

POMYSŁ NA PRZYSZŁOŚĆ

Rozmowa z Andrzejem Markowskim, prezesem Zarządu -dyrektorem Szczecińsko-Polickiego Przedsiębiorstwa Komunikacyjnego Sp. z o.o. w Policach

- Jak i kiedy doszło do utworzenia SPPK?

- Starsi pasażerowie pamiętają, że kiedyś szczecińskie i podszczecińskie trasy, w tym rejonie Polic, obsługiwały autobusy szczecińskiej komunikacji miejskiej, później WPKM, a w latach 1989 - 1997 - Miejskiego Zakładu Komunikacyjnego w Szczecinie.

Nasza firma - spółka gmin Szczecin i Police, powstała 1 lutego 1997 roku na bazie majątku polickiej zajezdni szczecińskiego MZK. W momencie jej zawiązania, spółka dysponowała kapitałem w wysokości 1.844 tys. złotych, głównie w formie aportów, a każda z gmin posiadała w niej po 50 procent udziału.

- Od zawiązania spółki upłynęło już siedem lat. Jaka jest dzisiejsza jej kondycja?

- Zupełnie niezła. Kapitał firmy wzrósł w międzyczasie do wartości 6.077 tys. złotych. Począwszy od roku 1998, SPPK kupuje corocznie średnio po 5 nowych autobusów. Co istotne, zakupy te dokonywane są ze środków własnych oraz terminowo spłacanych, w dwuletnich cyklach, kredytów kupieckich. Szczecin partycypuje obecnie w spółce w 30,7 proc., zaś Police w 69,3 proc.

- Korzystacie ze szczególnych preferencji ze strony współwłaścicieli?

- Sprawa jest dość skomplikowana, momentami nawet na granicy ekonomicznego nonsensu. Obecna stawka za wozokilometr, określona w wyniku przetargu ogłoszonego przez podlegający prezydentowi Szczecina Zarząd Dróg i Transportu Miejskiego jest niższa o około 40 groszy od kosztu jednostkowego wozokilometra. Innymi słowy: - z jednej strony oczekuje się od nas poprawy wyniku działalności gospodarczej, a z drugiej - ten sam przedstawiciel współwłaściciela firmy, koordynujący także działalność dwóch innych szczecińskich przedsiębiorstw autobusowych, obniża wielkość podstawowego parametru decydującego o wysokości uzyskiwanych przychodów. Dzieje się to, dodajmy, w sytuacji stale rosnących kosztów.

- Te koszty, to...

- ...przede wszystkim amortyzacja środków trwałych (23 proc.), paliwa (około 25 proc.) oraz wynagrodzenia (około 30 proc.). Na dwie pierwsze pozycje w praktyce nie mamy wpływu. Nie mamy również realnych możliwości ograniczenia kosztów wynagrodzeń pracowniczych. Zatrudniamy łącznie 144 osoby, w tym 80 kierowców, 34 pracowników zaplecza technicznego, reszta to niezbędna obsługa i kilku pracowników administracji firmy. Kierowcy w ustawowym czasie pracy są w stanie przepracować rocznie 160 tysięcy godzin. Dla zapewnienia obsługi pasażerów w godzinach szczytów komunikacyjnych potrzeba w sumie 200 tysięcy godzin pracy kierowców. Nie stać nas jednak na utrzymywanie



pracowników wykorzystywanych jedynie w godzinach szczytów przewozowych. Doraźnie ratujemy się czasowym zatrudnianiem kierowców w ramach robót interwencyjnych, finansowanych przez Powiatowy Urząd Pracy.

- Wyliczenia te odnoszą się do eksploatacji obecnie posiadanego taboru. Jakimi pojazdami dysponujecie?

