

Η διαδικασία μετάβασης των χωρών της Ανατολικής Ευρώπης προς την οικονομία της αγοράς: Συγκριτική προσέγγιση και προοπτικές

ΜΙΛΤΙΑΔΗΣ ΚΗΠΑΣ

Αναπληρωτής Καθηγητής, Πάντειο Πανεπιστήμιο Κοινωνικών και Πολιτικών Επιστημών

Περίληψη

Το συγκεκριμένο άρθρο επιχειρεί να αναδείξει τα κύρια στοιχεία των οικονομιών των χωρών της Ανατολικής Ευρώπης στο πλαίσιο της μετάβασης τους προς την οικονομία της αγοράς και τον καπιταλισμό μετά την κατάρρευση των χωρών του λεγόμενου «υπαρκτού σοσιαλισμού» το 1989. Επιχειρείται να καταδειχθούν οι ιδιαιτερότητες ενός οικονομικού μοντέλου που αναδύεται στο πλαίσιο του μετασχηματισμού της οικονομίας αλλά και της κοινωνίας των συγκεκριμένων χωρών. Επίσης, προσπαθεί να κάνει κατανοητό το είδος του καπιταλισμού που αναδύεται και τις διαφορές του με τις αναπτυσσόμενες χώρες της Δύσης.

Επίσης, επιχειρεί να κάνει κατανοητό το ρόλο της γεωγραφικής περιοχής και της σημασίας της και την οριοθετημένη θέση της κάθε περιοχής στο πλαίσιο της παγκόσμιας οικονομίας. Στο ίδιο πλαίσιο, γίνεται η προσπάθεια να κατανοηθεί η παρουσία των χωρών της Ανατολικής Ευρώπης σε σχέση με την υπόλοιπη Ευρωπαϊκή Ένωση και κυρίως με τις χώρες του Ευρωπαϊκού Βορρά.

Παράλληλα, επιχειρεί να καταδείξει συνοπτικά τα αμφιλεγόμενα ζητήματα που εμφανίστηκαν κατά τη διάρκεια της μετάβασης και την αντιπαράθεση που αναπτύχθηκε. Χαρακτηριστικά ζητήματα ήταν η πορεία και η ταχύτητα των μεταρρυθμίσεων, οι μέθοδοι ιδιωτικοποίησης που χρησιμοποιήθηκαν και επιπλέον το θεσμικό πλαίσιο της οικονομίας προκειμένου να προχωρήσει η μετάβαση προς

την οικονομία της αγοράς. Προφανώς οι αντιθέσεις που αναπτύχθηκαν κάλυπταν ένα ιδεολογικό πλαίσιο.

1. Εισαγωγή

Εικοσιπέντε και πλέον χρόνια μετά την κατάρρευση των χωρών του κεντρικού σχεδιασμού ή του λεγόμενου υπαρκτού σοσιαλισμού και άλλα τόσα χρόνια από την κατάρρευση της Σοβιετικής Ένωσης και της Γιουγκοσλαβίας, είναι απαραίτητο να υπάρξει μία γενική καταγραφή της πορείας των συγκεκριμένων χωρών προς την οικονομία της αγοράς και εν γένει στη διαμόρφωση ενός θεσμικού πλαισίου στο οποίο οικοδομείται ο καπιταλισμός στα πρότυπα των κοινωνιών της πρώην Ανατολικής Ευρώπης. Θα πρέπει να θεωρήσουμε, πλέον, ως δεδομένο ότι ο τρόπος της σκέψης μας, για το τι είναι καπιταλισμός συνδέεται άμεσα με το οικονομικό και κοινωνικό σύστημα που οικοδομήθηκε είτε στη Δυτική Ευρώπη είτε στη Βόρεια Ευρώπη είτε στη Βόρεια Αμερική. Παράλληλα, για την ανάπτυξη του παγκόσμιου καπιταλισμού οριοθετήθηκαν προϋποθέσεις και συνθήκες, έτσι ώστε η παγκόσμια ανάπτυξη να μην είναι ισομερής. Οι γεωγραφικές περιοχές στον πλανήτη έπαιξαν και παίζουν σημαντικό ρόλο ως προς τη θέση και το ρόλο που έχει η κάθε μία από αυτές, παράλληλα με τον ρόλο των κρατών που βρίσκονται σ' αυτές. Κατά τον ίδιο τρόπο η μετάβαση στην οικονομία της αγοράς και στον καπιταλισμό καθόρισε και την πορεία της μετάβασης των χωρών του πρώην κεντρικού σχεδιασμού και την οριοθέτησή τους στο πλαίσιο είτε του παγκόσμιου καπιταλισμού είτε στο συγκεκριμένο πλαίσιο που οριοθετήθηκε από τις ανάγκες των κυρίαρχων χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης και του κυρίαρχου βορειοευρωπαϊκού κεφαλαίου.

Είναι σημαντικό να αναφερθεί ότι η διαδικασία της μετάβασης αντιμετώπισε αμφιλεγόμενα ζητήματα, όπως: αντιπαράθεση σε σχέση με την ταχύτητα των μεταρρυθμίσεων, τις μεθόδους ιδιωτικοποίησης που θα έπρεπε να ακολουθήσουν, το μέγεθος και τον ρόλο των επιχειρήσεων, τον ρόλο και τη συμμετοχή της κυβέρνησης στη διαδικασία της οργάνωσης της κοινωνίας, το είδος του χρηματοπιστωτικού συστήματος που θα έπρεπε να επιβληθεί στο θεσμικό πλαίσιο της αγοράς. Είναι επίσης γεγονός ότι οι παραπάνω αντιπαράθεσεις συχνά είχαν ιδεολογικό περιεχόμενο ή τον μανδύα μιας ιδεολογικής αντιπαράθεσης που αφορούσε το θεσμικό πλαίσιο και τις θεσμικές μεταβολές στο πλαίσιο της μετάβασης από τις κοινωνίες του κεντρικού σχεδιασμού στην οικονομία της αγοράς και στον καπιταλισμό. Είναι σαφές ότι πριν την έναρξη της διαδικασίας της μετάβασης προς την οικονομία της αγοράς και τον καπιταλισμό, δεν υπήρξε κάποια θεωρία μετάβασης η οποία θα μπορούσε να

καλύψει το συγκεκριμένο αντικείμενο. Οι όποιες γόνιμες θεωρίες μετάβασης υπήρξαν είχαν ως αντικείμενο τη μετάβαση από τη φεουδαρχία στον καπιταλισμό, όπως και τις προϋποθέσεις αυτής της μετάβασης.

Προφανώς δεν θα πρέπει να αποτελεί έκπληξη ότι η πορεία μετάβασης από τον λεγόμενο «υπαρκτό σοσιαλισμό» στην οικονομία της αγοράς, δημιούργησε απρόσμενες εξελίξεις. Η μετάβαση αυτή συνοδεύτηκε από την πτώση της παραγωγής μετά την απελευθέρωση των τιμών, η οποία δεν είχε προβλεφθεί από τους θεωρητικούς και μελετητές της μεταβολής των οικονομικών συστημάτων ούτε και από τους οικονομολόγους, και ιδιαίτερα τους νεοκλασικούς οικονομολόγους οι οποίοι χαιρέτησαν με ιδιαίτερο ενθουσιασμό τις μεταβολές που θα πραγματοποιούνταν στις χώρες της Ανατολικής Ευρώπης. Δημιούργησε μία σημαντική οικονομική κρίση με επίκεντρο τη Ρωσία και τις άλλες χώρες της πρώην Σοβιετικής Ένωσης στα τέλη του της τελευταίας δεκαετίας του 20ού αιώνα. Παρατηρήθηκε μία σημαντική απόσταση στις οικονομικές επιδόσεις ανάμεσα στις χώρες της Κεντρικής Ευρώπης, της μετέπειτα Ευρωπαϊκής Ένωσης, και στις χώρες της πρώην Ανατολικής Ευρώπης. Επίσης, παρατηρήθηκε μία έντονη διαδικασία η οποία οδήγηθηκε στην ιδιωτικοποίηση και την εκποίηση του μεγαλύτερου μέρους του δημόσιου τομέα, μαζί με την παράλληλη αύξηση του φαινομένου της Μαφίας, ιδιαίτερα στις χώρες της πρώην Σοβιετικής Ένωσης, στη Ρωσία και στις βαλκανικές χώρες. Παράλληλα οδηγήθηκαν στη διάλυση ομοσπονδιακών χωρών σε μικρότερες χώρες, όπως για παράδειγμα στη Σοβιετική Ένωση και στην Γιουγκοσλαβία.

