

железнодорожный транспорт

Бюджет высаживает пассажиров

пассажирские перевозки

(Окончание. Начало на стр. 17)
Однако монополия все же надеется, что в окончательной редакции бюджета эти обстоятельства будут учтены и ОАО ФПК предоставят субсидии, необходимые для безубыточной деятельности.

Между тем само возникновение подобной проблемы в сегменте перевозок пассажиров в дальнейшем сообщении свидетельствует о просчетах железнодорожной реформы. Государственный заказ и его стопроцентная оплата со стороны бюджета должны были обеспечить работу ОАО ФПК и других перевозчиков пассажиров. Однако ФПК была создана, а соответствующий федеральный закон, обязывающий власти заключать такие договоры, завис в согласованиях и не принят до сих пор. Уже в 2011–2012 годах субсидии федерального бюджета перестали покрывать все расходы на перевозку пассажиров в плацкартных и общих вагонах, а с 2013 года дотации сокращены в полтора раза, тогда как объемы перевозок в регулируемом сегменте растут.

Все это происходит на фоне падающего пассажиропотока: рухнувшие во время кризиса пассажирские перевозки по железной дороге так и не восстановились (см. график). Это означает, что пассажиры стремительно пересаживаются на другие виды транспорта. Железная дорога проигрывает в цене междугородным автобусам, а по скорости доставки — гражданской авиации. Впрочем, на некоторых направлениях цены билетов на самолет и на поезд уже сопоставимы, поскольку авиакомпании значительно быстрее реагируют на изменение конъюнктуры спроса.

Последние из могики
Не появились и условия для работы частных пассажирских компаний на большинстве маршрутов. Перевозчики утверждают, что работать собственными поездами и получать прибыль возможно только на одном направлении — Москва—Санкт-Петербург, где для этого достаточно пассажиров. Еще на заре структурных реформ в начале 2000-х годов, когда государство заявило о либерализации железнодорожных перевозок, на рынке появилось



Из-за отмены поездов и роста цен на билеты пассажиропоток железнодорожного транспорта резко сократился. ФОТО РОМАНА ЯРОВИЦЫНА

всего четыре частные компании, которые поверили в перспективы этого бизнеса. Каждая из них имела мощных акционеров, которые могли себе позволить столь рискованные долгосрочные инвестиции. Первой сошла с дистанции компания «Пассажирские перевозки», которой владели структуры холдинга «Н-Транс» Константина Николаева, Никиты Мишина и Андрея Филатова. Компания некоторое время перевозила пассажиров собствен-

ным поездом между столицами, но уже в 2010 году передала все 22 своих пассажирских вагона в аренду ФПК, сосредоточившись на оперировании грузовыми вагонами. Участники рынка сообщали, что появившийся на том же маршруте поезд «Сапсан» переманил большую часть командированных пассажиров, на которых как раз и делали ставку все частные операторы перевозок между двумя столицами. Другой крупный игрок железного рынка — холдинг «Трансгрупп АС» — владеет пассажирским перевозчиком «Тверской экспресс». Маршрут тот же — Москва—Санкт-

Петербург, в управлении компании сегодня находится 36 вагонов производства Тверского вагоностроительного завода, которые курсируют в фирменной оранжевой раскраске под брендом «Мегаполис». В 2011 году этим поездом повышенной комфортности воспользовалось 220 тыс. пассажиров, что на 14% больше, чем в 2010 году, сообщает сайт компании. В нынешнем октябре «Тверской экспресс» отпраздновал свой шестой день рождения. Прямой конкурент «Мегаполиса» — поезд «Гранд экспресс», который также перевозит пассажиров в комфортабельных купейных и вагонах СВ между

Москвой и Петербургом. Своих акционеров компания не раскрывает, но, по неофициальным данным, они тоже весьма влиятельные. Среди собственных перевозчика участники рынка называют владельца вагоностроительного завода «Циркон-Сервис» Михаила Рабиновича, а также Кирилла Ковальчука — племянника Юрия Ковальчука, совладельца банка «Россия». Начиная компания включение своих вагонов в фирменный поезд «Красная стрела», а затем смогла сформировать и собственный состав. Дополнительная услуга компании — организация чартерных поездов по железной дороге

в вагонах-салонах и VIP-вагонах. Состоятельный заказчик может выбрать любой маршрут для путешествия в пределах железнодорожных систем РФ, СНГ, Прибалтики и Финляндии. Еще один перевозчик — «ТрансКлассСервис» — появился на рынке в 2006 году, основным инвестором и собственником компании является НПФ «Благосостояние», управляющий пенсионными накоплениями железнодорожников. Этот оператор начал с особой рыночной ниши туристических пассажирских перевозок. В частности, компания оперировала специальным поездом «Золотой Орел», который, кстати,



и сегодня курсирует по Транссибу от Москвы до Владивостока с обширной экскурсионной программой по пути следования. Сегодня туристические перевозки выведены в дочернюю компанию монополии «РЖД-Тур», но совладельцем ее 50% стал «ТрансКлассСервис», рассказал гендиректор компании Олег Каверин (см. интервью с ним на этой странице).

