

# Железнодорожный транспорт

## Поезда дальнего сокращения

Несмотря на десятилетний период реформ, кардинально решить все проблемы в железнодорожном пассажирском комплексе пока не удастся. Государственный перевозчик в дальнем следовании постоянно сталкивается с недостатком субсидий и грозит сократить объемы перевозок в плацкарте, а немногочисленные частные перевозчики сетуют на дороговизну подвижного состава.

—пассажиры перевозки—

### Плацкарт не нужен

Нынешние проблемы в пассажирском комплексе железнодорожного сообщения в дальнем следовании не слишком отличаются от тех, которые преследуют железнодорожников последние годы. Результатом реформы стало создание ОАО «Федеральная пассажирская компания» (ФПК), которое взяло на себя обязанность перевозить пассажиров между российскими городами. Эффективностью работы этой компании могла быть обеспечена только при условии, что государство будет компенсировать все выпадающие доходы от регулируемых социальных тарифов.

Однако добиваться этих компенсаций из федерального бюджета каждый год становится все труднее, а сами деньги приходят со значительным опозданием, что снижает рентабельность не только самой ФПК, но и ее материнской компании ОАО «Российские железные дороги» (РЖД). Ведь основная масса задолженности — это плата за аренду локомотивной тяги и другие услуги инфраструктуры, оплатить которые ФПК не может в полном объеме из-за заниженных тарифов на перевозки. Только за последние два года дефицит средств в бюджете ФПК составил более 13 млрд руб., сообщили «Ъ» в компании.

Тем не менее каждый год правительство угрожает железнодорожникам сократить или вообще прекратить бюджетное субсидирование железнодорожного транспорта и, похоже, настроено вполне серьезно. В бюджете 2013–2015 годов на эти цели предусмотрено вдвое меньше субсидий, чем в прошлые годы, хотя пассажиропоток растет, а следовательно, и расходы на перевозку увеличиваются. В итоге по линии субсидий ФПК получит в 2013 году лишь 13,2 млрд руб. государственных компенсаций, тогда как реальная цифра убытков приближается к 30 млрд руб. Впрочем, еще 1,2 млрд руб. железнодорожники получают на компенсацию перевозок школьников, а выделение еще 10 млрд руб. может состояться в течение ближайших месяцев: соответствующие поправки в бюджет уже одобрены в первом чтении Госдумой.

Остальные недостающие средства ФПК и ОАО РЖД будут изыскивать самостоятельно. Однако, как говорят в ФПК, ресурсов для этого совсем немного. В компании отмечают, что и в прошлые годы активно занимались сокращением затрат. Так, в 2011–2012 годах перевозчик сократил собственный персонал на 17 тыс. человек, оптимизировал программу ремонтов вагонов, закрыл 6 депо, 24 багажных отделения и 13 пунктов формирования поездов. В компании отмечают, что это позволило сократить издержки на 17,5 млрд руб.

Однако этой суммы оказывается недостаточно, что может привести к сокращению объемов пассажирского сообщения в дальнем следовании. ФПК уже объявила, что при отсутствии внятного решения правительства по субсидиям компания может сократить 235 регулярных и дополнительных поездов, которые нерентабельны и не имеют коммерческого потенциала в будущем. Впрочем, некоторые

убыточные поезда пока не будут отменены только из-за того, что железнодорожное сообщение является единственным видом транспорта для этих регионов.

Руководство ОАО РЖД и ОАО ФПК неоднократно информировало правительство Российской Федерации и соответствующие федеральные органы исполнительной власти о возможных негативных социальных последствиях в связи с сокращением субсидий, — отмечают в компании. Тем не менее частичное решение проблемы может быть найдено при адекватной позиции региональных администраций по отношению к транспортной ситуации. Так, у ФПК уже есть положительный опыт софинансирования социально значимых перевозок в Республике Ингушетия: благодаря финансовому участию регионального бюджета стал возможным запуск поезда N146/145 Москва — Назрань. И пусть это единственный подобный пример, в ФПК надеются, что он станет образцом для подражания и в других регионах России. Не забывают в ФПК и о возможности увеличения своих доходов в нерегулируемом государством сегменте — перевозках в купе, СВ и вагонах повышенной комфортности. Для этого в компании стараются повышать качество и привлекательность своих услуг для пассажиров, прежде всего за счет увеличения скорости движения регулярных поездов. Так, в 2013 году, по словам представителей ФПК, общее ускорение по всем видам поездов составит 350 часов, из них 104 поезда ускорены на один час и более. Это обстоятельство должно повысить конкурентоспособность поездов ФПК не только по сравнению с воздушными перевозками, но и в контексте развития скоростного железнодорожного движения в России, ведь перевозки «Сапсанам» и «Ласточкам» между Москвой, Петербургом и Нижним Новгородом осуществляют ФПК, а специальная Дирекция по организации скоростного сообщения в структуре ОАО РЖД.

