, 2000

5. Vyšší zahraničný dopyt:

Skutočným nositeľom hospodárskeho rastu sa stali exportné odvetvia. S priemerným ročným nárastom o 8,5 % v 80-tych rokoch a 13,5 % v rokoch 90-tych jednoznačne rast exportu predčil nárast HDP.

Zhrnutie:

Do Írska pritiekol síce kapitál vo forme podpory z EÚ ako aj priamych investícií, ale rozhodujúci bol nárast produktyvity, ktorý späť zabezpečuje vysokú konkurenčnosť exportu. Príliv nových pracovných sôl (dokonca nová vlna pristavalectva) a vysoké úspory sú výsledkom a nie predpokladom boomu. Rozhodujúci nárast produktyvity je určite výsledkom použitia moderných zariadení a výrobných postupov dcérskych podnikov zahraničných firiem a aj ostatných dôležitých predpokladov ako napríklad infraštruktúry a vzdelanosti, ale práve v dôležitom sektore nadnárodných spoločností sú tieto vysvetlenia iba polovičnou pravdou.

Druhá časť pravdy sa odhalí pri bližšom pohľade na vývoj produktyvity. Produktyvita je vytvorená hodnota vydelená objemom výrobných faktorov na řu použitých. V Írsku je nápadné, že vysoký podiel nadnárodných firiem na tvorbe celkového hrubého domáceho produktu. Z 15 % v roku 1991 stúpol na 23,8 % v roku 1995. Tvorbu hodnôt však netreba chápať bez závislosti na jej prerozdelení: Zisky tvoria najväčší podiel (asi 60 %). Miera zisku zahraničných, predovšetkým amerických dcérskych podnikov je nezvyčajne vysoká (počítaje: 35 %, farmaceutické výrobky: 50 %, nápoje: 70 %). Sú výšie ako miery zisku tých istých amerických firiem inde alebo írskych firiem. Popri nízkych platoch, nízkych daniach a štátnej investičnej podpore je hlavným dôvodom tohto fenoménu tzv. transfer pricing. Naznačuje to, že vysoké zisky nadnárodných spoločností činných v Írsku sú len čiastočne

vyprodukované v Írsku a firmy presúvajú aj inde vytvorené zisky do írskej daňovej oázy. Známou sa stala fabrika firmy Coca-Cola na výrobu esencii v Droghede, ktorej "superzamestnanci" vytvorili zisk vo výške dvoch miliónov libier na hlavu.

Približne od roku 1995 tento systém sám seba tendenčne zrýchľuje: Írsko vyberá nízke dane zo ziskov ako aj zo samotných podnikov. Zahraničné firmy sa usádzajú v Írsku a účtovníky presúvajú svoju tvorbu zisku do Írska. Z toho profituje v neposlednom rade aj írsky daňový úrad, ktorá napriek nízkym daňovým sadzbám dosahuje zvyšujúce sa príjmy dané zvyšovaním počtu daňových subjektov. Rast príjmov dovoľuje opäťovne znižovať dane a prilákať tak ďalších investorov (napr. finančné "injekcie" do dublinských dock lands). Prebytky rozpočtu sa však používajú aj na iné zlepšenia podmienok pre investorov, napr. vzdelenosť, infraštruktúra. Tak vzniká írsky "čarovný kruh", ktorý však pôsobí aj na úkor iných krajín s vyššími daňami.

Tento rastový model vytvára ďalšie pozoruhodnosti. Ak rozlíšime írsky HDP a hrubý národný produkt (HNP), to znamená HDP mínus príjmy cudzincov (predovšetkým zisky zahraničných investorov) plus írске príjmy v zahraničí, tak výška HNP je až o päťinu (!) nižšia ako HDP. Pri hodnotení podľa HNP je aj miera rastu nižšia, ale ešte stále dostatočne vysoká nato, aby bola dosiahnutá - keď aj pomalšia, konvergencia s EÚ.

