**Finansjalizacja wody**

Uwagi do dyskusji:

Przygotowane przez Tancredi’ego Tarantino na potrzeby spotkania Finansjalizacja Natury organizowanego przez Friends of the Earth International, które odbyło się 25-28 maja 2014 roku w Paryżu

Komentarze prosimy nadsyłać na adres tarantino@recommon.org

Proces finansjalizacji w ekonomii to akumulacja kapitału poprzez handel walutami, ryzykiem i powiązanymi produktami, który staje się bardziej opłacalny, a co gorsza – wyprzedza – obrót towarami i usługami. Aktualnie ten mechanizm wnika we wszystkie rynki towarowe oraz wdziera się na obszary zarządzania zasobami naturalnymi i systemami opieki społecznej (emerytury, zdrowie, edukacja, mieszkania).

Prywatyzacja usług publicznych stała się fundamentem, pierwszym krokiem finansjalizacji ekonomii. Dalsze utowarowienie wspólnych dóbr naturalnych staje się zatem podstawą do finansjalizacji zasobów naturalnych. W tym kontekście finansjalizacja wspólnych dóbr natury to coś więcej niż prosty wzrost zainteresowania nimi wykazywany przez aktorów sceny finansowej. Implikuje ona bowiem powstanie nowych aktywów zbudowanych na bazie utowarowienia jako takiego, którymi następnie będzie można obracać na rynkach finansowych, co zaś prowadzi do nadwyżek kapitałowych zwiększających dochody inwestorów.

Jeśli chodzi o ocenę finansjalizacji jednego z fundamentalnych naturalnych dóbr wspólnych, czyli „wody”, musimy zdać sobie sprawę, że mówimy o zasobie niezbędnym do życia, od którego zależy wszelki byt, a nie tylko produkcja rolna i przemysłowa. Co więcej, to dobro naturalne nie ma żadnego substytutu. Karen Bakker, szefowa Programme of Water Governance na Uniwersytecie Kolumbii Brytyjskiej (University of British Columbia), opisała wodę jako „towar niewspółpracujący”, który trudno skategoryzować, biorąc pod uwagę konflikty interesów, jakie rodzi. W zasadzie jest ona jednocześnie klasyfikowana jako dobro publiczne (społeczeństwo jako całość czerpie korzyści z nieograniczonego dostępu do wody i jej publicznych zapasów), dobro prywatne (czyli picie wody z butelek), dobro ekonomiczne, dobro wartościowe (jeśli woda zostałaby rynkowo uwolniona, niektóre gospodarstwa domowe mogłyby doświadczyć jej niedoborów) i podstawa dobrostanu (odpowiedni dostęp do wody ma pozytywny wpływ na zdrowie członków gospodarstwa domowego).

Konsekwencją tego, iż woda jest towarem „niewspółpracującym”, szacowanie jej finansjalizacji oznacza, iż musimy stawić czoło następującym trendom i procesom:

1. Finansjalizacja wodnych przedsiębiorstw usługowych, czyli wzrastające zainteresowanie firm działających na rynkach finansowych, chcących tą drogą zapewnić swoim udziałowcom wypłatę dywidend.

2. Finansjalizacja infrastruktury wodnej (m.in. tam i śluz) oraz produkcji wody pitnej (czyli odsalarni czy oczyszczalni)

3. Finansjalizacja wody jako zasobu – wspólnego dobra naturalnego (jak choćby w przypadku nowego prawa wodnego w Chile).

**Finansjalizacja wodnych przedsiębiorstw usługowych**

W latach 90. XX wieku prywatyzacja stała się zjawiskiem powszechnym w obszarze zarządzania wodą. Wszystko opierało się na założeniu, iż sektor prywatny działa sprawniej, wydajniej i ekonomiczniej niż publiczny – a to z racji usuwania nieefektywności zwykle związanych z publiczną własnością. Ponadto przedsiębiorca prywatny z racji ochrony własnego interesu finansowego jest bardziej skłonny do skuteczniejszego monitorowania i lepszego zarządzania niż państwo w przypadku swoich instytucji.

