

Przetargi i umowy PSC: wnioski z konsultacji Horyzontalnego Rozkładu Jazdy z potencjalnymi operatorami

Warsztaty „Kontraktowanie umów PSC i funduszy unijnych na transport publiczny”, edycja II

Warszawa, 03.10.2025

4 ścieżki konsultacji HRJ

MARSZAŁKOWIE WOJEWÓDZTW

ORGANIZATORZY AGLOMERACYJNI

- Oferta dalekobieżna
- Koordynacja oferty dalekobieżnej i regionalnej
- Skomunikowania z pociągami regionalnymi
- Połączenia dowozowe do pociągów dalekobieżnych

POTENCJALNI PRZEWOŹNICY I OPERATORZY

- Zasady organizacji rynku
- Trasy predefiniowane
- Założenia dla przetargów i umów PSC

SĄSIEDNIE KRAJE

- Poziom oferty przewozowej
- Koordynacja rozkładu jazdy na granicy

SPOŁECZEŃSTWO I ORGANIZACJE BRANŻOWE

- Oferta przewozowa i rozkład jazdy
- Zasady dotyczące postojów pociągów

Konsultacje ze społeczeństwem i organizacjami branżowymi

zbieranie uwag od 11 IX 2024 r. do 13 X 2024 r. → uzyskano ok. 1350 ankiet = ok. 1800 uwag

Konsultacje z marszałkami województw i organizatorami regionalnymi

2024 VIII-2025 I: przygotowanie materiału przez województwa, 2025 IV-X: 16 spotkań warsztatowych

Konsultacje z sąsiednimi krajami

na poziomie ministerstw lub zarządców infrastruktury

Konsultacje z potencjalnymi przewoźnikami

rejestracja do 31 VIII 2024 r. → spotkania ogólne 3-4 X 2024 → Q4 2024 ankiety do uczestników → 2025 I-II spotkania bilateralne

Trwa analiza uwag i łączenie wniosków ze wszystkich ścieżek konsultacyjnych. Publikacja zrewidowanej wersji HRJ oraz raportu z konsultacji jest planowana na Q4 2025.

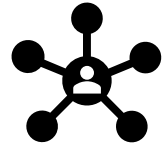
Konsultacje z potencjalnymi przewoźnikami w pigułce



Rozpoznanie możliwości i ograniczeń rynku
Skonsultowanie proponowanych koncepcji



PSO i przewozy komercyjne



Rejestracja podmiotów: do 31.08.2024
51 indywidualnych zaproszeń → **23** zgłoszenia



1 spotkanie ogólne
16 odpowiedzi na ankiety
15 spotkań bilateralnych



Ponad **32 godziny** spotkań



Prawie **50 powitanych gości**

16 podmiotów:

15 przewoźników, **1** zrzeszenie przewoźników

15 przewoźników:

