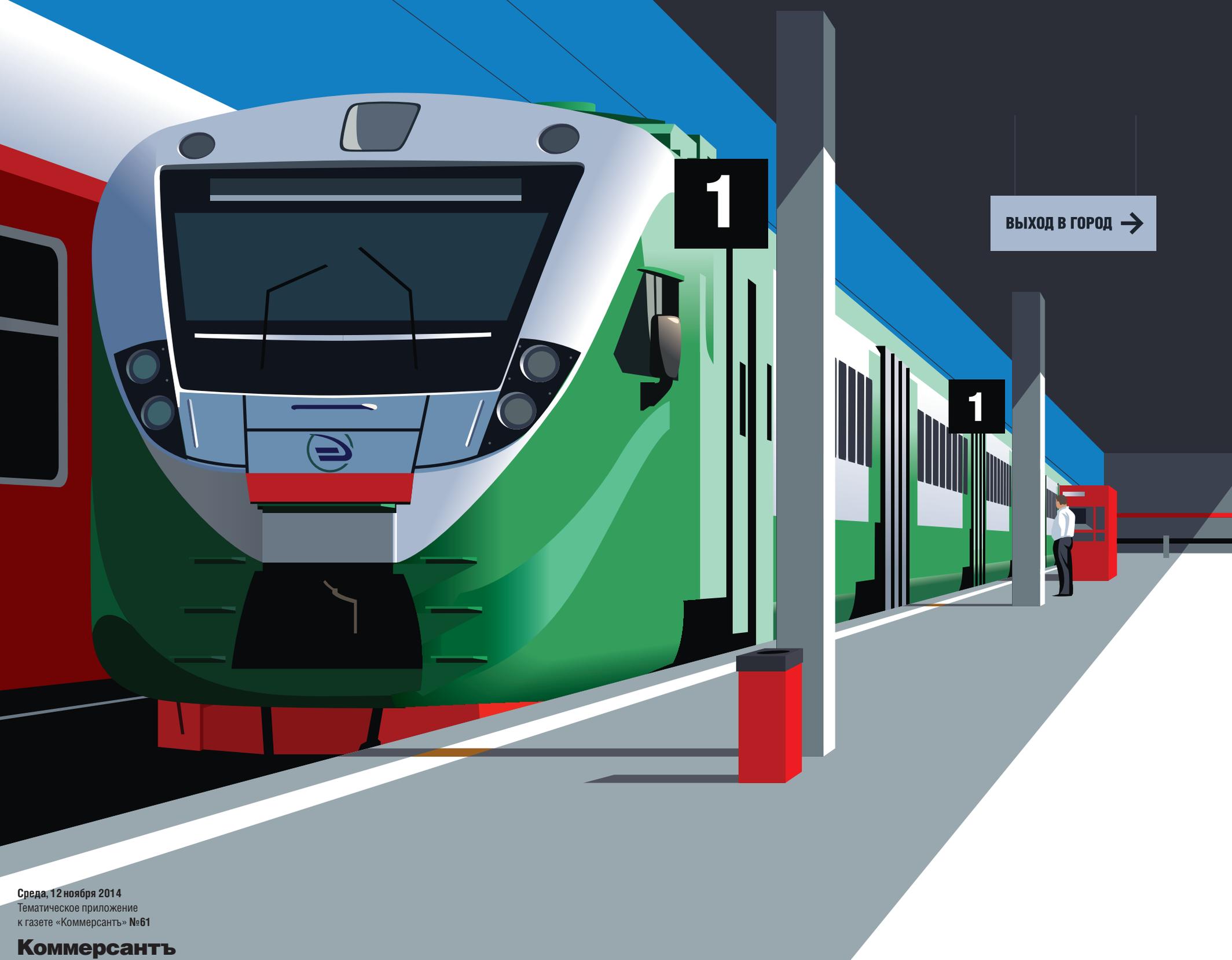


ПРИГОРОДНЫЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ ТРАНСПОРТ

ЧТО ОЖИДАЕТ ПРИГОРОДНЫХ ПЕРЕВОЗЧИКОВ ПОСЛЕ ПЕРЕХОДА
НА ДОЛГОСРОЧНУЮ СИСТЕМУ ОБСЛУЖИВАНИЯ СУБЪЕКТОВ /4
ГЛАВА ЦППК МИХАИЛ ХРОМОВ О ПЕРСПЕКТИВАХ РАБОТЫ В МОСКОВСКОМ РЕГИОНЕ /5
КОГДА Пассажиры «Аэроэкспресса» пересядут на двухэтажные поезда /11
КОГДА ЗАПУСЯТ ДВИЖЕНИЕ ПО МАЛОМУ КОЛЬЦУ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ /12



Среда, 12 ноября 2014
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №61

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE



ОАО «Центральная ППК»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР
ВЫПУСКА

РЕКЛАМА

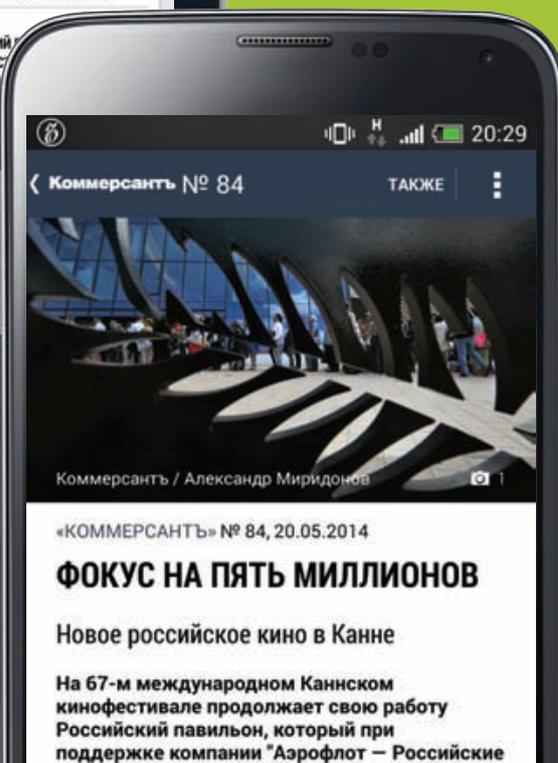
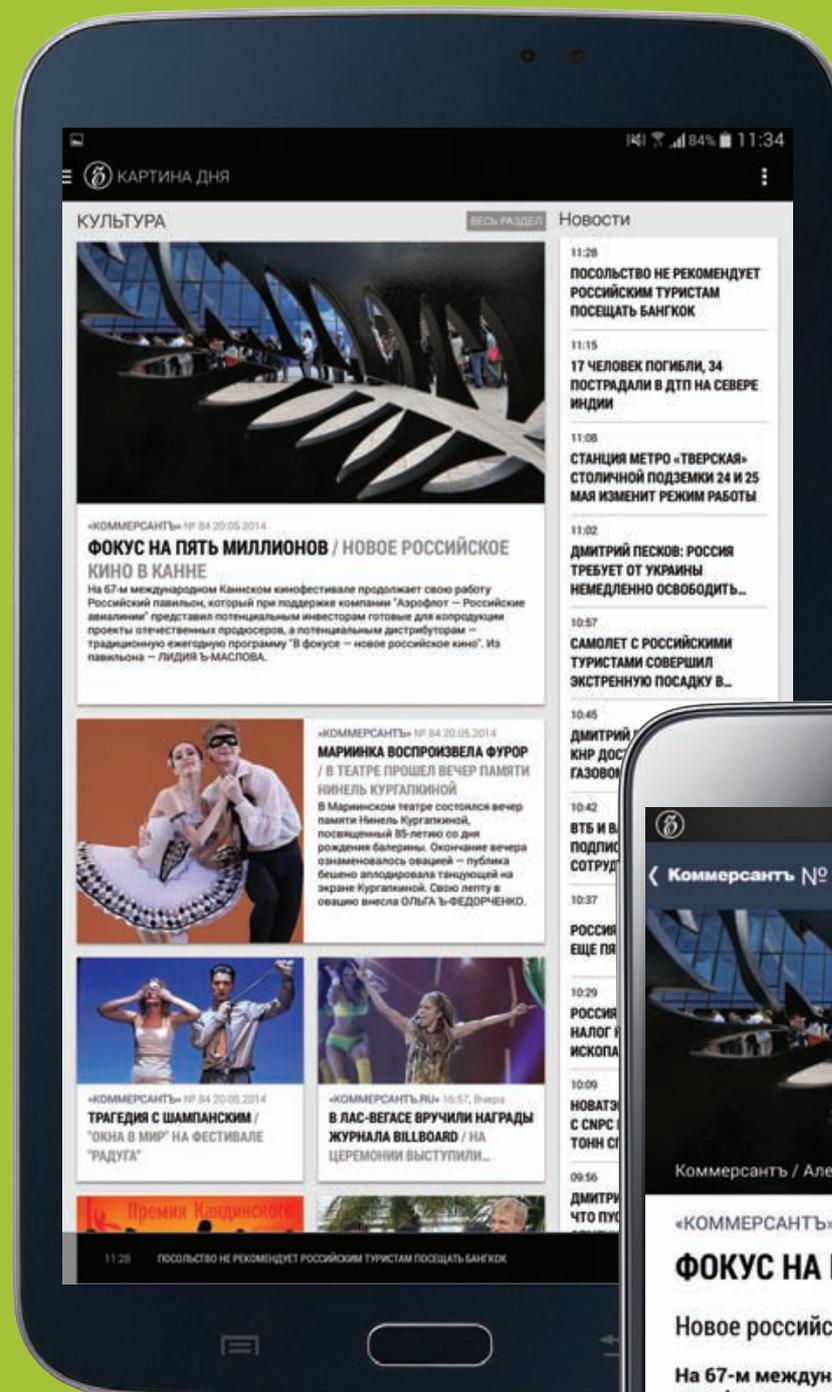
4601865 000295



10061

НОВОЕ

прочтение
Коммерсанта



16+

реклама

Получайте ещё больше новостей в режиме реального времени

Читайте все материалы газеты «Коммерсантъ», журналов «Власть», «Деньги», «Огонёк», «Секрет фирмы», «Автопилот» и Weekend

Смотрите рейтинги материалов

Слушайте прямой эфир радиостанции «Коммерсантъ FM»

Используйте настройку на свой регион, сервис интеграции с социальными сетями

«КОММЕРСАНТЪ» № 84, 20.05.2014
ФОКУС НА ПЯТЬ МИЛЛИОНОВ
Новое российское кино в Канне
На 67-м международном Каннском кинофестивале продолжает свою работу Российский павильон, который при поддержке компании «Аэрофлот — Российские авиалинии» представил потенциальным инвесторам готовые для копродукции проекты отечественных продюсеров, а потенциальным дистрибуторам — традиционную ежегодную программу «В фокусе — новое российское кино». Из павильона — ЛИДИЯ Ъ-МАСЛОВА.

Представляя проекты для копродукции, которых на этот раз оказалось десять, вдвое больше, чем в прошлом году, павильон представил потенциальным инвесторам готовые для копродукции проекты отечественных продюсеров, а потенциальным дистрибуторам — традиционную ежегодную программу «В фокусе — новое российское кино». Из павильона — ЛИДИЯ Ъ-МАСЛОВА.



ЮЛИЯ ГАЛЛЯМОВА,

РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE

«ПРИГОРОДНЫЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ
ТРАНСПОРТ»

КОМФОРТ ИЛИ СТАБИЛЬНОСТЬ?

Долгое время электрички ассоциировались у меня с поэмой Венедикта Ерофеева «Москва—Петушки». Казалось, что более «народного» и в то же время непредсказуемого вида транспорта не придумать. Честно говоря, трудно было представить, что электрички могут быть комфортными. Но за последние несколько лет пригород существенно преобразился: появились поезда РЭК и межрегиональный «Спутник», а до аэропортов можно добраться на «Аэроэкспресс». И это только начало: в Москве ожидается запуск движения по Малому железнодорожному кольцу.

Но денежный поток по-прежнему генерируется только в Московском регионе. В других субъектах ситуация менее оптимистичная: доходы пригородных компаний не покрывают их расходов, а местные власти отказываются компенсировать эту разницу. Но 2015 год должен стать переломным. Новые принципы работы подразумевают, что перевозчик больше не будет оказывать региону услугу в «долг». Это значит, что губернаторам предстоит решить, нужны им электрички или нет. Но пока статистика неутешительна: только до конца года планируется отменить около 550 поездов. Регионы и сами не скрывают, что хотят пересадить население на более экономичный транспорт — автобусы. Так что попытки дисциплинировать субъекты могут носить обратный эффект: страна останется без электричек.

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

Владимир Желонкин — 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
Павел Кассин — директор фотослужбы
Валерия Любимова — коммерческий директор ИД «Коммерсантъ»
Рекламная служба:
Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353
Алексей Харнас — руководитель службы «Издательский синдикат»
Юлия Галлямова — выпускающий редактор
Ольга Боровягина — 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: «Сканвев Аб».
Адрес: Коряланкату 27, Коувела, Финляндия
Тираж: 75000. Цена свободная

Рисунок на обложке: Мария Заикина

ПРИГОРОДНЫМ ПОЕЗДАМ ПЕРЕВОДЯТ СТРЕЛКИ

В СИСТЕМЕ ПРИГОРОДНОГО СООБЩЕНИЯ ГРЯДУТ РАДИКАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ. С 2015 ГОДА ПЕРЕВОЗЧИКИ СМОГУТ ОТКАЗЫВАТЬ В УСЛУГЕ РЕГИОНАМ, НЕ КОМПЕНСИРУЮЩИМ ИХ ВЫПАДАЮЩИЕ ДОХОДЫ. ПРЕДПОЛАГАЛОСЬ, ЧТО ЭТА МЕРА ДИСЦИПЛИНИРУЕТ СУБЪЕКТЫ И РЕШИТ ПРОБЛЕМУ С УБЫТОЧНОСТЬЮ В ПРИГОРОДЕ, НО ЭФФЕКТ МОЖЕТ БЫТЬ ОБРАТНЫМ. УЖЕ СЕЙЧАС ПОНЯТНО, ЧТО БОЛЬШИНСТВО РЕГИОНОВ НЕ ГОТОВО НА ТАКИЕ УСЛОВИЯ И СОГЛАСНО ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ЭЛЕКТРИЧЕК В ПОЛЬЗУ АВТОБУСОВ. БЕСПОКОЙСТВА НЕ ВЫЗЫВАЕТ ТОЛЬКО МОСКОВСКИЙ РЕГИОН, ГДЕ ЗАПЛАНИРОВАНА МАСШТАБНАЯ ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ ПРИГОРОДНОГО КОМПЛЕКСА. ЮЛИЯ ГАЛЛЯМОВА

КОНЦЕПТУАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ На протяжении нескольких лет ОАО РЖД и профильные ведомства упорно пытались принять концепцию развития пригородных пассажирских перевозок, призванную урегулировать давно назревший конфликт в отрасли. Суть проблемы в том, что пригородный транспорт убыточен. И это несмотря на то, что государство оплачивает инфраструктурный тариф, а регионы должны компенсировать пригородным компаниям выпадающие из-за перевозки пассажиров по заниженной стоимости доходы. Но это в идеале: на самом деле ОАО РЖД ежегодно недополучает от государства как минимум 6 млрд руб. за пользование железнодорожными путями, а регионы не выплачивают даже половины положенной суммы. Например, в 2013 году расходы на инфраструктуру составили 35 млрд руб., в 2014-м — 31,6 млрд руб., а объем субсидий — 25 млрд руб. И это притом, что перевозчики платят только 1% за пользование путями, а

оставшиеся 99% должно компенсировать государство. Похожая ситуация и с компенсацией за «дешевый» тариф. В 2012 году регионы выплатили пригородным перевозчикам только 7,2 млрд руб. (при затратах 15,2 млрд руб.), в 2013 году — 7,7 млрд руб. (при потребности 16,2 млрд руб.), а в 2014 году ожидаемая выплата — 8,4 млрд руб. (из 14,6 млрд руб.). Но общий дефицит средств в пригороде гораздо выше: 18,9 млрд руб. в 2014 году. Такая модель работы существует с 2011 года, когда пригородное сообщение было выведено из структуры ОАО РЖД с целью прекращения перекрестного субсидирования убыточного пригорода за счет грузовых перевозок. Тогда же монополия создала 27 пригородных пассажирских компаний (ППК) при участии региональных администраций, а государство согласилось в течение трех лет субсидировать инфраструктурный тариф. Предполагалось, что новая схема позволит избежать убытков в при-

городном комплексе, поскольку вся ответственность за организацию перевозок будет лежать на регионах. Но эксперимент, мягко говоря, не удался. По итогам 2014 года только 5 субъектов — Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Рязанская и Астраханская области — закончат год с прибылью, еще 20 — компенсируют от 80% до 100% расходов ППК (дефицит субсидий составляет 481,9 млн руб.), а 26 — не более 50%. И это при том, что к 2016 году государство планировало окончательно прекратить субсидирование инфраструктуры, на чем неоднократно настаивал Минфин.

