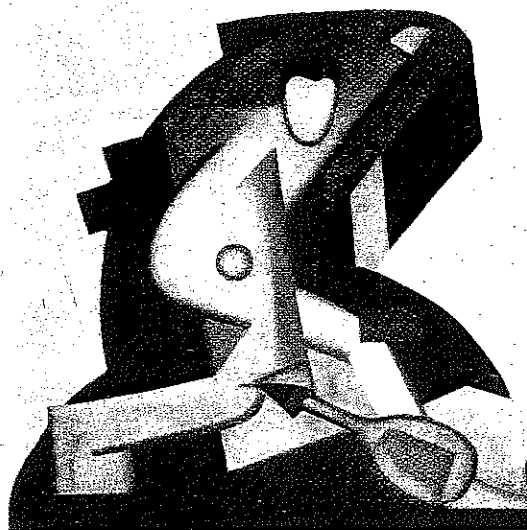


Bij het Krediet aan de Nijverheid maken wij vooral werk van uw talent!



© Sabam, Brussel 1994 - Louis Bagniet - Tennisplayer

gen, specifieke klantgerichte diensten... maken van het Krediet aan de Nijverheid de gesprekspartner bij uitstek voor elke bedrijfsleider.

Laat ook voor uw talent de vonk overslaan en vertrouw op de ervaring van de bank van morgen. Vertrouw op het Krediet aan de Nijverheid.



SAMEN MAKEN WIJ UW PROJECTEN WAAR.

Sterrenkundelaan, 14 - 1030 Brussel - Tel. : 02/214. 15. 23 - Fax : 02/218. 04. 78

Jozef Konings *

Centraal- en Oosteuropese economieën: nieuwe uitdagingen

Dit artikel biedt een overzicht van de belangrijkste thema's die aan bod komen bij de studie van economieën in transitie. Na een beschrijving van het micro-economisch gedrag van de socialistische ondernemingen geven we een alternatief denkkader aan om ondernemingsgedrag in een transitie-economie beter te begrijpen. De theoretische aspecten worden afgewisseld met een beschrijving van de voornaamste gebeurtenissen die zich de jongste jaren in Centraal- en Oost-Europa hebben voorgedaan. Drie belangrijke thema's komen bij de studie van die economieën aan de orde: macro-economische stabilisatie, privatisering en internationale handel. Het artikel besluit met enkele ondernemingsgegevens over de Poolse industriële sector.

Inleiding

Met het uiteenvallen van de Sovjet-Unie en het verdwijnen van het 'communisme' de voorbije jaren is de vraag ontstaan hoe de Centraal- en Oosteuropese economieën zo efficiënt mogelijk naar een leefbare economische en sociale orde kunnen evolueren. De planeconomie en de afwezigheid van enig marktmechanisme (en dus prijsmechanisme) hebben ertoe geleid dat de economische welvaart van het Oostblok ver beneden het peil ligt van die van het Westen, met een economie die gekenmerkt is door tekorten van de meeste goederen, overtewerkstelling, zware industrie met 'zachte' budgetbeperkingen, inefficiënt management en afwezigheid van eigendomsrechten. De jongste jaren is er een groeiende literatuur ontstaan over de manier waarop die economieën het best kunnen worden omgevormd naar het westerse markt-

* K.U. Leuven. De auteur dankt Hylke Vandenbussche en twee anonieme referees.

model (zie b.v. de *Journal of Comparative Economics* en *Economics of Transition*). Het onderzoeken van de economische mechanismen van deze transitie is van groot maatschappelijk en economisch belang. Tot op heden bestaat er nagenoeg geen consistent theoretisch economisch denk-kader om dat proces te bestuderen. De literatuur beperkt zich voorna-melijk tot het beschrijven van het transitieproces en het reproduceren van statistische gegevens. We geven in dit artikel een overzicht van de belangrijkste problemen van deze 'overgang-economieën' en van de mogelijke theoretische denkconcepten om ze te analyseren.

In de eerste paragraaf bespreken we het gedrag van de typische socia-listische onderneming. In paragraaf twee volgen een aantal economische feiten die zich in de Centraal- en Oosteuropese economieën hebben voorgedaan. De derde paragraaf geeft aan rond welke thema's de be-langrijkste discussies om te komen tot een markteconomie worden ge-voerd. In deze sectie worden ook een aantal theoretische denkconcepten besproken. Ten slotte bespreken we in de vierde paragraaf de prestaties van de Poolse economie gedurende de voorbije jaren en gaan we dieper in op de verschillende nieuwe organisatievormen van bedrijven. Daartoe maken we gebruik van een dataset van een 15.000-tal private en publieke ondernemingen.

1. Organisatie van de socialistische onderneming

Om de transitie naar een markteconomie goed te kunnen begrijpen, is het van belang inzicht te verwerven in de typische eigenschappen van een socialistische onderneming (Kornai, 1980). De typische economische organisatie van een land onder het communistisch systeem bestond erin een economisch plan (vijfjarenplan) op te stellen, waarin de verscheidene economische doelstellingen werden geformuleerd. Een van de belang-rijkste doelstellingen was een bepaald produktieniveau te bereiken. De ondernemingsleider had tot doel zijn produktie te maximeren zodat hij het opgelegde produktieplan zou kunnen realiseren. De filosofie die daarachter schuilt, is dat meer produktie meer welvaart oplevert. Daar-entoeven speelden prijzen geen rol, vermits die geregeld werden door de overheid.

Gegeven een opgelegd produktieplan, kunnen we drie soorten beper-kingen voor de producent onderscheiden: input-, vraag- en budgetbe-

perkingen. De vraag is dan welke van die beperkingen bindend zullen zijn in het produktieproces. In het geval van inputs wordt met *bindend* bedoeld dat de volledige hoeveelheid van de beschikbare input *i* ge-bruikt wordt in het produktieproces. Laat $x \in R_+^n$ de vector voorstellen van alle inputs, met $x' = (x_1, x_2, \dots, x_n)$ en $r \in R_+^n$ de vector die de maximale beschikbare hoeveelheid van elke input weergeeft. Dan kun-nen we de inputbeperking samenvatten als:

$$(1) \quad x \leq r$$

Voor input *i* zal dus gelden dat $x_i \leq r_i$. Het gaat hier om fysische beperkingen zoals geschoolde arbeiders, grondstoffen, halfafgewerkte produkten enz.

