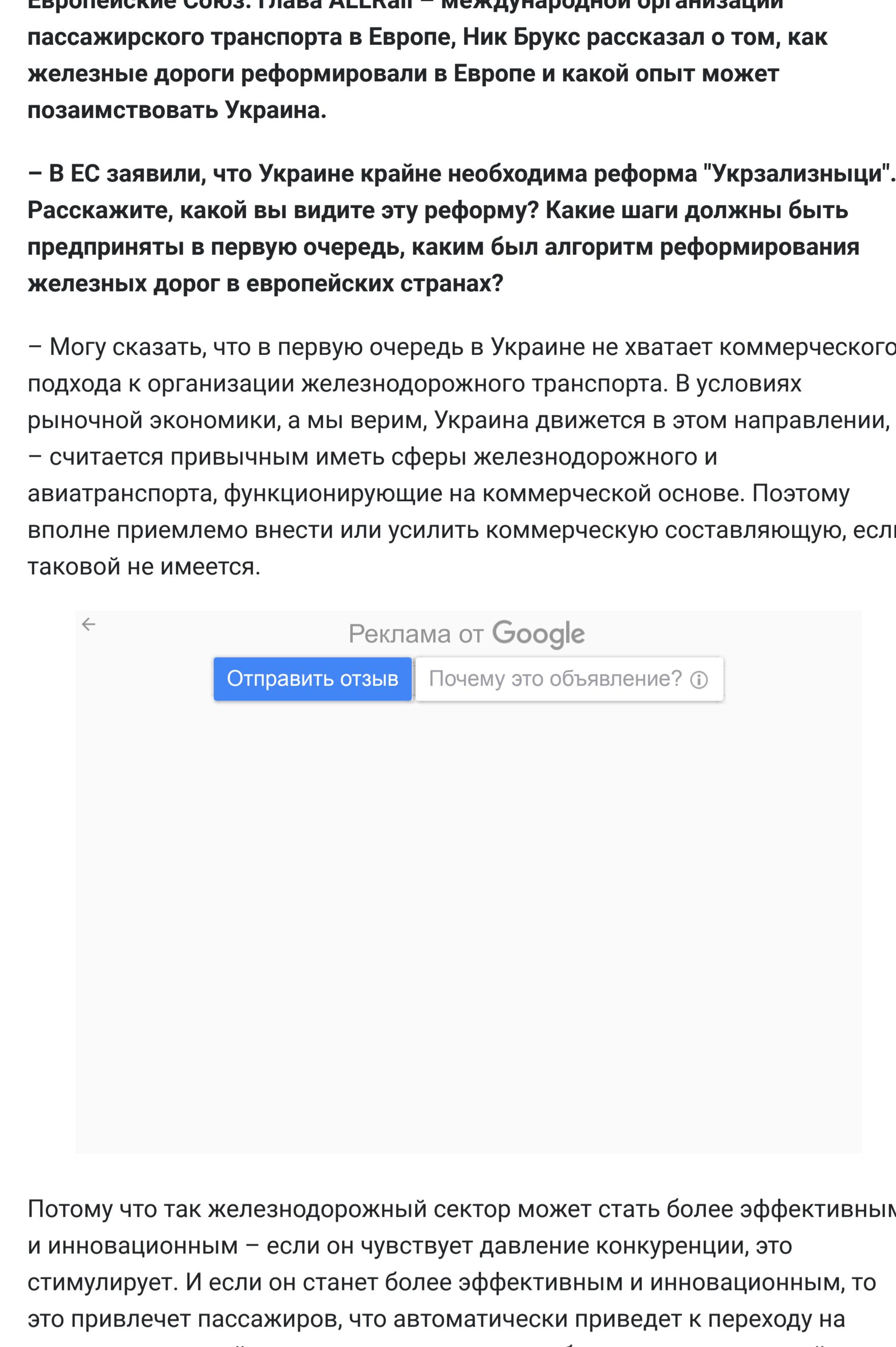


Ник Брукс: Не знаю примеров в Европе, где грузовые операторы субсидируют пассажирские перевозки

