

Z Adamem Pawlikiem prezesem Polregio, rozmawia Radosław Nosek



Adam Pawlik – Prezes Polregio fot. mat. prasowe Polregio

Hasło przewodnie tegorocznej edycji Forum Ekonomicznego w Karpaczu brzmiało: „Nowe wartości Starego Kontynentu – Europa u progu zmian.” O jakich nowych wartościach Europy dyskutowano na Forum? Jak należy odczytywać to hasło przewodnie?

Europa przechodzi obecnie zmiany, które określą jej miejsce na świecie na najbliższe dekady. Wpływ na to ma dynamicznie zmieniająca się sytuacja geopolityczna, w tym pełnoskalowa wojna za naszą wschodnią granicą, wywołana przez inwazję Federacji Rosyjskiej. Coraz bardziej napięte relacje widać też między Unią Europejską a Chinami, co zostało spowodowane niekontrolowanym napływem towarów, często po dumpingowych

Rosnące wyniki przewozowe Polregio zobowiązaniem do dalszego rozwoju

cenach – od gwoździ poczynając, a na samochodach elektrycznych kończąc. Wszystkie te produkty łączy wspólny mianownik – są znacznie tańsze od analogicznych towarów wytworzonych w Europie.

W tej sytuacji Europa musi zadać sobie pytanie, w jaki sposób ochronić nasze, europejskie wartości? Jak połączyć efektywność ekonomiczną z poszanowaniem dla praw pracowników oraz ochroną środowiska naturalnego? Nowe wartości to dla mnie ochrona fundamentów Europy, czego w niektórych obszarach do tej pory brakowało.

Podczas Forum uczestniczył Pan w panelu tematycznym: Kolejowe inwestycje – impuls dla rozwoju gospodarki. Jakie najważniejsze wnioski płyną z tej debaty?

W ostatnich latach pasażerowie nie tylko wrócili na kolej, ale pociągi regionalne zaczęły przyciągać zupełnie nowych klientów. To przekłada się na wyniki Polregio, największego kolejowego przewoźnika pasażerskiego w Polsce. Wszystko wskazuje na to, że pobijemy rekordowy dla całej branży kolei pasażerskiej 2019 rok i w 2023 r. przekroczymy pułap 100 mln pasażerów.

Rosnące wyniki przewozowe to również zobowiązanie do dalszego rozwoju, do postępu w zakresie inkluzywności kolei pasażerskiej. Jednym z trendów jest również digitalizacja kanałów sprzedaży biletów – zwiększenie roli kanałów mobilnych oraz automatów biletowych. W Polregio mamy w tym zakresie szczególne osiągnięcia.

Urządzenia samoobsługowe Polregio są dostosowane do potrzeb pasażerów w każdej grupie wiekowej, w tym osób z niepełnosprawnościami. Ekran dotykowy oraz interfejs są zaprojektowane z myślą o wszystkich użytkownikach, a swobodnie mogą z nich korzystać również osoby na wózkach.

Wprowadzenie aż trzech rodzajów urządzeń samoobsługowych pozwoli spółce na

Rosnące wyniki przewozowe Polregio zobowiązaniem do dalszego rozwoju

zmniejszenie kosztów sprzedaży biletów przy jednoczesnym zwiększeniu dostępności tego kanału sprzedaży. Obecnie Polregio dysponuje ok. 120 kasami stacjonarnymi oraz ok. 90 biletomatami i 10 nowoczesnych videomatami. Trwa proces montażu 18 kolejnych videomatów, a w ostatnich dniach spółka podpisała także umowę na montaż blisko 30 mobilnych biletomatów, które będą instalowane w taborze obsługującym województwo wielkopolskie.

Już jesienią 2022 r. Polregio wprowadziło na rynek videomaty wewnętrzne, które łączą możliwości biletomatu z funkcjonalnością tradycyjnej kasy biletowej. W szczególny sposób odpowiadają one na oczekiwania grupy osób wykluczonych cyfrowo, ponieważ w każdej chwili, w zakupie biletu lub wyborze odpowiedniego połączenia może pomóc asystent w call center, pełniący funkcję e-kasjera.

Videomaty tak spodobały się naszym klientom, że w tej chwili kupujemy kilkanaście kolejnych urządzeń, z czego większość stanie w woj. pomorskim, a część również w lubelskim i wielkopolskim. Wprowadzamy też dwa zupełnie nowe urządzenia na rynek - videomat zewnętrzny, odporny na działanie czynników atmosferycznych czy akty wandalizmu oraz biletomat mobilny, który znajdzie się w pociągach Polregio.

