

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Borko Horvat

Privatizacija v Latinski Ameriki – vpliv na stopnjo revščine in neenakosti

Diplomsko delo

Ljubljana, 2009

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Borko Horvat

Mentor: doc. dr. Žiga Vodovnik

Privatizacija v Latinski Ameriki – vpliv na stopnjo revščine in neenakosti

Diplomsko delo

Ljubljana, 2009

Staršem.

*Concordia parvae res crescunt,
discordia maximae dilabuntur.*

Sallust

*V složnosti rastejo majhne stvari,
v neslogi pa največje propadejo.*

Privatizacija v Latinski Ameriki – vpliv na stopnjo revščine in neenakosti

Privatizacija je eden izmed elementov neoliberalne politične paradigme in izrazita značilnost naše ere. Ker je pomen slednje v prvi vrsti povečanje ekonomske učinkovitosti, predstavlja privatizacija tudi enega izmed pomembnejših elementov globalnega fenomena naraščajočega zatekanja k uporabi trga kot najučinkovitejšega alokatorja resursov. Vendar pa učinkovitost sama po sebi ne predstavlja pravičnosti v smislu pravične porazdelitve virov. Glede na to, da predstavlja spremembo lastništva od davkoplačevalcev k privatnim lastnikom, redistribuirana blaginjo med davkoplačevalci, potrošniki, delničarji in delavci mora biti privatizacija obravnavana kot socialno zelo občutljiva politika. Privatizacija v Latinski Ameriki se je pričela prej, segla dlje, poleg tega pa izzvala več splošnega nezadovoljstva in kritike kot kjerkoli drugje po svetu. Bistvo družbene kritike je, da je privatizacija na obravnavanem območju prispevala k naraščanju revščine in neenakosti. Vpliv privatizacije na revščino in neenakost na območju Latinske Amerike, še posebej pa v Argentini in Braziliji, raziskujemo v pričujočem delu.

Ključne besede: *privatizacija, revščina, neenakost, Argentina, Brazilija*

Privatization in Latin America – impact on poverty and inequality

Privatization is one of the elements of the neoliberal policy paradigm, and distinctive characteristic of our era. Its primary goal is to increase economic efficiency, therefore it is one of the major elements of the global phenomenon of growing resort to the market as the most effective allocator of resources. However, efficiency itself does not mean fairness in terms of fair distribution. Given that privatization means a change in ownership from taxpayers to private owners, redistribution of prosperity among taxpayers, consumers, shareholders and employees it should be treated as socially very sensitive policy. Privatization in Latin America has started earlier, reached further, and provoked more general dissatisfaction and criticism than anywhere else in the world. The essence of social criticism is that privatization contributes to increasing poverty and inequality in the region. The impact of privatization on poverty and inequality in the Latin America, particularly in Argentina and Brazil, shall be determined in the this assignment.

Key words: *privatization, poverty, inequality, Argentina, Brazil*

KAZALO

1 TEORETIČNA IZHODIŠČA.....	9
1.1 HIPOTETIČNE PREDPOSTAVKE	12
1.2 METODOLOŠKI OKVIR IN STRUKTURA	12
2 KLJUČNI POJMI.....	14
2.1 LIBERALIZEM IN NEOLIBERALIZEM.....	14
2.1.1 Liberalizem	14
2.1.2 Neoliberalizem.....	15
2.1.3 Washingtonski konsenz	16
2.2 PRIVATIZACIJA	17
2.2.1 Oblike privatizacije	18
2.2.2 Interne in eksterne kontigence privatizacije.....	18
2.2.3 Tipi privatizacije.....	20
2.2.4 Učinki privatizacije	20
2.3 REVŠČINA IN NEENAKOST.....	24
2.3.1 Neenakost	24
2.3.2 Revščina.....	25
2.3.3 Merjenje revščine in neenakosti	27
3 LATINSKA AMERIKA NEKOČ IN DANES.....	29
3.1 NEOLIBERALIZEM V LATINSKI AMERIKI.....	29
3.2 REVŠČINA IN NEENAKOST V LATINSKI AMERIKI.....	31
3.2.1 Neenakost	31
3.2.2 Revščina.....	34
4 PRIVATIZACIJA V LATINSKI AMERIKI	38
4.1 ZGODOVINSKI OKVIR PRIVATIZACIJE V LATINSKI AMERIKI	38
4.2 UČINKI PRIVATIZACIJE V LATINSKI AMERIKI	41
4.2.1 Vpliv na revščino in neenakost	46
5 IZBRANA PRIMERA PRIVATIZACIJE – ARGENTINA IN BRAZILIJA.....	51
5.1 ARGENTINA.....	52
5.1.1 Makroekonomska situacija.....	52
5.1.2 Privatizacija	55
5.1.3 Vpliv privatizacije na revščino in neenakost	59
5.2 BRAZILIJA	64
5.2.1 Makroekonomska situacija.....	64
5.2.2 Privatizacija	66
5.2.3 Vpliv privatizacije na revščino in neenakost	69
6 SKLEPI.....	75
7 LITERATURA.....	80
PRILOGA A: PREBIVALSTVO, LATINSKA AMERIKA IN KARIBI, 1991-2006.....	86
PRILOGA B: PROFIL ČLOVEŠKEGA RAZVOJA, LATINSKA AMERIKA IN KARIBI, 1990-2005 ..	87
PRILOGA C: MAKROEKONOMSKI KAZALCI, ARGENTINA, 1970-1999.....	88

SEZNAM TABEL IN GRAFOV

TABELA 2. 1: STOPNJA RAZBREMENITVE DRŽAVE (DIVESTITURA)	18
TABELA 2. 2: KLASIFIKACIJA OBLIK PRIVATIZACIJE GLEDE NA NJIHOVO INTENZITETO	18
TABELA 2. 3: KLASIFIKACIJA DOBRIN IN STORITEV	19
TABELA 3. 1: GOSPODARSKA RAST IN DISTRIBUCIJA, 1990 - 2004	33
TABELA 5. 1: INVESTICIJE, ARGENTINA, 1980-1998	57
TABELA 5. 2: PRIVATIZACIJA DRŽAVNIH PODJETIJ, ARGENTINA, 1990-2000	58
GRAF 3. 1: GINIJEV INDEKS, SVET, 1960-2000	32
GRAF 3. 2: DELEŽ PREBIVALSTVA LATINSKE AMERIKE IN KARIBOV POD 1 USD IN 2 USD NA DAN	35
GRAF 3. 3: ZMERNINA IN EKSTREMNA REVŠČINA, LATINSKA AMERIKA, 2002, 2006, 2007	36
GRAF 3. 4: ZMERNINA IN EKSTREMNA REVŠČINA, LATINSKA AMERIKA, 1990-2008	37
GRAF 4. 1: DOHODKI DRŽAV V RAZVOJU Z NASLOVA PRIVATIZACIJE, SVET, 1990-1999 (V MRD USD)	39
GRAF 4. 2: DOHODKI DRŽAV V RAZVOJU Z NASLOVA PRIVATIZACIJE, SEKTORJI, 1990-1999 (V MRD USD)	40
GRAF 4. 3: DELEŽ PREBIVALSTVA, KI NE ODOBRAVA PRIVATIZACIJE, LATINSKA AMERIKA, 2000-2001	41
GRAF 4. 4: PLUSI IN MINUSI PRIVATIZACIJE, IZBRANE DRŽAVE	42
GRAF 4. 5: ZUNANJI DOLG, LATINSKA AMERIKA, 1991-2007 (V MRD USD)	43
GRAF 4. 6: KUMULATIVNI DOHODKI Z NASLOVA PRIVATIZACIJ V 90-IH (% BDP), LATINSKA AMERIKA	43
GRAF 4. 7: NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE, LATINSKA AMERIKA, 1992-2006 (V MRD USD)	44
GRAF 5. 1: RAST BDP V %, ARGENTINA, 1987-2010	53
GRAF 5. 2: GINIJEV KOEFICIENT, ARGENTINA, 1986-2005	60
GRAF 5. 3: STOPNJA REVŠČINE, ARGENTINA, 1989-2006	60
GRAF 5. 4: BREZPOSELNOST, ARGENTINA, 1987-2005	62
GRAF 5. 5: RAST BDP V %, BRAZILIJA, 1987-2010	65
GRAF 5. 6: NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE, BRAZILIJA, 1980-2005	66
GRAF 5. 7: STOPNJA ZMERNE IN EKSTREMNE REVŠČINE, BRAZILIJA, 1989-2006	70
GRAF 5. 8: GINIJEV INDEKS, BRAZILIJA, 1981-2007	71
GRAF 5. 9: BREZPOSELNOST, BRAZILIJA, 1985-2004	72

SEZNAM KRATIC

<i>BDP</i>	Bruto domači proizvod
<i>BNP</i>	Bruto nacionalni proizvod
<i>BID</i>	Banco Interamericano de Desarrollo (glej <i>IADB</i>)
<i>BNDES</i>	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (<i>sl.</i> Nacionalna socialno in ekonomsko razvojna banka)
<i>CEPAL</i>	Comisión Económica para América Latina y el Caribe (glej <i>ECLAC</i>)
<i>CIA</i>	Central Intelligence Agency (ZDA) (<i>sl.</i> Centralna obveščevalna Agencija)
<i>CID</i>	Center for International Development (<i>sl.</i> Center za mednarodni razvoj)
<i>DSLAC</i>	Development Statistics for Latin America and the Caribbean (<i>sl.</i> Center za mednarodni razvoj)
<i>ECLAC</i>	Economic Commission for Latin America and Caribbean (<i>sl.</i> Gospodarska komisija za Latinsko Ameriko in Karibe)
<i>FDI</i>	Foreign direct investment (<i>sl.</i> Neposredne tuje investicije)
<i>GDI</i>	Gross Domestic Investment (<i>sl.</i> Bruto domače investicije)
<i>GDP</i>	Gross Domestic Product (glej <i>BDP</i>)
<i>HPI</i>	Human Poverty Index (<i>sl.</i> Indeks revščine)
<i>IADB</i>	Inter-American Development Bank (<i>sl.</i> Medameriška razvojna banka)
<i>IBGE</i>	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (<i>sl.</i> Geografski in statistični inštitut Brazilije)
<i>IMF</i>	International Monetary Fund (<i>sl.</i> Mednarodni denarni sklad)
<i>ISI</i>	Import Substitution Industrialization (<i>sl.</i> Uvozno-nadomestitvena industrializacija)
<i>LAC</i>	Latin America and the Caribbean (<i>sl.</i> Latinska Amerika in Karibi)
<i>MIO</i>	milijon
<i>MRD</i>	milijarda
<i>OECD</i>	Organisation for Economic Co-operation and Development (<i>sl.</i> Organizacija za gospodarsko sodelovanje in razvoj)
<i>per capita</i>	na prebivalca
<i>SB</i>	Svetovna banka
<i>UN</i>	United Nations

	(sl. Združeni narodi)
UNDP	United Nations Development Programme (sl. Razvojni program Združenih narodov)
USAID	United States Agency for International Development (sl. Agencija Združenih držav Amerike za mednarodni razvoj)
USD	United States dollar (sl. Ameriški dolar)
WB	World Bank (glej <i>SB</i>)
WDI	World Development Indicators (sl. Indikatorji svetovnega razvoja)
WHO	World Health Organization (sl. Svetovna zdravstvena organizacija)

1 TEORETIČNA IZHODIŠČA

"... ko je nekaj privatizirano, je po definiciji umaknjeno iz javne arene, ljudje pri tem nimajo nobene besede več. Če so storitve privatizirane, pridejo v roke tiranskih totalitarnih institucij, kajti korporacije niso nič drugega kot to. Javnosti tako rekoč niso odgovorne, zato ne more več vplivati na to, kakšne zdravstvene storitve ali vodo bo imela."

(Chomsky v Zidar 2005, 4)

Privatizacija je izrazita značilnost naše dobe. Definirana je kot prenos državne lastnine na zasebne subjekte in dandanes po vsem svetu predstavlja legitimno sredstvo za učinkovito vodenje držav. V prvi vrsti je njen pomen povečanje ekonomske učinkovitosti, zato je privatizacija eden izmed pomembnejših elementov globalnega fenomena uporabe trga kot najučinkovitejšega alokatorja resursov. Vendar pa učinkovitost sama po sebi še ne predstavlja pravičnosti v smislu pravične porazdelitve virov. Slednje je v prvi vrsti naloga demokratične države. Ta zagotavlja in omogoča participacijo revnih in bogatih v javnih zadevah, ki pa s prenosom lastništva iz javnega na zasebni sektor ni več mogoča. Državljeni namreč niso delničarji zasebnih družb in kot taki po izpeljanem procesu privatizacije ne morejo več vplivati na njeno ravnanje. Ker ima privatizacija premnogokrat negativne posledice na pravičnost porazdelitve virov, stopnjo revščine in kvaliteto življenja je namen diplomskega dela preveriti izhodišča, cilje in učinke privatizacije, in sicer na območju Latinske Amerike.

Privatizacija je eden izmed elementov neoliberalne politične paradigme. Kot pravi Amsden (v Kovačič – Peršin 1996, 107) sta v osemdesetih letih Mednarodni denarni sklad in Svetovna banka začela propagirati neoliberalizem kot posledico prevladujočega optimizma ameriške republikanske administracije – »bolj zaradi ideoloških razlogov in tuje konkurence kot pa zaradi teorije ali izkustev«. Po Borak (v Kovačič – Peršin 1996, 107) je šlo deloma za odgovor na pritisk azijskih novo industrializiranih držav, ki so zahtevale, da bi tudi njihovi razvojni modeli in gospodarske politike postali arhetip za države v razvoju. Pritisk je bil tako močan, da je bila Svetovna banka prisiljena izdelati in objaviti študije o azijskem razvojnem modelu, s katero se je oprijela dokazovanja prednosti liberalnega kapitalizma pred azijskim razvojnim in gospodarsko-političnim modelom. Nastavki nove paradigme so obstajali v obliki

tako imenovanega Washingtonskega soglasja¹, novega liberalnega *creda* oziroma konvencionalne modrosti, ki so jo sooblikovali ameriška administracija, vrsta posameznikov, institucij, poslovnežev in ekonomskih oddelkov na univerzah, skratka vseh, ki se vrtijo okoli Mednarodnega denarnega sklada in Svetovne banke. Po Pikalo (2003, 5) gre pri neoliberalizmu za nov pogled v stari zgodbi. Po njegovem mnenju so neoliberalci v zadnjih desetletjih oživili klasično liberalno tezo proti posredovanju države na trgu, ki postaja vedno bolj globalen. Tako trdijo, da država nima dovolj zmogljivosti pri kontroli globalizacije in da je potrebno pustiti globalnim trgov, da delujejo po svoje.

Na področju razvoja mednarodnih finančnih odnosov opazamo vztrajen trend globalizacije financ in privatnih tokov kapitala. Spremljajo jih dogodki kot so recikliranje naftnih dolarjev v sedemdesetih letih, velikanske špekulacije v Mehiki in velike mednarodne bančne goljufije. Dejstvo je, da takim epizodam sledi okrepljena državna regulacija finančnega sektorja. Tako se znova soočimo s paradoksom. Privatni kapital sproži finančno krizo, matična država se, zato, da izolira njen vpliv zunaj svojega ozemlja in prevali njeno breme na druge države, vplete v njeno razreševanje. Dolžnika preplavijo misijonarji, ki mu razlagajo nove doktrine, mednarodne finančne ustanove pa tekmujejo v pogojevanjih. Krog se sklone s privatizacijskim mitom, po katerem je vse, kar je potrebno za povečanje gospodarske učinkovitosti, vsebovano v pravilni nastavitvi lastniških pravic (Borak v Kovačič – Peršin 1996, 113-114).

Kritiki privatizacije pogosto trdijo, da družba kot celota s privatizacijo izgublja, ker se odpoveduje pozitivnemu denarnemu toku in ga preusmerja v roke privatnih lastnikov. Argument razširjajo s trditvijo, da je prodaja javnih podjetij ekvivalentna »privatizaciji dobičkov in socializaciji izgub«. Z drugimi besedami, dobro povezane skupine so sposobne požeti dobičke privatiziranih podjetij in prejemati vladno sponzorirana sredstva, ko gredo stvari narobe. Dokaz navadno prihaja iz študij profitnih javnih podjetij, ki so bila privatizirana, javnih podjetij, ki so bila pred privatizacijo nedonosna, po privatizaciji pa so se izkazala kot donosna in javnih podjetij, ki so postala nedonosna in doživela finančni polom (Chong in López-de-Silanes 2003, 18). Po Checchi et al. (2005, 20) mora biti privatizacija zato, ker predstavlja spremembo lastništva od davkoplačevalcev k privatnim lastnikom, redistribuirana blaginjo med davkoplačevalci, potrošniki, delničarji in delavci, obravnavana kot socialno zelo občutljiva politika. Privatizacija ima lahko namreč preko učinka na cene storitev

¹ V nadaljevanju zanj uporabljamo izraz *Washingtonski konsenz*.

tudi učinke na blaginjo uporabnikov, in sicer zmanjšanje dostopnosti, slabšo distribucijo in zmanjšanje kvalitete storitev. Zaradi dejstva, da so najrevnejši prebivalci glavni uporabniki dobrin in storitev, ki so bila prej proizvedena oziroma zagotovljena s strani javnih podjetij, so te skrbi še pomembnejše. Tako je ena izmed večjih skrbi tistih, ki skušajo ovrednotiti posledice vpeljave obsežne privatizacijske reforme, njen morebiten učinek na distribucijo oziroma neenakost. Cena slednje je namreč izredno visoka. Kot pravi Ferranti (Ferranti et al. 2004, 1) poleg tega, da povišuje stopnjo revščine, zmanjšuje vpliv ekonomskega razvoja na znižanje stopnje revščine. V povezavi z neenakim dostopom do kreditnih sredstev in izobraževalnega sistema ter pogostimi socialnimi napetostmi zmanjšuje tudi ekonomsko rast.

Privatizacija v Latinski Ameriki se je pričela prej, segla dlje in se razširila hitreje kot kjerkoli drugje po svetu. Prodanih je bilo več podjetij, večji pa je bil tudi iztržek ob njihovi prodaji. Privatizacija v Latinski Ameriki je tako predstavljala izjemno velik posel, hkrati pa je izzvala več splošnega nezadovoljstva in kritike kot kjerkoli drugje na svetu. Kljub pozitivnim makroekonomskim učinkom je namreč privatizacija v regiji dandanes zelo nepriljubljena. Bistvo družbene kritike je, da privatizacija prispeva k naraščajoči stopnji revščini in neenakosti (Nellis 2003, 1-5). Medtem ko so države Latinske Amerike v obdobju devetdesetih let izboljšale svojo ekonomsko uspešnost, je večina njihovega prebivalstva utrpela negativne spremembe na področju standarda življenja. Po dolgem obdobju recesije in precejšnjemu makroekonomskemu neravnotežju, ki so ju v prvi polovici osemdesetih občutile skoraj vse države, so v devetdesetih številne okrevale. Pozitivna stran tega je, da so države dosegle ponovno gospodarsko rast, negativna stran pa, da so občutile nepravilno porazdelitev dohodkov, visoko raven absolutne revščine in velike socialne napetosti (Rosenthal 1996, 15).

Zaradi velikega obsega in hitrega tempa privatizacije v regiji, njenega prvotnega tehničnega uspeha in naraščajočih negativnih socialnih odzivov, je bil proces (pa tudi njegove posledice) podvržen obsežnim gospodarskim, finančnim in družbenim analizam, tako zagovornikov kot tudi nasprotnikov, tako notranjih kot tudi zunanjih opazovalcev. Posledično je bilo o privatizaciji v Latinski Ameriki objavljenega več gradiva kot o privatizaciji v katerikoli drugi regiji sveta (Nellis 2003, 5).

1.1 HIPOTETIČNE PREDPOSTAVKE

Latinska Amerika je ena izmed regij, kjer so ideje in projekti neoliberalizma padli na najbolj plodna tla. Eno izmed ključnih komponent neoliberalnih strukturnih reform v Latinski Ameriki predstavlja privatizacija. Skladno z njimi je večina držav proti koncu osemdesetih let dvajsetega stoletja, skozi prepričevanje oziroma prisilo, ki je izhajala iz pogojevanja posojil mednarodnih finančnih institucij, vpeljala tržno usmerjene politike, med njimi tudi privatizacijo, da bi s tem preoblikovala svoje ekonomske strukture in razvojne strategije. Z idejami Washingtonskega konsenza je privatizacija postala atraktiven mehanizem, ki naj bi poskrbel za učinkovitost proizvodnje in dobičke, znižal fiskalne primanjkljaje ter breme zunanjih in notranjih dolgov. Privatizacija prinaša tudi številne druge učinke, h katerim lahko štejemo, če izpostavimo le zanimivejše, slabitev države in njene sposobnosti zagotavljanja socialne pravičnosti, podrejanje javnih dobrin tržnim imperativom in neprimernost sicer tržno optimalnih odločitev za doseganje javnih ciljev. Privatizacija ima tako lahko izrazito negativne učinke na javne finance, na preskrbo z javnimi socialnimi storitvi in na stopnjo revščine in neenakosti. Kljub temu bi bilo povsem zgrešeno trditi, da privatizacija ne more izboljšati blaginje, saj lahko na primer izboljša dostopnost do storitev (tudi za najrevnejša gospodinjstva oziroma posameznike), vendar pa nikakor ne gre pozabiti, da privatno zagotavljanje storitev, katerega poglobljen cilj je zagotavljanje dobičkov, pogostokrat vodi v izgubo za revne. V pričujočem delu bo zato naša glavna naloga iskanje in razumevanje vpliva privatizacije na revščino in neenakost, temeljna hipoteza diplomskega dela pa se glasi, da je ***(H1) privatizacija v Latinski Ameriki vplivala na povečanje stopnje revščine in neenakosti.*** Pri raziskovanju vpliva privatizacije na izbrani področji bomo hipotezo nekoliko razširili, in sicer tako, da bomo z njo poleg vpliva privatizacije na revščino in neenakost poskusili zaobjeti še vpliv privatizacije na brezposelnost oziroma zaposlenost, dohodek, cene storitev in njihovo dostopnost.

1.2 METODOLOŠKI OKVIR IN STRUKTURA

Pri pisanju diplomskega dela bomo uporabili več metod. Ker je o naši izbrani tematiki na voljo gradiva v precejšnjem obsegu, se bomo v največji meri naslanjali na sekundarne vire. Slednji bodo predstavljali poglobljen vir pri pisanju teoretičnega ozadja. Poleg tega bomo

uporabili tudi primarne vire, tako tiste, ki so jih izdale države kot tudi tiste izdane s strani nevladnih institucij z obravnavanega področja. Uporabili bomo gradivo mednarodnih institucij, ki se z omenjeno problematiko ukvarjajo, tako na svetovni kot tudi na ravni naše izbrane regije. Izstopajoča primera, ki si ju bomo izbrali bomo podrobneje predstavili, njuno analizo pa dopolnili še z uradnimi statistikami.

V diplomskem delu se bomo najprej posvetili predstavitvi za naše delo ključnih pojmov. Pozornost bomo najprej posvetili liberalizmu in neoliberalizmu, poleg tega pa bomo tu na kratko predstavili še Washingtonski konsenz. Temu bo sledila predstavitev pojma privatizacije, kjer bomo spoznali različne oblike, tipe in možne učinke privatizacije. V omenjenem delu si bomo ogledali še pojma revščine in neenakosti, kjer bomo nekaj prostora posvetili načinom, pa tudi težavam, njunega merjenja. Od teoretskega uvoda se bomo nato usmerili k predstavitvi Latinske Amerike, seveda na področjih, ki so za naše delo najbolj pomembna. Temu bo sledil del o procesu privatizacije v Latinski Ameriki, ki si ga bomo najprej ogledali v zgodovinski perspektivi ter nato preučili še njegove morebitne učinke na obravnavanem področju. Končno si bomo v našem delu ogledali še dve državi, ki sta izpeljali proces privatizacije. Ti bosta Argentina in Brazilija. Pri vsaki bomo predstavili njeno makroekonomsko situacijo, proces privatizacije in končno vpliv privatizacije na revščino in neenakost. Čisto na koncu, torej v sklepu, bomo predstavili povzetek naših dognanj oziroma zaključno analizo naše tematike ter poskusili potrditi oziroma ovreči našo izbrano hipotezo.

2 KLJUČNI POJMI

2.1 LIBERALIZEM IN NEOLIBERALIZEM

2.1.1 Liberalizem

Kot pravi Pikalo (2003, 4) je definirati liberalizem izjemno težko ali celo nemogoče, posebej, če se zavedamo, da pri liberalizmu nikoli ni šlo za enotni intelektualni tok in je liberalizem produkt nekaj stoletij zgodovinskega razvoja. Njegov pomen je zato nemogoče strpati v eno definicijo. Podobno trdi tudi Jamnik (1998, 33), ki pravi, da je zelo preprosto naštetih glavne predstavnike liberalizma, veliko težje pa povedati, kaj imajo zares skupnega. John Locke, Adam Smith, Montesquieu, Thomas Jefferson, John Stuart Mill in John Rawls, so gotovo liberalci, toda glede določitve meja tolerance, legitimnosti države pri poseganju v socialno in zdravstveno zavarovanje ter pojmovanju osnov demokracije, se med seboj v celoti ne strinjajo (Jamnik 1998, 33).

Temeljne prvine liberalizma, ki jih omenja Rizman (1992, 16) so:

- *individualizem*: zagovarjanje moralne primarnosti osebe pred zahtevami katerekoli družbene kolektivnosti;
- *egalitarna prvina*: ima v liberalizmu za legitimnega samo tisti družbeni red, ki med ljudmi ne dela razlike glede na njihovo (enako) vrednost in moralni status,
- *univerzalistična prvina*: se izraža skozi načelo moralne enotnosti vseh ljudi, ne glede na raso ali etično pripadnost, in pripisuje sekundarni pomen njihovemu historičnemu in kulturnemu formiranju;
- *melioracijska prvina*: zagovarja, da je vedno mogoče popravljati in izboljševati družbene institucije in vsakršne politične dogovore.

Liberalci razumejo svobodo posameznika (družine) kot najvišji cilj v presoji družbene ureditve. Liberalci si za svoj glavni cilj postavljajo to, da prepuščajo ukvarjanje z etičnimi problemi posameznikom. Poseben pomen pripisujejo pomembnim vrednotam za medosebne odnose, kjer bo najvišji pomen pripisan svobodi in vrednotam, ki individuumu pomagajo pri uresničevanju njegove svobode na področju etike in filozofije posameznika (Fridman v

Rizman 1992, 149). Po Rizmanu (1992, 23) si vsi klasični liberalni misleci svobodnega posameznika in svobodne družbe niso mogli zamišljati brez institucij privatne lastnine in svobodnega trga.

Kot pravi Pikalo (2003, 5, 86-87) je liberalni projekt državo videl kot vrednotno nevtralno institucijo, ki ne služi interesom nikogar in hkrati služi interesom vseh. Država naj bi bila osišče moči, ki deluje v dobro vsem državljanom. Državo obravnava ločeno od gospodarstva. Tudi neoliberalni diskurz globalizacije temelji na predpostavki, da je država ločena od novega kapitalističnega načina proizvodnje, ki se odvija na globalni ravni.

2.1.2 Neoliberalizem

Neoliberalni program je skupek ekonomskih in političnih idej, ki jih podpirajo vladajoče ekonomske in politične institucije razvitih industrijskih držav ter mednarodnih finančnih ustanov. Najsplošnejši skupni imenovalci neoliberalnega programa so *umik države iz ekonomije, program radikalne privatizacije, makroekonomske stabilizacije, delne liberalizacije in omejene kompenzatorne socialne politike* (Bugarič in Nachtigal v Kovačič - Peršin 1996, 3). Teoretiki neoliberalizma trdijo, da ekonomska liberalizacija in privatizacija vodita v naraščajočo učinkovitost privatnega sektorja in decentralizacija spremljana z administrativnimi reformami vodi v večjo demokratičnost, učinkovitejši javni sektor in hitrejši lokalni razvoj (Kohl 2002, 449).

Po Arestis in Sawyer (2004, 1) lahko splošen premik v ekonomski politiki zadnjih dveh desetletij označimo kot naraščajoč vzpon neoliberalizma – doktrine, po kateri naj se vlada umakne z poseganja na trgih, ekonomska politika pa prevzame obliko »prepustiti trgu«. Kot pravi Pikalo (2003, 133) je idejam prostega kroženja kapitala skupno, da gledajo na gospodarstvo kot na stroje, katerih mehanizmi potrebujejo za delovanje vhodne surovine in dajejo izhodne proizvode, ne pa kot na odnose med refleksivnimi posamezniki.

Po Arestis in Sawyer (2004, 1) lahko pomembnejše premike v ekonomski politiki opišemo z:

- umikom s fiskalne na monetarno politiko in spremembo cilja makroekonomske politike s skrbi za zaposlenost in gospodarsko rast k osredotočanju na inflacijo in stabilnost cen,
- podpiranjem ideje, da vzroki brezposelnosti ležijo v delovanju trga dela in »nefleksibilnosti« na trgu dela kot poglavitnem vzroku za brezposelnost,

- liberalizacijo in deregulacijo, še posebej finančnih trgov.

