



UKRAINA:

EN ANALYSE AV OVERGANGEN FRA PLANØKONOMI TIL MARKEDSØKONOMI ETTER SOVJETUNIONENS SAMMENBRUDD

Christopher Andreas Axelsen

Veileder: Bjørn Lorens Basberg

Selvstendig arbeid, Master i økonomi og administrasjon,
Hovedprofil i Finansiell Økonomi

NORGES HANDELSHØYSKOLE

Dette selvstendige arbeidet er gjennomført som ledd i masterstudiet i økonomi- og administrasjon ved Norges Handelshøyskole og godkjent som sådan. Godkjenningen innebærer ikke at Høyskolen eller sensorer inntår for de metoder som er anvendt, resultater som er fremkommet eller konklusjoner som er trukket i arbeidet.

SAMMENDRAG

Etter kommunismens sammenbrudd i Europa i perioden 1989-1991 var det blant flere en tro på at så snart de postkommunistiske landene fikk frigjort seg fra det politiske og økonomiske systemet man hadde operert under i flere tiår, ville man se rask økonomisk vekst og dramatiske forbedringer i levestandard. Et tiår etter kommunismens sammenbrudd viste det seg imidlertid at kommunismens sammenbrudd ikke nødvendigvis var den magiske løsningen folk flest hadde håpet på.

Utviklingen i de postkommunistiske landene hadde vært særdeles ujevn. Mens de sentraleuropeiske landene Polen, Ungarn, Tsjekkia og Slovakia ifølge statistikken i 2000 hadde høyere BNP enn før kommunismens sammenbrudd, hadde de fleste andre overgangsøkonomier opplevd tilbakegang. Noen land hadde imidlertid hatt en mer negativ økonomisk utvikling enn andre. Ukraina var ett av disse landene.

Det har vært uenighet om hva som kan forklare at enkelte land gjorde det bedre enn andre i overgangsfasen. I denne oppgaven oppsummeres en del av hypotesene som har blitt fremstilt om hvorfor Ukraina gjorde det såpass dårlig økonomisk på 1990-tallet. Hypotesene har blitt valgt ut på bakgrunn av litteratur om økonomiske overganger, økonomisk vekst, og mer spesifikk litteratur om Ukraina. De faktorene som i størst grad forklarer Ukrainas økonomiske tilbakegang fremheves.

Oppgaven finner at halvhjertet reform av økonomien er hovedforklaringen på Ukrainas økonomiske tilbakegang. Den finner også at det ikke nødvendigvis er én vei til økonomisk vekst i en overgangsfase, og at halvhjertede markedsøkonomiske reformer kan være et verre alternativ enn å beholde det planøkonomiske systemet.

FORORD

Ideen til denne oppgaven kom for et par år siden, etter at jeg hadde lest flere bøker om de økonomiske overgangene i både Belarus, Russland og Ukraina. Jeg ville først og fremst skrive om dette temaet fordi jeg er interessert i Ukraina og Øst-Europa. Etter å ha sett enkel statistikk som viste at Ukraina var like velstående som Polen i 1990, men nå hadde en BNP per innbygger som kun var en tredjedel av Polens, ble jeg fascinert.

Oppgaven er et forsøk på å belyse de faktorer som gjorde at Ukrainas økonomi kollapset på 1990-tallet, utover overfladiske nøkkelord brukt av internasjonal presse, som "korrupsjon", "gammel sovjetisk industri" eller "feilslått privatisering".

Oslo, 1. juni 2015

Christopher Andreas Axelsen

INNHALDSFORTEGNELSE

1. Introduksjon	7
1.1. Problemstilling	8
1.2. Metode og data	8
1.3. Oppgavens struktur	9
2. Teoretisk og historisk bakgrunn	10
2.1. Definisjoner	10
2.2. Teori	12
2.2.1 Økonomiske overganger	12
2.2.1.1. Liberalisering	13
2.2.1.2. Makroøkonomisk stabilisering	14
2.2.1.3. Privatisering og omstilling	14
2.2.1.4. Institusjonelle reformer	16
2.2.1.5. Washington Consensus og reformspekteret - en oppsummering	17
2.2.2. Skyggeøkonomi og svart økonomi	19
2.3. Ukrainas historie og hendelsesforløpet på 1990-tallet	22
3. Enkeltfaktorer	29
3.1. Økonomisk utgangspunkt	30
3.2. Statlig innblanding i økonomien	31
3.3. Penge- og finanspolitikk	36
3.4. Privatiseringsprosessen	41
3.5. Svake institusjoner og korrupsjon	47
3.6. Skattepolitikk	50
3.7. Den svarte økonomiens effekt	51
3.8. Mangelfull statistikk	53
3.9. Sammenbrudd i handel og verdikjeder	56
3.10. Manglende omstilling	59
3.11. Inkompetent elite	60
3.12. Ukrainsk kultur	62

4. Oppsummerende analyse	63
4.1. Ukrainas plassering i reformspekteret	63
4.2. Enkeltfaktorenes betydning	67
4.3. Konklusjon	73
4.4. Lærdommer	74
4.5. Oppgavens begrensninger	75
5. Avsluttende ord	76
6. Kilder	77
6.1. Rent statistiske kilder	77
6.2. Litteratur	78
Tabeller og figurer	
Figur 1. Skyggeøkonomiens bestanddeler	20
Figur 2. Årlig endring i ukrainsk BNP 1991-1999	24
Figur 3. BNP i Ukraina og nærmeste naboland 1989-1999	25
Figur 4. Ukrainsk inflasjonsrate 1992-1999	26
Figur 5. GINI-koeffisient i Ukraina 1988-1999	27
Figur 6. Human Development Index for Ukraina, Russland og Polen	28
Figur 7. Sammensetning av industriproduksjon i Ukraina 1990	30
Figur 8. Månedlig inflasjon og vekst i pengemengde i Ukraina, 1992-1994	38
Figur 9. Offentlige underskudd i prosent av ukrainsk BNP	40
Figur 10. Andel av BNP fra privat sektor, 1991-99	44
Figur 11. Den svarte økonomien i % av offisiell BNP for Ukraina og naboland	52
Figur 12. Utvikling i total reell BNP i Ukraina og naboland 1990-1999	55
Figur 13. Prosentvis endring i BNP for perioden 1989-1999	55
Figur 14. Ukrainsk eksport 1989-1993	57
Figur 15. EBRDs Transition Index Score	66

KAPITTEL 1 - INTRODUKSJON

Ukraina er det største landet som ligger fullstendig innenfor Europas grenser, et land med over 40 millioner innbyggere, og et land som vi frem til annekteringen av Krim og konflikten i Øst-Ukraina i 2014 hørte heller lite om i Norge. Folk flest forbinder Ukraina med korrupsjon, kommunisme og nå krig, hvis de i det hele tatt har en oppfatning av landet.

Det har imidlertid ikke alltid vært slik. I august 1991, da Sovjetunionen holdt på å gå i oppløsning, hadde Ukraina i likhet med de fleste andre Sovjetrepublikker vedtatt sin selvstendighetserklæring. På samme tidspunkt mente Deutsche Bank at landet var blant de republikkene med best forutsetninger for å klare seg på egenhånd. Landet hadde i flere hundre år vært Europas, og senere Øst-blokkens, kornkammer, med store frodige landbruksområder. Republikken hadde også en utdannet arbeidsstyrke og sto for en betydelig andel av industriproduksjonen i Sovjetunionen. Optimismen på Ukrainas vegne var til dels meget stor.

Et tiår etter selvstendighet viste offisielle tall at BNP hadde falt med 60%, fattigdommen hadde økt voldsomt, og korrupsjonen hadde bredd om seg. Ukraina ble sett på som en fattig, mislykket stat i utkanten av Europa. Blant de tidligere Sovjetrepublikkene var det bare land som hadde opplevd borgerkrig som hadde gjort det dårligere enn Ukraina økonomisk. Ukraina hadde gjennomgått 10 år på rad med resesjon, muligens et av de kraftigste økonomiske tilbakeslagene noe land opplevde i det 20. århundre.

Denne oppgaven skal se på hvordan dette kunne skje, og tar derfor utgangspunkt i tidsperioden 1989-1999. Hva var mekanismene som gjorde at et land som ble lovet en lysende fremtid lå med brukket rygg etter ti år med selvstendighet? Og hvorfor ble den økonomiske overgangen i Ukraina tilsynelatende så mye tøffere enn i naboland med relativt like forutsetninger, som Polen, Belarus og Russland?

1.1 PROBLEMSTILLING

Hovedproblemstillingen i denne oppgaven er: Hvorfor var reduksjonen i Ukrainas BNP på 1990-tallet såpass betydelig sammenliknet med andre liknende overgangsøkonomier?

1.2. METODE OG DATA

Denne oppgaven vil ta form av en litteraturstudie og drøfting snarere enn en kvantitativ analyse. Ukrainas utvikling vil sammenliknes med erfaringene til andre overgangsøkonomier, fortrinnsvis med Russland, Polen og Belarus. Disse landene er valgt ut fordi de er Ukrainas naboland, fordi de hadde relativt like forutsetninger som Ukraina i 1991, og fordi de kulturelt sett har en del til felles med Ukraina.

Både generell litteratur om økonomiske overganger og mer spesifikk litteratur knyttet til Ukrainas erfaringer vil benyttes i denne oppgaven. Eksisterende litteratur om Ukraina har beskrevet den økonomiske krisen landet opplevde rent historisk. Litteraturen gir delvis et bilde av hva som lå bak Ukrainas økonomiske tilbakegang, men noen samlet vurdering av de mest aktuelle forklaringene foreligger ikke. Det har også vært begrenset fokus på å forklare hvorfor Ukraina gjorde det såpass mye *svakere* økonomisk sammenliknet med andre overgangsøkonomier.

Denne oppgaven er basert på et stort antall forskjellige kilder. Litteraturen og arbeidet til Anders Åslund og Hans van Zon har imidlertid vært spesielt hjelpsomt når det gjelder Ukrainas erfaringer. Begge forfatterne har inngående kjennskap til overgangsprosesser i den tidligere Sovjetunionen, og har produsert gode beskrivelser av hva som skjedde i Ukraina på 1990-tallet. Åslund var også økonomisk rådgiver for ukrainske myndigheter i perioden 1994-1997.

Av annen litteratur har særlig artikler tilknyttet Det Internasjonale Pengefondet (IMF), European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) og Verdensbanken vært til hjelp, i tillegg til artikler skrevet for diverse ikke-statlige organisasjoner og tenketanker som fokuserer på økonomiske overganger.

For statistisk data har jeg benyttet databaser og utgivelser fra IMF, Verdensbanken, EBRD, FN, den ukrainske nasjonalbanken og det ukrainske statistiske sentralbyrået.

1.3. OPPGAVENS STRUKTUR

Denne oppgaven er delt inn i fem kapitler. Dette første kapitlet er altså en kort introduksjon til oppgaven, med oversikt over problemstilling, data og metode.

Kapittel 2 tar for seg de definisjoner og det teoretiske bakgrunnsmateriale som er hensiktsmessig å inkludere i en drøfting av Ukrainas økonomiske historie. Deretter vil en kort historisk bakgrunn følge, der et oversiktsbilde av utviklingen i Ukraina på 1990-tallet også presenteres.

I kapittel 3 brukes den eksisterende litteraturen om økonomiske overganger, inkludert mer spesifikk litteratur om Ukraina, for å kunne identifisere mulige forklaringer på den svake økonomiske utviklingen i landet på 1990-tallet. Hver enkeltfaktor som kan tenkes å forklare det økonomiske sammenbruddet gjennomgås. Faktorene beskrives og vurderes i forhold til hvor relevante de er for Ukrainas situasjon.

I kapittel 4 vil det først gis en vurdering av hvor store reformer Ukraina gjennomførte på 1990-tallet. I tillegg vil det presenteres en oppsummerende drøfting av hvor stor betydning enkeltfaktorene fra kapittel 3 hadde for Ukrainas økonomiske utvikling. De mest betydningsfulle enkeltfaktorene vil trekkes frem for å kunne svare på oppgavens problemstilling. I kapittel 5 oppsummeres oppgaven, og kapittel 6 er en referanseoversikt.

KAPITTEL 2 - TEORETISK OG HISTORISK BAKGRUNN

I dette kapitlet vil definisjoner av noen helt sentrale begreper presenteres, før teoretiske rammeverk som senere benyttes i analysedelene behandles i dybden. Til slutt vil en oversikt over Ukrainas historie gjennomgås, og det vil gis et oversiktsbilde av hva som i realiteten skjedde i landet på 1990-tallet.

2.1. DEFINISJONER

I dette avsnittet vil altså enkelte nøkkeldefinisjoner gjennomgås. Dette er begreper som senere er sentrale i analysedelene av oppgaven.

Planøkonomi (også kalt *kommandoøkonomi*) er et økonomisk system der koordineringen av økonomisk aktivitet skjer gjennom administrative mekanismer istedenfor gjennom markedsmekanismer. De administrative mekanismene inkluderer statlige planer, kvoter, rasjonering, budsjettkontroll, pris- og lønnsreguleringer og andre teknikker som begrenser den enkelte økonomiske aktørs handlefrihet. Det planøkonomiske systemet slik det kjennes i dag ble utviklet og satt ut i livet i Sovjetunionen fra 1928 og i dens satellittstater fra slutten av 1940-tallet. Økonomien ble styrt av femårsplaner, der detaljerte mål ble satt for hver enkelt produksjonsenhet, og innsatsfaktorer ble tildelt etter plan. Privat eiendomsrett slik vi kjenner det i Vesten eksisterte ikke. Staten eide alle produksjonsmidlene og handel med markedøkonomiene ble strengt kontrollert av myndighetene. En ren planøkonomi ses ofte på som motsatsen til den frie markedøkonomi (Gabay m.fl., 2007).

Markedsøkonomi er et økonomisk system der investeringer, priser, produksjonsnivå og fordeling av ressurser og goder bestemmes ved hjelp av markedet gjennom tilbud og etterspørsel. Privat eiendomsrett til produksjonsmidler er selve fundamentet i en fri markedsøkonomi. Reguleringer av økonomien er begrenset, og i det store og hele får økonomiske aktører drive næringsvirksomhet uten inngripen fra myndighetene (Gregory & Stuart, 2004).

En subsidie er form for støtte, enten finansiell eller annen, som gis fra myndighetene til en økonomisk sektor eller en bedrift, som oftest med mål om å fremme en bestemt økonomisk eller sosial politikk. Subsidiar kan enten være direkte (pengeoverføringer eller rentefrie lån) eller indirekte (skattefordeler, gunstige avskrivingsregler, billige leiekontrakter eller regulerte, lave energikostnader) (Myers & Kent, 2001).

Rent-seeking innebærer at man bruker ressurser på politisk lobbyvirksomhet for å øke sin andel av eksisterende verdier uten å selv produsere verdier. En annen definisjon er en situasjon der et individ, en organisasjon eller en bedrift forsøker å tjene penger ved å manipulere de økonomiske og juridiske omgivelsene i stedet for gjennom handel eller produksjon av varer og tjenester. Eksempler på rent-seeking er lobbyvirksomhet for å tildeles lisenser, monopolrettigheter og subsidier. Konsekvensene av rent-seeking kan være redusert økonomisk effektivitet gjennom mangelfull allokering av ressurser, redusert velstand, tapte offentlige inntekter og økt inntektsulikhet (Dabla-Norris & Wade, 2001).

Korrupsjon er definert som uærlig eller svindlerisk oppførsel av personer med makt, som ofte inkluderer bestikkelser. Korrupsjon har blitt utpekt som et hinder for økonomisk vekst, selv om forskningen på området ikke er helt utvetydig. Korrupsjon sies å ha en særlig effekt på hvor attraktivt investorer vurderer markedet for å være. Korrupsjon undergraver også sikkerheten i forretningstransaksjoner og gjør bedrifter sårbare for utnyttning av organiserte kriminelle (Kutan, Douglas, og Judge, 2009).

Inflasjon er definert som en vedvarende stigning i priser og fall i kjøpekraften til et betalingsmiddel. Det er mye som tyder på at trykking av penger og påfølgende inflasjon er skadelig for økonomisk vekst (Barro, 2013), blant annet sies det å ramme investeringslyst og fører til redusert sparing.

I denne oppgaven defineres økonomisk vekst som vekst i et lands reelle brutto nasjonalprodukt.

Kapitalflukt er en rask strøm av penger ut av et land, som oftest som resultat av en økonomisk hendelse som endring i valutakurs eller skatteøkning. Ulovlig kapitalflukt er penger fra korrupsjon og kriminalitet, samt utbytte av lovlig virksomhet som ikke oppgis til beskatning. Det er denne typen kapitalflukt som er mest aktuell i Ukrainas tilfelle, og når det refereres til kapitalflukt senere i oppgaven menes det først og fremst ulovlig kapitalflukt (Cuddington, 1986).

2.2 TEORI

I dette avsnittet presenteres mer teoretisk og empirisk bakgrunnsmateriale om økonomiske overganger og skyggeøkonomien. Dette bakgrunns materialet presenteres fordi det er egnet til å belyse de utfordringene enhver økonomi står overfor i overgangsfasen mellom plan- og markedsøkonomi. Det er også temaer som er spesielt relevante for Ukrainas situasjon, og som vil bli grundig gjennomgått senere i oppgaven.

2.2.1. ØKONOMISKE OVERGANGER

En overgangsøkonomi er i denne oppgaven definert som en økonomi som er i overgangsfasen der den beveger seg fra et planøkonomisk til et markedsøkonomisk system, slik European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) legger til grunn (EBRD, 1994).

Læren om overgangsøkonomier, såkalt "transition economics" har blitt et eget felt innenfor samfunnsøkonomisk forskning, og rammeverkene har blitt anvendt på flere regioner rundt om i verden (Martinez & Sanchez-Robles, 2012). Forskingen ble spesielt aktuell etter kommunismens sammenbrudd på begynnelsen av 1990-tallet. Økonomenes råd for hvordan man skulle gå fra planøkonomi til markedsøkonomi spriket i alle retninger. Det gjorde også resultatene i de landene der rammeverkene ble satt ut i livet. Dette har skapt mye diskusjon om hva som er riktig tilnærming, om det går an å bruke ett rammeverk for alle land, og hva som egentlig ligger bak når et lands overgang ikke går som planlagt.

De grunnleggende komponentene ved en overgangsfase, slik EBRD definerer det, er (EBRD, 1999):

- Liberalisering
- Makroøkonomisk stabilisering
- Privatisering og omstilling
- Institusjonelle reformer

2.2.1.1. LIBERALISERING

Liberalisering (også referert til som *deregulering*) ses ofte på som det første steget på veien mot en markedsøkonomi. Liberalisering vil helt grunnleggende si opphevelse av kontroll. Siden planøkonomien tar i bruk omfattende kontroll, er det første steget i en overgang til markedsøkonomi å oppheve denne kontrollen: altså å liberalisere.

Det er to aspekter ved liberalisering. Planøkonomier brukte kontroll og reguleringer både innenlands og i handelen med andre land (Ickes, 2005):

- Innenlands liberalisering innebærer å fjerne prisreguleringer og å gi økonomiske aktører friheten til å ta beslutninger om produksjon, investeringer og liknende. Overgangsøkonomier arver et system med vilkårlige priser, og mangelen på prissignaler er en av de viktigste grunnene til at planøkonomier sliter med ineffektivitet.

- Ekstern liberalisering innebærer å fjerne kontrollen med internasjonal handel og å la valutaen nå sitt naturlige nivå, enten gjennom devaluering eller gradvis justering. Handelsbarrierer som stenger av kontakten med internasjonale prisstrukturer reduseres. Planøkonomier hadde et omfattende system med kvoter og byttehandel i internasjonal handel, og hadde omfattende beskyttelse av innenlands marked. Denne kontrollen oppheves.

2.2.1.2. MAKROØKONOMISK STABILISERING

Planøkonomiene hadde et annet type banksystem enn i markedsøkonomiene. Man hadde en statsbank som var underlagt parlamentet, og rentene var ikke markedsstyrt. Alle investeringer ble planlagt og kommandert, og var ikke basert på markedsøkonomiske prinsipper som kredittverdighet, risiko og forventet avkastning (Petryk, 2006, s. 4). Det sovjetiske systemet la opp til en viss indirekte finansiering av statsbudsjettet gjennom kreditt fra sentralbanken. Penger ble trykket uten tanke på inflasjon, for de fleste priser var regulert. Dette førte til slutt til varemangel og tomme butikker (Kolodko & McMahan, 1987).

Makroøkonomisk stabilisering går først og fremst ut på å holde inflasjonen under kontroll (Martinez & Sanchez-Robles, 2012, s.11). Siden planøkonomiene hadde opplevde skjult inflasjon under det meste av 1980-tallet, der prisene ble holdt nede av reguleringer, måtte man forvente en kraftig *prisstigning* i det man deregulerte prisene. Dette fordi man hadde det økonomer kalte "monetary overhang", det vil si et overskudd av tilbud av penger i forhold til etterspørselen. Etter denne første prisstigningen var inflasjonsnivået avhengig av at myndighetene kontrollerte utviklingen gjennom budsjett disiplin og en stram pengepolitikk (Rautava, 1993).

2.2.1.3. PRIVATISERING OG OMSTILLING

Privatisering og omstilling innebærer at myndighetene overfører eierskap i næringsvirksomhet til private investorer. Disse investorene reformerer bedriftene slik at de produserer varer som kan selges på frie markeder. Privatiseringen kan gjennomføres

på flere forskjellige måter, de tre mest brukte i overgangsøkonomier er (Estrin, 2007, s. 6-8):

- Innsideprivatisering, der ansatte og ledelsen får ta over eller kjøpe bedriften
- Kupongprivatisering, der myndighetene utsteder kuponger til befolkningen som kan brukes til å investere i bedrifter
- Direkte salg til eksterne aktører, der myndighetene selger bedrifter gjennom auksjon eller salg av aksjer i finansmarkedet.

