

# **DOCUMENTI**

**IAI**

## **LA TRANSIZIONE DAL PIANO AL MERCATO: UN PROCESSO DA GOVERNARE**

*di Claudio De Vincenti*

Documento presentato alla seconda conferenza internazionale italo-uzbeka, organizzata dallo IAI in  
cooperazione con il Centro Alti Studi per la Difesa (Casd) e l'Institute for Strategic Studies  
*Milano, 6-10 luglio 1998*

IAI9812

**ISTITUTO AFFARI INTERNAZIONALI**

# LA TRANSIZIONE DAL PIANO AL MERCATO: UN PROCESSO DA GOVERNARE

di Claudio De Vincenti

## **Introduzione**

A un primo sguardo sull'insieme delle economie in transizione si è oggi colpiti dalla estrema diversificazione delle situazioni con riferimento tanto agli indicatori macroeconomici quanto al grado di sviluppo delle regole, degli operatori e delle istituzioni di mercato. Si va da paesi, come quelli dell'Europa centrale, che vedono consolidarsi un trend di crescita abbastanza stabile e sostenuto e che hanno compiuto passi avanti di un certo rilievo nella costruzione di regole e istituzioni di mercato a paesi, come la Russia, in cui si stenta ancora a uscire da una depressione senza precedenti dell'attività economica e in cui il mercato ha assunto forme anarcoidi che rendono difficile sia l'azione di regolazione a livello microeconomico sia il controllo macroeconomico; né mancano situazioni, come in Ucraina e in alcuni altri paesi dell'ex Unione Sovietica, in cui l'assenza di segnali di ripresa si combina con il permanere di strutture di direzione amministrativa dell'economia che ostacolano lo sviluppo dei mercati.

La tesi che cercherò di argomentare in questa nota è che questa differenziazione, se rispecchia naturalmente anche storie ed eredità diverse del sistema precedente, risente peraltro in misura rilevante della impostazione data originariamente alle politiche di stabilizzazione e transizione sistemica, che non ha adeguatamente tenuto conto delle caratteristiche istituzionali specifiche e dei fattori di inerzia presenti nei paesi che vivevano il cambiamento di regime politico ed economico dei primi anni novanta. Del resto, ai limiti di quella impostazione sono anche da ricondurre, almeno in parte significativa, i costi economici e sociali molto elevati che tuttora travagliano i paesi meno avanzati nel processo di transizione e che comunque sono stati inizialmente pagati anche dai paesi che oggi mostrano i risultati più positivi.

## **Un breve sguardo al passato**

Una rapida riflessione sulle caratteristiche principali del sistema a pianificazione centralizzata può aiutare a capire l'eredità istituzionale e i fattori di inerzia con cui la transizione si misura. Come è noto, l'assetto istituzionale delle economie pianificate era segnato: dalla prevalenza schiacciante della proprietà pubblica dei mezzi di produzione; da regole del gioco articolate su di un sistema amministrativo di transazioni interaziendali basato su ordini e su di un ruolo del mercato limitato essenzialmente agli scambi di beni e lavoro tra imprese e famiglie sulla base di prezzi amministrati; da imprese massimizzatrici dell'output (o più in generale degli indicatori di successo stabiliti dal centro) e condizionate a soddisfare i comandi dell'ufficio del piano; da un ruolo quindi dello Stato molto pervasivo nella decisione circa le scelte allocative. Coerente con questo assetto era poi il monopolio statale del commercio estero (estensione in economia aperta del sistema amministrativo di forniture interaziendali) e la funzione "passiva" della

moneta, ossia la garanzia da parte della Banca di Stato della moneta necessaria a veicolare le transazioni definite dal pianificatore.