Rzekome korzyści prywatyzacji przede wszystkim wiązane są z finansową efektywnością. W efekcie cele sektora publicznego – takie jak sprawiedliwy dostęp czy uczciwość społeczna – mogą zastąpić te finansowe, czyli efektywność lub zyskowność, co z kolei zapewni stosowny wzrost dywidend wypłacanych udziałowcom.

Największe przedsiębiorstwa zainteresowane prywatyzacją wody – VeoliaEnvironnement oraz Suez – są powiązane globalnymi mechanizmami finansowymi z inwestycjami zogniskowanymi na wodzie, jak choćby Exchange Traded Fund. VeoliaEnvironnement działa w 67 krajach, w tym w kilku najbiedniejszych (jak Gabon czy Niger), a udziały firmy przekładają się, na drodze skomplikowanych mechanizmów, na rosnące zyski już i tak bardzo bogatych elit. Podobnie skomplikowany łańcuch zależności da się znaleźć w innych obszarach prywatyzacji wody. I tak, na przykład, w Afryce Zachodniej, uzdatnianie wody oraz jej dystrybucja na zurbanizowanych terenach Senegalu czy Wybrzeża Kości Słoniowej zostały sprywatyzowane. Aktualnie sieci te są własnością holdingu Finagestion, z siedzibą w Paryżu, którego większościowy właściciel (60 procent) to Emerging Capital Partners – grupa private equity specjalizująca się w inwestycjach w Afryce.

Aktualnie we wszystkich wodnych korporacjach obserwujemy trend do wypracowywania zysków poprzez rynki finansowe. Chcąc zapewnić wystarczające dywidendy do wypłaty, firmy te coraz bardziej zadłużają się na rynkach finansowych. Tego typu operacje to świetna okazja dla banków zajmujących się emisją obligacji i innych produktów finansowych. Weźmy za przykład włoską firmę Hera, działającą na obszarze dystrybucji mediów takich jak gaz, woda, energia i ścieki. 100% jej zysków trafia do udziałowców. Hera, aby utrzymać stały poziom dywidend, często emituje wyrafinowane obligacje (z opcją sprzedaży, z opcją przedłużenia, ze zmiennym i stały oprocentowaniem czy w japońskim jenie). Niestety, wykorzystanie tej „kreatywnej księgowości” nie przyniosło firmie korzyści, a odsetki od obligacji, które musiała zapłacić udziałowcom, przekroczyły sumę, którą zapłacono by za kredyt w banku komercyjnym. Tego rodzaju nieprzejrzyste mechanizmy i strategie doprowadzają do prywatyzacyjnej pułapki, która zatrzaskuje się na długi czas, a w praktyce odzyskanie dobra publicznego staje się niemal niemożliwe.

**Finansjalizacja infrastruktury wodnej; przypadek zapór wodnych a mechanizm czystego rozwoju**

Na całym świecie, od kilku dekad na rzekach przybywa tam. Na początku wielkie zapory budowano przede wszystkim po to, by dostarczać energii górnictwu i by eksportować elektryczność. Miało to ogromny wpływ na środowisko naturalne i społeczności lokalne. Rządy oraz przedsiębiorstwa prywatne budowały tamy i sprzedawały energię, dzięki czemu zarabiały.

Kiedy Organizacja Narodów Zjednoczonych wprowadziła mechanizm czystego rozwoju (CDM), budowa tam stała się jeszcze bardziej opłacalna. Mechanizm kompensacji stosowany w oparciu o Protokół z Kioto pozwala zindustrializowanym państwom i prywatnemu sektorowi refundować emisję gazów cieplarnianych na drodze inwestowania w łagodzenie efektów zmian klimatycznych w innych krajach, często tych rozwijających się. W ramach realizacji określonego projektu uzyskuje się tzw. jednostki poświadczonej redukcji emisji (Certified Emission Reduction), przez które rozumiemy jednostkę zredukowanej lub unikniętej emisji gazów cieplarnianych. W konsekwencji inwestorzy dążyli do uznania ich inwestycji za „źródło czystej energii”, zyskując w ten sposób dodatkowe limity na emisję dwutlenku węgla, czyli dodatkowo na tym zarabiając w oparciu o mechanizm czystego rozwoju.