Snelbecker (1995, s. 23-24) oppsummerer hva som kjennetegner en vellykket privatiseringsprosess:

- Formålet med privatisering er å separere næringsvirksomhet fra staten, og avpolitiserer den slik at ledelsen profittmaksimerer under strenge budsjettbetingelser heller enn å søke subsidier og spesielle privilegier (renter) fra myndighetene.
- Privatisering må etablere privat eiendomsrett og institusjoner. Den viktigste av disse rettighetene er eiernes rett til å bruke næringsvirksomheten slik de ønsker. Dette inkluderer retten til å ta grunnleggende beslutninger om produksjon, å inngå kontrakter med leverandører og kunder, og å sette priser.
- Kapitalmarkeder må dannes, slik at eierne har muligheten til å selge eiendommen fritt. Gjennom slike markeder vil eiere som driver bedriftene dårlig ofte selge til nye eiere som er bedre egnet til å drive dem. Gjennom kapitalmarkeder vil også aksjepriser gi signal om helsen til et selskap.
- Privatisering burde oppmuntre til storaksjonærierskap i størst mulig grad (en storaksjonærer er en investor som eier en relativt stor andel aksjer i en bedrift). Storaksjonærer er bedre egnet til å drive og omstille bedrifter enn små aksjonærer. Storaksjonærer vil også med større sannsynlighet investere mer kapital eller tiltrekke seg mer kapital fra utsiden, og de vil være sterke nok til å sikre aksjonærenes rettigheter.
- Privatisering burde oppmuntre til investering i bedrifter i størst mulig grad. Omstilling av bedrifter krever penger. Gammelt utstyr må selges eller skrotes, nytt utstyr må kjøpes, og ansatte trenger å opplæres.

- For å være en suksess må privatisering følges av andre nøkkelreformer - makroøkonomisk stabilisering, liberalisering av priser og handel, reduksjon av budsjettunderskudd, og skattereform slik at statens inntekter samles inn uten å være en for stor byrde for bedrifter.

Som man her ser, peker Snelbecker på at en vellykket privatiseringsprosess innebærer at alle de fire grunnleggende komponentene i en overgangsfase er tilstede.

2.2.1.4. INSTITUSJONELLE REFORMER

Institusjonelle reformer skal redefinere statens rolle i økonomien, etablere en rettsstat og introdusere passende konkurransereguleringer.

Under et planøkonomisk system vil staten ha en ledende rolle i økonomien. Staten bestemmer som sagt hva som produseres hvor og til hvilken pris. Tanken med institusjonelle reformer er at det gjennomføres lovendringer som begrenser myndighetens mulighet til å gripe inn i økonomien, og som redefinerer rollen til en tilrettelegger og begrenset regulator (Beck & Laeven, 2005, s. 8-10).

Etablering av en rettsstat innebærer at man reduserer myndighetenes fullmakter og muligheter til å ta vilkårlige avgjørelser. Rettstatsreformer innebærer også at man oppretter en uavhengig påtalemyndighet og et uavhengig rettsvesen som kan håndheve kontrakter og garantere privat eiendomsrett (Beck & Laeven, 2005, s. 8-10). Svake eiendomsrettigheter og dårlige muligheter for håndhevelse av kontrakter blir i store deler av litteraturen pekt på som en av de viktigste årsakene til fattigdom og manglende økonomisk vekst, se Clague m.fl. (1999), North (1990, 2005), Mises (1920), Hayek (1945, 1960), De Soto (1989, 2000), Scully (1988), og Acemoglu, Johnson, & Robinson (2001, 2002). Dette forklares som oftest med at institusjoner som sikrer privat eiendomsrett gir insentiver, muliggjør produksjon og transaksjoner, og fører til økt ansamling av kapital, investeringer, teknologisk innovasjon og gründervirksomhet.

Etablering av konkurransereguleringer ses på som et virkemiddel for å hindre monopoler og karteller i å danne seg. Disse reguleringene etableres både med tanke på å beskytte forbrukeren, men og som et virkemiddel for å oppnå økonomisk effektivitet gjennom frie, konkurransutsatte markeder. Slike regler omfatter blant annet regler om fusjoner og oppkjøp, og forbud mot prissamarbeid (Motta, 2004).

2.2.1.5. REFORMSPEKTERET - EN OPPSUMMERING AV ØKONOMISKE REFORMER

Washington Consensus (WC) er et viktig begrep for å forstå den tenkningen som har ligget til grunn for "transition economics" i mange år. Washington Consensus ble først brukt som begrep av den engelske økonomen John Williamson, en seniorforsker ved tenketanken Institute for International Economics. Williamson brukte ordene "Washington Consensus" for å beskrive et sett med politiske reformforslag som Washington DC-baserte institusjoner som Verdensbanken, IMF og det amerikanske finansdepartementet var enige om (derav "consensus") og promoterte overfor kriserammede utviklingsland på 1980-tallet. Reformforslagene ble senere anvendt i flere postkommunistiske land på 1990-tallet (Williamson, 2004).

Rådene som inngikk i Washington Consensus, som presentert av Williamson (1989), besto av disse 10 komponentene:

1. Finanspolitisk disiplin og unngåelse av store budsjettunderskudd relativt til BNP.
2. Justering av offentlig pengeforbruk fra subsidier til offentlige nøkkelinvesteringer som grunnleggende utdanning, helse og investeringer i infrastruktur.
3. Skattereformer som skal sikre et bredt skattegrunnlag og moderate marginale skatterater.
4. Renter som er markedsstyrte og positive (men moderate) i reelle termer.
5. Konkurransedyktige og konvertible valutaer.
6. Liberalisering av handel: liberalisering av import, med spesiell vekt på eliminering av kvantitative restriksjoner (lisenser etc). Markedsbeskyttelse skal ivaretas ved hjelp av lave tollrater.

7. Liberalisering av inngående utenlandske direkteinvesteringer.
8. Privatisering av statlige selskaper.
9. Deregulering: avskaffelse av reguleringer som begrenser konkurranse, unntatt der det kan begrunnes med sikkerhets-, miljømessige, forbrukerrettighets, eller kontrollhensyn.
10. Effektiv håndhevelse av eiendomsrett.

Disse rådene henger altså tett sammen med de fire komponentene som gjelder for overgangen fra planøkonomi til markedsøkonomi: Liberalisering, makroøkonomisk stabilisering, privatisering og omstilling, og institusjonelle reformer. Senere i oppgaven vil denne 10-punktslisten brukes for å vurdere i hvor stor grad den ukrainske økonomien ble reformert, og dermed også hvor fullstendig overgangen fra planøkonomi til markedsøkonomi var.

De tidligere planøkonomiene vil i denne oppgaven deles inn i tre grupper i det jeg kaller et "reformspekter", basert på hvor omfattende reformer som ble gjennomført etter kommunismens sammenbrudd. De tre gruppene i reformspekteret er land som satset på:

- konservering av planøkonomien
- moderate markedsøkonomiske reformer
- radikale markedsøkonomiske reformer

For å kunne plassere Ukraina i dette spekteret, vil jeg i kapittel 4 vurdere i hvor stor grad rådene fra Washington Consensus ble etterlevd i Ukraina. Jo flere av rådene som blir etterlevd, jo mer radikalt blir økonomien reformert. I tillegg vil jeg ta utgangspunkt i European Bank for Reconstruction and Developments (EBRD) såkalte "transition indicators". Disse indikatorene har blitt utviklet av EBRD for å måle fremgangen i det økonomiske reformarbeidet, og ble først tatt i bruk i organisasjonens Transition Report i 1994.

Disse indikatorene, som de fremsto i EBRD (1994), er:

- Privatisering av store bedrifter

- Privatisering av små og mellomstore bedrifter
- Omstilling av bedrifter og reform av prinsippene for eierskapsstyring og selskapsledelse
- Prisl liberalisering
- Handel og valutasystem
- Konkurransopolitikk
- Bankreform

Hvert enkelt land blir gitt en score på mellom 1 og 4 på hver enkelt indikator, der 1 representerer fullstendig planøkonomisk kontroll, og der 4 representerer standarden til de utviklede markedsøkonomiene.

Reformspekteret forholder seg i denne oppgaven til EBRDs transition indicators som følger:

- Gjennomsnittsscore mellom 1 og 2: Land som satset på konservering av planøkonomien
- Gjennomsnittsscore mellom 2 og 3: Land som satset på moderate reformer
- Gjennomsnittsscore over 3: Land som satset på radikale reformer

Vurderingen av hvor Ukraina hører hjemme i dette spekteret kommer som nevnt i kapittel 4.

2.2.2. SKYGGEØKONOMI OG SVART ØKONOMI

Skyggeøkonomi og svart økonomi er to begreper som også kan være egnet til å forklare den økonomiske utviklingen i Ukraina. I norsk og internasjonal litteratur brukes ofte begrepene skyggeøkonomi og svart økonomi om hverandre. I denne oppgaven skilles det imidlertid mellom begrepene. Smith (1994) definerer skyggeøkonomien som "markedsbasert produksjon av varer og tjenester, enten lovlige eller ulovlige, som unnlipper registrering i de offisielle estimatene på BNP". Eide (2000) definerer svart økonomi som transaksjoner med lovlige varer og tjenester som holdes skjult for

myndighetene. Begrepet skyggeøkonomi er altså en videre definisjon, og omfatter svart økonomi i tillegg til andre sektorer.

Eilat & Zinnes (2000, s. 12) identifiserer flere karakteristikker ved skyggeaktivitet. Dette inkluderer aktiviteter som:

- Unngår skatter og avgifter
- Ignorerer valutareguleringer (f.eks. lokal myntenhet som eneste lovlige betalingsmiddel)
- Unngår regulatoriske krav (lisenser, etc.)
- Ikke inngår i offisiell statistikk
- Er ulovlige (som narkotikahandel)

I figur 1 følger en oversikt over skyggeøkonomiske aktiviteter.

Figur 1: Skyggeøkonomiens bestanddeler

Type aktivitet	Monetære transaksjoner		Ikke-monetære transaksjoner	
Ulovlige aktiviteter	Handel i tyvegods, narkotika, prostitusjon, gambling, smugling, svindel		Byttehandel: narkotika, tyvegods, smugling etc. Produksjon av narkotika og tyveri for personlig bruk.	
	Skatteunndragelse	Skatteunngåelse	Skatteunndragelse	Skatteunngåelse
Lovlige aktiviteter	Inntekt fra urapportert arbeid relatert til lovlige varer og tjenester	Frynsegoder, ansattrabatter	Byttehandel i lovlige varer og tjenester	Do-it-yourself work og nabohjelp

Tabell fra Lippert & Walker (1997)

Det er særlig de lovlige aktivitetene der det forekommer skatteunndragelse som vil behandles senere i denne oppgaven, og derfor vil begrepet svart økonomi benyttes i de kommende kapitlene.

Noen egenskaper ved økonomien, som omfattende reguleringer, høye skattesatser og

korrupsjon, ser ut til å føre til stor svart økonomi (Johnson, Kaufmann, & Shleifer, 1997):

Eilat & Zinnes (2000, s. 43-45) identifiserer flere ulemper ved den svarte økonomien, og deler dem inn i makroøkonomiske, mikroøkonomiske og sosiale problemer. Jeg vil ta for meg de makro- og mikroøkonomiske i denne oppgaven, da de er mest aktuelle i en økonomisammenheng. De makroøkonomiske problemene er følgende:

- Offentlige inntekter: Dersom høye skattesatser tvinger økonomisk aktivitet ut av den offisielle økonomien, krymper skattegrunnlaget og de samlede skatteinntektene går ned. Dette gjør at myndighetene hever skattesatsene for å kompensere for tapte inntekter, og en ond sirkel har startet. Når skatteinntektene går ned, blir kvaliteten på offentlige tjenester dårligere. Fordelene med å drive formelt blir dermed mindre, og flere bedrifter trer ut av den offisielle økonomien (Johnson, Kaufmann, & Shleifer, 1997). Offentlige investeringer blir også for lave, fordi beslutningstakere ikke sitter med det reelle tallet på brukere av offentlige tjenester.
- Når skatteinntektene ikke er store nok til å finansiere offentlige budsjetter, og gjeld og innenlandske verdipapirmarkeder ikke er tilgjengelige, tyr myndighetene ofte til inflasjonsdrivende finansiering gjennom pengetrykking.
- Offisiell statistikk gir et dårlig bilde av virkeligheten. F.eks. kan økonomisk tilbakegang eller økende arbeidsledighet være et tegn på at større deler av økonomien går over i svart sektor, og ikke nødvendigvis tegn på sviktende økonomi.
- Den svarte økonomien gjør det vanskeligere å føre en effektiv makropolitikk, f.eks. fordi skyggeselskaper ikke er knyttet til banksystemet, og ikke blir like påvirket av penge, finans- og skattepolitikk.

De mikroøkonomiske problemene er følgende:

- Den svarte økonomien skaper mulighet for vridninger i ressursallokering. Eksempelvis har bedrifter som driver svart en fordel i arbeidsmarkedet siden de ikke betaler arbeidsgiveravgift eller følger andre arbeidslover og dermed kan betale høyere lønn. De kan også tilby sine varer til en lavere pris siden de ikke

betaler merverdiavgift. Den svarte økonomien kan også påvirke sammensettingen av økonomi og vekst, siden ressurser kan bli allokert til sektorer som er mest aktuelle for skyggeaktivitet, som handel, tjenester og byggenæring, istedenfor å allokere der det er reell økonomisk knapphet.

- Risikoen ved å drive skyggeaktivitet og vanskelighetene med å finansiere aktiviteten gjennom kapitalmarkedene, fører til at den svarte økonomien fokuserer på kortsiktig gevinst og bort fra store, langsiktige investeringer (Kaufmann & Kaliberda, 1996).
- Bedrifter som driver svart kan unnsnippe en del krevende reguleringer, men må allikevel bruke tid på å betale bestikkelser, unngå lisenser og skatter, og søke etter alternativer til offentlige tjenester (som beskyttelse av mafia istedenfor gjennom rettsvesen) (Kaufmann & Kaliberda, 1996). En betydelig svart sektor skader også internasjonale investorers tro på økonomien og kan føre til økt korrupsjon (Bekryashev & Beloserov, 2000).

2.3. UKRAINAS HISTORIE OG HENDESESFORLØPET PÅ 1990-TALLET

Landområdene som nå utgjør Ukraina har gjennom flere hundre år vært underlagt andre stater, som Polen-Litauen, Russland og Østerrike-Ungarn. Etter første verdenskrig ble det gjort flere forsøk på å etablere en selvstendig ukrainsk stat, men Ukraina endte med å bli delt mellom Polen og Sovjetrusland. Store deler av det sentrale, østlige og sørlige Ukraina ble dermed innlemmet i Sovjetunionen da denne ble etablert i 1922, mens de vestlige regionene ble en del av det såkalte Kresy, de østlige regionene i mellomkrigstidens Polen. De vestlige ukrainske regionene ble imidlertid innlemmet i Sovjetunionen etter andre verdenskrig, da Polens grenser ble flyttet vestover. Den ukrainske økonomien ble styrt etter planøkonomiske prinsipper (Reid, 2000).

De vestlige delene av Ukraina har en sterk tilknytning til Vest-Europa og Polen, og har en jordbruksbasert økonomi. De østlige delene har en sterkere tilknytning til Russland, og er mer industrialisert. Viktige sektorer i ukrainsk økonomi har lenge vært maskinbygging, kjemikalieproduksjon, metallurgi, kullutvinning og jordbruk (Barisitz & Pemmer, 2006).

Ukraina erklærte seg selvstendig 24. august 1991, få dager etter at det konservative kommunistiske statskuppet i Sovjetunionens hovedstad Moskva hadde kollapset. 1. desember 1991 holdt republikken en folkeavstemning der uavhengighetserklæringen ble bekreftet med stort flertall, og ukrainerne valgte sin første president noensinne. Vinneren ble Leonid Kravchuk, formannen i republikkens lovgivende forsamling. Kravchuk var en tidligere kommunist og pragmatiker som så det som sin oppgave å sikre Ukrainas uavhengighet (Reid, 2000).

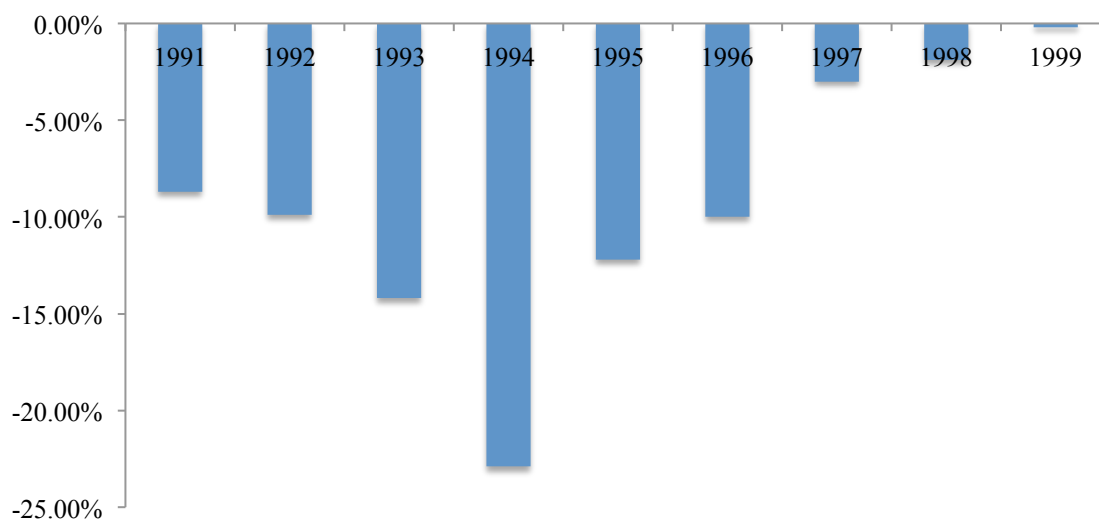
Det ble kun gjennomført begrensede økonomiske reformer fra 1991-1994. Ukraina liberaliserte imidlertid de fleste priser sammen med Russland i 1992, noe som førte til en prisstigning på 385% i januar det samme året (State Statistics Committee of Ukraine). President Kravchuk prøvde å opprettholde en byråkratisk kontrollert og statlig dominert økonomi samtidig som han introduserte noen markedselementer. Det ble sagt at å gjennomføre radikale reformer ville ødelegge "den sosiale balansen". Raske reformer som gjennomført i Polen og delvis i Russland ble sett på som noe fremmed og ikke-ukrainsk. Den tidligere bedriftsdirektøren Leonid Kuchma ble utpekt som statsminister i 1992. Han ga seg imidlertid året etter, blant annet på grunn av motstand mot hans foreslåtte markedsreformer (Subtelny, 2009).

Resultatet av den økonomiske politikken var katastrofal. Offisielt falt BNP med 48% fra 1990 til 1994 (UNECE, 2004). Den ekstreme økonomiske krisen førte til sosial uro gjennom streikeaksjoner i den økonomisk viktige gruvesektoren i 1993. Den førte også til den eneste alvorlige separatisttrusselen på Krimhalvøya i 1994, der et russiskspråklig flertall stemte frem politikere som ønsket å gjenforene halvøya med Russland. Til slutt inngikk president Kravchuk og parlamentet et kompromiss, der man utlyste nyvalg til både parlament og presidentembetet i løpet av 1994 (Subtelny, 2009).

Kravchuk tapte presidentvalget sommeren 1994 med stor margin, og hans tidligere statsminister Kuchma ble utpekt som etterfølger. Etter valget signerte Ukraina den første finansieringsavtalen med IMF i bytte mot å gjennomføre markedsreformer. Enkelte reformer ble implementert, blant annet fortsatt prisliberalisering og begynnende makroøkonomisk stabilisering. I løpet av det neste året hadde man redusert den enorme inflasjonen og begynt storstilt privatisering. Omtrent samtidig så man fremveksten av ukrainske næringsdrivende mangemillionærer med tette bånd til den styrende eliten, såkalte *oligarker* (Åslund, 2009).

I løpet av 1995 hadde myndighetene gjenvunnet troen på økonomisk vekst i Ukraina. Tidlig i 1996 ble det imidlertid klart at BNP ville fortsette å falle med 10% (se figur 2). På dette tidspunktet vokste den polske økonomien med rundt 7%, og den russiske økonomien nærmet seg vekst. Ukrainas fortsatte tilbakegang var sjokkerende.

