

# Либерализация региональных перевозок в Германии

**Новые операторские компании, в том числе принадлежащие зарубежным владельцам, с новым подвижным составом и повышенным уровнем обслуживания кардинально изменили рынок региональных пассажирских перевозок в Германии.**

Практика пользования региональными поездами в Германии существенно изменилась за последние 20 лет. Пассажиры встречают новые поезда не только региональной компании DB Regio — национального оператора DB, но и частных брендов, в некоторых случаях поддерживаемых государственными железными дорогами других европейских стран.

С началом либерализации рынка в 1995–1996 гг. многие операторы пытались использовать предлагаемые ею возможности. Abellio, Keolis, Netinera (ранее Arriva), Veolia и Metronom последовательно принимали участие в тендерах и завоевывали рынок. В ближайшие несколько лет половина объема региональных пассажирских перевозок будет распределяться по результатам тендеров, что обещает операторам перспективу роста.

Компания National Express последней появилась на этом рынке, а именно в федеральной земле Северный Рейн-Вестфалия. В предыдущие годы она являлась обладателем пяти франшиз в Великобритании, но к настоящему времени сохранила только одну (рис. 1). National Express — один из частных операторов, активных в Германии, начиная с 15 декабря 2015 г. будет в течение 15 лет выполнять перевозки

в Руре на линиях RE7, RB48 и обслуживать сообщение Rhein-Münsterland Express. По контракту на эти перевозки, заключенному с администрацией Rhein-Ruhr Transport (VRR) в феврале 2013 г., компания будет выполнять порядка 5,1 млн поездок-км в год. National Express готовится к тендерам в других землях; по ее оценке, объем новых контрактов таков, что даже получение 10% из них гарантирует для компании рост рыночной доли.

Появление концессий на пассажирские перевозки совпало с ростом популярности региональных

железнодорожных сообщений. Так, на входящей в ведение VRR сети в федеральной земле Северный Рейн-Вестфалия в настоящее время ежегодно выполняется 101 млн поездок-км, что на 17,4% больше относительно 86 млн в 1995 г. В 2013 г. объем перевозок достиг 1,16 млрд пассажиров по сравнению с 865 млн чел. — объемом перевозок до начала концессионирования, что означает рост в размере 34%.

Аналогичная картина отмечается в Баварии. В отличие от Северного Рейна-Вестфалии — самой густонаселенной земли, которую кроме VRR обслуживают еще две транспортные администрации — Westphalia-Lippe Local Transport (NWL) и Rheinland Local Transport (NVR), в Баварии действует только одна компания, а именно Bavaria Railway Authority (BEG).

В Баварии либерализация пассажирских перевозок и появление конкуренции привели к увеличению объема поездной работы с 80 млн в 1996 г. до 120 млн пассажиро-км, или на 70%. В настоящее время в Баварии железнодорожные перевозки выполняются по 25 тендерам. Конкуренция вынуждает операторов контролировать расходы, а земельные администрации



Рис. 1. Поезд компании National Express в Великобритании

получают возможность за те же деньги заказывать больший объем поездной работы и предлагать населению расписание, в котором гарантировано отправление по крайней мере одного поезда в час с каждой станции на территории Баварии.

Несмотря на очевидные изменения к лучшему в местных сообщениях, включая уровень обслуживания, остаются нерешенными многие вопросы, в частности касающиеся роли DB на этом рынке, взаимоотношений компании с местными транспортными администрациями и успешными конкурентами.

### Ход либерализации

Процесс либерализации в Германии начался с реструктуризации и объединения железных дорог Западной и Восточной Германии в компанию Deutsche Bahn (DB). В настоящее время DB остаются государственным оператором перевозок в дальних сообщениях, тогда как право собственности и ответственность за текущее содержание инфраструктуры переданы дочерней компании DB Netz. DB Schenker занимается перевозками грузов и логистикой, DB Regio — региональными пассажирскими перевозками. Причем последняя в ходе реструктуризации DB адаптировалась к структуре менеджмента частной компании в силу того, что постепенно вовлекалась в конкурсные процедуры по распределению контрактов на местные и региональные перевозки, а после приобретения Arriva в 2010 г. — и в других странах. DB International ориентирована на оказание консалтинговых услуг за границами Германии.

Плачевное финансовое состояние местных пассажирских сообщений в Германии побудило федеральное правительство к передаче в 1995 г. полномочий на уровень земельных властей. В результате 27 местных и региональных транспортных администраций получили право разрабатывать расписания

движения, формулировать условия для подготовки тендеров и контролировать их проведение, включая обязательное требование по вводу в эксплуатацию нового подвижного состава. В рамках новой структуры региональных железных дорог власти земель получают от федерального правительства финансирование, которое к настоящему времени достигает 7,4 млрд евро в год.