I punti di forza di un sistema di questo tipo sono facilmente evidenziabili:

- capacità di concentrare le risorse sugli obiettivi giudicati prioritari dalle autorità; quindi, in particolare nelle fasi iniziali di arretratezza economica tipiche per esempio dell'economia russa della fine degli anni venti, possibilità di forzare il tasso di accumulazione in direzione di una rapida industrializzazione del paese;
- possibilità di realizzare con la crescita forzata e poi di garantire comunque, almeno per via amministrativa, il pieno impiego dei lavoratori;
- capacità di controllare direttamente la distribuzione del reddito a fini equitativi; nell'esperienza concreta questi sono stati interpretati in termini di egualitarismo più o meno spinto a seconda delle diverse fasi storiche.

Il consenso sociale, gestito grazie in particolare a questi due ultimi punti di forza, era del resto necessario per fronteggiare i punti di debolezza del sistema, anch'essi facilmente evidenziabili:

- difficoltà dell'ufficio del piano a disporre della grande mole di informazioni necessaria a governare dal centro nel dettaglio l'allocazione delle risorse, in particolare informazioni circa le condizioni entro cui opera ogni singola impresa e l'evoluzione della domanda per i diversi beni e nelle diverse zone del paese;
- distorsioni nell'allocazione delle risorse derivanti dal potere di contrattazione che le imprese hanno nei confronti del centro sia nella fase di elaborazione del piano (e quindi di assegnazione degli input e degli ordini di produzione) sia nella fase di realizzazione del piano;
- conseguenze negative che ricadono sull'intero sistema nel caso il centro commetta errori di previsione al momento della definizione del piano degli investimenti, con costi elevati in termini di tempi e risorse necessari a realizzare le successive riconversioni e ristrutturazioni.

Si tratta di punti di debolezza rimasti latenti fin quando le condizioni di arretratezza economica rendevano per un verso facilmente prevedibili le direzioni da imprimere alla crescita e quindi all'accumulazione di capitale, per altro verso controllabile il potere di contrattazione delle imprese, per altro verso ancora limitata e quindi maneggevole la mole di informazioni circa le tecniche produttive disponibili e l'evoluzione della domanda di beni di prima necessità. Inoltre, il patto sociale sotteso al sistema e basato sulla centralità operaia consentiva, in una fase di grande mobilitazione politica come gli anni trenta in URSS o la ricostruzione postbellica, di tenere sotto controllo il potere di contrattazione delle imprese e di far funzionare adeguatamente il sistema di incentivi.

Tutte queste condizioni sono via via venute meno, facendo emergere in tutta la loro gravità i punti di debolezza del sistema. Superata la fase dell'arretratezza e costruito un sistema industriale articolato e moderno, la mole di informazioni necessaria circa tecniche ed evoluzione dei bisogni si è accresciuta al di là delle possibilità di una loro gestione centralizzata, il potere di contrattazione delle imprese è parallelamente aumentato, gli errori di pianificazione degli investimenti sono divenuti più probabili e più dannosi in un contesto internazionale in rapido mutamento. Inoltre, completata l'industrializzazione forzata e la ricostruzione postbellica, anche la mobilitazione politica non poteva che spegnersi, riducendo le possibilità di tenere sotto controllo il potere di contrattazione delle imprese e di far funzionare il sistema di incentivi, che anzi lasciava

spazio a collusioni tra management e lavoratori a discapito della tensione all'efficienza e alla coerenza del sistema di pianificazione.

Così, nel corso degli anni settanta e ottanta i punti di debolezza hanno prevalso sempre più sui punti di forza: le inefficienze microeconomiche del sistema hanno finito per creare una divaricazione tra domande di benessere provenienti dalla società e capacità di risposta dell'economia in termini di crescita della produttività, di miglioramento della qualità dei prodotti, di innovazione tecnologica. La manifestazione macroeconomica di questo divario è stata la crescita dei redditi monetari e del disavanzo di bilancio pubblico più rapida della crescita del prodotto e quindi il noto fenomeno dell'inflazione repressa, che ha caratterizzato queste economie a partire dagli anni settanta. I suoi effetti economici e sociali sono stati particolarmente perversi: rafforzamento del potere di contrattazione delle imprese e quindi ulteriore perdita di tensione all'efficienza e alla qualità, diffusione dell'economia sommersa, rapporti sociali sempre meno coesi. Tutto ciò ha naturalmente ingigantito i fenomeni di inefficienza microeconomica in un vero e proprio circolo vizioso tra squilibrio macro e distorsioni micro.

