

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ ПАССАЖИРСКИЙ ТРАНСПОРТ

БАЗИС И НАДСТРОЙКА.
ФПК ПОПОЛНЯТ ПАРК СОВРЕМЕННЫМИ
ДВУХЭТАЖНЫМИ ВАГОНАМИ / 3
ОТЧЕТ ПЕРЕД ПАССАЖИРАМИ.
РУКОВОДИТЕЛЬ ФПК —
О ПЕРСПЕКТИВНЫХ ПЛАНАХ РАЗВИТИЯ / 6
ЧЕРЕЗ СТРАНЫ И КОНТИНЕНТЫ.
ФПК РАЗВИВАЕТ
МЕЖДУНАРОДНОЕ
СООБЩЕНИЕ / 8



Понедельник, 24 декабря 2012
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №61

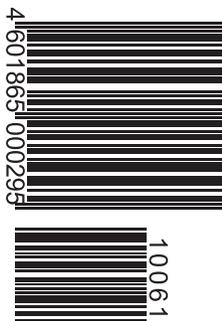
Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

Федеральная
пассажирская компания



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА



РЕКЛАМА

КОММЕРСАНТЪ

BUSINESS GUIDE ТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ К ГАЗЕТЕ **КОММЕРСАНТЪ**



ОБНОВЛЕНИЕ С УСЛОВИЕМ

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ ПАССАЖИРСКОЙ КОМПАНИИ (ФПК) ПРЕДУСМАТРИВАЕТ ОБНОВЛЕНИЕ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА. ОДНАКО В ФПК СЧИТАЮТ, ЧТО НА СКОРОСТИ ПОЯВЛЕНИЯ НОВОЙ ТЕХНИКИ МОГУТ СКАЗАТЬСЯ РЕШЕНИЯ ГОСУДАРСТВА. КОМПЕНСАЦИИ ЗА ТАК НАЗЫВАЕМЫЕ СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМЫЕ ПЕРЕВОЗКИ МИНФИН ГРОЗИТСЯ СОКРАТИТЬ. ЛЕОНИД ГРИГОРЬЕВ



СРОК СЛУЖБЫ НОВОГО ДВУХЭТАЖНОГО ВАГОНА ДОЛЖЕН СОСТАВИТЬ 40 ЛЕТ

РИА НОВОСТИ

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (Business Guide-Железнодорожный пассажирский транспорт)

Дмитрий Сергеев — президент ИД «Коммерсантъ»
Павел Филанков — генеральный директор ИД «Коммерсантъ»
Азерб Мурсалиев — шеф-редактор ИД «Коммерсантъ»
Михаил Михайлин — редакционный директор ИД «Коммерсантъ»
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета
Эдвард Опп — директор фотослужбы
Валерия Любимова — директор по рекламе.
Рекламная служба:
 Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353
Алексей Харнас — руководитель службы «Издательский синдикат»
Алексей Королев — выпускающий редактор
Наталья Дашковская — редактор
Сергей Цомык — главный художник
Виктор Куликов — фоторедактор
Екатерина Бородулина — корректор
Адрес редакции: 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4.
 Тел. (499) 943-9724/9774/9198

Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом».
 Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2.
 Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).
 Свидетельство о регистрации СМИ — ПИ № ФС77-38790 от 29.01.2010

Типография: «Сканвек Аб».
 Адрес: Корьяланкату 27, Коувела, Финляндия
Тираж: 75000. Цена свободная

Рисунок на обложке: Мария Заикина

ДВЕ КОЛЕИ ИННОВАЦИЙ На железнодорожных маршрутах между Россией и Европой эксплуатируются вагоны, полученные от материнской компании ОАО РЖД. Эти вагоны находятся в работоспособном состоянии и соответствуют требованиям безопасности, но уже отмечается тенденция отставания их потребительских свойств от постоянно растущих требований к обеспечению комфорта пассажиров и минимизации эксплуатационных расходов. До конца года на замену старым вагонам поступит 30 новых, разработанных немецким концерном Siemens AG совместно с ЗАО «Трансмашхолдинг». Эти вагоны соответствуют требованиям Международного союза железных дорог и требованиям международного документа TSI — технические условия интегральности (технической и эксплуатационной со-

вместимости), к железнодорожной технике в странах Европейского союза. Соответствие этим требованиям позволяет эксплуатировать подвижной состав в разных странах ЕС. Результаты разработки получили положительную оценку межведомственной приемочной комиссии, в состав которой входили разработчики, представители ОАО РЖД и ОАО ФПК, а также представители научно-исследовательских институтов железнодорожной отрасли. Председатель комиссии заместитель генерального директора ОАО ФПК Александр Мельников отметил, что это уникальный вагон, аналогов которому нет.

Руководитель проекта «Спальные вагоны РЖД» компании Siemens Йохан Брабец пояснил, что при создании вагона пришлось разработать принципиально новые инженерные решения, поскольку вагон должен соответ-

ствовать как российским, так и европейским требованиям к конструкции, которые имеют различия.

Новые вагоны предназначены для курсирования как по узкой европейской колее 1435 мм, так и по широкой отечественной 1520 мм. Однако из-за особенностей европейских железных дорог их габарит несколько меньше, чем у вагонов, курсирующих во внутрисударственном сообщении России. Они рассчитаны на скорость движения до 200 км/ч.

В первую очередь новые вагоны будут включены в составы поездов №17/18 Москва—Ницца и №23/24 Москва—Берлин—Париж.

Новые вагоны производятся на предприятии в Вене, но около 35% комплектующих для них завозится из России. К 2015 году ФПК планирует получить 200 новых вагонов. →

ДО 2030 ГОДА КОМПАНИЯ ПЛАНИРУЕТ ЗАКУПИТЬ 16,5 ТЫС. ВАГОНОВ ДЛЯ ЗАМЕНЫ ТЕХ, ЧТО УЖЕ ОТСЛУЖИЛИ СВОЙ СРОК



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

ДВУХЭТАЖНОЕ ПОПОЛНЕНИЕ В начале октября текущего года ОАО РЖД утвердило техническое задание на разработку и двухэтажных пассажирских вагонов локомотивной тяги с местами для сидения. Разрабатывать новый вагон, предназначенный для межрегиональных маршрутов, будет Тверской вагоностроительный завод, входящий в ЗАО «Трансмашхолдинг». К серийному производству завод должен приступить уже в 2014 году.

Техническое задание определяет требования к двум модификациям — экономкласс и бизнес-класс.

Начальник отдела пассажирских вагонов ЗАО «Трансмашхолдинг» Владислав Миронов рассказал, что техническое задание предусматривает создание вагонов, эксплуатируемых на скоростях до 160 км/ч.

В вагоне экономического класса предусмотрено 104 пассажирских кресла, которые на обоих этажах будут располагаться по схеме «2+2». Рядом со служебным купе запроектирована кладовая для крупногабаритного багажа, а в пассажирских салонах — багажные стеллажи. Каждое пассажирское место будет оборудовано индивидуальным светильником и столиком, над креслами будут расположены багажные полки для ручной клади. В вагоне бизнес-класса на каждом этаже будет размещено по 29 кресел повышенной комфортности, расположенных по схеме «2+1». В спинки кресел будут встроены мониторы для просмотра видеопрограмм. Кресла, которые будут использованы в конструкции, имеют возможность разворота по ходу движения поезда.

В каждом салоне будет предусмотрен гардероб и чайный столик с кулером-водонагревателем и принадлежностями для приготовления чая и кофе. Раздача пассажирам бизнес-класса наборов питания будет производиться с помощью сервисных тележек, спрятанных в тумбу чайного столика.

Использование в конструкции кузова вагона нержавеющей стали позволит обеспечить срок его службы до 40 лет.

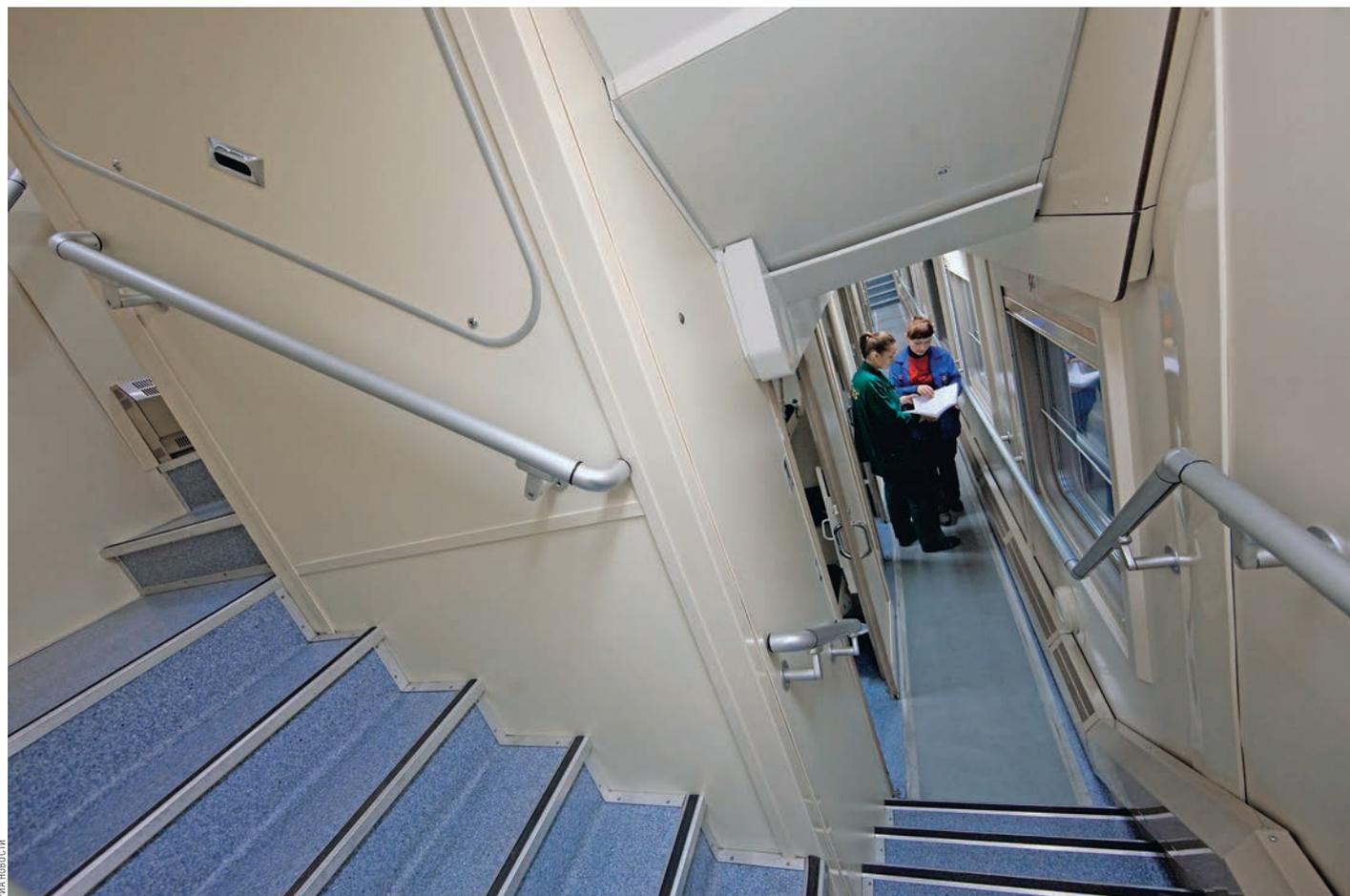
УМНЫЙ ВАГОН Как рассказал, «Б» начальник Центра инновационного развития ОАО ФПК Константин Бобрышев, базовым направлением транспортной политики многих развитых стран сейчас является разработка и продвижение интеллектуальных транспортных систем. «Компания намерена создать свой интеллектуальный поезд. Проект предполагает автоматизацию процессов контроля, диагностики и управления бортовым оборудованием, передачу информации о состоянии вагонного оборудования в депо», — отметил он.

На всех поездах будут внедрять современные средства обеспечения безопасности поездки, такие, как видеонаблюдение, система контроля и управления доступом в различные помещения, система пожарной безопасности, система позиционирования с использованием технологий ГЛОНАСС. Потребуется расширение спектра услуг, предоставляемых пассажирам с использованием средств связи, поездных информационных систем и сервисов: доступ в интернет, возможность просмотра меню вагона-ресторана в электронном виде, оформления заказа с оплатой кредитной картой, приобретение железнодорожных билетов непосредственно в поездах.

Важным элементом станет расширение средств автоматизации деятельности поезда бригады. Прежде всего процессов контроля и управления бортовым оборудованием, оформления отчетной документации, поиска неисправностей.

