

«НАМ ОЧЕНЬ ИНТЕРЕСНЫ МУЛЬТИМОДАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ»

НЕСМОТРЯ НА ТО ЧТО СУДЬБА ОПЕРАТОРОВ ПРИГОРОДНЫХ ЭЛЕКТРИЧЕК ПОЛНОСТЬЮ ЗАВИСИТ ОТ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СУБСИДИЙ, ИХ МЕНЕДЖМЕНТ НЕ ТЕРЯЕТ НАДЕЖДЫ ПОСТРОИТЬ ПРИБЫЛЬНЫЙ БИЗНЕС, ИМЕЮЩИЙ ПОТЕНЦИАЛ К ОРГАНИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ. БОЛЕЕ ТОГО, ПО СЛОВАМ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ОАО «ЦЕНТРАЛЬНАЯ ПРИГОРОДНАЯ ПАССАЖИРСКАЯ КОМПАНИЯ» (ЦППК) МИХАИЛА ХРОМОВА, ПРИ ДОЛЖНОМ ПОДХОДЕ ПРИГОРОДНЫЕ ПЕРЕВОЗЧИКИ ВПОЛНЕ МОГУТ РАЗМЫШЛЯТЬ ОБ ЭКСПАНСИИ НА СМЕЖНЫЕ РЫНКИ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК.

АЛЕКСЕЙ ЕКИМОВСКИЙ

BUSINESS GUIDE: Целью реформ в пригородном пассажирском комплексе изначально ставилось создание рентабельного рынка перевозчиков, каждый из которых имел бы ресурсы для развития. Как сегодня чувствует себя ЦППК именно как бизнес?

МИХАИЛ ХРОМОВ: Чтобы ответить на этот вопрос, нужно прежде всего учесть, что ЦППК является самым крупным пригородным перевозчиком на сети российских железных дорог и на территории РФ в целом. Ежедневно мы перевозим более 1,5 млн пассажиров на территории одиннадцати регионов. Самый большой объем пассажиров приходится на территорию Москвы и Московской области — это практически 95% пассажиропотока, но пассажиры оставшихся девяти регионов тоже очень важны для нашего бизнеса.

Если говорить о базовых финансово-экономических показателях ЦППК, то мы чувствуем себя достаточно устойчиво и уверенно. В 2015 году мы ожидаем выручку почти 35 млрд руб., планируем закончить год с чистой прибылью. Ее объем год от года снижается, но природа этого снижения связана с тем, что у компании появляется все больше собственных затрат и обязательств по развитию бизнеса, поэтому снижение объема прибыли в нашем случае не является чем-то критичным.

В текущем году мы заключили долгосрочный 15-летний договор на транспортное обслуживание с Москвой и Московской областью, по которому наша компания получает гарантированный источник финансирования инвестиционных и операционных обязательств, связанных с приобретением подвижного состава, его содержанием и текущим ремонтом. Кроме того, мы имеем аналогичные обязательства в части содержания, ремонта и реконструкции остановочных пунктов и другой пассажирской инфраструктуры, полученной в управление компании от ОАО «Российские железные дороги» (РЖД). То есть в целом как бизнес мы развиваемся очень стремительно.

Но все это благополучие, конечно же, связано с господдержкой отрасли. Все, о чем я рассказывал, стало возможным только после того, как государство приняло решение по субсидированию пригородного комплекса. Это льготный инфраструктурный платеж (мы платим всего 1% от тарифа за пользование магистральной железнодорожной инфраструктурой), и нулевая ставка НДС. Образуется за счет этого финансовые средства позволяют компании не просто возить пассажиров, но и развиваться.

ВГ: Недавно на парламентских слушаниях в Госдуме обсуждалась возможность закрепления предоставления федеральных субсидий пригородным компаниям на долгий срок или вообще навсегда. Насколько Минфин готов поддержать такие предложения?

В НАЧАЛЕ ГОДА НАША ЭКОНОМИКА РУХНУЛА, И ТОЛЬКО ПОСЛЕ ЭКСТРЕННЫХ РЕШЕНИЙ ПРАВИТЕЛЬСТВА МЫ СМОГЛИ ВОССТАНОВИТЬСЯ ГДЕ-ТО К ИЮНЮ



М. Х.: Я был на этом заседании, и мне показалось, что в государстве уже сложилось четкое понимание того, что отрасль поддерживать необходимо. Кризис в начале года подтвердил, что подавляющее число пригородных компаний не просто не могут развиваться, а им не хватало средств на обеспечение текущих перевозок. Даже мы в первом квартале оказались в очень тревожной ситуации, когда льгота по инфраструктурному тарифу была частично отменена (вместо 1% мы стали платить 25% от базовой ставки), а решения по «нулевому» НДС у нас тогда еще не было. Наша экономика рухнула, и только после экстренных решений правительства мы смогли восстановиться где-то к июню.