2.1.3 Washingtonski konsenz

Termin »Washingtonski konsenz« (ang. Washington Consensus) je bil skovan z namenom sklicevanja na najnižji skupni imenovalec politik, uporabljenih kot nasvet državam Latinske Amerike, s strani Washingtonskih institucij (Williamson v Serra in Stiglitz 2008, 14). Fraza »Washingtonski konsenz« je danes izjemno popularna in pogosto pojmovana kot sinonim za »neoliberalizem« in »globalizacijo«.

Od začetka devetdesetih let dvajsetega stoletja je bil Washingtonski konsenz sprejet kot obče veljavna modrost o politikah premika od ustaljenosti k rasti ter razširjen skozi stabilizacijske in strukturne prilagoditvene politike Mednarodnega denarnega sklada in Svetovne banke (Kolodko 1999, 236; Gore 2000, 790). Gospodarska politika, ki jo Washington svetuje preostalemu svetu, je *preudarna makroekonomska politika, odpiranje gospodarstva in svobodno-tržni kapitalizem* (Williamson v Peršin-Kovačič 1996, 108). Podobno pa tudi Borak (v Peršin – Kovačič 1996, 109), ki pravi, da je temeljno sporočilo veljavne washingtonske konvencionalne modrosti, da leži ključ za gospodarski razvoj v viktorijanskih svobodnih trgih in zdravem denarju. Na tem temeljijo pogoji za gospodarski vzlet (liberalizacija trgovine, privatizacija državnih podjetij in trdni valutni tečajji).

Gore (2000, 789-790) pravi, da ta pristop vladam priporoča reformiranje lastnih politik, posebej pa *zasledovanje makroekonomske stabilnosti* (skozi nadzorovanje inflacije in zmanjšanje fiskalnih dolgov), *odpiranje lastnih ekonomij ostalemu svetu* (skozi trgovino in liberalizacijo kapitalskih trgov) in *liberalizacijo notranjih proizvodnih trgov* (skozi privatizacijo in deregulacijo).

Po Kolodko (1999, 236) naj bi trdna finančna politika, spremljana z deregulacijo in trgovinsko liberalizacijo, zadostovala za zmago nad stagnacijo in sprožila ekonomsko rast. Slednje naj bi zlasti veljalo za manj razvite države, h katerim je bil Washingtonski konsenz usmerjen. Kljub dejstvu, da so bile reforme Washingtonskega konsenza v času njegovega nastanka relevantne predvsem za Latinsko Ameriko, so bile aplicirane tudi na krizne strukturne probleme v ostalih regijah. Za Boraka (v Peršin – Kovačič 1996, 109) rezultati te politike niso najboljši. Pod okriljem te doktrine je namreč v vrsti držav prišlo do socializacije

izgub. Države dolžnice so prevzele vračanje dolgov svojih gospodarskih subjektov in pred tržno kaznijo (zaradi kreditiranja slabih in neperspektivnih projektov) povsem razrešile zahodne poslovne banke. Paradoksalno je, da izvoz kapitalizma sovpada z zgrešenimi poslovnimi odločitvami bank, najbolj kapitalističnih med tržnimi subjekti, in poteka z roko v roki s socializacijo izgub in krepitvijo intervencionistične vloge države.

2.2 PRIVATIZACIJA

Pojem privatizacija se nanaša na vse pobude usmerjene k povečevanju vloge zasebnih združenj pri uporabljanju družbenih sredstev in ustvarjanju blaga ter storitev s *krčenjem* oziroma *omejevanjem vloge države* (Weizsäcker et al. 2005, 4). Težnja po privatizaciji, po Rusu (v Beltram et al. 1993, 22), izvira predvsem iz krize države blaginje, ki se je začela kazati že v začetku sedemdesetih let dvajsetega stoletja. Izvor omenjene težnje pripisuje predvsem preveliki razširjenosti socialne države na področje civilne družbe, rešitev pa išče v prenosu nekaterih njenih funkcij na nedržavne organe, prostovoljne organizacije, komercialne organizacije, individualne uporabnike in druge entitete civilne družbe. Privatizacija tako predstavlja poglobliten proces, ki bi omogočil prenos nekaterih funkcij države blaginje na civilno družbo, s čimer naj bi se krepila družba blaginje. Shesinski in López-Calva (2003, 430) med pogloblitve cilje privatizacije štejeta *doseganje učinkovitejše alokacije in proizvodnje, krepitev vloge privatnega sektorja, izboljšanje finančnega stanja javnega sektorja in omogočanje alokacije sredstev za druga področja vladnih aktivnosti* (socialna politika). Rus (v Beltram et al. 1993, 22) izpostavlja deloma druge cilje privatizacije, in sicer *učinkovitejšo porabo sredstev, večjo mobilizacijo potencialnih virov, večjo svobodo izbire za uporabnike in večjo neodvisnost posameznika od države*. Kot pravi, bi lastninjenje na ta način oblikovalo liberalnejšo in učinkovitejšo socialno državo ter okrepilo moč družbe blaginje.

Dandanes privatizacija predstavlja eno izmed ključnih orodij strukturnih reformnih programov, tako v razvijajočih se kot tudi v že razvitih državah. Shesinski in López-Calva (2003, 429) pravita, da je cilj strukturnih reformnih programov *doseganje večje mikroekonomske [sic!] učinkovitosti, pospeševanje ekonomske rasti in zmanjševanje potreb javnega sektorja po zadolževanju*.

2.2.1 Oblike privatizacije

Različni cilji in različne okoliščine zahtevajo uporabo različnih oblik privatizacije.

Klasifikacijo različnih oblik privatizacije (glede na stopnjo deinstitucionalizacije) kaže spodnja tabela (glej Tabela 2.1), ki jo je oblikoval Rondelli (v Beltram et al. 1993, 36). V njej razvršča vse oblike privatizacije glede na stopnjo divestiture.

Tabela 2. 1: Stopnja razbremenitve države (divestitura)

<i>NIZKA</i>	<i>SREDNJA</i>	<i>VISOKA</i>
Spodbude in jamstva za participacijo privatnega sektorja	Partnerstvo med javnim in privatnim	Prodaja javne lastnine privatnim podjetjem
Pogodbe države z zasebnimi izvajalci (glede proizvodnje, storitev in dobrin)	Deregulacija v smeri liberalizacije, ki olajšuje dostop do trga zasebnim podjetjem	Prenos kompetenc od vladnih organov na privatne subjekte

Vir: Beltram et al. (1993, 36).

Po Rondelliju (ibid.) spremlja divestituro tudi funkcionalna ločitev med zasebnim in javnim sektorjem: višja kot je divestitura, večja je ločitev med javnim in zasebnim sektorjem.

Poleg omenjene klasifikacije je zanimiva tudi klasifikacija oblik privatizacije glede na njihovo intenzivnost. V spodnji tabeli (glej Tabela 2.2) delimo različne oblike privatizacije na *prikrite oblike*, ki se neformalno porajajo z vladno deregulacijo, *oblike kvaziprivatizacije*, ki se porajajo ob delnem prenosu lastninskih pravic od javnih na privatne subjekte in *oblike popolne privatizacije*, ki zadevajo prenos vseh upravljalških pravic in pravic do razpolaganja na privatne subjekte (ibid.).

Tabela 2. 2: Klasifikacija oblik privatizacije glede na njihovo intenziteto

<i>PRIKRITE OBLIKE PRIVATIZACIJE</i>	<i>OBLIKE KVAZIPRIVATIZACIJE</i>	<i>OBLIKE POPOLNE PRIVATIZACIJE</i>
Pogodbeni plani	Koncesije	Leasing
Managerske pogodbe	Franšize	Prodaja delnic
Javne korporacije	Vavčerji	Esop-i in prodaja poslovnih enot

Vir: Beltram et al. (1993, 37).

2.2.2 Interne in eksterne kontigence privatizacije

Večina avtorjev meni, da sta javna lastnina in javna regulacija neizogibni povsod tam, kjer se kažejo slabosti tržne regulacije, torej v nezmožnosti reguliranja naravnih monopolov in javnih dobrin (Rhotenberg v Beltram et al. 2003, 56). Po Millsu (ibid.) mora vsakdo, ki hoče

utemeljiti nujnost prehoda iz tržne v javno regulacijo pozitivno utemeljiti le-to. Sam navaja dve takšni pozitivni okoliščini, iz katerih je razvidno, da sta javna regulacija in javna lastnina (ne glede na pomanjkljivosti tržne regulacije) neizogibni. Prva je prisila, ki je ne more in ne sme izvajati nobena zasebna agencija, druga pa situacija, kjer je pravičnost pomembnejši cilj od učinkovitosti.

Interne kontingence privatizacije

Savas (v Beltram et al. 1993, 57) je izoblikoval teoretično kontingenčno analizo, ki temelji na imanentnih lastnostih predmeta regulacije. Predmete regulacije klasificira na dve dimenziji, in sicer prvič, glede na to ali je dobrina oziroma storitev *ekskluzivna* in pripada čisto določenemu subjektu (reči oziroma proizvodi) ali pa je *inkluzivna* in ne pripada določenemu subjektu (na primer voda in zrak) in drugič, glede na to ali dobrino lahko uživa več ljudi hkrati ali pa je uživanje te dobrine *individualno*. Glede na ti dve dimenziji izvaja Savas dvodimenzionalno klasifikacijo dobrin oziroma storitev, ki jo predstavlja spodnja tabela (glej Tabela 2.3) (ibid.).

Tabela 2. 3: Klasifikacija dobrin in storitev

<i>Izključevanje</i>	<i>INDIVIDUALNA PORABA</i>	<i>SKUPINSKA PORABA</i>
<i>... je mogoče</i>	Privatne dobrine: hrana, obleka, avto	Instrumentalne dobrine: kabelska televizija, zavarovanje
<i>... ni mogoče</i>	Skupne dobrine: zrak, ribe v morju	Kolektivne dobrine: policija, vojska

Vir: Beltram et al. (1993, 58).

Privatne dobrine, na primer obleka ali avto, se porabljajo individualno in ekskluzivno (to pomeni, da druge porabnike lahko izključimo), *instrumentalne dobrine* se porabljajo skupinsko, vendar je mogoče izključiti tiste, ki storitev nočejo plačati (imajo torej naravo skupnih in izključujočih dobrin hkrati), *skupne dobrine* se uživajo ali uporabljajo individualno in pri tem ni mogoče izključiti nobene osebe, *kolektivne dobrine* pa se uporabljajo skupinsko in prav tako ni mogoče izključiti nikogar (Beltram et al. 1993, 58).

Iz zgornjega sledi, da imajo omenjene vrste dobrin specifično obliko porabe, ki zahteva tudi specifično obliko regulacije. Privatne in instrumentalne dobrine lahko reguliramo s tržnimi mehanizmi. Državna regulacija pri tem ni nujna oziroma je minimalna ter se nanaša le na zaščito tržnih mehanizmov (protimonopolni zakoni, jamstvo). Nasprotno je državna regulacija nujna povsod tam, kjer gre za regulacijo skupnih in kolektivnih dobrin (ibid.).

Eksterne kontingence privatizacije

Med interne kontingence privatizacije uvrščamo imanentne lastnosti storitev, med eksterne pa tiste lastnosti okolja, ki olajšajo ali pa ovirajo procese privatizacije. Eksterne kontingence privatizacije v grobem delimo na *objektivne situacijske kontingence* in *subjektivne kontingence*. Objektivne so tiste, ki izvirajo iz strukturnih lastnosti situacije v kateri poteka lastninjenje, subjektivne lastnosti pa tiste, ki izvirajo iz posameznih interesnih skupin ali političnih koalicij (Beltram et al. 1993, 65).

Chamberlain in Jackson (ibid.) menita, da se privatizacija lahko uspešno izpelje, če so *informacije zadostne*, je *dovolj ponudnikov* oziroma je *konkurenca normalna*, so *stroški napačnih odločitev relativno majhni* in je *nakup* oziroma *uporaba storitev pogosta*. Lastniniti pa se ne bi smelo takrat, ko so *navzoče številne eksternalitete*, *različni skupinski interesi*, *dominirajo naravni monopoli* in so *redistributivni cilji* (enakost, pravičnost) *pomembnejši od ekonomske učinkovitosti* (ibid.).

2.2.3 Tipi privatizacije

Med pomembnejše tipe privatizacije Beltram et al. (1993, 78) šteje:

- privatizacijo na področju *infrastrukture*: najbolj pogosto se nanaša na *naravne monopole* (oskrba z vodo, elektriko, javnim prevozom);
- privatizacijo na področju *zdravstva*: nanaša se na prenos zdravstvenih storitev v roke zasebnih zdravnikov in bolnišnic;
- privatizacijo na področju *socialnega varstva*: nanaša se na delovanje privatnih zavarovalnic;
- privatizacijo na področju *izobraževanja*: nanaša se na delovanje zasebnih izobraževalnih ustanov.

2.2.4 Učinki privatizacije

Posledice privatizacije ni moč posplošiti le na pozitivne, prav tako ne le na negativne. Prve in druge so v precejšnji meri namreč odvisne od specifičnih okoliščin njene vpeljave. Weizsäcker (v Weizsäcker et al. 2005, 11) pravi, da lahko identične strukture oziroma regulatorni sistemi v različnih družbenih okoliščinah ustvarjajo povsem različne učinke. Kljub temu navaja najpogostejše argumente tistih, ki privatizacijo zagovarjajo in tistih, ki ji

nasprotujejo. Zagovorniki trdijo, da privatizacija *spodbuja učinkovitost in povečuje socialno blaginjo*. Prenos lastništva iz javnega na privatni sektor in zmanjševanje regulatornih omejitev *povečuje osebno svobodo, omogoča izogibanje učinkom rigidne birokracije, zmanjšuje korupcijo in nepotizem* v javni sferi ter kombinacija zasebnega lastništva, primernih spodbud in predpisov zagotavlja pravične rezultate, v smislu nagrajevanja tistih, ki so spretni, trdo delajo in tvegajo. Njim nasprotujejo nasprotniki privatizacije, ki izpostavljajo sledeče učinke privatizacije: *privatizacija teži k slabitvi države in njene sposobnosti zagotavljanja socialne pravičnosti* (privatizacija razjeda pomembnost demokratične participacije na nacionalnem in subnacionalnih nivojih), *privatizacija implicira podrejanje javnih dobrin tržnim imperativom, tržno optimalne odločitve so pogosto neprimerne za doseganje javnih ciljev* (konkurenčnost sili ponudnike k zanemarjanju eksternalij), *potreba privatnih ponudnikov po doseganju prihodkov v obliki dobičkov, dividend, rent in obresti se prišteva k samim stroškom zagotavljanja javnih storitev in privatni sektor nikoli v popolnosti ne prevzame tveganj povezanih z zagotavljanjem javnih storitev* (tam, kjer stroški presegajo prihodke, se privatni ponudniki zatekajo k zahtevam po subvencioniranju, dvigu cen, reduciranju potrebnih investicij in stroškov vzdrževanja ali celo k zapustitvi panoge).

Pozitivni učinki privatizacije

K pozitivnim učinkom privatizacije Weizsäcker (v Weizsäcker et al. 2005, 352-353) šteje *zvišanje investicij, višjo kakovost storitev, varčevanje davkoplačevalskega denarja, večjo inovativnost in državno regulacijo*.

- *zvišanje investicij*: privatizacija lahko pritegne investicije za razvoj infrastrukture. Javni sektor v številnih državah ni zmožen financiranja potrebnih investicij (na primer v vodno omrežje, zdravstvo, telekomunikacije in transportni sistem);
- *višja kakovost storitev*: privatizacija navadno dvigne kvaliteto storitev, vendar pogosto na račun višje cene storitev;
- *varčevanje davkoplačevalskega denarja*: splošna predpostavka je, da privatizacija povečuje ekonomsko učinkovitost. Osrednji razlog tega je, da privatizacija navadno odstranjuje omejitve pri odpuščanju delovne sile. Posledica slednjega je višja nezaposlenost in iz nje izhajajoči negativni socialni učinki;
- *večja inovativnost*: neprestana izpostavljenost konkurenci navadno pomeni večjo inovativnost in kreativnost privatnih subjektov. Ti se, zaradi izpostavljenosti

mednarodni konkurenci, zatekajo k uporabi najnovejših tehnologij. To pomeni neprestano izboljševanje spretnosti in znanja, s katerim bi v največji meri izkoristili obstoječe tehnologije in si zagotovili konkurenčnost;

- *državna regulacija*: uspešnost privatizacije je pogojena z močno državo, ki je sposobna definirati in nadzorovati pravila igre. Ker je privatizacija navadno povezana z deregulacijo in liberalizacijo trgov, je regulacija, namenjena varstvu potrošnikov in okolja, nujna.

Negativni učinki privatizacije

Med negativne učinke privatizacije Weizsäcker (v Weizsäcker et al. 2005, 352-359) šteje *pomanjkljivo zakonodajo na področju investicij, nezadostno tekmovalnost in privatne monopole, marginalizacijo revnih, prenehanje križanja javnih subvencij, deficitarne pogodbe, korupcijo, ujetost nadzornikov, visoko ceno tekmovalnosti, slabitev demokracije in participacije, javne dobrine in slab položaj zadolženih držav.*

- *pomanjkljiva zakonodaja na področju investicij*: javne oblasti² ponavadi ne posedujejo dovolj politične moči in izkušenj, ki so za učinkovito poslovanje z mednarodnimi korporacijami potrebne. V številnih primerih vlade niso sposobne ali pripravljene zagotoviti dovolj formulirana pravila, ki jih v svojem delovanju spoštujejo privatni investitorji;
- *nezadostna tekmovalnost in privatni monopoli*: nekateri primeri privatizacije vodijo v koncentracijo moči in prinašajo negativne posledice v obliki monopolov. Očiten primer pri privatizaciji predstavlja privatiziranje tam, kjer obstajajo naravni monopoli. Tu kakršnakoli tekmovalnost ostaja iluzija;
- *marginalizacija revnih*: v nasprotju z javnimi podjetji, ta svoje storitve zagotavljajo vsem porabnikom, se privatna navadno bolj orientirajo proti tistim, ki imajo kot tistim, ki nimajo (revnim). Bogati, v nasprotju z revnimi, lažje sprejemajo cene storitev. Posledično lahko privatizacija vodi v družbeni razkol, z velikimi razlikami v kvaliteti in dostopu do storitev;
- *prenehanje križanja javnih subvencij*: pogosto javne oblasti uporabljajo dohodke iz enega sektorja za poravnavo izgub drugega sektorja. Donosna podjetja v javni lasti se

² Prevod je zgolj poskus ustreznega prevoda besedne zveze »public authorities«. V nadaljevanju ga uporabljamo še večkrat.

večkrat uporabljajo za subvencioniranje javnih storitev, na primer zdravstva, izobraževanja in socialne varnosti. Omenjeno križanje se s privatiziranjem javnih podjetij prekine in država je prisiljena sredstva za nedonosne storitve zagotoviti iz drugih virov;

- *deficitarne pogodbe*: pogosto so (v procesu privatiziranja) oblasti in državljani v deficitarnem položaju, saj imajo navadno manj informacij kot izkušena mednarodna podjetja. Slednja pogosto uporabljajo politične zveze, različne oblike pritiska in podkupovanje, da bi si zagotovila odločitve regulatornih organov po njihovih željah;
- *korupcija*: privatizacija in deregulacija lahko ustvarita pogoje, ki korporacijam omogočajo sleparsko in goljufigo delovanje. Privatizacija zato ponekod ne pomeni ločevanja med javnim in zasebnim, temveč med zakonitim in transparentnim delovanjem na eni strani ter davčnim obveznostim izogibajočemu in kriminalnemu delovanju na drugi strani;
- *ujetost nadzornikov*: privatizacija in deregulacija lahko vodita v ustvarjanje situacij, ko je delovanje regulatorjev pod nadzorom tistih, ki naj bi jih omenjeni regulatorji nadzirali. Privatizacija kontrole zračnega prometa (s strani letalskih družb) lahko vodi v ustvarjanje holdingov, posledično v nevarnost povečanja tekmovalne prednosti ene izmed letalskih družb ter v vprašljivost o varnosti zračnega prometa;
- *visoka cena tekmovalnosti*: posledice tekmovalnosti so včasih lahko višje cene storitev. Cene protipožarnih zavarovanj v državni lasti so lahko nižje od zavarovanj v lasti privatnih ponudnikov, navkljub temu, da ti med seboj tekmujejo. Slednji namreč del svojih dohodkov namenjajo lastnim delničarjem in oglaševanju svojih storitev;
- *slabitev demokracije in participacije*: privatizacija slabi državni nadzor nad delovanjem privatnih podjetij. Ta je bolj kot ne abstrakten in v smislu zagotavljanja visoke demokratične participacije neugoden. Vpliv na odločitveni proces znotraj mednarodnih korporacij je za lokalne skupnosti nedosegljiv;
- *javne dobrine*: kljub temu, da je moč zagotavljanje javnih dobrin prenesti iz javne v privatno sfero, je zagotavljanje nekaterih tipov javnih dobrin neprimernih za privatiziranje;
- *slab položaj zadolženih držav*: javna zadolženost je dandanes ena izmed glavnih vzrokov za privatizacijo, saj globalno tekmovanje za nižanje davčnih stopenj zmanjšuje finančno sposobnost držav po vsem svetu. Države se posledično zatekajo k prodajanju državne lastnine. Poleg tega je večkrat prioriteta uravnotežen državni

proračun in ne zagotavljanje socialne pravičnosti (na področju dostopa do izobraževanja, vode, energije, mobilnosti, varnosti in ostalih vitalnih storitev).

2.3 REVŠČINA IN NEENAKOST

2.3.1 Neenakost

Ideja neenakosti se v splošnem nanaša na stopnjo razporeditve. Večina ekonomskih analiz se ukvarja predvsem z distribucijo neke mere individualne blaginje, kjer je mera največkrat *dohodek na prebivalca*. Blaginja ima več dimenzij, zato na neenakost (poleg dohodka) vplivajo tudi druge spremenljivke, in sicer *izobrazba, zdravje, varnost in dostop do storitev*. Prav tako pa je lahko neenako razporejena tudi politična moč in vpliv v družbi, te neenakosti pa so v veliki meri povezane tudi z ekonomsko neenakostjo (Ferranti et al. 2004, 18).

Mnoge stratifikacijske sisteme spremljajo prepričanja, da izhajajo družbene neenakosti iz bioloških temeljev. Vendar pa se je izkazalo, da je na vprašanje o odnosu med biološko podlago in družbeno ustvarjeno neenakostjo izredno težko odgovoriti. Jean-Jacques Rousseau neenakost na biološki podlagi deli na naravno ali fizično, ki sestoji iz razlik v starosti, zdravju, telesni moči in podobnem, družbeno ustvarjena neenakost pa sestoji iz različnih prednosti, ki jih nekateri ljudje uživajo na škodo drugih (na primer biti bogatejši). Prepričanja, da sistemi družbene stratifikacije temeljijo na bioloških neenakostih služijo razlaganju sistema njegovim članom, ki družbeno neenakost prikažejo kot racionalno in sprejemljivo ter opravičujejo in legitimirajo sistem s sklicevanjem na naravo (Haralambos in Holborn 1999, 31).

Med najbolj neenako razporejene štejemo zlasti *moč, ugled in premoženje*. Če se moč nanaša na stopnjo do katere lahko posamezniki vsilijo svojo voljo drugim in ugled na količino spoštovanja, povezano z družbenimi položaji, lastnostmi posameznikov in življenjskimi slogi, se premoženje nanaša na materialno lastnino, ki je v posameznih družbah opredeljena kot dragocena (Haralambos in Holborn 1999, 29).

2.3.2 Revščina

Revščina se nanaša na neko nezaželeno stanje, poleg tega pa je do neke mere povezana z neenakostjo. Načeloma bo namreč v vsaki družbi, v kateri vlada neenakost, nujno obstajala tudi revščina. Torej, če bi vse posameznike s podpovprečnimi dohodki označili kot revne, bi bila edina možnost za odpravo revščine ta, da bi opustili neenakost v dohodkih. Določeno zmanjševanje neenakosti je vsekakor nujno za zmanjševanje revščine, kljub temu pa velja, da za rešitev tega družbenega problema ni potrebno popolnoma odpraviti neenakosti (Haralambos in Holborn 1999, 133).

Definirati pojem revščine je vse prej kot lahka naloga. Slednjega se je zato morda najlažje lotiti tako, da določimo kdo je pravzaprav tisti, ki je reven. Sen (2002, 18) pravi, da so »reveži« tisti ljudje, katerih porabniški vzorci ne dosegajo norm oziroma katerih dohodek je pod določenim pragom. Novak (1994, 23) pa, da vsaka definicija revščine izhaja iz določene teorije. Definicije *absolutne revščine* predpostavljajo koncentriranje na tiste kategorije ljudi, katerih življenjska raven je pod to mejo in tistih, ki zaradi različnih razlogov ne delajo. Definicije *relativne revščine* se osredotočajo na neenakost med ljudmi, stratifikacijske kategorije in na učinke nizkih dohodkov na revščino. Med tri prevladujoče pristope k proučevanju revščine štejemo še *subjektivnega*. Značilnosti vsakega izmed njih si oglejmo v nadaljevanju.

Absolutna revščina

Absolutno revščino ponavadi merimo glede na sredstva za preživetje. To pomeni, da ljudje živijo v revščini, če nimajo sredstev za fizično ohranjanje svojega življenja. Pogosto je znana kot revščina sredstev za preživetje, saj temelji na oceni minimalnih zahtev po sredstvih za preživetje. Absolutne meritve omejujejo revščino na *materialno deprivacijo*³ (Haralambos in Holborn 1999, 132). Pristop absolutne revščine ima svoje analitsko orodje opredeljeno na osnovnih človekovih potrebah. Če te niso vsaj delno zadovoljene, človek ne more obstajati. Te potrebe so *prehrana, bivališče in zdravje* (Novak 1994, 23; Haralambos in Holborn 1999, 133).

Koncept absolutne revščine, kljub preglednosti in enostavnosti, vsebuje celo vrsto različnih težav. Temelji na domnevi, da obstajajo minimalne osnovne potrebe za vse ljudi v vseh

³ *Materialna deprivacija*: Revščina definirana kot pomanjkanje materialnih dobrin.

družbah. Take potrebe se med družbami in v okviru posamezne družbe razlikujejo. V resnici ni ravni minimalnih življenjskih stroškov (kot osnove za določanje meje revščine), temveč so vse arbitrarno določene. Prav tako je težko določiti enotni vzorec prehranjevanja. Kalorična vrednost zaužite hrane ni odvisna le od lokalnih navad in običajev, temveč tudi od fizioloških potreb konkretnega organizma. Pojmovanje absolutne revščine je precej ozko, saj vsiljuje »absolutna« merila ozko pojmovane relativne deprivacije in absolutizira standarde, ki so rezultat določene dobe in določenega okolja (Novak 1994, 26; Haralambos in Holborn 1999, 133).

Relativna revščina

Relativni pristop naj bi, poleg drugih relativizacij, presegel uporabo ene same definicije revščine in standardov. Revščino lahko namreč merimo v okviru standardov specifičnih za določen kraj in čas. Zavzemanje za socialni relativizem revščine zahteva, da se »deprivacijski« kazalci oblikujejo za konkretno družbo in ne, da so pripisani s strani strokovnjakov (Novak 1994, 28; Haralambos in Holborn 1999, 137). Peter Townsend (v Novak 1994, 28), vodilni zagovornik opredelitve revščine z vidika relativne deprivacije, poudarja, da bi morala biti revščina definirana v odnosu do standardov določene družbe v določenem času. Pojemovni okvir relativne revščine poskuša poudariti raznolikost potreb tako v različnih družbenih okoljih kot tudi v različnih obdobjih. Revščina ni nekaj danega in nespremenljivega, temveč rezultat dogovora (Novak 1994, 28; Haralambos in Holborn 1999, 137).

Subjektivna revščina

Subjektivni pristop k analiziranju revščine je (le) ena oblika raziskovanja kvalitete življenja, omejenega na tisti del prebivalstva, kjer se po objektivnih kazalcih lahko sklepa na nezadovoljstvo z danim materialnim in življenjskim standardom. Bivanje v siromašnih življenjskih pogojih, ki so pod standardom, običajnim za določeno okolje, ni nujno le objektivno izmerjena in subjektivno dojeta revščina, temveč je lahko predmet osebne odločitve. Povezava med dogovorjenimi življenjskimi standardi povezuje ta pristop z relativnim pristopom (Novak 1994, 28-29).

2.3.3 Merjenje revščine in neenakosti

Običajna metoda za merjenje revščine temelji na dohodku oziroma potrošnji. Človek je reven, ko njegovi dohodki oziroma potrošnja pade pod določeno mejo, ki še omogoča zadovoljitev osnovnih potreb. Ta meja je običajno označena kot »prag revščine« (World Bank 2009b). Svetovna banka, z namenom globalne ocene in primerjave stopnje revščine, uporablja referenčni vrednosti, postavljeni na 1,25 USD in 2 USD na dan. Omenjen prag, 1,25 USD na dan, je povprečje nacionalnih pragov desetih do dvajsetih najrevnejših držav na svetu (World Bank 2009b).

