

«КАК ТОЛЬКО ПАССАЖИР СТУПИЛ НА ПЕРРОН, ЭТО УЖЕ НАША ЗОНА ОТВЕТСТВЕННОСТИ»

ПОСЛЕ 2016 ГОДА ОАО РЖД ПЕРЕСТАНЕТ ЗАКУПАТЬ ПОЕЗДА ДЛЯ ПРИГОРОДНОГО ТРАНСПОРТА И ПЕРЕВОЗЧИКАМ ПРЕДСТОИТ ДЕЛАТЬ ЭТО САМОСТОЯТЕЛЬНО. НАИБОЛЬШАЯ ПОТРЕБНОСТЬ В ОБНОВЛЕНИИ ПАРКА У ЦЕНТРАЛЬНОЙ ПРИГОРОДНОЙ ПАССАЖИРСКОЙ КОМПАНИИ (ЦППК). ГЕНДИРЕКТОР ЦППК МИХАИЛ ХРОМОВ РАССКАЗАЛ ВВ, ОТКУДА КОМПАНИЯ ПЛАНИРУЕТ ВЗЯТЬ ДЕНЬГИ НА НОВЫЕ ПОЕЗДА, ЗАЧЕМ ПОНАДОБИЛОСЬ АРЕНДОВАТЬ ПЛАТФОРМЫ И ПЕРРОНЫ МОСКОВСКОЙ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ И ЧТО ОЖИДАЕТ ПРИГОРОД В БУДУЩЕМ.

BUSINESS GUIDE: В мае правительство утвердило концепцию развития пригородных перевозок, которая предусматривает подписание с 2015 года контрактов между ППК и регионами на 15 лет. Фактически субъекты теперь несут материальную ответственность перед перевозчиками, насколько сильно это повлияет на отрасль?

МИХАИЛ ХРОМОВ: Это чрезвычайно важно, потому что отрасль, в которой мы работаем, капиталоемкая, а отдача длительная. Поэтому необходимо уходить во взаимные долгосрочные обязательства между заказчиками перевозок и поставщиками услуг. Под реализацию подобных мероприятий нужно много денег: их могут дать как субъекты в виде субсидий, так и банки. Когда мы это поняли, совместно с Московским регионом просчитали модель долгосрочных обязательств. В апреле ЦППК сделала первую попытку — заключила трехлетний контракт с ОАО РЖД на обслуживание и ремонт платформ и подвижного состава.

ВВ: С кем-либо из регионов уже есть договоренность по долгосрочному контракту?

М. Х.: Нет, но работа ведется. Правительством РФ было дано поручение Москве и Московской области в качестве пилотных регионов подготовить все решения, необходимые для заключения долгосрочных договоров. Они сейчас активно ведут эту работу.

ВВ: Если регион не согласится на 15-летний контракт, перевозчик вправе отказать в услуге. Как думаете, стоит ожидать массовой отмены электричек?

М. Х.: Я не готов вдаваться в творческие рассуждения, есть документы, концепция, в которой прописано, что субъекты самостоятельно определяют свою потребность в пригородных перевозках и объем их финансирования. Если регион хочет потратить на железнодорожное сообщение больше денег, чем у него есть, это его ответственность. Он должен заплатить ровно столько, сколько заказал. Если он этого не сделал, то это уже предмет судебных разбирательств, реструктуризации, мирового соглашения, что угодно. У нас пока нет планов по отмене электричек в каком-либо регионе.

ВВ: В правительстве ранее выразили готовность зафиксировать долгосрочную субсидию для ОАО РЖД в 25 млрд руб. ежегодно за льготное пользование инфраструктурой со стороны перевозчиков. Но эта сумма фиксированная, и через какое-то время этих денег будет недостаточно, чтобы полностью покрыть все расходы...

М. Х.: Нормативно это решение пока никак не зафиксировано, но, если это действительно окажется так, то через 15 лет мы будем платить за пользование путями не 1%, как это сейчас, а свыше 50%. Мы предусмотрели в своей долгосрочной концепции этот риск.

ВВ: Правильно ли я понимаю, что часть средств на оплату инфраструктуры могут компенсировать регионы? О какой примерно сумме идет речь и с кем достигнута договоренность?

