

Venti anni dopo: ragioni, processi, risultati della transizione post-socialista

D. Mario Nuti ¹

1. Introduzione

La caduta del muro di Berlino il 9 novembre 1989 viene presa solitamente come la data e l'icona del crollo del sistema politico ed economico di tipo sovietico. In realtà l'inizio della fine può essere datato al 6 febbraio 1989, quando si riunì a Varsavia la Tavola Rotonda dei rappresentanti del governo polacco e dell'opposizione Solidarnosc. Ai primi di aprile questa commissione paritetica si accordava per tenere le prime elezioni contestate – almeno parzialmente – dalla fine dell'ultima Guerra mondiale in tutto il blocco socialista. Il 4 giugno 1989 queste elezioni vedevano la sonora sconfitta dell'alleanza di governo, del Partito Comunista e quello dei Contadini: il 60% dei seggi alla Camera erano garantiti in partenza a quella alleanza, ma oltre a questi i due partiti di governo non ottenevano un singolo seggio né alla Camera né tantomeno al Senato. Nel settembre 1989, sotto la guida di Tadeusz Mazowiecki, il primo governo non comunista in Europa orientale dalla fine dell'ultima Guerra iniziava in Polonia un radicale processo di transizione ad un'economia di mercato, a proprietà e impresa private, aperta al commercio e all'investimento internazionali.

Nel giro di tre-quattro mesi un effetto domino faceva crollare gli altri regimi di tipo sovietico nell'Europa Orientale. Cadevano senza spargimento di sangue – a parte un minimo di conflitto in Romania; cadevano come cade dal ramo una pera bacata – così si esprimeva all'epoca Marie Lavigne. Una strage come quella cinese di Tienanmen sarebbe stata l'unica alternativa, improponibile e ripugnante alle stesse leaderships al potere (forse a parte Ceaucescu, cui però mancava l'appoggio militare).

¹ Università di Roma "La Sapienza". E-mail: mnuti@london.edu. Saggio preparato per la AISSEC XVIIth Scientific Conference "Growth and Development Patterns: The Role of Institutions in a Comparative Perspective", Università di Perugia, 25-27 giugno 2009.

La riunificazione della Germania, di fatto il 9 novembre 1989 e di diritto il 3 ottobre 1990, veniva seguita da altri fenomeni di disintegrazione e di re-integrazione in Europa. Nel giro di due anni si erano disintegrati il Comecon e il Patto di Varsavia; dopo il fallimento del *putsch* dell'agosto del 1991 in Russia, alla fine dell'anno si disintegrava la stessa Unione Sovietica. Si disintegrava la Jugoslavia – sanguinosamente – e nel 1993 si sdoppiava la Cecoslovacchia. Si reintegravano i paesi dell'Europa Centrale nell'economia mondiale e soprattutto europea; dieci paesi post-socialisti entravano nell'Unione come nuovi stati membri in due ondate di allargamento (2004 e 2007); due di questi sono già membri dell'area dell'euro (Slovenia e Slovacchia), gli altri seguiranno; è previsto almeno un altro round di allargamento. Si è allargata ad est anche la NATO. Oggi la Banca Europea per la Ricostruzione e Sviluppo (BERS, o EBRD), istituita nel 1991 per assistere il processo di transizione, opera in ben ventinove paesi.

Questi processi erano rapidissimi, inizialmente accelerati tanto da ispirare a un disegnatore dell'International Herald Tribune a fine 1989 una vignetta in cui un signore che guarda il telegiornale esclama: “*Gosh! I must have pressed Fast-Forward!*”. Erano altresì processi totalmente inaspettati: nessuno ne aveva previsto l'estensione e la profondità, né tantomeno il momento in cui qualcosa del genere si sarebbe verificato.

Le presunte anticipazioni del collasso del sistema di tipo sovietico erano più che altro 'profezie accidentali' (Laqueur, 1996), asserzioni senza fondamento scientifico, basate su errate premesse. Per esempio Amalrik (1969) prevedeva la fine dell'URSS per l'Orwelliano 1984, ma come risultato di conflitti sociali ed etnici e di una guerra con la Cina. Todd (1976) basava le sue previsioni su indicatori demografici quali l'aumento della mortalità infantile. Hélène Carrère d'Encausse (1978) annunciò la fine dell'URSS, ma a causa dell'elevata natalità delle repubbliche musulmane dell'Asia centrale. Levin (1993) si vanta di avere previsto il collasso sovietico in un articolo del 1977 su *The Times*; effettivamente egli era stato straordinariamente accurato, avendo previsto la data al 14 luglio 1989,

un'approssimazione di solo alcune settimane. Ma era solo una fortunata coincidenza: egli aveva semplicemente aggiunto due secoli tondi alla data dello scoppio della rivoluzione francese (per un post-mortem sul fallimento dei Sovietologi, vedi Rutland 1993).

Un collasso sistemico pareva talmente improbabile che nel giugno 1981, essendomi arrischiato a suggerire il pericolo di una crisi economica dell'Europa orientale, in una conferenza al CREES di Birmingham, venivo aspramente criticato dai miei colleghi e accusato di generalizzare dei problemi che loro consideravano come esclusivamente polacchi. Non lo dico a mio credito, visto che ero talmente insicuro della mia congettura da rimandare di tre anni la pubblicazione di quel testo (Nutti, 1984).

L'unica, improbabile premonizione di quanto doveva accadere fu pubblicata nel settimanale satirico *Il Male*, nel 1980, in uno *spoof* della *Pravda* che riportava le notizie profetiche, perlappunto, della disintegrazione dell'URRS, la caduta del regime comunista e la restaurazione del capitalismo, con tanto di libertà politiche e religiose, il ritorno delle vecchie famiglie aristocratiche e regnanti, la restituzione dei beni nazionalizzati ai loro legittimi proprietari inclusa la Chiesa: “*No Unione, no Socialiste, no Sovietiche, solo Repubbliche*”. Sempre su *Il Male* nel 1980 uno *spoof* di *Bild* preconizzava la riunificazione delle due Germanie: “*Riunificazione: Viva, Viva, Viva!*” (Vincino, 2007). Solo la fantasia fervida e sfrenata dei satirici era in grado non tanto di prevedere ma anche solo di immaginare quello che sarebbe realmente successo nel 1989.

In questo scritto mi propongo di affrontare i grandi temi dell'economia della transizione post-socialista, di riconsiderare la riformabilità del vecchio sistema. I modelli alternativi che avrebbero potuto affermarsi, i sentieri e la rapidità della transizione, le politiche economiche che sono state e avrebbero potuto essere seguite. Con questo intendo criticare la visione molto diffusa, anzi dominante e

apparentemente “politicamente corretta”, di questa grande trasformazione sistemica. Questa visione convenzionale può essere così sintetizzata:

- 1) Il modello tradizionale di tipo sovietico, di economia centralmente pianificata, non era riformabile;
- 2) Il modello era economicamente inefficiente, instabile, insostenibile, e quindi era condannato al collasso;
- 3) L’unico modello alternativo era una economia capitalista di mercato, aperta e liberista;
- 4) La transizione necessitava di una terapia d’urto (*shock therapy*) in tutte le sue dimensioni, mediante stabilizzazione macroeconomica, liberalizzazione dei prezzi e del commercio internazionale, la privatizzazione della proprietà statale: sono queste le politiche del cosiddetto Washington Consensus (del Fondo Monetario Internazionale, la Banca Mondiale e il Tesoro USA) manifestatosi per i paesi dell’America Latina;
- 5) La qualità delle politiche adottate deve essere giudicata dalla intensità e dalla velocità con cui queste politiche sono state realizzate;
- 6) La recessione severa e prolungata che in Europa centro-orientale ha accompagnato la transizione era in parte una illusione statistica; in parte una necessità; e può essere ignorata dopo la ripresa dello sviluppo;
- 7) La transizione è stata completata con successo, non solo nei nuovi paesi membri dell’Unione Europea ma nella maggior parte degli altri paesi, compresa la Russia.

