

не нужно. Но ведь это не так: электропоезда и вагоны стареют, списание по сроку эксплуатации идет в массовом порядке», — отмечает Максим Шнейдер.

По его словам, из 15 тыс. вагонов, которые сегодня эксплуатируются в пригороде, сейчас списывается по 1–1,2 тыс. единиц в год, а ежегодное приобретение снизилось до 260 вагонов. Лет через пять пассажиров в большинстве регионов возить будет просто не на чем, а ведь есть и еще более экстренные проблемы. Порядка 1 тыс. единиц подвижного состава в пригороде — вагоны, которые осуществляют перевозку по неэлектрифицированным путям с помощью отдельных локомотивов. Возраст всех этих вагонов свыше 20 лет, и они все находятся на грани выбытия. А ведь такие вагоны работают как раз в тех местах, где железнодорожная перевозка, по сути, остается единственным видом транспортной связи для населения, а значит, покупать новые вагоны все равно придется.

«На неэлектрифицированных участках логично покупать самоходные рельсовые автобусы и дизель-поезда, а не отвлекать от другой работы локомотивы и закупать вагоны прошлого поколения», — рассказывает господин Шнейдер. — Для этих целей есть, например, прекрасная разработка Торжокского завода дизель-электропоезд, который способен двигаться как на электротяге, так и на солярке, что очень эффективно снижает затраты на перевозках». Но стоимость таких поездов сегодня неподъемна для пригородных компаний: четырехвагонное исполнение поезда ДТ1 обходится покупателю в 180 млн руб.

Позиция структурной реформы, реализацию которой контролирует Минтранс, в этом отношении была высказана четко: раз ОАО РЖД больше не перевозчик, а лишь инфраструктурный оператор, то покупать подвижной состав должны пригородные компании, которые работают на соответствующих полигонах. Монополия согласна, но для этого в затратах перевозчиков необходимо предусматривать инвестиционную составляющую. «По нашим подсчетам, это порядка 20% от общих затрат, то есть, исходя из сегодняшних потребностей, около 10–15 млрд руб. ежегодно», — говорит Максим Шнейдер. Пригородным компаниям нести эти расходы не просто сложно, а невозможно: сегодня они недополучают субсидии из регионов по уже выполненной работе, а о закупках новых поездов не может быть и речи, отмечает он.

ОСТРОВК ДОХОДНОСТИ Не переживают в ОАО РЖД только за Московский регион, где работает ОАО «Центральная пригородная пассажирская компания» (ЦППК). Сейчас там перевозится порядка 600 млн человек, потенциальный спрос на пригородные перевозки оценивается в 1 млрд, но пока не хватает пропускных способностей инфраструктуры, говорит господин Шнейдер. В других регионах ситуация кардинально иная: путей достаточно, но слишком мало пассажиров, которые могли бы оплачивать столь дорогие по себестоимости перевозки.

«Доходность пригородных перевозок определяется не столько величиной, сколько плотностью пассажиропотока», — объясняет коммерческие аспекты бизнеса ЦППК первый заместитель гендиректора компании Юрий Дегтярев. — В Москве самые высокие показатели по плотности, причем поток этот неравномерный из-за маятниковой трудовой миграции населения между столицей и пригородом. Это приводит к перенаселенности электропоездов: сегодня в пиковые часы она составляет порядка 160%», — рассказывает он, добавляя, что дополнительные поезда можно будет запустить лишь после масштабной реконструкции вылетных железнодорожных магистралей, запланированной на ближайшие годы за счет бюджета Москвы и ОАО РЖД.

Строительство дополнительных линий путей на радиальных направлениях позволит нарастить пропускную способность инфраструктуры на 50%, населенность поездов в часы пик можно будет снизить до 120%, но допол-

«МЫ ПРИМЕРНО СЧИТАЛИ, ЧТО СТРОИТЕЛЬСТВО ГЛАВНЫХ ПУТЕЙ В МОСКОВСКОМ ТРАНСПОРТНОМ УЗЛЕ ОКУПАЕТСЯ ПРИ СУЩЕСТВУЮЩИХ СТАВКАХ ОТ 100 ДО 1000 ЛЕТ»



В ОАО РЖД ПОНИМАЮТ, НАСКОЛЬКО ПРИГОРОДНЫЙ ТРАНСПОРТ ВАЖЕН ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ, НО ВОЗИТЬ ПАССАЖИРОВ СЕБЕ В УБЫТОК МОНОПОЛИЯ НЕ БУДЕТ

нительной прибыли это перевозчику не принесет. «Увеличение вагонно-километровой работы наращивает наши убытки, но у нас, по сути, нет выбора: заказчиком перевозок является город, он требует конкретные объемы и ставит целью повышение качества обслуживания», — говорит Юрий Дегтярев. — Во всем мире выручкой от продаж билетов покрывается около 20% всех затрат перевозчика, а остальное субсидируется из бюджета. У нашей компании это 60%, мы считаем, что это очень высокий показатель», — гордится заместитель гендиректора ЦППК.

По словам господина Дегтярева, у компании сегодня сформирован инвестиционный резерв в районе 7 млрд руб. Поскольку источником этой прибыли является, по сути, федеральная субсидия, все эти средства будут направлены на повышение качества услуг в пригородном комплексе. В частности, сейчас на эти деньги ЦППК покупает пять новых электропоездов для межобластных маршрутов Москва—Рязань и Москва—Калуга с соответствующим уровнем качества экспресс-перевозок. «Но даже эти инвестиции, в сущности, являются невозвратными: доходы от перевозок не покрывают стоимости их приобретения и содержания», — подчеркивает господин Дегтярев.

