

SUDA NELER OLUYOR? ÇOKULUSLU ŞİRKETLER VE ÖZELLEŞTİRMELER- 2002

Ferhunde Hayırsever TOPÇU

SBF Kamu Yönetimi ve Siyaset Bilimi

Anabilim Dalı Araştırma Görevlisi

Bir kamu hizmeti olan ve kamu kontrolünde olması gereken su hizmetleri tüm dünyada özelleştirilmeye devam etmektedir. Bu çerçevede su sektörü çokuluslu Şirketlerin önemli faaliyet alanlarından birisini oluşturmaktadır.

Bu çalışmada da su alanındaki çokuluslu Şirketler gözden geçirilmekte; faaliyetlerinin bölgesel dağılımının yanı sıra özellikle günümüzde önem taşıyan bazı konular üzerinde durulmaktadır. Bunlar çokuluslu Şirketlerin finansal durumu, bölgeler itibariyle çokuluslu Şirketler, hakim politikalar ve özelleştirme baskısı, özelleştirme sorunları-tekelleşme, yoksullara hizmet, işgücü sorunları, rüşvet - özelleştirme karşıtı kampanyalar ve kamu sektörü su hizmeti sunumu olarak gruplandırılabilir.

Tablo 1, su çokulusluları grup ve su birimlerinin 2001 yılı itibariyle satış gelirlerini göstermektedir. Buna göre, Vivendi Universal'in su birimi olan Vivendi Water 13 640 milyon Euro ile ilk sırada yer almakta, onu 10 088 milyon Euro ile Suez'in su birimi Ondeo izlemektedir. Bu iki Şirket dünyadaki müşteri sayıları açısından da önemli bir pozisyonadırlar. RWE ise 2001 yılında 52 788 milyon Euro geliri ile ana Şirketler içinde ilk sırada yer alırken, su birimi Thames 2 746 milyon Euro geliri ile üçüncü sırada yer almaktadır.¹

¹ David Hall, **Water Multinationals 2002 –Financial and Other Problems**, Public Services International (PSI), August 2002.

Tablo 1: Su Çokulusluları: Grupların ve Su Birimlerinin Satışları, 2001

Ana Şirket	Satışlar (milyon Euro)	Su Birimleri	Su Satışları (milyon Euro)	Dünyadaki Müşteriler (milyon)
Suez	42359	Ondeo	10088	115
Vivendi Universal	51125	Vivendi Water	13640	110
RWE	52788	Thames	2746	37
Bouygues	20473	SAUR	2494	36
AWG	1813	Anglian	936	5
Nuon	4530	Cascal	181	6.7
Bechtel	13400	IWL	100	10

Kaynak: Şirketlerin yıllık raporları (IWL hariç: PSIRU tahminleri). Thames müşterileri Adelaide, Berlin, Budapeşte gibi ortak sözleşmelerdeki müşterileri içermemektedir.

I. BÖLGELER İTİBARIYLA SU ÇOKULUSLULARI

A. Latin Amerika'da Su Çokulusluları²

Latin Amerika'da su, dünyanın geri kalanında olduğu gibi, ağırlıklı olarak iki Fransız çokuluslususu Suez ve Vivendi'nin hakimiyeti altındadır. Suez ve Vivendi, dünyanın özelleştirilen su pazarının üçte ikisini elinde tutmaktadırlar. Diğer büyük şirketler olan Saur, Thames, Anglian, IWL ise çok küçük kalmaktadırlar (Tablo 2).

Suez

Suez Latin Amerika'da hakim bir çokulusludur. Ayrıca İspanyol Aguas de Barcelona (Agbar) işletmeleri de Suez grubunun Agbar'ı kontrol etmesi ile önemli parçaları durumundadır. Vivendi, Anglian Water ile ortak olarak Aguas Argentinas özelleştirmesinin büyük bir bölümünü idare etmekte; Brezilya, Limeira'da ilk su imtiyazını elinde tutmakta; Agbar aracılığıyla Küba, Habana'da su imtiyazını kontrol etmektedir. Şili'nin en büyüğü; Bolivya, La Paz'da tek kalan; Kolombiya, Cartagena'da en eskidir. Vivendi tarafından 7 yıldır işletilen Puerto Rico için de yakın zamanda bir işletme sözleşmesi kazanmıştır.

Ancak Arjantin'deki kriz Suez'in su işini çok fazla etkilemiştir ve Grup şu ana kadar 500 milyon Euro zarar etmiştir. 2002 yılı ilk yarı sonuçlarına göre, Arjantin krizi Suez'in uluslararası su işlerinde %5.8'lik büyümeyi %2.8'lik bir

² David Hall, Emanuele Lobina, **Water Privatisation in Latin America, 2002**, Public Services International (PSI), July 2002.

düşüşe çevirmiştir – 6 aylık bir zamanda Suez'in dünya çapındaki (Fransa dahil) kamusal su işlerinden %8.6'lık kaybı, yaklaşık 290 milyon Euro'ya denk gelmektedir. Suez'in ülkedeki esas yavru şirketi Aguas Argentinas, şu anda Standard& Poors'dan D kredi notuna sahiptir.

Vivendi

Vivendi'nin su işi, ana şirket Vivendi Universal (VU)'in %40'ına sahip olduğu, borsada işlem gören bir şirket olan Vivendi Environnement(VE)'in bir parçasıdır. VE, kredi rating notu en alt düzeye indirilen VU'nun finansal sorunlarından etkilenmektedir.

Vivendi Latin Amerika'da Suez'e göre daha az başarılıdır. Aguas Argentinas'ta küçük ortaktır; Sanepar'da lider çokuluslu, en büyük Brezilya su özelleştirmecisidir. Vivendi tarafından kontrol edilen İspanyol Şirketi FCC ile ortak olduğu Proactiva aracılığıyla da başka daha küçük sözleşmeleri vardır.

Ancak Vivendi bölgede Arjantin, Tucuman'da ve Porto Rico'da iki büyük sözleşme kaybetmiştir. Brezilya'da Parana eyaletinde 7 milyon kişiye hizmet veren, büyük Brezilyalı su ortağı Sanepar ile bir dizi sorun yaşamaktadır. Sanepar hakkında kirli su verme, lisansı olmadan su çıkarma nedeniyle birçok dava açılmış; bazı durumlarda tarifelerindeki artışlar iptal edilmiş ve finansal düzensizlikler ve yolsuzluklar nedeniyle hakkında soruşturma açılmıştır. Ayrıca özelleştirmeden itibaren, Brezilya'da kanalizasyon yatırım programının uygulanabilirliğini de etkileyen finansal sorunlar yüzünden Sanepar'ın kredi notu da indirilmiştir.

Saur

Fransa'da en büyük üçüncü, dünyada dördüncü olan Saur, Arjantin'in Mendosa eyaleti dışında Latin Amerika'da aktif değildir. Mendosa'da Azurix ve İtalyan gaz grubu ENI ile ortaktır.

RWE-Thames Water

Thames Water, şu anda %100'ü Alman enerji şirketi RWE'nin olan bir İngiliz su şirketidir. RWE –Thames bazı Şili su şirketlerinde (Essbio, Essam, Essel, IAS) hisseler satın almıştır. Ayrıca Meksiko City'de işletme sözleşmelerinden birine sahiptir.

RWE-Thames'in dünyanın diğer yerlerindeki esas uluslararası ortaklıklarından bazıları Vivendi ile (Avustralya, Berlin, Budapeşte kanalizasyon) bazıları da Suez (Budapeşte su) iledir.

Anglian Water

Bir İngiliz Şirketi olan Anglian Water, Aguas Argentinas'ta küçük bir hisseye sahiptir. Ayrıca Şili şirketi Esval'de kontrol hissesine sahiptir. Birkaç yıl öncesine kadar Brezilya'da bir ortaklığı vardı, ancak çok büyük kayıpları oldu.

Diğer İngiliz Şirketleri

Severn Trent

Severn Trent'in Meksiko City'de bir işletme sözleşmesi, Trinidad'da artık sona ermiş olan bir işletme sözleşmesi vardır.

Biwater

Şu anda İngiliz Şirketi Biwater ile Hollanda belediye birliği Nuon arasında bir ortak şirket olarak uluslararası alanda ticaret yapan Biwater, 1990'ların ortasından itibaren Meksika'da bir turist konaklama yeri olan Puerto Vallarta'nın su imtiyazını elinde tutmakta, ancak burada sorunlar yaşamaktadır. Biwater aynı zamanda Panama'da rüşvet iddialarına da konu olan bir su imtiyazına sahiptir.

İspanyol Çokuluslular

Aguas de Barcelona (Agbar)

Agbar, kendisinin %51 hissesine sahip olan Suez'in bir parçasıdır. İspanyol elektrik şirketi Endesa'nın kısmen sahip olduğu Interagua, şu anda %100'ü ile Agbar'a aittir.

Aguas de Bilbao

Aguas de Bilbao, Arjantin'de Buones Aires kentinin bir parçasında (AGBA), bir imtiyaza sahiptir. Bu şirket İspanyol inşaat şirketi Dragados/Urbaser ve İtalyan Impregilo arasındaki bir ortaklıktır. Uruguay, Uragua'da başka bir imtiyazı daha vardır ve bu kez İspanyol enerji şirketi Iberdrola ile bir konsorsiyum içindedir.

Dragados/Urbaser/Dycasa

İnşaat şirketi Dragados'un çevre hizmetlerine ilişkin yavru şirketleri Urbaser ve Dycasa'dır. Şirketin Arjantin Misiones'te bir imtiyazı vardır. Dragados aynı zamanda Aguas de Bilbao ile AGBA'da ortaklıktır.

Canal de Isabel II/Tecvasa

Madrid belediye su şirketi olan Canal de Isabel II ve Valencia'da kurulu özel şirket Tecvasa, birlikte Kolombiya su şirketi Triple A'yı (AAA) (İspanyol şirketlerin Triple A'nın %60'ını elinde tutan Inassa'nın %75'ine sahip olması sayesinde) kontrol etmektedir. Tecvasa aynı zamanda AAA Servicios ve Lassa ortaklığının da %49'una sahiptir. Diğer %51 hisse ise Triple A'ya aittir.

Kolombiya'da Triple A'nın, Barranquilla, Santa Marta, Soledad ve Puerto Colombia'da işletmeleri vardır. AAA Services, Zulia, Venezualla ve Santa Domingo'nun batı yarısında uluslararası işletmelere sahiptir. Lassa'nın ise Ekvator, Samborondon'da bir imtiyazı vardır.

Portekizli Çokuluslular

Portekizlilerin varlığı, kamunun sahip olduğu IPE/ Aguas de Portugal şirketi aracılığıyla olmuştur. Aguas de Portugal Brezilya'da (Prolagos) ve Şili'de mevcuttur –Essel'de Thames şirketinin bir ortağı idi, fakat sonra hisselerini Thames'a satmıştır.

İtalyan Çokuluslular

Acea

Acea, Roma kentinin su ve enerji hizmet kuruluşudur ve %51'ine Roma Belediyesi, %49'una özel sektör sahiptir. Latin Amerika'da iki sözleşmesi vardır: İtalyan inşaat çokuluslusu Impregilo ile ortak olarak Rio Chillon'da bir su sözleşmesi; inşaat şirketi Astaldi dahil diğer İtalyan şirketleri ile ortak olarak Honduras'ta Aguas de San Pedro.

Astaldi aynı zamanda Misicuni inşaat projesinin bir ortağı olarak Cochabamba özelleştirmesinde yer almıştır. Impregilo ayrıca Aguas de Bilbao ile Arjantin, AGBA'da ortaktır. Acea, elektrik işini ortak olarak sürdürmek için Suez grubunun bir parçası olan Electrabel ile yeni bir ortaklık kurmuştur. İtalyan grubu Edison SpA aynı zamanda IWL'nin ortağıdır. Montedison şu anda Fransa'da kamuya ait elektrik şirketi EDF'nin ağırlıklı olarak hakim olduğu bir holding şirketi tarafından kontrol edilmektedir. EDF, Vivendi ile Dalkia adı verilen ve ısıtıcılar alanında faaliyet gösteren bir şirketin ortağıdır.

ABD Kökenli Çokuluslular

International Water

Bu şirketin %50'sine dev ABD inşaat çokuluslusu Bechtel, %50'sine ise İtalyan grubu Edison SpA sahiptir. IWL, aşırı fiyat artışları sonrasında

Cochabamba'da sona erdirilen Aguas de Tunari imtiyazına sahip olan gruptur. Şu anda Ekvator, Guayaquil'de diğer şirketlerin herhangi bir rekabeti olmadan bir imtiyaz elde etmiştir. Amerikan ve İtalyan şirketlerinin sahip olduğu bir şirket olmasına rağmen IWL, İngiltere'de kayıtlıdır ve Hollanda'da kayıtlı bir aracı şirket sayesinde faaliyet göstermektedir.

Azurix (Şu anda tasfiye edilmiştir)

Enron'un yavru şirketi olan Azurix artık çalışmamaktadır. Buenos Aires'teki sözleşmesi sona erdirilmiş ve Azurix'in diğer parçaları da satılmıştır. Söz konusu şirket, ana şirketi Enron'un batışından önce başarısız olmuştur. Kuzey Amerika'daki işletmeleri AWW'ye satılmıştır, ancak şu anda Thames/RWE'nin elindedirler. Azurix'in Meksika'daki faaliyetlerine – Concun'daki imtiyazları ve Meksiko City'deki dört işletme sözleşmesinden biri- ne olduğu tam olarak bilinmemektedir.

Yerel Şirketler

Dünyanın geri kalanında çokuluslular tarafından kontrol edilmeyen yerel özel su şirketlerinin birkaç örneği vardır. Bunlardan biri Arjantin'de yaklaşık 9 milyon kişiyi kapsayan bir sözleşmeyi alan Latin Aguas'tır.

B. AFRİKA'DA SU ÇOKULUSLULARI³

1997'e kadar, Afrika'da su hizmetlerinin özelleştirilmesi sadece su ve/veya enerji imtiyazlarının Fransız şirketlere verildiği birkaç Franhofon Afrika ülkesinde vardı. Ancak 1999 ve 2000 yıllarında, gerçekleşen ve önerilen özelleştirmelerin sayısında keskin bir artış olmuştur. Birçok durumda bu özelleştirmeler Dünya Bankası'nın kredi koşulları tarafından zorlanmıştır.

Afrika'da Fransız çokulusluları hakimdir. Saur dört uzun vadeli sözleşmeye sahiptir (Gine'nin yanı sıra Senegal, Fildişi Sahili, Merkezi Afrika Cumhuriyeti (CAR) ve Güney Afrika). Söz konusu şirket aynı zamanda Gine ve Fildişi Sahili'da elektrik projeleri içinde yer almıştır. Vivendi'nin ise hepsi son yılda kazanılan üç büyük sözleşmesi vardır- Gabon, Çad ve Nijer. Suez'in sadece bir uzun vadeli sözleşmesi vardır- Güney Afrika'da Quennstown. Şirketin diğer sözleşmeleri kısa vadeli (Uganda- 2 yıllık; Güney Afrika- 5 yıllık) ve şu anda iki inşaat projesi vardır (Burkina Faso, Senegal).

Fransız hakimiyetine karşın, başka iki şirket de bölgeye girmeyi başarmıştır. İngiliz Şirketi Biwater yakın zamanda (Mart 2002) Kongo'da bir sözleşme

³ David Hall, Kate Bayliss, and Emanuele Lobina, **Water Privatisation in Africa**, Public Services International (PSI), June 2002.

kazanmıştır; Portekiz hükümetinin şirketi olan Aguas de Portugal da Sahara-altı Afrika'da iki sözleşmeye sahiptir.

Afrika'da suyun elektrik ile birlikte bir paketin parçası olarak, ilgili kamu hizmetlerinin gereklerinden çok yatırımcıların çıkarları için özelleştirildiği örnekler göze çarpmaktadır. Gabon'da kombine bir hizmet kuruluşunun satışı ile ilgili olarak uluslararası finans kuruluşu temsilcisine göre, *“fırsatların çekiciliğini artırmak için, uyumlu parçaları birbirinden ayırmama kararı verilmelidir, çünkü her bir parça önemli aktörleri çekemeyecek kadar küçük olacaktır.”*

Vivendi (enerji hizmetleri birimi ve ısıtıcılar alanında faaliyet gösteren ve %49'una EDF'nin sahip olduğu Dalkia adlı bir şirketi vardır) bu tür kombine elektrik ve su hizmet kuruluşlarının ikisine de sahiptir (Çad ve Gabon). Portekiz kamu elektrik şirketi Electricidade de Portugal (EdP)'a ait olan Aguas de Portugal'ın da Yeşil Burun'de ve Mali'de bu tür iki kuruluşu vardır. (Saur'un aynı zamanda Fildişi Sahili ve Senegal'de “tek-başına” elektrik kazançları da vardır.) Suez Lyonnaise'in Sahara-altı Afrika'da kombine sözleşmesi yoktur, fakat Kasablanka'da önemli bir su, enerji ve çöp yönetimini kapsayan çok-hizmetli bir sözleşmesi vardır (bu sözleşmedeki diğer ortaklar EDF ve İspanyol enerji şirketi Endesa'dır). Suez ayrıca Togo'da Hydro Queec International ile birlikte bir enerji sözleşmesi almıştır (Tablo 3).

Saur

Saur Afrika'da su alanında faaliyet gösteren ilk çokulusludur ve bölgede özelleştirmelere hakim olmaya devam etmektedir. 1960'daki ilk sözleşmeleri Fildişi Sahili'ndeki su şirketi SODECI içindir. Daha sonra 1989'da Gine (hükümet yenilemeyi istememiştir); 1996'da Senegal, 1999'da Mozambik, 2000'de Mali sözleşmeleri (1994'teki bir işletme sözleşmesinden sonra) gelmiştir.