Παρότι η διαδικασία της μετάβασης είχε ξεκινήσει από το 1990, θα πρέπει να πούμε ότι αυτή διαδικασία είναι αρκετά πολύπλοκη. Απαιτείται να κατανοηθούν οι μεγάλης κλίμακας αλλαγές, αλλά και η διαμόρφωση των νέων δεδομένων της οικονομίας και της κοινωνίας που ανασυγκροτείται.

2. Οικονομία και τρόποι μετάβασης στην οικονομία της αγοράς

Για να γίνει κατανοητή η πορεία μετάβασης θα ξεκινήσουμε από μία αρχική, αλλά πολύ βασική υπόθεση. Για το πέρασμα προς την οικονομία της αγοράς συζητήθηκαν δύο δρόμοι: 1. Η κατ' εξοχήν θεωρία που ονομάστηκε και «συναίνεση της Ουάσιγκτον», συνδέθηκε με τη θεραπεία σοκ ή αλλιώς θεωρία «big bang», η οποία ταυτίζεται με τη ριζική μεταβολή των οικονομικών θεσμών και τις απότομες αλλαγές στη δομή της οικονομίας. Στην ουσία, ως οικονομική πολιτική η θεωρία της «συναίνεσης της Ουάσιγκτον» κυριάρχησε από τα τέλη της δεκαετίας του '70 με την κυριαρχία της νεοφιλελεύθερης πολιτικής, η οποία ταυτίστηκε με τις μεταρρυθμίσεις στη Μεγάλη Βρετανία και στις

ΗΠΑ την εποχή της Θάτσερ και του Ρήγκαν αντίστοιχα. Η συγκεκριμένη οικονομική πολιτική είχε τεράστια συγγένεια με τις εφαρμογές οικονομικής πολιτικής του ΔΝΤ ή της Παγκόσμιας Τράπεζας σε χώρες του Τρίτου Κόσμου σε διάφορα μέρη του πλανήτη, γνωστή και ως «δόγμα σοκ». Γενικά, έχουμε να κάνουμε με πολιτικές οι οποίες εκπορεύονται κατά κύριο λόγο από τις προτάσεις του Διεθνούς Νομισματικού Ταμείου και της Παγκόσμιας Τράπεζας και τις ανάγκες των πλέον κυρίαρχων δυνάμεων που είναι άμεσα συνδεδεμένες μ' αυτή την πολιτική και κυρίως των ΗΠΑ. Λεπτομερειακή καταγραφή θα ακολουθήσει πιο κάτω. 2. Η δεύτερη μορφή αφορά τη σταδιακή ή θεσμική ή βαθμιαία αλλαγή του μοντέλου του κεντρικού οικονομικού σχεδιασμού προς την οικονομία της αγοράς.

Το ζήτημα των οικονομικών μεταβολών στις δύο περιπτώσεις αφορά την ταχύτητα των μεταρρυθμίσεων και είναι αυτό το κυρίαρχο στοιχείο που χαρακτηρίζει τους δύο δρόμους μετάβασης προς την οικονομία της αγοράς. Προφανώς δεν είναι απλά ένα σημαντικό ιδεολογικό χάσμα που υποβόσκει ανάμεσα στους δύο δρόμους, αλλά θα πρέπει κάποιος να δώσει και την ιδιαίτερη σημασία στις συνέπειες που δημιουργήσαν οι δύο τρόποι μετάβασης. Πάντως έχει επισημανθεί από θεωρητικούς ότι οι απόψεις στο ΔΝΤ και στην Παγκόσμια Τράπεζα κατά καιρούς έχουν αλλάξει και δεν ακολουθούν μία διαρκή μονολιθική πολιτική (Roland, 2003). Αυτό σημαίνει ότι ανεξάρτητα από τις οποιοσδήποτε αλλαγές που σημειώθηκαν, το γενικό στρατηγικό πλαίσιο παραμένει συγγενικό και σταθερό με τη λογική της «συναίνεσης της Ουάσιγκτον» και γενικότερα, είναι στενά συνδεδεμένο με την νεοκλασική οικονομική θεωρία, ή εν γένει όπως αυτή είναι γνωστή και ως νεοφιλελεύθερη λογική της οικονομικής ανάπτυξης. Υπ' αυτήν την έννοια, ο δρόμος της «συναίνεσης της Ουάσιγκτον» ήταν δεσπόζουσα μορφή οικονομικής πολιτικής στην αρχή της διαδικασίας της μετάβασης στην Ανατολική Ευρώπη. Αποτελεί κυρίαρχη μορφή οικονομικής και πολιτικής σκέψης και η λογική αυτή είναι κυρίαρχη στους χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς, έχει υποστηριχθεί από διάσημους οικονομολόγους και από πολύ σημαντικά πανεπιστήμια στον κόσμο και κυρίως από την καρδιά της παραγωγής της νεοφιλελεύθερης σκέψης, όπως είναι για παράδειγμα, το Πανεπιστήμιο του Σικάγου (Roland, 2003: 5).

Η επιρροή της «συναίνεσης της Ουάσιγκτον» στις περισσότερες χώρες που βρίσκονται στη διαδικασία της μετάβασης, πλην της Κίνας, διανοητικά έχει τις ρίζες του στο πρότυπο της νεοκλασικής θεωρίας της τιμής, δηλ. σε ένα πρότυπο μακροοικονομίας με επίκεντρο την εμπειρία της πολιτικής σταθεροποίησης, καθώς και στις απογοητευτικές εμπειρίες μεταρρύθμισης σε χώρες της Ανατολικής Ευρώπης πριν την κατάρρευση του 1989 (Murrell, 2003/2005). Η βαθμιαία προσέγγιση της μετάβασης έχει τη μεγαλύτερη υποστήριξη στους

ακαδημαϊκούς κύκλους σε σχέση με την αντίστοιχη υποστήριξη στους διεθνείς οικονομικούς και πολιτικούς κύκλους και θεσμούς. Στην έναρξη της διαδικασίας της μετάβασης αποτελούσε την άποψη μιας μειοψηφίας, αλλά στην πάροδο του χρόνου είχε όλο και περισσότερους υποστηρικτές. Έχει τις ρίζες της στη σύγχρονη μικροοικονομική θεωρία και διαμορφώνεται όλο και περισσότερο από τη συννεργατική θεωρία των παιγνίων, ένα φιλοσοφικό σκεπτικισμό και από τη λογική της εξελικτικής προσέγγισης της οικονομίας (Murrell, 2003).

Έχουμε ήδη πει, ότι οι περισσότερες χώρες στην Ανατολική Ευρώπη ακολούθησαν το δόγμα σοκ ή το δόγμα της «συναίνεσης της Ουάσιγκτον». Στο πλαίσιο της λογικής αυτών των μεταρρυθμίσεων έχουμε την άμεση απελευθέρωση των τιμών, άμεσες ιδιωτικοποιήσεις των κρατικών επιχειρήσεων, την άμεση σύσταση μιας ανεξάρτητης κεντρικής τράπεζας, την άμεση υλοποίηση ενός ισοσκελισμένου προϋπολογισμού, ο οποίος αποτελεί συστατικό στοιχείο της λογικής της προσέγγισης του δόγματος σοκ ή της «συναίνεσης της Ουάσιγκτον», άμεση εισαγωγή του ελεύθερου εμπορίου και άμεση δημιουργία ενός πλήρως μετατρέψιμου ευέλικτου νομίσματος (Marangos, 2005). Ο Jeffrey Sachs, ο οποίος διετέλεσε και σύμβουλος της κυβέρνησης της Πολωνίας, θεώρησε ότι η Πολωνία θα έπρεπε να καθιερώσει την οικονομική, νομική, θεσμική βάση, ώστε να αναπτυχθεί μία οικονομία της ιδιωτικής οικονομίας της αγοράς σε ένα μόνο χρόνο (Sachs, 1990: 19).