И вот, казалось бы, решение наконец найдено: в мае премьер-министр Дмитрий Медведев утвердил концепцию развития пригородного комплекса. Она предлагает долгосрочную модель сотрудничества между федеральным центром, регионами и пригородными компаниями. Так, в течение 15 лет правительству предстоит субсидиро-



ПРОБЛЕМА УБЫТОЧНОСТИ ПРИГОРОДНОГО ТРАНСПОРТА МОСКВЕ НЕ ЗНАКОМА

АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС

→ вать содержание федеральной инфраструктуры, выплачивая по 25 млрд руб. ежегодно. Таким образом, до 2029 года из федерального бюджета будет выделено 375 млрд руб. По словам Дмитрия Медведева, «государство готово и будет помогать пригородному сообщению, но ответственность за хождение электричек лежит на регионах».

В концепции прописаны прогнозы пассажирооборота, принципы установки и изменения тарифов и финансовая ответственность сторон. Новая схема сотрудничества будет выглядеть следующим образом: регион согласует с Минтрансом объем перевозок и все параметры маршрута (пассажирооборот, размер движения поездов, количество остановок поезда на той или иной станции), при этом в контракте содержатся требования к уровню и качеству обслуживания поездов.

После выполнения заказа государство выплачивает собственнику инфраструктуры ОАО РЖД ежегодную субсидию и еще часть денег — пригородным компаниям за перевозку льготной категории пассажиров (расчет производится на основе фактического пассажирооборота и регионального тарифа). Предполагается, что долгосрочное сотрудничество увеличит пассажиропоток пригородного комплекса примерно в полтора раза, до 1,45 млрд пассажиров в год. Такие прогнозы в первую очередь основаны на опыте прошлых лет. Например, если в 2003–2010 годах прослеживалось сокращение пассажирооборота в среднем на 3,5% в год, то после введения господдержки он рос на 5–7% в год.

Кроме того, концепция была подкреплена майским проектом постановления правительства, который подготовило Минэкономки. Согласно ему, регионы обязаны заключать долгосрочные контракты с ППК, регулировать их тарифы и компенсировать потери. По сути, документ можно считать революционным, ведь раньше субъекты не были ответственны перед ППК, а те должны были в обязательном порядке осуществлять перевозку. Но теперь все изменилось: отсутствие долгосрочного заказа дает перевозчику право отказать в услуге.

НАПЕРЕГОНКИ С АВТОБУСАМИ В пригородном сообщении складывается парадоксальная ситуация. Большинство регионов не готово обременять себя долгосрочными взаимоотношениями с ППК, из-за чего реформа железнодорожного транспорта может иметь обратный эффект и основная часть субъектов попросту лишится электричек. Статистика налицо: с начала 2014 года отменено больше 500 пригородных поездов, в том числе 51 — в Ставропольском крае, 42 — в Белгородской, 31 — в Липецкой, 29 — в Калининградской областях. Такой массовой отмены электричек не было еще никогда. Все потому, что теперь ППК оказывают услуги только в соответствии с оплаченным заказом, а регионы заключают контракты всего на несколько месяцев. Как поясняют в ОАО РЖД, «это не прихоть, а данное прошлой осенью поручение правительства пригородным компаниям больше не оказывать услугу в долг». Если эта тенденция сохранится, то из 6–6,3 тыс. ежесуточно отправляющихся поездов может остаться не более 2,3 тыс. Правда, некоторые региональные власти решили пойти более радикальным путем — повысить стоимость перевозки. Сейчас экономически обоснованный уровень тарифов действует в 29 субъектах. Но, по оценкам аналитиков и участников рынка, резкое подорожание проезда не приведет к положительному эффекту: пассажиры просто откажутся от поездок в электричках. Пожалуй, благополучнее всего дела обстоят в Московском регионе, где работает ОАО «Центральная пригородная пассажирская компания» (ЦППК, на 50% принадлежит ООО МПК Искандера Махмудова и Андрея Бокарева, еще по 25% — у ОАО РЖД и Московской области). На долю этой компании приходится примерно 60% пригородных перевозок (600 млн человек в год). Пока

С НАЧАЛА 2014 ГОДА ОТМЕНЕНО СВЫШЕ 500 ПРИГОРОДНЫХ ПОЕЗДОВ. В МИНЭКОНОМИКИ УВЕРЕНЫ, ЧТО КАЖДЫЙ СУБЪЕКТ ДОЛЖЕН САМОСТОЯТЕЛЬНО РЕШИТЬ, В КАКОЙ ВИД ТРАНСПОРТА ЕМУ ЛУЧШЕ ИНВЕСТИРОВАТЬ

только Москва и Московская область изъявили твердое желание заключить долгосрочный контракт с пригородной компанией. Более того, они готовы компенсировать часть затрат ЦППК за пользование инфраструктурой. С каждым годом выделяемая из бюджета сумма будет постепенно обесцениваться, а образовавшуюся разницу в 2–3 млрд руб. возместит ОАО РЖД Московский регион. Предполагается, что график платежей будет зафиксирован в контракте с ППК, который заключат до конца года.

В других регионах ситуация куда более плачевная: ряд регионов, например Ставропольский край, уже отказывается от электричек в пользу автобусов. Как пояснили ВГ в ОАО РЖД, автобусное сообщение гораздо дешевле организовать, к тому же все налоговые отчисления получает непосредственно субъект. Похожая ситуация, по данным источника ВГ, в Воронежской области, где готовятся провести конкурс на выбор автобусного перевозчика, чтобы полностью очистить регион от «полулегальных частных операторов». В Тульской области также собираются заменить пригородные железнодорожные маршруты, пользующиеся низким спросом у населения, на автобусы. «Автобусные» конкурсы запланированы даже в Москве, но у столицы другие причины: город собирает перевести всех частных перевозчиков на единые стандарты работы по госконтракту. Предполагается, что право работы на маршрутах будет разыграно на конкурсах: первый, на 200–250 автобусов, планируется провести в ноябре. Одним из его участников может стать ОАО ЦППК: в конце 2013 года компания получила лицензию на автобусные перевозки, источник ВГ на рынке говорит, что диверсификация бизнеса пригородного перевозчика позволит усовершенствовать транспортную логистику Москвы, предложить ей полноценные мультимодальные перевозки. О необходимости перехода на более экономичный вид транспорта, прежде всего автобусы, заявляло неоднократно и Минэкономки. По мнению ведомства, каждый субъект должен самостоятельно решить, в какой вид транспорта ему лучше инвестировать. Например, если Московский регион обладает устойчивым спросом на перевозки доходы от продажи билетов на 70–80% покрывают операционные расходы, то в Забайкальском крае, напротив, уровень пассажиропотока крайне низкий. В данном случае проще ликвидировать железнодорожное сообщение в пользу автобусного, уверены в министерстве. Директор департамента государственного регулирования тарифов, инфраструктурных реформ и энергоэффективности Минэкономки Ярослав Мандрон говорит, что в некоторых регионах возможен полный отказ от электричек. «Это позволит регионам повысить эффективность расходования средств на организацию транспортного обслуживания населения и улучшить ситуацию на рынке пригородных пассажирских перевозок», — утверждает Ярослав Мандрон.

ДОЛГ ПРИДЕТСЯ ВЕРНУТЬ Но ситуация в пригородном комплексе осложняется еще и тем, что регионы должны не только заложить в бюджет средства на оплату будущих перевозок, но и вернуть задолженность, образовавшуюся за предыдущие годы. Ее общий размер оценивается в 31,5 млрд руб. Соответствующее поручение было дано Владимиром Путиным по итогам совещания с правительством в конце июня. При этом выплата будет растягиваться на десять лет: для этого регионам предстоит заключить с ОАО РЖД и ППК контракт по урегулированию задолженности за 2011–2013 годы. Известно, что почти все пригородные компании уже направили в адрес субъектов проекты соглашений о поэтапном погашении долга. Предполагалось, что все контракты будут подписаны до конца сентября, но, по данным ОАО РЖД, пока это соглашение сделали только 9 регионов: Волгоградская, Кировская, Нижегородская, Тамбовская области, Республика Мордовия и др., а 61 — категорически отказался компенсировать убытки.

И это при том, что в картотеке арбитражных судов хранятся десятки дел о взыскании с регионов выпадающих доходов. Уже сейчас в судах рассматривается 48 исков на 3,58 млрд руб. и еще 32 иска на 4,42 млрд руб. ОАО РЖД готовится предъявить по 2011 году. Всего за 2012–2013 годы будет сформировано больше 120 исков на сумму 15,4 млрд руб. Но, как правило, судебные разбирательства растягиваются на годы: за арбитражем неизбежно следует апелляция, а затем дело передается в кассацию. В это время ОАО РЖД приходится создавать резервы и фактически списывать накопившиеся долги. По-

ка статистика неутешительна: только по семи искам на сумму 909 млн руб. уже вынесено судебное решение, причем все в пользу ППК. Еще в пяти случаях на сумму 210 млн руб. заключено мировое соглашение. Подобным образом обстоят дела и с судебными тяжбами, которые ведутся с федеральными органами. Но там речь идет о перевозке пассажиров-льготников. Ежегодно ППК, согласно заключенному с Минздравсоцразвития договору, бесплатно перевозят льготников без ограничения числа поездок и маршрута следования. Но выплачиваемой государством компенсации зачастую недостаточно для покрытия всех расходов перевозчиков. Например, этим летом Арбитражный суд Москвы удовлетворил требование ЦППК к Минфину о выплате 1,4 млрд руб. за перевозку льготников в 2013 году, но ответчик оспорил это решение, и теперь дело передано во вторую инстанцию. И все же федеральные органы куда более дисциплинированы, нежели региональные администрации. По словам заместителя министра транспорта Алексея Цыденова, федеральные долги перед ОАО РЖД по пригороду планируются оплатить в течение трех лет.

КТО ДАСТ ДЕНЬГИ НА ПОЕЗДА? Еще одна крайне болезненная для пригорода тема — обновление подвижного состава. Сейчас почти весь парк поездов находится в собственности ОАО РЖД, и ППК арендуют их у монополии. За последние пять лет госкомпания потратила на покупку поездов 100 млрд руб., закупив с 2011 по 2014 год больше 1,1 тыс. вагонов. Еще 104 вагона ОАО РЖД планирует приобрести в 2015 году, но на этом закупки прекратятся и впредь ППК предстоит самостоятельно обеспечивать себя подвижным составом. Это обусловлено позицией Минтранса и Минфина, которые считают, что «закупка и обновление поездов должны находиться в сфере ответственности перевозчика». Между тем в 2016–2020 годах примерно четверть парка устареет. По данным ОАО РЖД, в этот период придется списать около 4 тыс. вагонов. Для восполнения выбывшего парка потребуется не менее 117 млрд руб. инвестиций. Таких денег у железнодорожных перевозчиков нет, и это понимают как в ОАО РЖД, так и в профильных ведомствах. Поэтому сейчас активно прорабатываются возможные схемы финансирования. Например, это может быть сделано за счет включения инвестиционной составляющей в железнодорожный тариф, но тогда стоимость перевозки возрастет. Другие варианты — привлечение кредитов под гарантии субъектов или внесение регионами средств в уставный капитал ППК, но это маловероятно. Кроме того, в июле на совещании в Совете федерации ОАО РЖД предложило субсидировать закупку подвижного состава из бюджета субъектов. Тогда речь шла о 15 млрд руб. в год, но идея не была поддержана регионами. Поэтому наиболее вероятный способ — финансовый лизинг.

А КТО-ТО ЕДЕТ В ГОРУ... В отличие от всех остальных ППК, у ЦППК дела идут совсем неплохо. Компания стабильно прибыльна и задействована сразу в нескольких железнодорожных проектах. Еще в начале лета ЦППК заключила с правительством Московской области соглашение о совместном развитии транспортно-пересадочных узлов (ТПУ) в Подмоскovie. Речь идет о создании примерно 80 ТПУ на станциях с пассажиропотоком от 1 млн человек в год. ЦППК займется архитектурной концепцией и технико-экономическим обоснованием ТПУ. Кроме того, перевозчик вложится в пассажирскую инфраструктуру: переходы, билетные киоски, турникеты. Всего в Московской области в рамках принятого в марте постановления планируется построить 120 ТПУ близ железнодорожных станций и остановочных пунктов. Объем вложений в ТПУ Подмоскovie перевозчик не раскрывает. Но на этом «творческие» планы ЦППК не заканчиваются. Также

компания собирается до 2029 года инвестировать 59 млрд руб. в развитие пассажирской инфраструктуры — модернизацию 1,5 тыс. платформ, ремонт павильонов и навесов. В августе ЦППК взяла в аренду у ОАО РЖД всю пристанционную инфраструктуру Московской железной дороги. Контракт рассчитан на 15 лет, в течение этого времени ЦППК предстоит привести в порядок все полученные ею объекты, инвестировав в них как минимум 9 млрд руб. Глава ЦППК Михаил Хромов признается, что этот проект не является коммерческим. «Аренда инфраструктуры у ОАО РЖД обусловлена желанием оказывать комплексную услугу пассажирам от точки до точки», — объясняет господин Хромов.

Но основная задача, которая стоит сегодня перед перевозчиком, — привлечение долгосрочного финансирования на закупку подвижного состава. В 2013 году компания приобрела 4 поезда, еще 26 — в текущем году, но этого недостаточно. В планах ЦППК — закупить до 2029 года 400 поездов на сумму 172 млрд руб. Доходы, получаемые ЦППК от продажи билетов, сегодня только на 70–80% покрывают операционные расходы. Это гораздо лучший результат, чем у всех других ППК и многих зарубежных перевозчиков, но все равно недостаточен для реализации инвестпрограммы. Михаил Хромов говорит, что наиболее вероятным способом привлечения денег может стать финансовый лизинг на льготных условиях финансирования.

Это подтверждает и Ярослав Мандрон, по словам которого «в данных обстоятельствах лизинг может стать действенным способом привлечения инвестиций в отрасль». Он отмечает, что для этого может быть даже создана специальная независимая лизинговая компания, ориентированная на пригород. Один из возможных вариантов финансирования — за счет привлечения средств Фонда национального благосостояния.

СВЕТ В КОНЦЕ ТОННЕЛЯ Снизить расходы перевозчиков может установление нулевого НДС для пригородных перевозок. Пригородный комплекс и сейчас не облагается НДС, что создает для ППК определенные трудности. Дело в том, что НДС не облагается только сама стоимость перевозки, а ППК приобретают услугу с учетом этого налога. Но если в Налоговый кодекс будут внесены поправки, пригородные компании получат возможность вернуть из федерального бюджета примерно 6 млрд руб. В марте Госдума отклонила законопроекты об установлении нулевого НДС для пригорода. Впрочем, точка в этом вопросе еще не поставлена: в соответствии с поручением президента Владимира Путина правительство должно принять окончательное решение в течение осени. Другой волнующий вопрос — штрафы за безбилетный проезд. Если размер штрафов за проезд зайцем будет многократно увеличен, пригородные компании смогут повысить свои доходы за счет сокращения безбилетных пассажиров. Первый шаг в этом направлении уже сделан: в сентябре в Госдуму был внесен законопроект, предполагающий смену административной ответственности за безбилетный проезд на гражданско-правовую. При этом размер штрафа в пригородном комплексе увеличился в 50 раз от стоимости поездки. К примеру, сейчас размер штрафа фиксированный и составляет 100 руб. А в перспективе составит, как минимум, 875 руб. в Московской области (при самом низком тарифе 17 руб.) и 1,4 тыс. руб. в Москве (при стоимости билета 28 руб.). Принятию соответствующих поправок предшествовало заседание правительства, в ходе которого премьер-министр Дмитрий Медведев указал на недопустимость существующей системы. «Действующие сейчас штрафы совершенно не пугают тех, кто ездит без билета», — отметил глава правительства. Отсюда, по его мнению, и массовый характер правонарушений, и довольно серьезные убытки перевозчиков. ■

«КАК ТОЛЬКО ПАССАЖИР СТУПИЛ НА ПЕРРОН, ЭТО УЖЕ НАША ЗОНА ОТВЕТСТВЕННОСТИ»

ПОСЛЕ 2016 ГОДА ОАО РЖД ПЕРЕСТАНЕТ ЗАКУПАТЬ ПОЕЗДА ДЛЯ ПРИГОРОДНОГО ТРАНСПОРТА И ПЕРЕВОЗЧИКАМ ПРЕДСТОИТ ДЕЛАТЬ ЭТО САМОСТОЯТЕЛЬНО. НАИБОЛЬШАЯ ПОТРЕБНОСТЬ В ОБНОВЛЕНИИ ПАРКА У ЦЕНТРАЛЬНОЙ ПРИГОРОДНОЙ ПАССАЖИРСКОЙ КОМПАНИИ (ЦППК). ГЕНДИРЕКТОР ЦППК МИХАИЛ ХРОМОВ РАССКАЗАЛ ВВ, ОТКУДА КОМПАНИЯ ПЛАНИРУЕТ ВЗЯТЬ ДЕНЬГИ НА НОВЫЕ ПОЕЗДА, ЗАЧЕМ ПОНАДОБИЛОСЬ АРЕНДОВАТЬ ПЛАТФОРМЫ И ПЕРРОНЫ МОСКОВСКОЙ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ И ЧТО ОЖИДАЕТ ПРИГОРОД В БУДУЩЕМ.