«Сегодня в поездах формирования ОАО ФПК уже внедряется система контроля, диагностики и управления оборудованием поездов, система контроля безопасности и связи пассажирского поезда (СКБ и СПП), автоматизированная система контроля посадки пассажиров в поезда», — говорит Константин Бобрышев. — Центр инновационного

**БАЗОВЫМ НАПРАВЛЕНИЕМ
ТРАНСПОРТНОЙ ПОЛИТИКИ
МНОГИХ РАЗВИТЫХ СТРАН
СЕЙЧАС ЯВЛЯЕТСЯ РАЗРАБОТКА
И ПРОДВИЖЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬ-
НЫХ ТРАНСПОРТНЫХ СИСТЕМ**



**ДВУХЭТАЖНЫЙ ВАГОН ЭКОНОМКЛАССА ПЕРЕВОЗИТ
104 ПАССАЖИРА, А БИЗНЕС-КЛАССА — 58**

развития ОАО ФПК предложил идею создания Единой информационной инфраструктуры пассажирского поезда (ЕИИПП) из компонент, отвечающих принципам унифицированности, масштабированности, позволяющую оптимизировать количество устанавливаемых в поездах программно-аппаратных средств. Это комплекс из четырех базовых универсальных аппаратно-программных средств, на основе которых с целью оптимизации бортового вычислительного комплекса внедряются и функционируют все поезда информационные системы и сервисы».

Поездная информационная магистраль ЕИИПП обеспечивает передачу данных между вагонами, автоматическое переконфигурирование системы при отцеплении или подсоединении вагонов. В систему входят радиомосты, обеспечивающие беспроводные межвагонные соединения. В частности, в вагонах производства ТВЗ радиомосты представляют собой маломощные узконаправленные Wi-Fi точки, которые изначально устанавливаются на вагонах. СКБ и СПП внедрены уже более чем на половине поездов ФПК. Среди их основных функций: отображение местонахождения поезда в реальном масштабе времени на мониторе начальника поезда и в информ-центре ОАО РЖД, контроль срабатывания систем пожарной сигнализации, нагрева бус, тревожной кнопки проводника и передача на телефонные трубки поезда бригады и сотруднику милиции тревожных сообщений, телефонная связь поезда бригады внутри состава поезда, спутниковая связь начальника поезда с диспетчером ФПК, руководством депо.

Еще одним важным элементом ЕИИПП становится автоматизированная система контроля посадки пассажиров в поезда дальнего следования (АСКПП). Она призвана обеспечить автоматизированный контроль посадки пассажиров в вагоны поездов дальнего следования и их реги-

страции при посадке с электронными билетами. В будущем АСКПП должна обеспечить продажу билетов пассажиру непосредственно в поезде. Сейчас сформирована концепция ЕИИПП, в соответствии с которой вновь закупаемые вагоны оборудуются информационной магистралью с Wi-Fi точками, телекоммуникационными и серверными блоками. Старые вагоны в процессе капитального ремонта дооснащаются необходимыми компонентами. Все вновь внедряемые или модернизируемые поезда информационные системы создаются на базе ЕИИПП.

СЛОЖНОСТИ ОБНОВЛЕНИЯ В 2012 году парк ОАО ФПК пополнится на 382 новых пассажирских вагона, в том числе 290 плацкартных вагонов, 25 купейных штабных, 3 вагона-ресторана, 13 вагонов типа «микст», 21 вагон с централизованным энергоснабжением для маршрута Москва—Ярославль (17 межобластных вагонов 2-го класса, 2 купейных штабных, 2 вагона СВ).

На сегодняшний день в парке компании около 23 тыс. пассажирских вагонов, из них более 12 тыс. оборудованы системой кондиционирования воздуха и более 7 тыс. — экологически чистыми туалетными комплексами.

«Обновление парка будет продолжаться и далее. ФПК разработана, а руководством РЖД утверждена инвестиционная программа на период 2012—2015 годов в объеме около 80 млрд рублей», — говорит господин Акулов. — До 2015 года мы планируем ежегодно увеличивать выручку в дерегулированном сегменте в среднем на 6,7% в год, а в период с 2016 по 2030 год — на 5,4%. Основная часть средств инвестпрограммы будет направлена на приобретение нового подвижного состава, до 2030 года требуется закупить до 16,5 тыс. единиц для замены вагонов, выбывающих по сроку службы. Однако интенсивность нашей работы по обновлению парка и других технических активов будет зависеть от финансовых возможностей компании, которые могут разойтись с сегодняшними планами».

Сейчас правительство России предлагает железнодорожникам новую схему субсидирования убыточных перевозок в регулируемом сегменте. Схема скопирована с системы госдотаций для социально незащищенных групп авиапассажиров и оказалась эффективной для авиакомпаний, но не для железной дороги.

В 2013 году Минфин планирует выделить 14,8 млрд рублей для субсидирования перевозок в плацкартных и общих вагонах поездов дальнего следования. При этом ранее на эти цели ежегодно выделялось около 30 млрд рублей. В то же время государственные ведомства, ответственные за тарифообразование в сфере пассажирских перевозок, пока ничего не сказали относительно того, будут ли они менять свой прежний принцип исчисления тарифов на уровне «ниже себестоимости».

До сих пор государство брало ежегодно на себя обязательство по 100-процентной компенсации выпадающих доходов ФПК. В 2009 и 2010 годах бюджет возместил их в полном объеме (36 млрд рублей и 35,8 млрд рублей соответственно). В 2011 году субсидии, предусмотренные госбюджетом в размере 30 млрд рублей, были израсходованы уже по итогам десяти месяцев. Дефицит госсубсидий к концу года составил 7,2 млрд рублей.

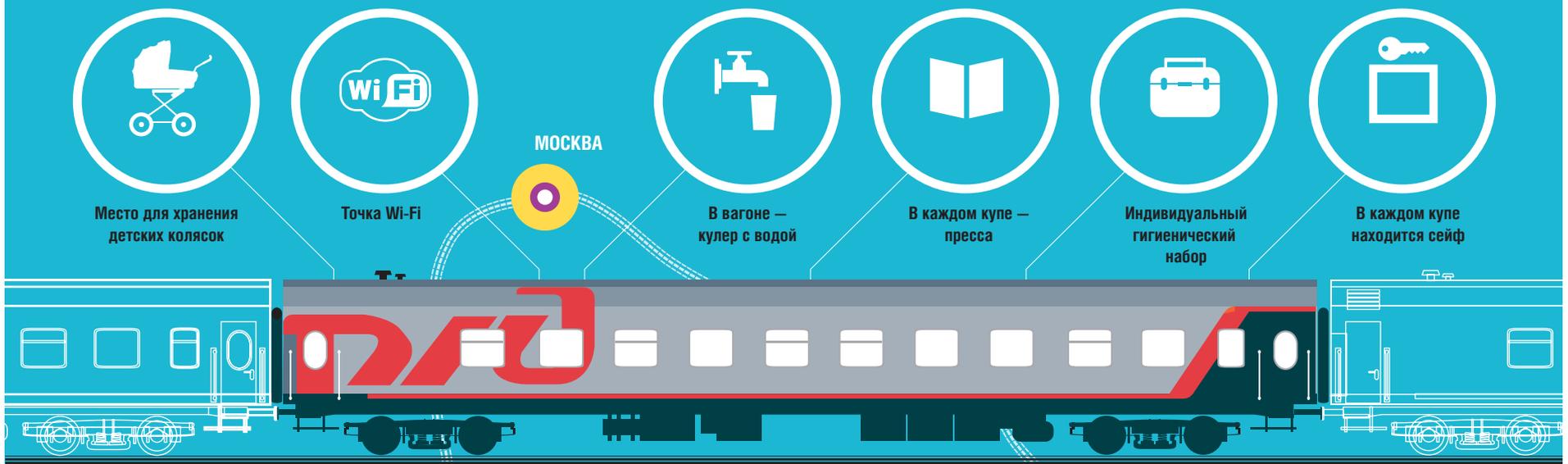
«Фактически последние два месяца компания осуществляла эти перевозки за счет собственных средств», — отметил Михаил Акулов. — В 2012 году мы оказались в аналогичной ситуации уже в октябре».

Федеральный бюджет на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов предусматривает выделение субсидий в 2013 году в размере 14,8 млрд рублей вместо требуемых 36,6 млрд рублей. В 2010—2011 годах ФПК приобретала порядка 400—500 вагонов в год. Но если режим возмещения будет изменен, закупки, по словам господина Акулова, сократятся до 120—160 единиц в год. При этом мощность Тверского вагоностроительного завода составляет 1200 вагонов в год. ■

КОЛИЧЕСТВО, ПЕРЕХОДЯЩЕЕ В КАЧЕСТВО

ПАССАЖИРСКИЕ ПОЕЗДА — НЕ ПРОСТО ВИД ТРАНСПОРТА. ЭТО ЦЕЛЫЙ МИР СО СВОИМИ ПРАВИЛАМИ, ТРАДИЦИЯМИ, ДОСТИЖЕНИЯМИ И РЕКОРДАМИ. КОЛИЧЕСТВО ЕЖЕГОДНО ПЕРЕВОЗИМЫХ ИМИ ПАССАЖИРОВ СОПОСТАВИМО С НАСЕЛЕНИЕМ НАШЕЙ СТРАНЫ, ОБЩАЯ ПРОТЯЖЕННОСТЬ МАРШРУТОВ ВООБЩЕ НЕ ИМЕЕТ АНАЛОГОВ В МИРЕ.

ОБНОВЛЕНИЯ В ПАССАЖИРСКИХ ВАГОНАХ ДАЛЬНОГО СЛЕДОВАНИЯ, ВНЕДРЯЕМЫЕ ФЕДЕРАЛЬНОЙ ПАССАЖИРСКОЙ КОМПАНИЕЙ



Самый длинный международный пассажирский маршрут, начинающийся в России: Москва—Ницца

3315 км

112,5 млн

пассажиров каждый год перевозят поезда Федеральной пассажирской компании



это **95,3** % всех пассажирских железнодорожных перевозок дальнего следования в России

3 %

всех грузобагажных перевозок в России осуществляет ФПК



управляет **590** багажными и почтово-багажными вагонами

Пассажиров обслуживает

39 тыс.



5,3 тыс.



6,2 тыс.



Каждый день с вокзалов отправляются

600

поездов дальнего следования



В их числе

91

фирменный поезд



Федеральная пассажирская компания управляет

23 395

вагонами



В их числе

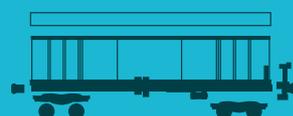
910

вагонов-ресторанов



1000

вагонов



ФПК списывает из-за изношенности каждый год

Пассажиры поездов ФПК в год выпивают

14 354 350

стаканов чая

Вместе с чаем они употребляют

20 000 000

пакетиков сахара

общим весом

207 тонн



Самый длинный маршрут пассажирского поезда: Москва—Владивосток

9 288,2 км

ВЛАДИВОСТОК

ПРИЯТНЫЕ СЮРПРИЗЫ — КЛИЕНТАМ, НЕПРИЯТНЫЕ — КОНКУРЕНТАМ

УЖЕ ПО ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫМ ИТОГАМ МОЖНО СУДИТЬ О ТОМ, ЧТО ОАО «ФЕДЕРАЛЬНАЯ ПАССАЖИРСКАЯ КОМПАНИЯ» (ФПК) ОБЕСПЕЧИТ ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАБОТЫ ПО СРАВНЕНИЮ С ПРЕДЫДУЩИМ ГОДОМ.

МИХАИЛ АКУЛОВ, ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ОАО РЖД, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ОАО ФПК

ПОЗИТИВНЫЕ ИТОГИ В первую очередь это увеличение числа отправленных пассажиров. Всего, согласно прогнозу, по итогам 2012 года число отправленных ОАО ФПК пассажиров составит 114,1 млн, что на 1,4% больше, чем в прошлом году. При этом хотелось бы выделить работу компании в традиционно наиболее напряженный летний период. В этом году существенно увеличились объемы перевозок по всем основным курортным направлениям: на Черноморское побережье было перевезено 10,6 млн человек, что на 5% выше аналогичного периода 2011 года, в Крым — 2,8 млн человек, на 10% больше, чем в летний сезон прошлого года.

При этом, подчеркну, несмотря на жесткую конкуренцию со стороны воздушного транспорта, в абсолютном значении прирост объемов перевозок железнодорожным транспортом по итогам года превышает аналогичный показатель у авиаторов в два с половиной раза.

Нарастив объемы перевозок, мы непрерывно работаем и над повышением эффективности деятельности компании. За 2010 и 2011 годы удалось реализовать полномасштабную программу сокращения затрат, эффект от которой превысил 11 млрд руб. По итогам работы в этом году мы планируем сэкономить еще 6,5 млрд руб. Причем реализация программы сокращения затрат не повлияла на качество обслуживания потребителей наших услуг, устойчивость и безопасность перевозок.

Также мы планируем выйти на лучший результат по размеру чистой прибыли по сравнению с 2011 годом. Таким образом, уже второй полный год самостоятельной работы на транспортном рынке ОАО ФПК заканчивает с положительной рентабельностью, что позволяет нам с оптимизмом планировать наше развитие в ближайшие годы, хотя есть объективные ограничения, которые сдерживают более динамичное движение вперед.

В связи с сокращением размеров государственного субсидирования, направленного на возмещение выпадающих доходов, в 2013 году ОАО ФПК предстоит масштабная работа по оптимизации эксплуатационных затрат. В рамках программы по сокращению затрат проводится работа по повышению качества использования подвижного состава, технологической оптимизации расписания, организации общего оборота с частичным исключением пунктов формирования, точечный анализ по договору аренды локомотивов с сокращением расходов по дизельному топливу, локомотивным бригадам и по непроизводительному использованию локомотивов. Запланировано сократить эксплуатационные затраты на компании за счет оптимизации производственных мощностей и равномерного распределения объемов по предприятиям.