Saur suya ek olarak elektrik alanında da aktiftir. Gine'de Saur (EDF ve Hydro Quebec ile birlikte) 1994'ten itibaren elektrik dağıtıcısı Sogel'i işletmektedir. Bu sözleşme problemlidir ve yatırımcılar zorluklar yüzünden sermayelerini geri çekmekle tehdit etmektedirler. Saur (EDF ile birlikte) Electricidade Mocambique ile bir teknik yardım anlaşmasına girmiştir. Fildişi Sahili'de de EDF ile birlikte elektrik üretimi ve dağıtımından sorumludur.

Saur'un geliştirmekte olan ülkelerde özelleştirilen su işinde devam edip etmeyeceği ya da nasıl devam edeceği belirsiz görünmektedir. Şirket üst yöneticileri geliştirmekte olan ülkelerde suyun özel sunumunun kârlı bir şekilde uygulanabilirliği hakkında ciddi şüpheler dile getirmişlerdir. Şirketin Afrika'da yakın zamandaki deneyimleri, onu Mozambik'te bir sözleşmeden geri çekilmeye, Güney Afrika'da bir sözleşmenin kapsamlı bir şekilde yeniden

görüşülmesinde direnmeye, Zimbabve’de planlanmış bir sözleşmeyi iptal etmeye itmiştir.

Saur’un Mozambik’ten geri çekilişi ile Şirket açısından Afrika su sözleşmelerinin eski tadının kalmadığı kabul edilebilir. Şirket 2001 yılında Kongo ve Nijer’de de kaybetmiştir. Ancak yine de Saur’un Rwanda’s Electrogaz için teklif vereceği ve Gana su sözleşmesi ile ilgilendiği belirtilmiştir.

Suez- Ondeo

Fransız çokuluslusu Suez Water and Sanitation Service Africa (WSSA) adlı şirketin %50 hissesine sahip olan İngiliz yavru şirketi Northumbran Water aracılığıyla Güney Afrika’da 1992 yılından itibaren mevcuttur. WSSA 1992 ile 1995 yılları arasında Eastern Cape’de üç sözleşme almıştır.

Suez aynı zamanda 2001 yılında Johannesburg suyunun işletmesi için 5 yıllık bir sözleşme kazanan Johannesburg Water Management (JOWAM) şirketinde %20 hisseye sahiptir.

Ocak 2002’de, Suez’in yavru şirketi Ondeo, Uganda’da Kampala bölgesinde su ve kanalizasyon hizmetlerinin yönetimi ve işletmesi için iki yıllık bir sözleşmeyi kazanarak Vivendi’yi yenmiştir. Uganda Ulusal Su ve Kanalizasyon Şirketi (NWSC) 1998’de fiili olarak anonim şirket halini almıştır. Sözleşme şebekenin iyileştirilmesi için Alman hükümetinden gelecek 3.3 milyon Euro ile desteklenecektir.

Suez Afrika’da zor zamanlar da geçirmektedir. 1997’de Gabon’da Vivendi’ye, 1999’da Mozambik’te Aguas de Portugal’a yenilmiştir. Ayrıca bölgede yavru şirketi Elyo’nun Kanada firması Hydro Quebec International (HQI) ile ortaklığı aracılığıyla girdiği iki elektrik sözleşmesinde sorunlar vardır. Suez ve HQI’nın Togo’da elektrik dağıtım sözleşmesi devam etmektedir, fakat Senegal’deki elektrik kuruluşuna ilişkin sözleşme 1999’da hizmet hataları yüzünden sona ermiştir. Suez Fort Beafort (Eastern Cape)’da Aralık 2001’de sözleşmesinin sona ermesinden de zarar görmüştür.

Suez şu anda daha küçük ölçekli inşaat sözleşmeleri almaktadır. Mart 2002’de yavru şirketi Ondeo toplam 32 milyon dolar değerindeki su projelerini tamamlamak üzere iki sözleşme kazanmıştır. Senegal’de Keur Momar-Sarr kentinde 15 milyon dolar değerinde bir içme suyu ve pompalama tesisi inşa edecektir. Burkina Faso’da Ziga kentinde tahmini 17 milyon dolar maliyeti ile bir içme suyu üretim tesisi kuracaktır.

Vivendi

Vivendi'nin Afrika'da Gambia'daki ilk sözleşmesi 1995 yılında şirketin ihracı ile sona ermiştir. Şirket daha sonra 1996'da 15 milyon Fransız Frankı değerinde (3 milyon dolar), üç yıllık bir içme suyu sağlama sözleşmesi (Djibouti için) kazanmıştır; ne şirket ne de başkası şu anda bu sözleşmeden bahsetmemektedir; bu yüzden sona ermiş ya da yenilenmemiş olabilir.

Vivendi 1997'de Gabon'da Saur ve Elyo'nun (Suez'in yavru şirketi) tekliflerini yenerek, kamuya ait su ve elektrik şirketinde %51 hisse ve 20 yıllık bir imtiyaz kazanarak büyük bir sözleşme imzalamıştır. 1999'a kadar Vivendi söz konusu Gabon şirketinde kâr elde ettiğini açıklamıştır. Ocak 2001'de, Vivendi iki sözleşme kazandığını ilan etmiştir: Nijer'de 10 yıllık bir kiralama sözleşmesi ve Burkina Faso'da Dünya Bankası kredileri ile desteklenen 5 yıllık destek ve hizmet sözleşmesi.

Genel olarak Vivendi sözleşmelere ilişkin yarışta aktif olmuştur. Şirket Kenya hükümetine potansiyel olarak kârlı bir öneri sunmuştur. Güney Afrika'da Nisan 2002'de bir sponsor gibi hareket ederek, Durban Metro'yu ele geçirmeye çalışmıştır. Mayıs 1999'da Vivendi yoksul kent grupları için su hizmetinin geliştirilmesini amaçlayan üç yıllık bir "ortaklık" sözleşmesi almıştır. Diğer ortaklar Dünya Bankası, Londra kökenli Water Aid adlı sivil toplum örgütü, Durban Metropolitan Konseyi, Maritzburg Konseyi, Umgeni Water ve Mvula Trust'ın yanı sıra Durban Metro'dur.

Şirket aynı zamanda diğer işletmeleri aracılığıyla Afrika'da faaliyet göstermektedir. Kenya'da ulusal bir şirket ile ortak olarak mobil telefon şirketi olan Kencell'e sahip olmuştur.

Aguas de Portugal

Yeşil Burun'da kamuya ait elektrik ve su hizmet kuruluşlarının %51 hissesi 41.4 milyon Euro karşılığı, AdP ile Portekiz'in kamu şirketi Electricite de Portugal (EdP)'ı içeren bir konsorsiyum tarafından alınmıştır. Mayıs 1999'da Yeşil Burun hükümeti Electra'nın elektrik ve su özelleştirmesinin yeniden yapılandırılması için Dünya Bankası'ndan 22 milyon dolar kredi almıştır. Eylül 1999'da Saur ile birlikte AdP ve çok az sayıda Mozambikli yatırımcı Mozambik'te bir su imtiyazı kazanmışlardır. Ancak Saur'un Aralık 2001'de geri çekilmesinin ardından, AdP yeni bir ortak aramaktadır, çünkü 15 yıl için işletme sözleşmesi olan Aguas de Mozambique'nin %73'üne sahiptir.

Biwater

Biwater Afrika'ya ilk girişini Nelspruit'te 1999 yılında oldukça tartışmalı olan Güney Afrika imtiyazı ile yapmıştır. Şirket Kongo Cumhuriyeti'nde su sağlama sözleşmesi kazanarak Sahara-altı Afrika'daki varlığına önemli bir katkı yapmıştır. Biwater şu anda Hollanda belediye kuruluşu olan Nuon ile birlikte Cascad adı verilen bir ortaklığın teknik olarak diğer sahibidir, fakat söz konusu şirket hala bazen sadece Biwater adını kullanmaktadır.

Zimbabve'de Biwater sonunda tüketicilerin ticari olarak uygulanabilir tarifeleri karşılayamayacakları düşüncesi ile uzun sözleşme müzakerelerinden geri çekilmiştir. Bu arada Şirketin Gana su özelleştirmesi ile ilgilendiği belirtilmiştir.

C. ORTADOĞU VE KUZEY AFRİKA'DA (MENA) SU ÇOKULUSLULARI⁴

İmtiyaz sözleşmeleri açısından bölgede az oranda bir özelleştirme vardır. Sadece Fas'ta üç uzun süreli imtiyaz sözleşmesi ile önemli bir özelleştirme yapılmıştır. Diğer yerlerde özelleştirme kısa süreli işletme sözleşmeleri ile sınırlıdır (Amman, Bethelam ve Hebron, Gaza).

Bölgenin kendine özgü özelliğinin bir sonucu olarak çok sayıda desalinasyon (suyu tuzdan arındırma) ve su+enerji (IWWP) sözleşmesinin imzalandığı görülmektedir. Fakat dünyanın diğer birçok yerinde yaygın olarak kullanılan inşa-işletme-taşıma sözleşmeleri (BOT), MENA bölgesinde büyük çapta kullanılmamaktadır.

Desalinasyon (Suyu Tuzdan Arındırma)

Ortadoğu ülkeleri dünya kapasitesinin %50'sinden fazlası ile desalinasyon teknolojisinin en büyük kullanıcılarıdır. Ayrıca Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri ve Kuveyt gibi Körfez ülkeleri büyük ölçüde iki-amaçlı enerji ve desalinasyon tesisleri kullanmaktadır. Suudi Arabistan bölgede tuzdan arındırılmış suyun en büyük kullanıcıdır. Desalinasyon oldukça pahalı bir su kaynağıdır ve kıyı bölgelerinden büyük kentsel alanlara suyu taşımanın maliyeti de oldukça yüksektir.

Dünya Bankası'na göre, desalinasyon oldukça yüksek maliyeti nedeniyle bölgenin su sorunlarına bir çözüm olarak görülmemektedir.

4 David Hall, Kate Bayliss, Emanuele Lobina, **Water in Middle East and North Africa (MENA) –Trends in Investment and Privatisation**, Public Services International (PSI), October 2002.

“Desalinasyon MENA ülkelerinde düşünülecek diğer seçenekler arasında sadece bir seçenek olarak bir yere sahiptir. Fakat yakın gelecek için ekonomik tahminler, MENA’da borçlu ülkelerde, kıyı alanlarında ve suyun kıt olduğu kentlerde kentsel amaçlar için sınırlı bir ölçekte yeraltı suyunun ve deniz suyunun desalinasyonu uygulamasını sınırlayabilecektir.”

Buna rağmen, desalinasyon projeleri MENA bölgesinde birçok ülkede uygulanmaktadır. Cezayir’de birçok tesis açılmış; Mısır’da Sinai için 4 tesis planlanmış; Vivendi İsrail’de desalinasyon için bir BOT (inşa-işletme-taşıma) sözleşmesi almış; Libya desalinasyon tesisleri kurmayı planlamıştır. Suudi Arabistan da bölgede diğer yerlere göre daha çok sayıda desalinasyon tesisini elinde bulundurmaktadır.

Yakın zamanda şirketler desalinasyon işlemi için enerji sağlayacak ve enerjiyi bir satış anlaşmasına göre bir şebekeye satacak enerji üretim faaliyetinin bir parçası olarak (Bağımsız bir Enerji Tesisi gibi çalışacak) bir desalinasyon tesisi inşa ederek, enerji-yoğun bir desalinasyon yöntemi yaratmaya çalışmışlardır. Söz konusu ortak su ve enerji projeleri diğer ülkeler içinde Cezayir, Katar, Umman ve Birleşik Arap Emirlikleri’nde uygulanmakta ve MENA bölgesi dışında nadiren görülmektedir.

Talep yönetimi ve kayıpların azaltılması gibi su varlığının artırılmasına yönelik alternatif araçlarla bir araya getirildiği zaman, desalinasyon en iyi seçenek olarak görülmemektedir. Bu yüzden şu ana kadar Dünya Bankası herhangi bir desalinasyon tesisini finanse etmemiş ve bunların karşısında yer almıştır. Ancak iki taraflı anlaşmalar ve ihracat kredi kurumları, çoğunlukla finans kaynağı olarak aynı ülkeden şirketlere verilen bu projeler için finansman kaynağı olmuşlardır.

Bölgede iki ülke su ticareti ile ilgilidir: Kuveyt İran’dan su satın almakta, Türkiye ise İsrail’e su satmayı planlamaktadır. Bölgedeki su kıtlığı göz önüne alındığında, suyun bol olduğu yerlerden kıt olduğu yerlere taşınması faydalı olabilir. Ancak ülkenin diğer yerlerindeki su kıtlığı dikkate alındığında, İran’dan su ithal etme kararı bazı eleştirilerle karşılaşmaktadır.

Tablo 4, MENA bölgesinde çokuluslu şirketler tarafından üstlenilen ve devam eden önemli sözleşmeleri göstermektedir. Söz konusu sözleşmelerin birçoğu Umman ve Katar’da desalinasyon ve su sözleşmeleri alanında faaliyet gösteren AES ve CMS Energy gibi enerji şirketleri ile yapılmıştır. Su hizmeti sağlama sözleşmelerinde ise en büyük iki su şirketi olan Suez ve Vivendi hakim durumdadır. Ürdün, West Bank ve Gaza, Suez ve Vivendi ile 4 yıllık işletme sözleşmeleri imzalamışlardır. Bu sözleşmeler ağırlıklı olarak, rehabilitasyon için (ve Gaza örneğinde sözleşme ücreti ödemek için) mali kaynak sağlayan Dünya Bankası tarafından desteklenmektedir. Bunlar özelleştirme ve daha uzun

sürelî imtiyaz sözleşmeleri için bir başlangıç olarak görülmektedirler. Sadece Fas'ta hükümet üç adet uzun süreli sözleşme ile özelleştirme yönünde büyük değişiklikleri başlatmıştır. Bu resme Suez ve Vivendi hakimdir. Sahara-altı Afrika'da büyük aktörlerden olan Saur ve Thames Water ise MENA'da çok küçük bir varlığa sahiptir.

D. MERKEZİ VE DOĞU AVRUPA'DA SU ÇOKULUSLULARI⁵

Merkezi ve Doğu Avrupa'da su alanındaki yeniden yapılanma iki ayrı yol izlemektedir.

Sofya ve Bükreş'te içinde yer aldığı şehirlerin bir grubu, etkin, kârlı ve iyi-finanse edilen belediye su şirketlerinin varlığına rağmen, bazı durumlarda su özelleştirmesini başlatmışlardır.

Diğer grup, özellikle Polonya ile Macaristan ve Baltık Bölgesi'nde, EBRD ve Avrupa Yatırım Bankası gibi uluslararası kalkınma bankalarından kredi kullanarak, belediye su hizmet kuruluşlarını geliştirmeye çalışmaktadırlar. Bu şehir grubunun sürdürülebilirliği en büyük yarara sahiptir, çünkü özelleştirme gidişatına gerçek bir alternatif sunmaktadır.

Bölgede su özelleştirmeleri alanında hakim olan çokuluslu şirketler Vivendi, Suez ve International Water/United Utilities'tir.

Vivendi

Ocak 2001'de Vivendi Water 1.2 milyon yerleşimcisi ile Prag'da (Çek Cumhuriyeti) su hizmetlerinin işletmesine ilişkin 13 yıllık bir sözleşme kazanmıştır. Vivendi aynı zamanda Prag'ın Su şirketi PVK'da 174 milyon Euro karşılığı %66 hisse almıştır. Anglian Water, Vivendi konsorsiyumunun bir parçasıdır ve "sözleşmenin teknik kısmında" yardımcı olacaktır. Sözleşmeden elde edilecek yıllık gelirin 110 milyon Euro olduğu tahmin edilmektedir. Onaylanan yatırım programı içinde "kaçaklarda hızlı bir azalma", atıksu bertarafının iyileştirilmesi, "acil bir personel eğitim programı" ve "modern" müşteri hizmetlerini başlatma, yer almaktadır. Haziran 1999 tarihinde Avrupa Yatırım Bankası, söz konusu yatırımların finansmanı için 50 milyon Euro değerinde 15 yıllık bir kredi verdiğini açıklamıştır.

Suez

Suez Haziran 2001 tarihinde Sumperska'in su şirketi SPVS'nin (Sumperska Provozni Vodohospodarska Spolecnost) %82'sini satın almıştır. SPVS,

⁵ Emanuele Lobina, **Water Privatisation and Restructuring in Central and Eastern Europe, 2001**, Public Services International (PSI), 2001.

Moravia'da 40 komünde 120 000 kişiye su ve temizlik hizmeti vermektedir. 6 milyon Euro satış geliri vardır ve 200 işçi çalıştırmaktadır.

Suez Haziran 2001'de Brno'da su işleme tesisi kurmak üzere 60 milyon Euro değerinde bir sözleşme kazanmıştır. Suez yerel şirket Brno Vak'da %31 hisseye sahiptir.

International Water/United Utilities

International Water (IWL), İtalyan kökenli Edison SpA ile ABD kökenli Bechtel arasında %50-50 bir ortaklıktır.

Sofijska Voda Sofya'nın şu şirkettir ve International Water ile 2000 yılında yapılan imtiyaz sözleşmesini takiben kurulmuştur. United Utilities (UU) 2000 Yılı Raporu'na göre, UU ve IWL Sofijska Voda'da faaliyet göstermek üzere bir konsorsiyum kuracaklardır.

International Water Ocak 2001'de United Utilities ile birlikte AS Tallinna Vesi'de 80 milyon Euro karşılığı %50.4 hisse almıştır. Tallinna Vesi Estonya'nın başkenti Tallin'e su hizmetleri sağlamaktadır.