### **Stabilizzazione e transizione all'indomani del passaggio di regime**

Di fronte alla situazione descritta, i governi postcomunisti insediatisi tra il 1989 e il 1992 nei diversi paesi dell'Europa centro-orientale e della CSI hanno adottato approcci diversi ai problemi della stabilizzazione macroeconomica e della transizione di sistema. Peraltro, i diversi approcci hanno finito per fare comunque riferimento al modello adottato in Polonia e divenuto noto come programma Balcerowicz: quest'ultimo ha costituito per così dire la pietra di paragone, il prototipo, cui ispirarsi o da cui marcare le distanze. In ogni caso, ha fornito il contesto culturale e il *benchmark* di riferimento per le misure adottate nei paesi più importanti dell'ex area socialista.

La strategia teorizzata dal programma Balcerowicz prevedeva insieme una rapida stabilizzazione e l'inesco immediato della transizione che avrebbe poi proceduto in tempi estremamente accelerati, al punto che si è parlato al riguardo di un vero e proprio *big bang*.

Le principali misure di stabilizzazione consistevano: nella liberalizzazione immediata di tutti i prezzi (tranne un insieme molto limitato, ristretto essenzialmente ai prodotti energetici per i quali si indicava un percorso più graduale); nel drastico taglio dei sussidi alle imprese in perdita e più in generale in un drastico taglio della spesa pubblica; in una stretta creditizia ancorata a obiettivi di crescita nominale della moneta e del credito; in un controllo molto severo sulla dinamica dei salari nominali nelle imprese statali (attraverso la tassazione punitiva dei salari in eccesso rispetto a norme prestabilite); in una sovravalutazione del tasso di cambio e nel suo ancoraggio a un obiettivo prefissato; nella sospensione dei pagamenti sul debito estero e poi nella sua ristrutturazione.

Le principali misure di innesco di una rapida transizione consistevano a loro volta: nella eliminazione completa di qualsiasi controllo amministrativo sulle imprese lasciandole libere di rispondere ai soli segnali di mercato; nell'apertura - in chiave iperliberista - del commercio estero; nella privatizzazione immediata delle unità produttive di piccole dimensioni e nella privatizzazione in tempi accelerati delle grandi imprese, come preconditione della successiva ristrutturazione della loro capacità produttiva; in una riforma fiscale basata sull'introduzione dell'IVA al posto dell'imposta sull'entrata e sull'introduzione di un'imposta sui redditi personali, nonché di un'imposta

sul capitale delle imprese di Stato; nella costituzione di un sistema bancario articolato in banche commerciali private sottoposte all'autorità della Banca Centrale; nella costruzione delle altre istituzioni tipiche di una economia di mercato, dalla legislazione commerciale a quella antitrust, ecc.

