

ПРИГОРОДНЫЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ ТРАНСПОРТ

ПРАВИТЕЛЬСТВО МОСКВЫ И ОАО РЖД ВМЕСТЕ ВЗЯЛИСЬ
ЗА СТРОИТЕЛЬСТВО НОВЫХ ПУТЕЙ ДЛЯ ПРИГОРОДНЫХ ПЕРЕВОЗОК / 5
«РЭКС» — СЕРВИС ДЛЯ ТЕХ, КТО ГОТОВ ДОПЛАЧИВАТЬ
ЗА КОМФОРТ И СКОРОСТЬ / 10
«АЭРОЭКСПРЕССЫ» ЕДУТ В РЕГИОНЫ. НА ОЧЕРЕДИ КАЗАНЬ / 11
МАЛОЕ МОСКОВСКОЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЕ КОЛЬЦО
ИЗБАВИТ СТОЛИЦУ ОТ ЗАБРОШЕННЫХ ПРОМЗОН / 12



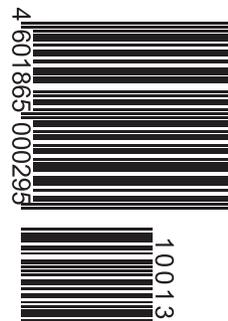
Понедельник, 8 апреля 2013
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №13

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР
ВЫПУСКА



РЕКЛАМА

КОММЕРСАНТЪ

BUSINESS GUIDE ТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ К ГАЗЕТЕ **КОММЕРСАНТЪ**





АЛЕКСЕЙ ЕКИМОВСКИЙ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ПРИГОРОДНЫЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ
ТРАНСПОРТ»

РАСЧЕТ НА ЧАСТНИКОВ

Реформа железнодорожного транспорта в России пока не привела к развитию пассажирского комплекса: конкуренцию перевозчиков на одних и тех же путях организовать невозможно, а сборы за проезд не покрывают и половины убытков пригородных компаний от их основной деятельности. Два года назад разрастающуюся дыру в бюджете пригородных операторов заткнули федеральными субсидиями, но регионы, несмотря на угрозы центра пересмотреть межбюджетные отношения для несознательных губернаторов, компенсируют затраты на пригородное сообщение неохотно, порой только по суду.

Радикально отличается от всей страны ситуация в Москве и Московской области. Значительный денежный поток привлек в московские пригородные компании частных инвесторов, которые согласились развивать железнодорожные пассажирские перевозки как бизнес, а один из них даже перешел на госслужбу, фактически возглавив борьбу с транспортными проблемами в перегруженном людьми мегаполисе.

Результаты модернизации железнодорожных линий в Москве, включая грандиозное строительство новой транспортной системы Малого железнодорожного кольца, должны удовлетворить всех. И избирателей-москвичей, изголодавшихся по качественному общественному транспорту, и предпринимателей, которым отдадут под коммерческую застройку обширные промышленные зоны вокруг Третьего транспортного кольца.

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (Business Guide-Пригородный железнодорожный транспорт)

Дмитрий Сергеев — президент ИД «Коммерсантъ»
Павел Филенков — генеральный директор ИД «Коммерсантъ»
Азер Мурсалиев — шеф-редактор ИД «Коммерсантъ»
Михаил Михайлин — редакционный директор ИД «Коммерсантъ»
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета
Валерия Любимова — коммерческий директор ИД «Коммерсантъ»
Рекламная служба:
Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353
Алексей Харнас — руководитель службы «Издательский синдикат»
Алексей Екимовский — выпускающий редактор
Наталья Дашковская — редактор
Сергей Цомык — главный художник
Виктор Куликов — фоторедактор
Екатерина Бородулина — корректор
Адрес редакции: 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4.
Тел. (499) 943-9724/9774/9198

Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом».
Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2.
Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).
Свидетельство о регистрации СМИ — ПИ № ФС77-38790 от 29.01.2010

Типография: «Сканвэб Аб».
Адрес: Корьяланкату 27, Коувола, Финляндия
Тираж: 75000. Цена свободная

Рисунок на обложке: Виктор Меламед

ЗАКОЛДОВАННЫЙ ПРИГОРОД

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНИКИ УВЕРЕНЫ, ЧТО ВОПРОС О СУБСИДИЯХ ИЗ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА НА ПОДДЕРЖКУ ПРИГОРОДНОГО ТРАНСПОРТА БУДЕТ РЕШЕН ПОЛОЖИТЕЛЬНО И НА ДОЛГИЙ СРОК, НО НА ОБНОВЛЕНИЕ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА ЭТИХ ДЕНЕГ ВСЕ РАВНО НЕ ХВАТИТ. С ПРИНЯТИЕМ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ ПРИГОРОДНЫХ ПЕРЕВОЗОК ПРАВИТЕЛЬСТВОМ РФ ДОЛЖНЫ РЕШИТЬСЯ МНОГИЕ ДАВНИЕ ВОПРОСЫ, НО РЕГИОНАЛЬНЫМ АДМИНИСТРАЦИЯМ ПРИДЕТСЯ ПЛАТИТЬ ЕЩЕ БОЛЬШЕ. В ПРОТИВНОМ СЛУЧАЕ ПРИГОРОДНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ ИСЧЕЗНУТ В БОЛЬШИНСТВЕ РЕГИОНОВ В ТЕЧЕНИЕ ДВУХ-ПЯТИ ЛЕТ.

АЛЕКСЕЙ ЕКИМОВСКИЙ

СТРАСТИ ПО СУБСИДИЯМ Как и годом ранее, над судьбой пригородного комплекса ступились тучи дефицита финансирования. Два года назад федеральное правительство согласилось выделять по 25 млрд руб. в год прямых субсидий, которые фактически освободили региональные пригородные компании от уплаты инфраструктурного тарифа по инфраструктуре ОАО «Российские железные дороги» (РЖД). Однако положительного решения о продлении этой практики в 2014 и 2015 годах до сих пор не принято. Одна из альтернатив — постепенно сокращать, а с 2016 года и вовсе ликвидировать этот вид поддержки пассажирского железнодорожного транспорта. Ответственность и возникающие из-за нее расходы на содержание электричек должны нести региональные власти, на территории которых работают пригородные компании.

Между тем тревогу бить пока рано: в общении железнодорожников и федеральных чиновников происходят положительные сдвиги, сообщил начальник центра по корпоративному управлению пригородным комплексом ОАО РЖД Максим Шнейдер. «1 ноября правительственная комиссия по транспорту и связи под председательством вице-преьера Аркадия Дворковича согласовала концепцию развития пригородных перевозок, в которой закреплены два важнейших для отрасли момента. Во-первых, она предполагает принятие федерального закона

о пассажирском сообщении, о котором мы говорим уже два года, и, во-вторых, закрепляет наличие инфраструктурной субсидии на долгосрочный период с выходом на полную компенсацию затрат пригородных компаний», — рассказывает он.

В течение месяца с небольшими доработками документ ляжет на подпись премьеру Дмитрию Медведеву. Логика концепции исходит из того, что федеральная субсидия имеет целью уравнивать экономическое положение автомобильных и железнодорожных перевозчиков в пригороде, поскольку автобусные компании за пользование инфраструктурой дорог не платят ничего. Сдерживать рост пригородного тарифа для населения должны региональные власти, выделяя субсидии перевозчикам на покрытие убытков от их основной деятельности. «Очень важно то, что эта концепция готовилась не по заказу ОАО РЖД, а по заказу правительства», — отмечает господин Шнейдер. — Независимые консультанты McKinsey определили все ключевые параметры, с которыми мы полностью согласны и готовы реализовывать этот план. Но важно и то, чтобы закрепленные в документе обязательства регионов выполнялись в полном объеме», — говорит топ-менеджер ОАО РЖД, добавляя, что все споры с губернаторами по поводу расчетов сумм региональных субсидий быстро заканчиваются, если взять в руки обычный калькулятор.

Впрочем, даже с учетом принятых решений с выплатами компенсаций не все идет гладко. В 2012 году, согласно методике подсчета Федеральной службы по тарифам (ФСТ), расходы пригородных компаний за пользование железнодорожными путями составили 33 млрд руб. Федеральная льгота позволила перевозчикам заплатить лишь 1% от этой суммы (330 млн руб.), что они и сделали в полном объеме. Однако федеральный бюджет компенсировал ОАО РЖД затраты лишь на 25 млрд руб. По подсчетам монополии, только в прошлом году не покрытый субсидиями убыток ОАО РЖД составил порядка 8 млрд руб. «Сегодня себестоимость содержания инфраструктуры пригорода составляет 35 млрд руб. в год, а выделяют все равно 25 млрд», — подсчитывает Максим Шнейдер. — В следующем году расходы будут на уровне 37 млрд руб., в 2015 году — 39 млрд руб., а если продолжать выделять 25 млрд руб., то формируется крупный убыток у владельца инфраструктуры», — поясняет он ситуацию.

ДЕНЬГИ НА ОМОЛОЖЕНИЕ В ОАО РЖД не скрывают, что в дальнейшем объемы субсидий нужно будет, наоборот, увеличивать. В частности, чтобы проводить постоянное обновление подвижного состава. «Сегодня даже сознательные регионы финансируют только выпадающие доходы перевозчиков, как бы подразумевая то, что подвижной состав есть у ОАО РЖД и новый покупать →



ЕСЛИ ЧИНОВНИКИ НЕ НАЙДУТ ДОПОЛНИТЕЛЬНО 10-15 МЛРД РУБ. В ГОД, ЧЕРЕЗ 5 ЛЕТ ПЕРЕВОЗЧИКАМ НЕ НА ЧЕМ БУДЕТ ВОЗИТЬ ЛЮДЕЙ

не нужно. Но ведь это не так: электропоезда и вагоны стареют, списание по сроку эксплуатации идет в массовом порядке», — отмечает Максим Шнейдер.

По его словам, из 15 тыс. вагонов, которые сегодня эксплуатируются в пригороде, сейчас списывается по 1–1,2 тыс. единиц в год, а ежегодное приобретение снизилось до 260 вагонов. Лет через пять пассажиров в большинстве регионов возить будет просто не на чем, а ведь есть и еще более экстренные проблемы. Порядка 1 тыс. единиц подвижного состава в пригороде — вагоны, которые осуществляют перевозку по неэлектрифицированным путям с помощью отдельных локомотивов. Возраст всех этих вагонов свыше 20 лет, и они все находятся на грани выбытия. А ведь такие вагоны работают как раз в тех местах, где железнодорожная перевозка, по сути, остается единственным видом транспортной связи для населения, а значит, покупать новые вагоны все равно придется.

«На неэлектрифицированных участках логично покупать самоходные рельсовые автобусы и дизель-поезда, а не отвлекать от другой работы локомотивы и закупать вагоны прошлого поколения», — рассказывает господин Шнейдер. — Для этих целей есть, например, прекрасная разработка Торжокского завода дизель-электропоезд, который способен двигаться как на электротяге, так и на солянке, что очень эффективно снижает затраты на перевозках». Но стоимость таких поездов сегодня неподъемна для пригородных компаний: четырехвагонное исполнение поезда ДТ1 обходится покупателю в 180 млн руб.

Позиция структурной реформы, реализацию которой контролирует Минтранс, в этом отношении была высказана четко: раз ОАО РЖД больше не перевозчик, а лишь инфраструктурный оператор, то покупать подвижной состав должны пригородные компании, которые работают на соответствующих полигонах. Монополия согласна, но для этого в затратах перевозчиков необходимо предусматривать инвестиционную составляющую. «По нашим подсчетам, это порядка 20% от общих затрат, то есть, исходя из сегодняшних потребностей, около 10–15 млрд руб. ежегодно», — говорит Максим Шнейдер. Пригородным компаниям нести эти расходы не просто сложно, а невозможно: сегодня они недополучают субсидии из регионов по уже выполненной работе, а о закупках новых поездов не может быть и речи, отмечает он.

ОСТРОВОК ДОХОДНОСТИ Не переживают в ОАО РЖД только за Московский регион, где работает ОАО «Центральная пригородная пассажирская компания» (ЦППК). Сейчас там перевозится порядка 600 млн человек, потенциальный спрос на пригородные перевозки оценивается в 1 млрд, но пока не хватает пропускных способностей инфраструктуры, говорит господин Шнейдер. В других регионах ситуация кардинально иная: путей достаточно, но слишком мало пассажиров, которые могли бы оплачивать столь дорогие по себестоимости перевозки.

«Доходность пригородных перевозок определяется не столько величиной, сколько плотностью пассажиропотока», — объясняет коммерческие аспекты бизнеса ЦППК первый заместитель гендиректора компании Юрий Дегтярев. — В Москве самые высокие показатели по плотности, причем поток этот неравномерный из-за маятниковой трудовой миграции населения между столицей и пригородом. Это приводит к перенаселенности электропоездов: сегодня в пиковые часы она составляет порядка 160%», — рассказывает он, добавляя, что дополнительные поезда можно будет запустить лишь после масштабной реконструкции вылетных железнодорожных магистралей, запланированной на ближайшие годы за счет бюджета Москвы и ОАО РЖД.

Строительство дополнительных главных путей на радиальных направлениях позволит нарастить пропускную способность инфраструктуры на 50%, населенность поездов в часы пик можно будет снизить до 120%, но допол-

«МЫ ПРИМЕРНО СЧИТАЛИ, ЧТО СТРОИТЕЛЬСТВО ГЛАВНЫХ ПУТЕЙ В МОСКОВСКОМ ТРАНСПОРТНОМ УЗЛЕ ОКУПАЕТСЯ ПРИ СУЩЕСТВУЮЩИХ СТАВКАХ ОТ 100 ДО 1000 ЛЕТ»



В ОАО РЖД ПОНИМАЮТ, НАСКОЛЬКО ПРИГОРОДНЫЙ ТРАНСПОРТ ВАЖЕН ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ, НО ВОЗИТЬ ПАССАЖИРОВ СЕБЕ В УБЫТОК МОНОПОЛИИ НЕ БУДЕТ

нительной прибыли это перевозчику не принесет. «Увеличение вагонно-километровой работы наращивает наши убытки, но у нас, по сути, нет выбора: заказчиком перевозок является город, он требует конкретные объемы и ставит целью повышение качества обслуживания», — говорит Юрий Дегтярев. — Во всем мире выручкой от продаж билетов покрывается около 20% всех затрат перевозчика, а остальное субсидируется из бюджета. У нашей компании это 60%, мы считаем, что это очень высокий показатель», — гордится заместитель гендиректора ЦППК.

По словам господина Дегтярева, у компании сегодня сформирован инвестиционный резерв в районе 7 млрд руб. Поскольку источником этой прибыли является, по сути, федеральная субсидия, все эти средства будут направлены на повышение качества услуг в пригородном комплексе. В частности, сейчас на эти деньги ЦППК покупает пять новых электропоездов для межобластных маршрутов Москва—Рязань и Москва—Калуга с соответствующим уровнем качества экспресс-перевозок. «Но даже эти инвестиции, в сущности, являются невозвратными: доходы от перевозок не покрывают стоимости их приобретения и содержания», — подчеркивает господин Дегтярев.

Что и говорить об инвестициях в инфраструктуру. «Мы примерно считали, что строительство главных путей в московском транспортном узле окупается при существующих ставках от 100 до 1000 лет», — оценивает эффективность вложений Юрий Дегтярев. А ведь нужно вкладываться и в обустройство платформ и другой пассажирской

инфраструктуры. Пилотный проект ЦППК по платформам — Казанское направление: с середины прошлого года техническое обслуживание и поддержание порядка на 150 остановочных пунктах ЦППК осуществляет самостоятельно и за свой счет.

