

УДК 327. 39 (8)

О. І. Ковальова

*кандидат політичних наук,
старший науковий співробітник
Державної установи
«Інститут всесвітньої історії НАН України»*

**ПРОЦЕСИ ПРИВАТИЗАЦІЇ В КРАЇНАХ
ЛАТИНСЬКОЇ АМЕРИКИ:
ОСОБЛИВОСТІ ТА РЕЗУЛЬТАТИ**

У статті досліджуються особливості основного етапу процесу приватизації в країнах Латинської Америки і Карибського басейну, який припав на кінець 1980-х і на 1990-ті рр., і відбувався в межах політики Вашингтонського консенсусу. Окреслюються відмінні масштаби приватизаційних процесів у різних країнах регіону. Наводяться різні оцінки результатів приватизації, пов'язані з відмінними ідеологічними позиціями їхніх авторів. Доводиться, що неоліберальні реформи, складником яких була приватизація, призвели до значної фінансової та макроекономічної нестабільності, сприяли концентрації економічної влади в країнах регіону та стали причиною значної поляризації їхньої соціальної структури і зубожіння основної маси населення.

Ключові слова: *зовнішня заборгованість, країни Латинської Америки і Карибського басейну, націоналізація, неоліберальні реформи, приватизація, соціальна поляризація.*

Процеси приватизації, які відбувались у різні періоди в країнах Латинської Америки і Карибського басейну

(ЛАКБ), дещо відрізнялися за своєю природою. У випадку південноамериканських диктатур у 1970-ті рр. (передусім, чилійського уряду генерала А. Піночета) вони були наслідком, з одного боку, ідеологічних переконань, а з другого боку – фінансової та політичної залежності від США. У випадку латиноамериканських демократичних режимів у 1980-ті рр. вони ставали наслідком прагнення урядів отримати кредити міжнародних фінансових установ. В інших випадках приватизація була стратегією нового експортоорієнтованого класу, пов'язаного з міжнародними елітами, який прагнув розширити свою сферу впливу і водночас залучити іноземних інвесторів.

Основний етап процесу приватизації в країнах ЛАКБ припав на кінець 1980-х рр. та на 1990-ті рр. Приватизація цього періоду була реакцією на проблеми економічної стагнації та великої зовнішньої заборгованості регіону, і здійснювалась як складник неоліберальних реформ у межах так званої політики Вашингтонського консенсусу [1]. Вона стала одним з елементів нової «неоліберальної» моделі економіки, яка впроваджувалась в той період. Ця нова модель була заснована на відкритті економіки зі скороченням зовнішніх тарифів, набутті більшої конкурентоспроможності, зростанні ролі ринку в економіці, збільшенні ефективності виробництва, досягненні макроекономічної стабільності через контроль грошової маси, реформуванні ринків факторів виробництва (трудових і фінансових) і поліпшенні зовнішнього фінансування. До того ж, передбачалася заміна традиційних інструментів втручання в економіку, які використовувались урядами (регламентування, субсидіювання і державна монополія) на регулятивні норми для забезпечення функціонування ринку.

Структурні реформи, які відбувались у ЛАКБ, стали поштовхом для реалізації широкомасштабних програм з приватизації. Так, упродовж 1990 – 1997 рр. мало місце 900

випадків приватизації, які повинні були принести державам загалом близько 100 млрд. доларів. Надходження від приватизації становили, в середньому, близько 1% ВВП регіону, що вдвічі перевищувало їхній середній рівень для інших регіонів світу [2]. Лише впродовж 1996 р. в ЛАКБ було здійснено 17% усіх операцій з приватизації у світі на загальну суму 15 трлн. дол. [3].

Загалом у ЛАКБ 75% надходжень від приватизації були отримані від продажу комунальних підприємств та об'єктів інфраструктури, 11% – від продажу підприємств у фінансовому секторі, а решта – від приватизації родовищ і промислових підприємств. Більшість країн ЛАКБ приватизувала підприємства у сфері телекомунікацій і служби житлово-комунального господарства. Проте приватизації державних підприємств у транспортній галузі – залізниць, авіакомпаній, аеропортів і автодоріг – не були настільки масштабними, оскільки більшість з них уже була в приватній власності. Водночас більшість країн залишила принаймні один державний банк і зберегла контроль над компаніями, пов'язаними з експлуатацією природних ресурсів – таких, як нафта, газ і мідь. Навіть Чилі вирішила не приватизувати стратегічні підприємства – передусім, пов'язані з видобутком міді й нафти, а також банки, поштову службу, залізниці і порти.