Η διαδικασία της θεραπείας σοκ δεν έδωσε, με την ευκολία που η ίδια υποσχέθηκε, ένα υψηλό επίπεδο διαβίωσης στους ανθρώπους στο πλαίσιο των οικονομικών που βρίσκονται στη διαδικασία της μετάβασης. Αντί για μία άνοδο του βιοτικού επιπέδου, εκείνο που παρατηρήθηκε ήταν μία οικονομική κατάρρευση, μία στασιμότητα της οικονομίας, ένα υψηλός πληθωρισμός και μία διαρκώς αυξανόμενη ανεργία, στοιχεία τα οποία αποτέλεσαν και, πιο χαρακτηριστικά, συνοδεύτηκαν από τα γνωστά αποτελέσματα της φτώχειας και της εγκληματικότητας (Marangos, 2005: 71). Θα υποστηρίξω ότι το δόγμα της «συναίνεσης της Ουάσιγκτον» ζητούσε τη δημιουργία ενός καπιταλισμού στις χώρες της Ανατολικής Ευρώπης, προσαρμοσμένου στις ανάγκες του παγκόσμιου συστήματος με οποιοδήποτε τρόπο. Ο μόνος τρόπος για να πραγματοποιηθεί ο συγκεκριμένος σκοπός, που ήταν ο άμεσος καπιταλισμός, ήταν η συννεργασία της διεθνούς καπιταλιστικής τάξης και της καθιερωμένης διεθνούς ελίτ (Marangos, 2005).

Το μοντέλο θεραπείας σοκ συνέδεσε τις κυβερνήσεις με τη γραφειοκρατία, τις σπατάλες, τη διαφθορά και τη λειτουργία της αγοράς με τη λειτουργία του ατομικισμού. Στην ουσία, η ιδεολογία που κυριάρχησε ήταν η ιδεολογία του θριάμβου τω αγορών και του καπιταλισμού. Η λογική του επεκτατισμού ή του μπερριαλισμού των κυρίαρχων παγκόσμιων κρατικών και οικονομικών

δυνάμεων, δεν μπορεί πλέον να κυριαρχήσει ως έννοια στο κυρίαρχο πολιτικό λεξικό, παρά το γεγονός ότι εξακολουθεί να είναι παρών, με αποτέλεσμα οι κυρίαρχες χώρες να πραγματοποιούν λεηλασίες και προφανώς να σκοτώνουν πληθυσμούς (Galeano, 1991). Όλη αυτή η εξέλιξη ήταν αποτέλεσμα της κυριαρχίας των παγκόσμιων αγορών και του θεσμικού εκφραστή τους, του καπιταλισμού.

Πολλοί επιστήμονες θεωρούν ότι η επιβολή του μοντέλου θεραπείας σοκ βασίστηκε στην ανεπαρκή κατανόηση των θεσμικών οργάνων των χωρών του πρώην κεντρικού σχεδιασμού, σε σχέση με τις πραγματικές δυνατότητες των υπό μετάβαση χωρών και οι οποίες αντανακλούν τη σημερινή πραγματικότητα. Η διαδικασία της μετάβασης, για τους υποστηρικτές της θεραπείας σοκ, δεν ήταν περιέργη, πολύπλοκη, ή αινιγματική. Στην πραγματικότητα, υλοποιείται με πολλούς τρόπους και βρίσκεται σε μία πορεία με καλές προϋποθέσεις (Sachs, 1993a: 2). Εκείνο που χαρακτηρίζει την οικονομική σκέψη των υποστηρικτών του προγράμματος της «συναίνεσης της Ουάσιγκτον» είναι ότι υπάρχουν ανάλογα στοιχεία, προκειμένου να εφαρμοστεί σε όλες τις χώρες. Παρ' όλα αυτά δεν θα πρέπει να μας διαφεύγει ότι οι χώρες πέρα από τις ομοιότητες, διέφεραν σημαντικά σε παρά πολλά στοιχεία και από πολλές απόψεις.

Σύμφωνα με τους θεωρητικούς που πρεσβεύουν τη βαθμιαία ή τη θεσμική μετάβαση στην οικονομία της αγοράς, η οικονομική πολιτική δεν μπορεί να αγνοήσει τους θεσμικούς φορείς, δεδομένου ότι το θεσμικό πλαίσιο του οικονομικού συστήματος αποτελεί το βασικό στοιχείο της οικονομικής δυναμικής του. Η οικονομική συμπεριφορά επηρεάζεται σε μεγάλο βαθμό από τους θεσμούς, δεδομένου ότι οι ιδιώτες δεν είναι μόνο άτομα, αλλά το πιο σημαντικό απ' όλα, κοινωνικά όντα (Marangos, 2005: 72). Υπό την έννοια αυτή, η οικονομική συμπεριφορά των ατόμων διαμορφώνεται από τις καθιερωμένες κοινωνικά θεσμικές δομές. Δεν κυριαρχεί, επομένως, όπως πρεσβεύει το δόγμα σοκ, μία απρόσωπη διαδικασία της αγοράς. Με άλλα λόγια, η οικονομική συμπεριφορά λαμβάνει χώρα εντός ενός πλαισίου κοινωνικοοικονομικών συνθηκών στις οποίες εφαρμόζονται οικονομικοί περιορισμοί, οι οποίοι προωθούν και προλαμβάνουν, ανταμείβουν και τιμωρούν το άτομο που παρεκκλίνει ή το ανταμείβουν για το σύνολο των θετικών ενεργειών του εντός του πλαισίου των κοινωνικοοικονομικών συνθηκών (Kregel, κ.ά., 1992: 85). Έτσι, οι πολιτικές και οι οικονομικές μεταρρυθμίσεις αποτυγχάνουν όχι γιατί δεν προχωρά η απελευθέρωση της αγοράς με γοργούς ή αργούς ρυθμούς, αλλά διότι η ανάπτυξη των υποστηρικτικών θεσμικών μεταρρυθμίσεων προχωρά με πολύ αργούς ρυθμούς.

Σε γενικές γραμμές, ο στόχος των θεσμών της αγοράς, ήταν να ενθαρρύνει το προσωπικό συμφέρον και, ταυτόχρονα, να διασφαλίσει την κοινωνία από

κάθε αμαύρωση των πολιτικών αξιών από τον ατομικισμό. Τα θεσμικά όργανα προορίζονται να ελέγχουν τα επιμέρους συμφέροντα με αποτελεσματικό τρόπο. Αυτό περαιτέρω σημαίνει ότι όταν αποτυγχάνουν οι κατάλληλες θεσμικές δομές προκειμένου να περιοριστεί ο αχαλίνωτος στόχος της επιδίωξης του προσωπικού συμφέροντος με οποιοδήποτε κόστος, όπως συμβαίνει στις νεοφιλελεύθερες αγορές, στην ουσία περιορίζεται η ανάπτυξη μιας κοινωνίας με συνοχή. Αυτό ακριβώς ήταν αυτό που συνέβη στις υπό μετάβαση οικονομίες. Αυτό ακριβώς ήταν ο λόγος που αναπτύχθηκε η διαφθορά και δεν θα μπορούσε να υποχωρήσει μέχρις ότου αναπτυχθεί ένα θεσμικό πλαίσιο, το οποίο θα επέβαλε πλήρως την ανάγκη για τη λειτουργία του καπιταλισμού με όρους. Από τη στιγμή που το κράτος των κεντρικά σχεδιασμένων οικονομιών άρχισε να διαλύεται, γεγονός που πλέον ήταν αδύνατο να προωθηθεί ένα θεσμικό πλαίσιο, ήταν αναπόφευκτο να κυριαρχήσει μία εγκληματική ή επικίνδυνη συμπεριφορά (Marangos, 2005: 73).

Παρότι συχνά υμνείται το κανονιστικό πλαίσιο για τη λειτουργία του καπιταλισμού, παραγνωρίζοντας ότι ακόμη και έτσι η οικονομική λειτουργία έχει ως συστατικό στοιχείο τον ανταγωνισμό, με ότι σημαίνει αυτό, γεγονός που οδηγεί σε μία κατάσταση που η ανάγκη των μεγάλων επιχειρήσεων για κερδοφορία οδηγούν την αγορά στην αναρχία, η λειτουργία ενός θεσμικού πλαισίου με κανόνες, αποτελεί συστατικό στοιχείο μιας ευνομούμενης πολιτείας. Υπ' αυτήν την έννοια, οι συνέπειες δεν προκαλούν έκπληξη, διότι στις περισσότερες χώρες του κεντρικού σχεδιασμού για μεγάλο διάστημα, θεσμοί ιδιωτικής ή ατομικής ιδιοκτησίας δεν υπήρχαν και σε πολλές περιπτώσεις δεν υπάρχουν. Ως παραδείγματα αναφέρουμε, την ανεξαρτησία της δικαιοσύνης και τα δικαιώματα της ιδιωτικής ιδιοκτησίας. Τα συγκεκριμένα αποτελούν προϋποθέσεις, προκειμένου οι καπιταλιστές να επενδύσουν στις συγκεκριμένες χώρες.