Non c'è qui lo spazio per descrivere le modalità concrete di applicazione del programma né le varianti seguite in altri paesi. Basti osservare come in linea generale le misure di stabilizzazione abbiano trovato immediata applicazione - in Polonia con un massimo e in Russia con un minimo di coerenza - mentre le misure di innesco della transizione abbiano dovuto fare i conti con le difficoltà e le inerzie proprie di qualsiasi programma di trasformazione strutturale: facile rimuovere del tutto i vincoli amministrativi sulle imprese, più lungo il processo necessario a instaurare relazioni propriamente di mercato tra gli operatori, sia per l'insorgere immediato di costi di transazione che vanno gestiti e minimizzati sia per l'inerzia dei comportamenti; facile privatizzare rapidamente le piccole imprese, specie nel settore dei servizi, difficile e complesso il processo di privatizzazione delle grandi imprese statali, col risultato che nelle more della privatizzazione queste ultime non venivano ristrutturate e anzi venivano penalizzate dal regime fiscale più sfavorevole; per non parlare poi delle difficoltà a far gestire forme inedite di imposta a un'amministrazione fiscale che aveva tradizioni del tutto diverse e veniva posta di fronte al decollo di un settore privato ovviamente meno controllabile dal fisco rispetto alle imprese statali; così come pure complesso non poteva non risultare il governo di un sistema bancario liberalizzato da parte di una Banca Centrale abituata a compiti del tutto diversi.

Tutto ciò non deve impedire di cogliere i meriti della politica seguita all'indomani del passaggio di regime: nei più importanti paesi dell'area la transizione è divenuta un processo irreversibile, vanno sempre più prendendo corpo regole e istituzioni di mercato, la stabilizzazione - almeno nei paesi dell'Europa centrale - è stata portata a compimento. E' ora, peraltro, di prendere anche atto che la sottovalutazione, implicita in quella politica, della complessità e dei tempi propri di una transizione sistemica ha ostacolato l'avvio di un'azione consapevole di governo dei processi che si andavano mettendo in moto. Questo ha aggravato i costi della stabilizzazione per i paesi che l'hanno realizzata e che poi hanno visto concretizzarsi una prospettiva di ripresa, ha lasciato spazio a una perdita di coerenza del disegno strategico in Russia con effetti disgreganti del tessuto economico che oggi fanno da ostacolo alla ripresa, ha rafforzato le cautele e le resistenze in altri paesi della CSI.

La divergenza tra i risultati raggiunti - cfr. le tabelle 1 (indicatori macroeconomici) e 2 (indicatori della transizione) - e le previsioni delle autorità di politica economica al momento del varo dei programmi di stabilizzazione e transizione segnalano appieno la sottovalutazione che abbiamo richiamato. Dietro alla caduta senza precedenti del Pil e al lento e incompleto rientro dell'inflazione, con le conseguenze economiche e sociali che a tutto ciò sono connesse (caduta degli investimenti con effetti negativi sulla crescita prospettica, ripresentarsi di problemi di bilancio pubblico via crisi del gettito e di problemi di bilancia dei pagamenti via inflazione interna, manifestarsi di fenomeni di disoccupazione di lunga durata e quindi di emarginazione, impoverimento della popolazione, ecc.), stanno non solo le difficoltà inevitabili derivanti dalla crisi economica e sociale ereditata dal precedente regime ma anche veri e propri errori di strategia e di gestione della politica economica.

Si tratta in parte di shocks esterni, peraltro largamente autoprocurati dalle autorità di politica economica, come quelli derivanti dalla rottura dei flussi commerciali provocati

dalla dissoluzione del Comecon o come quelli derivanti, sulla tenuta del saldo di bilancia dei pagamenti e sulla stessa sopravvivenza di molte imprese, da una azzardata politica di apertura al commercio estero non ricambiata da analoga apertura da parte occidentale. Ma si tratta anche di shocks interni derivanti dal mancato governo proprio del processo di transizione. Per limitarci a qualche esempio:

- rinviare la ristrutturazione delle imprese statali alla loro privatizzazione significa condannarle a tenersi a lungo capitale obsoleto e a perdere mercati, con effetti depressivi sul livello di attività loro e del sistema nel suo insieme;
- lasciarle poi prive di indicazioni strategiche da parte del soggetto proprietario, e cioè lo Stato, significa per un verso esaltare le difficoltà derivanti sul funzionamento degli scambi dall'insorgere di rilevanti costi di transazione e, per altro verso, lasciare che le imprese utilizzino il nuovo potere di mercato a disposizione (e che costituisce la conversione, entro il nuovo contesto, del vecchio potere di contrattazione nei confronti dell'ufficio del piano) per difendere, attraverso aumenti dei prezzi di vendita, la propria redditività o i redditi dei lavoratori in esse occupati, col risultato di rafforzare le spinte inflazionistiche e quindi gli effetti depressivi sul quadro macroeconomico;
- ancora, adottare una politica di stretta monetaria, che non distingua tra moneta che alimenta la domanda (da contenere per frenare l'inflazione) e credito alle imprese che alimenta l'offerta, significa accentuare la caduta produttiva creando un vincolo di offerta che esalta l'inflazione stessa;
- infine, puntare a una caduta secca del salario reale attraverso controlli vessatori sui salari nominali a fronte di una forte inflazione significa preparare il terreno per future rivendicazioni salariali e spinte inflazionistiche da costi.

Non meno rilevanti appaiono le conseguenze della mancata ricostituzione di un patto sociale, diverso dal precedente e adeguato a sostenere la transizione sistemica: laddove le imprese hanno fronteggiato la caduta produttiva con accordi più o meno impliciti volti a limitarne le ricadute occupazionali, si è avuta una perdita di redditività e, con essa, di prospettive di rilancio degli investimenti decisive per operare le necessarie riconversioni e ristrutturazioni; laddove la disoccupazione si è manifestata apertamente si sono determinati fenomeni di emarginazione di lunga durata che erodono gli *skills* dei disoccupati compromettendone le prospettive di riassorbimento. A ciò si aggiungano una polarizzazione della distribuzione dei redditi inedita per quelle economie e processi ben poco trasparenti di concentrazione proprietaria, e si ottiene un quadro preoccupante della tenuta sociale di quei paesi.

I costi economici e sociali descritti non sono solo rilevanti di per se stessi ma anche per i condizionamenti che ne sono derivati circa la velocità dei processi di transizione e la determinazione delle autorità, specie nei paesi meno avanzati, nel portarli avanti. Il quadro dello stato della transizione tracciato dalla Banca Europea per la Ricostruzione e lo Sviluppo e riportato in tabella 2 evidenzia bene la situazione fortemente differenziata in cui si trovano i diversi paesi e soprattutto come la transizione si sia rivelata più lenta e difficile con riferimento ai processi che richiedono un massimo di capacità di governo: privatizzazione delle grandi imprese e soprattutto loro ristrutturazione, politiche della concorrenza, mercati finanziari.

## **Governare transizione e ripresa economica**

La consapevolezza della opportunità di aggiustamenti rilevanti nella strategia di politica economica è andata affermandosi via via nel corso degli anni novanta, e non solo per le alterne vicende elettorali e politiche di molti dei paesi dell'area ma per la cogente forza dei problemi reali. Ancora una volta è stata la Polonia, con il programma adottato nel 1994 dall'allora ministro delle Finanze Kolodko, a indicare per prima la necessità di mantenere continuità con le linee generali della stabilizzazione e della trasformazione sistemica già attuate ma anche di impostare una serie di correzioni e innovazioni di rilievo. Da allora, il dibattito e le strategie di politica economica attuate nei diversi paesi hanno fatto registrare una maggiore consapevolezza della complessità del processo di transizione sistemica e della interazione tra ripresa economica e crescita da un lato e velocità e qualità della transizione dall'altro.