Особенностью этой компании является то, что она работает на 17 региональных направлениях (среди них: маршруты между Москвой и Сочи, Пензой, Ростовом, Екатеринбургом и др.), но в Петербург вагоны «ТрансКлассСервиса» не ходят. Оператор пока управляет своими вагонами, подделяя их к составам ОАО ФПК, но в будущем, когда подвижной состав начнет выходить из лизинга, не исключает и запуск собственного поезда. А также возможности оперирования плацкартными вагонами, если будут приняты соответствующий закон и подзаконные акты.

Бизнес ждет закона

Однако отсутствие закона о регулярных пассажирских перевозках не дает развиваться бизнесу, утверждают опрошенные участники рынка. Незаберица в транспортной политике государства, в результате которой весь комплекс находится в состоянии финансовой неопределенности, не позволяет инвесторам планировать доходность перевозок на будущее. Пассажирский подвижной состав слишком дорог, срок окупаемости вагона превышает семь лет, что делает невозможным привлечение финансирования на закупку вагонов в коммерческих банках. Сокращение же общего объема межрегиональных пассажирских перевозок, которое станет неизбежным при секвестре бюджетных дота-

ций, и вовсе сделает сегмент непривлекательным для бизнеса: никто не захочет начинать работать на безнадежно падающем рынке.

Объективные сложности для работы на существующем рынке частных компаний отмечает и гендиректор ОАО ФПК Михаил Акулов. «Бизнес железнодорожных пассажирских перевозок в дальнем следовании характеризуется высокими барьерами входа прежде всего за счет высокой стоимости подвижного состава. При этом срок окупаемости плацкартных вагонов сопоставим со сроками их службы», — рассказывает топ-менеджер. По его мнению, частные компании смогут прийти в этот бизнес только тогда, когда будут уверены в возможности получения достаточной нормы рентабельности на вложенный капитал, а также будут четко понимать роль государства в развитии пассажирских перевозок.

При этом, учитывая специфику бизнеса, государство должно предусмотреть возможность заключения долгосрочных контрактов с перевозчиками. «Например, в Европейском союзе действует регламент ЕС №1370/2007, который предусматривает заключение государственных контрактов на железнодорожные перевозки длительностью до 15 лет», — подсказывает правительству господин Акулов. Но существующий в настоящее время механизм выделения субсидий «в пределах бюджетных ассигнований и лимитов бюджетных обязательств», то есть каждый год. Такая неопределенность не способствует повышению уверенности бизнеса в данной сфере, резюмирует топ-менеджер.

Алексей Екимовский

«В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ФАЗЕ МЫ БУДЕМ НАХОДИТЬСЯ ЕЩЕ ЛЕТ ДЕСЯТЬ»

Частные операторы пассажирских перевозок в дальнем следовании, как и ОАО РЖД, очень ждут принятия нового закона о регулярном пассажирском сообщении. Они надеются, что закон позволит им выходить на межрегиональные маршруты, правда, только при наличии госсубсидий. О проблемах и перспективах недореформированного рынка рассказал гендиректор ЗАО «Транс-класс Сервис» ОЛЕГ КАВЕРИН.

— Наверное, ни для кого не будет открытием то, что рыночные реформы в сфере дальнего пассажирского сообщения забуксовали. На железной дороге работают всего три частных компании, и попытки выйти на рынок никто не предпринимает. Почему?
— Здесь есть два ключевых аспекта. Во-первых, независимые перевозчики не получили соответствующей нормативной базы. Проект закона разрабатывается уже лет пять, и сейчас Минтранс выносит на обсуждение новый его вариант...



— **Что-то помешало разработать его раньше?**
— Конечной целью реформы было создание условий для работы компаний-перевозчиков без государственной поддержки. Но очень скоро выяснилось, что есть некоторые направления, такие, как Москва—Санкт-Петербург, где можно работать и без государственных дотаций, и есть остальные маршруты, которые навсегда останутся неоплачиваемыми. Неудивительно, что между столицами сейчас активно развиваются пассажирские перевозки, будь то скоростной «Сапсан» ОАО РЖД или бизнес частных компаний. Но остальные маршруты сами содержать себя не могут — им нужна господдержка. Концентрация господдержки на этих малонаселенных маршрутах автоматически приводила к тому, что средства госбюджета уходили в ОАО ФПК и инфраструктурную монополию, а частные компании не могли на них даже надеяться.