**Figur 2: Årlig endring i ukrainsk BNP 1991-1999
(prosentvis endring fra året før)**



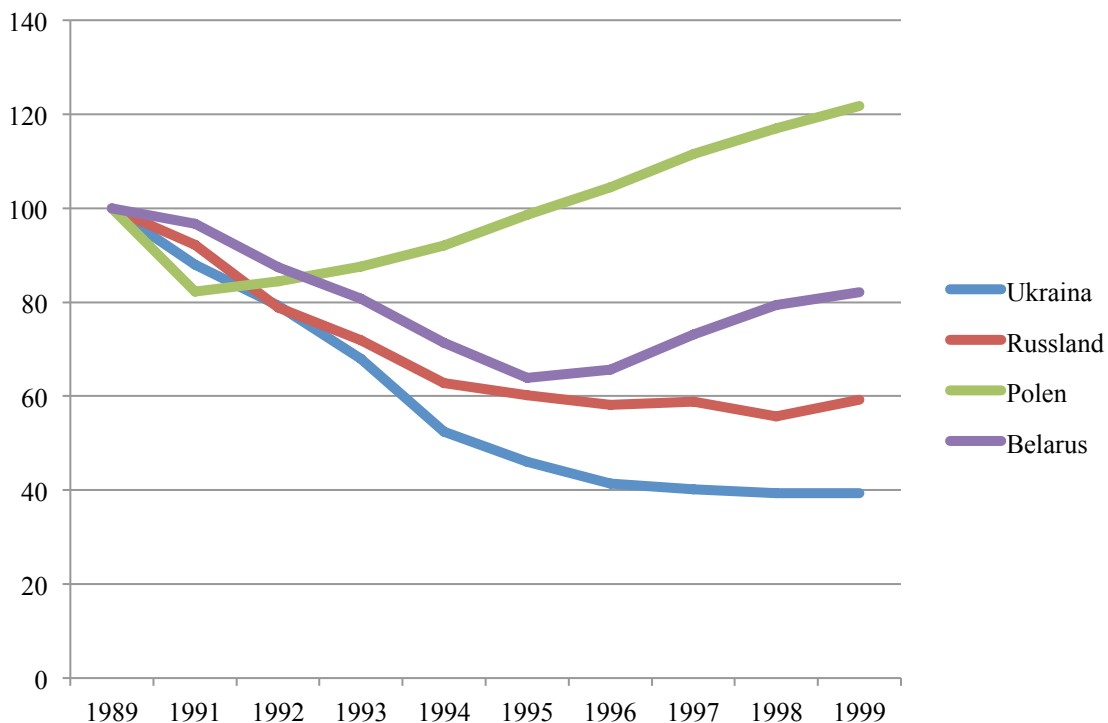
Kilde: State Statistical Committee of Ukraine

I 1996 ble den nye myntenheten hryvnja innført og den første ukrainske grunnloven ble endelig vedtatt. På dette tidspunktet var inflasjonen under kontroll. Igjen hadde man tro

på vekst for det påfølgende året. BNP fortsatte imidlertid å falle med 3% i 1997. I de første åtte månedene av 1998 så man en stopp i den økonomiske tilbakegangen, først og fremst på grunn av en god jordbruks sesong og vekst i byggenæringen. Den verdensomspennende finansielle krisen, og den russiske finanskrisen i siste halvdel av 1998, rammet imidlertid også Ukraina. Som et resultat av dette opplevde Ukraina negativ vekst på 2% i 1998. (UNECE, 2004).

Bildet på slutten av 1990-tallet var dystert. Fra 1990 til 1999 hadde BNP blitt redusert med 60% (se figur 3). Ukraina hadde opplevd ni år på rad med resesjon. Reell industriproduksjon ble halvert frem til 1999. I det verste året, 1994, gikk industriproduksjonen ned med over 27%. (UNECE, 2004)

Figur 3: BNP i Ukraina og nærmeste naboland 1989-1999 (1989=100)

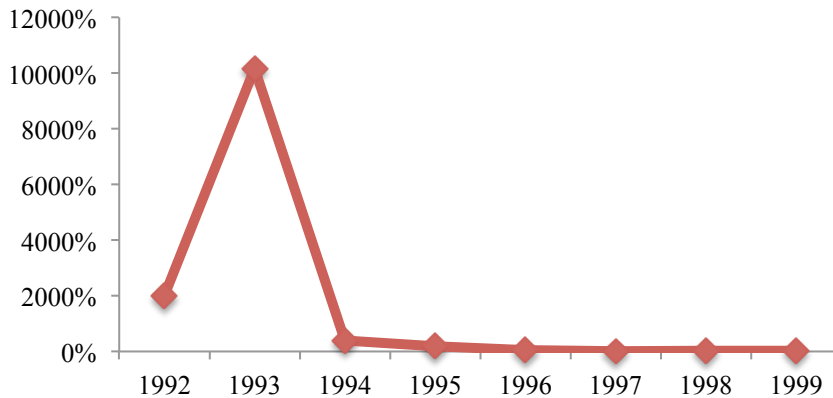


Kilde: UNECE (2004)

Inflasjonen var ekstrem og utraderte den ukrainske befolkningens sparepenger. De første fire årene med selvstendighet var inflasjonen aldri under 100% årlig, og den toppet seg på

10 000% i 1993 (se figur 4). En mer detaljert gjennomgang av Ukrainas erfaring med inflasjon følger senere i denne oppgaven.

Figur 4: Ukrainsk inflasjonsrate 1992-1999



Kilde: State Statistical Committee of Ukraine

Utenlandske direkteinvesteringer var begrensede. I 1994 var de på 159 millioner dollar. I Polen, et land med en befolkning som kun utgjorde 75% av Ukrainas, var utenlandske direkteinvesteringer mer enn 10 ganger så høye i 1994. I løpet av 1990-tallet hadde rundt 2 800 millioner dollar i utenlandske direkteinvesteringer blitt plassert i Ukraina, mot nærmere 27 000 millioner dollar i Polen (EBRD, 1999).

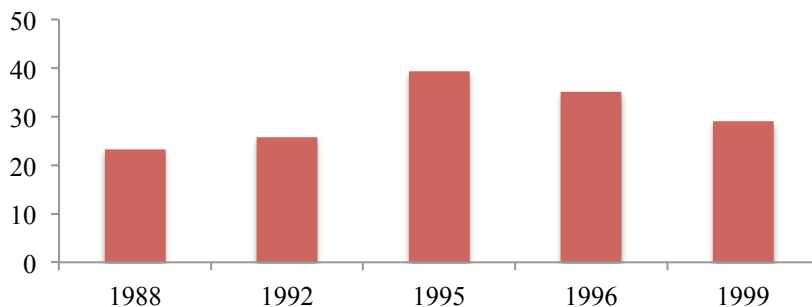
Reell disponibel inntekt ble redusert med over 60% fra 1990 til 1995, og mer enn 30% av den ukrainske befolkningen levde under fattigdomsgrensen i 1995 (Verdensbanken, 1996).

Ifølge UNICEF, EBRD og offisielle ukrainske tall var den registrerte arbeidsledigheten i Ukraina under 1% fra 1992-95, og hadde kun vokst til rundt 3% i 1997. Offisielle tall og statistikk rundt arbeidsledighet var imidlertid mangelfull, og andre observatører har kommet frem til høyere tall (Blanchflower, 2001). Ifølge van Zon (2000) hadde halvparten av alle husholdninger i Ukraina på slutten av tiåret minst en arbeidsledig. Ifølge UNECE lå ledigheten på nærmere 12% på slutten av 1990-tallet. Det var ingen tvil om at arbeidsledigheten steg kraftig etter selvstendighet, selv om det var mindre

dramatisk enn i mange andre overgangsekonomier. Antall ansatte i industrien gikk også kraftig ned med rundt 50% i løpet av 1990-tallet (EBRD, 1999).

GINI-koeffisienten, et mål på inntektsfordeling, lå på 23.3 i 1992. Dette vil si at inntektsfordelingen var blant de mest like i verden, og inntektene var mer likt fordelt enn i Norge. Innen 1995 hadde den økt til 39 (se figur 5). Til sammenlikning lå Russland på 46 i 1996, Belarus holdt seg under 30, mens Polen lå på rundt 32. Mot slutten av tiåret så imidlertid den ukrainske GINI-koeffisienten ut til å ha blitt redusert til under 30 igjen, noe som var lavere enn i flere vestlige land.

**Figur 5: GINI-koeffisient i Ukraina
1988-1999**



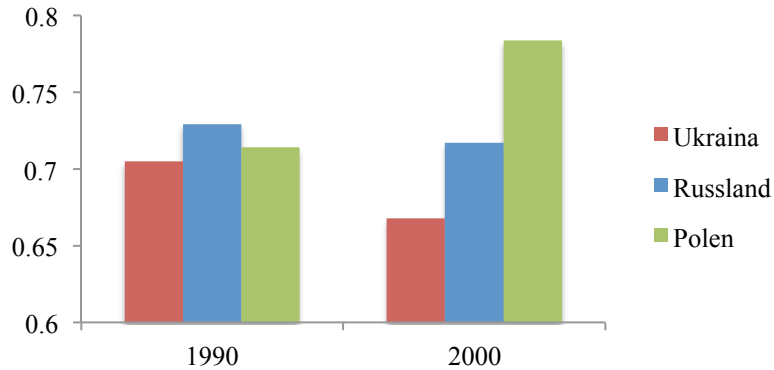
Kilde: Verdensbankens GINI-indeks

Korrupsjonen, som allerede i 1991 var et problem, vokste seg enorm i løpet av 1990-tallet. På slutten av tiåret ble Ukraina rangert blant de mest korruperte land i verden (Transparency International, 1999). Voldelig kriminalitet økte dramatisk og antall mord og mordforsøk per innbygger økte med rundt 80% fra 1990 til 1996 (State Statistics Committee of Ukraine). Forventet levealder gikk ned fra 70 i 1990 til 67 i 1995 (FN, 2013).

Human Development Index (HDI), et FN-mål på levestandard som inkluderer både inntekt, levealder og utdanning, gikk i Ukraina ned fra 0,705 i 1990 til 0,668 i 2000 (se figur 6). Dette innebar altså en reduksjon i HDI på mer enn 5%, det dobbelte av

nabolandet Russland. I Polen økte HDI til sammenlikning med 10% i den samme perioden.

Figur 6: Human Development Index for Ukraina, Russland og Polen



Kilde: FN (2013)

Ukraina hadde gått gjennom et tiår med store omveltninger og en av de mest alvorlige resesjonene i historien. Nesten samtlige indikatorer for økonomi og levestandard var verre i 1999 enn i 1990, og overgangen til markedsøkonomi ble sett på som en av de minst vellykkede verden hadde sett. I de kommende kapitlene vil årsakene til denne katastrofale overgangen analyseres nærmere.

KAPITTEL 3 - ENKELTFAKTORER

I dette kapitlet vil faktorene som kan tenkes å forklare den økonomiske utviklingen i Ukraina gjennomgås. De faktiske forholdene knyttet til hver enkelt faktor vil presenteres, og en kort vurdering av faktorens relevans for situasjonen i Ukraina vil gis. I kapittel 4 vil det så drøftes hvilke av faktorene som hadde størst økonomisk betydning, og som i størst grad bidro til at Ukraina opplevde et såpass mye mer alvorlig produksjonsfall enn andre overgangsøkonomier.

Strukturen i kapitlet er som følger: Først gjennomgås faktorene relatert til Ukrainas økonomiske utgangspunkt. Deretter behandles faktorer direkte relatert til de fire hovedkomponentene i den økonomiske overgangsfasen: liberalisering, stabilisering, privatisering, og institusjonsbygging. Så presenteres skattepolitikken. En beskrivelse av den svarte økonomien, som i høy grad er en konsekvens av skattesystemets utforming, følger. Deretter presenteres faktoren mangelfull statistikk, som behandles som en konsekvens av svart økonomi. Til slutt presenteres faktorer relatert til internasjonal handel, omstilling, og mer kulturelle forklaringer.

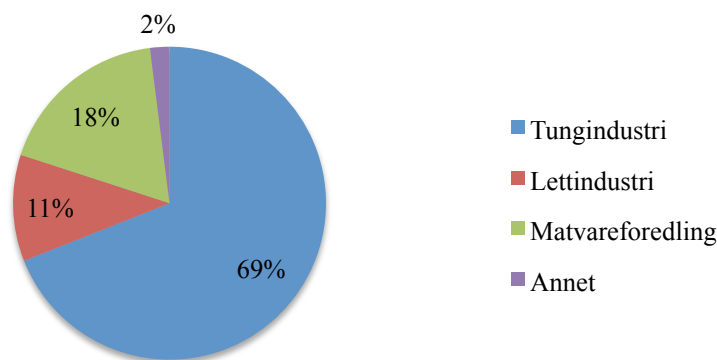
Faktorene er valgt ut på grunnlag av eksisterende litteratur om økonomisk vekst, økonomiske overganger og litteratur om Ukraina. Faktorene som nevnes i litteraturen henger ofte tett sammen med hverandre, og det kan derfor være krevende å bestemme hvilke faktorer som skal grupperes sammen og hvilke som skal holdes adskilt. I denne oppgaven er faktorer gruppert sammen etter en grundig vurdering av hvor tett relatert de er til hverandre. Eksempelvis er korrupsjon og svake institusjoner gruppert sammen fordi korrupsjon i stor grad kan sees på som et symptom på svake institusjoner. Rent-seeking er inkludert i faktoren "statlig innblanding" fordi rent-seeking muliggjøres av statlige økonomiske inngrep.

3.1. ØKONOMISK UTGANGSPUNKT

De Melo, Denizer, & Gelb (1997) fremhever betydningen av økonomisk utgangspunkt for økonomisk vekst i overgangsøkonomier. Havrylyshyn & Wolf (1999) og Bakanova, Vinhas de Souza, & Abramov (2004) peker på det samme, men mener betydningen er størst i de første overgangsårene. Van Zon (2000) fremhever det økonomiske utgangspunktet i Ukraina som en forklaring på landets økonomiske utvikling. Forfatteren peker på at Ukraina gikk ut av Sovjetunionen med en lite konkurransedyktig industriell struktur, og hadde en mangel på naturressurser som kunne bringe sårt tiltrengte inntekter til staten (slik Russland hadde olje og gass).

Under kommunismen var Ukraina helt avhengig av tungindustri, og produserte lite forbruksvarer. Dette var et problem i hele Sovjetunionen, men et større problem i Ukraina enn i eksempelvis Russland. Ukrainske kommunistiske myndigheter ønsket å etablere industri som produserte forbruksvarer, men ledelsen i Moskva nektet (van Zon, 2000). Mer enn to tredjedeler av Ukrainas industri var derfor tungindustri i 1990 (se figur 7).

Figur 7: Sammensetning av industriproduksjon i Ukraina 1990



Kilde: Kaufman & Hardt (1994)

Det var tung fokus på militærindustri fremfor sivil tungindustri. Dette førte til en forvridd økonomisk struktur, der industrien i realiteten ikke produserte varer som sivilsamfunnet etterspurte. Rundt 25% av Sovjetunionens militærindustri var i Ukraina. (Larsen, 1997). Nærmere 2 000 foretak sysselsatte 2,7 millioner ukrainere - nesten 40% av den totale arbeidsstyrken, og militærindustrien sto for rundt 30% av BNP (Bodruk, 1994).

En betydelig forskjell mellom Russland og Ukraina var at Ukraina ikke hadde store naturressurser, noe som betydde at landet ikke hadde like store muligheter for å subsidiere de mindre konkurransedyktige industriene. Dersom Ukraina hadde hatt disse naturressursene kunne de blitt brukt til å kompensere for mangelfull økonomisk politikk, slik Russland delvis kunne gjøre med sine inntekter fra energiekspport. Van Zon (2000) peker på dette som en av grunnene til at 1990-tallets økonomiske tilbakegang var så mye større i Ukraina enn i Russland.

Det økonomiske utgangspunktet til Ukraina var altså svakt, med en struktur som ikke var tilpasset markedsøkonomiske forhold. Dette peker mot at det økonomiske utgangspunktet er en relevant forklaringsfaktor når man ønsker å forstå utviklingen i Ukraina.

3.2. STATLIG INNBLANDING I ØKONOMIEN

Liberalisering er ansett som en av de grunnleggende komponentene i overgangen fra planøkonomi til markedsøkonomi, og fremheves blant annet av EBRD og Washington Consensus. EBRD (1994) peker på at selv om Ukraina etter 1991 ikke var noen planøkonomi, var landet fortsatt preget av en stat som regulerte og påvirket markedet i betydelig grad, og i større grad enn i vestlige markedsøkonomier. Åslund (2009) og van Zon (2000) mener dette i stor grad bidro til den økonomiske tilbakegangen i landet.

Det følgende sitatet fra Ukrainas andre president, Leonid Kuchma, illustrerer tankene mange i Ukraina gjorde seg om statens rolle i økonomien:

As the experience of many countries that have been able to overcome a systemic economic crisis indicates, the decisive factors were connected to the strengthening of the state's administration of stabilizing processes, with the decisive administrative use of macroeconomic factors. That is the way it was for us, too, after the Civil War, and during the Great Depression in the United States. For us today the situation is really almost analogical - the state is weak, society is unstructured, and the economy is practically unguided. And we have only one way out - to strengthen the state. (Goldsmith, 2001, s. 422).

En statlig undersøkelse gjennomført i 1994 som inkluderte 15 000 varer, avslørte stor markedskonsentrasjon i flere sektorer av ukrainsk økonomi. I mer enn halvparten av tilfellene ble det funnet at én enkelt bedrift dominerte markedet, og i 17% av de utforskede markedene var det kun én tilbyder (van Zon, 2000). Monopoler, ofte gitt eller kontrollert av myndighetene, hindret fremveksten av en fri, konkurransepreget markedsøkonomi.

Prisliberalisering skjedde gradvis. I 1992 var bedrifter som produserte forbruksvarer bortsett fra mat frie til å sette sine egne priser uten statlig innblanding. Goder som hadde regulerte priser inkluderte energi, bolig, transport og essensielle matvarer. I oktober 1994 ble de fleste direkte prisreguleringer eliminert. De eneste varene og tjenestene som forble prisregulert var brød, offentlige tjenester, kollektivtransport og husleie (Shen, 1996).

Den interne liberaliseringen skjedde altså gradvis og var hele tiden ufullstendig.

Formelt hadde Ukraina et liberalt handelsregime uten noen kvantitative restriksjoner på import. Kuchma liberaliserte dette videre da han ble president i 1994. Eksporttoll, lisenser og kvoter som bidro til å holde innenlandske ukrainske priser lave var mye vanskeligere å kvitte seg med fordi mektige rent-seekere utnyttet forskjellene i pris på det ukrainske markedet og verdensmarkedet. Gjennom personlige kontakter eller korrupsjon kunne man skaffe seg eksportlisens og selge billige, ofte subsidierte, ukrainske varer til høye verdensmarkedspriser. Myndighetene utstedte et dekret om liberalisering av

eksport, som drastisk reduserte antallet varer som ble omfattet av eksportkvoter og lisenser, men eksportkontroll ble lenge opprettholdt for "essensielle goder" som korn, skrapmetall og råjern (Åslund, 2009, s. 74). Utenlandske direkteinvesteringer ble imidlertid deregulert, og valutaen ble gjort delvis konvertibel.

Den eksterne liberaliseringen var altså mangelfull.

Dereguleringen var også preget av mangler og halvhjertethet. Det var på slutten av 1990-tallet 26 statlige institusjoner som hadde fullmakt til å utføre inspeksjoner av bedrifter og bøtelegge dem for ethvert brudd på institusjonens regler. Reglene ble imidlertid ikke publisert og ofte fortalte ikke inspektørene hvilke regelbrudd som ble bøtelagt (van Zon, 2000).

Myndighetene gjorde livet til småbedrifter meget vanskelig. Trakassering fra lokale myndigheter var et vedvarende problem. Uten å bestikke lokale offentlige tjenestemenn var det ofte vanskelig å drive næringsvirksomhet. En undersøkelse fant at ukrainske bedriftsledere brukte over en tredjedel av deres tid med representanter for myndighetene eller på å håndtere reguleringer, det høyeste i verden (Kaufmann, 1997).

Ved å sammenlikne klager fra private bedrifter i Ukraina med dem i Russland så det ut til at ukrainske bedrifter møtte enda flere økonomiske hindringer enn i nabolandet.

Ukrainske bedrifter rangerte disse hindringene høyere:

- Import- og eksportrestriksjoner
- Skatter og avgifter
- Prisreguleringer
- Treg privatisering

Trakassering på lokalt nivå og valutarestriksjoner ble vurdert som like hindrende (van Zon, 2000).

Skatteinspeksjoner var kostbare, langvarige og hyppige. Ukraina hadde rundt 10 000 bedrifter som betalte betydelig skatt og 70 000 skatteinspektører, noe som gav 7 inspektører per betalende bedrift. Nesten alle priser hadde blitt liberalisert i november 1994. Omtrent samtidig hadde fullmaktene til antimonopolkomiteen, som skulle hindre prissamarbeid og sikre konkurranse, blitt styrket. Komiteens definisjon av monopoler var imidlertid veldig bred og inspektører var kjent for å presse næringsdrivende for bestiktelser. Dusinvis av kontrollbyråer gjennomførte liknende skadelige inspeksjoner (Åslund, 2009, s. 99).

En annen type statlig intervensjon var subsidier. Utgifter til industrisubsidier ble ifølge offisielle tall redusert fra 24% av BNP i 1992 til 15% av BNP i 1994. Dette var meget høyt. I denne prosessen omfordelte myndighetene ressurser fra konkurransedyktige verdiskapende bedrifter til mindre konkurransedyktige industrier. I sentraleuropeiske land var støtten betydelig lavere i de første overgangsårene: 3% i Polen (1992), 1,9% i Ungarn (1993) og 4,4% i Tsjekkia (1993). I 1997 var direkte industriell støtte nede i 3,2% av BNP. Dette var imidlertid fortsatt høyt sammenlignet med andre overgangsøkonomier. I gjennomsnitt brukte disse landene 1,84% av BNP på direkte subsidier i 1997 (van Zon, 2000).

De nære forholdene mellom næringsvirksomhet og politikk muliggjorde også rent-seeking. Den lille kommunistiske eliten ble ved makten og skreddersydde overgangen i Ukraina slik at de kunne tjene penger på økonomiske vridninger. For å maksimere deres renter trengte de en treg overgang. Et enormt byråkrati ble bygget. Dette la forholdene til rette for korrupsjon, men også for rent-seeking. Fra 1991 til 1993 var det fire former for rent-seeking som dominerte (Åslund, 2009, s. 55-56):

Den første metoden gikk ut på å kjøpe metaller og kjemikalier innenlands, der prisene ble holdt lave gjennom prisregulering, og å selge produktene til utlandet til høye verdensmarkedspriser. Dette krevde tilgang på metaller og eksportlisenser. I 1992 var rundt 40% av Ukrainas eksport råmaterialer, og deres gjennomsnittlige innenlandske pris var rundt 10% av verdensmarkedsprisen. Eksportrentene utgjorde rundt 4,1 milliarder

dollar, eller 20% av landets offisielle BNP i 1992 (IMF, 1993, s. 113). De som dro nytte av dette var direktørene i de statlige metallurgiske bedriftene, råvarehandlere, tjenestemenn med ansvar for utenrikshandel, og politikere.