- Posiadamy w sumie 57 autobusów, w tym 26 zakupionych przez naszą spółkę autobusów marki MAN. Już tylko jako ciekawostkę podam, że przejazdy turystyczne obsługuje nie tylko nowoczesny NEOPLAN N 316 SHD, lecz także poczciwy "ogórek", odrestaurowany w roku 2001, we współpracy ze Szczecińskim Towarzystwem Miłośników Komunikacji Miejskiej, Jelcz RT 0706 z roku 1978 - ongiś podstawowy pojazd miejskiej komunikacji autobusowej.

Obsługujemy 10 linii regularnych, w tym dwie nocne, linię samorządową na terenie gminy Police oraz przewozy pracownicze Zakładów Chemicznych Police S.A.

- Zaspakajacie w pełni potrzeby komunikacyjne mieszkańców obsługiwanego terenu?

- Mimo, że wskaźnik wykorzystania naszych autobusów wynosi aż 80 procent, mamy świadomość, że oczekiwana przez pasażerów poprawa jakości świadczonych usług komunikacyjnych wymaga pilnego powiększenia i odnowienia taboru. Rozwiązanie tego podstawowego problemu może nastąpić jedynie pod warunkiem zawarcia wieloletnich kontraktów na usługi przewozowe. Wówczas moglibyśmy wystąpić o kilkuletni kredyt kupiecki, umożliwiający nam jednorazowe nabycie około 20 pojazdów. Nasze wyliczenia wskazują, że wówczas, przy kosztach spłaty zbliżonych do ponoszonych obecnie, a więc nie tracąc płynności finansowej, zdołalibyśmy wydatnie poprawić jakość świadczonych przez nas usług.

- Administracja firmy została już zredukowana do niezbędnego minimum. Nie ma tu parzących kawę sekretarek, nie ma rozbudowanych działów, są natomiast jednoosobowe stanowiska specjalistów. Na zapleczu technicznym wprowadzono zasadę wielozawodowości. Jakie inne jeszcze widzi Pan możliwości zaoszczędzenia na kosztach działalności, bądź pozyskania nowych dochodów?

- Planując zakup nowych autobusów, analizujemy możliwość zastosowania tańszego napędu gazowego. Wymagałoby to zainwestowania w budowę własnej stacji sprężania gazu, której koszt wynosi około 2 mln zł. Szacuję, że inwestycje te zaowocowałyby oszczędnościami rzędu 1 mln zł rocznie.

Licząc się w bilansie firmy wpływy uzyskujemy także ze świadczenia usług przez naszą stację diagnostyczną, z przewozów turystycznych, wynajmu powierzchni reklamowej na naszych autobusach, z myjni samochodowej... Myślę również o perspektywie komunikacji transgranicznej z pobliskimi ośrodkami niemieckimi. Wspólnie z partnerem niemieckim już obecnie wozimy polskie dzieci uczęszczające do szkoły w pobliskim Löcknitz.

Określone plany wiąże także ponadto z faktem posiadania przez nas praktycznie nie wykorzystywanej 2-hektarowej parceli z dużą halą oraz zapleczem socjalnym.

Prowadzimy już rozmowy z partnerem zainteresowanym współpracą na tym terenie .

- Zmierza więc Pan do stworzenia "drugiej nogi biznesowej". Czyżby sprawa to obawa, że z czasem, wraz z następującym nieustannie rozwojem indywidualnej motoryzacji, transport zbiorowy okaże się niepotrzebny?

- Od lat samochodów osobowych w Polsce przybywa. W ciągu ostatnich 15 lat o 50 procent zmniejszyła się liczba korzystających z komunikacji autobusowej.

Doświadczenia innych krajów, także znacznie bogatszych społeczeństw wskazują jednak, że autobusy wcale nie tracą tam na popularności. W dającej się przewidzieć przyszłości, na pewno nie zabraknie pasażerów, a tym samym zapotrzebowania na

świadczony przez nas usługi. Natomiast pomysł na dywersyfikację zakresu działalności firmy nie jest oryginalny; dziś większość przedsiębiorstw prowadzi bardzo zróżnicowaną działalność. Pozwala to m.in. choćby na niwelowanie negatywnych skutków zjawiska sezonowości występującej w niemal każdej dziedzinie.