Tablo 2: Latin Amerika'da Su Çokulusluları

Çokuluslu	Ülke	İmtiyaz	Pay
Suez	Arjantin	Aguas Argentinas	
Suez	Arjantin	Aguas Cordobesas	
Suez	Arjantin	Aguas de Santa Fe	
Suez	Bolivya	Aguas de Illimani	
Suez	Brezilya	Aguas de Limeira	
Suez	Brezilya	Aguas do Amazonas	
Suez	Brezilya	Aguas Guariroba	
Suez	Şili	Aguas de Valdivia	
Suez	Şili	Aguas Decima	
Suez	Şili	Aguas Metropolitanas	
Suez	Şili	Aguas Quinta	
Suez	Şili	Aguas Andinas (EMOS)	
Suez	Kolombiya	ACUACAR	
Suez	Kolombiya	Alcantarillado y Aseo	Hisseleri satıldı
Suez	Kolombiya	BAS	
Suez	Kolombiya	Metroagua	Hisseleri satıldı
Suez	Küba	Aguas de la Habana	
Suez	Küba	Aguas de Varadero	
Suez	Meksika	Lyonnaise (Meksika)	
Suez	Meksika	Simas	
Suez	Meksika	TECSA	
Suez	Porto Riko	Ondeo (Porto Riko)	

Suez	Uruguay	Aguas de la Costa	
Vivendi	Arjantin	Aguas Argentinas	8
Vivendi	Arjantin	Aguas de Aconquija (sona erdi)	90
Vivendi	Arjantin	Aguas del Valle	
Vivendi	Arjantin	Proactiva Medio Ambiente (Arjantin)	
Vivendi	Brezilya	Sanepar	30
Vivendi	Kolombiya	FCC Tunja	
Vivendi	Meksika	Omsa	50
Vivendi	Porto Riko	Compania de Aguas (sona erdi)	100
Vivendi	Uruguay	Aguas del Sauce	100
Vivendi	Venezuela	FCC Monagas	
SAUR	Arjantin	OS Mendoza	32.1
RWE	Şili	Essam	64
RWE	Şili	ESSBIO	51
RWE	Şili	ESSEL	51
RWE	Meksika	Thames (Meksika)	
Anglian Water	Arjantin	Aguas Argentinas	4.5
Anglian Water	Şili	Esva	35
Biwater Capital	Meksika	Aguas Negras de Puerto Vallarta	100
Biwater Capital	Panama	Aguas de Panama	
Aguas de Portugal	Brezilya	Prolagos	93.5
EdP	Şili	Essal	
EdP	Şili	IAS	50
Acea	Peru	Rio Chillon	
Acea	Honduras	Aguas de San Pedro	
Bechtel	Ekvator	Guayaquil Interagua	
Enron	Meksika	Azurix Cancun	
Enron	Meksika	IACM	
Enron	Meksika	IASA	

Tablo 3: Afrika'da Su Özelleştirmeleri ve Çökümler, Mayıs 2002

Ülke	Şirket	Su ve	İşlet	Kırala	Dönem	%	Tari	Ana Şirket
------	--------	-------	-------	--------	-------	---	------	------------

		elekt rik	me Sözl.	ma / İmtiyaz			h	
Burkina Faso	Vivendi		○		5 yıllık	-	2001	Vivendi
Yeşil Burun	Electra	○		○	50 yıllık	51	1999	Aguas de Portugal / EdP
Merkezi Afrika Cumhuriyeti	Sodeca			○	15 yıllık	100	1991	Saur
Çad	STEE	○	○		30 yıllık	-	2000	Vivendi (başlangıç döneminde n sonra işletme sözleşmesi nden kiralama sözleşmesi ne geçiş öngörülme ktedir)
Kongo Cumhuriyeti	SNDE			○	?	?	2002	Biwater
Fildişi Sahili	Sodeci			○	1987'deki müzakerelerden sonra 20 yıllık	100	1960	Saur
Gabon	SEEG	○		○	20 yıllık	51	1997	Vivendi
Gine	SEEG			○	10 yıllık	51	1989	Saur / Vivendi
Mali	EDM	○		○	20 yıllık	65	2000	Saur / IPS
Mozambik	Aguas de Mocambique			○	Maputo ve Motola 15 yıllık; Diğer 3 kent: 5 yıllık	73	1999	Aguas de Portugal
Nijerya	Societe d'Exploitation des Eaux du Niger (SEEN)			○	10 yıllık, sözleşme yenilenebilir	51	2001	Vivendi
Senegal	Senegalaise des Eaux			○	10 yıllık	51	1996	Saur
Güney Afrika	Johannesburg Water		○		5 yıllık	-	2001	Suez - Ondeo / WSSA

								(Northumbrian Water)
Güney Afrika	Nelspruit			○	30 yıllık	40	1999	Biwater / NUON
Güney Afrika	Siza Water – Dolphin Coast			○	30 yıllık	58	1999	Saur
Güney Afrika	Queenstown			○	25 yıllık	50	1992	Suez - Ondeo / WSSA (Northumbrian Water) UWR
Güney Afrika	Stutterheim			○	10 yıllık	50	1993	Suez - Ondeo / WSSA (Northumbrian Water) UWR
Uganda	Ondeo (Uganda)		○		2 yıllık	-	2002	Suez - Ondeo

Kaynak: PSIRU veritabanı

*Bir kiralama ya da imtiyaz sözleşmesine göre, özel yatırımcı genellikle, yerel yatırımcılar ve/veya hükümetle birlikte bir yerel şirket kurmaktadır. Bu şirket çoğunlukla su sağlamada işletme sorumluluğuna sahiptir, fakat altyapının mülkiyetine sahip değildir. Bu, hükümetin elinde kalmaktadır. İşletme sözleşmesi ile özel firmalar genellikle işletme hizmetleri sağlamak zorundadırlar ve bu da sabit bir ücret için yapılmaktadır.

Tablo 4: MENA Bölgesinde Çokuluslu Şirket Faaliyetleri

Şirket	Ülke	Yer	Proje	%	Tarih	Ana Şirket
AES	Umman	Barka	Desalinasyon, su+enerji (IWPP)	85	2001	
AES	Katar	Ras Laffan	Desalinasyon, su+enerji (IWPP)	55	2001	Qatar Petroleum, Gulf Investment Corporation (Kuveyt), Qatar Electricity and Water Company
Alstom	Cezayir	Beni Haroun	Su Pompa İstasyonu		2002	Dragados
Black and Veatch	Cezayir	Arzew	Desalinasyon, su+enerji (IWPP)	80	2001	Cezayir Devlet Enerji Şirketleri – Sonelgaz ve Sonatrach
Black and Veatch	Birleşik Arap Emirlikleri	Ajman kanalizasyon şirketi	Atıksu şebekesi		1999	Thames Water
CMS Energy	Birleşik Arap Emirlikleri	Shuweihat	Desalinasyon, su+enerji (IWPP)	40	2002	International Power / Abu Dhabi Water & Electricity Authority (60%)
Dragados (Redal)	Fas	Rabat	Su, elektrik ve atık yönetimi için 30 yıllık imtiyaz	30	1999	Electricidad de Portugal (30%), Pleiada (30%), Alborada (10%)
Dragados	Cezayir	Beni Haroun	Su pompa istasyonu		2002	Alstom
Eaux de Marseilles (Suez / Vivendi)	Cezayir	Algiers	Su şebekesi rehabilitasyonu		2001	
Electricidad de Portugal (Redal)	Fas	Rabat	Su, elektrik ve atık yönetimi için 30 yıllık imtiyaz	30	1999	Pleiade (30%), Dragados (30%), Alborada (10%)
Pleiade (Redal)	Fas	Rabat	Su, elektrik ve atık yönetimi için 30 yıllık imtiyaz	30	1999	Electricidad de Portugal (30%), Dragados (30%), Alborada (10%)

Suez	West Bank & Gaza	Gaza	4 yıllık işletme sözleşmesi – sonradan yıllık olarak yenilenecek		1996	Khatib & Alami
Suez (Degremont)	Cezayir	Bredeah	Desalinasyon Tesisi		2001	
Suez (Elyo)	Fas	Kasablanka	Kasablanka'da su ve enerji için 30 yıllık imtiyaz	59	1997	EdF, Endesa
Suez (Ondeo)	Ürdün	Amman	Su işletme sözleşmesi		1999	
Suez (Ondeo)	Ürdün	Al-Samra	Atıksu işleme tesisi		2002	Morganti (US)
Thames Water	Birleşik Arap Emirlikleri	Ajman kanalizasyon şirketi	Atıksu şebekesi		1999	Black and Veatch
Vivendi (Sidem)	İran	İran	Desalinasyon dahil büyük ölçekli su tesisi inşası		2002	
Vivendi	İsrail	Ashkelon	Desalinasyon+B OT	50	2002	IDE technologies (25%), Dankner Ellern (25%)
Vivendi	Ürdün	Ramtha	Atıksu işleme tesisi iyileştirmesi ve genişletilmesi		2001	
Vivendi	Fas	Tetuouan ve Tangiers	Su, atıksu ve elektrik hizmetlerinin işletilmesi için 25 yıllık imtiyaz sözleşmesi		2001	HQI (Kanada), ONA (Fas, Somed (Fas/Suudi Arabistan),
Vivendi	West Bank & Gaza	Bethlehem ve Hebron	4 yıllık işletme sözleşmesi		1999	Khatib & Alami

Kaynak: PSIRU veritabanı, www.psiru.org

Tablo 5: Merkezi ve Doğu Avrupa'da Su ve Kanalizasyon Özelleştirmeleri ve Çöküslular Ekim 2001

Şirket	İmtiyaz	Şirket	Çöküslu	Mülkiyet %	Yıl

İtalya	Yerevan (işletme sözleşmesi)	Acea & Company Armenian Utility S.c.a.r.l.	Acea	55	2000
Yunanistan	Sofya	Sofijska Voda AD	International Water/United Utilities	50	2000
Yunanistan	Zagreb (BOT)	Zagrebacke Otpadne Vode doo	RWE Aqua / SHW Hoikter Wassertechnik	100	2000
Çek Cumhuriyeti	Prag	Prazske vodovody a kanalizace (PVK)	Vivendi/Anglian Water	66	1999
	Brno	Brno VaK	Suez-Lyonnaise	31	
	Ostrava	Ostravke VaK	Suez-Lyonnaise	40	
		Jihomoravske VaK	Suez-Lyonnaise	34	
	Karlsbad	Vodarny Karlovy Vary	Suez-Lyonnaise	49.8	
		Severomoravske VAK	Suez-Lyonnaise	45	
		Severomoravske VAK	Anglian Water	53.4	1999
	Güney Bohemya	VAKJC	Anglian Water	92.7	1999
	Kuzey Bohemya	SCVK	Vivendi	43	1999
		Aqua Servis	Vivendi (SCVK ile)	27.2	1998
		VaK Kladno-melnik	Vivendi (SCVK ile)	17.7	1998
		VaK Mlada Boleslav	Vivendi (SCVK ile)	22.9	1998
	SVS	Vivendi	100	1998	

		Vodospol Klatovy	Vivendi	100	1999
		AQUA Příbram	Vivendi	100	1999
		VOSS Sokolov	Vivendi	100	1999
	Pilsen	Vodarna Pilsen	Vivendi	98	1999
	Olomouc		Vivendi		1999
Türkiye	Sumperk	Sumperska Provozni Vodohospodarska Spolecnost (SPVS)	Suez Ondeo	82	2001
	Tallin	Tallinna Vesi	International Water/United utilities	50.4	1999
Macaristan	Kaposvar	Eaux de Kaposvar	Suez-Lyonnaise	35	
	Pecs	Pecsi Vizmu	Suez-Lyonnaise	48	
	Budapeşte	Budapest Water	Suez-Lyonnaise/RWE	25	1999
	Budapeşte	Budapest Sewerage	Vivendi/Berlin Wasser	25	1999
	Szeged	Szegedi Vizmu	Vivendi	49	1999
Polonya	Gdansk	SAUR Neptun Gdansk	SAUR	51	1992
	Bielsko Biala	Aqua SA	International Water/United Utilities	25	1999
	Bucharest	Apa Nova Bucuresti SA	Vivendi	100	1999

	Ploiesti	Apa Nova SRL	Vivendi	80	2002
	Timisoara	Aquatim	Suez-Lyonnaise	51	2002
(< < < < <	Maribor (BOT)	Aquasystems d.o.o	Suez-Lyonnaise/ Steweag	100	1998

Kaynak: PSIRU veritabanı

II. SU ÖZELLEŞTİRMELERİ VE ULUSLARARASI FİNANS KURULUŞLARI

A. KREDİLER VE ÖZELLEŞTİRME DOĞRULTUSUNDA KOŞULLAR

Kamu sektörü tarafından uluslararası kalkınma kurumlarından alınan krediler, özelleştirmelerin yaklaşık tümünün finansmanında merkezi bir rol oynamaktadır. Çokulusluların kendilerinden gelen özel sermaye söz konusu paranın sadece küçük bir parçasıdır.

Birçok durumda, özelleştirmenin arkasındaki temel itici güç çeşitli

uluslararası finans kuruluşları (IFIs) tarafından empoze edilen koşullardır. Bu kuruluşlar içinde *Stand-by* anlaşmaları ile çoğunlukla kamu hizmetlerinin özelleştirilmesini talep eden IMF; özelleştirmeyi hükümetlere verdikleri kredilerinin bir koşulu yapan Dünya Bankası (WB) ya da sadece özel sektöre yatırım yapan Dünya Bankası'nın bir kolu olan International Finance Cooperation (IFC); kredilerinde özelleştirme üzerinde ısrar eden Inter-Americas Development Bank (IADB) yer almaktadır. Tüm örneklerde özelleştirmenin empoze edilişi fiilen politik bir taleptir. Oysa bu tür bir koşulun kullanımı Aralık 2001'de Bonn Konferansı'nda, su konusunda açıkça kabul edilen, özelleştirmenin kredi verenler tarafından bir finansman koşulu olarak uygulanamayacağı ifadesine karşıdır.

Tablo 6: Krediler ve Özelleştirmeyi Destekleyen Koşullar (Latin Amerika)

İmtiyaz	Ülke	Çokuluslu	Banka	Tarih	Değer
Ag Arg	Arjantin	Suez (+Viv, Anglian)	WB-IFC	1994	
Ag Arg	Arjantin	Suez (+Viv, Anglian)	IADB	1999	120 milyon \$ kredi (+ 120 milyon \$ özel kredi paketinin yanı sıra IADB garantisi)
Ag Arg	Arjantin	Suez (+Viv, Anglian)	IADB	2001	140 milyon \$

AGBA (Buones Aires)	Arjantin		IADB	2001	AGBA tarafından istenilen kredi 208.4 milyon \$, toplam 5 yıllık yatırım programı 233 milyon \$
Cordoba	Arjantin	Suez	EIB	1997	40 milyon \$ kredi – 2 yılda toplam yatırım 87 milyon \$
Aguas de Misiones	Arjantin	Dragados	EIB	2001	Posadas ve Garupa'da 63 milyon \$'lık iyileştirmenin finansmanına yardım etmek için 18 milyon \$ kredi. İspanyol Bankası Caja de Madrid tarafından garanti verilmiş, politik risklere karşı AB tarafından sigortalanmıştır.
Arjantin (genel)	Arjantin	Kamu-özel ortaklığı	WB	1999	Orta/küçük şehirlerde PSP 7 kuruluşlarının yeniden yapımı için 30milyon \$
Sanepar	Brezilya	Vivendi	WB-IFC	2001	AGC'de 30 milyon \$ yatırım
Manaus	Brezilya	Suez	BNDES	2001	Suez'e şirket satın alması ve yatırımlarını finanse etmesine yardım etmek için 72 milyon \$ kredi
Prolagos	Brezilya	Aguas de Portugal	EIB	2001	Yatırımları finanse etmek için 38.8 milyon \$ kredi
Aguacar	Kolombiya	Suez/Agbar	WB	1999	Genişleme için 85 milyon \$
Ecapag	Ekvator	IWL	IADB	1997	40 milyon \$ – yarısı özelleştirme için, yarısı yatırımlar için
Ecapag	Ekvator	IWL	WB-MIGA	2001	Politik risk ve performans riskini kapsayan 18 milyon \$ garanti
Aguas de Chillon	Peru	Acea	-	2001	25 milyon \$'lık bono satıldı + 10 milyon \$ eşit yerel Peru emeklilik fonu vb. Kredi Notu AA+ çünkü yetkililer ile yapılan al- ya da öde anlaşması, hükümet garantisi ya da tarifelerin ABD dolarına endekslenmesi ile desteklenmiştir.

Not : WB: Dünya Bankası, EIB: Avrupa Yatırım Bankası, IFC: International Finance Cooperation, IADB: Inter-Americas Development Bank, BNDES: Banco Nacional de Desenvolvimento, MIGA: Multilateral Insurance Guarantee Agency.

Söz konusu uluslararası finans kuruluşlarının yanı sıra Avrupa ülkeleri ve şirketlerinin çıkarları doğrultusunda girişimleri finanse etmek üzere kurulan Avrupa Yatırım Bankası (EIB)'nin kredileri de sadece Avrupalı özel şirketler için bir kredi kaynağı olarak çalışmaktadır.

Ek olarak, Dünya Bankası'nın politik risk sigorta kolu olan MIGA (Multilateral Insurance Guarantee Agency) su özelleştirmeleri için finansal garanti sağlamaktadır.

Dünya Bankası, ayrıca imtiyaza son verilmesinden sonra çokulusluların talep ya da iddialarının görüşülmesinden sorumlu uluslararası hakem kurulunu (ICSID) da oluşturmaktadır.

Dünya Bankası'nın özelleştirme yönündeki istek ve baskısına örnek olarak Ortadoğu ve Kuzey Afrika (MENA) bölgesi verilebilir:

Dünya Bankası açık bir şekilde, MENA'daki su sektörünün sorunlarına bir çözüm aracı olarak özelleştirmeyi savunmaktadır.

