

Реклама

Mitsubishi Electric: японское качество хранения продуктов

Анонс



Декларации-2014: кто самый богатый во власти

Анонс



Богатейшие бизнесмены России — 2014

События ▾ Мнения ▾ Рейтинги ▾ Миллиардеры ▾ Компании ▾ Свой бизнес ▾ Финансы ▾ Технологии ▾

Главная новость Суд арестовал активы экс-владельца «Башнефти» на 71 млрд рублей →
Новость Россия не блокировала свои средства в МВФ для помощи Украине →
Новость Экономисты не согласились с прогнозом ЦБ по замедлению инфляции →

Компании

Инфраструктура

17.02.2015 05:30



Игорь Попов
редактор Forbes



Я рекомендую 26

Мне нравится 65

Твитнуть 17

«С 1 января убыточными для нас стали все регионы, кроме МОСКОВСКОГО»



Фото РИА Новости

Генеральный директор «Центральной пригородной пассажирской компании» Михаил Хромов — об отмене электричек, формировании тарифов и вандалах
Всего неделя потребовалась РЖД на запуск 312 электропоездов после того, как президент России Владимир Путин 4 февраля [потребовал «немедленно восстановить» прерванное пригородное железнодорожное сообщение](#) в ряде регионов. С 2012 по 2014 год в стране прекратили ходить почти 900 электричек. На 2015-й планировалось снятие с маршрутов еще более 300 в 39 регионах. Причина одна — убыточность перевозок. Разницу между социальными тарифами и затратами перевозчиков должны компенсировать региональные власти. На это, по расчетам РЖД, в 2015 году потребуется 24 млрд рублей, но фактически в бюджетах субъектов предусмотрено в три раза меньше. Крупнейшая в отрасли, почти

наполовину частная «Центральная пригородная пассажирская компания» («Центральная ППК», ЦППК) перевезла в прошлом году 600 млн пассажиров и при 32 млрд рублей выручки сумела заработать прибыль.

О том, как устроен этот бизнес, как согласовываются с регионами и формируются тарифы и кто виноват в отмене электричек, в интервью Forbes рассказал генеральный директор «Центральной ППК» Михаил Хромов.

— Ваша компания работает в Москве и девяти областях центральной части страны, большинство из которых не в лучшей экономической ситуации. Вы отменяли убыточные электрички на своих маршрутах?

— Совместно с региональными властями, которые и являются заказчиками объемов перевозок, мы проводили меры по оптимизации расписания, но на повсеместную отмену поездов, как это сделали некоторые перевозочные компании, мы не готовы. Хотя в текущих реалиях может возникнуть ситуация, в которой у нас просто не будет возможности осуществлять перевозки в заданных объемах.

Можно пользоваться инфраструктурой в долг, можно тянуть с оплатой подвижного состава, но рано или поздно возникнет вопрос — вы когда долги погасите?

До 1 января 2015 года мы сами субсидировали перевозку в ряде регионов за счет прибыли, которую получали в Москве и Московской области. С 1 января, когда был повышен коэффициент на услуги инфраструктуры с 0,01 до 0,25, убыточными для нас стали все регионы, кроме Московского узла. Только там мы работаем в ноль. Таким образом, источников на покрытие убытков от перевозок в других регионах больше нет. Мы сейчас перевозим пассажиров исходя из заложенных средств на компенсацию выпадающих доходов в региональных бюджетах, когда их выберем, начнутся проблемы.

— Когда начнутся?

— До апреля точно справимся, а дальше придется искать решения. Для примера приведу цифры по одной из областей. Стоимость услуги стоит там условно 100 рублей, 30 рублей — установленный субъектом тариф для пассажира. Чтобы сохранить социальный тариф, регион должен компенсировать компании 70 рублей, а в бюджете на эти цели заложено только 10 рублей. Мы пытаемся найти баланс, разговариваем, но в ответ получаем, что все на железной дороге непрозрачно, поэтому говорят, платить вам не будем — и все.

Мы им показываем расчеты, все цифры, из которых складывается себестоимость.

Железнодорожные перевозки — это реально дорого, и вариантов два. Либо повышать тариф для населения, либо компенсировать убытки для сохранения низкого уровня, что позволит избежать социального взрыва.

— Как эта социальная нагрузка перетекла в регионы, раньше все как-то компенсировалось внутри РЖД?

— Раньше социальная перевозка осуществлялась внутри РЖД, и шло перекрестное финансирование — убытки пассажирских пригородных перевозок покрывались за счет грузовых. Потом, согласно структурной реформе, из РЖД пассажирские перевозки были выделены в отдельные пригородные компании, в результате чего и обнажилась проблема

пригорода. С целью поддержки пригородного транспорта в 2011 году правительством РФ была выделена инфраструктурная субсидия в размере 25 млрд рублей в год. РЖД получали напрямую федеральные субсидии, а перевозчикам был установлен льготный коэффициент 0,01 на инфраструктуру. Проблема в том, что фактические расходы РЖД на инфраструктуру составляют 33-34 млрд рублей.