Niestety, mechanizm kompensacyjny zawodzi. Większość projektów hydroenergetycznych opartych na mechanizmie czystego rozwoju i tak zostałoby zrealizowanych bez otrzymywania dodatkowych kredytów, co narusza podstawowe reguły gry. Mechanizm czystego rozwoju opracowano po to, by kredytować „dodatkowe” projekty – takie, które powstałyby tylko dzięki przychodom otrzymanym ze sprzedaży kredytów węglowych. Jednakże, jak pokazują badania dotyczące międzynarodowych rzek, duża część projektów zostanie zrealizowana w przeciągu dwóch lat od otrzymania zgody. Tymczasem budowa dużego projektu wodnego to od 3 do 8 lat pracy (nie licząc kilku dodatkowych lat przygotowań) – zatem niewielu, jeśli w ogóle któryś z deweloperów tych projektów naprawdę potrzebuje kredytów z mechanizmu czystego rozwoju, by wybudować tamę.

Co więcej, rynek jednostek uprawnień do emisji jest nieprzejrzysty i skorumpowany. Większość jednostek redukcji emisji jest fałszywa i pochodzi z projektów, które wcale tej emisji nie obniżają. Hydroenergetyczne projekty to tylko 1/4 wszystkich projektów w obszarze mechanizmu czystego rozwoju. Co więcej, badania dotyczące międzynarodowych rzek wskazują, iż nie nastąpił wyraźny skok w rozwoju hydroenergetycznym, który powinien wszak odzwierciedlać rzekome liczne nowe projekty wynikające z wykorzystania kredytów mechanizmu czystego rozwoju.

Ciągle malejące zainteresowanie prywatnych inwestorów prowadzi zaś do poważnego obniżenia kwot kompensacji (aktualna cena to 0,31 EUR za tonę). Łatwo zatem dojść również do wniosku, że formuła ta powoli się wyczerpuje.

Jednocześnie wyraźnie rośnie zainteresowanie inwestorów instytucjonalnych oraz funduszy private equity inwestowaniem w projekty hydrologiczne, włączając w to firmy budujące oraz posiadające małe i średnie tamy – wszystko po to, by zdywersyfikować portfolio inwestorów i na dłuższą metę eksplorować nowe sposoby zarabiania w sektorze wodnym.

**Finansjalizacja wody jako zasobu wspólnego**

Rynek wodny jest w pierwszej fazie rozwoju – porównując z innymi rynkami towarowymi i powiązanymi z nimi aktywami finansowymi. Uznaje się jednak powszechnie, że ma wielki potencjał. Spekuluje się, czy woda będzie, czy może nie będzie następnym dużym towarem; czy stanie się „nową ropą naftową”. Richard Sandor, tzw. ojciec rynku handlu emisjami dwutlenku węgla, stwierdził, że „woda będzie towarem XXI wieku”.

Jakie są powody, dla których instytucje finansowe inwestują w wodę? Chodzi nie tylko o jej unikatowość. Przyczyną nie jest to, iż są to długoterminowe inwestycje. Dzieje się tak przede wszystkim z racji przewidywalnych deficytów wody, za sprawą których jej cena bardzo podskoczy. Ta cecha jest obiektem szczególnych zainteresowań ze strony sektora bankowego, który dostarcza finansowych innowacji w oparciu o przewidywania wzrostu wartości danego towaru – zwłaszcza, gdy ten towar jest pożądany i deficytowy.

„Woda staje się jednym z najważniejszych towarów XXI wieku. […] Skąd takie nią zainteresowanie? Tak jak złoto czy ropa naftowa, woda to towar. Co więcej, towar, którego deficyt powoli odczuwamy. […] Aktualnie istnieje wiele sposobów dodawania wody do portfolio. W większości wypadków wystarczy nieco badań naukowych”. Tak w 2011 roku napisał analityk rynków finansowych, James E. McWhinney.

