

да мы взяли эту инфраструктуру в аренду и сами ее обслуживаем, мы имеем возможность показать регионам все затраты по этим статьям вплоть до конкретных расценок на материалы и услуги. Да, по отдельным статьям расходы значительно выросли, но я не думаю, что руководители региональных администраций будут довольны, если на их территории будут рассыпаться пригородные платформы.

**ВГ:** На том же заседании в Госдуме помощник президента РФ Игорь Левитин признал, что схема привязки выделения денег на дорожное строительство к заключению регионами договора на пригородные железнодорожные перевозки оказалась неэффективной прежде всего для дорожного хозяйства. Насколько это помогло пригородным компаниям?

**М. Х.:** Не скажу за дорожников, это, наверное, вопрос к правительству, которое принимало это решение. Могу лишь сказать, что в этом году, когда система действовала, мы ожидаем от регионов увеличение компенсаций в 2,5–3 раза. По моей информации, на полигонах других ППК в России ситуация примерно такая же. То есть для нас этот инструмент сработал в плюс.

Другой вопрос, что некоторые регионы договоры-то заключили, но часть обязательств не выполнили, а некоторые даже снизили текущее финансирование. Но это уже вопросы финансовой дисциплины региональных администраций и корректного отношения к обязательствам.

**ВГ:** Для повышения рентабельности пригородных компаний государство разрешает регионам заменять электрички автобусным движением. Сообщалось, что в силу экономии расходов ЦППК также готова это делать на малодеятельных линиях и при этом сама организовать автобусное сообщение. Насколько это может стать самостоятельным бизнесом для пригородных компаний, генерирующих дополнительный доход?

**М. Х.:** Я считаю, что автоперевозки пассажиров — это прибыльный бизнес. Посмотрите, сколько в Москве и Московской области частных перевозчиков, наверняка они не работают себе в убыток.

Нам вообще очень интересные мультимодальные решения. Как минимум мы можем организовать подвоз пассажиров к нашим ключевым остановочным пунктам, а как максимум можем войти в сегмент пассажирских автомобильных перевозок как в самостоятельный вид бизнеса, почему нет? И уже с этим потенциалом реализовать все наши мультимодальные задумки. Сейчас мы этот вопрос всерьез рассматриваем, смотрим маршруты и полигоны, где можно достичь наибольшего эффекта. В целях экономии издержек железнодорожного транспорта это оказывается чрезвычайно выгодно.

Другое дело, что далеко не везде возможно запустить автобусы вместо электропоездов, поскольку автодороги не всегда соответствуют нормативному состоянию и не везде подходят к нашим остановочным пунктам. Тем не менее там, где это возможно и рентабельно, это можно делать, но лишь в том случае, если на это готовы пойти региональные администрации. Мы в инициативном порядке разрабатываем некоторые предложения, но решения будут приниматься только по договоренности с губернаторами и в соответствии с теми комплексными планами транспортного обслуживания, которые сейчас принимают регионы по требованию правительства.

**ВГ:** Перехватывающие парковки около станций тоже могут стать самостоятельным бизнесом для ЦППК?

**М. Х.:** Это, наверное, дело будущего. Наши размышления о создании перехватывающих стоянок для обеспечения максимального комфорта для наших новых потенциальных пассажиров. Сейчас вести разговоры о привлечении новых пассажиров на электрички и рекламировать себя как комфортного перевозчика, наверное, рановато, поскольку поезда и так забыты людьми.



**БЛАГОДАРЯ ЗНАЧИТЕЛЬНОМУ ПАССАЖИРОПОТОКУ В МОСКВЕ И ПОДМОСКОВЬЕ ПОКА ТОЛЬКО «ЦЕНТРАЛЬНАЯ ППК» СПОСОбНА ПОЛУЧАТЬ ОЩУТИМУЮ ПРИБЫЛЬ И ИНВЕСТИРОВАТЬ ЕЕ В НОВЫЕ ПОЕЗДА И РЕКОНСТРУКЦИЮ ПЛАТФОРМ**

Но сейчас реализуется программа РЖД по расширению пропускных способностей радиальных магистралей, что решит эту проблему. К 2018 году должны запустить дополнительный главный путь на Ярославском ходу, а к 2020 году у нас появятся три радиальных направления, которые будут иметь дополнительные главные пути. Вот тогда эти перехватывающие парковки позволят пассажиру приезжать на собственном автомобиле до электрички и далее двигаться в город в комфортабельном скоростном поезде. Исходя из этой мультимодальной логики мы хотим сделать сквозное тарифное решение «парковка—билет на электричку». Но это будет реализовываться ближе к окончанию программы строительства новых главных путей. То есть это может стать бизнесом, если для этого сложится комплекс условий. Пока это просто стоянки для автомобилей у платформ.

**ВГ:** Значит ли это, что после окончания реконструкции путей «Спутников» и экспрессов станет значительно больше, а обычных электричек меньше?

**М. Х.:** Нет, конечно же, будет соблюдаться необходимый баланс. Поезд повышенной комфортности — это отдельная услуга с другой ценой и иным качеством. Я сейчас не готов сказать, какой будет баланс экспрессов и обычных поездов по окончании программы строительства главных путей. Я не исключаю, что этот баланс немного качнется в сторону увеличения 7000-х маршрутов, но основная пропорция все равно будет примерно той же, что и сейчас. Потому что число людей, готовых передвигаться только на «Спутни-

ках» и экспрессах, все-таки ограничено, а массовый пассажир будет пользоваться обычным электропоездом.

