

Roseanu (ARF): Liberalizarea pietei de transport feroviar de calatori a fost vazuta, mai ales de angajati, ca o marota, dar si un punct de sperietura

Liberalizarea pietei de transport feroviar de calatori din România a fost vazuta de angajatii din sector ca o marota, dar si ca un punct de sperietura, însa, în realitate, este vorba doar despre o asezare a contractelor de serviciu public pe un palier mai predictibil, afirma presedintele Autoritatii pentru Reforma Feroviara, Ștefan Roseanu.

Într-un interviu acordat AGERPRES, seful ARF vorbeste despre modul în care se vor acorda contractele de servicii publice din 2023, despre materialul rulant nou care va veni în România în mai puțin de doi ani, despre avantajele calatoriei cu trenul, în contextul actual de scumpire la pompa a carburantilor, dar si despre o eventuala majorare de preturi la biletele de tren cu 15-20%.

AGERPRES: Suntem tot mai aproape de momentul liberalizarii pietei de transport feroviar de calatori din România. Cum se pregateste România pentru acest moment?

Ștefan Roseanu: Liberalizarea pietei nu înseamna doar intrarea unor trenuri complet liber pe piata, ci liberalizare din perspectiva acestor servicii obligatorii de cale ferata înseamna contractarea prin proceduri competitive. Noi, pe calea ferata, avem doua zone de, sa spunem, liberalizare. Avem într-adevar ceea ce deja se întâmpla la nivel macro pe piata de marfa, o liberalizare completa a pietei, adica orice investitor poate sa intre si, normal, sa si iasa de pe piata în orice moment si poate sa-si gândeasca un serviciu de la A la B, în functie de clientii pe care îi are, si nimeni nu-i poate interzice. Sunt doar restrictiile tehnice, daca este sau nu capacitate de transport, dincolo de care este abilitatea lui de om de afaceri.

Însa, noi vorbim de reorganizarea pietei de contracte de serviciu public. Prin legislatia europeana, în acest moment avem dreptul ca stat sa facem atribuire directa catre operatorii feroviari de transport de calatori existenti interesati în a furniza aceste servicii. Însa, din decembrie 2023, procedura de atribuire a acestor contracte va fi doar una competitiva. Practic, orice actiune de atribuire post-decembrie 2023 trebuie sa fie subsecventa unei proceduri de licitare. Exact care cale de licitare, vom stabili final în lunile urmatoare. Este foarte important acest amanunt, pentru ca, normal, orice schimbare aduce un semn de întrebare.

De multe ori, mai ales pentru angajatii feroviari, a fost vazuta ca o marota aceasta liberalizare, dar si un punct de sperietura. Liberalizam = serviciul meu va fi nesustenabil si în final statul va decide sa-l scoata si ramânem fara locuri de munca. În realitate, vorbim doar de o asezare a acestor contracte pe un palier mai predictibil, pentru ca, din punctul meu de vedere, un avantaj pe care-l vom avea dupa ce trecem de faza de tranzitie de la situatia de acum si situatia de pregatire a contractelor licitate vom avea o activitate predictibila, pentru ca, asa cum se întâmpla în orice activitate care este licitata, noi, ca autoritate contractanta la vremea viitoare, trebuie sa avem clar la momentul lansarii licitatiei parametrii pe care-i propunem pietei: care sunt potentialele venituri pe care le poate genera un operator, care este plaja de calatori carora li se adreseaza, deci potentialul de calatori pe care-l au, costurile pe care le avem, inerente, si cum absorbim anumite socuri, cum gestionam componenta de investitii sau de leasing pentru a putea avea acces la vehiculele moderne, cum oblig operatorul sa investeasca în spatii de întretinere, de garare moderne a caili ferate etc. Toate acestea vor trebui sa fie bine evaluate de echipa tehnica a ARF, pentru ca se iese într-o licitatie unde niste companii - ca este compania de stat sau sunt companii private - trebuie sa poata sa-si faca o evaluare de riscuri exact ca la orice alta licitatie cu care suntem familiarizati.