Op een analoge manier kunnen de andere beperkingen worden weer-geven. Laat $y \in R_+^k$ de vector van alle outputs weergeven en laat v de vector weergeven die de gevraagde hoeveelheid naar die verscheidene outputs voorstelt. Dan kunnen we de vraagbeperking voorstellen als:

$$(2) \quad y \leq v$$

Tenslotte stellen we de budgetbeperking van de onderneming voor als:

$$(3) \quad e \leq m$$

waarbij e de vector is van alle uitgaven van de onderneming en m de vector die de financiering ervan voorstelt (kredieten, spaargelden enz.). Gewoonlijk zijn er verschillende soorten budgetbeperkingen van kracht, zoals op de totale loonkosten, op de investeringsuitgaven, op de import enz.

De *socialistische* onderneming is meestal gebonden door de inputbeper-king, de *kapitalistische* door de vraagbeperking. Tabel 1 geeft een sche-matisch overzicht van de verschillen tussen deze ondernemingen in het licht van de genoemde beperkingen.

Tabel 1. Produktiebeperkingen voor een kapitalistische en een socialistische onderneming.

| Type van beperking | Kapitalistische onderneming | Socialistische onderneming |
|--------------------|---|--|
| Inputbeperking | Zelden bindend | Bijna altijd bindend |
| Vraagbeperking | Bijna altijd bindend | Zelden bindend |
| Budgetbeperking | Hard | Zacht |
| Productieplan | Autonoom. De onderneming beslist op basis van de vraagbeperking, binnen de inputbeperkingen. | Directief De overheid legt een productieplan op op basis van de inputbeperking, binnen de vraagbeperkingen. |

Laten we aannemen dat een bedrijf over verscheidene produktietechnieken beschikt om een gegeven output te produceren. Stel dat het over drie inputs beschikt, x_1 , x_2 en x_3 , en over drie mogelijke produktietechnieken. Techniek 1 is b.v. zeer arbeidsintensief, techniek 2 zeer kapitaalintensief en techniek 3 noch arbeids- noch kapitaalintensief. Laat verder a_{ij} de coëfficiënt zijn die aangeeft hoeveel techniek j gebruikt van input i , x_{ij} , om één produkt te produceren. Stel b.v. $a_{12} = 0,70$, dan wil dit zeggen dat produktietechniek 2 70% van één eenheid van input 1 nodig heeft om één eenheid te produceren. We kunnen nu de inputbeperkingen (1) als volgt herformuleren:

$$(4) \quad \begin{aligned} a_{11}x_{11} + a_{12}x_{12} + a_{13}x_{13} &\leq r_1 \\ a_{21}x_{21} + a_{22}x_{22} + a_{23}x_{23} &\leq r_2 \\ a_{31}x_{31} + a_{32}x_{32} + a_{33}x_{33} &\leq r_3 \end{aligned}$$

Het productieplan legt doorgaans de gewenste technologie op, zodat het bij een gegeven produktietechniek de meest schaarse input is die voor een onmiddellijke bottleneck zorgt. Met andere woorden: gegeven technologie 1, is de maximaal haalbare produktie:

$$(5) \quad y_1 = \min\{r_1/a_{11}, r_2/a_{21}, r_3/a_{31}\}$$

waarbij y_1 de produktie voorstelt die men bekomt bij het gebruik van techniek 1.

Deze korte analyse geeft ons de eerste conclusie: *in een 'tekorten-economie' zal de produktie afgestemd worden op de bestaande bottlenecks, d.i. op de meest schaarse inputs.*

Met een 'tekorten-economie' bedoelen we dat er een tekort is aan inputs om een bepaald produktiequotum te bereiken. Als y_1^{plan} de output voorstelt die vooropgesteld is in het plan, geassocieerd met techniek 1 en dus met $a_{11}x_{11}^{\text{plan}} + a_{21}x_{21}^{\text{plan}} + a_{31}x_{31}^{\text{plan}}$, dan definiëren we een tekorten-indicator als volgt:

$$\text{voor input 1} \quad z_1^{\text{plan}} = a_{11}x_{11}^{\text{plan}} - r_1 \quad \text{als } a_{11}x_{11}^{\text{plan}} > r_1$$

$$= 0 \quad \text{anders}$$

$$\text{voor input 2} \quad z_2^{\text{plan}} = a_{21}x_{21}^{\text{plan}} - r_2 \quad \text{als } a_{21}x_{21}^{\text{plan}} > r_2$$

$$= 0 \quad \text{anders}$$

$$\text{voor input 3} \quad z_3^{\text{plan}} = a_{31}x_{31}^{\text{plan}} - r_3 \quad \text{als } a_{31}x_{31}^{\text{plan}} > r_3$$

$$= 0 \quad \text{anders}$$

Tegenover het begrip *tekort* plaatsen we het begrip '*slack*', waarmee surplus of reserve wordt bedoeld. Een '*slack*'-indicator is dan:

$$\text{voor input 1} \quad q_1^{\text{plan}} = r_1 - a_{11}x_{11}^{\text{plan}} \quad \text{als } r_1 > a_{11}x_{11}^{\text{plan}}$$

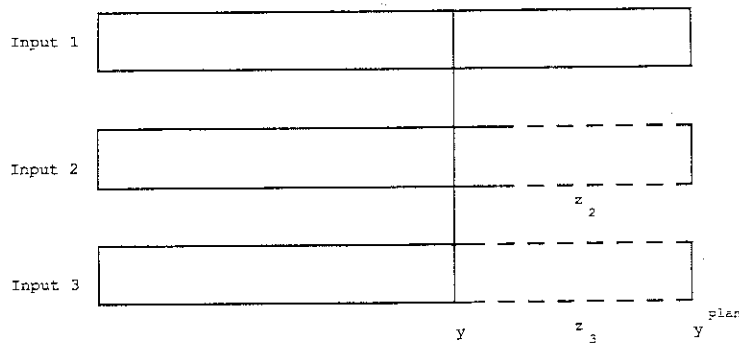
$$= 0 \quad \text{anders}$$

en analoog voor input 2 en 3.