Den andre metoden for rent-seeking gikk ut på å importere enkelte råmaterialer, særlig naturgass fra Russland, til subsidiert pris, og selge gassen videre til en høyere innenlands pris. Både private og statlige selskaper hadde ansvar for handelen gjennom 1990-tallet. Handelen med gass var den største kilden til rent-seeking i Ukraina, selv om Ukraina importerte 75% av naturgassen landet brukte. Ukraina var imidlertid et viktig transittland. Teknikkene for rent-seeking innenfor gassindustrien var mange og varierte (Åslund, 2009, s. 106-107):

- Den mest åpenbare men minst brukte var tyveri av gass fra hovedrørledningen gjennom Ukraina til Vest-Europa.
- En annen teknikk var å ikke betale russiske Gazprom for gassleveranser. Gazprom krevde at den ukrainske staten garanterte for betaling av gass, og ofte endte ukrainske myndigheter opp med å måtte betale regningene til private gasselskaper.
- En tredje teknikk for rent-seeking innenfor gasshandel var byttehandel, det vil si betaling med varer istedenfor penger. Slik byttehandel førte vanligvis til en rabatt på rundt 50% for gassen. I tillegg betalte Russland i gass for gasstransitt gjennom Ukraina, og denne gassen forsvant i private hender.

Den tredje metoden for rent-seeking gikk ut på å benytte seg av subsidiert kreditt. I 1993, da Ukraina opplevde hyperinflasjon på mer enn 10 000%, ble store statlige kreditter utstedt med en årlig rente på 20%. Statlige kreditter var derfor gaver som ble gitt til noen få privilegerte (Dabrowski, 1994).

Den fjerde metoden for rent-seeking var direkte subsidier fra statsbudsjettet, som beskrevet ovenfor.

Sammenliknet med Russland var fortjenesten i Ukraina knyttet til rent-seeking innen eksport lavere, profittene knyttet til rent-seeking innen import betydelig høyere, subsidiert kreditt betydelig høyere og direkte industristøtte omtrent like stor. Totalt utgjorde disse ukrainske rentene rundt 100% av Ukrainas offisielle BNP, sammenliknet med russiske renter som utgjorde 81% av Russlands BNP i 1992. Rentene var høyere i Ukraina enn i Russland i 1993 også. På denne måten tok en liten gruppe av innvidde til seg en stor andel av BNP i de tidlige overgangsårene. Disse midlene ble ofte plassert i utenlandske skatteparadiser, og bidro til kapitalflukten Ukraina opplevde (Åslund, 1999).

Status i Ukraina ti år etter selvstendighet var altså at liberalisering og deregulering bare delvis var gjennomført, det statlige byråkratiet hadde vokst, inspeksjoner av næringsvirksomhet var inngripende, subsidiene var betydelige, og rent-seeking var altomfattende. Alt dette peker mot at den statlige innblanding i økonomien var betydelig i Ukraina på 1990-tallet, og at faktoren dermed kan være relevant for å forklare Ukrainas situasjon.

3.3. PENGE- OG FINANSPOLITIKK

Makroøkonomisk stabilisering, som innebærer en stram penge- og finanspolitikk, er en av hovedkomponentene i overgangen fra plan- til markedsøkonomi ifølge Washington Consensus og EBRD. Makroøkonomisk stabilisering vektlegges også av Havrylyshyn og Wolf (1999) i deres artikkel om økonomisk vekst i overgangsøkonomier. Både Åslund (2009), Petryk (2006) og van Zon (2000) fremhever Ukrainas pengepolitikk som en essensiell forklaring på landets økonomiske utvikling. I dette avsnittet skal jeg se på hvordan Ukrainas erfaring med makroøkonomisk stabilisering var.

Ukraina opplevde som nevnt hyperinflasjon på starten av 1990-tallet. Denne hadde tre hovedårsaker (De Menil, 1997):

- Opprettholdelsen av rubelsoenen
- Ekstrem vekst i pengemengden (ekspansiv pengepolitikk)

- For store offentlige utgifter (ekspansiv finanspolitikk)

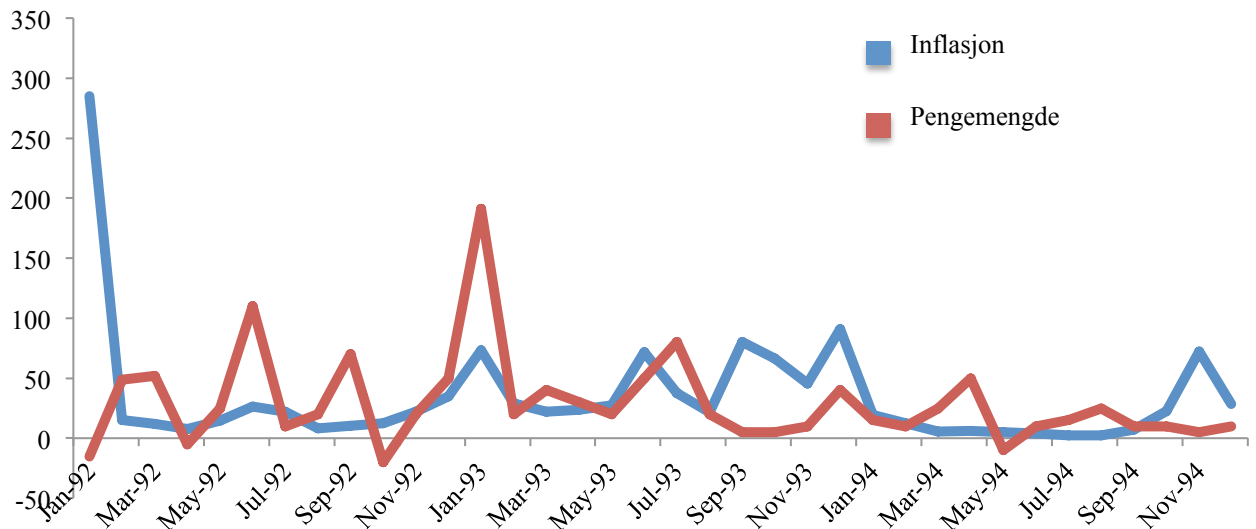
En av de største økonomiske utfordringene etter oppløsningen av Sovjetunionen var den fortsatte rubelssonen. De nyetablerte sentralbankene i de femten tidligere sovjetrepublikkene kunne nå utstede rubler på kreditt til myndigheter eller bedrifter. Jo mer penger en republikk utstedte, jo større andel av felles BNP fikk landet. Men jo mer penger bankene samlet utstedte, jo større ble også inflasjonen. De baltiske landene gikk ut av rubelssonen tidlig og unngikk den verste hyperinflasjonen (Petryk, 2006).

Ukraina ønsket imidlertid å utnytte rubelssonen til det fulle, og utsatte derfor introduksjonen av en nasjonal myntenhet. En ukrainsk rubelkupong, karbovanets, ble allikevel introdusert. På et tidspunkt var karbovanets kun lovlig å bruke i statlige butikker. Så fungerte kupongene som kontanter, mens bankoverføringer fortsatt gikk i rubler. Dette ukontrollerte pengesystemet førte som fortalt til en hyperinflasjon på mer enn 10 000% i 1993 (State Statistics Committee of Ukraine). I september 1993 opphevet endelig den russiske sentralbanken rubelssonen. Opprettholdelsen av rubelssonen var ifølge Åslund (2009) og Petryk (2006) det største økonomiske enkeltproblemet til Ukraina, som det følgende sitatet fra Åslund (2009) illustrerer:

"The persistence of the hyperinflationary ruble zone until the fall of 1993 was the single biggest blow to Ukraine" (s. 37).

Den ukrainske nasjonalbanken (NBU) var ny, svak, og underordnet parlamentet, som besluttet å utstede enorme mengder kreditt. NBU hadde ingen rentepolitikk, og utstedte mesteparten av kreditten til en subsidiert rente på 20% (Dabrowski, 1994). Dette medførte en ekstremt negativ realrente, noe som betød at ethvert lån fra NBU i realiteten var en subsidie fra staten. Veksten i pengemengden var enorm og vedvarende. Så tidlig som i februar og mars 1992 økte den ukrainske pengemengden med omtrent 50% hver måned (se figur 8). Den største veksten i pengemengden skjedde i juni 1992 (110%) og januar 1993 (191%) (National Bank of Ukraine).

Figur 8: Månedlig inflasjon og vekst i pengemengde i Ukraina, 1992-1994



Kilder: State Statistics Committee of Ukraine og National Bank of Ukraine

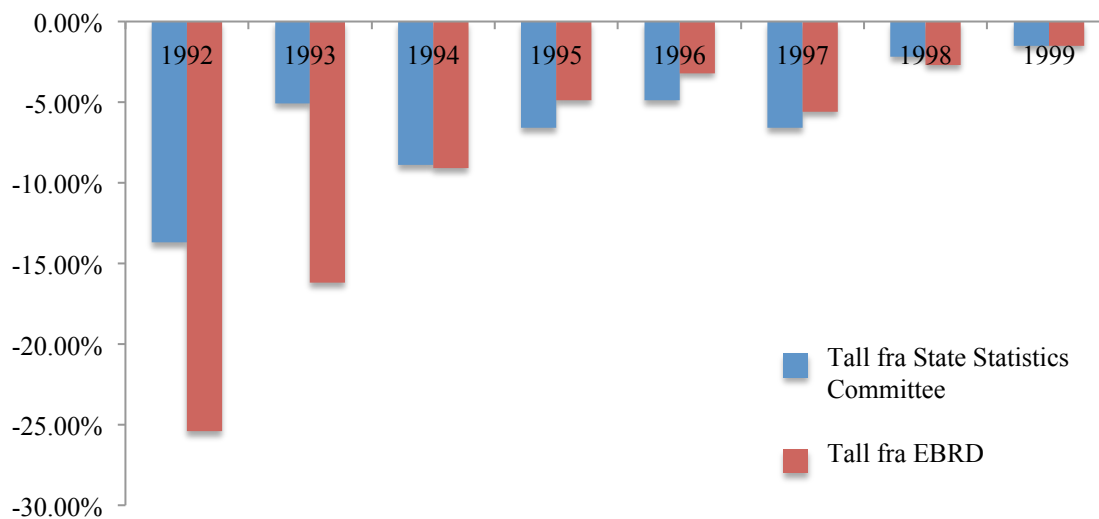
Da de fleste priser ble liberalisert i 1992 økte de voldsomt, og dette førte til at volumet av penger i forhold til BNP falt betydelig. Det mest utbredte postsovjetiske synet var at den reelle pengemengden måtte gjenopprettes, noe som rettferdiggjorde massiv trykking av penger. Stor gjeld bygget seg opp mellom de forskjellige bedriftene, fordi betalingssystemet var mangelfullt og fordi det ikke var noen insentiver til å betale i fravær av konkurstrussel eller andre straffer. NBU slettet gjelden ved å trykke nye penger (Åslund, 2009).

I slutten av 1993 begynte NBU å føre en strammere pengepolitikk, og perioden med hyperinflasjon var over. Inflasjonen ble kraftig redusert fra 400% i 1994 til 180% i 1995, 40% i 1996 og 10% i 1997 (State Statistics Committee of Ukraine). Prisstabilitet hadde endelig blitt oppnådd. Pengereformen og introduksjonen av hryvnja i 1996 betød økonomisk sett lite, fordi karbovanets allerede fungerte som en myntenhet og inflasjonen allerede var under kontroll. Den største endringen økonomisk sett var at man gikk fra en flytende valutakurs med karbovanets, til en fastkurs mot amerikanske dollar med hryvnja (Petryk, 2006).

Finanspolitikken var delvis kaotisk. De folkevalgte kunne vedta betydelige ekstrabevilgninger utenom budsjett, for det meste subsidier til industri og landbruk. Statsbudsjettet for 1992 skulle i utgangspunktet ha et underskudd på 2% av BNP, men parlamentet la til en mengde ekstrabevilgninger og underskuddet endte ifølge offisielle tall opp med å bli på 14% av BNP (State Statistics Committee of Ukraine). Offisielt var budsjettene for 1993 og 1994 planlagt å gå i balanse, men kun på grunn av urealistiske antakelser om økte offentlige inntekter. Budsjettet for 1994 var offisielt balansert med inntekter og utgifter som tilsvarte 86% av BNP. Dette ville i så fall ha vært det høyeste i hele verden. Når inntektene ikke kom, begynte myndighetene å holde igjen utbetalinger til lønn og pensjoner, noe som bidro til fortsatt fall i etterspørselen etter varer og tjenester (De Menil, 1997).

Ifølge offisielle tall lå underskuddene i de konsoliderte statsbudsjettene på mellom 5% og 14% av BNP i 1991-1994 (State Statistics Committee of Ukraine). Ifølge Dabrowski, Luczynski, & Markiewicz (2000) og EBRD (1999) var de statlige underskuddene i realiteten så høye som 25-30% (se figur 9). Underskuddene ble finansiert ved trykking av penger, noe som bidro til hyperinflasjon (Petryk, 2006). Etter 1994 ble budsjett disiplinen bedre. Budsjettunderskuddet ble ifølge offisielle tall redusert fra 8,9% av BNP i 1994 til akseptable 2,2% av BNP i 1998 (State Statistics Committee of Ukraine).

Figur 9: Offentlige underskudd i prosent av ukrainsk BNP



Kilde: State Statistics Committee of Ukraine, EBRD Transition Report (1999)

Ukrainas tidlige økonomiske politikk gikk altså ut på å utstede rubelkreditter og budsjettsubsidier til industri og landbruk, mens regjeringen prøvde å kontrollere salg gjennom rasjonering og priser og eksport gjennom administrative kontroller. Myndighetenes hovedargument for en ekspansiv penge- og finanspolitikk var ideen om at en økning i pengemengden ville stimulere til en økning i nominell BNP. Andre argumenter gikk ut på behovet for statlige innkjøp av landbruksvarer og den sosiale beskyttelsen av befolkningen mot økende priser (Pynzenyk, 2000, s. 79-80).

Det som i realiteten skjedde var at den ukrainske befolkningen ble totalt demoralisert av ekstreme prisøkninger. Hyperinflasjonen la en effektiv demper på gründervirksomhet, skremte investorer, og skapte enorme økonomiske vridninger som kun et lite mindretall visste å utnytte til stor personlig profitt. De bedriftene som fortsatte å produsere, betalte hverandre enten med varer (istedenfor å bruke penger) eller opparbeidet stor gjeld mellom selskapene. Den ukrainske befolkningens sparepenger gikk opp i røyk.

Også Russland og Polen opplevde inflasjon, som mange andre land i overgangsfasen. Men Ukrainas hyperinflasjon var ekstrem selv i denne konteksten, og kun krigsherjede

Armenia hadde høyere hyperinflasjon enn Ukraina blant overgangsøkonomiene (UNECE, 2004). I årene med høyest inflasjon, 1993 og 1994, var også den økonomiske tilbakegangen størst, med negativ vekst på henholdsvis 15% og 23% (IMF, 2014).

Inflasjon var et problem i Ukraina i løpet av det første tiåret med selvstendighet. Ukraina opplevde hyperinflasjon og store statlige budsjettunderskudd. Pengesystemet ble ikke ordnet før den nye myntenheten hryvnja ble innført i 1996, fem år etter selvstendighet. Dette peker mot at penge- og finanspolitikken er en relevant faktor for å forklare den økonomiske situasjonen i Ukraina på 1990-tallet.

3.4. PRIVATISERINGSPROSESSEN

Privatisering er en av de grunnleggende komponentene i overgangen fra planøkonomi til markedsøkonomi, og blir vektlagt av internasjonale finansinstitusjoner som Verdensbanken, IMF og EBRD når de vurderer graden av reformer i overgangsøkonomier. Det er også indikasjoner på at privatisering er positivt korrelert med økonomisk vekst i overgangsøkonomier, se Bennett, Estrin, & Urga (2007), Bennett m.fl. (2004) og Gylfason (1998), og at mangelfull privatisering dermed kan forklare manglende økonomisk vekst. Van Zon (2000) peker også på privatiseringsprosessen som en av årsakene til den svake økonomiske utviklingen i Ukraina.

Privatisering i de tidligere planøkonomiene har vært gjenstand for debatt helt siden kommunismens sammenbrudd, og har vært kontroversielt ikke bare i Ukraina, men også i andre overgangsøkonomier. Kritikken mot Ukrainas privatiseringsprosess har vært todelt: enkelte mener Ukraina privatiserte for sakte. Andre mener at privatiseringsprosessen var kaotisk og mangelfull. I dette avsnittet vil det presenteres en grundig gjennomgang av privatiseringsprosessen i landet.

Privatisering skjedde gradvis i Ukraina, og saktere enn i de fleste andre postkommunistiske landene i Europa (Elborgh-Woytek & Lewis, 2002). Privatisering

vekket mer folkelig interesse enn noen annen reform, og var blant de mest komplekse. Lovgivning rundt privatisering var blant de første økonomiske reformforslagene som ble behandlet i det ukrainske parlamentet. En god del lover ble vedtatt, men de var ofte mangelfulle og motstridende. Dette vanskeliggjorde privatiseringen (Åslund, 2009, s.78).

Tidlig i 1991 ble to grunnleggende lover om privat næringsliv vedtatt. Loven om næringsvirksomhet ble vedtatt i februar 1991 og den viktige selskapsloven ble vedtatt i mars samme året. Lovene garanterte direktørene i statlige bedrifter uavhengighet og delvise eierrettigheter over "deres" bedrifter, slik at all privatisering måtte klargjøres med ledelsen (Frydman m.fl., 1993).

Det Statlige Eiendomsfondet ble etablert som et slags privatiseringsministerium. Fondet var svakt og underordnet både president og parlament, men ikke ansvarlig overfor noen. Dette vanskeliggjorde privatisering og la forholdene til rette for korrupsjon. I juli 1992 vedtok parlamentet det første statlige programmet for privatisering av statlige bedrifter, som ble det førende veikartet for privatiseringen (Åslund, 2009, s. 79). Veikartet inkluderte en mekanisme for såkalt kupongprivatisering, som ble beskrevet i teoridelen av denne oppgaven.

På tross av omfattende lovgivning skjedde det altså heller lite. I 1991 ble det anslått at Ukraina hadde 18 000 statlig eide mellomstore og store bedrifter og 45 000 statlig eide små bedrifter. Frem til slutten av 1994 hadde kun 3 000 mellomstore og store bedrifter og 7 000 små bedrifter blitt privatisert (van Zon, 2000). Kun 30 bedrifter ble privatisert i 1992, 3 600 i 1993, og 8 000 i 1994 (Snelbecker, 1995, s. 21).

To viktige sektorer var ikke omfattet av privatisering: energiindustrien og mange bedrifter i den strategiske militærindustrien. De ikke-privatiserte bedriftene hadde ofte sterk tilknytning til de andre tidligere Sovjetrepublikkene, og var enten mindre lønnsomme, som kullgruver, eller meget lønnsomme, som naturlige monopoler.

Parlamentet blokkerte ofte for privatiseringer og direktører og ansatte i de statlige bedriftene foretrakk å privatisere gjennom "leasing". Dette innebar at ledelsen og de ansatte tok kontroll over selskapet og betalte en lav, symbolsk leasingsum til myndighetene hvert år. 80% av privatiseringene frem til 1994 skjedde gjennom "leasing" til minimal kostnad. Hvis ingen formell privatisering skjedde, tok lederne i bedriftene gradvis over (Yekhanurov, 2000).

Det var flere grunner til motstand mot privatisering. Parlamentet var sterkt venstredominert, med en betydelig minoritet som var imot all privatisering. Lokale myndigheter var ikke villige til å privatisere grunnet manglende insentiver, siden mesteparten av inntektene fra privatisering ville gå til sentralmyndighetene. Ministeriene gjorde motstand siden privatisering fratok dem deres bedrifter. De statlige bedriftslederne var de mektigste motstanderne. De var i prinsippet ikke imot privatisering, men de ønsket at prosessen skulle være treg slik at de kunne få maksimum velstand ut av prosessen (Yekhanurov, 2000, s. 194-195 og 209-213).

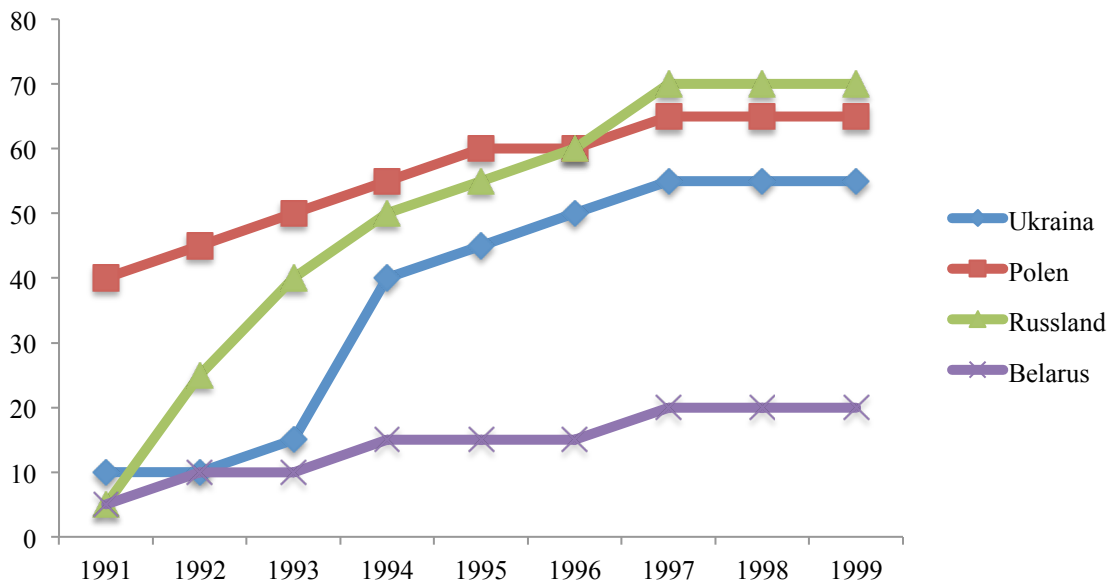
I juli 1994 vedtok parlamentet en fullstendig stopp i privatisering som varte til desember samme år. I desember vedtok de en liste over 5 400 bedrifter som skulle unntas privatisering. De neste par årene forsøkte regjeringen å redusere listen, men parlamentet sto imot, og på et tidspunkt omfattet den 6 000 bedrifter. På slutten av 1990-tallet var 1 600 bedrifter på listen over selskaper som skulle unntas privatisering (ICPS, 1999, s. 42).

