

«УРБАНИЗАЦИЯ БУДЕТ ОСНОВНЫМ ДРАЙВЕРОМ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПОДВИЖНОГО СОСТАВА»

ПРОИЗВОДИТЕЛИ ПРИГОРОДНОГО ПОДВИЖНОГО СОСТАВА СЛЕДУЮТ ЗА СПРОСОМ, А ПОТОМУ ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРИГОРОДНОГО СООБЩЕНИЯ В РОССИИ ГОСУДАРСТВО ДОЛЖНО СФОРМИРОВАТЬ КРУПНЫЙ ЗАКАЗ НА ОБНОВЛЕНИЕ ПАРКА ЭЛЕКТРИЧЕК. В ЭТОМ СЛУЧАЕ ЭФФЕКТИВНО ЗАРАБОТАЮТ ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЕ МЕХАНИЗМЫ: ЛИЗИНГ, КОНТРАКТЫ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА И РАЗЛИЧНЫЕ ЦИФРОВЫЕ РЕШЕНИЯ, СЧИТАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ИНСТИТУТА ПРОБЛЕМ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ ЮРИЙ СААКЯН.

BUSINESS GUIDE: Какие требования сегодня предъявляет пассажир к пригородному транспорту?

ЮРИЙ СААКЯН: Весной этого года мы провели на федеральном уровне опрос пользователей пригородного транспорта: собрали мнения более 2 тыс. пассажиров из всех федеральных округов страны. Его результаты будут опубликованы в ближайшее время, однако уже готов назвать некоторые из наиболее интересных. Так, ключевые критерии, которыми руководствуется население при выборе вида транспорта для пригородной поездки, — это время в пути, комфорт транспортного средства и удобство расписания. Критерий стоимости проезда занимает только четвертое место, если мы говорим в целом по России. Но даже в разрезе федеральных округов и регионов он не является основным.

BG: Насколько пригородный железнодорожный комплекс соответствует этим требованиям?

Ю. С.: Практика во всем мире показывает, что очень сложно развивать агломерации без рельсового транспорта и железнодорожного сообщения между городом и областью: автодороги задыхаются в пробках. Стабильную и своевременную перевозку большого количества пассажиров может гарантировать только железнодорожный транспорт. Именно рост городов, урбанизация будут основным драйвером развития производства подвижного состава.

Наш опрос показал, что качество проезда в электропоездах оценивается пассажирами в целом по России выше, чем в автобусах и маршрутках, однако, конечно, это не повод успокаиваться. Запрос на комфортабельный пригородный транспорт очень высок. При этом современный пассажир воспринимает транспорт не только как средство проезда из точки «А» в точку «Б»: он хочет иметь возможность во время поездки работать и решать бытовые вопросы, для чего нужны соответствующие условия: плавность хода, свобода размещения в транспортном средстве, наличие Wi-Fi, климатика и так далее.

Очень наглядны те изменения, которые происходят в транспортном комплексе Москвы. Например, успех проекта МЦК — это не только фактор проезда по единому билету с метро и городским транспортом, эффективно организованные транспортно-пересадочные узлы, но и комфортный подвижной состав, что у пассажиров всегда на первом месте. На том же Ленинградском направлении люди готовы переплачивать, но ехать более комфортными электропоездами. Есть пример и из городского общественного транспорта: сам был недавно свидетелем, как пассажиры пропускают старые трамваи, дожидаясь новых низкопольных.

BG: Москва действительно стоит особняком, но что делать в не столь «сытых» регионах?

СТАБИЛЬНУЮ И СВОЕВРЕМЕННУЮ ПЕРЕВОЗКУ БОЛЬШОГО КОЛИЧЕСТВА ПАССАЖИРОВ МОЖЕТ ГАРАНТИРОВАТЬ ТОЛЬКО ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ ТРАНСПОРТ. ИМЕННО РОСТ ГОРОДОВ, УРБАНИЗАЦИЯ БУДУТ ОСНОВНЫМ ДРАЙВЕРОМ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПОДВИЖНОГО СОСТАВА



СТРАТЕГИЯ



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБЕЙ ИТЕМ

Ю. С.: Во-первых, региональные власти довольно часто бывают в Москве и делают выводы. Во-вторых, на федеральном уровне регуляторы — правительство, Минтранс, Минпромторг — в целом создали условия для эффективного развития пригородного железнодорожного комплекса. Обнулен НДС, действует долгосрочная 99-процентная скидка на услуги инфраструктуры, для регионов введено обязательство иметь комплексные планы транспортного обслуживания населения, развиваются инструменты лизинга. Те же стратегии пространственного развития и цифровизации ориентированы на инфраструктуру, а значит, и на транспорт.