### Заложники комфорта

Структурные реформы на железнодорожном транспорте в части пассажирского сообщения должны были привести к бурному росту количества частных операторов пассажирских вагонов, возникновению конкуренции между ними, обновлению подвижного состава и росту объемов перевозок. Планы чиновников имели все шансы на успех: все выпереженное произошло после аналогичных преобразований в грузовом сообщении, когда в тарифе на перевозку выделили так называемую вагонную составляющую. Однако по прошествии десяти лет с начала структурных реформ говорить о достижении поставленных целей не приходится. За это время в России появилось всего четыре частных компании, которые сделали ставку на пассажирское движение в дальнем сообщении.

Так же, как и операторам грузовых вагонов, частным инвесторам было разрешено эксплуатировать собственный вагонный парк, но права оперировать собственными локомотивами они так и не получили. Кроме того, частные компании не были допущены к обслуживанию пассажиров в так называемом регулируемом сегменте — перевозках пассажиров в плацкартных и общих вагонах по установленным государством тарифам.

Таким образом, частные компании смогли реализовать лишь бизнес-проекты в сфере перевозок в вагонах повышенной комфортности. Они рассчитывают, что скоро Госдумой будет принят долгожданный закон о пассажирском железнодорожном сообщении, который позволит им претендовать на выполнение государственного заказа на равных правах с ФПК.

Однако вот уже пять лет как этот закон застрял в согласованиях между причастными ведомствами, и во многом из-за несовершенства нормативно-правовой базы еще в 2010 году потерпела неудачу одна из самых смелых инициатив в этой сфере. Компания ООО «Пассажиры перевозки», принадлежавшая железнодорожной группе «Н-Транс», в 2005 году оборудовала обычную электричку производства Демидовского машиностроительного завода в электропоезд повышенной комфортности, который был запущен между Москвой и Петербургом. Однако после запуска «Сапсана» в конце 2009 года все свои 22 моторных вагона компания сдала в долгосрочную аренду ФПК, а сама решила сосредоточиться на куда более прибыльных грузовых перевозках.

### Первым классом

На заре реформ, когда правительство только определяло подходы к будущим структурным преобразованиям на железнодорожном транспорте, частные инвесторы предлагали проекты, где они видели наибольший ресурс доходности. По словам участников рынка, десять лет назад все прекрасно понимали, чего не хватает пассажирам российской железной дороги — прежде всего комфорта в передвижении. Более того, именно в это время появился платежеспособный спрос на VIP-перевозки, а рост пассажиропотока, который в начале 2000-х приближался к доперестроенным объемам, сулил высокую норму прибыли на вложенные средства. Именно в это время родился первый проект создания «гостиницы на колесах» для иностранных туристов, во многом определивший главный вектор развития пассажирского сообщения в дальнем следовании.

Пилотный проект создания роскошного туристического поезда очень понравился чиновникам. Кроме того, что в нем предполагались иностранные инвестиции, строительство современного подвижного состава и запуск рентабельного бизнеса в пассажирском сегменте железнодорожных перевозок, проект способствовал формированию позитивного имиджа России как туристического центра. Учитывая, что в начале XXI века именно эта тема неоднократно звучала из уст российских руководителей высшего уровня, проект организации VIP-туризма на Байкал не мог не получить поддержки. Поезд «Золотой орел» уже многие годы регулярно перевозит состоятельных туристов по всей России, принося дивиденды участникам этого многостороннего совместного предприятия: ОАО РЖД и ее дочерней компании ООО «РЖД Тур», английской туристической компании Golden Eagle Luxury Trains Ltd (ранее — GW Travel Ltd), ГК «Транссибирский экспресс» и научно-производственному предприятию «Циркон-Сервис», ставшему производителем этих шикарных вагонов.



ЮРИЙ МАТВИШЕВ

Сегодня поезд «Золотой орел» состоит из 12 вагонов повышенной комфортности, места в которых могут позволить себе купить лишь весьма обеспеченные туристы. 15-дневное путешествие из Москвы во Владивосток с остановками и экскурсиями в Казани, Екатеринбурге, Новосибирске, Иркутске (с однодневным туром по озеру Байкал и Кругобайкальской железной дороге), Улан-Удэ и Улан-Баторе (Монголия), обойдется в \$15,5 тыс. за один билет в двухместное купе в «серебряном» классе и \$26,9 тыс. за одноместные апартаменты в «золотом» классе. С 2012 года в составе поезда появился еще более дорогой класс размещения — Imperial Suite, его стоимость — \$60 тыс. за купе на двух человек и \$42,9 тыс. за одноместное купе.

Одной из главных проблем существующего рынка частных перевозчиков называют дороговизну подвижного состава: вагон повышенной комфортности стоит порядка 40–50 млн руб. Но, как ни странно, они обеспокоены возможностью сокращения субсидий для ФПК не меньше, чем само ОАО РЖД. Прежде всего это связано с тем, что частникам пока не под силу закупать и содержать собственные локомотивы, а потому их бизнес косвенно зависит и от успешности работы государственной компании. Ведь если количество маршрутов ФПК будет сокращаться, то автоматически будет сужаться и бизнес частных операторов пассажирских вагонов, потому что возможностей подцепить свой вагон повышенной комфортности к регулярному поезду станет гораздо меньше. Да и в целом рынок устроен так, что железнодорожным перевозчикам приходится больше конкурировать за пассажиров с авиакомпаниями, нежели между собой. И если по уровню комфорта комфортабельный поезд даст значительную фору любому современному самолету, то ресурс ценовой конкуренции в гражданской авиации далеко не исчерпан.