Privatiseringen skjøt fart i 1995, da 16 265 selskaper ble privatisert. 80% av disse var små bedrifter, og privatiseringen av små butikker var fullført i løpet av 1996. I løpet av 1990-tallet hadde mesteparten av de små bedriftene blitt privatisert. Den overveldende majoriteten av de største bedriftene hadde imidlertid ikke blitt fullstendig privatisert, og kun rundt halvparten av dem hadde private minoritetsiere (van Zon, 2000).

På slutten av 1993 ble det estimert at kun 15% av Ukrainas BNP kom fra privat sektor dersom man tok utgangspunkt i offisielle tall. Dersom man inkluderte den svarte økonomien ble tallet anslått å være dobbelt så stort (EBRD, 1994). Estimaten på

størrelsen på privat sektor på slutten av 1990-tallet varierer. Ifølge EBRD (1999) sto privat sektor for 55% av estimert BNP i 1999. Andelen av privat sektor var høyere i Polen og Russland, og lavere i Belarus (se figur 10). Ifølge offisielle tall kom 80% av bedriftenes inntekter i Øst-Ukraina på slutten av 1990-tallet fra ikke-statlige bedrifter. Ifølge en spørreundersøkelse i regionen sa imidlertid 72% av dem med permanent jobb at de var ansatt i statlige selskaper (van Zon, 2000).

Figur 10: Andel av BNP fra privat sektor, 1991-99



Kilde: EBRD (1999)

Privatiseringsprosessen i Ukraina gikk ikke bare tregt, den var også kaotisk og uoversiktlig. Frem til sent i 1994 hadde privatiseringen av ukrainsk industri vært veldig begrenset og hadde for det meste blitt gjennomført ved såkalt innsideprivatisering. Privatiseringen av mellomstore og store bedrifter var vanskeligere teknisk sett og mye vanskeligere politisk enn privatiseringen av små selskaper. Disse privatiseringene ble i hovedsak gjennomført på de tre måtene som ble beskrevet i teoridelen av denne oppgaven: innsideprivatisering, kuponprivatisering, og direkte privatisering til eksterne aktører.

Mesteparten av eiendelene ble gitt bort for symbolske summer til direktører og ansatte i bedriftene (såkalt innsidprivatisering). I 1998 eide direktører 17,5% av aksjene i privatiserte industribedrifter og ansatte eide 47% (Åslund, 2009, s. 81). I realiteten kontrollerte lederne store deler av de ansattes aksjer.

Etter at privatiseringsprosessen ble blokkert av parlamentet i 1994, ble en ny type privatisering innført: såkalt kupongbasert privatisering. Privatiseringskuponger ble distribuert gjennom den statlige sparebanken. 50 millioner mennesker, 94% av befolkningen, hadde rett på kuponger. De viste imidlertid lite interesse. Flestparten av kupongene ble distribuert i 1995, men kun 28,5 millioner ukrainere benyttet seg av ordningen (State Property Fund of Ukraine, 1996).

Ukrainerne kunne enten bruke kupongene selv og by i privatiseringsauksjoner, eller overføre dem til investeringsfond som var akkreditert av det statlige eiendomsfondet. Som i Tsjekia, men ulikt Russland, kunne ukrainerne altså ikke selge sine kuponger. Frem til 1996 hadde det Statlige Eiendomsfondet akkreditert over 600 investeringsfond, som til slutt sto for 40% av alle privatiseringskuponger som ble investert i privatisering (Åslund, 2009, s. 79).

Kupongprivatisering ble avsluttet i 1997. Det ble etterfulgt av såkalt direkte privatisering, der bedrifter ble solgt til eksterne investorer som enten var utenlandske eller ukrainske. Denne typen privatiseringsprosesser var trege og kontroversielle, og myndighetene ble beskyldt for å selge for altfor lave beløp (Åslund, 2007).

Hvis man sammenlikner privatiseringsprosessen i Ukraina med den ideelle privatiseringsprosessen Snelbecker (1995, s. 23-24) presenterer i sin artikkel, som omtalt tidligere i denne oppgaven, ser man at prosessen har flere mangler:

- Et av de største problemene med privatiseringen i Ukraina var at den ikke førte til noen omfattende omstilling og avpolitisering av industrien. Den første bølgen av privatisering fostret ikke nye eller sterke eiere som ønsket å omstille og maksimere profitt under strenge budsjettbetingelser, men omfattende

innsideeierskap og fortsatt rent-seeking. Det ble derfor heller ikke registrert noen betydelig forskjell i økonomiske resultater mellom privatiserte og statlige bedrifter (Estrin & Rosevear, 1999).

- Privatiseringen etablerte ikke privat eiendomsrett og institusjoner som bygger opp under en fri markedsøkonomi. Tvert imot var rettssystemet sårbart for politisk påvirkning og korrupsjon, og kunne ikke håndheve kontrakter.
- Kapitalmarkedene var fortsatt umodne, og fungerte ikke som et marked for å kjøpe og selge aksjer fritt. Dermed var ikke aksjepris nødvendigvis noen indikator på hvor godt en bedrift gjorde det.
- Kupongprivatisering oppmuntret ikke til sterke storaksjonærer som kunne omstille og drive bedriftene fremover, men spredt eierskap med småaksjonærer. Innsideprivatisering og direkte privatisering, derimot, med fremveksten av de utskjelte oligarkene, medførte sterke storaksjonærer. Derfor har man også sett at bedrifter drevet av oligarker gjør det bedre enn andre privatiserte bedrifter i Ukraina (Grygorenko, Gorodnichenko, & Ostanin, 2006).
- Privatiseringen ble heller ikke etterfulgt av andre nøkkelreformer som finansiell stabilisering, liberalisering av priser og handel, reduksjon av budsjettunderskudd og skattereformer. Disse reformene var dels ikke-eksisterende, dels ufullstendige.

Ingen kan hevde at privatiseringen i Ukraina skjedde raskt. Det gikk sakte sammenliknet med andre overgangsøkonomier i Europa. I tillegg var prosessen kaotisk, med omfattende stjeling av verdier. Mange bedrifter ble overtatt av gamle direktører, som ikke visste hvordan de skulle drive bedriftene i markedsøkonomiske omgivelser. Alt dette peker mot at privatiseringsprosessen er en relevant faktor for å forklare den økonomiske utviklingen i Ukraina på 1990-tallet.

3.5. SVAKE INSTITUSJONER OG KORRUPSJON

Fraværet av institusjoner som respekter loven er ifølge Kaufmann (1998) en av de viktigste faktorene bak korrupsjon. Betydningen av institusjoner i overgangsøkonomier påpekes også av Havrylyshyn og Wolf (1999). Både Åslund (2009) og van Zon (2000) peker på svake institusjoner som et problem i Ukraina. Institusjonelle reformer er også en av de grunnleggende ingrediensene i overgangen fra planøkonomi til markedsøkonomi ifølge både EBRD og Washington Consensus.

Ukrainske institusjoner fremsto som både uoversiktlige og uforutsigbare på 1990-tallet. Parlamentet kunne enkelte ganger gjøre vedtak som normalt ville falt under regjeringens fullmakter, mens regjeringen kunne vedta lover. Dette skapte forvirring. Lover og regler var lite sammenhengende og dekreter ble ofte ikke publisert. Ukraina hadde svakt definerte eiendomsrettigheter i lovverket store deler av 1990-tallet, og selv i de tilfeller der loven var klar, var det ofte vanskelig å håndheve den. Det juridiske rammeverket gikk gjennom formelle forbedringer i løpet av 1990-tallet, men håndhevelsen var fortsatt mangelfull (van Zon, 2000).

Korrupsjon ble muliggjort av omfattende, gjennomgripende reguleringer av alle typer forretningsdrift, som nevnt tidligere, men også av generelt svake institusjoner. Det har blitt anslått at mer enn 60% av inntektene til høytstående tjenestemenn i Ukraina kom fra bestikkelser på 1990-tallet (van Zon, 2000). To tjenestemenn, som begge var statsministere i Ukraina på 1990-tallet, kan stå som eksempler:

Historiene som følger er basert på Åslund (2009, s. 46-48 og 94-96), Global Witness (2006, s. 22) og Kravchuk (2002, s. 56-58).

Etter at Kuchma ga seg som statsminister høsten 1993 forsøkte president Kravchuk og hans nye statsminister Yukhym Zviahilskiy å gjenoppbygge en form for planøkonomi. Kravchuk var ingen økonomisk ekspert, men Zviahilskiy forsto nok til å se at reguleringer muliggjorde rent-seeking. Priser ble igjen kontrollert og utenrikshandelen

ble underlagt strenge restriksjoner. Zviahilskiy og hans forretningspartnere tjente penger på å selge subsidiert ukrainsk energi, metaller og kjemikalier til høye verdensmarkedspriser. Siden de kontrollerte lisenser for utenrikshandel forsikret de seg om at profitten ble i deres sirkel.

I september 1995 utnevnte president Kuchma Pavlo Lazarenko til visestatsminister med ansvar for energi. Som visestatsminister var Lazarenkos hovedoppgave å fordele gasskvoter til private selskaper. Han prioriterte blant annet United Energy Systems, som han eide sammen med den fremtidige statsministeren Yuliya Tymoshenko. Han kjempet også for retten til å kontrollere miljøinspeksjoner. Miljøinspektører krevde inn noen av de største bestikkelsene grunnet Ukrainas meget strenge miljøstandarder, en arv fra sovjettiden. Disse standardene hadde vært et spill for galleriet og det var aldri meningen at de skulle implementeres.

I mai 1996 ble Lazarenko utpekt til statsminister. I løpet av hans år som statsminister økte korrupsjonen. Flere reguleringer ble gjeninnført for å kunne presse folk for bestikkelser. United Energy Systems fikk utvidet sitt gassmonopol betydelig under Lazarenkos ledelse, og selskapet var ikke ansvarlig under ukrainsk skattelovgivning siden det var registrert i utlandet.

Korneksport var lukrativt. Kuchma liberaliserte eksport, men ingenting kunne stoppe Lazarenko. Statsministeren skrev til alle regionale guvernører at de hadde rett til å stoppe korneksport fra deres region dersom de så det som nødvendig. Disse brevene var et klart brudd på loven, men guvernørene gjorde som Lazarenko sa og blokkerte all korneksport. Gjennom det statskontrollerte kornbyrået kjøpte Lazarenko kornoverskudd til lave, regulerte innenlandske priser og eksporterte kornet til verdensmarkedspris, til stor personlig berikelse.

Lazarenkos totale inntekter fra ett år som statsminister har blitt anslått til mellom 500 og 1000 milliarder dollar. Han har blitt kalt en av verdens mest korrupte statsmenn, og ble i

2004 dømt til fengsel i USA for korrupsjon og hvitvasking av penger (Chaikin & Sharman, 2009).

Rettsystemet og påtalemyndighetene i Ukraina var svake og gjennomkorrupte. Det er flere eksempler på bedrifter som ble regelrett konfiskert av konkurrerende oligarker, forretningspartnere eller organiserte kriminelle uten at myndighetene grep inn. Organiserte kriminelle krevde beskyttelsespenger og utførte mord på bestilling. Ansatte i banker solgte kontoinformasjon til organiserte kriminelle grupper, noe som muliggjorde utpressing av bedrifter og privatpersoner med store formuer (Shelley, 1998).

I Ukraina så man utenlandske direkteinvesteringer som utgjorde under 1% av BNP, meget lavt sammenliknet med eksempelvis de baltiske landene (Tøndel, 2001). De internasjonale selskapene som hadde etablert seg i landet trakk seg ofte ut igjen. Korrupsjon ble nevnt som en viktig årsak til nettopp dette. Det er også god grunn til å tro at korrupsjon skremte ukrainere fra å investere i egne bedrifter og forsterket problemene med kapitalflukt (Shelley, 1998).

Nødvendigheten av å betale beskyttelsespenger til mafiaen medførte ekstra kostnader for ukrainsk næringsliv. Finanssektoren i Ukraina var preget av organisert kriminalitet, med utstrakt hvitvasking av penger. Den notoriske korrupsjonen innenfor bankvesenet, med salg av kontoinformasjon, førte til at mange ikke lenger turte å ha sin formue i ukrainske banker. Dette bidro til en underutviklet finanssektor og enda større kapitalflukt (Shelley, 1998). Kapitalflukten ble anslått til å være på mellom 15 og 20 milliarder dollar de første årene av ukrainsk selvstendighet (Kuzio, 1997).

Korrupsjonsnivået i Ukraina var eksepsjonelt høyt (Kaufmann, 1998). Ifølge Transparency International var Ukraina blant de mest korrupte landene i verden på slutten av 1990-tallet, på nivå med Elfenbenskysten, Vietnam og Venezuela (Transparency International, 1999). Ifølge undersøkelsen Worldwide Governance Indicators utført i regi av Verdensbanken så man i realiteten en forverring av standarden på ukrainske

institusjoner i løpet av 1990-tallet. I 1998 var landet ifølge de fleste indikatorer blant den fjerdedelen av verdens stater med de svakeste institusjonene (World Bank, 1998).

Korrupsjon muliggjort blant annet av svake institusjoner hadde bredd om seg i Ukraina i løpet av det første tiåret med selvstendighet. Statlige organer hadde vide fullmakter og var derfor enkelte ganger i konflikt med hverandre. Domstolene og påtalemyndigheten var ikke uavhengige. Kriminalitet økte kostnadene for ukrainske næringsdrivende. Alt dette indikerer at svake institusjoner og korrupsjon er relevante faktorer når man søker å forklare utviklingen i Ukraina på 1990-tallet.

3.6. SKATTEPOLITIKK

Skattepolitikk vektlegges blant annet i Washington Consensus, der det som nevnt anbefales et skattesystem med bredt skattegrunnlag og moderate satser. Skattesystemet i Ukraina på 1990-tallet har blitt nevnt som et viktig hinder for økonomisk vekst av både Åslund (2009), van Zon (2000) og EBRD (1999, s. 279). I dette avsnittet vil Ukrainas skattesystem på 1990-tallet gjennomgås. En vurdering av hvor relevant skattesystemet er for å forstå landets økonomiske utvikling vil også gis.

De viktigste skattene i det sovjetiske systemet hadde vært en arbeidsgiveravgift på 38%, en omsetningsavgift som varierte avhengig av hvilke varer som ble solgt, en høy selskapsskatt og skatt på utenrikshandel, og en flat inntektsskatt på 13%. Skattereformer i 1992 og 1993 resulterte i en stor skattebyrde, spesielt for ikke-statlige bedrifter.

Omsetningsavgiften ble endret, og en høy merverdiavgift på 28% ble introdusert. Denne avgiften hadde imidlertid mange smutthull, og landbruk, energi og tjenester var unntatt avgiften. Den flate inntektsskatten ble erstattet med høye progressive skatterater, med en marginalrate som toppet seg på 90% tidlig i 1994 for en beskjeden månedslønn på 100 dollar. Arbeidsgiveravgiften ble økt for forskjellige sosiale formål til 60%.

Selskapsskatten ble erstattet med en høy skatt på bruttoinntekter som ikke åpnet for noen fradrag. (Dabrowski, Luczynski, & Markiewicz, 2000, s. 121-123)

Gjennom et dekret senket president Kuchma den maksimale marginals-katten på inntekter fra 90% til 50% i september 1994. Dette var fortsatt meget høyt. Sent i 1994 ble skatten på bruttoinntekter for selskaper erstattet med en moderat selskapskatt på 30% for de fleste bedrifter. Den effektive skattesatsen var imidlertid høy fordi man kunne få fradrag for ytterst få utgifter. I 1995 reduserte parlamentet MVA fra 28%, som var høyest i verden, til 20%, men det opprettholdt unntak for store sektorer som landbruk og energi (Dabrowski, Luczynski, & Markiewicz, 2000, s. 123).

Etter 1997 var skattesystemet basert på en kombinasjon av MVA, selskapskatt og inntektsskatt. Skattesatsene var sammenliknbare med dem i Vest-Europa, men på grunn av betydelig færre fradragmuligheter mener van Zon (2000) at satsene i realiteten var sammenliknbare med vesteuropeiske skattesatser på 70%. Det fantes imidlertid to veier ut av skattesystemet: En var store smutthull i loven og den andre var skatteunndragelse. At mange valgte skatteunndragelse illustreres av følgende statistikk: mer enn 75% av små og mellomstore bedrifter opererte i den svarte sektoren og betalte ikke skatter i 2000 (van Zon, 2000).

Høye skattesatser, gjentatte skattereformer, lite oversiktlige skattereguleringer og utstrakt skatteunndragelse indikerer at skattepolitikken er relevant for å forstå Ukrainas økonomiske utvikling på 1990-tallet.

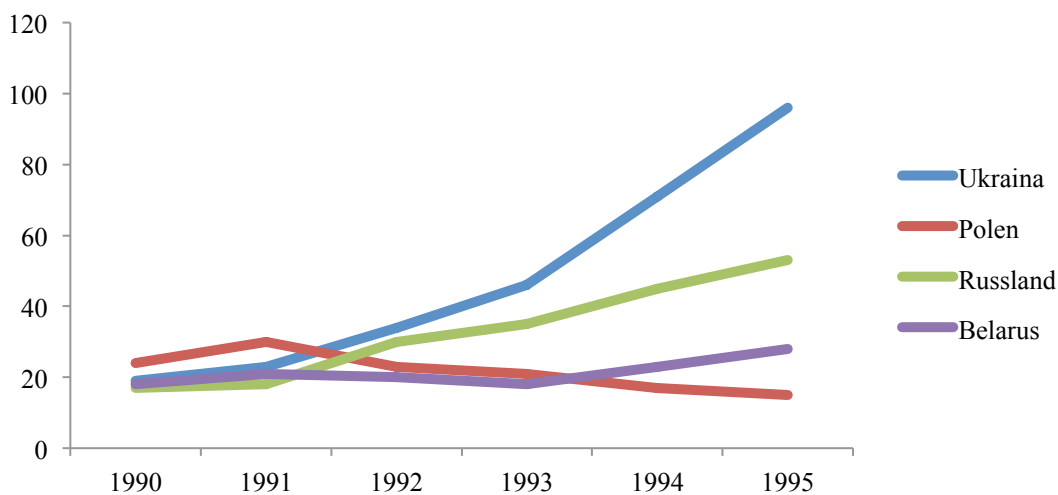
3.7. SVART ØKONOMI

Van Zon (2000) fremhever den svarte økonomiens betydning for den økonomiske utviklingen i Ukraina. Som nevnt i teoridelen indikerer også forskning at den svarte økonomien kan ha en negativ innvirkning på økonomisk vekst. I dette avsnittet vil det gis en beskrivelse av den svarte økonomiens form og størrelse, og en vurdering av skyggeøkonomiens relevans for Ukrainas økonomiske situasjon vil også presenteres.

Den ukrainske skyggeøkonomien på 1990-tallet besto for det meste av de bedriftene som drev lovlig aktivitet, men som unndro skatt og prøvde å unngå reguleringer, altså bedrifter som drev i den svarte økonomien. En fornuftig økonomisk politikk ville sannsynligvis ha ført til at disse bedriftene tok steget ut av svart sektor og ble en del av den offisielt registrerte økonomien. Både van Zon (2000) og Åslund (2009) peker på at de mest produktive foretakene var de små og mellomstore bedriftene som opererte i den svarte økonomien.

Den svarte sektoren av den ukrainske økonomien utgjorde rundt 20 % av offisiell BNP i 1990, og på siste halvdel av 1990-tallet var den større enn registrert BNP (Eilat & Zinnes, 2000, s. 28). Den svarte økonomien i Ukraina var ifølge både Johnson, Kaufmann, & Shleifer (1997, s. 183) og Eilat & Zinnes (2000, s. 28) også betydelig større enn i både Polen, Russland og Belarus (se figur 11). Det er imidlertid uenighet om metodikken som brukes for å måle den svarte økonomien, og anslagene på svart sektor varierer derfor betydelig. Schneider (2004) anslår at den svarte økonomien i Ukraina kun utgjorde rundt 25% av total BNP på slutten av 1990-tallet.

Figur 11: Den svarte økonomien i % av offisiell BNP for Ukraina og naboland, 1990-1995



Kilde: Eilat & Zinnes (2000, s. 28)

Ukraina opplevde flere av de negative aspektene ved den svarte økonomien som beskrives i kapittel 2 av denne oppgaven. Både sviktende skatteinntekter med påfølgende svake offentlige institusjoner, høye skattesatser for den offisielt registrerte økonomien, manglende investeringer og korrupsjon var problemer Ukraina opplevde. Det er først og fremst i svart sektor at kapitalflukt finner sted, og kapitalflukt var som nevnt et problem i Ukraina.

Kostnadene ved å operere i den formelle sektoren var meget høye, både med tanke på skatter og avgifter og bestikkelser for å slippe unna kontroller. I tillegg var fordelene ved å operere i den formelle delen av økonomien, som eksempelvis ville vært effektiv håndhevelse av kontrakter og beskyttelse av eiendomsrett gjennom et effektivt og upartisk rettssystem, nærmest ikke-eksisterende i Ukraina.