Главное — поставить работу по обновлению пригородного транспорта на долгосрочные рельсы. Это мировая практика — например, в Германии, на чью железнодорожную систему мы так любим ориентироваться, условия работы перевозчика определяются на десятилетия вперед. Перевозчику понятно, в каких объемах и на каких условиях обновлять подвижной состав, банкам — как кредитовать перевозчика, производителю подвижного состава — какой ему ждать спрос, как организовывать производство и какую позицию занимать в переговорах с поставщиками комплектующих.

Московская агломерация и тут является показательным примером: между городом, областью и перевозчиком — АО «Центральная ППК» — заключен контракт на 15 лет. Всем все становится ясным и прозрачным, а главный эффект — удовлетворение потребностей пассажиров и повышение их экономической активности.

BG: Но подвижной состав, который способен запустить такие изменения, стоит больших денег...

Ю. С.: Проблема высокой цены решается с нескольких сторон. Конечно, нужны субсидии, без них цивилизованный общественный транспорт нигде в мире не выживает. В той же Германии государство на федеральном и региональном уровнях компенсирует до 80% стоимости билета для пассажира, в России — только до 50%. Рост субсидирования обязательно подстегнет темпы обновления подвижного состава, а в производстве действует простое правило: чем больше заказ, тем меньше удельная стоимость одного изделия. Таким образом, от роста заказов на подвижной состав выигрывают все регионы вместе, при этом есть и дополнительная выгода для государства: российский производитель может предлагать и более привлекательные цены при экспортных контрактах, а значит, становится более конкурентоспособным.

Но субсидии также важно дополнять и другим инструментом. Так, должна все большее распространение получать практика контрактов жизненного цикла. Благодаря им пригородные компании будут оптимизировать расходы на ремонт и обслуживание подвижного состава, администрирование ремонтного комплекса. В свою очередь, производители подвижного состава также будут оптимизировать расходы на обслуживание. Насколько знаю, АО «Трансмашхолдинг» сегодня активно занимается развитием инструментария предиктивной аналитики: датчики, позволяющие собирать данные о работе подвижного со-

става и использовать их при организации ремонта, устанавливаются практически на все новые модели. Это в перспективе также даст возможность снижать издержки в производстве и эксплуатации поездов.

Повторюсь, важны долгосрочные условия работы пригородных перевозчиков, потому что они также способствуют оптимизации издержек. Например, производители комплектующих, увидев зафиксированные долгосрочные условия работы у производителя подвижного состава, будут перестраиваться на длинные контракты и улучшать условия поставок.

BG: Российский производитель готов поставлять комфортный, надежный и финансово доступный подвижной состав?

Ю. С.: Опыт Москвы по метро и трамваям показывает, что в России могут делать рельсовую технику, конкурентоспособную на мировом рынке. Пример того же Китая: создали большой спрос, заказали подвижной состав, освоили серийное производство, теперь уже европейские гиганты со страхом смотрят на каждый новый шаг китайских производителей.

Не стоит забывать, что современный подвижной состав — это высокотехнологичное машиностроение, включает передовые электронику, электротехнику, материалы и так далее. Большие заказы на вагоны метро и трамваев последних лет значительно способствовали освоению на территории России выпуска новых комплектующих, дали возможности комплектаторам разрабатывать технологии для другой сложной продукции: в авиа-, авто-, судостроении, энергетике. ... Таким образом, государство, создавая условия для заказа транспортных средств, в том числе для пригородных перевозок, стимулирует рост высокотехнологичного сектора промышленности в целом.

У нас есть все возможности пойти по китайскому пути по пригородным поездкам. На железнодорожной системе России сегодня эксплуатируется более 10 тыс. вагонов электропоездов, львиная доля которых нуждается в замене. Таким образом, мы имеем на среднесрочную перспективу рынок объемом более 150 млрд руб. для производителей подвижного состава и более 70 млрд руб. для комплектаторов. Отмечу, что эти рынки являются самыми близкими к сфере производства поездов для ВСМ — единственному, но крупнейшему сегменту мирового рынка, на котором российский производитель до сих пор не представлен. Если мы реализуем существующий колоссальный потенциал и уже через несколько лет увидим совершенно другой пригородный транспорт, то облегчим себе освоение производства высокоскоростных электропоездов и будем способны конкурировать на мировом рынке на одном уровне с Китаем.

Интервью взял АЛЕКСЕЙ ЕКИМОВСКИЙ