



INFORMACJA PRASOWA

Warszawa, 27 lutego 2018 r.

POLREGIO KOLEJNY ROK ZE WZROSTEM LICZBY PASAŻERÓW

W 2017 r. POLREGIO przewiozło o 384 tys. pasażerów więcej, niż w roku poprzednim. Przewoźnik utrzymał pozycję lidera i obecnie posiada najwięcej, bo 26,3% udziałów w rynku pod względem liczby przewożonych pasażerów. Tak dobre wyniki to m.in. efekt wymiany taboru, rozwijania kanałów sprzedaży oraz poprawy jakości usług.

Przewozy Regionalne, właściciel marki POLREGIO, są obecnie największym, pod względem udziału w rynku kolejowym wg liczby pasażerów, przewoźnikiem pasażerskim w Polsce. W ciągu roku z usług POLREGIO korzysta blisko 80 mln podróżnych, czyli ok. 220 tys. dziennie. Każdego dnia w trasy wyjeżdża średnio 1800 pociągów, które zatrzymują się na ponad 1800 stacjach w miastach, miasteczkach i miejscowościach.

W ostatnim czasie Urząd Transportu Kolejowego podał oficjalne dane potwierdzające silną pozycję Przewozów Regionalnych i wskazujące na dalszy wzrost liczby pasażerów. – *Warto jednak podkreślić, że w roku 2016, w ramach Światowych Dni Młodzieży, przewoźnik przewiózł ok. miliona pasażerów. Oznacza to, że w rzeczywistości liczba pasażerów w roku 2017 (w porównaniu do 2016 r.) zwiększyła się o 1,4 mln* – mówi Prezes Przewozów Regionalnych, Krzysztof Zgorzelski.

POLREGIO - nowa marka, nowa jakość

Na początku ubiegłego roku logo Przewozów Regionalnych zastąpiło nowe – POLREGIO. Stworzona marka konsumencka jest symbolem zmian, jakie dokonują się w Spółce. Ostatnie dwa lata były bowiem dla POLREGIO okresem przełomowym. Podjęta przez obecny Zarząd restrukturyzacja przyniosła pierwsze efekty. – *Za nami wyjątkowo trudne, choć udane dwa lata. Realizujemy, pierwszy w historii Spółki, skuteczny plan restrukturyzacji. Przed nami kolejny rok ciężkiej pracy, ale patrzymy na niego z optymizmem, ponieważ dotychczasowe osiągnięcia oraz cel, jaki przed sobą postawiliśmy sprawią, że – jak głosi hasło POLREGIO – budujemy dobrą kolej* – mówi Prezes Przewozów Regionalnych. Realizowany proces restrukturyzacji Spółki, będącej od listopada 2015 roku w Grupie ARP, ma pomóc w zbudowaniu silnej organizacji zdolnej konkurować na trudnym rynku przewozów pasażerskich, a także gotowej na zbliżającą się liberalizację rynku. W roku 2016 przewoźnik odnotował pierwszy w historii Spółki zysk na poziomie ponad 51 mln zł. – *Już teraz mogę zapowiedzieć, że rok 2017 był równie udany. I jest to nasz wspólny sukces: naszych udziałowców – głównie ARP, pracowników, a przede wszystkim pasażerów, którzy przekonują się do zachodzących w Spółce dobrych zmian* – mówi Prezes Zgorzelski.

Należy podkreślić, że do momentu przejęcia udziałów przez ARP sytuacja Spółki była wynikiem wieloletniego niedofinansowania i związanego z tym narastającego zadłużenia. – *W swojej kilkunastoletniej historii Spółka konsekwentnie odnotowywała straty, które były spowodowane m.in. nieefektywnościami wewnętrznymi, niekorzystnymi warunkami*

świadczenia przez nią usług publicznych oraz postępującą degradacją zasobów taborowych. Obecnie – dzięki ARP – zmieniamy to z myślą o naszych klientach – mówi Krzysztof Zgorzelski.