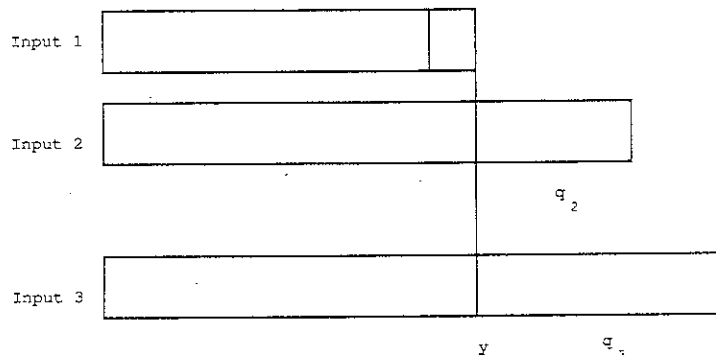
Figuur 1 en 2 geven een schematisch overzicht van deze concepten. De socialistische onderneming is vooral gekenmerkt door 'tekorten' (figuur 1), terwijl de kapitalistische vooral gekenmerkt is door 'slack' of surplus (figuur 2). In de socialistische onderneming bestaan er tegelijkertijd tekorten en reserves tengevolge van de complementariteit van de inputs.

Tengevolge van het 'tekorten'-verschijnsel in de socialistische onderneming, is die vaak genooddaakt zich flexibeler op te stellen. Gewoonlijk kan van de opgelegde technologie worden afgeweken. Zo kan het bij de produktie van tv's voorkomen dat een bepaald type beeldbuis, met kwaliteit A, niet meer beschikbaar is, maar type B, met een lagere kwaliteit, nog wel. Dan kan men overschakelen naar een andere technologie die type B gebruikt, met als nadelig gevolg een daling van de kwaliteit van de tv. De onderneming wijkt dus af van de oorspronkelijke

Figuur 1. De socialistische onderneming.



Figuur 2. De kapitalistische onderneming.



inputcombinatie om toch haar productiequotum te bereiken. Dat noemen we *gedwongen substitutie*. Conclusie 2 luidt: *in een 'tekorten-economie' zal de productie worden afgestemd op de mogelijkheden van substitutie tussen produktietechnieken.*

Tenslotte is er nog een andere mogelijkheid om het opgelegde produktiedoel te bereiken. Gewoonlijk worden er in één onderneming verscheidene produkten geproduceerd, b.v. kleuren- en zwart-witteleviesies enz. Het is nu mogelijk dat de beeldbuizen voor de productie van

kleuren-tv's niet beschikbaar zijn, maar wel die voor zwart-wittoestellen. In dat geval produceert men in plaats van kleuren-tv's zwart-wittoestellen. Vaak komt op basis daarvan intertemporele substitutie in de produktie voor, zodat men op jaarbasis toch de nodige hoeveelheid kleuren- en zwart-witteleviesies kan produceren. Dat leidt ons tot de derde conclusie: *in een 'tekorten-economie' zal de produktie worden afgestemd op de mogelijkheid om de samenstelling van de verschillende outputs aan te passen.*

Dat proces van aanpassing zal altijd plaatsvinden. De aanleiding daartoe is niet de verandering in prijzen, vermits die gereguleerd zijn, ook niet de verandering in de vraag, maar wel de hoeveelheid input die beschikbaar is. In het kapitalistische model is dat niet het geval.

Samengevat: de socialistische onderneming laat zich leiden door het plan van de autoriteiten, die zich op hun beurt laten leiden door het aggregatieve productieplan. Drie situaties kunnen zich voordoen:

1. De individuele onderneming krijgt een productiequotum opgelegd dat ze zonder problemen kan bereiken. Evaluatie ex post leidt tot het besluit dat aan de onderneming een te lage norm was opgelegd.
2. De onderneming heeft het productiequotum bereikt, doch na gedwongen substitutie of aanpassing van de samenstelling van de outputs. In dat geval was het plan nipt realiseerbaar ('taut').
3. De onderneming heeft het productiequotum niet bereikt en het plan was dus 'over-taut'.

In de economie als geheel komen alle drie de typen voor, zodat de norm op aggregatief niveau gemiddeld wordt bereikt. De individuele planning wordt bepaald op basis van verschillende signalen. Terwijl in westerse economieën prijssignalen de belangrijkste indicatoren vormen, zijn die in centraal geleide economieën afwezig. De autoriteiten kijken vooral naar 'hoeveelheidssignalen', m.a.w. de 'tekorten'- en de 'slack'-indicatoren. Die worden aangevuld met ondernemingsrapporten en gesprekken met de betrokken directeuren. Het aggregatieve productieplan wordt dus afgestemd op het niveau van de inputbeperkingen.

2. Historische gebeurtenissen in Centraal- en Oost-Europa

De economische feiten die zich de afgelopen jaren in Centraal- en Oost-Europa hebben voorgedaan, kunnen we in twee categorieën indelen. Ten eerste waren er heel wat landen die onder het communistisch bewind economische hervormingen trachtten door te voeren, waardoor de situatie meer ging lijken op een markteconomie dan op een centraal geleide economie. De tweede categorie gebeurtenissen deed zich voor na de politieke veranderingen, m.a.w. na het opgeven van het communistische ideaal. De maatregelen uit de tweede categorie kunnen we samenvatten als macro-economische stabilisatie, privatisering van overheidsbedrijven en coördinatie van de internationale handel. We komen daar in de derde paragraaf op terug. Eerst bespreken we de chronologische gebeurtenissen in Polen, Hongarije en Rusland. Die gebeurtenissen hadden natuurlijk ook plaats in andere landen, weliswaar op andere tijdstippen en soms in gewijzigde omstandigheden.