Esempi di queste valutazioni abbondano, vedasi World Bank 1996, Aslund 2001, Balcerowicz 2003, Fisher e Sahai 2004, Shleifer e Treisman 2004, IMF 2001 e innumerevoli altri. Naturalmente ci sono anche delle voci che dissentono da questo quadro generale. Ci sono i sostenitori di un approccio gradualista alla transizione (come Kolodko 2000); i critici del modo in cui la privatizzazione è stata realizzata (dalla privatizzazione di massa all’imbroglio russo del trasferimento di azioni delle

imprese di stato in cambio di prestiti bancari (*loans for shares*, vedi Stiglitz 2004); i sostenitori di un “New” Washington Consensus basato sulla concorrenza e il governo societario invece che sulla proprietà private (vedi Kolodko-Nuti 1997); i critici della diffusa corruzione che ha accompagnato la transizione (Rosefelde 2005). Ma queste voci sono relativamente poche, sommerse dalla visione politicamente corretta della transizione; si sentono sempre più affievolite e non sono sempre totalmente convincenti nella loro formulazione. Per questo si ritiene necessaria una riconsiderazione di questi temi.

2. Era riformabile il vecchio modello socialista?

Il sistema introdotto nell’Unione Sovietica negli anni 1928-32, ed esportato in altre parti del mondo dopo l’ultima guerra mondiale, aveva realizzato una rapida industrializzazione, urbanizzazione, potere militare e vittoria in guerra, la conquista dello spazio. Tuttavia, – anche lasciando da parte i suoi considerevoli inconvenienti autoritari – la sua performance economica si deteriorò rapidamente dopo la ricostruzione post-bellica, sotto forma prima di rallentamento del *tasso di sviluppo*, poi di *declino del livello* del reddito e ancora di più del consumo, nonostante la accelerazione degli investimenti. Si manifestavano inoltre squilibri interni ed esterni, insostenibili pressioni inflazionistiche aperte e represses, deficits commerciali e (ad eccezione della Romania grazie alla brutale deflazione realizzata da Ceaucescu) un crescente e insostenibile indebitamento estero. La prima domanda quindi è questa: era riformabile quel modello economico?

In verità quello stesso modello era il prodotto di varie trasformazioni – dal Comunismo di Guerra del 1918-1921 alla NEP del 1921-26 alla pianificazione centrale nel 1928 – e subì diversi altri cambiamenti importanti dopo l’ultima guerra, dai settori integrati verticalmente nella RDT alla de-centralizzazione regionale sovietica (1958), dalle riforme abortite in seguito a interventi militari delle truppe del

Patto di Varsavia, nel 1956 in Ungheria e nel 1968 in Cecoslovacchia, dall'*associazionismo* sviluppato in Jugoslavia dagli anni 'cinquanta al 1990 con un'economia largamente di mercato, alla de-centralizzazione locale e progresso del mercato in Cina dopo il 1978, alla *perestroika* di Gorbachev nella seconda metà degli anni 'ottanta. Alla fine degli anni 'ottanta il vecchio modello di tipo sovietico *era stato* trasformato in una varietà di modelli che avevano pochissima somiglianza con il disegno originale, al punto da renderlo irriconoscibile.

Già negli anni 'sessanta c'era stata un'ondata di "Miglioramenti del sistema di pianificazione e di gestione": l'uso di prezzi internazionali nella pianificazione, l'applicazione di metodi matematici, l'introduzione di un tasso di interesse ombra nella valutazione degli investimenti, il pagamento di tassi di interesse effettivi o di un'imposta sul capitale o di rendite sull'uso di risorse naturali; incentivi manageriali basati su indicatori di valore netto anziché indicatori fisici lordi. Poi venne un'ondata di riforme radicali nella direzione di una versione di socialismo di mercato (vedi Nuti 1988), dal Nuovo Meccanismo Economico ungherese iniziato nel 1968 e continuato per un ventennio, ai diversi progetti di riforma polacchi del 1980-81, fino alle riforme radicali di Gorbachev del 1985-87 e i successive diversi piani sovietici di stabilizzazione e di riforma fino al Piano Shatalin dei 500 giorni nel 1990.

Nel 1989 la Polonia – che aveva già de-collettivizzato la maggior parte della terra fino dal lontano 1956 – aveva un settore privato che produceva un terzo del PIL e ammontava a un quarto dell'occupazione, non solo in agricoltura e servizi ma anche nell'industria manifatturiera; un terzo delle transazioni avevano luogo a prezzi di mercato. C'era un fiorente settore privato in Ungheria e nella RDT; l'Unione Sovietica aveva creato un prospero settore cooperativo/semi-privato. La circolazione monetaria, in precedenza segmentata in circuiti separati di contante (e conti convertibili in contante) e di moneta bancaria (per pagamenti esclusivamente fra imprese), nel 1984-87 in Ungheria e in Polonia veniva unificata e, anche nella stessa Unione Sovietica, messa sotto il controllo di una Banca Centrale indipendente,

circondata da banche commerciali autonome, spesso private o addirittura straniere. In molti paesi del blocco gli esportatori trattenevano la maggior parte della valuta ricavata dalle loro esportazioni, con facoltà di usarla liberamente per le loro importazioni, o per trasferimenti ad altre imprese; la Banca Centrale metteva all'asta quantità significative di valuta estera al più alto offerente. Quello che era stato il mercato nero della valuta estera veniva tollerato o addirittura legalizzato (ad esempio in Polonia nel febbraio 1989).

E' vero che questi fenomeni economici non erano presenti dappertutto nel blocco socialista, e anche dove erano presenti non rappresentavano ancora un vero sistema alternativo ed efficiente di socialismo di mercato, ma certamente rendevano il sistema meno inefficiente ed accorciavano le distanze che lo separavano da una economia di mercato. Queste trasformazioni hanno immensamente facilitato la successiva transizione; la performance economica successiva dipende marcatamente dall'ampiezza e profondità delle riforme precedenti, molto più che da altre variabili che spesso vengono usate, quali la distanza da Bruxelles o la lunghezza del periodo che un paese ha passato sotto un regime comunista.

3. Il vecchio modello socialista era condannato?

L'evoluzione del socialismo di mercato trovò un ostacolo insormontabile nella presenza di un vasto ed endemico eccesso di domanda, per beni e servizi i cui prezzi venivano fissati amministrativamente a livelli sotto-valutati rispetto ai livelli *market-clearing* (che cioè avrebbero equilibrato domanda ed offerta) per paura dell'inflazione. In altre parole, c'era un *overhang* (letteralmente un carico sospeso) monetario di risorse liquide nelle mani sia delle imprese che della popolazione, che semplicemente non potevano essere convertiti in beni e servizi ai prezzi ufficiali. La pressione inflazionistica veniva non evitata ma semplicemente repressa. Le prove di

questo fenomeno sono copiose e non controverse, dappertutto nel blocco; quello che varia è solo il la sua intensità in paesi e periodi diversi (vedi Nuti 1986²).

Va sottolineato che l'inflazione repressa non ha assolutamente niente a che fare con il progetto socialista originario, che prevedeva la distribuzione dei beni o mediante razionamento o mediante prezzi, non mediante le code e – quando era fisicamente possibile – la rivendita dei beni scarseggianti in mercati neri o variamente colorati. Nè era l'inflazione repressa il risultato di “vincoli flessibili di bilancio” delle imprese di stato, come sostenuto da Janos Kornai (1980); questi semmai avrebbero causato inflazione *aperta*.³ L'inflazione repressa era dovuta all'impossibile tentativo, da parte di una leadership priva di elementare educazione economica, di fissare simultaneamente sia le quantità di beni (pianificate o comunque effettivamente disponibili) sia i loro prezzi, arbitrariamente – una cosa che nemmeno il più potente monopolista può riuscire a fare altro che per straordinaria coincidenza.