Care sunt avantajele liberalizarii?

Dintr-un punct de vedere va fi un avantaj, pentru ca (...) în momentul în care vei avea contractul licitat este clar ca

într-o relație mult mai puternică de tip furnizor-beneficiar. Nu trebuie să ne imaginăm că în momentul în care vom avea astfel de relații contractuale nu vom avea - noi, ca autoritate, și operatorul feroviar - pretenții unul de la celălalt pe partea comercială. Chiar și acum avem. Pe modul în care se interpretează atribuirea subvenției avem cu operatorii diverse proceduri începute pentru a recupera anumite sume plătite în avans și sunt mai mari decât cele pe care în final le identificăm ca sunt cuvenite. Practic, în limbajul unui contract de construcție de autostradă sau de cale ferată, s-ar numi claim.

Chiar dacă sumele nu sunt foarte mari, repet, trecerea la această piață liberalizată, deci bazată pe contracte atribuite competitiv, înseamnă o creștere a responsabilității din partea noastră ca autorități publice în a anticipa și a gândi cât mai bine conținutul contractului și al celorlalte documente de licitare, inclusiv predictibilitatea subvenției, a banului public alocat acestui proiect. De partea cealaltă, va însemna, de asemenea, o responsabilitate suplimentară, pentru că operatorul va veni cu o ofertă clară în procedura de selecție și, exact ca la orice licitație, voi avea o ofertă, ea va fi parafată, iar acea ofertă va fi parte din relația mea contractuală.

Astfel, voi ști cu ce trenuri circula operatorul, când cumpără un nou tren, dacă aduce în leasing un alt vehicul etc. Iar pe legislația europeană, care este transpusă în legislația națională, pe partea socială există o prevedere foarte clară prin care, în momentul în care un operator nou câștigă un serviciu care până ieri era prestat de un alt operator, are obligația de a prelua personalul aferent secției de pe care s-a retras celălalt. Deci, oamenii nu rămân pe drumuri și operatorul nou angajează oameni de te miri unde, alți oameni care vin să-ți fure locul tău de muncă. În primul rând - și acestea vor fi clauze clare în procedura de licitație - această obligație de a prelua angajații pentru noul serviciu, dacă este cazul să se schimbe operatorul și, ulterior, normal că noul angajator, în context legal, probabil că își va mai optimiza costurile, dar va asigura o predictibilitate în piața muncii.

Pe ce perioadă vor fi încheiate aceste contracte?

În niciun caz pe un an. Acum avem contracte pe un an ca o situație excepțională. În condițiile în care, din decembrie 2023, avem obligația legală la nivel european de a încheia această viață a contractelor atribuite direct, am asigurat că în decembrie anul acesta statul român să poată face prin intermediul nostru ultima atribuire directă de contracte pe o perioadă mai lungă de timp, care să permită între timp implementarea reformelor necesare creșterii calității asigurării unei stabilități, predictibilități în piața în vederea licitațiilor.

Nimeni nu-și dorește ca licitațiile să însemne falimentul unui operator cu capital românesc, nimeni nu-și dorește să apară tragedii personale, ci lucrurile acestea trebuie să se întâmple într-o etapă predictibilă. Trebuie să ținem cont, apropo de perioade posibile care încă nu sunt batute în cuie, că în primul rând bunurile feroviare au o durată de viață lungă. Perioada de amortizare conform legii este între 12 și 18 ani, durata de viață este de 30 de ani la vehicule, la infrastructură 50 de ani. Dacă noi cerem unui operator să vină și el cu investiții în cadrul contractului, perioada contractuală trebuie să fie suficient de lungă cât să permită absorbția respectivei investiții și în perspectiva în care la următoarea licitație poate nu câștigă, pentru că nu înseamnă că obligatoriu cineva are succes tot timpul în licitații, și atunci ai această obligație - chiar este recomandată prin reglementările europene în domeniu - să asiguri această predictibilitate. Deci, acolo unde Autoritatea va cere investiții din partea partenerului privat probabil vor fi perioade mai lungi de timp.