Tabuľka 4: Porovnanie nárastu HDP a HNP v Írsku

Írsko	Jednotka	2000	1999	1998	1997	1996	1995	1990	1985	1980	1970	1960
HNP	mld. Eur	75,6	68,3	61,4	57,0	48,8	43,6	31,8	22,1	13,3	3,9	1,7
HDP	mld. Eur	94,8	84,9	75,9	69,3	57,0	50,3	37,2	27,2	15,1	4,1	1,8
HNP/HDP %		79,8	80,5	80,9	82,3	85,6	86,6	85,6	81,3	88,2	94,4	95,3

Zdroj: Eurostat; vlastné výpočty

Ako vidno z nasledujúcej tabuľky, porovnaním HNP sa Írsko radí medzi chudobnejšie krajinu. Írsko teda platí veľkú časť svojho národného dôchodku cudzincom. Tomuto presunu príjmov zodpovedá v reálnej ekonomike exportný prebytok.

Tabuľka 5: Porovnanie HNP v členských štátach EÚ v roku 2000

Členský štát	HNP / obyvateľ (v euro)
Portugalsko	10896
Grécko	11997
Španielsko	14212
Taliansko	19550
Írsko	19901
EÚ-15	21278
Veľká Británia	21600
Francúzsko	23145
Holandsko	23273
Fínsko	23282
Švédsko	23597
Belgicko	24032
Nemecko	24617
Rakúsko	25881
Dánsko	30594
Luxembursko	47410

Zdroj: Eurostat; vlastné výpočty

Toto všetko sa odzrkadluje aj v rozdelení príjmov. Podiel miezd na hrubom domácom produkte klesol za posledných dvadsať rokov zo 77 % na 58 %, aj keď v 90-tych rokoch rýchlosť narastol počet zamestnaných. Aj v otázkach chudoby bola situácia aspoň do roku 1994 viac menej kritická. Percentuálny podiel tých, ktorí zarábajú menej ako 40 % z priemerného zárobku sice mierne klesol z 8 % (1973) na 7 % (1994), ale podiel tých, ktorí zarábajú menej ako 60 % stúpol z 25 % na 34 %. Medzi chudobnými domácnosťami tvoria nezamestnaní s 33 % najväčší podiel. Výrazný pokles nezamestnanosti, ktorý začal v roku 1993, z vtedajších 15,3 % na dnešných 4,3 % zrejme znížil aj chudobu alebo aspoň zmenil jej štruktúru. Ale aj v roku 1997 žila viac ako pätnať desiatok obyvateľov s príjmom, ktoré sú nižšie ako polovica priemerného zárobku a najdôležitejšie organizácie pre boj s chudobou ešte stále vidia značnú potrebu konáť. Aj v porovnaní s ostatnými krajinami OECD vykazuje Írsko obzvlášť vysoký rozptyl príjmov, ktorý ešte v rokoch 1987 až 1994 vzrástol. Narastli aj regionálne rozdiely v samotnom Írsku¹.

Bez inflácie nie je možná kohézia

"Ministri financií EÚ karhajú Írsko" boli titulky európskej tlače 13. 2. 2001. Kritika sa týkala príliš vysokej inflácie v Írsku, ktorá je členom EÚ a menovej únie. V porovnaní s historickými hodnotami sa 5,6 % môže zdať nízka hodnota, ale je najvyššia v krajinách eurozóny. Ministri financií v tejto súvislosti kritizovali aj írsku štátne finančné politiku, ktorá vraj je príliš expanzívna - Írsko má nadbytok štátneho rozpočtu vo výške 2 % HDP a klesajúce zadlženie.

Takto chápaná a realizovaná stabilizačná politika by však mohla spôsobiť, že nerovnosť príjmov v Európe bude stabilizovaná. Inflácia je v chudobnejších členských štátach alebo aj regiónoch prakticky jedinou možnosťou, ktorou sa dajú priblížiť rozdiely v príjmoch. Predovšetkým kandidáti z východoeurópskych krajín sa musia pýtať, ako si EÚ predstavuje, že dobehnú v príjme na obyvateľa ostatné krajinu, ak inflácia, ktorá presahuje priemer EÚ je sankcionovaná.