Kaj je nujno za zadovoljitev osnovnih potreb se spreminja tako skozi čas kot tudi med različnimi skupnostmi. Skozi prostor in čas se spreminja tudi prag revščine, zato vsaka država uporablja svoj prag, ki je njeni stopnji razvoja, tamkajšnjim normam in vrednotam, najbolj primeren (World Bank 2009b). Po Marris (1999, 23) je potrebna dnevna količina dobrin, za zadovoljitev osnovnih življenjskih potreb, v razvitem svetu precej večja kot v nerazvitem, tretjem svetu. Po Townsend (v Novak 1994, 38) je zelo težko opredeliti in določiti raven posamezne potrebe ne da bi se upoštevale socialne norme, spol in starost. Podobno pa tudi Novak (1994, 43), ki pravi, da je eden osnovnih problemov merjenja revščine ta, da ni ene same in enotne (univerzalne) definicije merjenega pojava. Za individualno blaginjo, po Novak (1994, 50), ni pomembna le višina razpoložljivega dohodka gospodinjstva, temveč tudi njegova porazdelitev.

Svetovna banka med najpogosteje uporabljana orodja za merjenje stopnje neenakosti šteje sledeča. Za merjenje stopnje neenakosti se največkrat uporablja *Ginijev koeficient* neenakosti. Slednji se giblje med 0 in 1⁴, kjer 0 pomeni stanje popolne enakosti in 1 stanje popolne neenakosti (ena oseba ima ves dohodek, vsi ostali nimajo nič). Naslednja merska orodja so *Theilov indeks*⁵, *decilno razmerje*⁶ in *direktno merjenje*⁷ (World Bank 2009b).

⁴ Številne analize uporabljajo mersko lestvico med 0 in 100.

⁵ *Theilov indeks*: del merskih orodij znanih kot *Mere splošne entropije* (ang. General Entropy). V nasprotju z Ginijevim koeficientom omogoča tudi seštevanje stopenj neenakosti znotraj podskupin oziroma regij v posamezni državi.

⁶ *decilno razmerje*: uporablja se za predstavitev razmerja med povprečno porabo oziroma dohodkom (na primer najbogatejših in najrevnejših desetih odstotkov prebivalcev).

Združeni narodi so za merjenje širše deprivacije v kvaliteti življenja razvili numerični indikator (HPI – *Human poverty index*). Ta temelji na kombinaciji petih specifičnih statističnih indikatorjev fizične deprivacije, in sicer *odstotku populacije s pričakovano življenjsko dobo manj kot 40 let, odstotku podhranjenih otrok mlajših od 5 let, odstotku nepismenih odraslih, odstotku ljudi, ki nimajo dostopa do pitne vode in odstotku ljudi, ki nimajo dostopa do zdravstvenih storitev* (Marris 1999, 25). Združeni narodi omenjeni indikator uporabljajo kot kontrast dohodkovni revščini. Kljub temu, da sta omenjeni meri povezani, nista enaki. Temeljita namreč na različnih statističnih postopkih. Določena država ali regija lahko z nizkimi povprečnimi dohodki na prebivalca trpi za dohodkovno revščino, vendar imajo kljub temu njeni prebivalci nizko stopnjo nepismenosti, dostop do pitne vode in niso podhranjeni (Marris 1999, 25).

⁷ *direktno merjenje*: odpravlja pomanjkljivost Ginijevega koeficienta in Theilovega indeksa, ki se spreminjata ob spreminjanju distribucije - ne glede na to ali gre za spremembo v zgornjem, spodnjem ali srednjem »razredu« (na primer delež dohodka, ki pripada najrevnejšim desetim ali dvajsetim odstotkom prebivalcev).

3 LATINSKA AMERIKA NEKOČ IN DANES

3.1 NEOLIBERALIZEM V LATINSKI AMERIKI

Latinska Amerika je ena izmed regij, kjer so ideje in projekti neoliberalizma padli na najbolj plodna tla. Regija, obremenjena z zgodovino vojaških diktatur in ekonomskih kriz, je bila idealna za širjenje in vsiljevanje omenjenih politik. Zaradi socialnega neuspeha in dolge zgodovine težavnega prebijanja marginaliziranih skupin je regija danes pomembno prizorišče za organizacije protisistemskih socialnih gibanj. Med najbolj vidna sodijo kmetje brez zemlje v Braziliji, staroselci v Mehiki in Ekvadorju ter protesti⁸ in zasedbe tovarn v Argentini (Arbona 2007, 127).

Skupek ekonomskih politik običajno združenih v termin »neoliberalizem«, katerih pionir je bila država Čile v sedemdesetih letih, se je v večjem delu Latinske Amerike razširil v osemdesetih in v prvi polovici devetdesetih let dvajsetega stoletja. Njegovi zagovorniki so kot možen način za hitro in učinkovito rast ter izhod iz vzorcev stagnacije poudarjali *večjo vlogo trga* kot alokatorja sredstev, *zmanjšanje vloge države* in *naraščajočo vpetost v svetovno ekonomijo*. Večina držav Latinske Amerike se je k neoliberalnim politikam zatekla predvsem zaradi pogojevanj pri pogajanjih o reprogramiranju kreditov, in sicer po dolžniški krizi osemdesetih let. Po desetletju stagnacije, visoke stopnje inflacije in neto kapitalskem odtekanju je postalo skoraj vsem vladam regije jasno, da je moč dolgoročno rast doseči le skozi dolgoročne strukturne reforme, ki bi privabile privatni, domači in tuji, kapital. Zaradi odprave številnih politik, osnovanih, da bi izboljšale dohodkovno razporeditev, in ekonomskih strogosti, ki so jih spremljale, so bile neoliberalne politike označene kot socialno regresivne in deležne številnih kritik. V splošnem so bile te kritike osnovane na neugodnem vplivu na kazalce revščine in neenakosti skozi celotno obdobje implementacije omenjenih politik (Baer in Maloney 1997, 311).

Po Baeru in Maloneyu (1997, 314-315) neoliberalne politike v Latinski Ameriki obsegajo sledeča področja:

⁸ *Piqueteros*: organizirani protesti različnih skupin demonstrantov.

- *fiskalne prilagoditve*: ukrepe za odpravo fiskalnih deficitov je uporabila večina držav Latinske Amerike. Visoki primanjkljaji so bili do zgodnjih devetdesetih let odpravljeni, nekaj držav pa je beležilo fiskalne presežke.
- *privatizacija*: Vlade držav Latinske Amerike so, vse od svetovne finančne depresije v tridesetih letih, skozi financiranje državnih podjetij v težki industriji, izkoriščanje naftnih virov in drugih rudnih bogastev, javne storitve in bančništvo povečevale svojo prisotnost v lastnih ekonomijah. Kljub temu, da je omenjena prisotnost morda prispevala k industrializaciji in gospodarski rasti nekaterih ekonomij v regiji, so številna državna podjetja do sedemdesetih in osemdesetih let, predvsem zaradi njihove naraščajoče neučinkovitosti, deloma pa tudi njihove uporabe kot orodij ekonomskih politik, postala nedobičkonosna. Konec osemdesetih let je bila večina vlad regije (s strani njihovih kreditodajalcev) prepričana⁹, da lahko doseže fiskalne prilagoditve in izboljšanje ekonomske učinkovitosti le skozi privatizacijo podjetij v državni lasti.
- *odprava nadzora in prilagajanje cen*: skozi več desetletij so, kot orodje dohodkovne razporeditve ali način za zmanjšanje inflacijskih pritiskov, države Latinske Amerike uporabljale nadzor nad številnimi vrstami cen (javne storitve, osnovna živila, nekatere industrijske izdelke). Neto učinek tega nadzora je bilo popačenje alokacije resursov, preobrnitev številnih dobičkonosnih podjetij v nedobičkonosna, potrebna državne podpore, in destimulacija investicij v nekaterih sektorjih. Neoliberalna agenda je vključevala prekinitev cenovnega nadzora in ponovno postavitve cen na raven, ki bi podjetjem omogočala dobičkonosnost.
- *odprava nadzora nad finančnim sektorjem*: nadzor nad obrestnimi merami, kvote za bančna posojila in vsiljeni bančni zakupi državnih dolgov so odvrčali od varčevanja in izkrivljali alokacijo kapitalskih virov.
- *trgovinska liberalizacija*: večina držav Latinske Amerike je ohranila visoke ravni državnega protekcionizma, ki so bile vpeljane v petdesetih in šestdesetih letih. Poleg običajne neučinkovitosti, izhajajoče iz tarif in kvot, so omenjeni režimi potisnili države iz razvojne naravnosti.

⁹ Za natančnejše razumevanje glej Poglavlje 4.1.

- *spodbude za tuje investicije*: v obdobju dolžniške krize je večina držav doživela drastično zmanjšanje tujih investicij, pomanjkanje fiskalnih sredstev za širitev državnih podjetij in naraščajočo zastarelost industrijske tehnologije. Številne države so se odprle tujim investicijam, kar je vključevalo sektorje kot so telekomunikacije, izkoriščanje naftnih virov ter produkcija in distribucija električne energije.
- *reforma socialnega sistema*: socialni sistemi vrste *pay-as-you-go*¹⁰ so bili običajno v precejšnji meri finančno podhranjeni in so predstavljali pomemben element povečevanja vladnega zadolževanja do visokih odstotkov BDP.
- *reforma trga dela*: zaščita trga dela številnih držav naj bi vodila v rigidnost trga dela, nezmožnega tekmovanja v konkurenčni svetovni ekonomiji. Pomemben del siceršnjih reform predstavljata odprava dolgoročnih zaščit (minimalne plače) in reforma trga dela.

Vzpon neoliberalnih politik je bil trdno povezan z večjo integracijo Latinske Amerike v svetovno ekonomijo. Kljub dolgi tradiciji pripisovanja notranjih težav regije njenemu položaju v svetovni ekonomiji je očitno, da so nekateri aspekti globalne vloge Latinske Amerike prispevali k poslabšanju distributivne krize. Negativni kapitalski tokovi v osemdesetih letih so oslabili sposobnost držav po izboljšanju distribucije in zmanjšanju revščine. Lov za investicijami je premaknil ravnotežje moči med delom in kapitalom v korist slednjega, potreba po zaščiti ekonomije pred begom kapitala in investicij pa je ostro omejila stopnjo in obseg državne intervencije (Goldfrank, Cardoso in Faletto, Gereffi in Fonda, Kaminsky in Pereira, Foweraker v Hoffman in Centeno 2003, 371-372).

3.2 REVŠČINA IN NEENAKOST V LATINSKI AMERIKI

3.2.1 Neenakost

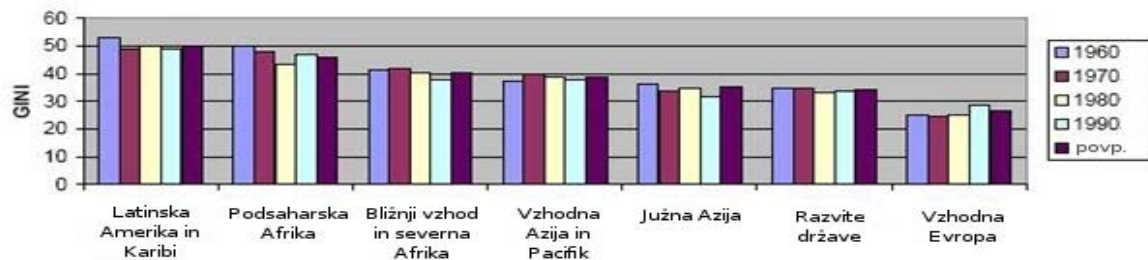
Neenakost v Latinski Ameriki je izjemno obsežna. Značilna je za vsak vidik življenja. Vpliva na dostop do izobraževanja, zdravstvenih in javnih storitev, na posedovanje lastnine in premoženja, delovanje kreditnega in trga delovne sile ter na izražanje politične volje in vpliva.

¹⁰ *Pay-as-you-go*: sistem sprotnega financiranja, imenovan tudi medgeneracijska pogodba (Bešter 2008, 5).

Dandanes je zasidrana v izključevalnem delovanju institucij, ki na ta način delujejo že od časa kolonializma in so preživele različne oblike političnih in ekonomskih sistemov (Ferranti et al. 2004, 1).

Po podatkih Svetovne banke je neenakost v Latinski Ameriki med najvišjimi v svetovnem merilu (glej Graf 3.1).

Graf 3. 1: Ginijev indeks, svet, 1960-2000



Vir: laits.utexas.edu.

V revščini živi 47 milijonov prebivalcev, kar predstavlja osem odstotkov celotne populacije obravnavanega območja. Deset odstotkov najbogatejših prejme kar 41 odstotkov celotnega dohodka, deset odstotkov najrevnejših pa le odstotek (World Bank 2009b). Te razlike so bistveno višje kot v katerikoli državi članici OECD, državi Vzhodne Evrope in večine azijskih držav (Ferranti et al. 2004, 2). Po Portes in Hoffman (v Hoffman in Centeno 2003, 366) je pri Latinski Ameriki najbolj presenetljivo dejstvo, da je tudi distribucija same neenakosti nesimetrična. Ginijev koeficient spodnjih 90 odstotkov populacije je namreč povsem primerljiv z državami podobne stopnje razvitosti. Kar loči Latinsko Ameriko od drugih delov sveta, je koncentracija bogastva zgornjih desetih odstotkov.

Dohodkovna neenakost se je v Latinski Ameriki od druge svetovne vojne naprej povečala. Skozi devetdeseta leta se je neenakost povečala v Južni Ameriki, v Centralni Ameriki, Dominikanski Republiki in na Jamajki pa ostala nespremenjena. Dva paradigmatična primera na področju spremembe neenakosti predstavljata sosednji državi, Argentina in Brazilija. Argentina, nekoč država z nizko stopnjo neenakosti (po standardih regije), je v zadnjih desetletjih doživela dramatično povečanje neenakosti, njej kontrastno pa se je neenakost v Braziliji, najbolj neenaki državi regije, opazno zmanjšala (Ferranti et al. 2004, 72).

Gospodarsko rast in Ginijeve koeficiente¹¹ (v letih 1990 in 2000) izbranih držav si lahko ogledamo v spodnji tabeli (glej Tabela 3.1).

Tabela 3. 1: Gospodarska rast in distribucija, 1990 - 2004

Država (Gini datum)	Rast BDP per capita (1990-2004)	Ginijev koeficient (okoli 1990)	Ginijev koeficient (okoli 2000)
<i>Argentina (1990, 2004)</i>	1,9	50,1	53,1
<i>Bolivija (1989, 2002)</i>	1,3	53,8	61,4
<i>Brazilija (1990, 2003)</i>	0,6	62,7	61,2
<i>Čile (1990, 2003)</i>	4,0	55,4	55,2
<i>Kolumbija (1994, 2004)</i>	1,0	60,1	57,7
<i>Kostarika (1990, 2004)</i>	2,3	43,8	47,8
<i>Dom. republika (1997, 2004)</i>	2,7	51,7	58,6
<i>Ekvador (2004)</i>	0,8	/	51,3
<i>Salvador (1995, 2004)</i>	1,9	50,7	49,3
<i>Gvatemala (1989, 2002)</i>	1,2	58,2	54,3
<i>Honduras (1990, 2003)</i>	0,4	61,5	58,7
<i>Mehika (1989, 2004)</i>	1,5	53,6	51,6
<i>Nikaragva (1993, 2001)</i>	0,8	58,2	57,9
<i>Panama (1991, 2004)</i>	2,8	54,5	54,8
<i>Paragvaj (1990, 2004)</i>	0,6	44,7	54,8
<i>Peru (1997, 2004)</i>	1,5	53,2	50,5
<i>Urugvaj (1990, 2004)</i>	1,3	49,2	46,4
<i>Venezuela (1990, 2004)</i>	0,2	47,1	47,0
Latinska Amerika	1,1	/	/

Vir: Helwege in Birch (2007, 24).

Visoka neenakost v Latinski Ameriki ni omejena le na dohodek, temveč tudi na distribucijo potrošnje, lastnino zemljišč, zdravstveno varstvo in nekatere oblike političnega zastopstva (Ferranti et al. 2004, 73). Stopnja visoke neenakosti v Latinski Ameriki ima realne implikacije na področju zdravstva in blaginje. Zdravstvena oskrba se v precejšnji meri razlikuje že v sosesčinah istega mesta. V Buenos Airesu delež populacije brez zdravstvenega zavarovanja niha od 19,5 odstotka v bogatejših sosesčinah do več kot 40 odstotkov v revnejših soseskah. Podobno je smrtnost dojenčkov v revnejši soseskah več kot dvakrat večja kot v bogatih (Arrossi v Hoffman in Centeno 2003, 368). V Mexico Cityu večina nizko dohodkovnih naselji nima ustreznega dostopa do sistema javnega zdravstva, zato morajo revni nemalokrat plačevati za privatne zdravstvene storitve. Na drugi strani so bogatejše soseske dobro oskrbljene z javnimi zdravstvenimi storitvami (Ward v Hoffman in Centeno 2003, 368).

¹¹ Kot smo opozorili že prej, nekatere analize uporabljajo mersko lestvico med 0 in 100.

Neenakost priložnosti je še posebej nesprejemljiva na etničnem področju – dejstvo, da imajo posamezniki ob rojstvu popolnoma različne življenjske možnosti je še posebej škodljivo za celotni družbeni razvojni potencial. Kljub temu, da je težko razlikovati neenakost možnosti od drugih faktorjev, na primer različnost želja in truda, pa nekateri poskusi nakazujejo, da prav ti opazno vplivajo na neenakost v številnih državah, na primer v Braziliji (Ferranti et al. 2004, 4-5). V Latinski Ameriki obstajajo tako etnične kot tudi neenakosti glede na spol. Belci moškega spola imajo tako več – v smislu dohodka z naslova zaposlitve, števila formalnih zaposlitev, premoženja in izobrazbe – možnosti kot katerakoli druga etnična skupina, vključno z ženskami. Niso pa vsi beli moški bogati, temveč so vsi (moški, ženske, belci, afriške, indijanske skupine in staroselci) predstavljeni v vseh slojih družbe. Povprečno ženske zaslužijo manj kot moški in beli delavci zaslužijo več kot ne-beli. Najbolj neugoden položaj imajo staroselske ženske ali ženske afriškega porekla – te so na dnu katerekoli distribucije (Ferranti et al. 2004, 104).

Neenakost v Latinski Ameriki se v zadnjih petdesetih letih (v primerjavi z ostalim svetom) ni bistveno spremenila (Ferranti et al. 2004, 73). Skozi zadnje desetletje so se pojavili različni vzorci na področju zmanjševanja neenakosti, vendar pa je več držav doživelo poslabšanje. Relativno enake države so občutile poslabšanje, najbolj dramatično poslabšanje pa je, tako pred kot med ekonomsko krizo, doživela Argentina. Na drugi strani je Brazilija doživela skromno, vendar pomembno zmanjšanje neenakosti. Prejšnja desetletja je zaznamoval trend zmanjševanja neenakosti v sedemdesetih letih in trend naraščanja neenakosti skozi krizna osemdeseta leta, vendar je najbolj zbujujoč dolgoročni trend prožnost visoke neenakosti, kljub različnim ekonomskim in političnim režimom v regiji (Ferranti et al. 2004, 3).

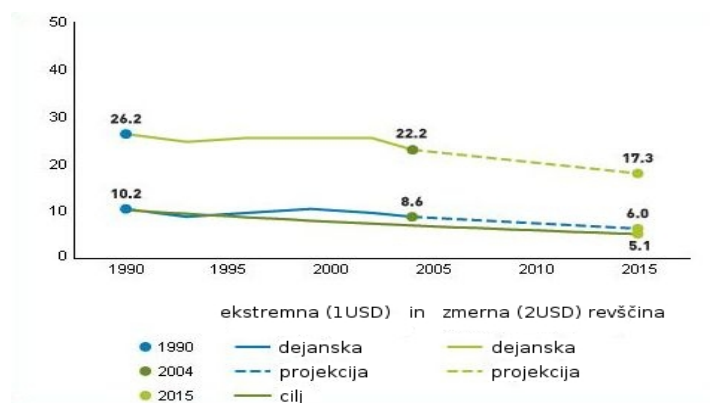
3.2.2 Revščina

Procesi ekonomske recesije, širjenja in stagnacije, ki so jih države Latinske Amerike doživele v osemdesetih in devetdesetih letih so imeli opazne učinke na stopnjo revščine. Ekonomska učinkovitost ni edini faktor, ki vpliva na stopnjo revščine, vendar med njima obstaja očitna povezava (United Nations 2004, 33). Po Helwege in Birch (2007, 23) je moč spremembe stopnje revščine razložiti z dvema točkama: *gospodarsko rastjo* in *distribucijo*. Ti sta, med drugim, odvisni od produktivnosti, izobraževanja, socialne mobilnosti, uporabo zemlje, zaposlenosti, strukture davščin in subvencij.

Podatki o revščini so zbrani in analizirani s strani vlad držav in mednarodnih institucij. Dve najbolj pomembni mednarodni merjenji revščine prihajata s strani Svetovne banke (WDI) in Združenih narodov (ECLAC). Organizaciji analizirata enake podatke precej drugače (Helwege in Birch 2007, 1-2). Svetovna banka in ECLAC opredeljujeta dve stopnji revščine. Višja predstavlja (zmerno) revščino, nižja pa ekstremno revščino. Svetovna banka določa mejo revščine, ki velja po celotnem svetu in znaša 2,15 USD na dan za zmerno revščino in 1,08 USD na dan za ekstremno revščino. ECLAC pa je razvil državo-specifične meje revščine. Mejo ekstremne revščine predstavlja znesek potreben za nakup minimalne košarice živil, ki jo definira WHO. ECLAC-ova meja zmerne revščine je dvakratnik ekstremne revščine v urbanih območjih in 1,75-kratnik ekstremne revščine na ruralnih območjih. ECLAC predstavlja stopnjo revščine glede na več različnih mej revščine, vključno z 2,15 USD in 1,08 USD na dan (Helwege in Birch 2007, 10).

Najnovejši podatki Svetovne banke in Združenih narodov kažejo, da se revščina v Latinski Ameriki, predvsem med tistimi zelo revnimi, zmanjšuje. Med omenjenimi ugotovitvami in kazalci o napredku izstopajo resne neskladnosti v razpoložljivih podatkih, vprašljivost o pravilnosti izbranih metodologij pri merjenju revščine in pretirano posploševanje o regionalnem napredku. Po podatkih Svetovne banke za Latinsko Ameriko kot celoto velja, da je stopnja zmerne revščine iz 26 odstotkov leta 1990 padla na 22 odstotkov v letu 2004, medtem ko je stopnja ekstremne revščine v enakem obdobju padla z deset na devet odstotkov (Helwege in Birch 2007, 1-2). Stopnjo revščine (in njene projekcije) v Latinski Ameriki od leta 1990 do leta 2015, po podatkih Svetovne banke, nam kaže spodnji graf (glej Graf 3.2), BDP, stopnjo zmerne in ekstremne revščine v letih 2002, 2006 in 2007 po podatkih ECLAC (CEPAL) pa Graf 3.3.

Graf 3. 2: Delež prebivalstva Latinske Amerike in Karibov pod 1 USD in 2 USD na dan



Vir: worldbank.org.

Graf 3. 3: Zmerna in ekstremna revščina, Latinska Amerika, 2002, 2006, 2007¹²

Država	okoli 2002			okoli 2006			2007		
	Leto	zmerna	ekstremna	Leto	zmerna	ekstremna	Leto	zmerna	ekstremna
Argentina	2002	45.4	20.9	2006	21.0	7.2
Bolivija	2002	62.4	37.1	2004	63.9	34.7	2007	54.0	31.2
Brazilija	2001	37.5	13.2	2006	33.3	9.0	2007	30.0	8.5
Čile	2000	20.2	5.6	2006	13.7	3.2
Kolumbija	2002	51.5	24.8	2005	46.8	20.2
Kostarika	2002	20.3	8.2	2006	19.0	7.2	2007	18.6	5.3
Dom. Republika	2002	47.1	20.7	2006	44.5	22.0	2007	44.5	21.0
Ekvador	2002	49.0	19.4	2006	39.9	12.8	2007	38.8	12.4
Salvador	2001	48.9	22.1	2004	47.5	19.0
Gvatemala	2002	60.2	30.9	2006	54.8	29.1
Honduras	2002	77.3	54.4	2006	71.5	49.3	2007	68.9	45.6
Mehika	2002	39.4	12.6	2006	31.7	8.7
Nikaragva	2001	69.4	42.5	2005	61.9	31.9
Panama	2002	36.9	18.6	2006	29.9	14.3	2007	29.0	12.0
Paragvaj	2001	61.0	33.2	2005	60.5	32.1	2007	60.5	31.6
Peru	2001	54.7	24.4	2006	44.5	16.0	2007	39.3	13.7
Urugvaj	2002	15.4	2.5	2005	18.8	4.1	2007	18.1	3.1
Venezuela	2002	48.6	22.2	2006	30.2	9.9	2007	28.5	8.5

Vir: United Nations (2008).

Namen specifičnih pragov revščine, razvitih s strani ECLAC, je zajetje široko spreminjajočih se življenjskih stroškov revnih v različnih predelih regije. Stopnje revščine izmerjene s strani ECLAC so navadno višje kot tiste od Svetovne banke, vendar kažejo tudi večje stopnje izboljšanja. Po podatkih ECLAC je stopnja zmerne revščine v regiji padla z 48 odstotkov leta 1990 na 40 odstotkov v letu 2005, medtem ko je stopnja ekstremne revščine, v enakem obdobju, padla z 23 na 15 odstotkov (Helwege in Birch 2007, 2).

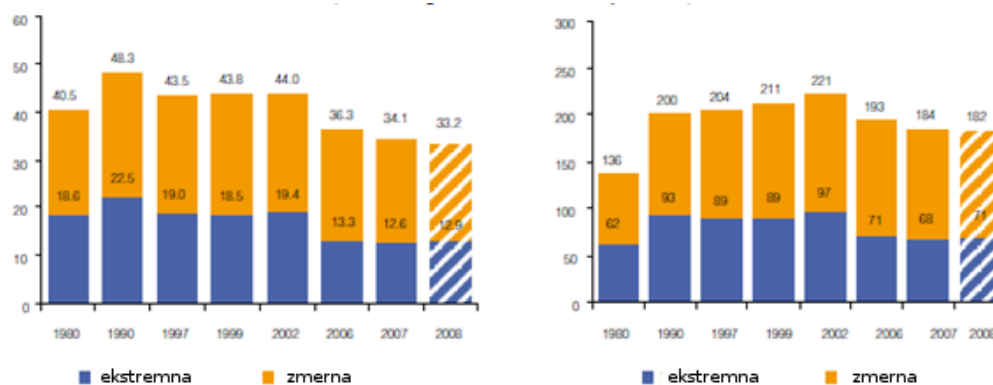
Primerjava najnovejših podatkov s podatki iz leta 1990 kaže, da se je situacija v zadnjih 17 letih očitno spremenila. Odstotek prebivalcev regije živečih v stiski ostaja visok, vendar se je od začetka devetdesetih znižal za 14 odstotkov. Zmanjšanje revščine je bilo očitnejše na področju ekstremne revščine. Medtem ko je bila v letu 1990 ekstremno revna vsaka druga oseba, se je danes omenjeno razmerje spremenilo v ena proti tri. Najvišje stopnje zmerne in ekstremne revščine so bile zabeležene v letu 2002. V tem letu je med revne spadalo 221 milijona, med ekstremno revne pa 97 milijona ljudi (United Nations 2008, 10).

Najnovejši podatki kažejo, da je leta 2007 v revščini živelo 34,1 odstotka celotne populacije regije, v ekstremni revščini pa 12,6 odstotka. Število revnih je bilo 184 milijona, med njimi pa je v ekstremni revščini živelo 68 milijona ljudi. Trend padanja stopnje revščine od leta 2002 se je nadaljeval, od takrat se je število revnih zmanjšalo za 37 milijonov ljudi, število tistih, ki

¹² Manjkajoči podatki niso dostopni.

živijo v ekstremni revščini pa za 29 milijona ljudi (glej Graf 3.4) (United Nations 2008, 5). Omenjeni podatki kažejo še vedno aktiven trend padanja stopnje revščine od leta 2002 naprej. Najočitnejše izboljšave (več kot tri odstotke letno) kažeta Bolivija in Brazilija. Sledijo jima Venezuela, Honduras in Paragvaj, ki so presegle dwoodstotno letno stopnjo zmanjšanja revščine (United Nations 2008, 10-11).

Graf 3. 4: Zmerna in ekstremna revščina, Latinska Amerika, 1990-2008¹³



Vir: United Nations (2008).

¹³ Podatek za leto 2008 je projekcija.