A. Polen¹

- Vóór 1982 was Polen een planeconomie met een sterk centraal geleid systeem.
- Na 1982 kwamen er geleidelijke hervormingen, met meer ruimte voor het privé-initiatief.
- In maart-april 1989 hadden ronde-tafeldiscussies plaats.
- In juni 1989 waren er gedeeltelijk vrije verkiezingen.
- In september 1989 werd de regering-Mazowiecki gevormd.
- In oktober 1989 werd het plan voor economische hervormingen goedgekeurd. De inflatie bedroeg 54,8% per maand.
- Op 1 januari 1990 volgde de 'big bang'.
Stabilisatiemaatregelen omvatten het terugschroeven van subsidies, een verhoging van de interestvoeten, een strikter belastingsysteem, een vaste wisselkoers.
Liberalisatiemaatregelen omvatten het afschaffen van de meeste prijscontroles (vrije prijzen voor 90% van de omzet) en het liberaliseren van de handel.
- In 1991 had een golf van privatiseringen plaats.

1 Zie Schaffer, 1991.

- Vanaf 1993 raakte Polen uit de recessie.
- In de huidige toestand groeit de economie, de inflatie is onder controle, de gematigde communisten zijn weer aan de macht.

B. Hongarije²

- In 1968 werden gedeeltelijke economische hervormingen doorgevoerd via de oprichting van het New Economic Mechanism (NEM). Die hervormingen hadden tot doel:
 - de efficiëntie te verhogen
 - coöperatieven en het privé-initiatief te stimuleren
 - de verplichte productiequota af te schaffen, zodat de bedrijven meer geleid zouden worden door winstbejag.
- In de praktijk echter bleef de macht aan de staat en verhinderde de bureaucratische organisatie van de maatschappij de goede uitwerking van die maatregelen.
- In 1984 kwam er een nieuwe wet op de ondernemingsraden. Die wet introduceerde een onafhankelijk managementsysteem in de socialistische ondernemingen, met veel inspraak van de werknemers. Er ontstonden drie typen van ondernemingen:
 - a. Bepaalde ondernemingen bleven onder het directe gezag van de overheid, zoals bedrijven van openbaar nut en belangrijke strategische ondernemingen.
 - b. Kleine bedrijven met minder dan 500 werknemers werden geleid door werknemersafgevaardigden.
 - c. Middelgrote en grote ondernemingen werden geleid door een nieuwe ondernemingsraad, in de praktijk echter met weinig inspraak van de werknemers.
- In 1988 en 1989 werd de wet van 1984 verfijnd, waardoor ondernemingen zich meer konden richten op een markteconomie. Dat leidde echter tot veel misbruiken, zoals een aantal managers die zich verrijkten.
- In maart 1990 werd in de post-communistische coalitie het State Property Agency (SPA) opgericht. De bedoeling daarvan was dat de overheid weer meer greep zou krijgen op de getransformeerde socialistische bedrijven, zodat misbruiken vermeden konden worden.
- In de jaren negentig werden een aantal ondernemingen met succes geprivatiseerd. Er zijn ook vrij veel buitenlandse investeringen.

2 Zie Frydman e.a., 1993.

C. Rusland

- Tot 1985 was er het klassieke, centraal geleide plansysteem.
- In 1985 kondigde Gorbatsjov de perestrojka af. De macht van de centrale ministers ging naar managers in socialistische ondernemingen. Die managers kregen ook meer autonomie over hun productiebeslissingen en over de aanwending van inputs. Tengevolge van werknemersinspraak en samenwerking tussen managers en arbeiders stegen de lonen enorm. In de praktijk echter bleven de ministers nog een aanzienlijke macht uitoefenen over deze bedrijven.
- In de jaren negentig verdween de macht van de ministers over de socialistische bedrijven volledig. Die groepeerden zich in organisaties, die door de ondernemingen werden betaald in ruil voor bepaalde diensten (publieke goederen, onderzoek en ontwikkeling enz.). Deze organisaties zouden belangrijk worden bij de latere privatisering.
- Augustus 1991 betekende het einde van de Sovjet-Unie.
- In de jaren negentig wordt Rusland geteisterd door een inconsistente monetaire politiek. Er komt een golf van privatiseringen op gang, zonder dat een verregaande herstructurering van ondernemingen plaatsheeft.

Tabel 2 bevat de jaarlijkse groeivoet voor een aantal economieën in transitie. Opvallend is het relatieve succes van China, dat weliswaar economische maar geen politieke hervormingen heeft doorgevoerd. Verder valt ook op dat Polen het enige Oostblokland is dat in 1992 opnieuw een positieve groei vertoonde. Tenslotte: terwijl alle Oostbloklanden, op Roemenië na, voor 1990 een positieve gemiddelde groeivoet hadden, is de verandering van het regime in 1990 duidelijk zichtbaar door de enorme daling in output voor alle Oostbloklanden.

Tabel 2. Groei in transitie-economieën.

| | Gemiddelde 1986-1989 | 1990 | 1991 | 1992 |
|------------------|----------------------|-------|-------|-------|
| China | 8,7 | 4,1 | 7,7 | 12,8 |
| Rusland | 2,4 | -2,0 | -9,0 | -19,0 |
| Bulgarije | 5,2 | -11,6 | -22,7 | -7,9 |
| Tsjechoslovakije | 1,6 | -3,0 | -15,5 | -5,0 |
| Hongarije | 1,4 | -4,0 | -10,5 | -4,6 |
| Polen | 2,7 | -11,4 | -7,7 | 1,5 |
| Roemenië | -0,9 | -7,1 | -13,4 | -10,2 |

Bron: Sachs en Woo (1994). De cijfers hebben betrekking op het reële BNP voor China, het netto materieel produkt voor Rusland en het reële BBP voor de andere landen.