Мы долго эту ситуацию продумывали и пришли к выводу, что механически сдвинуть этот баланс в ту или иную сторону не получится. Признаюсь, у нас был большой соблазн запустить все новые поезда, которые мы сейчас приобретаем, на 7000-е маршруты. Но в итоге мы поставили подавляющую часть этих поездов на обычные 6000-е.

**ВГ:** То есть люди пока не готовы доплачивать за комфорт?

**М. Х.:** Так тоже нельзя сказать. Сегодня у нас около 10% перевозок — это поезда повышенной комфортности или ускоренные поезда. Около 150 тыс. пассажиров в сутки — это достаточно много.

**ВГ:** Для комфорта нужны новые и дорогие поезда. Насколько, например, «Ласточка» выдерживает экономику пригородных перевозок?

**М. Х.:** При наличии спроса все становится возможно. Сейчас мы рассматриваем использование «Ласточек» на нескольких маршрутах, подсчитываем, где это может быть для нас выгодно. Есть также поезд «Иволга», который сейчас проходит обкатку на испытательном коль-

це в Щербинке. По крайней мере, судя по заявленным характеристикам, это чрезвычайно эффективные поезда, а по цене дешевле «Ласточек». Да и Демиковский завод сильно подрос за последнее время. Может быть, им имеет смысл еще поработать над экстерьером, но внутри эти поезда тоже очень комфортны для пассажиров. Это подтверждается опросами, которые мы регулярно проводим. Так что выбор качественных продуктов есть, теперь главное для нас — это экономика поезда в эксплуатации.

**ВГ:** Иностранцы производители не предлагают свои варианты?

**М. Х.:** Нет.

**ВГ:** Почему?

**М. Х.:** Наверное, это к ним вопрос. Но проблема у европейской продукции одна — цена поездов и стоимость сервиса. Это неизбежно будет очень дорого, потому что наша система технического обслуживания заточена под другую технику. Кто бы ни пришел на наш рынок, придется полностью модернизировать все эксплуатационные депо. Но ведь по нашим дорогам еще долго будут ездить демиковские поезда, продолжают докатывать свой срок рижские — их тоже нужно обслуживать. В итоге это будут просто космические затраты.

**ВГ:** ЦППК выиграла конкурс на перевозки по МКЖД. Станет ли это доходным бизнесом для компании?

**М. Х.:** Для нас это абсолютно понятный и доходный контракт. Заказчик в лице Московского метрополитена заказывает транспортную работу и оплачивает ее по предъявленному счету плюс небольшая рентабельность в районе 5%. Наша задача — поставить на маршрут поезда и в определенном графике перевезти пассажиров. Такая форма транспортного контракта была реализована в России впервые, и нам она чрезвычайно комфортна, поскольку риск формирования пассажиропотока на новой транспортной системе заказчик взял на себя, а нам будет возмещать издержки.

**ВГ:** Если пассажиропоток превысит прогнозы, ЦППК сможет на этом больше заработать?

**М. Х.:** Прогнозы и так достаточно существенные, и они отражены в условиях контракта. Если будет превышение, то мы получим прибыль в рамках уже установленной рентабельности. Но какого-то значительного роста не предполагается.

**ВГ:** Есть ли какие-то еще проблемы у бизнеса ЦППК, о которых мы с вами не успели поговорить?

**М. Х.:** Одна из наших основных проблем, которую мы пока не можем решить, — это вандализм в электричках. Несколько сотен миллионов рублей в год мы вынуждены тратить на ликвидацию последствий безобразного поведения наших пассажиров. Конечно же, это сказывается на бизнесе. Нам неоднократно говорят, ссылаясь на некие законы психологии людей: вы, мол, сначала сами у себя приберитесь, и люди перестанут портить подвижной состав. С этим трудно спорить, но у нас огромное количество прецедентов, когда абсолютно новый, чистый поезд подвергается настоящим надругательствам, я по-другому сказать не могу.

**ВГ:** Может, для этого нужно проводить какую-то специальную работу?

**М. Х.:** Да, у нас есть совместная с ОАО РЖД программа, которая так и называется — «Комфортная среда». Суть ее заключается в том, чтобы привести достаточно быстрыми темпами все имеющиеся поезда в исходное санитарно-гигиеническое состояние, отремонтировать все туалеты, сиденья, окна, кондиционеры и прочее, создать максимально возможные комфортные условия для поезда. Мы очень надеемся, что пассажир воспримет это по достоинству. Посмотрим, насколько правы специалисты-психологи. Но, боюсь, без работы правоохранительных органов в некоторых случаях обойтись не удастся. ■

**ДАЛЕКО НЕ ВЕЗДЕ ВОЗМОЖНО ЗАПУСТИТЬ АВТОБУСЫ ВМЕСТО ЭЛЕКТРОПОЕЗДОВ, ПОСКОЛЬКУ АВТОДОРОГИ НЕ ВСЕГДА СООТВЕТСТВУЮТ НОРМАТИВНОМУ СОСТОЯНИЮ И НЕ ВЕЗДЕ ПОДХОДЯТ К НАШИМ ОСТАНОВОЧНЫМ ПУНКТАМ**