BUSINESS GUIDE: В мае правительство утвердило концепцию развития пригородных перевозок, которая предусматривает подписание с 2015 года контрактов между ППК и регионами на 15 лет. Фактически субъекты теперь несут материальную ответственность перед перевозчиками, насколько сильно это повлияет на отрасль?

МИХАИЛ ХРОМОВ: Это чрезвычайно важно, потому что отрасль, в которой мы работаем, капиталоемкая, а отдача длительная. Поэтому необходимо уходить во взаимные долгосрочные обязательства между заказчиками перевозок и поставщиками услуг. Под реализацию подобных мероприятий нужно много денег: их могут дать как субъекты в виде субсидий, так и банки. Когда мы это поняли, совместно с Московским регионом просчитали модель долгосрочных обязательств. В апреле ЦППК сделала первую попытку — заключила трехлетний контракт с ОАО РЖД на обслуживание и ремонт платформ и подвижного состава.

ВВ: С кем-либо из регионов уже есть договоренность по долгосрочному контракту?

М. Х.: Нет, но работа ведется. Правительством РФ было дано поручение Москве и Московской области в качестве пилотных регионов подготовить все решения, необходимые для заключения долгосрочных договоров. Они сейчас активно ведут эту работу.

ВВ: Если регион не согласится на 15-летний контракт, перевозчик вправе отказать в услуге. Как думаете, стоит ожидать массовой отмены электричек?

М. Х.: Я не готов вдаваться в творческие рассуждения, есть документы, концепция, в которой прописано, что субъекты самостоятельно определяют свою потребность в пригородных перевозках и объем их финансирования. Если регион хочет потратить на железнодорожное сообщение больше денег, чем у него есть, это его ответственность. Он должен заплатить ровно столько, сколько заказал. Если он этого не сделал, то это уже предмет судебных разбирательств, реструктуризации, мирового соглашения, что угодно. У нас пока нет планов по отмене электричек в каком-либо регионе.

ВВ: В правительстве ранее выразили готовность зафиксировать долгосрочную субсидию для ОАО РЖД в 25 млрд руб. ежегодно за льготное пользование инфраструктурой со стороны перевозчиков. Но эта сумма фиксированная, и через какое-то время этих денег будет недостаточно, чтобы полностью покрыть все расходы...

М. Х.: Нормативно это решение пока никак не зафиксировано, но, если это действительно окажется так, то через 15 лет мы будем платить за пользование путями не 1%, как это сейчас, а свыше 50%. Мы предусмотрели в своей долгосрочной концепции этот риск.

ВВ: Правильно ли я понимаю, что часть средств на оплату инфраструктуры могут компенсировать регионы? О какой примерно сумме идет речь и с кем достигнута договоренность?

М. Х.: Корректнее сказать, что регионы не могут, а обязаны будут компенсировать оплату инфраструктуры. Эти расходы являются прямыми расходами пригородных компаний на перевозку пассажиров. И субъекты РФ обязаны включить их в тариф на перевозку и в стоимость билета. Если они принимают решение не перекладывать какую-то часть этих затрат на пассажиров, то обязаны будут компенсировать ее напрямую пригородной компании путем выделения субсидии из собственного бюджета.



ВВ: С прошлого года ЦППК начала самостоятельно закупать подвижной состав. Сколько всего поездов планирует приобрести и за счет каких средств?

М. Х.: В прошлом году мы купили 4 поезда, еще 26 — в этом. В последующие годы на протяжении 15 лет мы считываем приобретать по 26–27 электропоездов ежегодно, пик придется к 2020 году, когда нам потребуются обновить дизельные поезда. В первое время мы рассчитываем финансировать покупки самостоятельно, направляя на это практически все, что заработали. В дальнейшем надеюсь, что это будет долгосрочный лизинг с льготными условиями финансирования — мы сейчас как раз над этим работаем. Кроме того, в нашей модели заложено повышение тарифов в пределах инфляции.

ВВ: Расскажите поподробнее о финлизинге, есть уже какие-то договоренности?

М. Х.: Повторюсь, что у нас нет возможности закупать парк за счет собственных средств и мы ищем такую форму лизинга, чтобы нагрузка была минимальной. Такие условия нам могут предложить только крупные банки, вот с ними мы и общаемся. На данный момент у нас подписан меморандум с Внешэкономбанком. Но для того чтобы нагрузка на субъекты и пассажиров была минимальной, мы рассматриваем лизинг на срок службы подвижного состава, то есть на 28 лет. По сути, такого не бывает — вы предлагаете, насколько это сложная конструкция? Но несколько банков прорабатывают этот вопрос. Причем очень серьезно. На уровне внутренних экспертиз.

ВВ: Может, есть смысл попросить ОАО РЖД выступить гарантом?

М. Х.: Нет, ОАО РЖД никакого отношения к закупке подвижного состава не имеет. Но гарантии банку на весь срок действия подвижного состава действительно нужны. Вопрос, как это структурировать по срокам.

ВВ: А о заключении контракта жизненного цикла на долгосрочное обслуживание поездов не задумывались?

М. Х.: Нет, пока у нас будет только контракт на покупку подвижного состава, но, может быть, через какое-то время мы воспользуемся этой услугой.

ВВ: Вы уже оценили объем затрат на покупку поездов? Какие еще расходы запланированы инвестпрограммой ЦППК?

М. Х.: Согласно нашей стратегии, в течение 15 лет мы планируем потратить на подвижной состав 170 млрд руб. Это наиболее крупная статья расходов, также мы планируем инвестиции в совершенствование системы продаж, развитие остановочных пунктов.

ВВ: Каких финансовых результатов ожидаете по итогам 2014 года?

М. Х.: Прогнозируется положительный финансовый результат, однако в связи с осуществлением новых функций, связанных с содержанием подвижного состава и пассажирских обустройств, итоги 2014 года будут скромнее предыдущего.

ВВ: ЦППК планировала также изменить систему продаж, предложить новые услуги...

М. Х.: Да, мы работаем над этим. Например, с 1 июля изменили систему абонементов, отказавшись от большинства из них. У нас их было почти 50, а 95% абонементной выручки приносили 10 — вот их мы немножко доработали и оставили. При этом мы отказались от безумной скидки: чтобы вы понимали, по отдельным видам абонементов она доходила до 80% от стоимости разового билета. Конечно, это вызвало некоторое недовольство со стороны граждан, но больше так продолжаться не могло. Но и сейчас пассажир может сэкономить на абонементе до 30%, и спрос на них растет. Что касается других услуг, теперь пассажир может приобрести билет прямо в поезде, если в силу каких-либо причин не сделал этого до посадки. Но за это придется заплатить дополнительный сбор. Также мы занимаемся расширением каналов продаж: уже начали продавать билеты на межрегиональные экспрессы через интернет и думаем наладить электронные продажи на обычные электропоезда. Кроме того, уже со следующего года расплатиться за билет можно будет банковской картой, причем это касается как обычных касс, так и билетопечатающих автоматов. Уже сейчас работаем над этим в режиме пилотов. Ну и, конечно же, билеты ЦППК интегрируются с городской транспортной картой «Тройка», о чем мы уже сообщали.

ВВ: И тем не менее проблема безбилетных пассажиров по-прежнему существует?

М. Х.: Сегодня на долю безбилетных пассажиров приходится порядка 15% нашего пассажиропотока, и у нас нет механизма борьбы с ними. Более того, до недавних пор единственное, что мы могли, — предложить купить билет или покинуть поезд в случае отказа. Я бы не назвал это методом борьбы с безбилетниками. Мы боролись с ними исключительно «демократическими» способами вроде установки турникетов. Это вызвало недовольство пассажиров, но тем не менее выручка от продаж билетов выросла на 15–30% в зависимости от направления.

ВВ: А разве полиция не помогает бороться с безбилетниками?

М. Х.: Полиция выполняет функции охраны правопорядка в поезде, не более того. Мы можем обратиться к полицейскому с тем, чтобы он применил определенные административные меры к пассажиру, который отказывается оплачивать свой проезд. Но в силу ряда причин полиция в поездах не хватает, и здесь пока жирный знак вопроса, как дальше будет происходить взаимодействие перевозчика с безбилетником...

ВВ: А как насчет повышения размеров штрафов? Правительство РФ недавно внесло соответствующий законопроект в Госдуму...

М. Х.: Это не самоцель, но, безусловно, эффективный способ борьбы с безбилетным проездом. Конечно, мы за увеличение штрафов. Мы надеемся, что благодаря штрафным санкциям число зайцев уменьшится, а дисциплина пассажиров в части покупки билета возрастет. Потому что любитель покатайся зайцем сначала подумает, что для него выгоднее — купить проездной документ за 100 руб. или оплатить штраф.

ВВ: Согласно отчетности ЦППК, в 2013 году штат билетных кассиров сократился на 6%. Это свидетельствует о том, что вы намерены переходить на самообслуживание, кассовые аппараты?

М. Х.: Этому есть несколько объяснений. Во-первых, раньше в штате компании было около 300 операторов турникетных комплексов, которые помогают пассажирам прикладывать билеты к турникетам. И, чтобы сократить свои издержки, мы перевели их на аутсорсинг, и теперь такую услугу предоставляет нам сторонняя компания. Во-вторых, мы закупили свыше 1 тыс. билетопечатающих автоматов. Ну и, кроме того, произошла определенная кадровая оптимизация.

ВВ: Летом ОАО РЖД анонсировало передачу ЦППК в аренду на 15 лет всей прилегающей к Московской железной дороге инфраструктуры: вокзалов, касс, платформ, павильонов. При этом ЦППК реконструирует полученные объекты. Зачем было обременять себя непрофильным бизнесом с сомнительной рентабельностью?

М. Х.: Мы вообще не считали, получим ли какой-то коммерческий эффект от переданного нам в аренду имущества. Объяснение очень простое: мы обслуживаем пассажиров от точки до точки. То есть как только пассажир ступил на платформу, это уже наша зона ответственности — вот и все. А взятие в аренду — это правовой инструмент для того, чтобы у ЦППК были основания инвестировать в эти объекты. Всего мы планируем вложить в этот проект около 9–10 млрд руб. плюс стоимость аренды.

ВВ: А как будете возвращать вложенные средства, через размещение коммерческих площадей?

М. Х.: Я не могу сказать, что мы не рассматриваем такую возможность — изучаем, считаем. Но вы представляете, чего нам стоило согласовать весь технологический цикл? Серьезных усилий. Но если бы мы еще обсуждали коммерческий потенциал переданных нам объектов, то переговоры бы не закончились до сих пор. Поэтому мы решили обсуждать все поэтапно.

ВВ: Ну а если говорить потенциально, то что это может быть: ларьки с продуктами или рекламные щиты?

М. Х.: Скорее второе — по крайней мере о ларьках мы точно не думаем: они будут только мешать пассажирам, поэтому, в моем понимании, это путь в никуда. Можно также подумать о товарах первой необходимости в дороге.

Интервью взяла ЮЛИЯ ГАЛЛЯМОВА

«В ТЕЧЕНИЕ 15 ЛЕТ МЫ ПЛАНИРУЕМ ПОТРАТИТЬ НА ПОДВИЖНОЙ СОСТАВ 170 МЛРД РУБ. ОТРАСЛЬ, В КОТОРОЙ МЫ РАБОТАЕМ, КАПИТАЛОЕМАЯ, А ОТДАЧА ДЛИТЕЛЬНАЯ»



«ПРИГОРОДНОЕ СООБЩЕНИЕ И МЕТРОПОЛИТЕН НЕОБХОДИМО РАЗВИВАТЬ КАК ЦЕЛОСТНУЮ СИСТЕМУ»

МОСКВА Взяла курс на интеграцию общественных перевозок в единую транспортную систему. Для этого город совместно с ОАО РЖД планирует построить транспортно-пересадочные узлы. Первый заместитель руководителя департамента транспорта Москвы Гамид Булатов рассказал ВГ о том, как продвигается реализация проекта и какие результаты ожидает получить город.

BUSINESS GUIDE: Какие у Москвы планы по развитию системы наземного городского транспорта?

ГАМИД БУЛАТОВ: Это приоритетный для нас проект. Необходимо привести систему общественного транспорта в соответствие с требованиями мировых стандартов. Поездка, которая начинается еще в пригороде, должна быть комфортной.

ВГ: Что необходимо сделать?

Г. Б.: Это строительство транспортно-пересадочных узлов, плоскостных и капитальных, парковки — целый комплекс мероприятий, который должен упростить, облегчить путешествие пассажиров. Например, на станциях Новопеределкино и Солнечная транспортно-пересадочный узел уже введен в работу, открыта перехватывающая парковка. Теперь можно подъехать к станции, оставить машину на парковке и уже с комфортом, в современном подвижном составе добраться до Киевского вокзала за 20 минут. На отдельных направлениях также запущены новые электрички. Но развитие пригородного сообщения, метрополитена — это не отдельные задачи, необходимо развивать их как целостную систему, которая должна обеспечить качественную перевозку пассажиров.

ВГ: Развитие пригородного сообщения поддержано на уровне правительства страны. Какие работы уже ведутся в рамках этой программы?

Г. Б.: Планы по развитию пригородного сообщения были утверждены еще два года назад председателем правительства РФ. Программа рассчитана до 2020 года и включает в себя строительство дополнительных главных путей на десяти радиальных направлениях. Всего на программу до 2020 года будет выделено 236 млрд руб., из них 141,6 млрд руб. — из федерального бюджета. Четыре из десяти радиальных направлений — Курское, Казанское, Горьковское и Ярославское — ключевые из-за плотности пассажиропотока и интенсивности движения. Для строительства дополнительных главных путей на этих направлениях мы совместно с ОАО РЖД вне зависимости от того, будут федеральные деньги или нет, выделили на проект 85 млрд руб. на 2013–2015 годы. На каждом направлении есть определенное количество главных путей, по которым осуществляется и пассажирское, и грузовое движение. При этом инфраструктура способна в пиковые часы пропустить только определенное максимальное количество поездов. Нельзя просто добавить новые поезда, чтобы улучшить качество обслуживания и перевезти больше пассажиров. Чтобы снизить наполненность электричек, нам нужно строить дополнительные главные пути. Практически на всех направлениях, но особенно на этих четырех.

ВГ: Проект Малой кольцевой железной дороги (МКЖД) поможет решить эту проблему?

«НАШЕ ОСНОВНОЕ ТРЕБОВАНИЕ — СУТОЧНЫЙ ОБЪЕМ ПОЕЗДОВ: ИХ ДОЛЖНО БЫТЬ 100 ПАР. ЭТО ЗНАЧИТ, ЧТО ИНТЕРВАЛ МЕЖДУ ПОЕЗДАМИ БУДЕТ СОСТАВЛЯТЬ 5–6 МИНУТ»



Г. Б.: Мы планируем интегрировать Малую кольцевую железную дорогу в транспортную систему города, связав через нее все радиальные пригородные направления. Всего на проект по модернизации МКЖД выделено 54 млрд руб. для электрификации кольца, модернизации оборудования и строительства третьего главного пути на участке Пресня—Угрешская. Запуск движения по МКЖД позволит сделать пункты оборота по некоторым направлениям и не гонять некоторые электрички до главных вокзалов. Городом уже определены границы зон, где будут размещены ТПУ. Узлы сконструированы так, чтобы можно было комфортно перемещаться с одного вида транспорта на другой. Это лифты, травалаторы и пр. Для того чтобы пересесть с МКЖД на метро, нужно не просто построить железные лестницы, а возвести крытые галереи, для того чтобы процесс пересадки был удобным.