3. Evolutie naar een markteconomie

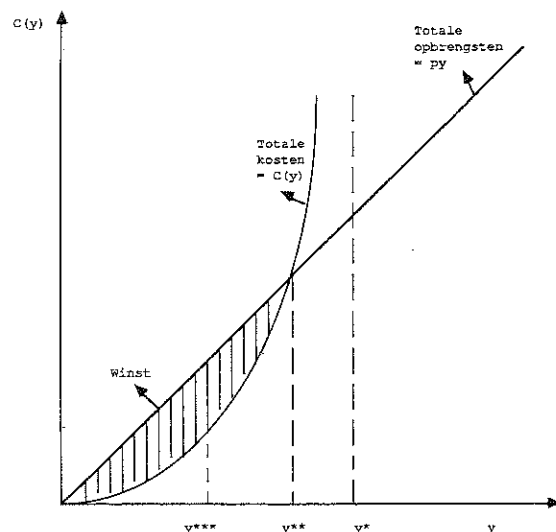
Wanneer men economieën in transitie wil bestuderen, is het van belang het individuele gedrag van de onderneming te begrijpen. Het socialistische model van ondernemingsgedrag, dat we in de eerste paragraaf hebben beschreven, is daarvoor ontoereikend, vermits het systeem van centrale planning is afgeschaft. In kapitalistische markten denken we vaak in termen van winstmaximerende bedrijven in perfect of imperfect concurrentiële markten. In dat laatste geval wordt dan gebruik gemaakt van specifieke oligopolie modellen. Uiteraard beschrijft ook dit type van modellen het gedrag van ondernemingen in transitie onvolledig, tenzij het einde van de transitieperiode bereikt is.

Een alternatief denkkader dringt zich op. Het is daarom nuttig de typologie te volgen die Estrin en Hare (1992) voorstellen. Zij onderscheiden drie fasen: de pre-transitiefase, transitiefase 1 en transitiefase 2. In de pre-transitiefase kan het gedrag van de individuele onderneming beschreven worden als output- of opbrengstenmaximerend, rekening houdend met een zachte budgetbeperking. Verliezen worden gedekt door de overheid, maar ze mogen niet oneindig groot worden. In transitiefase 1 maximeren de ondernemingen nog altijd de output of de totale opbrengsten, maar nu moeten ze rekening houden met een hardere budgetrestrictie: ze mogen geen verliezen meer maken. Ten slotte is er transitiefase 2, waarin ondernemingen winstmaximerend gedrag vertonen.

Figuur 3 stelt die drie situaties overzichtelijk voor, waarbij $C(y)$ de kostenfunctie is, y het outputniveau en p de exogene prijs. De output die de individuele onderneming produceert tijdens de pre-transitiefase is gegeven door y^* . Vermits de totale kosten groter zijn dan de totale opbrengsten, maakt deze onderneming verlies en dus dient de overheid een subsidie te geven. y^{**} is de output die tijdens transitiefase 2 wordt geproduceerd: er wordt noch winst noch verlies geboekt (break-even). y^{***} is de winstmaximerende output, waarbij de prijs gelijk is aan de marginale kosten van de produktie. Het gearceerde gebied geeft aan dat bij produktie niveaus links van y^{**} winst zal worden gemaakt.

De omschakeling van een communistische organisatie van de economie naar een kapitalistische heeft verreikende gevolgen voor heel wat economische aspecten. We kunnen die indelen in drie groepen van thema's die bestudeerd moeten worden: macro-economische stabilisatie, privatisering en internationale handel.

Figuur 3. Ondernemingsgedrag in een transitieperiode.



A. Macro-economische stabilisatie

In het communistische systeem werden de prijzen bepaald door de overheid. Prijsconcurrentie was, m.a.w., uitgesloten. Als gevolg daarvan was een efficiënte allocatie van middelen in de economie moeilijk haalbaar, vermits het belangrijke signaalaspect van het prijsmechanisme niet bestond. De economie was grotendeels geïnspireerd door het communistische ideaal, wat leidde tot een planeconomie zoals beschreven in de eerste paragraaf.

Een eerste stap naar een markteconomie en een efficiëntere organisatie was dan ook gedeeltelijke of volledige prijsliberalisatie. In de eerste fase gaf die aanleiding tot hyperinflatie en een enorme daling in de output. De daling in de output kunnen we verklaren aan de hand van figuur 3. Het ontstaan van hyperinflatie heeft te maken met het vroegere systeem van planning: dat gaf aanleiding tot permanente 'excess'-vraag naar goederen, omdat de opgelegde prijs vaak te laag was. Tengevolge van prijsliberalisatie leidde het marktmechanisme tot een scherpe toe-

name van de prijs. Op zichzelf vormt dat geen probleem, want vanaf het ogenblik dat de economie in evenwicht is, zouden de prijzen zich opnieuw moeten stabiliseren. Het gevaar bestaat echter dat de economie terecht komt in een situatie van permanente hyperinflatie. Als gevolg van de opening naar het Westen van de Oosteuropese economieën en het wegvallen van de onderlinge handelsakkoorden tussen voormalige Oostbloklanden, ontstond er een zware druk op het overheidsbudget. Een manier om dat te financieren is het drukken van geld, zoals b.v. in Rusland. Uiteraard voedt dat de inflatie en wordt het des te moeilijker om het vertrouwen van investeerders terug te winnen. Het zijn voornamelijk die aspecten die centraal staan bij het beleid van macro-economische stabilisatie. Het doel is een redelijk overheidstekort behoorlijk te kunnen financieren zonder veel inflatie. Uiteraard staat dit doel niet los van het privatiserings- en herstructureringsproces van de ondernemingen. Een consistent fiscaal en monetair beleid is bijgevolg van groot belang, maar de goede implementatie ervan doet vaak problemen rijzen. Die implementatie hangt onder meer af van de efficiëntie van het belastingsstelsel, institutionele factoren en de onderlinge politieke verhoudingen.

B. Privatisering

Een basiseigenschap van markteconomieën is het bestaan van welomschreven eigendomsrechten. Om daartoe te komen werden in verschillende Oosteuropese landen privatiseringsinitiatieven genomen. Uiteraard hoeft privatisering van overheidsbedrijven geen absolute noodzaak te zijn, althans theoretisch. Wat telt is dat die bedrijven zich ook gedragen volgens de regels die gelden op de markt. Door gepaste incentives en een aangepaste beloningsstructuur voor managers van overheidsbedrijven kan men vaak een efficiënte werking van dergelijke bedrijven garanderen. In de meeste Centraal- en Oosteuropese landen werd echter gekozen voor privatisering en waar er geen grootschalige privatisering op gang is gekomen blijkt de economische ontwikkeling achter te blijven (behalve dan in China).

