

КАЧЕСТВО ДОРОЖЕ ДЕНЕГ

НЕСМОТРЯ 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 недалеко 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 поезда 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, приехавшими «в такт» регулярным электрич-

кам. Теперь, окончательно сконцентрировавшись на обслуживании авиаперевозок, компания предпочла создать совместное предприятие с ЦППК, передав последней 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 Павелецкому направлению до Домодедово и Ожерелья, на Белорусском направлении в Звенигород и Можайск, на Казанском — в Голутвин, на Ярославском — в Моноино, 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 поезда, 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 оговаривается, 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 напечатает 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