

Prezentujemy wywiad, który przeprowadziliśmy 15 stycznia z panem Włodzimierzem Sołtysiakiem, prezesem Szczecińskiego Przedsiębiorstwa Autobusowego Dąbie.

Naszych użytkowników jak zwykle najbardziej interesuje temat zakupu nowych autobusów.

Jak państwu wiadomo, zakupy taboru nasza spółka rozpoczęła pod koniec 2002 roku, kiedy to w grudniu przyjechało pięć autobusów niskopodłogowych MAN. To był pierwszy samodzielny zakup, w 100 procentach sfinansowany ze środków własnych spółki, bez żadnego finansowania zewnętrznego. Kolejny zakup stanowiły dwa autobusy niskopodłogowe marki Solaris, które trafiły do spółki w styczniu 2005 roku. W drugiej połowie tamtego roku stwierdziliśmy, że konieczna jest wymiana większej części taboru. W związku z tym podjęliśmy decyzję o zakupie autobusów używanych. Nawiązaliśmy kontakt z BVG Berlin i kupiliśmy w sierpniu cztery używane autobusy MAN z 1997 roku. Zakup został również dokonany całkowicie ze środków własnych. Następnie na początku 2006 roku dotarło dziewięć przegubowych autobusów marki MAN. Te autobusy były już starsze - lata produkcji 1992-95. W tym samym roku zakupiliśmy jeszcze 12 solowych MAN-ów - 5 z Brunszwiku i 7 z Dortmundu. Łącznie zatem nasza spółka w zeszłym roku wzbogaciła się o 21 niskopodłogowych pojazdów. Niestety w ich przypadku musieliśmy wspomagać się finansowaniem zewnętrznym w postaci leasingu kapitałowego, jednakże spłata tych autobusów odbywa się w 100 procentach ze środków wypracowywanych przez spółkę. Nie uzyskaliśmy na ten cel żadnych środków zewnętrznych w postaci jakiegokolwiek dokapitalizowania spółki, czy też innej formy dofinansowania ze strony właściciela, czyli Gminy Miasto Szczecin. Jeśli chodzi o dalsze zakupy, na początku bieżącego roku otrzymaliśmy od firmy NeoMAN, z którą współpracujemy przy zakupach od 2005 roku, informację o możliwości kupna kolejnych trzech niskopodłogowych autobusów MAN. Obecnie finalizujemy ten zakup, a pojazdy powinny trafić do nas pod koniec stycznia. Ponadto na przełomie stycznia i lutego, bądź na początku lutego zostanie ogłoszony przetarg na zakup dwóch fabrycznie nowych 12-metrowych autobusów niskopodłogowych.

- Jakie są plany spółki na przyszłość? Nie ukrywajmy, że przy obecnej stawce za wozokilometr nie jest możliwe dokonanie zakupu takiej ilości autobusów, jak w 1998 roku. Jak Pan myśli, czy miasto zechce któregoś dnia wspomóc spółki autobusowe?

- Pytanie to należałoby raczej skierować do pewnych polityków, natomiast ja ze swojej strony mogę powiedzieć tyle: wszyscy doskonale zdajemy sobie sprawę, że od 1999 roku, kiedy powstały spółki, finansowanie komunikacji autobusowej w Szczecinie, przynajmniej w przypadku SPA Dąbie i SPA Klonowica, odbywa się na najniższym poziomie w kraju. A na pewno jest tak wśród miast będących stolicami województw. Jednak jak pokazuje historia, spółki radzą sobie w miarę dobrze - nie ma żadnych problemów z płynnością finansową, pomimo tak niskiej ceny wozokilometra.

- Gdyby pojawiła się możliwość podpisania długoterminowych umów pomiędzy miastem a SPA Dąbie, to czy podpisałby Pan taką umowę zakładając obecną cenę wozokilometra?