Niettegenstaande er in een aantal landen, zoals Polen en Hongarije, reeds heel wat privé-initiatief bestond, was het overgrote deel van de economie in 1990 nog in staatshanden. Een massale privatisering van overheidsbedrijven gaat echter met veel moeilijkheden gepaard. Immers, in een communistisch systeem zijn er geen kapitalisten om grote bedrijven over te nemen. Bovendien waren veel bedrijven economisch

niet meer rendabel door verouderde machines en logge bureaucratische structuren (Belka e.a., 1994). Ten slotte bestond er geen ondernemingscultuur, alle initiatieven werden van boven gedictieerd.

In de voormalige centraal geleide economieën zijn er twee systemen van privatisering toegepast. Het eerste bestond erin de bedrijven voor geld te verkopen, het tweede bestond erin de bedrijven gratis weg te geven aan de bevolking. Dat tweede systeem hield in dat aan de bevolking gratis 'vouchers' werden uitgedeeld, die dan werden gebruikt in publieke veilingen. Geen van beide systemen is echter optimaal. In het eerste systeem kunnen namelijk alleen de kapitaalkrachtigen en buitenlandse investeerders een bod doen op het te privatiseren bedrijf. Vermits kapitaal schaars is en er nog geen efficiënte kapitaalmarkten zijn ontwikkeld, zal de verkoopprijs vaak te laag zijn, wat negatieve effecten heeft voor het overheidsbudget. Daarenboven reflecteert de resulterende prijs de *betalingsbekwaamheid* in plaats van de *betalingsbereidheid*, wat een verstoring effect heeft op de economie. Het tweede systeem is ook niet optimaal, vermits een inefficiënt management niet vervangen wordt. Daarenboven brengt dat systeem niets op voor de overheid, wat opnieuw nefaste gevolgen heeft voor het overheidsbudget.

Roland en Bolton (1992) stellen een alternatief voor. Wanneer de overheid aan potentiële kopers leningen toekent op basis van de toekomstige cash flows die het geprivatiseerde bedrijf zal opleveren, zouden alle geïnteresseerden een bod kunnen doen, zodat de *betalingsbereidheid* in de prijs wordt gereflecteerd. Daarenboven is voor de overheid een toekomstig inkomen gegarandeerd, dat ze ontvangt uit de interestbetalingen van de schuldenaars. Op die manier dreigt er geen gevaar voor het overheidsbudget. Ondertussen is het privatiseringsproces echter in veel landen vertraagd en de toekomst zal uitwijzen welke methode tot de beste resultaten leidt.

C. Internationale handel

Tenslotte bespreken we kort de nieuwe rol van de internationale handel. Met het uiteenvallen van de Sovjet-Unie vielen ook de geplande handelsstromen tussen de voormalige Oostbloklanden weg. De opening naar het Westen impliceerde een nieuwe potentiële exportmarkt voor Oost-Europa enerzijds, maar ook van West- naar Oost-Europa anderzijds. De handelsstromen van Oost- naar West-Europa namen inderdaad

gestadig toe, maar ze vormen nog altijd een kleine fractie van de totale import in de Europese Unie (EU). Daarenboven zijn Oosteuropese landen vaak onderworpen aan protectionistische maatregelen vanwege de EU. De anti-dumpingmaatregelen van de EU vormen daarvan een duidelijk voorbeeld (Vandenbussche, 1995a, 1995b).

De buitenlandse investeringen in het voormalige Oostblok vormen een ander aspect van de internationale handel. De verouderde technologie heeft in die landen geleid tot een enorme stijging van de vraag naar nieuwe machines, die grotendeels geleverd werden uit de OESO (Belka e.a., 1994). Overigens vormden die vervangingsinvesteringen voor westerse investeerders vaak een voorwaarde om een joint venture aan te gaan met Oosteuropese bedrijven. Men verwachtte echter een grotere toename van de buitenlandse directe investeringen in Centraal- en Oost-Europa dan nu het geval is. Naar alle waarschijnlijkheid speelt de onzekerheid over het overheidsbeleid inzake hervormingsprogramma's en eigendomsrechten daarin een belangrijke rol. Het is dan ook niet verwonderlijk dat vooral de Vysegrad-landen, met Hongarije op kop, tot nog toe de meeste buitenlandse directe investeringen hebben aangetrokken (Meyer, 1994). Alhoewel strategische factoren, zoals een potentiële groeiende afzetmarkt en 'first mover'-voordelen, zeker belangrijke determinanten zijn om buitenlandse directe investeringen in bepaalde sectoren te verklaren, zullen in andere sectoren de lage loonkosten vaak doorwegen in de beslissing om de productie te vestigen in een van de landen van Centraal- en Oost-Europa. In de westerse landen bestaat er een groeiende bezorgdheid voor deze toenemende concurrentie van lage-lonenlanden, die nefaste gevolgen heeft voor de binnenlandse tewerkstelling. De cruciale vraag is dan ook of Belgische bedrijven, met hun hoge loonkosten, nog kunnen concurreren met de lage-lonenlanden van Centraal- en Oost-Europa.

Deze vraag omvat vele aspecten:

1. Zullen Belgische ondernemingen hun productie verplaatsen naar Centraal- en Oost-Europa met als gevolg een netto verlies aan Belgische arbeidsplaatsen?
2. Resulteren de opening van nieuwe markten en de factormobiliteit in een netto winst aan Belgische arbeidsplaatsen of in een verschuiving van de Belgische tewerkstelling naar banen met een hogere produktiviteit?
3. Zullen bepaalde industriële sectoren winnen en andere verliezen bij de toenemende internationale concurrentie?