М. Х.: Корректнее сказать, что регионы не могут, а обязаны будут компенсировать оплату инфраструктуры. Эти расходы являются прямыми расходами пригородных компаний на перевозку пассажиров. И субъекты РФ обязаны включить их в тариф на перевозку и в стоимость билета. Если они принимают решение не перекладывать какую-то часть этих затрат на пассажиров, то обязаны будут компенсировать ее напрямую пригородной компании путем выделения субсидии из собственного бюджета.



ВВ: С прошлого года ЦППК начала самостоятельно закупать подвижной состав. Сколько всего поездов планирует приобрести и за счет каких средств?

М. Х.: В прошлом году мы купили 4 поезда, еще 26 — в этом. В последующие годы на протяжении 15 лет мы считываем приобретать по 26–27 электропоездов ежегодно, пик придется к 2020 году, когда нам потребуются обновить дизельные поезда. В первое время мы рассчитываем финансировать покупки самостоятельно, направляя на это практически все, что заработали. В дальнейшем надеюсь, что это будет долгосрочный лизинг с льготными условиями финансирования — мы сейчас как раз над этим работаем. Кроме того, в нашей модели заложено повышение тарифов в пределах инфляции.

ВВ: Расскажите поподробнее о финлизинге, есть уже какие-то договоренности?

М. Х.: Повторюсь, что у нас нет возможности закупать парк за счет собственных средств и мы ищем такую форму лизинга, чтобы нагрузка была минимальной. Такие условия нам могут предложить только крупные банки, вот с ними мы и общаемся. На данный момент у нас подписан меморандум с Внешэкономбанком. Но для того чтобы нагрузка на субъекты и пассажиров была минимальной, мы рассматриваем лизинг на срок службы подвижного состава, то есть на 28 лет. По сути, такого не бывает — вы предлагаете, насколько это сложная конструкция? Но несколько банков прорабатывают этот вопрос. Причем очень серьезно. На уровне внутренних экспертиз.

ВВ: Может, есть смысл попросить ОАО РЖД выступить гарантом?

М. Х.: Нет, ОАО РЖД никакого отношения к закупке подвижного состава не имеет. Но гарантии банку на весь срок действия подвижного состава действительно нужны. Вопрос, как это структурировать по срокам.

ВВ: А о заключении контракта жизненного цикла на долгосрочное обслуживание поездов не задумывались?

М. Х.: Нет, пока у нас будет только контракт на покупку подвижного состава, но, может быть, через какое-то время мы воспользуемся этой услугой.

ВВ: Вы уже оценили объем затрат на покупку поездов? Какие еще расходы запланированы инвестпрограммой ЦППК?

М. Х.: Согласно нашей стратегии, в течение 15 лет мы планируем потратить на подвижной состав 170 млрд руб. Это наиболее крупная статья расходов, также мы планируем инвестиции в совершенствование системы продаж, развитие остановочных пунктов.

ВВ: Каких финансовых результатов ожидаете по итогам 2014 года?

М. Х.: Прогнозируется положительный финансовый результат, однако в связи с осуществлением новых функций, связанных с содержанием подвижного состава и пассажирских обустройств, итоги 2014 года будут скромнее предыдущего.

ВВ: ЦППК планировала также изменить систему продаж, предложить новые услуги...

М. Х.: Да, мы работаем над этим. Например, с 1 июля изменили систему абонементов, отказавшись от большинства из них. У нас их было почти 50, а 95% абонементной выручки приносили 10 — вот их мы немножко доработали и оставили. При этом мы отказались от безумной скидки: чтобы вы понимали, по отдельным видам абонементов она доходила до 80% от стоимости разового билета. Конечно, это вызвало некоторое недовольство со стороны граждан, но больше так продолжаться не могло. Но и сейчас пассажир может сэкономить на абонементе до 30%, и спрос на них растет. Что касается других услуг, теперь пассажир может приобрести билет прямо в поезде, если в силу каких-либо причин не сделал этого до посадки. Но за это придется заплатить дополнительный сбор. Также мы занимаемся расширением каналов продаж: уже начали продавать билеты на межрегиональные экспрессы через интернет и думаем наладить электронные продажи на обычные электропоезда. Кроме того, уже со следующего года расплатиться за билет можно будет банковской картой, причем это касается как обычных касс, так и билетопечатающих автоматов. Уже сейчас работаем над этим в режиме пилотов. Ну и, конечно же, билеты ЦППК интегрируются с городской транспортной картой «Тройка», о чем мы уже сообщали.

ВВ: И тем не менее проблема безбилетных пассажиров по-прежнему существует?