Pokiaľ výmenné kurzy ešte boli plávajúce, približovali sa krajinu z periférie EÚ úrovni platov bohatých krajín zhodnotením svojej meny. Štúdia madarského Inštitútu pre svetové hospodárstvo odhaduje, že menej ako 25 % zblížovania sa uskutočnilo nárastom príjmov v domácej mene, väčšina sa realizovala zhodnením meny.

¹Standartná odchyľka HDP/hlavu v PKS stúpla z 13,9 (1993) na 17,3 (1998), pozri: Európska komisia, "Einheit Europas, Solidarität der Völker, Vielfalt der Regionen. Zweiter Bericht über den wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalt - Statistischer Anhang", Brusel 2001, tabuľka A2

Kedže v menovej únii táto cesta nie je možná, zostáva iba "inflacionizácia" príjmov, ktoré sa však musí uskutočniť bud v euro alebo počas prechodnej doby v národnej mene naviazanej na euro. Európska hospodárska politika zameraná na vyrovnanie sociálnych pomerov a cohéziu by mala tieto procesy povoliť. "Inflacionizácia" v kontexte prispôsobenia príjmov znamená, že nárast cien v krajinе, ktorá má dobehnuť ostatných, je asi o 2 - 4 % vyšší ako priemer EÚ. V žiadnom prípade nejde o ospravedlňovanie "skutočnej" inflácie s dvojicifernými hodnotami.

Prečo je nevyhnutná vyššia inflácia, keď sa majú priblížiť príjmy? Pri náraste produktivity by bolo možné aj zníženie cien, ktoré by pri zachovaní výšky nominálnych príjmov znamenalo zvýšenie reálnych príjmov. Ale na európskom vnútornom trhu by to znamenalo nárast exportu, pretože lacnejsie výrobky by boli na zahraničných trhoch ešte viac konkurencieschopné. Zníženie cien pri pevných výmenných kurzoch totiž zodpovedá devalvácii. Síla dopytu by ceny okamžite znova zvýšila. Koniec koncov platí na vnútornom trhu tzv. Law of One Price ("zákon jednotnej ceny") - aspoň pre tovar obchodovateľný na európskom vnútornom trhu bez obmedzenia.

Nakoľko významná časť tovarov a služieb nie je v národnom hospodárstve obchodovateľná aj nadalej pretrvávajú značné rozdiely v cenách na trhu s jednotnou menou. Prejavujú sa v rozdielnom pomere národného dôchodku ku výmenným kurzom a k parite kúpnej sily. V chudobných krajinách sú miestne služby, byty a výrobky,

s ktorými sa obchaduje iba na miestnom trhu, lacnejsie ako v bohatších krajinách, pretože mzdové náklady sú chudobných krajinach nižšie. Vysoká kúpna sila do istej miery vyrovná rozdiely v nominálnych príjmoch, ako je viditeľné aj z tabuľky 2. Z hľadiska parity kúpnej sily dosiahlo Portugalsko už tri štvrtiny priemeru EÚ, vo výmenných kurzoch polovičku (tie isté hodnoty pre Grécko sú 52,1 % a 67,1 % a pre Španielsko 67,2 % a 82 %).

Sú to práve tieto rozdiely, ktoré robia pobyt v týchto krajinách výhodnejším. Cestovný ruch a prisťahovalectvo z bohatých do chudobných členských krajin zbližujú globálny dopyt a miestnu ponuku. S tým spojený "export služieb" prispieva k tomu, že aj na poli neobchodovateľného tovaru vzniká jednotná cenová úroveň. Ak si chce chudobná krajina zachovať výhodu kúpnej sily, musí sa pokúsiť ochrániť miestne trhy (napríklad s nehnuteľnosťami).

Produktivita v týchto chránených sektorech s neobchodovateľným tovarom väčšinou nestúpa tak rýchlo ako napríklad vo firmách, ktoré vyrábajú na export (v írskom prípade predovšetkým dcérskie firmy nadnárodných podnikov). Ak sa chcú výrobcovia miestnych tovarov a služieb podieľať na náraste produktivity, tak musia stúpnúť ich ceny a príjmy. Tým vzrástie aj ich nominálna produktivita, pretože zisk napríklad kaderníka zodpovedá práve jeho príjomom a tie sa zvýšia, keď bude môcť pri rovnakých nákladoch zvýšiť svoje ceny. Naopak írski zamestnanci nadnárodných podnikov sa musia pokúsiť získať väčšiu časť nárastu produktivity

vo forme zvýšenia mzdy. To znamená, že mierne zvýšená inflácia je nutným sprievodným javom želaného rastu.