Stale inwestujemy w naszą ofertę, w tym w rozwój cyfrowych kanałów sprzedaży. Zakup biletów przez kanały zdalne wybiera już 35% podróżnych, co oznacza trzykrotny wzrost w stosunku do roku 2019. Ten trend będzie kontynuowany w najbliższych latach.

Jak polskie koleje wypadają na tle innych krajów unijnych?

W ostatnich latach na kolei obserwuje się prawdziwy boom inwestycyjny. O ile w latach 2011-2014 zmodernizowane nieco ponad 2,5 tys. km linii, to już w perspektywie na lata 2014-2020 wydano aż 10 mld euro, co pozwoliło na modernizację kolejnych 9 tys. km linii kolejowych w Polsce. Systematycznie rośnie kwota, jaką co roku Polska przeznaczona na

Rosnące wyniki przewozowe Polregio zobowiązaniem do dalszego rozwoju

infrastrukturę kolejową – z ok. 2,1 mld zł w 2011 do 9-10 mld zł w latach 2019-2020. Część z tych inwestycji zakończy się w 2023 r., a niektóre, jak chociażby krajowy program Kolej+, potrwać aż do 2028 r.

Potencjał rozwoju nadal mamy jednak bardzo wysoki. Przeciętny Polak jeździ pociągiem niespełna 9 razy w roku, podczas gdy np. Czech – 18. Jeszcze lepsze wyniki odnotowują Niemcy i Szwajcaria. Mamy tu wiele do zrobienia. Nasz program inwestycyjny, plany zakupu do 200 nowych EZT, jest krokiem w tym właśnie kierunku. Dzięki programowi Kolei Plus ok. 1,5 mln Polaków uzyska dostęp do kolei. To wszystko pokazuje jak istotna jest rola kolei regionalnej, bo bez wygodnych, regularnych połączeń kolejowych w małych odczynach nie będzie masowego wzrostu liczby pasażerów kolei dalekobieżnych. Tymczasem niska dostępność transportu publicznego to więcej samochodów na drogach, korki i smog.

W 2022 roku wynik sprzedaży Polregio wyniósł 36 mln zł, a zysk – 17 mln zł. Jaki może być pod tym względem 2023 rok?

Od 2020 corocznie notujemy dodatni wynik na działalności podstawowej oraz zysk netto. To zasługa wyteżonej pracy całego zespołu, ale również wymóg Komisji Europejskiej, która zaakceptowała pomoc publiczną udzieloną w 2015 roku spółce Przewozy Regionalne, czyli poprzednikowi Polregio. Determinuje to działania Spółki, która w poprzedniej perspektywie nie mogła skorzystać ze środków europejskich, a jednocześnie nie może nadmiernie się zadłużać. Musimy też bardzo rygorystycznie kontrolować koszty, co wymaga bardzo dużej dyscypliny zwłaszcza wobec rosnących cen energii i usług.

Czy sytuacja finansowa Polregio jest długoterminowo zabezpieczona dzięki m.in. wieloletnim umowom o przewozy pasażerskie z samorządami?

Owszem, dzięki wieloletnim umowom, podpisanym praktycznie ze wszystkimi

województwami, które są organizatorami transportu, po raz pierwszy w historii spółki mamy zabezpieczone ok. 9 mld zł w umowach wieloletnich. Warto zaznaczyć, że w aż 8 regionach podpisaliśmy umowy PSC do 2030 r. W miarę ogłaszania przez władze samorządowe postępowań przetargowych zdobywamy kolejne fundusze. Chciałbym przy tej okazji jeszcze raz podziękować wszystkim marszałkom, którzy powierzają nam przewozy.

Polregio jest jednym z największych pasażerskich przewoźników w kraju. Czy aktualnie realizowane lub planowane są inwestycje mające na celu zwiększenie liczby przewożonych pasażerów?

W styczniu podpisaliśmy umowy ramowe z czterema producentami taboru na dostawę składów elektrycznych. FPS H.Cegielski, Pesa Bydgoszcz S.A., Newag S.A. oraz Stadler Polska mają dostarczyć w ciągu 3 najbliższych lat nowoczesne pociągi z wifi i klimatyzacją. W czerwcu złożyliśmy 10 wniosków o współfinansowanie zakupu łącznie 98 Elektrycznych Zespołów Trakcyjnych (EZT). Wartość projektów, złożonych do Centrum Unijnych Projektów Transportowych (CUPT), wynosi ponad 3 mld zł netto.

