«ВАЖНО ПРАВИЛЬНО РАСПОРЯДИТЬСЯ ИНСТРУМЕНТАМИ ПОДДЕРЖКИ ГОСУДАРСТВА»

ОПЕРАТОРЫ ПРИГОРОДНЫХ ПОЕЗДОВ РАБОТАЮТ В УСЛОВИЯХ РЫНКА С ОСОБЫМ «СОЦИАЛЬНЫМ ЗАКАЗОМ». ОЖИДАНИЯ ПАССАЖИРОВ СОДЕРЖАТ ВЫСОКИЕ ТРЕБОВАНИЯ К УРОВНЮ СЕРВИСА И ТОЧНОСТИ ВО ВРЕМЕНИ ПРЕДЪЯВЛЕНИЯ УСЛУГ ПЕРЕВОЗЧИКА. РЕГИОНАЛЬНЫЕ ВЛАСТИ ДОБИВАЮТСЯ МАКСИМАЛЬНОЙ ПРОЗРАЧНОСТИ РАСХОДОВ НА НИХ. А ГОСУДАРСТВО, ПРЕДОСТАВИВ ТРАНСПОРТНОМУ СЕГМЕНТУ РЯД ЛЬГОТ, ТРЕБУЕТ И ТОГО И ДРУГОГО. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ОАО «ЦЕНТРАЛЬНАЯ ПРИГОРОДНАЯ ПАССАЖИРСКАЯ КОМПАНИЯ» (ЦППК) МИХАИЛ ХРОМОВ РАССКАЗАЛ BG, ЧТО ПЕРЕВОЗЧИКИ УЖЕ НАУЧИЛИСЬ СОБЛЮДАТЬ НЕОБХОДИМЫЙ БАЛАНС ИНТЕРЕСОВ. И ДАЖЕ САМОСТОЯТЕЛЬНО ПРОБУЮТ ВЫВОДИТЬ НА РЫНОК СЕРВИСНЫЕ НОВИНКИ.

BUSINESS GUIDE: Судя по недавней дискуссии органов исполнительной власти вокруг вопроса о сохранении нулевого НДС для пригородных перевозок, у них нет сомнений, что отрасль без господдержки нормально функционировать не сможет. Но со стороны складывается ощущение, что с возможными формами поддержки перевозчиков государство не определилось. Дискуссия действительно продолжается?

МИХАИЛ ХРОМОВ: Для отрасли и курирующего ведомства — Министерства транспорта РФ — все очевидно. Без государственной поддержки пригородный транспорт существовать не сможет. Сначала существенно помогла льгота на плату за инфраструктуру (подробнее см. материал на стр. 3 — **BG**). А решение в 2015 году о нулевой ставке НДС для пригородных компаний также принесло свои результаты. В короткие сроки ситуация нормализовалась для многих. Конечно, не для всех. У нашей компании, как это ни банально звучит, уверенность в завтрашнем дне появилась очень сильная.

BG: Может быть, это связано еще и с тем, что компания работает в регионах с самым высоким спросом, в Московском регионе?

М. Х.: Да, безусловно, и с этим тоже. Тем не менее, если убрать сейчас все меры господдержки, мы моментально станем убыточными.

Определенные вопросы о характере мер поддержки задавались со стороны Министерства финансов. Однако на данный момент дискуссия уже в прошлом. В Государственную думу был внесен законопроект, предусматривающий установление НДС 0% на пассажирские перевозки железнодорожным транспортом на период до 2030 года, который 4 ноября уже принят в первом чтении.

BG: Ваша компания вынуждена искать методы повышения рентабельности ежедневно. За последние два года вы нашли такие, которые государство могло бы закрепить для всех пригородных перевозчиков?

М. Х.: Пока говорить о самостоятельном формировании прибыли пригородными компаниями было бы неверно. Ее природа обусловлена исключительно мерами государственной поддержки наших перевозок. Приведу простой пример. Если бы нам пришлось платить РЖД полную стоимость за услуги инфраструктуры, расходы превысили бы 13 млрд руб. После установления специального коэффициента для нашего сегмента платим за инфраструктуру 1% — 130 млн руб. Соотнесите эти цифры — сразу же очевидно, насколько важна для нас мера поддержки.