По словам Юрия Дегтярева, это оказывается несколько дороже, чем пользоваться услугами ОАО РЖД, но на качестве уборки платформ экономить нельзя. «На услуги монополии Федеральной службой по тарифам установлены конкретные тарифы и лимиты объемов услуг, так что повысить качество этой деятельности она просто не в состоянии», — сетует он. — А пригородная компания может и сегодня тратить дополнительные средства на то, чтобы на платформах стало чище и безопаснее, чтобы качество услуги повышалось. Объемы услуг — например, сколько раз в день чистить платформу, — определяет город и оплачивает эту услугу, а мы выполняем заказ города».

Конечно, ЦППК заинтересована в создании на базе перевозчика единого центра ответственности за качество подвижного состава и обслуживание на платформах. Но это будет невозможно, если, во-первых, не будут заключаться долгосрочные контракты на перевозки с субъектом федерации (как минимум 15-летние), а во-вторых, если не будет инвестсоставляющей в ежегодных расходах перевозчика, предупреждает Юрий Дегтярев. Взять на собственный баланс все электропоезда и прекратить арендные платежи за них ОАО РЖД не может даже «богатенькая» ЦППК и даже с федеральными субсидиями — стоимость владения и самостоятельного обслуживания подвижного состава увеличится и ляжет новой нагрузкой на региональный бюджет.

СУДЕБНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ В борьбе за собственные интересы пригородным компаниям приходится использовать арбитражный суд. В октябре прошлого года «Краспригород» выиграл очередной иск у Кемеровской области, а 14 февраля регион безуспешно обжаловал принятое решение в апелляционном суде. Таким образом, как и два года назад, суд признал полную обоснованность требований «Краспригорода» к региональным властям по компенсациям. В активном судебном процессе находится еще семь претензий перевозчиков к регионам примерно на 1,4 млрд руб., в частности к администрациям Новгородской и Курганской областей, по поводу последней все расчеты направлены в центр судебной экспертизы при Минюсте РФ. «Мы очень ждем этого независимого решения федерального органа, чтобы больше никто нас не обвинял в необъективности, а справедливость восторжествовала», — демонстрирует убежденность в правильности расчетов Максим Шнейдер.

При этом в монополии надеются, что проигранные регионами суды станут не общепринятой практикой, а приведут к нормальному сотрудничеству. «Под долги пригородных перевозчиков мы создаем дополнительные резервы, а под это в конце концов ОАО РЖД приходится брать кредиты и платить по ним проценты. Так что мы призываем региональных чиновников перестать кормить юристов и банкиров и в срок выполнять свои обязательства и решения федеральных органов власти», — отмечает он. По его словам, ОАО РЖД уже сегодня готово предъявить около 70 исков по 2011 году, а с подходом данных за 2012 год можно заводить еще порядка 50 арбитражных дел на регионы. Если вдруг суды будут принимать решения в пользу регионов, то пригородные компании просто обанкротятся и распустят персонал, предупреждает Максим Шнейдер — в таких регионах пригородных железнодорожных перевозок просто не будет.

Но даже если губернаторы сознательные и делают все по закону, субсидии приходят в ОАО РЖД с опозданием на год-полтора, когда вся работа уже выполнена, жалуется Максим Шнейдер. Таким образом, даже существующий порядок не полностью избавит монополию от убытков пригорода. «Здесь либо регионы будут предоставлять гарантии банкам, кредитующим пригородные компании, либо пусть обеспечивают факторинг, при котором финансовая компания заплатит пригородным компаниям вперед, а потом получит деньги из бюджета. Но при этом нужно понимать, что субсидия должна вырасти на сумму процентов и комиссионного вознаграждения такой финансирующей организации, что несколько увеличит расходы регионального бюджета», — предупреждает господин Шнейдер.

Кроме требований компенсаций в ОАО РЖД думают о других механизмах, которые позволят снизить расходы пригородных перевозчиков. «Мы предложили установить размер НДС на уровне 0% для пригородных перевозок. Сегодня, даже когда пригородные компании почти не платят за инфраструктуру, все равно объем уплаты этого налога в федеральный бюджет по пригородному комплексу составляет порядка 6–7 млрд руб. Если в Налоговом кодексе формулировка «НДС не облагается» будет заменена на «НДС по ставке 0%», пригородные компании получат возможность вернуть из федерального бюджета эту сумму. На этот объем субъекты федерации получат послабление, это очень чувствительно для региональных бюджетов», — полагает Максим Шнейдер. Один из возможных вариантов дополнительной поддержки пригорода — субсидирование отечественного производителя: речь идет о субсидировании стоимости техники и ставок по ее лизингу для пригородных перевозчиков. Но без инвестиционной составляющей и долгосрочной программы госсубсидий такие инструменты не смогут заработать в принципе. ■

«ИСПОЛЬЗОВАТЬ ТЕРРИТОРИЮ МОСКВЫ КАК ПЕРЕГРУЗОЧНЫЙ ЦЕНТР КРАЙНЕ НЕЭФФЕКТИВНО»

ПРАВИТЕЛЬСТВО МОСКВЫ ВЫДЕЛИЛО ПОЧТИ 50 МЛРД РУБ. ИЗ БЮДЖЕТА НА СТРОИТЕЛЬСТВО ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПУТЕЙ ДЛЯ ПРИГОРОДНЫХ ПЕРЕВОЗОК. ВЗАМЕН ГОРОД РАССЧИТЫВАЕТ, ЧТО МОСКВИЧИ БУДУТ ЕЗДИТЬ НА НОВЫХ КОМФОРТАБЕЛЬНЫХ ПОЕЗДАХ, НО НА ЗАКУПКИ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА У ПРИГОРОДНЫХ КОМПАНИЙ ДЕНЕГ НЕТ. ЗАМЕСТИТЕЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ ДЕПАРТАМЕНТА ТРАНСПОРТА И РАЗВИТИЯ ДОРОЖНО-ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ГАМИД БУЛАТОВ ОБЕЩАЕТ, ЧТО РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ НАЙДЕТСЯ.

BUSINESS GUIDE: Насколько принятые городскими властями программы по развитию железнодорожного транспорта помогут решить транспортные проблемы города?

ГАМИД БУЛАТОВ: Нужно отметить, что транспортное обеспечение Москвы невозможно кардинально улучшить за счет развития какого-то одного вида транспорта. Поэтому мы начали свою работу с анализа того, как эффективно сочетать все виды общественного транспорта, чтобы преодолеть существующие транспортные проблемы, и разработать перечень мероприятий для каждого из них. Пригородный железнодорожный транспорт попал в число главных приоритетов потому, что сегодня главная проблема находится на въезде в город и выезде из него в часы пик, так называемая маятниковая миграция. Мы определили пять направлений, которые оказались критичными для решения проблемы перегрузки транспортной системы: Курское, Горьковское, Казанское, Ярославское и Савеловское.

Однако мы пришли к выводу, что на этих направлениях имеющаяся инфраструктура технически не может обеспечить необходимую периодичность пригородного сообщения. В прошлом году мы подписали с ОАО РЖД соглашение по развитию именно этих главных направлений, где будут построены дополнительные главные пути, что, в свою очередь, позволит обеспечить рост количества пригородных электричек. При этом наша главная задача состоит в том, чтобы сформировать новое качество услуги пригородного транспорта, обеспечить комфорт и удобство для пассажиров. Только при этом условии мы сможем частично разгрузить автомагистрали и перераспределить поток на железную дорогу.

ВГ: Каковы расходы на эту программу и кто ее финансирует?

Г. Б.: Общие расходы на строительство дополнительных путей и платформ составляют 85,9 млрд руб. Около 47,5 млрд руб. потратит бюджет Москвы, а остальные средства обеспечивает ОАО РЖД за счет собственной инвестпрограммы.

ВГ: ОАО РЖД постоянно жалуется на нехватку средств. Как удалось убедить монополию инвестировать в эту инфраструктуру?

Г. Б.: Действительно, инвестиции в инфраструктуру пригорода не являются для ОАО РЖД приоритетом, поскольку это убыточный вид деятельности. За счет собственных средств компании следует развивать именно коммерчески привлекательные виды бизнеса, в частности сегмент грузовых перевозок. Но существуют и социально значимые проекты, реализуемые с участием государства, которое, как правило, полностью компенсирует эти затраты через взносы в уставный капитал или прямые субсидии. Но в нашем случае мы нашли оптимальный баланс интересов, который позволил обеспечить безубыточность этого проекта для ОАО РЖД.

Во-первых, получая эту новую инфраструктуру в собственность, компания получит и дополнительную тарифную выручку от ее использования не только за счет пригородных поездов, но и благодаря росту возможностей для поездов дальнего следования и грузовых перевозок. Во-вторых, ОАО РЖД не меньше городских властей заинтересовано в том, чтобы расширить узкое место в московском транспортном узле, увеличить пропускные способности на этом участке и обеспечить равномерность движения. Кроме того, Москва взяла на себя обязательства по



ДИМИТРИЙ ПЕВЕР

синхронной реконструкции городской инфраструктуры, которая примыкает к полосе отвода железнодорожных путей. В частности, мы подписали соглашение по строительству путепроводов, десять из них будут построены в первоочередном порядке. На очереди — пешеходные переходы через железнодорожные пути и так далее. Все это как раз и создаст новое качество пригородных перевозок, начиная с самого подхода к станции.

ВГ: Не секрет, что в Москве много железнодорожных путей и инфраструктурных объектов ОАО РЖД, которые скорее осложняют транспортную ситуацию. Будут ли выноситься за пределы города грузовые дворы?

Г. Б.: Безусловно, любая инфраструктура по прошествии длительного времени нуждается в корректировке: что-то нужно строить, а что-то — закрывать. Нынешняя железнодорожная инфраструктура создавалась под командно-административный тип экономики, а за последние 20 лет структура экономики и, соответственно, перевозок кардинально изменилась. Сейчас совместно с ОАО РЖД мы завершаем аудит всех грузовых дворов, которые находятся в черте города. Но наши коллеги предупреждают, что полностью закрыть все эти терминалы нельзя, поскольку мы можем лишиться целого ряда продуктовых каналов, по которым идет снабжение мегаполиса. В результате могут подняться транспортные издержки и стоимость товаров для москвичей, чего допустить не хотелось бы.

Но следует признать и то, что сегодня в Москве есть огромное количество транзитных грузов, и это является чрезмерной нагрузкой для столицы. Я лично объехал большинство грузовых дворов и видел реальную картину: как правило, пути, складская и перегрузочная инфраструктура занимают только половину территории, а остальное — натуральный пустырь. Ясно, что использовать территорию Москвы как транзитный и перегрузочный центр с точки зрения развития агломерации крайне неэффективно. Речь идет о десятках таких грузовых дворов, каждый из них занимает от 10 до 20 га земли. Мы считаем, что от трети до половины всех этих территорий можно освободить.

Но здесь тоже нужно очень внимательно посмотреть, куда эту деятельность выносить. Ведь у нас в стране никогда не было избытка инфраструктуры: поверьте, никто не поехал бы в центр Москвы разгружаться, если бы это можно было сделать где-то в другом месте. Сейчас мы уже собираем предложения от инвесторов, которые предлагают построить такую инфраструктуру вне городской черты.

ВГ: Одна из проблем пригородного транспорта — изношенный подвижной состав. Будут ли закупаться новые электрички?

Г. Б.: Общеизвестно, что пригородный транспорт много лет находился в состоянии недофинансирования. Сегодня ни инфраструктура, ни подвижной состав не соответствуют тому уровню потребительских характеристик, которым должен обладать пригородный транспорт в крупном мегаполисе. Наша задача состоит в том, чтобы подвижной состав стал более комфортным для пассажира. С учетом строительства новых главных путей, о которых мы уже говорили, потребуется в полтора раза увеличить количество пригородных поездов. Это довольно большие деньги — порядка 100 млрд руб. до 2025 года.

ВГ: И кто понесет эти расходы? Ведь ясно, что у пригородной компании нет таких денег.

Г. Б.: Мы исходим из концепции, что приобретение подвижного состава — это прямая обязанность и ответственность перевозчика. Согласно целевой модели рынка, правительство Москвы является заказчиком перевозок и платит за это деньги перевозчику. Сегодня мы формируем долгосрочный заказ, чтобы перевозчик мог планировать свои расходы по приобретению нового подвижного состава. Как заказчик город определяет объемы и качество перевозок, а перевозчик формирует под этот заказ свою инвестпрограмму. Мы видим ее объемы и совместно определяем источники финансирования. Частично эти расходы могут покрываться ежегодной индексацией тарифа, но стоимость проезда не может расти быстрее, чем растут реальные доходы населения. Поэтому оставшаяся часть расходов перевозчика должна либо покрываться прямой целевой субсидией города, либо какими-то другими методами — все это решается путем переговоров с перевозчиком.

ВГ: И что это за методы?

Г. Б.: Активные закупки подвижного состава нужно произвести в течение пяти-семи лет, а дальше этот темп будет снижаться. Если эти инвестиции распределить в долгосрочном периоде, сформировать программу лизинга и применить систему контрактов жизненного цикла, то ежегодные расходы можно несколько снизить. Поэтому здесь идет речь о стратегическом партнерстве на 10–15 лет, в котором кроме города и перевозчика будут участвовать и производитель подвижного состава, и кредитные организации.

ВГ: Как на это реагируют производители?

Г. Б.: В этом вопросе мы, безусловно, активно взаимодействуем с промышленностью. Могу сказать, что с учетом всех программ по развитию общественного транспорта мы формируем заказ на строительство порядка 5,5 тыс. единиц транспортной техники до 2020 года. Сопоставимые инвестиции есть только в Китае, но нужно учитывать, что там транспортные системы фактически создаются заново. Мы осознаем, что такой заказ для промышленности будет иметь мультипликативный эффект, который подстегнет

общий рост экономики города и всей страны в целом. Поэтому мы сейчас ведем переговоры с Министерством промышленности и государственными банками, чтобы они также предусмотрели меры господдержки реализации этой программы. Для производителя это тоже выгодно, поскольку он полностью загружает свои мощности и получает совсем другую экономику производства. Здесь мы тоже планируем получить какой-то разумный дисконт к цене, чтобы снизить нагрузку на бюджет и инвестпрограмму перевозчика.

ВГ: Самый амбициозный железнодорожный проект в Москве — запуск пассажирского движения по Малому кольцу в 2015 году. Насколько укладывается в заявленные сроки?

Г. Б.: Проект МКЖД — один из главных приоритетов правительства Москвы, поскольку новая пассажирская система должна принять на себя порядка 280 млн пассажиров. Динамика положительная, но для выполнения заявленных сроков ее, конечно, нужно наращивать. Планы 2012 года не вполне выполнены из-за того, что лимиты финансирования были доведены с существенным опозданием. В этом году все 100% финансирования мы получили в конце 2012 года — начале 2013 года, что позволяет ОАО РЖД без задержек завершить проектирование и начать строительство. Главное преимущество этого проекта в том, что значительная часть инфраструктуры уже построена. Таким образом, эффективность инвестиций в расчете на количество перевозимых пассажиров оказывается в четыре раза выше, чем, например, в строительстве новой ветки метро с сопоставимым пассажиропотоком.