Prezzi di equilibrio fra la domanda e la quantità disponibile (*market clearing prices*) sarebbero stati necessari anche in ogni sistema di pianificazione efficiente ed ordinato, anche centralizzato, che facesse uso di prezzi; l'equilibrio *ex-ante*, non il disequilibrio, avrebbe dovuto essere uno dei maggiori vantaggi della pianificazione centrale rispetto ad un sistema di mercato. Il progetto di socialismo di mercato era

² Occorre distinguere l'inflazione *repressa* da quella *nascosta*, che è quella parte dell'inflazione aperta che non viene registrata dagli indici ufficiali dei prezzi. L'inflazione *nascosta* è stata stimata paragonando gli indici ufficiali con indici ricostruiti usando prezzi di beni individuali, o con gli indici impliciti nel rapporto fra la spesa monetaria a prezzi correnti e indici indipendenti di spesa reale. L'inflazione *repressa* è stata rilevata e misurata calcolando la “quota di beni senza difficoltà di approvvigionamento”, l'indice di Holzman del rapporto fra prezzi liberi dei prodotti alimentari (nel mercato colcosiano) e gli equivalenti prezzi di stato, ponderati per le rispettive quote di mercato; il macroindice di “penuria” (*shortage*) di Kornai (1982), oltre a studi statistici ed econometrici della domanda di moneta, poi confrontata con la moneta in circolazione. L'andamento del tasso di cambio della Parità del Potere d'Acquisto PPP, e del tasso di cambio nel mercato nero, catturava la somma della inflazione repressa e di quella nascosta (vedi Nuti 1986).

³ Inoltre la flessibilità dei vincoli di bilancio non era mai né assoluta né istantanea. Kornai non discute mai il grado di flessibilità dei vincoli di bilancio, né il ritardo (time lag) fra aumento di prezzi e la reintegrazione delle risorse monetarie delle imprese. Il problema reale era che i prezzi non raggiungevano mai un equilibrio, sia pure momentaneo.

reso assolutamente impossibile da realizzare da questa persistente eccedenza monetaria (overhang) o inflazione repressa.

Il problema avrebbe potuto essere risolto in uno di tre modi: 1) un aumento dei prezzi a livelli di equilibrio, raggiunto amministrativamente se si voleva mantenere un controllo sui prezzi relativi, o mediante una liberalizzazione dei prezzi; 2) una confisca dell'eccesso di potere d'acquisto nelle mani delle imprese e della popolazione, mediante una conversione della moneta a tasso differenziato (e preferibilmente progressivo) più sfavorevole a redditi e crediti/debiti rispetto ai prezzi, del tipo di quella realizzata in Europa Orientale, in Russia e in Cina intorno alla metà degli anni 'cinquanta per ovviare allo stesso problema; 3) una iniezione di beni di consumo e di investimento importati, o – qualora fosse prevista una successiva privatizzazione – l'annuncio di prossime massicce privatizzazioni del patrimonio pubblico. Tuttavia la privatizzazione non era ancora prevista e, anche se annunciata, non sarebbe stata credibile. Non c'erano più risorse per un'offerta *import-led*. La conversione della moneta veniva considerata come politicamente impopolare. E così la forza irresistibile della pressione inflazionistica si scontrò con l'oggetto inamovibile della stabilità dei prezzi, e l'intero sistema ne rimase schiacciato fino alla distruzione.

Il primo passo della transizione post-socialista era paradossalmente proprio lo stesso che sarebbe stato necessario per riformare il vecchio sistema, ossia l'eliminazione dell'eccesso di domanda, che il vecchio regime non aveva né il coraggio né la legittimità di realizzare. L'inflazione repressa divenne aperta con la liberalizzazione dei prezzi, ma l'inflazione e l'impoverimento che seguirono vennero accettati dalle stesse popolazioni che le avevano strenuamente resiste nel vecchio regime. In Russia per esempio l'inflazione del gennaio 1992 era del 245 per cento al mese, nel 1992 l'inflazione annuale era del 2,520 per cento – equivalente ad un tasso di confisca delle risorse liquide della popolazione russa di due volte e mezzo più alto di quello di circa 10:1 che sarebbe bastato a ristabilire l'equilibrio prima della liberalizzazione dei prezzi.

Un corollario di questo ragionamento è che il passaggio ad una economia di mercato richiedeva, fin dal primo giorno, dei prezzi di mercato “*market-clearing*”. C’erano tre alternative graduali, tutte inferiori al passaggio istantaneo ad un nuovo equilibrio. Primo, degli aumenti sequenziali di prezzi inizialmente inferiori al livello di equilibrio. Questo era il peggiore dei mondi possibili, con persistenza di disequilibrio e l’aumento dell’inflazione effettiva ed attesa, come successe puntualmente quando questa soluzione venne tentata negli ultimi anni ‘ottanta in Unione Sovietica, e all’inizio della transizione Rumena in 1990-91. Secondo, un prezzo a due livelli, come il “two-track” sistema dei prezzi in Cina negli anni ‘ottanta, con un prezzo controllato per una parte fissa pianificata dell’offerta, e un prezzo libero per il resto dell’offerta lasciata libera. Ma alla fine degli anni ‘ottanta in Europa orientale c’era uno squilibrio troppo marcato, troppa urgenza e troppa poca capacità amministrativa perché questo approccio potesse avere successo; era stato provato per esempio in Polonia negli anni ‘ottanta, con prezzi pianificati e prezzi “commerciali”, senza apprezzabile successo. La terza alternativa graduale era una liberalizzazione sequenziale dei prezzi per gruppi successive di beni, come nella graduale abolizione del razionamento post-bellico nel Regno Unito. Questo è inefficiente a causa della forzata sostituzione dei beni, con la domanda dei beni ancora soggetti a restrizione che si riversa su quelli liberalizzati; e, anche qui, il tempo stringeva.

L’introduzione istantanea di prezzi di equilibrio era quindi una necessità, indipendentemente dalla trasformazione del sistema. E a quel punto una liberalizzazione pura e semplice sembrava preferibile all’incerta fissazione di un sistema “*market-clearing*” di prezzi amministrati arbitrari, che fra l’altro avrebbe preservato l’inefficienza di una probabile divergenza dai prezzi internazionali.

C’erano altri due ostacoli, soprattutto nell’Unione Sovietica, alla costruzione di un socialismo di mercato. Uno era la riluttanza della leadership a liberalizzare il

commercio estero, unificare il tasso di cambio, rendere la moneta convertibile per usi di conto corrente (naturalmente sempre che si fosse raggiunta una struttura di prezzi interni di equilibrio per evitare che tutti gli squilibri si riversassero sul commercio estero), la eliminazione delle restrizioni quantitative su importazioni ed esportazioni, e quindi la fine del monopolio del commercio estero esercitato dallo stato attraverso le cosiddette Organizzazioni di Commercio Estero, specializzate per gruppi di beni.

L'altro ostacolo alla realizzazione del socialismo di mercato era la riluttanza soprattutto sovietica a consentire la proprietà private della terra – anziché magari introdurre quei contratti di affitto di lungo termine, trasferibili ad altri, del tipo della *arenda* realizzata negli anni 'venti durante la NEP in Unione Sovietica, o nella Cina dall'inizio degli anni ottanta a tutt'oggi – e a consentire la creazione di imprese private.