Menová politika v krajinach jednotnej meny by sa mala usilovať udržať priemernú infláciu čo najnižšie, aby nenastalo nebezpečné konjunktúrálne prehrievanie. Medzinárodná konkurenceschopnosť sa naopak kontroluje skôr pomocou vonkajšej hodnoty eura. Lokálne zvyšovanie cien (ako napr. v Írsku) sa môže v oblasti obchodovateľného tovaru s kľudným svedomím prenechať trhu. Príliš vysoké ceny by mali za následok nárast importu, ceny by sa prispôsobili európskej úrovni a prispeli by k zniženiu prebytku obchodnej bilancie. Inflácia neobchodovateľných tovarov a služieb sa dá tolerovať, pretože bez nej by miestni výrobcovia neboli zapojení do vývoja príjmov.

Únia by sa mala zamyslieť nad tým, či by nebolo vhodnejšie vyzvať Írsko, aby zmenilo svoju politiku zdaňovania a prerozdeľovania príjmov. Kedže na zelenom ostrove HDP na obyvateľa už presahuje priemer EÚ, lákanie zahraničných investorov nízkymi daňami už nie je cohézny cieľ, ale predstavuje deformáciu hospodárskej súťaže, ktorá je sice dočasne akceptovateľná, ale nemala by byť trvalým stavom. Dá sa predpokladať, že EÚ to vidí podobne, ale neodváži sa to otvorené povedať, pretože na to neposkytuje možnosť ani dohoda z Maastrichtu ani iné právne dokumenty Únie².

Používanie tzv. transfer pricing, ako zaužívaného nástroja daňovej politiky, by skôr malo byť predmetom kontroly nadnárodnéj hospodárskej politiky ako problematika národnnej inflácie. EÚ by mohla írsku odporučiť, zmeniť rozdiel medzi HNP a HDP, ktorý tým bol spôsobený. A to aj preto, že členské príspevky jednotlivých krajín do rozpočtu EÚ sa vypočítávajú na základe HNP. Na príklade diskusie o vplyve EÚ na írsku hospodársku politiku je viditeľný "monetaristický sklon" hospodárskej a menovej únie. Politické možnosti zakročenia proti expanzívnej hospodárskej politike sú omnoho jednoznačnejšie a s ilnejšie ako v prospech politiky zameranej na rast a spravodlivé prerozdelenie.

V zmysle vnútornej cohézie by sa na raste produktivity mali podieľať aj zamestnanci chránených sektorov. Politika naklonená rozptýleniu ziskov z produktivity ja založená na ich zdanení a neskoršom využití vo verejnem sektore, aby sa tu vývoj platon v ľom prispôsobil exportnému sektoru. Ked sú verejné služby ponúkané plošne, tak takáto politika slúži aj priblíženiu úrovne jednotlivých regiónov. Táto prerozdeľovacia politika získa na vážnosti, ak vysoko produktívne sektory svoje potenciálne stále lacnejsie výrobky vyvážajú³ a znižovanie cien tak neprispieva ku zvýšeniu reálnych príjmov v exportujúcej krajine (napr. írsko).

Určite by však podpora pre írsko zo štrukturálnych fondov mala čoskoro skončiť. Mala by sa sústredit na chudobnejšie regi-

²Pozri rozhovor s belgickým ministrom financií Reynersom vo Financial Times Deutschland, 14. 2. 2001, s. 11

³V prípade írska exportujú zahraničné firmy aspoň čiastočne 98 % svojej produkcie; pozri O'Hearn s. 56

óny, ktoré potrebujú pomoc pri dobiehaní ostatných. S rozšírením EÚ o značne chudobnejšie krajiny strednej a východnej Európy, pribudne Únii veľké množstvo úloh, pri ktorých by sa dali využiť finančné prostriedky ušetrené v Írsku. Írsky štátny rozpočet má dostatočný prebytok nato, aby mohol prevziať hradenie podpory, ktorú Írsko dostáva od EÚ.