4 PRIVATIZACIJA V LATINSKI AMERIKI

V zadnjih dvajsetih letih predstavlja privatizacija v Latinski Ameriki eno izmed ključnih komponent neoliberalnih strukturnih reform. Skladno z njimi je večina držav tega območja implementirala tržno usmerjene politike, med njimi tudi privatizacijo, da bi s tem preoblikovala svoje ekonomske strukture in razvojne strategije, od notranje usmerjene, državno dominirane uvozno-nadomestitvene industrializacije, (*ang.* import substitution industrialization – ISI) k navzven usmerjeni, tržno dominirani in izvozno usmerjeni rasti (Schiavon v Weizsäcker et al. 2005, 207).

Pomanjkanje investicij v državnih podjetjih je v povezavi s tehnološkimi spremembami, ki so njihovo produkcijo napravile arhaično, zmanjšalo tako kvaliteto kot tudi kvantiteto blaga in storitev, proizvedenih s strani državnih podjetij. Z idejami Washingtonskega konsenza (superiornost akterjev privatnega sektorja, vloga tržnih sil pri promociji ekonomske učinkovitosti in vzdržni gospodarski rasti, implementacija varčnih makroekonomskih politik, trgovinska liberalizacija in prosti trg) je postala privatizacija atraktiven mehanizem, ki bi poskrbel za učinkovitost proizvodnje, dobičke, znižal fiskalne primanjkljaje, breme zunanjih in notranjih dolgov, poleg tega pa mednarodnim trgovom poslal jasno sporočilo o zavezanosti k neoliberalnim reformam v regiji (Weizsäcker et al. 2005, 208).

4.1 ZGODOVINSKI OKVIR PRIVATIZACIJE V LATINSKI AMERIKI

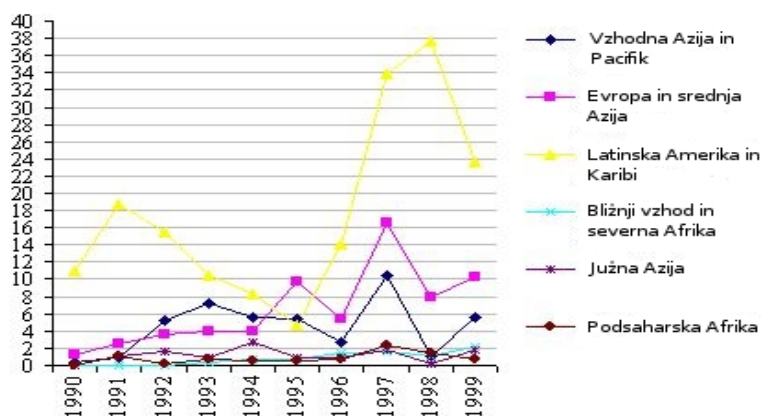
Privatizacija v Latinski Ameriki se je pričela prej, obširneje in hitreje kot skoraj kjerkoli drugje na svetu. Privatiziranih je bilo več (pa tudi večjih) podjetij, večji pa je bil tudi iztržek ob njihovi prodaji (Nellis et al. 2004, 1). Na omenjenem področju se je privatizacija razlikovala v obdobju začetka, hitrosti, intenzivnosti, obsegu, širini, ideološki podpori, državnih podpori, podpori industrije in znotraj posameznih držav (Weizsäcker et al. 2005, 207). Vlade vseh držav Latinske Amerike so med leti 1985 in 1995 javno naznanile namero po implementaciji privatizacijskih programov. Zmožnost¹⁴ omenjenih vlad opraviti

¹⁴ Na tem mestu velja opozoriti, da pogosto ni šlo za zmožnost vlad, temveč za, kot pravita Vanden in Prevost (2008, 165), priporočila in kasneje celo vztrajanje mednarodnih finančnih institucij pri vpeljavi ekonomskih strukturnih reform, s čimer so omenjene institucije pogojevale (nadaljnje) posojanje denarnih sredstev.

privatizacijo se je bistveno razlikovala tako med posameznimi državami kot tudi znotraj posameznih držav (med njihovimi administrativnimi enotami). Čile je s privatizacijo pričel leta 1974, sledili sta mu Bolivija in Mehika leta 1985, Brazilija in Ekvador sta privatizacijo resno pričeli izvajati leta 1995, ostale države pa med leti 1985 in 1995 (Weizsäcker et al. 2005, 208).

V devetdesetih letih je dohodek z naslova privatizacije v 18 državah Latinske Amerike povprečno predstavljal kar 6 % BDP, do konca desetletja pa so več kot polovico vseh privatizacij v Latinski Ameriki predstavljala infrastrukturna in javno storitvena podjetja velikih vrednosti. Od leta 1990 do 2001 je celotno privatno investiranje v infrastrukturo v Latinski Ameriki znašalo 360 milijard USD, kar je predstavljalo 150 milijard USD več kot Latinski Ameriki sledeča, z vidika privatizacije priljubljena, vzhodna Azijsko-Pacifiška regija (Nellis 2003, 5). Prihodki z naslova privatizacije po regijah in po sektorjih v 90-ih letih so predstavljeni v spodnjih grafih (glej Graf 4.1 in Graf 4.2).

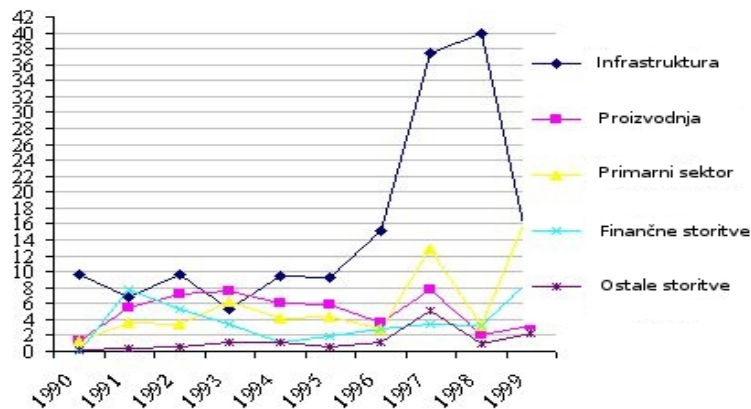
Graf 4. 1: Dohodki držav v razvoju z naslova privatizacije, svet, 1990-1999 (v mrd USD)



Vir: privatization.org.

Kar 75 odstotkov dohodkov z naslova privatizacije izvira iz infrastrukturnega in javnega storitvenega sektorja. Finančni sektor predstavlja 11 odstotkov, ostali dohodek pa predstavljajo naftna in plinska industrija ter proizvodni sektor. Večina držav je privatizirala telekomunikacijska podjetja, električno energijo, plin, vodne vire in zdravstveno oskrbo. Privatizacija železnic, letalskih prevoznikov, letališč in avtocest je bila manj obsežna. Večina držav je obdržala eno ali več bank in, z izjemo Argentine, tudi javni nadzor nad podjetji povezanimi z naravnimi viri (na primer nad nafto, plinom in bakrom) (Checchi et al. 2005, 7).

Graf 4. 2: Dohodki držav v razvoju z naslova privatizacije, sektorji, 1990-1999 (v mrd USD)



Vir: privatization.org.

Države Latinske Amerike so, predvsem zato, ker so si delile skoraj identično mednarodno okolje in zelo podobne notranje makroekonomske omejenosti, implementirale privatizacijske programe med leti 1985 in 2000. Neoliberalne rešitve, kako ponovno zgraditi nacionalne ekonomije in stimulirati vzdržno rast, so postale zaželene zaradi:

- ekonomske in dolžniške krize v osemdesetih letih dvajsetega stoletja, ki jo je večina političnih akterjev pripisovala izčrpanju in krizi uvozno-nadomestitvene (ISI) razvojne strategije,
- pozitivnih izkušenj Čila in vzhodno azijskih držav,
- nasvetov in pritiskov s strani mednarodnih finančnih institucij (IMF, WB, IADB), predvsem skozi pogojevalne mehanizme njihovih posojil,
- propada Sovjetske zveze in centralno planiranega gospodarstva in
- moči nacionalnih (reformam naklonjenih) koalicij znotraj vlad

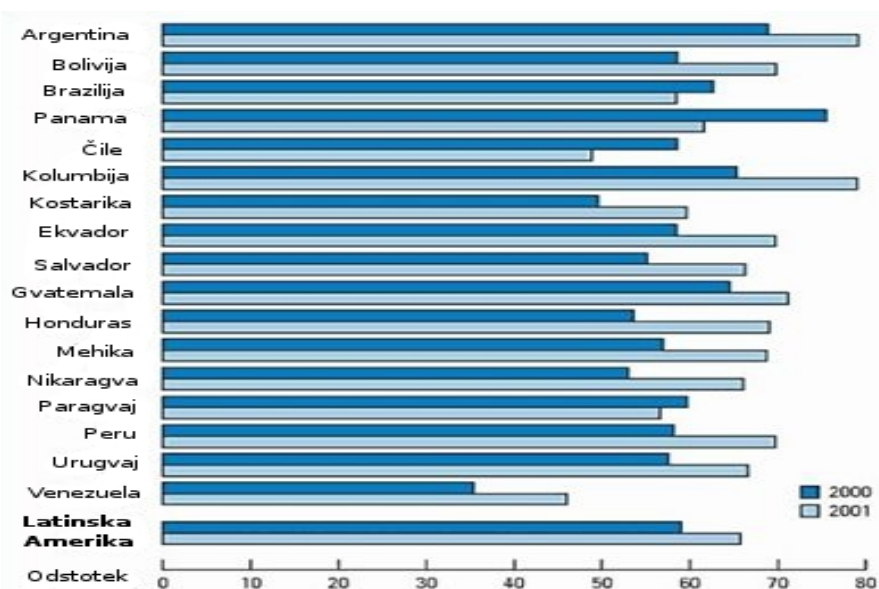
(Weizsäcker et al. 2005, 208).

V Latinski Ameriki, z izjemo Argentine, so se podobno kot drugod najprej lotili prodajanja podjetij v državni lasti, ki so delovala na tekmovalnih trgih in šele nato nadaljevali z vključevanjem privatnega sektorja v menedžment, financiranje in nenazadnje lastništvo državnih podjetij na področju infrastrukture in javnih storitev (Nellis 2003, 5).

Medtem ko sta se Argentina in Čile zatekli k radikalni šok strategiji, sta se Brazilija in Kolumbija zatekli k postopnemu procesu privatizacije. Argentina, Čile in Mehika so odredile temeljite privatizacijske politike in prodale veliko večino podjetij v državni lasti, medtem pa sta Venezuela in Kolumbija prodali le omejeno število državnih podjetij. Argentina, Čile in

Peru so privatizirale podjetja praktično vseh ekonomskih sektorjev, ostale države pa so podjetja v določenih strateških sektorjih ohranile v javni lasti (Brazilija – naftna industrija in strateška javna storitvena podjetja, Mehika – naftna industrija in sektor električne energije, Venezuela – naftna industrija). Brazilija (v času administracije Collor de Mella) in Čile sta za svojo lastnino sprejemali sredstva v obliki domačih in zunanjih dolžniških instrumentov, Karibske države in Peru le v denarju, Argentina, Brazilija (v času administracije Cardoso), Mehika in Venezuela pa so sprejemale denar in dolžniške obveznice. V smislu ideološke podpore in stopnje zavezanosti procesu privatizacije so bila neodobranja višja v Argentini in Kolumbiji, nižja pa v Čilu in Venezueli (glej Graf 4.3) (Weizsäcker et al. 2005, 208-209).

Graf 4. 3: Delež prebivalstva, ki ne odobrava privatizacije, Latinska Amerika, 2000-2001



Vir: Weizsäcker et al. (2005, 209).

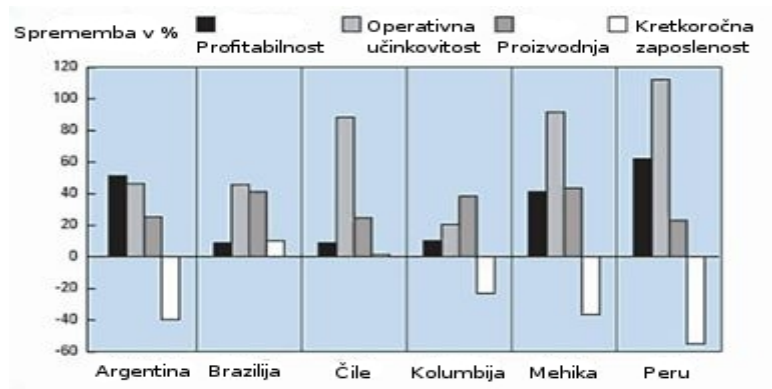
4.2 UČINKI PRIVATIZACIJE V LATINSKI AMERIKI

Privatizacija je v Latinski Ameriki izzvala več javnega neodobranja in kritike kot kjerkoli drugod po svetu. Obsegala je več političnega nasprotovanja, izgrediv in demonstracij proti konceptu privatizacije, njenim resničnim in domnevnim učinkom (Nellis 2003, 5).

Zgolj v makroekonomskem smislu je bila privatizacija, skoraj brez izjem, pozitivna. Povišala je operativno učinkovitost, produktivnost, dobičke ter kvaliteto in kvantiteto blaga in storitev. Ta pozitiven vpliv je bil večji tam, kjer je bila privatizacija izpeljana v bolj tržno usmerjenih

in tekmovalnih ekonomijah (skozi koherentne, dobro oblikovane, konkurenčne in transparentne programe) ter tam, kjer so bile s strani vlad za nadzor nad privatiziranimi podjetji sprejete primerne regulativne in nadzorne procedure. V mikroekonomskem smislu je bila privatizacija spremljana s povečanjem dohodkovne neenakosti, zmanjšanjem zaposlenosti in stagnacijo ali zmanjšanjem plač za srednji in nižji dohodkovni razred (glej Graf 4.4) (Weizsäcker et al. 2005, 211).

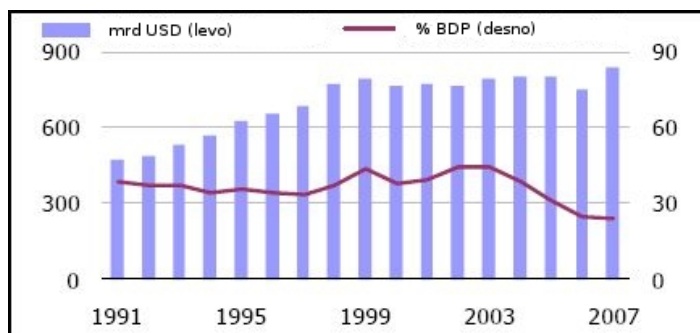
Graf 4. 4: Plusi in minusi privatizacije, izbrane države



Vir: Weizsäcker et al. (2005, 211).

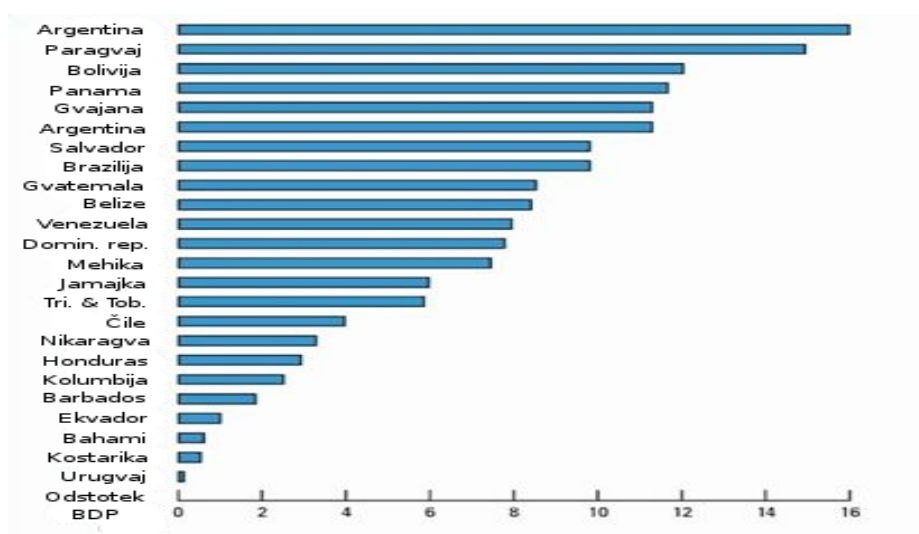
Kljub temu, da so učinki privatizacije v Latinski Ameriki mešani, v smislu uspeha v določenih državah, sektorjih in industrijah, pa si vsi programi privatizacij delijo podobne ključne učinke. Na kratki rok so bili dohodki pozitivni za vse države. To je omogočilo zmanjšanje notranjih in zunanjih dolgov (glej Graf 4.5), blaženje kratkoročnih denarnih omejenosti in pospešitev fiskalnega ravnotežja v letih, ko je bil pritek sredstev največji (glej Graf 4.6). Na dolgi rok je imela privatizacija bistven vpliv kot način signaliziranja (tako domačim kot tujim akterjem) zavezanosti procesu neoliberalnih strukturnih reform. Vpliv na privlačnost tujim investicijam in domačemu kapitalu je bil proporcionalen intenzivnosti in širini privatizacijskih programov (Weizsäcker et al. 2005, 210).

Graf 4. 5: Zunanji dolg, Latinska Amerika, 1991–2007 (v mrd USD)



Vir: United States Agency for International Development (2008).

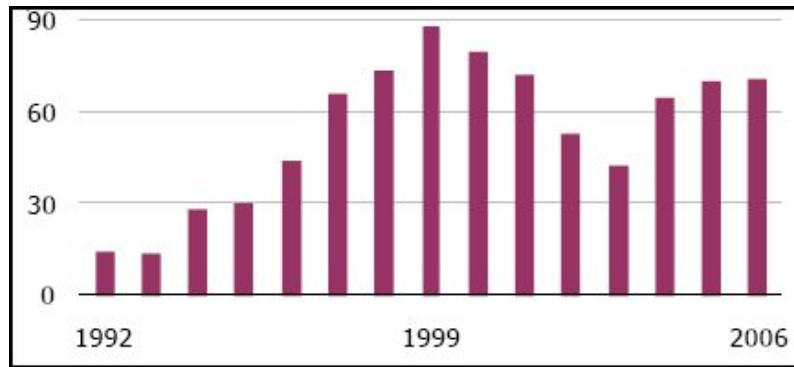
Graf 4. 6: Kumulativni dohodki z naslova privatizacij v 90-ih (% BDP), Latinska Amerika



Vir: Weizsäcker et al. (2005, 210).

V vsaki državi je privatizacija pomenila pomemben priliv neposrednih tujih investicij (*ang.* foreign direct investment – FDI) (glej Graf 4.7). Tujci niso sodelovali le s kapitalom, temveč tudi s prevzemanjem vodenja podjetij. V celotni regiji se je FDI v deležu BDP povečal z 0,3 odstotka leta 1989 na 6,9 odstotka leta 1999. Vse do poznih osemdesetih je večina držav Latinske Amerike vzdrževala številne prepreke za tujo participacijo na področju storitev oziroma v strateških podjetjih, podobno pa je bilo tudi na področju javnih storitev. Z odpravo omenjenih preprek je proces privatizacije prevzel ključno vlogo pri privabljanju tujega kapitala. Po Lora (v Checchi et al. 2005, 8) je bilo kar 36 odstotkov neposrednih tujih investicij usmerjenih v privatizacijo.

Graf 4. 7: Neposredne tuje investicije, Latinska Amerika, 1992-2006 (v mrd USD)



Vir: United States Agency for International Development (2008).

A priori učinek privatizacije na investicije ni jasen. Lahko bi pričakovali, da zaradi precejšnjih neizkoriščenih kapacitet javnih podjetij nova privatizirana podjetja ne potrebujejo investicij. Po drugi strani je produkcijski proces javnih podjetij zastarel in bi zato lahko pričakovali veliko povečanje investicij. Z izjemo Argentine, kjer so investicije narasle za več kot 350 odstotkov, podatki kažejo skromno rast investicij oziroma statistično nepomembne spremembe (Chong in López-de-Silanes 2003, 15-16).

Večina študij privatizacije v Latinski Ameriki zaključuje, da slednja izboljšuje učinkovitost podjetij. Dobički, operativna učinkovitost in proizvodnja so nagnjeni k rasti. Študija IADB šestih¹⁵ latinsko-ameriških držav nakazuje na povprečno rast dobičkov v višini 29,8 odstotka (velika privatizirana podjetja), rast učinkovitosti (merjene v proizvodnji na delavca) v višini 67 odstotkov in rast proizvodnje v višini 34 odstotkov. Privatizacija infrastrukture naj bi povečala finančno in operativno učinkovitost, sprostila prej prevladujoče investicijske omejenosti, razširila doseg in dostopnost storitev in povečala kvaliteto storitev. V smislu fiskalnih koristi je privatizacija, skozi racionalizacijo cen, odplačilo dolgove, odpravo subvencij in višjih davčnih donosov s strani bolj dobičkonosnih in produktivnih podjetij, prinesla pozitiven učinek na denarni tok in zmanjšala javni dolg držav (Nellis 2003, 6; Nellis et al. 2004, 2). Davčni dohodki s strani javnih podjetij so se po privatizaciji povečali v večini držav. Edina izjema je Brazilija, ki predstavlja državo z najmanjšo stopnjo povečanja donosnosti (okoli odstotek) (Chong in López-de-Silanes 2003, 19). Iztržek privatizacije v Mehiki (med leti 1984 in 2000) je bil približno 33 milijard USD in v večji meri porabljen za poplačilo javnega dolga, zmanjšanje fiskalnega deficita in povišanje prispevkov za socialo (s šestih odstotkov BDP leta 1990 na 9,5 odstotka leta 2000) (Nellis 2003, 6; Nellis et al. 2004,

¹⁵ Argentina, Brazilija, Čile, Kolumbija, Mehika in Peru.

2). Po Chong in López-de-Silanes (2003, 19) lahko višji davčni dohodki vladam omogočijo povečano sposobnost izvajanja socialno koristnih programov, ki predstavljajo koristi za najrevnejše segmente družbe.

Osnoven cilj privatizacije je povečanje učinkovitosti. V povprečju je bil ta cilj v Latinski Ameriki dosežen, vendar so imeli zagovorniki že od samega začetka v mislih več kot le povečanje učinkovitosti. Široko razširjeno upanje, pogosto prevedeno v trditve in obljube reformatorjev in javnih oblasti, je bilo, da bodo posledice naraščajoče učinkovitosti hitre in znatne makroekonomske koristi: *pozitivni fiskalni učinki, nova delovna mesta in ekonomska rast* (Nellis 2003, 10). Le malo teh koristi pa se je dejansko udejanjilo. Številne države Latinske Amerike dandanes pesti *vztrajna finančna bolehnost, visoka stopnja brezposelnosti in nizka gospodarska rast*. Slednje daje podporo kritikom privatizacije, ki trdijo, da je bila ta nepravilna in glavni razlog naraščajoče revščine in neenakosti (Nellis 2003, 10; Nellis et al. 2004, 3). Največje kritike privatizacije temeljijo na prepričanju, da so koristi v obliki donosnosti podjetij dosežene na račun skupnosti. Omenjene koristi naj bi bile iztisnjene iz uporabnikov (skozi uporabo tržne moči), zaposlenih (skozi nižje plače) in vlade (skozi skrb za pozitiven denarni tok) (Campbell-White in Bhatia v Chong in López-de-Silanes 2003, 18).

Po raziskavi *Latinobarometro*¹⁶ (javno mnenjska raziskava opravljena v sedemnajstih državah Latinske Amerike) je bila leta 2001 velika večina prebivalcev Latinske Amerike prepričana, da privatizacija ni bila koristna. Največja kritika je bila usmerjena proti infrastrukturni privatizaciji, predvsem na področju električne energije, vode in železniškega potniškega prometa, manj pa na področju telekomunikacij, železniškega tovornega prometa, pristanišč, letališč in plinovodov. V Boliviji so bili nasilni protesti proti privatiziranju vodnih virov (op. a. – tudi deževnice!) in nenadnim skokom cen razlog za prekinitev koncesije. V Peruju je vlada zaradi podobnih razlogov prekinila namero po privatiziranju omrežja električne energije, javni protesti in slaba učinkovitost pa so razlog prekinitve tridesetletne koncesije (na področju vodnih virov) v Argentini (Nellis 2003, 8-9; Nellis et al. 2004, 2-3).

Problem pri privatizaciji infrastrukture je deloma v občutku izgube suverenosti, na primer prodaja (dragocenega) javnega premoženja mednarodnim korporacijam. Drug del problema je razširjeno mnenje, da je neizogibna posledica privatizacije naglo naraščanje cen storitev, s čimer si revni ne morejo (več) privoščiti nujnih dobrin. Tretji del problema je razširjena

¹⁶ *Latinobarómetro*: raziskava izvedena s strani neprofitne organizacije Corporacion Latinobarometro iz Čila.

sumničavost, da je veliko privatizacij izpeljanih na netransparenten in nepošten način (na primer, da med privatnimi kupci velja dogovor o ceni državnih podjetij ali koncesij oziroma da politiki sprejemajo podkupnine in posledično favorizirajo določene kupce ali vplivajo na regulatorna pravila v skladu z željami kupcev). Poleg tega obstaja tudi mnenje, da veliko vlad preprosto ne poseduje znanja za uspešna pogajanja z mednarodnimi ali nacionalnimi privatnimi podjetji, s katerim bi zaščitila javni interes med prodajo ali ohranila kompetentnost in neodvisnost regulatornih organov po prodaji (Nellis 2003, 8-9; Nellis et al. 2004, 2). Še ena skrb so makroekonomske in fiskalne posledice privatizacije. Namreč, če vlade prodajajo državna podjetja po nerazumno nizkih cenah, zaradi nekompetentnosti, korupcije ali slabega gospodarjenja, ima lahko privatizacija negativne učinke na *javne finance*, na *preskrbo z javnimi socialnimi storitvami* in na *stopnjo revščine in neenakosti* (Nellis et al. 2004, 4).

Veliko pogodb o privatizaciji je bilo zaradi nepričakovanih premikov razmer na trgu, oportunističnih privatnih ponudnikov ali vladnih nesposobnosti izpolniti pogodbene obveznosti (predvsem zaradi cenovnih povišanj tarif) ponovno podvrženih pogajanjem. Omenjeni razlogi so, skupaj z upočasnitvijo rasti svetovnega gospodarstva, odvrnili investitorje, ki so bili vse do tedaj željni sodelovanja pri privatizaciji v Latinski Ameriki (Nellis 2003, 9-10; Nellis et al. 2004, 3).

4.2.1 Vpliv na revščino in neenakost

Nekatere študije kažejo, da je imela privatizacija, posredno skozi proračunske in fiskalne učinke, pozitivne učinke tudi na revščino – v Boliviji in Argentini so privatizirana podjetja danes glavni davčni plačniki (Chong in Lopez v Checchi et al. 2005, 9). Nellis (v Checchi et al. 2005, 9) dodaja, da so proračunski učinki pomembnejši od samih dohodkov z naslova privatizacij in negativnih učinkov na cene. McKenzie in Mookherjee (v Checchi et al. 2005, 9) nadalje dodajata, da obstaja pozitiven učinek fiskalnih dohodkov na stabilizacijske politike, ki pripomorejo k odpravi inflacije, ki koristi najrevnejšim prebivalcem, poleg tega lahko omenjene dohodke država porabi za pomoč revnim pri kompenziranju negativnih učinkov privatizacije. Chong in Lopez de Silanes (v Checchi et al. 2005, 9) menita, da so Argentina, Bolivija, Mehika in Peru dobri primeri, kjer so podjetja v javni lasti beležila tako velike izgube, da so davčni dohodki in dohodki iz njihove privatizacije dovolj visoki, da lahko izravnavajo negativne socialne učinke izgub delovnih mest.

Nedvomno je, da je na primer po divestituri povsod narasla donosnost: za več kot 40 odstotkov v Peruju, Mehiki in Argentini, vendar za manj kot deset odstotkov v Braziliji, Čilu in Kolumbiji (Checchi et al. 2005, 9). Glavni vzrok izboljšave donosnosti je naraščajoča učinkovitost (Chong in Lopez de Silanes v Checchi et al. 2005, 9), vendar so s temi spremembami povezani tudi socialni stroški – glavna sestavina prestrukturiranja podjetij so namreč odpuščanja (McKenzie in Mookherjee v Checchi et al. 2005, 9). Z izjemo Čila je bilo število delovnih mest v javnih podjetjih zmanjšano za 55 odstotkov v Peruju, 40 odstotkov v Argentini, 36 odstotkov v Mehiki, 23 odstotkov v Kolumbiji in deset odstotkov v Braziliji, vendar je na dolgi rok prišlo do delnega okrevanja skozi direktno in posredno zaposlovanje v privatiziranih sektorjih (Checchi et al. 2005, 9). Zaključki so v skladu z izkušnjami v svetovnem merilu: privatizacija je imela pozitivne učinke na *produktivnost*, *donosnost* in *fiskalne dohodke*, vendar pa tudi negativne učinke na področju *zaposlenosti* (Megginson in Netter v Checchi et al. 2005, 9).