- W listopadzie zeszłego roku nastąpiła zmiana osób rządzących w mieście. Jest nowy prezydent i nowi wiceprezydenci. Trudno oczekiwać od nich już teraz daleko idących decyzji. Umowy podpisane z SPA Klonowica i SPA Dąbie kończą się pod koniec maja bieżącego roku. Nie sądzę, aby ktokolwiek z decydentów do tego czasu był w stanie zająć się problemem finansowania komunikacji autobusowej. Dlatego uważam, że wszyscy powinniśmy sobie dać czas na wypracowanie konkretnej koncepcji rozwiązania problemów komunikacji miejskiej w Szczecinie. Ja ze swojej strony widzę sens przygotowania kolejnego przetargu na przykład na okres trzech lat. W tym okresie powinno następować stopniowe urealnianie cen za wozokilometr. Zamawiający powinien zapewnić w swoim budżecie środki finansowe pozwalające na godziwe funkcjonowanie przewoźników autobusowych. Jednocześnie powinna nastąpić szeroka dyskusja na wielu płaszczyznach, pomiędzy spółkami komunikacyjnymi, Zarządem Dróg i Transportu Miejskiego oraz wiceprezydentem odpowiedzialnym za sprawy komunalne. Następnie problem poprzez komisję gospodarki komunalnej i ochrony środowiska powinien zostać zaprezentowany Radzie Miasta. Do tego powinny mieć miejsce konsultacje zewnętrzne z takimi gremiami, jak np. miłośnicy komunikacji miejskiej. Skupiacie w swoim gronie ludzi, którzy nierzadko mają wiedzę nie mniejszą od osób zatrudnionych zawodowo w tej branży i dodatkowo wasze opinie nie są skażone poprzez pracę w komunikacji, widzicie wszystko z zewnątrz. Dyskusja może doprowadzić nawet do całkowitego przewrotu w komunikacji miejskiej. Mam na myśli zmiany rozkładów jazdy oraz układu całej sieci. Zdaję sobie sprawę z tego, że tego nie można dokonać w przeciągu kilku miesięcy, czy roku. Nawet trzy lata mogą nie wystarczyć, zwłaszcza, że

szerokie zmiany wymagają konsultacji społecznych, opracowań naukowo-badawczych, testów itp.

Wracając jednak do pytania - na dzień dzisiejszy nie widzę możliwości podpisania umowy np. na okres dziesięcioletni przy obecnej stawce przy założeniu waloryzacji ceny np. tylko o wskaźnik inflacji. Potrzeby obu spółek są zbyt duże, aby utrzymały ten ciężar. Inną sprawą jest to, że nie widzę ekonomicznego uzasadnienia dla przeprowadzenia tak dużych jednorazowych inwestycji, jakie poczyniono w latach 90. (zakup 80 autobusów Volvo w dwóch partiach po 40). Być może takie zakupy są uzasadnione w takich miastach, jak Warszawa, Kraków czy Wrocław, gdzie autobusów kursuje więcej niż w Szczecinie. U nas jednak uważam, że dobrym rozwiązaniem byłoby doprowadzanie do sytuacji, w której spółki byłyby zdolne do rocznej wymiany 8-10% swojego taboru (tj. ok. 7-9 autobusów). Mam na myśli oczywiście różne autobusy, zarówno przegubowe, jak i 12-metrowe. Spółki musiałyby dysponować kwotą rzędu 8-10 mln zł rocznie, można się jednak wspomagać finansowaniem zewnętrznym. Być może w okresie przejściowym konieczne by były zakupy mieszane - taboru nowego i używanego, dążąc do tego, aby w miarę posiadanych środków tabor używany był jak najmłodszy.

Uważam, że te inwestycje, które do tej pory poczyniliśmy, tj. zakup używanych autobusów MAN, to trafione inwestycje. Po pierwsze podwyższamy poziom świadczonych usług, gdyż są to pojazdy niskopodłogowe. Po drugie ich stan techniczny i wygląd jest nieporównywalnie lepszy w stosunku wycofywanych pojazdów. Powiem więcej. Być może przez niektórych zostanie to odebrane jako zbyt daleko idące porównanie, ale stan techniczny i wygląd są niejednokrotnie lepsze niż użytkowanych przez nas od 9 lat autobusów Volvo. Zakupione "użytki" są mniej zniszczone, ich przebieg generalnie też jest mniejszy niż w naszych Volvo, w niektórych przypadkach nawet o połowę. Zresztą nawet gdy spojrzycie na ostatnio zakupione tramwaje z Berlina, są one znacznie bardziej estetyczne i przyjazne niż wagony zakupione w 2001 roku.

- Jednak MZK boryka się z nieporównywalnie większym wandalizmem.

- Nie uważam, aby tramwaje były narażone na większy wandalizm niż autobusy, bo niby dlaczego? Z drugiej jednak strony faktycznie da się zauważyć, że estetyka autobusów znacznie przewyższa estetykę tramwajów. Nie mi oceniać, czym jest to spowodowane. Być może my na utrzymanie stanu autobusów wydajemy więcej pieniędzy niż MZK na utrzymanie tramwajów.