Таким образом, ежегодные потери РЖД составили 8-9 млрд рублей.

С 1 января правительством для перевозчиков был увеличен льготный коэффициент на инфраструктуру до 0,25. Соответственно, себестоимость перевозок возросла и легла дополнительной нагрузкой на региональные бюджеты. Они и раньше не могли в полной мере оплатить перевозку, а с 1 января ситуация существенно ухудшилась. После этого все и посыпалось.

— **Контрольный пакет акций вашей компании принадлежит в равных долях РЖД и Московской области, остальное у частных инвесторов. Частные совладельцы компании не жалеют, что ввязались в этот бизнес?**

— При нормальной, правильно выстроенной регуляторной модели и выстроенной нормативной среде — это не высокомаржинальный, но доходный бизнес. По крайней мере, в московском регионе. Базовая задача — инструменты должны быть долгосрочными. Мы надеемся, что они такими будут. Частные инвесторы не считают, что вложились не в тот проект. Сейчас мы вышли в устойчивую реализацию программы по закупке собственных поездов — 26 новых электричек уже перевозят пассажиров. Летом 2014 года взяли в аренду на 15 лет 2500 платформ. Теперь уборка, текущий ремонт и модернизация лежат на нас. До недавнего времени там была путаница в зонах ответственности РЖД, перевозчика и региональных властей. Теперь за все отвечает перевозчик.

— **Вам это зачем, торговые палатки на платформах поставите?**

— Содержание платформ — затратные статьи, которые войдут в себестоимость деятельности компании. Возможности для заработка на платформах есть, но они очень ограничены.

Нельзя все заставить киосками в ущерб пассажиру и транспортной безопасности.

Для нас важнее повышение собираемости выручки. Мы уже установили 25 турникетных комплексов, перекрыли периметр станций, и «зайцев» стало заметно меньше.

— **Стоит ли пассажирам ожидать на пригородных маршрутах электропоездов европейского уровня?**

— Любые новые поезда — достаточно капиталоемкое приобретение, которое ляжет дополнительной нагрузкой либо на пассажира, либо на регионы. Поэтому надо в первую очередь соблюдать баланс интересов: готов ли пассажир платить больше, готов ли субъект. Те же «Ласточки» — это красивый современный поезд, но для социальных перевозок он

слишком дорог. Кроме того, может я не справедлив, но пассажир тоже должен научиться культурно существовать в среде, в которой обитает.

Что только в новых поездах не вытворяют — режут обивку сидений, окна разбивают, туалеты портят.

Хорошо, что камеры есть, ловим. Но явление слишком массовое.

— 29 декабря 2014 года вы выиграли тендер Московского метрополитена на перевозку пассажиров по Малому кольцу железной дороги (МКЖД). Что это вам даст?

— Мы посчитали, посмотрели возможности, оценили риски и решили, что это выгодно. По условиям конкурса мы будем ежегодно получать за свои услуги 3,79 млрд рублей — это годовой гарантированный перевозчику платеж, покрывающий наши расходы на закупку и содержание поездов, обслуживание пассажиров. Рентабельность перевозчика составит примерно 3%.

Сверхмаржи в такого рода деятельности быть не может. Это долгосрочный проект, на 15 лет, тем и интересен. Под проект мы должны закупить 33 пятивагонных поезда.

— Частные совладельцы вашей компании являются и [совладельцами «Трансмашхолдинга»](#), на рынке не сомневаются, что поезда вы купите именно у этой компании.

— Подозрения могут быть какие угодно. Мы с производителем пока не определились. Эта сделка будет стоить 8-10 млрд рублей, нам в ней важна экономика, кто предложит лучшие условия. Пока решаем, будет ли это собственный подвижной состав, арендованный или взят в лизинг.

— 15 лет — большой срок, за это время 3,79 млрд рублей ежегодных выплат сильно подешевеют.

— Контрактом предусмотрена ежегодная индексация на уровень официальных прогнозов развития экономики. Если привлекаемое финансирование будет привязано к размеру ключевой ставки, которую ЦБ начал снижать, возникшую разницу можно нивелировать. Сложного сейчас происходит много, фатального — ничего.

— Сколько реально пассажиров будет перевозить МКЖД?

— Уверен, что за 2-3 года выйдет на 250 млн пассажиров в год. А вообще его проездная способность рассчитана на 300 млн пассажиров в год. Первые поезда будут запущены по кольцу 1 января 2016 года. Времени, в самом деле, осталось не так много.