

# Зарубежный опыт ПРИВАТИЗАЦИОННОГО ПРОЦЕССА в ВОДНОМ СЕКТОРЕ экономики

**В данной статье рассмотрено текущее положение дел с приватизацией воды за рубежом. Актуальность этого вопроса обосновывается тем, что стремление приватизировать деятельность в секторе водоснабжения и водоотведения России сегодня аргументируется «заботой» об улучшении положения в этом секторе, ссылаясь при этом на опыт экономически развитых стран, в частности, США, Англии, Франции.**

**В**ысокие платежи в сфере ЖКХ и продолжающийся их стремительный рост является одной из ключевых социальных проблем России. При этом, в структуре тарифов на услуги ЖКХ, наряду с электро- и газоснабжением, неуклонно возрастает доля платежей за услуги водоснабжения и водоотведения. В качестве одного из решений этой проблемы в настоящее время рассматривается возможность приватизации части российского водного сектора.

По данным разных источников, например, Научного центра ООН по Социальному Развитию [1], в 2006 г. 90% населения в мире пользовались государственными услугами в секторе водоснабжения и водоотведения.

Услуги в водном секторе стран Евросоюза на 80% обеспечиваются государством [2]. При этом вопросы приватизации воды для стран ЕС не являются главными. Их больше беспокоят вопросы обеспечения водой высокого качества, платежей за водные услуги, качества водных услуг и засилье нескольких транснациональных корпораций (ТНК) на европейском водном рынке.

В США со времени окончания второй мировой войны 86% всех услуг водоснабжения и водоотведения приходится на государственный сектор [3]. Как следует из опубликованных результатов фундаментального исследования Академии наук США «Приватизация водных услуг в США: оценка проблем и опыта» (2002г.), указанное соотношение государственного и частного сектора в стране сохранится и в будущем.

В Великобритании и Франции, несомненно, достигнут высокий уровень развития водного сектора. Особенно это относится к обеспечению качества водных услуг и реализации

природоохранной политики, связанной с управлением водными ресурсами. В XX веке в Великобритании и Франции создан значительный национальный потенциал в области водного хозяйства, включая создание мощной инженерной водохозяйственной инфраструктуры, развитие всесторонней целостной законодательной базы и организационной структуры.

В этих странах обеспечен высокий уровень использования научно-технических достижений и информационных технологий в водном хозяйстве, а также достигнут высокий уровень участия потребителей в решении водохозяйственных и связанных с ними природоохранных проблем. В интересах своего водного хозяйства обе страны беспрецедентно активно используют свои преимущества в процессах глобализации.

Вместе с тем, невозможно не учитывать такие важные обстоятельства, негативно характеризующие частный водохозяйственный сектор Великобритании и Франции, как:

1. В Англии и Уэльсе в 90-х годах свыше 30% воды, направляемой потребителям, терялось на протечки из водопроводной сети. Положение не улучшилось и в настоящее время [4]. Это связано с чрезвычайным старением водохозяйственной инфраструктуры в Великобритании. Это проблема, которую частный сектор так и не смог решить за 20 лет обладания этой сферой. Её обновление требует капиталовложений в объеме 228 млрд. фунтов, то есть почти полтриллиона долларов [5].
2. Около 20% из 54 млн. водопотребителей в Англии и Уэльсе не в состоянии оплачивать счета за водоснабжение и канализацию, в то время как чистая прибыль частных компаний по оперативным расходам превышает 30% [6].
3. Во Франции 85% рынка услуг в этом секторе страны контролируются двумя гигантскими ТНК: Suez и Veolia [1]. Они доминируют на мировом рынке услуг в водном секторе, сосредоточив у себя около 70% частных водных контрактов по всему миру [2]. Их ежегодный доход составляет 58300 млн. долларов (Suez) и 35410 млн. долларов (Veolia) [7]. Доход этих двух компаний

**И.К. Комаров**  
д.э.н., заслуженный экономист РФ, академик Российской Экологической Академии

**М.Я. Лемешев**  
д.э.н., академик РАЕН, депутат Государственной Думы РФ и Председатель Комитета по экологии Госдумы первого созыва (1993 – 1995г.г.)

**А.А. Максимов\***  
инженер-гидротехник, экономист-международник, заслуженный метеоролог РФ.

**Б.С. Маслов**  
д.т.н., академик РАСХН, заслуженный деятель науки и техники РФ, почетный член Академии водохозяйственных наук, лауреат премии Совета Министров СССР

\* Адрес для корреспонденции: [imaximov@mecom.ru](mailto:imaximov@mecom.ru)

составляет почти четверть мирового рынка услуг в водном секторе.

