

# COÛTS ET BÉNÉFICES D'UNE UNION ÉCONOMIQUE ET MONÉTAIRE APPLIQUÉS À L'UNION SOVIÉTIQUE

DANIEL GROS <sup>\*</sup>,

CENTRE D'ÉTUDES DE POLITIQUE EUROPÉENNE, BRUXELLES

Quels facteurs maintiennent une « Union économique des anciennes républiques soviétiques » ? Des experts occidentaux et le gouvernement de l'Union se sont souvent prononcés contre la dissolution de l'Union soviétique sous prétexte qu'elle entraînerait des coûts économiques élevés. Le but de notre réflexion est de déterminer si effectivement on peut le craindre, et si certaines républiques gagneraient à quitter l'Union économique soviétique. En termes d'analyse, cela revient à demander si des considérations économiques pourraient justifier de conserver à l'Union soviétique au moins une structure d'union économique et monétaire.

151

La conclusion principale de cette analyse est que les républiques les plus développées, situées à l'ouest de l'Oural, seraient plus prospères en dehors de la sphère économique soviétique. Elles tendraient à libéraliser leur économie plus rapidement, elles auraient moins à dépendre du taux d'inflation et pourraient espérer, une fois leur économie libéralisée, davantage d'échanges commerciaux avec l'Occident qu'avec le reste de l'ex-Union soviétique.

La Commission des communautés européennes (ainsi que d'autres institutions économiques occidentales) ont prétendu, tout au long du processus de dissolution, qu'il serait préférable de conserver à l'Union soviétique son Union Economique et Monétaire (UEM). Cette étude aboutit à une conclusion différente puisqu'elle soutient qu'une compétition au niveau des réformes pourrait être bénéfique. Par ailleurs, nous mettons en avant ici, explicitement, une alternative qui fut négligée dans le rapport de la Commission de la communauté européenne, à savoir que certaines

---

<sup>\*</sup> Je souhaite remercier Paul de Grauwe, Jean Pisani-Ferry, Peter Kenen, Jørgen Mortensen et Alfred Steinherr pour leurs précieux avis et commentaires.

républiques risquent de souhaiter attacher leur économie à une Europe économique et monétaire montante plutôt qu'au reste de l'ancienne Union soviétique.

Dans cet essai, nous considérons les républiques de l'Union soviétique existantes comme étant naturellement les entités économiques les plus faibles puisque ce n'est qu'au niveau national qu'existent les structures administratives et politiques qui peuvent engendrer l'encadrement institutionnel et légal nécessaire au fonctionnement d'une économie de marché<sup>1</sup>. Par ailleurs, la plupart des républiques (sauf la Russie) représentent des régions économiques aussi homogènes que la plupart des pays européens.

#### *Centralisation ou compétitivité des réformes ?*

La controverse Union-République a sans doute retardé l'instauration de réformes économiques fondamentales. Cependant, cela n'implique pas nécessairement qu'un plan de réforme centralisé soit la meilleure option. Fondamentalement, le débat est le suivant : pour l'instant (c'est-à-dire fin 1991), on constate une large zone aux prix variables, sous l'encadrement institutionnel et légal nécessaire à une économie de marché. Est-ce qu'une sous-unité de cette zone pourrait y gagner en instaurant des réformes qui lui seraient propres, permettant ainsi à ses habitants de faire du commerce librement à de véritables prix de marché ? D'une façon générale, la réponse devrait être oui.

On prétend souvent, par exemple, que la réforme des prix devrait être établie au niveau de l'Union pour éviter qu'une différence de prix ne conduise les consommateurs à acheter là où les denrées sont les moins chères. Tant que le rouble demeure la devise commune de l'ex-Union soviétique et que le commerce entre les républiques ne subit pas de restrictions, la réforme des prix dans une république spécifique conduirait, en effet, à des tentatives d'arbitrage à grande échelle des différences de prix. Cependant, cet arbitrage est l'essence même d'une économie de marché et ne devrait pas être considéré comme un coût.

Si quelque république en venait à instaurer une réforme radicale, sa structure de prix serait différente de celle du reste de l'Union. On assisterait au « pillage » des boutiques par les habitants d'autres républiques avides de ces marchandises meilleur marché. Pourtant, ce « pillage » représente en fait un avantage puisque les marchandises seraient vendues à leur coût de production marginal et qu'un accroissement de la demande de ces produits

<sup>1</sup> Les déclarations de souveraineté de certaines des républiques autonomes (dont la plupart sont situées à l'intérieur de la république de Russie) ne peuvent pas, apparemment, être prises sérieusement ; voir Uibopuu, 1990.

locaux conduirait logiquement à un accroissement des surpluses des producteurs locaux<sup>2</sup>.

Inversement, les consommateurs de la république instigatrice de la réforme trouveraient un bénéfice à acheter des marchandises dans le reste de l'Union à des prix subventionnés. Mais en réalité, les boutiques d'Union soviétique sont pour la plupart vides. Cela signifie que l'impact d'une réforme radicale de l'approvisionnement de nouvelles marchandises et du système de distribution est plus important que le simple changement d'échelle de prix d'anciens produits disponibles actuellement en quantité limitée et à un prix officiel. Les entrepreneurs d'une république instigatrice de réformes fondamentales tireraient profit de pouvoir satisfaire le besoin jusqu'alors refoulé de produits en tous genres de toute la population de l'Union.

En revanche, le restant de l'Union, limité dans son système de réformes mal coordonné, y perd du fait que les habitants de la république instigatrice de réformes achètent (ou plutôt, tentent d'acheter) des marchandises aux coûts sous-évalués dans d'autres républiques. Cependant, ce phénomène relève plus des conséquences d'une politique de prix détériorée de l'ancienne Union que d'un manque de coordination de la réforme des prix. C'est en tout cas un phénomène qui a l'avantage de pouvoir inciter le reste de l'Union à instaurer des réformes.

153

Les effets de débordement dans l'arbitrage des marchandises qui surgissent de la « dyscoordination » dans le processus de réformes ne constituent donc pas un argument valide en faveur d'un système de réformes centralisé. Et même, l'expérience a montré qu'une stratégie de réformes crédible doit être adaptée au contexte local spécifique. Une concurrence dans la recherche d'une économie de marché la plus appropriée serait donc bénéfique.