- Ale coś musi być na rzeczy. Trudno znaleźć dąbski autobus, który wygląda jak berlińskie metro - z wszystkimi porysowanymi szybami. Z kolei w tramwajach to praktycznie norma.

- Tak samo trudno znaleźć taki autobus na Klonowica. A przecież ich pojazdy również jeżdżą przez centrum, jak tramwaje, więc trudno uznać, że akurat pasażerowie w centrum mają hobby rysowania szyb. Zresztą nawet autobusy SPPK, kursujące na liniach przebiegających np. przez Skolwin, gdzie podobno dzieją się cuda, wyglądają lepiej niż tramwaje.

- W poprzednim wywiadzie poruszył Pan temat pakietów linii. Czy w przypadku nowego przetargu dążyłby Pan do zrównania ceny za wozokilometr na liniach pospiesznych obsługiwanych przez SPA Dąbie i SPA Klonowica? Obie spółki kursują na tych samych liniach, a są różnie traktowane ze względu na przetargi na całe pakiety.

- Po pierwsze należałoby zwrócić się do ZDiTM-u, który w imieniu Gminy Miasto Szczecin organizuje przetargi na obsługę linii, z czego wynika taka, a nie inna polityka. Nie ulega wątpliwości, że linie obsługiwane przez SPA Klonowica są najcięższymi liniami. Jest na nich najmniejsza prędkość eksploatacyjna, a co za tym idzie, koszty ponoszone na wykonanie jednego wozokilometra są wyższe, gdyż kierowca w tym samym czasie pracy przejedzie mniej kilometrów, niż na liniach dąbskich czy polickich. Większe jest również zużycie części typu tarcze czy klocki hamulcowe, a także zużycie paliwa. Zatem nic dziwnego, że pakiet tych linii jest wyceniany wyżej. W przypadku natomiast porównania linii polickich i dąbskich, parametry są prawie identyczne, z nieco większą prędkością na liniach polickich. W mojej ocenie w tym przypadku nie ma zatem uzasadnienia dla różnicowania cen. Przez wiele lat różnica jednak istniała i była dość duża, ale w ostatnim okresie udało się ją zniwelować prawie do zera (wciąż SPPK ma nieco wyższą cenę za wozokilometr niż SPA Dąbie).

Jeśli chodzi o łączoną obsługę linii, trudno odpowiedzieć logicznie na pytanie, dlaczego jeden

przewoźnik jeździ taniej, a drugi drożej. Ja wielokrotnie zwracałem uwagę na ten problem. Szczególnie absurdalna jest sytuacja, w której nasz autobus wyjeżdża na linię za zepsuty tramwaj czy autobus innego przewoźnika. W takim przypadku otrzymujemy własną stawkę za wozokilometr, choć wykonujemy przewozy za przewoźnika, który ma tę stawkę wyższą. Gdy podnosiłem ten problem, zbywano mnie, nie podając żadnego logicznego uzasadnienia. Co do linii pospiesznych, problemem może być sformułowanie odpowiedniego zapisu w specyfikacji przetargowej, umożliwiającego wyrównanie stawek na liniach obsługiwanych przez większą ilość przewoźników. Myślę jednak, że obecna sytuacja nie stwarza wielkich problemów, i będzie ona trwała dalej.

- Swego czasu jeden z naszych użytkowników rzucił propozycję, aby utworzyć nową linię pospieszną do Podjuch. Co Pan sądzi na ten temat?

- Czytałem o tym pomysle na waszej stronie internetowej. Czytałem również komentarze użytkowników i odpowiedź ZDiTM. Ja nie jestem od oceny tego pomysłu. To znaczy nie widzę przeciwwskazań dla uruchomienia takiej linii, jednak rozumiem stanowisko ZDiTM. Funkcjonuje tam z powodzeniem pewien układ komunikacyjny. ZDiTM kieruje się jakimiś badaniami, z których być może wynika, że uruchomienie linii pospiesznej wymagałoby likwidacji innych połączeń, albo może faktycznie nie ma zapotrzebowania na taką linię uwzględniając ilość pasażerów tam przewożoną.

- Skoro jesteśmy przy badaniach - doszły do nas sygnały, że pewne wnioski z ostatnio przeprowadzonych badań więzby mogą być daleko idące. Czy Pan nie obawiałby się tej reformy, która mogłaby się skończyć cięciami?