КИЕВ, ПЯТНИЦА 15 ЯНВАРЯ 2021 10:00

НОВИНА УКРАЇНСЬКОЮ →



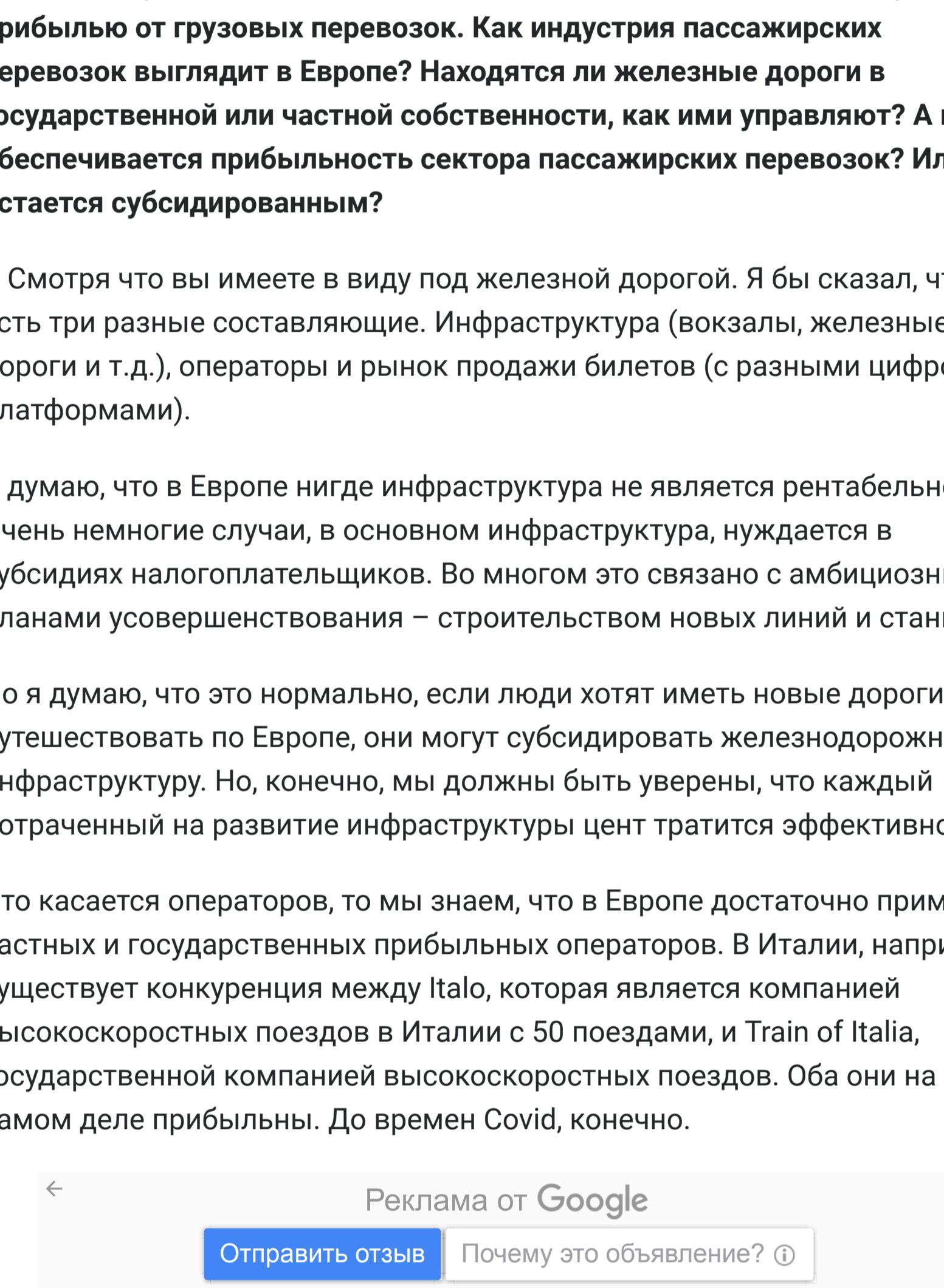
Ник Брукс (Фото: allrail.eu)

АВТОР: АЛЕКСАНДР ХИЦЕНКО

Украинские железные дороги имеют большой потенциал, но однозначно нуждаются в реформе. К реформам "Укрзализныци" Украину призывает Европейский Союз. Глава ALLRail – международной организации пассажирского транспорта в Европе, Ник Брукс рассказал о том, как железные дороги реформировали в Европе и какой опыт может позаимствовать Украина.