Но сам проект очень сложный, его параметры корректируются практически в реальном времени. И здесь самое важное — обеспечить синхронность работы всех участников. Федеральное правительство обеспечивает финансирование, город решает вопросы землеотвода и интеграции Малого кольца с метрополитеном и другими видами общественного транспорта, ОАО РЖД осуществляет строительство непосредственно железнодорожной инфраструктуры и электрификацию линии. За проектирование и строительство транспортно-пересадочных узлов отвечает наше совместное с железнодорожниками предприятие, которое привлекает в этот процесс и частных инвесторов. От этой компании мы ожидаем, что она прежде всего обеспечит взаимодействие всех участников процесса, а также сможет реализовать в проекте самые современные инженерные и дизайнерские решения. Мы хотим, чтобы этот проект был не только коммерчески эффективным и полезным для москвичей, но и красивым.

Интервью взял АЛЕКСЕЙ ЕКИМОВСКИЙ

С УЧЕТОМ СТРОИТЕЛЬСТВА НОВЫХ ГЛАВНЫХ ПУТЕЙ ПОТРЕБУЕТСЯ В ПОЛТОРА РАЗА УВЕЛИЧИТЬ КОЛИЧЕСТВО ПРИГОРОДНЫХ ПОЕЗДОВ



«МЫ НЕ МОЖЕМ ВОЗИТЬ ЛЮДЕЙ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ИХ ПОМЕЩАЕТСЯ В ВАГОН» ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ ПАССАЖИРСКИЕ ПЕРЕВОЗКИ В СТОЛИЧНОМ РЕГИОНЕ ВЫДЕЛЯЮТСЯ НА ФОНЕ ДРУГИХ РЕГИОНОВ ТЕМ, ЧТО ТОЛЬКО В КАПИТАЛ МОСКОВСКИХ ПАССАЖИРСКИХ КОМПАНИЙ ПРИШЛИ ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТОРЫ. О СПЕЦИФИКЕ БИЗНЕСА В ПРИГОРОДЕ, НЕОБХОДИМЫХ ИНВЕСТИЦИЯХ И БОРЬБЕ С ЗАЙЦАМИ В ЭЛЕКТРИЧКАХ В ИНТЕРВЬЮ ВВГ РАССКАЗАЛ ГЕНДИРЕКТОР ОАО «ЦЕНТРАЛЬНАЯ ПРИГОРОДНАЯ ПАССАЖИРСКАЯ КОМПАНИЯ» МИХАИЛ ХРОМОВ.

BUSINESS GUIDE: Каковы итоги работы ЦППК в прошлом году и планы на нынешний? Довольны ли вы работой компании?

МИХАИЛ ХРОМОВ: Всегда хочется большего, но могу сказать, что 2012 год мы закончили с вполне приемлемыми результатами. Это рост пассажиропотока почти на 15%, доходов — примерно 12%, платной выручки, что для нас один из важнейших показателей, — около 18%. Наверное, можно было достичь и больших результатов, но мы только в начале большого пути. Примерно такая же картина и в начале 2013 года: компания идет с хорошей динамикой к прошлогодним показателям — в январе—феврале мы также видим рост.

В планах на этот год мы заложили менее амбициозный рост, потому что все-таки у нас есть определенные ограничения. Мы не можем возить людей больше, чем их помещается в вагон, а выставить дополнительные поезда не позволяют возможности инфраструктуры. Наша основная задача — увеличить число платных пассажиров и уменьшить число безбилетников.

ВВГ: Считали ли вы, сколько пассажиров не оплачивает проезд? Есть ли планы поставить турникеты на всех пригородных платформах?

М. Х.: Ставить турникеты везде не имеет смысла: они устанавливаются только на станциях, где самый большой пассажирооборот. У нас порядка 80% всего пассажиропотока приходится на 200 станций, притом что на всем полигоне их порядка 1,5 тыс. Так что наша борьба с зайцами строится прежде всего на убеждении. Несомненно, эта борьба приносит свои плоды и дает существенный вклад в рост оплаченных поездок: все больше людей готово оплачивать проезд, хотя бы частично. Мы, конечно, проводим полевые исследования, но точной статистики по зайцам у нас нет: считать зайцев тоже, оказывается, слишком дорого — лучше мы потратим свои усилия на борьбу с ними. Кстати сказать, одна из ключевых проблем — это ликвидация системы штрафов, которая всегда существовала на железной дороге. Сейчас мы не имеем права штрафовать безбилетников, поскольку это право есть только у правоохранительных органов.

ВВГ: Но разве продажа билета с платой за предоставление услуги в поезде не является заменой штрафа?

М. Х.: Нет, это вынужденная мера, которая предназначена для тех пассажиров, которые не успели или поленились купить билет в кассе. Это не штраф, а дополнительная платная услуга. Я же говорю об административных мерах воздействия на нарушителей, которые были бы куда более эффективными. Зайцы — это те же воры, которые должны нести ответственность в соответствии с законом.

ВВГ: Так, может быть, в этом вопросе наладить сотрудничество с полицией?

М. Х.: В вопросе взаимодействия с МВД нам в первую очередь нужно решить другую важную задачу. Это вопрос



ПРЕСС-СЛУЖБА ОАО «ЦЕНТРАЛЬНАЯ ЦППК»

обеспечения безопасности пассажиров в поездах. Не секрет, что люди порой не хотят ездить в наших электричках, потому что просто боятся хулиганов, грабителей и других преступников. Пригородный транспорт — это массовое скопление людей, и за счет этого он всегда будет приманкой для всякого рода криминальных элементов. Мы понимаем, что ресурс полиции ограничен, но наши разъездные кассиры и сотрудники охраны не имеют достаточных полномочий, чтобы влиять на подобные ситуации. Сейчас мы пытаемся запустить программы длительных рейдов полиции и ОМОНа, начали с Ярославского направления. И это дает результаты: мы уже видим благодарности пассажиров за то, что ездить в электричках стало спокойнее. Теперь будем договариваться о том, что такая программа будет действовать постоянно и распространяться на все направления. И вот это для нас больший приоритет — с безбилетниками будем справляться другими методами.

ВВГ: Со времени кризиса пассажиропоток в пригороде начал падать и только сейчас начал расти. Тогда это объяснялось тем, что часть пассажиров стала пользоваться частным автотранспортом и маршрутными автобусами. Преодолена ли эта тенденция?

М. Х.: Положительная динамика пассажиропотока на полигоне деятельности нашей компании четко наблюдается уже с 2011 года. Но было бы самонадеянным сказать, что весь рост, который сейчас присутствует, обеспечен исключительно нашими усилиями. Сепарировать нынешний рост пассажиропотока по составляющим можно лишь очень условно: каждый фактор дает свой вклад, в

том числе и рост экономики, который тоже имеет положительную динамику. Здесь все взаимосвязано.

Ответственность нашей компании очевидна — предоставление лучшего качества перевозки. Но следует понимать, что мы предоставляем лишь часть услуги, которой пользуется пассажир. Я согласен с тем, что перевозчик должен нести полный комплекс ответственности перед пассажиром за услугу, но для этого он должен иметь возможность влиять не только на механизм продажи билетов, но на состояние подвижного состава, качество и своевременность его обслуживания, сервис на станциях. Сегодня же эта ответственность существенным образом размыта и сегментирована.

ВВГ: Что вы имеете в виду?

М. Х.: Например, поезда, пути и платформы принадлежат ОАО «Российские железные дороги», с которым мы очень плотно сотрудничаем по всем этим вопросам. По согласованию с ОАО РЖД мы производим переоборудование поездов, чтобы людям было комфортнее и удобнее. Работаем и по пассажирским обустройствам: реализуем социальную программу по улучшению качества обслуживания на платформах, чтобы они были чистыми и безопасными для людей, чтобы была удобная и понятная навигация на платформе.

Так что однозначно выявить факторы роста здесь невозможно, но по результатам мы видим, что пассажиры стали чаще оплачивать проезд. Для меня лично очень важно то, что в статистике обращений граждан мы все меньше видим жалоб на хамство со стороны сотрудников компании, хотя есть еще много замечаний к состоянию поездов, перегруженности в часы пик и многое другое. Мы не обольщаемся, что преодолели общий негативный тренд, который присутствует вокруг пригородных перевозок, но в последнее время начали получать даже благодарности от пассажиров, что, конечно, очень радует.

ВВГ: Безубыточность работы компании обеспечена благодаря субсидиям из федерального бюджета. Если их все же отменят с 2014 года, что будет происходить в Московском регионе?

М. Х.: Если бы в 2011 году ЦППК работала без субсидий на инфраструктуру, то она закончила бы год с убытком в 7 млрд руб. Это и есть ответ на вопрос о том, что будет с пригородным транспортом, если просто отменить субсидии. Вопрос обсуждается до сих пор, но с полным пониманием того, что без субсидий пригородный транспорт выжить не сможет. Этот вид деятельности убыточен во всем мире, операционной рентабельностью пригородный транспорт обладает только в Гонконге, но это даже не вполне пригородный транспорт. Действительно, есть предложения в 2014 и 2015 годах последовательно снижать субсидии, а с 2016 года совсем от них отказаться. Но нужно понимать: если где-то было, то где-то должно приходить. Главный вопрос в том, готовы ли региональные вла-

сти взять на себя ту часть субсидий, которую сейчас предоставляет федеральный бюджет. Ведь тогда именно на них ляжет ответственность за обеспечение того объема перевозок, который заказывает у пассажирских компаний субъект федерации.

ВВГ: В отличие от большинства региональных пригородных компаний, ЦППК в итоге работает с прибылью. Куда она направляется?

М. Х.: Вся прибыль, которую компания получает благодаря субсидиям из федерального и регионального бюджетов, направляется на развитие компании. При наличии федеральной субсидии мы пересмотрели отношения с заказчиком услуг и ОАО РЖД, взяв на себя ответственность за обновление подвижного состава. Сегодня ОАО РЖД не закупает новый подвижной состав для нужд ЦППК, это стало нашей обязанностью. Однако если соотнести объем необходимого финансирования по этой статье с объемом ежегодной прибыли ЦППК, то денег все равно не хватает. Здесь нам придется использовать все имеющиеся рыночные финансовые механизмы, но не обойтись и без специальных условий, например связанных с долгосрочным лизингом поездов. В этом отношении мы ведем переговоры и с федеральными, и с региональными властями о том, чтобы такие специальные условия были нам предоставлены и мы могли обновлять подвижной состав в пригороде.

Другое направление инвестиций — проектирование и строительство турникетных комплексов, которые помогают нам бороться с безбилетниками. Есть также мощная программа по информатизации, связанная с новой системой продаж, инсталляция и интеграция с системой оплаты проезда в общественном транспорте и метрополитене Москвы. Таким образом, у компании вся прибыль уходит в развитие.

ВВГ: А если все же государство уклонится от субсидирования пригородного транспорта, как обновлять подвижной состав?

М. Х.: Других вариантов нет. Мы искренне рассчитываем, что государство достаточно понимает все проблемы, которые есть в пригороде, и то значение, которое он имеет для такого гигантского мегаполиса, как Москва, и эта задача будет решена. По сути, это даже не математическая, а арифметическая задача: нет прибыли — нет развития. Или мы будем вечно должны ОАО РЖД, а по существующему законодательству компания не может существовать более двух лет с отрицательными активами и обязана объявить себя банкротом. Это путь в никуда.

Поэтому сейчас идет работа по обоснованию размера необходимых субсидий и определению их сроков. Москва и Московская область уже выразили готовность заключать 15-летние контракты на транспортное обслуживание. Мы все торопимся, чтобы закончить эту работу в первом полугодии. Кроме того, мы разрабатываем дополнительные механизмы — субсидирование процентов по креди-

МЫ ПОНИМАЕМ, ЧТО РЕСУРС ПОЛИЦИИ ОГРАНИЧЕН, НО НАШИ РАЗЪЕЗДНЫЕ КАССИРЫ И СОТРУДНИКИ ОХРАНЫ НЕ ИМЕЮТ ДОСТАТОЧНЫХ ПОЛНОМОЧИЙ



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА



КОНТРОЛЬ ОПЛАТЫ ПРОЕЗДА И БОРЬБА С «ЗАЙЦАМИ» — ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА ПРИГОРОДНОГО ПЕРЕВОЗЧИКА

там и лизинговых ставок по контрактам на подвижной состав, что тоже должно помочь нам оптимизировать расходы по инвестпрограмме.

ВГ: Готовы ли в этом вам помогать банки, например ВЭБ?

М. Х.: Да, мы, конечно же, общаемся с банками, в первую очередь с ВЭБом: по своей природе это как раз их проект. Но без долгосрочных контрактов на обслуживание мы все равно не сможем гарантировать финансовый поток на весь срок лизинга. Сейчас мы считаем потребный баланс парка на длительный период и видим, что есть годы, когда у нас очевидно рвется финансирование. Поэтому сейчас наша задача — совместно с региональными властями выстроить стабильную финансовую модель на 10–15 лет. Мы присутствуем на всех совещаниях, в том числе и на федеральном уровне, и могу заверить, что у всех есть желание найти приемлемое решение. Кстати сказать, именно благодаря этому желанию в 2011 году как раз и удалось добиться выделения из федерального бюджета субсидии на инфраструктуру.

ВГ: Каковы возможности тарифной политики по повышению рентабельности перевозок?

М. Х.: Наш тариф регулирует субъект: он его устанавливает в соответствии с уровнем социально-экономического положения в регионе. Вообще же игра с тарифами может дорого обойтись. Эластичность спроса на пригородные перевозки очень невелика, и до сих пор целый ряд категорий граждан считает, что проезд на электричке чересчур дорогой. Конечно, какая-то индексация тарифов неизбежна, поскольку инфляция влияет на расходы компании, но это находится не в нашей компетенции, это решают власти субъектов федерации.

ВГ: Может быть, следует применить большую гибкость в установлении тарифов?

М. Х.: Я бы не сказал, что сегодня у нас линейный тариф. Мы давно ведем работу по изучению возможного многообразия тарифов, которые могут зависеть от дальности, времени поездки и так далее. Вы знаете, что у нас есть

практика продажи абонементов: всего их 44 вида, и около 10 из них очень востребованы пассажирами, поскольку общая скидка к цене билета порой доходит до 50%. Сейчас также решили попробовать по картам для студентов, посмотрим, как это будет работать, на Казанском направлении запускаем новые абонементные программы. Однако не все так просто, потому что мы все равно не можем их отменить, учитывая социальный фактор. Это давняя история, путем переговоров с властями мы пытаемся цивилизованным порядком решать эту проблему, но подобные тарифные перекосы должны быть в конце концов устранены.

ВГ: Успешны ли эксперименты с ускоренными экспрессами и поездами повышенной комфортности? Эффективен ли проект РЭКС?

М. Х.: Проект РЭКС мы начали реализовывать в режиме теста. Дело в том, что внутри такой большой компании, как ЦППК, нам с большим трудом удается наладить единую систему фирменного обслуживания. С нашими коллегами из «Аэроэкспресса» мы решили забрендировать несколько поездов и попробовать использовать их наработки в обычном пригороде для создания нового сервиса. Я бы не сказал, что он приносит баснословный доход, но проект безубыточный, а пассажирам нравится. Что делать с этим дальше, пока не решили. Сейчас РЭКС не является перевозчиком, он лишь выполняет функцию агента ЦППК по обслуживанию пассажиров на отдельных маршрутах.

ВГ: Есть вариант у этого проекта стать самостоятельным бизнесом?

М. Х.: Здесь мы снова возвращаемся к вопросу взаимодействия с государством. Если ЦППК будет отдавать доходные сегменты на рынок, она будет лишаться и соответствующих доходов. С одной стороны, это правильно: то, что способно зарабатывать деньги самостоятельно, нужно выделять в отдельный бизнес. Но в условиях, когда пригородный перевозчик буквально борется за каждую копейку, отдавать на сторону часть выручки выглядит не очень правильно. Пока это работает в составе ЦППК.