- Na posiedzeniu komisji gospodarki komunalnej i ochrony środowiska Rady Miasta, na którym naukowcy z Uniwersytetu Szczecińskiego, współpracujący z naukowcami z Krakowa, przedstawiali wnioski wynikające z badań, padła niepokojąca teza. Otóż wszyscy skupili się na pojęciu rentowności linii. Ja nie wyobrażam sobie kierowania się rentownością w przypadku komunikacji miejskiej, bo to nie jest działalność nastawiona na zysk. Jest to działalność, do której organizowania gmina zobowiązana jest na mocy ustawy i gmina musi w mniejszym lub większym zakresie przeznaczyć na nią środki finansowe. Na spotkaniu najwięcej mówiono o cięciach, a nikt nie zwrócił uwagi na to, co powiedziała jedna osoba z Krakowa. Otóż w Szczecinie wskaźnik pokrycia kosztu przejazdu jednego pasażera przez wpływy z biletów wynosi bodajże 0,54-0,56. Tymczasem w Krakowie ten wskaźnik wynosi 0,76. Uważam, że powinniśmy się skupić nie na cięciach, lecz na tym, jak zwiększyć wpływy z biletów. I bynajmniej nie mam na myśli podwyżki cen. Być może konieczne by były jakieś zmiany w taryfie, ale za główny problem uważam gapowiczów. Należy dążyć do rozwiązania tego problemu, gdyż dzięki temu możliwe będzie uzyskanie większych wpływów od użytkowników komunikacji, bez obciążania miasta.

- Wróćmy do tematów związanych z taborem. Nasi użytkownicy są zainteresowani wycofaniem ostatnich Jelczy M11. Chodzi o problem obsługi linii 52. Czy zostaną dokonane specjalne zakupy dla tej linii?

- Temat problemu z obsługą linii 52 sygnalizowaliśmy niedawno Zarządowi Dróg i Transportu Miejskiego. Problem polega na tym, że autobusy niskopodłogowe zawadzają tyłem pod wiaduktem na ul. Kanał Parnicki. My ze swojej strony będziemy dążyć do wyeliminowania Jelczy M11 być może nawet do końca bieżącego roku. Dlatego z takim wyprzedzeniem zgłaszamy się do ZDiTM-u. Mam natomiast mieszane uczucia jeśli chodzi o dokonanie specjalnie dla tej linii zakupu autobusów wysokopodłogowych. Nie wiem, czy byłoby to uzasadnione z punktu widzenia technicznego i ekonomicznego.

- Niektórzy wskazują na autobusy 10-metrowe...

- Mogą być różne pomysły na tabor na linii 52, jednak tak naprawdę uważam to za temat zastępczy. Należy ostatecznie rozwiązać problem przejazdu pod wiaduktem. Zaproponowaliśmy zresztą ZDiTM-owi przeprowadzenie testu, polegającego na kontrolowanym przejeździe autobusu niskopodłogowego tą drogą, co umożliwiłoby określenie zakresu koniecznych zmian.

- A jaką opinię Pan ma na temat pojazdów 15-metrowych? Czy to dobre rozwiązanie?

- Takie autobusy są eksploatowane przez spółkę policką i opinie na ich temat są różne. Pomijając kwestię pojemności, najczęściej wskazywanym mankamentem jest ich awaryjność. Być może wynika ona z faktu, że w momencie zakupu stanowiły one nowość na rynku polskim i nie do końca były dopracowane. Może dziś sytuacja wygląda inaczej. Ale przy rozważaniu zakupu tego typu autobusów należy sobie postawić jedno pytanie - jakie pojazdy miałyby być przez nie zastąpione?

- W poprzednim wywiadzie stwierdził Pan, że należałoby zlikwidować wszystkie bisy i dokładki i na każdą nową linię ogłaszać przetarg, tak jak miało to miejsce w przypadku linii G. Tamten przetarg był swego rodzaju ewenementem, bo od tamtego czasu uruchomiono sporo nowych linii bez przetargów. Czy nie obawia się Pan, że w przetargu musiałby Pan konkurować z PKS Szczecin? Autobusy tej spółki pojawiły się już na liniach dziennych, a patrząc na cenę wozokilometra na liniach nocnych można stwierdzić, że spółka ta jest w stanie zaoferować konkurencyjną cenę również na liniach dziennych.