– В ЕС заявили, что Украине крайне необходима реформа "Укрзализныци". Расскажите, какой вы видите эту реформу? Какие шаги должны быть предприняты в первую очередь, каким был алгоритм реформирования железных дорог в европейских странах?

– Могу сказать, что в первую очередь в Украине не хватает коммерческого подхода к организации железнодорожного транспорта. В условиях рыночной экономики, а мы верим, Украина движется в этом направлении, – считается привычным иметь сферы железнодорожного и авиаотрасли, функционирующие на коммерческой основе. Поэтому вполне приемлемо внести или усилить коммерческую составляющую, если таковой не имеется.



Потому что так железнодорожный сектор может стать более эффективным и инновационным – если он чувствует давление конкуренции, это стимулирует. И если он станет более эффективным и инновационным, то это привлечет пассажиров, что автоматически приведет к переходу на железнодорожный транспорт и привлечению большего числа людей, что, на мой взгляд, полностью соответствует целям устойчивого развития Зеленого соглашения Европейского Союза и, наверное, целям украинского правительства тоже. Так что нет никакой необходимости продолжать иметь глубоко субсидированную неэффективную железнодорожную компанию, такую как "Укрзализныци".

В принципе, я думаю, что у украинских железных дорог большие перспективы. Страна Украина очень хорошо устроена для пассажирских перевозок на дальние расстояния, есть много интересных маршрутов. Таким образом, было бы очень хорошей идеей использовать те же директивы, те же цели либерализации рынка, которые Европейский Союз принял в своих 4 пакетах реформ, которые имели место за последние 20 лет.

И я думаю, что железнодорожным компаниям не должно быть зазорно стремиться получать прибыль. Как и в некоторых странах, особенно, бывшего Советского Союза, есть ощущение, что железная дорога должна быть государственной службой, что она нуждается в субсидиях, поскольку она предназначена для людей, для народа.

Но если мы посмотрим на другие примеры в Европе, то увидим, что открытие рынка сэкономило много денег тем же людям, налогоплательщикам, но также улучшило обслуживание. Например, в Чехии и Словакии количество пассажиров увеличилось на 90 процентов после либерализации рынка. Так что, конечно, эта же модель может работать и на Украине.

– Значит, эти 4 пакета реформ ЕС можно применить для Украины?

– Наверное, наиболее актуальным для Украины будет самый последний пакет – 4-й пакет реформ. В нем речь шла об открытии и либерализации рынка внутри страны, в то время как предыдущие в основном ориентировались на грузовые перевозки.

Но 4-й железнодорожный пакет предназначен в основном для пассажирского сектора, и предусматривал либерализацию и открытие рынка пассажирских перевозок. Мы думаем, что у украинских пассажирских железных дорог есть большой потенциал, особенно в дальнем направлении.

Но я должен сказать, что во многих странах, таких как Чехия, Швеция, Италия или Германия решили открыть свои рынки до того, как об этом сказал Европейский Союз. Итак, успех железнодорожной отрасли в этих странах объясняется не волей ЕС, а волей правительства этих стран, которые решили открыть рынки до 4 пакетов реформ ЕС.

– Пассажирские перевозки – слабое звено железных дорог Украины. Это приводит к убыткам в миллиарды долларов, которые компенсируются прибылью от грузовых перевозок. Как индустрия пассажирских перевозок выглядит в Европе? Находятся ли железные дороги в государственной или частной собственности, какими управляют? А как обеспечивается прибыльность сектора пассажирских перевозок? Или он остается субсидированным?

