

Օրերս ՀՀ ԷԵԲՊՆ Ջրային կոմիտեի նախագահը բավական կտրուկ դեմ արտահայտվեց «Վեոլիա ջուր» ՓԲԸ հայտարարությանը՝ դիմել ՀՀ Հանրային ծառայությունները կարգավորող հանձնաժողովին մատուցվող ծառայությունների սակագների ճշգրտման հայտով: Իհարկե, իրավիճակը զուտ հայաստանյան չէ: Ապրանքների ու ծառայությունների թանկացումը բոլոր երկրներում էլ ցավազին է ընկալվում հասարակության կողմից: Բայց եւայնպէս դրանք շարունակում են բարձրանալ: Ինչո՞վ է պայմանավորված ջրամատակարարման ու ջրահեռացման ծառայությունների սակագների վերանայման անհրաժշտությունը Հայաստանում, ու որքանո՞վ է դա անխուսափելի: Պարզաբանումների համար «Առավոտը» դիմեց «Վեոլիա ջուր» ՓԲԸ-ին: Մեր հարցերին պատասխանեցին ընկերության Հանրային կապերի ծառայությունից: – Եվ այսպես, «Վեոլիա ջուրը» ցանկանում է վերանայել ջրամատակարարման սակագինը: Ինչպե՞ս է դա մեկնաբանում ընկերությունը: Ո՞րն է ձեր սակագնային քաղաքականության տրամաբանությունն ու նպատակը: – Հասկանալու համար ընկերության սակագնային քաղաքականության տրամաբանությունն ու նպատակը, անհրաժեշտ է սկսել հայկական կողմի դեռ 2015թ. հայտարարած միջազգային մրցույթից, որի արդյունքում էլ «Վեոլիա ջուր» ընկերությունը դարձավ Հայաստանում ջրամատակարարման ու ջրահեռացման համակարգերի միասնական կառավարիչ՝ օպերատոր: Մրցույթի մասնակից 4 կազմակերպություններից միայն ֆրանսիական «Վեոլիա Գրուպին» հաջողվեց հասնել եզրափակիչ ու ներկայացնել հայկական կողմի համար ընդունելի գործունեության ծրագիր: Ի վերջո, 2016թ. նոյեմբերի 21-ին «Վեոլիա Գրուպի», վերջինիս կողմից հիմնադրված «Վեոլիա ջրի» ու հանրապետության կառավարությունը ներկայացնող ՀՀ ԷԵԲՊՆ Ջրային կոմիտեի միջեւ կնքվեց եռակողմ վարձակալության պայմանագիր 15 տարով: Դրա հիման վրա ՀՀ հանրային ծառայությունները կարգավորող հանձնաժողովից էլ «Վեոլիա ջուրը» ստացավ գործունեության թիվ ԼՋ 0001 լիցենզիան եւ 2017 թ. հունվարի 1-ից սկսեց աշխատել: Եվ հենց նույն՝ Վարձակալության պայմանագրի ու լիցենզիայի պահանջների համաձայն էլ օպերատորը պարտավոր է ամեն տարի դիմել ՀՀ ՀԾԿՀ-ին՝ մատուցվող ծառայությունների սակագների ճշգրտման հայտով: Ասել է թե՛ խոսքը ոչ թե՛ «Վեոլիա ջրի» ցանկության մասին է, այլ օրենսդրության հստակ պահանջի, որի հետ պետք է հաշվի նստեն պայմանագրային բոլոր կողմերը: Եկել է սահմանված ժամկետը, եւ ընկերությունը նորից է դիմում նշված հանձնաժողովին՝ 2019 թ. հունվարից սկսվող պայմանագրային 3-րդ տարվա համար սակագների ճշգրտման հայտով ու այն հիմնավորող փաստաթղթերով: – Իսկ ինչի՞ հիման վրա են ձեւավորվում սակագները, ի՞նչ գործոններ են այստեղ դեր խաղում: – Սակագները ձեւավորվում են հետեւյալ երկու բաղադրիչների հիման վրա: Առաջինը՝ վարձակալության պայմանագրի եւ գործունեության լիցենզիայի բաղկացուցիչ մաս հանդիսացող, այսպես կոչված՝ Սակագնային համաձայնագրում նշված եւ վարձակալության պայմանագրի 15 տարիների համար նախատեսված սակագներն են: Դրանք ձեւավորվել են ֆրանսիական «Վեոլիա Գրուպ» ընկերության ու ՀՀ կառավարության միջեւ բանակցությունների արդյունքում ու ամրագրվել են ՀՀ ՀԾԿՀ-ի կողմից տրված լիցենզիայի պայմաններում: Այդ սակագները կոչվում են բազիսային եւ պարտադիր են կիրառման համար: Այսպիսով, Վարձակալության պայմանագրով յուրաքանչյուր