Денис Попов

## Верное направление

**За сравнительно небольшой срок своей деятельности Нижегородский филиал Федеральной грузовой компании (ОАО «ФГК») сумел завоевать репутацию надежного партнера, обладающего весомыми конкурентными преимуществами на рынке железнодорожных перевозок. Точно отработанные логистические схемы, позволяющие осуществить доставку грузов в максимально короткие сроки, слаженная работа команды профессионалов, гибкая тарифная политика, индивидуальный подход к каждому клиенту делают сотрудничество с компанией удобным для представителей любого бизнеса не только в регионе, но и во всей России.**

### На правильном пути

Нижегородский филиал ОАО «ФГК» успешно работает на рынке железнодорожных перевозок с 2011 года. Несмотря на жесточайшую конкуренцию как со стороны железнодорожных перевозчиков, так и со стороны автомобильного транспорта, ему удалось завоевать признание на рынке транспортно-экспедиторских услуг и стать надежным партнером в реализации масштабных проектов для малого, среднего и крупного бизнеса. Лучшее всего устойчивое развитие филиала иллюстрируют достигнутые показатели. Объем работы по сравнению с прошлым годом увеличился почти в три раза. Сегодня в границах Горьковской железной дороги доля филиала в общем объеме грузоперевозки универсального парка вагонов составляет более 35%. Таким образом, Нижегородскому филиалу ОАО «ФГК» удалось занять лидирующие позиции на рынке грузовых железнодорожных перевозок в своем регионе обслуживания. Сегодня услугами Нижегородского филиала ОАО «ФГК» регулярно пользуются более 200 клиентов, с которыми заключено свыше 600 договоров на перевозку грузов.

### Подход к клиенту

Добиться столь серьезных показателей удалось во многом благодаря новшествам и уникальным предложениям в сфере грузоперевозок, которые компания внедряет с регулярной периодичностью. Однако главная причина растущих показателей погрузки кроется в другом — на первые позиции Нижегородский филиал вывела клиентоориентированную стратегию.



О клиенте и его потребностях здесь помнят всегда. Тщательная и кропотливая работа с ним начинается сразу же после первого звонка. Принимая от клиента заказ на перевозку грузов, специалисты Нижегородского филиала ОАО «ФГК» не только рассчитывают наиболее оптимальный маршрут транспортировки, но и готовят все необходимые документы. После того как груз отправлен, клиенту не нужно беспокоиться о его сохранности. Благодаря постоянному мониторингу, диспетчерский центр всегда осведомлен, где находится груз и

что с ним происходит, клиент сможет получить информацию о нем в любое время. Ни разу не изменив намеченной стратегии, филиалу удалось завязать длительные партнерские отношения со значительным числом предпринимателей.

### Без простоя

Добившись серьезных результатов, компания не собирается останавливаться на достигнутом. Так, для повышения конкурентоспособности в компании сократили сроки согласования срочных заявок. Если у клиента воз-

никают чрезвычайные обстоятельства и вагон требуется уже на следующий день, специалисты филиала приложат максимум усилий, чтобы обеспечить его необходимым подвижным составом. Постоянно ведется работа по упрощению взаимоотношений между филиалом и грузоотправителем. На сегодняшний день практически по всем родам подвижного состава действует публичная оферта — инструмент, предоставляющий возможность заказать вагон, рассчитать стоимость услуги и заключить договор на его поставку

через интернет. Надо отметить, что в филиале работают не только с грузоотправителями, но и грузополучателями. Набирают популярность сдвоенные операции, с помощью которых клиенты могут существенно сэкономить. Услуга актуальна, когда клиент заинтересован и в ввозе сырья, и в вывозе готовой продукции. В итоге удается избежать порожнего пробега состава, за который также пришлось бы заплатить клиенту.

### Одна команда

Несмотря на увеличившуюся нагрузку на филиал, штатная численность сотрудников осталась неизменной. Удалось это благодаря перераспределению работы среди сотрудников и постоянному повышению уровня профессионализма. В филиале собран штат состоящих единомышленников, готовых решить любые поставленные задачи. Работники филиала — настоящая гордость компании не только на местном уровне. Двум менеджерам филиала удалось набрать наибольшее количество положительных отзывов клиентов среди менеджеров всей компании.

Не удивительно, что многие предприятия, входящие в зону ответственности ГЖД, которые ведут активную торговлю, выбирают в качестве делового партнера Нижегородский филиал ОАО «ФГК». Выбор далеко не случаен. Ведь обратившись в компанию, вы получаете не только гарантию качественного и современного обслуживания, но и связываете себя деловыми отношениями с надежным и предсказуемым партнером, которому можно доверять и строить длительные бизнес-контакты.