Le indicazioni principali che sono andate emergendo da questo quadro in movimento sembrano le seguenti:

- mantenimento di una rigorosa politica di bilancio basata sull'impegno prioritario per un recupero di gettito, attraverso una più adeguata realizzazione delle riforme fiscali varate, e una ricomposizione della spesa pubblica a favore di investimenti in infrastrutture (ancora carenti sia per quantità che per qualità) e di una riforma del sistema di sicurezza sociale che faccia da supporto a un governo del mercato del lavoro volto a tutelare meglio e a reinserire i disoccupati nel mondo del lavoro (in questo ambito, non ultima si pone una questione rilevante di riforma dei sistemi pensionistici);
- maggiore attenzione al funzionamento della pubblica amministrazione come condizione necessaria per una simile politica di bilancio e più in generale per recuperare capacità di governo dei processi in atto;
- impostazione di una politica monetaria che dia stabilità al sistema bancario, tenga sotto controllo le spinte speculative e consenta una allocazione del credito verso impieghi produttivi e di sostegno agli investimenti delle imprese;
- trattamento paritario, specie sul fronte tributario, di tutte le imprese private e statali, con un riequilibrio del carico fiscale attraverso l'emersione dell'economia informale e dell'insieme delle attività private; forme di incentivazione fiscale degli investimenti;
- risanamento finanziario e trasformazione in società per azioni delle imprese statali, graduale privatizzazione della proprietà delle azioni e contemporaneo utilizzo del residuo pacchetto azionario in mano allo Stato per realizzare la ristrutturazione della loro capacità produttiva e, ove necessario, la loro suddivisione in più società;
- trasformazione del controllo più o meno informale dei lavoratori sulle imprese statali in partecipazione azionaria al capitale; costruzione di un assetto adeguato di *corporate governance* che chiarisca l'attribuzione dei diritti di proprietà e di controllo sulle imprese;
- costruzione della legislazione e delle istituzioni necessarie a impostare politiche per la concorrenza e politiche di regolazione;
- *last but not least*, costruzione di un patto sociale che consenta di governare la dinamica dei redditi in modo da garantire prospettive di ripresa non inflazionistica e da recuperare capacità di controllo sulla distribuzione del reddito.

Si tratta, come è chiaro, di interventi complessi la cui attuazione incontra, e incontrerà anche in futuro, difficoltà e battute di arresto. Importante è che si affermi la consapevolezza che la costruzione delle regole e delle istituzioni di un'economia di mercato richiede un'azione politica tenace e continua, che non può che procedere per prove ed errori ma deve mantenere fermo l'orientamento di fondo: costruire mercati funzionanti ed efficienti richiede un massimo, e non un minimo, di capacità di governo.