Den svarte økonomien i Ukraina vokste betydelig i løpet av 1990-tallet, og dens fremvekst hang tett sammen med både statlig innblanding i økonomien og skattepolitikken. I prosent av offisiell BNP var den blant de største i verden. Dette indikerer at den svarte økonomien er en relevant faktor for å forstå den økonomiske utviklingen i Ukraina på 1990-tallet.

3.8. MANGELFULL STATISTIKK

Mangelfull statistikk, både fra før og etter 1991, blir sagt av både Åslund (2009), Wolf & Lang (2006) og Feiler & Garese (2007) å vanskeliggjøre meningsfull måling av økonomisk aktivitet i Ukraina på 1990-tallet. I denne delen av oppgaven forklares hva som eventuelt gjør statistikken mangelfull, og hvor relevant denne faktoren er for å forstå Ukrainas økonomiske utvikling.

Under kommunismen hadde man store insentiver til å overrapportere, fordi hver produksjonshet hadde produksjonsmål man skulle oppnå. I tillegg var det vanskelig å måle faktisk BNP fordi prisene ikke reflekterte markedspriser i Sovjetunionen. Det

hevdes derfor av enkelte at den økonomiske statistikken fra sovjettiden er upålitelig, og at det økonomiske tilbakeslaget i Ukraina ikke var like sterkt som det offisielle tall viste, fordi BNP i utgangspunktet var lavere enn det som var rapportert (Wolf & Lang, 2006).

Det er ikke bare den tvilsomme sovjetiske statistikken som kompliserer bildet i Ukraina, men det faktum at offisiell statistikk etter selvstendighet, særlig tall på BNP, blir meget unøyaktige dersom en tar hensyn til at den svarte sektoren var betydelig. Ukrainsk statistikk var på 1990-tallet i utgangspunktet kjent for å være lite troverdig fordi man fortsatt brukte gamle sovjetiske metoder (Feiler & Garese, 2007). At store deler av økonomisk aktivitet i tillegg ikke ble registrert, gjorde arbeidet med å få et korrekt bilde av økonomien i Ukraina enda vanskeligere.

Mellom 1990 og 1999 falt, som nevnt tidligere, offisiell BNP med rundt 60% (UNECE, 2004). Man kan altså imidlertid innvende at reelt fall i BNP var lavere, gitt den oppblåste statistikken fra sovjettiden og den økende andelen av økonomien som var i svart sektor og dermed ikke ble fanget opp av offentlig statistikk.

Dersom man bruker estimerer på total reell BNP, inkludert den svarte sektoren, blir bildet av Ukrainas økonomiske tilbakegang noe mer nyansert. Med bruk av tall fra Eilat & Zinnes (2000) ser man at reell BNP opplevde et fall på rundt 23%, ikke 60%. Bruker man samme metode på nabolandene Russland, Polen og Belarus, viser det at økonomisk vekst var henholdsvis -23%, +10% og -20% (se figur 12 og 13).

Figur 12: Utvikling i total reell BNP i Ukraina og naboland 1990-1999

	Ukraina	Russland	Polen	Belarus
Offisiell BNP indeks 1990*	100	100	100	100
Svart økonomi i % av offisiell BNP 1990	19	17	24	18
Total reell BNP 1990	119	117	124	118
Offisiell BNP indeks 1999*	40	60	120	82
Svart økonomi i % av offisiell BNP 1999**	130	50	13	15
Total reell BNP 1999	92	90	136	94
Reell økonomisk vekst/tilbakegang 1990-1999	-23%	-23%	+10%	-20%

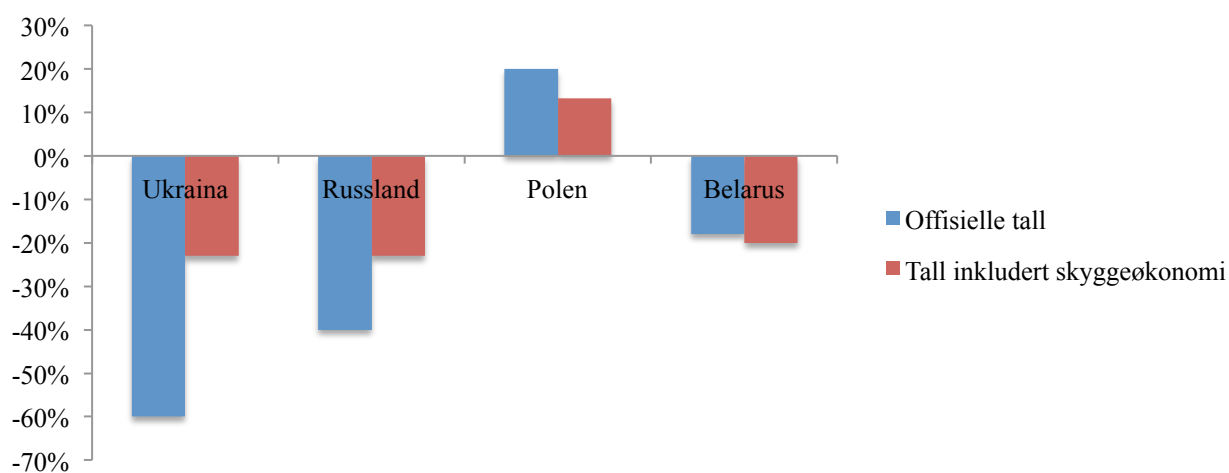
Kilder: Eilat & Zinnes (2000) og UNECE (2004).

* Indeks der 1990 = 100

** Estimat for 1999 basert på tall Eilat & Zinnes' tall for 1997

Resultatene viser at Ukraina gjorde det dårlig økonomisk selv om man korrigerer for den svarte økonomiens vekst. Det økonomiske tilbakeslaget blir allikevel mindre ekstremt i forhold til nabolandene når man tar hensyn til den svarte sektoren.

Figur 13: Prosentvis endring i BNP for perioden 1989-1999



Kilder: Eilat & Zinnes (2000) og UNECE (2004)

Argumentet om at fallet i BNP ikke var så stort er ifølge van Zon (2000) tvilsomt, fordi andelen av det han kaller "verdiødeleggende produksjon" økte. Med verdiødeleggende produksjon mener van Zon produksjon som trenger subsidier for å kunne være konkurransedyktig. Han mener at dersom man tar hensyn til den reelle merverdien av produksjon i Ukraina, ser bildet enda mer dystert ut. Deler av den verdiskapingen som ble bokført hos bedrifter i Ukraina var ikke reell, fordi priser ble oppblåst. Dette utgjorde ifølge forfatteren 8,1% av BNP i 1997 og nesten 10% i 1998.

Det kan imidlertid innvendes at van Zon presenterer motstridende argumenter, for han peker også på at det er nærmest umulig å avgjøre hvor subsidiene i økonomien går, og dermed hva slags produksjon som er såkalt "verdiødeleggende". Dessuten vokste den svarte økonomien i Ukraina seg såpass stor utover på 1990-tallet at det er vanskelig å se at den ikke kompenserte noe for fallet i offisiell BNP.

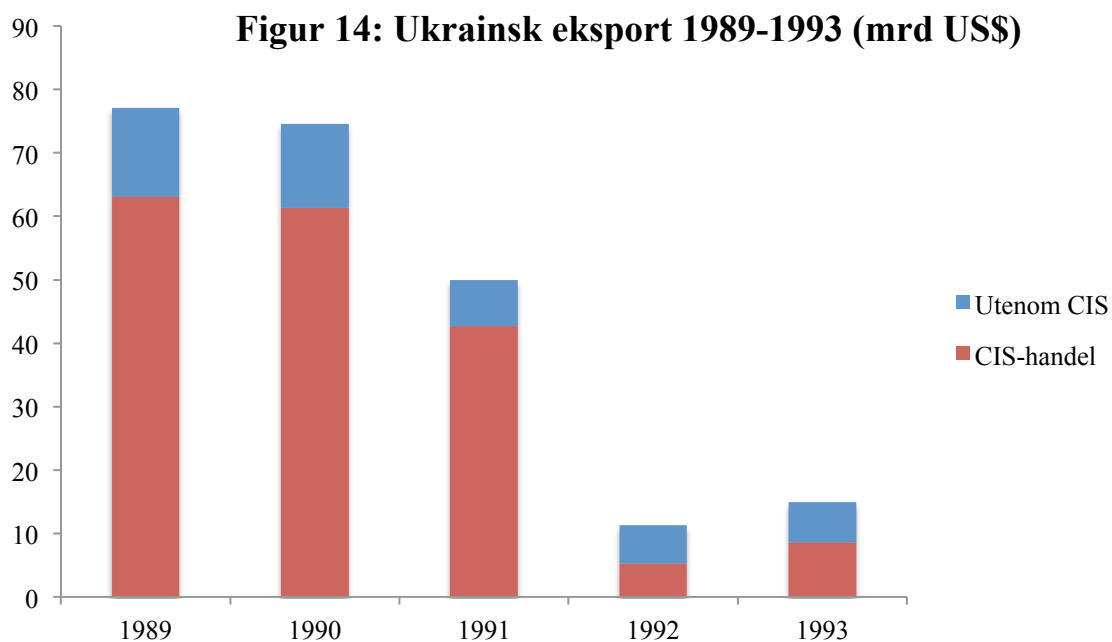
Den betydelige svarte økonomien indikerer at ukrainsk statistikk rundt BNP og økonomisk vekst er mangelfull, og dermed at mangelfull statistikk er en relevant faktor når man søker å forklare den økonomiske utviklingen i Ukraina på 1990-tallet.

3.9. SAMMENBRUDD I HANDEL OG VERDIKJEDER

Sammenbrudd i handel og verdikjeder blir særlig fremhevet av van Zon (2000) som en årsak til Ukrainas økonomiske tilbakegang. Også Rodrik (1994), Kornai (1994) og Turley & Luke (2010) har pekt på internasjonal handels betydning for økonomisk vekst i overgangsøkonomier på 1990-tallet. I dette avsnittet beskrives utviklingen i Ukrainas økonomiske samkvem med utlandet på 1990-tallet.

Etter Sovjetunionens oppløsning brøt handelen mellom de nå selvstendige republikkene sammen, og bedrifter som var avhengige av råvarer i andre republikker fikk store problemer. I 1992 var ukrainsk eksport til resten av sovjetrepublikkene redusert med rundt 90% fra nivået i 1989, og total eksport hadde blitt redusert med rundt 85% (se figur 14) (EBRD, 1994).

Medlemmene av Samveldet av Uavhengige Stater (CIS), en organisasjon som i utgangspunktet skulle være en arvtaker til Sovjetunionen, inngikk en frihandelsavtale i 1994 som skulle være basisen for handel mellom de tidligere sovjetrepublikkene. Avtalen ble imidlertid aldri implementert fordi Russland ikke ratifiserte den. Handel mellom CIS-landene var dermed ikke spesielt fri. Når en industri eller bedrift i ett CIS-land lyktes med å eksportere og etablere seg i markedet i et annet CIS-land, ble det raskt opprettet handelsbarrierer fra det importerende landets side. CIS manglet en konfliktløsende mekanisme for handelstvister, som Verdens Handelsorganisasjon (WTO) har. De færreste av landene i CIS ble medlem av WTO i løpet av 1990-tallet (WTO). Ukraina ble ikke medlem, og måtte dermed støtte seg på bilaterale handelsavtaler.



Kilde: EBRD (1994)

Ukraina var i flere år etter selvstendighet fullstendig avhengig av handel med de andre tidligere Sovjetrepublikkene, som var dominert av statlig handel med faste kvoter og priser som var langt under markedsnivå frem til 1994 (Michalopolous & Tarr, 1996). Fra 1995 ble handelen med andre tidligere Sovjetrepublikker forholdsvis markedsorientert, med unntak av gasshandelen.

Det er vanskelig å finne sammenliknbare tall fra andre overgangsøkonomier, men det tallmaterialet som finnes i EBRD (1994) indikerer at sammenbruddet i ukrainsk eksport var stort sammenliknet med enkelte andre overgangsøkonomier. Total eksport fra Ukraina hadde altså blitt redusert med 85% fra 1989-1993. Eksporttallene for de sentraleuropeiske overgangsøkonomiene Polen, Ungarn og Tsjekkia var i samme periode henholdsvis +80%, +55% og +107%. For Estland viser tall for perioden 1990-92 imidlertid en reduksjon i eksport på 75%, så det ser ikke ut til at Ukrainas erfaring var unik blant tidligere Sovjetrepublikker.

Kontrasten mellom utviklingen i eksport til EU fra de 10 postkommunistiske EU-kandidatlandene i Sentral-Europa på den ene siden, og Ukraina på den andre, var stor. Rundt 50% av eksporten fra Sentral-Europa gikk til EU i 1989, og dette vokste til 67% i 2000. For Ukraina var utviklingen imidlertid en annen. I 1989 gikk 33% av sovjetisk eksport til EU, mens Ukrainas eksport til EU kun utgjorde 16% av total eksport i 2000 (Åslund, 2009, s. 103). Gitt økonomisk geografi, først og fremst Ukrainas geografiske plassering, mener Åslund & Warner (2004) at rundt 60% av eksporten fra Ukraina burde gått til EU-land. Ukraina var utsatt for betydelig proteksjonisme fra EU fordi to tredjedeler av eksporten besto av varer som var utsatt for handelsbarrierer, som stål, kjemikalier, landbruksvarer og tekstil.

Sammenbruddet i handel mellom Ukraina og andre land var betydelig. En reduksjon i eksporten på rundt 80% er dramatisk, og indikerer at sammenbruddet i handel er en relevant faktor når man ønsker å forstå utviklingen i Ukraina på 1990-tallet.

3.10. MANGEL PÅ OMSTILLING

van Zon (2000) peker på manglende omstilling som en årsak til Ukrainas økonomiske problemer. EBRD (1999) peker også på at omstillingen i næringslivet (enterprise restructuring) var mangelfull. Etter planøkonomiens sammenbrudd var det stort behov for investering og satsing på ny teknologi, og man måtte reformere bedrifter slik at de kunne konkurrere på verdensmarkedet. En del av omstillingen var også å introdusere nye prinsipper for eierstyring og ledelse (corporate governance).

Selv ti år etter selvstendighet hadde mange av de store foretakene i Ukraina de samme direktørene de hadde hatt under kommunismen. Å innføre nye prinsipper for eierstyring og ledelse skulle vise seg å være vanskelig. Et stort problem var at man ikke fikk fjernet inkompetente ledere fordi trusselen om konkurs ikke var reell. Konkurslovgivningen ble sjeldent håndhevet. Disse problemene var imidlertid ikke unike for Ukraina, men noe flere av overgangsøkonomiene opplevde (EBRD, 1999).

Ukrainske bedrifter fortsatte å produsere med utdatert sovjetisk utstyr, og bruken av innsatsfaktorer var i enkelte tilfeller flere ganger høyere enn i konkurrerende økonomier. For eksempel brukte Ukraina dobbelt så mye energi som Russland og Belarus og 6 ganger mer energi enn Polen for å produsere 1 dollar BNP i 1999 (EIA). Mulighetene for energisparing var enorme.

Under følger en kort beskrivelse av tre av de største sektorene i ukrainsk økonomi, og deres erfaring med omstilling i det første tiåret med selvstendighet.

Metallindustrien ble kraftig subsidiert gjennom lave energipriser og direkte budsjettstøtte. Industrien var veldig energiintensiv, intensiteten var eksempelvis 30% høyere enn i Japan. Produktiviteten var også lav: tonn per årsverk var 50 i 1995, sammenliknet med 400 i Japan, 325 i Brasil, 550 i Sør-Korea og 475 i EU. Industrien eksporterte for det meste metaller av lav grad til Sørøst-Asia (Mykhnenko, 2004).

I energisektoren så man etter selvstendighet at majoriteten av kullgruvene ikke kunne bli utnyttet kostnadseffektivt. Ukraina dekket imidlertid kun rundt 40% av sitt eget kullbehov. Energiavhengighet ble derfor brukt som ett av mange argumenter for å tildele massive subsidier til gruvesektoren. Kullgruver ble holdt i live selv om de utvant kull til en pris som var en og en halv gang verdensmarkedsprisen. Subsidiene forhindret sannsynligvis også den omstillingen som burde ha funnet sted i industrien. Produktiviteten innenfor gruvedrift var dobbelt så stor i Polen, fem ganger større i EU, og 20 ganger større i USA enn i Ukraina (Razumkov Centre, 2003).

Innenfor jordbruk var det et problem at den private eiendomsretten til jordbruksarealer var begrenset (EBRD, 1999). Kjøp og salg av land var nærmest umulig, og store deler av jordbruket ble drevet som under kommunismen, med den forskjell at kollektivbrukene "leaset" arealene. Lokale myndigheter hadde fullmakt til å regulere både hvor mye som skulle produseres, hvor varene skulle selges og hvilken pris varene skulle selges for.

Som man ser hadde ikke de store sektorene i økonomien gjennomgått betydelige reformer selv flere år etter Ukrainas selvstendighet. Forbruket av innsatsfaktorer var høyt, og mange bedrifter hadde de samme direktørene som de hadde hatt under kommunismen. Alt dette peker mot at mangel på omstilling er en relevant faktor når man søker å forstå den økonomiske utviklingen i Ukraina på 1990-tallet.

3.11. INKOMPETENT ELITE

Både van Zon (2000) og Åslund (2009) fremhever at eliten i Ukraina var økonomisk inkompetent, ofte i større grad enn i andre postkommunistiske land. Man forklarer dette blant annet med at Ukraina under kommunismen i realiteten ble styrt fra Moskva, noe som førte til at den lokale eliten var lite styringsdyktig. Under følger noen eksempler på forhold som peker i den retning.

Et program for overgang til markedsøkonomi ble offentliggjort i mars 1992, men ble aldri implementert. I Russland hadde man for lengst vedtatt et slikt program. I løpet av sommeren 1992 hadde ikke Ukraina vedtatt noe økonomisk program eller statsbudsjett. Utlendinger fant få ukrainske politikere de kunne snakke med, og i de første årene med selvstendighet ble økonomisk reform ikke prioritert (Åslund, 2009, s. 44).

Nasjonalistene mente at Ukrainas største økonomiske problem var utnytting fra Russlands side, som ville opphøre ved selvstendighet. Sannheten var at handelsbetingelsene var meget fordelaktige for Ukraina innenfor Sovjetunionen (Orlowski, 1993). Nasjonalistene innså altså ikke at et av de største problemene i Ukraina var det ineffektive sovjetiske økonomiske systemet. Den ukrainske eliten foretrakk å styre på gammel måte og utstedte som nevnt store kreditter uten å nødvendigvis vurdere innvirkningen dette ville ha på inflasjon.

Et sitat fra Vitold Fokin, Ukrainas statsminister fra 1991 til 1992, kan stå som eksempel på den manglende økonomiske innsikten blant den ukrainske eliten, og på hvordan mange fortsatt tenkte planøkonomisk:

When Ukraine became independent, then the first thing we needed to do was to decide what was needed for the Ukrainian economy. Do we need metallurgy? How much metal do we need for our interests, and do we need to extract coal? How much? Which machine building branches do we need? What to do with agriculture? That is, we needed to create a base which would be optimal for the needs of Ukraine. (Goldsmith, 2001, s. 421).

Det manglende fokuset på markedsøkonomiske reformer, og på økonomisk politikk generelt, som dette kapitlet hittil har beskrevet, kan indikere manglende økonomisk kompetanse blant eliten. Det er dermed grunn til å fremheve en inkompetent elite som en relevant forklaringsfaktor bak Ukrainas økonomiske kollaps på 1990-tallet.

3.12. UKRAINSKE HOLDNINGER OG KULTUR

Det mest sentrale argumentet i van Zons (2000) bok er at Ukraina opplevde stor økonomisk tilbakegang grunnet den ukrainske kulturen. Den ukrainske kulturen la til rette for korrupsjon og rent-seeking. Forfatteren hevder videre at de generelle holdningene blant befolkningen i Ukraina hindret utviklingen av moderne institusjoner som kunne bygge opp under en fungerende markedsøkonomi. I dette avsnittet presenteres en oversikt over enkelte egenskaper ved den ukrainske kulturen som kan ha påvirket landets økonomiske utvikling, og det gis en vurdering av om den ukrainske kulturen er relevant for å forstå Ukrainas økonomiske situasjon.

Store deler av Ukraina hadde ikke hadde hatt noen erfaring med kapitalisme før 1991. Dette kan være med på å forklare at ukrainere i utgangspunktet ikke var positivt innstilt til markedsøkonomi. I 1992 svarte kun 43% at de mente en fri markedsøkonomi var det rette for Ukraina. Dette hadde i 1996 gått ned til 32%. Dette var veldig lavt sammenliknet med de fleste andre post-kommunistiske land (Blanchflower, 2001). Det så heller ikke ut til at det ble gjort noen seriøse forsøk på å forklare fordelene ved økonomiske reformer fra myndighetenes side, eller hva reformene inneholdt (Zviglyanich, 1995).

Van Zon (2000) peker på at ukrainske arbeidere utviste mangel på initiativ, og var kjent for å være lite produktive. Han forklarer dette blant annet med tiden under kommunismen, der det gjaldt å kunne lure systemet og arbeidsmoral ikke ble sett på som noe spesielt positivt.

Når det gjelder korrupsjon, viste en sammenliknende analyse av fenomenet i Tsjekkia, Slovakia, Bulgaria og Ukraina at den ukrainske befolkningen var mer aksepterende overfor korrupsjon enn befolkningen i de tre andre postkommunistiske landene på 1990-tallet (Miller, Grødeland, & Koshechkina, 2001).

Van Zon (2000) mener også at ukrainere er underdanige og aksepterer nærmest enhver ting som blir tvunget på dem. Dette gjør dem sårbare for politikere som fremmer sine

egne særinteresser. Det hevdes også av Åslund (2009) at det på 1990-tallet var en følelse av hjelpeløshet blant ukrainere og en tanke om at Vesten burde hjelpe Ukraina. Disse trekkene ved ukrainsk kultur blir av begge forfatterne forklart med at ukrainere gjennom flere generasjoner ikke har følt eierskap til staten de har vært en del av, og derfor heller ikke har gjort en innsats for å reformere den.