Patrząc na to z perspektywy rynku finansowego, inwestowanie w wodę będzie najpewniej dochodowe z racji rosnącego zapotrzebowania i nieustająco malejących zasobów, co oczywiście doprowadzi do windowania cen. Największe zyski pojawią się na drodze kontroli prawa do wody w czasie deficytu. Z kolei spekulowanie ma wpływ na wartość akcji, które są coraz bardziej oderwane od prawdziwej ekonomii.

Na szczęście istnieją obecnie mechanizmy ograniczające finansjalizację wody, które sprawiają, że nie handluje się nią jak zwykłym towarem. W szczególności trudny jest jej transport, relatywnie do wartości. Aktualnie właścicielami wody wciąż w większości przypadków są władze publiczne. W efekcie jeszcze nie można spekulować jednostkami wody.

Niemniej drapieżna natura sektora prywatnego pokazuje, iż nacisk na kontrolowanie praw wodnych to bardzo bliska przyszłość. W rzeczywistości handel wodą już w niektórych częściach świata ma miejsce – tam, gdzie prawami wodnymi można obracać. W szczególności chodzi tu o Chile, bo to jeden z najbardziej zaawansowanych przypadków.

W 1981 roku, podczas rządów wojskowej junty Augusto Pinocheta, ustanowiono nowy Kodeks Wodny, wprowadzający system praw do wody, którymi można było swobodnie handlować niemalże bez rządowych regulacji. W Chile prawa do wszelkich zasobów wody powierzchniowej i gruntowej zdefiniowano jak prawa własności, a przepisy prawne opisują wszelkie ich wykorzystania, pozwalając na wyłączne użycie zasobów wodnych.

Kodeks Wodny definiuje różnego rodzaju prawa, w tym – co najważniejsze – prawo jej zużywania bez obowiązku zastępowania zużycia (np. w przypadku rolnictwa) lub prawo do jej użytkowania, ale tylko pod warunkiem uzupełniania strat zużycia (np. elektrownie wodne). Włoskie przedsiębiorstwo energetyczne Enel, poprzez zależne od niego Endesa, kontroluje prawie 80% praw drugiego typu w Chile.

W 1981 r. prawa do wody zostały „przydzielone” do ziemi uprawnej w ramach reformy rolnej i mogły być nabywane za pośrednictwem pozwoleń wydawanych przez Narodową Dyrekcję Wodną (DGA – NationalWater Directorate), publiczną agencję odpowiedzialną za administrowanie prawem do wody. Gdy prawa zostaną przydzielone, mogą być zbywane i nabywane na „wolnym rynku”.

Szczególną cechą Kodeksu Wodnego jest możliwość oddzielenia praw do wody od ziemi, przez co właściciele ziemscy nie nabywają bezpośrednio odpowiednich praw, które mogą podlegać obrotowi niezależnie od handlu ziemią.

Chcąc lepiej zrozumieć na czym polega finansjalizacja wody, warto zanalizować chilijski rynek wodny oraz podobne jemu rynki w innych krajach, np. w Afryce Południowej oraz w Australii. Zrozumienie tych mechanizmów pozwoli odkryć inne czynniki na poziomie lokalnym i światowym napędzające globalny proces finansjalizacji wody. W oparciu o te analizy da się określić inne warunki, które w dłuższej perspektywie czasowej będą miały wpływ na ów proces na poziomie globalnym i regionalnym.

Re:Common c/o Caffè Letterario via Ostiense 95 – 00154 Roma (Italy) Tel. +39.3355721837 email: info@recommon.org web: www.recommon.org



*Kampania „Finansowanie zrównoważonej przyszłości” Financing sustainable future
jest dofinansowana ze środków Unii Europejskiej.*

*Za treść artykułu odpowiedzialny jest Polski Klub Ekologiczny Koło Miejskie w Gliwicach.
Poglądy w nim wyrażone nie odzwierciedlają oficjalnego stanowiska Unii Europejskiej.*