ВГ: Когда будет запущено движение по кольцу?

Г. Б.: Сроки, которые утверждены на уровне правительства РФ, — это 1 января 2016 года. Работы уже ведутся, должны успеть.

ВГ: Итоги конкурса на перевозчика на МКЖД обещали подвести осенью. Когда будут объявлены результаты?

Г. Б.: Это очень сложный конкурс, но до конца года мы должны подвести итоги. Конкурсом интересовались многие ключевые игроки рынка — ОАО РЖД, ЦППК, «Аэро-

экспресс». Но я не исключаю, что могут прийти и иностранцы.

ВГ: Какой принцип заложен в основу работы перевозчика?

Г. Б.: Мы выбрали механизм гросс-контракта. То есть город заказывает по такому соглашению определенный объем перевозок. Например, 100 пар в сутки, и за это мы будем платить 3,8 млрд руб. в год на обслуживание подвижного состава, заработную плату, текущие расходы. То есть общая сумма расходов составит 58 млрд руб. за 15 лет, если считать в текущих ценах.

ВГ: Какие требования у Москвы к услуге?

Г. Б.: Наше основное требование — суточный объем поездов: их должно быть 100 пар. Это значит, что интервал между поездами будет составлять 5–6 минут. Кроме того, немаловажным является качество оказываемой услуги. Проект интересный, но в первый год пассажиров может быть очень мало. Например, наши коллеги из «Аэроэкспресса» в первый год работы, несмотря на неполную занятость вагонов, сознательно не снижали интенсивность движения, чтобы не ломать график. Пассажиры должны привыкнуть к регулярному, с понятной частотой движения расписанию. Поэтому мы эту парность будем держать высокой, но при необходимости, когда пассажиропоток на МКЖД вырастет, можем сократить интервал движения.

ВГ: Перевозчик будет сам покупать подвижной состав?

Г. Б.: В рамках нашей модели контракта предусмотрено оба варианта. Перевозчик может прийти и закупить подвижной состав, и, соответственно, мы ему будем выплачивать ежесуточно средства. Но может прийти и со своими поездами.

ВГ: А что с территорией, прилегающей к станциям МКЖД?

Г. Б.: Мы планируем развивать эти участки, но сначала на уровне города необходимо провести общественные слушания, жители должны высказать свое мнение о планируемых преобразованиях. Если договориться получится, то в первом полугодии 2015 года эти объекты начнут возводиться.

ВГ: Москва передала в аренду ЦППК всю прилегающую к путям инфраструктуру, территорию. Вы довольны такой моделью взаимодействия?

Г. Б.: Перевозчик отвечает за процесс перевозки, то есть когда пассажир вышел из вагона — это уже не его зона ответственности. Но когда случаются несчастные случаи на прилегающей территории — на платформах, в залах ожидания, на подъезде к станции, в первую очередь страдает репутация перевозчика, это сильно снижает качество самого сервиса и отталкивает людей. Поэтому логично, что все составляющие процесса предоставления услуги будет контролировать оператор. Так что мы поддерживаем в этом вопросе ЦППК. Пилотный проект на Курском вокзале был удачный. По плану ЦППК приведет в надлежащее состояние все объекты транспортной инфраструктуры — платформы, подходы к ним и т. д.

ВГ: У ЦППК масштабные планы по обновлению поездов. Вы планируете помогать компании в этом вопросе?

Г. Б.: Общий объем инвестиций в обновление подвижного состава пригородных поездов составляет свыше 150 млрд руб. до 2020 года. Это огромный проект, поэтому мы подписали соглашение с Московской областью о выборе и подписании контракта с перевозчиком на пригородных направлениях. В рамках этого контракта город и область гарантируют, что перевозчик будет работать на выбранных направлениях в течение 15 лет. Пассажиропоток — вещь подтвержденная: всем понятно, что люди будут ездить по маршруту Москва—область—Москва и здесь ничего не поменяется. При этом перевозчик обязуется предоставлять услуги согласно условиям конкурса (количество поездов в сутки, качество сервиса и т. д.). После подписания контракта победитель конкурса сможет обратиться в кредитные организации для получения средств на покупку или обновление подвижного состава. Банк понимает, что длинные правила игры установлены и что будет с закупленными поездами в течение ближайших 15 лет.

ВГ: Как вы относитесь к планам ЦППК участвовать в конкурсе на выбор автобусного перевозчика?

Г. Б.: ЦППК старается предоставить полный цикл услуг для своих пассажиров, сделать услугу перевозки интермодальной, фактически «от двери до двери». Возможно, это будет ЦППК или какая-то другая компания, главное, что победитель должен предложить пассажирам лучший сервис, лучшее качество.

ВГ: Когда будет объявлен конкурс?

Г. Б.: Право работы на маршрутах будет разыграно на конкурсах, где будет выбран перевозчик, соответствующий всем требованиям правительства Москвы и предложивший минимальную стоимость осуществления перевозок. Первый лот на 200–250 автобусов планируется разыграть до конца года.

Интервью взяла ЯНИНА БАШИРОВА

«ТРАНСПОРТНАЯ СВЯЗЬ МЕЖДУ СОСЕДНИМИ ГОРОДАМИ НЕ ОБЕСПЕЧИВАЕТСЯ»

О ТОМ, ЧТО ЗНАЧИТ ПРИГОРОДНОЕ СООБЩЕНИЕ ДЛЯ ПОДМОСКОВЬЯ, СКОЛЬКО ПАРКОВОК ТАМ ПЛАНИРУЕТСЯ ПОСТРОИТЬ В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ И КАКИЕ ВИДЫ ТРАНСПОРТА РАЗВИВАТЬ, В ИНТЕРВЬЮ ВВГ РАССКАЗАЛ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВИТЕЛЬСТВА МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПЕТР ИВАНОВ.

BUSINESS GUIDE: Какой объем средств регион планирует направить на развитие пригородного сообщения?

ПЕТР ИВАНОВ: По большому счету это наше, подмосковное метро. Большая часть маятниковой миграции обслуживается сейчас именно железнодорожным транспортом. Естественно, планы по развитию железнодорожного сообщения — это не только планы Московской области, это планы и Москвы, и ОАО РЖД, и Минтранса России. Образован координационный совет по развитию транспортной системы Москвы и Московской области, в рамках которого осуществляются обеспечение согласованных действий и на регулярной основе обсуждение проблемных вопросов с участием руководителей регионов. В рамках координационного совета утверждена программа развития пригородного железнодорожного сообщения. На 2014 год на эти цели заложено 53,7 млрд руб., которые направляются на строительство третьих, четвертых главных железнодорожных путей.

ВГ: Каковы требования Московской области к пригородным железнодорожным перевозкам?

П. И.: Помимо, естественно, сокращения интервалов движения это и качество обслуживания пассажиров. В этом году начались закупки нового подвижного состава, причем объемы беспрецедентны для последних десятилетий. Всего в Подмосковье к концу года будет 40 новых электропоездов ЭД4М, в том числе самой современной 500-й серии.

ВГ: В чем особенность этого подвижного состава?

П. И.: Он соответствует всем современным требованиям, и техническое задание на приобретение подвижного состава базировалось на характеристиках подвижного состава, которые используются всеми европейскими государствами.

При распределении новых поездов между депо действует основной принцип: они поступают туда, где подвижной состав наиболее изношен. Сегодня это Курское, Рижское, Белорусское и Савеловское направления.

ВГ: Сейчас разрабатывается модель ответственного перевозчика. Что это за программа?

П. И.: Экономика пригородного перевозчика с учетом срока амортизации подвижного состава требует долгосрочных отношений с заказчиком перевозок. Сегодня, как вы знаете, рассматривается вопрос заключения 15-летнего контракта с перевозчиком. Механизм, заложенный в программу, позволит привлекать долгосрочные кредитные ресурсы для того, чтобы обеспечить как приобретение на ежегодной основе нового подвижного состава, так и обслуживание платформ. Замечаний к состоянию платформ на сегодняшний день очень много, и тех средств, которые выделяются РЖД, к сожалению, не хватает, чтобы в полной мере обеспечить содержание инфраструктуры. Поэтому в 15-летнем контракте рассматривается возможность перехода к так называемой модели ответственного перевозчика, в которую в том числе включено и обслуживание, и содержание платформ.



Внедрение модели ответственного перевозчика планируется с 2015 года. Но частично отдельные элементы этой программы прорабатываются уже сейчас.

ВГ: Каким образом правительство Московской области участвует в этой программе?

П. И.: Заказчиками в этом направлении выступают правительства Московской области и Москвы. Мы совместно вырабатываем требования и критерии, в соответствии с ними перевозчик должен будет обеспечивать качественное обслуживание. Наши основные условия — удовлетворение потребностей и ожиданий жителей области, которые они предъявляют к пригородному пассажирскому железнодорожному транспорту.

Кроме того, правительство области является совладельцем ЦППК: нам принадлежит 25% ее акций.

ВГ: То есть именно вы формируете социальный заказ на перевозки?

П. И.: Естественно, мы понимаем, чем живет Московская область, какие требования предъявляются к перевозкам, мы не просто транслируем их, а выступаем их заказчиком. Например, поступало большое количество обращений со стороны жителей Балашихи, где плотность населения уже фактически сопоставима с московской. По итогам рассмотрения обращений жителей к губернатору Московской области мы обратились в РЖД, и в результате было принято решение об увеличении длины платформ и количества вагонов в поездах, следующих в Балашиху. Московской железной дорогой была реконструирована не только платформа в Балашихе, но и на станциях Горенки, Стройка. Это уже облегчило ситуацию. Кроме того, сейчас прорабаты-

вается вопрос строительства второго главного пути до Балашихи, решается вопрос об обеспечении финансирования строительства этого участка. В результате пропускная способность увеличится и временные интервалы между электричками сократятся.

ВГ: Есть ли проблемы при отводе земель под строительство ж/д путей?

П. И.: Этой проблемы нет, по крайней мере РЖД к нам с этим не обращались. Сегодня строительство всех дополнительных главных путей проводится в полосе отвода РЖД. В Подмосковье активно реализуется программа строительства путепроводов в местах одноуровневого пересечения автомобильных и железных дорог. И проекты разрабатываются таким образом, чтобы оставалась возможность строительства дополнительных железнодорожных путей.

ВГ: На каком этапе находится проект по созданию транспортно-пересадочных узлов? Определены ли инвесторы?

П. И.: Постановлением правительства Московской области утвержден перечень 120 транспортно-пересадочных узлов областного значения. В общий перечень из 120 ТПУ также входят 16 ТПУ, включенных в госпрограмму Московской области «Развитие и функционирование дорожно-транспортного комплекса». Соглашение о подготовке проектов создания в Московской области ТПУ заключено с ЦППК. В настоящее время уже определен перечень 35 первоочередных ТПУ. По 27 из них мы находимся на стадии подготовки проектов планировок.

Работа ведется планомерно, в соответствии с графиками. Предлагаемые проектные решения согласовываются с муниципальными образованияами, проводится оценка экономической эффективности. Проекты должны обеспечивать наличие всей транспортной инфраструктуры, в том числе парковочных мест, посадочных площадок, перронов для автобусов, удобных съездов для маломобильных граждан, залов ожидания, и при этом обеспечивать инвестиционную привлекательность. Вопросов при строительстве возникнет много, в том числе по выносу коммуникаций, выкупу земельных участков. Именно эти вопросы оказывают существенное влияние на экономику всего проекта, в составе затрат они могут достигать 30–40%. Так что вести переговоры с инвесторами еще рано, в первую очередь необходимо определить параметры строительства и провести оценку рисков.

ВГ: Как продвигается проект перехватывающих парковок?

П. И.: Перехватывающие парковки — это в первую очередь наличие достаточного количества машиномест вблизи станций железных дорог и автовокзалов. Такая парковка позволяет с частного автомобиля пересесть на общественный транспорт и дальше продолжить свое движение уже на электричке или автобусе. Но вопрос формирования парковочного пространства необходимо рассматривать комплексно. Всего в Московской области имеется 22,8 тыс. машиномест на перехватывающих парковках, при этом общая потребность региона составляет 80,0 тыс.

машиномест. Дефицит необходимо устранять. Задача по ликвидации дефицита парковочных мест поставлена губернатором Московской области, и частично решить эту задачу позволит также строительство ТПУ.

Работа по созданию парковочных мест на территории проводится администрациями муниципальных образований. В 2014 году уже создано 2,2 тыс. машиномест. В 2015 году планируется создать 6,2 тыс. машиномест, а в 2016 году — 16,9 тыс. машиномест. Конечно, этого недостаточно, но работа будет проводиться постоянно.

ВГ: Каковы планы по развитию легкого метро?

П. И.: Потребность в этом виде транспорта определена еще в 2007 году, когда правительством Подмосковья была принята схема территориального планирования и предусмотрены коридоры для строительства легкорельсового скоростного транспорта (ЛРТ). В июне проект был одобрен президентом России Владимиром Путиным. Сейчас уже подготовлено техническое задание на разработку концепции развития скоростного внеуличного транспорта Московской области, оно согласовано между двумя субъектами — Москвой и Московской областью. Сейчас готовятся предложения от Министерства строительства РФ — это последний этап согласования. После чего уже на конкурсной основе будет размещен заказ на разработку концепции развития ЛРТ.

Мы ожидаем участия в конкурсе нескольких консорциумов, которые имеют опыт как в финансировании и структурировании проектов на основе государственно-частного партнерства, так и в эксплуатации легкорельсовых систем. Будет это аналог скоростного трамвая или легкого метро, не имеет принципиального значения, потому что колея у нас везде 1520 мм и тот вид транспорта, который будет задействован, накладывает на нас только ограничения при строительстве платформ. Поэтому мы сейчас ждем решения по финансированию этого проекта и планируем до конца года объявить конкурсную процедуру на разработку концепции.

ВГ: Какой вы ожидаете экономический эффект?

П. И.: Для нас обеспечение мобильности населения на территории Московской области — приоритетная задача. Основные транспортные потоки направлены сегодня на движение между Москвой и Московской областью. При этом транспортная связь между соседними городами не обеспечивается. По нашим данным, 40% автомобилей, которые выезжают на МКАД, едут из одного подмосковного города в другой. Если бы у них была транспортная связь, особенно общественным транспортом, то можно было бы этой дополнительной нагрузкой на дорожную сеть избежать. Например, сложились избыток рабочей силы в Подольске и рабочих мест — в Домодедово. Имея транспортную связь, эти два города могли бы обеспечивать друг друга рабочей силой и рабочими местами. А так получается, что из Подольска потенциальные работники едут в Москву, а из Москвы люди едут в Домодедово.

И таких диспропорций достаточно много...

Интервью взяла ЯНИНА БАШИРОВА

«ВСЕГО В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ ИМЕЕТСЯ 22,8 ТЫС. МАШИНОМЕСТ НА ПЕРЕХВАТЫВАЮЩИХ ПАРКОВКАХ, ПРИ ЭТОМ ОБЩАЯ ПОТРЕБНОСТЬ РЕГИОНА СОСТАВЛЯЕТ 80,0 ТЫС. МАШИНОМЕСТ»



ВОКРУГ ЭЛЕКТРИЧЕК

ГОСУДАРСТВО РАДИКАЛЬНО ИЗМЕНИЛО МЕХАНИЗМ СОТРУДНИЧЕСТВА С ПРИГОРОДНЫМИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫМИ КОМПАНИЯМИ. НОВАЯ СХЕМА ПРИЗВАНА РЕШИТЬ ПРОБЛЕМУ С УБЫТКАМИ ПЕРЕВОЗЧИКОВ, НО ВСЕ ЗАВИСИТ ОТ РЕГИОНОВ — МНОГИЕ ИЗ НИХ МОГУТ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ЭЛЕКТРИЧЕК В ПОЛЬЗУ АВТОБУСОВ. НА ЭТОМ ФОНЕ ВЫДЕЛЯЕТСЯ ТОЛЬКО МОСКОВСКИЙ РЕГИОН, КОТОРЫЙ НЕ ТОЛЬКО ГОТОВ ПОДДЕРЖАТЬ ПРИГОРОД, НО И ИНВЕСТИРОВАТЬ В ЕГО РАЗВИТИЕ, ПОСТРОИВ ТРАНСПОРТНО-ПЕРЕСАДОЧНЫЕ УЗЛЫ. ВГ СОБРАЛ СТАТИСТИКУ О Пассажирах МОСКВЫ И ПОДМОСКОВЬЯ

КОЛИЧЕСТВО ПРИГОРОДНЫХ ПОЕЗДОВ ПО СТРАНЕ (ШТ.)