– Смотря что вы имеете в виду под железной дорогой. Я бы сказал, что есть три разных составляющих. Инфраструктура (вокзалы, железные дороги и т.д.), операторы и рынок продажи билетов (с разными цифровыми платформами).

Я думаю, что в Европе нигде инфраструктура не является рентабельной. Очень немногие случаи, в основном инфраструктура, нуждается в субсидиях налогоплательщиков. Во многом это связано с амбициозными планами усовершенствования – строительством новых линий и станций.

Но я думаю, что это нормально, если люди хотят иметь новые дороги и путешествовать по Европе, они могут субсидировать железнодорожную инфраструктуру. Но, конечно, мы должны быть уверены, что каждый потраченный на развитие инфраструктуры цент тратится эффективно.

Что касается операторов, то мы знаем, что в Европе достаточно примеров частных и государственных прибыльных операторов. В Италии, например, существует конкуренция между Italo, которая является компанией высокоскоростных поездов в Италии с 50 поездами, и Train of Italy, государственной компанией высокоскоростных поездов. Оба они на самом деле прибыльны. До времен Covid, конечно.

– Все, где есть потенциал стать коммерческим рынком, приносящим прибыль, где управляющая инфраструктурой из-за конфликта интересов. В противном случае мы видим по всей Европе, что при такой модели для других операторов выход на рынок является огромной проблемой.

Если взять в качестве примера авиационную отрасль и авиационный сектор в ЕС, то это не тот случай, когда авиакомпании владеют аэропортами. Частные аэропорты конкурируют и работают в нейтральных аэропортах с нейтральными властями. И почему эту модель нельзя применять к железным дорогам?

– Смотря что вы имеете в виду под железной дорогой. Я бы сказал, что есть три разных составляющих. Инфраструктура (вокзалы, железные дороги и т.д.), операторы и рынок продажи билетов (с разными цифровыми платформами).

Я думаю, что в Европе нигде инфраструктура не является рентабельной. Очень немногие случаи, в основном инфраструктура, нуждается в субсидиях налогоплательщиков. Во многом это связано с амбициозными планами усовершенствования – строительством новых линий и станций.

Но я думаю, что это нормально, если люди хотят иметь новые дороги и путешествовать по Европе, они могут субсидировать железнодорожную инфраструктуру. Но, конечно, мы должны быть уверены, что каждый потраченный на развитие инфраструктуры цент тратится эффективно.

Что касается операторов, то мы знаем, что в Европе достаточно примеров частных и государственных прибыльных операторов. В Италии, например, существует конкуренция между Italo, которая является компанией высокоскоростных поездов в Италии с 50 поездами, и Train of Italy, государственной компанией высокоскоростных поездов. Оба они на самом деле прибыльны. До времен Covid, конечно.

– Все, где есть потенциал стать коммерческим рынком, приносящим прибыль, где управляющая инфраструктурой из-за конфликта интересов. В противном случае мы видим по всей Европе, что при такой модели для других операторов выход на рынок является огромной проблемой.

Если взять в качестве примера авиационную отрасль и авиационный сектор в ЕС, то это не тот случай, когда авиакомпании владеют аэропортами. Частные аэропорты конкурируют и работают в нейтральных аэропортах с нейтральными властями. И почему эту модель нельзя применять к железным дорогам?

– Смотря что вы имеете в виду под железной дорогой. Я бы сказал, что есть три разных составляющих. Инфраструктура (вокзалы, железные дороги и т.д.), операторы и рынок продажи билетов (с разными цифровыми платформами).

Я думаю, что в Европе нигде инфраструктура не является рентабельной. Очень немногие случаи, в основном инфраструктура, нуждается в субсидиях налогоплательщиков. Во многом это связано с амбициозными планами усовершенствования – строительством новых линий и станций.

Но я думаю, что это нормально, если люди хотят иметь новые дороги и путешествовать по Европе, они могут субсидировать железнодорожную инфраструктуру. Но, конечно, мы должны быть уверены, что каждый потраченный на развитие инфраструктуры цент тратится эффективно.