Ponaučenia pre rozširovanie EÚ na východ

Pre budúce členské štáty EÚ zo strednej a východnej Európy by keltský tiger mohol byť symbolom nádeje. V septembri 2000 prezentoval časopis "Business Central Europe" írsky model v tomto duchu svojim čitateľom v postkomunistických krajinách na titulnej stránke. Naozaj dokazuje, že aj chudobná krajina sa môže po "rebríku príjmov" dostať vysoko. Momenálne sa kandidátske krajiny nachádzajú ešte na spodnej priečke rebríku a rýchlosť ich výstupu (= rastu) je väčšinou daleko pod írskymi hodnotami. EÚ by mala rozmýšľať ako prispôsobiť vstupné požiadavky pre nových členov, aby tým urýchliла vyrovnanie úrovne príjmov.

Medzi strednou a východnou Európou a EÚ sú rozdiely medzi výmenným kurzom a paritou kúpnej sily ešte väčšie ako rozdiely vo vnútri EÚ medzi bohatými a chudobnými krajinami. Ak sa vydelia dva stĺpce na pravej strane tabuľky číslo 1, tak je priemerný kvocient pre kandidátske krajiny 2,4, zatiaľ čo pre EÚ (t.j. pomer periférie a priemeru EÚ) dosahuje 1,4. V Portugalsku klesol kvocient za posledných dvadsať rokov z 1,9 na 1,5, a v Grécku z 1,4 na 1,3. Podobný proces by v strednej a východnej Európe spôsobil zníženie reálnych príjmov a zvýšenie migrácie. Zachovanie vyšej miestnej kúpnej sily je preto veľmi potrebné. Alternatívou by bol nárast nominálnych príjmov, ktoré by ju udržali. Pretože tento nárast - hlavne nárast miezd - ohrozuje konkurenceschopnosť a atrak-

tivitu lokality, musí mu predchádzať zvýšenie produktivity.

Ale na rozdiel od Írska, kde reálne príjmy budú môcť narásť, budú musieť nestabilné hospodárstva kandidátskych krajín byť veľmi opatrné v otázke reálneho výmenného kurzu a pomeru domácej inflácie a vývoja vonkajšej hodnoty meny, na ktorých sa zakladá. Na začiatku zmeny systému v rokoch 1990/91 devalvovali reformujúce sa krajiny predvídavo svoje meny, lebo tušili, že ich národné hospodárstva nie sú konkurenceschopné a zväčšili tak do velkej miery rozdiely v príjmoch (predovšetkým ak sa počítajú vo výmenných kurzoch). Zámerom bolo samozrejme získať lepšie štartovacie podmienky pri reformnom procese.

Krajinám sa dokonca podarilo dosiahnuť prebytok exportu. Neskôr došlo aj k reálnemu zhodnoteniu, predovšetkým vďaka vyšej inflácii ako u obchodného partnera EÚ, ale aj zhodnotením národnej meny. Dôsledkom toho narastli deficit platobnej bilancie, ktoré boli dočasne sprevádzané, posilnené a financované intenzívnym prílivom kapitálu, ako aj portfóliovými a priamymi investíciami. Bol to napríklad problém Českej republiky a Maďarska v polovici 90-tych rokov, ktoré sa dostali do problémov s platovou bilanciou a do finančnej krízy, keď reálne pokroky v produktivite a v raste zaostávali za očakávaniami investorov, ktorí potom strácali dôveru. Vtedy uskutočnené nútene zabrádenie hospodárskeho rastu spôsobilo, že dvaja favoriti medzi krajinami strednej a východnej Európy ani dnes ešte nedosiahli úroveň príjmov z roku 1989 - na rozdiel od Polska, Slovinska alebo Slovenky.

