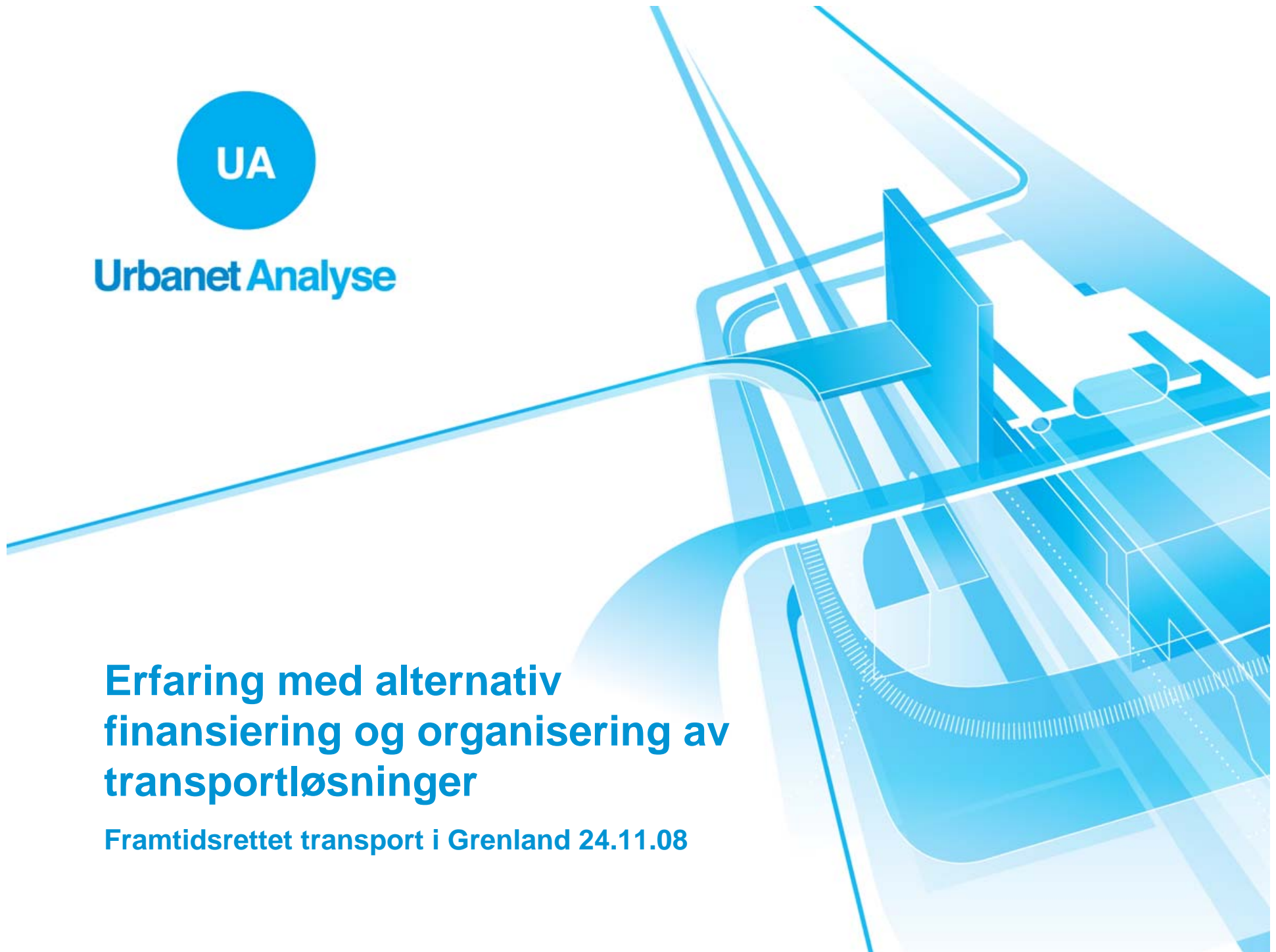




Urbanet Analyse

Erfaring med alternativ finansiering og organisering av transportløsninger

Framtidsrettet transport i Grenland 24.11.08



Innholdet i presentasjonen

- Fokus på organisering og finansiering av kollektivtransporten
- Utfordringer og muligheter i nye innovative kontraktsformer
- Hvordan finne:
 - riktig balanse mellom ansvar og økonomisk risiko?
 - insentiver som styrer kollektivtilbudet i riktig retning og gir en dynamisk utvikling?