Что касается операторов, то мы знаем, что в Европе достаточно примеров частных и государственных прибыльных операторов. В Италии, например, существует конкуренция между Italo, которая является компанией высокоскоростных поездов в Италии с 50 поездами, и Train of Italy, государственной компанией высокоскоростных поездов. Оба они на самом деле прибыльны. До времен Covid, конечно.

– Все, где есть потенциал стать коммерческим рынком, приносящим прибыль, где управляющая инфраструктурой из-за конфликта интересов. В противном случае мы видим по всей Европе, что при такой модели для других операторов выход на рынок является огромной проблемой.

Если взять в качестве примера авиационную отрасль и авиационный сектор в ЕС, то это не тот случай, когда авиакомпании владеют аэропортами. Частные аэропорты конкурируют и работают в нейтральных аэропортах с нейтральными властями. И почему эту модель нельзя применять к железным дорогам?

– Смотря что вы имеете в виду под железной дорогой. Я бы сказал, что есть три разных составляющих. Инфраструктура (вокзалы, железные дороги и т.д.), операторы и рынок продажи билетов (с разными цифровыми платформами).

Я думаю, что в Европе нигде инфраструктура не является рентабельной. Очень немногие случаи, в основном инфраструктура, нуждается в субсидиях налогоплательщиков. Во многом это связано с амбициозными планами усовершенствования – строительством новых линий и станций.

Но я думаю, что это нормально, если люди хотят иметь новые дороги и путешествовать по Европе, они могут субсидировать железнодорожную инфраструктуру. Но, конечно, мы должны быть уверены, что каждый потраченный на развитие инфраструктуры цент тратится эффективно.

Что касается операторов, то мы знаем, что в Европе достаточно примеров частных и государственных прибыльных операторов. В Италии, например, существует конкуренция между Italo, которая является компанией высокоскоростных поездов в Италии с 50 поездами, и Train of Italy, государственной компанией высокоскоростных поездов. Оба они на самом деле прибыльны. До времен Covid, конечно.

– Все, где есть потенциал стать коммерческим рынком, приносящим прибыль, где управляющая инфраструктурой из-за конфликта интересов. В противном случае мы видим по всей Европе, что при такой модели для других операторов выход на рынок является огромной проблемой.

Если взять в качестве примера авиационную отрасль и авиационный сектор в ЕС, то это не тот случай, когда авиакомпании владеют аэропортами. Частные аэропорты конкурируют и работают в нейтральных аэропортах с нейтральными властями. И почему эту модель нельзя применять к железным дорогам?

– Смотря что вы имеете в виду под железной дорогой. Я бы сказал, что есть три разных составляющих. Инфраструктура (вокзалы, железные дороги и т.д.), операторы и рынок продажи билетов (с разными цифровыми платформами).

Я думаю, что в Европе нигде инфраструктура не является рентабельной. Очень немногие случаи, в основном инфраструктура, нуждается в субсидиях налогоплательщиков. Во многом это связано с амбициозными планами усовершенствования – строительством новых линий и станций.

Но я думаю, что это нормально, если люди хотят иметь новые дороги и путешествовать по Европе, они могут субсидировать железнодорожную инфраструктуру. Но, конечно, мы должны быть уверены, что каждый потраченный на развитие инфраструктуры цент тратится эффективно.

Что касается операторов, то мы знаем, что в Европе достаточно примеров частных и государственных прибыльных операторов. В Италии, например, существует конкуренция между Italo, которая является компанией высокоскоростных поездов в Италии с 50 поездами, и Train of Italy, государственной компанией высокоскоростных поездов. Оба они на самом деле прибыльны. До времен Covid, конечно.

– Все, где есть потенциал стать коммерческим рынком, приносящим прибыль, где управляющая инфраструктурой из-за конфликта интересов. В противном случае мы видим по всей Европе, что при такой модели для других операторов выход на рынок является огромной проблемой.

Если взять в качестве примера авиационную отрасль и авиационный сектор в ЕС, то это не тот случай, когда авиакомпании владеют аэропортами. Частные аэропорты конкурируют и работают в нейтральных аэропортах с нейтральными властями. И почему эту модель нельзя применять к железным дорогам?