Первое время тендеры не привлекали большого числа участников, все перевозки выполняла DB Regio. Но в 2003 г. с появлением на рынке компаний сначала Arriva, а затем Keolis и Connex (впоследствии Veolia) тенденция изменилась сначала в Баварии, а потом и в других землях. Тем не менее необходимость конкуренции некрупных компаний-операторов с компанией DB, имеющей серьезную финансовую и политическую поддержку, долгое время представляла проблему для концессионных процессов и остается препятствием для некоторых перспективных внешних операторов.

Компания Abellio в 2011 г. подала иск против VRR, заключившей контракт напрямую с DB Regio на обслуживание сети S-Bahn в федеральной земле Северный Рейн-Вестфалия до 2023 г. Кроме того, VRR приняла решение, что и региональные сообщения Regional Express будут закрыты для конкуренции на обозримую перспективу. Вынесенный Верховным судом Германии вердикт по этому иску гласил, что контракты на перевозки по всем железнодорожным линиям в стране должны заключаться на конкурсной основе.

Транспортные администрации в принципе признают, что открытые конкурсы являются конечной целью проводимых преобразований, но в некоторых регионах переход к ним замедлен сильным влиянием местных политических кругов (обусловленным, например, давлением профсоюзов) и DB.

Реагируя на данную ситуацию, VRR приняла модель финансиро-

вания нового подвижного состава как средство, дающее возможность частным компаниям эффективнее соперничать с DB, особенно в условиях ослабления конкуренции после кризиса 2008 г. Условие предоставления нового подвижного состава является важным компонентом многих тендеров на региональные перевозки в Германии. Однако последствия финансового кризиса осложнили большинству малых операторов задачу по привлечению заемных средств для подобных инвестиций.

То, что государственная компания DB все еще имеет возможность привлекать средства с менее высокими расходами, причем в некоторых случаях даже с меньшими, чем транспортные администрации земель, дает DB явное преимущество, ограничивает число претендентов на участие в конкурсе и поднимает цену контракта.

Принятая VRR финансовая модель снимает одну из проблем, гарантируя оператору использование приобретенных им поездов по истечении срока контракта. Модель предполагает, что оператор покупает подвижной состав и продает его по окончании срока контракта транспортной администрации, которая принимает на себя ответственность за передачу поездов оператору-преемнику. Такой подход позволяет выравнивать возможности для DB и других участников конкурса при подготовке конкурсного предложения. Результаты использования новой модели оказались довольно обнадеживающими. В пяти тендерах, проведенных начиная с 2009 г., Abellio получила, используя новую модель, два контракта (конкурируя с двумя претендентами), National Express — один контракт (один конкурент), остальные два контракта заключены с DB Regio, которая в обоих случаях конкурировала с двумя претендентами, ориентированными на финансовую модель VRR.

Успех в федеральной земле Северный Рейн-Вестфалия побудил транспортную администрацию Баден-Вюртемберга (NVBW) применить подобную модель в проводимых тендерах. В Берлине же ситуация вынудила администрацию земли Берлин-Бранденбург (VBB) продлить до 2022–2023 гг. контракт на обслуживание кольцевой линии городской железной дороги с компанией S-Bahn Berlin (дочернее предприятие DB Regio), несмотря на претензии к качеству обслуживания. Эта ситуация сложилась ввиду отсутствия претендентов, способных привлечь 800 млн евро для приобретения нового подвижного состава. VBB первоначально планировала заключить контракт сроком на 15 лет начиная с 2017 г., но сенат Берлина счел, что невозможно будет получить новые поезда к этому сроку ввиду уникальности системы электрификации (на постоянном токе 650 В).

Транспортная администрация Баварии (BEG) также признает, насколько важно для операторов иметь гарантии использования приобретенного ими подвижного состава по истечении 12 лет — срока действия контракта. BEG гарантирует владельцу поездов их повторное использование независимо от того, кто выиграл конкурс. Подобные гарантии имеют значение для участников конкурса, поскольку обеспечивают такой же высший рейтинг, как и DB, что важно для создания возможно лучших условий для конкуренции (рис. 2).

### Контракт нетто или брутто

В Германии финансирование перевозочной деятельности организуется по двум схемам. Законодательство ЕС дает праву организатору торгов определить характер заключаемых контрактов — брутто или нетто. В первом случае оператор торгуется за объем возмещаемых эксплуатационных затрат, все доходы поступают в ведение транс-

портной администрации. Во втором — оператор распоряжается всеми доходами и получает субсидию в размере, постоянном в течение срока действия контракта или изменяющемся по оговоренной схеме. В этом случае оператор несет коммерческий риск потери доходов в случае падения объема перевозок по причине обслуживания на невысоком уровне.

Земли Германии применяют ту или иную схему. Например, в Баварии, Баден-Вюртемберге и Рейнланд-Пфальце все контракты заключаются по схеме нетто. Такая схема достаточно привлекательна для операторов, но им приходится сталкиваться с проблемой прогнозирования доходов по контрактам продолжительностью более 10 лет. Во многих случаях претенденты не могут достоверно оценивать уровень доходов на перспективу в силу отсутствия доступа к данным предыдущего оператора или транспортной администрации.