ВГ: Сегодня правительство Москвы и ОАО РЖД разработали программу строительства дополнительных главных

путей на основных направлениях для пригородных перевозок. Как это отразится на работе ЦППК?

М. Х.: Пропускной способности инфраструктуры действительно не хватает, и это одна из главных причин того, что сегодня творится в электричках в часы пик. Программа капиталоемкая и весьма амбициозная по срокам, но я не хотел бы ее комментировать вместо ОАО РЖД и правительства Москвы, которое, кстати, впервые в нашей истории согласилось в подобном проекте участвовать. Могу лишь сказать, что в результате реализации этой программы мы сможем возить на 50% больше пассажиров, чем сейчас. Мы в этой программе тоже участвуем: рассчитываем потребное количество поездов, совместно с ОАО РЖД уточняем требования к инфраструктуре пассажирского обустройства, по мере возможности участвуем в программе развития транспортно-пересадочных узлов. На сегодня мы уже имеем четкий сценарий проведения всех необходимых мероприятий и уже почти определили источники их финансирования.

ВГ: Еще одна амбициозная программа — запуск пассажирского движения по Малому железнодорожному кольцу. Будут ли поезда ЦППК заходить на эту инфраструктуру?

М. Х.: В проекте МЖД выход на Малое кольцо пригородных поездов не предусмотрен, перехват пассажиропотока будет обеспечен через систему пересадочных узлов. Все это рассчитано и отражено в параметрах проекта, который предполагает взаимное дополнение нескольких транспортных систем, включая метрополитен и пригород. Однако это не исключает того, что ЦППК станет перевозчиком на МЖД. Нам это очень интересно, и мы, безусловно, рассчитываем выиграть конкурс, который будет проводиться правительством.

ВГ: Это будут рентабельные перевозки или опять потребуются госсубсидии?

М. Х.: В расчетной модели система прибыльна, вопрос лишь в том, когда мы достигнем расчетного пассажиропотока в 250 млн пассажиров. Заказчиком перевозок будет правительство Москвы, и именно оно будет устанавливать тариф, который, как сегодня предполагается, будет равен тарифу метрополитена. Но для того чтобы достичь нужно-

го объема пассажиров, нужно будет эту новую транспортную систему рекламировать, оптимизировать под потребности города и его жителей, как мы говорим, раскатывать. Мы рассчитываем, что на это потребуется года два и только в течение этого периода перевозчик будет нуждаться в каких-то субсидиях. Но не исключено, что перевозчик сможет изыскать для этого и внутренние резервы, учитывая будущие доходы.

ВГ: Есть ли риски того, что этот период растянется?

М. Х.: Скепсиса действительно очень много, особенно по объемам пассажиропотока. И все же сегодня мы можем только гадать, будет или не будет на МЖД 250 млн пассажиров. Пока не попробуем — не узнаем, но я лично убежден, что проект будет успешным. Могу сказать, что по просьбам чиновников мы уже три раза проводили актуализацию расчета пассажиропотока и каждый раз цифра только увеличивалась.

ВГ: Есть ли у ЦППК планы развития пригородных перевозок с учетом формирования Большой Москвы?

М. Х.: Об этом говорить несколько преждевременно, пока не будет актуализирована генеральная схема развития московского транспортного узла. Ближе к лету она будет готова, и тогда мы сможем понять, что может предложить ЦППК для решения транспортных задач на этой территории. Здесь необходимо увязать потребности Москвы и Московской области, у которых, как понятно, несколько разные задачи.

ВГ: Сейчас много говорится о внедрении современных электронных технологий на транспорте. Готова ли ЦППК к их внедрению?

М. Х.: Да. Например, Москва анонсировала введение электронного кошелька для оплаты проезда на всех видах транспорта до конца 2013 года. Мы, безусловно, входим в периметр этого проекта. Там достаточно технологических сложностей, с которыми мы уже начали плотно работать, но, думаю, успеем в сроки, установленные городским департаментом транспорта, который активно занимается этим вопросом.

ВГ: Даст ли это коммерческий эффект?

М. Х.: Для нас не стоит задача увеличить доходы от применения этой системы. Сейчас нам важно, чтобы деньги, потраченные пассажирами за проезд в электричке, дошли до нас в полном объеме, а главный вопрос — в удобстве для пассажира. Поймите, мы работаем в очень специфичном бизнесе: в первую очередь мы должны обеспечить качество услуг и лишь затем попытаться монетизировать это качество. Конечно, мы над этим думаем, но без качественной услуги монетизировать будет просто нечего.

ВГ: Интернет-технологии будут как-то применяться в пригороде?

М. Х.: Через интернет мы уже продаем билеты на межрегиональные экспрессы, так что технологической проблемы в этом нет. Но в отношении пригородных билетов мы пока таких продаж не открываем, потому что не вполне понимаем, что это даст нам и пассажирам. В погоне за инновациями тоже должна быть своя мера: каждое действие должно быть оправданно. Может быть, мы попробуем эту систему, но я не уверен в том, что мы получим ажиотажный спрос на такую услугу.

Аналогичная ситуация и с организацией Wi-Fi в электричках. Конечно, это удобно, современно, но это стоит весьма приличных денег и не факт, что такая услуга будет массово востребована нашими пассажирами. Прежде чем делать инвестиции, нужно четко просчитать, что из этого получится. А вот внедрение системы оплаты, когда, лишь приложив карточку к аппарату, можно оплатить проезд, удобно для пассажира, поскольку он не стоит в очереди в кассу, и выгодно для компании, поскольку это снижает наши расходы на оплату труда кассиров. Вот такие проекты мы, безусловно, поддерживаем и ими занимаемся.

Интервью взял АЛЕКСЕЙ ЕКИМОВСКИЙ

МЫ РАБОТАЕМ В ОЧЕНЬ СПЕЦИФИЧНОМ БИЗНЕСЕ: В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ МЫ ДОЛЖНЫ ОБЕСПЕЧИТЬ КАЧЕСТВО УСЛУГ И ЛИШЬ ЗАТЕМ ПОПЫТАТЬСЯ МОНЕТИЗИРОВАТЬ ЭТО КАЧЕСТВО

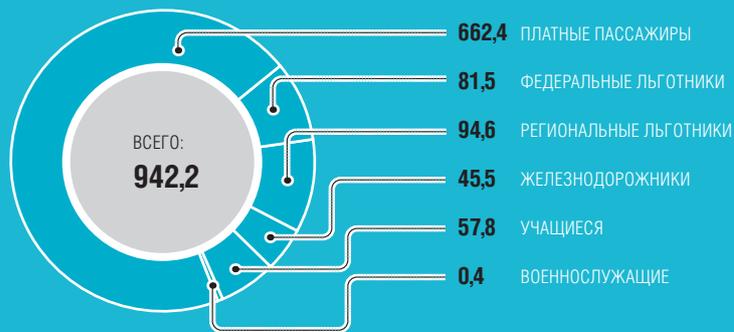


ПРИГОРОДНЫЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ

НЕСМОТЯ НА ТО ЧТО ОБЪЕМ ПРИГОРОДНЫХ ПЕРЕВОЗОК В РОССИИ В ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА НАЧАЛ СНОВА РАСТИ, РЕШИТЬ ПРОБЛЕМУ УБЫТКОВ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗЧИКОВ ДО СИХ ПОР НЕ УДАЕТСЯ. С ПРИБЫЛЬЮ РАБОТАЮТ ЛИШЬ ДВЕ МОСКОВСКИЕ КОМПАНИИ БЛАГОДАРЯ НАЛИЧИЮ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СУБСИДИЙ И ОГРОМНОМУ ПАССАЖИРОПОТОКУ.

ОТПРАВЛЕННЫЕ ПАССАЖИРЫ В ПРИГОРОДНОМ СООБЩЕНИИ В 2012 ГОДУ (МЛН ЧЕЛ.)

ИСТОЧНИК: ОАО РЖД.



ЗАГРУЖЕННОСТЬ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ПРИГОРОДНЫХ ПЕРЕВОЗОК В МОСКВЕ В ЧАСЫ ПИК

ИСТОЧНИК: ДЕПАРТАМЕНТ ТРАНСПОРТА И РАЗВИТИЯ ДОРОЖНО-ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ГОРОДА МОСКВЫ.



ПРИГОРОДНЫЙ КОМПЛЕКС ОАО РЖД

ИСТОЧНИК: ОАО РЖД.



РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПАССАЖИРОПОТОКА МЕЖДУ ПРИГОРОДНЫМИ КОМПАНИЯМИ (%)

ИСТОЧНИК: НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ВШЭ.



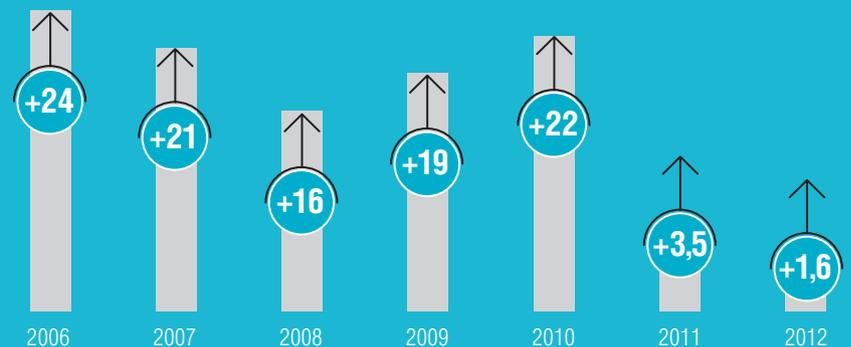
СТРУКТУРА УСТАВНОГО КАПИТАЛА ПРИГОРОДНЫХ КОМПАНИЙ (%)

ИСТОЧНИК: ОАО РЖД.



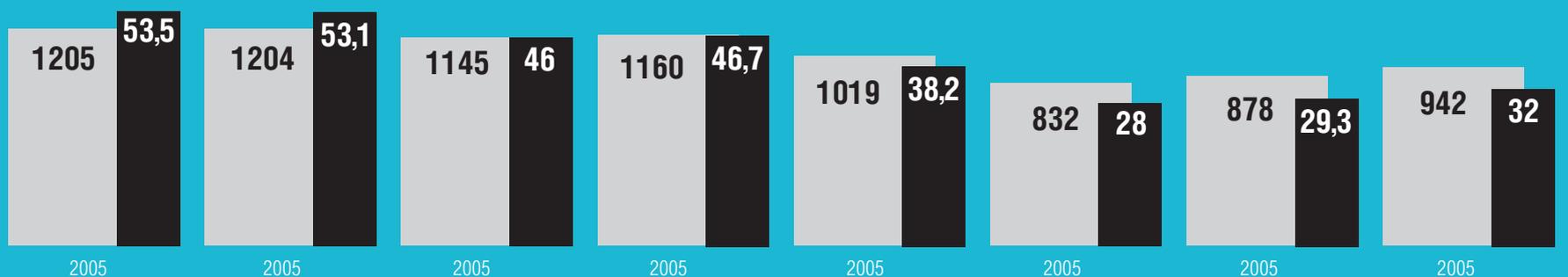
ТЕМПЫ РОСТА ТАРИФОВ НА ПРИГОРОДНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ (%)

ИСТОЧНИК: ОАО РЖД.



ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРИГОРОДНОГО ТРАНСПОРТА

ИСТОЧНИК: РОССТАТ.

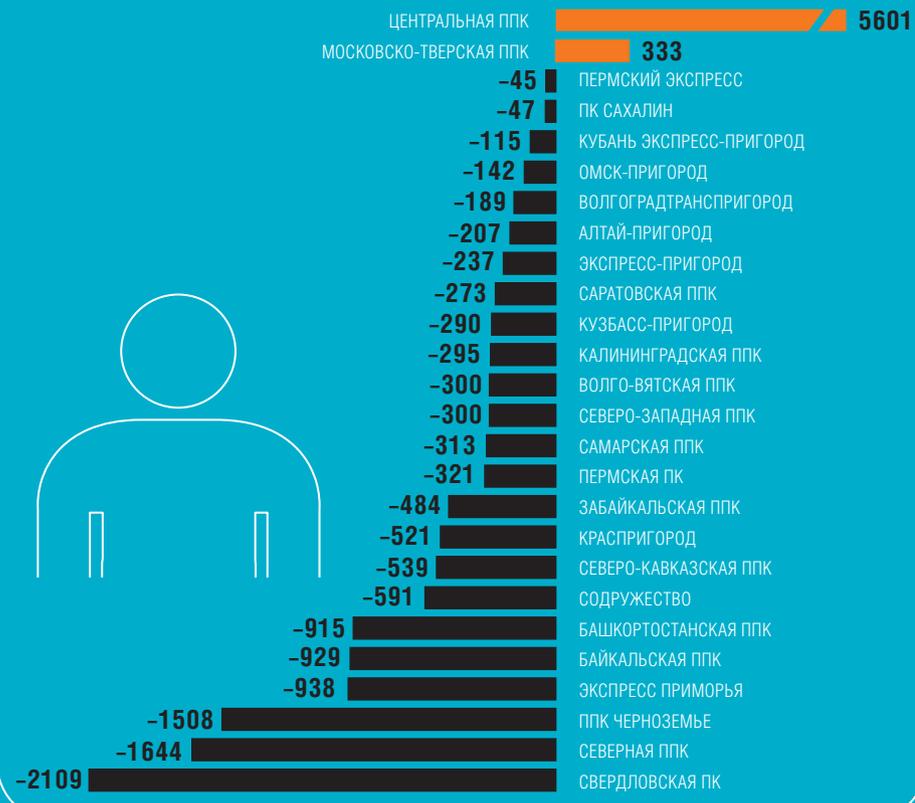


НАКОПЛЕННАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПРИГОРОДНЫХ КОМПАНИЙ ПЕРЕД ОАО РЖД (МЛРД РУБ.)



ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ПРИГОРОДНЫХ ПАССАЖИРСКИХ КОМПАНИЙ В 2012 ГОДУ (МЛН РУБ.)

ИСТОЧНИК: НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ВШЭ.



46,5

49,4

33,2

25

18,3

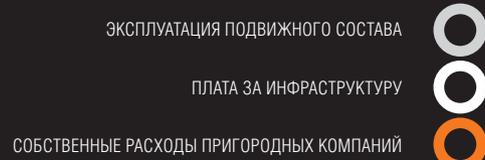
7,4

СТРУКТУРА ЗАТРАТ ПРИГОРОДНОГО КОМПЛЕКСА В 2013 ГОДУ (МЛРД РУБ.)

ИСТОЧНИК: ОАО РЖД.

ВСЕГО

98,3

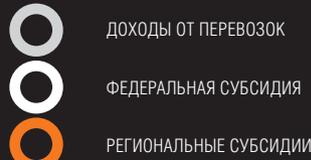


СТРУКТУРА ДОХОДОВ ПРИГОРОДНОГО КОМПЛЕКСА В 2013 ГОДУ (МЛРД РУБ.)

ИСТОЧНИК: ОАО РЖД.