“MENA’da Banka’nın stratejisi, hizmet dağıtımı, yönetimi ve yatırımlarında özel sektörün rolünün aşamalı olarak artacağı özel-kamu ortaklığını desteklemektir. Söz konusu bu yaklaşım Cezayir, Ürdün, Lübnan, West Bank, Gaza ve Yemen dahil farklı ülkelerde göz önünde bulundurulmaktadır. Bu durum öncelikle özel sektörün, kamu hizmet kuruluşlarının işletme ve yönetimine girişini ya da işletmelerin ticarileştirilmesini içermektedir. Örneğin Gazze Şeridinde bir özel işletmeci, 1996 yılında Filistin Yönetimi ile içme suyu ve atıksu sistemini geliştirmek için performans temelli bir işletme sözleşmesi yapmıştır. Benzer sözleşmeler Cezayir ve Yemen için de tamamlanmıştır. Ayrıca Lübnan bakım için özel işletmecilerle sözleşme imzalamaya doğru hareket etmektedir.”

Banka'nın özelleştirme inancı kısmen kamu sektöründeki reform çabalarına ilişkin tatminsizliğinden kaynaklanmaktadır.

“Sistemi genişletmek ve iyileştirmek için önemli maddi destek, büyük teknik yardım ve tarife artışlarını şart koşan sayısız sözleşme dahil birçok çaba ile geçen 40 yıllık deneyim kamu hizmet kuruluşlarının performansını radikal değişiklikler olmadan iyileştirmenin zorluğunu göstermiştir. Bu çabalar su hizmeti altyapısının kapsamını genişletmeye yardım etmiştir, fakat bunlar kentsel hizmet kuruluşlarını finansal olarak sürdürülebilir yapmada ve diğer işletmelerin teknik verimliliğini geliştirmede büyük ölçüde başarısız olmuşlardır.”

Özelleştirme süreci yatırım maliyetinin yüksek tarifeler aracılığıyla karşılanacağı ve böylece kullanıcılar tarafından ödeneceği anlamına gelmektedir. Etkinlikten kazanç elde etmenin özelleştirme ile başarılacağı ve bunun fiyat artışlarını engelleyeceği öngörülmekle birlikte, nihai olarak elde edilecek kâr tarife artışları ile olabilecektir.

“Özel sektör, hizmet kuruluşlarının işletme etkinliklerinin artırılmasına katkı sağlayabilir ve böylelikle tarife artışları için ihtiyaçları hafifletebilir. Aynı zamanda özel sermaye de koyabilir ki, bu şekilde tarife artışları için ihtiyaçları ertelemeye de yardım edebilir, fakat nihai olarak özel sermaye girişi üzerinden kâr daha yüksek tarife gelirleri ile kazanılacaktır.”

Özelleştirme uluslararası finans kuruluşlarının kredi paketinin bir koşulu olmasının yanı sıra gelişmekte olan ülkelerin yabancı sermayeyi ülkelerine çekmek için de başvurdukları bir araç konumundadır. Örneğin, yoksulluğu azaltmak ve ülkelerini sürdürülebilir büyüme ve kalkınma yoluna sokmak görevinin baskısı altında olan Afrikalı liderlerin bir taahhüdü olarak tanımlanan Afrika'nın Kalkınması İçin Yeni Ortaklık (NEPAD) programı için yabancı yatırımların çekilmesi bir köşe taşıdır. Eleştiriler NEPAD ile finansmanı arasındaki karşıtlıklar üzerinde yoğunlaşmaktadır. Bir yanda hedef kendi kendine yeterli bir bölge yaratmaktır, fakat aynı zamanda girişimciler bölgenin “kaynak açığı”nı kapatmak için kıtaya özel sermayeyi çekme ihtiyacından bahsetmektedirler.

Özelleştirmenin koşul olarak kullanımı ve yatırımcıların ihtiyaçları üzerindeki vurgu, özel ve kamusal alternatiflerin gerçek yönlerini kapatarak kamu sektörü reformu seçeneğine ilişkin fırsatların yok edilmesine hizmet etmektedir. Bu durumun bir örneği de bir kredi kuruluşunun Afrika'da yatırım yapan özel firmalara kredi vermesi şeklinde ortaya çıkmıştır.

İngiltere Uluslararası Kalkınma Birimi (DFID) Ocak 2002'de Yükselen Afrika Altyapı Fonu'nu (EAIF) kurmuştur. Bu fon Sahara-altı Afrika'da altyapı yapımı için ayrılan 305 milyon dolar değerinde bir fondur. Fonun yönetimi Barclays PLC, The Netherlands Development Finance Company (FMO), Emerging Markets Partnership (EMP) ve Standart Bank Group tarafından üstlenilmiştir. Fon Sahara-altı Afrika'da özel altyapı yatırımcılarına uzun vadeli kredi vermeyi amaçlamaktadır. Sektörler enerji, telekomünikasyon, taşımacılık ve su sektörlerini kapsayacaktır. Fon ayrıca 44 Afrika ülkesinde kredi verebilecek ve tamamıyla özel sektör üzerinde yoğunlaşacaktır. Bu yüzden söz konusu fon Afrika'nın altyapısına yatırım yapmak isteyen özel firmalar için koşulları daha kolay hale getirecektir.

B. RİSKTEN KAÇINMA VE DÜNYA BANKASI GARANTİLERİ

Gerçekte kâr güdüsü ile sosyal hizmetlerin çatışan çıkarlarını uyumlaştırmanın zorluğu ortadadır. Bu tür bir uyumsuzluk yakın zamanda su şirketlerinin kendileri tarafından da ifade edilmiştir.

Tüketicilerin ödeme yetenekleri (ya da hükümetlerin garanti sağlaması) özel sektörün söz konusu yatırımların içinde yer alıp almayacağını belirlemektedir. Özel firmalar mali bir kaynak getirmemekte, fakat kâr aramaktadırlar. Vivendi temsilcilerine göre, eğer a) riskler “makul olarak” paylaşırlırsa, b) firma “makul” bir kâr elde edebilirse, özel firmaların su alanında yatırım yapabileceklerini açıklamışlardır.

Ayrıca aynı Şirket yetkililerine göre, özel sektör devalüasyon, politik risk ve diğer faktörlerle ilgili riskleri kontrol edemez. Riskteki azalma özel sektörün maruz kaldığı proje maliyetlerini düşürecektir ve böylelikle fiyatlar da düşecektir. Ayrıca sözleşmeler, koşullarda özel işletmeciyi olumsuz olarak etkileyecek değişiklikler olması durumunda yeniden ayarlama yapılmasına ilişkin hükümler taşınmalıdır- sözleşme özellikle şu durumlarda sabit bir ücret ve teşvik edici tazminatlarla ilişkin makul bir düzenleme getirmelidir:

- işletmecinin gerçek masraf ve harcamalarında artış olması,
- işletmecinin yükümlülüklerini yerine getirdiği çevrenin değişmesi,
- işletmeci için maddi zorlukların ortaya çıkması.

Bu nedenle, özel sektör sadece kârlarının tehlikeye girme ihtimalinin olmadığı koşullarda yatırımlara katılmaya hazırdır.

Çokuluslular artan bir şekilde gelişmekte olan ülkelerde çalışma riski ile ilgili olarak endişe duymaktadırlar. Bunun en önemli yönlerini ise parasal risk ve politik risk oluşturmaktadır. Her iki sorun günümüzde Arjantin’de acı olarak görülmektedir. Parasal risk sorunu Suez ve yerel grup Benpres ortaklığının çöküşün sınırında sendelediği Manila’da keskin bir şekilde yaşanmaktadır. Politik risk de Cochabamba ayaklanmasının ortaya çıkışında ve özelleştirmeye karşı süren güçlü direniş belirtilerinde açık olarak ortaya çıkmaktadır.

Riski azaltma çabalarının iki örneği Ekvator ve Peru’da görülmektedir. Ekvator, Guayaquil’de Dünya Bankası’nın sigorta bölümü olan MIGA, IWL’ye politik risklere karşı-kamulaştırma, sivil müdahale- Guayaquil su sözleşmesini korumak için ve aynı zamanda “hatalı talep riskine karşı... bir performans sözleşmesi de içeren” 18 milyon dolarlık bir garanti vermiştir. Peru’da Rio Chillon su özelleştirmesi nakit riskinden Peru içinde geliri artırmak yoluyla

kaçınmıştır. Bu durum yerel sözleşmelerin, sonuna kadar ihtiyaç olsun olmasın su satın almaya ilişkin hükümet garantisi (suyu “al-ya da-öde” sözleşmesi) ile desteklenmiştir. Inter-Americas Development Bank (IADB) bunu bir “model” olarak görmektedir.

Riskli görülen bölgelerden bir diğeri de Ortadoğu ve Kuzey Afrika (MENA) bölgesidir. Dünya Bankası bölgenin yatırımcılar tarafından yüksek riskli bir alan olarak algılandığını ve yatırımların garanti aradığını belirtmektedir. Banka bu alanda önceden de aynı şeyi ifade etmiştir:

“İmtiyazlar ve BOT [yap-işlet-devret] projeleri, su sektörüne sermaye girişini sağlamak için en uygun özel-kamu ortaklık araçlarıdır. Ancak bu projelere ilişkin riskler çok yüksektir. Bu yüzden Banka Lübnan’da Awali Nakil Projesi, Ürdün’de Disi-Amman Su Projesi ve Büyük Tunus Atıksu İşleme Tesisi dahil bazı BOT projelerine kısmi risk garantileri sağlayabilir.” 1990’ların sonunda Banka Gaza’da Lyonnaise des Eaux ile bir işletme sözleşmesini bütünü ile finanse etmiştir, çünkü öngörülen risk o kadar yüksektir ki, hiçbir özel yatırımcı projede yer almak istemeyecekti.

III. ÖZELLEŞTİRME SORUNLARI

Mevcut su özelleştirmelerinde birçok sorun gözlemlenmektedir. Bunlar şu şekilde gruplandırılabilir:

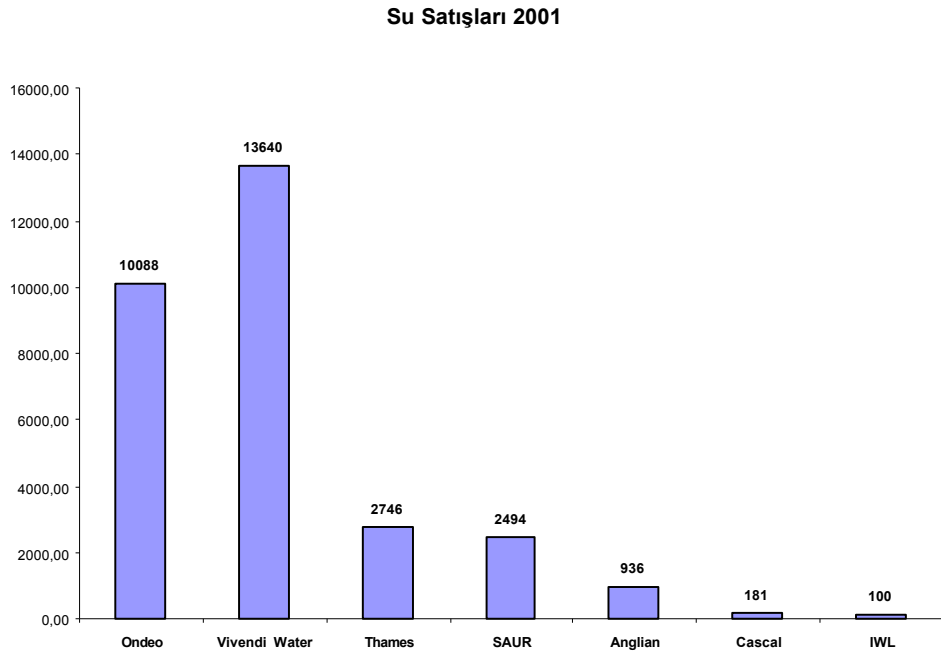
- Tekelleşme: sektör birkaç çokuluslunun hakimiyeti altındadır.
- Hizmet yaygın değil: sözleşmedeki yükümlülükler rağmen, hizmet yoksullara götürülmemektedir.
- Uzun vadeli borçlar: tüketiciler sözleşme süresi boyunca (30 yıl gibi) borç ödemek zorundadırlar.
- Fiyatlar ve yatırım: uygun bir mazeret olmaksızın fiyatlar yükselmektedir.
- Su kalitesi: su kalitesi açısından performans zayıftır.
- Düşük yatırım: belirtildiğinden daha az para yatırıma ayrılmaktadır.
- İşgücü sorunları: işçiler işten atılmakta, hak ve ücretlerde kesintiler olmaktadır.
- Rüşvet: politikacılar, siyasi partiler ve kamu otoriteleri kötü tercih yapmaya teşvik edilmektedir.

A. TEKELLEŞME⁶

Fransa'da ve Dünya Çapında İki Şirketin Hakimiyeti

Su alanına, uluslararası bir şekilde özelleştirilen su işlerinin %70'ini ellerinde tutan en büyük iki Fransız çokuluslusunu Suez ve Vivendi hakimdir. Grafik 1'de bu iki şirketin ve diğer büyük şirketlerin 2001 yılı satışları karşılaştırılmaktadır. İspanya ve İtalya'dan bir ya da iki, daha küçük uluslararası işletme de burada yer almaktadır.

Grafik 1: Küresel Özel Su İşleri Karşılaştırması (milyon Euro)



tekelleşme süreci, özellikle bir dizi ABD şirketinin yakın zamanda satın alınmasıyla devam etmektedir. Suez, Bechtel ve United Utilities'in sahip olduğu US Water şirketini satın almış ve aynı zamanda Meksika'da birçok sözleşme imzalamıştır. RWE- Thames ABD'de Anglian Water'dan özel su işletmelerini satın almıştır. Daha ileri bir tekelleşme Almanya'da beklenmektedir: RWE'den bile büyük olan enerji grubu Eon'un Ruhrgas şirketini satın almasına izin verilmiştir ve RWE'nin buna karşı koymaması için ödül olarak da Almanya'daki özel su işletmesi olan Gelsenwasser'i RWE-Thames'a satması beklenmektedir.

⁶ David Hall, **Water Multinationals 2002 –Financial and Other Problems**, Public Services International (PSI), August 2002.

Çokuluslular Arasındaki İşbirliği

Suez ve Vivendi Fransa'daki Anti-Rekabetçi Davranışı İçin Uyarıldı

11 Temmuz 2002'de Fransız Rekabet Konseyi (Conseil la Concurrence) Suez ve Vivendi'nin özel suyun %85'ini kontrol ettikleri Fransa'da pazar hakimiyetlerini kötüye kullandıklarına karar vermiştir. İki şirket birbirleri karşısında rekabet etmek yerine su imtiyazının kârlarını paylaşabilmek için birçok şehir ve bölgede ortak yavru şirketler kurmuşlardır: Marseilles ve Lille gibi şehirler dahil Fransa'da 12 ortak şirket sayılmıştır. Konsey ayrıca Haziran 1997'den itibaren 40'dan fazla anlaşmanın gruplar tarafından rekabetçi olmayan bir şekilde yapıldığını belirtmiştir. Vivendi 37 olayda, Suez 33 olayda isteyerek teklif vermede başarısız olmuştur.

Uluslararası Ortaklıklar

Şirketler arasında ortaklık kurma şekli Fransa ile sınırlı değildir. Grafik 2, bu ortaklıkların birçoğunu göstermektedir. En dikkat çekici olan şey ise Suez ve Vivendi'nin en yakın rakiplerinin- Thames, SAUR ve Anglian- bile kendilerine pazarda yer edinmek için Suez ve Vivendi ile ortaklık yapmaya zorlanmalarıdır. Örneğin, RWE/Thames, üç büyük su işinde- Berliner Wasserbetriebe, Budapest Sewerage ve Adelaide, Avustralya'da United Water ve bunun Yeni Zelanda (Papakura) ve Endonezya'daki (Sidoarjo) yan çalışmaları- Vivendi ile ortak olmuştur. Saur, Vivendi ile hem İngiltere'de hem de Çek Cumhuriyeti'nde ortaktır. Anglian ise Aguas Argentinas'ta Suez ve Vivendi'nin birlikte ortağı, Çek Cumhuriyeti'nde ise ayrı ayrı ortağıdır.

Söz konusu birleşmeler suyun ötesinde, diğer sektörlerde de uzanmaktadır. Örneğin, AB ülkelerinde elektrik piyasasının günümüzde rekabetçi olduğu kabul edilmekle birlikte, Suez'in enerjideki yavru şirketi Tractebel ve RWE'nin enerji birimi 2001 yılının sonunda Antwerp'te büyük bir fabrikaya elektrik sağlamak için bir ortaklık kurmuşlardır.

Bu durum aynı şirketlerin diğer kamu hizmet sektörlerinde de hakim olduğunu ortaya koymaktadır. Örneğin, Suez ve Vivendi aynı zamanda dünyanın en büyük iki çöp şirketi (ABD dışında), RWE ise Avrupa'da üçüncü en büyük çöp işletmesidir. Suez ve RWE Avrupa'da ve dünyada en büyük enerji gruplarından ikisi; Vivendi kamu taşımacılık sisteminin dünya lideri özel işletmesidir.

Sürekli Özelleştirme? OFWAT İngiltere'de en az 38 yıl hiç rekabet önermiyor

Dünyada en iyi şekilde riskten korunma İngiltere'de başlayabilir. İngiltere düzenleyici kurumu OFWAT, özel şirketlerin lisanslarının en azından 38 yıl için, kendi bölgesel tekellerinin çıkarlarına zarar vermeme garantisi verecek

şekilde değiştirilmesini önermiştir. Bu durum ise gelecekteki İngiltere hükümetinin su özelleştirmesini yeniden düşünmesini bile çok zor ya da pahalı bir hale getirecektir.

İngiltere su şirketleri, 1989 yılında Thatcher hükümeti tarafından hiçbir rakip teklif olmadan, 2014 yılına kadar 25 yıl için kendi bölgesel tekellerine verilmişlerdir. 1991’de OFWAT tarafından şirketlerin lisanslarına, hükümetin 10 yıl öncesinden bir ayrılma ilanı vermesini garanti altına alan bir hüküm eklenmiştir. Böylelikle bu tür bir ilan verilmedikçe, imtiyazlar sonsuza kadar sürecektir. Ayrıca başka bir teklif verilmesine ya da 2014 yılında sistemin yeniden gözden geçirilmesine imkan tanımak için, hükümet 2004’de ilan vermek zorunda kalacaktır.