Kort begrepsavklaring

Kontraktsformer

- Administrasjonskontrakter
- Bruttokontrakter
- Nettokontrakter
- Resultatkontrakter

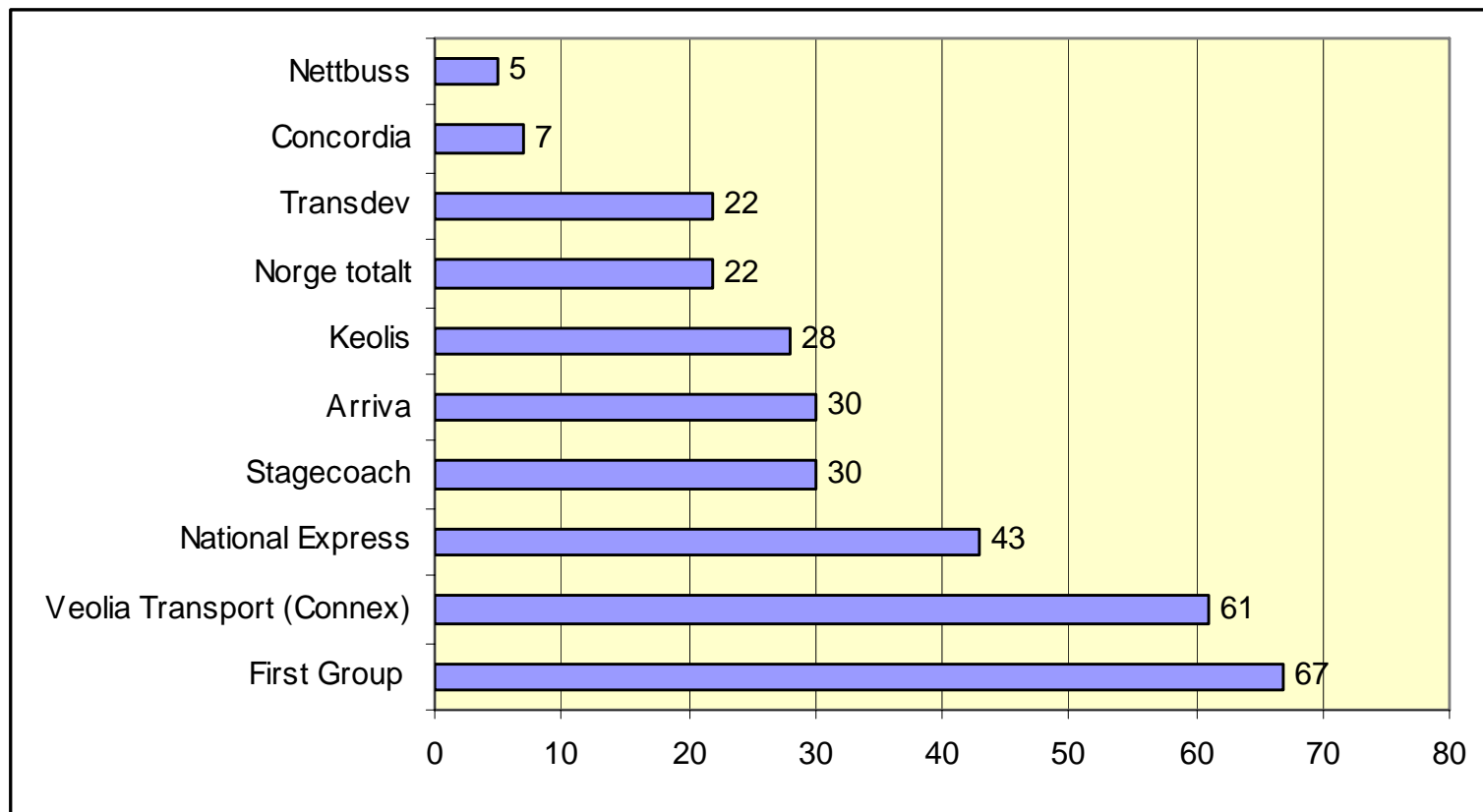
Konkurransesetting

- Anbudskonkurranse
- Tilbudskonkurranse
- Frikonkurranse
- Subsidiert deregulering