În Europa centrală și de vest, unde deja se implementează astfel de contracte licitate, perioadele sunt în astfel de situații unde vorbim de investiții importante din partea operatorului de minimum 7-8 ani, cu posibilitatea de prelungire cu încă jumătate. Deci, se trece de 10 ani dacă: odată, calitatea serviciilor este cea urmărită, dacă îți derulezi programul de investiții. Deci, dacă tot calupul de solicitări din partea Autorității către furnizor este îndeplinit, atunci da, mă duc pe o perioadă puțin mai lungă, care să permită absorbția investiției în capitalul de lucru al operatorului.

În cazurile în care vom avea, așa cum ne pregătim acum, niste contracte pilot cu trenurile noi, pe care sperăm să le

vedem în următorii doi ani începând să vină în România, acolo vom vorbi de perioade mai scurte. Putem vorbi chiar și de 4-5-6 ani. Repet, acum nu este batut în cuie. Poate peste o săptămână-două vor termina colegii de făcut analizele și se va aproba în forurile noastre tehnico-economice care este perioada rezonabilă. Aici se ține cont de faptul că investiția grea este suportată de autoritatea publică, prin noi. Operatorul, indiferent dacă este CFR Calatori sau un operator privat existent sau unul nou, practic preia managementul serviciului. Eu i-am pus la dispoziție infrastructura grea, riscul major de investiție este în zona mea publică și atunci nu am nevoie să blochez piața pe termen lung, așa cum este nevoie în cazul în care transfer riscul de investiții în spatele partenerului privat.

Cum veți evita contestațiile în cazul acestor contracte, pentru a nu se bloca piața? Va fi o legislație specială sau veți organiza licitațiile cu ceva timp înainte de a se încheia contractele?

Ceea ce urmărim în primul rând este ca licitațiile să fie lansate într-un orizont predictibil. Deci, între momentul lansării licitației și momentul începerii serviciului să existe o perioadă de așa-zisă mobilizare a operatorului pentru a-i permite autorizarea, eventual în secția respectivă de circulație, atragerea de personal suplimentar de care poate avea nevoie și alte investiții care sunt necesare și care în calea ferată nu se pot întâmpla peste noapte, pentru că vorbim de un domeniu care se află sub sfera acestui concept de siguranță feroviara și sunt o serie întreagă de autorizații pe care trebuie să le ai în momentul în care prestezi serviciul și este posibil ca un potențial participant să nu le aibă. Nu are de ce să aloce fonduri pentru o licență acolo unde nu o folosește.

Programul pe care noi l-am propus ca principiu este agreat cu Ministerul Transporturilor și parțial cu Guvernul și suntem în discuții cu Consiliul Concurenței pentru a avea un aviz final. Această politică de contractare exact așa prevede: un calendar gradual de licitare, astfel încât nu toate serviciile să fie licitate în același timp și să am un eșec de piață, deci să putem găsi formule de absorbție. Vor exista niște plase de siguranță, niște formule care sunt permise de lege. Acolo unde licitația esuează să am posibilitatea de a intra temporar cu un serviciu în așa-zisă procedură de urgență. Ne vom asigura prin toate demersurile pe care le urmărim să nu lipsească trenurile. Cautăm formula prin care să crească calitatea, să aducem trenuri, atât noi, cât și operatorii, iar acestia să fie încurajați în acest sens, de aceea am solicitat din partea celorlalte instituții ale statului dreptul de a acorda acest ultim contract pe o perioadă mult mai lungă de timp, de aproape 10 ani, așa cum permite legislația europeană, tocmai pentru ca un operator, inclusiv CFR Calatori, care a trecut prin această perioadă în care nu a putut să investească, are reduceri în parc etc. să se poată adresa pieței internaționale de leasing, pentru că sunt trenuri disponibile.