Det kan altså hevdes at ukrainsk kultur var aksepterende ovenfor korrupsjon og fiendtlig innstilt til markedsøkonomiske reformer på 1990-tallet. Dette indikerer at ukrainsk kultur absolutt er relevant når man søker å forstå den økonomiske utviklingen i Ukraina.

3.13. OPPSUMMERING

Alle faktorene som har blitt presentert i dette kapitlet er altså relevante for å forstå utviklingen i Ukraina, men hvilke faktorer hadde mest å si for at Ukraina gjorde det så mye svakere enn andre økonomier? Dette kommer jeg tilbake til i neste kapittel.

4. OPPSUMMERENDE ANALYSE

4.1. PLASSERING AV UKRAINA I REFORMSPEKTERET

I dette avsnittet vil Ukrainas politiske valg først sammenliknes med rådene som ble gitt i Washington Consensus. Dette vil gi et oversiktsbilde av reformprosessen i Ukraina, og en indikasjon på i hvor stor grad man forsøkte å reformere den ukrainske økonomien.

Deretter vil resultatet sammenliknes med EBRDs "transition indicators", for å se om de samme konklusjonene kan dras fra begge vurderingsmetoder.

Under følger de ti komponentene som utgjør Washington Consensus og en vurdering av om rådene ble fulgt av ukrainske myndigheter på 1990-tallet:

1. Finanspolitisk disiplin og unngåelse av store budsjettunderskudd relativt til BNP
 - Rådet ble delvis fulgt. Ukrainske myndigheter fulgte ikke dette rådet overhodet de første fire årene med selvstendighet, deretter var budsjettunderskuddet mer moderat.
2. Justering av offentlig pengeforbruk fra subsidier til offentlige nøkkelinvesteringer som grunnleggende utdanning, helse og investeringer i infrastruktur
 - Rådet ble ikke fulgt. Gjennom hele 1990-tallet ble det gitt betydelige subsidier til industrien, delvis på bekostning av investering i utdanning og infrastruktur.
3. Skattereformer som skal sikre et bredt skattegrunnlag og moderate marginale skattesatser
 - Rådet ble ikke fulgt. Skattereformene som ble gjennomført hadde til dels ekstreme marginale skattesatser og det var få fradragmuligheter.
4. Renter som er markedsstyrte og positive (men moderate) i reelle termer
 - Rådet ble ikke fulgt. Rentene de første årene var reelt sett sterkt negative, og heller ikke moderate.
5. Konkurransedyktige og konvertible valutaer
 - Rådet ble delvis fulgt. Valutaen ble gjort konvertibel, men man hadde lenge flere forskjellige valutakurser, og ikke før hryvnjaen ble innført i 1996 ble dette rådet faktisk fullstendig etterlevd.
6. Liberalisering av handel: liberalisering av import, med spesiell vekt på eliminering av kvantitative restriksjoner (lisenser etc). Markedsbeskyttelse skal ivaretas ved hjelp av lave og uniforme tollrater
 - Rådet ble delvis fulgt. Ukrainske myndigheter liberaliserte import mer eller mindre fullstendig, men eksport var lenge underlagt strenge restriksjoner.
7. Liberalisering av inngående utenlandske direkteinvesteringer
 - Rådet ble fulgt. Utenlandske direkteinvesteringer ble liberalisert i de aller fleste sektorer.

8. Privatisering av statlige selskaper
 - Rådet ble delvis fulgt. Privatiseringen kom sent i gang, men ble delvis gjennomført i løpet av 1990-tallet.
9. Deregulering: avskaffelse av reguleringer som hindrer market entry eller begrenser konkurranse, unntatt der det kan begrunnes med sikkerhets-, miljømessige, forbrukerrettighets-, eller kontrollhensyn
 - Rådet ble ikke fulgt. Ukraina hadde gjennom hele 1990-tallet en enorm mengde reguleringer av næringsvirksomhet.
10. Effektiv håndhevelse av privat eiendomsrett
 - Rådet ble ikke fulgt. Rettsvesenet var ikke uavhengig og var ikke i stand til å håndheve verken kontrakter eller privat eiendomsrett.

Man ser dermed at ukrainske myndigheter valgte å ikke følge flere av rådene fra Washington Consensus. Særlig i de første årene med selvstendighet, da Ukraina opplevde betydelig produksjonsfall, ble de færreste av rådene tatt alvorlig av myndighetene. Selv på siste halvdel av 1990-tallet ble de færreste rådene fullstendig etterlevd. Basert på rådene fra Washington Consensus kan det altså hevdes at Ukraina valgte en middelvei med gradvise markedsøkonomiske reformer.

EBRDs Transition Report (1999) vurderte 26 overgangsøkonomier og deres økonomiske reformer. Som nevnt blir hvert land vurdert på flere forskjellige indikatorer for reform, eksempelvis prisliberalisering, omstilling av bedrifter og privatisering. Hver indikator gis en score på mellom 1 og 4, der 1 representerer planøkonomi og 4 representerer standarden til de vestlige markedsøkonomiene. I figur 15 følger resultatene, der det har blitt regnet ut en gjennomsnittsscore for hvert land:

Figur 15: EBRDs Transition Index Score

Land	Gjennomsnittlig transition index score	Land	Gjennomsnittlig transition index score
Albania	2,63	Makedonia	2,75
Armenia	2,63	Moldova	2,63
Aserbajdsjan	2,25	Polen	3,25
Belarus	1,5	Romania	2,88
Bosnia	2	Russland	2,5
Bulgaria	2,75	Slovakia	3,25
Estland	3,5	Slovenia	3,13
Georgia	2,63	Tadsjikistan	2
Kasakhstan	2,63	Tsjekkia	3,38
Kirgisistan	2,75	Turkmenistan	1,5
Kroatia	3	Ukraina	2,38
Latvia	3,13	Ungarn	3,5
Litauen	3,13	Usbekistan	2,13

Kilde: EBRD (1999) Snittscore: 2,69

EBRDs indikatorer vil i denne oppgaven integreres i reformspekteret på følgende måte:

- Score mellom 1 og 2: Land som satset på konservering av planøkonomien - eksempel Belarus, enkelte sentralasiatiske Sovjetrepublikker
- Score mellom 2 og 3: Land som satset på moderate reformer - eksempler Moldova, Romania, Bulgaria, Russland
- Score over 3: Land som satset på radikale reformer - eksempler: Polen, Tsjekkia, Ungarn, Estland

Tar man utgangspunkt i transition indicators fra EBRD, vil Ukraina med en score på 2,38 ses på som en moderat reformator. Dette bekrefter altså vurderingen i forhold til Washington Consensus. Ukraina havner i selskap med andre økonomier som også opplevde betydelige fall i BNP, som Moldova, Romania, Bulgaria og Russland.

At Ukraina valgte gradvise reformer gjorde at man satt fast i det Åslund (2009) kaller en "reformfelle". De delvise reformene innebar at man gav opp en god del kontroll i forhold til det planøkonomiske systemet, men ikke nok til at en fri markedsøkonomi fikk vokse frem. De delvise reformene la også forholdene til rette for korrupsjon, rent-seeking og lovløshet. Ved å beholde det planøkonomiske systemet, som man gjorde i Belarus, hadde staten fortsatt kontroll og det så ut til at rent-seeking og korrupsjon dermed også ble strengere kontrollert. Ved å reformere fullstendig, som man gjorde i Polen, ble det vanskeligere og mindre lukrativt med rent-seeking og korrupsjon. At man valgte en gradvis overgang til markedsøkonomi i Ukraina var derfor kanskje den mest fundamentale feilen man gjorde.

4.2. ENKELTFAKTORENES BETYDNING

For å vurdere hvilke enkeltfaktorer som best forklarer Ukrainas meget svake økonomiske utvikling på 1990-tallet, vurderes hver faktor ut ifra to enkle kriterier:

- Var faktoren et betydelig økonomisk problem for Ukraina?
- Var faktoren et større problem i Ukraina enn i andre overgangsøkonomier?

Som påpekt tidligere var det flere trekk ved ukrainsk kultur som ikke nødvendigvis bygger opp under en fungerende markedsøkonomi. Både ukrainernes aksept for korrupsjon og skepsis til markedsøkonomiske reformer kan sies å være ting som vanskeliggjorde overgangen fra planøkonomi til markedsøkonomi. Betydningen av kultur på økonomisk vekst kan imidlertid i beste fall sies å være indirekte. Det er ikke kulturen alene som er problematisk, men det at den tillater korrupsjon eller vanskeliggjør meningsfulle reformer. Det første kriteriet er derfor ikke oppfylt, da faktoren ikke kan sies å utgjøre et betydelig økonomisk problem. Ukraina skiller seg som nevnt ut i forhold til sentraleuropeiske overgangsøkonomier med en høyere toleranse for korrupsjon og større skepsis i forhold til markedsøkonomiske reformer. Kulturen og den sosiale kapitalen i Ukraina kan derfor sies å være et større problem enn i andre

overgangsøkonomier, og det andre kriteriet er oppfylt. Siden ett av kriteriene ikke er oppfylt, vurderes ikke ukrainsk kultur og sosial kapital blant de viktigste enkeltfaktorene som kan forklare Ukrainas tilbakegang på 1990-tallet.

Den ukrainske elitens inkompetanse var som nevnt et av problemene landet sto ovenfor ved selvstendighet. Eliten viste seg å være dyktig til å implementere direktiver fra Moskva, men når det kom til å styre landet var det vanskelig å få øye på de virkelige statsmennene med nok kompetanse til å gjennomføre både politiske og økonomiske reformer. Som med ukrainsk kultur var den økonomiske effekten av en inkompetent elite i beste fall indirekte. Elitens inkompetanse bidro til at en særdeles mangelfull penge-og finanspolitikk, skattepolitikk og økonomisk reformpolitikk ble ført. Det var denne mangelfulle politikken som igjen skapte de økonomiske problemene. Det blir derfor feil å peke på eliten som et betydelig økonomisk problem, og det første kriteriet er dermed ikke oppfylt. Sammenliknet med ledelsen i andre Sovjetrepublikker som Belarus eller de sentralasiatiske republikkene er det heller ikke noen grunn til å tro at den ukrainske eliten var mer inkompetent. Det andre kriteriet er dermed heller ikke oppfylt. Siden ingen av kriteriene er oppfylt, kan den ukrainske elitens inkompetanse ikke sies å være blant de viktigste enkeltfaktorene som kan forklare Ukrainas økonomiske tilbakegang.

Det økonomiske utgangspunktet i Ukraina var spesielt. Fokuset på tungindustri og militærindustri hadde vært betydelig, produksjonen av forbruksvarer manglende. Resultatet var en økonomisk struktur som var dårlig tilpasset markedsøkonomiske forhold, og en industri som vanskelig kunne klare å konkurrere med internasjonale aktører. Ukraina manglet i tillegg betydelige naturressurser som gass og olje. Dette kan sies å ha vært et betydelig økonomisk problem for Ukraina. Det første kriteriet er derfor oppfylt. Utfordringen med en forvridt økonomisk struktur gjaldt imidlertid flere av de tidligere Sovjetrepublikkene, og også andre overgangsøkonomier. At Ukraina manglet naturressurser som olje og gass var heller ikke unikt. Det andre kriteriet er derfor ikke oppfylt, og det økonomiske utgangspunktet kan ikke sies å være blant de viktigste forklaringene bak Ukrainas særdeles svake økonomiske utvikling på 1990-tallet.

Mangelen på omstilling var åpenbar i Ukraina på 1990-tallet. Flere industrier drev fortsatt næringsvirksomhet slik man hadde gjort det under det planøkonomiske systemet, og forbruken av råvarer var alarmerende høy. Mange bedrifter hadde de samme direktørene som under kommunismen. Siden såpass store og viktige deler av ukrainsk industri ikke omstilte seg, kan manglende omstilling sies å ha vært et betydelig økonomisk problem. Det første kriteriet er derfor oppfylt. Mangel på omstilling var imidlertid også noe som kjennetegnet flere tidligere Sovjetrepublikker. Manglende omstilling var ikke nødvendigvis noe større problem i Ukraina enn i mange andre overgangsøkonomier, og det andre kriteriet er derfor ikke oppfylt. I tillegg kan det sies at det er vanskelig å se på mangelen på omstilling som en isolert årsak til Ukrainas tilbakegang. Den manglende omstillingen hang sammen med andre faktorer som reguleringer, svake institusjoner, subsidier og korrupsjon. Disse bakenforliggende årsakene forklarer antakelig derfor bedre hvorfor Ukrainas økonomiske tilbakegang var såpass stor. Mangelen på omstilling burde derfor ikke inkluderes blant de viktigste forklaringene på Ukrainas manglende økonomiske vekst på 1990-tallet.

Sammenbruddet i Ukrainas handel med resten av verden var betydelig de første årene på 1990-tallet. Det er åpenbart at en reduksjon i eksport på 85% i løpet av en treårsperiode innebar store økonomiske vanskeligheter for Ukraina. Det første kriteriet er derfor oppfylt. Ukraina sto også overfor økonomiske utfordringer Sentral-Europa ikke gjorde, og tallene for handel var verre enn i eksempelvis Polen og Ungarn. Flere av de tidligere Sovjetrepublikkene sto imidlertid overfor liknende utfordringer som Ukraina, og tall for Estland viser at man så den samme kollapsen i handel der. Handelssammenbruddet var derfor ikke unikt for Ukraina, og det andre kriteriet er ikke oppfylt. Handelssammenbruddet er dermed ikke blant de viktigste forklaringene bak Ukrainas eksepsjonelt svake økonomiske utvikling.

Privatiseringsprosessen i Ukraina var kontroversiell. Selve privatiseringen gikk relativt sakte sammenliknet med andre overgangsøkonomier. Prosessen var også kaotisk, med omfattende stjeling av verdier. Det er imidlertid vanskelig å se at en mangelfull privatiseringsprosess i seg selv er en faktor som har betydelig negativ innvirkning på

økonomien. For det første gjennomførte også Polen en relativt treg privatiseringsprosess, men Polens økonomiske resultater var betydelig bedre enn Ukrainas. Det viktigste økonomiske argumentet for privatisering er at man ønsker å ha kompetente bedriftseiere som driver næringsvirksomhet mest mulig effektivt og omstiller industrien for fremtiden. Dersom man ikke privatiserer kan dette være vanskelig å oppnå. Disse teoretiske fordelene ved privatisering gjorde seg imidlertid ikke gjeldende i Ukraina. Mange bedrifter fortsatte som før med de samme eierne, og man fikk altså ikke ønsket virkning av privatisering. Dette indikerer at det ikke nødvendigvis er noen klar kobling mellom privatisering, omstilling og økonomisk vekst (Elborgh-Woytek & Lewis, 2002). Den manglende privatiseringen var derfor ikke et betydelig økonomisk problem i seg selv, og det første kriteriet er ikke oppfylt. Som sagt var Ukrainas erfaringer med privatisering ikke unikt. Land som Tsjekia, Estland og Russland privatiserte raskere enn Ukraina, men det var også flere som privatiserte saktere eller nesten ikke privatiserte i det hele tatt i løpet av 1990-tallet. Faktoren var derfor ikke et større problem i Ukraina enn i andre overgangsøkonomier.

Det var flere årsaker til at ukrainsk statistikk på 1990-tallet var mangelfull. For det første benyttet man seg av gamle sovjetiske målemetoder, og hadde mest sannsynlig overestimert BNP i årene før selvstendighet. For det andre var den svarte økonomien såpass betydelig at offisielle tall på BNP ble mindre relevante. Begge disse faktorene indikerer at den økonomiske tilbakegangen på 1990-tallet ikke var så stor som offisielle tall viste. Det er her snakk om et måleproblem, og ikke en årsak til reell økonomisk tilbakegang. Måleproblemet var imidlertid betydelig, først og fremst på grunn av den store svarte økonomien. Det første kriteriet er derfor tilfredsstilt. De gamle sovjetiske metodene ble benyttet i flere av de tidligere sovjetrepublikkene på 1990-tallet, og de hadde sannsynligvis alle overestimert BNP i årene før Sovjetunionens sammenbrudd. Ukrainas mangelfulle statistikk er i så måte ikke unik. Det unike med Ukraina er imidlertid at den svarte økonomien var såpass stor, estimert til å være blant de aller største i verden. Det andre kriteriet er dermed tilfredsstilt, og den mangelfulle statistikken kan dermed sies å være en av de viktigste faktorene bak Ukrainas svake økonomiske utvikling ifølge offisielle tall.

Den svarte økonomien i Ukraina vokste betydelig i løpet av 1990-tallet, og utgjorde som nevnt rundt halvparten av den totale reelle økonomien fra midten av tiåret og utover. Den svarte økonomien hang sammen med skattepolitikken, de svake institusjonene og korrupsjonen, og den statlige innblanding i økonomien. Den store svarte sektoren medførte sviktende investeringer, en svekking av allerede svake institusjoner og kapitalflukt. Den svarte økonomien var i så måte et betydelig økonomisk problem, og det første kriteriet er derfor tilfredsstilt. Den svarte økonomien var blant verdens største, og større enn i både Polen, Russland og Belarus. Problemet var altså større i Ukraina enn i de fleste andre overgangsøkonomier, og det andre kriteriet er tilfredsstilt. Den svarte økonomien kan dermed sies å være blant de viktigste faktorene for å forklare den svake økonomiske utviklingen i Ukraina på 1990-tallet. Det er imidlertid viktig å peke på årsakene til den store svarte sektoren hvis man vil forstå utviklingen i Ukraina. Disse faktorene er var hovedsakelig en mangelfull skattepolitikk og for stor statlig innblanding i økonomien.

Skattesystemet i Ukraina gikk gjennom flere reformer i løpet av 1990-tallet, men hadde fortsatt store mangler. Høye marginale skattesatser straffet produktive bedrifter og enkeltpersoner, var avskrekkende for investorer, og førte til massiv skatteunndragelse. Skattesystemet var i tillegg en viktig årsak til at den svarte økonomien fikk vokse seg såpass stor i landet. Skattepolitikken var dermed et betydelig økonomisk problem, og det første kriteriet er oppfylt. Skattesatsene var også blant de høyeste i verden, og høyere enn i sammenliknbare land som Polen og Russland. Den svarte økonomien var også som nevnt blant de største i verden. Skattepolitikken var derfor et større økonomisk problem i Ukraina enn i andre overgangsøkonomier. Skattepolitikken kan dermed sies å være blant de viktigste årsakene til at Ukrainas økonomiske tilbakegang var såpass betydelig på 1990-tallet.

En betydelig statlig innblanding i økonomien var åpenbar i Ukraina på 1990-tallet. Liberaliseringen og dereguleringen var dels ikke-eksisterende, dels svært mangelfull. Statlig byråkrati vanskeliggjorde næringsvirksomhet, og hyppige statlige inspeksjoner

gjorde gründervirksomhet nærmest umulig. Subsidier som gikk til lite konkurransedyktige bedrifter straffet reell produksjon. Mulighetene for rent-seeking medførte en betydelig vridning av økonomiske insentiver. Næringsdrivende gjorde alt for å oppnå renter, og fokuserte lite på reell produksjon. Rent-seeking førte også til at store mengder kapital ble flyttet ut av Ukraina og til skatteparadiser. Den statlige innblanding var derfor et betydelig økonomisk problem for Ukraina, og det første kriteriet er oppfylt. Både subsidier og rent-seeking var større enn i sammenliknbare land som Polen og Russland, og ukrainske næringsdrivende brukte mest tid på å håndtere reguleringer og inspeksjoner av alle land i verden. Den statlige innblanding var derfor et større problem i Ukraina enn i andre overgangsøkonomier. Den betydelige statlige innblanding i økonomien var altså en av de viktigste forklaringene bak Ukrainas eksepsjonelt svake økonomiske utvikling.

Penge- og finanspolitikken i Ukraina var som nevnt ikke spesielt disiplinert på 1990-tallet. Rubelsoenen ble opprettholdt selv etter at Sovjetunionen brøt sammen, og med 15 konkurrerende sentralbanker som alle utstedte kreditt var økningen i pengemengden betydelig. Også ukrainske myndigheter utstedte betydelige kreditter, og økte på den måten pengemengden utallige ganger i løpet av de første årene med ukrainsk selvstendighet. I tillegg var det store underskudd i offentlige budsjetter. Dette førte til en massiv inflasjon, som resulterte i tapte sparepenger for den ukrainske befolkningen, store økonomiske vridninger, og var avskrekkende for investorer. Årene med høyest inflasjon var også årene med størst økonomisk tilbakegang. Resultatet av penge- og finanspolitikken representerte derfor et betydelig økonomisk problem for Ukraina, og det første kriteriet er oppfylt. Flere overgangsøkonomier opplevde hyperinflasjon på 1990-tallet, blant andre Russland og Polen. Ukrainas hyperinflasjon på 10 000% var imidlertid ekstrem selv i denne konteksten. Som nevnt hadde kun krigsherjede Armenia høyere hyperinflasjon enn Ukraina blant overgangsøkonomiene. Inflasjon som resultat av mangelfull penge- og finanspolitikk var dermed et større økonomisk problem i Ukraina enn i andre overgangsøkonomier, og det andre kriteriet er oppfylt. Penge- og finanspolitikken som ble ført i Ukraina på 1990-tallet var altså blant de viktigste årsakene til at Ukraina gjorde det såpass svakt økonomisk i løpet av tiåret.