## Riferimenti bibliografici

- AGHION P. - BLANCHARD O.J. - BURGESS R. [1994], The Behavior of State Firms in Eastern Europe Pre-privatization, *European Economic Review*, Vol. 38, No.6.
- AGHION P. - BLANCHARD O.J. - CARLIN W. [1994], The Economics of Enterprise Restructuring in Central and Eastern Europe, *CEPR Discussion Paper*, No. 1058.
- BOERI T. [1994], Labour Market Flows and Persistence of Unemployment in Central and Eastern Europe, in OCDE, *Unemployment in Transition Countries: Transient or Persistent?*, Paris.
- CALVO A. - CORICELLI F. [1993], Output Collapse in Eastern Europe. The Role of Credit, *IMF Staff Papers*, Vol. 40, No. 1.
- CHILOSI A. [1993a], Processi alternativi di privatizzazione: caratteristiche rilevanti e conseguenze economiche, *Europa - Europe*, No. 3.
- CHILOSI A. [1993b], Economic Transition and the Unemployment Issue, *Economic Systems*, vol. XVII, No.1.
- CORNIA G.A.- PANICCIA' R. [1995], The Demographic Impact of Sudden Impoverishment: Eastern Europe during the 1989-94 Transition, *Economic Policy Series*, No. 49, UNICEF ICDC.
- CORNIA G.A.[1996], Public Policy and Welfare Conditions during the Transition: an Overview, *MOCT*, Vol. 6, No.1.
- DE VINCENTI C. - MULINO M. [1996], Stabilisation and Output Decline in Previously Planned Economies: a Model of Imperfect Competition and Credit Rationing, *JOICE - Economic Systems*, Vol. 20, No. 1.
- EATWELL J. - ELLMAN M. - KARLSSON M. - NUTI D.M. - SHAPIRO J. [1995], *Transformation and Integration: Shaping the Future of Central and Eastern Europe*, Brussels, The European Forum for Democracy and Solidarity.
- EBRD [1996], *Transition Report*, London, October.
- ELLMAN M. [1994], Transformation, Depression, and Economics: Some Lessons, *Journal of Comparative Economics*, Vol. 19.
- KOLODKO G. - NUTI D.M. [1997], The Polish Alternative - Old Myths, Hard Facts and New Strategies in the Successful Transformation of the Polish Economy, *Research for Action*, No. 33, UNU/WIDER.
- KORNAI J. [1994], Transformational Recession: the Main Causes, *Journal of Comparative Economics*, Vol. 19.
- NUTI D.M. [1993], Economic Inertia in the Transitional Economies of Eastern Europe, in Uvalic M. - Lorentzen J. - Espa E. (eds.), *Impediments to the Transition in Eastern Europe*, Firenze, European University Institute - EPU.
- NUTI D.M. [1994], Stabilizzazione e transizione: il prototipo polacco, *Europa - Europe*, No.2.
- ROSATI D.K. [1994], Output Decline During Transition from Plan to Market: a Reconsideration, *Economics of Transition*, Vol. 2.
- TAYLOR L. [1994], The Market Met its Match: Lessons for the Future from the Transition's Initial Years, *Journal of Comparative Economics*, Vol. 19.
- UVALIC M. - VAUGHAN-WHITEHEAD D. (eds.) [1997], *Privatization Surprises in Transition Economies*, Edward Elgar.

WORLD BANK [1996], *World Development Report 1996. From Plan to Market*, Washington, D.C.

Tab. 1 - **ECONOMIE IN TRANSIZIONE**  
**Principali indicatori economici**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
<b>PIL</b> (tasso % di variazione in termini reali)									
Russia	-4.0	-13.0	-14.5	-8.7	-12.6	-4.0	-5.0	0.2	2.0
Polonia	-11.6	-7.0	2.6	3.8	5.2	7.0	6.1	6.9	5.3
Ungheria	-3.5	-11.9	-3.1	-0.6	2.9	1.5	1.3	3.5	4.5
Repubblica Ceca	-0.4	-14.2	-6.4	-0.9	2.6	4.8	3.9	1.0	2.0
Kazakistan	-0.4	-13.0	-13.0	-12.0	-25.0	-8.9	-1.1	2.0	3.0
Uzbekistan	1.6	-0.5	-11.1	-2.3	-4.2	-0.9	1.6	5.2	2.0
<b>Prezzi al consumo</b> (tasso % di crescita)									
Russia	14	144	2318	841	203	131	22	12.0	14.0
Polonia	586	60	44	38	29	22	20	15.9	12.9
Ungheria	29	32	22	21	21	28	23	18.2	15.0
Repubblica Ceca	11	52	13	18	10	9	8.8	8.5	11.9
Kazakistan		150	2567	2169	1160	60	26	13.0	10.0
Uzbekistan		169	910	885	1281	117	64	27.6	30.0
<b>Tasso di disoccupazione</b>									
Russia				5.1	6.0	8.0	9.3	9.4	
Polonia	6.1	11.8	13.6	15.7	16.0	15.0	13.3	10.5	
Ungheria	2.5	8.0	12.3	12.1	11.0	11.0	11.0	0.6	
Repubblica Ceca	0.8	4.1	2.6	4.0	5.0	7.0	3.1	3.9	
<sup>d</sup> Previsioni Fonti: EBRD, EIU, OCSE, Economics of Transition									

Tab. 2 - Progress in transition in Eastern Europe, the Baltics and the CIS<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Most advanced industrial economics would qualify for the 4<sup>o</sup> rating for almost all the transition indicators.