Незважаючи на значні загальні масштаби приватизації в регіоні, її реальні обсяги в різних країнах дуже відрізнялись. Деякі країни з великим державним сектором економіки (Коста-Ріка, Еквадор, Уругвай) приватизували лише окремі підприємства; тоді як в інших (Аргентині, Болівії, Мексиці, Панамі й Перу) сума коштів, одержаних від приватизації державних підприємств, сягнула 10% ВВП. У Мексиці кількість підприємств у державній власності зменшилась від 1155 наприкінці 1980-х рр. до 80 у 1994 р. [1] У Бразилії кінцевим результатом десятиліття

приватизації став продаж 115 державних компаній на загальну суму 69 млрд. дол., при цьому лише впродовж 1997 р. країна одержала 21,5 млрд. дол.[3]

Особливим був випадок Аргентини, яка не залишила в руках держави жодної важливої компанії, за винятком деяких національних і провінційних банків і деяких провінційних підприємств у сфері охорони здоров'я. Основні дії з приватизації в країні були здійснені в період президентства К. Менема (1989 –1999 рр.), що відповідало курсу його уряду на лібералізацію ринків і слідування політиці МВФ. Лише впродовж трьох перших років перебування його на посаді було продано 400 компаній. Основним ударом по державному сектору стала приватизація Yacimientos Petroliferos Fiscales (яка, проте, надала символічні прибутки), що зробило Аргентину піонером у роздержавленні нафтової галузі в Західній півкулі.

Натомість в Уругваї, який за іншими аспектами може бути порівняний з Аргентиною, масштаби приватизації були найменшими в регіоні. Він став єдиною державою регіону, яка не приватизувала підприємства в секторі енергетики, нафтовидобувної промисловості і телекомунікаційного зв'язку – можливо, з тієї причини, що це питання було винесене на референдум, на якому громадяни масово проголосували проти приватизації. Жодна з інших латиноамериканських країн не використала подібного механізму.

У деяких країнах хвиля приватизації породила конфлікти за контроль деяких компаній над іншими – наприклад, у Чилі, де після боротьби за концентрацію влади 7 осіб спромоглися взяти під контроль 70% підприємств. Але в інших країнах – таких, як Венесуела і Бразилія, виникло щось на зразок «Нової межі», де приватизація стала свого роду кульмінацією, коли на аукціони виносилось усе:

від електромереж до шахт, телефонних компаній і землі, морських портів та аеропортів, туристичних центрів та іподромів, і навіть каналізаційних мереж.

Як основну характеристику процесу приватизації в країнах ЛАКБ можемо вирізнити те, що більша частина приватизованих підприємств у різних галузях була викуплена іноземними компаніями – здебільшого, транснаціональними. У процесі приватизації в регіоні брав активну участь великий капітал, передусім зі США, а також з Іспанії, Сполученого Королівства, Франції, Швейцарії та Німеччини. Варто окремо зазначити, що Іспанія витратила майже 90% свого капіталу, призначеного для купівлі компаній, на країни ЛАКБ, що розглядається багатьма аналітиками як сучасний різновид «Реконкїсти».

Зокрема, у Болівії з 1995 р. серед іноземних компаній, які стали власниками підприємств, 59,5% належали США, 9% країнам Європи і 22,1% країнам ЛАКБ. Наприклад, 1995 р. була «капіталізована» Національна енергетична компанія (Ende), яка перейшла у власність американських компаній Dominion Energy, Energy Initiatives та Constellation, при цьому було одержано 104 млн. дол. Національна залізнична компанія стала власністю чилійської компанії Cruz Blanca – за 39 млн. дол.

Завдяки приватизації декілька компаній, які належали різним країнам ЛАКБ, спромоглися вийти на регіональний і навіть на світовий рівень. Серед аргентинських компаній Bunge у Born (у харчовій промисловості, зараз почала займатись також виробництвом добрив) розширила діяльність на Бразилію, Чилі та Уругвай; Techinet Group (у металургійній промисловості – сталеливарній) зараз діє в Еквадорі, Парагваї, Чилі, Колумбії, Венесуелі та Уругваї; Pérez Companc (видобування нафти і газу; харчова промисловість; системи комунікації) має дочірні компанії в Бразилії, Болівії, Еквадорі та Венесуелі; діяльність

Yacimientos Petrolíferos Fiscales (видобування, переробка і транспортування нафти і газу) поширюється, серед інших, на Мексиканську затоку і навіть на Індонезію та Алжир. З бразильських промислових груп посилились: Petrobras (розвідування і видобування нафти) діє в різних країнах поза межами регіону – Ангола, Лівія, США тощо; Odebrecht (інжиніринг, будівництво, хімічна та нафтохімічна промисловість тощо) діє також у Перу, Венесуелі та Еквадорі; Sadia (виробництво рефрижераторів; харчова промисловість) експортує свою продукцію в понад 100 країн світу.