տարվա համար գործելու է նոր սակագին: Չետեւաբար չի կարելի ներկայիս սակագները դիտարկել որպես մի քարացած ու անփոփոխ մեծություն: Դրանք կոչված են դինամիկ կերպով արձագանքելու մեր տնտեսության մեջ կատարվող փոփոխություններին եւ պետք է համապատասխանեն օրվա պահանջներին: (Ի դեպ, սույն կարգը կիրառվել է նաեւ նախկինում, երբ Երևանի ջրմուղ-կոյուղին կառավարող նույն «Վեոլիա Գրուպի» մաս հանդիսացող «Երևան ջուր» ՓԲԸ-ն յուրաքանչյուր տարի համապատասխան հայտով դիմում էր նշված հանձնաժողովին՝ ծառայությունների մատուցման գործող սակագները ճշգրտելու նպատակով):

Գործող սակագների ճշգրտման մեթոդաբանության 2-րդ բաղադրիչն ունի ավելի շուտ սրբագրող նշանակություն եւ կոչված է փոխհատուցելու հանրապետության ընդհանուր տնտեսական իրավիճակով պայմանավորված ընկերության լրացուցիչ ծախսերը: Այն բաղկացած է վերջինիս գործունեության վրա ազդող հետեւյալ երեք ցուցանիշներից. մանրածախ ջրամատակարարման ծավալ, սղաճ, էլեկտրաէներգիայի սակագին: Կախված հաշվետու ժամանակաշրջանում տեղի ունեցած փոփոխությունից՝ այս ցուցանիշներն ազդում են սակագների ձեւավորման վրա՝ դրականորեն կամ բացասաբար: Այսինքն՝ դրանք կարող են եւ բարձրանալ, եւ իջնել: Օրինակ՝ օպերատորի կողմից ջրի վաճառքի ծավալը նախատեսված չափով չավելացնելու դեպքում տուժում է նույն օպերատորը, քանի որ սակագների ճշգրտման արդյունքում միայն մասնակի փոխհատուցում է ստանում: – Բայց փաստորեն սակագինը միայն բարձրանում է: Ինչո՞ւ, ի՞նչ պատճառով: – Առերեւոյթ, թերեւս, այո, սակայն միայն առերեւոյթ: Քանի որ իրականությունն այլ է: Նախ՝ ներկայացնենք սակագնի շարժը ու դրա տրամաբանությունը: Ըստ սակագնային համաձայնագրի՝ մանրածախ ծառայությունների սակագները առաջին տարիներին բարձրանալու են՝ հասնելով իրենց «պիկին» 2022 ու 2023 թվականներին, իսկ հետո շեշտակի իջնելու: Նման սակագնային քաղաքականության իմաստը այն է, որ օպերատորը գործունեության առաջին շրջանում ապահովի ֆինանսական միջոցների այնպիսի հոսք, որն անհրաժեշտ է համակարգում Վարձակալության պայմանագրով պահանջվող շինարարական աշխատանքների ու տեխնիկական վերագինման ծավալն ու ինտենսիվությունն ապահովելու համար: Իսկ ֆինանսական կայունությունը ոչ միայն ջրամատակարարման շարունակական բարելավում է նշանակում, այլեւ ջրմուղ-կոյուղու համակարգի հետագա զարգացում ու կատարելագործում: Սա էլ իր հերթին թույլ կտա քայլ առ քայլ հասնելու շահագործման ծախսերի նվազեցմանը, ջրի վաճառքի ծավալների ավելացմանն ու այդ միջոցով լրացուցիչ ֆինանսական հոսքերի ապահովմանը, որն անհրաժեշտ է հետագա ծրագրերի իրականացման համար՝ արդեն սակագների իջեցման պայմաններում՝ 2024-2031 թթ.