S'il y avait un engagement crédible des autorités de l'Union en faveur de l'instauration d'un plan de réformes radicales, la question d'une transition décentralisée vers une économie de marché ne se poserait même pas. Cependant, certains faits tendent à démontrer pourquoi les autorités de l'Union semblent toujours plus circonspectes dans leur approche des réformes que ne le sont les autorités des républiques plus petites. La création d'une économie de marché devrait être profitable à tous les citoyens à long terme. Cependant, il est inévitable que certains groupes seront perdants à court terme et au début de la période de transition. Il est même probable que la majorité de la population soit en situation difficile pendant quelque temps

<sup>2</sup> Cet argument n'est viable que dans l'hypothèse où cette réforme des prix a été instaurée en même temps que d'autres réformes structurelles. Voir le chapitre Gros et Steinberg, 1991b, pour plus de détails.

puisqu'il faut davantage de temps pour créer de nouvelles entreprises performantes que pour se débarrasser d'anciennes inefficaces. Cela ralentit la transition puisque les autorités qui dépendent alors de l'approbation démocratique de leurs actions essaieront de protéger la plupart des groupes des effets inverses de la transition<sup>3</sup>. Et bien sûr, le problème s'accroît plus l'économie est hétérogène. Cela explique pourquoi les républiques les plus petites — qui sont des régions plus homogènes — ont souvent envie d'aller plus vite et de prendre des mesures plus drastiques<sup>4</sup>.

De plus, il a été souvent souligné que l'économie de marché ne peut se faire sans le support d'une administration capable d'interpréter et d'exécuter les nouvelles lois avec un esprit neuf<sup>5</sup>.

Il est plus facile d'installer et de contrôler semblable administration dans une petite région que dans l'intégralité de l'Union soviétique dont le corps administratif représente des millions de membres. L'avantage supplémentaire des autorités des républiques les plus petites, et donc plus homogènes, est que leur action peut se concentrer sur un nombre plus petit d'importants secteurs (par exemple : certaines républiques ne sont pas concernées par le problème de conversion de l'industrie de la Défense ou n'ont pas de secteur d'énergie qui pourrait requérir leur attention). Ce serait donc un argument supplémentaire en faveur d'une instauration de réformes propres à chaque république.

Enfin, l'important dispositif militaro-industriel qui domine l'économie de l'Union soviétique constitue un obstacle de taille à des réformes radicales qui ne peuvent que conduire à une diminution du pouvoir des militaires et bureaucrates qui le dirigent.

Les importantes dépenses de la Défense n'ont d'intérêt que pour les dirigeants de l'Union, préoccupés par leur rôle global. Les républiques individuelles, en revanche, ne voient aucun intérêt à maintenir ces vastes complexes militaro-industriels et sont donc plus aptes à triompher des résistances aux réformes dans ce secteur.

Tous ces arguments concourent à suggérer que la mise en place de réformes devrait être laissée au jugement des républiques à moins que l'Union ne s'engage à des mesures de changement radicales.

<sup>3</sup> Les sociétés occidentales ont toujours eu à faire face à des problèmes similaires que l'on trouve analysés dans des études de protection en économie politique : des mesures néfastes pour un petit groupe mais bénéfiques pour le reste de l'économie, souvent ne sont pas retenues même si le bénéfice global peut être important car on sait que la résistance du petit groupe, qui s'est organisé, sera supérieure au support quasi nul de la part de la société qui, individuellement, ne récupérera qu'un infime gain.

<sup>4</sup> Des différences d'attitudes locales vis-à-vis de l'économie de marché sont souvent le prétexte à ne pas agir des politiciens ; mais on peut en douter à la lumière des résultats de Shiller et al., 1990, qui témoignent d'une surprenante similarité d'attitude populaire vis-à-vis des mécanismes de marché tant en Union soviétique qu'aux Etats-Unis d'Amérique.

<sup>5</sup> Voir par exemple Gros et Steinherr, 1991a et b et Sachs, 1990.

*Le fédéralisme fiscal*

Un point central de la lutte de pouvoir entre l'Union et les républiques concerne la répartition des dépenses publiques et des impôts. Bien que ce point ait été largement politisé, il est utile de mettre en lumière les considérations économiques sous-jacentes en appliquant les arguments du fédéralisme fiscal au cas soviétique.

Les réflexions menées sur le fédéralisme fiscal tendraient à démontrer que la décision de l'impôt devrait relever de la compétence des niveaux inférieurs du gouvernement, dans la mesure où les biens publics produits par ceux-ci reviennent principalement aux contribuables, à leur entière juridiction. Ce principe général suggère qu'il serait approprié que l'Union soviétique décentralise une grande partie de son système fiscal puisque, vu sa taille et son hétérogénéité, les besoins varient d'une république à l'autre. Une république plus avancée souhaite forcément percevoir un impôt plus substantiel pour financer ses engagements de dépenses en infrastructures sociales nécessaires au maintien d'un secteur industriel moderne (études supérieures, télécommunications, etc.).

Si l'on voulait être réellement efficace, les services fiscaux du gouvernement de l'Union (ou le pouvoir de coordonner les actions des républiques) n'auraient de justification que dans le cas de responsabilités indivisibles ou extérieures comme la Défense, l'environnement, les transports nationaux. Au-delà de ces prérogatives, on pourrait aussi accorder au gouvernement de l'Union le droit de coordonner la politique fiscale des républiques afin de limiter des effets de rivalité (par exemple : établir un système commun de TVA ou d'imposition du capital budgétaire).

Ce débat sur le transfert fondamental de l'autorité fiscale vers les républiques peut sembler avoir peu de rapport avec la prédominance des gouvernements fédéraux des grands Etats occidentaux. Cependant, au niveau fédéral dans les sociétés occidentales, les pouvoirs en matière d'imposition et de budget n'ont pas d'objectif de rendement puisque le revenu est distribué. Cette redistribution, à si grande échelle, est motivée par le sens que chaque citoyen appartient à une communauté qui se soucie de la classe la plus démunie. Ce n'est pas le cas pour la plupart des habitants de l'ensemble de l'Union soviétique. C'est pourquoi il serait avisé de limiter le rôle du gouvernement de l'Union aux zones qui nécessitent une autorité centrale dans une optique d'efficacité uniquement.