– Смотря что вы имеете в виду под железной дорогой. Я бы сказал, что есть три разных составляющих. Инфраструктура (вокзалы, железные дороги и т.д.), операторы и рынок продажи билетов (с разными цифровыми платформами).

Я думаю, что в Европе нигде инфраструктура не является рентабельной. Очень немногие случаи, в основном инфраструктура, нуждается в субсидиях налогоплательщиков. Во многом это связано с амбициозными планами усовершенствования – строительством новых линий и станций.

Но я думаю, что это нормально, если люди хотят иметь новые дороги и путешествовать по Европе, они могут субсидировать железнодорожную инфраструктуру. Но, конечно, мы должны быть уверены, что каждый потраченный на развитие инфраструктуры цент тратится эффективно.

Что касается операторов, то мы знаем, что в Европе достаточно примеров частных и государственных прибыльных операторов. В Италии, например, существует конкуренция между Italo, которая является компанией высокоскоростных поездов в Италии с 50 поездами, и Train of Italy, государственной компанией высокоскоростных поездов. Оба они на самом деле прибыльны. До времен Covid, конечно.

– Все, где есть потенциал стать коммерческим рынком, приносящим прибыль, где управляющая инфраструктурой из-за конфликта интересов. В противном случае мы видим по всей Европе, что при такой модели для других операторов выход на рынок является огромной проблемой.

Если взять в качестве примера авиационную отрасль и авиационный сектор в ЕС, то это не тот случай, когда авиакомпании владеют аэропортами. Частные аэропорты конкурируют и работают в нейтральных аэропортах с нейтральными властями. И почему эту модель нельзя применять к железным дорогам?

– Смотря что вы имеете в виду под железной дорогой. Я бы сказал, что есть три разных составляющих. Инфраструктура (вокзалы, железные дороги и т.д.), операторы и рынок продажи билетов (с разными цифровыми платформами).

Я думаю, что в Европе нигде инфраструктура не является рентабельной. Очень немногие случаи, в основном инфраструктура, нуждается в субсидиях налогоплательщиков. Во многом это связано с амбициозными планами усовершенствования – строительством новых линий и станций.

Но я думаю, что это нормально, если люди хотят иметь новые дороги и путешествовать по Европе, они могут субсидировать железнодорожную инфраструктуру. Но, конечно, мы должны быть уверены, что каждый потраченный на развитие инфраструктуры цент тратится эффективно.

Что касается операторов, то мы знаем, что в Европе достаточно примеров частных и государственных прибыльных операторов. В Италии, например, существует конкуренция между Italo, которая является компанией высокоскоростных поездов в Италии с 50 поездами, и Train of Italy, государственной компанией высокоскоростных поездов. Оба они на самом деле прибыльны. До времен Covid, конечно.

– Все, где есть потенциал стать коммерческим рынком, приносящим прибыль, где управляющая инфраструктурой из-за конфликта интересов. В противном случае мы видим по всей Европе, что при такой модели для других операторов выход на рынок является огромной проблемой.

Если взять в качестве примера авиационную отрасль и авиационный сектор в ЕС, то это не тот случай, когда авиакомпании владеют аэропортами. Частные аэропорты конкурируют и работают в нейтральных аэропортах с нейтральными властями. И почему эту модель нельзя применять к железным дорогам?

– Смотря что вы имеете в виду под железной дорогой. Я бы сказал, что есть три разных составляющих. Инфраструктура (вокзалы, железные дороги и т.д.), операторы и рынок продажи билетов (с разными цифровыми платформами).

Я думаю, что в Европе нигде инфраструктура не является рентабельной. Очень немногие случаи, в основном инфраструктура, нуждается в субсидиях налогоплательщиков. Во многом это связано с амбициозными планами усовершенствования – строительством новых линий и станций.

Но я думаю, что это нормально, если люди хотят иметь новые дороги и путешествовать по Европе, они могут субсидировать железнодорожную инфраструктуру. Но, конечно, мы должны быть уверены, что каждый потраченный на развитие инфраструктуры цент тратится эффективно.