4. Wat zijn de implicaties voor het politieke beleid? Wat is b.v. de rol van training en opleiding in een land als België, dat gekenmerkt wordt door een hogere kapitaal- en technologie-intensiteit dan Centraal- en Oost-Europa?
5. Ondergaan Belgische ondernemingen dat proces op een verschillende manier dan de andere bedrijven van de Europese Unie? Wat zijn de voor- of nadelen voor Belgische versus andere EU-bedrijven bij het aangaan van joint ventures? Zijn er regionale verschillen in België, b.v. verschillende effecten in Vlaanderen en Wallonië?

Om op die vragen een bevredigend antwoord te geven, is het noodzakelijk de specifieke omstandigheden in Centraal- en Oost-Europa te onderzoeken. Daarbij is het vooral belangrijk te begrijpen welke factoren buitenlandse directe investeringen aantrekkelijk maken in een bepaalde regio. Die factoren zullen waarschijnlijk verband houden met de mate waarin markthervormingen zijn doorgevoerd, met de herstructurering en privatisering van overheidsbedrijven, met de scholingsgraad en de vaardigheden van de potentiële arbeidskrachten en met de relatieve kosten van productie. Verder onderzoek dient een antwoord te bieden op deze belangrijke vragen.

4. Ondernemingsgedrag en -groei in Polen³: enkele feiten

In deze paragraaf gaan we dieper in op het gedrag van ondernemingen in de Poolse industriële sector. We gebruiken daarvoor een unieke dataset van een 15.000-tal ondernemingen, die informatie bevat over tewerkstelling, lokalisatie, industriële classificatie enz. in 1991. De data werden verzameld door het Pools Centraal Statistisch Bureau (Badprzem). Omdat tewerkstelling een van de betrouwbaarste gegevens is, baseren we de beschrijving op tewerkstellingsgegevens. Tabel 3 geeft een overzicht van de soorten ondernemingen met hun respectieve tewerkstelling in de dataset.

³ Deze paragraaf is gebaseerd op onderzoek uit Konings e.a., 1994.

Tabel 3. Soorten ondernemingen en tewerkstellingsgegevens.

| Type onderneming | Aantal | Tewerkstelling (eenheden) | Tewerkstellingsaandeel | Frequentie aantal ondernemingen |
|------------------------------|--------|---------------------------|------------------------|---------------------------------|
| Privaat | 8.671 | 123.574 | 0,042 | 0,55 |
| 'Joint stock' (publiek) | 232 | 276.809 | 0,094 | 0,015 |
| Publiek | 3.001 | 2.109.788 | 0,71 | 0,19 |
| 'Communal' | 65 | 8.428 | 0,002 | 0,004 |
| Gemengd, meerderheid publiek | 173 | 29.007 | 0,009 | 0,011 |
| Buitenlands | 698 | 47.791 | 0,016 | 0,045 |
| Gemengd, meerderheid privaat | 316 | 49.316 | 0,016 | 0,021 |
| Coöperatief | 2.533 | 292.047 | 0,099 | 0,16 |
| Totaal | 15.689 | 2.936.760 | 1,00 | 1,00 |

Uit tabel 3 volgt dat in 1991 55% van alle industriële ondernemingen privaat is en slechts 20% publiek. De private ondernemingen nemen echter slechts 4,2% van de totale tewerkstelling voor hun rekening, de publieke ondernemingen 71%. De buitenlandse ondernemingen hebben slechts 1,6% van het totale aantal tewerkgestelden in dienst. Het grote aantal private ondernemingen is overwegend kleinschalig (het gemiddelde aantal werknemers bedraagt 14). Gegeven de vertekende verdeling van de ondernemingsgrootte in vergelijking met die van de westerse landen, kan men echter verwachten dat het tewerkstellingsaandeel in kleine en middelgrote private ondernemingen zal toenemen.

In tabel 4 onderzoeken we de ondernemingsprestaties in termen van groei in de tewerkstelling. Die groei splitsen we verder uit in jobcreatie en jobdestructie per type van onderneming, uitgedrukt als een fractie van de totale jobcreatie en -destructie. Slechts twee typen van ondernemingen hebben een netto positieve groei: de private ondernemingen enerzijds en de gemengde met een privaat meerderheidsaandeel anderzijds. Opvallend is dat zelfs de buitenlandse bedrijven een negatieve netto groei kennen in 1991. Daarenboven wordt 28% van alle nieuwe jobs gecreëerd in de private sector. Gegeven dat de private bedrijven maar 4% van de tewerkstelling vertegenwoordigen, is dat opvallend: ze creëren dus meer dan zeven maal hun tewerkstellingsaandeel aan

nieuwe banen. Slechts 5% van alle banenvernietiging vindt plaats in de private sector. De situatie is volledig anders voor de publieke ondernemingen. Die scheppen 34% van alle nieuwe banen, maar nemen 65% van de banenvernietiging voor hun rekening. Gegeven dat de publieke ondernemingen een tewerkstellingsaandeel hebben van 71%, is hun prestatie minder dan proportioneel. Het is duidelijk dat de meeste dynamiek plaatsheeft bij private en gemengde ondernemingen (met een privaat meerderheidsaandeel), gevolgd door buitenlandse bedrijven. Een interessant verschijnsel is dat er banenvernietiging plaatsvindt in publieke ondernemingen. Met andere woorden: zelfs vóór privatisering is er reeds herstructurering.