Кроме того, сохраняется ряд условий, в большей степени благоприятствующих DB. В условия некоторых тендеров включено привлечение бывших в употреблении поездов. Рынок такого подвижного состава весьма ограничен, в то время как DB в силу своих масштабов и исторических моментов

располагает достаточным парком. Что касается продаж билетов, то существует только один национальный тариф, управляемый DB. Любой частный оператор должен кооперироваться с DB на этих условиях.

Важную проблему представляет доступ к технической базе по обслуживанию подвижного состава. С ростом числа операторов, выходящих на рынок, растет и потребность с их стороны в таких услугах. До сих пор выигравшие тендер компании рассчитывают на собственные депо. В перспективе продолжение такой практики с увеличением числа депо не представляется жизнеспособным по разным причинам, хотя бы в силу отсутствия подходящих мест для их строительства. Федеральное регулирование предписывает свободный доступ к мощностям депо, но не работает, поэтому необходимы новые решения — например, передача победителям конкурсов существующих депо.

### Проблемы сертификации

Требование ввода оператором нового подвижного состава является безусловным достоинством концессионной системы, поскольку ускоряет замену устаревших поездов новыми. Однако задержки в



Рис. 2. Поезд Meridian компании Veolia в Мюнхене

сертификации новых поездов в последние годы становятся серьезной проблемой не только для операторов, но и для транспортных администраций. Так, оператор Abellio получил сертификат для девяти дизель-поездов Coradia Lint (рис. 3), заказанных компании Alstom для обслуживания перевозок по маршруту Вупперталь — Золинген (Северный Рейн-Вестфалия), за 34 ч до начала плановой эксплуатации (декабрь 2013 г.). Причем заказаны были поезда стандартной конструкции, Alstom к тому времени поставила заказчикам 760 таких поездов. Администрации земли пришлось сначала подготовить сложный план замены новых поездов, эксплуатация которых оставалась под вопросом, арендованными, а потом за 34 ч вернуться к первоначальному варианту использования новых поездов.

Этот пример показывает, насколько важно урегулировать процесс сертификации. Соглашение, направленное на ускорение процесса, в июне 2013 г. подписали Ассоциация немецкой промышленности VDB, Федеральная железнодорожная администрация EBA, DB и Ассоциация немецких транспортных компаний VDV. Теперь на получение допуска для нового локомотива по последним нормам достаточно 11 недель после подписания сопроводительных документов.

### Преимущества для пассажиров

Несмотря на многие трудности, частные операторы предлагают более высокий уровень обслуживания, чем DB. Это подтверждается таблицами рейтингов, учитывающими такие показатели, как точность курсирования, чистота в поездах, публичное мнение, и отражает готовность новых компаний к инновациям. Вместе с тем важно отметить повышение уровня обслуживания у всех операторов, включая DB, что можно считать следствием конкуренции.

Скорость принятия решений является существенным преимуществом новых операторов, но более высокие накладные расходы позволяют DB закладывать более высокую степень риска в тендерных предложениях.

Инновации в обслуживании видны любому пассажиру поездов частных компаний. Ограниченные возможности по изменению цены билетов и предоставлению специальных предложений, невозможность привлечения доходов от дополнительных услуг на станциях оставляют частным операторам единственный путь роста доходов за счет увеличения числа пассажиров.

Новые быстрые поезда, обрабатываемые по улучшенным ниткам

графика, сокращают время поездки, привлекают новых пассажиров и способствуют расширению зон, охватываемых пригородными сообщениями, вокруг многих городов страны.

Отмечается тенденция усиления внимания операторов к накоплению пассажирами нового транспортного опыта. Эксплуатируемые ими поезда совместимы с платформами разной высоты, встречающимися на национальной сети, приспособлены для поездок людей с ограниченной подвижностью, оснащены туалетами и улучшенными осветительными приборами.

Планировка салонов обеспечивает максимальное число мест для сидения, увеличенное число дверей минимизирует время на посадку/высадку. Расширены функции поездных информационных систем: помимо объявления следующей станции, они дают сведения о пересадках, новостные сообщения, прогноз погоды.

Некоторые операторы уделяют особое внимание уровню обслуживания. Так, компания Netinera в поездах ALEX, курсирующих между Мюнхеном и Линдау, реализует концепцию *servitality* (*service + hospitality*, сервис + гостеприимство). Персонал обучен этикете работы с постояльцами, принятому в отелях Швейцарии и перенесенному на борт поезда.

По оценке региональных транспортных администраций, подобные изменения были бы невозможны без конкуренции; подобные новшества, введенные DB, обошлись бы намного дороже. Более того, возможность устанавливать требования к уровню обслуживания в процессе тендеров позволяет администрациям решать главную задачу — расширять круг и увеличивать число пользователей общественного транспорта.



Рис. 3. Поезд Coradia Lint, заказанный Abellio для линии Вупперталь — Золинген (фото: Alstom)

*International Railway Journal*, 2014, № 9, р. 34 – 43; материалы портала *railistics.de* ([www.railistics.de](http://www.railistics.de)).