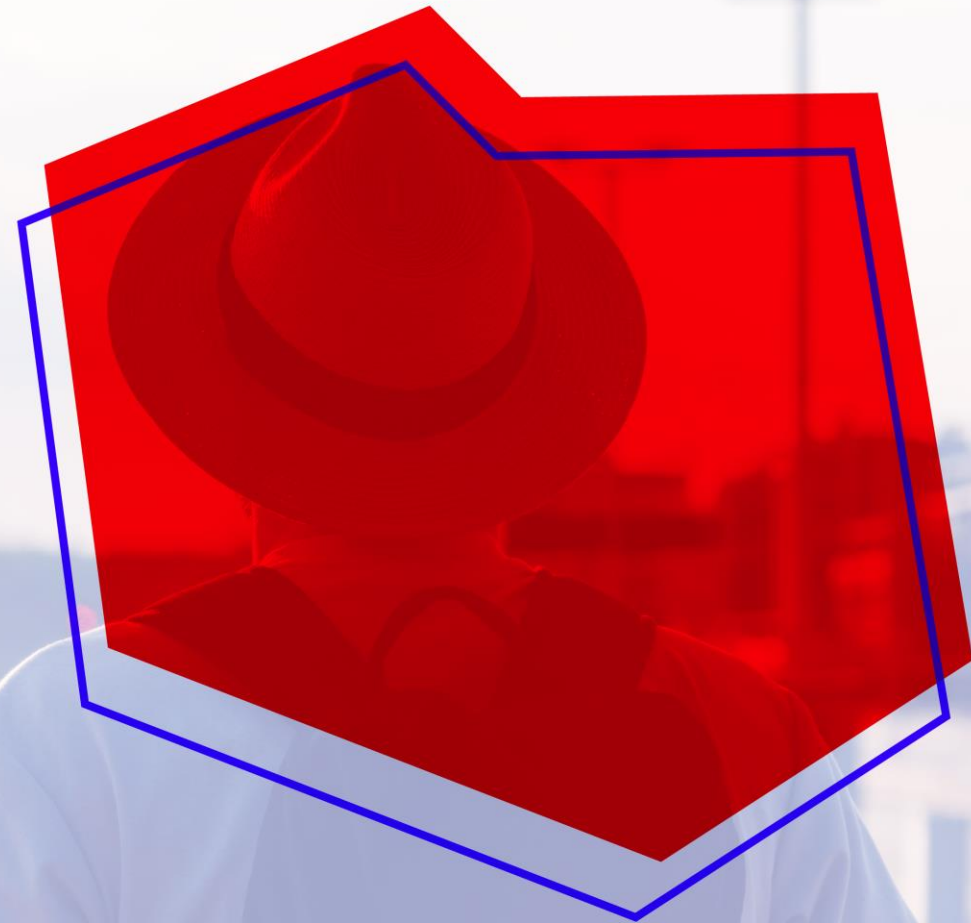
6 krajowych, **7** z krajów sąsiednich, **2** podmioty z dalekiej zagranicy

6 dalekobieżnych, **4** regionalnych, **5** mieszanych

8 zasiedziały, **7** nowych *)

**) biorąc pod uwagę działalność w kraju pochodzenia*

Pytania szczegółowe



Wielkość pakietów



Jaka jest oczekiwana wielkość pakietu przetargowego w ruchu dalekobieżnym?

3-5 mln pockm

5-10 mln pockm

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
---	---	3	3	--	3-5	10	5	<10	---	3-5	---	---	---	---	---

- 7 odpowiedzi
- Jeśli dana firma realizuje przewozy w Polsce jest w stanie ubiegać się o pakiet rzędu 1 mln pockm
- Jeśli w koszty trzeba wkalkulować zbudowanie struktury przewoźnika w nowym miejscu – skala pakietu powinna być większa, np. przekraczać 5 mln pockm

Czas trwania umowy PSC



Jaki jest oczekiwany czas trwania umowy PSC?

Początkowo:

8-10 lat



Docelowo
Na dojrzałym rynku:

15 lat

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
---	>5	10-15	---	15	15	10	---	15	10	15	>10	---	>5	>8	---

- 11 odpowiedzi
- Wskazywano, że kwestia czasu trwania umowy jest ściśle związana ze zróżnicowaniem terminów ogłaszania poszczególnych przetargów

Zróżnicowanie okresu trwania kontraktów PSC

Wskazywano na problem możliwego zamrożenia rynku na skutek jednoczesnego ogłaszania przetargów na ten sam okres

- Uniemożliwia to organiczny rozwój, czyli stopniowy wzrost struktury przewoźnika (zaplecza, tabor, personel itp.)
- Skutkuje barierą dla wejścia nowych podmiotów na rynek
- Rekomendowano zróżnicowanie zarówno czasu trwania umów PSC, jak również momentu ogłaszania przetargów

grudzień 2030

Pakiet 1	Umowa - nowy tabor (np. 10 lat)										Kolejna umowa	
Pakiet 2	Umowa - istniejący tabor				Umowa - istniejący tabor						Kolejna umowa	
Pakiet 3	Umowa - istniejący tabor			Umowa - nowy tabor (np. 10 lat)								
Pakiet 4	Umowa - istniejący tabor		Umowa - nowy tabor (np. 10 lat)									
Pakiet 5	Umowa - nowa linia po 2030 r.											
	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042