НЕПОКРЫТЫЙ УБЫТОК

16,5



КАЧЕСТВО ДОРОЖЕ ДЕНЕГ

НЕСМОТЯ НА ТО ЧТО ФИНАНСОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПРИГОРОДНЫХ КОМПАНИЙ СИЛЬНО ОГРАНИЧЕНЫ ИЗ-ЗА НЕДОСТАТОЧНЫХ ГОССУБСИДИЙ, ОНИ КРОВНО ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ ПОВЫШАТЬ КАЧЕСТВО ОБСЛУЖИВАНИЯ В ПРИГОРОДНОМ КОМПЛЕКСЕ. ЭТО ПОЗВОЛЯЕТ НЕ ТОЛЬКО СОХРАНЯТЬ И НАРАЩИВАТЬ ПАС-САЖИРОПОТОК, НО И ПОЛУЧАТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ДОХОДЫ: ЛЮДИ ГОТОВЫ ДОПЛАЧИВАТЬ ЗА КОМФОРТ И СКОРОСТЬ.

ЕВГЕНИЙ КУЗНЕЦОВ

До 90% всех пассажирских железнодорожных перевозок в Москве и Московской области осуществляют так называемые 6000-е поезда — обычные зеленые электрички, хорошо знакомые москвичам и жителям Подмоскья. Именно по ним мы обычно оцениваем состояние отечественного пригородного комплекса и во многом оказываемся недалеки от истины. В последние пару лет около 100 новых электропоездов приобрело ОАО РЖД для перевозок в регионе, но активно обновлять подвижной состав и повышать уровень комфорта для пассажиров не хватает средств. В инвестпрограмме ОАО «Центральная пригородная пассажирская компания» (ЦППК) накопленный потенциал составляет порядка 7 млрд руб., но при стоимости одного электропоезда 250–300 млн руб. существенно обновить парк невозможно: общий парк компании насчитывает свыше 500 поездов.

Очень многих пассажиров не устраивают условия проезда в обычном пригороде, и это признают в ЦППК. Но чтобы не потерять этих клиентов, в компании пытаются экспериментировать с предоставлением услуг повышенной комфортности. Один из подобных проектов уже полностью оправдал себя. Большой популярностью пользуются скоростные экспрессы для связи с городами-спутниками: из Москвы в Раменское, Железнодорожный, Пушкино, Болшево. «Спутники» примечательны тем, что для них используются выделенные пути, посредством чего достигается так называемое тактовое движение: регулярные поезда ходят через равные интервалы времени (как правило, каждые 30–40 минут). Этот железнодорожный сервис позволяет людям добираться до головных вокзалов столицы с высокой скоростью. Так, например, «Спутник» Мытищи—Ярославский вокзал идет всего 18 минут, Люберцы—Казанский вокзал — 23 минуты. В этом году планируется запуск тактового движения на направлении Москва—Одинцово и Москва—Новопеределкино, рассказывает первый заместитель гендиректора ЦППК Юрий Дегтярев.

Еще один вид пригородных перевозок повышенной комфортности — ускоренные поезда из Москвы в крупные города Московской области. В приблизительной зоне 100 км от столицы находятся такие города, как Дмитров или Сергиев Посад, куда сегодня можно поехать экспрессом из центра Москвы. И последний тип ускоренных перевозок — межобластные экспрессы в Александров, Владимир, Рязань, Тулу или Калугу. Здесь используются билеты с резервированием мест, их нужно покупать заранее, как и в поездах дальнего следования.



ГИБРИД «СПУТНИКА» И «АЭРОЭКСПРЕССА» РАССЧИТАН НА СОСТОЯТЕЛЬНЫХ ПАССАЖИРОВ

Самый новый эксперимент ЦППК — создание независимого бренда в этом сегменте: перекрашенные в синий цвет с веселой собачкой на боку электропоезда появились на пригородных платформах Москвы и Подмоскья примерно год назад и получили название «Региональный экспресс» (РЭКС).

«РЭКС — это попытка создать новый стандарт качества обслуживания пассажиров на пригородных внутриобластных маршрутах с учетом опыта эксплуатации экспрессов и «Спутников», — рассказывает Юрий Дегтярев, совмещающий основную работу с постом генерального директора специально созданного под проект ООО «Региональный экспресс». В качестве такого стандарта был выбран уровень обслуживания пассажиров на аэроэкспрессах, а точнее, на участке Савеловский вокзал—Лобня. Это был самый первый маршрут перевозок ООО «Аэроэкспресс», когда до аэропорта Шереметьево еще не была построена отдельная ветка. От железнодорожной платформы до терминалов аэропорта компания возила авиапассажиров автобусами-шаттлами, прихоронившими «в такт» регулярным электрич-

кам. Теперь, окончательно сконцентрировавшись на обслуживании авиаперевозок, компания предпочла создать совместное предприятие с ЦППК, передав последнюю технологию и все оперативное управление готовым сервисом.

В ЦППК довольны результатами эксперимента. «В прошлом году рост спроса на эту услугу достиг 30%, количество отправленных пассажиров выросло на 40%, это очень большой рост», — отмечает Юрий Дегтярев. В этом году РЭКС поехал из Москвы по Пявелецкому направлению до Домодедово и Ожерелья, на Белорусском направлении в Звенигород и Можайск, на Казанском — в Голутвин, на Ярославском — в Мононо, скоро сервис заработает на линии Москва—Ногинск. Новые маршруты РЭКС открывает на тех направлениях, где до этого эксплуатировался самый старый и плохой подвижной состав. «Мы хотим, чтобы новое качество перевозок почувствовали прежде всего те пассажиры, которые были лишены его в самой значительной степени», — говорит Юрий Дегтярев.

Финансовая модель проекта устроена таким образом, что созданная совместно с «Аэроэкспрессом» компания не несет финансовой нагрузки, связанной с эксплуатацией подвижного состава. Это сервисная компания и является лишь агентом ЦППК по оказанию услуг пассажирам в поезде. До-

полнительный доход для ЦППК от этой услуги возникает лишь в том случае, если удастся привлечь дополнительных пассажиров. «Опросы показывают, что до 20% пассажиров «Регионального экспресса» имеют личный автомобиль, но предпочитают пользоваться услугой РЭКСа», — сообщает Юрий Дегтярев. Да и в целом услуга рассчитана прежде всего на платежеспособную категорию пассажиров, которые готовы доплачивать за комфорт и скорость, отмечает он.

Проект оказывается рентабельным, но подобные перевозки — это всего 10% от всего пассажиропотока в пригороде Москвы. Таким образом, доходы сервиса оказываются несопоставимы с расходами ЦППК и растворяются в общих убытках. Переоборудование поездов тоже осуществляется за счет инвестиционной программы ЦППК: на модернизацию 35 электропоездов было потрачено около 1,5 млрд руб. На эти деньги приобретены импортные блоки кресел в вагонах и системы кондиционирования. Кроме того, в поездах организована система поддержки безопасности (четыре сотрудника в каждом поезде), что для пассажиров имеет принципиальное значение, когда речь заходит о пригородном транспорте. Равно важны и санитарные условия проезда, которые поддерживаются в экспресс-поездах особо тщательно (например, уборка вагонов производится в три раза чаще).

Стоимость проезда в такой электричке рассчитывается по тарифам «7000-х» поездов, то есть как в «Спутниках» и поездах повышенной комфортности. «Эти тарифы определены в городском заказе, и мы их менять не можем», — поясняет Юрий Дегтярев. — Предельный коэффициент к разовому тарифу обычной электрички не может превышать 2, то есть экспресс не может быть более чем в два раза дороже разового билета на обычную электричку». Но он договаривается, что пока билеты на РЭКС продаются практически везде дешевле — в среднем с коэффициентом 1,2–1,3.

Одна из составляющих рентабельности сервиса заключается также и в том, что, в отличие от обычных электричек, почти все 100% пассажиров РЭКСа оплачивают свой проезд. «Это не только вопрос контроля, это показатель удовлетворенности пассажира стоимостью той услуги, которую он приобретает», — полагает Юрий Дегтярев. Ну и, конечно, все это возможно только благодаря федеральной субсидии, которая сняла с перевозчика плату за пользование инфраструктурой, и при условии, что региональные губернаторы субсидируют часть расходов на содержание электропоездов. Если не будет самих перевозок, то и повышать их качество не будет смысла. ■

ЭЛЕКТРОНИЗАЦИЯ НА ТРАНСПОРТЕ

Со 2 апреля в Москве наконец-то возродился полноценный «единый» билет на все виды общественного транспорта, который был для москвичей одним из символов ушедших эпох. В самом ближайшем будущем — еще в этом году — департамент транспорта Москвы обещает, что он эволюционирует в электронный кошелек, которым можно будет расплачиваться за проезд не только в городском, но и пригородном транспорте. По словам гендиректора ОАО «Центральная пригородная пассажирская компания» (ЦППК) Михаила Хромова, его компания уже активно включилась в работу по этой программе.

Как пояснили в ЦППК, технологических препятствий к внедрению карты с электронным кошельком на электричках нет. «Сейчас значительно больше вопросов, связанных с распределением доходов между пе-

ревозчиками», — рассказывает директор по информационным технологиям компании Павел Терентьев. — Поскольку купить единый билет можно будет в любой кассе любого вида транспорта, здесь важно обеспечить технологию взаиморасчетов пригородной компании с городскими структурами — «Мосгортрансом» и метрополитеном», — уточняет он. Господин Терентьев напоминает, что в недалеком будущем информационную систему оплаты проезда, возможно, ждет еще одна реконструкция, связанная с введением в России универсальной электронной карты, которая по задумкам чиновников будет служить и средством оплаты проезда в транспорте.

Однако на первом этапе приобретать билеты на станции все-таки придется. Транспортную смарт-карту нужно будет сначала приложить к билетобменному ав-

томату, выбрав соответствующий абонемент. В пределах действия абонемента владелец карты сможет беспрепятственно проходить через турникет к пригородным поездам, а контролер в поезде благодаря оснащению специальным устройством всегда сможет проверить оплату проезда. Если же пассажир хочет купить разовый билет, то автомат печатает ему обычный бумажный билетик со штрих-кодом.

В ЦППК уверяют, что благодаря существующей IT-системе учета проезда и оплаты топ-менеджеры компании могут использовать аналитический инструмент, который в режиме квазиреального времени позволяет сравнивать и оценивать различные показатели. «Можно оценивать эффект от новых тарифов или маркетинговых акций, в будущем мы сможем предварительно моделировать тарифные пла-

ны», — рассказывает господин Терентьев, добавляя, что система также помогает оптимизировать графики движения поездов, тем самым распределять загруженность электричек, фиксировать локальные колебания спроса. «Уже сейчас, например, мы видим момент возникновения очередей в кассах, что позволяет оперативно управлять количеством работающих кассиров», — поясняет Павел Терентьев.

Или другой пример: в парке ЦППК появились поезда, которые оснащены инфракрасными счетчиками прохода пассажиров в вагон. Такие составы проезжают по разным направлениям и собирают статистические данные о количестве зайцев. «В дальнейшем благодаря возможности наблюдать все пассажиропотоки практически в реальном времени мы сможем оперативно направлять кассиров-контролеров

в те поезда, куда прошло наибольшее количество безбилетников», — говорит господин Терентьев.

Приобретение билетов через интернет уже пройденный этап для железнодорожных компаний: IT-решения для систем с предварительным резервированием мест используются для межобластных экспрессов ЦППК по аналогии с билетами в дальнем сообщении. Главный оператор в этом виде перевозок ОАО «Федеральная пассажирская компания» (ФПК) рублем стимулирует пользование интернетом, предоставляя пятипроцентную скидку на электронный билет. Как сообщили в пресс-службе компании, сейчас доля продаж билетов ФПК через электронные каналы составляет 16%, а к 2018 году компания планирует довести ее до 40%.

МАКСИМ САМОЙЛОВ

«МЫ НЕ МОЖЕМ ЕЗДИТЬ НА ПОЕЗДАХ ИЗ ПРОШЛОГО ВЕКА» ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЕ СООБЩЕНИЕ ГОРОДОВ С АЭРОПОРТАМИ — ПРИЗНАК ВЫСОКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ И ИМИДЖ ДЛЯ МЕСТНЫХ ВЛАСТЕЙ, СЧИТАЕТ ГЕНДИРЕКТОР ООО «АЭРОЭКСПРЕСС» АЛЕКСЕЙ КРИВОРУЧКО. В ИНТЕРВЬЮ ВЕГ ОН РАССКАЗАЛ ОБ ИНВЕСТИЦИЯХ КОМПАНИИ В РАЗВИТИЕ СЕРВИСА И ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЕ ДЕПО, А ТАКЖЕ О СУДЬБЕ ПРОЕКТОВ В РЕГИОНАХ.

BUSINESS GUIDE: Каковы производственные и финансовые итоги работы компании в 2012 году?

АЛЕКСЕЙ КРИВОРУЧКО: В прошлом году наш пассажиропоток вырос на 24%, до 17,4 млн человек. Это можно назвать уверенным ростом: год назад было 22%. В московском авиаузле мы перевезли почти 15 млн пассажиров, чуть меньше половины из них — около 7 млн — на маршруте от Павелецкого вокзала до аэропорта Домодедово. В Сочи с момента запуска движения с февраля по декабрь мы перевезли 143 тыс. человек, а во Владивостоке, где мы работаем с середины июля, объем составил 53 тыс.

Если говорить о финансовых итогах, то они тоже положительные: уже два года мы получаем прибыль. Но для того чтобы наш бизнес стал прибыльным, мы провели огромную работу: прежде всего в проект были сделаны огромные инвестиции. Вложения нашей компании в инфраструктуру вокзалов и поезда составили порядка 15 млрд руб. Потребовалось время, чтобы пассажиры привыкли к этому сервису и стали им пользоваться. Сейчас они стали понимать, что это сервис, который не просто помогает добраться в аэропорт без пробок, но и позволяет сделать это быстро и с комфортом.

ВГ: И все же какова прибыль в деньгах?

А. К.: За девять месяцев прошлого года наша прибыль составила 335 млн руб. Это ниже, чем в 2011 году, но это связано с тем, что у нас появились новые маршруты, по которым мы еще несем убытки. Кроме того, повторюсь, мы продолжаем инвестировать в инфраструктуру и подвижной состав, что тоже увеличило финансовую нагрузку на компанию, в том числе долговую. Но чтобы и дальше этот бизнес оставался прибыльным, нужны еще большие инвестиции. У нас долгосрочная стратегия, и сейчас не стоит задача сиюминутного увеличения прибыли.

ВГ: А в Московском регионе уже сделаны все необходимые инвестиции?

А. К.: Московский узел тоже требует больших инвестиций. Пассажиропоток растет, и он будет расти дальше. И чтобы выполнять весь объем перевозок, нам надо закупать больше поездов, вкладываться в инфраструктуру. В частности, мы развиваем собственное депо и уже вложили в него порядка 700 млн руб. Мы взяли депо в долгосрочную аренду у ОАО РЖД и сейчас проводим крупную модернизацию, покупаем новое современное оборудование. Уже более полугодом мы сами обслуживаем собственные поезда и готовим цех под появление нового подвижного состава. Фактически мы сегодня переходим на другой уровень развития, а потому без инвестиций не обойтись.

ВГ: Вы инвестируете собственные средства в арендованное имущество?

А. К.: Мы нашли форму сотрудничества, при которой будем возвращать сделанные инвестиции в том числе через арендные платежи. Сегодня мы в большей степени ориентируемся на обслуживание собственных поездов, но обслуживаем также поезда ЦППК. Конечно, если мощности будут позволять, мы будем готовы обслуживать и других заказчиков.

ВГ: Говоря о реконструкции депо под новую технику, вы имеете в виду швейцарские двухэтажные электропоезда?