Tabel 4. Ondernemingsprestaties in termen van groei in de tewerkstelling.

| Type onderneming | Groei | Jobcreatie/ totale jobcreatie | Jobdestructie/ totale jobdestructie |
|------------------------------|-------|----------------------------------|--|
| Privaat | 0,02 | 0,28 | 0,047 |
| 'Joint stock' (publiek) | -0,12 | 0,062 | 0,085 |
| Publiek | -0,14 | 0,34 | 0,65 |
| 'Communal' | -0,15 | 0,005 | 0,003 |
| Gemengd, meerderheid publiek | -0,10 | 0,027 | 0,010 |
| Buitenlands | -0,09 | 0,095 | 0,026 |
| Gemengd, meerderheid privaat | 0,10 | 0,124 | 0,014 |
| Coöperatief | -0,24 | 0,047 | 0,16 |

Ten slotte geven we in tabel 5 een overzicht van de netto groeivoeten per industriële sector voor de 'uitgebreide' private sector. Daarmee bedoelen we de private, gemengde en buitenlandse ondernemingen. Er zijn slechts tien sectoren met een positieve groei van de tewerkstelling: ferrometaalverwerkende industrie, metalen, machinebouw (2), elektronica, bouwmaterialen, voedselverwerking (3) en drukken. Er is nog maar heel weinig bekend over de verschillende kenmerken van die sectoren in Oost-Europa. Verder onderzoek zal zich daarom moeten toespitsen op de strategische interacties tussen ondernemingen, de concurrentiegraad, de toetredingsbelemmeringen, de rol van produktdifferentiatie bij het tot stand komen van een bepaalde marktstructuur, en de verdeling van ondernemingsgrootte. Dat zal moeten samengaan met het

uitwerken van een industrieel beleid en de regulering van kartels en monopolies.

Tabel 5. Netto groeivoeten per industriële sector in private, gemengde en buitenlandse ondernemingen.

| Industriële sector | Netto groeivoet |
|---|-----------------|
| 1. Steenkool | -0,23 |
| 2. Brandstof | -0,20 |
| 3. Energie | -0,75 |
| 4. Ferrometaalverwerkende industrie | 0,15 |
| 5. Non-ferrometaalverwerkende industrie | -0,30 |
| 6. Metalen | 0,001 |
| 7. Machinebouw | 0,019 |
| 8. Machinebouw | 0,007 |
| 9. Precisie-apparatuur | -0,26 |
| 10. Transportmiddelen | -0,10 |
| 11. Elektronica | 0,11 |
| 12. Chemische nijverheid | -0,04 |
| 13. Chemische nijverheid | -0,13 |
| 14. Bouwmaterialen | 0,16 |
| 15. Glas | -0,14 |
| 16. Keramiek | -0,07 |
| 17. Hout | -0,02 |
| 18. Papier | -0,17 |
| 19. Textiel | -0,38 |
| 20. Textiel | -0,02 |
| 21. Kleding | -0,08 |
| 22. Leder | -0,18 |
| 23. Voedselverwerking | 0,072 |
| 24. Voedselverwerking | 0,02 |
| 25. Voedselverwerking | 0,01 |
| 26. Veevoeder | -0,18 |
| 27. Drukken | 0,01 |
| 28. Andere | -0,12 |

Besluit

In dit artikel hebben we een overzicht gegeven van de belangrijkste thema's die aan bod komen bij de studie van transitie-economieën. Nagenoeg elke economische en bedrijfseconomische benadering kan wel op de een of andere manier relevant zijn om dat onderwerp te benaderen. Op korte termijn zijn er o.i. drie belangrijke thema's: macro-econo-

misce stabilisatie, de privatisering en herstructurering van bedrijven, internationale handel.

Een eerste vereiste om die thema's theoretisch te onderzoeken, is feitelijke kennis. Het is dan ook niet te verwonderen dat het meeste bestaande onderzoek empirisch van aard is. Als onze empirische kennis volledig is, zijn we in staat statistische 'stylized facts' als basis te gebruiken van nieuwe theorievorming. Die twee aspecten werden in dit artikel toegelicht.

Bibliografie

- BELKA, M., ESTRIN, S., SCHAFFER, M. en SINGH, I. (1994), *Enterprise Adjustment in Poland: Evidence from a Survey of 200 Private, Privatized, and State-Owned Firms*, working paper nr. 658, Centre for Economic Performance, London School of Economics.
- ESTRIN, S. en HARE, P. (1991), *Firms in Transition: Modelling Enterprise Adjustment*, discussion paper nr. 89, Centre for Economic Performance, London School of Economics
- FRYDMAN, R., PHELPS, E., RAPACZYNSKI, A., SHLEIFER, A. (1993), 'Needed Mechanisms of Corporate Governance and Finance in Eastern Europe', *Economics of Transition*, jg. 1, blz. 171-207.
- KONINGS, J., LEHMANN, H. en SCHAFFER, M. (1994), *Employment Growth, Job Creation and Destruction in Polish Industry: 1988-91*, working paper nr. 38, LICOS, K.U. Leuven.
- KORNAL, J. (1980), *The Economics of Shortage*, North-Holland, 630 blz.
- MEYER, K. (1994), *Direct Foreign Investment in Central and Eastern Europe: Understanding the statistical evidence*, discussion paper nr. 12, London Business School.
- ROLAND, G. en BOLTON, P. (1992), 'Privatization Policies in Central and Eastern Europe', *Economic Policy*, 15, blz. 95-123.
- SACHS, J. en WOO, W. (1994), 'Structural Factors in the Economic Reforms of China, Eastern Europe and the Former Soviet Union', *Economic Policy*, 17, blz. 102-131.
- SCHAFFER, M. (1991), *A Note on the Polish State Owned Enterprise Sector in 1990*, discussion paper nr. 36, Centre for Economic Performance, London School of Economics.
- VANDEBUSSCHE, H. (1995a), 'How Can Japanese and Central European Exporters to the EU avoid Anti-Dumping Measures?', *World Competition, Law and Economics Review*, jg. 19, nr. 1, blz. 1-20.
- VANDEBUSSCHE, H. (1995b), *The Economics of European Anti-Dumping Legislation and its Implementation: A Matter of Rent-Seeking or Rent-Shifting?*, Universiteit Antwerpen (UFSIA).

Abstract New Challenges for Economies in Transition

This article gives an overview of the most relevant topics when studying economies in transition. After having described the microeconomic behaviour of the typical socialist firm, we provide an alternative theoretical framework which enhances a better understanding of firm behaviour in transition economies. We complement the theory with a description of the most important events in Central and Eastern Europe in recent years. There are three important topics to be studied: macroeconomic stabilisation, privatisation and international trade. We conclude this article with some company-specific data for the Polish industry.

H Y P O T H E E K L E N I N G E N

**SLAAP ZACHT.
UW AFLOSSINGEN
KUNNEN ALLEEN
MAAR DALEN.**

ASLKE