Stąd jednym z najważniejszych celów, jakie postawił sobie obecny Zarząd jest wymiana oraz modernizacja taboru. W 2017 r. na tory wyjechały pierwsze nowe pociągi, m.in. pięć Linków wyprodukowanych przez PESA Bydgoszcz S.A. Klimatyzacja, wygodna przestrzeń, miejsca dla niepełnosprawnych i dla naszych najmłodszych pasażerów to tylko niektóre z udogodnień tych pociągów. Ponadto przewoźnik zmodernizował kilkadziesiąt sztuk EN57, które jeżdżą m.in. po torach w woj. wielkopolskim oraz świętokrzyskim. Nowe pojazdy to m.in. dostęp do Internetu (Link, Impuls, EN57AL) oraz – jedyne w segmencie przewozów regionalnych – strefy dla dzieci. Łączna liczba nowych i zmodernizowanych składów, które wyjechały na tory w 2017 r. wyniosła 46. To dopiero początek rewolucji taborowej, która dokona się w najbliższych latach. Podczas ubiegłorocznych targów TRAKO przewoźnik przedstawił strategię taborową, która zakłada pozyskanie 230 elektrycznych zespołów trakcyjnych oraz co najmniej 30 pojazdów hybrydowych.

Rozwój kanałów sprzedaży

Wzrost liczby pasażerów to także efekt rozwijania nowych kanałów sprzedaży. W październiku 2017 r. nawiązano współpracę z KOLPORTEREM. Dzięki temu sieć sprzedaży poszerzyła się o blisko 800 saloników prasowych zlokalizowanych w całym kraju. Od grudnia 2017 r. w wybranych (ok. 200) punktach nabyć można także bilety okresowe: tygodniowe, miesięczne oraz kwartalne. Na początku tego roku przewoźnik podpisał umowę na dostawę nowoczesnych terminali mobilnych. Oznacza to, że już niedługo pasażerowie, za bilet kupowany u obsługi pociągu, będą mogli zapłacić kartą. Ponadto bilety można kupić poprzez stronę polregio.pl oraz na portalu e-podroznik.pl, poprzez aplikację mobilną SkyCash lub w automatach biletowych, a także w ponad 200 własnych lub agencyjnych kasach na terenie całego kraju.

To nie wszystkie udogodnienia, jakie dla pasażera wprowadziło POLREGIO w ostatnim czasie. W ubiegłym roku podpisano kolejne umowy na wspólne honorowanie biletów z komunikacją miejską (m.in. w Łodzi, Wrocławiu, Opolu oraz Rzeszowie), innymi przewoźnikami kolejowymi (np. Pakiet Podróżnika) oraz PKS-ami - dzięki czemu podróżujący nie muszą już kupować dwóch oddzielnych biletów u dwóch różnych przewoźników. Integracja z przewoźnikami autokarowymi to także dostosowanie rozkładów jazdy tak, by dogodnie przesiąść się z jednego środka transportu na drugi.

Przewozy Regionalne, właściciel marki POLREGIO, powstały w 2001 r. Są największym pasażerskim przewoźnikiem kolejowym w Polsce. Każdego dnia na tory w całym kraju wyjeżdża około 1800 pociągów zamawianych i finansowanych przez samorzady wojewódzkie. W ciągu roku z usług POLREGIO korzysta prawie 80 mln pasażerów. Pociągi POLREGIO zatrzymują się na ponad 1800 stacjach. Udział firmy w rynku kolejowych przewozów pasażerskich wynosi 27%. Większościowym akcjonariuszem Spółki jest Agencja Rozwoju Przemysłu S.A. (50% i jeden udział).

Szczegółowe informacje:

Dominik Lebda

Rzecznik Prasowy

Przewozy Regionalne sp. z o.o.

tel. +48 690 193 530

e-mail: rzecznik@p-r.com.pl