

«ЭЛЕКТРОПОЕЗДА „ИВОЛГА“ ОПТИМАЛЬНЫ ДЛЯ ПЕРЕВОЗОК ПО МЦД»

ЗАПУСК ДВИЖЕНИЯ ПО МОСКОВСКИМ ЦЕНТРАЛЬНЫМ ДИАМЕТРАМ (МЦД) СУЩЕСТВЕННО УВЕЛИЧИТ И БЕЗ ТОГО ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ ПАССАЖИРОПОТОК ЦЕНТРАЛЬНОЙ ПРИГОРОДНОЙ ПАССАЖИРСКОЙ КОМПАНИИ (ЦППК), ОПЕРИРУЮЩЕЙ В 11 РЕГИОНАХ ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА. СУЩЕСТВУЮЩИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПОЗВОЛЯЮТ КОМПАНИИ ФИНАНСИРОВАТЬ И ЗАКУПКУ НОВЫХ ЭЛЕКТРОПОЕЗДОВ, И РЕКОНСТРУКЦИЮ ПАССАЖИРСКИХ ПЛАТФОРМ, РАССКАЗАЛ ВГ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПЕРЕВОЗЧИКА МАКСИМ ДЬЯКОНОВ.

BUSINESS GUIDE: На какой дополнительный пассажиропоток рассчитывает ЦППК после запуска первых МЦД?

МАКСИМ ДЬЯКОНОВ: Мы ожидаем, что после начала движения по первым двум диаметрам пассажиропоток ЦППК увеличится на 90 млн человек. Это около 15% нашего пассажиропотока за весь прошлый год. Мы, конечно, не ожидаем, что это произойдет уже в первый год после запуска, но для такой динамики в перспективе есть все основания.

ВГ: Как будет устроена система продажи билетов на МЦД?

М. Д.: Оплатить проезд на МЦД можно будет транспортной картой «Тройка». По поручению мэра Москвы Сергея Семеновича Собянина тарифы на МЦД должны стимулировать пассажиров пользоваться новым видом транспорта, а для этого нужна качественная интеграция в существующую транспортную систему Москвы и области.

ВГ: Сколько новых поездов «Иволга» закуплено ЦППК?

М. Д.: Всего для организации движения по первым двум Московским центральным диаметрам компания закупила 39 электропоездов городского типа «Иволга» шести- и семивагонной составности. Шестивагонные поезда уже нам поставлены Тверским вагоностроительным заводом «Трансмашхолдинга». Семивагонные сейчас строятся там же, ждем их к моменту запуска движения.

ВГ: Насколько поезд подходит для этого проекта?

М. Д.: Электропоезда «Иволга» оптимальны для перевозок по МЦД. Маршруты первых диаметров разработаны таким образом, что у пассажиров будет много возможностей пересесть на метро, МЦК или другой общественный транспорт. Вагоны спроектированы с учетом того, что люди будут часто входить и выходить на станциях. Для этого увеличена ширина дверных проемов и нет тамбуров — даже в часы пик можно свободно зайти внутрь и пройти по салону в обе стороны поезда.

Во всех поездах «Иволга» предусмотрены все необходимые современному пассажиру сервисы: Wi-Fi, USB-розетки, крепления для велосипедов, технологичная система климат-контроля. А в августе была представлена «Иволга 2.0», которая отличается еще более современным и динамичным обликом, деталями интерьера и оснащением.

ВГ: Какова в целом динамика пассажиропотока ЦППК и насколько она соответствует прогнозам компании?

М. Д.: В первой половине этого года наши поезда перевезли свыше 285 млн пассажиров — на 2% больше, чем за тот же период прошлого года. На ряде направлений позитивная динамика особенно заметна. Например, пассажиропоток Павелецкого направления в первом полугодии вырос на 7% относительно аналогичного результата прошлого года.

Это хорошая динамика, но дальнейший рост ограничен тем, что Московский железнодорожный узел уже довольно загружен. Существующие пути не позволяли уменьшить интервал между поездами. Если вводить дополнительные экспрессы, то тогда пришлось бы отказаться от некоторых обычных электричек, которые тоже нужны пассажирам. Но ситуация серьезно изменится с запуском МЦД. У жителей многих районов Москвы и Подмосковья появятся дополнительные возможности, чтобы пользоваться удобным, современным видом транспорта.

ВГ: Насколько запуск МЦК повлиял на объемы перевозок в пригороде?



М. Д.: Открытие новых станций метро рядом с остановочными пунктами, появление МЦК и его интеграция с железнодорожным транспортом влияют в большей степени на пассажиропоток конкретных станций. Например, среднесуточный пассажиропоток на станции Карачарово вырос на 30% после того, как новые платформы стали ближе к новой кольцевой линии.

Или другой пример. После того как была открыта остановка «Инновационный центр» и включена в маршруты нашего экспресса Москва—Одинцово, работающего тоже в тактовом режиме, среднесуточный пассажиропоток на наших будничных экспресс-рейсах вырос на 23%. Открытие этого остановочного пункта улучшило транспортное обслуживание нескольких десятков тысяч москвичей и жителей Подмосковья, проживающих и работающих в Сколково, соседних Трехгорке и Одинцово.

Любое подобное развитие транспортной системы повышает привлекательность общественного транспорта. Пассажиру важно, чтобы поездки были быстрыми и удобными. Когда есть возможность спланировать маршрут и добраться до нужной точки с экономией времени, то именно этому маршруту, как правило, пассажир и отдает пред-

почтение. Мы видим, что пассажиропоток на участках с тактовым движением, где поезда ходят без расписания по аналогии с метро, увеличивается постоянно.

ВГ: Как в целом идет процесс обновления подвижного состава ЦППК?

М. Д.: У нас есть долгосрочная программа обновления парка подвижного состава, которая реализуется ускоренными темпами. Новые поезда закупаются для различных направлений по мере выбывания подвижного состава. Обновление активно идет в том числе на Белорусском, Киевском, Курском и Курско-Рижском направлениях.

Для обслуживания основных направлений ЦППК в среднем приобретает 20–25 поездов в год. Они оснащены Wi-Fi, системами климат-контроля и обладают другими современными преимуществами. Помимо поездов «Иволга» мы закупает для наших направлений электропоезда Демидовского машиностроительного завода ЭП2Д. На них сейчас приходится примерно половина собственного парка компании — 70 поездов.

Но нужно отметить, что наша инвестпрограмма охватывает все составляющие услуг для пассажиров. Кроме обновления парка мы ведем работы по модернизации и

капитальному ремонту инфраструктуры остановочных пунктов, развиваем билетные сервисы, инвестируем в обучение сотрудников и для этого расширяем сотрудничество с ведущими учебными заведениями.

ВГ: Каковы основные приоритеты и источники финансирования этой инвестпрограммы?

М. Д.: Конкретные инструменты финансирования зависят от задачи, и мы используем весь спектр возможностей. Например, для обновления подвижного состава это лизинговые инструменты. А наши приоритеты полностью совпадают с приоритетами пассажиров: современные люди ценят надежность, комфорт и удобство. Поэтому мы покупаем новые поезда, модернизируем инфраструктуру, развиваем цифровые сервисы, разрабатываем новые продукты и непрерывно работаем над точностью исполнения графика движения.

ВГ: Какие работы проводятся на инфраструктуре?

М. Д.: ЦППК ведет работы по развитию инфраструктуры совместно с ОАО РЖД и в рамках собственной программы. В нее входят модернизация платформ, благоустройство прилегающих территорий и другие мероприятия, которые мы проводим на постоянной основе.

Важный фронт работ связан с подготовкой станций к запуску движения на МЦД. Они должны соответствовать единым стандартам оснащения и оформления и станут комфортнее для всех пассажиров. Вместе с коллегами из департамента транспорта Москвы и ОАО РЖД мы подготовили единую систему навигации, которая будет использоваться на станциях МЦД. Сейчас идет активная фаза ее внедрения.

ВГ: Расскажите подробнее о развитии цифровых сервисов в электричках?

М. Д.: Мы системно работаем над качеством пассажирских перевозок с учетом всех современных трендов и пожеланий наших пассажиров. Например, пассажиру важно всегда быть на связи, поэтому мы оборудуем все собственные поезда точками доступа Wi-Fi. Кроме того, мы создаем единую экосистему вокруг нашего приложения, в котором можно узнать расписание, купить билет или бесплатно скачать электронную книгу во время поездки. Мы понимаем, что «мобильность как услуга» была и будет одним из главных векторов в развитии общественного транспорта и перевозок.

Возможность электронной оплаты проезда — одна из важных составляющих этого комплексного сервиса. Наша задача — обеспечить удобство и качество пассажиру на протяжении всей поездки, которая начинается именно с покупки билета. Поэтому ЦППК активно развивает все каналы, в которых пассажир может самостоятельно приобрести билет. Один из них — билетные автоматы на станциях, ведь мы понимаем, что некоторые пассажиры в обозримом будущем не откажутся от традиционного бумажного билета, и мы должны учитывать их предпочтения.

Но для большинства людей это уже что-то из прошлого. Например, билеты на экспрессы можно купить на нашем сайте. Мы также поддерживаем популярные системы платежей с мобильных устройств. Мы подключили все направления в собственном мобильном приложении: количество станций от и до которой билет можно купить с экрана смартфона, будет постепенно увеличиваться.

Интервью взяла ЕЛЕНА РАЗИНА