-ներին: Նման քաղաքականություն մեզանում արդեն կիրառվել է 2006-2016 թթ., որի շնորհիվ «Երեւան ջուր» ՓԲԸ-ն կարողացավ արմատական բեկում մտցնել մայրաքաղաքի ջրամատակարարման գործում: Այդ փորձը ներկայումս դրվել է «Վեոլիա ջրի» գործունեության հիմքում՝ արդեն հանրապետության մասշտաբով ջրամատակարարումը բարելավելու համար: Ինչ վերաբերում է սակագնի բացարձակ արտահայտությամբ նվազեցմանը, ապա թույլ տվեք հիշեցնել, որ նույն «Վեոլիա Գրուպի» մասը կազմող «Երեւան ջուրը» սկսեց իր գործունեությունը 2006թ. 172,3 դրամ մեկ խորանարդի դիմաց սակագնից, իսկ

վերջացրեց 170,0 դրամով: Ավելին, դրա հետ մեկտեղ մոտ 6 մլրդ դրամով գերակատարեց ներդրումային պարտավորությունները: Պակաս կարելուր չէ նաեւ նշված սակագնի փաստացի «արժեքը» կամ գնողունակությունը: ՉԷ՞ որ այդ 10 տարվա մեջ մեզանում մեծ սղաճ է գրանցվել, բարձրացել է էլեկտրաէներգիայի սակագինը: Այսինքն՝ իրականում խոսքը «Երեւան ջրի» կողմից սակագինը 2,3 դրամից ավելի մեծ չափով նվազեցնելու մասին է: «Վեոլիա ջուր» այսօր ուզում է անել այն, ինչ իր ժամանակին արեց «Երեւան ջուրը»: Այնպես որ՝ օպերատորի համար սակագների փոփոխությունը ինքնանպատակ չէ: – Իսկ ի՞նչ խնդիրներ եք նախատեսում լուծել դրանց վերանայման միջոցով: – Մեծ հաշվով երկու խնդիր: Առաջինը՝ «Վեոլիա ջրի» համար սակագների փոփոխությունը կոչված է նպաստելու իր ֆինանսական կայունությանը, որպեսզի սեփական վճարունակությունը իրենից անկախ պատճառներով չտուժի ու չվտանգի հանրապետությունում ջրամատակարարման բարելավմանն ուղղված ծրագրերի իրականացումը: Եվ երկրորդ՝ սակագնային քաղաքականության նպատակը նաեւ հասարակության մեջ սոցիալական արդարության եւ բոլոր շահագրգիռ կողմերի իրավահավասարության սկզբունքի ապահովումն է: Մասնավորապես, ինչպես արդեն ասվեց, վերը նշված տնտեսական ցուցանիշներով պայմանավորված՝ սակագները կարող են նաեւ նվազել: Թե որքանով է կարելուր սակագների ամենամյա ճշգրտումը, վկայում է այն, որ գործող օրենսդրությամբ՝ ՀՀ ՀԾԿՀ-ն լիազորված է ինքնուրույն ճշգրտելու սակագները, եթե այդ քայլին չգնա «Վեոլիա ջուր» ՓԲԸ-ն, օրինակ՝ դրանց նվազեցման հնարավորության դեպքում: Ի վերջո, «Վեոլիա ջուրը» չունի եկամտի այլ աղբյուրներ, բացի հաստատագրված սակագներով ջրամատակարարման ու ջրահեռացման ծառայությունների մատուցումից ստացվող վարձավճարը: Առանց այդ միջոցների հնարավոր չէ իրականացնել նախատեսված ծրագրերը, որի պատճառով կվտանգվի ստանձնած պարտավորությունների կատարումը, կտուժի նույն սպառողը, օրինակ՝ ի դեմս անբավարար գրաֆիկի ու ջրի որակի: Ըստ Էուլայան, ներկայիս պայմաններում «Վեոլիա ջուր» ՓԲԸ-ի կայուն զարգացումը նշանակում է ողջ ջրմուղ-կոյուղու համակարգի կայուն զարգացում, որի նպատակը եւ վերջնական արդյունքը սպառողների կարիքները հնարավորինս լիարժեք բավարարելն է: Այսպիսով, վճարելով ընկերությանը ըստ կիրառվող սակագնային քաղաքականությամբ սահմանվող սակագնի՝ սպառողը առաջին հերթին երաշխավորում է իր իսկ ապագա կայուն ջրամատակարարումը: – Անցնենք առաջարկվող սակագնին: – Ելնելով կատարված հաշվարկներից՝ ընկերությունն առաջարկում է մատուցվող մանրածախ ծառայությունների