*Une union douanière soviétique ?*

En dépit des ports douaniers mis en place par les républiques les plus petites, les biens et les services pouvaient encore circuler librement d'une république à l'autre, à la fin de 1991. L'Union soviétique est donc toujours une *Union*

*économique* (définie habituellement comme un « marché unifié à l'intérieur duquel biens, services, capitaux et personnes peuvent circuler sans obstacles »). Pour se faire une idée de l'ampleur des gains en rendement qu'un marché intégré peut engendrer, il est nécessaire de se rappeler que l'élimination des dernières petites barrières aux échanges à l'intérieur de la Communauté européenne pour le programme 1992 est estimée rapporter des bénéfices économiques considérables (jusqu'à 4 à 6 % du PIB, selon Emerson, 1988). Si l'Union soviétique fonctionnait déjà en économie de marché, le type de barrières d'échange auquel songent certaines républiques entraînerait des coûts économiques très onéreux. Par conséquent il y a, *a priori*, une opposition très forte à l'établissement de barrières douanières entre les républiques (par opposition à l'acceptation d'une protection générale contre la concurrence des pays occidentaux) qui briseraient l'unité de l'économie de l'Union soviétique.

Une expression à cette opinion est toutefois garantie dans deux cas spécifiques développés ci-après :

- *Un protectionisme régional temporaire durant la transition*

L'essentiel de l'argumentation en faveur du protectionisme est fondé sur l'absence d'un marché de capitaux en vigueur qui permette aux producteurs de financer une période initiale consistant à « apprendre en faisant » et à financer l'investissement en capitaux et technologies nécessaires pour supporter la concurrence internationale. L'expérience montre qu'il faut du temps avant que ne s'installe un marché de capitaux efficace même à l'intérieur des républiques les plus âpres à moderniser leur économie. Il y a donc un raisonnement strictement économique appliqué au protectionisme régional pendant cette transition. Mais il ne s'applique qu'aux biens dont le prix est fixé administrativement à un niveau inférieur dans le reste de l'Union. Des contrôles temporaires de la circulation des biens entre républiques se justifient alors pour empêcher la faillite de producteurs locaux. En réalité, comme bien peu de marchandise est disponible à grande échelle au prix officiel, on peut penser que peu de producteurs locaux se trouvent dans le besoin de recevoir une garantie contre la concurrence « déloyale » du reste de l'Union. Au contraire, l'expérience a montré que d'autres républiques dressaient une interdiction à l'exportation de produits subventionnés. Il est donc vraisemblable qu'une république qui initie ses propres réformes n'ait aucun besoin d'élever de barrières douanières pour protéger les industries qu'elle engendre. Si la réforme est un succès, le reste de l'Union s'en chargera.

De plus, dans la création d'une frontière douanière figure aussi un certain désir d'étendre les barrières d'échange à toutes les marchandises et pas seulement à celles pour qui les restrictions sont inévitables pour les raisons

déjà mentionnées ci-dessus. Un passage rapide à l'économie de marché aurait l'avantage supplémentaire de permettre que l'éclatement du commerce national par les frontières douanières intérieures ne soit que temporaire et limité seulement à un nombre restreint de marchandises. Cela minimiserait aussi la tentation de républiques individuelles d'utiliser un protectionisme global pour développer ou préserver l'emploi (il sera difficile de résister à cela étant donné que la transition occasionnera un fort taux de chômage). Les difficultés économiques que connut l'Europe centrale après la Première Guerre mondiale, lors du démantèlement du modèle d'échange institué à l'époque, sont un bon exemple du type de dommages encourus en étendant trop le protectionisme régional <sup>6</sup>.

• *L'Union soviétique est-elle la meilleure union douanière ?*

Le fait que toute république tributaire de la sphère économique soviétique aurait à se plier aux mêmes barrières (tarifs ou quotas) d'échange avec le restant du monde que l'ensemble de l'Union soviétique constitue une autre raison qui peut la conduire à vouloir mener sa propre politique commerciale. Une fois la période de transition écoulée (le protectionisme régional n'étant plus justifié), la question cruciale pour chaque république sera de savoir si elle gagne plus à participer au commerce mondial ou au commerce interne de l'Union soviétique.

157

L'analyse standard des unions douanières montre que les avantages qu'il y aurait à en intégrer une repose sur plusieurs facteurs : le degré de protectionisme pratiqué par l'Union ; la taille de l'Union ; la taille et la structure économique des économies participantes.

En admettant qu'un certain type d'union se perpétue, on peut imaginer qu'il faudra du temps avant qu'elle n'adopte un régime d'échange libéral. Cela induit donc que les républiques les moins importantes préféreront mener leur propre politique commerciale puisqu'à l'intérieur d'une union douanière soviétique, elles devraient importer plus de produits aux coûts élevés des autres républiques et y perdraient par tous ces méandres.

La taille de l'Union est aussi un facteur important car plus elle sera importante, plus on pourra espérer y trouver des producteurs au moindre coût de toutes les marchandises, et par conséquent, on peut espérer que moins d'intermédiaires seront nécessaires. Cependant, cet élément ne parle pas en faveur de l'Union soviétique puisque, si l'on tient compte des estimations disponibles, la production soviétique représente moins d'un cinquième de la production de la Communauté européenne. Qui plus est, l'Union soviétique n'est pas près de produire au moindre coût puisque le

<sup>6</sup> Voir Kaser, 1986, et son exposé détaillé des difficultés rencontrées par les pays d'Europe centrale entre les deux guerres.

capital d'équipement dont ont besoin les républiques nécessite une modernisation des industries manufacturières. Ainsi, rester au sein de l'union douanière soviétique implique des coûts économiques importants dus à l'ampleur des éléments intermédiaires.

Pour ces deux raisons seulement, l'ex-Union soviétique (dans sa forme première) ne représente pas une zone d'attraction pour une union douanière. Mais il y a d'autres considérations qui incitent à penser encore plus fermement que certaines républiques auraient tout à gagner à quitter l'union douanière soviétique.

Une synthèse aujourd'hui largement admise des regards traditionnel et moderne posés sur les avantages comparatifs attachés aux économies d'échelle et à la différenciation des produits, suggère qu'il y aura des échanges intensifs à l'intérieur des industries parmi les pays les plus développés et aussi des échanges entre les industries d'un pays à l'autre s'ils ont des ratios capital/main-d'œuvre différents<sup>8</sup>.

Cependant, il devrait y avoir peu d'échanges entre pays au même ratio capital/main-d'œuvre et pas suffisamment développés pour se spécialiser dans des biens industriels échangés entre pays riches<sup>9</sup>. Dans cette optique, le commerce entre pays développés consiste en l'échange de biens industriels différenciés, produits avec des économies d'échelle mais avec une importance en capitaux similaire, alors que le commerce entre pays riches (ratio capital/main-d'œuvre élevé) et moins riches (faible ratio capital/main-d'œuvre) consiste en l'échange de produits au ratio capital/main-d'œuvre différent.