Новый закон должен изменить эту ситуацию и предоставить возможность использовать господдержку в том числе частным компаниям через процедуру конкурса на выполнение государственного заказа. Конечно, это должны быть компании, которые смогут дока-

зать в Минтрансе и Росжелдоре, что они способны осуществлять эффективную перевозку пассажиров наравне с ОАО ФПК и ОАО РЖД.

— **Каким образом?**
— Правительство РФ вместе с регионами определяют, какой пассажиропоток должен быть между пунктами «А» и «Б». Плюс государство ставит свои условия (например, вагоны должны быть новыми, с биоталетами) и определяет другие ключевые параметры в составе конкурсной документации. И любая компания, у которой есть соответствующие лицензии, технические и финансовые возможности для осуществления таких перевозок, должна иметь право бороться за выполнение государственного контракта. Отсутствие этой модели, закрепленной законодательно, как раз и препятствовало появлению на рынке новых игроков. Кроме того, в нынешнем проекте закона госдотации должны предусматривать инвестиционную составляющую, чего раньше не было. Это означает, что победитель конкурса будет иметь возможность вкладывать деньги в обновление подвижного состава, имея гарантии их возврата в обозримой перспективе.

— **Но несколько перевозчиков все же работают и при существующей нормативной базе. Почему не появилось новых игроков на рынке?**

— Нужно иметь в виду, что рынок за эти годы сильно изменился. Вернее, то, что было пять лет назад, и то, что есть сейчас, — это совершенно разные рынки. Если в 2005–2007 годах объем пассажирских перевозок в дальнем следовании прирастал ежегодно на 3–5%, то после кризиса 2008 года пассажирооборот резко сократился — более чем на 12%. И в последние годы практически не вырос.

— **Это в целом по стране. Неужели это сказалось и на частных перевозчиках, которые перевозят пассажиров в вагонах с повышенным комфортом?**

— Это сказалось на всех перевозках. Сегодня пассажир готов платить меньше и ехать в плацкартном вагоне. Это говорит о том, что цена для пассажира важнее, чем комфорт. Если раньше мы, и другие операторы в дальнем следовании рассчитывали на командированного, и поэтому модель бизнеса тяготела к вагонам СВ, то сегодня на прежних направлениях вместо четырех-пяти вагонов СВ загружается только один-два. Поезда ходят той же длины и в то же время, но состав сформирован в пользу плацкартных вагонов. Сегодня даже некоторые фирменные поезда наполовину, а иной раз и на две трети состоят из плацкартных вагонов. Фактически рынок диктует перевозчикам поворачиваться в сторону массового пассажира.

— **Частные компании готовы заниматься плацкартными вагонами?**
— Почему нет? Если будут созданы условия для получения прибыли, то несомненно.

— **Может быть, раз есть спрос, то можно попросту дерегулировать этот сегмент перевозок?**
— Здесь важно понимать, что без госдотаций билеты в плацкартный вагон просто вырастут до экономически обоснованного уровня, и за это нам будут крайне благодарны наши конкуренты — автобусные перевозчики. Цена билета в плацкартный вагон будет ниже, чем купе или СВ, но многим она станет не по карману и пассажиры уйдут на другие виды транспорта. Сегодня, к сожалению, массовый пассажир готов терпеть неудобства, если это позволяет ему сэкономить на проезде. Так что пока не появятся новый закон и другие подзаконные акты, регулирующие параметры государственного контракта и правила проведения тендера на его исполнение, частных перевозок в этом сегменте не будет.

— **Будет ли развивающийся эффект от таких субсидий?**
— Если брать в пример Европу (а наша железнодорожная реформа во многом идет по европейскому пути), то там каждое государство определяет свою государственную транспортную политику. Они могут сделать ставку на авиатранспорт, на автомобильные перевозки или на железную дорогу. Исходя из этого, они создают условия для возникновения в выбранной сфере прибыльного бизнеса. В Северной Европе государство берет на себя до 80% расходов на железнодорожную инфраструктуру, то есть компания-перевозчик пользуется ею почти бесплатно. В других европейских странах эти компенсации составляют от 40% до 50% расходов, поскольку в государственной политике этих стран железнодорожный транспорт определен как значимый элемент развития. В нашей стране мы никуда не уйдем от железнодорожного транспорта: в России слишком много населенных пунктов, где железная дорога — единственный круглогодичный вид сообщения.