А. К.: Конечно, как раз сейчас мы проводим второй этап реконструкции депо под новые поезда, которые получим через полтора года — их поставку в феврале выиграла швейцарская компания Stadler. Тендер шел больше года, у нас было много критериев, по которым определяли победителя. Помимо качества и стоимости самого продукта нам была важна стоимость обслуживания и ремонта поездов в течение всего жизненного цикла. Немаловажную роль играли и условия финансирования сделки. Все участники предложили вполне хорошие продукты, но по всем критериям победила компа-



АЛЕКСАНДР ШЕРБАК

ния Stadler. Эти поезда больше всего подходили под требования инфраструктуры, например, по длине платформы. И по цене это предложение оказалось оптимальным, с учетом предложения швейцарских кредитных агентств, которые являются финансовыми партнерами компании.

ВГ: До сих пор эта фирма не поставляла подвижной состав в Россию. Нет ли рисков в этой связи?

А. К.: Да, в России компания еще не так известна, но на пространстве железнодорожной колеи 1520 мм эти поезда уже работают. Вагоны Stadler поставляются в Минск, компания также выиграла тендер в Эстонии и Финляндии. Они полностью сопоставимы с нашими требованиями к эксплуатации, в том числе по климатическим условиям.

ВГ: Необходимость закупки двухэтажных вагонов объясняется ограниченностью инфраструктуры для перевозок. Что это за ограничения?

А. К.: К сожалению, сегодня мы не можем ездить чаще, чем раз в 30 минут. Пути заняты: помимо наших аэроэкспрессов по ним курсируют электрички ЦППК, поезда дальнего следования, грузовые поезда. По нашим подсчетам, уже к 2015 году мы достигнем критических показателей по населенности поездов, то есть аэроэкспрессы будут ходить переполненными, а частоту рейсов мы увеличить не сможем. Поэтому на данном этапе мы нашли единственный выход — закупку двухэтажных вагонов, которые до 2018 года решат эту проблему. Но после 2018 года она снова станет актуальной. Сейчас правительство Москвы и ОАО РЖД запланировали масштабное расширение пропускной способности на наших направлениях, и мы надеемся, что в результате сможем сократить промежутки между рейсами до 20 минут. И тогда до 2035 года у нас не будет никаких проблем с предоставлением комфортной услуги для пассажиров.

ВГ: Может быть, можно повысить скорость движения?

А. К.: Нам, конечно же, хотелось бы увеличить скорость, тем более что технологически это возможно. Сегодня средняя скорость аэроэкспресса составляет около 60 км/ч, хотя конструктивно новые поезда могут достигать 160 км/ч. Если увеличить скорость хотя бы до 90 км/ч, это будет большой плюс для пассажиров, поскольку дорога в аэропорт существенно сократится. Но хотелось бы добавить, что в вопросе закупки подвижного состава помимо технологических ограничений есть еще и аспект восприятия нашей услуги пассажирами. Мы предоставляем качественный сервис международного уровня и прекрасно понимаем, что не можем ездить на поездах из прошлого века. Они уже морально устарели, а нашим пассажирам важно чувствовать комфорт, и для нас это крайне важно.

ВГ: Когда у компании закончится инвестиционный период?

А. К.: Я думаю, что к 2019 году, когда мы полностью обновим подвижной состав, будет полностью реконструирована терминальная инфраструктура прежде всего на направлении Павелецкий вокзал—Домодедово, и мы сможем сполно работать и получать прибыль примерно до 2035 года.

ВГ: Как и все пригородные перевозчики, ваша компания является получателем государственной субсидии за проезд по инфраструктуре общего пользования. Есть мнение, что для прибыльной компании это не вполне логично. Как вы могли бы это прокомментировать?

А. К.: Такие вопросы действительно звучат, но они возникают от непонимания ситуации. Во-первых, нужно учитывать, что ни одна пригородная компания — ни частная, ни государственная — не инвестировала столько средств в инфраструктуру пригородных перевозок. 15 млрд руб. мы уже вложили, а наша инвестпрограмма на ближайшие несколько лет предполагает еще 25 млрд руб. — это гигантские средства! При этом нужно понимать, что тот объем субсидии, который мы получаем, всего лишь 20% наших расходов. Наличие этой субсидии, в частности, позволило запустить пассажирское движение в аэропорты Сочи и Владивостока, что было просьбой государства. Кроме того, благодаря субсидии мы два года подряд не поднимали стоимость проезда. Одна из задач такой государственной субсидии состояла в том, чтобы сдерживать рост тарифов на пригородные перевозки, что мы и выполнили. А сами средства пошли на компенсацию убытков от региональных проектов, которые, кстати, только растут.

ВГ: Каковы убытки от региональных проектов?

А. К.: Речь идет о сотнях миллионов рублей в год — немалые деньги. И это больше той субсидии, которую мы физически получаем. Данные проекты будут всегда убыточны в силу того, что пассажиропотоки региональных аэропортов очень маленькие. По нашим подсчетам, если аэропорт обслуживает меньше 10 млн пассажиров в год, то железнодорожное сообщение не будет рентабельным. В таком случае оно должно субсидироваться — либо местными властями, либо федеральными в зависимости от того, кто из них является инициатором проекта. Сейчас эти вопросы обсуждаются, и если не будет принято какого-то приемлемого решения, мы будем передавать эти региональные проекты местным перевозчикам. При нашей колоссальной инвестпрограмме субсидировать еще и такие перевозки просто нереально.

ВГ: Если даже ваша компания отказывается их содержать, то как это смогут потянуть местные перевозчики?

А. К.: Вопрос ничем не отличается от ситуации в пригородном транспорте в целом. Если регионы хотят иметь у себя эту инфраструктуру и перевозить пассажиров, то они и должны взять на себя ответственность за ее содержание и компенсировать выпадающие доходы перевозчику. Здесь ничего нового нет: нужно договариваться с региональными властями. А у нас к концу года долговая нагрузка вырастет настолько, что мы просто не сможем эти перевозки содержать. Поэтому решение нужно найти в текущем году обязательно.

ВГ: А как же инвестиции, которые были уже сделаны в эту инфраструктуру?

А. К.: Думаю, мы найдем способ, как их возратить. Может быть, не сразу, но ведь инфраструктура уже создана — нет никакого смысла ее хоронить.

ВГ: То есть о грядущей экспансии «Аэроэкспресса» в регионы говорить больше не приходится?

А. К.: Почему же? Просто все зависит от позиции региональных властей. Например, весной мы открываем интермодальное сообщение в Казани. Для правительства Татарстана этот проект оказался важен, и мы находим полное понимание. Местные власти понимают, что аэропорт — это лицо региона, лицо города, это показывает уровень развития. Мы получили уверения властей, что в той или иной форме получим компенсацию убытков по этому проекту.

ВГ: А в Сочи нет такого понимания?

А. К.: В Сочи мы как перевозчик, по всей видимости, работать не будем. Возможно, останемся агентом по прода-

же билетов, оставим свой бренд, но осуществлять перевозки при наличии некомпенсируемых убытков наша компания не может.

ВГ: Единственный аэропорт в России с более чем 10-миллионным пассажиропотоком, который остался без железнодорожного сообщения, — это Пулково в Санкт-Петербурге...

А. К.: Мы, безусловно, заинтересованы в проекте, но пока нам до конца не понятна позиция местной власти. Честно говоря, я не понимаю, почему до сих пор этот проект не реализован. Со своей стороны мы уже предложили инвестировать порядка 5 млрд руб. в подвижной состав и строительство терминала, готовы этим заниматься. По сути, город получит качественный сервис, не потратив на это ни копейки. Причем это не значит, что нужно отменять городские планы по строительству метро или скоростного трамвая: они друг друга не исключают, поскольку это разные виды транспорта. Например, в Лондоне вы можете добраться в аэропорт на экспрессе, можете — на метро. Кому-то будет удобно ехать 20 остановок на трамвае, а кто-то хочет доехать быстро и с комфортом на экспрессе. Это в интересах жителей Петербурга, и я надеюсь, что решение будет в конце концов принято. Причем в этом случае мы не собираемся обращаться за субсидиями к правительству города: мы знаем, как этот проект сделать рентабельным.

ВГ: Аэропорт на вашей стороне?

А. К.: Да, у нас даже уже создана совместная компания с «ВТБ Капиталом», которая планирует этот проект реализовывать, но окончательное решение должно быть принято правительством Санкт-Петербурга. Я буду искренне удивлен, если город откажется от проекта.

ВГ: В Москве поговаривают о том, чтобы соединить все три аэропорта железнодорожным сообщением. Каково ваше мнение по поводу этой идеи?

А. К.: На мой взгляд, острой необходимости в запуске поезда между Домодедово, Внуково и Шереметьево, конечно же, нет. Количество пассажиров, которым может пригодиться такая услуга, — не более 2% от общего пассажиропотока. Сейчас каждый аэропорт обладает развитой маршрутной сетью и стыковками международных рейсов с региональными, так что почти всегда вы можете купить нужный билет из того аэропорта, в который вы прилетели. В любом случае и сегодня аэропорты имеют транспортную связь между собой: можно проехать по кольцевой линии метро между терминалами «Аэроэкспресса», фактически не выходя в город.

ВГ: А еще говорят о создании единого вокзала для аэроэкспрессов на Каланчевке. Насколько такой проект востребован?

А. К.: Сейчас много возникает предложений по реконструкции транспортной инфраструктуры Москвы, в том числе для аэроэкспрессов. Такой вариант обсуждается, но пока там очень много нерешенных вопросов. Во-первых, такой проект предполагает масштабное строительство, что сопряжено с огромными затратами. Во-вторых, нужно отработать какую-то внятную модель отправки поездов в аэропорты, чтобы пассажиры не путались, какой поезд пойдет в какой аэропорт. Ну и, конечно, остро стоит вопрос сопутствующих видов транспорта. Станция метро «Комсомольская» уже сейчас перегружена сверх всякого предела, а что будет если туда добавятся еще и наши 15 млн пассажиров? Это может привести к полнейшему коллапсу. Поэтому этот вопрос пока еще не находится в практической плоскости, есть различные идеи, но они только обсуждаются. На мой взгляд, это потребует гигантских затрат на инфраструктуру, причем не только железнодорожную, а целесообразность таких инвестиций пока сомнительна.

Интервью взял АЛЕКСЕЙ ЕКИМОВСКИЙ

КОЛЬЦЕВОЕ РАЗВИТИЕ

В ПРОЕКТЕ СТРОИТЕЛЬСТВА НОВОЙ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ НА МАЛОМ КОЛЬЦЕ МОСКОВСКОЙ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ (МКЖД) СУЩЕСТВЕННУЮ ДОЛЮ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПОЛАГАЕТСЯ ОБЕСПЕЧИТЬ ЗА СЧЕТ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ. ИМЕНА ИХ ЕЩЕ НЕ ИЗВЕСТНЫ, НО ПРЕДЛОЖЕНИЕ ИМ УЖЕ СФОРМИРОВАНО. ПОТРАТИВ ДЕНЬГИ НА СТРОИТЕЛЬСТВО ТРАНСПОРТНО-ПЕРЕСАДОЧНЫХ УЗЛОВ, ОНИ СМОГУТ ЗАНЯТЬСЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРИЛЕГАЮЩИХ К КОЛЬЦУ МОСКОВСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ. АЛЕКСЕЙ ЕКИМОВСКИЙ

Все задействованные в проекте стороны: чиновники, железнодорожники, коммерсанты — разговор об МКЖД начинают со слов: «Это не просто проект — это проект развития!» При этом имеются в виду не столько масштабы расходов и неправдоподобные сроки строительства, сколько механизм реализации грандиозной затеи. Создание новой транспортной системы, которая свяжет скоростным сообщением крупнейшие районы города и уже в 2016–2017 годах возьмет на себя 280 млн пассажиров, станет новым источником развития прилегающих территорий. Возникновение деловой и социальной активности ожидается в тех районах города, где сегодня в буквальном смысле царят разлука и запустение.

На встрече с президентом РФ Владимиром Путиным в конце января мэр Москвы Сергей Собянин просил из федерального бюджета 160–170 млрд руб. на железнодорожные проекты в Москве, которые включают не только МКЖД, но и строительство главных путей для пригородных электричек на радиальных направлениях железной дороги. Президент и раньше обещал поддержку этим проектам и оказался щедр. По последним данным, на строительство третьего главного хода и полную электрификацию Малого кольца федеральная казна выделит 54,8 млрд руб., развитие радиальных направлений профинансирует бюджет Москвы на сумму 47,5 млрд руб. Осваивать этот бюджет будут строители ОАО «Российские железные дороги» (РЖД), которое добавит в общую стоимость реконструкции радиальных направлений свои 38,4 млрд руб. из инвестпрограммы. Общая же стоимость железнодорожных проектов в столице и пригороде, включая инвестиции ООО «Аэроэкспресс», — 274 млрд руб., говорится в материалах мэрии.

ЛИЧНОЕ ДЕЛО Перевозчиком на новой кольцевой линии станет отдельная компания, которую предполагается определить на конкурсной основе. Не нужно быть глубоким аналитиком железнодорожного рынка, чтобы представлять себе результаты этого конкурса. Если основываться, например, на критерии опыта работы в пассажирском железнодорожном транспорте в крупном мегаполисе, то вне конкуренции окажется ОАО «Центральная пригородная пассажирская компания» (ЦППК), которое осуществляет почти все пассажирские перевозки в Московском регионе. Потенциальным претендентом на право заниматься перевозками по Малому кольцу можно назвать ОАО «Московско-Тверская пригородная пассажирская компания», полигон работы которого захватывает участок Московской железной дороги на Ленинградском направлении, а в основном располагается в Тверской области и на части Ярославской и Новгородской областей. Пригородными перевозками в Москве занимается также ООО «Аэроэкспресс» — правда, эта компания нацелена на развитие интермодальных перевозок в аэропорты, хотя не исключает того, что поборется за право оперировать и на новой инфраструктуре.

Все три компании уже давно имеют общих частных акционеров — бизнесменов Искандера Махмудова и Ан-

ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ЗАСТРОЙКИ МОСКВА МОЖЕТ ВЫДЕЛИТЬ СВЫШЕ 1 МЛН КВ. М ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ

дрея Бокарева, совладельцев «Кузбассразрезугля». Они же являются совладельцами «Трансмашхолдинга» — крупнейшего производителя локомотивов, пассажирских и грузовых вагонов (13 заводов и проектно-конструкторский институт). Кстати сказать, входящий в «Трансмашхолдинг» Демидовский машиностроительный завод — один из главных производителей электричек ЭД4М, которыми сейчас заменяется парк еще советских электропоездов ЭР2Т, он же производит модернизированные электропоезда для «Аэроэкспресса».

Крупные доли в пригородных компаниях сохраняют за собой администрации субъектов федерации и ОАО РЖД. Сотрудничество с железнодорожной монополией у бизнесменов давнее и тесное. И это объяснимо: «Кузбассразрезуголь» — один из крупнейших грузоотправителей по железной дороге, а ОАО РЖД массово закупает продук-

цию «Трансмашхолдинга» — локомотивы и электрички. Частные владельцы никогда не скрывали, что заинтересованы в приобретении всех долей в московских пассажирских компаниях: и государственных, и принадлежащих ОАО РЖД. Монополия, в свою очередь, пообещала лояльность. Причем тоже не бесплатно: в свое время частные акционеры позволили ОАО РЖД войти в капитал «Трансмашхолдинга» с 25-процентным пакетом акций. ОАО РЖД уже одобрило свой поэтапный выход из капитала ООО «Аэроэкспресс», приватизируются и крупные машиностроительные активы. Например, в прошлом году структуре «Трансмашхолдинга» был продан контрольный пакет ОАО «Желдорреммаш» — это десять локомотиворемонтных заводов и инженеринговый центр.