Problemene knyttet til korrupsjon og svake institusjoner var akutte i Ukraina på 1990-tallet. Domstolene og påtalemyndigheten var ikke uavhengige av den politiske eliten og kriminelle grupper, og statlige institusjoner hadde ofte svakt definerte og vide fullmakter. Korrupsjon gjorde seg gjeldende på alle nivåer av det ukrainske samfunnet. Korrupsjonen virket avskrekkende, kanskje særlig for utenlandske investorer, og beskyttelsespenger til mafiaen utgjorde en ekstra kostnad for ukrainsk næringsliv. Kapitalflukten var betydelig. Det er derfor klart at korrupsjon grunnet svake institusjoner utgjorde et betydelig økonomisk problem for Ukraina. Flere overgangsøkonomier slet med svake institusjoner og korrupsjon på 1990-tallet. Korrupsjonsnivået i Ukraina var imidlertid som nevnt eksepsjonelt høyt, og institusjonene var svake sammenliknet med de fleste andre land. Svake institusjoner og korrupsjon utgjorde derfor et større problem i Ukraina enn i mange andre overgangsøkonomier, og det andre kriteriet er oppfylt. Det kan med dette sies at svake institusjoner og korrupsjon var blant de aller viktigste årsakene til Ukrainas særdeles svake økonomiske utvikling på 1990-tallet.

4.3. KONKLUSJON

Av drøftingen ovenfor kan man se at svaret på oppgavens problemstilling blir at Ukraina valgte en middelvei for økonomiske reformer. Dette var den mest grunnleggende årsaken til at landet opplevde en svak økonomisk utvikling på 1990-tallet.

De viktigste enkeltårsakene til at Ukraina *ifølge offisielle tall* opplevde en større reduksjon i BNP fra 1991 til 1999 enn andre overgangsøkonomier var:

- Korrupsjon, rent-seeking og manglende investeringer som kom av **for stor statlig innblanding i økonomien og for svake institusjoner**
- Hyperinflasjon som kom av en **katastrofal penge- og finanspolitikk**
- Stor svart økonomi som ikke ble registrert av offentlig statistikk, og som var knyttet til **skattepolitikk og statlig innblanding i økonomien**

4.4. LÆRDOMMER

Andre land som står overfor økonomiske overgangsprosesser kan lære en god del av Ukrainas erfaringer.

En interessant observasjon er at Belarus, som nesten ikke reformerte sin økonomi, kom bedre ut økonomisk enn Ukraina. Det gjelder både for offisielle tall og tall som inkluderer den svarte økonomien. Dette kan tyde på at dersom målet er økonomisk stabilitet og vekst i en overgangsfase, er det flere måter å oppnå det på. Man kan enten reformere raskt, som Polen, eller beholde de fleste aspekter ved planøkonomien, som Belarus. Funnene i denne oppgaven kan dermed sies å bekrefte synspunktet til Havrylyshyn & Wolf (1999): Det ser ut til at den beste måten å opprettholde produksjon og vekst på i en overgangsperiode er å enten gå for radikale markedsreformer, eller å opprettholde størsteparten av det planøkonomiske systemet. Det dårligste valget ser ut til være å gå for en mellomting, der økonomien er verken plan- eller markedsbasert. Dette åpner som nevnt for rent-seeking, korrupsjon, inflasjon, og svart aktivitet, som observert i Ukraina.

Til de land som ønsker å unngå de mest negative aspektene ved Ukrainas økonomiske overgang, kan følgende lærdommer trekkes av denne oppgaven:

- Liberaliser og dereguler fullstendig med en gang - gjennomføres det kun delvis ser det ut til at man legger til rette for rent-seeking og korrupsjon senere.
- Umiddelbar makroøkonomisk stabilisering bør være et mål.
- Det kan være like viktig å privatisere og omstille på en ryddig måte som å gjennomføre prosessen raskt.
- Institusjonelle reformer bør gjennomføres så raskt som mulig, og særlig reform av rettsvesenet ser ut til å være essensielt for å kunne garantere privat eiendomsrett og håndhevelse av kontrakter.

4.5. OPPGAVENS BEGRENSNINGER

Med utgangspunkt i drøfting og analyse i denne oppgaven, kan det pekes på noen forhold man kan se nærmere på.

Denne oppgaven anbefaler å velge enten radikale reformer eller å beholde planøkonomien fordi det viser seg å opprettholde produksjon og vekst på best mulig måte. Oppgaven forklarer imidlertid ikke hvorfor det er slik. Dette kan studeres nærmere, blant annet ved å gjøre en mer omfattende og inngående sammenlikning av Polen, Belarus, og Ukrainas erfaringer etter kommunismens sammenbrudd.

Oppgaven har også påpekt svakhetene ved den tilgjengelige økonomisk statistikk. Det er søkt å kompensere for dette ved å inkludere tall på den svarte økonomien, men som nevnt varierer anslagene på dens størrelse betydelig. Her er det vanskelig å se hvordan man skal komme frem til bedre tall, men mer forskning på måling av svart økonomi kan være hensiktsmessig.

5. AVSLUTTENDE ORD

Denne oppgaven har søkt å belyse de faktorene som bidro til Ukrainas økonomiske tilbakegang på 1990-tallet, med særlig vekt på de faktorene som i størst grad bidro til at Ukrainas økonomiske utvikling var svakere enn i andre overgangsøkonomier.

Oppgaven er delt inn i flere kapitler. Det første kapitlet introduserte bakgrunnen for hvorfor oppgavens tema ble valgt, hva problemstillingen var, og hvilke kilder som ble brukt. Oppgaven tok form som en litteraturstudie med fokus på drøfting snarere enn en kvantitativ analyse. I kapittel 2 ble den teoretiske og historiske bakgrunnen for oppgaven presentert. Det var først og fremst teorier om økonomiske overganger og en beskrivelse av svart økonomi som ble vektlagt. I tillegg ble et oversiktsbilde av den økonomiske utviklingen i Ukraina på 1990-tallet presentert.

I kapittel 3 ble de enkeltfaktorene som kunne tenkes å forklare Ukrainas økonomiske tilbakegang introdusert og beskrevet. I kapittel 4 kom så en oppsummerende analyse, der Ukraina ved hjelp av det teoretiske rammeverket ble plassert i et reformspekter, og der de enkeltfaktorene som i størst grad kunne forklare landets økonomiske tilbakegang ble belyst. En konklusjon med direkte svar på oppgavens problemstilling ble deretter presentert, etterfulgt av de lærdommer Ukrainas erfaring kan gi, og et avsnitt om oppgavens begrensninger.

6. REFERANSELISTE

6.1. RENT STATISTISKE KILDER

EBRD. European Bank for Reconstruction and Development Online Database

Hentet fra: <http://www.ebrd.com/pages/research/economics.shtml>

FN. (2013). UNDP Human Development Report 2014.

Hentet fra: <http://hdr.undp.org/en/data>

EIA (US Energy Information Administration). International Energy Statistics

Hentet fra:

<http://www.eia.gov/cfapps/ipdbproject/iedindex3.cfm?tid=92&pid=46&aid=2&cid=r3,r4,&syid=1999&eyid=1999&unit=BTUPUSDM>

IMF (International Monetary Fund). (1993). *Economic Review: 1993*. Washington

IMF (International Monetary Fund). (2014). World Economic Outlook Database.

Hentet fra: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/index.aspx>

State Statistics Committee of Ukraine

Hentet fra: http://ukrstat.org/en/operativ/oper_new_e.html

Transparency International. (1999). Corruption Perceptions Index.

Hentet fra: http://www.transparency.org/research/cpi/cpi_1999/

WTO. World Trade Organization: Members and Observers.

Hentet fra: http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm

UNECE (UN Economic Commission for Europe). UNECE Statistical Database

Hentet fra: <http://w3.unece.org/pxweb/dialog/Saveshow.asp?lang=1>

UNECE (UN Economic Commission for Europe). 2004. *Economic Survey of Europe*, no.

2. New York: FN

Verdensbanken. GINI index.

Hentet fra: <http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI?page=3>

Verdensbanken. (1996). *Poverty in Ukraine* (World Bank Poverty Assessment Report 1996, No. 15602-UA)

Verdensbanken. (1998). Worldwide Governance Indicators

Hentet fra: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#countryReports>

6.2. LITTERATUR

Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. A. (2001). The Colonial Origins of Comparative Development: An empirical investigation. *The American Economic Review*, 5, 1369-1401

Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. A. (2002). Reversal of Fortune: Geography and institutions in the making of the modern world income distribution. *The Quarterly Journal of Economics*, 4, 1231-1294

Bakanova, M., Vinhas de Souza, L. V., & Abramov, I. (2004). Transition and Growth in Belarus i *The Economic Prospects of the CIS: Sources of Long-term Growth*. Edward Elger Publishing

- Barisitz, S., & Pemmer, A. (2006). Ukraine: Macroeconomic Developments and Structural Change with a Special Focus on the Energy Sector. *Focus on European Economic Integration, 1*, 158-176
- Barro, R. J. (2013). Inflation and Economic Growth. *Annals of Economics and Finance, 14-1*, 85-109
Hentet fra: <http://www.aecon.net/Articles/May2013/aef140105.pdf>
- Beck, T., & Laeven, L. (2005). *Institution Building and Growth in Transition Economies*. (World Bank Policy Research Working Paper 3657)
- Bekryashev, A. K., & Belosherov, I. P. (2000). Shadow Economy and Economic Crime. (2005).
- Bennett, J., Estrin, S., & Urga, G. (2007). Methods of privatization and economic growth in transition economies. *Economics of Transition, 15*, 661-683
- Bennett, J., Estrin, S., Maw, J., & Urga, G. (2004). *Privatisation Methods and Economic Growth in Transition Economies* (Fondazione Eni Enrico Mattei Nota di Lavoro 105.2004)
- Blanchflower, D. (2001). Unemployment, Well-Being, and Wage Curves in Eastern and Central Europe. *Journal of the Japanese and International Economies, 15*, 364-402
- Bodruk, O. (1994). Economic Principles Concerning the National Security of Ukraine and Conversion Problems for the Military-Industrial Complex. I H. S. Rowen (Red.), *Defense Conversion, Economic Reform, and the Outlook for the Russian and Ukrainian Economies*. New York: St. Martin's Press

- Chaikin, D., & Sharman, J. C. (2009). *Corruption and Money Laundering: A Symbiotic Relationship*. London: Palgrave Macmillan
- Clague, C, Keefer, P., Knack, S., & Olson, M. (1999). Contract-Intensive Money: Contract Enforcement, Property Rights, and Economic Performance. *Journal of Economic Growth*, 4, 185-211
- Cuddington, J. T. (1986). Capital Flight: Estimates, Issues, and Explanations. *Princeton Studies in International Finance*, No. 58
- Dabla-Norris, E., & Wade, P. (1999). *Rent Seeking and Endogenous Income Inequality* (IMF Working Paper 01-15)
Hentet fra : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2001/wp0115.pdf>
- Dabrowski, M. (1994). The Ukrainian Way to Hyperinflation. *Communist Economies and Economic Transformation* 6, 2, 115-137
- Dabrowski, M., Luczynski, M., & Markiewicz, M. (2000). The Phases of Budgetary Reform. *Economic Reform in Ukraine: The Unfinished Agenda*. Armonk, NY: M. E. Sharpe
- De Melo, M., Denizer, C., & Gelb, A. (1997). From Plan to Market: Patterns of Transition i *Macroeconomic Stabilization in Transition Economies*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- De Menil, G. (1997). The Volatile Relationship between Deficits and Inflation in Ukraine, 1992-1996. *Economics of Transition* 5, 2, 485-497
- De Soto, H. (1989). *The Other Path*. New York: Basic Books

- De Soto, H. (2000). *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*. New York: Basic Books
- EBRD. (1994). *European Bank for Reconstruction and Development Transition Report: Economic Transition in eastern Europe and the former Soviet Union*.
- EBRD. (1999). *European Bank for Reconstruction and Development Transition Report 1999: Ten Years of Transition*.
- Eide, E. (2000). *Oversikt over litteratur om svart arbeid og skatteunndragelser* (Frischsenteret Rapport 6/2000)
Hentet fra: http://www.frisch.uio.no/publikasjoner/pdf/rapp00_06.pdf
- Eilat, Y., & Zinnes, C. (2000). *The Evolution of the Shadow Economy in Transition Countries: Consequences for Economic Growth and Donor Assistance* (CAER II Discussion Paper No. 83).
Hentet fra: http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PNACK691.pdf
- Elborgh-Woytek, K., & Lewis, M. (2002). *Privatization in Ukraine: Challenges of Assessment and Coverage in Fund Conditionality* (IMF Policy Discussion Paper 02/7)
Hentet fra: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/pdp/2002/pdp07.pdf>
- Estrin, S. (2007). The Impact of Privatization in Transition Economies. *New Palgrave Dictionary of Economics*, 2. Utgave.
Hentet fra:
<http://personal.lse.ac.uk/estrin/Publication%20PDF%27s/The%20Impact%20of%20Privatization%20in%20Transition%20Economies%20ickes%20comments.pdf>
- Estrin, S., & Rosevear, A. (1999). Enterprise Performance and Corporate Governance in Ukraine. *Journal of Comparative Economics*, 27, 442-458

- Feiler, G., & Garese, A. (2007). *Investing in Russia, the Ukraine, Latvia, Lithuania and Kazakhstan*. Brighton: Sussex Academic Press
- Gabay, B., Remotin, R., & Uy, E. (2007). *Economics: Its Concepts and Principles*. Manila: Rex.
- Global Witness. (2006). *It's a Gas - Funny Business in the Turkmen-Ukraine Gas Trade*. Washington: Global Witness Publishing
- Goldsmith, B. E. (2001). Economic Liberalism and Security Preferences: A Comparative Case Study of Russia and Ukraine in the 1990s. *Demokratizatsiya: The Journal of Post-Soviet Democratization*, 9, no. 3, 399-433
- Gregory, P., & Stuart, R. (2004). *Comparing Economic Systems in the Twenty-First Century*. Boston: Cengage
- Grygorenko, Y., Gorodnichenko, Y., & Ostanin, D. (2006). *Relative Property Rights in Transition Economies: Can the Oligarchs Be Productive?*. Working Paper No. 4. Moskva: Economics Education and Research Consortium.
- Gylfason, T. (1998). *Privatization, Efficiency and Economic Growth* (Centre for Economic Policy Research Discussion Paper No. 1844).
- Havrylyshyn, O., & Wolf, T. (1999). Determinants of Growth in Transition Countries. *Finance & Development*, 2.
Hentet fra: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/1999/06/havrylys.htm>
- Hayek, F. A. (1945). The Use of Knowledge in Society. *American Economic Review*, 4, 519-530

- Hayek, F. A. (1960). *The Constitution of Liberty*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Ickes, B. W. (2005). *Lecture Note on Price Liberalization*. Department Of Economics, Pennsylvania State University.
- ICPS (International Center for Policy Studies). (1999). *New Economic Legislation, 1998-1999. Policy Studies*. Kyiv
- Johnson, S., Kaufmann, D., & Shleifer, A. (1997). The Unofficial Economy in Transition. *Brookings Papers on Economic Activity*, 2, 159-240
- Kaufman, R. F., Hardt, J. P. (1994). *The Former Soviet Union in Transition*. New York: M. E. Sharpe
- Kaufmann, D. (1998). Governance and Corruption in Transition: New Empirical Frontiers for Program Design
- Kaufmann, D. (1997). Corruption: Some Myths and Facts. *Foreign Policy*, 107, 114-131
- Kaufmann, D., & Kaliberda, A. (1996). *Integrating the Official Economy into the Dynamics of Post-socialist Economies: A Framework of Analysis and Evidence* (Policy Research Working Paper Series, Verdensbanken)
- Kolodko, G. W., & McMahon, W. W. (1987). Stagflation and Shortageflation: A Comparative Approach. *Kyklos*, 2, 176-197
- Kornai, J. (1994). Transformational Recession: The Main Causes. *Journal of Comparative Economics*, 19, 39-63

- Kravchuk, R. S. (2002). *Ukrainian Political Economy: The First Ten Years*. New York: Palgrave Macmillan
- Kutan, A. M., Douglas, T. J., & Judge, T. Q. (2009). Does Corruption Hurt Economic Development?: Evidence From Middle Eastern, North African and Latin American Countries. *Economic Performance in the Middle East and Africa: Institutions, Corruption and Reform*, 5, 25-37.
- Kuzio, T. (1997). Crime Still Ukraine's Greatest Enemy. *Jane's Intelligence Review*, 9, 10-13.
- Larsen, S. (1997). *An Overview of Defense Conversion in the Ukraine* (Bonn International Center for Conversion Paper no. 9)
- Lippert, O., & Walker, M. (1997). *The Underground Economy: Global Evidences of its Size and Impact*. Vancouver, B.C: The Frazer Institute
- Martinez, V., & Sanchez-Robles, B. (2012). Macroeconomic Stability and Growth in Eastern Europe. *Macroeconomics and Beyond: Essays in Honour of Wim Meeusen, Kapittel 10*. Garant Publishers.
- Michalopolous, C., & Tarr, D. G. (1996). *Trade Performance and Policy in the New Independent States*. Washington: Verdensbanken
- Miller, W. L., Grødeland, Å. B., & Koshechkina, T. Y. (2001). *A Culture of Corruption: Coping With Government in Post-Communist Europe*. Budapest: Central European University Press
- Mises, L. v. (1920). *Economic Calculation in the Socialist Commonwealth*. Collectivist Economic Planning. London: Routledge & Kegan Paul

- Motta, M. (2004). *Competition Policy: Theory and Practice*. New York: Cambridge University Press
- Myers, N., & Kent, J. (2001). *Perverse Subsidies: how tax dollars can undercut the environment and the economy*. Washington, DC: Island Press
- Mykhnenko, V. (2004). *Rusting Away? The Ukrainian Iron & Steel Industry in Transition* (Central European University Center for Policy Studies Research Paper)
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. New York: Cambridge University Press
- North, D. (2005). *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton: Princeton University Press
- Orlowski, L. (1993). Indirect Transfers in Trade Among Former Soviet Union Republics: Sources, Patterns and Policy Responses in the Post-Soviet Period. *Europe-Asia Studies*, 45, no. 6, 1001-1024
- Petryk, O. (2006). History of Monetary Development in Ukraine. *Bank i Kredyt*, 8, 3-24
- Pynzenyk, V. (2000). How to find a Path for Ukrainian Reforms. *Economic Reform in Ukraine: The Unfinished Agenda* av Åslund, A., & De Menil, G. Armonk: M. E. Sharpe
- Rautava, J. (1993). Monetary Overhang, Inflation and Stabilization in the Economies in Transition. *Review of Economies in Transition*, 4. Helsinki: Bank of Finland, Institute for Economies in Transition

- Razumkov Centre. (2003). *Ukraine's Coal Industry: Its State and Trends against the Background of Restructuring*. (Razumkov Centre National Security & Defence Paper no. 8)
- Reid, A. (1997). *Borderland: A Journey through the History of Ukraine*. London: Weidenfeld & Nicolson
- Rodrik, D. (1994). *Foreign Trade in Eastern Europe's Transition: Early Results* (NBER Working Papers 4064). National Bureau of Economic Research
- Schneider, F. (2004). *The Size of the Shadow Economies of 145 Countries all over the World: First Results over the Period 1999 to 2003* (IZA Discussion Paper No. 1431)
Hentet fra: <http://ftp.iza.org/dp1431.pdf>
- Scully, G. (1988). The Institutional Framework and Economic Development. *Journal of Political Economy*, 3, 652-662
- Shelley, L. I. (1998). Organized Crime and Corruption in Ukraine: Impediments to the Development of a Free Market Economy. *Demokratizatsiya - The Journal of Post-Soviet Democratization*, 6, no. 4, 648-663
- Shen, R. (1996). *Ukraine's Economic Reform: Obstacles, Errors, Lessons*. Portsmouth: Greenwood Publishing Group
- Smith, P. (1994). Assessing the Size of the Underground Economy, *Canadian Economic Observer*, 11-010, 3.16-33.
- Snelbecker, D. (1995). *The Political Economy of Privatization in Ukraine* (CASE Research Foundation)
Hentet fra:

- http://www.case-research.eu/sites/default/files/publications/3460183_059_0.pdf
- State Property Fund of Ukraine. (1996). *Mass Privatization in Ukraine: Results and Projections*. Kyiv.
- Subtelny, O. (2009). *Ukraine: A History*. 4. utgave. Toronto: University of Toronto Press
- Turley, G., & Luke, P. (2010). *Transition Economics: Two Decades On*. London: Routledge
- Tøndel, L. (2001). *Foreign direct investment during transition. Determinants and patterns in Central and Eastern Europe and the Former Soviet Union* (Chr. Michelsen Institute)
Hentet fra: <http://www.cmi.no/publications/2001/wp/wp2001-9.pdf>
- van Zon, H. (2000). *The Political Economy of Independent Ukraine*. London: Palgrave Macmillan
- Williamson, J. (1989). *Latin American Readjustment: How Much has Happened*. Washington: Institute for International Economics
- Williamson, J. (2004). *The Washington Consensus as Policy Prescription for Development*. Washington: Institute for International Economics
Hentet fra: <http://www.iie.com/publications/papers/williamson0204.pdf>
- Wolf, C., & Lang, T. (2006). *Russia's Economy: Signs of Progress and Retreat on the Transitional Road*. Santa Monica: RAND
- Yekhanurov, Y. I. (2000). The Progress of Privatization. *Eastern European Economics*, 1, 71-93

Zviglyanich, V. (1995). The State and Economic Reform in Ukraine. *Demokratizatsiya: The Journal of Post-Soviet Democratization*, 3, no. 2, 133-150

Åslund, A. (1999). Why Has Russia's Economic Transformation Been So Arduous? Annual World Bank Conference on Development Economics 1999. Washington, DC: World Bank DC

Åslund, A., & Warner, A. (2004). The EU Enlargement: Consequences for the CIS Countries. *Beyond Transition: Development Perspectives and Dilemmas*. Aldershot: Ashgate

Åslund, A. (2007). *How Capitalism Was Built: The Transformation of Central and Eastern Europe, Russia, and Central Asia*. New York: Cambridge University Press

Åslund, A. (2009). *How Ukraine Became a Market Economy and Democracy*. Washington, DC: Peterson Institute for International Economics