Что касается операторов, то мы знаем, что в Европе достаточно примеров частных и государственных прибыльных оператор

"Нынешнее руководство Минздрава полностью провалило подготовку и начало вакцинации в стране. Те страны, которые сегодня уже активно вакцинируют своих граждан, а это почти 50 стран по всему миру, начали переговоры о вакцине еще с лета. Тогда как наш Минздрав официально поручил вести переговоры ГП "Медицинские закупки" 10 декабря", – говорит член профильного комитета Ольга Стефанишина.

Темпами и успехами переговорного процесса Степанова, по информации РБК-Украина, недовольны и в президентской команде.

"Pfizer и Moderna восемь месяцев ожидали каких-либо запросов от Минздрава. Как так получилось, что другие даже менее богатые страны сумели договориться с ними, а мы не смогли? Это вопрос. С AstraZeneca есть другая проблема: их представительство в Украине принадлежит россиянам, это осложняет переговоры из-за политической составляющей", – сказал изданию информированный собеседник.



Он уточнил, что сейчас в процесс активно включился Офис президента, "по сути перебрав на себя функции Минздрава".

"В Офисе поручили вести переговоры всем нашим послам. Также сейчас есть надежда, что с нами поделится ЕС, как это сделала Румыния, поделившись препаратами с Молдовой", – добавил источник.

Профильный заместитель главы Офиса президента Юлия Соколовская подтвердила изданию, что вопросом поставки вакцины в Украину занимаются на разных уровнях, в том числе и в ОП.

"Учитывая актуальность и горячую ситуацию в Украине и мире с закупкой и вакцинацией населения, а также повышенным спросом и вниманием к этой проблематике президент Украины как глава государства обращается к лидерам европейских государств для ускорения предоставления Украине качественной, утвержденной у западных партнеров вакцины", – отметила замглавы ОП.

В частности, такие разговоры велись с президентами Франции, Литвы и Португалии. К переговорному процессу также привлечены вице-премьер-министр Ольга Стефанишина и украинские посольства, добавила Соколовская. Но "главным субъектом" в вопросе поставки выступает именно Минздрав, уточнила она.

В профильном ведомстве заявляют, что начали переговоры о поставках – как с компаниями, так и с иностранными государствами – еще в мае прошлого года. При этом министр Степанов не считает, что Украина оказалась в аутсайдерах по вакцинации в мире, и называет такие упреки "манипуляцией".

Его критики видят ситуацию иначе. Если бы Украина действительно начала договариваться о вакцине девять месяцев назад, то не оказалась бы на руках с одним контрактом, пока многие страны уже закупили по несколько видов вакцин и привили тысячи, а то и миллионы человек.

Читайте РБК-Украина в Google News

[Новости Украины](#) [Общество](#) [Министерство здравоохранения Украины](#) [закупка](#)
[вакцинация](#) [Максим Степанов](#) [Коронавирус](#)

NEWS

DAILY

LITE

STYLER

TRAVEL

Новости Украины

Статьи

Новости шоу-бизнеса

Жизнь

Отдых в Украине

Коронавирус

Интервью

Спецпроекты

Персоны

Отдых за рубежом

Лента новостей

Мнения

Мода

Происшествия

Личный опыт

Мир

Лонгриды

Красота

Новости науки

Уикенд

Политика

Происшествия

Стиль жизни

Курьезы

Дети

Происшествия

Общество

Афиша

Новости спорта

Мнения

Общество

Экономика

Еда

Телешоу

Фильмы и сериалы

Экономика

Финансы

Фильмы и сериалы

Война

Нужна помощь

Финансы

Hi-tech

Фильмы и сериалы

Нужна помощь

Авто

Энергетика

Энергетика

Фильмы и сериалы

Нужна помощь

Авто

Транспорт

Транспорт

Фильмы и сериалы

Нужна помощь

Авто

Спорт

Спорт

Фильмы и сериалы

Нужна помощь

Авто

Местные выборы

Местные выборы

Фильмы и сериалы

Нужна помощь

Авто

Пресс-релизы

Пресс-релизы

Фильмы и сериалы

Нужна помощь

Авто