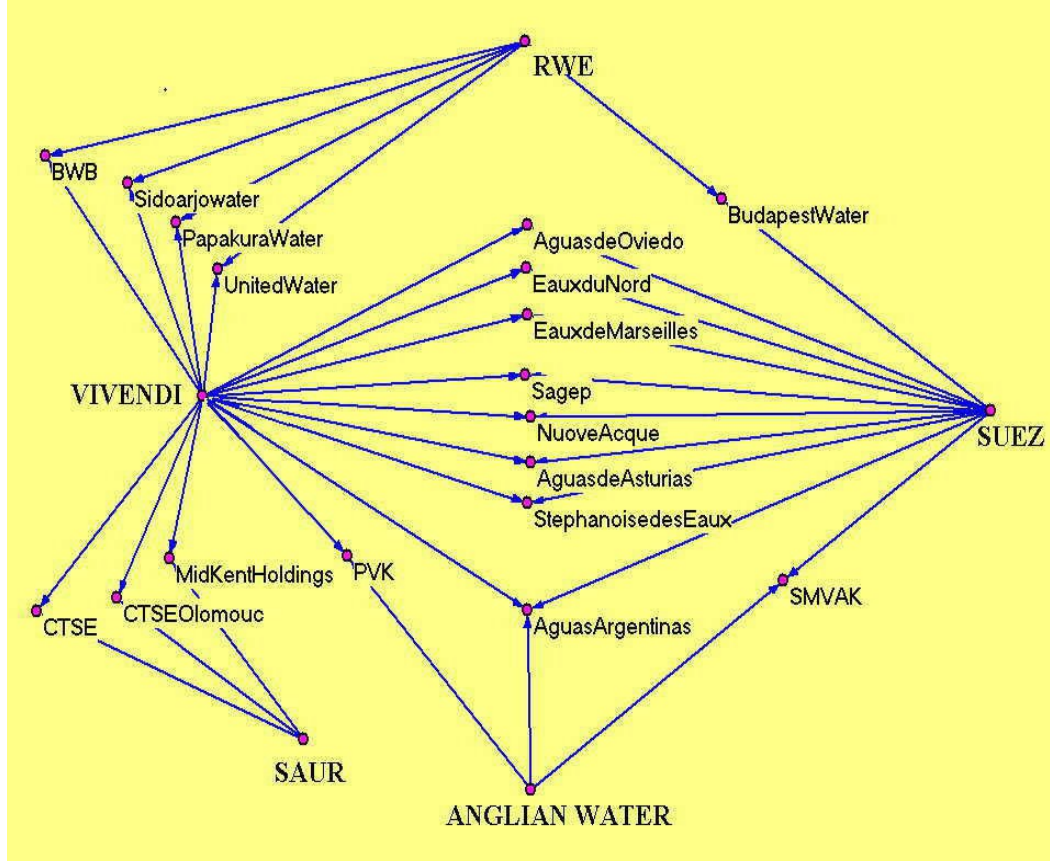
OFWAT, gerekli olan ilan süresini 25 yıla uzatarak bu öneriyi daha da ileri götürmüştür. Bu durum gerçekte şirketlerin– rakip bir teklife maruz kalmaksızın kendi imtiyazlarını– en azından şu andan 25 yıla kadar, örneğin 2027’ye kadar ya da başladıkları tarihten sonra 38 yıl- garantiledikleri anlamına gelmektedir. Ve ilan verilmeden geçen her yıl garanti edilen monopoliyi bir diğer yıl için genişletmektedir.

Söz konusu öneri İngiltere parlamentosu gibi seçilmiş organlar için gelecekte suyun yapısını değiştirmeyi daha da zorlaştırmaktadır. Sistemi ortaklık ya da belediye mülkiyeti temelinde değiştirmek isteyen herhangi bir hükümet, bu planını uygulamadan önce örneğin 25 yıl bekleyecektir- ya da söz konusu sürede kâr kayıpları için tazminat ödeyecektir. Bu öneri suyun demokratik kararların ötesinde, sonsuza kadar özelleştirilmiş olarak kalmasını sağlamaya yakındır.

OFWAT aynı zamanda Temmuz ayı sonunda bir danışma metni göndererek parlamentodaki tartışma imkanını en aza indirmiştir, çünkü parlamento yaz için tatile girmekte ve gerekli yorumlar parlamentonun tekrar toplanacağı 24 Eylül’den önce istenmektedir.

OFWAT’ın statüsü gereği birincil görevi tüketicilerin çıkarlarını korumak olmasına rağmen, öneride gösterilen ve ona eşlik eden basının açıklamasına göre önerinin arkasında yatan neden, şirketlerin ve onların arkasındakilerin gittikçe tedirgin olmasıdır, çünkü bu şirketlerin monopolileri 2014 yılında rakip bir teklife maruz kalabilirler: *“bu durum artan bir şekilde belirsizlik yaratmaktadır. OFWAT, hiçbir şey yapılmazsa, bu belirsizliğin şirketlerin maliyetlerini ve mali durumlarını etkileyeceğini ve bunun tüketicilere zarar vereceğine inanmaktadır.”* Tüketici çıkarları ile olan bağlantı zayıf görünmektedir. Ancak öneri için bu durum eğer yeterli bir zemin oluşturuyorsa, o zaman imtiyazların artması için de her zaman uygun bir temel olacaktır.

Grafik 2: Lider Çokuluslular Arasındaki Ortaklıklar



Kaynak: PSIRU veritabanı, 2002. V.Popov tarafından Social Network Analysis temel alınarak hazırlanmıştır.

B. YOKSULLARA HİZMET

Gelişmekte olan ülkelerde yoksullara temiz su sağlama sorunu herkesin gündemindeki en önemli konudur. Dünya Bankası bunun yapılabileceğini ve bunun özel sektör katılımı ile yapılması gerektiğini ısrarla belirtmektedir. Özellikle Suez, yoksullara sunulan hizmetin genişletilmesinin en iyi yolunun suyun özelleştirilmesi olduğunu savunmaktadır. Ayrıca şirketin Latin Amerika'daki imtiyazlarında, yoksullara su dağıtımında başarılı olabileceğini ve olduğunu ifade etmektedir. Dünya Bankası'na ve diğer raporlara göre özel su imtiyazları "yoksullar- lehine" yapılabilir. Fakat bu iyimserlik herkes tarafından paylaşılmamaktadır.

Ocak 2002'de Dünya Bankası'nın su birimi, özel sektörün yoksullar için hizmet sunamayacağını belirtmiştir. Konuşmacı dünyanın en büyük dördüncü

su şirketi olan Saur International'in üst yöneticisi J.F. Talbot'dır. Talbot, çok büyük çaptaki ihtiyaçlardan bahsetmiş, su arzının yaygınlaştırılmasının sürdürülebilir kalkınma için gerekli olduğunu açıklamış; fakat açıkça da “*acaba bu iyi ve çekici bir iş midir?*” diye sormuştur. Daha sonra özel sektörün bir yatırımcı olarak rolüne ilişkin bazı ortak düşünceleri, regülasyon ile kârlılık arasındaki uygunluk ve maliyet iyileştirmesinin uygulanabilirliğini reddetmiş ve devlet yardımlarının ve uygun şartlı kredilerin gerekli olduğunu belirtmiştir. Özelleştirmenin otomatik olarak özel fonlarla bağlantılı olduğu varsayımına da karşı çıkmıştır: “*İmtiyaz sözleşmeleri ve yoksulluğa ilişkin çoğu zaman erken ya da basitçe gerçekçi olmayan bir vurgu...herhangi bir işin iyi bir iş olması gerektiği ve özel sektörün sınırsız fonlara sahip olduğu inancı...*” Ayrıca özel sektör basitçe söz konusu finansal kapasiteye sahip değildir: “*İhtiyaçların derecesi özel sektörün finansal kapasitesinin ve risk alma kapasitesinin çok uzağındadır.*”

Talbot daha sıkı sözleşme ve düzenlemelerin iş dünyası açısından bazı şeyleri daha kötü yapacağı uyarısında bulunmaktadır: riskteki genel artış şu nedenlerle daha kötü olacaktır: “*uygun olmayan sözleşme sınırlamaları...uygun olmayan düzenleyici güç ve müdahale...*” ve aynı zamanda “*gerçekçi olmayan hizmet düzeylerine vurgu...gelişmekte olan ülkelere Avrupa standartlarını uygulama çabaları...*”

Sonuçta Talbot, kullanıcılardan elde edilecek maliyet iyileştirmelerini reddetmektedir: “*su için ödenen ücretler gelişmekte olan ülkelerde artık gerçekçi değildir: Hatta Avrupa ve ABD hizmetler için yardım yapmaktadır. Hizmet kullanıcıları sosyal projeler için değil, gerekli yatırımlar düzeyi için bile ödeme yapamaz...*”

Talbot'un görüşüne göre, bu tür problemlerin çözümü kamu sektörü yardımları, uygun şartlı krediler ve garantilerdir: “*Önemli bağışlar ve uygun şartlı krediler gerekli yatırımları karşılamak için kaçınılmazdır...Gelişmekte olan ülkelerde su sektörünün büyümesi büyük ölçüde uygun şartlardaki fonlara ve devlet yardımlarına bağlıdır.*” Dünya Bankası'nın rolü bu tür kredi ve yardımların sağlanmasını koordine etme, gelişmekte olan ülkelere ne yapmalarını söyleme ve özel şirketlerin bir ortağı olarak hareket etmedir: “*Dünya Bankası'nın yatırım finansmanı ve koordinatörü olarak kilit rolü...uluslararası kredi kuruluşlarının harekete geçmesi konusunda politik bir rol...gelişmekte olan ve ağır borçlu olan ülkelerde su sektöründe politik danışman rolü...özel sektör çıkarlarına bir karşı-denge değil, ortak.*”

Talbot sonuç açıklamasında, Dünya Bankası tarafından koordine edilen bu tür yardım ve uygun şartlı krediler olmazsa çokulusluların çekileceğini belirtmiştir.

Kârlı Müşterilerin Kapılması

Saur'un üst yöneticisi Talbot'ın yapmış olduğu sunumda, özel şirketlerin yoksullara su sağlama çalışmalarında karşılaştıkları sorunlar da ortaya konulmuştur. Temel konu yoksulların kârlı olmamasıdır, çünkü onlar su bağlantısı için ödeme yapamazlar ya da işletme maliyetlerini karşılayacak yeterlikte su tüketemezler. Özel şirket için, her zaman bağlantı ve işletme maliyetlerini finanse etmede müşterilerin yeterince zengin olmadığı ya da yeterince tüketmediği bir durum olacaktır. Ancak yoksullarda bu sınır aşılmaktadır.

Kârlı müşterilerin kapılması konusu 2001 yılında Afrika'da Kampala'daki bir su konferansında Vivendi tarafından da vurgulanmıştır. Düşük risk ve kârlılık gereksinimi yatırımları "kişi başına milli gelirin çok düşük olmadığı büyük şehirler"le sınırlamaktadır. Kâr beklentileri ya hizmetin kullanıcılarından alınacak "yeterli ve güvenli gelirlere" -yoksulları dışarıda bırakan- ya da hizmet için devletin ödeme garantisine, devlet yardımlarına bağlıdır.

Özel şirketlerin bu konuyu açıklama çabaları iki kategoriye ayrılmaktadır:

Bunlardan biri problemin ya yoksul olarak tanımlanan kişinin değiştirilmesi ya da sağlanan hizmetin yeniden tanımlanması yoluyla yeniden ele alınmasıdır. Bu şekilde örneğin Cartagena, Kolombiya'da gecekondu bölgesi kent alanı içinde sayılmadığından sözleşme kapsamı içinde yer almamıştır. Sözleşmede açıkça en büyük gecekondu bölgesi olan El Alto da dahil olarak su bağlantısı kurulmasının zorunlu tutulduğu La Paz'da (Bolivya), Şirket "bağlantı"nın bir boru bağlantısı anlamına gelmediğini, fakat sadece bir sabit boru ya da tankere erişim anlamına gelebileceğini belirtmiştir.

Diğeri ise gönüllü işgücü, ürünlerin kollektif sunumu ve zenginden yoksula yardım mekanizmaları ile yoksulların çoğunu kârlı hale getirmektir. Ancak şu dikkate değerdir ki, bunların hiçbiri piyasa mekanizması değildir- Suez su arzı için ücretsiz işgücünün parasal olmayan bir mübadelesinden bahsetmektedir. Ayrıca şu da dikkat çekicidir ki, bunlar şirket üzerinde hiçbir ekonomik yük oluşturmazlar- toplum işgücü, ürün ya da finansman kaynaklarını bağışlar: Şirket buna su hizmeti sağlayarak cevap verir. Eğer toplum bu bağış yapmazsa, o zaman bu hizmet de sağlanmaz.

Bu teknikler Aguas Argentinas imtiyazı sırasında Buenos Aires'te kullanılmıştır ve su arzı bazı yoksul yerlere genişletilmiştir. Bu durum şu anda Suez tarafından kendilerinin "yoksullar-lehine" yaklaşımlarının ve özelleştirmenin başarılarının bir göstergesi olarak pazarlanmaktadır. Ancak Buenos Aires imtiyazı hakkındaki bağımsız bir rapor ise farklı bir resim çizmektedir- kendi kâr gözetme yaklaşımı sorununa rağmen özel bir şirketi hizmet sunmaya zorlayan politik girişimlerden biri.

Yoksul bölgelere doğru olan genişleme Aguas Argentinas ile yapılan orijinal sözleşmenin bir parçası değildi. Söz konusu sözleşme, Şirketi anlaşma ile düzenlenmemiş bir toprak parçası üzerindeki yerleşimcilere su sağlamaya zorlamamaktadır. Ayrıca şirketin kullanıcıdan 600 dolar alarak yeni bağlantılarını finanse etmesine izin verilmiştir ki, bu durum yoksullar için su bağlantılarını karşılanamaz kılan bir şey idi.

Aguas Argentinas sözleşmesi yoksul bölgelere 4 yıl için hizmet sağlayacak bir bölüm ya da politika içermemesine karşın, dış faktörler şirketi yoksul bölgelere yöneltmiştir. Bir yanda bu durum çoğu önceden genel kamu hizmet kuruluşlarında çalışmış olan personeli kâr artıran hedefler ve davranışlara doğru yeniden yöneltme çabası idi. Diğer yandan genişlemeler için politik girişimler çok önemliydi. Bir sivil toplum örgütünün raporuna göre söz konusu şirket “*yerel yönetimlerden ve toplumun kendisinden gelen baskılara karşılık vermiştir*”. Belediyeler orijinal sözleşme müzakerelerinin dışında bırakılmalarına rağmen, 2001 yılında yeniden başlayan müzakerelere katılma ve sözleşmeye yeniden şekil vermede ısrarcı olmuşlardır. Belediyeler ayrıca hizmetlerin yoksul bölgelere doğru genişletilmesinde çok önemli bir rol oynamışlar; toplum ile şirket arasında arabulucu olarak hareket etmişlerdir.

Çözüm söz konusu sözleşmeyi bütünüyle yeniden müzakere etmek, yeni kullanıcılardan bağlantı ücreti almamak, bunun yerine tüm müşterilerden alınacak dayanışma vergisi ile bunu finanse etmektir. Bu şekilde tüm genişlemeler için gerekli olan finansman kaynağının çoğu, şirketten ya da dışarıdan çok az bir katkı ile karşılanmıştır. Dayanışma vergisinin su parçası ile halk sağlığını korumak için alınan diğer bir özel verginin, 450 milyon dolarlık toplam yatırım programının 340 milyon dolarını karşılaması öngörülmüş, şirkete 5 yıl içinde sadece 110 milyon dolar bulmak kalmıştır.

Yoksul bölgelere yönelik genişlemenin ekonomisi bir toplantıda Aguas Argentinas tarafından şu şekilde basitçe açıklanmıştır: “*Aguas Argentinas her bir yerleşim yerinde üç parçaya bölünmüş –teknik yardım, inşaat malzemeleri ve işgücü- imalat ağı için bir bütçe sunmaktadır. Söz konusu şirket nitelikli işgücü eğitimi dahil ilk kısım için sorumluluk alabilir ve toplum da söz konusu işgücünü sağlar ve inşaat malzemeleri elde etme (örneğin yerel yönetimden) yolu arar.*”

Pilot uygulamada yer alan 4 yoksul bölge –daha önce bağlantı kurulan diğer yoksul bölgesinde yer almayan- yaşam koşullarında önemli gelişme sayılabilecek şekilde suya ulaşmıştır. Ancak bu durum şu anda bir özel şirketin kendi kâr- maksimizasyonu politikalarını değiştirmeksizin, toplumun ücretsiz işgücü kaynaklarını harekete geçirerek, belediye malları ve devlet yardımları aracılığıyla belediyenin politik girişimleri bağlamında anlaşılabilir. Bu durum özel sektörün katkısından dolayı değil, özel sektöre rağmen bir başarı olarak

görülebilir.

Yoksullara yönelik genişlemede beklenenin altında, kârda ise beklenenin üzerinde bir başarı elde edilmiştir. Bu durum görüldüğü kadarıyla genişleme ve kârlara ilişkin diğer verilerle de desteklenmektedir. ETOSS'ta Kullanıcılar Komitesi'nin tahminlerine göre, söz konusu şirket ilk beş yılda orijinal anlaşmada su hizmeti için öngörülen nüfusun (1 078 000 yerleşimci) sadece %63'üne, kanalizasyon hizmeti için nüfusun (812 000 yerleşimci) %88'ine ulaşabilmiştir.

Şirketin analiz raporlarına göre, 1994 ile 2000 yılları arasında kârda elde edilen başarı ise çok büyüktür. Aguas Argentinas bu dönem için net kazançta ortalama %19'luk bir kâr rapor etmiştir. Bu durum Arjantin ekonomisinde 200 büyük şirketin net kazançları üzerinden ortalama %4.5'lik bir kâr oranına denk gelmektedir.