КОЛИЧЕСТВО ОТМЕНЕННЫХ ПРИГОРОДНЫХ ПОЕЗДОВ ПО СТРАНЕ (ШТ.)



ВНУТРЕННЯЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИГОРОДНЫХ ПАССАЖИРСКИХ КОМПАНИЙ (%)

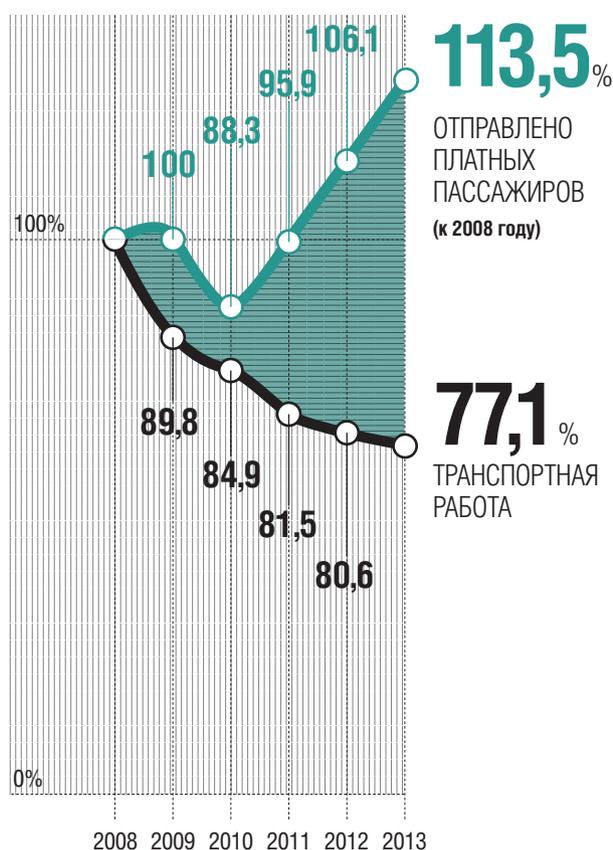
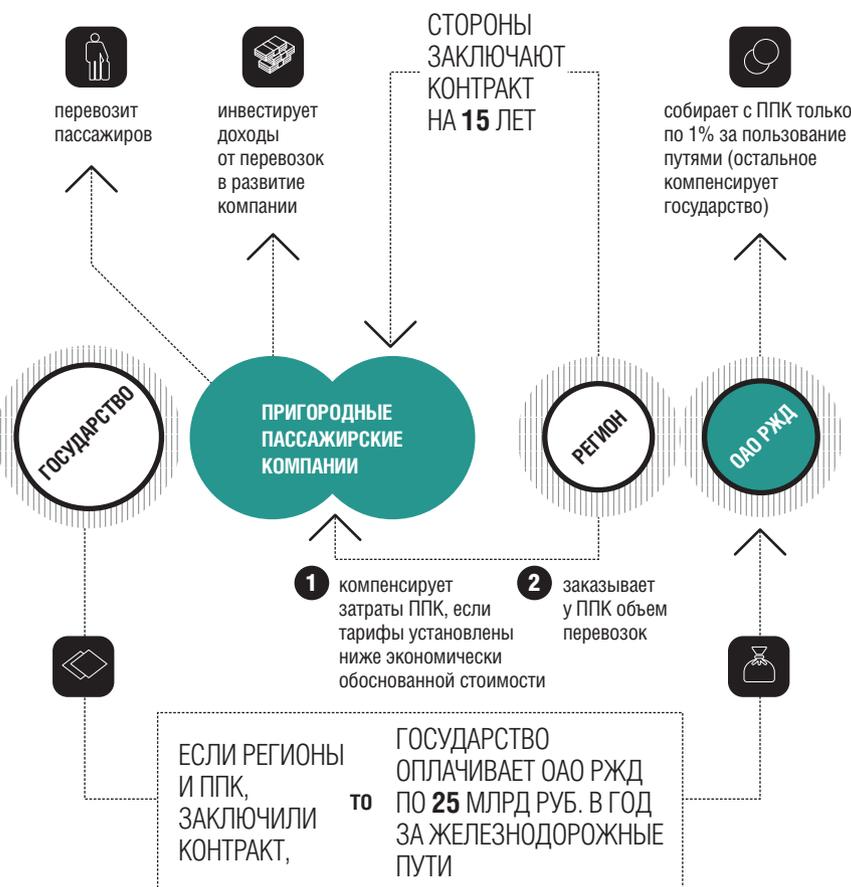


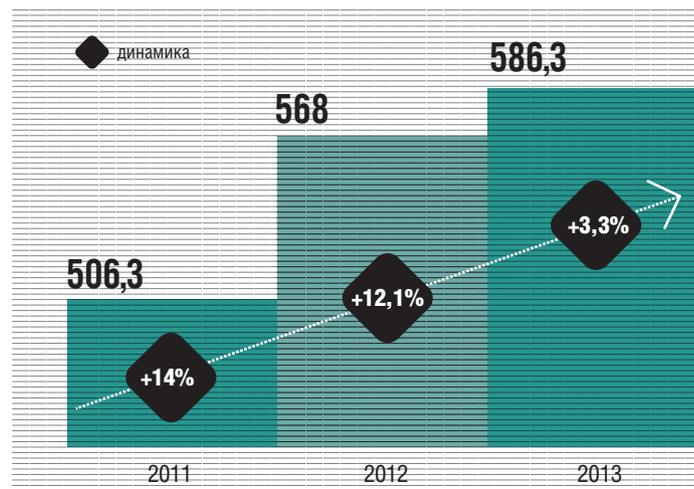
СХЕМА СОТРУДНИЧЕСТВА ПРИГОРОДНЫХ ПАССАЖИРСКИХ КОМПАНИЙ (ППК) С РЕГИОНАМИ



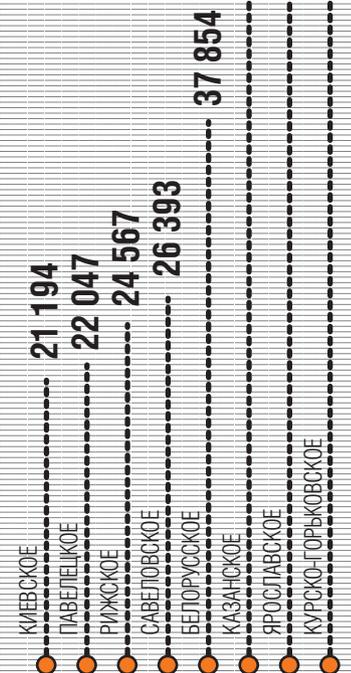
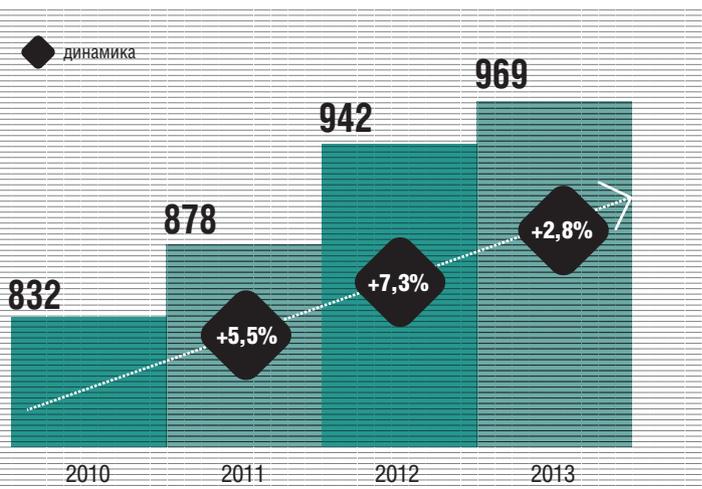
ДИНАМИКА ПЕРЕВЕЗЕННЫХ ПАССАЖИРОВ ЦЕНТРАЛЬНОЙ ПРИГОРОДНОЙ ПАССАЖИРСКОЙ КОМПАНИЕЙ В МОСКОВСКОМ ТРАНСПОРТНОМ УЗЛЕ ЗА 8 МЕСЯЦЕВ 2014 ГОДА ПО НАПРАВЛЕНИЯМ (ТЫС. ЧЕЛ.)



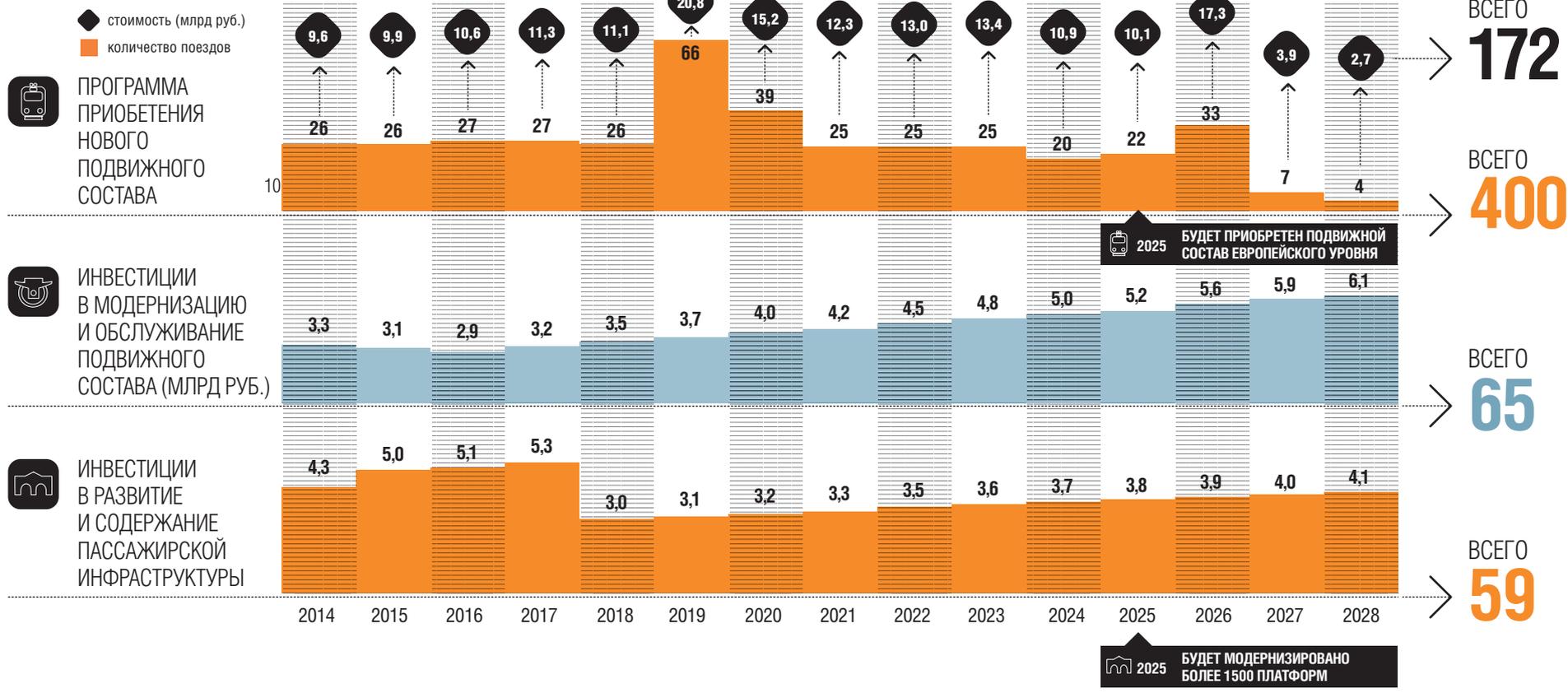
ДИНАМИКА ОТПРАВЛЕННЫХ ПАССАЖИРОВ ЦЕНТРАЛЬНОЙ ПРИГОРОДНОЙ ПАССАЖИРСКОЙ КОМПАНИЕЙ (МЛН ЧЕЛ.)



ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА ОТПРАВЛЕННЫХ ПАССАЖИРОВ ПРИГОРОДНЫМИ ПАССАЖИРСКИМИ КОМПАНИЯМИ (МЛН ЧЕЛ.)



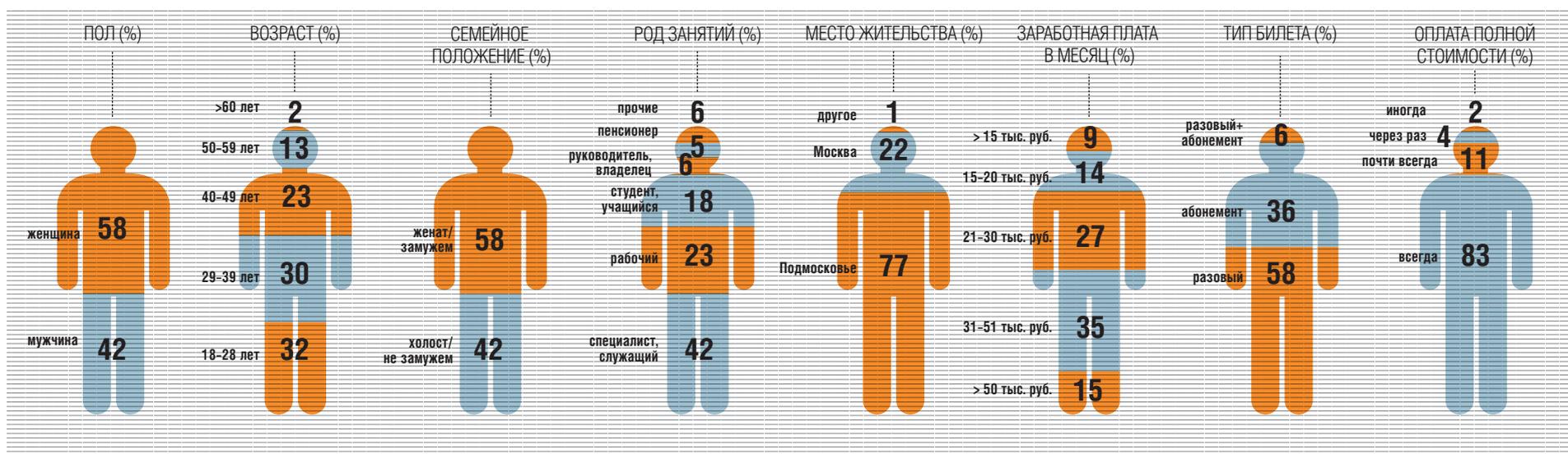
СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЦППК



СТРОИТЕЛЬСТВО ТРАНСПОРТНО-ПЕРЕСАДОЧНЫХ УЗЛОВ В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ



ХАРАКТЕРИСТИКА ПАССАЖИРОВ, ПОЛЬЗУЮЩИХСЯ УСЛУГАМИ ЦППК



КОМФОРТ ЭЛЕКТРИЧКЕ НЕ ПОМЕХА

ЗА ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ПРИГОРОДНЫЙ ПАССАЖИРСКИЙ КОМПЛЕКС В МОСКОВСКОМ РЕГИОНЕ СУЩЕСТВЕННО ИЗМЕНИЛСЯ. ПОМИМО ОБЫЧНЫХ ЭЛЕКТРИЧЕК ПОЯВИЛИСЬ КОМФОРТАБЕЛЬНЫЕ ЭКСПРЕССЫ, БРЕНДИРОВАННЫЕ «РЭКС. РЕГИОН-ЭКСПРЕСС», КОТОРЫЕ ПОКА ПРЕДСТАВЛЕНЫ ВСЕГО НА ПЯТИ ПОДМОСКОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ, НО УЖЕ ПОЛЬЗУЮТСЯ НЕМАЛЫМ СПРОСОМ У НАСЕЛЕНИЯ. МАРИЯ ГОРДЕЕВА

ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ

С «АЗРОЭКСПРЕССА» Проект РЭКС первой запустила компания «Аэроэкспресс» в 2011 году на маршруте Москва Савеловская—Лобня. Эксперимент оказался успешным: комфортабельные экспрессы, которые останавливаются не на всех пунктах, так понравились пассажирам, что перевозки на этом маршруте за первый год выросли на 40%. После этого запустить экспрессы РЭКС с логотипом собаки на своих маршрутах решило ОАО «Центральная пригородная пассажирская компания» (ЦППК). В итоге компания РЭКС стала агентом двух перевозчиков — ООО «Аэроэкспресс» и ОАО ЦППК.