Počas dlhšej fázy, počas ktorej reformné krajiny vykazujú veľké sklzy v produktivite, je dôležité, aby sa menová politika realizovala tak, že vývoz zostane konkurenceschopný a krajina bude atraktívna pre investorov. Zároveň by však krajina nemala natrvalo získať povest miesta s cenovo výhodnou produkciou a s nízkou úrovňou miezd. EÚ ako najdôležitejší obchodný partner a investor môže k tomu prispieť tým, že bude varovať krajiny pred precenením ich hospodárskej sily (ako napr. v Českej republike v 90-tych rokoch). Ale často by varovanie malo smerovať skôr k príliš horlivým európskym investorom ako sa zaoberať peňažnou a príjmovou politikou chudobných krajín. Aby sa zabránilo príliš vysokému reálnemu zhodnoteniu, môže okrem reštriktívnej finančnej politiky na domácom trhu pomôcť aj menová politika koordinovaná s EÚ, ktorá bude signalizovať, že obidve strany chcú zabrániť špekulatívному zhodnoteniu meny. Krajina by však mala ale aj reálne zhodnocovať svoju menu, úmerne tomu ako sa rozvíja, t.j. tak ako sa zvyšuje jej produktivita a dosahuje prebytok exportu. Cieľom by malo byť odstránenie rozdielov v príjmoch v porovnaní s krajinami EÚ.

Z toho vyplýva prvá konzervatívna írskej modelu pre integráciu krajín strednej a východnej Európy. Mali by si na dlhší čas zachovať nezávislú menu a eventuálne aj obmedzenia v otázkach konvertibilitu. Tým budú nielen schopné vyrovnávať inflačný diferenciál vo vzťahu k EÚ deval-

váciou, ale aj uskutočniť proces vyrovnania výšky príjmov pomocou zhodnotenia a nie miestnej infláciou. Tento postup chráni pred kritikou EÚ ako tomu bolo v prípade Írska a nasleduje historický vzor iných krajín. Flexibilný výmenný kurz, ktorý by však nemal byť nechaný "napospas" medzinárodným finančným trhom, dáva možnosť zmierniť konjunktúrne výkyvy a asymetrické šoky, ktoré nutne sprevádzajú každý proces rastu ekonomiky.

Každé dlhodobé vyrovnanie reálnych mierad sa musí zakladať na zodpovedajúcim náraste produktivity. Problémom úspešných krajín je tlak valorizácie. Ako však môže dosiahnuť chudobná krajina takýto rast, predovšetkým rast produktivity, tak aby sa potom na medzinárodnej úrovni prejavil ako proces, ktorým sa dohoní nások reálnym zhodnotením? Írsko v tomto prípade ponúka model, ktorý vďaka svojim rozporom prináša dôležité ponaučenia pre rozširovanie EÚ na východ.

Úspech keltského tigra je exemplárny príklad rastu v podmienkach globalizácie. Írsku sa podarilo na svojom území sústredíť časť globálnej siete nadnárodných firiem, tým že ponúklo daňové úľavy, cenovo výhodnú pracovnú silu, dobrú infraštruktúru a prístup k veľkému trhu EÚ. Za nadpriemernú časť írskeho rastu, investícií a exportu zodpovedajú zahraničné investície. Tento jednostranný proces je skôr predstaviteľný v relatívne malom národnom hospodárstve typu Írsko ako vo veľkom hospodárskom priestore, akým je stredná a východná Európa. Írsko sa

v tomto chápání skôr dá prirovnáť k regiónu ako ku bežnému národnému hospodárstvu, ktorého rast je do veľkej miery určený endogénnymi faktormi.

V strednej a východnej Európe je to predovšetkým Maďarsko, ktoré sa snaží sledovať túto cestu. Má jednoznačne najviac priamych zahraničných investícií (PZI). Počet PZI na obyvateľa dosiahol 1654 ECU; všetky priame zahraničné investície zo štátov EÚ do Maďarska dosiahli do roku 1997 výšku 8,12 miliárd ECU, takže Maďarsko leží na prvom mieste pred Českou republikou a Poľskom. Priemerne dosialo Maďarsko 3-4 % svojho HDP vo forme PZI a táto miera bola niekedy aj podstatne vyššia (napr. okolo 10 % v roku 1995). V roku 1999 bola celková suma PZI v porovnaní s HDP v Maďarsku so 40 % a v Českej republike s 30 % vyššia ako v roku 1997 v Írsku (23 %), zatiaľ čo omnoho väčšie Poľsko vykazovalo podiel PZI iba 18 %. V spracovateľskom priemysle v Maďarsku sa PZI podieľali až na 80 % investícií, na dvoch tretinách výroby a troch štvrtinách exportu. Ak vychádzame z toho, že priemerný podiel hrubých investícií tvorí asi 20 % HDP, tak PZI v Maďarsku sa pohybujú medzi polovicou a sedminou celkových investícií.