Am avut la un moment dat discuții cu firme de leasing și sunt foarte interesate să vină și în România, în condițiile în care vor avea contracte de servicii predictibile și cu o durată care să țină cont de faptul că un tren, în momentul în care este dat în leasing, deci închiriat, implică o perioadă minimă de 5 ani - dar de regulă sunt 7 ani - de utilizare, la sfârșitul căreia este bagat într-o unitate de producție, într-un depou și este făcută o schimbare totală a interiorului, este readus la zi, astfel încât să aibă un aspect proaspăt. În cazul în care respectivul client al firmei de leasing nu a mai câștigat contractul sau dacă nu-și mai permite din 'n' motive să continue contractul, aceasta trebuie să retragă trenul, să-l pregătească pentru următorul client. Acest lucru nu se poate întâmpla cu contracte de 1-2-3 sau chiar 4 ani. Nu se poate întâmpla cu contracte așa cum din păcate am avut noi în România până acum, cu variații destul de mari de la un an la altul pe fondul unei lipse de predictibilitate a bugetului de subvenții și venituri. La astfel de analize lucrează în prezent colegii mei, să putem arăta Ministerului Transporturilor și Ministerului Finanțelor o imagine multianuală de impact, care să ducă la creștere și care este o schimbare de paradigmă.

De la sfârșitul anului trecut, avem o Hotărâre de Guvern care ne impune ca în următorii 5 ani să asigurăm o creștere cu 25% a numărului de calatori pe calea ferată, deci proiectele noastre trebuie să vină în sprijinul unui astfel de demers cerut prin lege și la aceste lucruri trebuie să vii cu prognoze realiste, cu analize pe ce s-a întâmplat anul trecut și nu doar să constatați o retragere din circulație, o restrângere de activitate cum s-a întâmplat până acum.

Încercăm să construim repornirea motorului cât mai repede, nu peste ani, ci într-un mic crescendo, încă de la Mersul de tren 2022-2023, astfel încât, repet, în 2026 să putem atinge obiectivul stabilit de +25% calatori.

În privința contestațiilor, sperăm să nu avem, dar nu le putem exclude total. Și eu mi-aș dori ca a doua zi după ce am desemnat câștigătorul să pot să semnez contractul. E un obiectiv pe care-l are orice conducător de entitate, probabil. Este o legislație, iar timpurile nu sunt aparent foarte lungi. Eu am de la CNSC (Consiliul National de Soluționare a Contestațiilor n.r.) în acest moment cam 20 de zile în care ei trebuie să-mi răspundă. Nu este un timp aparent foarte lung, dar poate dura în instanță. Dar, chiar și în perioada asta de CNSC pot să mai vină solicitări suplimentare de completare a dosarului, care mai prelungesc timpul. Nu poți să interzici respectivei instituții să ceară completarea informațiilor.

Cum veți atrage românii să calătorească mai mult cu trenul, în condițiile în care infrastructura nu este foarte bună nici din punct de vedere al materialului rulant, nici al căii ferate propriu-zise, iar timpurile de mers lasă mult de dorit?

În primul rând, avem programul de investiții în material rulant. La acest moment sursa principală de finanțare este cea a fondurilor europene, fie că este vorba despre cele două programe operaționale și PNRR-ul, însă există deja discuții pentru a se identifica surse suplimentare de finanțare. În acest moment avem pe agenda noastră un pachet de investiții în aproximativ 140 de trenuri noi pentru scurt și lung parcurs, inclusiv un pachet de 33-35 de trenuri în sistem de tracțiune alternativă, adică hidrogen sau baterii. 12 dintre ele sigur vor fi pe baterii, restul încă este plaja deschisă, de aceea rămân cu termenul de tracțiune alternativă, dar 12, când s-a elaborat PNRR, s-a stabilit că să avem un astfel de proiect pilot și în România, deci aici stim clar că direcția noastră de investiții este către vehicule cu tracțiune electrică.

Sprijinim, de asemenea, operatorii să-și modernizeze parcul de material rulant existent, deci vor fi atât locomotive, cât și vagoane modernizate și nu doar din punct de vedere tehnic, dar la vagoane foarte important e să fie și pe partea de confort și digitalizare, plus eficiența energetică. Deci, vor fi două componente din specificațiile tehnice care, să zicem, vor contribui la schimbarea puțin a imaginii sistemului feroviar, a trenului când vine în fața ta. Deja unii dintre operatorii privați au reușit să aducă niste vehicule mai noi, deci cadrul financiar permite deja și o mică întinerire a flotei.