Ce regard sur le commerce international peut aussi expliquer pourquoi l'intégration régionale en Amérique latine a constamment échoué. De nombreuses tentatives pour créer des unions douanières en Amérique latine ont toutes échoué. Cela revient à conclure que l'intégration régionale entre économies peu développées n'est pas très utile. Les pays latino-américains les plus riches sont un point de référence particulièrement utile puisqu'ils offrent un PIB par tête proche de l'estimation la plus réaliste pour l'Union soviétique, à savoir environ US\$ 2000. Une simple comparaison des flux d'échange suggère la raison de ce résultat<sup>10</sup>.

Comme démontré sur le panneau A du tableau I, le Chili, par exemple,

7 Une autre possibilité, qui n'est pas développée ici, serait celle d'une simple zone de libre-échange, sans politique commune d'échange extérieur. Une zone de libre-échange représenterait la solution optimale d'un point de vue théorique mais c'est une politique que n'importe quelle république pourrait suivre, même isolément, avec une politique de libre-échange unilatérale avec tous ses partenaires commerciaux.

8 Voir le commentaire de Helpman et Krugman, 1985.

9 Balassa et Bauwens, 1988, donnent une analyse approfondie de cette opinion. Möbius et Schumacher, 1990, donnent une analyse sectorielle du commerce des pays d'Europe de l'Est qui confirme cet avis.

10 Le développement qui suit a pour but de fournir une approximation officieuse du résultat que l'on peut obtenir en appliquant un modèle de gravité formel des flux d'échanges.



(qui a un des PIB par tête le plus élevé du continent) ne mène que 20 % de ses échanges avec le reste de l'Amérique latine et plus de 27 % avec la Communauté européenne (et encore 20 % avec les Etats-Unis d'Amérique)<sup>11</sup>. Les flux de commerce bilatéraux entre l'Argentine et le Brésil aussi sont intéressants dans la mesure où ces deux pays se trouvent dans une situation similaire à celle de l'Ukraine et la Russie, du moins en termes de population<sup>12</sup> : l'Argentine échange à 11 % seulement avec le Brésil mais à plus de 28 % avec la Communauté européenne. Une union douanière entre ces deux pays ne rapporterait pas de grands bénéfices économiques (à moins que le taux externe de protection commun ne soit beaucoup plus bas que la moyenne actuelle des systèmes nationaux de tarifs et quotas). A l'inverse, une telle union douanière (opposée à une zone de libre-échange) peut en fait diminuer l'aide sociale puisqu'elle entraîne plus d'intermédiaires commerciaux que de création réelle.

A l'intérieur d'un groupe de pays riches (par exemple, les pays de l'OCDE), les échanges à l'intérieur de mêmes activités dominant et la répartition des flux commerciaux est déterminée principalement par ce qu'on appelle les « facteurs gravitationnels », c'est-à-dire distance, affinités culturelles et taille des différents marchés. De simples équations de gravité qui renferment ces facteurs peuvent représenter jusqu'à environ 80 % des variations représentatives de la taille des flux commerciaux bilatéraux entre pays européens de l'OCDE<sup>13</sup>. Ces équations montrent que c'est la taille du marché qui est le facteur irréfutable dans la détermination de la répartition géographique des flux commerciaux. Pour tous les pays européens et les républiques soviéto-européennes, cela implique que la Communauté est vraisemblablement destinée à devenir le partenaire commercial de demain.

Les données qui se réfèrent à trois pays européens (Finlande, Grèce et Yougoslavie), panneau B, tableau 1, confirment que le commerce avec la Communauté est très important, même pour les pays de sa périphérie. Effectivement, seule l'Allemagne est presque aussi importante que l'Union soviétique, même pour un pays comme la Finlande qui n'est pas membre de la Communauté. Des informations plus récentes montrent que le commerce finnois avec l'Union soviétique s'est trouvé réduit à environ 10 % de son ensemble parce qu'une partie des échanges finno-soviétiques, dans le passé, était motivée par des accords politiques.

L'exemple finnois est particulièrement intéressant car les républiques

<sup>11</sup> *Le pacte andin met en évidence un exemple encore plus frappant puisque seulement 4 % du commerce extérieur de ses cinq membres se trouvent à l'intérieur de la zone.*

<sup>12</sup> *Il y a 55 millions d'habitants en Ukraine (contre 30 millions en Argentine) et 140 millions en Russie, autant qu'au Brésil.*

<sup>13</sup> *Voir, par exemple, Aiken, 1973 ; Balassa et Bauwens, 1988, qui donnent confirmation de l'importance des facteurs gravitationnels sur une base industrie par industrie.*

baltes ont une position et une taille similaires (la Lituanie a à peu près la même population que la Finlande). On peut en déduire que les républiques baltes commerceraient principalement avec l'Europe occidentale si elles venaient à gagner leur indépendance et qu'elles perdraient beaucoup en participant à une Union douanière soviétique.

Les républiques d'Asie centrale représentent un autre cas. Leur différent niveau de développement et leur position géographique les destinent à d'immenses échanges avec l'Union soviétique.

L'Ukraine et les républiques transcaucasiennes se trouvent dans une position intermédiaire. Les dernières sont destinées à commercer avec le reste de l'Union soviétique et aussi le Moyen-Orient. L'Ukraine, elle, (comme la Biélorussie) possède une structure industrielle qui la prédestine à des échanges intensifs avec l'Europe occidentale en même temps que des facteurs géographiques et culturels la tournent vers une forte intégration avec la Russie. L'exemple Argentine/Brésil cité plus haut tendrait à prouver que la première possibilité est la plus probable.

Une application intéressante de ce que l'on appelle « l'index de périphéralité » issu de l'évaluation de l'économie de l'Union soviétique faite par la Commission des Communautés européennes confirme cette impression<sup>14</sup>. Ces calculs, qui ne prennent en compte que l'Union soviétique et les anciens partenaires du COMECON, montrent que les trois républiques baltes ont cette « périphéralité » par rapport au centre qu'était le bloc commercial de l'Union soviétique, tout comme les républiques d'Asie centrale, alors que l'Ukraine se démarque comme étant la république au taux de « périphéralité » le plus bas.