Ďalší dôležitý rozdiel medzi Írskom a krajinami strednej a východnej Európy je vo forme PZI. Ako je vidno z objemu investícií na zamestnanca, ktorý je desaťkrát väčší ako PZI v Nemecku, v Írsku sa jedná predovšetkým o tzv. greenfield investície (investície na zelenej líke), z ktorých výrobky idú na export. V strednej a východnej Európe investori naopak kúpili

v rámci privatizácie existujúce (štátne) podniky. Tento potenciál je už ale do veľkej miery vyčerpaný. Kandidátske krajinu sa zdráhajú otvoriť zvyšný trh s majetkom (nemovitostami) zahraničným investorom.

Tieto údaje dokazujú, že aspoň niektoré krajiny strednej a východnej Európy majú šancu nasledovať írsky vzor. Je však otázne, či investície, ktoré sa dajú reálne očakávať pre strednú a východnú Európu, budú stačiť na reformný proces celého regiónu. Celosvetové PZI dosahujú súčasťou 800 až 1200 miliárd USD za rok, ale ich súčasťou sú aj nadnárodné fúzie a preberanie firiem, ktorých hodnota bola "naďalekná" vysokými kurzami na burze za posledné roky. Odhady pre šest reformných krajín - Bulharsko, Poľsko, Rumunsko, Slovensko, Českú republiku a Maďarsko - sa pohybujú okolo 450 miliárd USD ročne v období 1993 až 2030 a investičná suma by mala vzrástť zo 187 miliárd v roku 2000 na 1100 miliárd v roku 2030. Iba pre Maďarsko by dané sumy mali byť 22 miliárd USD, respektíve 95 miliárd USD (priemerne 44 miliárd USD).

Je ľahké predstaviť si tak vysokú mieru investícií, ale možno to ani nie je nutné, ak sa modifikujú teoretické premisy odhadov o hospodárskom raste. Autori odhadov kladú príliš veľký dôraz na fyzický kapitál a podceňujú dôležitosť presunu vedomostí. Rast totiž vždy záleží od nadobudnutia a používania technických a organizačných vedomostí, ktoré súce sú súčasťou finančných investícií, ale neexistuje priama korelácia medzi nimi a sumou

investícii. PZI preto nie sú ani tak dôležité sprostredkováním externých úspor, ale pre know-how, ktoré prinášajú do oblasti výroby, manažmentu, marketingu atď.

Po vstupe do EÚ sa jednoznačne zvýši atraktivita strednej a východnej Európy ako hospodárskej lokality. EÚ potom bude môcť podporovať rozvoj nových členských krajín tým, že dovolí systematické výnimky v otázkach konkurencie v ich prospich a bude ich aj finančovať. Pomocou štrukturálnych fondov môže prispieť k tomu, aby boli vytvorené vhodné rámcové podmienky (infraštruktúra, vzdelenie) pre zvýšenie produktivity a tým aj pre súkromných investorov. Okrem toho môže EÚ tolerovať národné subvencie a iné podporné opatrenia, ktoré budú zvýhodňovať nových investorov. Kontrolovať tento proces nebude jednoduché. Írsky prípad dokazuje, že nerovnosť medzi funkčným a regionálnym rozdelením príjmov narastá pri procese závislého rastu.

Ak by sa krajinám strednej a východnej Európy podarilo dosiahnuť nások EÚ, mala by nasledovať aj reálna valorizácia a/alebo vyššia miera inflácie, ktorú by EÚ musela tolerovať. Zisky by mali byť rozdelené spravodivo; aj za cenu nadpriemerného zvýšenia platov a štátnej prerozdeľovacej politiky. Na tom musí mať záujem aj EÚ, ak chce dlhodobo udržať sociálnu stabilitu susedných regiónov a zabrániť dôsledkom, ktoré môžu vyplynúť z veľkých nerovností v príjmoch.