În plus, lucrăm la o îmbunătățire a serviciului în sine - și aici mă refer la predictibilitate și timpi de așteptare în gara plus perioada de deservire din zi, respectiv pentru zona de navetă, care de regulă se leagă de marile orașe. Cautăm să ne îndreptăm către servicii similare celor din transportul urban, respectiv 18 ore de serviciu pe zi, de la 5:00 la 23:00 - 24:00, deci 18-19 ore de serviciu, la orele de vârf cadente mai ridicate - la fiecare jumătate de oră să fie un tren care te aduce către școală, către locul de muncă, iar după-amiază să te aducă la locul de recreere și de la locul de recreere acasă.

Lucrăm la o reevaluare a programului din zilele de lucru versus zile de sărbătoare, weekend, astfel încât și în celelalte zile, nu doar de luni până vineri, trenurile să fie la ore ok, întrucât ora de vârf într-o zi de weekend este alta decât în timpul săptămânii. La muncă trebuie să ajung la 7:30-8:00-8:30-9:00, iar să mă duc să vizitez parcul și Palatul de la Mogosoaia o să o fac după ora 10:00, la fel și mănăstirile din Ilfov sau să mă duc la Brașov. Și atunci degeaba pun tren la ora 7:00 și după aceea mă supăr că este gol și să nu am tren la ora 10:00 și să constat că lumea este în alte moduri de transport. Deci, vom lucra împreună cu colegii mei la o astfel de abordare, însă să nu ne așteptăm ca se va întâmpla la Mersul de tren următor, dar în 2-3 ani ne va permite să creștem această competență internă și să venim în sprijinul final al călătorului. (...)

Toate acestea sunt fatete ale demersurilor pe care le facem să-l convingem pe om să se gândească și la calea ferată. Nu o să insist, dar, în acest moment de criză, calea ferată, chiar cu anumite probleme de calitate și de disponibilitate a trenurilor la orice oră, devine o soluție foarte atractivă mai ales pentru oamenii care fac navetă, pe fondul acestei creșteri a pretului la combustibil, care, bineînțeles, o să ne afecteze și pe noi, pentru că operatorii noștri cumpără motorină și mi-au spus că este o mare provocare pentru ei cum s-a absorbit creșterea pretului la

motorina. Însa am facut o socoteala. Pentru o zona de naveta normala de aproximativ 30 de km în jurul unui oras abonamentul lunar pe calea ferata costa aproximativ 100-120 de lei, în timp ce masina te costa circa 600-700 de lei numai combustibilul. Nu mai spun ca avantajul când nu esti sofer este faptul ca reusesti sa mai vezi si restul vietii urbane, poate reusesti sa bei si o bere si sa te deconectezi cu prietenii.

De asemenea, avem în acest moment în implementare un proiectel, pentru ca la nivelul proiectelor feroviare si rutiere asta este un proiectel - de 1 milion de euro - de asistenta tehnica în baza caruia dezvoltam o prima etapa a asa-zisei obligatii de serviciu public, care vine si cu ajutorul partenerilor nostri din zona de planificare-transport si începem sa avem o imagine despre cum trebuie sa arate frecventa pe anumite servicii ca sa atragem calatorii, ce tipuri de servicii si de opriri trebuie sa avem în gari, cu care ne vom îndrepta catre operatorii feroviari în încercarea de a implementa cât mai repede aceasta viziune.

Când estimati ca românii vor putea calatori cu primele trenuri achizitionate prin intermediul ARF? Când ar trebui sa vina primele trenuri în urma contractului încheiat cu Alstom?

Cam sub doi ani. În primul rând, depindem acum de finalizarea acestei proceduri de semnare.

Daca nu sunt contestatii, când se va semna contractul?

