

Prezes Zarządu

ŁÓDZKA KOLEJ AGLOMERACYJNA Sp. z o.o

DEBATA

NA TEMAT STANU I POTRZEB ROZWOJOWYCH

KOLEI W POLSCE

Jak przyspieszyć powrót pasażerów do pociągów w najbliższym czasie?

Jak spowodować by liczba pasażerów w kolejnych latach istotnie rosła po dwuletnim okresie pandemii?

Jakie możliwości mają przewoźnicy pasażerscy, na co powinniśmy zwrócić szczególną uwagę?

1. W ostatnich latach na szeroko pojętym rynku kolejowym mamy do czynienia z niespotykaną skalą inwestycji w obszarze infrastruktury kolejowej, zarówno tej liniowej (linie kolejowe) jak i punktowej (dworce i przystanki kolejowe) oraz taboru pasażerskiego do przewozów dalekobieżnych i tych o charakterze wojewódzkim czy aglomeracyjnym.

2. Operatorzy pasażerscy funkcjonujący na polskim rynku przewozów (PKP Intercity S.A., Polregio Sp. z o.o. oraz spółki samorządowe) mają zawarte ze swoimi organizatorami korzystne wieloletnie umowy dofinansowania do przewozów, tj. z Ministerstwem Infrastruktury w zakresie przewozów dalekobieżnych i samorządami województw odniesieniu do przewozów regionalnych, co daje im m.in. możliwość budowy strategii rozwoju przewoźników i rynku przewozów na najbliższe 10 lat, z perspektywą na kolejne lata.

3. Coraz większa świadomość potrzeby działań proklimatycznych i rozwoju transportu niskoemisyjnego dają dodatkową szansę na rozwój kolei.

Te okoliczności, z jednej strony budują pozytywną atmosferę i stwarzają podstawy do odbudowy oferty i rozwoju przewozów pasażerskich w kolejnych latach, z drugiej strony nakładają na Nas - przewoźników pasażerskich

odpowiedzialność za stopień wykorzystania zaistniałych możliwości, czyli stworzenie takich ofert, które będą spełniały oczekiwania społeczne.

Oczywiście istnieje również wiele innych zagadnień związanych z funkcjonowaniem rynku przewozów pasażerskich, które należy podjąć i zrealizować, jak choćby kwestia nowelizacji Ustawy o publicznym transporcie zbiorowym, uproszczenia i ujednoczenia ulg ustawowych czy finansowanie pasażerskiej komunikacji kolejowej w metropoliach.

Warto tu także wskazać obszary działania, które powinny zostać pilnie przedsięwzięte przez wszystkich przewoźników kolejowych, a mianowicie:

- 1) Wysłuchanie się w głos klientów - wszystkie badania rynku jednoznacznie wskazują, że respondenci na pierwszym miejscu stawiają dostępność pociągu jako środka komunikacji, nawet przed ceną za przejazd.

Oznacza to, że w pierwszej kolejności, wspólnie z organizatorami, powinniśmy zwiększać ofertę (pracę eksploatacyjną), tam gdzie jest ona niewystarczająca (liczba połączeń, częstotliwość kursowania pociągów szczególnie w przewozach regionalnych i aglomeracyjnych).

Warto tutaj przywołać i porównać proporcje przyrostu pracy eksploatacyjnej do liczby przewożonych pasażerów, np. w latach 2009-2019, jak również ostatnie doświadczenia z okresu pandemii, czyli wpływu zwiększania oferty w drugiej połowie 2020 r. i pierwszym kwartale 2021 r. na liczbę przewożonych pasażerów.

- 2) Budowanie efektywnego systemu integrującego kolej z komunikacją miejską i podmiejską z carsharingiem, elektromobilnością (w tym szczególnie z komunikacją autobusową obsługującą obszary wykluczone z obsługi kolejowej, nie mające dostępu do kolei), na poziomie organizacyjnym (skomunikowany RJ), technicznym (węzły przesiadkowe) i taryfowo-biletowym.
- 3) Zwiększenie efektywności i konkurencyjności operatorów kolejowych, po kilku latach trwania obecnych umów PSC, co jest niezwykle istotne w kontekście IV pakietu kolejowego.

Realizacja ww. działań nie musi wiązać się z dodatkowymi środkami z budżetu państwa czy budżetów województw, w ramach PSC.

Zwiększenie pracy eksploatacyjnej (oferty dla pasażera) każdego roku choćby o 5% nie powinno stanowić wyzwania dla operatorów pasażerskich, którego nie dałoby się zrealizować przy zachowaniu właściwych wskaźników ekonomiczno-finansowych i zakładanego dodatniego wyniku finansowego.

Doświadczenie mówi jedno, jest to możliwe.

Patrząc z perspektywy wieloletnich umów, często 10-letnich, możemy wniesić do systemu transportowego zdecydowanie większą ofertę połączeń dla pasażerów, która w efekcie przyniesie wzrost pracy eksploatacyjnej, liczby podróżnych i zwiększenie przychodów ze sprzedaży biletów.

Natomiast zmniejszenie stawki jednostkowej rekompensaty w ramach PSC daje szansę organizatorowi przewozów na skierowanie ewentualnych dodatkowych środków PSC na kolejną rozbudowę oferty ponad umowne 5% rocznie.

Bez podjęcia w nadchodzących latach ww. działań ukierunkowanych na poprawę konkurencyjności, nie da się istotnie obniżyć stawek jednostkowej rekompensaty w zł/pockm, głównego kryterium przetargowego. Nie sposób ten cel osiągnąć na przestrzeni jednego roku kalendarzowego.

Możemy znaleźć się w sytuacji, gdzie oferowaną stawką jednostkową nie będziemy w stanie konkurować w przetargach na realizację przewozów w ramach PSC.

Janusz Malinowski