Ce chapitre a tenté de démontrer jusqu'ici que les modèles commerciaux des économies de marché instaurés suggèrent qu'un certain nombre de républiques de la frange occidentale pourraient, dans l'avenir, commercer davantage avec l'Europe occidentale (essentiellement la CEE) qu'entre elles-mêmes. Cette hypothèse ne tient, bien sûr, que si les liens commerciaux d'antan peuvent être transformés rapidement. Effectivement, Krugman, 1991, rappelle que des accidents historiques peuvent avoir un impact permanent sur le commerce. Par conséquent, il est intéressant d'observer le cas de la Yougoslavie où le processus de réforme a commencé plus tôt. L'expérience yougoslave peut être appréhendée comme un indicateur de la rapidité avec laquelle change la répartition régionale du commerce.

Puisque des modifications dans le temps ne sont pas visibles sur la moyenne des quatre années du tableau I, nous considérerons la répartition régionale du commerce yougoslave sur deux années distinctes : 1982-1988.

14 Voir Commission des Communautés européennes, 1990b, annexe VII.

Entre 1982 et 1988, la part de marché avec le COMECON a décliné de 44,8 % à 26,3 % à l'export et de presque 30 % à 21,0 % à l'import. Parallèlement, le rapport avec la CEE est passé de 21 % à presque 40 % à l'export et de presque 35 % à plus de 40 % à l'import. Ce changement plutôt remarquable (la CEE et le COMECON ont permuté leur place), résultat de réformes qui n'étaient que partielles, montre que des réformes radicales auraient des répercussions importantes sur le modèle commercial de certaines républiques dans les cinq années considérées par le gouvernement de l'Union comme nécessaires à la transition douce vers l'indépendance.

En revanche, l'expérience polonaise concourt à montrer que rediriger le modèle commercial peut parfois avoir des incidences dramatiques, comme on peut le constater dans le tableau III. En un an seulement, en 1987 (c'est-à-dire avant le « grand coup » de 1990), la part de pays industriels dans le commerce polonais (la moyenne import/export) s'est accrue de 10 % (de 31 à 44 %) quand celle de l'Union soviétique et des autres pays ex-membres du COMECON est tombée de 7 % (de 46,7 à 39,4 %). La réforme de 1990 n'a fait qu'amplifier ce mouvement et aujourd'hui, l'écart se situe entre 55 % plus et 25 %<sup>15</sup>.

Rediriger les flux commerciaux à cette échelle implique bien sûr d'importants ajustements des coûts qui peuvent être plus bas si l'ajustement est plus lent qu'il ne le fut en Pologne, mais les chiffres donnés ici suggèrent que le commerce avec l'Occident peut rapidement bousculer des flux établis et planifiés, sans pourtant créer une situation aussi catastrophique qu'on ne l'a souvent décrite ; étant bien entendu que cela ne se passe pas en une nuit mais à la suite d'un processus dirigé par le marché lui-même.

161

#### *Une monnaie soviétique commune ?*

L'introduction d'une monnaie nationale représente, pour certaines républiques, un symbole important de leur indépendance. Abandonner le rouble, et ainsi l'union monétaire soviétique, constitue une insigne décision politique. Mais l'exposé de ce chapitre démontre que pour certaines républiques, l'introduction d'une monnaie nationale peut être justifiée par des desseins purement économiques.

Les études menées sur les zones à monnaie optimale démontrent que l'avantage principal d'avoir une monnaie nationale est que le taux de change peut être un instrument utile d'ajustement dans le cas de chocs différenciés

15 Voir Lipton et Sachs, 1990 et Sachs, 1990, pour un exposé de l'expérience polonaise.

nationalement <sup>16</sup>. Cependant, cet avantage doit être mesuré par rapport aux gains issus d'un degré ultime d'intégration économique déclenché par une monnaie commune. Cette analyse économique standard des coûts et bénéfices d'une union monétaire peut aussi s'appliquer au cas de l'Union soviétique <sup>17</sup>.

L'introduction de monnaies séparées, propres à chaque république, créerait une barrière aux échanges entre république puisque les coûts de transaction seraient accrus. L'importance du désavantage de morceler la zone rouble dépend de l'intensité des échanges entre républiques et de l'efficacité du paiement et du système de transaction procuré par le rouble. Ces deux cas de figures sont à évaluer à court terme (situation à fin 1991), le moyen terme (c'est-à-dire la période de transition vers une économie de marché, deux à trois ans), et le long terme.

#### *Analyse à court terme*

On voit que le régime monétaire actuel d'une zone rouble (qui comprend encore l'ensemble du territoire de l'ex-Union soviétique) n'est pas sain. Les Banques centrales des républiques se font concurrence pour obtenir des crédits (ainsi que des billets) de la Banque centrale de l'Union. Chaque Banque centrale de république est poussée à recueillir autant de crédit que possible puisque les risques d'inflation plus élevée s'étendent à toute l'Union.

Ce facteur conduit vite à l'hyper-inflation qui débouche sur le fait que le rouble perd sa fonction « d'argent ». On le vérifie dans le commerce entre les républiques qui de plus en plus n'est pas conduit par des entreprises utilisant le rouble mais se fait par l'intermédiaire d'un réseau compliqué de contrats dans lesquels sont impliqués tant les ministères départementaux ou nationaux des républiques (et tous autres corps officiels) que des entreprises individuelles possédées par l'Etat (l'Union, la République ou la Région), tout cela sur la base de troc ou de devises fortes.

Ainsi le rouble ne remplit-il pas sa principale fonction d'argent dans l'échange entre république (il n'est pas le moyen d'échange) et par conséquent ne peut procurer les bénéfices habituellement engendrés par une monnaie commune.

A moins que la constitution monétaire de l'Union ne change, il y a peu

<sup>16</sup> C'est le point de vue fondamental de Mundel, 1961. La Commission européenne a récemment publié une évaluation des coûts et bénéfices économiques issus de la formation d'une union économique et monétaire dans la Communauté européenne. Voir Commission des Communautés européennes, 1990a.

<sup>17</sup> Dans le contexte européen, deux définitions de l'Union monétaire sont souvent utilisées : des taux de change fixés irrévocablement (plus une mobilité totale des capitaux) et l'introduction d'une monnaie unique. Dans l'hypothèse où l'Union soviétique commence par une monnaie simple, la première définition d'une union monétaire n'est pas intéressante puisqu'une république qui introduit sa propre monnaie ne le ferait pas avec le dessein de conserver le taux d'intérêt avec le rouble fixé irrévocablement. Dans le cas de l'Union soviétique, le terme d'union monétaire doit alors signifier une monnaie commune (et unique).

d'espoir de voir le rouble se stabiliser. Dans les circonstances actuelles, cependant, il semble qu'il soit impossible d'introduire un type de contrôle central de la création d'argent nécessaire à une union monétaire viable. Les monnaies des républiques n'en souffriraient pas et seraient même plus stables.