Неоліберальні реформи в країнах ЛАКБ дозволили встановити контроль над інфляцією, урегулювати платіжний баланс і збільшити обсяг експорту. Однак вони також призвели до значної фінансової та макроекономічної нестабільності. Приватизація, яка була однією з центральних осей програми реформ, сприяла концентрації економічної влади в країнах регіону.

У тому, що стосується економічного зростання, результат приватизації в країнах ЛАКБ був дуже посереднім. За період від 1990 до 2005 року збільшення сукупного ВВП становило в середньому лише 2,7% на рік, а його зростання у розрахунку на душу населення – всього 1%. Ці темпи зростання не були достатніми для того, щоби скоротити розрив з розвинутими країнами, зокрема, відставання у рівні розвитку від США лише збільшилось. Крім того, процес приватизації мав здебільшого негативні наслідки для розвитку країн регіону – зокрема, сприяв поляризації їхніх суспільств і зубожінню більшості громадян. До того ж, приватизація, яка також називається «капіталізацією» у Болівії та в країнах Карибського басейну, була пов'язана передусім з масштабним процесом роздержавлення природних ресурсів (що найяскравіше

проявилось у передачі в приватне володіння нафтових родовищ) й їхньою подальшою варварською експлуатацією.

Оцінка процесу приватизації в ЛАКБ є полемічною і в більшому ступені пов'язаною з ідеологічними позиціями авторів, ніж у випадках інших питань. Загалом, вчені та політики за своєю позицією щодо приватизації зазвичай розділяються на її прихильників – переважно, ті, хто був причетний до її реалізації, та її критиків – здебільшого, незалежні дослідники [4].

Латиноамериканські дослідники А. Чонг і Ф. Лопес-де-Сіланес у 2005 р. дійшли висновку, що приватизація значно збільшила рентабельність і продуктивність підприємств, що стало наслідком декількох причин. Після приватизації підприємства зафіксували збільшення на 14% чистого прибутку від продажів. Найбільшим цей показник був у Перу та Аргентини, де він становив приблизно 20%, тоді, як у Бразилії він виявився найменшим – лише 2%. Основною причиною цього збільшення рентабельності було різке збільшення продуктивності. Приватизація спричинила зменшення сукупних витрат: вони в середньому знизились на 16% для всіх проаналізованих дослідниками випадків. До того ж, співвідношення продажу активів збільшилось у середньому на 26%. Перу була єдиною країною, в якій мало місце зниження цього показника – майже на 20% – за рахунок того, що приватизовані підприємства зробили масштабні інвестиції. Що стосується показника продажів на одного працівника в приватизованих компаніях, то у найяскравіших випадках Чилі та Мексики воно збільшилось удвічі, а у випадках деяких специфічних підприємств – у кілька разів. Один з висновків дослідження полягав у тому, що продуктивність підприємств значно збільшилася саме внаслідок приватизації. Найбільше зростання було зареєстроване в Мексиці та Колумбії, де виробництво в середньому збільшилось на 68% і 59%, відповідно.

Найменше збільшення, але також важливе, було в Бразилії: на 17% [5].

Однак більшість дослідників приватизації підкреслюють її негативні наслідки, котрі виявилися масштабнішими, ніж надбання.

На думку Дж. Петраса і С. В'ю, в ЛАКБ приватизація замість «виправлення» перекосів, спричинених втручанням держави (монополізацію і завищену вартість послуг), навпаки їх поглибила, створивши економічну структуру, яка не відповідає потребам національних споживачів та уразливих груп суспільства.

Численні латиноамериканські дослідники звертають увагу на те, що, хоча риторика приватизації має чітке «антидержавне» забарвлення, на практиці приватизація лише переключає державу з фінансування програм із соціального забезпечення на фінансування бізнесових еліт. Насправді застосовується широкомасштабне державне втручання для «соціалізації» приватної заборгованості землевласників і банкірів, а також для прямого та непрямого субсидіювання. Рівні заробітної плати, а також соціальні пільги для робітників встановлюються державою так, щоби дати змогу накопичувати кошти на верхівці державної піраміди. На продаж державних компаній встановлюються настільки низькі ціни, що це дозволяє великим компаніям купляти їх, отримуючи надприбутки. Таким чином, за своєю сутністю «антидержавна» ідеологія приватизації набула вигляду нового типу етатизму, за якого приватизація фінансується й організовується державою для приватного сектору. Крім того, у багатьох випадках держава продовжує вкладати кошти в уже приватизовані компанії.