Così l'inflazione repressa, le tendenze autarchiche e l'ostilità verso l'impresa privata (sia pure in posizione minoritaria) hanno fermato la realizzazione di un socialismo di mercato. Il vecchio sistema era in principio e in pratica riformabile, ed era stato riformato in grande misura, ma nell'Europa Centro Orientale non era stata riformato al punto di realizzare il socialismo di mercato. Quindi rimase economicamente inefficiente, instabile, insostenibile, e alla fine condannato al collasso. Che questo non fosse ineluttabile è dimostrato dalle riforme di socialismo di mercato realizzate in Cina e in Vietnam, dove i mercati sono largamente in equilibrio, un settore privato prospera accanto a un settore pubblico dominante (che in Cina include il settore non-statale ma pur sempre pubblico delle TVEs, le Township and Village Enterprises); l'economia è aperta al commercio e all'investimento internazionale sotto l'egida dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO). Un sistema del genere è stato realizzato anche in Belarussia e in Uzbekistan.

4. Un modello finale o diversi modelli alternativi?

Il modello adottato quasi dappertutto nei paesi della transizione era un modello di economia capitalistica aperta e liberale, che potesse beneficiare degli incentivi del mercato e dei profitti d'impresa. Ma la transizione ebbe luogo in un momento in cui l'*iper-liberalismo* dell'ideologia dominante di Ronald Reagan e Margaret Thatcher era al suo apice. Sotto la forte influenza di questa ideologia, l'istigazione della maggior parte dei consiglieri esteri, il condizionamento del FMI e la Banca Mondiale, e l'acquiescenza dell'Unione Europea, venne adottato un modello iper-liberale che andava oltre lo stesso capitalismo Americano.

Esistevano almeno due modelli alternativi: il Modello Sociale Europeo (adottato nella transizione in pratica da Slovenia ed Estonia); il modello di socialismo di mercato – a condizione dei cambiamenti sopra indicati (adottato nella transizione da Belarussia e Uzbekistan).

Freeman (2005) caratterizza il modello Americano e il Modello Sociale Europeo come “due piselli nello stesso baccello”: sistemi capitalistici avanzati, con uno stato di diritto, la protezione della proprietà privata, la garanzia di libertà di associazione e di impresa, con vari gradi di sicurezza sociale e sistemi di welfare, che combinano “regole istituzionali e mercati per determinare i risultati economici”. “La differenza è nei pesi che essi attribuiscono rispettivamente alle istituzioni e ai mercati, non nelle differenze qualitative che dividevano il capitalismo dalla pianificazione di stato”.

L'economia statunitense si conforma grosso modo alla teoria neoclassica dei mercati “dove la Mano Invisibile dell'uscita e dell'entrata determina i risultati”. I sindacati sono decaduti a un basso livello di partecipazione e i salari e l'occupazione sono diventati largamente determinati dal mercato. La politica dell'occupazione e dei salari delle imprese non ha bisogno di essere negoziata con i dipendenti, che possono prendere o lasciare. I mercati per i prodotti sono regolati poco e le imprese possono

entrare e uscire facilmente. L'occupazione è la forma primaria di protezione sociale, incluso l'accesso alle cure sanitarie.

Il Modello Sociale Europeo invece “si basa di più sulle istituzioni-non-di-mercato”, su istituzioni di “*voice*”. L'Unione Europea richiede un dialogo fra i partners sociali a livello microeconomico, settoriale e aggregato. I salari sono determinati dalla contrattazione collettiva mediante accordi fra federazioni di lavoratori e datori di lavoro che si applicano anche alle imprese che non hanno sottoscritto l'accordo. L'entrata e la chiusura di imprese, e il licenziamento di lavoratori, incontrano maggiori ostacoli amministrativi nella maggior parte dei paesi dell'Unione. Il finanziamento del welfare da parte dello stato richiede una maggiore pressione fiscale. (Una simile caratterizzazione è in Hall e Soskice, 2001).

Il carattere iper-liberale del modello capitalista instaurato nella transizione post-socialista è confermato dalle seguenti politiche:

- apertura immediata unilaterale del commercio estero, frequentemente revocata e quindi prematura;
- liberalizzazione eccezionalmente rapida dei movimenti di capitale, rispetto all'esperienza delle altre economie europee nell'ultimo dopoguerra;
- una privatizzazione di massa senza precedenti (eccetto in Ungheria), mediante la distribuzione alla popolazione di buoni (*vouchers*) gratuiti o a un prezzo simbolico, convertibili in beni statali o azioni di imprese di stato; un vero esperimento macroscopico di ingegneria sociale di discutibile efficacia;
- una costosa riforma pensionistica da un sistema a ripartizione e benefici definiti (*Pay As You Go*) a un sistema a capitalizzazione, o “funded”, o a contributi definiti, che portò alla superficie una forma di debito pubblico nascosto che avrebbe potuto almeno in parte rimanere sepolto;
- una imposizione fiscale diretta bassa, uniforme (*flat tax*) e quindi scarsamente progressiva, sulle imprese e sulle famiglie, senza imposizione sui *capital gains* (plusvalenze di capitale), ma con maggiore imposizione indiretta;

- un mercato del lavoro molto flessibile, deboli Sindacati e bassa incidenza di contrattazione collettiva;
- assenza di meccanismi di consultazione e concertazione fra partners sociali e con il governo;
- una banca centrale non solo indipendente ma eccezionalmente indipendente e sottratta a ogni controllo, e senza alcun coordinamento con la politica fiscale;
- in generale, un peso dominante dei mercati rispetto alle istituzioni.

La vittoria dell'iper-liberalismo in Europa centro-orientale ha comportato un annacquamento del Modello Sociale Europeo come risultato dell'allargamento (Giannetti-Nuti 2007, Vaughan Whitehead 2006, Hanson 2006a).

Oggi è in corso un'amara riconsiderazione a livello mondiale della dottrina iper-liberale, dopo lo scoppio delle bolle delle *dot.com*, dell'energia e dei prodotti alimentari: dei crescenti squilibri globali; la crisi dei prestiti sub-prime e la successiva crisi finanziaria globale, subito trasmessa all'economia reale; nonché il crescente intervento dello stato per porvi rimedio, con politica fiscale e monetaria espansive, il ri-finanziamento o addirittura la nazionalizzazione delle banche, e incipiente protezionismo. Oggi la caratterizzazione alla Freeman del sistema Americano richiede un radicale ripensamento. E se la transizione avesse avuto luogo venti anni dopo, il post-socialismo sarebbe sicuramente approdato ad un modello molto diverso dall'iper-liberalismo ortodosso.

Sarebbe stato possibile forse introdurre l'alternativa del socialismo di mercato se le leadership comuniste avessero introdotto gli anelli mancanti di quel modello: prezzi di equilibrio, aperture al commercio estero e tolleranza di proprietà e impresa private. Questo è grosso modo il modello realizzato in Cina e Vietnam in Asia, e dalla Belarussia e l'Uzbekistan nella ex-Unione Sovietica.

Il paradosso è che la Russia, avendo abbracciato l'iper-liberalismo con l'entusiasmo dei neofiti nel 1992-1999, realizzando uno straordinario, unico mutante dell'economia di mercato, nel 2000-2008 – soprattutto durante il secondo mandato del Presidente Putin – è andata dirigendosi verso lo *statismo* prima ancora di queste

sollecitazioni globali. La Russia sembra avere realizzato “... un’economia duale, in cui le regole del gioco economico si sono andate evolvendo in modo piuttosto diverso nei diversi settori” (Hanson 2006b, 2007) – un incrocio, si direbbe, fra la Polonia e la Belarussia.

La quota del settore privato nel PIL, del 70% in 2000-2004, è diminuito al 65% nel 2005-2007 (EBRD 2007). La quota dello stato nell’industria del petrolio è aumentata da sotto il 20% nel 2004 a oltre il 50% nel 2007 (con le vicende di Yukos, etc.). Il controllo dello stato è aumentato nelle banche fino al 38%, nonché nell’industria meccanica e nelle industrie collegate alla difesa. Sono state formate delle holdings di stato nei settori automobilistico, aerospaziale, cantieri navali, pipelines, ferrovie. C’è l’intenzione dichiarata di russificare o nazionalizzare settori “strategici” non ancora precisati. I fondi sovrani sono proprietari di quote di capitale non solo in Russia e nel CIS ma anche globalmente. L’ambiente in cui operano le imprese e la scala della corruzione sono deteriorate (Hanson 2007, e il suo saggio in questo volume).