Сейчас поезда под брендом «РЭКС. Регион-экспресс» курсируют на Белорусском, Казанском, Павелецком, Савеловском и Ярославском направлениях Подмоскovie. Пассажиропоток компании растет. Если в прошлом году электропоезда РЭКС перевезли 12,5 млн человек (рост к пассажиропотоку 2012 года — 16%), то в этом планирует перевезти уже больше 15 млн человек.

По словам представителя ЦППК Ильи Черняева, проект РЭКС безубыточен и к концу текущего года покажет «плюс». Но несмотря на стабильные финансовые показатели, ЦППК не спешит расширять сеть маршрутов и увеличивать количество электропоездов РЭКС: «Мы планируем сосредоточиться на маршрутах экспрессов и назначать больше таких поездов, но в каком именно количестве, пока говорить рано», — говорит господин Черняев. РЭКС создавался как агентский проект, и менять бизнес-модель, а тем более становиться самостоятельным перевозчиком для компании не имеет смысла, соглашается глава агентства «Infoline-аналитика» Михаил Бурмистров.

Сейчас под брендом «РЭКС. Регион-экспресс» курсируют 18 электропоездов, большинство из них оборудованы системой обеспечения микроклимата, эргономичными

кресельными блоками повышенной комфортности чешского производства, а также экологически чистыми туалетными комплексами.

На электропоезда «РЭКС. Регион-экспресс» приходится примерно 2% ежегодного пассажиропотока ЦППК, подсчитал Михаил Бурмистров. Кроме РЭКС ЦППК развивает и другие проекты скоростных поездов, например экспрессы «Спутник» первой и второй категорий перевозок. «Спутник» занимает первое место в общем объеме перевозок ЦППК экспрессами, говорит господин Бурмистров, а проект РЭКС — второе. Доля поездов с логотипом собаки в таких проектах ЦППК — около 40%, оценивает эксперт.

БЫСТРЕЕ, УДОБНЕЕ, ДОРОЖЕ

Помимо комфортабельности одно из основных преимуществ электропоездов РЭКС состоит в том, что они находятся в пути на 10-20 минут меньше, чем обычные электрички. Например, путь от Москвы до Домодедова занимает 35 минут вместо привычных 45, а до Звенигорода пассажир может добраться за час (на обычных поездах за 1 час 20 минут).

Но за скорость приходится платить: билет на любой экспресс примерно на 50% дороже, чем на обычную электричку. Например, маршрут Москва Павелецкая—Домодедово обойдется пассажиру в 125 руб., тогда как билет на обычную электричку стоит 87,5 руб. Поездка с Белорусского вокзала до Звенигорода будет стоить пассажиру электропоезда РЭКС 150 руб., а обычной электрички — 122,5 руб. Стоимость проезда в экспрессах, в том числе РЭКС, формирует перевозчик, поскольку такое сообщение не субсидируется на региональном уровне.

Кроме продажи билетов пассажирам ООО РЭКС оказывает полный комплекс услуг по обслуживанию электропоездов, рассказывает директор коммерческого департамента ООО РЭКС Ирина Лещинская. «Стратегия

компании выстроена таким образом, что приоритетным является постоянное повышение уровня обслуживания пассажиров», — объясняет она. — Перед запуском проекта мы проанализировали рынок и увидели, что чистота в брендированных поездах должна поддерживаться на высоком уровне, посадочные места увеличены на 30% за счет оформления эргономичными кресельными блоками по системе „3 + 2“, туалетные комплексы в электропоездах всегда чистые и исправно работают».

УСЛУГА ЗА УСЛУГОЙ

Сотрудники компании РЭКС осуществляют полный цикл обслуживания электропоезда: от круглосуточной охраны подвижного состава, организации откачки туалетов и комплексной уборки ночью до влажной уборки и мелкого ремонта в точках оборота электропоезда днем. Пассажирам предоставляется возможность приобретения сертифицированного питания, такого как горячие/прохладительные напитки и закуски, а также сезонные товары (например, зонты) в пути следования. «Вместе с тем мы стараемся не перегружать пассажиров лишним сервисом, так как в часы пик пассажиропоток достаточно плотный, утром люди хотят расслабиться и подготовиться к рабочему дню, а вечером возвращаются уставшие», — говорит Ирина Лещинская. «С целью повышения комфорта пассажиров мы исключили несертифицированную торговлю — за этим строго следят сотрудники безопасности, которые постоянно присутствуют в подвижном составе и обеспечивают его охрану», — уточняет она.

Помимо несанкционированной торговли сотрудники охраны контролируют исполнение закона о запрете курения и распития алкогольных напитков в брендированных электропоездах, сопровождают разъездных билетных кассиров, которые на протяжении всего маршрута осуществляют продажу и проверку проездных докумен-

тов, а также консультируют пассажиров по всем вопросам, — комментирует госпожа Лещинская. — Благодаря выстроенному процессу контроля процент безбилетников в поездах РЭКС ниже, чем в обычных электричках».

Компания РЭКС развивает каналы обратной связи: «Пассажир может позвонить на горячую линию, оставить на корпоративном сайте отзыв о качестве обслуживания, написать в сообществе в социальных сетях. Для тех, кто не пользуется интернетом, мы установили в вагонах ящики для писем с фирменными бланками — можно написать обращение и бросить его в ящик. Почта проверяется каждую неделю. На каждое обращение пассажира дается официальный ответ», — рассказывает госпожа Лещинская.

Типичный пассажир электропоезда, курсирующего под брендом «РЭКС. Регион-экспресс», — платежеспособный человек в возрасте от 25 до 55 лет с уровнем заработной платы от 25 тыс. руб. в месяц, предпочитающий ехать в поезде с качественным сервисом, а основные его поездки приходятся на рабочую неделю, говорит Ирина Лещинская. Для пассажиров компания регулярно проводит разнообразные акции — например, специально ко Дню влюбленных кассиры дарят влюбленным парам билеты в кино за поцелуй, 8 Марта — сувениры, а 9 Мая поздравляли всех с праздником Победы, дарили цветы, и Георгиевские ленты.

Корпоративная концепция подразумевает постоянное обучение персонала. «Сотрудники первой линии являются лицом компании, работают напрямую с пассажирами, поэтому профессиональные и этические нормы должны соблюдаться на 100%. Сотрудник компании РЭКС должен быть высококвалифицированным. Для этого мы проводим технологическое обучение, ежедневный инструктаж персонала в части технологии, этики обслуживания, знания нормативных документов», — говорит госпожа Лещинская. — За время работы численность сотрудников компании РЭКС выросла в восемь раз. Если в начале 2012 года работало только 30 человек, то в четвертом квартале 2014 года в штате компании уже 250 сотрудников».

Чтобы и дальше успешно развиваться в сегменте экспресс-перевозок, компании РЭКС необходимо работать по нескольким направлениям, считает Михаил Бурмистров. Во-первых, компании нужно расширять свою маршрутную сеть, говорит он. Во-вторых, проекту РЭКС необходимо развивать свою бонусную систему на базе единой тарифной сетки ЦППК, которая стимулировала бы пассажиров к более частым поездкам на экспрессах. На электропоездах «РЭКС. Регион-экспресс» действуют абонементные билеты ЦППК — всего есть восемь программ, поясняет Илья Черняев. Например, есть абонементы рабочего дня, выходного дня, а также билеты на определенное количество поездок — 10, 20 или 60. Однако, по словам господина Черняева, специальный абонементный билет для брендированных поездов пока не разработан. ■



КОМФОРТАБЕЛЬНЫЕ ЭКСПРЕССЫ ПРИШЛИ ПО ДУШЕ ПАССАЖИРАМ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА

«АЭРОЭКСПРЕССУ» ПОВЫСЯТ ПЛАНКУ

ПРОВОЗНЫЕ СПОСОБНОСТИ «АЭРОЭКСПРЕССА» ПОЧТИ НА ПРЕДЕЛЕ: КУРСИРУЮЩИЕ СЕГОДНЯ ПОЕЗДА В СКОРОМ ВРЕМЕНИ МОГУТ НЕ СПРАВИТЬСЯ С БЫСТРОРАСТУЩИМ ПАССАЖИРОПОТОКОМ. ФАКТИЧЕСКИ РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ УЖЕ НАЙДЕНО: «АЭРОЭКСПРЕСС» ЗАКАЗАЛ У ШВЕЙЦАРСКОЙ КОМПАНИИ STADLER 25 ДВУХЭТАЖНЫХ ПОЕЗДОВ. ВПРОЧЕМ, ПЕРЕВОЗЧИК ЕЩЕ ПЛАНИРУЕТ ПОСТРОИТЬ ТРИ НОВЫХ ТЕРМИНАЛА. НАДЕЖДА МЕРЕШКО

ЕСЛИ ДОХОДЫ, ТО БЕЗ ЛЬГОТ Уже в следующем году «Аэроэкспресс» ожидают изменения: помимо привычных экспрессов перевозчик начнет эксплуатировать двухэтажные поезда. К 2016 году Stadler должен поставить «Аэроэкспрессу» 25 поездов из четырех и шести вагонов. Предполагается, что первые поезда будут собраны в Швейцарии, а остальные — в белорусском Фаниполе. О необходимости закупки двухэтажных поездов для увеличения своей провозной способности «Аэроэкспресс» заявлял неоднократно. Сейчас парк перевозчика состоит из электропоездов серии ЭД4МКМ-Аэро, разработанных по специальному заказу на Демидовском машиностроительном заводе (входит в «Трансмашхолдинг»). Они способны развивать скорость до 130 км/ч. У «Аэроэкспресса» 7 своих поездов, и еще 18 взяты в аренду у ОАО РЖД. На московских маршрутах компании они совершают 195 рейсов в сутки. Но, по оценке перевозчика, при имеющемся парке уже к 2015 году он перестал бы справляться с быстро растущим пассажиропотоком. В 2013 году объем перевозок в Москве вырос на 13%, до 16,8 млн человек, а с учетом других регионов «Аэроэкспресс» перевез 20,1 млн пассажиров. К 2020 году пассажиропоток аэроэкспрессов в Москве может достичь 25–30 млн пассажиров. Но с двухэтажными поездами это вполне реально: их вместимость будет на 30–40% больше обычных.

Приобретению новых составов предшествовал длительный процесс выбора поставщика: конкурс проводился с июля 2012 года по февраль 2013 года и проходил в два этапа. В результате победителями были признаны швейцарцы, которые предложили наиболее выгодные условия. Как объяснял позже гендиректор «Аэроэкспресса» Алексей Криворучко, в первую очередь Stadler взял техническими параметрами и ценой: сумма контракта составила €685 млн, включая НДС и стоимость двух опционов (срок окупаемости — 12,9 года).

Финансировать сделку планируется за счет кредитов. Еще в декабре 2013 года «Аэроэкспресс» для оплаты первого взноса привлек у Газпромбанка кредит на 2 млрд руб. Обязательства по договору с банком будет обеспечивать залог, состоящий из долей частных акционеров «Аэроэкспресса» (на 50% принадлежит структуре «Трансгруп АС», еще 25% — у Андрея Бокарева и Искандера Махмудова). Финансирование осуществляется на 15 лет со страховым покрытием швейцарского экспортного кредитного агентства SERV. С формами оплаты оставшейся суммы перевозчик обещал определиться позже, допуская при этом лизинговые схемы. Впрочем, летом стало известно, что «Аэроэкспресс» претендует на средства Фонда национального благосостояния (ФНБ). По неофициальным данным, компания подала заявку на предоставление ей 25 млрд руб. Эти средства оператор планирует инвестировать не только в подвижной состав, но и в строительство трех терминалов. Но реакция правительства на просьбу «Аэроэкспресса» до сих пор не ясна. В октябре исполнительный директор «Аэроэкспресса» Алексей Сорокин признался, что ответ от Минэкономики пока не поступал. При этом он отметил, что «неполучение денег из ФНБ не будет критичным, так как у компании есть альтернатива в виде заемных средств». Но помимо трат на закупку самих поездов «Аэроэкспресс» инвестирует в модернизацию депо имени Ильича, в котором они будут обслуживаться. Общий объем инвестиций в модернизацию депо в 2012–2014 годах составит примерно 1,147 млрд руб.

А КАК ВСЕ БЫЛО... Компания «Аэроэкспресс» была создана в 2005 году и сначала работала на желез-



ПЕРВЫЕ ДВУХЭТАЖНЫЕ ЭЛЕКТРИЧКИ «АЭРОЭКСПРЕСС» НАЧНЕТ ЭКСПЛУАТИРОВАТЬ УЖЕ В 2015 ГОДУ

нодорожном маршруте Лобня—аэропорт Шереметьево. Акционерами компании выступили «Трансгруп АС» (ее совладельцем тогда был нынешний вице-мэр Москвы Максим Ликсутов) и Шереметьево, причем у транспортной группы был контрольный пакет — 74%. Вскоре идея с запуском комфортабельных поездов на маршрутах, связывающих центр города со столичным аэропортом, заинтересовала ОАО РЖД. Монополия присоединилась к проекту в 2008 году, выкупив 50% пакета «Аэроэкспресса». Тогда же было запущено сообщение с Савеловского вокзала, а через год, после строительства терминала, — с Белорусского вокзала. В первый год пассажиропоток в этом направлении составил чуть более 560 тыс. человек, а в 2009-м вырос до 1,5 млн человек. В 2010 году у оператора появились новые акционеры: бизнесмены Андрей Бокарев и Искандер Махмудов приобрели у «Трансгруп АС» 25%.

Комфорт в пути и четкий график движения поездов на фоне московских пробок оказались востребованы пассажирами. К 2008 году аэроэкспрессы начали курсировать во все три столичных аэропорта. Добившись успеха в столице, акционеры «Аэроэкспресса» решили распространить проект и на другие российские города. В 2012–2013 годах аэроэкспрессы появились во Владивостоке, Сочи и Казани. Например, за прошлый год «Аэроэкспресс» перевез 721,5 тыс. пассажиров во Владивостоке и 41,9 тыс. — в Казани. Но от оперирования в Сочи «Аэроэкспресс» отошел еще год назад, и компания выполняет там только функции агента: отвечает за продажу билетов и предоставляет свой персонал. В Казани «Аэроэкспресс», напротив, даже увеличивает число поездов, что объясняется частичной компенсацией расходов перевозчика. В другие регионы «Аэроэкспресс» пока не собирается, разве что компания по-прежнему заинтересована в запуске проекта в Санкт-Петербурге. Перевозчик даже вынужден инвестировать 4,5 млрд руб. в подвижной состав и строительство терминала и создал совместную компанию с «ВТБ Капиталом». Но местные

власти до сих пор не определились, какой вид транспорта запустить до аэропорта Пулково: то ли железнодорожные экспрессы, то ли легкое метро, а может, и вовсе скоростные трамваи.

Так что пока дальнейшее развитие «Аэроэкспресса» можно связывать в первую очередь с Москвой. Именно для столицы задуманы закупка новых поездов и строительство новых терминалов. Это сопровождается внедрением современных систем продаж и новыми тарифами. Как результат доходы компании от перевозочной деятельности стабильно растут: если в 2012 году выручка оператора составила 4,1 млрд руб. (с учетом доходов от терминалов — 4,4 млрд руб.), то в 2013 году — 4,8 млрд руб. (с учетом доходов от терминалов — 5,3 млрд руб.). Чистая прибыль в 2012 году составила 441,6 млн руб., а в 2013-м — 634,8 млн руб.

«Аэроэкспресс», как и все пригородные железнодорожные перевозчики, освобожден от платы за пользование инфраструктурой. Эта льгота предоставляется с целью дать перевозчикам возможность высвободить средства для инвестирования в модернизацию подвижного состава. Но «Аэроэкспресс» в первую очередь коммерческий проект, и целесообразность его субсидирования «наряду с другими перевозчиками» нередко вызывает вопросы. По словам главы «Аэроэкспресса» Алексея Криворучко, благодаря льготному тарифу перевозчик два года не повышал стоимость проезда и реализует крупную инвестиционную программу. При этом, отмечал господин Криворучко, эффект от применения льготного тарифа только на 20% покрывает расходы «Аэроэкспресса». «Ни одна пригородная компания не инвестировала столько средств в инфраструктуру: 15 млрд руб. мы уже вложили и еще 25 млрд руб. — планируем», — говорил он еще год назад. Для сравнения: в 2013 году в модернизацию подвижного состава и развитие инфраструктуры компания инвестировала 3 млрд руб.