Tablo 7: Aguas Argentinas S.A için 1994-2000 Kârlılık Oranları
(Net Kazanç Yüzdesi Olarak Vergi Sonrası Kârlar)

Yıllar	%
1994	20.0
1995	14.4
1996	25.4
1997	21.1
1998	12.5
1999	18.6
2000	21.4
1994-2000	19.1

Kaynak: "History and Balances of Aguas Argentinas S.A."a dayanarak, Economy and Technology Department, FLACSO-Argentina.

C. YÜKÜMLÜLÜKLERİN YERİNE GETİRİLMEMESİ

Hizmetin yaygınlığı ve çokulusluların yükümlüklerine ilişkin olarak gözlemlenen sorunlar yoksullara hizmetlerin götürülmemesi ile sınırlı kalmamaktadır. Kâr güdüsü ile hareket eden çokuluslular kriz dönemlerinde yükümlülüklerini tek taraflı olarak askıya alabilmekte, hükümetlerden tazminat talebinde bulunabilmektedirler. Bunun bir örneği Arjantin krizi sırasında yaşanmıştır.

Su sözleşmeleri çokulusluların korunmasına dayanmaktadır, bu yüzden fiyatlar ABD dolarına endekslenmiştir. Ancak 2001 yılının sonunda Arjantin ekonomisinin çöküşü ile bu endeksleme artık sürdürülemez olmuştur. 2002 yılında Arjantin'in dış borçlarını ödeyememesini takiben, 25,561 sayılı "Public Emergency and Reform of the Exchange Regime" adlı yeni bir yasa ile kabul

edilmiştir. Bu yasa Arjantin Pesosu ile ABD Doları arasındaki pariteyi iptal etmiş ve özelleştirilmiş kuruluşlara uygulamak üzere düzenleyici çerçeveyi revize etmeyi amaçlamıştır. Özellikle fiyatların “dolarizasyonu”nu ve tarifelerin dış enflasyon ve rayiç bedellere göre periyodik olarak ayarlanmasını iptal etmiştir. Yasa ayrıca özelleştirilen kamu hizmet kuruluşlarını işleten şirketler ile sözleşmelerin bir dizi kritere göre yeniden müzakere edilmesini sağlamıştır. Bu kriterler şunları göz önüne almaktadır: “fiyatların ekonominin rekabet durumu ve gelir dağılımı üzerindeki etkisi, kiralama sözleşmelerinde hizmetlerin kalitesi ve yatırım planları; tüketicilerin çıkarları ve sisteme girişleri; sistemlerin güvenliği ve firmaların kârları”.

Bu durum Arjantinli su tüketicileri ile Suez ve Aguas de Barcelona gibi Fransız ve İspanyol hükümetlerince temsil edilen çokuluslular arasında sürekli bir çatışma yaratmıştır. Suez tarafından yönetilen ve Arjantin’de özelleştirilmiş su şirketlerinin en büyüğü olan Aguas Argentinas, hissedarlarının çıkarlarını korumak için yoğun lobby faaliyetlerine başlamıştır. Şubat 2002’de Arjantin’de Aguas Argentinas yönetimi ve Fransız büyükelçisi, Ekonomi bakan yardımcısı ve üst düzey bakanlık yetkilileri özel bir görüşme yapmıştır. Aguas Argentinas yönetimi Su Kaynakları Alt-Sekretaryası’na Suez’in Ocak 2001’de yeniden müzakere edilen sözleşmedeki yatırım hedefleri dahil, Aguas Argentinas’ın birçok yükümlülüğünü tek taraflı olarak durdurduğunu belirten bir not göndermiştir.

Tek taraflı olarak askıya alınan bu yükümlülükler şirketin düzenleyici kurum ile 2001’de imzalamış olduğu yatırım programlarını da içermektedir. Düzenleyici kurum buna karşılık olarak Suez’in fazladan aldığı ücretler için müşterilere geri ödeme yapması gerektiğini kurula bağlamıştır. Suez ise şu konuda ısrar etmektedir: “Arjantin Cumhuriyeti’nin Merkez Bankası, Aguas Argentinas’a Çoktaraflı Kuruluşların yanı sıra Ulusal ve Uluslararası Bankalardan almış olduğu kısa ve uzun vadeli borçlarını zamanında ödeme garantisini için bir peso= bir dolar paritesinde dolar satacaktır.” Aguas Argentinas’ın dış borcu son hesap raporunda 672 milyon dolardı ve Peso 2002 paskalyasında 2=1 dolar paritesine düşmüştü; bu yüzden Aguas Argentinas’ın borcunun yarısı Arjantin hükümeti ve halkının omuzlarına kalmıştır.

Haziran 2002’deki nota göre Suez, Aguas Argentinas’ın kredisini ödemek için Arjantinlilere hizmet etmeye devam edecektir- bu durum bunlardan bazısının Suez tarafından garanti edildiği anlamına gelmektedir. Ancak bu arada şirket Arjantin hükümetine dava açabilir, çünkü sözleşme “işletilen sermaye üzerinden (ABD dolarına eşdeğer) makul bir karşılığın garanti edilmesi” hükmü de içermektedir.

D. UZUN VADELİ BORÇLAR ve FİYAT ARTIŞLARI

Kamu finansmanı üzerindeki baskı özelleştirme için en açık itici güçtür.

Hükümetler ya da belediyeler su hizmeti borçlarının yükünden kurtulmak çabasındadırlar ya da kamu sektörü borçlarını azaltmak için satışlardan daha çok gelir elde etmenin yollarını aramaktadırlar.

Her bir durumda, hizmetlerin özelleştirilmesi fiilen uzun vadeli bir borç yaratmaktadır. Tüketiciler sözleşme süresi boyunca, genellikle 30 yıl (Arjantin, Mendoza'da 95 yıl), sermaye yatırımlarının maliyetini karşılamak zorundadırlar. Bunun diğer bir yönü ise eğer sözleşme sona erdirilirse, Şirketin kaybolan kârları için tazminat almak amacıyla yasal eyleme başvurmasıdır. Örneğin, Sanepar özelleştirilen Ponta Grossa ve Parana'da yeniden belediyeleştirmeyi durdurmak için tazminat talebi tehdidini kullanmıştır.

Özelleştirme ile artan su tarifelerine örnek olarak Estonya (Tallin) ve Bulgaristan (Sofya) su özelleştirmeleri verilebilir.

Estonya (Tallin)

International Water Ocak 2001'de United Utilities ile birlikte AS Tallinna Vesi'de 80 milyon Euro karşılığı %50.4 hisse almıştır. Tallinna Vesi Estonya'nın başkenti Tallin'e su hizmetleri sağlamaktadır.

Mayıs 2001 tarihinde, Tallinna Vesi (Tallinna Water) şehir meclisinden bu yıl için 41 milyon kron, gelecek 4 yıl için de 48.4 milyon kron ya da beş yılda toplam 235 milyon kron (12.8 milyon ABD Doları) ödemesini talep etmiştir.

Meclis bunun için su şirketine hiç ödeme yapmamıştır, bunun maliyeti su tarifelerine yansımıştır. Tarifeler önceden de su drenajını kapsamaktaydı, ancak bu durum şimdi aynı hizmet için iki katı ödeme yapmak anlamına geliyordu.

Şirket, su tarifelerinin verilen hizmet ile doğrudan bağlantılı olmayan hiçbir ödemeyi içeremeyeceğine ilişkin olarak, birkaç yıl önce yürürlüğe giren bir yasayı göstererek ekstra ödemeler de talep etmiştir.

Tallin'de su fiyatları Tallinna Water'ın iş planına göre, 2005 yılına kadar %50 artacaktır. Özelleştirme anlaşması, yeni malikin su fiyatlarını ilk iki yılda tüketici fiyat endeksine (%8-10) göre, 2004 ve 2005 yıllarında ise %15 arttırmasına izin vermektedir.

Şirket ve meclis bunun kanalizasyon işlerinde gelecekteki yatırımları finanse etmek için gerekli olduğunu açıklamışlardır. Şehir Meclisi Tüketicileri Koruma Komisyonu üyelerinin açıklamalarına göre ise komisyona fiyat hesaplamalarını yapma konusunda yeterli zaman verilmemiştir.

International Water, Tallinna Water yönetim kurulu üyelerine her toplantıya katılımları için 1000 dolar ödenmesini önermiştir. Tallinna Vesi yönetim kurulu 7 üyelidir. Bir önceki kurul üyeleri Ocak'ta işten çıkarılmış ve yerine International Water yöneticileri ve danışmanları geçmiştir.

Bulgaristan (Sofya)

Sofya şehrine su sağlayan ve International Water ile Sofya Belediyesi'nin ortak olduğu Sofijska Voda şirketi, sözleşme imzalandıktan üç ay sonra su tarifelerini %25.5 artırmak istemiştir. Şehir meclisi Sofijska Voda tarafından ileri sürülen öneriye dayanarak Şubat 2001'de fiyat artışlarını onaylamıştır. International Water bu artışın enflasyon oranı ile doğrulandığını ve bir devlete giriş ücretinin su tarifelerinin %17'si üzerinden ayarlandığını belirtmiştir.

Ancak tüketiciler sözleşmeden üç ay sonra kararlaştırılan bu artışın, sözleşme ile yapılmak istenen şeyin karşıtı olduğunu iddia etmişlerdir. Bu açıkça belirtilmiştir ki, işletmenin ilk üç yılında tarifeler değiştirilemeyecektir. Çünkü International Water, pazarlık sürecinde ilk üç yılda su fiyatlarını artırmayacağını taahhüt ederek Vivendi ve Suez Lyonnaise karşısında başarılı olmuştur.

E. İŞGÜCÜ SORUNLARI

Personel sayısındaki ve ödemelerdeki kesintiler genellikle özelleştirme sürecinin merkezinde yer almaktadır. Örneğin, Aguas Argentinas'ta personel sayısının azaltılması özel şirketin ekonomisi açısından çok önemliydi. Limeira'da (Brezilya) Suez, göreve geldiği zaman personel sayısı, ücretler ve çalışma koşullarında önemli kesintiler yapmıştır. Cartagena'da (Kolombiya) Suez- Agbar ortaklığı, özellikle sendika üyeleri başta olmak üzere işçileri işten çıkarmış, daha sonra ise seçme yoluyla onları yeniden işe almıştır.

Guayaquil'de (Ekvator) de işçiler IWL tarafından işten atılmış, sonra seçilerek yeniden işe alınmıştır. Müzakereleri takiben, Şirket ilk işçilerin çoğunluğu ile sözleşme yapmayı, işten çıkarılanlara eğitim vermeyi; su alanında yeniden görevlendirilemeyen işçilerin diğer işlere geçmeleri için eğitimden yararlanmalarını sağlamayı kabul etmiştir. Her iki eğitim programı da İşçilerin Geçiş Programı aracılığıyla IADB kredisi ile finanse edilmiştir. Ancak Guayaquil Interagua bu anlaşmayı bozmuş ve ilk işçilerin sadece %20'si ile sözleşme yapmıştır. Sonuç olarak işçiler şirkete karşı yasal eylem başlatmışlardır.

Şili'de su sendikası Fenatraos özelleştirmenin ardından hükümet ile işçilerin haklarına ilişkin bir anlaşma imzalamıştır (benzer anlaşmalar ayrı ayrı Emos ve Essbio ile de yapılmıştır). Söz konusu anlaşma özelleştirme öncesinde gönüllü

bir emeklilik planı oluşturmuş; “yeni işletmeci devraldığı zaman” hizmet yılı temelinde tazminat ödemelerini içeren ve işçinin pozisyonunu üç yıl için koruyacak bir güvenlik sistemi getirmiş; işçilerin şirkette hisse satın alma haklarını saklı tutmuştur. Buna karşın, Paraguay’da işten çıkarma tazminatlarının mevcut düzeyi özelleştirme önerileri tartışmalarında önemli bir sorun olarak görülmektedir.

Sofijska Voda Sofya’nın (Bulgaristan) şu şirkettir ve International Water ile 2000 yılında yapılan imtiyaz sözleşmesini takiben kurulmuştur. Ağustos 2000 tarihinde Bulgaristan sendikaları International Water ile büyük sorunların olduğunu açıklamıştır, çünkü şirket iş transferi anlaşmasını kabul etmeyi reddetmekte ve işçileri sabit sözleşme hükümleri ile bağlamayı istemektedir. Nisan 2001’de bu sorunlar devam etmiştir. International Water sürekli olarak müzakereleri ertelemekte ve işçilerin ücret ve haklarını koruyan bir toplu sözleşme imzalamayı reddetmektedir. Puplic Services International (PSI) Bulgaristan sendikaları lehine şirketi protesto etmiştir ve ILO Sözleşmesinin 87. (örgütlenme özgürlüğü) ve 98. (toplu pazarlık) maddelerinin acil olarak uygulanmasını talep etmiştir.

Malawi’de Mayıs 2001’de, 350 su işçisi grev eylemleri yüzünden işten atılmıştır. İşçiler düşük ücretleri (bir ayda en yüksek kazanç 50 dolar) ve çalışma koşullarını protesto etmişlerdir. Ayrıca yönetimi kötü finansal yönetim, pahalı araçlar ve büyük bağıslara ilişkin harcamalar nedeniyle suçlamışlardır. Bazı işçiler sonuçta yeniden işe alınmıştır, fakat kendi işlerini yeniden kazanmaları için söz konusu işçiler tekrar greve gitmeyeceklerini ve önceki ücret ve çalışma koşullarını kabul ettiklerini belirten bir anlaşma imzalamak zorunda kalmışlardır.

F. RÜŞVET

Rüşvet ve Su Sözleşmeleri

Su sözleşmelerini almak için, Suez ve Vivendi’nin ve yavru şirketlerinin yöneticileri hakkında rüşvet vermeye ilişkin olarak, özellikle gelişmiş ülkelerde bir çok mahkumiyet kararı verilmiştir.

Tablo 8: Mahkumiyet Kararları

Mahkumiyet Tarihi	Ülke	Yer ve Şirket	Ana Şirket
2001	ABD	New Orleans (PSG)	Vivendi
2001	ABD	Britprort (PSG)	Vivendi
2001	İtalya	Miland	Vivendi
1996	Fransa	Grenoble	Suez

1996	Fransa	Angouleme	Vivendi
1996	Fransa	Reunion	Vivendi

Kaynak: PSIRU veritabanı

Birçok gelişmekte olan ülkede de, su özelleştirmelerinin çoğunda, bazen ihalede başarısız olanlar tarafından ileri sürülen, fakat cezai bir mahkumiyete konu olmayan rüşvet iddiaları ortaya çıkmıştır. Bu durum Dünya Bankası'nın kendi birimi tarafından yapılan bir araştırma ile de uyumludur; bu araştırmada “çokuluslu firmaların büyük ihtimalle idari rüşvetler ödedikleri ve diğer firmalar gibi devleti ele geçirmeye çalıştıkları ve merkezi yurt dışında olan çokulusluların diğer firmalara göre kamusal fırsatları ele geçirmek için daha fazla komisyon ödedikleri saptanmıştır.”

Aguas Argentinas dahil bu davalara ilişkin olarak yakın zamandaki bir akademik rapora göre, “Bu araştırma için görüşülen insanların çoğu hem düzenleyici kurumun hem de hükümetin desteğini satın alma yönündeki çabaların seyrek olmadığını düşünmektedir. 1997 yılı tarife müzakerelerinde yetkili olan Bakan(ın)...Buenos Aires liman sisteminin özelleştirilmesinde multi-milyon dolarlık rüşvet alma çabası sadece şüpheleri daha da artırmıştır. Görüşülen kişilerin pek çoğu 1997 müzakerelerinin maliyetinin multi-milyon dolar hacminde olduğunu tahmin etmektedir. Ayrıca diğer görüşmeciler de yerel meclis üyelerinin desteğinin Fransa'da 1999 yılındaki Dünya Kupası futbol maçlarına ücretsiz geziler ile satın alındığını belirtmektedirler. Gerçekte kesin bir kanıt sunulamamasına rağmen, görüldüğü kadarıyla rüşvet konusuna ilişkin endişeler artmaktadır. Ve görüşmecilere göre, ...(Bakan'ın) ismi diğer skandallar ile artan bir şekilde lekelendikçe, anti-rüşvet ofisinin onu Aguas Argentinas ile uygunsuz anlaşması ile birlikte ele alması sadece bir zaman meselesidir.”

Diğer soruşturmalar ve güncel kovuşturmalar aynı grubun diğer yavru şirketleri ile ilgilidir. Bunların içinde Lesotho'da bir su tedariki projesi ile ilgili olarak büyük bir rüşvet davası, Lyonnaise des Aux (şimdi Suez), RWE ve Bouygues'in yavru şirketleri zamanındaki kovuşturmalar yer almaktadır. Suez'in enerjideki yavru şirketi Tractebel, Kazakistan ve Peru'da elektrik özelleştirmeleri ile bağlantılı olarak rüşvet iddiaları nedeniyle de kovuşturma altındadır.

Su Rüşvetinin Ekonomi-Politigi

Kanıtlanmış cezai rüşvet davaları ve diğer soruşturma ve iddialar, söz konusu sürecin ekonomi-politiğinin bir parçası olarak anlaşılmalıdır. Rüşvet basitçe bir şirket etiği meselesi ya da bu tür bir davranışı engellemek ve hatta cezalandırmak için bir uygulama usulü ya da içsel prosedürler koyan şirketin, ilgili yöneticilerinin istenmeyen davranışlarının düzeltilmesi meselesi değildir.

Örneğin İngiltere’de kamu otoritelerine rüşvet veren su şirketleri ile ilgili dava yoktur, fakat bu üstün bir şirket etiğini göstermemektedir. Bu durum daha çok, İngiltere’de su şirketlerinin belediyelerden ya da hükümetten sözleşme alma çabası içine girmek zorunda olmamalarının bir sonucudur- bu şirketlere 1989 yılında, özel su şirketlerinin yaratılmasının bir parçası olarak, rekabet olmaksızın, 25 yıllık bir tekel hakkı verilmiştir.