Ko fokus usmerimo v direktne spremembe blaginje za potrošnike, so mnenja številnih avtorjev bolj deljena in dokazi bolj razpršeni (Checchi et al. 2005, 10). Po Nellisu (Nellis 2003, 10; Nellis et al. 2004, 3) naj bi privatizacija povečevala revščino in neenakost predvsem na tri načine, in sicer skozi negativne učinke na *stopnjo zaposlenosti*, skozi negativne učinke na *dostopnost do privatiziranih storitev* in skozi negativne učinke na *državni dohodek*. Distributivni učinki privatizacije po Checchiju (Checchi et al. 2005, 10) temeljijo na treh glavnih faktorjih. Prvi je sprememba v *dostopnosti do storitev*, ki je povezana s širitvijo obsega delovanja storitev in uvedbo tehnoloških inovacij, ki vplivajo na dostopnost (na primer telekomunikacijska podjetja), drugi je sprememba v *cenovni dostopnosti*, ki je povezana s spremembami cen storitev, časovno evolucijo cen in načinom s katerim slednja vpliva na obstoječe in nove uporabnike. Tretji faktor je *kvalitativna sprememba storitev*, ki pa je med vsemi omenjenimi najtežje merljiva.

V nadaljevanju si zato oglejmo nekatere omenjene učinke, osredotočene na dve področji, in sicer na področje *zaposlenosti in dohodka* ter *cen in dostopnosti storitev*.

Zaposlenost in dohodek

Zmanjšanje delovne sile je pomembna komponenta privatizacijske izkušnje v Latinski Ameriki. Privatizirana podjetja so za precejšen delež zmanjšala število zaposlenih v skoraj vseh državah regije. Izjema je Čile, kjer se je povprečno število zaposlenih v privatiziranih podjetjih dvignilo za 15 odstotkov, povprečno število zaposlenih v celotni ekonomiji pa padlo

za pet odstotkov. V povprečju je število zaposlenih v državah Latinske Amerike padlo za 24 odstotkov (Chong in López-de-Silanes 2003, 15). Po Nellis (Nellis et al. 2004, 3) je nesporno, da je imelo veliko programov privatizacij v Latinski Ameriki za posledico odpuščanje številnih delavcev. Med leti 1987 in 1997 je bilo v Argentini odpuščenih 150000 delavcev, približno 50 odstotkov delavcev zaposlenih v privatiziranih podjetjih v Mehiki in 15 odstotkov celotne delovne sile v Nikaragvi (samo pri privatizaciji železnic je bilo odpuščenih 90000 delavcev). Po McKnezie in Mookherjee (v Nellis 2003, 15) je število zaradi privatizacije odpuščenih delavcev (glede na celotno delovno silo) relativno majhno, tudi v Argentini in Mehiki. V večini primerov je število novih delovnih mest v novih privatiziranih sektorjih, ustvarjenih skozi liberalizacijo in privatizacijo, kmalu preseglo število prej ukinjenih. Po njunem mnenju je splošno povečanje nezaposlenosti sicer resnično, vendar je do slednjega prišlo kasneje in kot posledica zunanjih šokov, rigidnosti trga dela in finančne nediscipline.

Cene in dostopnost storitev

Dokazi o učinku privatizacije na cene storitev so mešani. Med drugim so odvisni od sektorja in države, tehnološkega napredka v industriji, kako nizke so bile cene pred privatizacijo (oziroma nižje od tistih, potrebnih za pokritje stroškov) in od regulatornega okvira (Checchi et al. 2005, 10). Nekateri avtorji, na primer Azpiazu in Schorr (v Checchi et al. 2005, 10), ki kritično obravnavata primer Argentine, kritizirajo normativen okvir, v katerem so privatizirana podjetja delovala. Slednje vključuje visoke ravni cen na začetku procesa privatizacije, regulatorno zamudo pri prenosu višje učinkovitosti v nižje cene, indeksacijo domačih cen glede na tujo inflacijo in sistematično prakso pri pogajanjih o privatizacijskih pogodbah (spodbujenih s strani podjetij in potrjenih s strani vlad). Avtorja trdita, da je način izpeljave privatizacijskega procesa vplival na ustvarjanje in ohranjanje nekonkurenčnih trgov.

Vključenost privatnega sektorja skozi koncesije naj bi poviševala cene življenjskih dobrin in storitev, še posebej vode, kanalizacije, električne energije in transporta. Le redki oporekajo dejstvu, da so višje cene v privatnih podjetjih pogosto nujne, če želi podjetje dobrine in storitve modernizirati, zadostiti povpraševanju in delovati brez državnih subvencij. Številna državna podjetja cene storitev postavljajo nižje, kot bi bilo za pokritje stroškov potrebno. Kritiki pa vendarle trdijo, da je bila hitrost in obseg cenovnih prilagoditev v Latinski Ameriki prekomerna in je imela ostre posledice za revne uporabnike (Nellis 2003, 11; Nellis et al. 2004, 3-4). Kratkotrajna privatizacija vodnih virov v Boliviji je povzročila enkratni dvig cen

za 43 odstotkov. Na področju telekomunikacij »tarifno uravnavanje« (med lokalnimi in mednarodnimi klici) navadno vodi v dvig cen lokalnih klicev in padec cen mednarodnih pogovorov. Revni večino svojih klicev opravijo v lokalnem omrežju, zato je posledično dvig cen skoncentriran prav med revnimi. Podobno so bile revnim nenaklonjene priklopne cene vodovoda in kanalizacije v Buenos Airesu, kjer so pogodbe o koncesijah privatnim podjetjem dovoljevale zaračunavanje med 1100 in 1500 USD na območjih, kjer je povprečni mesečni dohodek prebivalstva znašal 245 USD na mesec. Cene privatizirane električne energije so se v Latinski Ameriki dvignile le v polovici primerov. Četudi so cene po privatizaciji padle (na primer v Argentini, Čilu in Peruju), revni niso občutili koristi v celotnem obsegu, saj cene električne energije nihajo glede na območje in glede na količino porabljene energije, kjer so cene za večje porabnike nižje (Nellis et al. 2004, 4). Privatni upravitelji navadno delujejo izjemno hitro pri odstranitvi nelegalnih priključkov na električno omrežje, omenjena odprava kraje in izboljšano zbiranje plačil pa v precejšnji meri pripomorejo k finančnemu stanju privatiziranih infrastrukturnih podjetij (Nellis 2003, 12). V Argentini je na primer kar 436000 od 481000 (90 odstotkov) dodatnih naročnikov na privatizirano električno omrežje pred tem imelo nelegalne priključke (Delfino in Casarin v Nellis 2003, 13). Ob predpostavki, da večina teh ljudi spada v nizko dohodkovno skupino in zdaj za omenjene storitve plačujejo večje deleže svojih dohodkov kot bogatejši, je rezultat večja neenakost. Očitno je šlo prej za tatvino in dejstvo je, da mora storitev nekdo plačati – ali porabnik ali davkoplačevalci ali oboji skupaj – vendar so striktno iz ekonomskega vidika, ti, ki danes plačujejo omenjeno storitev, utrpeli poslabšanje blaginje (Nellis 2003, 13). Porabniki z nizkimi dohodki so lahko neproporcionalno prizadeti tudi zaradi dvigov cen na področju privatizacije storitev masovnega transporta in na področjih, kjer negativne koncesije¹⁷ omogočajo upraviteljem varčevanje na področju ponujanja storitev in varnosti ob njihovi uporabi, z namenom povečevanja njihovih dobičkov (Nellis et al. 2004, 4). Pri slednjem glavna skrb ni cenovna dostopnost, pač pa sposobnost vlad, da sklenejo, vodijo in nadzirajo proces prodajanja javnih družb. Kritiki privatizacije se sprašujejo ali imajo države Latinske Amerike ustrezno regulatorno zakonodajo in institucije za nadzorovanje in uveljavljanje delovanja privatnih upraviteljev v skladu s podpisanimi pogodbami. Po Nellis (2003, 13) je res, da so vlade pogosto slabo skrbele za vzdrževanje storitev in varnostnih standardov na področju javnih

¹⁷ *Negativne koncesije*: Koncesije niso podeljene glede na ceno, ki so jo privatni ponudniki pripravljeni plačati, temveč glede na to, kako majhno subvencijo bo bodoči (privatni) ponudnik za (pogodbeno) dogovorjeno raven upravljanja zahteval od vlade.

transportnih podjetji že pred samo privatizacijo, vendar privatni ponudniki posedujejo znanje, ki jim omogoča še bolj uspešno izogibanje in izigravanje regulatornih standardov.

V splošnem Ugaz in Waddams Price (v Checchi et al. 2005, 11) pritrjujeta dejstvu, da so v Latinski Ameriki cene storitev zelo pogosto narasle in je slednje najbolj prizadelo revne. To poraja vprašanje o distributivnem učinku privatizacije na storitve in učinkovitost nadzora pri zaščiti revnih uporabnikov pred monopolno močjo podjetij. Kessides (v Checchi et al. 2005, 11) dodaja, da medtem ko sta bili privatizacija in liberalizacija v razvijajočih se državah koristni za uporabnike, ustvarjalci politik in regulatorni organi pogostokrat niso našli primerne cenovnega ravnovesja v smislu razmerja med učinkovitostjo in pravičnostjo.

Na področju dostopnosti storitev, predvsem v sektorjih električne energije, telekomunikacijskih storitev in vodnih virov, McKenzie in Mookherjee (v Checchi et al. 2005, 10) trdita, da je privatna participacija pripomogla k razširitvi omenjenih storitev. Večje investicije v omrežje naj bi namreč intenzivneje pripomogle k dostopu revnih do električne energije, vendar pa njihovi podatki ne temeljijo na dejanskih priključkih, temveč na naraščajoči uporabi oziroma porabi električne energije. Na področju telefonskih storitev so največ koristi občutili tisti iz srednjega in višjega razreda, vendar so po Chisariju (ibid.) revni zadnji v vrsti pri prejetju koristi večje dostopnosti. Tako so revni v ruralnih predelih, predvsem zaradi nizke donosnosti teh področij, navadno prezrti s strani reform. Privatizacija lahko, kot pravi Baylis (v Chong in López-de-Silanes 2003, 25), izboljša blaginjo, če doseže izboljšanje dostopa do storitev za nizko dohodkovna gospodinjstva. Kljub temu, po njeni oceni, privatno zagotavljanje storitev zaradi cilja povečanja dobičkov skoraj neizogibno vodi v izgubo za revne.

5 IZBRANA PRIMERA PRIVATIZACIJE – ARGENTINA IN BRAZILIJA

V tem delu si bomo natančneje ogledali dve državi, ki sta se v večji meri zavezali in izpeljali program privatizacije. Pozabiti namreč ne gre, da je privatizacijski program v veliki meri odvisen od države, kjer je bil vpeljan in izveden. Države se razlikujejo po velikosti trga, stopnji revščine, zmožnosti dogovarjanja (barantanja) z mednarodnimi korporacijami in komercialnimi bankami, stopnji demokratičnosti in stopnji korupcije (Esatche in Trujillo v Roland 2008, 139). Iz spodaj naštetih razlogov bosta naša izbrana primera Argentina in Brazilija.

Zakaj torej Argentina in Brazilija?

- Po številu *privatiziranih podjetij* v Latinski Ameriki sta Argentina in Brazilija na drugem in tretjem mestu. V Braziliji je bilo med leti 1991 in 2001 privatiziranih 119 podjetij, v Argentini pa med 1990 in 1994 115 podjetij¹⁸;
- *Večji del celotnih dohodkov z naslova privatizacije* je bil skoncentriran v le nekaj državah. Okoli 95 odstotkov celotnih dohodkov je bilo zbranih v šestih državah. V Braziliji 40 %, Argentini 26 %, Mehiki 17 %, Peruju 5 %, Kolumbiji 3,5 % in Venezueli 3,5 %;
- Po *indeksu poteka implementacije privatizacijskih politik*¹⁹ je na prvem mestu Bolivija z indeksom 0,90, sledijo ji Peru, Brazilija, Argentina in Salvador, katerih indeks se giblje med 0,65 in 0,35;
- Argentina in Brazilija predstavljata dva *paradigmatična primera na področju spremembe neenakosti*. Argentina, po standardih regije nekoč država z nizko stopnjo neenakosti, je v zadnjih desetletjih doživela dramatično povečanje neenakosti, medtem pa se je neenakost v Braziliji, najbolj neenaki državi regije, opazno zmanjšala;

¹⁸ Na prvem mestu je sicer Mehika, kjer se je število javnih podjetij med leti 1988 in 1994 zmanjšalo z 1155 na vsega 219 podjetij.

¹⁹ *Indeks poteka implementacije privatizacijskih politik*: Indeks sta oblikovala Panizza in Lora (v Roland 2008, 137). Na lestvici med 0 in 1 meri moč privatizacije. Moč predstavlja kumulativno vrednost prodaj in njihovo število (od leta 1986 naprej) kot delež BDP v vsakem danem letu.

- Argentina in Brazilija, poleg Bolivije, Peruja in Venezuele, spadata v skupino držav, kjer današnji preobrat v politiki privablja toliko pozornosti, kot jo je privabljal tisti, privatizaciji naklonjen trud;

(Ferranti et al. 2004, 72; Esatche in Trujillo v Roland 2008, 136-137).

5.1 ARGENTINA

5.1.1 Makroekonomska situacija

Zgodba Argentine je zgodba izjemnega gospodarskega nazadovanja. Država številnih naravnih bogastev, predvsem izjemno rodovitnega področja Pamp, je v 19. stoletju privabljala predvsem britanski kapital in številne evropske imigrante. Do leta 1913, po tem ko je njena gospodarska rast zadnjih treh desetletij rasla po stopnji petih odstotkov, je predstavljala eno izmed desetih najbogatejših držav sveta (The Economist, 2002). Pred drugo svetovno vojno je bil argentinski BDP *per capita* podoben nemškemu in celo višji od Avstrije, Francije, Italije, Japonske in Švedske (Levy in Spiller 1996, 205). Vendar so se gospodarske razmere od takrat naprej poslabšale. Izvoz goveda in žita v Veliko Britanijo ni več predstavljal temelj blaginji, argentinski voditelji (na primer J. D. Perón – predsednik Argentine v letih 1946-1955 in 1973-1974) pa so z zatekanjem k protekcionizmu in financiranjem delavske podpore s tiskanjem denarja poslabšali stanje države. Štiri desetletja politične in gospodarske nestabilnosti so dosegle vrhunec v obdobju ponovne vzpostavitve demokracije leta 1983. Ekonomija je kljub temu še vedno pešala. Med leti 1976 in 1989 se je dohodek na prebivalca zmanjšal za več kot odstotek na leto. Dva napada hiperinflacije in dva bančna zloma so uničili zaupanje tako v domačo valuto (peso) kot tudi v ekonomsko politiko (The Economist, 2002).

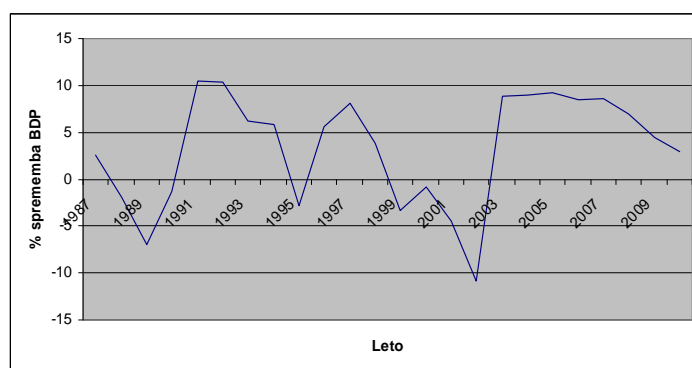
Od leta 1991 dalje je šla Argentina skozi obdobje prilagoditev, katerih posledice so bile nagel padec inflacije, privatizacija industrij v državni lasti in odpiranje ekonomije zunanji trgovini (Svetovna banka 2003, 3). V letu 1991 sta se Carlos Menem (predsednik Argentine med 1989 in 1999) in minister za ekonomijo Domingo Cavallo odločila preobrniti pešanje ekonomije s »prostotržnimi reformami«. Njihov temelj je bil valutni odbor (*ang.* currency board, *spa.* Plan de Convertibilidad), ki naj bi poskrbel za vezavo pesa na ameriški dolar (v razmerju 1:1) in za denarne rezerve, ki bi popolnoma pokrile količino denarja v obtoku. Menem je, z izjemo

nekaterih bank, privatiziral skoraj vse kar je imela v lasti država (The Economist, 2002; Galiani et al. 2003, 7; Chong in Lopez 2005, 70-71).

V obdobju privatiziranja je argentinska ekonomija doživela številne pomembne makroekonomske spremembe. Strikten program stabilizacije, ki naj bi končal v letu 1989 začeto obdobje hiperinflacije, je bil implementiran v začetku leta 1991 (Ennis in Pinto 2002, 4). Napredek na ekonomskem področju je omogočil realne doprinose na področju zmanjšanja revščine in izboljšanja blaginje. Stopnja revščine je padla z 40 odstotkov leta 1989 na 22 odstotkov leta 1994, vendar je od leta 1995 naprej delež revnega prebivalstva narasel, dohodkovna distribucija pa se je poslabšala. Leta 1998 je bila stopnja revščine urbanih področij ocenjena na 29 odstotkov. Poslabšanje distribucije je odsev dejstva, da je med splošno rastjo povprečni dohodek *per capita* sicer narasel, vendar je bila dohodkov večinoma deležna bolj kvalificirana in izobražena delovna sila (Svetovna banka 2003, 3).

Med leti 1991 in 1997 je gospodarstvo Argentine raslo s povprečno letno stopnjo 6,1 odstotka, kar je bilo najvišje v regiji (The Economist, 2002). BDP *per capita* je bil v Argentini najnižji leta 1990, torej takoj po hiperinflacijskem obdobju²⁰. BDP je od leta 1991 do leta 1998, s kratkim premorom leta 1995 (glej naslednjo stran: *Tequilla crisis*), zmerno rasel (Ennis in Pinto 2002, 5). Natančneje si lahko rast argentinskega BDP ogledamo v spodnjem grafu (glej Graf 5.1).

Graf 5. 1: Rast BDP v %, Argentina, 1987-2010²¹



Vir: imf.org.

²⁰ Obdobje v letih 1989 in 1990.

²¹ Podatki za leta 2008, 2009 in 2010 so projekcije.

Na makroekonomske situacijo Argentine je pomembno vplivalo sesutje mehiške ekonomije (*Tequilla crisis*²²) decembra leta 1994 (Ennis in Pinto 2002, 4). Makroekonomske kazalce Argentine (v obdobju od 1970 do 1999) si lahko ogledamo v prilogi (glej Priloga C). Ta kaže dolgoročno perspektivo makroekonomskih razmer v katerih je bil proces privatizacije Argentini osnovan in končno tudi prevzet (Ennis in Pinto 2002, 4).

Po letu 1999 država ni imela, v smislu prodaje, na voljo skoraj ničesar več. Argentinska vlada se je bila takrat primorana soočiti z izjemno nepriljubljenim ukrepom nižanja plač v javnem sektorju, da bi na ta način lahko izpolnila svoje zaveze po plačevanju dolga tujim kreditodajalcem. Temu so sledili socialni nemiri, izguba zaupanja investitorjev, propad valutnega odbora in njim sledeče ostale finančne težave (Tunç 2005, 81). Recesija, ki je bila posledica mehiške in azijske krize²³, je dala dodaten zagon nezadovoljstvu z dotedanjo politiko. Administracija De La Rue (predsednik Argentine med leti 1999 in 2001) je imela s koncesionarji številne težave in z izbruhom krize leta 2002²⁴ je glavna tema v lokalnih časopisih postala privatizacija. Ta je tako izgubila podporo, ki jo je uživala vse od začetka reform (Roland 2008, 142). V tem obdobju so številne pogodbe o privatizacijah doživele številne težave. Finančna kriza je imela namreč precejšen vpliv na številne koncesije. V pogodbah so bile cene indeksirane na ameriški dolar, da bi s tem zaščitili mednarodne korporacije pred devalvacijo domače valute. Kljub temu je stanje postalo nevzdržno, ko je argentinski peso izgubil 70 odstotkov svoje vrednosti (Budds in McGranahan 2003, 108).

Kirchnerjeva administracija (predsednik Argentine od leta 2003 do 2007) je kasneje revidirala koncesije na področju javnih storitev in številne pogodbe iz devetdesetih let so bile *de facto* prekinjene ali preoblikovane. Številne storitve, ki so jih do krize leta 2002 vodili veliki tuji

²² *Tequilla crisis*: Mehiška ekonomska kriza, ki je nastopila z devalvacijo mehiškega pesa decembra 1994. Slednje je sprožilo pritiske na trgovnih trgih in povečalo volatilitnost finančnega trga v številnih razvijajočih se državah. Medtem ko je večina držav razmeroma hitro ponovno dosegla finančno in trgovno stabilnost, se je v Argentini ekonomska kriza popolnoma razmahnila. Številni opazovalci so ekonomsko nazadovanje Argentine pripisali okužbi oziroma »Tequila učinku« (ang. *Tequila Effect*) – masiven neto odliv kapitala, spodbujen z nenadno izgubo zaupanja investitorjev v ekonomski obet države (Agénor 1997, 3).

²³ *Azijska finančna kriza*: Finančna kriza, ki je izbruhnila sredi leta 1997 in katere posledice so bile nagel padeč valut, borznih tečajev in ostalega premoženja v številnih azijskih državah. Poleg ostrih posledic v Aziji je imela kriza posledice tudi za razvijajoče se trge zunaj regije (International Monetary Fund, 1999).

²⁴ *Argentinska ekonomska kriza*: Leta 2001 je vlada Argentine objavila nezmožnost odplačila argentinskega zunanjskega dolga. Državna poraba je bila zmanjšana, posledica je bilo 13 odstotno zmanjšanje plač v javnem sektorju in povišanje nezaposlenosti na skoraj 20 odstotkov (The Economist, 2002).

upravitelji, danes vodijo novi lokalni subjekti – nekateri javni, večinoma pa privatni (Roland 2008, 142).

5.1.2 Privatizacija

Vse do začetka devetdesetih let je vlada Argentine neposredno nadzorovala znaten delež ekonomije. Del javnega sektorja so bile telefonske storitve, preskrba z električno energijo, proizvodnja in distribucija goriv, železnice, banke in velik del ostalih storitev (Ennis in Pinto 2002, 3).

Leta 1989 se je Argentina zavezala k obsežnim privatizacijskim programom, ki so obsegali storitvena in transportna podjetja (Estache 2002, 3). Najpomembnejša cilja procesa sta bila *makroekonomska stabilizacija* in *izboljšanje učinkovitosti*, sam program pa je bil izveden kot del globljih strukturnih reform (finančna in trgovinska liberalizacija, uvedba monetarnega valutnega odbora, osvoboditev delovanja centralne banke, program fiskalnega krčenja, zmanjševanje zunanjega dolga, decentralizacija zdravstvenega in izobraževalnega sistema ter ostali tržni ukrepi) (McKenzie in Mookherjee 2001, 5; Galiani et al. 2003, 7).

Leta 1989 je bil sprejet zakon o Reformi javnega sektorja (*ang.* Public Sector Reform). Zakon je postavil temelje procesu privatizacije večine argentinskih podjetij v javni lasti (Ennis in Pinto 2002, 3). Jedro programa je bila privatizacija javnih, še posebej infrastrukturnih, storitev. Večina storitev je bila privatizirana skozi koncesije (danih v zakup za določen čas, s specifičnimi ravnmi storitev in investicijskimi obvezami) (Roland 2008, 142). Leta 1990 je bila dokončana prva velika privatizacija (nacionalno telefonsko podjetje) in do leta 1997 je bil večji del načrta privatizacije izpeljan (Ennis in Pinto 2002, 3).

Kumulativni dohodek z naslova privatizacije (od leta 1988 do 1999) je v Argentini predstavljal kar 8,6 odstotka BDP (Checchi et al. 2005, 7). Iz naslova privatizacije je bilo med leti 1990 in 1997 zabeleženih 23 milijarde USD²⁵ dohodkov, od katerih je bilo 10 milijard

²⁵ Na zvezni ravni je bilo zbranih 19 milijard USD in na provincialni ravni 4 milijarde USD. Z naslova privatizacije telekomunikacij leta 1990 je prišlo 6,7 milijarde USD in 2,7 milijarde USD z naslova privatizacije električne energije in naravnega plina leta 1992. Deset milijard USD namenjenih poplačilu javnega dolga je predstavljalo eno osmino celotnega takratnega javnega dolga, ki se je znižal z 78,9 milijarde USD leta 1990 na 69,6 milijarde USD leta 1993. Obresti na javni dolg so z 2,98 odstotka BDP leta 1989 padle na 1,70 odstotka BDP leta 1993 in na 1,61 odstotka leta 1994 (McKenzie in Mookherjee 2001, 33).

USD namenjenih poplačilu javnega dolga²⁶ (McKenzie in Mookherjee 2001, 5). Argentina v javni lasti ni obdržala lastništva nad nobenim pomembnim državnim podjetjem, z izjemo nekaterih nacionalnih in provincialnih bank in nekaterih provincialnih zdravstveno storitvenih podjetij (Checchi et al. 2005, 7-8).

Eden izmed glavnih vzrokov za naraščajoč pritisk po prevzemu privatizacijske reforme je bil visok vladni deficit (Ennis in Pinto 2002, 4). Prvoten cilj privatizacije je bil torej *fiskalen*. Vlada se je namreč odločila, da si ne more več privoščiti subvencioniranja storitev in financiranja investicij, potrebnih za njihovo primerno delovanje²⁷ (Estache 2002, 3-4; Galiani et al. 2003, 7; Chong in Lopez 2005, 71). Fiskalne potrebe so bile, še posebej na začetku, tudi glavni temelj specifične oblike implementiranja privatizacijskega programa. V številnih primerih je bila privatizacija organizirana tako, da bi maksimizirala državne dohodke (Ennis in Pinto 2002, 4-5). V omenjenem procesu je vlada poskusila izboljšati učinkovitost storitev, kar je vključevalo prestrukturiranje vseh sektorjev in razvoj regulatornih zmožnosti. Glavni cilj prestrukturiranja je bila uvedba *konkurenčnosti* povsod, kjer je bilo to mogoče²⁸ (Estache 2002, 3-4).

Drug pomemben element je bila potreba po povečanju nezadostnih stopenj *investicij* v večini javnih podjetij. Pomanjkanje investicij je bilo del širšega pojava, ki se je odražalo v skoraj dvajset let trajajočem obdobju brez agregatne ekonomske rasti (Ennis in Pinto 2002, 5). Vpliv privatizacije na investicije je bil pozitiven (investicije so se povečale za 350 odstotkov) in konsistenten z enim izmed glavnih motivov privatiziranja državnih podjetij (Chong in Lopez

²⁶ Od začetka osemdesetih so bili javni programi socialne porabe obratno sorazmerno povezani s plačilom javnega dolga. Socialna poraba se je po privatizaciji povečala z 17,63 odstotka na BDP leta 1989 na 19,24 odstotka BDP v letu 1994, fiskalni deficit pa se je, deloma kot posledica dodatnih 13 milijard USD sredstev, z 3,8 odstotka BDP leta 1989 zmanjšal na 0,1 odstotka BDP v letu 1994 in na 0,5 odstotka BDP v letu 1995 (McKenzie in Mookherjee 2001, 33).

²⁷ Decentralizacija železnic in pristanišč, neprimernih za hitro privatizacijo, je vodila v opustitev mnogih nizko zasadenih storitev. Na področju energetike in oskrbe z vodo, ki sta bili že od začetka pod okriljem provinc, številne province niso upoštevale vladnega načrta po vključitvi privatnega sektorja v omenjeni dejavnosti (Estache 2002, 3).

²⁸ V splošnem je imel vpliv tekmovalnosti na trg mešane učinke. Za vsako transakcijo se je potegovalo več kupcev (na primer 2-3 za telekomunikacijsko podjetje, 1-5 za distribucijo električne energije, 2-8 za distribucijo plina, 2-4 za vodovodno podjetje). Številni avtorji so ugovarjali, da je bila skrb za učinkovitost na drugem mestu, na prvem pa fiskalna skrb vlade. V večini sektorjev so bili prodajni paketi oblikovani tako, da bi najprej maksimizirali dohodek vlade (Estache 2002, 4).

2005, 85). Investicije med leti 1980 in 1998 si lahko ogledamo v spodnji tabeli (glej Tabela 5.1).

Tabela 5. 1: Investicije, Argentina, 1980-1998

Leto	Celotne Bruto Investicije	Javne Investicije (%)
1980	25,05	6,16
1981	22,57	5,50
1982	18,69	4,34
1983	18,01	5,20
1984	17,20	4,36
1985	15,84	4,03
1986	16,48	3,70
1987	18,39	5,70
1988	17,47	5,73
1989	14,73	4,39
1990	12,66	3,54
1991	15,07	2,20
Povprečje 1980-1991	16,32	4,22
1992	18,24	1,81
1993	19,92	2,13
1994	22,35	2,07
1995	19,61	1,14
1996	20,48	1,21
1997	23,90	1,18
1998	24,45	1,12
Povprečje 1992-1998	21,28	1,52

Vir: Ennis in Pinto (2002, 5).