Literatúra:

Artner, Annamaria; Inotai, Andras, "Chances of Closing the Development Gap. A Statistical Approach", Institute for World economics Working Papers Nr. 80, Budapest 1997

Barro, Robert J.; Sala-i-Martin, Xavier "Convergence across States and Regions", Brookings Papers on Economic Activity 1:1991

Barry, Frank, "Indigenous and Foreign Industry: Characteristics and Performance", in: Frank Barry (ed.)

Breszki, Andrzej; Colombatto, Enrico, "Can Eastern Europe Catch Up?", in: Post Communist Economies, Vol. 11, Nr. 1, March 1999

Callan, Tim; Nolan, Brian, "Income Inequality in Ireland in the 1980s and 1990s", in: Frank Barry (ed.) "Understanding Ireland's Economic Growth", Basingstoke/London 1999

EBRD, "Transition Report 2000", London 2000,

Economist Intelligence Unit, "World Investments Prospects", citované v: Economist, 24. 2. 2001,

Europäische Kommission, "Sechster periodischer Bericht über die sozioökonomische Lage der Regionen der Europäischen Union", Brussel 1999

European Commission, "Enlargement

Strategy Paper. Report on progress towards accession by each of the candidate countries.", Brussel 2000, Annex 2

European Commission, "The Economic and Financial Situation in Ireland: Ireland in the Transition to EMU", special issue of European Economy 1996 (citované v O'Hearn, s. 85)

Eurostat/Európska komisia, "Europäische Wirtschaft", č. 70, 2000

Gabrisch, Hubert, "Effects of Accession to the EU on Prices, wages and aggregate Demand in CEE Countries" in: Hubert Gabrisch, Rüdiger Pohl (eds.) "EU Enlargement and its Macroeconomic Effects in Eastern Europe. Currencies, Prices, Investment and Competitiveness", Basingstoke/London 1999

Hospodársky a sociálny výbor EÚ (CES), "Opinion of the Economic and Social Committee on the EU Economy 1999: Review", 369/2000, Appendix: "Ireland: An Example of Economic Policy Success"

Krugman, Paul, "Good News from Ireland: A Geographical Perspective", in: Alan W. Gray (ed.) "International Perspectives on the Irish Economy", Dublin 1997,

Landesmann, Michael, "Structural Change in the Transition Economies 1989-1999" in: UN-ECE "Economic Survey of Europe", 2000 Nr. 2/3, Geneva 2000

O'Hearn, Denis, "Inside the Celtic Tiger. The Irish Economy and the Asian Model", London/Sterling 1998

Orlowski, Lucjan T., "Capital Inflows and Convertibility in the Transforming Economies of Central Europe", in: Gabrisch/Pohl

Piazolo, Daniel, "EU Integration of Transition Countries: Overlap of Requisites and Remaining Tasks" in: Intereconomics, November/December 2000, s. 267 (table 1)

Romer, Paul, "Idea gaps and object gaps in economic development", in: Journal of Monetary Economics, Vol. 32 (1993)

Sweeney, Paul, "The Celtic Tiger. Ireland's Continuing Economic Miracle", Dublin 1999

van Ark, Bart; McGuckin, Robert H., "International comparisons of labor productivity and per capita income", Monthly Labor Review July 1999

Wortmann, Michael, "What is new about 'global' corporations? Interpreting statistical data on corporate internationalisation", WZB discussion paper, Berlin 2000

Autor Dr. Michael Dauderstädt je vedúcim oddelenia "Medzinárodných politických analýz" v centrálnej FES v Bonne. Originál textu je zverejnený na www.fes.de

Publikácia neprešla jazykovou korektúrou.





Friedrich Ebert Stiftung, e. V.
zastúpenie v Slovenskej republike
Maróthyho 6, 811 06 Bratislava
Tel.: +421 2/ 544 11 209, 544 11 880, Fax: +421 2/ 544 11 641
www.fes.sk