Ferdinand (2007) nota uno spostamento della Russia da politiche di libero mercato a quelle associate a un “*developmental state*”. Non è chiaro se l’ “economia duale” descritta da Hanson sia un sistema misto sostenibile, ma l’esperienza corrente mostra che una buona dose di statismo è compatibile con un profondo coinvolgimento nel processo di globalizzazione.

Il cambiamento di modello obiettivo effettuato dalla Russia è perfettamente legittimo. Il problema è che quando si cambia la propria destinazione a metà strada sicuramente si accresce il costo e la durata del viaggio.

4. Il “Washington Consensus”

La nozione che le prescrizioni applicate con relativo successo nell’America Latina negli anni ‘ottanta – rapida stabilizzazione macroeconomica, liberalizzazione dei prezzi e del commercio, privatizzazione – avrebbero potuto essere replicate nei

paesi della transizione negli anni 'novanta, ignorava differenze fondamentali fra i due gruppi di paesi.

I paesi latino-americani negli anni 'ottanta soffrivano di *inflazione ed iper-inflazione aperta*, erano economie di *mercato aperte*, le imprese di stato erano una *minoranza* ed erano *familiari con l'ambiente del mercato*. Invece le economie della transizione soffrivano di *inflazione repressa*, le imprese di stato erano *dominanti e non erano abituate ad un ambiente di mercato*; la maggior parte del *commercio estero era pianificato e monopolio di stato*. Da queste differenze sorgono implicazioni profonde.

Nelle economie della transizione l'aumento dei prezzi verso livelli di equilibrio doveva necessariamente eccederlo (*overshoot*). Nell'incertezza della durata dell'equilibrio, di fronte a prezzi di equilibrio necessariamente inferiori al livello di prezzi liberi in un mercato prima segmentato, e con attese di inflazione accelerate, i soggetti economici naturalmente sono portati a ridurre la loro domanda di moneta al di sotto del suo livello di equilibrio; la successiva re-accumulazione di risorse liquide deprime quindi la domanda corrente di beni; al contrario i consumatori Latino Americani si trovavano di fronte ad un atteso rallentamento dell'inflazione che li induceva a un relativo mantenimento delle loro risorse monetarie.

Per eliminare la depressione che nelle economie della transizione segue la depressione da *market clearing*, sarebbero state necessarie misure fiscali e monetarie espansive, invece dell'austerità.

Per di più nei paesi della transizione il raggiungimento di prezzi di equilibrio comportava una notevole alterazione dei prezzi *relativi*, un "*adverse supply shock*" (come lo descrive Popov 2007). al contrario dell'esperienza Latino Americana dove aumentavano i prezzi ma non variavano in modo significativo i prezzi relativi. Questo non è un argomento a favore del gradualismo, come suppone Popov: le imprese non profittevoli che devono contrarre la produzione ai nuovi prezzi o producevano valore aggiunto negative a prezzi mondiali, e la loro immediata chiusura è vantaggiosa, o ai nuovi prezzi non producono abbastanza valore aggiunto da pagare i salari, e il loro

monte salari dovrebbe essere sussidiato immediatamente – come del resto venne fatto subito dopo la transizione in Cecoslovacchia e in Germania Orientale, che contennero in questo modo la loro disoccupazione e il decline del reddito.

Ambedue i gruppi di paesi – dell’America Latina e della transizione – avevano un settore statale inefficiente, ma in più le economie della transizione erano pianificate centralmente, con imprese di stato dominanti e senza l’esperienza di adeguarsi a prezzi interni e internazionali. Pertanto lo sviluppo organico di nuove imprese e la ristrutturazione e commercializzazione delle imprese di stato erano più importanti della loro istantanea privatizzazione. Ed era improbabile che la liberalizzazione potesse ottenere una rapida reazione dell’offerta; semmai era importante più che altro come fonte di maggiore concorrenza.

6. La complessa questione della velocità di transizione

Nella transizione c’erano misure che possono e devono essere introdotte istantaneamente e simultaneamente, come ad esempio:

- aumentare i prezzi fino a raggiungere l’equilibrio di mercato, come abbiamo visto sopra;
- legalizzare la proprietà e l’impresa private;
- concedere a tutti gli agenti economici – individui e imprese – libero accesso al commercio internazionale;
- eliminare le restrizioni commerciali quantitative a importazioni e esportazioni;
- unificare i tassi di cambio, e
- stabilire la convertibilità per i residenti per transazioni di conto corrente (ossia non ancora per transazioni in conto capitale .

Tutti questi cambiamenti possono e dovrebbero essere compiuti per decreto, letteralmente da un giorno all’altro. Procrastinare è controproducente. All’estremo

opposto ci sono misure che richiedono tempo per la loro realizzazione e quindi gli va dato tutto il tempo che ragionevolmente richiedono:

- formulare e introdurre legislazione,
- stabilire una giurisprudenza,
- creare dei mercati finanziari,
- stabilire rapporti di reputazione e fiducia.

Non ha senso, anzi è controproducente, pretendere che questi cambiamenti possano essere accelerati o addirittura istantanei.

I casi in cui si pone una scelta fra terapia d'urto e gradualismo si contano, letteralmente, sulle dita di una mano:

- 1) la liberalizzazione del commercio,
- 2) l'eliminazione di sussidi,
- 3) la privatizzazione,
- 4) la convertibilità in conto capitale e, specialmente,
- 5) la dis-inflazione.

Ritengo che questa lista sia esauriente. In questi casi non c'è una superiorità né del gradualismo né nello shock. I loro meriti relativi dipendono dai rispettivi costi e benefici, ossia i trade-offs fra gli obiettivi del governo, e le effettive preferenze del governo fra i vari obiettivi.

Ad esempio, la privatizzazione di massa può essere rapida, equa, al costo di perdere il gettito fiscale che sarebbe risultato dalla vendita del patrimonio statale; al costo di un governo societario debole, di un management immutato e del mancato accesso a nuovi investimenti. La privatizzazione mediante vendite ai dipendenti e dirigenti è meno rapida e ottiene un po' più di gettito per il bilancio, al costo di minore equità, anche qui senza miglioramenti manageriali e con scarso accesso a fondi di investimenti anche attraverso il credito. Una privatizzazione mediante vendite al pubblico è più lenta ma comporta maggiori ricavi per il bilancio dello stato, migliore governance, un migliore management e maggiore accesso a fondi di investimento. La vendita a stranieri ha il vantaggio di un afflusso di capitale,

maggiore accesso a nuove tecnologie e a fondi di investimento, sbocchi commerciali, al costo di perdere il controllo nazionale e il rischio di perdite future di capitale attraverso il rimpatrio di profitti e vendite di capitale in momenti di crisi.

Simili considerazioni – di costi e benefici soggetti alla valutazione del governo, si applicano alle altre quattro aree sopra elencate. Semmai c'è una presunzione contro la privatizzazione istantanea (in confronto alla crescita di imprese *de novo*), contro la rapida introduzione di convertibilità in conto capitale (vedi la crisi russa dell'agosto 1998, come riconosce il funzionario del FMI responsabile per l'area, Odling-Smee 2004) e contro la liberalizzazione del commercio (per la risultante perdita del gettito delle tariffe per il bilancio statale, come lamentato dal responsabile del FMI per gli Affari Fiscali, Tanzi 2004).

7. La recessione

Dovunque in Europa centro-orientale e nell'ex-URSS la transizione è stata accompagnata da una profonda e prolungata recessione, che ha fatto crollare il reddito da un minimo del 18% in Polonia al 65% in Moldavia (vedi figura 1). Una recessione su questa scala era assolutamente inattesa.