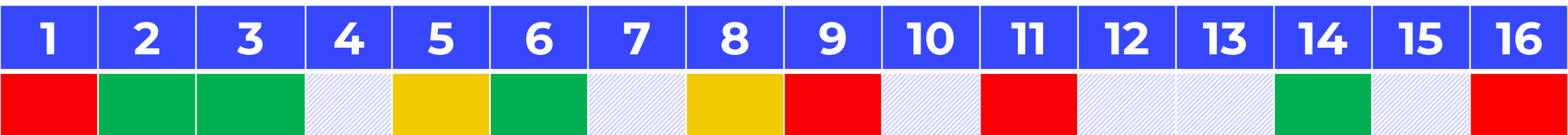
Pool taborowy







Ocena przydatności poolu taborowego dla segmentu PSO:



dla segmentu komercyjnego:

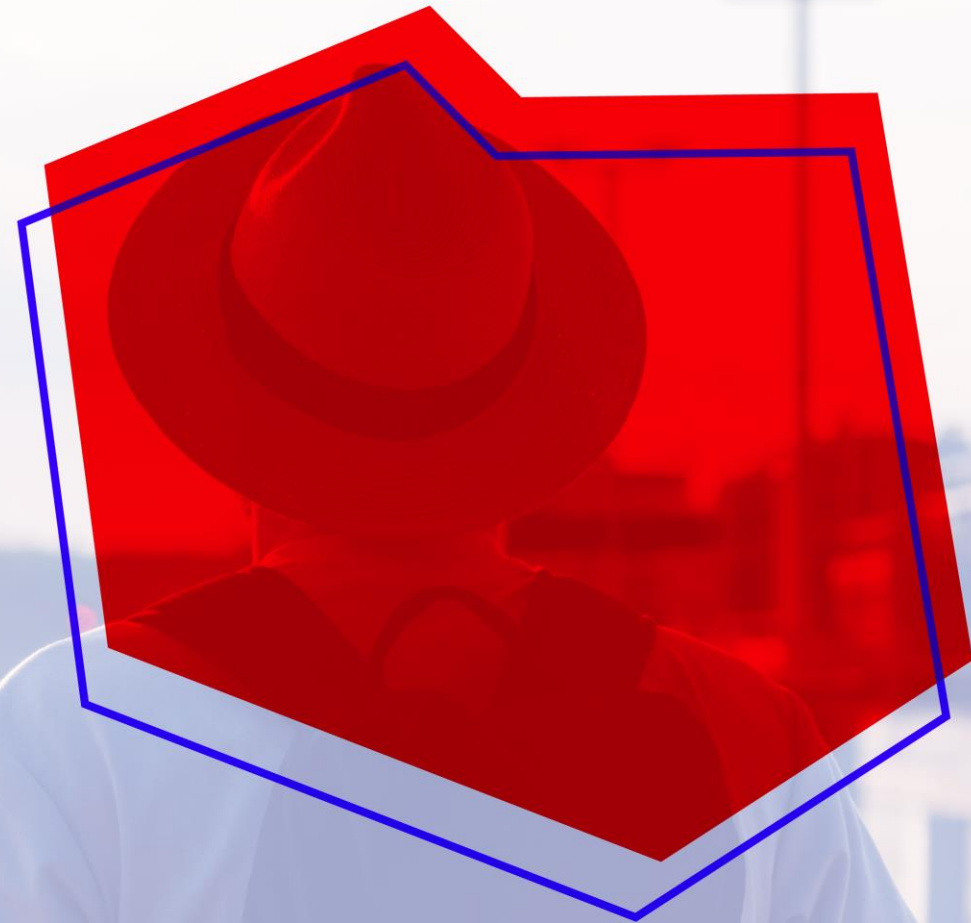


Legenda:

-  Ocena jednoznacznie pozytywna
-  Ocena jednoznacznie negatywna
-  Ocena niejednoznaczna
-  Brak oceny