4. По данным [8], семь из десяти основных водохозяйственных компаний Британии входят в число 50 крупнейших западных ТНК, на долю которых приходится 85% мирового рынка экологических товаров и услуг.

Вышеуказанные обстоятельства уникальны. Поэтому *нет достаточных оснований ссылаться на опыт Британии и Франции и считать его приемлемым для использования в других странах.* Наоборот, необходим компетентный и многосторонний анализ опыта управления водными ресурсами в этих странах, с целью решения вопроса о целесообразности его применения в российских условиях. По-видимому, по итогам указанного анализа должны быть получены ответы, в том числе, на следующие ключевые вопросы:

1. В какой мере достижения частного предпринимательства в водном секторе Британии, Франции, а также некоторых других стран, связаны с преимуществами (если таковые имеются) частного метода предоставления услуг в водном секторе?

2. В какой мере эти успехи следует отнести на счет глобализации, включая использование преимуществ этих стран на мировом рынке водохозяйственных услуг?

К сожалению, в России такой анализ опыта этих стран пока отсутствует.

### ***Расширение влияния западных транснациональных корпораций (ТНК) в «третьем мире»***

В последнее десятилетие во многих странах, где осуществляют свой бизнес такие компании как Suez, Veolia и английские ТНК, участились их конфликты с населением и властями из-за несправедливых условий предоставления этими компаниями водных услуг, прежде всего, бедным слоям населения.

Зарубежная экспансия английских и французских ТНК является государственной политикой этих стран. Например, в Англии при приватизации национального водного сектора был принят специальный Закон о Воде 1983 г. по активизации зарубежной экспансии английских водных компаний. Несмотря на то, что существующая в стране система регулирования деятельности частных водных компаний является жесткой и всеобъемлющей, она фактически не интересуется объемом и источниками прибылей, получаемыми от зарубежной деятельности этих компаний. Главное – выполнение компаниями внутренних обязательств.

Стоящим внимания является один из аргументов провозглашенной необходимости активизации зарубежной экспансии: «С лик-

видацией колониального режима исчезли доходы для многих секторов британской экономики. В будущем обеспечение услуг по управлению и подготовке кадров в развивающихся странах является одним из ключевых факторов для поддержания и расширения присутствия британской индустрии в этих странах. Если мы не реализуем эту политику, то другие страны завоюют ту долю рынка, которая является нашей» [9]. Особое внимание в британской политике сегодня уделяется проникновению в водный сектор восточноевропейских стран и, прежде всего, России.

У указанных стран не должно быть иллюзий: ТНК приходят в страну не в качестве филантропов. Они должны извлекать максимальную прибыль, частью которой они должны «делиться» для выполнения обязательств в водном секторе собственных стран.

Опыт 90-х годов убедил ТНК Великобритании, Франции и других западных стран, что для них намного выгоднее осуществлять не прямые инвестиции за рубежом, а осуществлять своё доминирование на водном рынке ценных бумаг, обеспечивающих высокую прибыльность. Этим и объясняется то, что в настоящее время на водном рынке преобладают богатые «стратегические инвесторы» (прежде всего, водные ТНК) и «финансовые инвесторы» (разного рода фонды, часто не имеющие никакого отношения к воде).

Как подчеркивается в исследовании частной инвестиционной фирмы в сфере ЖКХ «Phoenix Strategy Investments LLC» (2003 г.), при покупке водохозяйственных предприятий такими инвесторами «реализуются преимущества из низких процентных ставок и присущей покупаемой компании ЖКХ возможности использовать кредиты для биржевых спекуляций с целью повышения доходности акционерного капитала покупателя» [10]. Такие биржевые спекуляции ущербны для реального производителя (например, водоканала) из-за нестабильности, объективно присущей рыночной экономике. В то время, как его партнер – богатый «инвестор», формирующий тенденции на рынке и участвующий в этом «непыльном и выгодном для миллионов бизнесе» [11] может всегда с выгодой покинуть такое «рискованное предприятие», каким обычно является сектор водоснабжения и водоотведения. Именно такой подход заложен в основу государственной политики, например, Великобритании [12].