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι σε γενικές γραμμές οι επιδόσεις της ανάπτυξης μετά την κατάρρευση της Ανατολικής Ευρώπης, δηλαδή το 1989, ήταν απογοητευτικές. Παράλληλα οι συγκεκριμένες οικονομίες παρουσίασαν απροσδόκητα μεγάλη πτώση της παραγωγής, αμέσως με την έναρξη της μετάβασης. Η πτώση κυμαινόταν μεταξύ 13% και 25% στην Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη. Πάνω από το 40% ήταν η πτώση στις χώρες της Βαλτικής. Αντίστοιχα στη Ρωσία η πτώση έφθασε στο 45% και ακόμη περισσότερο στα κράτη της Κοινοπολιτείας των Ανεξάρτητων Κρατών, που ήταν πρώην σοβιετικές δημοκρατίες, με αποκορύφωμα την Ουκρανία που η πτώση έφθασε στο 65%. Επιπλέον, ενώ η πτώση στις χώρες της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης η πτώση αντιστράφηκε μετά από 3-4 χρόνια, αντίστοιχα στη Ρωσία και στην Κοινοπολιτεία των Ανεξάρτητων Κρατών δεν παρουσιάστηκε καμία μεταστροφή σε όλη τη δεκαετία του '90 (Svejnar, 2002).

Στο πλαίσιο της διαδικασίας της μετάβασης και του μοντέλου που ακολουθήθηκε στην κάθε περίπτωση, όλες οι χώρες της Κεντρικής Ευρώπης με εξαίρεση της Δημοκρατία της Τσεχίας, προσπάθησαν να δημιουργήσουν προϋποθέσεις οικονομικής ανάπτυξης από τις αρχές έως και τα μέσα της δεκαετίας του '90. Ωστόσο, μόνο στην Πολωνία διαμορφώθηκε ένα πλαίσιο ρυθμού ανάπτυξης με στόχο να ξεναέρθει το εισοδηματικό χάσμα με τις προηγμένες χώρες του ΟΟΣΑ στα επίπεδα του 1989. Σε γενικές γραμμές όμως καμία χώρα που βρισκόταν στη διαδικασία της μετάβασης, μέχρι και τις αρχές της προηγούμενης δεκαετίας, δεν είχε καν αρχίσει να κλείνει το εισοδηματικό χάσμα με τις προηγμένες οικονομίες στα επίπεδα που υπήρξε το 1989. Για να κατανοήσουμε τα ανωτέρω θα αναφέρουμε τα εξής στοιχεία: Το 1999 οι τιμές συναλλάγματος στο κατά κεφαλήν ΑΕΠ κυμάνθηκαν σε 620 δολάρια στην Ουκρανία, 1.250 στη Ρωσία, 4.070 στην Πολωνία, 5.200 στη Δημοκρατία της Τσεχίας και 10.000 δολάρια στη Σλοβενία. Τα συγκρίσιμα στοιχεία για τις Ηνωμένες Πολιτείες, στις 15 χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης και στην Ιαπωνία ήταν αντίστοιχα 33.900 δολάρια, 22.560 δολάρια και 32.600 δολάρια (Svejnar, 2002). Θα πρέπει να σημειώσουμε ότι το χάσμα ανάμεσα στις φτωχές και στις πλούσιες χώρες είναι μικρότερο όταν αυτό υπολογίζεται σε όρους αγοραστικής δύναμης, αλλά για τις περισσότερες οικονομίες που βρίσκονται στη διαδικασία της μετάβασης τα παραπάνω στοιχεία αντιπροσωπεύουν σε απόλυτο βαθμό τη σχετική διαφορά εισοδήματος, η οποία θα καλυφθεί, αν καλυφθεί, με βάση τις πολιτικές που ακολουθεί η Ευρωπαϊκή Ένωση, για όσες χώρες βρίσκονται σ' αυτή, σε ορισμένες δεκαετίες από τώρα.

3. Ο ρόλος των επιχειρήσεων και η σημασία τους

Με την κατάρρευση των χωρών της Ανατολικής Ευρώπης από το 1989 έως το 1991, παρακολουθούμε και την παράλληλη θεσμική κατάρρευση κρατικών και οικονομικών οργάνων. Τα πολιτικά θεμέλια μιας σειράς επίσημων οικονομικών θεσμών κατέρρευσαν μέσα σε μια νύκτα. Στις περισσότερες από τις θεσμικές και τις οικονομικές καταρρεύσεις που ακολούθησαν, οι πολιτικοί που βρέθηκαν στην εξουσία είτε δεν μπορούσαν είτε δεν ήθελαν να επιβραδύνουν τη θεσμική κατάρρευση που ακολούθησε. Παράλληλα βρισκόμαστε σε ένα παρθένο έδαφος στο πλαίσιο του οποίου η αντικατάσταση των θεσμικών οργάνων δεν ήταν άμεσα δυνατή, ενώ οι επιχειρήσεις συνέχισαν να λειτουργούν σε ένα επίσης πολύ δύσκολο έως και χαοτικό περιβάλλον. Τα αποτελέσματα αυτού του χάους είχαν σημαντική επίδραση στη συμπεριφορά των επιχειρήσεων και κατά συνέπεια στις οικονομικές επιδόσεις τους. Πάντως για

κάποιους σημαντικούς οικονομολόγους, ο λόγος για τον οποίο τα υφιστάμενα θεσμικά όργανα κατέρρευσαν τόσο γρήγορα ήταν ότι υπήρξε ουσιαστική πολιτική συναίνεση σχετικά με τον προσανατολισμό που θα έπρεπε να είχε το θεσμικό οικοδόμημα αρκετών χωρών, γεγονός που δεν είναι ανεξάρτητη η παρόμοια πορεία σε πολλές χώρες. Αυτή η συναίνεση είχε ως στόχο, για όλες αυτές τις χώρες, την είσοδο τους στην Ευρωπαϊκή Ένωση (Murrell, 2003: 5).

Παράλληλα υπήρχε ένα σημαντικό θέμα: Ποια θεσμικά όργανα θα έπρεπε να δημιουργηθούν στη θέση τους και σε πόσο χρόνο; Πολλές χώρες ακόμη και σήμερα αντιμετωπίζουν έντονο πρόβλημα στην οικονομική τους πορεία και οι θεσμοί τους δεν είναι επαρκείς για τη μελλοντική πορεία των συγκεκριμένων χωρών στο πλαίσιο της διεθνούς οικονομικής ολοκλήρωσης. Πάντως, όλα αυτά τα ζητήματα έχουν ως αναφορά τους τα Νέα Θεσμικά Οικονομικά (Murrell, 2003).

Θεσμικά εμπόδια για την επιχειρηματική δραστηριότητα κατ' αρχήν τονίστηκαν από τον Baumol (1990). Εν συνεχεία τα ίδια φαινόμενα διερευνήθηκαν στην πορεία και από άλλους οικονομολόγους όπως για παράδειγμα οι McMillan, Woodruff (1999, 2002), κ.ά. Θεσμικά χαρακτηριστικά τα οποία θα ενίσχυαν τη λειτουργικότητα των επιχειρήσεων και το επιχειρηματικό τους εγχείρημα θα έπρεπε να ήταν η ποιότητα του εμπορικού κώδικα, η αντοχή της νομικής εφαρμογής, τα διοικητικά εμπόδια εισόδου των επιχειρήσεων στην αγορά προκειμένου να πραγματοποιήσουν επιχειρηματικές δραστηριότητες και τέλος υπήρχε έλλειψη φορέων που θα στήριζαν τη λειτουργία της αγοράς. Παρόλα αυτά εδώ θα πρέπει να επισημάνουμε ότι ορισμένοι συγγραφείς μέσα από τις έρευνές τους έχουν καταλήξει ότι η σημασία της νομικής επιβολής δεν είναι πειστική. Οι McMillan και Woodruff (1999) αναφέρουν ότι η πεποίθηση του επιχειρηματία για την αδυναμία των δικαστηρίων να εξασφαλίσουν την αποτελεσματική εκτέλεση των συμβάσεων είχε αρνητική επίδραση στην ανάπτυξη της απασχόλησης, ωστόσο αυτό το αποτέλεσμα δεν είναι σημαντικό όσον αφορά την ανάπτυξη των πωλήσεων.