- 10 odpowiedzi w zakresie obu segmentów
- Interesariusze, którzy zabrali głos byli przeważnie zgodni co do pozytywnej roli dla segmentu PSO (8/10)
- W zakresie segmentu komercyjnego – opinie rozkładają się równomiernie (4/10 ocen pozytywnych i 4/10 ocen negatywnych)

Pytania otwarte





Brak wystarczających danych o rynku

- historyczne dane dot. obłożenia/popytu,
- prognozy ruchu pasażerskiego,
- przejrzysta informacja na temat dostępnej przepustowości

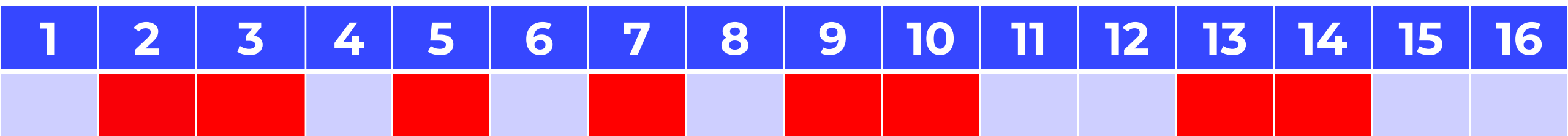


- 5 zgłoszeń
- W zakresie PSO brak dostępnych danych uniemożliwia przygotowanie konkurencyjnej oferty
- Asymetria informacji – posiadanie danych stwarza przewagę dla operatora zasiedziałego

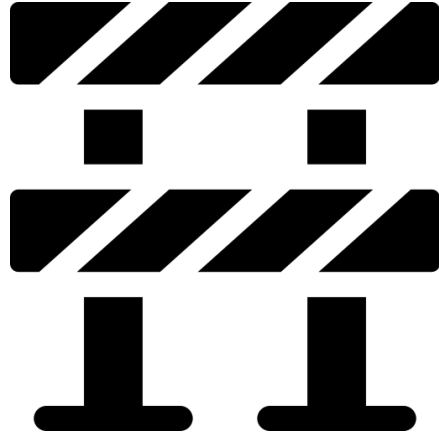


Przyspieszenie procedur urzędowych

- procesy licencyjne i certyfikacyjne
- wydawanie decyzji otwartodostępowych,
- badanie równowagi ekonomicznej,



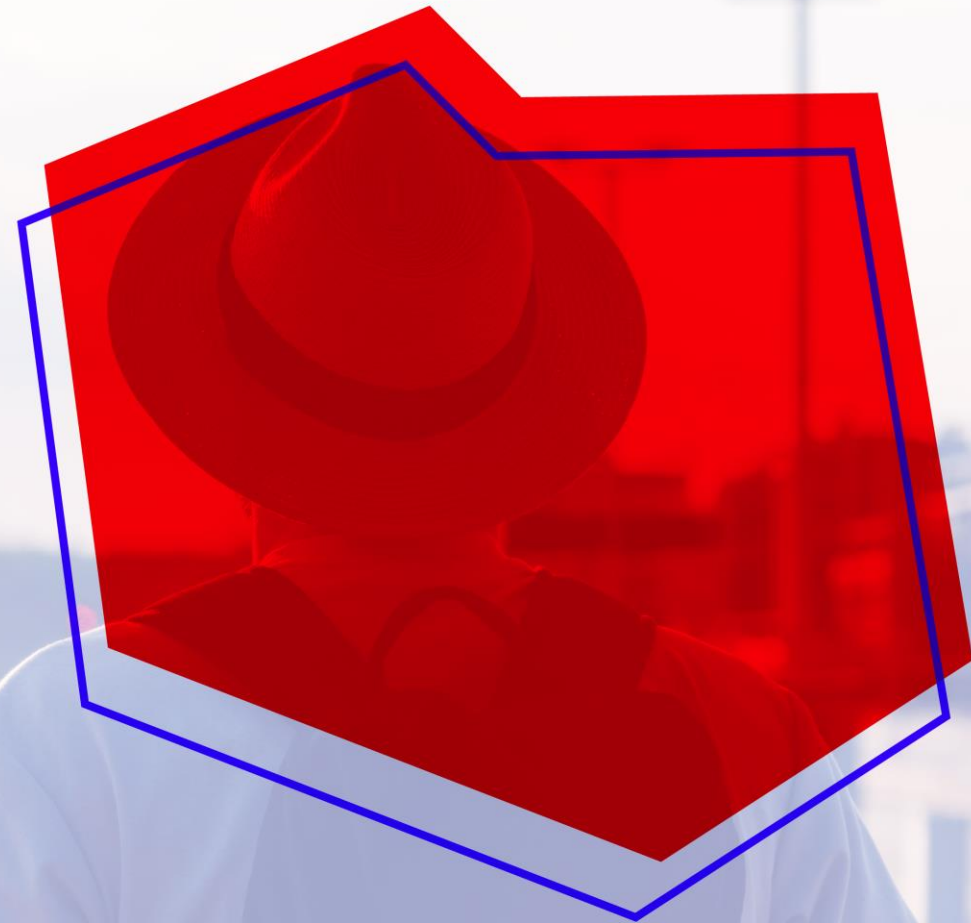
- 8 zgłoszeń
- Na skomplikowane procedury zwróciły uwagę nie tylko podmioty prywatne, ale również podmioty zasiedziałe