М. Х.: Сегодня на долю безбилетных пассажиров приходится порядка 15% нашего пассажиропотока, и у нас нет механизма борьбы с ними. Более того, до недавних пор единственное, что мы могли, — предложить купить билет или покинуть поезд в случае отказа. Я бы не назвал это методом борьбы с безбилетниками. Мы боролись с ними исключительно «демократическими» способами вроде установки турникетов. Это вызвало недовольство пассажиров, но тем не менее выручка от продаж билетов выросла на 15–30% в зависимости от направления.

ВВ: А разве полиция не помогает бороться с безбилетниками?

М. Х.: Полиция выполняет функции охраны правопорядка в поезде, не более того. Мы можем обратиться к полицейскому с тем, чтобы он применил определенные административные меры к пассажиру, который отказывается оплачивать свой проезд. Но в силу ряда причин полиции в поездах не хватает, и здесь пока жирный знак вопроса, как дальше будет происходить взаимодействие перевозчика с безбилетником...

ВВ: А как насчет повышения размеров штрафов? Правительство РФ недавно внесло соответствующий законопроект в Госдуму...

М. Х.: Это не самоцель, но, безусловно, эффективный способ борьбы с безбилетным проездом. Конечно, мы за увеличение штрафов. Мы надеемся, что благодаря штрафным санкциям число зайцев уменьшится, а дисциплина пассажиров в части покупки билета возрастет. Потому что любитель покатайся зайцем сначала подумает, что для него выгоднее — купить проездной документ за 100 руб. или оплатить штраф.

ВВ: Согласно отчетности ЦППК, в 2013 году штат билетных кассиров сократился на 6%. Это свидетельствует о том, что вы намерены переходить на самообслуживание, кассовые аппараты?

М. Х.: Этому есть несколько объяснений. Во-первых, раньше в штате компании было около 300 операторов турникетных комплексов, которые помогают пассажирам прикладывать билеты к турникетам. И, чтобы сократить свои издержки, мы перевели их на аутсорсинг, и теперь такую услугу предоставляет нам сторонняя компания. Во-вторых, мы закупили свыше 1 тыс. билетопечатающих автоматов. Ну и, кроме того, произошла определенная кадровая оптимизация.

ВВ: Летом ОАО РЖД анонсировало передачу ЦППК в аренду на 15 лет всей прилегающей к Московской железной дороге инфраструктуры: вокзалов, касс, платформ, павильонов. При этом ЦППК реконструирует полученные объекты. Зачем было обременять себя непрофильным бизнесом с сомнительной рентабельностью?

М. Х.: Мы вообще не считали, получим ли какой-то коммерческий эффект от переданного нам в аренду имущества. Объяснение очень простое: мы обслуживаем пассажиров от точки до точки. То есть как только пассажир ступил на платформу, это уже наша зона ответственности — вот и все. А взятие в аренду — это правовой инструмент для того, чтобы у ЦППК были основания инвестировать в эти объекты. Всего мы планируем вложить в этот проект около 9–10 млрд руб. плюс стоимость аренды.

ВВ: А как будете возвращать вложенные средства, через размещение коммерческих площадей?

М. Х.: Я не могу сказать, что мы не рассматриваем такую возможность — изучаем, считаем. Но вы представляете, чего нам стоило согласовать весь технологический цикл? Серьезных усилий. Но если бы мы еще обсуждали коммерческий потенциал переданных нам объектов, то переговоры бы не закончились до сих пор. Поэтому мы решили обсуждать все поэтапно.

ВВ: Ну а если говорить потенциально, то что это может быть: ларьки с продуктами или рекламные щиты?

М. Х.: Скорее второе — по крайней мере о ларьках мы точно не думаем: они будут только мешать пассажирам, поэтому, в моем понимании, это путь в никуда. Можно также подумать о товарах первой необходимости в дороге.

Интервью взяла ЮЛИЯ ГАЛЛЯМОВА

«В ТЕЧЕНИЕ 15 ЛЕТ МЫ ПЛАНИРУЕМ ПОТРАТИТЬ НА ПОДВИЖНОЙ СОСТАВ 170 МЛРД РУБ. ОТРАСЛЬ, В КОТОРОЙ МЫ РАБОТАЕМ, КАПИТАЛОЕМАЯ, А ОТДАЧА ДЛИТЕЛЬНАЯ»