Σε μικροοικονομικό επίπεδο οι επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν ένα νέο θεσμικό περιβάλλον, το οποίο ήδη έχει αλλάξει με πρωτόγνωρους ρυθμούς. Οι νέες δομές διοίκησης για τις επιχειρήσεις και οι πράξεις των συναλλαγών τους θα έπρεπε να δημιουργηθούν σε νέα θεμέλια. Εκ των πραγμάτων έμπαιναν ζητήματα όπως, ποιοι θα ήταν οι κανόνες εκείνοι οι οποίοι θα επηρέαζαν τη συμπεριφορά των επιχειρήσεων πιο γρήγορα; Στο νέο θεσμικό πλαίσιο ποιες είναι οι διαφορές ανάμεσα στις χώρες, και ποιοι είναι οι κανόνες οι οποίοι αντικατοπτρίζουν τις διαφορές στις συμπεριφορές των επιχειρήσεων σε όλες τις οικονομίες οι οποίες βρίσκονται στη διαδικασία της μετάβασης;

Μία από τις περιέργες πτυχές της οικονομίας της μετάβασης είναι ότι τα

Νέα Θεσμικά Οικονομικά, χρησιμοποιούνται συνειδητά ως εργαλείο ανάλυσης, χωρίς να παίζουν ουσιαστικά κανένα ρόλο στα πρώτα χρόνια της δεκαετίας του '90. Τα Νέα Θεσμικά Οικονομικά ήταν ένα σημαντικό θέμα στις αρχές της διαδικασίας της μετάβασης. Έτσι, υπήρχαν αναλύσεις οι οποίες ήταν σε σημαντικό βαθμό συμβατές με εκείνες των Νέων Θεσμικών Οικονομικών, αλλά καμία δεν φαινόταν να είναι ρητά καθοδηγούμενη από τα Νέα Θεσμικά Οικονομικά. Με τα νέα δεδομένα οι επιχειρήσεις ξεκινούν τη διαδικασία μετάβασης με πολύ συγκεκριμένες σχέσεις παραγωγής, στο πλαίσιο των οποίων οι μεγάλες επιχειρήσεις πρέπει να αγοράζουν τις εισροές από συγκεκριμένους προμηθευτές. Προηγουμένως, η διαδικασία αυτή εξασφαλίζεται από το σύστημα σχεδιασμού (Murrell, 2003).

Όσον αφορά τα πρώτα αποτελέσματα, θα πρέπει να πούμε ότι η ιδιωτικοποίηση συνδέεται στενά με την καλύτερη απόδοση των επιχειρήσεων στην Ανατολική Ευρώπη, αλλά όχι και στην Κοινοπολιτεία των Ανεξάρτητων Κρατών. Οι διαφορές στην αποτελεσματικότητα της εταιρικής διοίκησης είναι αρκετά πιθανό να εξηγήσουν τις διαφορές ανάμεσα στις περιφέρειες. Η κρατική ιδιοκτησία των επιχειρήσεων είναι λιγότερο αποτελεσματική από τις άλλες μορφές ιδιοκτησίας. Εξάλλου η αποτελεσματικότητα μετράται με όρους κερδοφορίας και δυναμικής ανάπτυξης των επιχειρήσεων και όχι με όρους κοινωνικής προσφοράς και στενής σύνδεσης των επιχειρήσεων με τις ανάγκες της κοινωνίας, όπως προφανώς συνέβαινε με τις κοινωνίες του πρώην κεντρικού σχεδιασμού. Έτσι τα επενδυτικά κεφάλαια, όπως και άλλοι μέτοχοι παρήγαγαν πολύ μεγαλύτερη βελτίωση στις επιδόσεις των επιχειρήσεων σε σχέση με το προηγούμενο κοινωνικοοικονομικό μοντέλο.

Το πραγματικό πρόβλημα των πρώην κρατικών επιχειρήσεων είναι ο προσδιορισμός των ορίων της επιχείρησης. Κατά την έναρξη της μετάβασης, τα όρια της επιχείρησης αντικατόπτριζαν τις απαιτήσεις του συστήματος του πρώην «υπαρκτού σοσιαλισμού», και όχι το κόστος συναλλαγής ενός αγοραστικού περιβάλλοντος. Αυτό έγινε άμεσα κατανοητό από πολύ σημαντικούς συγγραφείς (Earle, κ.ά., 1995: 7). Επομένως, υπό αυτή την έννοια ένας βασικός στόχος της μετάβασης προς την οικονομία της αγοράς ήταν η αναδιοργάνωση των παραγωγικών μονάδων που περιλαμβάνονται στον τομέα των επιχειρήσεων στις οικονομίες του πρώην «υπαρκτού σοσιαλισμού» μέσα από κάθετες και οριζόντιες αποσυνθέσεις και επανεντάξεις επιχειρήσεων, προκειμένου να διαμορφωθεί μία βιομηχανική υποδομή, στην οποία τα όρια της επιχείρησης θα πρέπει τουλάχιστον, να εξασφαλίζουν την αντιμετώπιση των εξόδων στο πλαίσιο των νέων δομών. Από τα ανωτέρω εύκολα μπορεί κάποιος να θεωρήσει, ότι τα επόμενα χρόνια οι βιομηχανικές αναδιαρθρώσεις και οι συγχωνεύσεις των ιδιωτικοποιημένων επιχειρήσεων, ήταν αναμενόμενες, όπως

για παράδειγμα στη Ρωσία, προκειμένου να διαφοροποιηθούν μία σειρά από προϊόντα. Παράλληλα δε, υπήρχαν και επιχειρήσεις οι οποίες βρισκόνταν στη διαδικασία της εκκαθάρισης.

Θα πρέπει να σημειώσουμε ότι στις αρχές της δεκαετίας του '90 στις περισσότερες οικονομίες σε μετάβαση είχαν ιδιωτικοποιηθεί μικρές επιχειρήσεις που ήταν μικρές μονάδες κρατικών επιχειρήσεων. Έτσι άρχισαν να δημιουργούνται μικρές επιχειρήσεις σε χώρες στις οποίες οι επιχειρήσεις είχαν μεγάλο μέγεθος και αυτό οφείλονταν σε ένα ιδεολογικό και πρακτικό σχεδιασμό. Παράλληλα αυτή η αλλαγή θεωρήθηκε σημαντική, διότι η αλλαγή στο ιδιοκτησιακό καθεστώς αύξησε την αποτελεσματικότητα της παραγωγής και της ποιότητας των προϊόντων και των υπηρεσιών (Svejnar, 2002). Αυτό προφανώς θεωρείται ως σημαντική εξέλιξη, από την άποψη ότι οι επιχειρήσεις δρουν διαφορετικά σε συνθήκες οικονομίας της αγοράς οπότε σε συνθήκες κεντρικού σχεδιασμού ή προσπάθειας οικοδόμησης του σοσιαλισμού στο πλαίσιο του οποίου η κοινωνία είναι πάντα η κεντρική αναφορά.

Η αποσύνθεση των κρατικών επιχειρήσεων συνέβαλε αποφασιστικά σε σημαντικό βαθμό στην αύξηση του αριθμού των επιχειρήσεων, στην αναδιάρθρωση και στη διαχείριση των επιχειρήσεων εκεί όπου υπήρχε η δυνατότητα, όπως και στην αύξηση του ανταγωνισμού που είναι το κυρίαρχο στοιχείο στην οικονομία της αγοράς και στη λειτουργία του καπιταλισμού. Σταδιακά οι δημιουργηθείσες νέες επιχειρήσεις άρχισαν να ανταγωνίζονται με τις κρατικές επιχειρήσεις. Παράλληλα, η ανάπτυξη των νέων επιχειρήσεων διέφερε από χώρα σε χώρα. Όλη αυτή η εξέλιξη προχώρησε πιο ομαλά στις οικονομίες της Κεντρικής Ευρώπης, δηλ. στις χώρες της Visegrad, που αποτελούνταν από τη Δημοκρατία της Τσεχίας, τη Δημοκρατία της Σλοβακίας, την Πολωνία, την Ουγγαρία και την Σλοβενία η οποία στο παρελθόν ήταν τμήμα της ενιαίας Γιουγκοσλαβίας. Στην Ανατολική Ευρώπη και στην Κοινοπολιτεία των Ανεξάρτητων Κρατών τα πράγματα εξελίχθηκαν πιο αργά και λιγότερο ομαλά. Ταυτόχρονα, στις περισσότερες χώρες, η πλειοψηφία των ιδιωτικών περιουσιακών στοιχείων δημιουργήθηκαν μέσω ιδιωτικοποιήσεων μεγάλης κλίμακας, οι οποίες διαφέρουν από χώρα σε χώρα ως προς τη μέθοδο. Αυτό όμως που θεωρείται αξιοσημείωτο είναι το πόσο γρήγορα στις περισσότερες χώρες δημιουργούνται ατομικές ιδιοκτησίες, ανεξάρτητα από τις συγκεκριμένους μεθόδους ιδιωτικοποίησης που χρησιμοποιούνται (Svejnar, 2002).