E chestiune de zile. În cazul în care sunt contestatii, daca nu e judecata în defavoarea noastra, un scenariu înca optimist este vorba de saptamâni. Noi am încercat inclusiv în ultima perioada sa raspundem cât mai prompt si cât mai clar institutiilor, astfel încât sa nu se lungeasca inutil timpii. Anul trecut, am reusit sa închidem în noiembrie si cu Curtea de Apel acea anulare a primei licitatii si acum am putut, pe fondul acelei decizii definitive, sa refacem documentatia de licitatie si suntem în fazele finale de corectare inclusiv pe baza observatiilor de la ANAP si aici iarasi este o chestiune de zile sa relansam licitatia pentru trenurile electrice locale (RE-R).

Iarasi, si acolo vom vorbi de principiu de doi ani din momentul în care semnam contractul. Noi, optimist, ne-am propus ca la sfârșitul anului asta - începutul anului viitor sa semnam contractele pentru RE-R. Întorcându-ne la întrebare, în aproximativ doi ani ar trebui sa avem RE-IR-urile functionale si din momentul în care vin o sa fie o cadenta destul de mare de livrare, de câteva luni între primul tren si trenul 37.

Am discutat cu conducerea ministerului, dupa ce putem atribui contractul o sa avem si contractul subsecvent pentru celelalte 17 trenuri, pentru ca avem finantare, deci ne asiguram ca o sa repunem si zona aceasta feroviara pe fagasul normal, pentru ca este normal sa ai trenuri cu o anumita frecventa. Deci, cu trenurile noi vom merge probabil în 2 ani, tot într-un interval de 2-3 ani începem sa dotam mult mai bine calea ferata si normal ar fi ca dupa aceea acel lucru sa înceapa sa se reflecte într-o scadere a costurilor.

În acest moment, suntem într-o faza în care cantitatea de transport este scazuta, iar obiectivul este sa crestem, sa aducem mai multe trenuri în circulatie, sa reintroducem trenuri pe linii care acum sunt aproape abandonate.

Cum se va distribui materialul rulant nou între operatori?

Cel puțin doua pachete vor fi atribuite prin contracte de serviciu public licate. Doua pachete de trenuri, undeva la vreo 15-20 în total, din cele 100, pentru câștigatorii/câștigătorul celor doua contracte. Asta s-a discutat de multa vreme, ca trebuie sa avem niste proiecte pilot si de licitatie. În acelasi timp, luând în considerare si capacitatea administrativa a ARF de a derula enorm de multe licitatii, probabil ca restul de 70-80 de trenuri vor fi alocate în cadrul contractelor de serviciu public, care sunt în prezent atribuite direct. Dar si aici înca mai avem de lucrat cu operatorii, pentru ca înca mai sunt lucruri care trebuie sa fie înțelese despre cum se absorb costurile.

Lumea este sperziata în general de nou. Fiind pe fondul unei insuficiente finantari a transportului feroviar de

calatori, din pacate banii publici nu au ajuns în ultimul timp pentru a acoperi toate nevoile, iar lumea se mai sperie de impactul pe care îl au niste trenuri noi, care au niste costuri mai ridicate, cum le încorporeaza, cum le vor întreține, de unde vor avea bani sa plateasca contractul de reparatii, de mentenanta, dar cel puțin modelul care a fost pregătit pentru ARF prin intermediul asistentei BEI (Banca Europeana de Investitii n.r) este gândit ca impactul financiar sa poata fi absorbit, inclusiv prin faptul ca în spatele acestor trenuri sta o crestere a eficientei modului de exploatare a trenului si deci o scadere a costurilor/km.

Credeti ca introducerea trenurilor noi în circulatie ar putea duce la cresterea pretului la biletele de tren? Dar majorarea preturilor la combustibil?