Что и говорить об инвестициях в инфраструктуру. «Мы примерно считали, что строительство главных путей в московском транспортном узле окупается при существующих ставках от 100 до 1000 лет», — оценивает эффективность вложений Юрий Дегтярев. А ведь нужно вкладываться и в обустройство платформ и другой пассажирской

инфраструктуры. Пилотный проект ЦППК по платформам — Казанское направление: с середины прошлого года техническое обслуживание и поддержание порядка на 150 остановочных пунктах ЦППК осуществляет самостоятельно и за свой счет.

По словам Юрия Дегтярева, это оказывается несколько дороже, чем пользоваться услугами ОАО РЖД, но на качестве уборки платформ экономить нельзя. «На услуги монополии Федеральной службой по тарифам установлены конкретные тарифы и лимиты объемов услуг, так что повысить качество этой деятельности она просто не в состоянии», — сетует он. — А пригородная компания может и сегодня тратит дополнительные средства на то, чтобы на платформах стало чище и безопаснее, чтобы качество услуги повышалось. Объемы услуг — например, сколько раз в день чистить платформу, — определяет город и оплачивает эту услугу, а мы выполняем заказ города».

Конечно, ЦППК заинтересована в создании на базе перевозчика единого центра ответственности за качество всех услуг для пассажиров, включая состояние подвижного состава и обслуживание на платформах. Но это будет невозможно, если, во-первых, не будут заключаться долгосрочные контракты на перевозки с субъектом федерации (как минимум 15-летние), а во-вторых, если не будет инвестсоставляющей в ежегодных расходах перевозчика, предупреждает Юрий Дегтярев. Взять на собственный баланс все электропоезда и прекратить арендные платежи за них ОАО РЖД не может даже «богатенькая» ЦППК и даже с федеральными субсидиями — стоимость владения и самостоятельного обслуживания подвижного состава увеличится и ляжет новой нагрузкой на региональный бюджет.

СУДЕБНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ В борьбе за собственные интересы пригородным компаниям приходится использовать арбитражный суд. В октябре прошлого года «Краспригород» выиграл очередной иск у Кемеровской области, а 14 февраля регион безуспешно обжаловал принятое решение в апелляционном суде. Таким образом, как и два года назад, суд признал полную обоснованность требований «Краспригорода» к региональным властям по компенсациям. В активном судебном процессе находится еще семь претензий перевозчиков к регионам примерно на 1,4 млрд руб., в частности к администрациям Новгородской и Курганской областей, по поводу последней все расчеты направлены в центр судебной экспертизы при Минюсте РФ. «Мы очень ждем этого независимого решения федерального органа, чтобы больше никто нас не обвинял в необъективности, а справедливость восторжествовала», — демонстрирует убежденность в правильности расчетов Максим Шнейдер.

При этом в монополии надеются, что проигранные регионами суды станут не общепринятой практикой, а приведут к нормальному сотрудничеству. «Под долги пригородных перевозчиков мы создаем дополнительные резервы, а под это в конце концов ОАО РЖД приходится брать кредиты и платить по ним проценты. Так что мы призываем региональных чиновников перестать кормить юристов и банкиров и в срок выполнять свои обязательства и решения федеральных органов власти», — отмечает он. По его словам, ОАО РЖД уже сегодня готово предъявить около 70 исков по 2011 году, а с подходом данных за 2012 год можно заводить еще порядка 50 арбитражных дел на регионы. Если вдруг суды будут принимать решения в пользу регионов, то пригородные компании просто обанкротятся и распустят персонал, предупреждает Максим Шнейдер — в таких регионах пригородных железнодорожных перевозок просто не будет.

Но даже если губернаторы сознательные и делают все по закону, субсидии приходят в ОАО РЖД с опозданием на год-полтора, когда вся работа уже выполнена, жалуется Максим Шнейдер. Таким образом, даже существующий порядок не полностью избавит монополию от убытков пригорода. «Здесь либо регионы будут предоставлять гарантии банкам, кредитующим пригородные компании, либо пусть обеспечивают факторинг, при котором финансовая компания заплатит пригородным компаниям вперед, а потом получит деньги из бюджета. Но при этом нужно понимать, что субсидия должна вырасти на сумму процентов и комиссионного вознаграждения такой финансирующей организации, что несколько увеличит расходы регионального бюджета», — предупреждает господин Шнейдер.

Кроме требований компенсаций в ОАО РЖД думают о других механизмах, которые позволят снизить расходы пригородных перевозчиков. «Мы предложили установить размер НДС на уровне 0% для пригородных перевозок. Сегодня, даже когда пригородные компании почти не платят за инфраструктуру, все равно объем уплаты этого налога в федеральный бюджет по пригородному комплексу составляет порядка 6–7 млрд руб. Если в Налоговом кодексе формулировка „НДС не облагается“ будет заменена на „НДС по ставке 0%“, пригородные компании получат возможность вернуть из федерального бюджета эту сумму. На этот объем субъекты федерации получат послабление, это очень чувствительно для региональных бюджетов», — полагает Максим Шнейдер. Один из возможных вариантов дополнительной поддержки пригорода — субсидирование отечественного производителя: речь идет о субсидировании стоимости техники и ставок по ее лизингу для пригородных перевозчиков. Но без инвестиционной составляющей и долгосрочной программы госсубсидий такие инструменты не смогут заработать в принципе. ■