Είναι αναγκαίο να τονίσουμε την ιδιαιτερότητα της Ρωσίας σε σχέση με τις υπόλοιπες χώρες της Ανατολικής Ευρώπης. Ο λόγος είναι ότι έχουμε να κάνουμε με ένα μικρό αριθμό Ρώσων μεγιστάνων ή ολιγαρχών όπως ονομάστηκαν, οι οποίοι ήλεγχαν ένα σημαντικό μερίδιο της ρωσικής οικονομίας. Πάντως, ορισμένοι θεωρητικοί θεώρησαν ότι οι ολιγάρχες ήταν η μηχανή της

ανάκαμψης της ρωσικής οικονομίας και της βιομηχανικής αναδιάρθρωσης μετά το 1999 (Boone & Rodionov, 2002, Aslund, 2004). Παράλληλα, θεωρούνται ότι είναι οι μόνοι Ρώσοι ιδιοκτήτες οι οποίοι μπορούν να αναδομήσουν τις ρωσικές βιομηχανίες και μάλιστα σε ένα πολύ εχθρικό επιχειρηματικό περιβάλλον (Guriev & Rachinsky: 131). Επίσης, θεωρείται ότι οι Ρώσοι ολιγάρχες έχουν αποδυναμώσει τους ρωσικούς δημοκρατικούς θεσμούς, προκαλώντας τεράστια ανισότητα μέσω της δέσμευσης τους από ομοσπονδιακές και κρατικές πολιτικές (Stiglitz, 2002, Goldman, 2004).

Η καταγωγή των κυριότερων ολιγαρχών θεωρείται ότι προέρχεται από τη νομενκλατούρα του σοβιετικού κράτους. Πριν την κατάρρευση διοικούσαν σημαντικές επιχειρήσεις είτε εργαζόντουσαν στα κρατικά γραφεία επιβλέποντας τις επιχειρήσεις και όταν οι επιχειρήσεις της Σοβιετικής Ένωσης ιδιωτικοποιήθηκαν, μετέτρεψαν de facto τον έλεγχο τους σε δικαίωμα ιδιοκτησίας. Το 1992 όταν ξεκίνησε η απελευθέρωση των τιμών και η ιδιωτικοποίηση, οι ολιγάρχες είχαν το κεφάλαιο να αποκτήσουν την ιδιωτικοποιημένη πλέον επιχείρηση (Guriev & Rachinsky: 139). Σύμφωνα πάντα με τους ίδιους, άλλη μία άποψη είναι ότι οι ολιγάρχες έχτισαν τις περιουσίες τους με τα «δάνεια για μετοχές» στο πλαίσιο των δημοπρασιών που πραγματοποιήθηκαν στα μέσα της δεκαετίας του '90, οι οποίες θεωρούνται ως το μεγαλύτερο σκάνδαλο ιδιωτικοποιήσεων στη Ρωσία. Στο πλαίσιο αυτό η κυβέρνηση καθόριζε τον έλεγχο μιας μεγάλης φυσικής πλουτοπαραγωγικής πηγής από μία επιχείρηση σε αντάλλαγμα με την παροχή ενός δανείου που θα παρέχεται από το κράτος για την ομοσπονδιακή κυβέρνηση, χωρίς το τελευταίο να πρέπει ποτέ να αποπληρωθεί.

Σε όλες τις υπό μετάβαση οικονομίες μειώθηκε ραγδαία η απασχόληση και η πραγματική αμοιβή, ενώ ακολούθησε μείωση της ζήτησης για την παραγωγή τους στις αρχές της δεκαετίας του '90 (Svejnar, 1999). Στην Κεντρική Ευρώπη, η μεγαλύτερη αρχική μείωση της απασχόλησης στη βιομηχανία συνέβη στην Ουγγαρία η οποία ξεπέρασε το 20% και ακολούθησαν η Σλοβακία με ποσοστό πάνω από το 13% και η Πολωνία πάνω από το 10%. Οι επιχειρήσεις της Τσεχίας παρουσίασαν τη μικρότερη μείωση της παραγωγής και την αντίστοιχη μικρότερη μείωση της απασχόλησης, λιγότερο από το 9%.

Στη νέα εποχή οι επιχειρηματίες αναζητούν πόρους χρηματοδότησης προκειμένου να δημιουργήσουν και να αναπτύξουν νέες επιχειρήσεις (Hurst & Lusardi, 2004). Ακόμη, για να μπορέσουν να δημιουργήσουν νέες επιχειρήσεις θα χρειαστεί είτε να χρησιμοποιήσουν δικές τους οικονομίες, είτε να δανειστούν από τις χρηματοπιστωτικές αγορές (Stanworth & Gray, 1991, Storey, 1994). Καμία από τις συγκεκριμένες πηγές στο πρώτο στάδιο της μετάβασης δεν ήταν διαθέσιμη. Παράλληλα, οι χρηματοπιστωτικές αγορές ήταν ανύπαρ-

κτες στο πρώτο στάδιο της μετάβασης και η πρόοδος στον τομέα αυτό ήταν αργός. Από την άλλη, είναι αυτονόητο ότι ο τραπεζικός τομέας δεν είχε εμπειρία στον ιδιωτικό τομέα δανεισμού και προφανώς δεν διέθετε την χρηματοδοτική ικανότητα για τη χρηματοδότηση των επιχειρήσεων (Pissarides, 1999). Τα υφιστάμενα στοιχεία δείχνουν ότι οι κρατικές τράπεζες συνέχισαν να προμηθεύουν τις κρατικές επιχειρήσεις και σε κάποιο βαθμό τις μεγάλες ιδιωτικοποιημένες επιχειρήσεις με την παροχή χαμηλότοκων δανείων (Lizal & Svejnar, 2002). Αυτό σε γενικές γραμμές σημαίνει ότι ο τραπεζικός τομέας ήταν πολύ δύσκολο να χρηματοδοτήσει τον ιδιωτικό τομέα, τουλάχιστον, στην αρχή της μετάβασης.

Παράλληλα, το ανθρώπινο κεφάλαιο αποτελεί μία σημαντική πτυχή της προσφοράς της επιχειρηματικότητας. Το νέο ανθρώπινο κεφάλαιο ήταν ένα σημείο αναφοράς για την επιτυχή είσοδο μικρών επιχειρήσεων, ιδιαίτερα στη Ρωσία. Είναι σημαντικό στοιχείο και αναγνωρίζεται ότι οι υπό μετάβαση οικονομίες τα καταφέρνουν πολύ καλά στον τομέα της εκπαίδευσης. Οι χώρες των κεντρικά σχεδιασμένων οικονομιών δημιούργησαν εκτεταμένες υπηρεσίες στον τομέα της εκπαίδευσης και της υγείας και γενικά οι χώρες της Ανατολικής Ευρώπης συνέχιζαν να επενδύουν ένα υψηλό ποσοστό του ΑΕΠ για την εκπαίδευση, ξεπερνώντας ακόμη και χώρες της Δυτικής Ευρώπης (Baro, 2006). Το τελικό αποτέλεσμα ήταν ότι ο αλφαριθμητισμός ήταν και είναι αρκετά υψηλός στις υπό μετάβαση οικονομίες και ταυτόχρονα υπάρχει ένα υψηλό ποσοστό μαθητών που εκπαιδεύονται με μεγάλη επιτυχία σε ζητήματα θετικής επιστήμης, όπως τα μαθηματικά και η μηχανική (Estrin, κ.ά., 2006).