E' vero che fino a un certo punto questa recessione può essere stata esagerata da cambiamenti di procedure statistiche e di comportamento delle imprese. Nel vecchio sistema si esageravano i risultati per ottenere premi dalla realizzazione e il superamento del piano anziché essere penalizzati per il mancato successo. Tutte le imprese comunicavano i loro risultati obbligatoriamente. Dopo la transizione si tende invece a sottostimare i risultati per evitare le imposte; al posto di comunicazioni obbligatorie i risultati vengono rilevati per campione; molte attività hanno luogo nel settore informale e non vengono incluse nelle statistiche ufficiali; parte della produzione perduta aveva valore aggiunto negativo e non rappresentava una perdita effettiva. Ci sono miglioramenti di qualità ed eliminazione delle penurie di beni, ambedue benefici non inclusi nella contabilità nazionale.

Ma ci sono anche vecchie attività prima illegali che ora emergono in superficie e gonfiano indebitamente la produzione post-transizione. La chiusura di attività che a prezzi internazionali avevano un valore aggiunto negativo avrebbe dovuto fare aumentare, non deprimere il PIL che altro non è che il valore aggiunto nazionale. Miglioramenti di qualità a prezzi più elevati non sono necessariamente preferiti dai consumatori. I miglioramenti di benessere tratti da più elevato *consumer surplus* non sono mai inclusi nel PIL, perché cominciare ora? Per di più, nella transizione c'è stato un marcato aumento della disuguaglianza e, inizialmente almeno, un aumento della povertà (World Bank 2000).

Per Mundell (1997) la recessione da transizione è stata reale, peggiore di quella del 1929. Egli indica come una delle cause maggiori la *dis-integrazione economica e monetaria* – del Comecon, dell'URSS e dell'area del rublo, la disintegrazione dell'Unione in quindici repubbliche ognuna con la sua moneta; della Cecoslovacchia, della Jugoslavia.

In parte la recessione era causata anche da un *vuoto sistemico*, con la perdita di istituzioni di pianificazione prima che apparissero le istituzioni del mercato, e la conseguente “disorganizzazione” e “chaos” (Blanchard e Kremer, 1997; Blanchard 2000), dovuta alla scomparsa dei tradizionali legami di forniture, *backwards and forward linkages*, non ancora sostituiti da nuove relazioni contrattuali. E' semplicemente falso che “Non appena i pianificatori centrali se ne vanno, arrivano i mercati” (Sachs 1992).

In parte la recessione era dovuta ad errori di politica economica.

8. La qualità delle politiche economiche

Nella letteratura sulla transizione solitamente la qualità delle politiche economiche è giudicata

- dalla rapidità e intensità con cui un paese ha intrapreso stabilizzazione macroeconomica, liberalizzazione dei prezzi e del commercio estero, privatizzazione (le “*good policies*”, Balcerowicz, 2003); oppure

- dagli indici di Progresso della Transizione, compilati annualmente dalla EBRD a partire dal suo Rapporto Annuale del 1994: la quota del settore privato nel PIL, la piccola e grande privatizzazione, il governo e la ristrutturazione societari, liberalizzazione di commercio e regime dei cambi, concorrenza, riforma delle banche e delle istituzioni finanziarie, infrastrutture;

- dalla accumulazione di questi indici nel corso del tempo, vedi il *Cumulative Liberalisation Index* (CLI) usato da Fischer e Sahay (2000).

Kolodko e Nuti (2004) propongono una maggiore considerazione della qualità delle politiche economiche dal punto di vista di:

- coerenza interna e fattibilità degli obiettivi delle politiche in questione;

- scelta e intensità degli strumenti e pacchetti qualitativi e quantitativi di politica economica, con particolare riferimento alla loro frequente applicazione eccessiva o *over-shooting* ;

- l'ordine (*sequencing*) e la rapidità della loro introduzione,

- il co-ordinamento di politiche delegate a diversi organi di governo;

- la continuità delle politiche, nel senso della loro coerenza inter-temporale..

Paragonata a questi *standards*, la qualità delle politiche della transizione è stata carente, come esemplificato in particolare da tre fenomeni rilevanti:

- Il macroscopico *over-shooting* del programma di stabilizzazione;

- L'introduzione di estrema indipendenza delle Banche Centrali;

- L'adozione di politiche non sostenibili di tasso di interesse e tasso di cambio (come in Russia nel 1998), così come in altri casi meno eclatanti ma non per questo trascurabili.

L'*overshooting* che l'introduzione di prezzi di equilibrio (discusso sopra) ha comportato è stato aggravato da politiche fiscali e monetarie ancora più restrittive di quanto non fosse stato nelle intenzioni originali, e dal controllo centrale dei salari, mentre l'investimento veniva scoraggiato dall'incertezza circa sia i prezzi sia i livelli di domanda, come pure circa la stabilità istituzionale. Lo shock dal lato dell'offerta, dovuto alle variazioni di prezzi relativi (come abbiamo visto sopra), e non alleviato da sussidi salariali, e gli altri fattori elencati conducevano inesorabilmente a una recessione che non era una sorpresa ma una certezza matematica.

Il principio iper-liberale di una Banca Centrale indipendente, con l'unico obiettivo di contenere l'inflazione, veniva realizzato con cattivi risultati. Alcuni Governatori di Banche Centrali non erano veramente indipendenti (Belarus 1994-98), altri seguivano la loro agenda politica personale (Polonia 1997), altri miravano ad obiettivi diversi dalla stabilità dei prezzi (Russia 1992).

I tassi d'interesse, a volte fissati a livelli da usura (Russia 1994, con un tasso reale annuo dell'ordine di grandezza del 200 per cento), divenivano una forma residua di pianificazione centrale, che necessariamente causava recessione. Non c'era alcun co-ordinamento con la politica fiscale, e ciò comportava tassi di interesse e di cambio e deficit fiscali tutti più elevati, con meno inflazione ma maggiore disoccupazione, di quanto altrimenti non sarebbe stato possibile e desiderabile.

Il contenimento dell'inflazione conduceva in Russia nel 1998 a tassi di cambio sopravvalutati, mantenuti grazie a tassi di interesse elevati che non erano compatibili – dato il peso del debito pubblico esposto al pagamento di quegli interessi – con l'equilibrio fiscale. La bolla scoppiò in Russia nell'agosto del 1998. Il governo russo faceva un *default* nonostante il massiccio supporto finanziario del Fondo Monetario, la Banca Mondiale e il G8; le banche che avevano coperto il rischio di svalutazione degli investitori esteri fallivano; quegli investitori che non venivano favoriti dal governo con la precoce redenzione dei titoli di stato perdevano gran parte del loro investimento, e il rublo veniva svalutato in misura massiccia.

Altri esempi di errori di politica economica, che non richiedono il senno del poi per la loro identificazione, abbondano.

9. Normalità dopo la transizione?

La valutazione “politicamente corretta” è che la transizione è stata completata con successo non solo nei nuovi stati membri dell’Unione Europea, aiutati dai vincoli e delle regole di convergenza cui essi sono soggetti, ma anche in altri paesi della transizione, compresa la Russia, considerata come “*un paese normale*” (Shleifer 2005).

“Paragonata ad altri paesi ad un simile livello di sviluppo economico e politico, la Russia sempre più sembra essere la norma piuttosto che l’eccezione” (Shleifer and Treisman, 2004).