În acest moment exista o solicitare din partea operatorilor de a permite o crestere a preturilor. Știti, în România pretul este reglementat si statul trebuie sa accepte. Nu este usor sa accepti. Pe de o parte, pot fi înțeleși si operatorii pentru ca, fiind o perioada lunga în care nu a crescut pretul, cum se absorb totusi efectele inflatiei? La astfel de analize se lucreaza acum. Nu întotdeauna cresterea pretului la bilet cu un anumit procent se traduce prin cresterea veniturilor totale ale firmei cu acelasi procent. Nu înseamna ca pentru mine, ca stat, beneficiul este egal cu scaderea subventiei necesare ca am crescut cu 20%, automat au crescut veniturile cu 20%, deci acel 20% îl tai din subventie. Nu. Pe termen scurt s-a vazut, si asta nu doar în România, ca lumea, macar pe termen scurt, se sperie si își cauta o forma alternativa de transport. E adevarat, nu poti sa stai nici pâna în evul urmator cu preturile neschimbate.

Niste momente de crestere vor trebui sa vina obligatoriu. Acum, cum va veni aceasta crestere este o analiza mai complexa care se face si ARF are doar o bucatica în aceasta treaba, pentru ca pâna la urma noi suntem vehicul al bugetului statului si statul, respectiv Ministerul Finantelor si Ministerul Muncii, în final va da poate inputul cel mai puternic în a putea sau nu putea sa crestem. Dar, pe de alta parte, printr-o utilizare mai eficienta a vehiculelor, chiar a vehiculelor noi, s-a putut constata ca costurile sunt mult mai mici. Deci, de asta nu înseamna neaparat ca introducerea trenului nou va înseamna cresterea pretului biletelor. O parte din costuri vor fi absorbite prin faptul ca trenul merge mai mult. Mergând mai mult, de exemplu, amortizarea de hai sa spunem 1.000 de euro pe zi în loc sa se împarta la 200 de km se împarte la 800 de km, ceea ce înseamna ca pe km ma costa 1 euro, nu 4 euro.

Va fi o decizie în urmatoarele saptamâni.

Care e cresterea ceruta de operatori? Anul trecut s-a vorbit de 15%.

Cam asa, între 15 si 20% crestere. Nimeni nu-si doreste în primul rând un soc, deci, iarasi, nu este usor sa accepti o astfel de solicitare, trebuie sa recunoastem. În acelasi timp, întorcându-ne la contractele pe care urmeaza sa le licitam, este nevoie într-adevar si de o predictibilitate în aceasta politica de ajustare a tarifelor, pentru ca voi intra într-un contract si trebuie sa stiu pe X ani de zile ce se întâmpla. Stagneaza, creste, creste cam cu ce pas si atunci îmi fac si eu niste socoteli. Daca prognoza de inflatie oricine o are si daca mi se spune "conform contractului anual pretul creste cu inflatia" stiu ca în fiecare an voi creste cu X% biletele. Nu o sa mai avem astfel de discutii, sa le analizam. Sau pentru 7 ani preturile sunt înghetate la nivelul din momentul licitatiei si când se face urmatoarea licitatie vei avea iarasi un hop. Iarasi, sunt analize pe care echipa ARF le face pentru pregătirea valului final de licitatii a contractelor.

Cum a afectat liberalizarea pietei de energie sectorul feroviar?

Aceleasi preturi ridicate au aparut si în domeniul transportului. Și în transportul national si în transportul la metrou au fost eforturi foarte mari pe partea de renegociere a contractelor ca sa tinem totusi puțin în frâu cresterea. Cu ajutorul Guvernului si al Ministerului Energiei se cauta solutii pentru temperarea costurilor, pentru ca pâna la urma acestea mi se traduc în final în cresterea pretului biletelor sau cresterea subventiilor. În momentul în care ponderea biletelor este undeva la doar 30-40% din totalul cheltuielilor, ca sa acopar costurile cu cât trebuie sa maresc? Sa

dublez, sa triplez biletele? Pe socotelile facute de operatori, matematic este undeva pe la 25-30% cresterea de costuri în ultima perioada. Energia reprezinta o pondere mare în actul de transport. Ea în sine reprezinta cam 25% din cosul de cost al caii ferate. O sa vedem cum resorbim pâna la urma: prin subventie, prin alte masuri...În orice caz noi nu lucram la ideea de a resorbi prin a mai scadea numarul de trenuri si de fapt se cauta solutii prin care sa creasca în final veniturile caii ferate.