В МОСКВУ, В МОСКВУ! Но одной лишь закупкой подвижного состава инвестпрограмма «Аэроэкспресса» не ограничится. В первую очередь планы компании сопряжены с развитием Московского авиационно-

го узла (МАУ), включающего в себя семь проектов (в том числе три железнодорожных — строительства дополнительных линий в направлении аэропортов). По итогам их реализации рост пассажиропотока в пределах МАУ к 2020 году прогнозируется до 111,8 млн человек (сейчас около 75 млн), а к 2030 году — до 145,7 млн человек. Пропорционально планирует нарастить свои провозные способности и «Аэроэкспресс», а в долгосрочной перспективе перевозчик рассчитывает обслуживать свыше 30% пассажиров МАУ (сейчас 23,9%).

Но для этого компании предстоит увеличить свои терминальные мощности — в первую очередь построить терминал в аэропорту Домодедово, на долю которого приходится почти половина всех перевозимых «Аэроэкспрессом» пассажиров в Москве. Объем инвестиций в этот проект оценивается в 2 млрд руб. Предполагается, что после ввода терминала в эксплуатацию интервал движения поездов сократится до 15 минут. Еще два терминала будут построены на Белорусском вокзале и в аэропорту Шереметьево в рамках масштабного проекта аэропорта по развитию его северной зоны. Сейчас все аэроэкспрессы идут с Белорусского вокзала в южную часть аэропорта, из нового же терминала планируется запустить поезда как к южному комплексу, так и к северному. Правда, специалисты Евразийского банка реконструкции и развития предупреждают, что в дальнейшем темпы притока пассажиров будут снижаться, что обусловлено замедлением рынка международных авиaperевозок. ■

К 2020 ГОДУ «АЭРОЭКСПРЕСС» ПЛАНИРУЕТ ПЕРЕВОЗИТЬ В МОСКВЕ 25–30 МЛН ПАССАЖИРОВ. С ДВУХЭТАЖНЫМИ ПОЕЗДАМИ ЭТО ВПОЛНЕ РЕАЛЬНО: ИХ ВМЕСТИМОСТЬ БУДЕТ НА 30–40% БОЛЬШЕ



Впрочем, желающих может быть и больше: для того чтобы принять участие в конкурсе, достаточно соответствовать следующим требованиям — иметь лицензию на перевозку пассажиров в пригородном сообщении, опыт работы в этой сфере не менее одного года и опыт перевозки не менее 1 млн человек

С победителем конкурса будет заключен долгосрочный контракт на 15 лет, начальная цена которого составила 58,12 млрд руб., но в эту стоимость войдут и расходы на покупку подвижного состава. Оператор должен закупить 28–32 поезда с семью вагонами с возможностью удлинения состава до десяти. Их общая стоимость — до 18 млрд руб.

Вместимость каждого поезда должна составить не менее 1,2 тыс. человек. «Более высокая провозная способность будет обеспечиваться за счет сквозного прохода между вагонами», — поясняет Алексей Зотов. Это даст возможность провозить больше крупногабаритных вещей. Кроме того, отмечает господин Зотов, в поездах, курсирующих по МКЖД, будет больше стоячих мест, поскольку в среднем поездка по малому кольцу займет у пассажира 12–18 минут. «Вряд ли кто-то из пассажиров поедет по всему кольцу: это займет 75 минут, в таком случае проще воспользоваться радиальным направлением», — добавляет господин Зотов.

О желании стать поставщиком подвижного состава для МКЖД неоднократно заявлял почти десяток компаний, среди них: ЗАО «Трансмашхолдинг» (владелец: Alstom, ОАО РЖД, Андрей Бокарев, Искандер Махмудов), ОАО «Синара — Транспортные машины» Дмитрия Пумпянского, Hyundai Rotem, Stadler Rail AG, ПАО «Крюковский вагоностроительный завод». Наиболее богатый опыт поставки поездов на российский рынок у «Трансмашхолдинга». На его мощностях были произведены все поезда, курсирующие сегодня в московском метро.

Проезд по МКЖД будет осуществляться по карте «Тройка» Московского метрополитена. «Если пассажирам придется покупать билет дважды, они просто откажутся от поездок по МКЖД», — объясняет Алексей Зотов.



СОЗДАНИЕ ТРАНСПОРТНО-ПЕРЕСАДОЧНЫХ УЗЛОВ ПОЗВОЛИТ ИНТЕГРИРОВАТЬ МЕЖДУ СОБОЙ НЕСКОЛЬКО ВИДОВ ТРАНСПОРТА

БОЛЬШАЯ СТРОЙКА МКЖД — часть масштабного проекта строительства ТПУ в Москве и Московской области, всего к 2020 году их должно быть организовано 255 (из них 90 — на базе метро, 57 — на базе ОАО РЖД). За ОАО РЖД функции заказчика ТПУ выполняет «РЖД — Развитие вокзалов» (создано в 2009 году для оказания содействия Дирекции железнодорожных вокзалов). «Там, где это возможно, выходы на перроны и посадку на общественный транспорт будут максимально приближены к ТПУ», — говорит Алексей Зотов. Кроме того, рядом с каждым ТПУ предполагается наличие парковок: как отстойных, так и перехватывающих. Согласно генплану, близ станций МКЖД планируется построить парковки на 3,3 тыс. машиномест с потенциалом роста до 6 тыс. единиц.

Проекты планировок 150 ТПУ столичные власти уже утвердили. Общий объем инвестиций в строительство ТПУ оценивается в 300 млрд руб., из которых 240 млрд руб. — деньги инвесторов, остальное выделит Москва. По словам заместителя столичного мэра по градостроительной политике и строительству Марата Хуснуллина, интерес к финансированию проекта проявили десять компаний, среди которых Банк Москвы, группа «Ташир», «ТПС Недвижимость» и др. Кроме того, будут построены остановочные пункты и тяговые подстанции. Необходимый объем инвестиций в этот проект — 54,8 млрд руб., их выделяет федеральный бюджет через внесение дополнительных средств в уставный капитал ОАО РЖД. Еще 47,5 млрд руб. инвестирует правительство Москвы на развитие радиальных направлений, прежде всего реконструкцию мостов и путепроводов.

Не менее грандиозная стройка запланирована на территории, прилегающей к ТПУ. Под нее планируется отвести около 1 тыс. га земли, которую город сдаст в долгосрочную аренду под коммерческие площади. Предполагается, что это будут деловые офисы, гостиницы, торговые комплексы. Но необходимость в них обусловлена не только привлечением инвесторов на строительство ТПУ. «Сейчас МКЖД проходит через так называемый ржавый пояс Москвы, то есть вокруг находится много старых, в большинстве своем недееспособных предприятий», — объясняет Алексей Зотов. Наглядный пример — территория бывшего Завода имени Лихачева (ЗИЛ): сейчас это типичная промышленная зона. Но в будущем здесь планируется организовать просторную и удобную прогулочную набережную шириной 50–70 м, на которой разместятся пешеходные и велосипедные дорожки. Также на территории бывшего завода должны появиться детский музей и театр, образовательный кластер и недвижимость общей площадью 4,5 млн кв. м. Кроме того, планируется открыть станцию метро «Технопарк». Подобная практика благоустройства территории при ТПУ активно применяется и в дру-

гих странах. Например, в Лондоне на 67 га заброшенных железнодорожных земель было построено 50 новых зданий, в том числе свыше 450 тыс. кв. м офисов, 500 тыс. кв. м торговых площадей и 11 отелей. Реализация проектов, по официальным данным, стоила £2 млрд и заняла более 12 лет.

Но сами ТПУ не предполагают размещения в них коммерческих площадок. Особенно это касается тех пересадочных пунктов, где ожидается повышенный пассажиропоток. «Торговые зоны могут негативно повлиять на транспортную эффективность», — поясняет Алексей Зотов. Однако в отдельных точках, так называемых накопительных зонах, где пассажиры будут стоять на платформе в ожидании поезда, могут быть установлены автоматы с продуктами.

Строительство «нового кольца» изменит транспортный облик Москвы, поскольку приведет к реорганизации уличной дорожной сети. Будет создано 30 новых маршрутов и почти 170 новых остановок. Из-за этого действующие остановки придется сдвинуть, а старые маршруты интегрировать в кольцо МКЖД. «С трамвайными линиями ситуация обстоит сложнее: их перекладывать невозможно, поэтому приходится думать, как перенести станции поближе к трамвайным остановкам», — объясняет Алексей Зотов. На шоссе Энтузиастов это сделать удалось: там трамвайный круг интегрирован в МКЖД. По предварительным оценкам, «Мосгортрансу» потребуется докупить примерно 300 автобусов, а также сформировать новую маршрутную сеть. Но организовать улично-дорожную сеть внутри ТПУ ОАО МКЖД готово самостоятельно. Сейчас компания как раз готовит техническое задание для проведения конкурса.

ЗЕМЛЯ ОБЕТОВАННАЯ Как и предполагал ВГ год назад, без сложностей с освобождением земель под строительство ТПУ не обошлось. Почти вся земля, необходимая для проекта, принадлежит разным правообладателям, а местами застроена объектами самовольного строительства, в первую очередь гаражами (особенно в полосе отвода железнодорожного транспорта).

Если это самострой, префектура просит владельцев убрать его или добивается сноса через суд. Так, например, было в Черкизово, где вдоль железной дороги стояло неоформленное здание, — его пришлось снести. Похожая история и с гаражными кооперативами, организованными еще в советские времена. Но за такие объекты, находящиеся вне полосы отвода железнодорожного транспорта, в соответствии с постановлением правительства Москвы №63-ПП можно получить компенсацию, если, например, собственники подтвердят документально факт владения данным имуществом, например предоставят гаражные книжки или иные правоустанавливающие документы. В таком случае префектура формирует списки собственников имущества, передает информацию оценщикам, и те рассчитывают стоимость компенсации.

ОАО МКЖД заложило на выплату компенсаций за все объекты 2,9 млрд руб. Но если собственники имущества не согласятся освободить занятые ими земельные участки, необходимые для размещения объектов ТПУ, они будут изъяты в соответствии с принятым в апреле 2013 года ФЗ «Об особенностях регулирования правоотношений в связи с присоединением к Москве новых территорий». Этот закон допускает изъятие земель под нужды транспортной инфраструктуры, а компенсация за имущество определяется либо по договоренности сторон, либо через суд. ■

СТРУКТУРА ПАССАЖИРОПОТОКА НА МКЖД ДО 2025 ГОДА (%) ВЕСЕГО ПАССАЖИРОВ В ГОД **300** МЛН



ТОРГОВЫЕ ЗОНЫ МОГУТ НЕГАТИВНО ПОВЛИЯТЬ НА ТРАНСПОРТНУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ, НО НА ОТДЕЛЬНЫХ ПЛАТФОРМАХ БУДУТ УСТАНОВЛЕНА АППАРАТЫ С ПИТАНИЕМ

НА ЭТАЖ ВВЕРХ ПАССАЖИРСКИЕ ПОЕЗДА МЕНЯЮТ СВОЙ ОБЛИК: ПОМИМО ТЕХНИЧЕСКИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ И ДИЗАЙНА ПОДВИЖНОГО СОСТАВА ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ ТЕПЕРЬ УДЕЛЯЕТСЯ ИХ ЭКОНОМИЧНОСТИ И ВМЕСТИМОСТИ. ЗАДАННЫЙ В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ТРЕНД — ДВУХЭТАЖНЫЕ ВАГОНЫ — МОЖЕТ СТАТЬ НАХОДКОЙ ДЛЯ ПЕРЕВОЗЧИКОВ. ПЕРВЫЕ ПРИМЕРЫ УЖЕ ЕСТЬ: «ДВУХЭТАЖКИ» ПРОИЗВОДСТВА «ТРАНСМАШХОЛДИНГА» ИСПОЛЬЗУЮТСЯ СЕЙЧАС В ДАЛЬНЕМ СООБЩЕНИИ, ИСПЫТАТЬ ТАКИЕ ВАГОНЫ В ПРИГОРОДЕ ПЛАНИРУЕТ ЦЕНТРАЛЬНАЯ ПРИГОРОДНАЯ ПАССАЖИРСКАЯ КОМПАНИЯ. ГЕННАДИЙ САЗОНОВ

ПОДНЯТЬСЯ НАД ПРОБЛЕМОЙ Во всем мире использование двухэтажных вагонов давно стало решением проблемы быстро растущего пассажиропотока и способом снижения транспортных издержек. Например, на железных дорогах Германии (DB) эксплуатируется около 2 тыс. двухэтажных вагонов, среди них и модернизированные составы бывшей ГДР, произведенные еще в середине прошлого века. Эти вагоны широко используются как для пригородных, так и для региональных перевозок. Считается, что двухэтажные составы имеют более эффективные эксплуатационные характеристики — в первую очередь за счет повышенной вместимости (разница с обычными поездами — 50–60%), а также за счет сокращения нагрузки на инфраструктуру и количества задействованных в работе локомотивов. Совокупное снижение издержек при использовании таких поездов может достигать до 30%.

В России предпринималось несколько попыток строительства двухэтажных поездов, но все они до недавнего времени оказывались неудачными. Впервые вопрос о необходимости разработки двухэтажных составов был поднят еще в конце XIX века правительством императора Николая II «для освоения Сибири и усиления России на Дальнем Востоке». В преддверии войны с Японией нужно было организовать перевозку войск и военных грузов по строящейся Транссибирской магистрали. Также планировалось отправлять на таких поездах крестьян из перенаселенной европейской части страны на неосвоенные земли, за Урал. В 1904 году Тверской вагоностроительный завод (сейчас входит в «Трансмашхолдинг», владельцами которого являются ОАО РЖД, Alstom, Андрей Бокарев и Искандер Махмудов) выпустил несколько двухэтажных образцов. Было организовано и сообщение: на первом этаже размещался скот, на втором — люди, но на этом освоение «новых технологий» завершилось и было решено ограничиться традиционным подвижным составом. Вторая попытка создания двухэтажного вагона была предпринята во времена оттепели — в 60-х годах XX века. Предполагалось, что в современных поездах будут перевозиться главным образом иностранные туристы, поток которых в тот период был огромен. Головной образец был изготовлен на ленинградском заводе имени Егорова. Но из-за обострившихся взаимоотношений с Западом от этой идеи вновь было решено отказаться. Позже, в 1991 году, двухэтажный вагон испытывался на Среднеазиатской железной дороге, а после распада СССР остался в Узбекистане в качестве музейного экспоната.

И только недавно идея со строительством двухэтажных поездов получила полноценную путевку в жизнь: в 2010 году ОАО РЖД заказало 50 двухэтажных вагонов у ТВЗ, который сейчас является единственным в РФ производителем пассажирских поездов дальнего следования. К тому времени ТВЗ уже спроектировал первый современ-

ный двухэтажный вагон и построил его опытный образец. Серийное производство «двухэтажек» было запущено в 2012 году, а спустя год монополия получила 42 купейных вагонов (модель 61–4465), 4 вагона-ресторана (модель 61–4473) и 4 штабных (модель 61–4472). Все они сейчас используются Федеральной пассажирской компанией (ФПК, подконтрольна ОАО РЖД) на маршруте Москва—Адлер. Вначале стоимость проезда в таких поездах была на 30% ниже, чем в купе (минимальная цена — 3,2 тыс. руб.), но пониженные тарифы действовали только до апреля текущего года, а затем были повышены из-за роста спроса в летний период.

Преимущество всех трех моделей «двухэтажек» перед обычными вагонами в высокотехнологичности их салонов. Например, модель 61–4472 оборудована для перевозки пассажира с ограниченными возможностями и сопровождающего его лица, а служебное отделение такого вагона оснащено системой межвагонной связи, и сетевым адаптером, установленным в пульте. Особенностью вагона-ресторана модели 61–4473 является его повышенная вместимость: в нем могут одновременно обслуживаться 44 человека. Кроме того, в вагоне имеется кухня, оснащенная шестиуровневой конвекционной печью и огромным морозильным шкафом. Это позволяет прямо в салоне вагона готовить полноценный горячий обед.