ГЕННАДИЙ ГУЛЯЕВ

Однако в определенных условиях субъекты РФ позволяют пригородной компании заработать прибыль, при этом четко определяя, на какие цели эта прибыль должна быть направлена. И единственно возможный вариант — это инвестиции в пригородный комплекс. Соответственно, субъекты РФ определяют, какие это должны быть инвестиции: приобретение подвижного состава, модернизация инфраструктуры, развитие новых технологий продажи билетов.

Усилия нашего менеджмента направлены прежде всего на то, чтобы правильно поддержкой государства распорядиться.

BG: И как решить такую задачу, если набор инструментов ограничен?

М. Х.: Основной упор делаем на максимальное улучшение качества перевозки. Сегмент поездов повышенной комфортности, разумеется, более доходен. И там, где мы видим спрос, предлагаем более высокий уровень сервиса. Например, интересным опытом оказалось внедрение услуги семейного купе бизнес-класса в экспрессе по маршруту Москва—Тула.

Мы пытаемся в этом направлении двигаться. Но аккуратно. Другого инструментария для «кратного» увеличения доходности у нас, конечно, нет.

BG: Одно из предложений Минфина касалось идеи уйти от прямых субсидий на пригород, но помочь перевозчикам при работе с кредитными организациями, компенсируя проценты по кредитам. Или помочь в диалоге с региональными властями, так или иначе заинтересовав их выделять средства из бюджетов на социальный заказ по перевозкам. Это сработает в нынешних условиях?

М. Х.: Идея с компенсацией процентов по кредитам продолжает обсуждаться, но уже не как федеральная мера, а как один из возможных механизмов поддержки со стороны самих субъектов РФ.

BG: Сам факт государственной поддержки влияет на процесс переговоров с кредитными организациями? Или они обращают внимание прежде всего на доходность ЦППК и других пригородных компаний?

М. Х.: Безусловно, кредитные организации обращают внимание на финансовое положение пригородных компаний. Но для того, чтобы спрогнозировать финансовое положение, нужно понимание государственной политики по поддержке пригорода.

Эта политика складывается из конкретных мер поддержки и сроков их действия. С мерами государство определилось: НДС 0%, льготный коэффициент на пользование инфраструктурой. Если мера по НДС будет продлена до 2030 года, то наступит большая определенность с мерами государственной поддержки.

BG: С рядом регионов ЦППК заключила долгосрочные соглашения об обслуживании пассажиров. Это повлечет за собой изменения в вашей инвестиционной программе?

М. Х.: Безусловно. Именно наличие долгосрочных договоров и позволяет нам формировать инвестиционную программу по обновлению подвижного состава.

BG: Как корректируется заказ от регионов в случае необходимости? Много времени требуется для принятия и согласования такого решения?

М. Х.: На 2017 год объемы транспортного обслуживания регионов останутся на уровне текущего года. Если у регионов возникает необходимость в назначении дополнительных поездов либо изменении порядка курсирования, мы запрашиваем у собственника инфраструктуры — компании ОАО РЖД — наличие технической возможности. После получения предложения от ОАО РЖД компания направляет в регион варианты графика движения. Регион согласовывает удобное ему расписание. После этого вносятся соответствующие изменения в договор на транспортное обслуживание региона, в договор на пользование инфраструктурой и в договор аренды подвижного состава. Обычно на весь процесс уходит порядка 45 суток, но в отдельных сложных случаях может занять до двух месяцев.

BG: Транспортные машиностроители наверняка сами заинтересованы в устойчивом спросе на пассажирский подвижной состав. В диалоге с кредитными организациями ваша компания и производители выступали когда-нибудь «единой командой»?

М. Х.: Конечно, как и любой продавец любого товара, производители заинтересованы в устойчивом спросе. Баланс интересов всех сторон формируется при под-

УСИЛИЯ МЕНЕДЖМЕНТА ЦЕНТРАЛЬНОЙ ПРИГОРОДНОЙ КОМПАНИИ НАПРАВЛЕНЫ ПРЕЖДЕ ВСЕГО НА НАИБОЛЕЕ РАЦИОНАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДЕЙСТВУЮЩИХ МЕР ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