Одним из основных собственников всех этих компаний был и Максим Ликсутов, который после назначения на

пост заместителя мэра Москвы заявил, что в соответствии с законом продал или отдал в управление все свои активы и акции. Зато теперь он обеспечивает полное взаимопонимание московских властей и пригородных компаний. Для него проект МКЖД, по существу, принципиальный: политические амбиции успешного бизнесмена в сфере государственного управления могут не реализоваться, если что-то пойдет не так. А запустить движение поручено до конца 2015 года, причем на всем протяжении Малого кольца.

СТРОИТЕЛЬСТВО ВСЕМ МИРОМ За это невероятно короткое время каждому участнику процесса нужно успеть выполнить умопомрачительную по сложности работу. А прежде всего федеральный бюджет должен не только пообещать, но и выделить деньги без опозданий, лучше заранее. По признанию заместителя руково-

СХЕМА МАЛОГО КОЛЬЦА МОСКОВСКОЙ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ



Пересадка на радиальную ветку РЖД
 Пересадка на метрополитен
 Пересадка на метрополитен (более 300 м)
 Железнодорожные вокзалы



ПРОЕКТ

дителя департамента транспорта мэрии Гамида Булатова, в 2012 году с этим были проблемы, но по 2013 году все 100% лимитов доведены до получателя еще в декабре (см. интервью с ним на стр. 5).

Строителям ОАО РЖД за три года нужно спроектировать и построить третий главный путь на протяжении почти всего кольца и электрифицировать всю линию. В монополии сообщили, что на первом участке — Пресня—Канатчиково — уже начались строительные работы. На нем, кстати, есть одна уже «готовая в бетоне» новая станция — Площадь Гагарина: ее спроектировали и построили, когда реконструировали одноименную площадь при строительстве Третьего транспортного кольца.

Ответственность города и его бюджета — оптимизация уличной инфраструктуры под появление новой пассажирской системы и метрополитена: пересадки со станций МКЖД на другие виды транспорта должны быть удобными, расстояние должно преодолевать пешком, переходы к станциям метро должны быть короткими, сухими и отапливаемыми. Кроме того, Москва обеспечивает передачу земельных участков вдоль МКЖД под технологическую инфраструктуру транспортно-пересадочных узлов и коммерческое развитие.

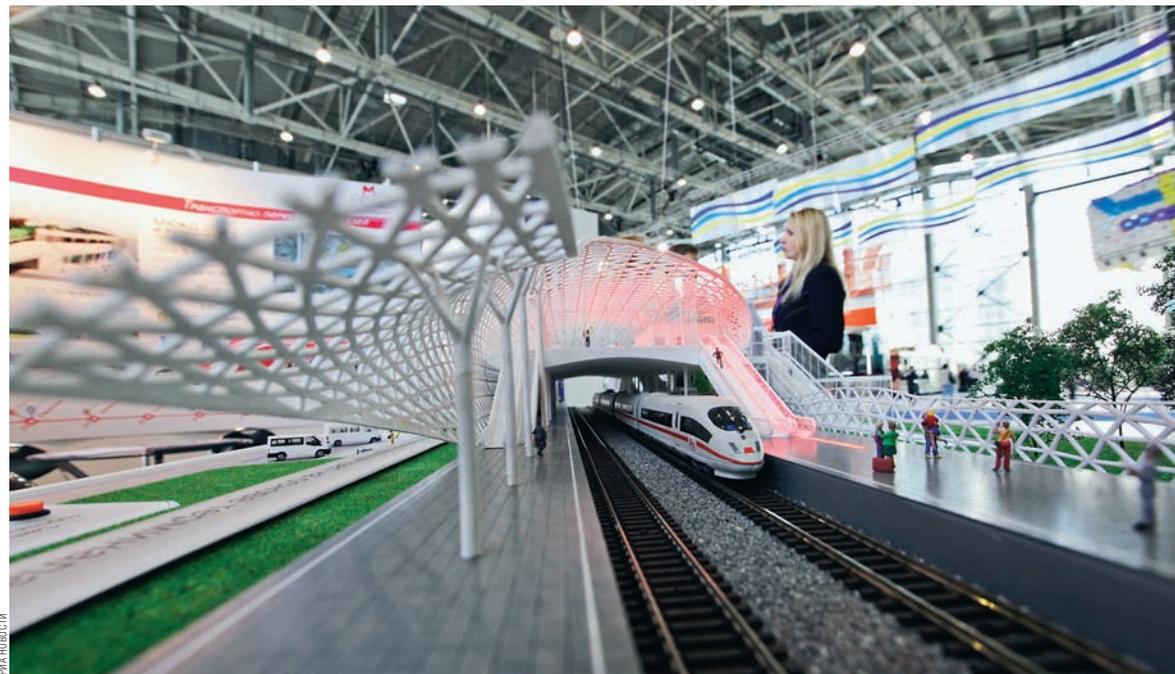
Перевозчику, которого выберут на конкурсе, придется самостоятельно покупать подвижной состав. Это значит, что компания-победитель за свой счет приобретет электропоезда на общую сумму свыше 12 млрд руб. до 2015 года. Бывший топ-менеджер «Трансмашхолдинга» (2003—2006), а ныне председатель совета директоров «Желдорремаша» и гендиректор ЦППК Михаил Хромов рассчитывает на помощь банков и льготы по лизингу электропоездов, а также на своевременность госсубсидий, предусмотренных на пригородные перевозки в федеральном и региональном бюджетах. Без этих субсидий пригородный перевозчик не сможет финансировать такую масштабную инвестпрограмму (см. интервью с ним на стр. 6).

Затраты на строительство транспортно-пересадочных узлов (ТПУ) оцениваются в 15 млрд руб. Большую часть этой суммы планируется привлечь за счет частных инвесторов: бюджетных средств в проекте на это не предусмотрено. Для привлечения инвесторов ОАО РЖД и правительство Москвы учредили совместное предприятие ОАО «Московская кольцевая железная дорога» (ОАО МКЖД), которое взяло на себя координацию управления проектом и ответственность за строительство ТПУ. В уставный капитал компании партнеры в равных долях внесли 5 млрд руб., за счет которых проводится полное проектирование технологической составляющей проекта и подготовка территории под строительство. Именно эта часть инфраструктуры является самой главной для пассажиров: востребованность всей системы зависит от удобства пересадок на другие виды транспорта. Генеральным директором ОАО МКЖД был избран гендиректор ЦППК Михаил Хромов.

С ИНВЕСТОРАМИ РАСПЛАТЯТСЯ ПАССАЖИРЫ

Кто же будет инвесторами? Как поясняет первый заместитель гендиректора ОАО МКЖД Алексей Зотов (в прошлом занимал руководящие посты в «Русских машинах», Альфа-банке и Инкомбанке), у компании есть чем привлечь предпринимателей. Вклад Москвы не исчерпывается бюджетными средствами: город передает в управление бизнесу под коммерческое развитие громадные территории вдоль Малого кольца — их общая площадь исчисляется сотнями гектаров. Но, как говорит господин Зотов, главная задача ОАО МКЖД — построить ТПУ, то есть застроить 250–280 тыс. кв. м исключительно технологической недвижимостью. Переходы, связующие галереи, эскалаторы, входные и выходные терминалы и оборудование под современные стандарты платформ — все это, по экспертной оценке, обойдется

СТРОИТЕЛЬСТВО ТРАНСПОРТНО-ПЕРЕСАДОЧНЫХ УЗЛОВ ПОЛНОСТЬЮ ОБЕСПЕЧАТ ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТОРЫ



более чем в 20 млрд руб. В то же время отдать под коммерческие нужды в этих пространствах возможно не более 5% территорий, доходы от которых никак не сопоставимы с затратами на строительство терминалов.

Основные деньги должны дать инвесторы, которым взамен будут обеспечены доходы от развития прилегающих территорий. На них можно будет строить самую разнообразную коммерческую и социально-деловую недвижимость, стоимость аренды земли в этих местах и построенных на ней объектов значительно возрастет благодаря подведению транспортных коммуникаций и внушительному пассажиропотоку МКЖД. Под эту деятельность городом может быть выделено свыше 1 млн кв. м. земельных участков.

Часть земель ОАО МКЖД готово выкупить на собственные средства из уставного капитала: в особенно привлекательных местах, например в районе «Сити» и станции «Международная», земля становится ценной и растущей инвестицией сама по себе. «В «Сити» мы можем застроить 110 тыс. кв. м, за вычетом паркингов полезная площадь под аренду — 60 тыс. кв. м, — подсчитывает господин Зотов. — Если привлечь инвестора на этапе ГПЗУ (градостроительный план земельного участка. — **ВГ**), то он может стоить \$800 за 1 кв. м, если уже с разрешением на строительство, то его можно продать за \$1 тыс. за 1 кв. м. А если мы остаемся в проекте до конца, то цена продажи уже с построенным объектом может достигать до \$8 тыс. за 1 кв. м и больше. Где-то посередине этой дельты мы всегда сможем договориться с инвестором», — убежден топ-менеджер.

В отношении остальных территорий можно заключить инвестсоглашение как с новыми инвесторами, так и с существующими собственниками и арендаторами участков, как, например, в районе «Войковской». «Там уже есть метро, но если появится дополнительный транспорт, который привезет пассажиров из других частей города, то доходы коммерческой недвижимости там будут еще выше, чем сейчас. Инвесторов, которые понимают, что транспорт повышает стоимость их объектов, становится все больше», — отмечает господин Зотов. А участки, где ничего ценного нет, можно отдать под новую застройку.

Одним из самых интересных для инвесторов Алексей Зотов считает ТПУ в районе Измайлово. Там будет построена 250-метровая галерея между станцией МКЖД Измайлово и станцией метро «Партизанская». В ее пределах технологически возможно разместить примерно

30 тыс. кв. м торговых площадей. «Понятно, что здесь уже точно не нужно особых усилий для того, чтобы искать инвестора. У торговых предприятий не будет необходимости привлекать покупателей: мы их привезем на поезде и на метро», — разясняет первый заместитель гендиректора ОАО МКЖД.

Впрочем, имен инвесторов в МКЖД пока не называют. «Пока мы ведем прemarketing с большинством крупнейших коммерческих структур, которые работают в Московском регионе. У нас нет задачи заработать на инвесторе, наша первоочередная цель — построить технологическую инфраструктуру», — говорит Алексей Зотов. В случае нехватки средств компания воспользуется всеми традиционными способами финансирования, среди которых выпуск облигаций, льготные кредиты, договоры о совместной деятельности и другие законные инструменты.

В ОАО МКЖД уверяют, что до декабря 2015 года будет построен 31 остановочный пункт, из которых 19 — ТПУ (12 — с пересадкой на метро, 6 — на радиальные электрички, один — на оба вида транспорта). «За горизонт 2015 года могут уйти проекты, которые связаны с реконструкцией радиальных железнодорожных направлений, прежде всего с переносом существующих платформ ближе к станциям МКЖД», — опасается Алексей Зотов. — Пересадка на кольцо все равно будет организована, но, может быть, она не сразу будет такой удобной, как хотелось бы». Задержки не исключены также там, где строятся новые станции метро и пересечения МКЖД с автотранспортными проектами. «Если, например, в районе станции Николаевская не будет в срок построена автомобильная хорда, то связь со станцией НАТИ Октябрьской железной дороги будет ограниченной и вряд ли там сразу возникнет масштабная коммерция. Но когда дорога построится, то инвестиционная привлекательность этой территории неизбежно возрастет», — не унывает топ-менеджер.

ПРОМЗОНЫ ДЛЯ КОММЕРСАНТОВ

Между тем сам процесс освобождения участков под строительство ТПУ может оказаться сложным и длительным. Земля, отданная в краткосрочную аренду, — самый простой случай: нужно занять под строительство технологических объектов МКЖД, город направляет арендатору уведомление и расторгает договор в течение нескольких месяцев. Если же на участках находятся какие-то серьезные объекты, то их придется выкупать. «Минимальный срок подготовки земли под строительство с момента

утверждения ГЗК — около четырех месяцев, если с участием судебных органов, то сроки становятся непрогнозируемыми. Но при проектировании всех объектов наша главная цель была как раз в том, чтобы минимизировать снос, выкуп и передвижение существующих объектов и построек», — обнадеживает москвичей Алексей Зотов.

Строительства жилья вблизи МКЖД не предусмотрено: вблизи железных дорог жить не рекомендуется по санитарным нормам, да и вид на железнодорожные пути и гудки поездов по ночам не добавят цены новым квартирам. В то же время проект развития территорий вдоль МКЖД учитывает множество деталей вплоть до суточных колебаний пассажиропотока, рассказывает Алексей Зотов. «Например, если в каком-то районе разместить только офисные центры, то в выходные дни пассажиропоток на этих станциях будет проваливаться. Чтобы компенсировать загрузку станции, нужно построить какие-то центры досуга или торговые комплексы, которые ориентированы на работу именно в выходные дни», — поясняет он.

Около 35% прилегающих территорий, на которых ожидается новое развитие в связи со строительством МКЖД, — обширные промышленные зоны. Они в буквальном смысле режут город на части, зачастую это заброшенные железнодорожные и промышленные хозяйства, бывшие небольшие фабрики и весьма крупные заводы, которые превратились в полулегальные склады, гаражные комплексы, свалки и самострой. Часть промзон, где функционируют необходимые для города тепло- и электростанции, Московский нефтеперерабатывающий завод, действующий завод АЗЛК или военные предприятия, трогать не станут, но значительная часть площадей будет кардинально перепрофилирована.

Поистине гигантскую территорию занимает комплекс сооружений ЗИЛа — около 300 га. Сейчас завод находится в глубоком кризисе, под сборочные производства предполагается использовать лишь 50 га, а остальное пространство планируется отдать под создание технопарка. Развитие этой громадной территории пока до конца не проработано, но все должно быть готово значительно раньше 2015 года: в проекте МКЖД этот участок относится к четвертому из шести этапов реконструкции Малого железнодорожного кольца. А на заключительном этапе будет введено в строй депо на станции Андроновка рядом со станцией Фрезер Казанского железнодорожного направления. Эта территория не для инвесторов, это для электропоездов. ■

ЧАСТЬ ЗЕМЕЛЬ ОАО МКЖД ГОТОВО ВЫКУПИТЬ НА СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА ИЗ УСТАВНОГО КАПИТАЛА: В ОСОБЕННО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫХ МЕСТАХ, НАПРИМЕР В РАЙОНЕ «СИТИ» И СТАНЦИИ «МЕЖДУНАРОДНАЯ», ЗЕМЛЯ СТАНОВИТСЯ ЦЕННОЙ И РАСТУЩЕЙ ИНВЕСТИЦИЕЙ САМА ПО СЕБЕ



ДОЛГИЙ ПУТЬ РОССИЙСКОЙ ЭЛЕКТРИЧКИ

ПРИГОРОДНОЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЕ СООБЩЕНИЕ В РОССИИ ПОЯВИЛОСЬ БОЛЬШЕ ВЕКА НАЗАД, НО НА ПРОТЯЖЕНИИ ВСЕЙ СВОЕЙ ИСТОРИИ ИСПЫТЫВАЛО ДЕФИЦИТ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА. ПОСЛЕ РАСПАДА СССР ПРОИЗВОДСТВО ЭЛЕКТРОПОЕЗДОВ СУЩЕСТВЕННО СОКРАТИЛОСЬ, ХОТЯ СПРОС НА ПРИГОРОДНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ ВСЕГДА ПРЕВЫШАЛ ПРЕДЛОЖЕНИЕ. АНТОН ХЛЫНИН

ДАЧНЫЙ ПЕРИОД Первые железнодорожные линии, появившиеся в России примерно 170 лет назад, строились так, чтобы соединять относительно крупные города, а потому понятий пригородных и дальних поездов не существовало. Первые паровые локомотивы еще не были приспособлены для длительных и регулярных рейсов на большие расстояния. Тем временем рост населения крупных городов в 70–80-е годы XIX века сопровождался их территориальным расширением за счет прилегающих сел и деревень, новые предприятия строились на окружавших город пустырях, обрстая, в свою очередь, кварталами домов для рабочих. Помимо этого среди горожан, как мы сейчас сказали бы, среднего класса получил широкое распространение загородный отдых. Крупнейшие города обзаводились неведомыми доселе спутниками — дачными поселками. Все эти обстоятельства повысили спрос на удобный и регулярный транспорт в загородной зоне. Именно тогда старинное слово «пригород», когда-то общее название селений удельных князей, удаленных от столиц, приобрело свое современное значение.