In realtà questa affermazione non significa molto. “*Paragonat[o] ad altri paesi ad un simile livello di sviluppo economico e politico*” ogni paese è necessariamente vicino alla norma, altrimenti non si potrebbe considerare “simile”. A quel punto, perché fermarsi lì? Si potrebbe dire, senza tema di smentita, che la Russia è il migliore paese della sua qualità, o il paese più ricco fra quelli della sua categoria di reddito, definite in modo tale da includere solo la Russia. E’ questo un approccio Lapalissiano (trivialmente vero), anzi Panglossiano (tutto va bene nel migliore dei mondi possibili, anche se questo approccio potrebbe anche essere rovesciato: in una classe dove si trova solo la Russia, questa è al tempo stesso il migliore e il peggiore paese).

Una vivace confutazione della normalità della Russia è fornita da Rosefelde (2005), che sostiene che “*La Russia è un paese anormale*”, e fornisce una valutazione devastante del suo sistema politico e giuridico che egli giudica autocratico, della corruzione e delle diffuse interferenze politiche con l’allocazione del mercato. Lasciamo al lettore il giudizio su tale valutazione. Tuttavia è vero che:

- Una distribuzione del reddito apparentemente simile (la Russia 2007 ha un rispettabile coefficiente di Gini⁴ del 42%, paragonato al 47% della Cina) può nascondere una profonda diversità. La disuguaglianza nel capitalismo “normale” dipende soprattutto dal successo imprenditoriale ed è il prezzo dell’efficienza; in Russia dipende principalmente dal saccheggio delle risorse nazionali durante la transizione (attraverso accesso *privilegiato* a materie prime a prezzi inferiori al prezzo mondiale, a credito e a privatizzazioni anch’essi a condizioni privilegiate), e quindi è una forma inefficiente di disuguaglianza.
- In grande misura la “normalità” della Russia è una funzione crescente del prezzo del petrolio e del gas.
- Se guardiamo agli indici compilati dalla EBRD a sintetizzare il progresso della transizione in dieci settori, ognuno con un “voto” di 1 per “scarso o nessun progresso” che raggiunge un massimo di 4,3 per gli *standards* dell’OCSE, troviamo che la maggior parte delle economie della transizione sono ancora a una notevole distanza dai pieni voti (vedi la figura 2, che fornisce una indicazione visiva del progresso medio raggiunto dai vari paesi).

Nel 2007 la Russia ha un voto di 3 rispetto ad un massimo di 4,3, apparentemente un rispettabile 76%. Ma la scala della EBRD va da 1 a 4,3, e quindi, per calcolare la percentuale di realizzazione dell’obiettivo OCSE, dobbiamo convertire i voti EBRD ad una scala da 0 a 1. Troviamo allora che la Russia e la maggior parte delle economie di transizione sono ancora ad un livello uguale o inferiore a $[(3-1)/(4,3-1)]$ ossia il 60% dei pieni voti. Essi sono quindi al di sotto degli standards OCSE di almeno 40% - un gap molto maggiore che non incoraggia il compiacimento. Una differenza

⁴ Come è noto il coefficiente di Gini ha un valore 0 per uguaglianza completa, 100% per completa ineguaglianza (un solo soggetto ha il 100% del reddito o della ricchezza o altra grandezza investigata).

importante è rivelata dalla figura 3, che indica il progresso della transizione nel tempo per gruppi regionali di paesi.

- Infine, Keren e Ofer (2007) seguono un metodo introdotto da Simon Kuznets e cercano regolarità fra il livello di sviluppo dei vari paesi e gli attributi dello stato e della base istituzionale, quali gli indici di *governance* della Banca Mondiale, e di corruzione di Transparency International. Le deviazioni dei paesi della transizione, e particolarmente della Russia e dell'Ucraina, dal sentiero di sviluppo istituzionale caratterizzato da Kuznets li porta a concludere fermamente che non si tratta di paesi normali.⁵

10. Conclusioni

Il modello socialista di tipo sovietico era riformabile, tant'è vero che dalle sue origini è stato effettivamente riformato radicalmente, ma la realizzazione di un socialismo di mercato fu resa impossibile dalla diffusa ed elevata inflazione repressa, e dalla avversione della leadership, soprattutto nell'URSS, all'apertura del commercio estero e alla impresa private sia pure minoritaria. In queste circostanze il modello di tipo sovietico era condannato al collasso.

C'erano almeno due modelli cui la transizione post-socialista avrebbe potuto approdare, alternativi al modello iper-liberale di tipo USA che venne effettivamente realizzato: il socialismo di mercato (se i suoi ostacoli fossero stati rimossi) e il Modello Sociale Europeo. La Russia dapprima abbracciò il modello iper-liberale, poi nel 2004-2008 ha introdotto elementi di statismo, realizzando in pratica una economia duale.

Le politiche del Washington Consensus erano completamente inadatte alle economie della transizione che, al contrario dei paesi Latino Americani su cui tale

⁵ La proposizione di Phil Hanson (2007) circa la normalità della Russia si basa più che altro sul ruolo allocativo delle imprese e del mercato, ossia su una definizione di normalità molto più larga.

consenso era basato, erano afflitte da inflazione repressa, mancanza di mercati e una economia prevalentemente chiusa.

La scelta fra terapia d'urto e gradualismo era presente solo in pochissimi casi, in cui il loro merito relativo dipendeva dai loro specifici costi e benefici relativamente alle preferenze del governo. Tutto il resto doveva essere o rapido (compresi prezzi di equilibrio) o graduale, senza che esistesse una scelta.

La recessione che ha accompagnato la transizione era reale e severa. Era dovuta a disintegrazione economica e monetaria, a vuoto sistemico e alla cattiva qualità delle politiche seguite, quali; l'over-shooting iniziale del programma di stabilizzazione, l'estrema indipendenza delle nuove Banche Centrali, l'adozione di politiche di tasso di interesse e di cambio incompatibili con l'equilibrio fiscale (ad esempio in Russia nel 1998).

Ad eccezione dei nuovi membri dell'UE, le economie della transizione – compresa la Russia – non hanno ancora completato la loro transizione e non possono essere ancora considerati “paesi normali”.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Amalrik, Andrei (1970). *Will the Soviet Union Survive Until 1984?*. New York: Harper & Row.

Aslund Anders (2001), “The myth of output collapse after communism,” Carnegie Endowment, *Working Paper n.18*, 2001.

Balcerowicz Leszek (2003), ”Post-communist transition in a comparative perspective”, World Bank, Washington.

Blanchard Olivier (2000), *The Economics of Post-Communist Transition*, OUP, Oxford-NY.

Blanchard Olivier and M. Kremer (1997) Disorganisation, *The Quarterly Journal of Economics*, 12(4): 1091-1126.

Carrère d'Encausse Hélène (1978), *L'Empire éclaté*, Paris, Flammarion,
EBRD (vari anni, 1994-2007), *Transition Report*, London.

Ferdinand Peter (2007), "Sunset, sunrise: China and Russia construct a new relationship", *International Affairs*, 83:5.

Fisher Stanley and Ratna Sahay (2004), "The transition economies after 10 years", *IMF Working Papers*, WP/00/30, Washington D.C.

Freeman Richard B. (2005), "Can the Social Dialogue EU compare with the Market-Driven US?", Conference on Social Impacts, Employment and Growth: A Reappraisal of Ezio Tarantelli's Thought, University of Rome "La Sapienza", March.

Giannetti Marilena and D. Mario Nuti, (2006), The European Social Model and its dilution as a result of EU enlargement, TIGER Working Paper Series, n.105, Warsaw.

Hall Peter A. and David Soskice, Eds (2001), *Varieties of Capitalism*, OUP, Oxford.

Hanson Philip (2006a), "The European Union's influence on the Development of Capitalism in Central Europe", Conference paper, Birmingham.

Hanson Philip (2006b), "The turn to statism in Russian economic policy", *International Spectator*, 41:1 March, 29-42.

Hanson Philip (2007), "The Russian economic puzzle: going forwards, backwards or sideways?", *International Affairs*, 83:5, 869-889

International Monetary Fund (2001), "Transition Economies: How Much Progress?," special issue of *IMF Staff Papers*, Vol.48.