Rüşvet tartışması, kamu görevlilerinin hukuken kanıtlanan yasaya aykırı rüşvet alma olaylarının ötesine genişletilmelidir. Bir partiye, bir resmi görevliye ya da kuruma belirli bir ödeme tipinin kanuna aykırılığı bir ülkeden diğerine değişmektedir ve kısmen bir şans meselesidir. Hukuki sürecin kendisi garip sonuçlar yaratabilmektedir: Hem Lesotho’da hem de Pakistan’da kişiler şirketlerden rüşvet almaktan suçlu bulunmuş, fakat şirketler bu rüşvetleri ödemekten suçlu bulunmamıştır.

Bu tür yasal ve yasal olmayan ekonomik teşvikler dizisi şirketlerin ve onların yöneticilerinin davranışlarını anlamak için dikkate alınmalıdır. Belirli bir teşvikin yasallığı ve yakalanma ve/veya mahkum olma riski yöneticilerin belirli bir teşviki kullanıp kullanmama konusunda karar vermede göz önünde bulunduracağı bir faktör olabilir. Cezai mahkumiyet o zaman bir diğeri gibi – örneğin işçilerin grev riski- değerlendirilebilecek bir risktir. Belirli bir durumda değerlendirmeye göre mahkumiyet riski göz ardı edilebilir, çünkü ya büyük ihtimalle olmayabilir ya da olursa bile sonuçları çok ciddi olmayabilir.

Yasal ve Yasal Olmayan Teşvik Kategorileri

Ampirik verilere göre, bu tür teşvikler için bir sınıflandırma önermek mümkündür. Bunlardan bazıları bazı rejimlere göre gayri meşru iken, diğerleri değildir- örneğin “giriş ücreti (entry fee)” ödemek Fransa’da artık gayri meşru değildir.

Tablo 9: Teşvik Kategorileri

Sözleşme /Çıkar Elde Etmek İçin Teşvik Tipi	Alıcı	Örnekler
Politik bağış/hibe	Tek parti	Grenoble
	Tüm partiler	ABD’de Enron
Rüşvet	Politikacılar, örneğin vali	Angouleme
	Kamu görevlileri	Lesotho
Aynı ödeme	Temsilci	
	Siyasi partiler	
	Politikacılar	Grenoble
	Memurlar	(tatiller)
Bağış	Sivil toplum örgütleri	(sözleşmeler, bağışlar)
	Belirli bir yardım kuruluşu	

	Kamu otoritesi	Macaristan, Çek Cumhuriyeti, ABD
Giriş Ücretleri	Kamu otoritesi	St Etienne (Fransa)
	Kilise (yıllık işletme ücreti)	İspanya
	Tekel ücreti	
Ortaklık	Yakınlar ile ortaklık	Endonezya, Filipinler

Su Sözleşmelerinde Rüşvetin Ekonomik Fonksiyonu

Rüşvetin ekonomik fonksiyonu memur/ politikacı/ kamu otoritesine, temsil ettikleri öngörülen kamu çıkarından çok şirket çıkarlarına hizmet etmeleri için finansal bir teşvik sağlamaktır. Kanuna aykırı ödemeler bu tür teşviklerin sadece bir kategorisidir (ve bir şirketin suçlandığı kanuna aykırı ödemeler daha dar bir örnektir).

Şirketler kârlı bir iş kazanma şansı olduğu müddetçe bu tür teşvikler önerirler. Çoğunlukla özel işletmecilerle yapılan yapım sözleşmelerinde bu tür teşvikler yaygın olarak sunulmaktadır (Örneğin, İngiltere, Almanya, Fransa). Eğer kamu sektörü varlıkların satılması, imtiyaz dağıtılması ya da sözleşme yapılması ile özel sektöre daha çok iş imkanı sunarsa, o zaman özel sektörün bu tür teşvikler düşünmesi için daha çok nedeni olacaktır. Hem küresel hem de ulusal olarak su özelleştirmelerindeki artış bu tür teşvikler için fırsatları artıracaktır.

Kazanılacak işin değeri, şirketin önerdiği teşvikin büyüklüğünü ve üstlenmeye hazır olduğu riskleri etkileyecektir. Şirketler yıllık 10 milyon dolar değerinde 30 yıllık bir su imtiyazı için 5 milyon dolar değerinde 2 yıl içinde bitirilecek bir yapım sözleşmesinden daha büyük ve riskli ödemeler önereceklerdir. Uzun vadeli su imtiyazlarının artışı bu yüzden potansiyel kazançları da artıracaktır.

Teşvikler, şirket için ekonomik bir kazancın olduğu her noktada önerilmektedir. Özel su işinde, kilit nokta sözleşme ya da imtiyazı alabilmektir. Bu durum ise genellikle 30 yıllık ya da daha uzun bir süre için bir tekele neden olmaktadır ve bu yüzden kâr elde etmek için hem potansiyel olarak aşırı değerli hem de bulunmaz bir imkandır. Bu nedenle sözleşme ya da imtiyaz kazanmaya yol açacak bu tür bir süreç, teşviklerin kullanılması için çok önemli fırsatlar sunmaktadır.

Tablo 10: Özelleştirme Sorunlarından Seçilmiş Örnekler

İmtiyaz	Ülke	Çokuluslu	Problem	Yorumlar
AGBA	Arjantin	Ag Bilbao	Düşük yatırım, yeniden müzakere, rekabetin yokluğu	Çok düşük teklif verme, 18 aydan sonra yatırımlarda başarısızlık; rekabet olmadı, diğer teklif verenler geri çekildi (Urbaser, Dycasa); sözleşmeyi kazandıktan sonra AGBA'ya katıldı.
BA Prov	Arjantin	Azurix	Sona erdi	Kötü performans, finansal olarak sürdürülebilir değil
Cordoba	Arjantin	Suez	Yoksullara bağlantı yapılmaması, iş kesintileri	İç bağlantılar evlerin sorumluluğunda kaldı, 2 yılda işler 1300'den 436'ya indi.
Tucuman	Arjantin	Vivendi	Sona erdi	Zayıf performans
Cochabamba	Brezilya	IWL	Fiyat artışları; Sona erdi	ADT/IWL tazminat için dava açtı.
Sanepar	Brezilya	Viveni	Düşük kalite, dolandırıcılık	
Limeira	Brezilya	Suez	İşe ilişkin düzensizlikler, düşük yatırım, yeniden müzakere	Şirket söz verdiği miktarın sadece yarısı kadar yatırım yaptı + performans sorunları.
Manaus	Brezilya	Suez	Düşük yatırım	Suez kötü sistem, enflasyon ve düşük getiri yüzünden söz verdiği gibi hizmeti genişletemeyeceğini bildirdi.
Campo Grande	Brezilya	Suez/Agbar	Düşük yatırım	Sözleşmenin uzatılması ile yatırım planları 144 milyon \$'dan 105 milyon

				\$'a düştü.
EMOS	Şili	Suez	Fiyat artışları, rekabetin yokluğu	Fiyatlar %15 arttı (düzenleyici kurum %6 indirmesini, şirket ise %58 artırmayı istedi). Aynı zamanda endüstriyel atıksuyuna da yöneldi; 217 milyon \$ Farfana sözleşmesi yaptı.
Esva	Şili	Anglian	Fiyat artışları, yoksullara para cezaları, rekabetin yokluğu	Fiyatlar %15 arttı (düzenleyici kurum %15, indirmesini, şirket ise %25 artırmayı istedi). İşleme tesisinde zayıf performans. Purac işleme tesisinin 1/3'ü için 29.7 milyon \$'lık sözleşme yaptı.
Cartagena	Kolombiya	Suez/Agbar	Rekabetin yokluğu, işletme ücreti, sendikasılaştırma, yoksullara bağlantı yapılmaması	1995'te başka teklif veren olmadı. Sendikalara karşı koydu. Dünya Bankası'na göre insanların 1/3'üne bağlantı sağlanmadı. Agbar'ın işletme ücreti 4 yılda %2.94'den %4.25'e yükseldi.
Gyuayaquil	Ekvator	IWL	Rekabetin yokluğu, işgücü sorunları	Tüm işçiler işten çıkarıldı, müzakereler sonrasında çoğu yeniden işe alındı. İşçiler tutulmayan sözler için dava açtı. Eğitim IADB parası ile finanse edildi.
Amagua	Ekvator	AAA	Rekabetin yokluğu, rüşvet	Sadece seçilmiş davetliler ile bir ortaklık kuruldu.
Uragua	Uruguay	AgBilb/Iberdrola	Fiyat artışları, şeffaflık sorunu	Gerekli olan hesaplar tutulmadı; fiyatlar öngörülenden çok daha keskin bir şekilde arttı, boruların kırılması gözde turist merkezlerini vurdu.
Maldonado	Uruguay	Suez/Agbar	Fiyat artışları, düşük kalite	Bağlantı ücretleri diğer yerel şirketlerin beş katıdır: su kokmaktadır.

IV. ÖZELLEŞTİRMEYE KARŞI MÜCADELE

Brezilya: Porto Alegre, Sao Paulo ve devam eden mücadele

Brezilya’da sendikalar, siyasi partiler ve diğer birçok kişi ve grubun içinde yer aldığı, su özelleştirmesine karşı devam eden güçlü bir kampanya vardır. Rio de Janeiro’nun planlanan su özelleştirmesi 1999 yılında fiilen durdurulmuştur ve Brezilya, etkin ve demokratik bir şekilde işletilen kamu sektörü su şirketlerinin çok iyi birkaç örneğine sahiptir.

Porto Alegre’nin şu anda su şirketi olan DMAE, bütün olarak kent meclisinin elinde kalmıştır, etkili bir uygulayıcıdır ve Porto Alegre’nin katılımcı bütçe sürecine tabidir.

Sao Paulo kamu su şirketi SABESP, Latin Amerika’daki en büyük su şirkettir ve Brezilya ekonomik krizinde hayatta kalmayı başaran etkin bir işletmedir.

Emcali, Kolombiya

Tamamıyla Cali belediyesine ait olan Emcali, 3 milyon kişiye su, kanalizasyon, elektrik ve telekomünikasyon hizmeti sağlamaktadır. 1990’larda Emcali uluslararası kredi notu olarak BBB almıştır (örneğin çokulusluların sahip olduğu Aguas de Argentinas’dan daha iyi): Nisan 1999’da bu BB+’ya ve Nisan 2001’de CCC’ye düşmüştür. Söz konusu finansal baskılar tamamıyla Emcali’nin ihtiyaç duymasa da ya da ödeyemeyecek bile olsa elektrik satın almasını gerektiren, özel şirket TermoEmcali ile yaptığı enerji alım anlaşmasından kaynaklanmıştır. Çözüm olarak özelleştirme önerilmiştir; ancak buna sendika SITRAEMCALI grevler, işgaller ve PSI ve bağlı kuruluşları dahil uluslararası kampanyalar aracılığıyla güçlü –ve başarılı- bir şekilde karşı koymuştur. Nisan 2002’de şirket kamunun elinde kalmıştır.

Paraguay, Panama, Trinidad, Tegucigalpa (Honduras), Uruguay

Uzun bir kampanyadan sonra, Paraguay’da su özelleştirmesine karşı direniş Haziran 2002’de, özelleştirme planlarının belirsiz bir tarihe kadar iptal edilmesi ile başarıya ulaşmış ve böylelikle su şirketi kamunun elinde kalmıştır. Bu şekilde Paraguay, özelleştirme yapılmasını engelleyerek Panama, Rio de Janeiro (Brezilya) ve Tegucigalpa’ya (Honduras) katılmıştır. Uruguay’da ise FFOSE sendikasının liderliğinde özelleştirmeye karşı yürütülen sert kampanya ile asıl su şirketi özelleştirmeden korunmuş ve iki küçük özelleştirmenin sorunlarına da eleştirel bir bakış sağlanmıştır.

Güney Afrika

Güney Afrika’da su özelleştirmesine güçlü ve etkili bir şekilde karşı

konulmaktadır. Bu protestolar Mozambik'teki su özelleştirmesini etkileyerek ulusal sınırların ötesinde etki göstermiştir.

Gana

Gana'da planlanan su özelleştirmesine karşı iyi-organize edilmiş, etkili, geniş çaplı bir protesto olmuştur. Protestoya Ganalı bir sivil toplum örgütü olan ISODEC (Integrated Social Development Centre) hakim olmuştur. Kampanya yardım kuruluşları, akademisyenler ve sivil toplum örgütlerinin desteği ile olmuştur. Ancak söz konusu katılımcıların çoğu diğer su özelleştirmelerini protesto etmemişlerdir, bu nedenle desteğin düzeyi ISODEC'in konuyu uluslararası alana taşımasının başarısı olarak görülmektedir.

MENA

Bazı belediyeler başarılı bir şekilde kamu mülkiyeti altında su hizmeti sağlamakta (örneğin, Kudüs, Tunus ve İran) ve bazıları özelleştirmeye direnmektedirler (Mısır). Özelleştirmenin zorluğu ortaya çıkmıştır; Mısır ve Umman'da uzun müzakereler sonrasında başarısız olan BOT sözleşmelerine son verme çabaları artmıştır.

Diğer Başarılı Direnişler:

Tablo 11, özelleştirmeye karşı çıkılan ve bir ölçüde de başarı elde edilen diğer örnekleri göstermektedir. Buna göre birçok yerde özelleştirmeler engellenmiş ve hizmetler kamuya geri dönmüştür.

Birçok kampanya da hala devam etmektedir, fakat henüz nihai sonuç görülebilir değildir. Ancak kampanyaların hala devam ediyor olması bir başarı ölçüsüdür.

Tablo 11: Su Özelleştirmesine Karşı Uluslararası Kampanyalar

Ülke	Kent	Yıl	Tür
Polonya	Lodz	1994	Özelleştirme engellendi
Honduras	Honduras	1995	Özelleştirme engellendi
Macaristan	Debrecen	1995	Özelleştirme engellendi
İsveç	Malmö	1995	Özelleştirme engellendi
Arjantin	Tucuman	1996	Sona erdi ve hizmet kamuya geri döndü
Almanya	Münih	1998	Özelleştirme engellendi
Brezilya	Rio	1999	Özelleştirme engellendi
Kanada	Montreal	1999	Özelleştirme engellendi
Panama		1999	Özelleştirme engellendi
Trinidad		1999	Sona erdi ve hizmet kamuya geri döndü
Bolivya	Cochabamba	2000	Sona erdi ve hizmet kamuya geri döndü
Brezilya	Limeira	2000	Sonuca henüz ulaşılamadı
Almanya	Potsdam	2000	Sona erdi ve hizmet kamuya geri döndü
Macaristan	Szeged	2000	Sonuca henüz ulaşılamadı
Mauritius		2000	Özelleştirme engellendi
Tayland		2000	Sona erdi ve hizmet kamuya geri döndü
ABD	Birmingham	2000	Sona erdi ve hizmet kamuya geri döndü

Arjantin	BA Province	2001	Sona erdi ve hizmet kamuya geri döndü
Fransa	Grenoble	2001	Sona erdi ve hizmet kamuya geri döndü
Brezilya		2001	Kampanya sürüyor
Gana		2001	Kampanya sürüyor
Endonezya	Jakarta	2001	Kampanya sürüyor
Güney Afrika		2001	Kampanya sürüyor
Uruguay		2001	Kampanya sürüyor

Kaynak: David Hall, 2001, South Africa Labour Bulletin

V. KAMU SEKTÖRÜ SU SUNUMU

Botswana

Botswana Su Kuruluşları Birliği (WUC) 1970 yılında bir yasa ile kurulmuştur. 1970 ve 1998 yılları arasında WUC tarafından hizmet sunulan nüfusun 30 000'den (günlük tüketim ortalama 5 litre) 330 000'e (günlük tüketim ortalama 84 litre) yükseldiği belirtilmiştir.

WUC ticari prensiplere göre faaliyet göstermekte ve kamuya ve diğer müşterilere sunmuş olduğu hizmetler ve işlettiği mal varlıkları üzerinden makul bir artı değer sağlayacak tarifeler saptamaktadır. Birlik asgari düzeyde su hizmetini sağlamak için tüketicileri korumayı amaçlayan karşı-yardım politikasını sürdürmektedir.

Birlik başkanı, 6 ile 8 üyeden oluşan Yönetim Kurulu'na karşı sorumludur ve birliğin temsilcisidir. Yönetim kurulu üyeleri ilgili bakan tarafından atanmaktadır.

WUC, artan talepleri karşılamak için Kuzey Güney Su Taşıma Projesi'ne ülkede yapılan en büyük ve tek kamu yatırımı- yatırım yapmaktadır. WUC proje için Barclays, First National Bank ve Standard Chartered'in da içinde yer aldığı yerel bankalar konsorsiyumundan kredi almıştır. Diğer finansman kuruluşları Güney Afrika Kalkınma Bankası (DBSA) ve Avrupa Yatırım Bankası (EIB)'dir.

Kamu su hizmetinin göreceli olarak başarılı bir şekilde sağlanmasına karşın, OECD tarafından yapılan açıklamaya göre, WUC'un özelleştirilmesi planlanmaktadır.

Burkina Faso

Burkina Faso'nun su hizmet kuruluşu ONEA, 1990'larda yeniden yapılandırılmış ve etkileyici göstergeler kaydedilmiştir- özellikle hizmetin kapsamı %85-86 olmuştur.

Tablo 12: ONEA İçin Performans Göstergeleri (36 Kentte, 2 milyon yerleşimciye hizmet sunmaktadır)

Kaçaklarda Azalma	%18
Toplama	%>95 Resmi Tüketim Dahil
Sayaç Ölçümü	%100
Maliyet İyileştirmesi	Tüm maliyetlerin %96'sı
Kapsam	%80-85

Kaynak: ONEA – Office National de L'Eau et l'Assainissement, Burkina Faso, 1999, Werchota 2001.