Είναι χαρακτηριστικό ότι μετά την κατάρρευση του λεγόμενου «υπαρκτού σοσιαλισμού» η διακύμανση της επιχειρηματικής δραστηριότητας στις οικονομίες που βρίσκονται στο στάδιο της μετάβασης, εμφανίζεται να έχει, και αυτό είναι λογικό, ένα μέγεθος σχετικά μικρό και στην καλύτερη περίπτωση ένα μεσαίο μέγεθος δράσης του επιχειρηματικού τομέα. Πιο χαρακτηριστικά: σε μία από τις νέες χώρες της Ανατολικής Ευρώπης και πολιτεία της πρώην ΕΣΣΔ, τη Λευκορωσία, παρατηρούμε ότι αντιπροσωπεύει μία οικονομία με περιορισμένη την επιχειρηματική δραστηριότητα, η οποία συνοδεύεται με το ισχυρό στοιχείο της διατήρησης του κεντρικού ελέγχου της κυβέρνησης και της παρέμβασης του κρατικού μηχανισμού. Από την άλλη, χώρες όπως η Σλοβενία και η Πολωνία έχουν προχωρήσει σε διαδικασίες μεταρρύθμισης στο πλαίσιο των οποίων η επιχειρηματικότητα παίζει τον κυρίαρχο ρόλο. Σε άλλες χώρες όπως η Δημοκρατία του Κυργιστάν, παρότι υπήρξε πολιτεία της πρώην ΕΣΣΔ, δείχνει να έχει το εύρος της δυνατότητας για επιχειρηματική δράση. Και αυτό πάντα συγκριτικά με άλλες αντίστοιχες χώρες, όπως το Τατζικιστάν και το Ουζμπεκιστάν (Estrin κ.ά., 2010).

Εύκολα μπορεί κάποιος να διαπιστώσει ότι τα περισσότερα κράτη της Ανατολικής Ευρώπης και τα κράτη της Βαλτικής, σχεδόν από την αρχή και με την προστασία της νομικής και πολιτικής επιρροής της Ευρωπαϊκής Ένωσης, επιχειρούν να εφαρμόσουν τις προϋποθέσεις για εκείνη την αλλαγή προς μία κανονική οικονομία της αγοράς. Παράλληλα σε πολλές περιπτώσεις υπάρχουν διαφορετικοί τρόποι και δρόμοι μετάβασης, όπως η θεραπεία σόκ ή η βαθμιαία μετάβαση, ή επίσης μία πορεία ιδιωτικοποιήσεων των κρατικών επιχειρήσεων, στις περισσότερες περιπτώσεις χωρίς επιστροφή. Ταυτόχρονα είναι εμφανές ότι στην Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη ή στην Κοινοπολιτεία των Ανεξάρτητων Κρατών, αυτοί οι διαφορετικοί τρόποι και δρόμοι, επηρεάζουν τις οικονομικές, κοινωνικές και πολιτιστικές ιδιαιτερότητες των φορέων, όπως για παράδειγμα των επιχειρηματιών, των επιχειρήσεων, κ.λπ.

Πάντως, τα επίσημα στατιστικά στοιχεία για τον αριθμό των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και των μοναδικών ιδιοκτητών, καθώς επίσης τα στοιχεία για την απασχόληση και τα συναφή ζητήματα που αφορούν την ήδη εγκατεστημένη και πλήρως επισημοποιημένη επιχειρηματικότητα, δεν δημιουργούν προϋποθέσεις για πλήρη ενημέρωση για παραστατικές λεπτομέρειες της επιχειρηματικότητας στις συγκεκριμένες χώρες (Cherupenko, 2014). Επίσης, η εξήγηση για τις διαφορές ανάμεσα στις διάφορες χώρες που έχουν διαφορετικά επίπεδα και ποιότητα επιχειρηματικής δραστηριότητας, η κατάσταση μοιάζει να είναι ακόμη λιγότερο αισιόδοξη. Από την άλλη, υπάρχει η άποψη ότι η διαφοροποίηση ανάμεσα στις χώρες με τη μικρότερη και περισσότερο αποτελεσματική μετάβαση είναι μάλλον αυθαίρετη και αυτό ενδεχομένως να συνεπάγεται ότι όλες οι οικονομίες και κοινωνίες των χωρών της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης και ορισμένες άλλες χώρες της Κοινοπολιτείας των Ανεξάρτητων Κρατών κινούνται προς το ίδιο κοινωνικοοικονομικό μοντέλο. Παράλληλα, για τις υπόλοιπες χώρες της Κοινοπολιτείας των Ανεξάρτητων Κρατών, τις χώρες της Νοτιοανατολικής Ευρώπης, αλλά και τη Ρωσία, τα σημεία εκκίνησης, αλλά και οι διάφορες φάσεις στο πλαίσιο της μετάβασης προς την οικονομία της αγοράς μπορεί να είναι εντελώς διαφορετικές.

Τα στοιχεία που υπάρχουν για τη Ρωσία δείχνουν ότι η ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας χαρακτηρίζεται από ένα τέτοιο ποσοστό το οποίο αντιστοιχεί σε μικρό μερίδιο του ΑΕΠ και συγκεκριμένα στο 21%, τα αντίστοιχα στοιχεία της απασχόλησης είναι 25% σε σύγκριση με τις καθιερωμένες οικονομίες της αγοράς. Σε αυτό συμβάλλει η αντιφατική νομοθεσία και η χαλαρή εφαρμογή της, η κρατική γραφειοκρατία και η διαφθορά (Cherupenko, 2014). Συνολικά το γενικό πλαίσιο είναι εξαιρετικά εχθρικό για τους καινοτόμους συμπεριετανοούς επιχειρηματίες, γεγονός που επιβεβαιώνει ότι δεν υφίσταται η έννοια της δημιουργικής καταστροφής, όπως ισχυρίζονται αρκετοί οικονομο-

λόγοι στην προσπάθειά τους να ερμηνεύσουν τον μετασχηματισμό των χωρών του πρώην «υπαρκτού σοσιαλισμού» προς την οικονομία της αγοράς.

Σε γενικές γραμμές, όλες οι επιχειρήσεις παρουσίαζαν έλλειψη εργατικού δυναμικού και επενδυτικού κεφαλαίου, παράλληλα δε κάποιες επιχειρήσεις χρειάζονταν να μετατραπούν από προμηθευτές βαρέως πολεμικού υλικού σε προμηθευτές εμπορικών προϊόντων, ενώ άλλες χρειάζονταν να αναδιαρθρωθούν. Η αναδιάρθρωση εδώ αναφέρεται στη διαδικασία ανακούφισης των επιχειρήσεων από τις μεμονωμένες ή τις πολλαπλές δομικές δυσχέρειες που εμπόδιζαν τη μετατροπή τους σε κερδοφόρες επιχειρήσεις. Οι δυσχέρειες αφορούσαν την ποιότητα του προϊόντος με αποτέλεσμα να υπάρχει περιορισμός των πωλήσεων εξαιτίας της κακής ποιότητας ενός προϊόντος με βάση τα διεθνή δεδομένα. Επίσης, είχαμε δυσχέρειες στην τεχνολογία, με αποτέλεσμα τον περιορισμό των πωλήσεων εξαιτίας της απαρχαιωμένης τεχνολογίας και, επίσης, δυσχέρειες στον εξοπλισμό που οδήγησε επίσης στον περιορισμό των πωλήσεων εξαιτίας των κατώτερων κομματιών του κύριου εξοπλισμού (Amsden κ.ά., 1994: 54). Εδώ παρατηρήσαμε κυρίως δύο τύπους δομικών δυσχερειών: ο ένας αφορά τα προβλήματα ποιότητας των προϊόντων, χαρακτηριστική περίπτωση, σύμφωνα με τους Amsden-Kochanowicz και Taylor, η πολωνική επιχείρηση παραγωγής υφασμάτων, Ο άλλος τύπος αφορά τη δραστηριότητα των υφιστάμενων επιχειρήσεων οι οποίες βασιζόνταν στην απαρχαιωμένη τεχνολογία, όπως για παράδειγμα μία ουγγρική μεταλλουργική επιχείρηση (Amsden κ.ά., 1994: 55).