Keren Michael and Gur Ofer (2007), "Are Transition Economies Normal Developing Countries? The Burden of the Socialist Past", in Estrin Saul, Grzegorz Kolodko and Milica Uvalic, *Transition and Beyond, Essays in Honor of Mario Nuti*, Palgrave Macmillan, London.

Kolodko Grzegorz W. (2000), *From Shock to Therapy. Political economy of post-socialist transformation*, OUP, Oxford-NY.

Kolodko Grzegorz W. and Nuti D Mario (1997), "The Polish Alternative. Old Myths, Hard Facts and New Strategies in the Successful Transformation of the Polish Economy", *Research for Action*, 33, UN-WIDER, Helsinki .

Kornai Janos (1980), *The Economics of Shortage*, 2 vols, Amsterdam, North Holland.

Kornai Janos (1986), "The soft budget constraint", *Kyklos*, vol. 39:1, pp. 3-30.

Laqueur Walter, (1996). *The Dream that Failed : Reflections on the Soviet Union*. USA: Oxford University Press.

Levin Bernard (1993) "One who got it right", *The National Interest*, Spring

Mundell Robert A. (1997), "The great contractions in transition economies", in Mario I. Blejer and Marko Skreb (Eds), *Macroeconomic Stabilisation in Transition Economies*, CUP 1997, pp.73-99.

Nuti D. Mario (1984), "Economic crisis in Eastern Europe : prospects and repercussions", EUI Working Paper no. 26, Firenze, July.

Nuti D. Mario (1986), "Hidden and repressed inflation in Soviet-type economies: definitions, measurements and stabilisation", *Contributions to Political Economy*, Vol. 5, pp. 37-82.

Nuti D. Mario (1988), "Perestroika: transition from central planning to market socialism", *Economic Policy*, 7, October, 353-389

Nuti D. M. (2007), "Managing Transition Economies", in Stephen White, Judy Batt and Paul Lewis (eds.), *Developments in Central and East European Politics*, No. 4, Palgrave-Duke UP, 2007.

Odling-Smee John (2004), "The IMF and Russia in the 1990s", *IMF Working Paper* 04/155, Washington D.C.

Popov Vladimir (2007), "Shock therapy versus gradualism: lessons from transition economies after 15 years of reforms", *Comparative Economic Studies*, 49, 1-31.

Rosefelde Stephen (2005), "Russia: an Abnormal Country", *The European Journal of Comparative Economics*, 2:1, 3-16.

Rutland Peter (1993), "Sovietology: notes for a post-mortem", *The National Interest*, Spring.

Sachs Jeffrey (1992), *Poland*, Harvard UP, Cambridge (Mass.).

Shleifer Andrei (2005), *A Normal Country: Russia after Communism*, Harvard UP, Cambridge Mass.

Shleifer A. and D. Treisman, (2004), "A normal country", *Foreign Affairs*, 83, March/April, 20-38.

Stiglitz Joseph (2002), *Globalisation and its Discontents*, Norton, New York.

Tanzi Vito (1997), in Mario BLEJER and Marko SKREB, *Macroeconomic Stabilisation in Transition Economies*, Cambridge University Press.

Todd Emmanuel (1976), *La chute finale: Essai sur la decomposition de la sphere sovietique*, Paris, Robert Laffont

Vincino [Vincenzo Gallo] (2007), "*Il Male*" 1978-1982. *I cinque anni che hanno cambiato la satira*, Milano, Rizzoli.

Vinhas de Souza Lucio (2008), *A Different Country: Russia's economic resurgence*, CEPS, Brussels

Vaughan-Whitehead Daniel C. (2003), *EU Enlargement Versus Social Europe: The Uncertain Future of the European Social Model*, Edward Elgar, Cheltenham.

World Bank (1996), *From Plan to Market. World Development Report*, OUP, Oxford-NY

World Bank (2000), *Making Transition Work for Everyone: Poverty and Inequality in Europe and Central Asia*, Washington D.C.

Figure 2 (da EBRD, Transition Report 2007)

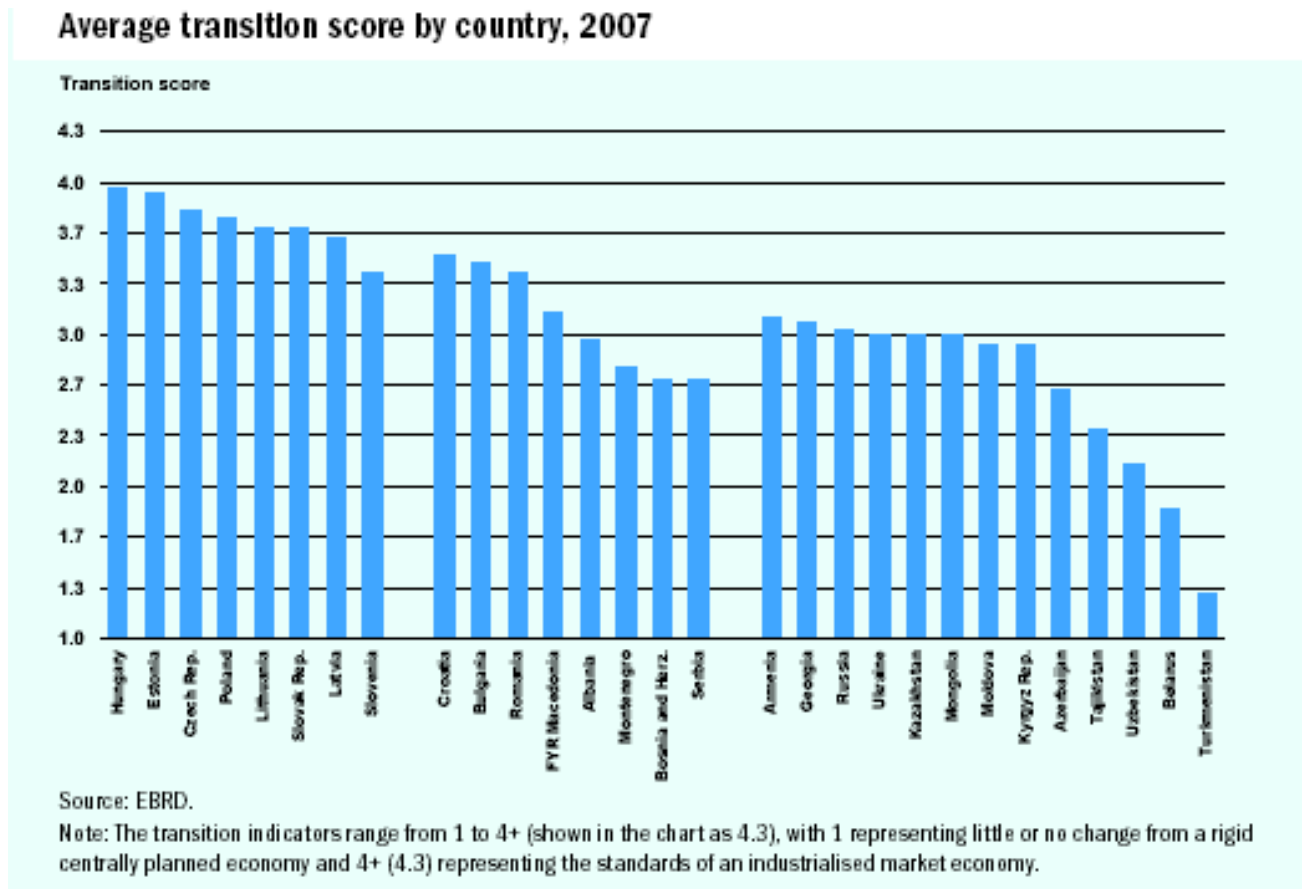


Figure 3 (da EBRD, Transition Report 2007)