Так что необходимость господдержки всем очевидна — остается лишь определить ее формы и механизмы. У Минфина есть ряд предложений, которые мы тоже внимательно изучаем. Пока нулевая ставка НДС для нас зафиксирована на два года, надеемся, что субсидирование инфраструктурного тарифа также будет сохранено в будущем.

ВГ: Соглашение с Москвой и Подмосковьем, наверное, это тоже господдержка или это можно назвать бизнес-соглашением?

М. Х.: Не можно, а нужно. И это даже не просто контракт на транспортное обслуживание, а некий пакетный договор. Например, под это соглашение изменены нормативные документы на уровне правительств регионов, которые гарантируют компании безубыточную деятельность на своей территории. Таким образом, стороны этого соглашения взяли на себя встречные обязательства, которые приносят конкретную выгоду всем участникам — на мой взгляд, это и есть бизнес.

ВГ: Вы упомянули о том, что теперь ЦППК инвестирует значительные средства в реконструкцию и ремонт платформ. Как и когда окупятся такие инвестиции?

М. Х.: Говорить о том, что инвестиции в реконструкцию пассажирских обустройств дают прямую отдачу, конечно же, не приходится. Скорее это инвестиции в себя, в пассажира. Если, например, вы приобрели квартиру, вы же ее периодически ремонтируете, следите за ней, чтобы все

работало и было удобно — для себя. Поэтому и мы, взяв в аренду у ОАО РЖД эту инфраструктуру, инвестируем в нее, поскольку сами на ней работаем. Здесь логика для нас очевидна.

ВГ: Ранее сообщалось, что эти инвестиции будут засчитываться в счет арендной платы в адрес ОАО РЖД...

М. Х.: Это касается только тех затрат, которые мы называем «реконструкция и модернизация»: в этом случае у имущества продлевается срок службы или возникает новая стоимость — только тогда мы можем сделать зачет. Остальное — содержание и текущий ремонт, благоустройство — это собственные расходы компании. А если быть точным, это средства той самой федеральной господдержки, о которой я только что сказал. Только в период действия федеральных льгот у компании образуется ощутимая прибыль, которая может быть направлена на решение поставленных задач. На модернизацию и благоустройство платформ мы запланировали до 2 млрд руб. в год, ведь у нас 2,2 тыс. платформ. Но кроме этого за счет инвестпрограммы мы должны профинансировать и другие значительные вещи — закупку подвижного состава, развитие новых каналов продаж и так далее.

ВГ: Кстати, о подвижном составе. Заключение 15-летнего договора на транспортное обслуживание с Москвой и Подмосковьем должно было улучшить переговорную пози-

цию ЦППК перед банками, чтобы они предоставляли кредиты под закупки поездов по приемлемым ставкам. Удалось ли реально достичь прогресса?

М. Х.: Специфика этой части нашей инвестпрограммы в том, что подвижной состав чувствителен не столько к стоимости, сколько к сроку финансирования. Электричка служит 28 лет, поэтому если идти в классический пяти-летний или семилетний лизинг, то финансовая нагрузка оказывается непомерной для нашего бизнеса. Мы просто будем вынуждены предъявить эти расходы регионам для компенсации.

Поэтому сегодня идет работа с банками над тем, чтобы максимально увеличить срок финансирования и лизинга. Это достаточно сложные механизмы, но мы движемся очень быстро в позитивном направлении. При поддержке руководителей государства мы смогли начать переговоры с Российским фондом прямых инвестиций (дочерняя компания ВЭБа.— **ВГ**) о том, чтобы с его помощью связывать финансирование закупок поездов. Есть и альтернативный путь привлечения финансирования с использованием средств пенсионных фондов, по которому мы продвигаемся даже немного быстрее. По мере того как история будет развиваться дальше, мы будем об этом рассказывать. Но других способов поднять такие долгие деньги на коммерческом рынке мы пока не видим.

ВГ: И все же какова приемлемая ставка привлечения средств для закупок новых электричек?

М. Х.: Нам комфортна ставка в районе 13–14%. Под такие условия мы ищем контрагентов по финансированию и формируем собственную финансовую модель, чтобы не выходить за эти пределы. Естественно, чем ставка дешевле, тем для нас лучше. Теперь наша финансовая модель базируется на 15-летнем договоре с двумя важнейшими для ЦППК субъектами федерации. Банки акцептовали этот договор как обязывающий документ, который можно положить в основу нашей финансовой модели. Без него банки просто отказывались начинать переговоры.

ВГ: Хорошо, с Москвой и Московской областью договорились. Как идет диалог с остальными регионами, в которых работает ЦППК?

М. Х.: Скажу так, сложно, но по-рабочему. Для регионов сейчас важно понимание наших возросших собственных затрат, ведь они действительно в разы подскочили по сравнению с прошлыми годами. Теперь мы в буквальном смысле выгружаем для регионов наши первичные платёжные документы, чтобы они видели, насколько обременены все наши платежи.

Раньше регионы действительно не видели расходов, например, на содержание и ремонт тех же пассажирских обустройств: эти затраты были на балансе РЖД, которые регионам не предъявлялись. Теперь, ког-