

К СПРОСУ ГОТОВЫ

ТЕМПЫ ОБНОВЛЕНИЯ ПАРКА ПРИГОРОДНЫХ ПОЕЗДОВ В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ УПАЛИ. МАШИНОСТРОИТЕЛИ СОВМЕСТНО С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ КЛИЕНТАМИ ОТВЕТИЛИ НА ЭТОТ ВЫЗОВ НОВЫМ МОДЕЛЬНЫМ РЯДОМ И УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕМ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ КОМФОРТА ПассажиРОВ. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЗАО «ТРАНСМАШХОЛДИНГ» КИРИЛЛ ЛИПА УВЕРЕН, ЧТО ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ ЭФФЕКТИВНОСТИ НЫНЕШНИЙ ПОДВИЖНОЙ СОСТАВ УДОВЛЕТВОРИТ САМОГО ПРИДИРЧИВОГО ЗАКАЗЧИКА.



ФОТО: НИКИТА ЧЕКО



ОАО «ЦЕНТРАЛЬНАЯ ППК»

BUSINESS GUIDE: Конкуренция между видами транспорта усиливается. Чем машиностроители могут помочь заказчикам электричек в борьбе за клиента? Чтобы завтра пассажир не пересел, например, на автобусы, метро или личные машины?

К. Л.: «Трансмашхолдинг» освоил выпуск вагонов локомотивной тяги всех существующих классов — со спальными местами и местами для сидения, штабных, вагонов-ресторанов, почтово-багажных вагонов. Выпускаются как одноэтажные, так и двухэтажные вагоны. В конструкции используются самые современные решения: комплексные системы микроклимата с функцией обеззараживания воздуха, туалетные системы замкнутого типа, системы поездной аудио- и видеотрансляции, управляемые из штабного вагона, комплексные автоматизированные системы диагностики и выявления неисправностей, экономичное централизованное энергоснабжение, точки доступа в интернет. Штабные вагоны оборудуются подъемниками для инвалидов колясок, в них находятся приспособленные для использования инвалидами санузел, специальные купе, в которых кроме инвалида может разместиться сопровождающий.

Не менее «внимательным» оказался подход и к запросам пригородных компаний к внедрению новых типов моторвагонного подвижного состава. В 2016 году холдинг переходит на выпуск поездов новых конструкций — это пригородные ЭП2Д и ЭП3Д, городской ЭГ2Тв. Для новых поездов разработаны разнообразные интерьеры разной

ПЕРЕВОЗЧИКИ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОГРАММ ВЫНУЖДЕНЫ ОРИЕНТИРОВАТЬСЯ НЕ ТОЛЬКО НА СВОИ ПОТРЕБНОСТИ, НО ПРЕЖДЕ ВСЕГО НА ВОЗМОЖНОСТИ, КОТОРЫЕ ОЧЕНЬ НЕВЕЛИКИ

классности. Новые поезда имеют гладкий кузов, оснащаются современной крэш-системой, подъемниками для посадки-высадки людей на инвалидной коляске с низких платформ, туалетными модулями со специальными по-

ручными для инвалидов и множеством других технических новинок. Фактически они представляют собой гибкую платформу, позволяющую в короткие сроки разработать и создать индивидуальный интерьер.

С технической точки зрения наши поезда находятся примерно на одном уровне с современной продукцией ведущих зарубежных производителей, а по некоторым параметрам и превосходят их.

ВГ: И все же финансовые возможности нынешних пригородных пассажирских компаний ограничены? Это сказывается на скорости обновления парка, масштабности заказов?

К. Л.: Если в лучшие годы «Трансмашхолдинг» строил для железнодорожных компаний в России свыше 700 вагонов электропоездов и рельсовых автобусов, то сейчас гораздо меньше. Так, в 2015 году — менее 200. Все дело в том, что перевозчики при формировании инвестпрограмм вынуждены ориентироваться не только на свои потребности, но прежде всего на возможности, которые очень невелики. Практически единственным крупным покупателем является Центральная пригородная пассажирская компания (ЦППК). Остальные перевозчики тоже с удовольствием обновили бы свои парки, но сталкиваются с острым недостатком средств. Причем проблема постепенно усугубляется: находящиеся в эксплуатации поезда отнюдь не молодеют и выбывают из эксплуатации по естественным причинам. Чем дальше, тем сложнее будет ликвидировать образовывающийся разрыв.

ВГ: Неужели в этой ситуации не придумано никаких новых способов стимулирования обновления пригородного подвижного состава?

К. Л.: Очень интересную и перспективную модель реализуют коллеги из ЦППК. Она основывается на системе долгосрочных контрактов с регионами на оказание перевозочных услуг. Опираясь на эти договоры, ЦППК осуществляет взаимодействие с банками, лизинговыми компаниями, в том числе с Государственной транспортно-лизинговой компанией, привлекают средства негосударственных пенсионных фондов. Таким образом, аккумулируются средства, необходимые для осуществления закупок подвижного состава. В свою очередь, растут качество перевозочных услуг, их востребованность у пассажиров, конкурентоспособность.

ВГ: Как вы оцениваете усилия государства по поддержке отечественного производителя применительно к вашей компании?

К. Л.: В течение последних лет государство прибегает к мерам налогового стимулирования, которые продемонстрировали свою эффективность. Мы позитивно оцениваем принятое недавно решение обнулить до 2030 года НДС на железнодорожные пассажирские перевозки в пригородном и дальнем сообщении. Это даст возможность компаниям-операторам направить значительные средства в модернизацию парков, повысить качество своих услуг и, конечно, загрузить заказами машиностроительные предприятия. Мы уверены, что экономический эффект от такого решения для государства существенно перекроет недополученные налоговые поступления.

Интервью взял ПАВЕЛ АРАБОВ



ОАО «ЦЕНТРАЛЬНАЯ ППК»



СМЕЖНИКИ