В то же время есть и вопрос платежеспособного спроса. Если бы наши пассажиры могли оплачивать себестоимость перевозки и инвестсоставляющую, любой перевозчик захотел бы работать на этом рынке. Повторюсь, на направлении между Москвой и Петербургом уже сформировался рынок, а конкуренция между авиацией и железной дорогой заставит перевозчиков находить новые формы борьбы за пассажира: и через повышение качества услуг, и через снижение цен. Но в остальных регионах доходы населения не такие высокие, чтобы платить реальную цену, и без государства в этом деле не обойтись. Субсидирование инфраструктурных расходов для пригородных пассажирских компаний серьезно облегчило их положение. Если они сохранятся и в будущем, то внебюджетные деньги смогут работать в этом сегменте.

— **В авиации сложилась похожая ситуация: все летают через Москву, а на региональные перевозки авиакомпании просят госдотации...**
— И сегодня курсирует по Транссибу от Москвы до Владивостока с обширной экскурсионной программой по пути следования. Сегодня туристические перевозки выведены в дочернюю компанию монополии «РЖД-Тур», но совладельцем ее 50% стал «ТрансКлассСервис», рассказал гендиректор компании Олег Каверин (см. интервью с ним на этой странице).

Особенностью этой компании является то, что она работает на 17 региональных направлениях (среди них: маршруты между Москвой и Сочи, Пензой, Ростовом, Екатеринбургом и др.), но в Петербург вагоны «ТрансКлассСервиса» не ходят. Оператор пока управляет своими вагонами, подделяя их к составам ОАО ФПК, но в будущем, когда подвижной состав начнет выходить из лизинга, не исключает и запуск собственного поезда. А также возможности оперирования плацкартными вагонами, если будут приняты соответствующий закон и подзаконные акты.

Однако отсутствие закона о регулярных пассажирских перевозках не дает развиваться бизнесу, утверждают опрошенные участники рынка. Незаберица в транспортной политике государства, в результате которой весь комплекс находится в состоянии финансовой неопределенности, не позволяет инвесторам планировать доходность перевозок на будущее. Пассажирский подвижной состав слишком дорог, срок окупаемости вагона превышает семь лет, что делает невозможным привлечение финансирования на закупку вагонов в коммерческих банках. Сокращение же общего объема межрегиональных пассажирских перевозок, которое станет неизбежным при секвестре бюджетных дота-

ций, и вовсе сделает сегмент непривлекательным для бизнеса: никто не захочет начинать работать на безнадежно падающем рынке. Объективные сложности для работы на существующем рынке частных компаний отмечает и гендиректор ОАО ФПК Михаил Акулов. «Бизнес железнодорожных пассажирских перевозок в дальнем следовании характеризуется высокими барьерами входа прежде всего за счет высокой стоимости подвижного состава. При этом срок окупаемости плацкартных вагонов сопоставим со сроками их службы», — рассказывает топ-менеджер. По его мнению, частные компании смогут прийти в этот бизнес только тогда, когда будут уверены в возможности получения достаточной нормы рентабельности на вложенный капитал, а также будут четко понимать роль государства в развитии пассажирских перевозок. При этом, учитывая специфику бизнеса, государство должно предусмотреть возможность заключения долгосрочных контрактов с перевозчиками. «Например, в Европейском союзе действует регламент ЕС №1370/2007, который предусматривает заключение государственных контрактов на железнодорожные перевозки длительностью до 15 лет», — подсказывает правительству господин Акулов. Но существующий в настоящее время механизм выделения субсидий «в пределах бюджетных ассигнований и лимитов бюджетных обязательств», то есть каждый год. Такая неопределенность не способствует повышению уверенности бизнеса в данной сфере, резюмирует топ-менеджер.

При этом, учитывая специфику бизнеса, государство должно предусмотреть возможность заключения долгосрочных контрактов с перевозчиками. «Например, в Европейском союзе действует регламент ЕС №1370/2007, который предусматривает заключение государственных контрактов на железнодорожные перевозки длительностью до 15 лет», — подсказывает правительству господин Акулов. Но существующий в настоящее время механизм выделения субсидий «в пределах бюджетных ассигнований и лимитов бюджетных обязательств», то есть каждый год. Такая неопределенность не способствует повышению уверенности бизнеса в данной сфере, резюмирует топ-менеджер.

Алексей Екимовский

ТРАНСГАРАНТ

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ

ТРАНСПОРТНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

www.transgarant.com