- Musimy zadać sobie podstawowe pytanie - co rozumiemy przez konkurencję. Jeśli myślimy wyłącznie o cenie, to faktycznie. Jeśli jednak zaczniemy mówić o jakości, to już niekoniecznie. Ja jestem gotów do konkurencji, jeśli specyfikacja przetargowa będzie stawiała przed wszystkimi takie same, ostre wymagania. Mam na myśli np. tabor niskopodłogowy wyposażony w wyświetlacze, autokomputer umożliwiający transmisję danych do ZDiTM-u i współpracujące z nim kasowniki. Możemy też określić maksymalny średni wiek pojazdów. Jeśli te warunki będą spełnione, to możemy mówić o prawdziwej konkurencji. Cena autobusów dla nas i dla PKS-u jest taka sama. Cena paliwa czy ogumienia również. Zatem jedynym elementem konkurencyjnym będą w strukturze kosztów płace pracowników. Jednak należy pamiętać o tym, jakie obecnie są warunki na rynku pracy. Jeśli nie zapewnimy odpowiedniej płacy, problemem będzie pozyskanie kierowców. Oznacza to, że element konkurencji poprzez płace również znika.

Poza tym jestem zdania, że przewoźnicy świadczący usługi w ramach komunikacji miejskiej są podmiotami strategicznymi dla miasta, gdyż zapewniają jego prawidłowe funkcjonowanie. Dlatego nie może być mowy o prywatyzacji spółek. Miasto musi zachować nad nimi kontrolę. W mojej opinii szkielet komunikacyjny powinien być obsługiwany właśnie przez podmioty miejskie. Natomiast nic nie stoi na przeszkodzie, aby pozostałe i nowe linie były obsługiwane przez przewoźników zewnętrznych. Rozumiem jednak obawę organizatora, że w przypadku ogłaszania przetargów na nowo uruchamiane linie oferenci zaproponują stawki wyższe niż te, według których funkcjonują obecnie podmioty miejskie. Prawdopodobnie to jest powodem unikania przetargów.

- Przejdźmy może do tematu reklam...

- Temat reklam jest dość nośny, o czym przekonaliśmy się przy okazji dwóch publikacji prasowych w "Głosie Szczecińskim" i w "Kurierze Szczecińskim".

- My staramy się zrozumieć, dlaczego przewoźnicy tak chętnie oferują powierzchnię reklamową na swoich pojazdach. Nie da się ukryć, że przychody z tego tytułu stanowią znaczną pozycję w budżecie spółek, pozwalającą np. na zakup używanych pojazdów. Jednak pasażerowie nie zdają sobie z tego sprawy, nie widzą żadnego uzasadnienia dla zaklejania całych pojazdów. Jaki ma Pan pomysł na przekonanie ich do tego?

- Powiedzmy sobie jasno - nikt nie twierdzi, że umieszczanie reklam całopojazdowych (w tym zaklejanie szyb) jest czymś wspaniałym. Jednakże jest to środek do zwiększania przychodów po stronie naszych przedsiębiorstw. Przychodów, które w żaden sposób nie obciążają ani budżetu miasta, ani pasażera, ani mieszkańców miasta. To jest po prostu uzupełnienie środków finansowych, którymi dysponujemy. W 2006 roku otrzymaliśmy w tego tytułu kwotę rzędu 400 tys. zł. Jest to uzasadnione tym bardziej, że finansowanie komunikacji autobusowej w Szczecinie odbywa się, jak już wcześniej wspominałem, na jednym z najniższych poziomów w Polsce. Uważam, że powinniśmy spróbować osiągnąć kompromis w kwestii oklejania pojazdów reklamami, przynajmniej do czasu, kiedy finansowanie komunikacji autobusowej, ale również tramwajowej, nie osiągnie poziomu pozwalającego nam na całkowitą rezygnację z tej formy pozyskiwania środków finansowych. Należy pamiętać o tym, że obecnie przychód po stronie przewoźnika jest równy dochodowi, gdyż nie

ponosimy żadnych kosztów na uzyskanie tych pieniędzy.

Po artykułach w lokalnej prasie pozwoliłem sobie skierować do krajowych przewoźników pismo z prośbą o wyjaśnienie, jak kwestia reklam została rozwiązana w ich przypadku. Interesowało mnie to, czy na pojazdach umieszczane są reklamy na ścianach bocznych wraz z szybami oraz na ścianie tylnej wraz z szybą. Chciałem się także dowiedzieć, czy są jakieś ograniczenia (ilościowe bądź procentowe) w stosunku do taboru z takimi formami reklamy, względnie całkowity zakaz umieszczania reklam na pojazdach. Większość odpowiedzi mówiła o braku jakichkolwiek ograniczeń w stosunku do reklam całopojazdowych (Włocławek, Stargard Szczeciński, Tramwaje Warszawskie). Z kolei z Łodzi otrzymałem informację, która mogłaby stanowić podstawę do kompromisu w Szczecinie. Otóż tam stosuje się reklamy całopojazdowe, jednakże nie zakleja się szyb od strony drzwi. Ponieważ nasi pasażerowie często jako argument przeciwko reklamom na pojazdach wymieniają utrudnioną orientację, tego typu rozwiązanie w moim mniemaniu pozwoliłoby na całkowite wyeliminowanie tego problemu.