Les républiques sont donc confrontées à un dilemme puisque les échanges internes en Union soviétique représentent plus de 30 % de la production de la plupart des petites républiques (les trois républiques baltes incluses, où le pourcentage est d'environ 50 %, voir le tableau IV). Un effondrement du commerce entre républiques serait catastrophique pour les plus petites. L'amenuisement très prononcé du commerce entre l'ex-Union soviétique et les ex-pays du COMECON démontre que cela pourrait se produire si certaines républiques introduisaient leur propre monnaie qui, probablement, ne serait pas convertible. Cependant, cela ne veut pas dire que la seule alternative soit de maintenir le rouble, même très « inflationnaire ». Comme il a été démontré en détail par Gros, 1991 et Bofinger et Gros, 1991, un commerce entre les républiques pourrait être maintenu par le biais d'une Union de paiements soviétique qui ferait que l'introduction d'une monnaie pour les républiques n'entraînerait pas la chute du commerce entre elles.

*Réflexions sur le moyen terme : la transition*

163

Est-ce que ces circonstances sont appelées à changer dans l'avenir proche ? De nouveaux plans de réforme sont présentés régulièrement (d'abord au niveau de l'Union, puis maintenant, aussi, au niveau des républiques) mais étant donné que la plupart restent à l'état d'études sur papier, et vu les délais nécessaires à leurs mises en place — certaines devraient déjà l'être — on peut imaginer qu'il se passera encore du temps avant qu'une économie de marché effective ne s'établisse dans l'Union ou du moins dans la plupart des républiques.

Dans l'hypothèse où le rouble pourrait être stabilisé à la faveur d'un changement dans la constitution monétaire du reste de l'Union, la question se pose de savoir s'il serait utile de le conserver comme monnaie commune durant la période de transition. Ce n'est peut-être pas souhaitable puisqu'une monnaie commune représente un coût.

Ce coût, principalement, réside dans le fait que des fluctuations de taux de change peuvent faciliter l'ajustement à des chocs différenciés nationalement. Cet argument est particulièrement pertinent dans le cas de la période de transition puisque le processus de réforme lui-même sera source de vastes chocs différenciés régionaux.

Les aspects internes du processus de réforme sont déjà source de chocs différenciés régionalement puisque la réforme des prix conduira à de grands

changements de prix relatifs et, de là, à d'importantes redistributions des revenus, étant donné le haut degré de spécialisation de nombre de républiques et régions. De plus, d'importants aspects du processus global de réforme risquent d'être déterminés et mis en place au niveau des républiques (ou même des régions). De petites républiques aux structures administratives plus développées seraient capables de réformer leur économie plus vite que d'autres plus importantes. Mais cela implique qu'elles aient à procéder à de considérables ajustements à court terme de leur taux de change vis-à-vis du reste de l'Union soviétique. Cela pourrait aussi se faire par des mouvements des prix intérieurs, mais vu l'importance de l'ajustement nécessaire, le résultat risque de n'être qu'une forte inflation de la déflation. Si les salaires s'ajustent moins facilement à la baisse, on peut dire que les républiques (qu'elles subissent une perte de la libération des prix, ou qu'elles soient plus lentes à mettre en place des réformes) auraient intérêt à voir une monnaie qu'elles pourraient dévaluer par rapport au reste de l'Union. Cela serait assez le cas des républiques d'Asie centrale. En ce qui concerne les républiques baltes, la perte de revenus engendrée par la réforme des prix (essentiellement les prix plus élevés d'énergie) pourrait être compensée par un processus de réforme plus rapide.

164

Une fois absorbée, même partiellement, la convulsion occasionnée par l'émergence d'une économie de marché, le processus d'ouverture du marché international déclenche une autre raison d'obliger le taux de change entre régions et/ou républiques à se modifier fondamentalement à moyen terme. Les républiques les plus proches des grands marchés internationaux de biens industriels (comme la Communauté européenne) et qui possèdent une structure industrielle diversifiée appuyée d'une main-d'œuvre bien formée peuvent espérer s'adapter plus aisément à la concurrence internationale. Cela demanderait une profonde évaluation des républiques les moins développées. Conserver le rouble impliquerait des salaires et une inflation des prix potentiellement élevés que l'on pourrait éviter à l'aide de monnaies différentes dans certaines républiques. L'inverse serait valable pour les républiques qui devraient assister à la détérioration de leur commerce avant l'obligation de s'adapter à la concurrence internationale<sup>18</sup>. Cela pourrait être le cas de certaines républiques d'Asie centrale exportatrice de denrées.

#### *Le long terme*

Ce n'est qu'à long terme (c'est-à-dire quand l'Union soviétique tout entière aura intégré l'économie de marché) que l'on peut espérer voir le rouble

<sup>18</sup> Sauf si elles peuvent compter sur de vastes transferts fiscaux.

devenir un moyen potentiel de générer les profits traditionnels d'une monnaie commune. Cela voudrait dire à première vue que les républiques les plus petites, déjà fort enclines à s'ouvrir au commerce, auraient un intérêt lointain à rester dans la zone rouble. On a même pensé qu'à long terme la plupart des républiques auraient un intérêt à reformer une union monétaire.

Cependant, même une petite république, qui n'est pas elle-même une zone monétaire viable, peut avoir une alternative en restant sous l'influence du rouble : elle peut rejoindre une autre zone de monnaie. Savoir si ce serait une alternative heureuse demanderait d'analyser la répartition géographique de son commerce. Pour l'instant, toutes les républiques commercent plus entre elles qu'avec le monde extérieur, mais comme on l'a démontré plus haut, cet état de fait est appelé à changer à long terme radicalement. Pour l'instant, les républiques baltes ne traitent avec le reste du monde qu'à hauteur de 15 à 20 %. Pour un pays comme la Finlande (position géographique similaire et à peu près la même population que la Lituanie) l'inverse est vrai aussi comme on l'a démontré plus haut. Actuellement, 11 % du commerce finlandais se fait avec l'Union soviétique et 45 % avec la Communauté européenne, soit quatre fois plus.

Lorsque les républiques baltes auront intégré l'économie mondiale, leur profil commercial, vraisemblablement, sera le même que celui de la Finlande aujourd'hui, pour les raisons évoquées dans le chapitre précédent. Elles auraient donc davantage intérêt à rejoindre la nouvelle Union européenne économique et monétaire qu'à rester dans la zone rouble. Ce ne serait pas le cas, en revanche, pour les républiques transcaucasiennes et d'Asie centrale qui seront certainement conduites à commercer davantage avec l'Union soviétique (ce qu'il en restera) qu'avec la Communauté européenne (ou d'autres pays industrialisés).