Іншим наслідком приватизації стали негативні зміни в політичній системі. Посилення зв'язку між приватними монополіями і виконавчою владою з паралельним нівелюванням значення законодавчої та судової влади

привело до того, що важливі рішення почали ухвалюватися без їхньої участі – зокрема, в іноземних банках і корпораціях. Кінцевим результатом приватизації є ослаблення демократії і втрата законодавчою владою контролю за функціонуванням базових секторів економіки.

Щодо економічних наслідків, приватизація спричинила дві основні зміни, негативні для розвитку національної економіки. По-перше, приватизація позбавила народне господарство прибуткового джерела накопичення – передусім, через те, що нові інвестори переводять свої прибутки за кордон. По-друге, держава втратила стратегічні важелі, оскільки є змушеною спрямовувати фінансування на ті сектори економіки, які не можуть у найближчій перспективі стати прибутковими [6].

В більшості країн ЛАКБ наголошувалось, що результатом приватизації мало стати зменшення зовнішньої заборгованості. Однак відтоді й дотепер сума зовнішнього боргу регіону значно зросла. Зокрема, впродовж 1990–1996 рр. у приватну власність у регіоні було передано державних підприємств на суму близько 73 млрд. дол. За той же період сукупний зовнішній борг латиноамериканських держав зріс від 443 до 603 млрд. дол. – тобто на 160 млрд. дол. Зокрема, у Бразилії від жовтня 1991 по червень 1996 року було приватизовано 50 великих державних компаній, серед них Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais (Usiminas), la Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), Copesul y LIGHT, що дозволило державі одержати 11 млрд. дол. За той же період зовнішній борг зріс від 123 до 175 млрд. дол. – тобто, на 52 млрд. дол. Зовнішній борг Чилі, який у 1975 р. дорівнював 4,07 млрд. дол., у 2001 р. сягнув 27 млрд. дол. Щодо Болівії, її зовнішній борг із 670 млн. дол. у 1970 р. зріс до 2,5 млрд. дол. у 1977 р., а в 1995 сягнув 5,3 млрд. дол. [3].

Приватизація в країнах ЛАКБ призвела до поляризації соціальної структури. З одного боку, покупці державних

компаній у більшості випадків отримали надприбутки, обернувшись з мільйонерів на мільярдерів. Водночас звільнення «надлишкових» державних працівників перетворило більшість із них на представників нового класу міської бідноти – тобто, низькооплачуваних «неофіційних працівників». Працівники, які мали соціальні гарантії та соціальні пільги, відчули значне погіршення рівня життя й обмеження соціальної мобільності. Зменшення соціальних виплат збільшило прибутки і статки нових приватних власників. Зростання цін на послуги, електроенергію, транспорт тощо, яке супроводжувало приватизацію (наприклад, за даними Бразильського інституту захисту споживачів (IDEC), вартість послуг телефонного зв'язку впродовж 1998 – 2006 рр. збільшилась на 156% – тоді, як інфляція за той же період становила 56%), викликало падіння рівня життя, і водночас збільшило переваги приватних монополій, які привласнили державні монополії. Так, за даними ЕКЛАК, кількість бідних у регіоні, яка 1990 р. становила 197,2 млн. осіб, до 1994 р. зросла до 210 млн. [3].

Закономірним наслідком економічної кризи, яка охопила країни регіону в 1990-ті рр. внаслідок проведення неоліберальних реформ, зокрема, політики приватизації, стала відмова від неї на початку 2000-х рр. багатьох урядів регіону – передусім, так званих «лівих урядів» – і перехід до здійснення протилежної їй політики націоналізації.

Першим до націоналізації вдався уряд У. Чавеса у Венесуелі, який 1999 р. здійснив одержавлення паливних ресурсів. Відтоді процес націоналізації почав визначати життя ЛАКБ, викликаючи значне занепокоєння в розвинутих країнах, які мають активи в цьому регіоні.

