

# ПРИЦЕЛ НА МИЛЛИАРД

## ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРОГРАММА ОАО «ЦЕНТРАЛЬНАЯ ПРИГОРОДНАЯ ПАССАЖИРСКАЯ КОМПАНИЯ» БАЗИРУЕТСЯ НА ТРЕХ КИТАХ — ОБНОВЛЕНИИ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА, РЕКОНСТРУКЦИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ И РЕАЛИЗАЦИИ РЯДА ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ IT. ТОЛЬКО НА ПОКУПКУ НОВЫХ ПОЕЗДОВ ПЕРЕВОЗЧИК НАПРАВИЛ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ТРИ ГОДА 19,3 МЛРД РУБ. И ПЛАНИРУЕТ УВЕЛИЧИТЬ ОБЪЕМЫ ВЛОЖЕНИЙ. ПРИ ЭТОМ ПРИВЛЕЧЕНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ СРЕДСТВ КОМПАНИИ ОБЕСПЕЧИЛИ ДОЛГОСРОЧНЫЕ КОНТРАКТЫ С МОСКВОЙ, МОСКОВСКОЙ И РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТЯМИ.

КОНСТАНТИН МОЗГОВОЙ

**ЗАКУПКИ ПО-СОСЕДСКИ** Как рассказал «Ъ» директор по операционной деятельности ЦППК Владимир Козлов, программа преследует три цели: покупку и модернизацию подвижного состава, реконструкцию пассажирских устройств — платформ и вокзалов, а также развитие системы продаж.

«Последний блок включает в себя развитие IT-инфраструктуры, организацию каналов связи, новые системы развития контрольно-пропускных пунктов, повышение удобства покупки проездных билетов, контроля проезда, новые каналы продаж. Чистая прибыль, направленная на развитие с 2011 года, составила 16,3 млрд руб., при этом объемы инвестпрограммы составляют в среднем 4 млрд руб. в год. Суммарные инвестиции с 2011 года — 25,2 млрд руб., в 2014 году — 11,9 млрд руб., было закуплено максимальное количество поездов — 26. Если говорить о подвижном составе, то в 2011–2016 годах мы направили на эти цели 19,3 млрд руб., и в дальнейшем мы рассчитываем не сбавлять темпы», — отметил Владимир Козлов, пояснив, что разницу между прибылью и объемом вложений составляют заемные средства.

В планах компании значится ежегодное обновление парка в среднем по 165 вагонов в год — их закупка формируется исходя из утвержденного в РЖД графика списания старых вагонов до 2020 года. В период с 1991 по 1995 год, когда вся железнодорожная отрасль находилась в ведении Министерства путей сообщения, подвижной состав практически не приобретался, и это обстоятельство обеспечит дополнительные объемы списания техники. Однако критично на размеры действующего парка это не повлияет, и перевозчик планирует постепенное восполнение парка. В настоящее время РЖД ведет активное строительство главных путей на Горьковском, Ярославском и Белорусском направлениях, что и потребует в ближайшем будущем задействования дополнительного парка поездов.

Традиционным партнером ЦППК в сфере закупок подвижного состава является ОАО «Демидовский машиностроительный завод» (входит в состав «Трансмашхолдинга» — ТМХ). Это связано как со специализацией депо на территории действия ЦППК, так и с тесной связью с акционерами — работой в структуре ТМХ и расположением завода в Подмоскovie на территории региона-акционера. Завод совсем недавно обновил линейку продукции, на смену электропоездам серии ЭД4М пришли ЭП2Д, отличающиеся более высокими энергоэффективностью и показателями межремонтных пробегов, а существующая ремонтная база, как отмечают в ЦППК, позволяет обслуживать этот тип подвижного состава. Другие поезда потребовали бы переустройства всей сервисной инфраструктуры и, как следствие, колоссальных инвестиций в модернизацию депо.

IT-проекты компании преследуют несколько задач. В первую очередь развитие системы каналов продаж и предоставление новых услуг и возможностей для пассажиров, к примеру электронный кошелек. Сейчас, как известно, на

**IT-ПРОЕКТЫ КОМПАНИИ ПРЕСЛЕДУЮТ НЕСКОЛЬКО ЗАДАЧ. В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ КАНАЛОВ ПРОДАЖ И ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ НОВЫХ УСЛУГ И ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ ПАССАЖИРОВ, К ПРИМЕРУ ЭЛЕКТРОННЫЙ КОШЕЛЕК**



ПОКА В ПАРКЕ 4 НОВЕЙШИХ ПОЕЗДА ЭП2Д. ЕЩЕ 6 ПОСТУПАТ В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ

рынке используются два массовых электронных кошелька — карты «Тройка» и «Стрелка». Пока что ЦППК лишь записывает абоненты на эти носители, не используя функцию кошелька самостоятельно, но инвестиции в IT-инфраструктуру позволят сделать шаг вперед.

Также перевозчик планирует распространить возможность пользования абонеентами с фиксированным количеством поездок на большее количество маршрутов — как показывает практика, наиболее популярны проездные на 20 или на 60 поездок. Для этого необходимо обеспечить все остановки валидаторами, подвести каналы связи, организовать необходимое оборудование. Еще одна из задач компании в сфере IT — повышение эффективности альтерна-

тивных каналов продаж, например билетопечатающих автоматов. Кроме того, крайне важны IT-проекты, направленные на повышение внутренней эффективности работы компании. Сюда входят: зарплатный комплекс, система электронного документооборота, безопасность — все это, по словам Владимира Козлова, позволит сделать компанию более эффективной, современной и обеспечить ее устойчивое развитие. Реализация проектов IT-блока номинально (без учета обслуживания лизинговых ставок при покупке нового парка) занимает порядка 20% от общего объема инвестиционной программы.

### НЕ ВСЕ ГОТОВЫ К ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Перевозчик представил партнерам в Москве и Московской области бизнес-модель, согласно которой компания сможет привлечь дополнительные кредитные средства на развитие при наличии долгосрочных взаимоотношений с заказчиком. Региональные власти пошли навстречу ЦППК и заключили 15-летние контракты. Немногом позже такое соглашение удалось заключить и с Рязанской областью. Регионы,



В СТОЛИЦЕ УЖЕ ПРОГНОЗИРУЮТ РОСТ ПАССАЖИРОПОТОКА



КАЛЬКУЛЯТОР