En ce qui concerne les républiques les plus importantes, principalement l'Ukraine, le commerce à l'intérieur de l'Union soviétique est moins important en termes de production (un peu en dessous de 30 %, comparable au taux de la France qui a approximativement la même population), ce qui rend moins important le débat économique en défaveur d'une monnaie séparée. Les républiques les plus importantes représentent probablement des zones monétaires propres et autonomes viables. Dans le chapitre précédent, nous avons vu cependant que même une république comme l'Ukraine en viendrait à faire plus de commerce avec l'Europe occidentale qu'avec la Russie une fois la transition vers un système de marché faite. Donc il n'est pas évident que l'Ukraine (et la Biélorussie) gagneraient à revenir (ou à être restées) dans l'union monétaire soviétique.

En résumé, nous avons tenté de vérifier dans ce chapitre qu'à quelque échéance on se place, bon nombre de républiques auraient un bénéfice à

tirer en se retirant de la zone rouble<sup>19</sup>. Conclusion corroborée si on prend en compte la mobilité de la main-d'œuvre, autre critère important en ce qui concerne la zone monétaire optimale (parce que le peu de flexibilité des salaires pourrait entraîner la migration). Malgré tout, la pénurie de logement se chargera pour longtemps de limiter la mobilité de cette main-d'œuvre même s'il existe peu d'obstacles de la part de la loi à l'intérieur de l'ex-Union soviétique<sup>20</sup>. Par ailleurs, pour des raisons politiques, de vastes mouvements migratoires entre républiques ne seraient pas acceptables dans certaines républiques.

La préoccupation essentielle pour la plupart des républiques peut, peut-être, s'illustrer par une comparaison : quel pays d'Amérique centrale voudrait associer sa monnaie au peso mexicain ? La Russie, qui va sans doute dominer ce qu'il reste de l'Union, a une économie essentiellement fondée sur l'énergie (et similaire en taille à celle du Mexique) et on peut s'attendre à ce que la vraie valeur du rouble russe fluctue avec les prix mondiaux de l'énergie. Les vrais taux d'échange des autres républiques, qui importent l'énergie massivement, auraient donc à s'incliner dans un mouvement opposé à celui du rouble de Russie. L'éventualité de ces grands chocs asymétriques étant admise, une union monétaire entre la Russie et les autres républiques impliquerait d'énormes problèmes d'ajustement pour les autres participants.

166

*Remarques finales :*  
*l'Union soviétique et l'Europe occidentale*  
*s'engagent-elles dans des directions opposées ?*

Notre analyse laisse à penser qu'une argumentation économique ne peut être le support d'une « Union monétaire et économique des républiques souveraines » qui couvrirait la totalité de l'ancienne Union soviétique. Cette théorie contraste avec les types de développement d'Europe occidentale où la construction de la Communauté a toujours été étayée de puissantes discussions économiques. Qu'est-ce qui détermine cette différence ?

On décèle deux différences fondamentales lors de la comparaison des coûts et profits d'une Union économique et monétaire soviétique d'une part et européenne d'autre part :

Premièrement, le gouvernement de l'Union a toujours hésité quant à l'entrée dans une économie de marché. Les républiques individuelles diffèrent radicalement dans leur capacité et leur volonté à y faire une entrée

<sup>19</sup> La Commission des communautés européennes, 1990b, reconnaît que seul un rouble stable pourrait être un soutien intéressant. Mais elle ne prend pas vraiment en compte le fait que quelques républiques, toutefois, ont l'alternative de s'agréger à un autre bloc régional.

<sup>20</sup> Un permis de résidence pour Moscou, qui plus est, seulement délivré dans certains cas, donne l'idée de ce que sont les restrictions en matière de mobilité de la main-d'œuvre en Union soviétique.



rapide. Des monnaies distinctes (et à un certain degré, des frontières douanières temporaires) leur permettraient de mettre en place des réformes économiques à leur propre rythme. Ces facteurs ne s'appliquent pas à la Communauté européenne dont chaque membre se trouve dans une économie de marché.

Deuxièmement, une fois l'économie de marché instaurée, certaines républiques feront probablement plus de commerce avec le monde extérieur (et notamment la Communauté européenne) qu'avec l'Union soviétique. Ce n'est pas non plus le cas de la Communauté européenne où même les pays périphériques (en termes géographiques) commercent avec la Communauté plutôt qu'avec le reste du monde.

D'une façon générale, cependant, la différence décisive entre l'Europe et l'ex-Union soviétique réside dans le fait qu'en Europe, le centre, en termes géographiques et numériques, est aussi la zone la plus forte de la Communauté, non seulement du point de vue du revenu mais aussi du point de vue de la stabilité macro-économique. Le centre de la Communauté, qui représente globalement en gros cet étroit regroupement du SME (le Système Monétaire Européen) attire par conséquent la plupart des flux d'échange mais constitue aussi une ancre en termes de stabilité macro-économique pour les régions périphériques plus faibles. En Union soviétique, ce centre n'existe pas<sup>11</sup>. La Russie est moins développée que certaines républiques voisines et pas nécessairement plus stable. Ce qui signifie que pour les républiques situées les plus à l'ouest, l'intégration à la Communauté plutôt qu'à la Russie soit plus attirante, économiquement. Les républiques d'Asie centrale n'ont pas, elles, d'autre alternative et sont enclines à rester au sein de l'Union économique et monétaire soviétique.

Pour finir, voici un avertissement qui semblerait approprié : tout comme dans la Communauté, l'évaluation des coûts et profits engendrés par la formation d'une Union économique et monétaire dépend crucialement des alternatives que l'on examine. Si la seule alternative au maintien de l'Union telle qu'elle existe actuellement devait être la création d'Etats qui se feraient une guerre économique, alors il est clair que la misère d'aujourd'hui représente un moindre mal.

(Fin 1991)

21 Le fait que l'Union soviétique ne soit pas en mesure de procurer un « pôle d'attraction » économique explique aussi pourquoi les pays d'Europe centrale et de l'Est se tournent vers la Communauté.