սակագինը 1 խմ ջրի հաշվով սահմանել 205,127 դրամ՝ ներառյալ ԱԱՀ-ն, գործող 191,414 դրամի փոխարեն: Այսինքն՝ 13,7 դրամով ավելի: Ընդ որում, 8,4 դրամը կազմում է Սակագնային համաձայնագրով նախատեսված բազիսային սակագնի պարտադիր ավելացումը 3-րդ տարվա համար: Մնացածը ձևավորվել է նշված 3 քաղաքիչների փոփոխության հիման վրա: Ելնելով անցած տարվա փորձից՝ ՀՀ ՀԾԿՀ-ն կարող է ստուգել կամ մոնիթորինգի ենթարկել նշված ցուցանիշները, ինչը կազդի վերջնական որոշման վրա: Բայց միաժամանակ հարկ է նշել, որ մենք բոլորս կիրառում ենք հաշվարկների նույն մեթոդաբանությունը, օգտագործում ենք դրանց ճշգրտման նույն բանաձևերը, ինչը թույլ է տալիս ենթադրել, որ «Վեոլիա ջրի» հայտը մեծ

փոփոխությունների չի կարող ենթարկվել: – Հանրության մեջ պարբերաբար հնչում են կարծիքներ «Վեոլիա ջրի», որպես հանրապետությունում ջրմուղկոյուղու համակարգերի միասնական օպերատոր, գործելու նպատակահարմարության մասին: Իրոք, ի՞նչ է տալիս «Վեոլիան» Հայաստանին: – Եկեք հաշվենք: Մինչև «Վեոլիա ջրի» մուտքը, Երեւանից դուրս գործող 4 ջրմուղկոյուղու համակարգերի օպերատոր «Հայջրմուղկոյուղին» ու դրա կառավարիչ ֆրանսիական «Saur» ընկերությունը ՀՀ կառավարությունից ստանում էին կառավարման վճար ու ֆինանսական օգնություն տարեկան մոտ 2,5 ՀՀ մլրդ դրամ չափով: Դրանից բացի, «Հայջրմուղկոյուղին» վերջին 10 տարիներին տարբեր միջազգային ֆինանսական կառույցներից ստացել է մոտ 200 մլն ԱՄՆ դոլարի վարկեր: «Վեոլիա ջուրը» ո՛չ պետությունից է օգնություն ստանում եւ ո՛չ էլ վարկեր՝ համակարգը զարգացնելու համար: Փոխարենը տալիս է պետությանը տարեկան հաշվարկով մոտ 6 մլրդ դրամ համակարգերի վարձակալության վճար (ընդամենը 89 մլրդ դրամ 15 տարվա համար), մոտ 2 մլրդ դրամ ներդրումներ սեփական միջոցներից (37,5 մլրդ դրամ 15 տարվա համար, որի միակ աղբյուրը սակագինն է), ավելի քան 2,5 մլրդ դրամ տարբեր հարկեր: Այսպիսով, «Վեոլիա ջուրը», ոչինչ չստանալով պետությունից, տարեկան վճարում է պետությանը ոչ պակաս, քան 10 մլրդ դրամ: Ընդ որում, թույլ է տալիս կառավարությանը տնտեսել եւս 2,5 մլրդ դրամ: Այսպիսով, հայկական կողմի ընդհանուր տնտեսական օգուտը ֆրանսիական «Վեոլիա Գրուպի» ներկայությունից կազմում է մոտ 12,5 մլրդ դրամ: Փաստորեն տոկոսային հարաբերությամբ, ջրի վաճառքից ստացվող գումարի մոտ 45 տոկոսը մնում է Հայաստանում՝ ի դեմս վճարված հարկերի, համակարգում կատարած ներդրումների ու համակարգի տեխնիկական վերագինման: Գումարած ջրամատակարարման շարունակական բարելավումը ողջ Հայաստանում, կադրերի պատրաստումը, նոր տեխնոլոգիաների ներդրումը եւ այլն: – Բայց չէ՞ որ «Վեոլիա Գրուպը» գիտեր հայաստանյան իրականությունը, հետեւաբար պետք է ունենար գործունեության համապատասխան բիզնես-ծրագիր: – Իհարկե գիտեր, բիզնես-ծրագիր էլ ունի ու դրա համար էլ համոզված է, որ Վարձակալության պայմանագիրը անպայման կկատարվի: «Վեոլիա Գրուպի»՝ ի դեմս «Վեոլիա ջրի», իրականացվող բիզնես-ծրագրի վերջնական նպատակն իհարկե, ինչպես ամեն բիզնես-ծրագրի, որոշակի ֆինանսական