Należy pamiętać, że bezpieczeństwo pasażera w oklejonym reklamą nie jest zagrożone. Zresztą kodeks drogowy nie zabrania tego typu reklam. Trzeba też uczciwie powiedzieć, że technologia wykonywania tego typu reklam idzie cały czas do przodu. Są one coraz mniej uciążliwe i przepuszczają coraz więcej światła. W niektórych przypadkach z zewnątrz przez taką reklamę dobrze widać wnętrze autobusu.

- Czy nie sądzi Pan, że reklamodawcy czasem postępują nie zważając na nic? Często jest tak, że w jednym miejscu umieszczone jest logo, natomiast szyby są całkowicie zalepione folią w kolorze danej marki bądź firmy.

- Najczęściej to są ogólnopolskie kampanie reklamowe przygotowywane przed duże i bogate firmy. Te reklamy są powtarzalne - w takiej samej postaci możemy je spotkać na pojazdach w innych miastach. Mają one na celu promowanie produktów, pozyskanie dodatkowych pieniędzy. Tak więc należy zrozumieć takie zachowanie reklamodawców.

- Wracając do Pana propozycji, aby pozostawiać wolną stronę drzwi - oznaczałoby to mniejsze przychody przewoźników.

- Tak, ale na tym właśnie polega kompromis, że obie strony ustępują i porozumiewają się na takim poziomie, który umożliwia zaspokojenie potrzeb jednej i drugiej strony. Wspomniałem wyżej, że z tytułu reklam na pojazdach w zeszłym roku otrzymaliśmy 400 tys. zł. Gdybyśmy chcieli mieć taką kwotę bez umieszczania reklam, musielibyśmy do ceny wozokilometra dodać ok. 5 groszy.

Należy powiedzieć, że przychody z tytułu reklam wielkopowierzchniowych stanowią ok. 90 procent wpływów z reklam. Pozostałe formy reklamy dają nam znikome pieniądze. Gdyby zakazano całkowicie reklam wielkopowierzchniowych, należałoby się zastanowić nad sensem umieszczania jakichkolwiek reklam, gdyż wówczas ze względu na ilość zarobionych pieniędzy można by to uznać za niszczenie autobusów. Wynika to z faktu, że folia używana do reklam wielkopowierzchniowych jest drogim materiałem i nie szkodzi powierzchni lakierniczej. Gdybyśmy jednak ograniczyli się tylko do burt autobusów, to nie moglibyśmy wymagać od reklamodawców stosowania tak zaawansowanej folii. Prawdopodobnie reklamy byłyby wykonywane na zwykłej, grubej folii samoprzylepnej, która trudno by odchodziła od burty. To znaczy, że wówczas mielibyśmy niewielkie wpływy i do tego zniszczone pojazdy.

- Jeśli chodzi o kwestię estetyki, to bardzo często za folię dostaje się brud, co później niezbyt estetycznie wygląda. Mamy przykład Volvo...

- Problem Volvo polega na czym innym. Autobusy te posiadają podwójne szyby, które w trakcie eksploatacji rozszczelniają się i pomiędzy nie dostaje się woda i powietrze. Efekty są, jakie widzimy. Niestety podwójne szyby są problemem zarówno u nas, jak i w innych miastach Polski.

- Czy SPA Dąbie nie mogłoby poszukać źródeł dodatkowych przychodów na rynku przewozów bezpłatnych? Zarówno SPA Klonowica, jak i PKS Szczecin świadczą usługi na

liniach do hipermarketów.

- Mogłoby, jednak ja uważam, że linie hipermarketowe w takiej postaci, jak w Szczecinie, burzą system komunikacji miejskiej, gdyż podbierają pasażerów regularnej komunikacji. Według mnie linie bezpłatne powinny mieć inny charakter - przystanki krańcowe i ewentualnie jeden przystanek pośredni.

- Przejdźmy na chwilę to tematów związanych z miłośnikami komunikacji. Czy kierowcy skarżą się np. na osoby fotografujące?