4. Επίλογος

Από όλα όσα αναφέραμε ότι η πορεία μετάβασης από τις οικονομίες του κεντρικού σχεδιασμού προς την οικονομία της αγοράς ήταν μία δύσκολη όσο και σύνθετη περίπτωση. Στο πλαίσιο αυτό κυριάρχησαν δύο μοντέλα μετάβασης: το ένα ήταν το σχέδιο της «Συναίνεσης της Ουάσιγκτον» το οποίο ταυτίστηκε με ριζικές αλλαγές και αποτελούσε ένα σχέδιο που επιχειρούσε να εφαρμόσει σε πολλές περιπτώσεις το ΔΝΤ σε διάφορες χώρες. Το άλλο ήταν η βαθμιαία μετάβαση προς την οικονομία της αγοράς ή εν τέλει μία πιο ομαλή πορεία η οποία θα συνοδεύεται από ένα θεσμικό πλαίσιο των κανόνων της αγοράς, το οποίο θα συμβάλλει στη μετάβαση με περισσότερο αποτελεσματικό τρόπο.

Εκείνο το οποίο προκαλεί ιδιαίτερη εντύπωση ήταν ότι η διαδικασία μετάβασης δεν ήταν ενιαία σε όλες τις χώρες της Ανατολικής Ευρώπης, αλλά αντίθετα υπήρξαν και υπάρχον διαφοροποιήσεις. Οι διαφορές που προέκυψαν

σε ένα μεγάλο βαθμό οφείλονται στην ιδιαιτερότητα της κάθε χώρας, αλλά και στον βαθμό ετοιμότητάς της για την πορεία μετάβασής τους προς την οικονομία της αγοράς. Ακόμη δε οι διαφοροποιήσεις ήταν σημαντικές όχι μόνο ανάμεσα σε χώρες, αλλά κυρίως ανάμεσα σε ομάδες χωρών οι οποίες γεωγραφικά ανήκαν στην ίδια περιοχή. Έτσι παρατηρήθηκαν διαφορές ανάμεσα σε χώρες που βρίσκονται στην Κεντρική Ευρώπη, σε χώρες οι οποίες βρίσκονται στα Βαλκάνια ή σε χώρες οι οποίες αποτελούν την Κοινοπολιτεία των Ανεξάρτητων χωρών ή ακόμη και στις βαλτικές χώρες.

Παράλληλα, στο πλαίσιο της οικονομικής ανάκαμψης πολύ σημαντικό ρόλο θα έπρεπε να παίξουν οι επιχειρήσεις. Οι επιχειρήσεις οι οποίες άρχισαν να λειτουργούν με ιδιωτικοοικονομικά κριτήρια, θα έπρεπε να λειτουργήσουν σε ένα θεσμικό πλαίσιο το οποίο θα έπρεπε να τους δίνει κίνητρα για τις δραστηριότητές τους. Το σύνολο των επιχειρήσεων αποτελούνταν είτε από πρώην κρατικές επιχειρήσεις που ιδιωτικοποιήθηκαν είτε από νέες επιχειρήσεις οι οποίες δημιουργήθηκαν στην περίοδο μετάβασης, είτε επιχειρήσεις οι οποίες ήταν θυγατρικές. Σε γενικές γραμμές οι περισσότερες επιχειρήσεις είχαν κατ' αρχήν έλλειψη εργατικού και επενδυτικού κεφαλαίου, ενώ άλλες θα έπρεπε να αναδιαρθρωθούν προκειμένου να μετασχηματιστούν από παραγωγούς πολεμικού υλικού σε επιχειρήσεις παραγωγής και πώλησης καταναλωτικών προϊόντων. Η αναδιάρθρωση δεν ήταν πάντα εύστοχη από την άποψη ότι υπήρχε ζήτημα της ποιότητας των προϊόντων που παράγονταν, με αποτέλεσμα την ανάγκη για ποιοτική βελτίωση τους.

Βιβλιογραφία

- Amsden, A.H., Kochanowicz, J. & Taylor, L. (1994). *The market meets its match. Restructuring the economies of Eastern Europe*, Harvard University Press, Cambridge, MA, London, UK.
- Aslund, A. (2004). «The misguided blame game», *Transition Newsletter*, 14/15, σελ. 25-26.
- Barr, N. (εκδ.) (2005). *Labor markets and social policy in Central and Eastern Europe. The accession and beyond*, World Bank, Washington, D.C.
- Boone, P. & Rodionov, D. (2002). *Rent seeking in Russia and the CIS*, Brunswick UBS Warburg, Moscow.
- Chepurenko, A. (2014). «Informal entrepreneurship under transition: Causes and specific features», στο: *Soziologie des Wirtschaftlichen: Alte und neue Fragen*, Bögenhold, D. (εκδ.), Springer, VS. Wiesbaden, σελ. 361-382.
- Earle, J., Estrin, S. & Leshchenko, L. (1996). «Ownership structures, patterns of

- control, and enterprise behavior in Russia», στο: Enterprise restructuring and economic policy in Russia, Commander, S., Qimiao, F. & Schaffer, M. (εκδ.), Economic Development Institute (EDI), Development Studies, World Bank, Washington, D.C., σελ. 205-252.
- Estrin, S., Meyer, K. & Bytchkova, M. (2006). «Entrepreneurship in transition economies», στο: The Oxford Handbook of Entrepreneurship, Casson, M. (εκδ.), Oxford University Press, Oxford, σελ. 693-723.
- Estrin, S. & Mickiewicz, T. (March 2010). Entrepreneurship in transition economies: The role of institutions and generational change, Institute for the Study of Labor (IZA), Discussion Paper No. 4805 (<http://ftp.iza.org/dp4805.pdf>).
- Galeano, E. (1991). «A child lost in the storm», στο: After the fall. The failure of communism and the future of socialism, Blackburn, R. (εκδ.), Verso, London, σελ. 250-254.
- Goldman, M. (2004). «The rule of outlaws is over», Transition Newsletter, 14/15, σελ. 23-25.
- Guriev, S. & Rachinsky, A. (2005). «The role of oligarchs in Russian capitalism», Journal of Economic Perspectives 19 (1), σελ. 131-150.
- Hurst, E. & Lussardi, A. (2004). «Liquidity constraints, household wealth and entrepreneurship», Journal of Political Economy 112, σελ. 319-347.
- Kregel, J., Matzner, E. & Grabher, G. (1992). The market shock, Univ. of Michigan Press, Ann Arbor (έκδ. για AGENDA Group, Vienna).
- Lizal, L. & Svejnar, J. (2002). «Investment, credit rationing, and the soft budget constraint: Evidence from Czech panel data», The Review of Economics and Statistics 84 (2), σελ. 353-370.
- Marangos, J. (2005). «Shock therapy aid the consequences in transition economies», Development, Society for international Development 1011-6370/05, 48(2), σελ. 70-78.
- McMillan, J. & Woodruff, C. (1999). «Interfirm Relationships and informal credit in Vietnam», Quarterly Journal of Economics 114 (6), σελ. 1285-1320.
- Murrell P. (2005). «Institutions and firms in transition economies», Handbook of New Institutional Economics, Ménard, C. & Shirley, M. (εκδ.), Springer US, Boston, MA (πρωδημ. 2003 citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.470.4097&rep=rep1&type=pdf).
- Pissarides, F. (1999). «Is the lack of funds the main obstacle to growth? FBRD's experience with small and medium-sized businesses in Central and Eastern Europe», Journal of Business Venturing 14, σελ. 519-539.
- Roland, G. (2003). «Transition: An evolutionary - institutionalist perspective», Gouvernance Mondiale, 14 (www.iddri.org/Publications/Collections/Idees-pour-Le-debat/id_0314_roland.pdf).

- Sachs, J. (1990). «What is to be done?», *The Economist* 13, σελ. 19-24.
- Sachs, J. (1993). *Poland's jumb to the market economy*, MIT Press, Cambridge, MA.
- Stanworth, M. & Gray, C. (1991). *Bolton 20 years on. The small firm on the 1990s*, Paul Chapman, London.
- Stiglitz, J. (2002). *Globalization and its discontents*, W.W. Norton, New York.
- Storey, D. (1994). *Understanding the small business sector*, Routledge, New York.
- Svejnar, J. (1999). «Labor markets in the transitional Central and East European Economies», στο: *Handbook of labor economics 3B*, Ashenfelter, O. & Card D. (εκδ.), Elsevier, Amsterdam, κεφ. 42.
- Svejnar, J. (2002). «Assistance to the transition economies: Were there alternatives?», *Operations Evaluation Department (OED) working paper series*, World Bank, Washington D.C. (ieg.worldbank.org/Data/reports/svejnar.pdf).