Останній «гучний» випадок націоналізації мав місце у квітні-травні 2013 р., коли Аргентина, яка дотепер залишалась єдиною великою країною в регіоні, де ПЕК не

був одержавлений, вдалась до націоналізації контрольного пакета акцій найбільшої в країні нафтової компанії YPF, 57,4% акцій якої з 1999 р. належало іспанській нафтовій корпорації Repsol. Остання звернулась до суду Нью-Йорка, вимагаючи компенсацію в розмірі 10 млрд. доларів. Іспанія і керівництво Європейського Союзу загрожують Аргентині економічними санкціями, США засуджують дії керівництва цієї країни. Діяльність YPF не приносить прибутку Аргентині: за останні роки збитки від її діяльності перевищили 9 млрд. доларів, тоді як більша частина реальних доходів виводилася за кордон іспанською компанією-власником. На тлі зростання світових цін на енергоносії Аргентина потребує забезпечення власною нафтою і газом, однак політика YPF до націоналізації була спрямована на скорочення їх видобутку (приблизно на третину порівняно з 1999 р.). Показово, що рішення про націоналізацію YPF отримало підтримку з боку Бразилії, Венесуели, Чилі, Уругваю і Болівії, які наполягають на тому, що держави Латинської Америки повинні мати суверенітет над своїми природними ресурсами.

Отже, враховуючи досвід приватизації у країнах ЛАКБ, можна дійти висновку, що ліберальні експерименти з приватизацією великих державних компаній не лише не сприяють досягненню соціально-політичної стабільності, але обмежують ресурси держави і призводять до загострення соціальних конфліктів.

Література

1. Ffrench-Davis R. Privatizaciones, 15 años después [Електронний ресурс] // Ricardo Ffrench-Davis / Nueva

- Sociedad. – № 207. – Enero-febrero de 2007. – Режим доступа : http://www.nuso.org/upload/articulos/3405_1.pdf
2. Pampillón Olmedo R. Los procesos de privatización en América Latina : de la sustitución de importaciones a la eficiencia productiva [Електронний ресурс] // Rafael Pampillón Olmedo // Información Comercial Española. – № 772. – Julio-agosto de 1998. – p. 73–87. – Режим доступа : <http://www.ie.edu/pampillon/Articulos%20y%20Publicaciones/latin.pdf>
 3. García Morales, F. Las privatizaciones. Economía política de la subasta de América Latina [Електронний ресурс] // Globalización. Revista Mensual de Economía, Sociedad y Cultura. – Diciembre de 2006. – Режим доступа : <http://www.rcci.net/globalizacion/fg035.htm>; <http://www.rcci.net/globalizacion/fg037.htm>
 4. Nahón C. Privatizaciones en América Latina y el Caribe. Un estado de la cuestión [Електронний ресурс] / Carolina Nahón // Nueva Sociedad. – Diciembre de 2006. – Режим доступа : <http://www.nuso.org/upload/anexos/nahon.pdf>
 5. Chong A., Lora E. ¿Valieron la pena las privatizaciones? / Alberto Chong, Eduardo Lora [Електронний ресурс] // Nueva Sociedad. – № 207. – Enero-febrero de 2007. – Режим доступа : http://www.nuso.org/upload/articulos/3407_1.pdf
 6. Petras J., Vieux S. Las trampas de la privatización [Електронний ресурс] // James Petras, Steve Vieux/ Seminario Internacional. Impactos de la Privatización Eléctrica a Nivel Mundial. Estado, Desarrollo y Soberanía. – 20 – 27 septiembre de 1999, Ciudad de México – Режим доступа : http://www.geocities.com/CapitolHill/Parliament/1461/Seminario/LAS_20TRAMPAS_20DE_20LA_20PRIVATIZACION PE TRAS.html

The article deals with the main features of the privatization process in Latin America and the Caribbean which took place in the late 1980s and in the 1990s within the policies of the Washington consensus. The article outlines the different extent of privatization process in different countries of the region. It gives different considerations of the privatization results based on different ideological positions of their authors. It is shown that neoliberal reforms, which included privatization, led to significant financial and macroeconomic instability, to the concentration of economic power in the region and resulted in significant polarization of the social structure and the impoverishment of the most of population.

Keywords: *external debt, Latin American and Caribbean countries, nationalization, neoliberal reforms, privatization, social polarization.*

В статье рассматриваются основные особенности процесса приватизации в странах Латинской Америки и Карибского бассейна в конце 1980-х и в 1990-е гг., проводившегося в рамках политики Вашингтонского консенсуса. Показаны различия в масштабах приватизационных процессов в разных странах региона. Приводятся оценки результатов приватизации, обусловленные разными идеологическими позициями их авторов. Обосновывается, что неолиберальные реформы, частью которых была приватизация, привели к значительной финансовой и макроэкономической нестабильности, способствовали концентрации экономической власти в странах региона и стали причиной значительной поляризации их социальной структуры и обнищания основной массы населения.

Ключевые слова: *внешний долг, неолиберальные реформы, национализация, приватизация, социальная*

поляризация, страны Латинской Америки и Карибского бассейна.