Inne zgłaszane postulaty i problemy:

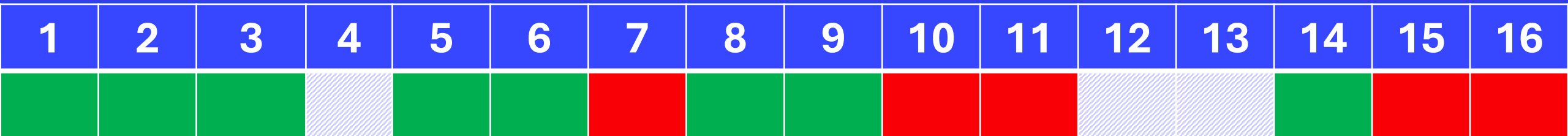
- Poprawić przepisy związane z dostępem do OIU
– nieskuteczne regulacje
- Przygotować jedną platformę z danymi o rynku
oraz o planowanych projektach inwestycyjnych
- Brak planowania strategicznego
- Zwiększyć czas obowiązywania zgód otwartodostępowych

Kwestie podnoszone przez przewoźników






Jak będzie wyglądał w praktyce otwarty rynek?

Czy będzie możliwy organiczny wzrost mniejszych przewoźników czy też działania będą wspierać dużych graczy?

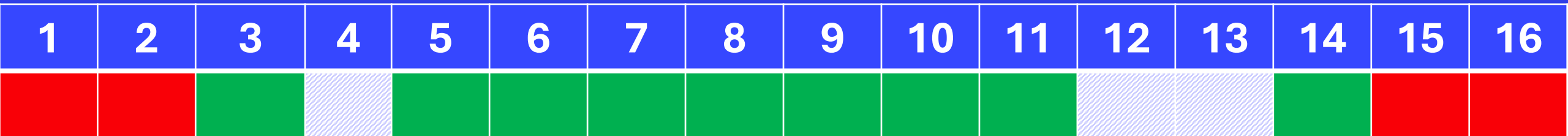


Legenda:




-  Przewoźnik podnoszący dany aspekt w trakcie konsultacji **8**
-  Brak dyskusji na dany aspekt w trakcie konsultacji **5**
-  Przewoźnik zainteresowany przewozami regionalnymi **3**

Jak będzie wyglądał w praktyce otwarty rynek?