- Nie. Zresztą ja nie widzę w ogóle problemu w tym zakresie, ponieważ my jesteśmy podmiotem w 100 procentach miejskim i w swej działalności nie mamy i nie powinniśmy mieć nic do ukrycia. Miłośnicy komunikacji miejskiej są jednymi z użytkowników naszych autobusów i tak naprawdę my jesteśmy powołani do świadczenia usług dla was. Należy też pamiętać o tym, że miłośnicy poprzez popularyzowanie komunikacji miejskiej tylko nam pomagają. Pozwala to na przejmowanie zachodnich wzorców ekologicznego transportu.

- Na terenie byłej zajezdni tramwajowej Niemierzyn funkcjonuje od jakiegoś czasu Muzeum Techniki i Komunikacji. Czy SPA Dąbie nie chciałoby zostać opiekunem jakiegoś eksponatu?

- Jesteśmy otwarci na dyskusję na ten temat, jednakże musiałyby to być jakoś uregulowane i mieścić się w naszych możliwościach finansowych.

- Jak Pan ocenia problem odejścia kadr? Wielu kierowców szuka szczęścia na Zachodzie.

- Tak, widzimy i odczuwamy ten problem, jednakże na razie dajemy sobie jakoś z nim radę. W lutym zatrudniliśmy kilkanaście nowych osób, zatem ubytki udaje nam się na razie uzupełniać.

- Wracając do tematu taboru - co Pan myśli o unifikacji taboru, przy czym nie chodzi tu o kupowanie pojazdów jednej marki, ale stosowanie np. identycznych laminatów czy tapicerki we wszystkich autobusach, tak jak to czyni BVG Berlin. Ułatwiłoby to naszym zdaniem wymianę najbardziej narażonych na zniszczenie elementów.

- Powiem szczerze, że nigdy się nad tym nie zastanawiałem, jednak być może jest to temat do jakichś rozważań. Na pewno ze swej strony dbamy o wygląd zewnętrzny pojazdów. Staramy się wypuszczać na linie sprowadzane z Zachodu autobusy już po przemalowaniu ich w barwy miejskie. Jeśli jednak zdarza się, że do eksploatacji wejdzie autobus nieprzemalowany, po jakimś czasie kierujemy go do lakierni. W kwestii wyglądu zewnętrznego jesteśmy chyba wiodącym przedsiębiorstwem. Zarówno SPA Klonowica, jak i SPPK eksploatują pojazdy w barwach poprzednich użytkowników. Do tego dochodzą tramwaje z dosyć zróżnicowaną kolorystyką.

- Często poruszonym tematem jest potrzeba monitoringu. Jest to jednak oczywiście dodatkowy wydatek. Co pan sądzi na ten temat?

- Przy ogłaszaniu najbliższego przetargu na dwa fabrycznie nowe autobusy w specyfikacji ujmujemy wymóg wyposażenia ich w system monitoringu. Taki wymóg pojawi się również w specyfikacjach do kolejnych przetargów na fabrycznie nowe pojazdy. W kwestii bezpieczeństwa należy też powiedzieć o tym, że z firmą ochroniarską, która chroni naszą siedzibę, mamy podpisaną umowę, na mocy której zapewniane są również patrole interwencyjne. W przypadku, gdy coś dzieje się w autobusie, kierowca informuje dyspozytora, a ten zawiadamia policję i firmę ochroniarską. I często zdarza się, że te patrole docierają na miejsce zdarzenia wcześniej niż policja.

Należałoby się jednak zastanowić nad uruchomieniem systemu pozwalającego na dokładne określenie położenia danego pojazdu. Nie tylko poprawiłoby to bezpieczeństwo, ale również pozwoliłoby na lepsze zarządzanie pojazdami na liniach. Przykładowo: gdyby dyspozytor w ZDiTM-ie zauważył, że zjechały się dwa pojazdy tej samej linii, mógłby je rozdzielić, np. sterując odpowiednio sygnalizacją świetlną. Do tego dochodzi możliwość bieżącego informowania pasażerów na przystankach, ile

faktycznie czasu pozostało do przyjazdu pojazdu danej linii. Myślę, że należałoby postarać się o dofinansowanie z Unii Europejskiej na taki projekt.

- Udało nam się wybiec troszeczkę w przyszłość, natomiast wróćmy do samego tematu bezpieczeństwa. Czy akty agresji nie przeciwko mienu, tylko przeciwko kierowcom stanowią jakiś poważny problem?