Privatizacijski program je bil, glede na velikost ekonomije, relativno obsežen. V devetdesetih je bilo sklenjenih kar 154 privatizacijskih pogodb²⁹ (Ennis in Pinto 2002, 7). V skladu s ciljem zbrati kar največ dohodkov, se je vlada v številnih sektorjih odločila ohraniti monopolno strukturo. S tem je namreč želela privabiti več kupcev. Z istim ciljem so bile v obdobju pred privatizacijo dvignjene cene produktov in storitev, poleg tega pa je država, pred prenosom državnih podjetij v privatne roke, prevzela tudi njihove dolgove. Privatizirana podjetja so na začetku privatizacijskega programa uživala precejšnjo stopnjo regulatorne svobode. Ustanovitev regulatornih agencij je bila namreč na začetku zakasnjena oziroma zapostavljena (Galiani et al. 2003, 7; Chong in Lopez 2005, 71).

²⁹ Dohodki zvezne oblasti iz tega naslova so znašali več kot 19 milijard USD - omenjena številka ne vsebuje dohodkov iz koncesij in dohodkov (z naslova privatizacij) pokrajinskih in lokalnih oblasti. V začetnih letih (1991–1992) so omenjeni dohodki predstavljali več kot odstotek BDP in približno 10 odstotkov celotnih javnih dohodkov (Ennis in Pinto 2002, 7).

Spodnja tabela (glej Tabela 5.2) kaže privatizirane sektorje, celotni dohodek od prodaje, odstotek celote in okvirni čas prodaje. Največja vira dohodka sta bila sektorja naftnih derivatov in plina, skupaj s sektorjem električne energije sta predstavljala kar 60 odstotkov celotnih dohodkov (Ennis in Pinto 2002, 7).

Tabela 5. 2: Privatizacija državnih podjetij, Argentina, 1990-2000³⁰

<i>Sektor</i>	<i>Celotni dohodek</i>	<i>Odstotek</i>	<i>Datum</i>
Zvezne privatizacije			
<i>Nafta in plin (proizvodnja)</i>	7.594	39,1	1990-1999
<i>Električna energija</i>	3.908	20,1	1992-1998
<i>Komunikacije</i>	2.982	15,4	1990-1992
<i>Nafta in plin (distribucija)</i>	2.950	15,2	1992-1998
<i>Transport</i>	756	3,9	1990-1994
<i>Petrokemična industrija</i>	438	2,3	1991-1995
<i>Banke in finančne storitve</i>	394	2,0	1994-1999
<i>Železarska industrija</i>	158	0,8	1992
<i>Naftni derivati</i>	116	0,6	1991-1995
<i>Plinovodi</i>	77	0,4	1991-1999
<i>Gradbeništvo</i>	20	0,1	1991-1999
<i>Ostale proizvodne dejavnosti</i>	11	0,1	1991-1999
<i>Hoteli in restavracije</i>	8	0,0	1991-1999
<i>Kemična industrija</i>	5	0,0	1991-1999
<i>Elektronika</i>	2	0,0	1991-1999
<i>Kmetijstvo</i>	2	0,0	1991-1999
Skupaj (Zvezne)	19.422	100	/
Provincialne privatizacije			
<i>Električna energija</i>	2.085	47,1	1992-1998
<i>Nafta in plin</i>	1.703	38,5	1990-1999
<i>Voda in kanalizacija</i>	589	13,3	1993
<i>Papirna industrija</i>	50	1,1	1991-1999
Skupaj (Provincialne)	4.427	100	/

Vir: Ennis in Pinto (2002, 7); Chong in Lopez (2005, 72).

Prenos podjetij in lastnine v privatne roke je bil izvršen na več načinov, in sicer skozi mednarodne javne dražbe, koncesije, javne ponudbe delnic, najem z ali brez kupnih opcij in menedžerske pogodbe (Chong in Lopez 2005, 71). Najpogosteje uporabljeni prodajni mehanizem je bila mednarodna javna ponudba. V primeru koncesij je bila za fiksno obdobje odobrena ekskluzivnost, vendar je imela, kadar je bilo to mogoče, prednost konkurenca. Poleg tega so bili v prodajno pogodbo dodani še elementi, ki so zadovoljili določene interesne skupine in zagotovili potrebno politično podporo (Ennis in Pinto 2002, 8). Vlada je prejela dohodke iz naslova prodaj v gotovini in zunanjih dolžniških obveznicah (*ang.* external debt

³⁰ Tabela ne vsebuje dohodkov z naslova koncesij.

bonds). Pozitivni fiskalni učinek je bil tudi posledica znižanja izgub podjetij, ki so bile pred privatizacijo financirane s strani proračuna in pozitivnega davčnega toka s strani privatiziranih podjetij (Chong in Lopez 2005, 71).

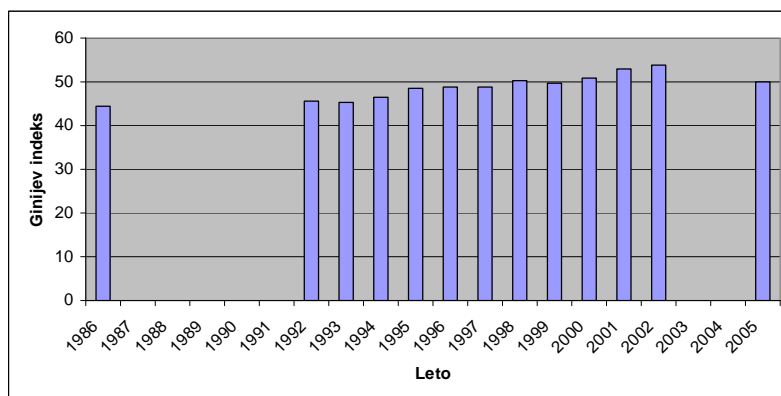
5.1.3 Vpliv privatizacije na revščino in neenakost

Strukturne reforme (vladna racionalizacija, privatizacija in trgovinska liberalizacija) so s seboj prinesle izrazito *povečanje stopnje brezposelnosti*, visoka in trajna brezposelnost pa lahko deloma razloži tudi evolucijo neenakosti (Ennis in Pinto 2002, 7). Po Ennis in Pinto (2002, 49) je bil učinek na distributivnost, zaradi spremembe cen skozi proces privatizacije, za različne javne storitve različen. Na področju telekomunikacij so gospodinjstva s srednjimi in visokimi dohodki tista, ki so občutila največje koristi. Na področju naravnega plina, električne energije in vode pa se zdi, da so največje koristi občutila gospodinjstva z nizkimi dohodki. Podobno pravita tudi McKenzie in Mookherjee (2001, 22). Privatizacija električne energije in telekomunikacijskih podjetij naj bi v manjši meri zmanjšala neenakost in revščino. Revni naj bi namreč koristi na področju blaginje doživeli tako zaradi dostopa do storitev kot tudi zaradi zmanjšanja njihovih cen. Omeniti velja tudi, da je novejša študija o privatizaciji lokalnih vodnih podjetij pokazala, da se je smrtnost otrok zaradi »vodnih bolezni«³¹ zmanjšala za pet odstotkov, in sicer v tistih okrožjih, kjer so privatizirali vodne storitve. Rezultati so bili najbolj izstopajoči v revnih območjih. Po privatizaciji vodnih storitev se je smrtnost otrok zaradi infekcijskih in parazitskih obolenj (zaradi oporečne vode) zmanjšala za 24 odstotkov (Galani, Gertler in Schargrotsky v Nellis et al. 2004, 2). Kljub vsemu se, kot pravita Ennis in Pinto (2002, 49), učinki privatizacije na standardne mere neenakosti in revščine ne zdijo veliki.

Da pa vplivi privatizacije na revščino in neenakost le niso bili tako pozitivni kot to trdijo zgoraj omenjeni avtorji kažeta Ennis in Pinto (2002, 5), ki trdita, da je dohodkovna neenakost zmerno rasla od leta 1991. Stabilizacija inflacije leta 1990 in načrt strukturnih reform sta imela zanjo negativno posledico (naraščajočo stopnjo neenakosti). Ginijev koeficient je v letu 1990 padel za 12 odstotkov, vendar po tem rasel vse do stopnje iz leta 1989, ki jo je dosegel okoli 1997-1998 (glej Graf 5.2).

³¹ V Argentini so tri vodne bolezni med desetimi največjimi vzroki za smrt med mladimi (Galani, Gertler in Schargrotsky v Nellis et al. 2004, 2).

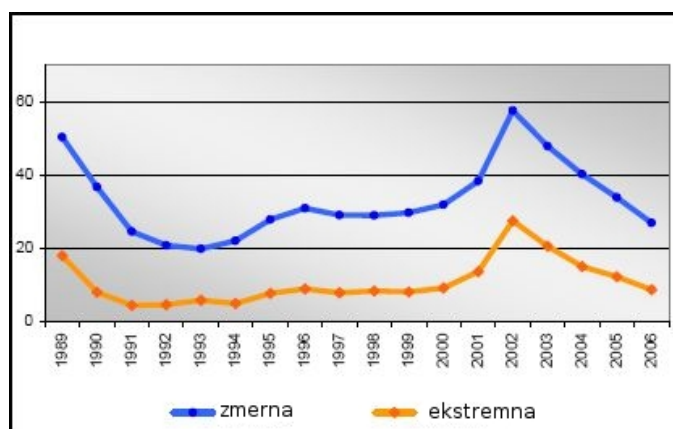
Graf 5. 2: Ginijev koeficient, Argentina, 1986-2005³²



Vir: United States Agency for International Development (2008); Inter-American Development Bank (2001).

Indikatorji revščine so se takoj po obdobju hiperinflacije zmanjšali. Od leta 1993 naprej se je odstotek revnih gospodinjstev rahlo povišal, opazno se je povišal med letoma 1995 in 1996 in se po tem nikoli več spustil na nizko raven iz leta 1993. Stopnjo revščine (zmerne in ekstremne) kaže spodnji graf (glej Graf 5.3).

Graf 5. 3: Stopnja revščine, Argentina, 1989-2006



Vir: worldbank.org.

Velja omeniti, da je Argentina ekstremen primer pri naraščanju tako imenovane *nove revščine*³³. V sedemdesetih letih je bilo revnih le tri odstotke prebivalcev Buenos Airesa, leta

³² Tabela vsebuje le podatke za urbana območja. Podatki za manjkajoča leta niso dostopni.

³³ *Nova revščina*: Učinek recesije je imel negativne posledice za številne družbene skupine. Številni ljudje srednjega razreda so se soočili z nižanjem plač in z zamrznjenjem bančnih vlog ter se tako prvič znašli v revščini. Karakteristike »novih revnih« so nekoliko drugačne od tradicionalno revnih - vključujoč višje stopnje

1990 pa že 20 odstotkov. V letih od 1998 do 2003 se je ta proces še pospešil. Po nekaterih podatkih je bila v letu 2003 revna polovica prebivalcev Buenos Airesa (Hoffman in Centeno 2003, 369).

V nadaljevanju si oglejmo, kako je proces privatizacije v Argentini vplival na različna področja. Osredotočili se bomo na področji *zaposlenosti in dohodka* ter *cen in dostopnost storitev*.

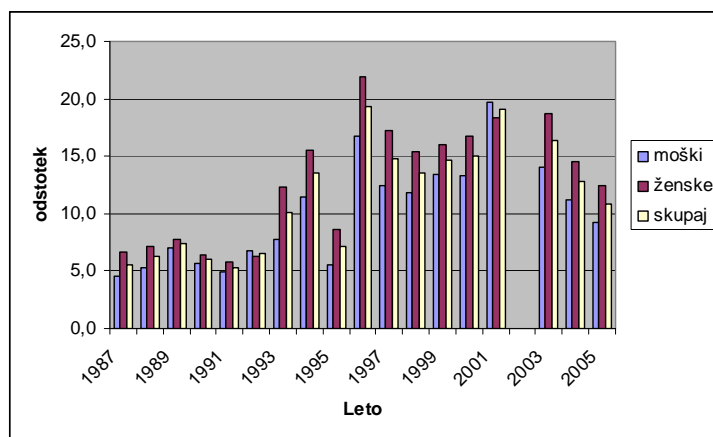
Vpliv na zaposlenost in dohodek

Ena izmed izstopajočih značilnosti privatizacije v Argentini je ogromno povečanje brezposelnosti. Posledica privatizacije je bilo zmanjšanje zaposlenosti za približno 40 odstotkov (Galiani et al. 2003, 34; Chong in Lopez 2005, 97). Po Ennis in Pinto (2002, 71) so privatizirani sektorji na začetku privatizacijskega procesa resda zmanjšali zaposlenost, vendar so jo od takrat naprej, v obliki novih zaposlitev, ponovno povečali. Temu dodajata še, da je argentinska ekonomija skozi obdobje procesa privatizacije doživela številne druge reforme, ki so opazno vplivale na trg dela. To otežuje določitev učinkov privatizacije na delovno silo.

Devetdeseta leta so bila v Argentini obdobje naraščajoče brezposelnosti (McKenzie in Mookherjee 2001, 24). Brezposelnost se je s šestih odstotkov na začetku devetdesetih povzpela na 18,4 odstotke na koncu desetletja in na 20 odstotkov v prvih treh letih novega tisočletja (Veltmeyer 2007, 43). Ob tem velja dodati, da je v Argentini predstavlja minimalna plača v letu 1990 okoli 40 odstotkov tiste iz leta 1980 (Hoffman in Centeno 2003, 370). Brezposelnost na urbanih delih je z 7,6 odstotka leta 1989 zrasla na 9,6 odstotka leta 1993, na 17,4 odstotka leta 1995 in padla na 14,9 odstotka leta 1997. S strani privatiziranih podjetij (v sektorjih električne energije, naravnega plina, vode, telekomunikacij, letalskih prevoznikov, železnic in naftne industrije) je bilo med letih 1987 in 1997 ukinjenih 150000 delovnih mest, kar predstavlja 13 odstotkov prirastka brezposelnosti celotne ekonomije (McKenzie in Mookherjee 2001, 24). Po Ennis in Pinto (v McKenzie in Mookherjee 2001, 24) naj bi zaposlenost v privatiziranih podjetjih (v tem obdobju) padla za približno 75 odstotkov, iz 223000 na 73000. Večina izgub delovnih mest je bila skoncentrirana na območju širšega Buenos Airesa. Stopnjo brezposelnosti si lahko ogledamo v spodnjem grafu (glej graf 5.4).

izobrazbe in večjimi težavami pri prilagajanju novim razmeram. Civilno družbene organizacije izpostavljajo večjo nagnjenost omenjene skupine k družinskemu nasilju, alkoholizmu in kriminalu (Svetovna banka 2003, i).

Graf 5. 4: Brezposelnost, Argentina, 1987-2005³⁴



Vir: un.org.

Analiza distribucije zmanjšanja delovnih mest v privatiziranih podjetjih kaže, da so bila zmanjšanja večja za slabše izobražene delavce, vendar je bil slednji vzorec podoben spremembam v izobrazbeni strukturi drugih sektorjev ekonomije (McKenzie in Mookherjee 2001, 26). Privatizirana podjetja so bila precej kapitalsko intenzivna (*ang.* capital-intensive), zato delež prizadete delovne sile ni bil velik. Znašal je manj kot dva odstotka celotne delovne sile in 3,5 odstotka delovne sile širšega območja Buenos Airesa (v McKenzie in Mookherjee 2001, 24). Vendar je bilo, po McKenzie in Mookherjee (*ibid.*), zmanjšanje zaposlenosti v privatiziranih podjetjih večje kot drugje. To kaže, da je proces privatizacije povečal brezposelnost bolj kot učinek splošnega makroekonomskega šoka.

Po Chong in Lopez (2005, 84-85) je malo verjetno zaznati vpliv privatizacije na povprečje plač. Vendar pa nekateri podatki kažejo na precejšnjo rast plač menedžerjev, in sicer zaradi potrebe privatiziranih podjetij po strokovnih delavcih oziroma menedžerjih (da bi jih podjetja privabila so morala postaviti konkurenčne plače), ki bi nadomestili prejšnja, politično imenovana vodstva. Po Hoffman in Centeno (2003, 371) so plače v javnem sektorju leta 1991 predstavljale dve tretjini višine iz leta 1980. Po Ennis in Pinto (v McKenzie in Mookherjee 2001, 29) so se plače med leti 1989 in 1995, kot posledica makroekonomske stabilizacije, tako v privatiziranem kot v javnem sektorju povišale za 50 do 60 odstotkov.

Splošno gledano je učinek privatizacije na povprečno realno raven plač negativen ali pa nič. Učinek skozi različna podjetja v veliki meri niha, iz česar lahko sklepamo, da je omenjeni

³⁴ Podatki vključujejo urbano populacijo nad 15 let. Za leto 2002 ni podatkov.

učinek na plače predvsem posledica spremembe strukture zaposlenih in ne učinkov produktivnosti (Chong in Lopez 2005, 84-85). Učinek spremembe plačne neenakosti je, zaradi dveh nasprotujočih si učinkov, zapleten. Na eni strani je večja plačna neenakost znotraj privatnega sektorja (v primerjavi z javnim sektorjem) povišala plačno razpršitev delavcev, po drugi strani pa je bila razlika med povprečno plačo v javnem sektorju in povprečno plačo v ekonomiji večja kot primerljiva razlika med povprečno plačo v privatnem sektorju in povprečno plačo v ekonomiji. Premeščeni delavci (op. a. – iz javnega v privatni sektor) so se tako približali povprečju plač v celotni ekonomiji (McKenzie in Mookherjee 2001, 29).

Napredek na področju dohodkov, brezposelnosti in dostopa do vladnih storitev na področju zdravstva in izobraževanja je bilo po Veltmeyer (2007, 43) zaznati šele v letu 2005. Izboljšanje je bilo rezultat odločitve Kirchnerjeve vlade (leta 1994), da zamrzne odplačevanje zunanjega javnega dolga in prenese privarčevana sredstva v različne socialne in razvojne programe.

Vpliv na cene in dostopnost storitev

Po Ennis in Pinto (2002, 18) je ena izmed bolj pomembnih stvari, tako z političnega kot ekonomskega vidika, določitev učinka privatizacije na cene tistih storitev, ki se jih je privatizacija neposredno dotaknila. Chong in Lopez (2005, 85) pravita, da je glavna težava pri identificiranju učinka privatizacije na cene ta, da so bile slednje navadno povišane pred samo privatizacijo. Večinoma zato, da bi na ta način naredili podjetja privlačnejša morebitnim privatnim investitorjem. Poleg tega cene niso bile povišane takoj pred posamezno privatizacijo, temveč že na začetku devetdesetih, ko je bil program privatizacije začet. Vendar pa se cene po privatizacijskem obdobju, ko so bili učinki večje učinkovitosti zaznani in bi se cene morale znižati (če izboljšanja v kvaliteti niso bila dovolj visoka), niso niti znižale.

Ennis in Pinto (2002, 30) pravita, da je pri ocenjevanju učinka privatizacije na dostop do storitev smotrno določiti, kakšne so dostopne omejitve za uporabnike. Če velik delež uporabnikov, ki sicer imajo dostop do storitev, teh ne uporablja, so koristi povečanja dostopnosti storitev skozi njihovo privatizacijo omejene. Nadalje pravita, da so odločitve za uporabo storitev v povprečju dokaj visoke: 87 odstotkov za naravni plin, 99 odstotkov za električno energijo in 97 odstotkov za vodo. Po njunem mnenju (Ennis in Pinto 2002, 28) se je dostop do javnih storitev kot posledica privatizacije zagotovo spremenil. Po njunih ocenah

se je povečal dostop do vode, za 30 odstotkov se je povečal dostop do telefonskih linij in naravnega plina ter za 11 odstotkov dostop do električne energije.

5.2 BRAZILIJA

5.2.1 Makroekonomska situacija

Dandanes predstavlja Brazilija industrijsko velesilo z osmim največjim BNP v svetu, največjo populacijo v Latinski Ameriki (170 milijonov prebivalcev) in eno izmed izmed najhitreje rastočih ekonomij druge polovice dvajsetega stoletja (Arestis in Sawyer 2004, 158; Svetovna banka 2004, 12). Med leti 1949 in 1980 je znašala njena povprečna gospodarska rast 7,3 odstotke, vendar se je po letu 1980 silovito poslabšala, inflacija pa povišala iz 20 odstotkov leta 1972 na 5000 odstotkov sredi leta 1994 (Arestis in Sawyer 2004, 158). Po navedbah Svetovne banke (World Bank 2009a) je Brazilija v zadnjih nekaj letih dosegla pomemben ekonomski, socialni in okoljski napredek.

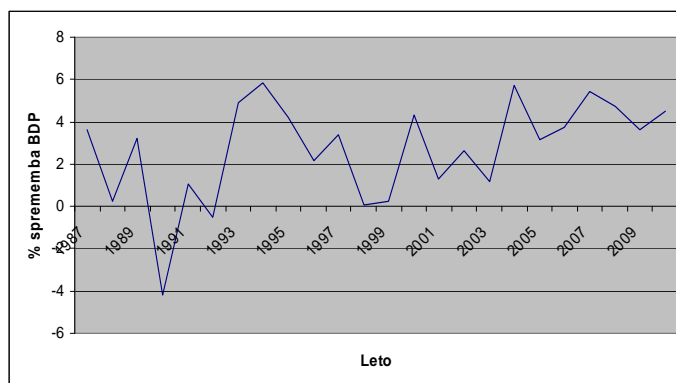
Vpliv javnih podjetij, v Braziliji prisotnih že od časov kolonializma, je bil vse do gospodarske depresije leta 1930 majhen. Od takrat se je slednje spremenilo. Brazilske vlade so iz želje po zaščiti ekonomije pred vplivom svetovne depresije in pospešitvijo procesa uvoznomadomestitvene industrializacije vpeljevale institucionalne spremembe, ki so vodile v večjo vlogo države v ekonomiji. V štiridesetih in petdesetih letih dvajsetega stoletja so bila z namenom nadzora nad državnimi viri (nafta in železova ruda) ustanovljena državna podjetja. V treh desetletjih po drugi svetovni vojni je brazilska vlada ustanovila oziroma prevzela vsa javno storitvena podjetja. Motiv je izviral iz potrebe po širjenju javnih storitev zaradi rasti urbanih središč. Domači in tuji privatni lastniki niso bili zainteresirani za modernizacijo in širitev javnih sektorjev. Zaradi reguliranih cen storitev so bili dobički nizki, sektorji pa posledično neprimerni za nadaljnje investiranje (Parker in Saal 2003, 220). V sedemdesetih in osemdesetih letih je državna prisotnost v ekonomiji pričenjala imeti naraščajoče negativne posledice. Do propadanja državnih podjetij je prišlo iz številnih razlogov. Državna podjetja so imela na številnih trgih monopolni položaj, zato so postala neučinkovita, poleg tega pa so številni zlorabljali njihov monopolni položaj. Država je poleg tega javna podjetja uporabljala kot instrument makroekonomskih politik. Posledica tega so bili visoki deficiti v njihovem

poslovanju, zaradi česar jim je morala država zagotavljati visoke subvencije (Parker in Saal 2003, 221).

Po neuspehu številnih stabilizacijskih poskusov je »Plan Real«³⁵ (ang. Real Plan) uspešno znižal letno stopnjo inflacije (na manj kot deset odstotkov). Kljub temu odprava visoke inflacije ni vodila v povratak k hitri rasti, saj je imela v devetdesetih letih brazilska ekonomija najslabšo zabeleženo ekonomsko učinkovitost. V tem obdobju je brazilska ekonomija, kljub slabi učinkovitosti večine indikatorjev, doživela več pomembnih sprememb kot v katerem koli drugem obdobju. Najpomembnejša je bila odprava uvozno-nadomestitvene industrializacije. Slednja in njej podobne industrijske strukture so bile nadomeščene z drugim sistemom akumulacije, ki je temeljil na mikroekonomski integraciji brazilske industrije in finančnega sistema z mednarodnim kapitalom. Temelj te nove akumulacijske strategije je predstavljal Washingtonski konsenz in podobne izkušnje Argentine, Mehike, Južne Koreje in drugih držav (Arestis in Sawyer 2004, 158). K vpeljavi privatizacijskega programa sta v največji meri prispevali dolžniška in fiskalna kriza osemdesetih let (Parker in Saal 2003, 232).

Rast BDP v Braziliji si lahko ogledamo v spodnjem grafu (glej Graf 5.5).

Graf 5. 5: Rast BDP v %, Brazilija, 1987-2010³⁶



Vir: imf.org.

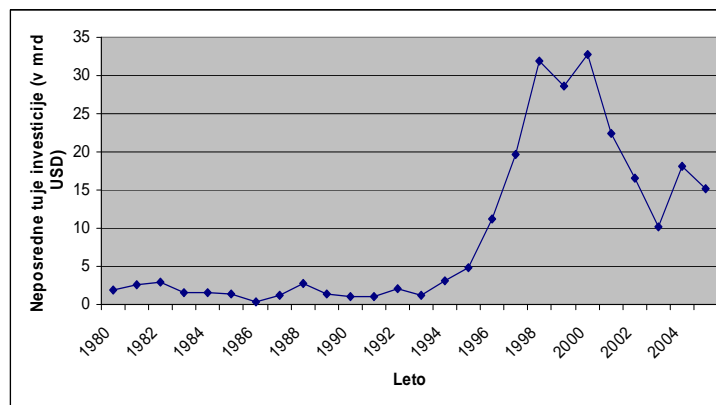
³⁵ *Plan Real*: Načrt, ki ga je leta 1994 vpeljal predsednik Cardoso. *Plan Real* naj bi umirili inflacijo, ki je v Braziliji leta predstavljala hud gospodarski problem.

³⁶ Podatki za leta 2008, 2009 in 2010 so projekcije.

5.2.2 Privatizacija

Program privatizacije se je v Braziliji, tako kot v primeru Argentine, začel v zelo nestabilnih makroekonomskih okoliščinah, ki niso bile ugodne za privabitev potencialnih kupcev. Ena izmed večjih razlik med Argentino in Brazilijo je bila razlika v pripisani vlogi privatnega kapitala. Medtem ko so bile v Argentini uvedene redke omejitve za tuje investitorje, je administracija Collora v Braziliji uvedla omejitve tuje participacije pri privatiziranju javnih podjetij (Abreu in Werneck v Manzetti 1999, 173). Privatizacija v Braziliji je bila počasna in preudarna, saj so bila brazilska privatizacijska merila skozi devetdeseta leta diskriminaturna za tuje kupce. Pri privatizaciji niso bili favorizirani nobeni specifični oziroma individualni kupci, prodaje so bile formalno izvedene skozi avkcije, vendar so pogoji za nakup državnih podjetij učinkovito omejili kupce na nekaj velikih domačih podjetij (v sodelovanju z bankami in mednarodnimi korporacijami). Kljub temu je bil obseg privatizacije velik. Investicije v javna podjetja so dosegle vrh v letu 1979, ko so predstavljale kar 53 odstotka GDI (*ang.* Gross Domestic Investment), v letu 1995 pa padle na šest odstotkov (Armijo in Faucher 2002, 9). V spodnjem grafu si lahko ogledamo kolikšne so bile neposredne tuje investicije med leti 1980 in 2005 (glej Graf 5.6.) (Armijo in Faucher 2002, 9).

Graf 5. 6: Neposredne tuje investicije, Brazilija, 1980-2005



Vir: un.org.

V začetku devetdesetih se je privatizacija začela počasi in bila omejena le na nekaj sektorjev, vendar se je do leta 1998 opazno razmahnila. Na začetku je bil fiskalni učinek privatizacije skromen, vendar je v letih 1997 in 1998 postal opaznejši. Privatizacija je vplivala na glavne industrije v javnem sektorju in bila na poti, da postane največji proces divestiture v celotnem

razvijajočem se svetu (Manzetti 1999, 217-219). Tako Chong in Lopez de Silanes (2005, 145) pravita, da je bil brazilski program privatizacije po mednarodnih standardih velik podvig³⁷.

Cilj privatizacije je bil maksimiziranje dohodkov iz prodaje (Chong in Lopez de Silanes 2005, 168). Dohodki z naslova privatizacije so med letoma 1988 in 1999 predstavljali kar 10,9 odstotka BDP (Checchi et al. 2005, 7). Med leti 1991 in 2001 je država v privatno lastništvo prenesla 119 podjetij. Avkcije so poleg dohodka 67,9 milijarde USD prinesle tudi poplačilo 18,1 milijarde USD dolga. Poleg tega je vlada prodala za 6 milijard USD vrednih deležev podjetij, ki so ostala v državni lasti, pridobila 10 milijard USD z naslova koncesij za javne storitve in prodala 1,1 milijarde USD vrednih razpršenih deležev različnih privatnih podjetij v lastništvu BNDES (*ang.* National Social and Economic Development Bank). Iz zgoraj omenjenega sledi, da je obseg brazilske privatizacije med največjimi na svetu (Chong in Lopez de Silanes 2005, 145). Brazilski program privatizacije je bil velik tudi v relativnem smislu. Po Lora in Paniza (v Chong in Lopez de Silanes 2005, 145), ki sta primerjala kumulativne vrednosti privatizacijskih moči med leti 1988 in 1999 (kot delež BDP) v desetih državah Centralne in Južne Amerike³⁸, se je Brazilija uvrstila na tretje mesto s petodstotnim deležem BDP, za Perujem (6 %), Bolivijo (9 %) in nad povprečjem, ki je bilo 2,7 odstotka.