Stopniowe udostępnianie pakietów i otwieranie rynku
– okres przejściowy

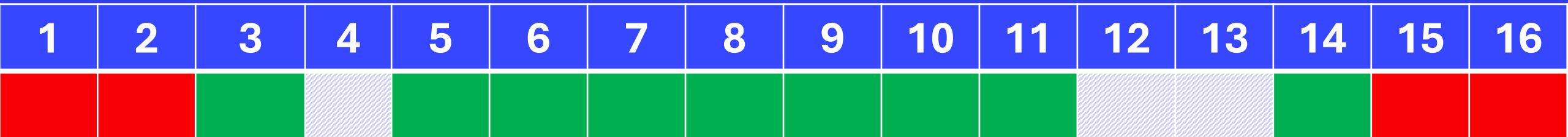


Legenda:




-  Przewoźnik podnoszący dany aspekt w trakcie konsultacji **9**
-  Brak dyskusji na dany aspekt w trakcie konsultacji **4**
-  Przewoźnik zainteresowany przewozami regionalnymi **3**

Jak będzie wyglądał w praktyce otwarty rynek?

Czy planowane są przetargi testowe?



Legenda:

-  Przewoźnik podnoszący dany aspekt w trakcie konsultacji **9**
-  Brak dyskusji na dany aspekt w trakcie konsultacji **4**
-  Przewoźnik zainteresowany przewozami regionalnymi **3**



Kluczowe postulaty i wnioski

nie tylko dla segmentu dalekobieżnego, ale także dla regionalnego

- **Potrzeba kontynuacji cyklu spotkań z potencjalnymi przewoźnikami**

Wśród przewoźników jest **bardzo szerokie zainteresowanie konsultacjami** na temat prowadzonych działań liberalizacyjnych. Przewoźnicy nie tylko czują potrzebę „bycia na bieżąco” z działaniami, ale zgłaszają też konieczność szczegółowych dyskusji na tematy związane z zapisami przetargowymi oraz planowanymi wymaganiami.

Wyrażano **obawy przed pozorną liberalizacją** rynku.

- **Jest zainteresowanie przede wszystkim przewozami PSO**

Występuje faktyczne **zainteresowanie wejściem na rynek przewozów dalekobieżnych** wśród nowych podmiotów, zarówno polskich i zagranicznych.

Zainteresowanie segmentem PSO jest większe niż przewozami komercyjnymi.

Pod warunkiem odpowiedniego określenia zakresu i wymagań dają one przewoźnikom większą stabilność rozwoju.

- **Potrzeba udostępnienia danych o realizowanych przewozach**

Udostępnienie danych pomoże w rozwoju rynku. W zakresie PSO **brak dostępnych danych utrudnia przygotowanie oferty konkurencyjnej względem operatora zasiedziałego**, który w ten sposób zdobywa przewagę. Jest to szczególnie istotne w kontraktach netto, gdzie ryzyko przychodowe jest przesunięte na stronę operatora.

- **Potrzeba umożliwienia organicznego wzrostu rynku**

Postulowanym rozwiązaniem jest zapewnienie „okresu przejściowego” pozwalającego z jednej strony **uniknąć ogłaszania jednego dużego przetargu**, a z drugiej pozwalającego **przygotować rynek do zawierania umów wieloletnich jak rynek dojrzeje**. Kluczowe jest odpowiednie dobranie wielkości pakietów przetargowych. Zbyt małe pakiety przetargowe mogą spowodować nieopłacalność wejścia w nowy segment działalności. Zwracano uwagę na potrzebę **zróżnicowania zarówno czasu trwania umów PSC, jak również momentu ogłaszania przetargów**.

Interesariusze sugerują także stworzenie stabilnego **harmonogramu przetargów na dalekobieżne linie komunikacyjne** w kolejnych latach.



**HORYZONTALNY
ROZKŁAD JAZDY**

Dziękuję za uwagę

Bartosz Uryga
Kierownik Zespołu ds. oferty przewozowej i rozkładu jazdy,
Centralny Port Komunikacyjny

bartosz.uryga@cpk.pl

+48 780 006 314

Bartłomiej Morga
Ekspert ds. oferty przewozowej,
Centralny Port Komunikacyjny

bartlomiej.morga@cpk.pl

+48 539 188 274



Ministerstwo
Infrastruktury