В рамках международного сотрудничества мы взаимодействуем с иностранными администрациями с целью уменьшения размеров эксплуатационных расходов по международным поездкам, в частности за счет оптимизации платы за инфраструктуру, экипировку, перестановку подвижного состава. Кроме того, проводится работа по сокращению отдельных короткосоставных и малонаселенных поездов.

УЧАСТНИКИ ПРОГРАММЫ «РЖД БОНУС» ОБМЕНИВАЮТ БАЛЛЫ ЗА СОВЕРШЕННЫЕ ПОЕЗДКИ В ПОЕЗДАХ НА ПРЕМИАЛЬНЫЕ БИЛЕТЫ



МИХАИЛ АКУЛОВ:
«ПОВЫШЕНИЕ СКОРОСТЕЙ ДВИЖЕНИЯ ПОЕЗДОВ МЫ СЧИТАЕМ ОДНИМ ИЗ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ СОХРАНЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПАССАЖИРСКИХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК»

Успешный опыт пилотного проекта внедряется и на других направлениях. В этом году дневные поезда были запущены по маршрутам Санкт-Петербург—Петрозаводск, Санкт-Петербург—Псков, Москва—Смоленск.

При этом населенность таких поездов на всем маршруте следования в летний период этого года превышала 70%. Проведена работа по ускорению в пути следования трех пар поездов, курсирующих по маршруту Ярославль—Москва: их время в пути составляет 3 часа 09 минут при следовании из Москвы, 3 часа 25 минут — из Ярославля, раньше дорога занимала для пассажиров около 4 часов. Кроме того, для поездов на данном маршруте заказаны новые составы постоянного формирования из межобластных вагонов со скоростью курсирования до 160 км/ч, которые планируются к запуску в марте 2013 года.

Также в 2013 году планируется расширение сети пассажирских поездов с дневным и ускоренным режимом пропуска по маршрутам Москва—Брянск с сокращением времени в пути до 4 часов 30 минут, Москва—Нижний Новгород — до 4 часов, Краснодар—Адлер — 5 часов 30 минут, Москва—Кострома — 6 часов, Москва—Иваново — 5 часов.

ОПТИМАЛЬНЫЕ ЦЕНЫ В дальнейшем в качестве одного из перспективных направлений деятельности в регионах ОАО ФПК рассматривает возможность организации собственных автобусных маршрутов. Мультимодальные перевозки обеспечат комфорт для пассажиров, которые используют различные виды транспорта в одной поездке. А удобство пересадок будет достигнуто за счет стыковки расписания поездов с учетом других видов транспорта.

ОАО ФПК придает большое значение не только скорости передвижения, но и повышению ценовой доступности перевозок. Так, за последние два года рост тарифов в дерегулированном сегменте пассажирских перевозок дальнего следования, где ОАО ФПК самостоятельно определяет ценовую политику, составил лишь 5%, что значительно ниже уровня инфляции. Учитывая, что в этом году компания ввела скидку в размере 5% при покупке билета в вагоны дерегулированного сегмента через сайт ОАО РЖД, фактически пассажиры получили возможность приобретать проездные документы по ценам 2011 года. И это несмотря на то, что в последние два года компания не получила в полной мере из федерального бюджета компенсацию выпадающих доходов от государственного регулирования тарифов на перевозку в плацкартных и общих вагонах. В 2013 году стоимость проезда в купейных вагонах и вагонах «люкс» проиндексирована также на величину ниже уровня инфляции — 5%. При этом базовый размер тарифов на проезд в вагонах СВ остается неизменным. Данное решение позволяет снизить потребительскую стоимость оказываемых услуг в купейных вагонах и вагонах «люкс» на 6%, в вагонах СВ — на 11% (за счет того что при росте реальных доходов населения стоимость проезда сохраняется на уровне прошлого года).

С целью повышения доступности перевозок для пассажиров в 2012 году компания проводила маркетинговые акции, которые позволяли совершать поездку в поездах

НАВСТРЕЧУ РЕГИОНАМ Подчеркну, что ОАО ФПК, являясь социально ориентированной компанией, готово обсуждать вопросы организации пассажирского сообщения с каждым регионом.

Примеры положительных решений уже есть. 1 ноября 2012 года ОАО ФПК и Республика Ингушетия подписали соглашение о сотрудничестве в области пассажирских перевозок. По инициативе правительства республики в январе 2013 года будет назначен фирменный поезд сообщением Назрань—Москва отправлением один раз в два дня. При этом республика выразила готовность взять на себя компенсацию выпадающих доходов, которые возникнут у ОАО ФПК при организации перевозки пассажиров данным поездом. Помимо регулярного сообщения республика получит более 100 новых рабочих мест: согласно достигнутому договоренностям, бригада поезда будет формироваться из жителей региона.

Таким образом, проявленная социальная ответственность региональной власти перед населением стала решением, которое мы, как перевозчик, приветствуем и на которое ответили радикальным улучшением условий перевозок в сообщении с республикой.

Планируется, что проект будет реализован в два этапа. На первом этапе, с 10 января 2013 года, время движения поезда Назрань—Москва—Назрань сократится примерно на пять часов по сравнению с нефирменным

поездом, который сегодня курсирует в аналогичном сообщении один раз в четыре дня. Еще более существенное ускорение поезда будет достигнуто при переходе на новый график движения поездов на российских железных дорогах с лета 2013 года.

Кстати, хочу подчеркнуть, что повышение скоростей движения поездов мы считаем одним из основных факторов сохранения конкурентоспособности пассажирских железнодорожных перевозок. Согласно нашим исследованиям, скорость является ключевым параметром при выборе транспорта для 46% пассажиров.

Учитывая это, мы стремимся менять подход к организации перевозок в регионах. В частности, назначаем новые дневные поезда и изменяем график движения существующих, добиваясь минимального времени в пути. Первым проектом стал запуск и последующее ускорение поезда №45/46 Москва—Воронеж. За два года время поезда в пути было сокращено с 7 часов 58 минут до 6 часов 45 минут. В итоге объемы перевозок по маршруту выросли в два раза, населенность поезда в отдельные дни превышает 90%. Стоит отметить, что привлечение пассажира на данный маршрут способствует не только более низкой стоимости проезда и меньшей продолжительностью поездки по сравнению с конкурентами, но и возможность пересадок с данного поезда на междугородние автобусы и пригородные электропоезда с минимальными затратами времени.

ЧТО ТАКОЕ ФПК

Открытое акционерное общество «Федеральная пассажирская компания» (ОАО ФПК) создано согласно программе структурной реформы на железнодорожном транспорте и является дочерним предприятием ОАО РЖД. Доля ОАО РЖД в уставном капитале — 100% минус 1 акция. Дата государственной регистрации компании — 3 декабря 2009 года. Уставный капитал компа-

нии составляет 147 млрд руб. Для России ОАО ФПК является социально ориентированным национальным перевозчиком, реализующим политику государства по повышению мобильности населения и осуществляющим пассажирские перевозки в дальнем следовании во внутригосударственном и международном сообщении. ОАО ФПК — абсолютный лидер на рынке транспортных услуг по перевозке пассажи-

ров в поездах дальнего следования. Доля компании в общем пассажирообороте всех видов транспорта дальнего следования во внутригосударственном сообщении — более 56%. ОАО ФПК ежегодно отправляет порядка 600 поездов с различных вокзалов, а в периоды пиковых перевозок — свыше 800 поездов. Ежегодно услугами компании пользуется более 100 млн человек. По прогнозам, к концу 2012 го-

да пассажирооборот компании составит 114,1 млрд пасс-км. В собственности ОАО ФПК более 23,5 тыс. вагонов. Билеты на поезда дальнего следования ОАО ФПК доступны в продаже более чем в 2,5 тыс. пунктов продаж, почти в 4 тыс. пунктах продаж железнодорожных билетов компаний-агентов в России и за рубежом. Общая численность персонала компании превышает 80 тыс. человек.



дальнего следования различным категориям граждан по привлекательной цене. Максимальное снижение тарифа на проезд в поездах дальнего следования, которое предлагало в уходящем году ОАО ФПК, достигало 50%. В текущем году воспользоваться им могли пассажиры, приобретающие билеты заблаговременно — за 45–31 день до отправления поезда. В результате реализации данной акции спрос на купейные вагоны увеличился практически вдвое, а доходные поступления возросли более чем на 25%. За 2012 год маркетинговыми акциями было охвачено порядка 13 млн человек, или 48% от перевозок в дерегулируемом сегменте (купе, СВ и «люкс»). Дополнительные доходы компании от проведения акций составили 1,9 млрд рублей.

В июле мы презентовали широкой общественности проект, подготовка к которому велась длительное время: предложили пассажирам поездов дальнего следования программу лояльности «РЖД Бонус». Запуск программы был приурочен к сезону массовых летних перевозок. Участники программы накапливают баллы за совершенные поездки в поездах и вагонах ОАО ФПК, которые впоследствии могут обменивать на премиальные поездки.

В первую неделю в программе лояльности было зарегистрировано 9 тыс. человек. В настоящее время в нее вступило более 110 тыс. человек.

В первом квартале 2013 года планируется запуск системы управления доходности, которая позволит ОАО ФПК формировать цену для каждого направления с учетом сезона, дней недели, конкурентоспособности маршрута и ожидаемого спроса. На первом этапе система динамического ценообразования будет внедряться на 42 поездах дальнего следования, курсирующих на четырех направлениях — Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Воронеж и Смоленск. Вторую фазу проекта, а это еще десять направлений, мы готовим к пику летних перевозок следующего года. Благодаря внедрению новой системы ком-

пания рассчитывает сократить ценовой разрыв между разными категориями вагонов и увеличить пассажиропоток в дерегулированном сегменте перевозок на 4–5%.

УДОБСТВО ДЛЯ ПАССАЖИРОВ Мы активно внедряем современные виды сервисов для удобства наших пассажиров. Одно из направлений этой работы — оптимизация продаж. В ближайшие пять лет планируется значительно сократить количество традиционных билетных касс, заменяя их на современные средства продажи билетов, при этом увеличить долю билетов, оформляемых через электронные каналы — терминалы и сайт ОАО РЖД, с сегодняшних 13% до 40%.

В соответствии с поставленными целями в ушедшем году мы активно развивали каналы реализации проездных документов. С целью сокращения очередей в кассах на вокзалах был установлен 271 транзакционный терминал самообслуживания для приобретения билетов дальнего следования. О том, что пассажиры по достоинству оценили удобство пользования ТТС, свидетельствует рост продаж через терминалы в 2,6 раза по сравнению с уровнем 2011 года.

Компания продолжает стимулировать пассажиров к приобретению билетов через интернет: в мае была введена скидка в размере 5% при покупке билетов на сайте ОАО РЖД на поезда дальнего следования формирования ОАО ФПК в вагоны класса «люкс», СВ и купейные, за исключением поездов формирования Калининградского филиала.

Успешно развивается услуга электронной регистрации, которая позволяет произвести посадку в поезд при наличии только паспорта, без оформления билета на бланке, что существенно улучшает качество обслуживания пассажиров. В планах ОАО ФПК — реализовать возможность посадки пассажиров, прошедших электронную регистрацию, с любой станции маршрута следования поезда.

В ноябре реализована услуга возврата электронных билетов на сайте ОАО РЖД. Данная услуга позволяет произ-

водить расчеты с пассажирами автоматически в онлайн-режиме. Сегодня подобных систем нет ни у одного перевозчика в России и на пространстве СНГ. При этом мы встали на один уровень с крупнейшими мировыми транспортными компаниями, которые предоставляют пассажиру данную услугу.

Сегодня билеты на все поезда дальнего следования в России, а также в сообщении с Финляндией, Германией, Чехией и Францией можно приобрести через интернет. При этом мы расширяем не только географическую, но и ценовую возможность приобретения билета. В июне был запущен проект продажи проездных документов в кредит. Услугу предложат в 76 специализированных кассах вокзалов крупных городов России.

Не без гордости могу сообщить, что в области внедрения инновационных технологий продаж проездных документов мы являемся флагманом для перевозчиков стран ближнего зарубежья, которые стремятся перенять у нас опыт.

НОВЫЕ ВАГОНЫ В своем развитии компания не останавливается на повышении качества обслуживания, но и обновляет вагонный парк. Так, ОАО ФПК ожидает поставку 50 двухэтажных вагонов СВ и купе, которые будут курсировать в составе поездов сообщением Москва—Адлер уже летом следующего года. Это позволит вдвое увеличить вместимость поездов на загруженном южном направлении во время сезона отпусков.

Также в перспективе приобретение двухэтажных вагонов с местами для сидения, рассчитанных на движение со скоростью до 160 км/ч, которые мы планируем использовать на коротких маршрутах в межрегиональных поездах постоянного формирования. В настоящее время готовится документация для заключения договора с Тверским вагоностроительным заводом на поставку первой партии таких вагонов в 2015 году.

Приятно отметить, что в этом году у нас было много праздничных событий. Совсем недавно, 3 декабря, мы по всей стране отмечали День пассажира. Дата была выбрана неслучайно. В этот день Федеральной пассажирской компании исполнилось три года. Мы ценим всех, кто выбирает путешествие по железной дороге, а что может быть лучше, чем разделить важное для нас событие вместе с нашими пассажирами. Торжественные мероприятия прошли на всех крупных вокзалах — от Калининграда до Владивостока. Вокзалы и поезда дальнего следования были празднично украшены, по громкой связи транслировались поздравления, наши сотрудники надели парадную форму. Ориентируясь в своей работе на клиентов, нам важно знать мнение каждого из них — считаю, что проведение Дня пассажира как нельзя лучше способствовало этому. В Екатеринбурге мы определили 100-миллионного пассажира в дальнем следовании по итогам 2012 года, вручили ему сертификат и ценный приз. А все пассажиры, оказавшиеся в этот день на 12-м месте в третьем вагоне поезда, стали победителями акции «Счастливый пассажир» и получили специальные призы. Творческие конкурсы, концерты, фотовыставки, сувениры и памятные подарки — это лишь малая часть того, что мы сделали в этот день для пассажиров. В «общественных приемных», организованных на вокзалах, любой пассажир мог задать сотруднику ОАО ФПК интересующие его вопросы. Мы получили немало благодарностей, и это можно назвать главным подарком к празднику. Как и результаты работы, с которыми мы подошли к трехлетию, это подтверждение того, что наши предложения востребованы у пассажиров.

Кроме того, накануне праздника ОАО ФПК стало лауреатом национальной премии «Компания года-2012» в номинации «Железнодорожный транспорт», получив, таким образом, признание и со стороны бизнес-сообщества. Все это свидетельствует о том, что мы на правильном пути. ■



РОМАН ЯРОВОЦКИЙ

В ЭТОМ ГОДУ ФПК ПРОВОДИЛА МАРКЕТИНГОВЫЕ АКЦИИ, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯЛИ ПОКУПАТЬ БИЛЕТЫ СО СКИДКАМИ 50%

ПАССАЖИРСКАЯ ЭКСПАНСИЯ

ЧИСЛО ПАССАЖИРОВ, ГОТОВЫХ ОТПРАВИТЬСЯ ИЗ РОССИИ В ЕВРОПУ ИЛИ АЗИЮ ПОЕЗДОМ, РАСТЕТ УЖЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ, НО НЕ ТАК БЫСТРО, КАК В АВИАЦИИ. ОДНАКО, ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНИКИ ГОТОВЫ БОРОТЬСЯ ЗА КЛИЕНТА.

АЗАЛИЯ ИДРИСОВА

ЗАПАДНЫЙ МАРШРУТ Большинство международных маршрутов в России обслуживает Федеральная пассажирская компания (ФПК), и только один — Дирекция скоростного сообщения ОАО РЖД.

В настоящее время поезда и беспересадочные вагоны ФПК курсируют в сообщении с 20 странами ЕС и Азии по 44 международным маршрутам. За десять месяцев 2012 года в международном сообщении (со странами СНГ, Балтии и дальнего зарубежья) ФПК перевезла 17,5 млн человек — на 2% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

Пассажиропоток между Россией и Францией в железнодорожном сообщении увеличился с появлением нового поезда, курсирующего между Москвой и Ниццей. Так, до запуска этого поезда в 2009 году из России во Францию по железной дороге было перевезено 1366 пассажиров. Новый поезд начал курсировать в сентябре 2010 года и по итогам года число перевезенных пассажиров выросло до 2565. В настоящее время это самый длинный трансевропейский маршрут — 3315 км. Поезд находится в пути 52 часа, и за это время проходит по территории восьми государств.

Запуск поезда Москва—Ницца — инициатива президента ОАО РЖД Владимира Якунина.

Как рассказал первый заместитель генерального директора ОАО ФПК Владимир Каляпин, глава РЖД решил восстановить маршрут в Милано, по которому ездила российская императорская семья в начале прошлого века. Сегодня поезд доступен для всех желающих россиян, и к настоящему времени он перевез уже более 16 тыс. пассажиров.

Маршрут Москва—Берлин—Париж появился год назад. Его нельзя назвать принципиально новым: прямой поезд в сообщении между российской и французской столицами существовал и ранее, но его отменили в 1993 году. В 2007 году в сообщении с Францией начал курсировать прицепной вагон в составе поезда Москва—Берлин. В столице Германии пассажиры ожидали отправления поезда на Париж около десяти часов, и поездка продолжалась два дня. Теперь время в пути от Москвы до Парижа занимает 38 часов 30 минут.

В зимний период поезд отправляется из Москвы три раза в неделю, в летний — пять раз в неделю. Расписание составлено таким образом, что пассажир проводит в поезде только одну ночь. За год курсирования поезд перевез около 35 тыс. пассажиров. Населенность поезда в Париж — в среднем 65%, а в летний пиковый сезон — 85%.

«Маршрут Москва—Берлин—Париж пользуется стабильной популярностью у пассажиров, в том числе иностранцев. В Европе, в частности во Франции, развито скоростное железнодорожное сообщение, а традиционные перевозки — ночные поезда «отели» — незаслуженно забыты. Однако сегодня европейцы уже рассматривают та-

кой тип перевозки как серьезного конкурента скоростному движению, поскольку пассажирам очень удобно перемещаться на большие расстояния во время сна», — говорит заместитель генерального директора ФПК Олег Никитин. Также он пояснил, что в начале 2015 года планируется закупить для эксплуатации на данном маршруте поезда производства компании Talgo с изменяющейся шириной колесных пар: «Это позволит сэкономить время на границе между Беларуссией и Польшей — около двух часов, которые сегодня требуются для смены колесных пар при переходе с колеи российского стандарта на европейскую».

Расширяя географию международных сообщений, ФПК эксплуатирует и прицепные вагоны, в том числе на популярных курортных направлениях в летний период. Так, с июня 2009 года вагон впервые отправился в черноморский город Бар. С июня 2012 года в Хорватию курсирует вагон Москва—Сплит. В настоящее время ОАО ФПК изучает перспективы развития перевозок в Австрию, Германию и Финляндию. «В течение двух лет вопрос с запуском прямого маршрута в Вену будет решен», — говорит Владимир Каляпин. — Это будет скоростной поезд, в настоящее время мы рассматриваем два варианта прокладки этого маршрута: через Украину и через Венгрию».

СЕВЕРНОЕ СОСЕДСТВО В ближайших планах у ФПК развитие перевозок в сообщении с Финляндией. В этом году ОАО ФПК выступило инициатором расширения географии сообщений с популярной у россиян страной за счет организации курсирования пассажирских поездов по маршрутам Петрозаводск—Сортавала—Йозансуу, Петрозаводск—Костомукша—Оулу и Санкт-Петербург—Иматра. Инициатива получила поддержку российских органов государственной власти, финских железных дорог, муниципальных образований Финляндии.

Первый пробный рейс поезда сообщением Санкт-Петербург—Иматра состоялся в ноябре, а первый поезд до Йозансуу отправится из Петрозаводска в декабре. Предполагается, что на первом этапе на данных направ-



СПАЛЬНЫЕ ВАГОНЫ МНОГИЕ ПАССАЖИРЫ РАССМАТРИВАЮТ КАК БОЛЕЕ УДОБНУЮ АЛЬТЕРНАТИВУ СКОРОСТНЫМ ПОЕЗДАМ

лениях будут курсировать туристические поезда, формировать которые будут по заявкам туроператоров. При наличии достаточного спроса в 2013–2014 годах в график будут вводиться туристические поезда выходного дня, отправляющиеся из России в пятницу и возвращающиеся в воскресенье. В перспективе к 2015 году при условии роста пассажиропотока и создания пунктов

пропуска через государственную границу, работающих на постоянной основе, ФПК может назначить регулярные поезда, курсирующие три-пять раз в неделю.

«Железнодорожный транспорт наиболее эффективен при перевозке пассажиров на средние расстояния — от 300 до 800 км. Экономия времени в перелете теряется на трансферы из аэропортов в центры городов назначения. Маршрут «Аллегро» очень удобен: три часа — и пассажир в центре Хельсинки. В сравнении с авиAPERелетами железнодорожные перевозки в Скандинавском направлении гораздо более дешевы и доступны», — говорит Инна Чистоклетова, менеджер по развитию Скандинавского направления компании Danko Travel. Впрочем, несмотря на все преимущества, «Аллегро» пока не может похвастаться полной заполняемостью.

Но предпосылки для формирования высокого пассажиропотока есть. В прошлом году Иматру, по данным мэрии финского города, посетило порядка 1,8 млн россиян, в 2012-м ожидается уже 2 млн. Сейчас российские туристы приезжают в Иматру в основном на автомобилях, но муниципальные власти готовы развивать транспортную инфраструктуру для организации железнодорожных маршрутов.



МОСКВА — НИЦЦА — САМЫЙ ДЛИННЫЙ ПАССАЖИРСКИЙ ТРАНСЪЕВРОПЕЙСКИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ МАРШРУТ РЖД. ЕГО ПРОТЯЖЕННОСТЬ СОСТАВЛЯЕТ 3315 КМ

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ ТРАНСПОРТ ЭФФЕКТИВЕН ПРИ ПЕРЕВОЗКЕ ПАССАЖИРОВ НА РАССТОЯНИЯ ОТ 300 ДО 800 КМ

↑
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



ПОПРАВКА НА РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ Железнодорожники закупают новые комфортабельные вагоны, разрабатывают дополнительные услуги для пассажиров — словом, делают все, чтобы превратить поездку в удовольствие. Понятно, что соревноваться с авиатранспортом в сегменте дешевых билетов железные дороги могут не всегда. Их пассажир тот, кто готов платить в первую очередь не за скорость, а за комфортное путешествие. Тем не менее самые дешевые билеты на международные поезда остаются востребованными.

«В высокий сезон востребованность поезда Москва—Ницца—Москва высока и даже чувствуется нехватка мест. Дефицит в это время обусловлен редким курсированием поезда и наличием в поезде всего двух вагонов второго класса, которые летом распродаются буквально за первые две недели продажи билетов», — рассказал менеджер по развитию туроператора ArvikReisen Андрей Бахаев. — Поезд Москва—Париж—Москва тоже достаточно загружен в течение года, но свободные места в поезде все же остаются. На мой взгляд, объединение направления на Париж и Берлин в один поезд было достаточно удачным решением».

Но туроператоры отмечают, что для большинства туристов стоимость билетов на поезд высока. «Самолет остается гораздо более дешевым средством передвижения. Ввиду большой конкуренции на многие направления авиакомпании предлагают различные тарифные варианты и варианты времени вылета, у поезда такого конкурентного инструмента нет. Если у человека есть страх перед полетами, то у него не так много вариантов добраться до Европы. В летний сезон поезд по цене еще не может составить конкуренцию прямым регулярным рейсам

авиакомпаний, поскольку тарифы на поезд фиксированные и не зависят ни от глубины продаж, ни от величины спроса», — объясняет Андрей Бахаев.

Вице-президент Ассоциации туроператоров России Дмитрий Горин отмечает, что на цену вопроса влияет не столько отсутствие конкуренции у единственного перевозчика — ФПК, сколько плата за инфраструктуру стран, по территории которых проходят международные маршруты.

«Каждой из стран, по территории которых проходит маршрут, перевозчик платит за использование инфра-

структуры. Неслучайно большей популярностью пользуются поезда, которые ходят на средние расстояния, например в Хельсинки», — говорит Дмитрий Горин.

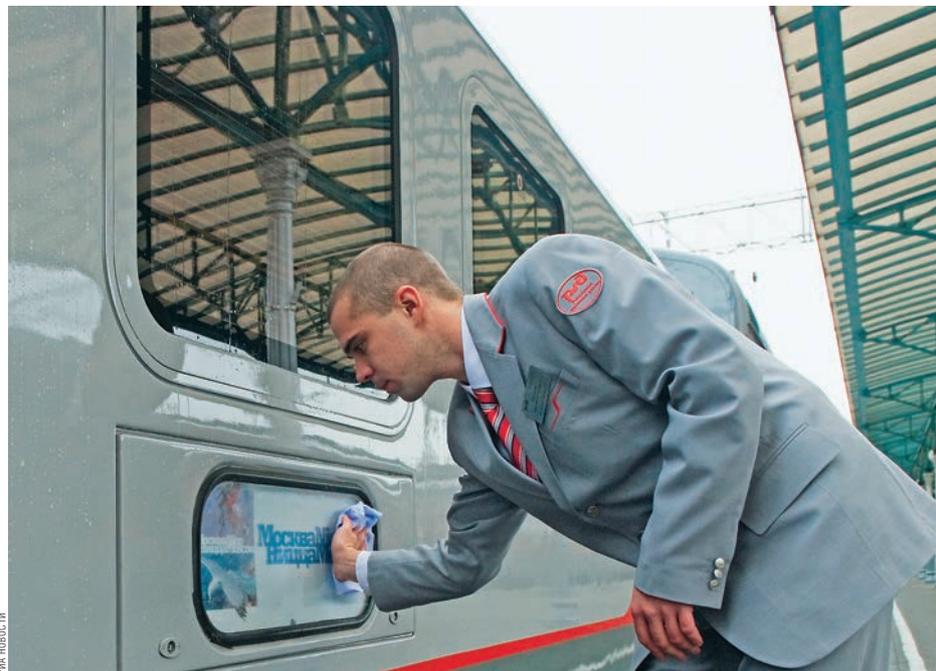
За последние два года экономическая эффективность международных перевозок возросла благодаря оптимизации маршрутов, отмене убыточных поездов и прицепных вагонов. Следуя такому курсу, ФПК сэкономила в 2011 году около 1 млрд руб.

Компания совместно с ОАО РЖД уже разрабатывает новую концепцию договоров по использованию российской инфраструктуры для перевозчиков других стран.

«Если поезд по какому-то направлению для наших коллег — перевозчиков других стран прибыльный, а для нас убыточный, мы будем с ними заключать договор. Коллеги просто будут платить за инфраструктуру, тем самым покрывая наши убытки. Такой договор, например, в скором времени будет с Белоруссией. Это путь к достижению рентабельности поездов», — говорит Олег Никитин.

Помимо работы над снижением стоимости перевозок для увеличения привлекательности новых трансъевропейских железнодорожных маршрутов ФПК разработала систему скидок для билетов, ввела систему электронной регистрации и начала продавать билеты через интернет. ■

ФПК ИЗУЧАЕТ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПЕРЕВОЗОК В АВСТРИЮ, ГЕРМАНИЮ И ФИНЛЯДИЮ



НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ
ПОЕЗД МОСКВА — НИЦЦА ПЕРЕВЕЗ
УЖЕ БОЛЕЕ 16 ТЫС. ПассажиРОВ

РИА НОВОСТИ

БИЛЕТ ВЫХОДНОГО ДНЯ

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТУРИЗМА НЕЛЬЗЯ НАЗВАТЬ СФОРМИРОВАННЫМ. ДЛЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО КЛИЕНТА ОПЕРАТОРЫ РАЗВИВАЮТ ПОПУЛЯРНУЮ НЕКОГДА ПРАКТИКУ — ПОЕЗДА ВЫХОДНОГО ДНЯ. А ЦЕЛЕВУЮ АУДИТОРИЮ ДЛИТЕЛЬНЫХ КРУИЗОВ ЧЕРЕЗ ВСЮ СТРАНУ СОСТАВЛЯЮТ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ЗАРУБЕЖНЫЕ ТУРИСТЫ. УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ОБОИХ НАПРАВЛЕНИЙ, ПО МНЕНИЮ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНИКОВ, ВОЗМОЖНО ТОЛЬКО ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ РЕГИОНАЛЬНЫМИ АДМИНИСТРАЦИЯМИ.

КОНСТАНТИН МОЗГОВОЙ

КОРОТКИЙ МАРШРУТ В середине минувшей осени администрация фамильного имени поэта Михаила Лермонтова Тарханы, что под Пензой, испытала самый настоящий шок. Привыкшие принимать небольшие группы, преимущественно школьников по 20–30 человек, сотрудники музея-заповедника вдруг получили заявку сразу на 272 туриста. Сначала подумали, что ошибка: затесалась лишняя двойка в конце, перезвонили в компанию-заказчика. Выяснилось, что все правильно и группа действительно из 272 человек. Тарханы были выбраны в качестве гвоздя программы для пассажиров первого в новейшей истории Пензенской области туристического поезда. Для экскурсоводов это было серьезное испытание: как развести между тремя объектами осмотра такое количество людей. Впрочем, и самих экскурсоводов в таком количестве удалось найти с большим трудом. Однако Тарханы с испытанием справились.

Не меньшее волнение, чем музейные работники, испытывали и представители администрации региона. Туристический поезд, несмотря на выходной день и ранний час, приехала встречать внушительная делегация во главе с вице-губернатором Вячеславом Сатиным.

«Пенза в своем желании видеть у себя большие группы туристов отнюдь не одинока. В столь резком увеличении турпотока заинтересованы практически все региональные администрации, — объясняет генеральный директор «РЖД Тур» — дочернего общества ОАО ФПК Сергей Ильягуев. — Когда мы год назад решили попробовать воссоздать традиции путешествий по железной дороге в формате выходного дня, то, конечно, надеялись, что интерес к инициативе будет. И рады, что ожидания оправдываются».

Впервые массовый железнодорожный туризм появился в Советском Союзе в начале 1970-х годов. Получив в свое распоряжение два выходных в неделю, трудящиеся стали с большой охотой совершать краткосрочные железнодорожные путешествия. Маршруты строились, как правило, по одному сценарию: выезд в пятницу после работы, ночь в пути — и туристы приезжали в пункт назначения, где их ждала насыщенная программа. Отправление обратно вечером в субботу, а в воскресенье группа возвращалась домой. Из-за формата такие путешествия получили свое название — поезда выходного дня. В тех случаях когда вместо культурно-



ТУР НА ПОЕЗДЕ «АЛЕКСАНДР НЕВСКИЙ» СТОИТ ДО €8 ТЫС.

исторического центра маршрут лежал в природный заповедник или зону отдыха, его называли поезд здоровья.

«В настоящее время в стране сложилась не совсем правильная ситуация — например, египетские пирамиды видели неизмеримо большее количество наших соотечественников, чем, к примеру, памятник «Тысячелетие России» в Великом Новгороде. Этой осенью стартовал проект «Пять пятниц» — серия туристических поездов между региональными культурно-историческими центрами России в формате того самого выходного дня. Такие туристические поезда удобны для клиентов в первую очередь тем, что они платят сразу за пакетную программу — продается не только перевозка, а полный туристический продукт: экскурсия, осмотр достопримечательностей и питание», — рассказал заместитель генерального директора ОАО «Федеральная пассажирская компания» Андрей Калибердин.

«Когда мы только задумывались о том, чтобы возродить туристические поезда, советовались, то приходилось слышать, что туризм в регионе возможен только в двух

форматах: либо к морю, либо к пивному ларьку, — вспоминает Сергей Ильягуев. — Однако от идеи не отказались, решили все-таки поспорить с этим утверждением».

ПЯТЬ ПЯТНИЦ НА ВЫХОДНЫХ «На первом этапе пришлось поехать по регионам, встречаться с руководителями местных туристических компаний, убеждать и доказывать, что железная дорога и туризм вполне могут существовать как единое целое», — рассказывает о старте проекта «Пять пятниц» заместитель начальника управления маркетинга ФПК Александр Львов. Турбизнесу предлагалась следующая модель сотрудничества: «РЖД Тур», как официальный оператор проекта от холдинга РЖД, организует перевозку по максимально выгодным ценам, гарантируя, что люди поедут во вполне комфортных условиях (современные купейные вагоны, кондиционеры, биотуалеты). А региональные туркомпании-партнеры на базе данной перевозки формируют новый туристический продукт и продвигают его на рынке.

«Сомнения были, конечно, большие. Даже несмотря на то что цены на билеты действительно оказывались

ниже, чем в регулярном сообщении, автобусные туры выходят дешевле. Да и набрать сразу такую большую группу — 300–400 человек, чтобы заполнить 10–12 вагонов, такого опыта у нас тоже прежде не было», — делится директор самарской компании «Профцентр» Елена Мартыненко.

Сегодня Самара — лидер по числу туристических поездов выходного дня. В сентябре состав возил туристов в Москву, в октябре — в Пензу, в ноябре — в Нижний Новгород. Причем если первый поезд наполнялся с большим трудом — многих приходилось буквально уговаривать поехать, то на третий люди уже записывались заранее, билеты были раскуплены практически полностью еще за две недели до отправления.

Кроме Самары в пилотном проекте по запуску железнодорожных маршрутов выходного дня приняли участие туркомпании из Нижнего Новгорода и Челябинска.

Помимо социальной составляющей — возрождения железнодорожного туризма — для Федеральной пассажирской компании проект «Пять пятниц» важен еще и потому, что позволяет увеличить объем перевозок в купейном сегменте. В настоящее время заполняемость таких экскурсионных поездов почти стопроцентная, говорит генеральный директор ФПК Михаил Акулов. В 2013 году география проекта «Пять пятниц» существенно расширилась. Инициатива получила широкое освещение в СМИ, в том числе в изданиях, ориентированных на представителей туристической индустрии. «В настоящий момент ведем переговоры с представителями из Казани, Уфы, Ижевска, ряда других городов. Вполне вероятно, что вскоре туристические поезда выходного дня появятся и в этих регионах», — говорит Сергей Ильягуев.

ПО СЛЕДАМ ЦАРСКОЙ СЕМЬИ Помимо проекта «Пять пятниц» вот уже несколько лет большой популярностью пользуются железнодорожные круизы через всю Россию к озеру Байкал и дальше во Владивосток или через Монголию в Китай. Этот туристический продукт ориентирован пока исключительно на иностранную аудиторию. За возможность посмотреть Россию из окна комфортабельного специального поезда «Александр Невский» зарубежные гости готовы выкладывать от €8 тыс. и больше.



КУПЕ «АЛЕКСАНДРА НЕВСКОГО» ПО УРОВНЮ КОМФОРТА НЕ УСТУПАЕТ ГОСТИНИЧНЫМ НОМЕРАМ



До сих пор организаторами таких поездов выступали преимущественно иностранные же туркомпании. Но уже летом будущего года по легендарному Транссибу поедет первый поезд, маршрут которого разрабатывался специалистами «РЖД Тур».

«Анализируя опыт наших иностранных коллег, мы постарались найти свою отличительную черту, так сказать, фишку, которая выделит наш продукт», — поясняет гендиректор «РЖД Тур» Сергей Ильягуев.

В итоге появился поезд «Императорская Россия». Начало маршрута — Санкт-Петербург. Далее остановки в Москве, Казани, Екатеринбурге, Тобольске, Омске, Новосибирске, Иркутске и на озере Байкал. Экскурсионная программа в каждом городе построена с учетом разных периодов истории российской императорской семьи.

Презентация маршрута прошла на двух международных туристических выставках — в Лондоне и Шанхае. «Уже сейчас можно констатировать, что интерес к нашему новому продукту большой. Мы собрали более 100 заявок от зарубежных компаний, которые хотели бы реализовать путевки на наш поезд», — говорит Сергей Ильягуев.

В ближайших планах «РЖД Тур» — вывод поезда «Императорская Россия» на новые туристические рынки, в первую очередь в странах Латинской Америки.

Успех проекта объясняется в том числе и сравнительно невысокой стоимостью путевок по сравнению с конкурентами. Цены на «Императорскую Россию» начинаются от €3 тыс. За эту цену помимо экскурсий турист получает возможность путешествовать в купейном вагоне повышенной комфортности, пользоваться вагоном-душом, обедать и проводить время в ресторанах и вагоне-баре.

Транссиб — отнюдь не единственное перспективное направление. «Подобную программу мы готовим, например, на поезде, следующем по самому длинному трансевропейскому маршруту Москва—Ницца, который недавно отметил вторую годовщину. Этот поезд интересен тем, что делает остановки в очень интересных местах Европы: Вене, Польше, Южном Тироле, Монако», — отметил заместитель генерального директора ФПК Андрей Калибердин.

ЗЕЛЕННЫЕ СТОЯНКИ По словам заместителя начальника управления маркетинга ФПК Александра Льво-

ва, у холдинга РЖД большие планы по дальнейшему развитию туристических маршрутов по железной дороге. «Надеемся, к „Пяти пятницам“ и маршрутам по Транссибирской магистрали в скором времени добавятся и поезда к так называемым зеленым стоянкам — специально оборудованным площадкам для активного отдыха и пикников. Совместно с „РЖД Тур“ мы сейчас изучаем такие варианты», — говорит Александр Львов. Однако для успешной реализации данной идеи требуется активное содействие регионов. «Речь идет в первую очередь об инвестировании средств в развитие соответствующей инфраструктуры. Для того чтобы люди куда-то поехали, им нужно создать комфортные условия для отдыха», — объясняет генеральный директор «РЖД Тур». — Если посмотреть на зарубежный опыт, то там вложения в создание рекреационных зон успешно окупаются».

Нужно отметить, что в некоторых регионах власти уже активно сотрудничают с железнодорожниками в сфере туризма. К примеру, продуктом совместной инициативы ФПК, «РЖД Тур» и администрации Новгородской области стал туристический маршрут Москва—Великий Нов-

город—Тверь—Торжок. В рамках этого тура помимо традиционного осмотра основных достопримечательностей предусмотрено интерактивное шоу «Новгородское вече», а также ряд познавательных мастер-классов.

О том, что в развитии железнодорожного туризма должны быть заинтересованы сами регионы, говорят и эксперты рынка. Так, эксперт-аналитик отдела исследований железнодорожных пассажирских перевозок Института проблем естественных монополий (ИПЕМ) Лев Рузавин называет две составляющие, необходимые для успешного продвижения традиций путешествия по железной дороге. «Для того чтобы железнодорожный туризм в России был популярен и доступен, необходимо уменьшить стоимость тура за счет понижения транспортных расходов, а также разработать экскурсионно-развлекательную программу и улучшить инфраструктуру принимающей стороны. И как раз разработка таких программ — это в первую очередь вопрос к регионам. Главы субъектов РФ, на примере того же Великого Новгорода, должны показать — и доказать! — заинтересованность в продвижении своей территории на туристическом рынке», — считает аналитик ИПЕМ. ■

ПРЯМАЯ РЕЧЬ ВЫ БЫ КУДА НА ПОЕЗДЕ ПОЕХАЛИ?

Владимир Рыжков, сопредседатель республиканской партии России — партии народной свободы:

— Я хотел бы съездить на Север, например в Мурманск или в Архангельск. Мне кажется, это было бы очень интересно. И конечно, как любой нормальный человек, мечтаю проехать от Москвы вдоль Байкала до Владивостока. Или же от Москвы до Пекина через пустыню Гоби. Я часто летаю над ней в самолете, там прекрасные, величественные виды. Но, к сожалению, пока для меня это слишком долго и дорого. Круизные поезда просто за пределами дороги. Вообще, я из семьи железнодорожников и очень люблю железные дороги. И родился я в Рубцовске на Алтае в 100 метрах от железной дороги. И в детстве я мечтал стать железнодорожником. Я обожаю поезда и прекрасно в них сплю, а вот в самолетах не могу. Я постоянно езжу по России в поезде. Недавно ездил на избирательную кампанию в Саратов на фирменном поезде. Несколько раз в прошлом году ездил на поезде «Вятка» в Киров. В Питер я вообще никогда не летаю. Когда время на поездку занимает меньше суток, я еду поездом, а когда больше, как на мой родной Алтай, то мне уже жалко времени. Если бы поезда ходили быстрее, то я ездил бы только поездом, так как это комфортнее и безопаснее. Обычно я езжу люксом, и комфортность поездки меня вполне устраивает. Тем более что в детстве я ездил в общих вагонах и человек я спартанский. Сейчас поезда перестали опаздывать, в отличие от советского времени, но билеты все-таки за пределами дороги. Они должны быть в два раза дешевле, и тогда народ начнет ездить, а это даст толчок развитию железных дорог. Мне кажется, что билеты у нас дороже, чем в Европе. И это не объясняется ничем, кроме как монополизмом.

Валерия, певица:

— Конечно, на гастроли. Последние два месяца я только на поездах и езжу. Сейчас такие поездки, которые мне доставляют одно удовольствие. Комфортабельные и чистые вагоны, а купе — это вообще отдельная уютная комната. Раньше приходилось выкупать целое купе, чтобы можно было более или менее отдохнуть. Но санитарной комнатой пользовались общей — в конце вагона, а это уже дискомфорт. Сейчас же в отдельном купе есть не только все необходимое, но даже отдельный душ. Теперь боязни ехать поездом у меня нет. Я знаю, что во время этой поездки отдохну и мне ничего поездку омрачать не будет.

Геннадий Зюганов, лидер КПРФ:

— Я много езжу поездами и к избирателям, и на отдых. Конечно, сейчас более комфортабельные поезда, более уютные и современные купе, где можно отдохнуть, посмотреть телевизор и даже принять душ. Но такие блага могут позволить себе только обеспеченные люди. Простым же россиянам из-за облачных цен на билеты уже не всегда по карману даже плацкартные вагоны. РЖД сейчас стараются от них потихоньку избавляться, поэтому, насколько я знаю, народ испытывает дефицит дешевых билетов. У нас страна огромная, и очень часто можно встретить семьи, которые разбросаны по всей стране: молодежь живет за Уралом, а старики — в южной части России. И, к сожалению, из-за высоких тарифов они годами могут не видеться друг с другом. Ни в одной стране мира нет таких высоких цен на внутреннее железнодорожное и авиасообщения, как у нас. Поэтому сейчас скорее надо думать не об улучшении комфорта, а о снижении цен на пассажирские перевозки.

Сергей Железняк, зампред госдумы («Единая Россия»):

— Чаще всего, конечно, в Санкт-Петербург езжу поездом. Мне кажется, что достаточно удобное современное решение — «Сапсаны», потому что они позволяют не тратить ночь в поезде, а за несколько часов добраться до другого города. Я ездил много куда, но в последнее время только на «Сапсане», поэтому мне сложно говорить о современном сервисе. Я надеюсь, что за последние пару лет сервис заметно улучшился. Но в про-

шлом человек я военный и потому не очень притязателен. Хотя всегда есть то, что хотелось бы улучшить, и прежде всего это вопросы температурного режима, потому что бывает слишком жарко в вагоне, бывает прохладно, я думаю, что здесь есть возможности усовершенствования. Я за всю жизнь ездил много и разными составами.

Олег Басилашвили, актер:

— Начиная с 1959 года я почти ежедневно езжу на «Красной стреле» и прочих поездах. На мой взгляд, сервис улучшился, особенно в последнее время. Но я все-таки народный артист Советского Союза, поэтому мне дают отдельное купе, и я доволен, а как обстоит дело с сервисом в остальных местах — не знаю. Раньше билеты невозможно было достать, а сейчас их можно заказать в интернете. Но к артистам всегда очень хорошо относились проводники — всегда вежливо, ласково, старались создать любые удобства. Я помню начальника поезда, все звали его Филиппыч, он нас всегда встречал у поезда, провожал до вагона, иногда даже приносил кастрюлю с дымящимися сосисками и графинчик ледяной водки. Сейчас меня все устраивает: внешний вид поезда, как «Сапсана», так и остальных. Нравится, что все это частные компании, пусть может и фиктивно, но они должны конкурировать друг с другом. В целом обслуживание, внешний вид и чистота в поездах сейчас на хорошем уровне.

Сергей Ястребов, губернатор ярославской области:

— Куда угодно. Я довольно часто езжу на поездах. Это экономит время и нервы. Ярославль вообще находится на пересечении нескольких направлений, ведущих в разные точки страны. Я уже не говорю о Северном железнодорожном пути. Так что это для меня приоритетный вид транспорта. Сегодня для того, чтобы добраться на поезде от Ярославля до Москвы, требуется три часа. Мы с Владимиром Якуниным работаем над программой модернизации железной дороги. В скором времени добраться до столицы от нас можно будет за два часа на скоростном поезде.

Виктор Сухоруков, актер:

— Я часто с удовольствием езжу на электричках и поездах. В принципе все устраивает, но билеты, на мой взгляд, очень дорогие. И в электричках зайцы как ездил, так и ездят. И все бы ничего, но самое неприятное в этом: человек, купивший билет, может простоять всю дорогу, потому что места будут заняты теми, кто пришел раньше и занял их газетой, сумкой, бутылкой. Несправедливо. Еще часто езжу на «Сапсане», это очень удобный поезд, и необязательно брать места высокого класса, даже простые поезда с креслами очень удобны и комфортабельны. Радует, что у нас научились обслуживать людей и относиться к пассажирам красиво. Но я езжу в поездах за рубежом и не понимаю все же, откуда берутся наши цены. Вообще, железные дороги в последние годы очень похорошели. Я не знаю, какие условия в глубине страны, но к тем маршрутам, которыми я пользовался, у меня претензий нет. Кроме ценовых.

Владимир Лебедев,

заместитель министра природных ресурсов и экологии:

— С железной дорогой у меня многое связано. Прямо на глазах менялись дорога, поезда. Очень любил старые немецкие вагоны. С одной стороны, место у немецких пошире, с другой — на нынешних сидеть удобнее. Между тем о проводниках в СВ-вагонах могу сказать только хорошее. О том, что хотелось бы изменить: чтобы исчезли все проблемы, связанные с покупкой билетов в вагоны СВ до Нижнего Новгорода. К сожалению, из Москвы в субботу-воскресенье добраться до Нижнего — большая проблема. Не хватает вагонов. Хотелось бы, чтобы эта проблема была решена в ближайшее время.

Сергей Гаврилов, председатель комитета государственной думы по вопросам собственности:

— И по роду своей деятельности, и просто потому, что люблю железную дорогу, я регулярно и с удовольствием пользуюсь поездами дальнего следования. Вообще считаю, что железная дорога — идеальное средство передвижения. Обслуживание в самих поездах, комфорт новых составов и состояние вокзалов в последнее время значительно улучшились. Стало теплее и уютнее. И уж, конечно, никакой другой вид транспорта не заменит ту романтику, которая свойственна именно железной дороге.

Я часто езжу на поезде в Воронеж — на встречи с избирателями, на поезде ездил с семьей отдыхать в Крым. На Новый год снова поеду на поезде и снова в Воронеж, хочу на каникулах полетать на Як-58. Самое главное сегодня — это не превратить поезда дальнего следования, да и электрички тоже, в средство роскоши! Льготникам недофинансируется 6 млрд. рублей на проезд в плацкартных и общих вагонах. В федеральном бюджете на 2013 год в два раза снижены расходы на компенсацию тарифа — до 15 млрд рублей. И это говорит о том, что даже гражданам трудоспособного возраста будет тяжело в полном объеме оплачивать... даже стоимость плацкартных билетов.

Александр Саверский, член экспертного совета при правительстве РФ:

— Путешествовать по России я предпочитаю по железной дороге. Часто всей семьей отправляемся на юг именно на поезде. Так сложилось, что меня с детства привлекает железнодорожный транспорт. Весьма интересно попробовать прокатиться на поезде по европейским странам. Думаю, что это было бы незабываемое увлекательное путешествие. Безусловно, по роду деятельности приходится летать на самолетах, но железная дорога все же для меня предпочтительнее.

Джаник Файзиев, продюсер, режиссер:

— При поездках в Санкт-Петербург чаще всего выбираю поезд. Так получается, что в последнее время это «Сапсан». Однако у меня всегда была мечта отправиться по самому длинному маршруту, пролегающему через всю Россию, до порта во Владивостоке. Серьезно обдумывал это путешествие в студенческие годы, однако по ряду причин оно не состоялось. Между тем идея осталась. Несмотря на то что ранее я не искал знакомых, которые бы составили мне компанию в этом путешествии, тем не менее, полагаю, найду их с легкостью. Думаю, что вокруг много людей, мечтающих о таком маленьком приключении. Я помню, какими были раньше поезда, какие были условия, когда в юности путешествовал по железной дороге. Мне кажется, что то, что происходит сегодня на железной дороге, — это результат больших позитивных изменений.

Эдуард Сагалаев, президент национальной ассоциации телерадиовещателей:

— В основном пользуюсь «Сапсаном», поезд устраивает меня по всем параметрам. Недавно на поезде также ездил в Саратов. Хотелось бы отправиться по железной дороге в Самарканд. Мечтаю проехаться по железнодорожному туристическому маршруту в Бирме. Этот поезд стилизован под старину. Похожие маршруты для туристов есть во всем мире: и в Китае, и в Индии. Такое путешествие на комфортабельных поездах запоминается надолго. Это смесь современности, старины и удовольствия того порядка, что живет в каждом из нас и возникает именно от поездки по железной дороге. Считаю, что такие туристические поезда были бы популярны и в России. Только к разработке таких туристических маршрутов необходимо подойти креативно. Туристические российские поезда должны отличаться от обычных — повышенным уровнем комфорта и некоторыми другими интересными особенностями.

ПОЕЗДКУ ОЦЕНЯТ В БАЛЛАХ

БОРЬБА ЗА ПАССАЖИРА МЕЖДУ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫМ И АВИАЦИОННЫМ ТРАНСПОРТОМ СТАНОВИТСЯ ВСЕ ОСТРЕЕ. ТОЛЬКО ЗА СЧЕТ СКОРОСТИ ДОСТАВКИ И БОЛЕЕ ГИБКИХ УСЛОВИЙ АВИАКОМПАНИИ ВЫИГРЫВАЮТ УЖЕ НЕ ВСЕГДА. ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНИКИ ПЕРЕНЯЛИ У КОНКУРЕНТОВ ОДИН ИЗ ВАЖНЕЙШИХ МАРКЕТИНГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ — ПРОГРАММУ НАКОПЛЕНИЯ И ТРАТЫ БАЛЛОВ, ПОЛУЧАЕМЫХ ЗА ПОЕЗДКИ.

МАРГАРИТА МЕНЬШАКОВА

ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ

«РЖД БОНУС» С 1 июля ОАО ФПК запустило Программу лояльности «РЖД Бонус» для пассажиров поездов дальнего следования. Теперь стало возможным накапливать баллы за совершенные поездки и впоследствии обменивать баллы на премиальные поездки. Для участия в программе пассажиру необходимо пройти процедуру регистрации на сайте бонусной программы и получить номер бонусной карты. Использование ее практически не отличается от использования привычных карт накопления миль авиакомпаний.

«Бонусные баллы за участие в программе можно накапливать за поездки в плацкартных, купейных вагонах, СВ и мягких, — рассказывает начальник управления доходности и программы лояльности ОАО ФПК Дмитрий Горбатов. — Накапливая баллы, участник программы получает возможность оформлять премиальные билеты в вагонах любого из вышеперечисленных типов, кроме плацкартных. Количество начисленных баллов зависит от типа вагона, дальности поездки и статуса участия. Маршруты поделены на пять зон: до 500 км, до 1250 км, до 2500 км, до 5000 км и до 10 000 км. Так, при поездке на расстояние до 500 км в плацкартном вагоне пассажиру будет начислено 100 баллов, а при расстоянии от 5000 до 10 000 км — уже 1000 баллов. В вагоне VIP при тех же расстояниях — 1000 и 10 000 баллов соответственно. То есть, например, совершив 10 поездок по маршруту Москва—Санкт-Петербург в купейном вагоне, пассажир получит право на 11-ю премиальную поездку».

Как и у авиационных бонусных карт, в программе «РЖД Бонус» есть базовый и элитный уровни. Чтобы получить «золотую» карту, участник должен совершить 50 поездок классом не ниже купе или накопить на своем счете 50 000 квалификационных баллов.

«Для участника, впервые набравшего баллы на элитный статус, мы выпускаем «золотую» карту, которая будет действовать до конца текущего и в течение следующего года участия. Такая карта будет предоставлять участнику программы возможность покупки премиального билета на любой поезд, без ограничения в периоды повышенного спроса. То есть если есть свободное место, ты как владелец «золотой» карты гарантированно уезжаешь. В дальнейшем список привилегий обладателя карты будет расширен», — объясняет господин Горбатов.

Программа пользуется большим успехом у пассажиров. За период ее действия зарегистрировалось более 100 000 человек, из которых около 4000 уже заработали на премиальные билеты, а 121 пассажир уже воспользовался ими.

О популярности программы косвенно свидетельствует и тот факт, что по запросу «программа лояльности» в поисковой системе «Яндекс» предложение «РЖД Бонус» находится на втором месте.

Программа «РЖД Бонус» разработана в соответствии с отраслевыми стандартами и дает возможность реализовывать различные партнерские программы. В настоя-

щее время идет активная подготовка к их реализации, и в скором времени для накопления дополнительных баллов участники смогут воспользоваться предложениями банковского сектора и торгово-сервисных предприятий. Компания также активно разрабатывает бесплатные сервисы. Так, первое мобильное приложение будет доступно уже в середине будущего года. Параллельно идет процесс модернизации веб-сайта программы для большего удобства пользователей.

С 1 февраля следующего года ОАО ФПК планирует запуск новой подпрограммы, ее участниками смогут стать пассажиры от 10 до 18 лет. Счета несовершеннолетних участников будут до достижения их совершеннолетия привязаны к счетам родителя или опекуна. Баллы за поездки будут в полном объеме начисляться непосредственно участнику, но оформление премиальных билетов будет возможно только родителем или опекуном на имя участника. Правила детской программы не противоречат нормам действующего законодательства РФ в части, касающейся прав несовершеннолетних граждан.

НОВЫЙ ПОДХОД

К ЦЕНООБРАЗОВАНИЮ Одной из основных задач ОАО ФПК является создание условий, чтобы большее число пассажиров могло позволить себе улучшить качество проезда в поездах дальнего следования. Использование современной системы управления доходностью обеспечивает возможность динамического изменения тарифов и их формирования с учетом требования рынка, сезонности и эластичности спроса на перевозки. Благодаря внедрению системы динамического ценообразования компания планирует сделать стоимость купе и СВ более доступной для пассажиров.

«ОАО ФПК приступило к реализации проекта Revenue-management (управление доходностью) в 2011 году, — рассказывает заместитель начальника управления доходности и программы лояльности ОАО ФПК Марина Глазова. — На основе мирового опыта реализации аналогичных проектов мы рассчитываем получить дополнительные доходы от 3% до 10%. Внедряемая систе-

ма обеспечит автоматизацию процесса формирования оптимального для пассажира тарифа, что будет способствовать росту пассажиропотока и доходных поступлений». Реализовать эти планы перевозчику помогает компания SABRE — один из мировых лидеров в разработке ИТ-систем для транспортной отрасли.

Система динамического ценообразования будет внедряться ОАО ФПК уже в следующем году. В первом квартале на четырех направлениях: Москва—Санкт-Петербург—Москва, Москва—Нижегород—Москва, Москва—Воронеж—Москва и Москва—Смоленск—Москва. Вторую фазу проекта, а это еще десять направлений, ОАО ФПК готовит к пику летних перевозок на маршрутах Москва—Минеральные Воды—Москва, Москва—Ростов-на-Дону—Москва, Москва—Екатеринбург—Москва, Москва—Архангельск—Москва, Москва—Чебоксары—Москва, Москва—Волгоград—Москва, Москва—Мурманск—Москва, Москва—Самара—Москва, Москва—Казань—Москва и Москва—Сочи—Москва.

Благодаря расширенной структуре тарифов, основанной на зависимости уровня ценового предложения от периода приобретения, заполнения мест в поезде, прогноза спроса и сезонности, пассажиры, заранее спланировавшие поездку, смогут приобретать билеты по более выгодным ценам. По словам Марины Глазовой, минимальный тариф в вагонах купе будет всего на 15–20% дороже места в плацкартном вагоне, что позволит реализовывать пустующие в купейных вагонах места. По мере повышения спроса и заполнения вагонов стоимость будет меняться по рыночному закону. В случае же пассивного спроса продажа по низким тарифам будет продолжаться вплоть до даты отправления.

«Такой подход к ценообразованию позволит ФПК обеспечить свою конкурентоспособность за счет сегментации спроса, — говорит Марина Глазова. — Предлагаемые изменения будут реализованы только на высококонкурентных направлениях, что позволит предложить пассажиру дополнительные возможности выбора. При этом направлении, где компания является монополистом и другой воз-

можности перевозки пассажиров не существует, изменений в тарифной политике не предполагается».

Дополнительным эффектом от внедрения управления доходностью станет изменение самой парадигмы организации перевозок. Сегодня ОАО ФПК достигло совершенства в реагировании на спрос путем прицепки/отцепки вагонов и назначения/отмены поездов. Это подтверждается высоким показателем использования вместимости. Новый подход кардинальным образом меняет всю систему планирования перевозок: сегодня ОАО ФПК как перевозчик реагирует на изменяющийся спрос, а завтра ОАО ФПК будет этот спрос формировать.

«Нами разработаны оптимальные схемы для поездов пилотных направлений, — отмечает Марина Глазова. — Тем самым наши производственные подразделения на год вперед будут знать, сколько и каких вагонов в каких поездах должно быть в эксплуатации на каждый день. Это значительно упрощает систему планирования ресурсов и позволит оптимизировать эксплуатационные расходы».

Благодаря внедрению технологии управления доходностью уже в 2013 году ОАО ФПК планирует получить дополнительные доходы в размере более 300 млн рублей. Компания планирует расширение сферы применения управления доходностью и для других перевозчиков. Условия договора с SABRE предусматривают для ОАО ФПК приобретение эксклюзивной лицензии, которая позволит оказывать услуги сторонним компаниям на всем постсоветском пространстве.

В ЗАО «Транскласссервис» (ТКС) — компании, занимающейся железнодорожными пассажирскими перевозками дальнего следования во внутреннем сообщении, — соглашаются с тем, что программы лояльности — один из самых эффективных способов удержать клиента.

«Программа лояльности „РЖД Бонус“ — это, по сути, необходимый шаг для всей отрасли в целом, — говорит генеральный директор ТКС Олег Каверин. — Она повышает конкурентоспособность железнодорожных перевозок перед авиационными. У авиаперевозчиков практика получения клиентом премиального билета в качестве бонуса за свое постоянство существует уже давно».

Эксперт-аналитик департамента исследований железнодорожного транспорта Института проблем естественных монополий Лев Рузавин указывает на то, что основные конкуренты железнодорожных компаний на рынке пассажирских перевозок на расстояние от 0 до 400 км — это автобусы, а от 800 км — автобусы (до 1000–1200 км) и самолеты.

«В этом случае железнодорожникам действительно необходимо предлагать более комфортные условия поездки, — говорит эксперт. — К таковым можно отнести удобный график движения с увеличением скорости на маршруте, а также предоставление пассажирам более высокого уровня сервиса, начиная с покупки билета и заканчивая комфортным путешествием. Стоимость услуг железнодорожных перевозчиков также должна быть приемлемой для пассажиров». ■



ЮРИЙ МАРТЬЯНОВ

С ФЕВРАЛЯ 2013 ГОДА
НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИЕ ПАССАЖИРЫ
ТАКЖЕ МОГУТ СТАТЬ УЧАСТНИКАМИ
ПРОГРАММЫ «РЖД БОНУС»



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

ВАГОН ПОВЫШЕННОЙ КОМФОРТНОСТИ

В КОНЦЕ НОЯБРЯ ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ОАО ФПК ВЛАДИМИР КАЛЯПИН ОБЪЯВИЛ, ЧТО НАЧИНАЯ С ДЕКАБРЯ Пассажиры смогут путешествовать по железной дороге вместе со своими личными автомобилями. Пилотным направлением стало Москва—Хельсинки. Запуск поезда, в который включены специализированные вагоны-автомобилевозы,— это лишь часть программы по развитию услуг, предлагаемых в поездах дальнего следования. ТАТЬЯНА МАКСИМОВА

ВЫБОРОЧНЫЙ ИНТЕРНЕТ Генеральный директор «INFOline-Аналитики» Михаил Бурмистров считает, что в первую очередь необходимо обеспечить набор элементарных услуг для платежеспособных пассажиров бизнес класса: «Как правило, эти пассажиры отправляются в командировку с ноутбуком. В пути им может понадобиться интернет и, как минимум, розетка».

Для многих пассажиров появление в поездах Wi-Fi сетей доступа в интернет стало самой заметной инновацией в обслуживании за последнее время.

Сегодня вывести сервис на качественно новый уровень без внедрения современных информационных технологий сложно. Как показывает практика, наличие дополнительных услуг зачастую становится определяющим фактором при выборе того или иного вида транспорта. Как рассказал «Ъ» начальник Центра инновационного развития ОАО ФПК Константин Бобрышев, стремясь сделать путешествие по железной дороге комфортным, компания реализует новый проект — предоставление пассажирам услуги доступа к беспроводному интернету в поездах дальнего следования.

Воспользоваться новым сервисом могут владельцы ноутбуков, планшетов, мобильных телефонов и других устройств, поддерживающих технологию Wi-Fi. В прошлом году в рамках пилотного проекта первыми доступ в глобальную сеть получили пассажиры фирменных поездов №1/2 «Красная стрела» и №3/4 «Экспресс» Санкт-Петербург—Москва. В текущем году такая же услуга предоставляется пассажирам фирменных поездов №167/168 «Невский экспресс», №153/154 «Буревестник», №31/32 «Лев Толстой» и №59/60 «Волга». Они связывают между собой Москву, Санкт-Петербург, Хельсинки и Нижний Новгород. Пока в составе каждого поезда по одному вагону, в котором есть Wi-Fi: VIP, люкс, купейный, плацкартный, сидячий и ресторан. «Выбор этих направлений обусловлен тем, что на них активно развиваются 3G-сети, в связи с этим пассажиры могут легко войти в интернет во время движения поезда», — сообщил Константин Бобрышев.

Также в этом году доступ во всемирную паутину организован в фирменном поезде №5 «Лотос», курсирующем между Москвой и Астраханью, и фирменном поезде №9 «Жигули», соединяющем Самару и Москву. В этих поездах для приема устойчивого сигнала на максимальном протяжении пути следования применяется комбинированный комплекс связи «3G + спутник», установленный в штабном вагоне. В планах ОАО ФПК обеспечить беспроводной доступ в интернет пассажирам поезда №23/24, следующего по маршруту Москва—Берлин—Париж.

Уже в первом квартале следующего года планируется реализовать проект по оборудованию аппаратурой спутникового доступа к сети Интернет поездов №1/2 Казань—Москва и №101/102 Адлер—Москва. Именно эти



ДОСТУП В ИНТЕРНЕТ В ПУТИ — ПОЖАЛУЙ, САМАЯ ВОСТРЕБОВАННАЯ ПАССАЖИРАМИ ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ УСЛУГА

поезда повезут участников и зрителей к месту проведения Универсиады-2013 и Олимпиады-2014. Партнером ФПК станет один из крупнейших российских операторов спутниковой связи.

ПУТЕШЕСТВИЯ С АВТОМОБИЛЕМ

«Отдельного внимания заслуживает услуга перевозки личных легковых автомобилей пассажиров, разработанная ОАО ФПК, рассказывает первый заместитель генерального директора ОАО ФПК Владимир Каляпин. — Существует целый ряд направлений, в том числе туристических маршрутов, где необходим личный

автомобиль. Между тем зачастую расстояние не слишком большое, поэтому целесообразнее большую часть пути проделать на поезде вместе с машиной». В качестве пилотного варианта был выбран международный поезд №32/31 «Лев Толстой» Москва—Хельсинки, в состав которого включили специализированный вагон-автомобилевоз. Первая поездка состоялась относительно недавно — в конце ноября.

«Такой маршрут вагона-автомобилевоза выбран ввиду долговременных и выработанных технологий перевозки пассажиров в межгосударственном сообщении между Россией и Финляндией. При этом в первую очередь нам важно привлечь российских путешественников», — заявлял ранее вице-президент ОАО РЖД, генеральный директор ОАО ФПК Михаил Акулов.

Напомним, что у обеих стран единая ширина колеи. Кроме того, поездки на выходные в Финляндию для многих стали привычным делом.

«Также финские железные дороги обладают готовой инфраструктурой для этой услуги», — пояснил Владимир Каляпин.

Пассажир может быть уверен в сохранности своего авто, поскольку после погрузки вагон закрывается на замок и пломбируется. Технология погрузки уже отработана железнодорожниками. Пока оформление перевозочных документов производится только в Москве. Таможенный досмотр и пограничный контроль проходят в Выборге, где для прохождения всех необходимых процедур был построен специальный терминал, и на станции Вайниккала в Финляндии.

НАЛИЧИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ ЗАЧАСТУЮ СТАНОВИТСЯ ОПРЕДЕЛЯЮЩИМ ФАКТОРОМ ПРИ ВЫБОРЕ ТОГО ИЛИ ИНОГО ВИДА ТРАНСПОРТА

— Взять в поезд можно только автомобили с государственными регистрационными номерами России. Причем авто должно быть технически исправно и не иметь в багажнике никаких вещей», — уточнил Владимир Каляпин. — При этом владелец автомобиля может отправить его в Финляндию только при условии, что сам едет в поезде.

Сегодня стоимость перевозки автомобиля по маршруту Москва—Хельсинки—Москва составляет €450, а цена билетов в обе стороны — примерно €200. Как рассказал Сергей Зоничев, один из первых пассажиров, рискнувших доверить свою машину железнодорожникам, стоимость услуги вполне приемлемая. «Если ехать собственным ходом, поездка обойдется дороже, да и еще есть риск простоять в пробке на границе в ожидании таможенного досмотра», — поделился он.

Напомним, идея перевозки автомобилей на поезде не нова. В советское время железнодорожники такую услугу уже предоставляли. Сегодня фактически она возрождается. В ОАО ФПК добавили, что пока в парке компании три специализированных вагона-автомобилевоза, построенных специально по заказу компании на Воронежском заводе.

Однако при наличии спроса их количество в парке может быть увеличено. В одном вагоне могут разместиться три-четыре легковых автомобиля в зависимости от их габаритов. Специализированные вагоны будут включаться в состав поезда по предварительным заявкам. «На конец декабря уже подано свыше 20 заявок. Мы будем развивать эту технологию и постараемся сде-

лать так, чтобы эта услуга была востребована среди пассажиров», — отметил господин Каляпин.

По экспертным оценкам, одним из возможных направлений развития такой услуги может стать перевозка автомобилей к местам отдыха: на Крымское и Черноморское побережья.

«Мы изучаем технологические возможности организации таких перевозок и на других маршрутах, таких как Москва—Сочи, Москва—Астрахань и, возможно, начнем эти перевозки уже с летнего графика», — добавил Владимир Каляпин. Также компанией изучается возможность предоставления такой услуги пассажирам, отправляющимся на Украину.

Между тем у финских железнодорожников большой опыт в перевозке автомобилей по территории страны и не только. Возможно, интегрировав перевозочные процессы, российским железнодорожникам в ближайшем будущем удастся отправлять туристов на машинах не только в Хельсинки, но и, к примеру, в Лапландию. Вице-президент по дальним перевозкам VR-Group (Финские железные дороги) Ари Ванханен отметил, что есть вероятность организации перевозок российских туристов, путешествующих с автомобилями, через Финляндию также и в другие европейские страны.

КУХНЯ ДАЛЬНОГО СЛЕДОВАНИЯ

«С 2012 года у пассажиров нет необходимости брать с собой в дорогу зубную щетку, пасту, бритвенный набор, мыло, шампунь или тапочки. Теперь все необходимое в путешествии пассажир может приобрести непосред-

ственно в поезде нашего формирования», — рассказал „Ъ“ начальник управления обслуживания пассажиров ОАО ФПК Андрей Сондык.

Позаботилась компания и о маленьких пассажирах. Иногда занять ребенка в поезде крайне сложно, особенно если старые игрушки уже ему надоели. Однако и на этот случай у железнодорожников есть ответ. После консультаций с ведущими педагогами и детскими врачами компанией были разработаны специальные игровые наборы.

Кроме того, родители, путешествующие по железной дороге с детьми, порой не в силах уследить за активным перемещением своих чад по вагону. Многие боятся, что дети могут упасть со спальных полок. На этот случай ОАО ФПК предлагает детские манежи. «Специальное удерживающее устройство было разработано с целью повышения безопасности перевозки детей до трех лет», — пояснил Андрей Сондык.

Такие манежи крепятся к нижней и верхней полкам, образуя закрытое с трех сторон пространство на нижнем спальном месте на всю ширину полки и половину ее длины. При этом на одной полке можно будет разместить даже двух маленьких детей. Как рассказали в ОАО ФПК, изделие гигиенично, легко складывается и стирается. Пока такая услуга доступна пассажирам только на некоторых маршрутах фирменных поездов. Повсеместно манежи введут лишь после получения отзывов пассажиров.

О том, чтобы купить подарок в поезде, пассажиры раньше могли только мечтать. Однако с этого года такая возможность у них появилась. Причем ассортимент су-

венирной продукции разнообразен и не ограничивается привычными подстаканниками — здесь и ручки, и мягкие игрушки, и флешки. В компании отметили, что эта услуга пользуется спросом у пассажиров.

В этом году также завершается переход на новую продуктовую линейку. Теперь во всех поездах формирования ОАО ФПК пассажиры могут приобрести одни и те же товары по единой цене. «Это позволит нам продемонстрировать потребителям единство новой идеологии компании, способной предоставлять качественный сервис на всей территории страны», — добавил Андрей Сондык.

Компания активно внедряет новые услуги. По словам начальника отдела маркетинговой экспертизы и продвижения продукта ОАО ФПК Юлии Колиповой, очень важно вовремя довести информацию о продуктах и услугах, нововведениях до пассажиров, чтобы как можно больше людей могли ими воспользоваться.

«В этом году мы выпустили девять информационных буклетов. Они содержат подробное описание услуг, которые предоставляет ФПК. Буклет — это удобный формат, ведь его всегда можно взять с собой, чтобы подробно изучить», — отмечает Юлия Колипова.

Для распространения материалов используются 550 стоек на крупнейших вокзалах страны, также буклеты будут размещаться в вагонах поездов дальнего следования купе, СВ и люкс. «Буклеты пользуются большой популярностью, и мы получаем обратную связь в виде предложений и благодарностей», — добавляет Юлия Колипова. ■



ПЕРЕВОЗКА АВТОМОБИЛЯ В ВАГОНЕ-АВТОМОБИЛЕВОЗЕ ПОЕЗДА «ЛЕВ ТОЛСТОЙ» СТОИТ €450

Тематические приложения к изданиям ИД «Коммерсантъ»

2013

График рабочий. Возможны изменения, дополнения и пр.

Приглашаем к сотрудничеству рекламодателей. Размещение рекламы: 8 (499) 943 9112/10/08/00, kommersant@kommersant.ru

Ежедневная общенациональная деловая газета «Коммерсантъ»

Приложения к газете «Коммерсантъ»

«Дом», «Нефть и газ», «Металлургия», «Логистика», «Банк», «Здравоохранение», «Лизинг», «Страхование», «Аудит и консалтинг», «Коммерческий автотранспорт», «ТОП-1000 российских менеджеров», «Информационные технологии», «Железнодорожный транспорт», «Авиастроение», «Энергетика» и др. — тенденции, прогнозы, перспективы, анализ и комментарии, рейтинги. «Стиль» — коллекции, часы и украшения, путешествия, подарки, мода. «Коммерсантъ Kids» — детский мир. «Коммерсантъ Beauty» — мир прекрасного

февраль

Стиль (часовой, ювелирный)/A3
Коммерсантъ Beauty/A3
Дом/A2

март

Стиль (подарки)/A3
Авто/A2
Банк/A2
Здравоохранение/A2
Коммерсантъ Kids/A3
Информационные технологии/A2
Дом/A2

апрель

Нефть и газ/A2

Стиль (женский)/A3
Логистика/A2
Стиль Travel/A3
Коммерческий автотранспорт/A2
Лизинг/A2
Стиль (часовой, ювелирный)/A3
Дом/A2
Стиль (мужской)/A3

май

Железнодорожный транспорт/A2
Информационные технологии/A2
Дом/A2
Металлургия/A2
Коммерсантъ Beauty/A3

июнь

Банк/A2
Стиль Travel/A3
Нефть и газ/A2
Дом/A2

июль

Дом/A2

август

Авиастроение/A2
Коммерсантъ Kids/A3
Дом/A2
Нефть и газ/A2

сентябрь

Банк/A2
Авто/A2
VG Деловая авиация/A3
ТОП-1000 российских менеджеров/A2
Стиль (женский)/A3
Дом/A2

октябрь

Лизинг/A2

Стиль (часовой, ювелирный)/A3
Здравоохранение/A2
Информационные технологии/A2
Аудит и консалтинг/A2
Железнодорожный транспорт/A2
Логистика/A2
Дом/A2
Стиль (мужской)/A3

ноябрь

Металлургия/A2
Коммерческий автотранспорт/A2
Стиль Travel/A3
Нефть и газ/A2
Дом/A2
Коммерсантъ Kids/A3
Страхование/A2
Стиль (часовой, ювелирный)/A3

декабрь

Коммерсантъ Beauty/A3
Банк/A2
Информационные технологии/A2
Здравоохранение/A2
Дом/A2
Стиль (женский)/A3
Стиль Рождество/A3
Энергетика/A2

Еженедельный экономический журнал «Коммерсантъ Деньги»

Приложения к журналу «Коммерсантъ Деньги»

«Рейтинг страховых компаний», «Банковский рейтинг», «Рейтинг аудиторов и консультантов», «Рейтинг оценщиков», «ИТ-Рейтинг», «Жилой дом», «Образование» — рейтинги, анализ и комментарии, тенденции, технологии, статистика, цены и предложения

март

Образование
Рейтинг страховых компаний
Банковский рейтинг

апрель

ИТ-рейтинг
Энергоэффективные технологии
Жилой дом
Рейтинг аудиторов и консультантов

июнь

Рейтинг страховых компаний
Жилой дом

июль

Рейтинг оценщиков

сентябрь

Образование
Рейтинг крупнейших компаний России
Рейтинг страховых компаний

Банковский рейтинг
Жилой дом

ноябрь

Жилой дом
Банковский рейтинг

декабрь

Рейтинг страховых компаний

Ежемесячный деловой журнал «Коммерсантъ Секрет фирмы»

Приложения к журналу «Коммерсантъ Секрет фирмы»

«I-Опе. Информационные технологии», «Юридический бизнес», «Бизнес-образование», «Рейтинг бизнес-школ», «Экспресс-доставка», «Каталог франшиз», «Коммерческая недвижимость», «Коммерческие автомобили», «Экспресс-доставка» — анализ рынков, тенденции, статистика, рейтинги

февраль

Бизнес-образование

март

I-Опе. Информационные технологии
Бизнес-образование
Коммерческие автомобили

апрель

Рынок экспресс-доставки
Каталог франшиз
Коммерческая недвижимость
I-Опе. Информационные технологии

май

Юридический бизнес
I-Опе. Информационные технологии

сентябрь

Рейтинг бизнес-школ
Каталог франшиз
I-Опе. Информационные технологии
Юридический бизнес

октябрь

I-Опе. Информационные технологии
Рынок экспресс-доставки
Бизнес-образование
Коммерческая недвижимость

ноябрь

I-Опе. Информационные технологии

декабрь

I-Опе. Информационные технологии

Еженедельный общественно-политический журнал «Огонёк»

Приложения к журналу «Огонёк»

«Путеводитель» — впечатления, поездки, цены, модные и сезонные направления

март

Путеводитель

май

Путеводитель

декабрь

Путеводитель

Нефть и газ, Лизинг, Metallургия, Логистика, Авиация, Экспресс-доставка, Энергетика
Евгения Карлина

Дом, Коммерческая недвижимость, Жилой дом
Наталья Пронина

Банк, Банковский рейтинг

Ирина Пшеничникова

ИТ-Рейтинг, I-Опе. Информационные технологии

Галина Григорьева

Коммерческие автомобили, Авто
Оксана Дурова

Страхование, Аудит и консалтинг, Рейтинг страховых компаний, Рейтинг аудиторов и консультантов, Рейтинг оценщиков, Юридический бизнес
Светлана Романова

Каталог франшиз
Наталья Крюкова

Стиль Travel, Путеводитель
Юлия Сальникова

Стиль
Надежда Ермоленко

Здравоохранение, Образование, Бизнес-образование, Рейтинг бизнес-школ
Ольга Савинова

Помимо приложений, выпускаемых по графику, ИД «Коммерсантъ» осуществляет выпуск целевых приложений по тематике компании-спонсора.

Финляндия



Россия



Путешествуй вместе с автомобилем на поезде ОТА AUTO MUKAASI JUNAAN!

Новая услуга – доставка автомобиля в одном поезде с пассажиром!

Поезд №32/31 «Лев Толстой» Москва–Хельсинки–Москва

Приемка и оформление
перевозки транспортных средств
производится по адресу:
г. Москва, Комсомольская площадь, д. 3/Б

Дополнительная информация
по телефону: 8-800-775-0000 (круглосуточно)
или в терминале: 8 499 260-26-33,
8 499 260-91-56 с 9:00 до 17:00.

Федеральная пассажирская компания
www.pass.rzd.ru