Nowy tabor dla Polregio to rekordowe zamówienie dla polskiej kolei regionalnej. W ramach podpisanych umów ramowych odbędą się aukcje elektroniczne na kolejne transze pojazdów. Łącznie zamierzamy kupić do 200 nowych elektrycznych zespołów trakcyjnych (EZT-ów) za ponad 7 mld zł. Finansowanie będzie pochodzić z grantów i pożyczek unijnych (KPO, FENiKS, RPO), innych źródeł (np. EBI), komercyjnych instrumentów dłużnych oraz środków własnych przewoźnika.

Nowe pojazdy zostaną zamówione w dwóch wersjach – krótszej, 2-członowej (maksymalnie 60 szt., co najmniej 130 miejsc siedzących) oraz dłuższej, 3-członowej (maksymalnie 140 szt., minimum 210 miejsc siedzących). Pojazdy będą rozwijać prędkość do 160 km/h i dzięki temu na zmodernizowanych i przystosowanych do takiej prędkości odcinkach

skróci się czas podróży. Składy będą wyposażone w klimatyzację, dostęp do bezprzewodowego Internetu oraz system dynamicznej informacji pasażerskiej. Układ wnętrza zostanie przystosowany do potrzeb osób z niepełnosprawnością – pojazdy będą niskopodłogowe, jednoprzestrzenne wraz z pochylnią lub automatyczną windą. Jedna z dwóch toalet będzie również przystosowana do potrzeb osób z niepełnosprawnością, znajdzie się w niej także miejsce do przewijania niemowląt.

Na czym polegają przewagi konkurencyjne Polregio na rynku przewozów pasażerskich w Polsce?

Przede wszystkim posiadamy doświadczony zespół wykwalifikowanych pracowników – maszynistów, drużyny konduktorskie i pracowników utrzymania, a także specjalistów zajmujących się planowaniem przewozów czy zamówieniami publicznymi. Jedną z naszych największych przewag jest potężna skala działalności. Jesteśmy największym przewoźnikiem kolejowym w Polsce, więc nasze koszty rozkładają się na największą liczbę pasażerów. Ponadto, posiadamy własną sieć punktów utrzymania taboru, co pozwala nam ograniczyć koszty eksploatacyjne, które w przypadku innych przewoźników, uzależnionych od zewnętrznych dostawców ostatnio drastycznie wzrosły.

W jaki sposób Polregio integruje swoją ofertę z innymi przewoźnikami i organizatorami transportu? W których regionach takie działania udają się najlepiej?

W trosce o wygodę pasażerów staramy się zwiększyć możliwości współpracy ze wszystkimi urzędami marszałkowskimi. Zabiegamy o integrację przewozów kolejowych z połączeniami autobusowymi lub kolejowymi realizowanymi przez spółki marszałkowskie. Szczegóły zależą od lokalnej sytuacji, możliwości finansowych oraz priorytetów lokalnych władz. Współpraca jest najlepszym sposobem na poprawę jakości transportu publicznego.

Oferujemy również kilkanaście ofert zintegrowanych, w których pasażerowie w ramach jednego biletu mogą na przykład jeździć autobusami i tramwajami komunikacji miejskiej. Ponadto w wybranych województwach wprowadzamy dodatkowe zniżki dla pasażerów korzystających ze zdalnych kanałów sprzedaży.

W Polsce są jeszcze regiony wykluczone komunikacyjnie. Czy połączenia kolejowe na takich obszarach będą w ogóle rentowne? Jak jest alternatywa dla kolejowych przewozów regionalnych na takich terenach?

Kolej regionalna nigdy nie będzie do końca rentowna, dotyczy to również zamożniejszych krajów Europy Zachodniej. Pełnimy służbę publiczną, podobnie jak szkoły i placówki opieki zdrowotnej, do których zapewniamy dojazd. To dlatego przewozy realizujemy w ramach umów o świadczenie usług publicznych (z ang. PSC). Zabiegamy jednak o to, żeby marszałkowie, którzy są organizatorami transportu publicznego zamawiali jak najwięcej połączeń, pozwalających na wprowadzenie regularnego rozkładu jazdy. Obserwujemy, że na tych liniach, gdzie pociągi poruszają się po zmodernizowanych trasach kolej jest konkurencyjna – zarówno pod względem czasu, komfortu podróży jak i cen z innymi środkami transportu. Sprzyja to budowaniu całego systemu transportu publicznego. W niektórych województwach prowadzimy bardzo zaawansowane prace nad integracją transportu kolejowego i autobusowego. W województwie świętokrzyskim na przykład wspólnie z marszałkiem złożyliśmy wniosek o dofinansowanie zakupu autobusów elektrycznych, których mamy być operatorem. Dzięki takim projektom przyczyniamy się do ograniczenia zjawiska wykluczenia komunikacyjnego i w ten sposób wzmocniamy właśnie europejskie wartości: inkluzywność, dostępność i mobilność.