Yapılan bir araştırmaya göre, Burkina Faso'da ONEA, üst gelir gruplarının yanı sıra yoksullara da ihtiyaçlarını karşılayan entegre su hizmetini başarılı bir şekilde sağlamıştır. 1990 ve 1998 yılları arasında gerçekleşen yeniden yapılanma sürecinin iki amacı vardı: ticari olarak uygulanabilir bir girişim yaratmak ve hizmeti yoksullara ve düşük gelirli alanlara yaygınlaştırmak. Ayrıca düşük gelir gruplarının su bağlantısı yapılan diğer hane halklarına göre daha fazla ödememelerini sağlamak taahhüdü vardır.

Çokuluslular artık Burkina Faso suyuna doğru yönelmişlerdir. ONEA şu anda Vivendi ile 2001 yılından itibaren 5 yıl için bir işletme sözleşmesine maruz bırakılmıştır. Ayrıca Ondeo 2002 yılında bir yapım sözleşmesi kazanmıştır.

Namibya

Namibya Su Limited Şirketi (NamWater) 9 Aralık 1997'de bir şirket olarak kaydedilmiş ve 1 Nisan 1998'de bütün olarak kamuya ait bir işletme olarak işe başlamıştır. Şirket endüstri ve belediyelere hizmet sağlamaktadır. Şirketin faaliyetleri içme suyu satışı ve az bir ölçüde de çiftliklere sulama suyu satışı ile finanse edilmektedir. Tüm kazanç sermaye yenileme harcamalarını finanse etmek ve dış borçlanma gereksinimini azaltmak için kullanılmak üzere bir fonda toplanmaktadır. Namwater 5 yıl içinde sona erecek şekilde devlet yardımı almaktadır. 2000 yılında şirket tarife yapısını yoksullara yardım amacıyla bölge bazında yeniden düzelemiştir.

Bunların yanı sıra bazı işten çıkarmalar da olmuştur. Toplam personel sayısı 1180'den 975'e düşmüştür. Kalan personel için ücretler ve haklar artırılmış, çalışma koşulları iyileştirilmiş ve personel geliştirme programları başlatılmıştır. Şirket kredileri artırmak ve maliyetleri azaltmak için çaba harcamıştır. Sonuç olarak, 2000 yılında (iki yıl sonra) şirket, beş yıl için bile tahmin edilmeyen, işletme kârı elde etmiştir.

Macaristan

Merkezi ve Doğu Avrupa'da bir grup şehir EBRD ve Avrupa Yatırım Bankası'ndan kredi kullanarak belediye su hizmet kuruluşlarını geliştirmeye

çalışmışlardır. Söz konusu yeniden yapılanma özelleştirme karşısında bir alternatif sunmaktadır.

1995 yılında Debrecen şehir meclisi (220 000 nüfusu ile) kendi belediye su şirketi Debreceni Vizmu lehine iki büyük çokuluslunun özelleştirme önerilerini reddetmeye karar vermiştir. Şirket, sendikaların desteği ile yönetim tarafından çizilen bir iş planı doğrultusunda, belediyeden ayrı bir varlık olarak kurulmuştur. İş planı gereksiz kâr yaratmadan, amortisman dahil tüm masrafların karşılanmasını sağlamıştır. Gerekli yatırımların finansmanının maliyetinin kamu sunumu altında daha düşük olduğu ortaya çıkmıştır: 23 km'lik boru işi Nisan 1997'e kadar, 320 milyon HUF ile bitirilmiştir, bu rakam Eurawasser (bir Suez-Lyonnaise konsorsiyumu)'in sayaç ve borular gibi kısmen yerel ekip donanımını kullanarak aynı iş için harcayacağı miktarın %40'ına denk gelmektedir. İstihdam önerileri de Debreceni Vizmu'nun iş planı içinde ele alınmıştır, böylelikle Eurawasser tarafından planlanan işgücü ile karşılaştırıldığında 300'den fazla kişi istihdam edilmiştir. Şirketin finansal performansı özelleştirilen üç Macar su şirketinden daha iyi olmuştur.

Debreceni Vizmu, yatırımlarını finanse edebilmiştir, çünkü şirket faaliyetlerinin sağladığı istikrar koşulları banka kredileri için yeterli garantiyi sağlamıştır. 1996 yılında, Macaristan'ın en büyük ticaret bankalarından biri olan Kereskedelmi es Hitelbank Rt (K&H- Ticaret ve Kredi Bankası) yatırım programını finanse etmek için Debreceni Vizmu ile 829 milyon Forint değerinde bir kredi anlaşması imzalamıştır. Kredi anlaşması tüketicilerce ödenecek tarifelerin hesaplanması ve 2010 yılına kadar tarife artışlarının belirlenmesi için bir formül içermektedir. Anlaşmanın en önemli parçası ek bir koşulla ortaya konulmuştur, buna göre finansal yönetim yerel yönetimde değil, şirketin kontrolü altında kalacaktır. Ticari banka kredisine AB'den 490 000 ECU, EBRD kredileri ve devlet yardımları eklenmiştir.

Ekim 2001 tarihinde Debrecen şehir meclisi 2002'den 2006'ya kadar bir atıksu işleme tesisi kurmak ve kanalizasyon kapsamını mevcut %70'den %90'a çıkarmak için 20 000 HUF yatırım yapmayı planlamıştır. Gerekli yatırımın %50'si AB ön-kabul fonu ISPA tarafından, %40'ı hükümet fonlarından ve %10'u şehir meclisi tarafından finanse edilecektir. Şehir meclisi tarafından kendi kendine finanse edilecek %10, Debreceni Vizmu tarafından garanti edilmiştir.

Polonya

1993 yılında Générale des Eaux, 810 000 nüfusu ile Lodz'da (Polonya) su arzı ve atıksu işleme için özelleştirme önermiştir. Belediye nihai olarak özelleştirme planını reddetmiştir, çünkü özelleştirme önerisi kamu yönetimi ve sendikalar tarafından hazırlanan iş planı ile karşılaştırıldığında olumsuz bulunmuştur.

Yönetim ve sendikalar tarafından formüle edilen ortak planda yatırımların finansmanı alternatif bir kaynağa, Polonya Ulusal Çevre Fonu'na dayanmaktadır. Fon, sıfır faiz oranında kredilerin verilmesi yoluyla, toplum çıkarları için konulan bir dizi kritere uyan çevresel hizmetler alanındaki projeleri finanse etmektedir. Alternatif plan aynı zamanda su arzı ve kanalizasyon hizmetinin kamunun sahip olduğu, kendi bütçesine sahip başka bir şirkete verilmesi ile yeniden yapılandırılmasını planlamaktadır.

Mart 2001 tarihinde Lodz Water Avrupa Yatırım Bankası'ndan su ve atıksu şebekesindeki iyileştirmeleri finanse etmek için 31 milyon Euro kredi almıştır. 20 yıl için verilen kredi belediyenin atıksu işleme tesisinin genişletilmesi, büyük toplayıcılar ve yol çalışmalarını içeren 5 yıllık yatırım programını destekleyecektir. AB Komisyonu ön-kabul fonu olan ISPA aracılığıyla yatırım finansmanına ek katkıda bulunacaktır.

Polonya'da Lodz şehrinin yanı sıra başka şehirler de Avrupa Yatırım Bankası ve EBRD'den kredi almıştır.

Avrupa Yatırım Bankası (EIB) Haziran 2000 tarihinde Torun şehrine (Kuzey-batı Polonya, 200 000 nüfuslu), Ocak 2001 tarihinde Szececin şehrine (400 000 nüfuslu) su ve atıksu şebekesi iyileştirmesi için 20 yıllık, 20 milyon Euro değerinde birer kredi vermeye karar vermiştir. AB, ISPA aracılığıyla ek katkı da sağlayacaktır.

Aralık 2000'de EBRD, Krakow belediye şu şirketi MPWIK (Miejskie Przedsiębiorstwo Wodociągów i kanalizacji w Krakowie S. A)'e mevcut mekanik atıksu işleme tesisinin genişletilmesi ve modernizasyonu ve biyolojik atıksu işleme tesisinin kurulması için 12 yıllık, 20 milyon Euro değerinde bir kredi vermeyi karara bağlamıştır. EBRD kredisi herhangi bir belediye garantisi olmadan, MPWIK'e verilecektir, çünkü belediye şirketi istikrarlı bir yönetim ve iyi bir mali duruma sahiptir. *“EBRD MPWIK'in geniş bir finansal değerlendirmesini yapmıştır. Onun güçlü finansal durumu ve yönetimi çerçevesinde, Banka şirketin tüm ticari kredi riskini üstlenmeye hazırdır”*. Sonuç olarak, Krakow şehir meclisi konut, eğitim ve yol gibi gelir getirmeyen sektörlerle daha fazla kaynak yatırımı yapabilecek bir pozisyonda olacaktır. İlginç bir şekilde, EBRD kredisi iki para birimi üzerinden- MPWIK'in finansal gereksinimleri doğrultusunda- sırasıyla 45.5 milyon PLN ve 10 milyon Euro

olarak verilmiştir. MPWiK tarafından alınan EBRD kredisine ek olarak, Krakow şehir meclisi AB ISPA programından da 55 milyon Euro ek bağış almıştır.

Ocak 2000 tarihinde EBRD, Bydgoszcz belediyesinin su şirketi MWiK'e (Miejskie Wodociągi i Kanalizacja w Bydgoszczy Sp. Z o.o) yatırım programını finanse etmek için 108 milyon PLN (21 milyon Euro) kredi vermiştir. Kredi "su bağlantılarının modernleştirilmesi, su işleme tesisleri, su şebekesi ve pompa istasyonlarının iyileştirilmesi, Brda Nehrine kanalizasyon deşarjının durdurulması ve kanalizasyon şebekesinin genişletilmesi"ni içermektedir. Kredi MPWiK şirketinde olduğu gibi, meclisin konut, eğitim ve yol gibi gelir getirmeyen sektörlerde yatırımları finanse etme kapasitesini artırmak amacıyla şehir meclisinden bir finansal garanti istenmeksizin verilmektedir. ISPA'nın yanı sıra Polonya Çevre Bakanlığı da ek katkılar yapmaktadır.

Tablo 13: Merkezi ve Doğu Avrupa'da Yeniden Yapılandırılan (Özelleştirilmeyen) Belediye Su Şirketleri, Ekim 2001

Ülke	Kent	Su Şirketi	Yeniden Yapılanma Tarihi	Yatırım Finansmanı
Polonya	Lodz	(Lodz water company)	1994	Polonya Ulusal Çevre Fonu; Avrupa Yatırım Bankası (EIB) (2001)
Macaristan	Debrecen	Debreceni Vizmu	1994	Commercial Bank, EIB, EBRD; AB ISPA, hükümet, kendi kendine finansman (2001)
Moldova	Chisinau	Chisinau Water Services Company (CWSC)	1997	EBRD
Latvia	Riga	Riga Water Company	1996	EBRD, EIB, Finlandiya Çevre Bakanlığı, SIDA; EBRD (2000)
Litvanya	Kaunas	Kauno Vandenys (Kaunas Water)	1995	EBRD, NEFCO, EU-PHARE, Finlandiya Çevre Bakanlığı, SIDA, Litvanya Hükümeti, Kaunas, Kauno Vandenys kentleri; EBRD (2001)
	Vilnius	Vilniaus Vandenys (Vilnius Water)	1998	Polonya ve Alman ticari bankalar (2000)
Rusya	St. Petersburg	St. Petersburg Vodokanal	1998	(EBRD, SP Vodokanal, NIB, NEFCO, Danimarka, Finlandiya, Almanya ve İsveç hükümetleri 1997) Finlandiya ve İngiltere hükümetleri, SIDA
Rusya	Kaliningrad	Kaliningrad Vodokanal	1999	EBRD, SIDA, DEPA, NIB, NEFCO
Polonya	Bydgoszcz	MWiK	2000	EBRD, AB ISPA

Kamu sektörünün su hizmetini sağlaması genellikle belediye su hizmet kuruluşları ve yerel yönetim birlikleri aracılığıyla olmaktadır. Söz konusu kuruluşların başarısı hükümet ve sendikaların desteği ile mümkün olmuştur.

AB'ye aday ülkelerde ise belediye su şirketleri hizmetlerini büyük ölçüde AB fonları ve EBRD kredilerinin yardımı ile yürütmektedirler.

Genel olarak hükümet ve yerel yönetimlerin desteği ile ayakta duran belediye su kuruluşları kimi zaman mali desteğin olmaması nedeniyle zor durumda kalmaktadırlar. Örneğin, Güney Afrika'da Odi adı verilen kuruluş Eylül 1999'da ülkenin ilk kamu-kamu ortaklığı olarak kurulmuştur. Rand Water Board, Winterveld ve Mabopone belediyeleri ve Doğu Bölgesi meclislerinin idaresi altındaki diğer kentsel alanlarda yerel yönetim kapasitelerini geliştirmek amacıyla kurulmuştur. 3 yıl sonra belediyelerin tüm sistemin sorumluluğunu almaları öngörülmüştür. Bu duruma sendikaların önemli desteği olmuş, belediyeler ise finansal olarak destek sözü vermişlerdir. Ancak bir yıl sonra proje, belediyelerin ve hükümetin taahhüt ettikleri katkıları yapmadaki hatalarının yanı sıra ödemelerin yapılmaması yüzünden finansal zorluklarla karşılaşmıştır. Hükümetin projeye ilişkin yardımları yapmaması şu soruyu ortaya çıkarmıştır: Acaba kamu-kamu ortaklığı başarıyla gerçekleştirilecek mi, yoksa kamu mülkiyeti asla tercih edilmeyecek bir seçenek mi olacak?

Kamu-kamu ortaklığının başarılı örnekleri bunun sağlanabileceğini göstermektedir. Ancak başarılı uygulamaların bile özelleştirme tehdidi altında olması kamu seçeneğinin sürdürülmesini zorlaştırmaktadır.

SONUÇ

Tüm dünyada devam eden su özelleştirmelerinde özellikle Avrupalı çokulusluların hakimiyeti sürmektedir. Çokuluslu şirketlerin çıkarlarını kendi hissedarlarının çıkarları, sermayeleri üzerinden elde edecekleri kârlar ve içinde buldukları riskler belirlemektedir.

Gelişmekte olan ülkelerin kamusal su hizmet kuruluşlarının özelleştirilmesi çokuluslu şirketler için yeni olanaklar sunmaktadır. Ancak politik ve parasal riskler, ekonomik krizler, hizmetin yoksullara yaygınlaştırılması yönündeki istekler ve bunun şirket kârı üzerindeki olumsuz etkileri, söz konusu şirketler açısından gelişmekte olan ülkeleri riskli bir hale getirmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde su özelleştirmesi ile ilgili on yıldan az bir zamandaki deneyimler göstermektedir ki; şirketler şu anda, gelecekteki finansal çıkarlarını sorgulamak zorunda kaldıkları finansal sorunlar yaşamaktadırlar: SAUR'un su özelleştirmesinin genel ekonomisi üzerine açıklaması ve Suez'in Arjantin'deki yüksek maliyetli uygulamaları, bu tür ticari çıkarların sınırlarının açık bir göstergesidir.

Diğer yandan bu tür risklerle karşılaşan çokuluslu şirketler, hükümetler ya da uluslararası finans kuruluşları tarafından sağlanan garantiler ile desteklenmektedirler. Ancak gelişmekte olan ülke hükümetleri ve kredi veren kuruluşlar, şirketlere garanti verilmesinin uzun vadeli maliyetlerini çok dikkatli bir şekilde sınımalıdır. Açık kamusal tartışmanın bir parçası olarak, özel sektör önerilerini kamusal alternatifleri ile karşılaştıran bir sürece ihtiyaç vardır.

Kredi veren kuruluşların özelleştirmeye ilişkin koşullarının yanı sıra gelişmekte olan ülke hükümetleri de yabancı sermayeyi ülkelerine çekmeye çalışmaktadırlar. Özellikle işletme sözleşmeleri su alanında çokuluslulara risksiz iş vermenin bir yolu olarak yaygın bir şekilde kullanılmaktadır. Kamu sektörü seçeneği nadiren düşünülmemektedir. Çokuluslular kamu sektörünün rekabeti ile karşılaşmak istememekte; kamu mülkiyeti uygulanabilir bir politik seçenek olarak görülmemektedir. Birçok gelişmekte olan ülke hükümetinin kamu sektörü seçeneklerine ilişkin planları yoktur ve bu yüzden tercihleri “hangi çokuluslu?” ile sınırlı kalmaktadır.

Oysa su hizmetinin kamu sektörü tarafından yerine getirildiği başarılı örnekler vardır. Ayrıca artan özelleştirmelerin tekelleşme, tarife artışları ve rüşvet gibi sorunlar için fırsatlar yaratacağına ilişkin sürekli bir tehlike vardır. Özelleştirmenin yaratmış olduğu bu sorunlar kamu seçeneğinin önemini bir kez daha ortaya koymaktadır.

Yoksullara hizmet edecek özel şirketler retoriği ise daha büyük bir eleştirel tartışmaya açılmalıdır. Çokuluslu şirketlerin kârları desteklenmeden de, işçi ücretlerinde artışlar, kamusal olarak sağlanan ürünler ve karşılıklı-devlet yardımları dayanışması ile yoksullara hizmet sağlanabilir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- HALL, David, **Water Multinationals 2002 –Financial and Other Problems**, Puplic Services International (PSI), August 2002.
- HALL, David and Emanuele Lobina, **Water Privatisation in Latin America, 2002**, Puplic Services International (PSI), July 2002.
- HALL, David and Kate Bayliss, Emanuele Lobina, **Water Privatisation in Africa**, Puplic Services International (PSI), June 2002.
- HALL, David and Kate Bayliss, Emanuele Lobina, **Water in Middle East and North Africa (MENA) –Trends in Investment and Privatisation**, Public Services International (PSI), October 2002.
- LOBINA, Emanuele, **Water Privatisation and Restructuring in Central and Eastern Europe, 2001**, Public Services International (PSI), 2001.