Kljub temu, da je bila Brazilija ena izmed najbolj pomembnih privatizerjev na svetu, je obdržala državno participacijo v elektroindustriji, finančnem sektorju in naftni industriji (Anuatti-Neto v Checchi et al. 2005, 7). Električna energija predstavlja 31 odstotkov celotnih dohodkov z naslova privatizacije, enak odstotek (31 %) predstavljajo tudi telekomunikacije, njima pa, po velikosti deleža, sledijo železarska industrija (8 %), rudarstvo (8 %), naftna industrija (7 %), petrokemična industrija (7 %), finančni sektor (6 %) in ostali sektorji (2 %). Predvsem zaradi privatizacije telekomunikacij, ki je bila izpeljana med letoma 1997 in 1998, je vrednost privatizacij dosegla vrhunec v prej omenjenih dveh letih. V tem času je bilo zbranih kar 69 odstotkov celotne vrednosti privatizacije do leta 2001 (Chong in Lopez de Silanes 2005, 146-147).

Eden izmed najpogosteje omenjenih argumentov za privatizacijo je ta, da so privatna podjetja uspešnejša v dohodkih in učinkovitosti kot javni sektor. Zdi pa se, da je bila rast

³⁷ V smislu obsega privatizacijskega programa.

³⁸ Izbrane države so bile: Argentina, Bolivija, Brazilija, Kostarika, Ekvador, Salvador, Honduras, Paragvaj, Peru in Urugvaj.

produktivnosti v nekaterih javnih sektorjih precej višja kot rast produktivnosti v celotni ekonomiji. Delovna učinkovitost je med leti 1994 in 1997 rasla po stopnji 3,9 odstotka letno, medtem ko je delovna produktivnost v javnem sektorju (v istem obdobju) rasla po letni stopnji 16,3 odstotka (Parker in Saal 2003, 231). Pinheiro (v Chong in Lopez de Silanes 2005, 149) je opravil analizo petdesetih javnih podjetij pred in po njihovi privatizaciji (uporabljeni so bili podatki do leta 1994) in ugotovil, da privatizacija prinaša opazne izboljšave v učinkovitosti podjetij (izboljšuje produktivnost, učinkovitost, donosnost in nagnjenost k investicijam) in zmanjšuje zaposlenost. Po Chong in Lopez de Silanes (2005, 154) rezultati v splošnem nakazujejo na izboljšanje donosnosti privatiziranih podjetij in učinkovitosti njihovega delovanja. Brazilska ekonomija je v obdobju privatizacijskega programa doživela številne ekonomske cikle, zato so lahko rezultati v uspešnosti podjetij odsev cikličnega gibanja gospodarskega stanja in ne dejanskega učinka privatizacije. Kot pravita (2005, 249) se je po močni rasti v letih 1994 in 1995, ko je bilo privatiziranih le nekaj podjetij, ekonomska rast upočasnila in do preobrata leta 2000 je program privatizacije že dosegel vrhunec. Odsotnost vpliva tega učinka bi tako lahko zameglila učinek privatizacije.

Privatizacija je bila namenjena reševanju fiskalne krize in zunanjske neravnovesja, vendar je bila ta namenska korist izgubljena, saj je administracija Fernanda Cardosa povečala fiskalni deficit. Javni dolg se je od 29,2 odstotka BDP leta 1994 povečal na 52,2 odstotka v letu 2001, obresti na dolg pa so se z 5,8 odstotka BDP leta 1996 povečale na 11,8 odstotka leta 2001. Privatizacijski program ni dosegel cilja zmanjšanja javnega dolga. Javni izdatki so se povečali do te mere, da so presegali dotok sredstev z naslova privatizacije (Chong in Lopez de Silanes 2005, 169).

Program privatizacije je od leta 1998 doživel malo napredka. Med drugim so ukrepi liberalizacije in program privatizacije sovpadali s počasno rastjo gospodarstva, ki je oslabila podporo omenjenemu programu. Poleg tega so se pojavile obtožbe, da je vlada pri avkciji telekomunikacij v pretirani meri omogočila dostop različnim interesnim skupinam, kar je povzročilo javno neodobranje in vodilo v odstop ministra za telekomunikacije. Nenazadnje bi privatizacijski program, če bi se z njim nadaljevalo, vodil v politično občutljiva področja, na primer v energetiko (velika moč zveznih držav), naftno industrijo (Petrobrás, ki zbuja močna nacionalna čustva) in bančni sektor (Banco de Brasil, 200 let stara banka, ki igra pomembno vlogo pri financiranju kmetov in uživa veliko politično podporo) (Chong in Lopez de Silanes 2005, 148). Po Chong in Lopez de Silanes (2005, 146) je pomembno strniti ugotovitve brazilske javnosti, ki je bila nad ekonomsko situacijo v devetdesetih zelo

razočarana. Nekatere skupine, med njimi tudi politiki in novinarji, so izražali svojo frustracijo nad privatizacijo, ostalimi reformami in politikami, ki so jih krivili za počasno rast gospodarstva. Program privatizacije se je po letu 1998, deloma tudi zaradi omenjenega razloga, precej upočasnil.

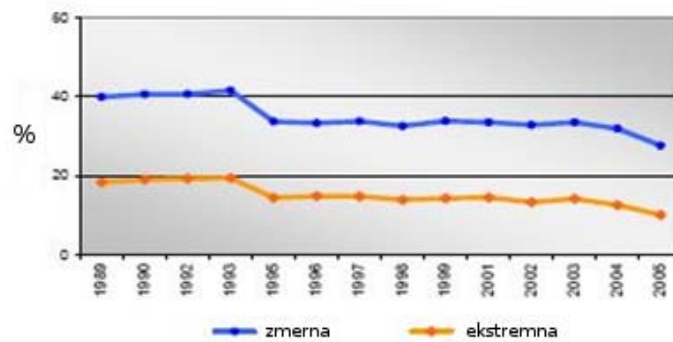
Privatizacija je pripomogla k brazilskemu fiskalnemu ravnotežju, izboljšanju učinkovitosti sektorjev in večjemu prilivu novega kapitala. Slaba stran privatizacije pa je bila ta, da je poslabšala *neenakost*, že tradicionalen problem Brazilije. Neenakost dohodkov in bogastva je že od časov kolonializma predstavljala trdovraten problem. Obstoječi dokazi kažejo, da je privatizacijski program devetdesetih let le malo pripomogel k spremembi neenakosti, najverjetneje pa jo je celo poslabšal (Parker in Saal 2003, 232).

5.2.3 Vpliv privatizacije na revščino in neenakost

Privatizacijski program je bil v večji meri zagnan kot posledica vladne potrebe po maksimiziranju dohodkov. Zatorej ni presenetljivo, da so bili kupci podjetij tuje korporacije ali pa velika domača privatna podjetja. Iz slednjega lahko sklepamo, da je imel proces privatizacije (zaradi prodajanja največjim kupcem) lahko negativen učinek na distribucijo bogastva (Parker in Saal 2003, 227). Macedo (v Chong in Lopez de Silanes 2005, 167) izpostavlja, da so bile nekatere skupine brazilске družbe izločene iz privatizacijskih avkcij in s tem izločene iz možnosti, da bi z njo nekaj pridobile. Program privatizacije se namreč v večji meri ni nanašal na javne ponudbe. Macedo sklepa, da privatizacijski proces (predvsem zaradi diskriminacije) ni uspel uresničiti enega izmed zastavljenih ciljev, in sicer demokratizacije kapitalskega lastništva v Braziliji.

Brazilija se dandanes sooča s podobnimi težavami kot ostale države v razvoju (Thorpe 2006, 5). V revščini živi približno 35 milijonov ljudi. Najbolj revni so črnci in staroselci na severu in v favelah velikih mest, kjer so socialni pogoji še posebej slabi. V mestih Rio de Janeiro in São Paulo živi v favelah med 20 in 30 odstotkov ljudi (Thorpe 2006, 14). Po Minujin (v Hoffman in Centeno 2003, 370) so se povprečni dohodki v Braziliji od osemdesetih let do sredine devetdesetih let zmanjšali za 21 odstotkov. Stopnjo revščine v Braziliji si lahko ogledamo v spodnjem grafu (glej Graf 5.7).

Graf 5. 7: Stopnja zmerne in ekstremne revščine, Brazilija, 1989-2006



Vir: worldbank.org.

Največji ekstrem Brazilije, kljub visoki stopnji revščine, predstavlja neenakost (Thorpe 2006, 5). Uradni podatki zadnjih treh desetletij kažejo, da ima Brazilija eno najvišjih stopenj neenakosti na svetu (Skidmore 2004). Po podatkih Svetovne banke (Svetovna banka 2004, xviii) 20 odstotkov najbogatejših prejme 33-krat višje dohodke kot 20 odstotkov najrevnejših. Najbogatejših deset odstotkov prejme 50 odstotkov nacionalnega dohodka, medtem ko 10 odstotkov najrevnejših prejme le odstotek (Thorpe 2006, 5). Najslabše stopnje neenakosti in življenjskih pogojev je moč zaznati na območjih, kjer prevladuje poljedelstvo (Leme in Biderman v Hoffman in Centeno 2003, 370). Od leta 1960 naprej je vsak popis prebivalstva pokazal veliko stopnjo dohodkovne neenakosti. Primerjava vse do leta 1990 kaže, da je skozi obdobje od leta 1960 do leta 1990 stopnja neenakosti (v najboljšem primeru) ostala enaka. Ginijev indeks je med leti 1970 in 1990 ostal na ravni 0,63. Med predsedovanjem Cardosa je prišlo do skromne izboljšave, in sicer iz 0,60 leta 1993 na 0,57 leta 1999, kar je bila najverjetneje posledica naglega padca inflacije (predvsem zaradi leta 1994 implementiranega *Plana Real*) (Lahoz v Skidmore 2004).

Po navedbah Svetove banke (Svetovna banka 2004, xviii) je prekomerna dohodkovna neenakost posledica treh faktorjev:

- *regresivnih javnih transferjev*: predstavlja 39 odstotkov neenakosti. Večina socialnih programov je progresivnih, vendar pa so pokojninska izplačila (predstavljajo največji del javne porabe) v veliki meri naklonjena višjim dohodkovnim skupinam;
- *manj pravične distribucije na področju izobraževanja*: predstavlja 29 odstotkov neenakosti. Brazilija ima precejšnjo izobrazbeno razliko med delovno silo. Dokončano srednješolsko izobrazbo ima le 35 odstotkov

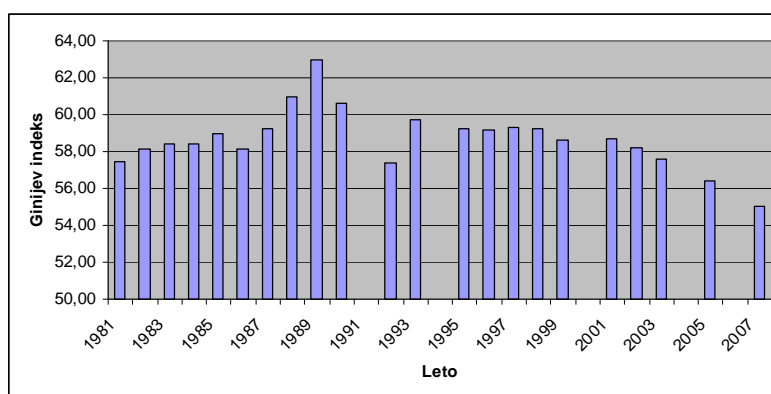
prebivalcev, kar odseva dolgotrajno zanemarjanje in nepravilnost na področju izobraževanja;

- *velikih plačnih razlik*: predstavljajo 32 odstotka neenakosti. Dohodkovne razlike so se v Braziliji od devetdesetih let dalje povečale, kar pomeni, da je neenaka porazdelitev premoženja vgrajena v še bolj neenako distribucijo dohodkov.

Pomemben del celotne dohodkovne neenakosti predstavljajo dohodkovne razlike zaradi spola in rase. Te so posledica neugodnega položaja omenjenih skupin na področju plač, izobraževanja ali obojega. Dohodki žensk so v povprečju za 29 odstotkov nižji kot zaslužki oseb moškega spola (ibid.). Po Hasenbalgu (v Hoffman in Centeno 2003, 379) obstaja v Braziliji le malo dvoma, da distribucija zaposlitev in dohodka odseva socialno hierarhijo ras. V povprečju živijo belci sedem let dlje, imajo za četrtno boljše možnosti, da preživijo mladost, štirikrat večjo možnost dokončanja srednje šole in polovico manjšo možnost, da pristanejo v zaporu (Fry, Lovel in Wood v Hoffman in Centeno 2003, 379).

Ginijev indeks skozi obdobje med leti 1981 in 2007 si lahko ogledamo v spodnjem grafu (glej Graf 5.8.).

Graf 5. 8: Ginijev indeks, Brazilija, 1981-2007³⁹



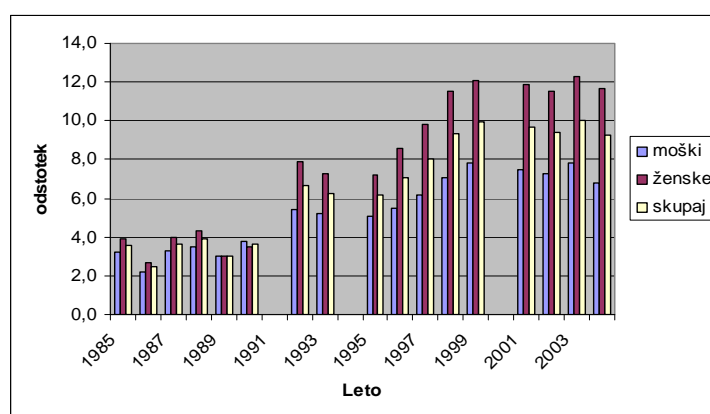
Vir: United States Agency for International Development (2008).

³⁹ Podatki za manjkajoča leta niso dostopni.

Vpliv na zaposlenost in dohodek

Del cene privatizacije so nosili nekateri zaposleni v javnih podjetjih, ki so v procesu pripravljanja na prodajo ali po sami prodaji izgubili delovna mesta. Slednje je namreč neizbežen rezultat privatizacije, saj novi lastniki zasledujejo predvsem večjo učinkovitost, zmanjšanje zaposlenosti pa je eden izmed razlogov dobičkov v okviru privatizacije (Chong in Lopez de Silanes 2005, 165). V številnih primerih so skozi odpuščanje delovne sile (pred privatizacijo) naredili podjetja privlačnejša za potencialne kupce. V Zveznem železniškem sistemu (*ang.* Federal Railroad System) je bila pred privatizacijo odpuščena polovica zaposlenih (20000), poleg tega so privatni upravitelji po tem, ko so prevzeli omenjeno podjetje, odpustili še dodatnih 11500 zaposlenih. V večjih pristaniščih v javni lasti je bilo število zaposlenih zmanjšano iz 26400 (leta 1995) na okoli 5000 (leta 1997) (Parker in Saal 2003, 229). Po Chong in Lopez de Silanes (2005, 148) je opaziti očitno zmanjšanje zaposlenosti v energetskega sektorju in industriji plina. Manj očitno je zmanjšanje zaposlenosti v telekomunikacijskem sektorju, predvsem zaradi tega, ker se je preskrba s storitvami po privatizaciji zelo hitro razširila. Na področju vodovoda in kanalizacije, ki sta večinoma še vedno v rokah države in se poleg tega ne širita tako hitro kot telekomunikacije, stabilnost zaposlenosti ostaja visoka. Stopnjo brezposelnosti v Braziliji si lahko ogledamo v spodnjem grafu (glej Graf 5.9).

Graf 5. 9: Brezposelnost, Brazilija, 1985-2004⁴⁰



Vir: un.org.

Po ugotovitvah Foguela (v Parker in Saal 2003, 230) naj bi bila posledica privatizacijskih programov zmanjšanje dohodkov zaposlenih. Macedo (v Chong in Lopez de Silanes 2005,

⁴⁰ Podatki vključujejo populacijo nad 15 let in ne vključujejo populacije nekaterih ruralnih območij. Za manjkajoča leta ni dostopnih podatkov.

148), ki je izvedel analizo plačnih razlik med privatiziranimi in javnimi podjetji, v njej pa primerjal plače delavcev v privatnih in javnih podjetjih, je ugotovil, da obstajajo med njimi precejšnje razlike, in sicer v prid zaposlenim v javnih podjetjih.

Vpliv na cene in dostopnost storitev

Po Parker in Saal (2003, 231) podatki kažejo, da se je regulatorna klima v Braziliji opazno premaknila v korist novih privatnih lastnikov. Z vidika dohodkovne distribucije so omenjene regulatorne spremembe premaknile dohodek iz večje skupine uporabnikov v roke manjše skupine privatnih lastnikov. Pomemben element privatizacijskega procesa je bilo prestrukturiranje regulatornega sistema na način, ki bi v čim večji meri privabil privatne upravitelje. Ti naj bi v primernem obsegu vzdrževali in širili storitve (Parker in Saal 2003, 230). Kot pravita Chong in Lopez de Silanes (2005, 166-167) so po privatizaciji nove nastale regulatorne agencije začele spodbujati vpeljavo realnih cen, še posebej na področju energetike in telekomunikacij. Poleg tega sta precenjenost brazilske valute⁴¹ in trgovinska liberalizacija pomenila izpostavljenost nekaterih industrij naraščajoči konkurenci. Regulacija kombinirana s privatizacijo je poskrbela, da so cene sledile pogodbam in ostalim pravilom, s čimer se je zmanjšal vpliv politične manipulacije, ki je še obstajala, ko je v omenjenih industrijah država igrala večjo vlogo.

Privatizacija telekomunikacijske in energetske industrije je potrošnikom prinesla mešane rezultate. Posledica obeh je bilo povišanje cen, ki so zameglile pozitiven vpliv na precejšnjo širitev telekomunikacijskih storitev (Chong in Lopez de Silanes 2005, 170). Na področju telefonskih storitev so se cenovne prilagoditve pričele že v obdobju pripravljanja na samo privatizacijo (leta 1996). Še posebej se je podražila minimalna mesečna naročnina na telefonski priključek, ki je bila izvor večjih dobičkov telekomunikacijskih podjetij (Chong in Lopez de Silanes 2005, 167). Kot pravita Parker in Saal (2003, 231) se je naročnina na omenjene storitve povečala za petkrat, hkrati pa so se do 80 odstotkov podražili tudi lokalni klici. Chong in Lopez de Silanes (2005, 167) dodajata, da ob tem ne gre pozabiti, da je podražitev sledila obsežni širitvi storitev. Podoben trend je moč opaziti v energetske sektorju, kjer so cene zaostajale za inflacijo vse do leta 1993. V letih privatiziranja omenjenega sektorja so se cene dvigale hitreje kot cene v ostalih sektorjih (Parker in Saal

⁴¹ Real.

2003, 231). V energetiki je imelo negativen učinek tudi varčevanje z električno energijo, ki je leta 2001 prizadelo celotno državo.

Izpostaviti velja, da je program privatizacije sovpadal z nizko stopnjo gospodarske rasti, še posebej po letu 1997, ko je program privatizacije dosegel vrhunec. Zato je bilo nezadovoljstvo z nižjimi ekonomskimi pridobitvami oziroma izgubami (višje stopnje brezposelnosti) v splošnem usmerjeno v kritiko vladnih politik, še posebej pa v kritiko privatizacije (Chong in Lopez de Silanes 2005, 170).

6 SKLEPI

Strukturne prilagoditve, neoliberalne reforme in proces globalizacije so imeli na ekonomije Latinske Amerike izjemen vpliv (Vanden in Prevost 2008, 172). Makroekonomski kazalci devetdesetih let kažejo na relativno počasno razvojno pot, ki so jo prehodile vse države regije. To predstavlja precejšen odmik od naglega razvoja med petdesetimi in sedemdesetimi leti dvajsetega stoletja (Veltmeyer 2007, 41). Po Vanden in Prevost (2008, 172) so si države Latinske Amerike v devetdesetih letih večinoma opomogle od izgubljenega desetletja osemdesetih let in na začetku ter sredi devetdesetih pričenjale beležiti rast. Drugo področje očitnega napredka je bilo zmanjšanje inflacijskih stopenj v večini držav. Slednje je bilo še posebej opazno v Argentini in Braziliji, ki sta v zadnjih desetletjih izkusili preko tisoč odstotno inflacijo. V zadnjih letih je po opažanjih Svetovne banke moč zaznati robustno okrevanje ekonomske rasti – z enega odstotka leta 1980, na 2,3 odstotka leta 1990 in na 4,8 odstotka leta 2005 (Veltmeyer 2007, 41). Podatki o ekonomski rasti kažejo le del celotne zgodbe. Drugi indikatorji kažejo na revolucionaren proces »transformacije produkcije« in na globoko prestrukturiranje ekonomije, z velikimi posledicami za življenja večine ljudi. V tem smislu so posebej izstopajoči izredno visoki socialni stroški procesa prestrukturiranja, večino katerih so nosile številne staroselske skupnosti in delavski razred (Vanden 2007, 42).

Plače se za večino zaposlenih niso izboljšale, prav tako pa je v večini držav resen problem ostala brezposelnost. Številni delavci so zato prisiljeni zaslužek poiskati v neformalnih sektorjih. Število tistih, ki na ulici večjih mest prodajajo vse vrste sadja, zelenjave, oblačil, gospodinjskih produktov in avtomobilskih delov, se je eksponentno povečalo (Vanden in Prevost 2008, 172). Danes je tako očitno, da se ekonomska rast ni prelila v zmanjšanje regionalne stopnje revščine. To v jeziku Svetovne banke pomeni, da rast ni bila naklonjena revnim in da rešitev leži v preoblikovanju ekonomske rasti, na način, s katerim bodo revni deležni večjega deleža koristi procesa ekonomske rasti (Veltmeyer 2007, 41). Vanden in Prevost (2008, 172) dodajata, da se danes razvija dvojna ekonomija. Delavski razred je prisiljen kupovati na ulicah in tržnicah, kjer so cene in kvalitete izdelkov nižje, medtem ko višji razred nakupuje v supermarketih, specializiranih prodajalnah in številčno naraščajočih trgovskih centrih. Na voljo so kakovostnejši potrošniški izdelki, vendar si jih lahko privoščijo le redki. Revščina in beda sta v številnih državah narasli in še naraščata. Kljub delnemu

širjenju bogastva in dohodkov v srednji razred, postajata slednja vse bolj koncentrirana v rokah peščice bogatih.

Učinek gospodarske rasti na revščino je odvisen od dohodkovne neenakosti. Če je dohodek nepravilno razporejen, manj koristi gospodarske rasti doseže revne in napredek je manjši kot v bolj enakih družbah. Dejstvo, da je stopnja revščine v Latinski Ameriki visoka, se odraža v izjemni počasnosti zmanjševanja dohodkovne neenakosti (Helwege in Birch 2007, 24). Dimenzije socialnih stroškov strukturnih prilagoditev so opazne skozi celotno socialno strukturo latinsko ameriških družb. Odražajo se v različnih oblikah revščine in socialne izključenosti. V smislu okoliščin, ki so posledice prej omenjenih procesov lahko identificiramo štiri glavne stebre revščine. Ti so, prvič, pomanjkanje možnosti v smislu trga dela, ki se odraža v nizki stopnji delovne participacije in visokih stopnjah brezposelnosti, drugič, zmanjšana dostopnost do javnih storitev, na primer do izobraževalnega sistema, zdravstvenega sistema in sistema socialne varnosti (pokojninski sistem), tretjič, pomanjkanje dostopa do različnih oblik družbene produkcije in družbenih sredstev, na primer do kreditov, kapitala za investicije, produkcijske tehnologije, in četrtič, nezmožnost gospodinjestev po zadovoljevanju osnovnih potreb, kar se odraža v indikatorjih relativne in absolutne revščine (Veltmeyer 2007, 42). Številni zato trdijo, da so socialni stroški uporabljene oblike razvoja previsoki. Celo Svetovna banka je začela z vztrajanjem, da naj posojilna sredstva državam Latinske Amerike vsebujejo specifično razvite programe, ki bi izboljšali življenjske pogoje množic in ublažili najslabše aspekte reform (Vanden in Prevost 2008, 172).

Statistike neoliberalnega razvojnega modela v Latinski Ameriki so jasne. V primeru Brazilije je bilo v času mandata Cardosa (med 1994 in 1998) v javnem sektorju izgubljenih najmanj 897000 delovnih mest (Mattosa v Veltmeyer 2007, 42-43). V splošnem indikatorji trga delovne sile kažejo na postopno in vztrajno rast stopnje brezposelnosti. V primeru Argentine je bila evolucija omenjenega vzorca še posebej dramatična. Brezposelnost se je s šestih odstotkov na začetku devetdesetih povečala na 18,4 odstotke na koncu desetletja in na 20 odstotkov v prvih treh letih novega tisočletja. Napredek na področju nizkih dohodkov, brezposelnosti in dostopnosti do javnih storitev, je bilo moč zaznati šele v letu 2005. Poleg tega so politike strukturnih prilagoditev prinesle tudi vztrajno naraščanje neformalnih oblik zaposlitev in delovnih pogojev. V primeru Brazilije je neformalni sektor leta 1990 predstavljal 36 odstotkov celotne delovne sile, kar je predstavljalo precejšno povečanje od leta 1980. V letu 2000 je delež znašal 53 odstotkov. Omenjene statistike so bile še bolj dramatične v Argentini, kjer je stopnja brezposelnosti v nekaterih predelih Buenos Airesa v letu 2003

dosegla 60 odstotkov. To je pomenilo dramatično povečanje obsega in globine dohodkovno pogojene revščine in nastanka tako imenovane »nove revščine«. Statistični podatki so še posebej pretresljivi na področju socialne izključenosti, ki je povezana z umikom države iz področij socialnih programov (zdravstva, izobraževanja, socialne varnosti). Študije ECLAC, ILO in univerzitetnih raziskovalcev kažejo na regionalen vzorec poslabšanja razmer in zmanjšanje pokritosti s strani javnih programov. Dohodkovni indikatorji kažejo na zmanjšanje deleža dela v nacionalnih dohodkih, zmanjšanje realne vrednosti plač, naraščanje socialne neenakosti in naraščajoče število pojavov relativne in absolutne revščine. Socialne okoliščine omenjene neenakosti in revščine se kažejo tudi v naraščanju kriminala in ostalih negativnih socialnih pojavih (Veltmeyer 2007, 43). Medtem ko utegne privatizacija dobivati ekonomsko bitko, izgublja politično vojno. Koristi so široko razprostranjene, za posameznega uporabnika majhne in se zgodijo šele na srednji rok. Nasprotno pa so stroški prizadetih izjemno visoki (Nellis 2003, 1).

Posploševanja o zmanjševanju stopnje revščine v Latinski Ameriki so zavajajoča. Podatki, na katerih omenjena teza sloni, se po stopnjah zmanjševanja revščine in hitrosti napredka ne skladajo med sabo. Regionalna povprečja so v veliki meri posledica vpliva velikih držav, ki zakrivajo dejanske razlike med posameznimi državami. Velik napredek je skoncentriran v le nekaj državah, revne države še naprej ostajajo revne, v nekaterih državah pa je, navkljub njihovi gospodarski rasti, moč zaznati celo povečanje stopnje revščine (Helwege in Birch 2007, 4).

Je torej moč socialne neenakosti zmanjšati ali celo odpraviti brez žrtvovanja ekonomske rasti in finančne stabilnosti? ECLAC (v Rosenthal 1996, 27) trdi, da je s konceptualnega vidika slednje možno in da rast ter pravičnost nista nujno nekompatibilna cilja. Ali sta v konfliktu je odvisno predvsem od mešanice implementiranih politik. Slednje ECLAC argumentira z zavračanjem stališča, da ekonomska politika skrbi za zadovoljivo gospodarsko rast, medtem ko naj bi socialna politika skrbela za reševanje problema distribucije. Iz tega stališča sledi, da je ekonomska politika distributivno nevtralna, da je njene morebitne regresivne posledice moč nadzorovati in da lahko socialna politika nadoknadi oziroma popravi njene slabosti na področju pravičnosti. ECLAC zato zagovarja tako imenovani »integrativni pristop«, ki na eni strani vključuje izbiro tistih ekonomskih politik, ki ne favorizirajo le gospodarske rasti, temveč tudi socialno pravičnost in na drugi strani poudarja tiste socialne politike, ki ne upoštevajo le pravičnosti, temveč tudi njihove učinke v smislu produktivnosti in učinkovitosti.