Tableau 1

## CENTRES ÉCONOMIQUES ET DE COMMERCE

A	<i>Amérique latine</i>			
	Brsil (en %)	Amérique latine (en %)	USA (en %)	CEE (en %)
Argentine	11,0	26,7	15,5	28,7
Chili	7,6	20,5	20,7	27,5
B	<i>Europe</i>			
	Allemagne	URSS	USA	CEE
Finlande	13,5	16,4	5,5	41,8
Grèce	21,6	2,3	5,3	60,2
Yougoslavie	12,9	19,9	5,7	33,3

Pourcentage d'échanges commerciaux (moyenne import et export) entre les pays de la colonne de gauche et les pays ou régions situés sur la ligne horizontale du tableau.

Source: Fonds monétaire international. Administrations des statistiques commerciales. Rapport annuel 1989. Données citées sur la moyenne des années 1985-1988.

168

Tableau 2

## RÉPARTITION RÉGIONALE DU COMMERCE YOUGOSLAVE (EN %)

	<i>Export</i>		<i>Import</i>	
	1982	1988	1982	1988
Pourcentage d'échanges commerciaux avec :				
CEE	21,0	38,7	34,6	40,5
COMECON	44,8	26,3	29,8	21,0

Source: Fonds monétaire international. Administration des statistiques commerciales. Rapport annuel 1989.

COÛTS ET BÉNÉFICES D'UNE UEM DE L'EX-URSS

Tableau 3

RÉPARTITION RÉGIONALE DU COMMERCE POLONAIS

	1987	1988	1989	1990
Pays industrialisés	31,2	44,1	45,1	55,5
COMECON *	46,7	39,4	38,6	25,0

Pourcentage de la répartition du commerce, moyenne import et export.

\* Définition du FMI : « URSS plus autres pays non membres, à l'exclusion de la Hongrie et, après juillet 1990, de l'ex-RDA.

Source : Fonds monétaire international. Administration des statistiques commerciales. Rapport annuel 1989.

Tableau 4

COMMERCE AVEC L'UNION ET LE RESTE DU MONDE

	Commerce en % du PNB *		Extérieur	Population
	Total	Intérieur		
Total URSS	30	21	8	284 500 000
Fédération des Républiques de Russie	22	13	9	146 500 000
Ukraine	34	27	7	51 400 000
Biélorussie	52	45	7	10 100 000
Ouzbékistan	40	34	5	19 600 000
Kazakhstan	34	29	4	16 500 000
Géorgie	44	38	5	5 300 000
Azerbaïdjan	41	35	5	6 900 000
Lituanie	55	47	7	3 700 000
Moldavie	52	46	6	4 200 000
Lettonie	54	47	7	2 700 000
Kirghizie	46	40	5	4 200 000
Tadjikistan	44	38	6	5 000 000
Arménie	54	48	5	3 500 000
Turkménistan	42	38	4	3 500 000
Estonie	59	50	8	1 600 000

\* Etant entendu que le ratio PNB/habitant est le même pour l'ensemble de l'URSS.

Source : Extrait de statistiques.

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Aitken D., 1973, « The Effect of the EEC and EFTA on European Trade : A Temporal Cross-Section Analysis », *American Economic Review*, vol. 63, pp. 881-892.
- Balassa B. and L. Bauwens, 1988, « Changing Trade Patterns in Manufactured Goods : An Econometric Investigation », Amsterdam, North-Holland.
- Bofinger P., 1991, « Options for a New Monetary Framework for The Area of The Soviet Union », Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper No. 604, London, October.
- Bofinger P. and Gros D., 1991, « A Multilateral Payments Union of the Republics of the Soviet Union », manuscript, Centre for European Policy Studies, Brussels, November.
- Collins S. and Rodrik D., 1991, « Eastern Europe and the Soviet Union in the World Economy », Institute of International Economics, Policy Analysis in International Economics No. 32, Washington, D.C., May.
- Commission of the European Communities, 1990a, « One market, one money », *European Economy*, No. 44, October.
- Commission of the European Communities, 1990b, « Stabilisation, liberalisation and devolution : assessment of the economic situation and the reform process in the Soviet Union », *European Economy*, No. 45, December.
- De Grauwe P., 1990, « The Economic Integration of West and East Germany. Two tales based on trade theory », Catholic University of Leuven, CES International Economics Research Papers, No. 72.
- Emerson M., 1988, « The economics of 1992 », *European Economy*, No. 35, October.
- Gros D., 1991, « A Soviet Payments Union ? », manuscript, Centre for European Policy Studies, Brussels, October.
- Gros D. and Jones E., 1991, « Price Reform and Energy Markets in the Soviet Union and Central Europe », Centre for European Policy Studies Working Document No. 57, August.
- Gros D. and Steinherr A., 1991a, « From Centrally-planned to Market Economics : Issues for the Transition in Central Europe and the Soviet Union », *CEPS Paper 51*, Centre for European Policy Studies and Brassey's.
- Gros D. and Steinherr A., 1991b, « Economic Reform in the Soviet Union : Pas-de-Deux between Disintegration and Macroeconomic Destabilization », Princeton Studies in International Finance No. ??, Princeton University, November.
- Havrylyshyn O. and Williamson J., 1991, « From Soviet disUnion to Eastern Economic Community », Institute for International Economics, Policy Analysis in International Economics No. 35, Washington, D.C., October.
- Helpman E. and Krugman P., 1985, *Market Structure and Foreign Trade*, MIT Press, Boston Massachusetts.

- Krugman P., 1991, « Increasing Returns and Economic Geography », *Journal of Political Economy*, forthcoming.
- Kaser M.C. editor, 1986, « The Economic History of Eastern Europe 1919-1975 », Oxford, Clarendon Press.
- Lipton D. and Sachs J., 1990, « Creating a Market Economy in Eastern Europe : The Case of Poland », *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. I, pp. 75-115.
- Möbius U. and Schumacher D., 1990, « Eastern Europe and the EC : Trade Relations and Trade Policy with regard to Industrial Products », paper for the Joint Canada Germany Symposium, Toronto, November.
- Mundell R., 1961, « A Theory of Optimum Currency Areas », *American Economic Review*, vol. 51, September, pp. 657-665.
- Sachs J., 1990, « Political and Economic Reconstruction in Eastern Europe and the Soviet Union : The Role of the European Communities », paper prepared for the Seventh Annual Conference of CEPS, November.
- Shiller R., Boycko M. and Korobov V., 1990, « Popular Attitudes towards Free Markets : The Soviet Union and the United States Compared », NBER Working Paper No. 3453, September.
- Uibopuu H.-J., 1990, « In Zukunft ein Commonwealth sowjetischer Nationen ? », *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 18 October.