И вот в конце XIX века на тогдашней Московско-Ярославско-Архангельской дороге появляется новый класс железнодорожных перевозок — так называемые дачные поезда. Их отличительной особенностью было то, что рейс совершался на относительно небольшое расстояние, но имел много остановок в пригородной зоне. Остановки располагались на небольшом расстоянии друг от друга, поезда были, как правило, очень небольшой составности, по одному-два вагона, — их могли легко «брать с места» даже маломощные паровозы. Но территория к северо-востоку от Москвы стала самой популярной дачной зоной — население ее быстро росло, да и железная дорога в направлении Сергиева Посада и Ярославля была сильно загружена. Требовалось увеличить провозную способность. И управление дороги заказало новые паровозы особой конструкции, имевшие улучшенную динамику трогания с места. Позднее эти паровозы получили обозначение «Я» (тип Ярославской дороги).

На некоторых линиях, где движение, кроме пригородного, было небольшим, нашли применение так называемые танк-паровозы, которые не имели тендера, а запас угля и топлива возили на себе. Магистральные паровозы при движении вперед тендером имели очень беспокойный

ход и водить поезд в таком положении не могли, поэтому при прибытии на конечную станцию их надо было разворачивать. Танк-паровозы же были «тяни-толкаями», разворота не требовали и позволяли избегать длительных задержек на конечных станциях.

В 1910 году в России начался выпуск пассажирского паровоза серии «С» (тип Сормовского завода). Этот локомотив имел повышенную мощность и весьма высокий для паровоза КПД, благодаря чему получил широкое распространение на железных дорогах страны. Вскоре обнаружилась очень ценная особенность этого паровоза: он имел одинаково спокойный ход при движении вперед и назад. А это делало разворот необязательным и давало возможность увеличить число пригородных рейсов. Паровозы «С» и их усиленный вариант «СУ» обеспечивали пригородные перевозки на многих загруженных направлениях до начала Второй мировой войны.

Пригородные поезда с самого начала зарекомендовали себя как демократичный вид транспорта. Вагоны в них были только третьего класса — зеленого цвета (второй класс имел до революции желтую окраску, первый — синюю). Все места сиденье, лавки деревянные, зимой салон отапливала железная печка. Невысокая стоимость проезда делала этот вид транспорта общедоступным, а поездка на небольшое расстояние была вполне комфортной.

ПРИШЕСТВИЕ ЭЛЕКТРОТЯГИ После Гражданской войны объемы железнодорожных перевозок в нашей стране стали бурно расти. Уже к началу 1930-х годов технические скорости пригородных поездов даже с мощными паровозами серии «С» начали стеснять движение грузовых и дальних пассажирских. Парность поездов увеличивалась, между старыми остановочными пунктами достраивались новые. Ускорение поездов на паровой тяге стало недостаточным в условиях частых остановок. Эффективно повысить ускорение, а следовательно, и техническую скорость пригородных поездов можно было путем внедрения электрической моторвагонной тяги, при которой электродвигатели устанавливаются непосредственно на вагонах.

Электротяга на рельсовом транспорте не была отечественным изобретением. Первые электрические железные дороги общего пользования появились в Германии в

1880-х годах. До начала Первой мировой войны электрифицированные дороги довольно широко распространились в мире, но в основном как внутригородской транспорт (трамвай, метро), а также в промышленности.

Одной из первых в мире пригородных линий на электротяге стала линия Баку—Сабунчи—Сураханы, заработавшая в 1926 году. Эта линия была ведомственной и подчинялась горсовету. А в 1929 году был электрифицирован первый участок общего пользования Москва—Мытищи тогдашней Северной дороги на нынешнем Ярославском направлении, которое даже в те годы было самым перегруженным. В 1930 году электрификацию продолжили до Пушкина и Щелково. Этот участок стал обслуживаться электросекциями серии «С» (тип Северной дороги). Первые такие вагоны имели электрооборудование производства английской фирмы «Виккерс», а с 1932 года строились уже с оборудованием отечественного завода «Динамо». Механическую часть изготавливал широко известный ныне Мытищинский машиностроительный завод.

До начала войны электропоезда пошли от Москвы до Обираловки (ныне Железнодорожная), Балашихи, Раменского, Подольска и от Ленинграда до Ломоносова, Гатчины. На Северном Кавказе электрички стали обслуживать курортную линию Минеральные Воды—Кисловодск, где впервые в стране появились электровагоны с мягкими диванами.

Великая Отечественная война не остановила электрификацию железных дорог, но пригородное движение сократилось из-за перевозки войск и военных грузов. С Московского и Ленинградского узлов электрички были эвакуированы вглубь страны, некоторые из них стали работать на Пермском узле, пригородной линии Куйбышева и других маршрутах, большинство же отставало на базах запаса. А после перелома в ходе войны, уже в 1943 году, начался возврат электропоездов на Московский узел. Только нарядную серо-вишневою окраску вагонов сменила фронтовая зеленая.

В первое послевоенное десятилетие пригородное движение на крупных узлах быстро набрало прежние обороты. На участках, электрифицированных во время войны, тоже пускались электрички. В помощь переживавшим войну электросекциям серии «С», которых теперь

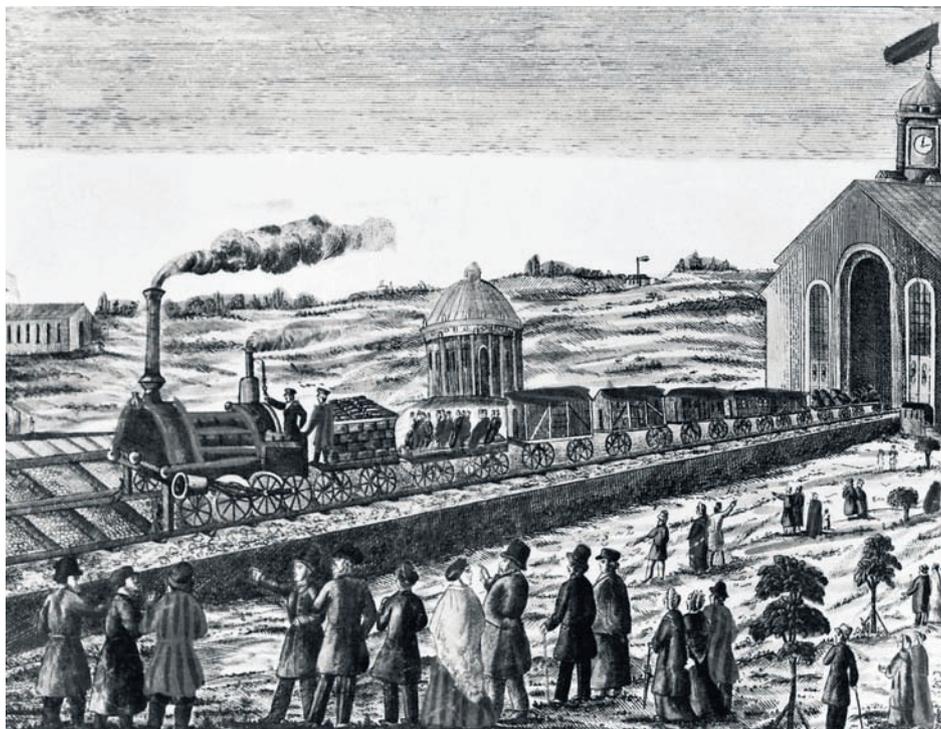
потребовалось даже больше, чем до войны, поступили по репарациям поезда с пригородных линий Берлина. В Советском Союзе они получили обозначения серий ЭМ165 и ЭМ167 и обслуживали пригородную зону Киева, Таллина, участок Москва—Домодедово. А с 1947 года к производству электросекций приступил Рижский вагоностроительный завод (РВЗ).

ЗОЛОТЫЙ ВЕК ЭЛЕКТРИЧЕК К середине 1950-х годов объемы перевозок в пригородном сообщении превысили довоенный уровень. Помимо прочего это было вызвано и второй волной популярности дачного отдыха: если раньше дачи, как правило, снимались на лето, то теперь трудящиеся начали получать дачные участки в собственность. Появились первые садоводческие товарищества. Одновременно росли скорости грузовых и дальних пассажирских поездов, особенно с началом массовой замены паровозов на новейшие локомотивы — тепловозы и электровозы. Как следствие, началась разработка новых типов электропоездов, обладавших лучшими, чем поезда серии «С», показателями ускорения при разгоне и конструктивной скорости. С 1957 года на РВЗ начался выпуск поездов серии ЭР1, а позднее — их улучшенного варианта ЭР2. Буквы «ЭР», означающие «электропоезд рижский», на долгие десятилетия стали «лицом» отечественных электропоездов.

Новые поезда с элегантными обтекаемыми головными вагонами, автоматическими раздвижными дверями, улучшенным освещением салонов разительно отличались от угловатых первых электричек. Кузова вагонов имели облегченную конструкцию, а на каждый моторный вагон приходилось не по два прицепных, как у электричек серии «С», а по одному. Максимальная скорость выросла до 130 км/ч.

На дорогах страны тем временем получила распространение новая система электрификации переменным током напряжением 25 тыс. В. Для обслуживания пригородных зон Горького, Ростова, Красноярска, Владивостока, где применялась такая система, в начале 1960-х годов был начат выпуск электропоездов переменного тока ЭР7, позднее — более совершенных ЭР9.

В середине 1960-х годов происходит еще одно революционное событие в развитии электричек: начался вы-





пуск модели ЭР22. Вагоны этих поездов имели увеличенную длину, три тамбура, мягкие диваны, усовершенствованное отопление. Изменился и внешний вид вагонов: зеленая окраска, наследие военного времени, сменилась ярко-праздничной желто-красной; закругленный дизайн, модный в 1950-х годах, сменился энергичным остроносом. Улучшились и условия работы машинистов: в кабинках впервые стали устанавливаться кондиционеры. А главное, это были первые серийные электропоезда, применявшие рекуперативное электрическое торможение, при котором часть электроэнергии возвращается в кон-

тактную сеть. Усовершенствованное оборудование для такого торможения стало устанавливаться на поезда ЭР2Р, которые начали выпускаться с 1983 года и до сих пор массово эксплуатируются.

Вплоть до начала 1990-х годов объемы пригородных железнодорожных перевозок неуклонно росли. Это время можно по праву назвать золотым веком электричек в СССР. Интересно, что, например, в США в те же самые годы наблюдался как раз обратный процесс: пассажирское движение, в первую очередь пригородное, приходило в упадок. Во многом это было вызвано, конечно, пресловутой автомобилизацией, но нашим электричкам эта проблема по понятным причинам тогда не угрожала.

ЗАБОТЫ НЫНЕШНЕГО ДНЯ Эпоха рыночных отношений нанесла электричкам несколько серьезных ударов. Прежде всего заявила о себе необходимость смены тарифной политики. Если в советскую эпоху плата за проезд удерживалась государством на общедоступном уровне, а убытки, которые отрасль стала нести в последние годы, старались покрывать за счет системы перекрестных дотаций, то теперь пришлось переходить на самоокупаемость. Цены на билеты поползли вверх, популярность самого массового вида транспорта неизбежно стала снижаться. Рост количества личного автотранспорта, увеличение доли автобусов и маршруток в при-

городных перевозках, а заодно и отток населения из сельской местности — все эти факторы еще больше снизили пассажиропоток на железной дороге. Многие тупиковые линии, такие, как Нахабино—Павловская Слобода или Мытищи—Пирогово, были закрыты. С распадом Советского Союза главный производитель электричек РВЗ оказался за рубежом, и огромный парк поездов латвийского производства серий ЭР практически остался без запчастей. Устарела ремонтная база моторвагонных депо, прекратилось и поступление новых электровагонов. А ведь именно к этому времени значительная часть поездов выработала свой ресурс, а по стране прокатился новый дачный бум, повысивший социальную значимость пригородного транспорта.

Ситуацию в значительной мере спас подмосковный Демидовский машиностроительный завод (с 2005 года входит в состав «Трансмашхолдинга»). На этом предприятии, где ранее электропоездов никогда не строили, в конце 1980-х годов в кратчайшие сроки прошло перефилирование производства. Уже в 1992 году налажен выпуск поездов ЭД2Т, спроектированных на основе одной из рижских разработок. Изменения в электросхеме позволили сделать новый поезд более экономичным, а расширенные тамбуры вагонов повысили удобство посадки и высадки. Электрооборудование приходилось пока что закупать в Латвии. Но в 1996–1997 годах ЭД2Т

ВО ВСЕ ВРЕМЕНА ПРИГОРОДНЫЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ ТРАНСПОРТ БЫЛ САМЫМ ДОСТУПНЫМ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ

сменили модели ЭД4 и ЭД4М с полностью российским оборудованием. ЭД4М стала самой массовой электричкой постсоветского выпуска. Именно на ее базе строятся сейчас аэроэкспрессы и другие пригородные поезда повышенной комфортности. Для участков с переменным током строится модель ЭД9М.

В 1993 году к производству электричек подключился Торжокский вагоностроительный завод. Электропоезда ЭТ2, а затем ЭТ2М строились этим предприятием до 2010 года, после чего их производство было свернуто. Впрочем, парк пригородных поездов обновляется не только благодаря закупке новых, но и благодаря модернизации выработавших ресурс электричек. В массовом порядке проходят такую модернизацию старые ЭР2 на Московском локомотиворемонтном заводе. Обновленные поезда получают серию «ЭМ» («электропоезд московский»). Именно поезда ЭМ2 и ЭМ4 первыми начали обслуживать ставшие популярными в начале нового века ускоренные пригородные маршруты. Самый известный пример — «Спутники», соединяющие Москву с крупными городами области. Модернизацию с продлением срока службы проводят и другие предприятия, например депо «Алтайская» Западно-Сибирской дороги. ■

С РАСПАДОМ СССР И НАЧАЛОМ РЫНОЧНЫХ РЕФОРМ МНОГИЕ ПРИГОРОДНЫЕ МАРШРУТЫ БЫЛИ ЗАКРЫТЫ



В СИЛУ СВОЕЙ СОЦИАЛЬНОЙ ЗНАЧИМОСТИ ПРИГОРОДНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ НЕ ПРЕКРАЩАЛИСЬ ДАЖЕ ВО ВРЕМЯ ВОЙНЫ. ЭЛЕКТРОПОЕЗДА С ПРИГОРОДНЫХ ЛИНИЙ БЕРЛИНА ОКАЗАЛИСЬ ЦЕННЫМИ ТРОФЕЯМИ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ



Открытое акционерное общество
«Центральная пригородная
пассажирская компания»

**Мы
соединяем
сердца
и города!**



www.central-ppk.ru