В этом году ФПК закупит 50 двухэтажных купейных вагонов для направлений Москва—Петербург и Москва—Казань, еще 15 (модель 61–4492), но с местами для сиденья будут приобретены в 2015 году для маршрута Москва—Воронеж. Модель 61–4492 будет существенно отличаться от других двухэтажных вагонов как внешним видом, так и интерьером. Одно из ключевых отличий — измененная форма боковой стены и появление на ней радиусных окон, благодаря чему вагон приобретет более обтекаемую форму. Кроме того, в салоне будет два класса кресел — бизнес и эконом. Бизнес-класс рассчитан на 58 мест и VIP-купе с удобным диваном, в экономе смогут разместиться 104 пассажира. Все вагоны будут оборудованы системами кондиционирования воздуха, экологически чистыми туалетами, точками Wi-Fi для доступа в интернет, информационными табло и энергосберегающими светильниками.

КУРС НА ПРИГОРОД Но в планах «Трансмашхолдинга» собирать двухэтажные поезда не только для дальних перевозок, но и для пригородного сообщения. В конце июня холдинг подписал соглашение с Центральной пригородной пассажирской компанией (ЦППК) о разработке инновационных электропоездов для межрегионального сообщения. В соответствии с подписанным соглашением «Трансмашхолдинг» должен до 31 марта 2015 года представить проект технического задания, а до конца июня — подготовить проект договора о поставке «двухэтажек». Предполагается, что это будут поезда с асинхронным тяговым приводом, предназначенные для эксплуатации на скоростях до 160 км/ч. Использование новых электричек, как и поездов для дальних перевозок, должно сократить эксплуатационные расходы оператора.

Прототип новой электрички был представлен в мае в Твери на заводе-изготовителе. До конца 2014 года «Трансмашхолдинг» планирует изготовить два состава ЭГ2в, которые затем отправят на сертификационные испытания. Вагоны этого семейства смогут вмещать 200 пассажиров (к примеру, вагон привычной электрички семейства ЭР-2 вмещает чуть больше 100 человек), они будут оборудованы кондиционерами и Wi-Fi, предусмотрена возможность сквозного прохода по составу. Вагон такого поезда имеет модульную конструкцию, что позволяет менять его внешний вид в зависимости от потребностей перевозчика. Поезда смогут ускоряться до 160 км/ч.

Введение двухэтажных поездов на маршрутах ЦППК должно соединить Москву с крупными городами, расположенными как в Московской области, так и за ее пределами. Предполагается, что двухэтажные электрички будут курсировать на тех направлениях, где нет необходимости в частых остановках. В качестве потенциальных маршрутов в ЦППК ранее называли Мытищи, Пушкино, Раменское и Железнодорожный. Сейчас там ходят поезда «Спутник».

БОЛЬШЕ ПОЕЗД — МЕНЬШЕ НАГРУЗКИ Не исключено, что в ближайшее время двухэтажным поездам просто не будет альтернативы. О необходимости отказаться от пла-

картных вагонов, например, еще прошлой осенью говорил глава ОАО РЖД Владимир Якунин, назвав их анахронизмом.

Похоже, с этим согласны и в правительстве: по крайней мере, Минпромторг подготовил в этом году проект изменений в постановление правительства от 20 января, которое регулирует субсидии для лизинговых компаний, дающих скидки на покупку «инновационных вагонов». В него помимо грузовых были включены и «двухэтажки». Но дело не только в необходимости идти в ногу со временем, но и в ограниченных возможностях железнодорожной инфраструктуры.

Практически на всем протяжении сети по одним и тем же путям осуществляется интенсивное движение как грузовых, так и пассажирских поездов. По мере роста потребности в перевозках нагрузка на инфраструктуру и тяговые ресурсы возрастает, но развести потоки не всегда удается. Кроме того, сезонная активность двух видов перевозок практически совпадает, и в это же время активно ведутся ремонтные работы. В результате как грузовой, так и пассажирский сегменты теряют часть потенциальных доходов.

Конкуренцию пассажирскому железнодорожному сообщению составляют и другие виды транспорта: на коротком расстоянии это автомобили, а на длинных маршрутах — авиаперевозки. Вполне вероятно, что внедрение двухэтажных поездов позволит решить эту проблему. По крайней мере, опыт эксплуатации двухэтажных пассажирских вагонов в развитых странах показал, что их использование позволяет существенно изменить как расклад сил на среднемагистральных перевозках, так и экономику пассажирских железнодорожных перевозок в данном сегменте. Главным козырем «двухэтажек» может стать снижение стоимости проезда в таких поездах: по оценке аналитиков и участников рынка, благодаря более высокой загрузке разница в цене может составить 15–20% по сравнению с обычными поездами.

Впрочем, все будет зависеть от конкретного перевозчика — например, в пригороде это маловероятно: тариф устанавливает регион, а оператор еще должен будет компенсировать свои затраты на покупку парка. Двухэтажные поезда для дальних перевозок будут состоять преимущественно из купейных вагонов, поезд в которых априори не может быть дешевле, чем в плацкартных. Но там цена может быть ниже, чем в обычном купе.

Появление «двухэтажек» с заявленной скоростью 160 км/ч неизбежно сопряжено с модернизацией инфраструктуры. Сейчас скорость поездов не превышает 60–90 км/ч, что во многом связано именно с непригодностью путей к ускоренному сообщению. Поэтому дальнейшее развитие такого подвижного состава обусловлено состоянием железных дорог. ■



У «ТРАНСМАШХОЛДИНГА» УЖЕ ЕСТЬ ОПЫТ СОЗДАНИЯ ДВУХЭТАЖНЫХ ПОЕЗДОВ ДЛЯ ОАО РЖД



ИННОВАЦИОННЫЙ ПРИГОРОД

**БОЛЬШИНСТВО ПАССАЖИРОВ ПО-ПРЕЖНЕМУ ПРИОБРЕТАЮТ БИЛЕТЫ НА ЭЛЕКТРИЧКИ В КАС-
САХ, НО НА СМЕНУ ТРАДИЦИОННОМУ КАНАЛУ ПРОДАЖ ПОСТЕПЕННО ПРИХОДЯТ СОВРЕМЕННЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ: БИЛЕТОПЕЧАТАЮЩИЕ АВТОМАТЫ, ЭЛЕКТРОННЫЕ КОШЕЛЬКИ, МОБИЛЬНЫЕ ПРИ-
ЛОЖЕНИЯ. ИННОВАЦИИ КОСНУЛИСЬ И СИСТЕМ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ЗАЩИТУ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ
КОМФОРТА ПАССАЖИРОВ: ПРОЕХАТЬ БЕЗ БИЛЕТА СТАНЕТ ГОРАЗДО СЛОЖНЕЕ, А ОТСЛЕДИТЬ
ЗАДЕРЖКУ ПОЕЗДА — НАМНОГО ЛЕГЧЕ.** МАРИЯ ГОРДЕЕВА

КТО ЗАМЕНИТ КАССИРОВ? Еще несколько лет назад казалось, что пригородный комплекс и передовые технологии — вещи несовместимые. Пассажир мог лишь приобрести билет в кассе железнодорожного вокзала или на станции и доехать на поезд до нужного пункта. В большинстве регионов ничего не изменилось, но принципиально иная картина складывается в Московском транспортном узле. Работая там Центральная пригородная пассажирская компания (ЦППК) уже в 2015 году планирует существенно разнообразить каналы продаж, предложив покупку билетов через интернет, электронный кошелек, мобильное приложение и с помощью SMS. Уже сейчас ЦППК активно использует автоматические способы продажи, прежде всего билетопечатающие автоматы (БПА). В 2013 году компания закупила 1 тыс. таких аппаратов, затратив на это около 350 млн руб. Теперь у ЦППК около 1,5 тыс. БПА. По словам начальника управления IT компании Павла Терентьева, за год доля продаж через автоматы выросла примерно на 15%. Та же тенденция наблюдается и во всем пригородном комплексе: по данным ОАО РЖД, на станциях, оборудованных терминалами, 47% билетов приобретается через БПА. Всего на сети российских железных дорог сейчас установлено около 2,5 тыс. таких устройств.

Но все же основным каналом продаж по-прежнему остается кассовое окно, и в среднесрочной перспективе на традиционный способ продаж будет приходиться около 75% проданных проездных документов и примерно 85% выручки компании, признают в ЦППК. Но это не означает, что использование терминалов неэффективно, напротив, перевозчик планирует усовершенствовать их, что повысит спрос на БПА. Например, сейчас ЦППК модернизирует программное обеспечение автоматов, чтобы они продавали большинство видов проездных документов — от льготных билетов до абонементных карт. Однако полностью избавиться от билетных касс не удастся, поскольку существуют разные категории пассажиров: например, социальные карты льготников нужно проверять по фотографии, автомату с этим не справиться. «Но в идеале хотелось бы максимизировать продажу через автоматы. Это снизит расходы ЦППК и позволит сократить очереди», — говорит Павел Терентьев.

Еще один способ покупки билета на пригородную электричку — электронный кошелек. Воспользоваться им можно будет через карту «Тройка», которая действует в Москве с апреля прошлого года. Использование таких карт предполагает доступ ко всем видам общественного транспорта (метро, автобусы, трамваи, троллейбусы). «Тройку» и сейчас можно использовать для проезда в электричках, но пока пассажиру с транспортной смарт-картой все же приходится стоять в очереди — записывать абонемент на карту либо через кассу, либо через БПА. Поэтому в планах ЦППК с 2015 года задействовать электронный кошелек в полную силу, чтобы пасса-



**ПАССАЖИРЫ ВСЕ ЧАЩЕ ПОКУПАЮТ БИЛЕТЫ
ЧЕРЕЗ КАССОВЫЕ АППАРАТЫ**

жир мог построить весь свой маршрут. Но после выхода из электрички необходимо будет отметить окончание поездки, поскольку поездка в пригороде не является фиксированной, как в метро, а варьируется в зависимости от маршрута.

Уже в текущем году ЦППК планирует запустить продажу билетов в метро через свои каналы, говорит Павел Терентьев. Пассажирам больше не придется спускаться в кассы метро — они смогут прямо на выходе из электрички приобрести проездные в подземку. По его словам, ЦППК участвует во всех программах, связанных с едиными транспортными картами Москвы, Московской области и других субъектов, где такие проекты есть. Другой способ покупки билетов, который также станет доступным уже в ближайшее время, — интернет-продажи (сейчас они доступны только при покупке билетов на межрегиональные поезда), мобильное приложение и SMS-оповещение. В зависимости от способа покупки пассажир получит либо изображение билета прямо на телефон, который и нужно будет приложить к турникету, либо специальный код, объясняет Павел Терентьев.

ЭЛЕКТРИЧКИ, ТАРИФЫ, ЛЮДИ Но помимо развития каналов продаж в нынешнем году ЦППК внесла изменения и в тарифные предложения, упростив абонементную систему и из существующих 28 абонементов оставив только четыре основных — «Ежедневно» (его можно приобрести как на пять дней, так и на год), «Рабочего дня», «Выходного дня», а также «На количество поездок» (10, 20 и 60 соответственно). Еще четыре вида абонементных билетов — специальные. Например, абонемент «Большая Москва» стоит 1,2 тыс. руб. и действует в течение месяца на всей Московской железной дороге. По нему пассажир может проехать между любыми станциями удаленностью до 25–26 км от московских вокзалов. Абонемент «Мегаполис+» стоимостью 1,8 тыс. руб. в ме-

сяц действует, только когда маршрут проходит по Казанскому или Киевскому направлениям, а конечная его станция находится на расстоянии 26–39 км от этих вокзалов. На тех же направлениях — Киевском и Казанском — действует и абонемент «Город рядом», основное отличие которого в расширенной зоне действия — до 52 км от вокзалов (цена — 2,7 тыс. руб. ежемесячно). Наконец, за 3,7 тыс. руб. в месяц можно приобрести абонемент «Ежедневно» и путешествовать на электричке на расстояние свыше 53 км от Москвы.

На эти восемь видов абонементов приходится до 95% всей абонементной выручки, говорит глава ЦППК Михаил Хромов. Именно поэтому было решено отказаться от большинства абонементов и оставить только лучшие, объясняет он. «Конечно, был определенный всплеск недовольства со стороны граждан, потому что для них стоимость проезда повысилась», — признает господин Хромов. Дело в том, что ЦППК пришлось аннулировать 80-процентную скидку, которая раньше предоставлялась по абонементу. При текущих тарифах максимальной размер скидки, который может получить покупатель абонементов, — 30–40%.

Но все же большинство пассажиров предпочитает покупать одноразовые поездки. По данным ОАО РЖД, в январе — августе разовыми билетами воспользовался 81% пассажиров пригородного комплекса. Иначе выглядит статистика только в Московском транспортном узле, где абонементными пользуются примерно 30% пассажиров.

Кроме привычных билетов и абонементов ЦППК время от времени вводит специальные тарифы. Например, летом пассажиры могли воспользоваться «музейным» тарифом. Такие билеты давали право на поездку и одно бесплатное посещение культурного объекта в Подмосковье. Это могли быть и Музей Тютчева в усадьбе Мураново, и чеховские места в Мелихово, и пушкинский в Голицыно и еще множество других музеев и усадеб в Подмосковье. Другое новшество ЦППК — «карта провозающего», которая действует с февраля. Данная услуга предполагает, что провозающий может приобре-

сти залоговый билет ценой 100 руб. и пройти на платформу. Такой билет будет действовать в течение 30 минут, а вернуть залог можно сдав билет в кассу. «Людым требуется, чтобы кто-то их проводил до электрички, помог донести вещи, и мы внедрили такой продукт», — объясняет Павел Терентьев.

ПОД НАДЗОРОМ Сегодня в разработке ЦППК находится несколько систем, направленных на защиту и обеспечение комфорта пассажиров. «Например, сейчас разрабатывается аналитический центр, который позволит автоматически отслеживать очереди в кассах», — рассказывает Павел Терентьев. Это даст возможность оперативно регулировать работу кассиров и в случае необходимости менять количество открытых окон в кассах. Еще одна задача, которая стоит перед центром, — борьба с безбилетным проездом. Сегодня примерно каждый шестой пассажир едет в электричке без билета, констатирует Павел Терентьев. Уже сейчас ЦППК использует аналитическую программу, которая позволяет предотвратить случаи мошенничества. Перевозчик получает в онлайн-режиме информацию о количестве проданных билетов и прошедших на станцию пассажиров. Если цифры не соответствуют друг другу, система подает сигнал, и компания может направить в поезд дополнительных контролеров либо отловить зайцев на выходе.

Кроме того, ЦППК планирует запустить два мобильных приложения. Одно — для контроля качества обслуживания пассажиров: с его помощью пассажиры смогут пожаловаться «на некорректное поведение кассиров и контролеров, очереди в кассах, неработающие БПА и любые другие недостатки, выявленные при оказании услуги». Другое приложение будет информировать о расписании пригородных поездов и стоимости билетов до нужной станции. Но скором отследить движение поезда можно будет непосредственно на станции: ЦППК готовится оборудовать их табло, с помощью которого пассажиры смогут получить информацию о задержке поезда с поправкой для всех последующих остановочных пунктов. Пока этот центр запущен только в пилотном режиме на одном маршруте, но в 2015–2016 годах ЦППК планирует распространить эту программу на станциях, обслуживающих 90% пассажирооборота Московского транспортного узла. Как правило, задержка электрички более чем на пять-шесть минут уже является инцидентом, ведь одновременно на полигоне находится свыше 500 поездов, объясняет Павел Терентьев.

Ну а поездка ЦППК планирует обеспечить доступом в интернет. Экспериментальный поезд с бесплатным Wi-Fi оператор рассчитывает протестировать еще в этом году, после чего роутерами для выхода в сеть будут оборудованы 30 новых поездов, приобретенных компанией в 2013–2014 годы. ■

**РАЗОВЫМИ БИЛЕТАМИ
ПОЛЬЗУЮТСЯ 81% ПАССАЖИРОВ.
ИНАЧЕ ВЫГЛЯДИТ СТАТИСТИКА
В МОСКВЕ И ПОДМОСКОВЬЕ,
ГДЕ НА ДОЛЮ АБОНЕМЕНТОВ
УЖЕ ПРИХОДИТСЯ 30% БИЛЕТОВ**



ОАО «Центральная ППК»

реклама

МЫ СОЕДИНЯЕМ

СЕРДЦА И ГОРОДА!



www.central-ppk.ru
info@central-ppk.ru



 **8 (800)775-00-00**