- Na szczęście w przypadku naszej spółki nie ma wielu sytuacji, w których bezpośrednio zagrożony byłby kierowca.

- Będąc przy temacie kierowców - powiedzmy trochę o ich kulturze. Nie da się ukryć, że zdarzają się osoby wyjątkowo nieuprzejme. Kwestia ta pojawia się przy okazji sprzedaży biletów przez kierowców. To odwieczny problem, a obowiązek sprzedaży jest.

- Obowiązek jest i nie ma co do tego żadnej dyskusji. Musimy sobie natomiast powiedzieć jedną rzecz - nie można kupowania u kierowców traktować jako podstawowego źródła zaopatrywania się w bilety. To powinno się odbywać w sytuacjach naprawdę ostatecznych. Ja wciąż nie mogę zrozumieć, dlaczego kilka lat temu w Szczecinie została zniesiona dopłata do biletów kupowanych u prowadzących pojazdy. Takie dopłaty z powodzeniem funkcjonują w innych miastach.

- Zaznaczmy, że czasami są dość wysokie...

- Dokładnie. Podejrzewam, że problem dotyczy zapisu w taryfie. Prawdopodobnie tam, gdzie dopłata funkcjonuje, w taryfie są określone konkretne (wyższe) ceny biletów sprzedawanych przez kierowców, nie ma natomiast wskazanej żadnej dopłaty.

- A co Pan sądzi o pomysł, aby w okresie mniejszego natężenia ruchu wprowadzić zasadę, że wszystkie przystanki są przystankami warunkowymi? Skoro jest obowiązek sprzedaży biletów, to takie rozwiązanie pozwoliłoby na nadrobienie ewentualnych opóźnień.

- Tak, jest to temat warty rozważenia. Ja niedawno rozmawiałem z prezesem przewoźnika autobusowego z Kołobrzegu. Tam wszystkie bez wyjątku przystanki są przystankami "na żądanie". System jest chwalony za to, jakie oszczędności przyniósł w zużyciu paliwa i części. Być może wielkość Szczecina nie zezwala na wprowadzenie wyłącznie przystanków warunkowych, jednak moim zdaniem są linie, na których takie rozwiązanie świetnie by się sprawdziło. Mam na myśli przede wszystkim linie obsługiwane przez SPPK.

- Z tematem przystanków "na żądanie" związana jest również inna kwestia - tzw. "gorące guziczki", czyli indywidualne otwieranie drzwi. Jak Pan się zapatruje na to rozwiązanie? Wiadomo, że może ono powodować pewne opóźnienia, jednak mimo tego jego zalet jest dużo. Zresztą system taki szeroko stosowany jest w sprowadzanych z Zachodu autobusach używanych. Czy można się spodziewać, że zamawiane przez SPA Dąbie fabrycznie nowe autobusy będą wyposażone w przyciski?

- Faktycznie, w niektórych pojazdach sprowadzonych przez nas z Niemiec były takie rozwiązania. Sprawiły nam jednak problemy. Wiadomo, że napełnienia pojazdów za granicą są mniejsze niż w Polsce. Niestety u nas jest inaczej - pasażerowie czasem zmuszeni byli do stania w drzwiach. Wykrywały to czujniki, które nie zezwalały na zamknięcie drzwi. Generalnie jednak uważam system indywidualnego otwierania drzwi za bardzo dobre rozwiązanie.

- Powiedzmy, że w wydaniu zaimportowanym z Niemiec nie jest to dostosowane do naszych warunków, bo tam kierowca ma mniejszy wpływ na zamknięcie drzwi. Czy ten system nie powinien wyglądać na zasadzie: indywidualne otwieranie, natomiast zamykanie wymuszane przez kierowcę?

- Tak, takie rozwiązanie byłoby najlepsze. Myślę też, że powoli powinniśmy zacząć się zastanawiać nad stosowanym w Europie Zachodniej systemem wsiadania do autobusu tylko pierwszymi drzwiami.

Wysiadanie odbywa się wówczas pozostałymi drzwiami. Być może takie rozwiązanie należałoby wprowadzić na próbę na wybranych liniach.

- Nie będziemy już Panu zabierać więcej czasu. Dziękujemy za tę rozmowę.

- I ja dziękuję. Gdyby pojawiały się z waszej strony jakieś uwagi odnośnie funkcjonowania naszej spółki, prosimy o kontakt, np. drogą mailową. Każdy sygnał będziemy analizować.

- Dziękujemy.