### ***Всемирный Банк как выразитель интересов транснациональных компаний.***

Мощными инструментами расширения влияния западных ТНК в «третьем мире» являются Всемирный Банк, Евросоюз, ВТО

и другие глобальные и региональные финансовые институты и организации. Займы Всемирного Банка, предоставленные водному сектору стран «третьего мира», направляются, в основном, на решение двух задач:

- 1) приватизацию водного сектора этих стран;
- 2) внедрение в этих странах принципа полной оплаты услуг водного сектора самими потребителями.

Именно решение указанных двух задач обеспечивает ТНК возможность проникновения и доминирования в водном секторе стран «третьего мира». По оценкам доклада «Вода в интересах всех», подготовленного исследовательской организацией США «Гражданское Общество» [13], в 2000-2004г.г. Всемирный Банк предоставил водному сектору стран «третьего мира» займы в объёме 3879 млн долларов. Однако было поставлено условие, чтобы от 80% до 100% этих средств использовались на поощрение приватизации воды и внедрение принципа полной оплаты услуг потребителями. Более того, под давлением Банка в 1995-2005 гг. страны-получатели займов предоставляли вышеуказанным ТНК-гигантам бесплатно, как бы «для демонстрации приватизации», огромное количество принадлежащих государству предприятий водоснабжения и водоотведения в Аргентине, Филиппинах, Боливии, Индонезии, Южной Африке и других странах. Результаты этих «демонстрационных» проектов были *катастрофическими*.

Социальные и экологические проблемы, связанные с приватизацией воды, повлекли за собой волны протеста в Африке, Латинской Америке и Азии, направленные против политики Всемирного Банка. Указанные негативные для развивающихся стран результаты действий Всемирного Банка показали несостоятельность широко разрекламированных во всем мире заявлений о том, что только ТНК способны реализовать одобренные ООН Цели Развития Тысячелетия (*MDG*) в области воды. Эти, по своей сути благородные цели, заключаются в том, чтобы «уменьшить наполовину к 2015 году число людей в мире, не имеющих доступа к безопасной питьевой воде и удовлетворению основных санитарных потребностей, относящихся к воде». Но, к сожалению, уже сейчас ясно, что эти цели не будут достигнуты. Для их достижения необходимо в три раза увеличить объемы инвестиций в этой области – с 30 млрд долларов до 80-90 млрд долларов в год [14].

Крупнейшие водные транснациональные компании пришли к выводу о том, что их потенциальные прибыли от инвестиций в развивающихся странах не соответствуют тому, чего они ожидали. К такому же,

по сути, выводу пришел и Всемирный Банк в своей стратегии в области воды (2003 г.) [15]. В ней признается тот факт, что только за период с 1997 по 2002 гг. инвестиции частного сектора в водное хозяйство сократились более чем в 2 раза.

Таким образом, изложенный материал должен дать пищу для размышлений ответственным специалистам, ответственным за проведение чрезвычайно важных реформ водного рынка России и, прежде всего, в части водоснабжения и водоотведения. Понимая всю важность развития государственно-частного предпринимательства в России, надо обязательно учесть опыт зарубежных стран в отношении организации водного хозяйства на территории Российской Федерации, являющейся одной из стран, обладающих огромными запасами питьевой воды на планете.

### *Литература*

1. N. Prasad, «Privatization Results: Private Sector Participation in Water Services After 15 Years», UNRISD, 2006
2. PSIRU report: «Privatization and restructuring of water supply in Russia and Ukraine» (2005).
3. Privatization of Water Services in the United States: An Assessment of Issues and Experience, 2002
4. NAO report: «OFWAT – meeting the demand for water», 2007
5. Briefing Note 2, Water UK, 2007
6. «Setting price limits for 2005 – 10: framework and approach», National Consumer Council report, 2003
7. The Environmental Benchmark & Strategist, The State of the Water Industry, 2007
8. Доклад ЮНКТАД: «Энергоуслуги и Экологические Услуги: цели переговоров и приоритеты в области развития», 2003
9. NEDO (1987) Selling British Water Industry Expertise Overseas
10. «Phoenix Strategy Investments LLC», «Private Investments in Water Industry – a Global View» (2003)
11. Журнал «Секрет фирмы» №29 (212), 30.07.2007г.
12. Water UK, 21.04.2004, Speeches by Water UK Chief Executive.
13. Public Citizen (2004): «Will the World Bank Back Down?»
14. Послание Генсека ООН Пан Ги Муна в связи с Всемирным Днем Водных Ресурсов, 2008.
15. World Bank Water Resources Strategy, 2003