Bistven zaključek izkušnje devetdesetih je, da je privatizacija le eden izmed mnogih vidikov (neo)liberalnih reform. Da bi slednja lahko dobro delovala in bila kot taka zaznana s strani javnosti, bi morala biti vgrajena v niz dobro delujočih pravnih in ekonomskih institucij, ki promovirajo, nadzorujejo in delujejo v okviru transparentnih tržnih operacij. Te institucije zagotavljajo stabilnost in predvidljivost tržnih operacij ter zmanjšujejo transakcijske stroške. Če omenjenih institucij ni oziroma ne delujejo, lahko privatizacija ustvari negativne učinke, še posebej na področju infrastrukturne industrije, v smislu njene distribucije. Torej, bolj kot je proces privatizacije načrtovan in izpeljan, boljši so njegovi rezultati (tako v smislu učinkovitosti kot tudi v smislu pravičnosti) (Nellis 2003, 20).

Neuspeh privatizacije ima dva možna vzroka. Prvič, vloga politikov v privatizacijskem procesu lahko vodi v korupcijo, pogajanja in oportunistično vedenje in drugič, odsotnost primerne poprivatizacijske regulative in skupnega nadzornega okvira, ki postavlja meje neželenim oblikam korporacijskega delovanja in pospešitvi investicij. Po mnenju nekaterih avtorjev, države, ki privatizirajo, pridobijo. Koristi niso zadržane v rokah lastnikov podjetij, temveč so razdeljene tudi v družbo. Slednje ne pomeni, da se neuspehi ne dogajajo, temveč, da slednji niso pravilo. Večino neuspehov je moč pojasniti s tremi faktorji. Prvič, netransparentni procesi odpirajo pot korupciji in oportunističnemu vedenju, drugič, slaba oblika pogodb in regulative je povezana s pomanjkanjem deregulacije in nezadostne regulacije ter tretjič, pomanjkljivo sposobne vladne institucije ovirajo prestrukturiranje. Razumevanje vzrokov neuspehov bi moralo biti uporabljeno za izboljšanje procesa privatizacije in ne za njegovo ustavitev (Chong in López-de-Silanes 2003, 26-40).

Kljub vsemu bo, kot pravi Noam Chomsky (v Barsamian in Chomsky 2001, 103), privatizacija prav taka, kot je vse ostalo v privatnem sektorju. Privatno podjetje ima namreč le en cilj, in sicer maksimiziranje profita in minimiziranje človeških pogojev. Zaradi tega maksimizira dobiček, to je vse čemur sledi in to je edino čemur lahko sledi. Taka je namreč narava sistema. Po Chong in López-de-Silanes (2003, 40) je danes težnja po privatizaciji izgubila privlačnost. Proti privatizaciji so se v Latinski Ameriki in ostalih regijah sveta obrnili tako oblikovalci politik kot tudi javno mnenje.

Seveda ostaja za nas glavno vprašanje ali privatizacija vpliva na revščino in neenakost. Številni avtorji pravijo, da je vpliv privatizacijskega programa težko razlikovati od ostalih, številnih, hkratnih in pomembnih transformacij, kot sta na primer makroekonomska stabilizacija in liberalizacija trgovine. Zagotovo k iskanju odgovora na naše vprašanje ne

pripomore niti slaba kvaliteta razpoložljivih podatkov, nemalokrat pa tudi njihovo neujemanje in različno interpretiranje. Obstoj različnih in sočasnih sprememb v ekonomiji ter slaba kvaliteta podatkov otežujejo identifikacijo učinkov posameznih sprememb, v našem primeru privatizacije. Kljub temu, bi bilo napak ugotoviti, da privatizacija na naša izbrana področja nima nikakršnega učinka. Že iz napisanega v teoretskem uvodu, bi namreč lahko sklepali, da privatizacija vpliva na revščino in neenakost. Konkretni primeri v Latinski Ameriki slednje le še potrjujejo. Nenazadnje na vpliv privatizacije kažeta tudi naša izbrana primera, torej izkušnji s procesom privatizacije v Argentini in Braziliji. S tem torej potrjujemo našo zastavljeno hipotezo, da je privatizacija v Latinski Ameriki vplivala na revščino in neenakost. Temu lahko dodamo še, da je slednja kljub nekaterim pozitivnim vplivom, ki jih izpostavljajo številni avtorji in dokazujejo številne opravljene študije, za naša področja imela predvsem, včasih pa tudi izredno, negativne posledice.

7 LITERATURA

- 1) Agénor, Pierre-Richard. 1997. *Borrowing Risk and the Tequila Effect*. Dostopno prek: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=882592 (16. avgust 2009).
- 2) Alcock, Pete. 1993. *Understanding poverty*. London: The Macmillian Press Ltd.
- 3) Arbona, Juan Manuel. 2007. Neo-liberal ruptures: Local political entities and neighbourhood networks in El Alto, Bolivia. *Geoforum* (38). Dostopno prek: http://www.sciencedirect.com/science?_ob=ArticleURL&_udi=B6V68-4M2WP7T-1&_user=10&_rdoc=1&_fmt=&_orig=search&_sort=d&_docanchor=&view=c&_searchStrId=1015543123&_rerunOrigin=google&_acct=C000050221&_version=1&_urlVersion=0&_userid=10&md5=f8a534c8c5939cfc2a4f38e2704cda2b (7. avgust 2009).
- 4) Arestis Philip in Malcolm Sawyer, ur. 2004. *Neo-liberal economic policy: critical essays*. ZDA: Edward Elgar Publishing Inc.
- 5) Armijo, Leslie Elliot in Philippe Faucher. 2002. »We Have A Consensus«: Explaining Political Support for Market Reforms in Latin America. *Latin America Politics and Society* 44 (2). Dostopno prek: <http://www.highbeam.com/doc/1G1-87374747.html> (27. avgust 2009).
- 6) Baer, Werner in William Maloney. 1997. Neoliberalism and Income Distribution in Latin America. *World Development* 25 (3). Dostopno prek: <http://ideas.repec.org/a/eee/wdevel/v25y1997i3p311-327.html> (6. avgust 2009).
- 7) Barsamian, David in Noam Chomsky. 2001. *Propaganda and The Public Mind: Conversations With Noam Chomsky*. ZDA: Pluto Press.
- 8) Beltram, Peter, Mira Bitenc, Mitja Kamušič, Zinka Kolarič, Veljko Rus, Darja Piciga in Nada Stropnik, ur. 1993. *Privatizacija na področju družbenih dejavnosti*. Ljubljana: Državna založba Slovenije.
- 9) Bešter, Helena. 2008. *Demografske spremembe: Ali bomo doživeli upokojitev pokojninskega sistema?*. Dostopno prek: www.zav-zdruzenje.si/docs/15_dnevi/helena%20bester.ppt (7. avgust 2009).
- 10) Budds, Jessica in Gordon McGranahan. 2003. Are the Debates on Water Privatization Missing the Point? Experiences from Africa, Asia and Latin Amerika. *Environment and Urbanization* 15 (2). Dostopno prek: <http://eau.sagepub.com/cgi/content/abstract/15/2/87> (21. avgust 2009).
- 11) *Center for International Development*. Dostopno prek: <http://www.cid.harvard.edu> (31. julij 2009).

- 12) *Central Intelligence Agency*. Dostopno prek: <https://www.cia.gov/> (11. avgust 2009).
- 13) Checchi, Daniele, Massimo Florio in Jorge Carrera. 2005. *Privatization Discontent and Its Determinants: Evidence from Latin America*. Dostopno prek: <ftp.iza.org/dp1587.pdf> (21. avgust 2009).
- 14) Chong, Alberto in Florenico López-de-Silanes. 2003. *The Truth about Privatization in Latin America*. Dostopno prek: www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubr-486.pdf (24. avgust 2009).
- 15) --- 2005. *Privatization in Latin America: Myths and Reality*. Washington: World Bank Publications.
- 16) *Development Statistics for Latin America and the Caribbean*. Dostopno prek: <http://quesdb.cdie.org/> (11. avgust 2009).
- 17) *Economic Commission for Latin America and the Caribbean*. Dostopno prek: <http://www.eclac.org/> (16. september 2009).
- 18) Ennis, Huberto M. in Santiago M. Pinto. 2002. *Privatization and Income Distribution in Argentina*. Dostopno prek: <http://www.depeco.econo.unlp.edu.ar/semi/semi300503.pdf> (16. avgust 2009).
- 19) Estache, Antonio. 2002. *Argentina's 1990s utilities privatization: a cure or disease?* Dostopno prek: <http://www.infraday.tu-berlin.de/index.php?id=603> (16. avgust 2009).
- 20) Ferranti, David, Guillermo E. Perry, Francisco H. G. Ferreira in Michael Walton. 2004. *Inequality in Latin America: Breaking with History?* Washington: The World Bank.
- 21) Galiani, Sebastián, Paul Gertler, Ernesto Schargrotsky in Federico Sturzenegger. 2003. *The Costs and Benefits of Privatization in Argentina: A Microeconomic Analysis*. Dostopno prek: http://www.iadb.org/res/pub_desc.cfm?pub_id=R-454 (24. avgust 2009).
- 22) Gore, Charles. 2000. The Rise and Fall of the Washington Consensus as a Paradigm for Developing Countries. *World Development* 28 (5). Dostopno prek: <http://ideas.repec.org/a/eee/wdevel/v28y2000i5p789-804.html> (31. julij 2009).
- 23) Haralambos, Michael in Matin Holborn. 1999. *Sociologija: Teme in pogledi*. Ljubljana: DZS.
- 24) Helwege, Ann in Melissa Birch. 2007. *Declining Poverty in Latin America? A Critical Analysis of New Estimates by International Institutions*. Dostopno prek: <http://ase.tufts.edu/gdae/Pubs/wp/07-02LatinAmPoverty.pdf> (7. avgust 2009).

- 25) Hoffman, Kelly in Miguel Angel Centeno. 2003. The Lopsided Continent: Inequality in Latin America. *Annual Reviews* (29). Dostopno prek: <http://www.questia.com/googleScholar.qst;jsessionid=KyzQTgW6hb2vWpJ2ryVs2gNr0n0twG2G89VQgDYjLpTdTdqtyFpy!-1334397701!1579770234?docId=5002052032> (13. avgust 2009).
- 26) Inter-American Development Bank. 2001. *Argentina*. Dostopno prek: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=423471> (29. avgust 2009).
- 27) *Inter-American Development Bank*. Dostopno prek: <http://www.iadb.org/> (29. avgust 2009).
- 28) International Monetary Fund. 1999. *The Asian Financial Crisis: What Have we learned?* Dostopno prek: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/1999/09/lane.htm> (29. avgust 2009).
- 29) *International Monetary Fund*. Dostopno prek: <http://www.imf.org/> (27. avgust 2009).
- 30) Jamnik, Anton. 1998. *Liberalizem in vprašanje etike*. Ljubljana: Nova revija.
- 31) Kohl, Benjamin. 2002. Stabilizing neoliberalism in Bolivia: Popular Participation and Privatization. *Political Geography* (21). Dostopno prek: <http://www.iisec.ucb.edu.bo/projects/Pieb/archivos/Kohl-PopularParticipandPrivatinBolivia.pdf> (1. avgust 2009).
- 32) Kolodko, Grzegorz W. 1999. Transition to a Market Economy and Sustained Growth. Implications for the post-Washington Consensus. *Communist and Post-Communist Studies* (32). Dostopno prek: http://www.sciencedirect.com/science?_ob=ArticleURL&_udi=B6VGF-3X1N3452&_user=10&_rdoc=1&_fmt=&_orig=search&_sort=d&_docanchor=&view=c&_searchStrId=1015356017&_rerunOrigin=google&_acct=C000050221&_version=1&_urlVersion=0&_userid=10&md5=740e15f85721c1f13665ef7c07bb9013 (31. julij 2009).
- 33) Kovačič – Peršin, Peter, ur. 1996. *Kritika neoliberalizma*. Ljubljana: Društvo 2000.
- 34) Levy, Brian in Pablo T. Spiller. 1996. *Regulations, Institutions, and Commitment: Comperative Studies of Telecommunications*. ZDA: Cambridge University Press.
- 35) Manzetti, Luigi. 1999. *Privatization South American Style*. ZDA: Oxford University Press.
- 36) Marger, Martin N. 2002. *Social Inequality: Patterns and Processes*. ZDA: McGraw-Hill Higher Education.
- 37) Marris, Robin. 1999. *Ending poverty*. ZDA: Thames & Hudson Inc.
- 38) Megginson, William in Jeffrey M. Netter. 2001. From State to Market: A Survey Of Empirical Studies On Privatization. *Journal of Economic Literature* 39 (2). Dostopno

- prek: <http://faculty-staff.ou.edu/M/William.L.Megginson-1/prvsvpapJLE.pdf> (4. september 2008).
- 39) Nellis, John. 2003. *Privatization in Latin America*. Working Paper (31). Dostopno prek: <http://www.cgdev.org/content/publications/detail/2759> (2. maj 2009).
- 40) Nellis, John, Rachel Menezes in Sarah Lucas. 2004. Privatization in Latin America: The rapid rise, recent fall, and continuing puzzle of a contentious economic policy. *Policy Brief* 3 (1). Dostopno prek <http://www.cgdev.org/content/publications/detail/2855> (15. julij 2009).
- 41) Novak, Mojca. 1994. *Dober dan, revščina: dejstva, pristopi, politike*. Ljubljana: Socialna zbornica Slovenije.
- 42) Parker, David in David Saal. 2003. *International Handbook on Privatization*. ZDA: Edward Elgar Publishing.
- 43) Pikalo, Jernej. 2003. *Neoliberalna globalizacija in država*. Ljubljana: Sophia.
- 44) *Privatization.org*. Dostopno prek: <http://www.privatization.org/> (3. avgust 2009).
- 45) Rizman, Rudi. 1992. *Sodobni liberalizem*. Ljubljana: Krt.
- 46) Roland, Gérard. 2008. *Privatization: Successes and Failures*. New York: Columbia University Press.
- 47) Rosenthal, Gert. 1996. On Poverty and Inequality in Latin America. *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*. Dostopno prek: http://findarticles.com/p/articles/mi_qa3688/is_199607/ai_n8755244/?tag=content;coll1 (13. avgust 2009).
- 48) Sen, Amartya K. 2002. *Ekonomija Blaginje: izbrane razprave*. Ljubljana: Založba /*cf.
- 49) Serra, Narcís in Joseph E. Stiglitz. 2008. *The Washington Consensus Reconsidered: Towards a New Global Governance*. ZDA: Oxford University Press.
- 50) Shesinski, Eytan in Luis F. López-Calva. 2003. Privatization and Its Benefits: Theory and Evidence. *CESifo Economic Studies* 49 (3). Dostopno prek: <http://cesifo.oxfordjournals.org/cgi/reprint/49/3/429.pdf> (10. avgust 2008).
- 51) Skidmore, Thomas E. 2004. Brazil's Persistent Income Inequality: Lessons from History. *Latin American Politics and Society* 46 (2). Dostopno prek: http://findarticles.com/p/articles/mi_qa4000/is_200407/ai_n9453975/ (29. avgust 2009).
- 52) Skousen, Mark. *The Big Three in Economics: Adam Smith, Karl Marx and John Maynard Keynes*. ZDA: M. E. Sharpe.

- 53) Svetovna banka. 2003. *Argentina Crisis and Poverty 2003: A Poverty Assessment* (26127-AR). Dostopno prek: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/LACEXT/0,,contentMDK:20786193~pagePK:146736~piPK:146830~theSitePK:258554,00.html> (15. avgust 2009).
- 54) --- 2004. *Inequality and Economic Development in Brazil*. A World Bank Country Study. Dostopno prek: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTPOVERTY/EXTPA/0,,contentMDK:20689430~menuPK:443285~pagePK:148956~piPK:216618~theSitePK:430367,00.html> (29. avgust 2009).
- 55) *The Economist*. 2002. Argentina's collapse: A decline without parallel, 28. februar. Dostopno prek: <http://ic.ucsc.edu/~fravenna/argentina2.pdf> (29. avgust 2009).
- 56) *The UC Atlas of Global Inequality*. Dostopno prek: <http://ucatlas.ucsc.edu/> (27. avgust 2009).
- 57) Thorpe, Jodie. 2006. *Brazil – Country of Diversities and Inequalities*. Dostopno prek: http://www.sustainability.com/researchandadvocacy/reports_article.asp?id=420 (29. avgust 2009).
- 58) Tunç, Hakan. 2005. Privatization in Asia and Latin America. *Studies in Comparative International Development* 39 (4). Dostopno prek: <http://www.springerlink.com/index/ULRTE8W4GND8W077.pdf> (5. september 2009).
- 59) *UN Data*. Dostopno prek: <http://data.un.org/> (25. avgust 2009).
- 60) United Nations. 2004. *A decade of social development in Latin America, 1990-1999*. Dostopno prek: http://www.eclac.org/publicaciones/xml/1/14801/lb77_In_ChapVI.pdf (10. september 2009).
- 61) --- 2008. *Social Panorama of Latin America*. Dostopno prek: <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/3/34733/P34733.xml&xsl=/dds/tpl-i/p9f.xsl&base=/tpl-i/top-bottom.xsl> (10. september 2009).
- 62) *United Nations*. Dostopno prek: <http://www.un.org/> (20. avgust 2009).
- 63) *United Nations Development Programme*. Dostopno prek: <http://www.undp.org/> (27. avgust 2009).
- 64) United States Agency for International Development. 2008. *Latin America and the Caribbean: Selected Economic and Social Data*. Dostopno prek: http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PNADM600.pdf (11. avgust 2009).
- 65) *University of Texas*. Dostopno prek: <http://www.laits.utexas.edu> (5. avgust 2009).
- 66) Vanden, Harry E. in Gary Prevost. 2008. *Politics of Latin America: The Power Game*. ZDA: Oxford University Press.

- 67) Veltmeyer, Henry. 2007. The World Bank on Poverty in Latin America. *Theomai Journal* (15). Dostopno prek: [http:// revista-theomai.unq.edu.ar/NUMERO15/ArtVeltmeyer_15.pdf](http://revista-theomai.unq.edu.ar/NUMERO15/ArtVeltmeyer_15.pdf) (21. avgust 2009).
- 68) Weizsäcker, Ernst U., Oran R. Young, Matthias Finger in Marianne Beisheim, ur. 2005. *Limits to Privatization: How to Avoid too Much of a Good Thing*. London: Earthscan.
- 69) World Bank. 2009a. *Brazil*. Dostopno prek: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/LACEXT/BRAZILEXTN/0,,menuPK:322351~pagePK:141132~piPK:141107~theSitePK:322341,00.html> (29. avgust 2009).
- 70) --- 2009b. *PovertyNet*. Dostopno prek: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTPOVERTY/0,,menuPK:336998~pagePK:149018~piPK:149093~theSitePK:336992,00.html> (20. julij 2009).
- 71) *World Bank*. Dostopno prek: <http://www.worldbank.org/> (20. julij 2009).
- 72) Zidar, Marija. 2005. Če nameravaš bombardirati državo, ji tega ne napoveduješ tri leta. *Delo - Sobotna priloga* (2. maj).

PRIOGA A: PREBIVALSTVO, LATINSKA AMERIKA IN
KARIBI, 1991-2006

	Total Population				Urban Population			
	1991	1996	2001	2006	1991	1996	2001	2006
Antigua and Barbuda	62	70	78	84	22	25	29	33
Bahamas	260	285	307	327	219	248	274	297
Barbados	273	281	288	293	124	134	145	156
Belize	194	222	257	298	92	106	123	144
Bermuda	61	62	62	64	61	62	62	64
Dominica	72	72	71	72	49	50	51	53
Dominican Republic	7,436	8,159	8,890	9,615	4,143	4,791	5,625	6,494
Grenada	94	99	103	108	30	31	32	33
Guyana	730	739	735	739	215	214	210	209
Haiti	7,255	7,983	8,718	9,446	2,185	2,650	3,159	3,727
Jamaica	2,406	2,510	2,605	2,667	1,194	1,276	1,356	1,425
Netherlands Antilles	192	189	180	189	131	130	125	133
Puerto Rico	3,567	3,707	3,839	3,928	2,682	3,284	3,655	3,844
St. Kitts and Nevis	42	41	46	48	14	14	15	16
St. Lucia	136	147	158	166	40	43	44	46
St. Vincent and Grenadines	110	114	117	120	45	49	52	55
Suriname	405	420	440	455	278	296	319	338
Trinidad and Tobago	1,233	1,277	1,305	1,328	107	126	145	167
Virgin Islands (U.S.)	105	107	109	109	93	97	101	103
Caribbean	24,634	26,484	28,308	30,057	11,726	13,628	15,523	17,336
Costa Rica	3,153	3,563	4,014	4,399	1,631	2,011	2,390	2,737
El Salvador	5,203	5,746	6,297	6,762	2,610	3,153	3,695	4,064
Guatemala	9,116	10,235	11,505	13,029	3,783	4,452	5,237	6,209
Honduras	5,028	5,699	6,320	6,969	2,046	2,435	2,833	3,272
Nicaragua	4,240	4,762	5,184	5,532	2,263	2,621	2,984	3,285
Panama	2,461	2,725	3,006	3,288	1,356	1,667	2,008	2,354
Central America	29,201	32,731	36,327	39,978	13,690	16,339	19,147	21,922
Argentina	33,038	35,266	37,274	39,134	28,823	31,175	33,316	35,323
Bolivia	6,824	7,648	8,488	9,354	3,846	4,579	5,286	6,048
Brazil	152,006	164,073	176,702	189,323	114,612	128,765	144,542	160,281
Chile	13,419	14,617	15,596	16,433	11,207	12,381	13,450	14,441
Colombia	35,546	38,945	42,354	45,558	24,591	27,698	30,283	33,258
Ecuador	10,506	11,596	12,466	13,202	5,845	6,761	7,579	8,354
Paraguay	4,341	4,909	5,456	6,016	2,144	2,589	3,052	3,555
Peru	22,199	24,242	25,995	27,589	15,366	17,144	18,665	20,090
Uruguay	3,127	3,236	3,308	3,314	2,792	2,933	3,025	3,053
Venezuela	20,197	22,502	24,765	27,021	17,123	19,923	22,675	25,319
South America	301,203	327,032	352,406	376,944	226,350	253,947	281,874	309,721
Mexico	84,793	92,571	98,994	104,221	61,628	68,188	74,206	79,479
LAC	439,831	478,818	516,036	551,201	313,393	352,102	390,751	428,459

Vir: United States Agency for International Development (2008).

PRIOLOGA B: PROFIL ČLOVEŠKEGA RAZVOJA, LATINSKA AMERIKA IN KARIBI, 1990-2005

	GDP per Capita (PPP US\$)	Life Expectancy at Birth	Adult Literacy Rate	Gross Enrolment Ratio	Gender Development Index	UN Human Development Index Value				HDI rank
	2005	2005	2005	2005	2005	1990	1995	2000	2005	2005
Antigua and Barbuda	12,500	73.9	85.8	0.815	57
Bahamas	18,380	72.3	.	70.8	0.841	0.831	0.820	0.825	0.845	49
Barbados	17,297	76.6	.	88.9	0.887	0.851	0.859	0.888	0.892	31
Belize	7,109	75.9	75.1	81.8	.	0.750	0.777	0.795	0.778	80
Dominica	6,393	75.6	88.0	81.0	0.798	71
Dominican Republic	8,217	71.5	87.0	74.1	0.773	0.697	0.723	0.757	0.779	79
Grenada	7,843	68.2	96.0	73.1	0.777	82
Guyana	4,508	65.2	.	85.0	0.742	0.679	0.699	0.722	0.750	97
Haiti	1,663	59.5	.	.	.	0.472	0.487	.	0.529	146
Jamaica	4,291	72.2	79.9	77.9	0.732	0.713	0.728	0.744	0.736	101
St. Kitts and Nevis	13,307	70.0	97.8	73.1	0.821	54
St. Lucia	6,707	73.1	94.8	74.8	0.795	72
St. Vincent and Grenadines	6,568	71.1	88.1	68.9	0.761	93
Suriname	7,722	69.6	89.6	77.1	0.767	.	.	.	0.774	85
Trinidad and Tobago	14,603	69.2	98.4	64.9	0.808	0.784	0.785	0.796	0.814	59
Caribbean	9,141	70.9	89.1	76.3	0.793	0.722	0.735	0.790	0.778	77.1
Costa Rica	10,180	78.5	94.9	73.0	0.842	0.794	0.814	0.830	0.846	48
El Salvador	5,255	71.3	80.6	70.4	0.726	0.653	0.692	0.716	0.735	103
Guatemala	4,568	69.7	69.1	67.3	0.675	0.592	0.626	0.667	0.689	118
Honduras	3,430	69.4	80.0	71.2	0.694	0.634	0.653	0.668	0.700	115
Nicaragua	3,674	71.9	76.7	70.6	0.696	0.610	0.637	0.671	0.710	110
Panama	7,605	75.1	91.9	79.5	0.810	0.752	0.775	0.797	0.812	62
Central America	5,785	72.7	82.2	72.0	0.741	0.673	0.700	0.725	0.749	92.7
Argentina	14,280	74.8	97.2	89.7	0.865	0.813	0.836	0.862	0.869	38
Bolivia	2,819	64.7	86.7	86.0	0.691	0.606	0.639	0.677	0.695	117
Brazil	8,402	71.7	88.6	87.5	0.798	0.723	0.753	0.789	0.800	70
Chile	12,027	78.3	95.7	82.9	0.859	0.788	0.819	0.845	0.867	40
Colombia	7,304	72.3	92.8	75.1	0.789	0.729	0.753	0.772	0.791	75
Ecuador	4,341	74.7	91.0	.	.	0.714	0.734	.	0.772	89
Paraguay	4,642	71.3	93.5	69.1	0.744	0.718	0.737	0.749	0.755	95
Peru	6,039	70.7	87.9	85.8	0.769	0.710	0.737	0.763	0.773	87
Uruguay	9,962	75.9	96.8	88.9	0.849	0.806	0.821	0.842	0.852	46
Venezuela	6,632	73.2	93.0	75.5	0.787	0.762	0.770	0.776	0.792	74
South America	7,645	72.8	92.3	82.3	0.795	0.737	0.760	0.786	0.797	73.1
Mexico	10,751	75.6	91.6	75.6	0.820	0.768	0.786	0.814	0.829	52
LAC	8,094	72.0	88.9	77.2	0.781	0.718	0.738	0.772	0.780	78.0

Vir: United States Agency for International Development (2008).

PRILOGA C: MAKROEKONOMSKI KAZALCI, ARGENTINA,
1970-1999

Leto	Inflacija (%)	Brezposelnost (urbana) (%)	Realne plače (1990 = 100)	Fiskalni presežek (% BDP)	Rast BDP (%)	BDP <i>per capita</i> (USD)
1970	13,6	5,0	329,9	-2,0	5,4	1.238
1971	34,6	5,9	334,9	-4,6	3,7	1.474
1972	58,5	6,6	309,7	-6,1	1,8	2.191
1973	60,3	5,5	339,0	-8,6	3,5	3.592
1974	24,2	4,2	355,6	-8,5	5,7	4.710
1975	182,8	3,6	330,8	-15,6	-0,4	3.133
1976	444,0	4,8	200,2	-10,6	-0,5	1.445
1977	176,0	3,3	150,7	-5,0	6,4	2.422
1978	175,5	3,2	96,8	-6,7	-3,4	3.195
1979	159,5	2,5	93,9	-6,7	6,7	5.248
1980	100,8	2,5	112,6	-8,6	0,7	7.410
1981	104,5	4,8	126,8	-18,0	-4,6	5.923
1982	164,8	5,3	130,5	-18,9	-4,5	3.440
1983	343,8	4,7	197,6	-9,6	3,3	3.537
1984	626,7	4,5	203,6	-7,0	1,8	3.924
1985	672,2	6,1	157,8	-4,0	-6,7	2.918
1986	90,1	5,5	155,4	-3,1	7,1	3.440
1987	131,3	5,8	147,4	-5,0	3,0	3.479
1988	387,7	6,3	132,9	-6,0	-2,1	4.001
1989	4923,6	7,6	116,4	-3,8	-6,9	2.533
1990	1343,9	7,4	100,0	-1,5	-2,3	4.251
1991	84,0	6,4	101,4	-0,5	11,8	5.687
1992	17,3	7,0	102,7	0,6	11	6.830
1993	7,4	9,6	101,3	1,2	6,4	7.507
1994	3,8	11,5	102,0	-0,1	5,8	8.165
1995	1,6	17,4	100,9	-0,5	-2,8	8.110
1996	0,1	17,2	100,6	-1,9	5,5	8.527
1997	0,3	14,9	100,0	-1,5	8,1	9.171
1998	0,7	12,9	100,2	-1,4	3,9	9.355
1999	-1,5	14,3	100,4	-2,3	-3,1	8.953
Povprečje						
1970-1975	62,3	5,1	333,3	-7,6	3,3	2.723
1976-1982	189,3	3,8	130,2	-10,6	0,1	4.155
1983-1990	1.064,9	6,0	151,4	-5,0	-0,4	3.510
1991-1999	12,6	12,4	101,1	-0,7	5,2	8.034

Vir: Ennis in Pinto (2002, 4).