ակնկալիքներն են: Սակայն բիզնեսը Հայաստանի ջրամատակարարման համակարգում ունի իր առանձնահատկությունները, որը հաշվի է առել ֆրանսիական կողմը: Օբյեկտիվորեն, չնայած վերջին տարիներին իրականացված աշխատանքներին ու առաջընթացին, ջրամատակարարումը մեզանում դեռեւս ավելի շուտ սոցիալական ծառայություն է, քան բիզնես, որպես այդպիսին: ՀՀ կառավարությունը ջրամատակարարման օպերատորի ընտրության միջազգային մրցույթի մասնակիցներին ներկայացրել էր բարդ պահանջներ, որոնց կատարելը ոչ միայն դժվար էր (օրինակ՝ ջրամատակարարման բարելավման առումով), այլեւ ֆինանսապես ոչ ձեռնտու: Այսպես, ապագա օպերատորը կարող է գումար վաստակել միայն կոշտ տնտեսվարման, կորուստների նվազեցման, ծախսերի կրճատման ու ջրի վաճառքի գործում կարգուկանոն հաստատելու միջոցով: Արդյունքում դրա մասնակից 4 ընկերություններից երկուսն ընդհանրապես դուրս եկան մրցույթից, իսկ երրորդն էլ եզրափակչում չկարողացավ հավաքել բավարար

միավորներ եւ չհաղթահարեց սահմանված շեմը: Միայն «Վեոլիա Գրուպը», ինչպես արդեն նշվեց, կարողացավ մտնել եզրափակիչ ու ներկայացնել գոհացուցիչ բիզնես-ծրագիր: Ավելին, նա համաձայնեց զգալիորեն վերանայել ֆինանսական առաջարկը: Հաշվի առնելով հանրապետությունում ստեղծված տնտեսական ոչ դյուրին վիճակը՝ օպերատորը համաձայնեց աշխատել 180 դրամով՝ 1 մետր խորանարդ մետր ջրի դիմաց սկզբնական սակագնով՝ հայտում նշված 230 դրամի փոխարեն: Նման ցածր սակագին «Վեոլիա Գրուպի» համակարգում գործում է միայն Հնդկաստանում: Մինչդեռ անելու շատ բան կա հանրապետությունում: Անկախ սպառողի վճարունակությունից՝ ջրմուղ-կոյուղին շատ թանկ ու ծախսատար համակարգ է: Պատահական չէ, որ «Վեոլիա Գրուպը» մրցույթին մասնակցելիս նաեւ հաշվի առավ հայկական կողմի հավաստիացումը՝ առաջիկա 5 տարիներին իր կողմից ապահովել շուրջ 200 մլն ԱՄՆ դոլարի ներդրումներ: Չսպասել դրանց, «Վեոլիա Գրուպն» արդեն սկսել է այնտեղ խոշոր ներդրումներ կատարել (ի լրումն «Վեոլիա ջրի» իրականացրած ծրագրերի)՝ ակնկալելով որոշակի եկամուտներ ապագայում, տարիներ անց, երբ դրանք արդյունք կտան: Այսպիսով, որքան հայկական կողմն է շահագրգռված Վարձակալության պայմանագրի հաջող իրականացման գործում, նույնքան էլ ֆրանսիականը, թեկուզ իր ներդրումները չկորցնելու համար: Միայն այսպես՝ ձեռք ձեռքի, «պետություն-մասնավոր» համագործակցության շնորհիվ է հնարավոր ապահովել առաջադրված խնդիրների կատարումը: – Ե՞րբ է օպերատորը նախատեսում ՀՀ ՀԾԿՀ ներկայացնել սակագների ճշգրտման հայտը: – Արդեն առաջիկա օրերին, ինչպես դա պահանջվում է գործունեության լիցենզիայի թիվ 3 հավելվածով սահմանված ժամկետով՝ իր կողմից մատուցվող ծառայությունների ճշգրտված սակագների հաշվարկը հիմնավորող բոլոր անհրաժեշտ փաստաթղթերով: «Վեոլիա ջուրը» պատրաստ է դրա շուրջ կառուցողական քննարկումների: Մեր նպատակը մեկն է. հասնել այնպիսի՝ արդարացի ու տրամաբանական սակագների սահմանմանը, որը կբխի Վարձակալության պայմանագրի պահանջներից ու կապահովի ջրամատակարարման շարունակական բարելավումը Հայաստանում: