

Флавио Канетти:

нам хорошо удаются международные проекты

В конце ноября мы связались по телефону с Флавио Канетти (Flavio Canetti), старшим директором по развитию бизнеса подразделения Passengers («Пассажирский транспорт») компании Bombardier Transportation, чтобы поговорить о предварительных итогах года, реализованных и новых проектах во всем мире, деятельности компании в нашей стране и предложениях компании для России и других стран пространства 1520. Флавио Канетти в это время находился в Китае, где скоро будет введен в эксплуатацию высокоскоростной поезд Zefiro 250, поэтому связь с ним была организована в виде конференции через головной офис компании в Берлине. Наш корреспондент Алексей Ефремов участвовал в беседе, подключившись к конференции через компьютер при помощи Skype.

— **Г-н Канетти, каковы предварительные итоги деятельности компании Bombardier Transportation в 2009 г. — финансовые результаты, контракты, реализованные проекты в условиях мирового кризиса?**

— Этот год начался с контрактов в Скандинавии, где компании-операторы Västtrafik и Transitio заказали дополнительно 21 и 8 региональных поездов семейства Regina, доведя общий парк этих поездов до 80 ед. Эти поезда хорошо приняты компаниями-операторами и пассажирами, поскольку обладают высокими надежностью и уровнем комфорта. Их эксплуатационная готовность достигает 99 %, что очень хороший показатель для сложных климатических условий северных стран.

В Австралии мы также получили два крупных заказа на 32 вагона дизельных и 60 вагонов электропоездов. В Великобритании мы подписали контракт на 120 вагонов поездов семейства Electrostar. Парк таких вагонов в итоге составит 2828 ед. и станет самым большим на железных дорогах этой страны. Мы получили большие заказы в Германии (332 вагона электропоездов для сообщений в регионе Штутгарта), во Франции (300 вагонов двухэтажных электропоездов для Большого Парижа в кооперации с компанией Alstom) и Нидерландах (154 вагона электропоездов в кооперации с компанией Siemens). В октябре 2009 г. был подписан контракт

на поставку 100 электровазнов постоянного тока серии E464 для вождения региональных пассажирских поездов в Италии. Итальянцам нравятся эти локомотивы — общий объем заказов на них составляет 638 ед., из которых 480 уже находятся в коммерческой эксплуатации. С ними компания-оператор Trenitalia станет обладательницей крупнейшего в Европе парка электровазнов одного типа. Совсем недавно, 19 ноября, наша компания была выбрана в качестве предпочтительного поставщика для обновления парка подвижного состава для сети региональных сообщений TER железных дорог Франции (SNCF). Проект предусматривает поставку 860 новых двухэтажных поездов общей стоимостью 8 млрд. евро (первый заказ — 80 поездов на 1 млрд. евро).

В сфере трамвайных сообщений общий объем заказов, полученных нами в этом году, превысил 400 поездов трамвая (для Швеции, Германии, Австрии, Великобритании и Канады).

В последние годы мы наблюдаем очень позитивные тенденции в сфере общественного транспорта, хотя кризис, конечно, повлиял на скорость принятия решений и реализации проектов (в том числе в России). Некоторые поставщики комплектующих изделий оказались в сложной ситуации, поэтому нам пришлось предпринять ряд мер, чтобы помочь им. Думаю, потребует еще некоторое время для того,



чтобы железнодорожная промышленность оправилась после кризиса. По итогам первого полугодия 2009 г. мы находимся в плюсе и имеем небольшой рост по сравнению с 2008 г., т. е. некоторый позитивный тренд наблюдается. На результаты третьего квартала положительное влияние окажет крупный контракт, который мы получили в сентябре в Китае. Надеемся, что итоги года также будут положительными для нас, хотя окончательные результаты будут, естественно, обнародованы позднее.

— **Как продвигается работа над поездами Zefiro для Китая, рассчитанными на 250 и 380 км/ч?**

— Bombardier хочет позиционировать себя в качестве самостоятельного поставщика высокоскоростных поездов. Ранее мы неоднократно участвовали в поставках таких поездов, но почти всегда вместе с другими партнерами. В настоящее время большинство проектов высокоскоростного движения реализуется в Китае, поэтому мы сфокусировали наши усилия на этом регионе.

Первый наш контракт в качестве самостоятельного поставщика предусматривал поставку поездов типа Zefiro 250, которые стали результатом эволюционного развития поездов, представленных нами в эту страну ранее. Особенность Zefiro 250 состоит в том, что это — моторвагонные поезда из 16 спальных вагонов каждый. Мы сумели поставить первые поезда 24 апреля

2009 г., уже через 18 мес после подписания контракта; сейчас идут испытания, а в январе 2010 г. начнется коммерческая эксплуатация. Хочу добавить еще несколько слов об этих поездах: по мнению нашей компании, Zefiro 250 имеет хорошие перспективы в России, поскольку приспособлен к условиям протяженных маршрутов, характерных для вашей страны.

Второй контракт относится к поезду типа Zefiro 380 — совершенно новой нашей разработке. Он рассчитан на максимальную скорость движения в регулярной эксплуатации 380 км/ч и станет, таким образом, наиболее быстрым поездом в мире. У нас есть не-

полностью сконцентрировано в Китае. Целью при этом является создание высококачественного продукта в точном соответствии с графиком и бюджетом.

Что касается Zefiro 250, то этот поезд с самого начала разрабатывался в Китае, хотя и на базе поездов, поставленных нами ранее. Активное участие в этом принимал наш китайский филиал. Правда, некоторые компоненты продолжают импортироваться из-за рубежа.

— **Есть ли уже в Китае линии, рассчитанные на скорость 380 км/ч?**

— Сейчас ведется их строительство. Предусмотрено создание сети сверхвысокоскоростных сообщений общей протяженностью 11 тыс. км.

— В отношении высокоскоростного движения и метрополитенов это совершенно справедливо.

— **Вы не боитесь, что в будущем китайская железнодорожная промышленность станет опасным конкурентом Bombardier и других лидеров на мировом рынке?**

— Эта тенденция уже видна. Сейчас крупнейший рынок находится в Китае, но в будущем они захотят экспортировать свои технологии. На самом деле мы присутствуем в Китае уже много лет и исходим из того, что выход китайских технологий на мировой рынок случится независимо от того, будем мы участвовать в этом или нет. Такова реальность. Потому нам важно показать готовность к долгосрочному взаимовыгодному сотрудничеству с китайскими партнерами.

— **Какова ситуация с поездами для Олимпиады в Сочи? Продолжаются ли переговоры по Сочинскому проекту, удастся ли договориться о цене?**

— Наша компания не комментирует переговоры, проводимые в рамках публичных тендеров. Вы спросили о цене? Я не думаю, что цена поезда является ключевым фактором. Наш опыт показывает, что, когда заказчику надо компенсировать инвестиции в подвижной состав за счет доходов от продажи билетов, поставщик вместе с заказчиком ищет решение, при котором достигается наименьшая стоимость жизненного цикла в расчете на пассажиро-километр. Она формируется из нескольких составляющих: закупочной стоимости поезда, использования его пассажироместимости, потребления энергии, затрат на техническое обслуживание и т. п. Мы утверждаем, что с учетом этих факторов Bombardier предлагает очень привлекательное решение для Олимпийских игр в Сочи.

— **В том числе с учетом перспектив эксплуатации ваших поездов на других полигонах?**

— Наши поезда рассчитаны на обширный полигон обращения, в том числе в крупных городах, на линиях в аэропорты, в пригородном сообщении. Такие проекты имеются, и мы хотели бы в них участвовать. Да, сейчас из-за кризиса инвестиции запаздывают, но надеемся, что через два-три



Высокоскоростной электропоезд Zefiro 250 (CRH1) в цехе совместного предприятия Bombardier в г. Циндао (Китай)

сколько версий составности этого поезда — из восьми и из 16 вагонов. Контракт на поставку 80 таких поездов в Китай подписан в сентябре, сейчас мы уже приступили к реализации первого этапа проекта.

В целом нам удаются подобные международные и межкультурные проекты, в ходе реализации которых с самого начала взаимодействуют конструкторские бюро и предприятия из Германии, Франции, Швеции, Китая и других стран. Так, к работе над проектом Zefiro 380 мы сначала приступаем в Европе, но в дальнейшем «центр тяжести» все больше смещается в Китай в том, что касается детального проектирования. А само производство уже

Главной из высокоскоростных линий является магистраль Пекин — Шанхай, но запланированы также две протяженные линии на запад и на восток, линия на север и т. д. Таким образом, китайцы смогут использовать все возможности нового поезда. Сейчас они закупают очень много подвижного состава, и мы хотим оказаться в числе основных его поставщиков. При этом прежде всего предусмотрено использование наиболее передовых технических достижений, заложенных, в частности, в нашей концепции энергосбережения ESO4.

— **Похоже, Китай становится крупнейшим рынком железнодорожной техники?**

года ситуация изменится. Мы изучаем проекты организации кольцевых и радиальных сообщений, например, в Москве и видим, что наш поезд типа Spacium может стать здесь наилучшим решением.

Вагоны Spacium с кузовами шириной 3,6 м позволяют наилучшим образом использовать габариты для увеличения пассажироместности поезда. Так, одноэтажные поезда Spacium, которые мы продали в Париж и которые будут вводиться в коммерческую эксплуатацию начиная с 13 декабря 2009 г., имеют ту же пассажироместность, что и двухэтажные поезда той же составности, обращающиеся в этом регионе в настоящее время. Мы разработали три версии поезда Spacium — для региональных и городских сообщений, а также для обслуживания курортно-туристических зон. Каждую из этих версий мы можем поставлять в шести-, семи-, восьми- или девятивагонном исполнении, пассажироместность при этом варьируется от 750 до 1289 чел. Последняя величина в полтора раза превышает вместимость российских пригородных электропоездов той же составности.

— При разработке предложения для России каким образом решаются проблемы адаптации поездов, их ходовой части к российским условиям?

— Мы не видим технических проблем при адаптации поездов для России. Естественно, при более широкой колее несколько увеличиваются размеры колесных пар и тележек, что нужно учитывать в конструкции поезда. Из-за увеличения осевой нагрузки несколько возрастает диаметр колес, но конструктивная концепция тележек принципиально не меняется, хотя потребуются заново просчитать конструкцию ходовой части, рессорного подвешивания и т. п. Благодаря более просторному габариту можно увеличить ширину кузова почти на 60 см с соответствующим увеличением пассажироместности, что также сказывается на нагрузке. Необходима также адаптация к климатическим условиям, что означает изменения в компоновке крышевого и подвагонного оборудования, теплоизоляции, усиление установ-

ки кондиционирования воздуха. Потребуется, например, иначе спроектировать забор воздуха для различного оборудования. У нас есть здесь достаточно богатый опыт, накопленный в ходе поставки поездов для стран Скандинавии, Канады, северных районов Китая.

Гораздо более серьезной является проблема сертификации. Сегодня с точки зрения сертификации Европа и Россия — это два разных мира, которые в течение десятилетий развивались независимо друг от друга; нам иногда бывает трудно доказать, что иное техническое решение обеспечивает столь же высокую без-

опасность и надежность, как и принятое в вашей стране. Российский процесс сертификации наверняка является хорошим, всеохватывающим, но при этом и очень сложным. Он основан практически на физическом подтверждении приемлемости любого нового компонента и технологического процесса без учета правил и стандартов, принятых в других странах. Это требует очень больших расходов средств и времени. На переговорах в инстанциях разного уровня мы видим, что есть готовность помогать друг другу, искать позитивное решение, но вместе с тем вынуждены расценивать процесс сертификации в России как некое приключение. Конечно, в каждой

стране есть свои особенности, но в Европе, например, есть движение к взаимному признанию результатов сертификации и допусков к эксплуатации, хотя и здесь есть еще трудности и нерешенные проблемы.

— Есть ли конкретные предложения по локализации производства подвижного состава для железных дорог России? Есть ли готовность работать с российскими поставщиками комплектующих изделий? Если да, то с какими, и ведутся ли переговоры?

— Во всех наших предложениях предусмотрена возможность локализации. Мы предлагаем Российским



Электропоезд Spacium в депо приписки перед премьерным показом в Париже 4 ноября 2009 г.

железным дорогам разные методы локализации в зависимости от конкретных проектов. В ряду ведущих поставщиков мы достигли наибольшей доли локализации производства в разных странах. У нас 50 заводов в 24 странах. Мы хорошо понимаем, что железнодорожный транспорт во многих странах является элементом национальной идентичности, как и национальная железнодорожная промышленность. Потому мы стремимся стать местным партнером для железной дороги.

Мы уже говорили о Китае. Там наша компания открыла совместное производство в 1989 г., организовав строительство пассажирских вагонов для поездов дальнего сообще-

11



Новый завод в Савли (Индия) спустя полтора года после получения первого контракта на поставку метропоездов Movia для Дели

ния. Первый проект предусматривал поставку 330 вагонов, первые два из которых были построены во Франции, остальные изготавливались на предприятии нашего китайского партнера. Сегодня это предприятие способно самостоятельно разрабатывать и поставлять на рынок подвижной состав разных типов, включая высокоскоростные поезда, с минимальным участием западных компаний. Еще один пример — Индия, где мы заключили контракт в 2008 г. и где сегодня уже работает завод со штатом численностью 600 чел., строящий поезда для метрополитена Дели. Это тоже практически самостоятельное предприятие. В России мы исследуем возможные площадки для локализации производства, и я вместе с техническими экспертами уже посетил Воронеж, Тихвин, Демихово, Тамбов, Новороссийск. В ближайших планах — посещение Волгограда с той же целью.

Если бы мы сегодня приступили к реализации проекта в России, то первые несколько поездов (не более пяти) строили бы на европейском предприятии, чтобы отработать технологию и пройти сертификацию, а затем сразу бы развернули полноценное производство в вашей стране. Что касается местных поставщиков комплектующих изделий, то мы обычно стараемся убедить прежде всего своих традиционных поставщиков в необходимости

организовать изготовление компонентов в России (в нашем случае) и в дальнейшем, убедившись в требуемом качестве продукции и способности выдерживать сроки, привлекаем к поставкам местные предприятия. Это связано и с сертификацией: мы должны быть уверены, что при смене поставщика нам не придется проходить процесс сертификации заново.

— Каким образом учтен опыт взаимодействия с российскими партнерами (не всегда положительный), накопленный при создании и доводке электропоезда ЭП10?

— Если бы у нас было время, мы могли бы написать одну или несколько книг на эту тему (*смеется*). Из каждого такого опыта мы извлекаем уроки для себя. Я рад, что некоторое время назад мы смогли достигнуть цели, поставленной перед нами РЖД, и эти локомотивы теперь работают устойчиво.

Что же касается опыта... Этот проект с самого начала оказался очень трудным, что не было виной российской стороны. В проекте участвовало множество компаний, связанных друг с другом очень сложными отношениями, в результате чего не было до конца ясно, кто несет ответственность за конкретные вопросы. Кроме того, проект продвигался очень медленно — от поставки опытного локомотива до поставки серийного 12-го прошло 11 лет, и за эти годы у всех участников проекта

произошла реструктуризация, что не способствовало упрощению решения проблем. Однако это не мешало собственно производству локомотивов, здесь участники проявляли добрую волю и готовность к взаимодействию. Зарубежные участники проекта из Германии, Франции, Швейцарии, Швеции приобрели очень большой опыт и знания того, как в России строят локомотивы, как происходит их сертификация, как они эксплуатируются и обслуживаются. Естественно, мы используем этот опыт, когда готовим предложения для российской стороны, привлекая специалистов, которые работали над проектом электропоезда ЭП10.

Главный вывод, который можно сделать по результатам этого проекта, заключается в том, что необходимо с самого начала ясно определить структуру участников, четко распределить ответственность. Компания Bombardier, как системный интегратор, готова взять эту задачу на себя, включая ответственность за выбор технических решений на основе задания заказчика. В дальнейшем мы распределяем ответственность среди поставщиков комплектующих изделий и несем ответственность за весь проект перед заказчиком. В результате мы знаем, кто должен решать ту или иную возникающую проблему.

— Намерена ли компания Bombardier выходить на рынки других стран — участниц пространства 1520?

— Мы обсуждаем проекты в Казахстане, Украине, Узбекистане и Белоруссии. Ранее мы уже поставили 200 вагонов в Казахстан. С учетом потребности в адаптации к колею 1520 мм и сложного процесса сертификации, о котором я говорил раньше, и для нас, и для заказчиков экономически привлекательны достаточно крупные проекты, но до таких проектов дело еще не дошло. Вместе с тем хочу еще раз повторить: для перевозок на большие расстояния, характерные как для России, так и для других стран, хорошо подходит наш моторвагонный поезд Zefiro 250, который может формироваться как из вагонов с местами для сидения, так и из спальных вагонов и иметь разную составность — от 8 до 16 вагонов. Его производство может быть локализовано.