Utfordringer

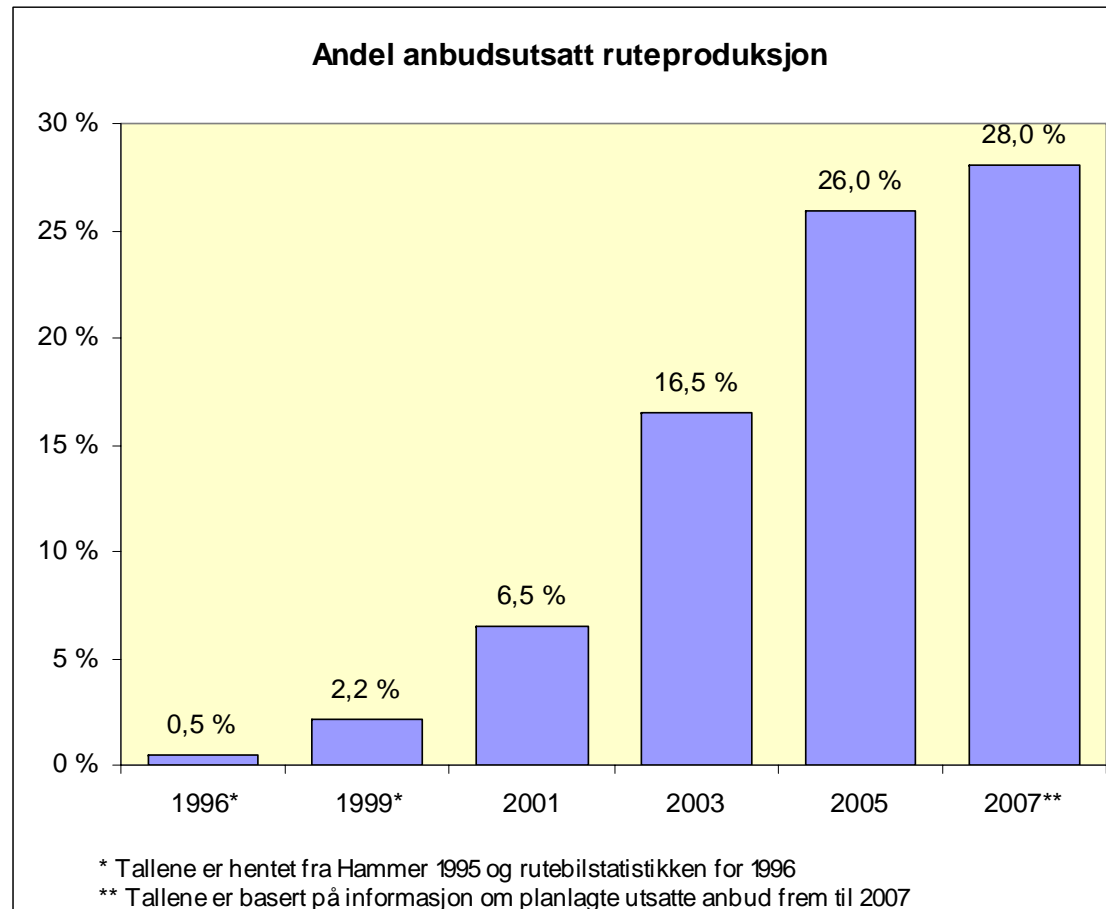
- Kollektivtransporten blir stadig mer internasjonal
- Kollektivtilbudet må stadig forbedres for å beholde dagens trafikanter og skaffe nye
- Rammebetingelsene for kollektivtransporten betyr mye for måloppnåelsen
- Balanse mellom ansvar og økonomisk risiko

Kollektivtransporten er blitt mer internasjonalt (Antall ansatte 1000)



Ca en fjerdedel av kollektivtransporten i Norge er konkurranseutsatt

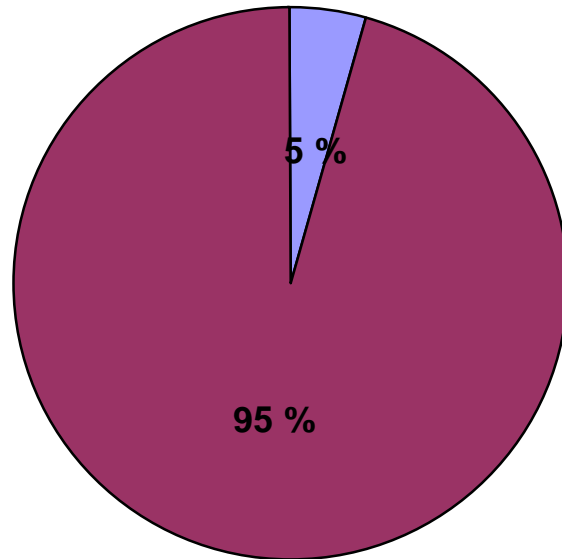
Kilde: Bekken m fl 2006



Konkurransetsetting påvirker kontraktsform

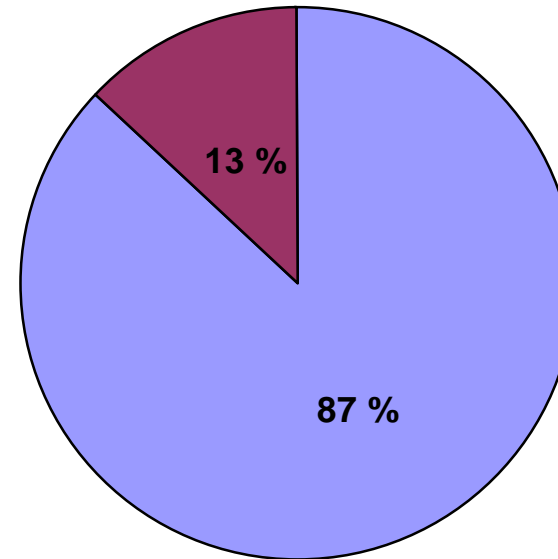
Kilde: Bekken m fl 2006

Status pr 1.7.2005 Kontraktsform ved
konkurranse



■ Anbudsutsatt med nettokontrakt
■ Anbudsutsatt med bruttokontrakt

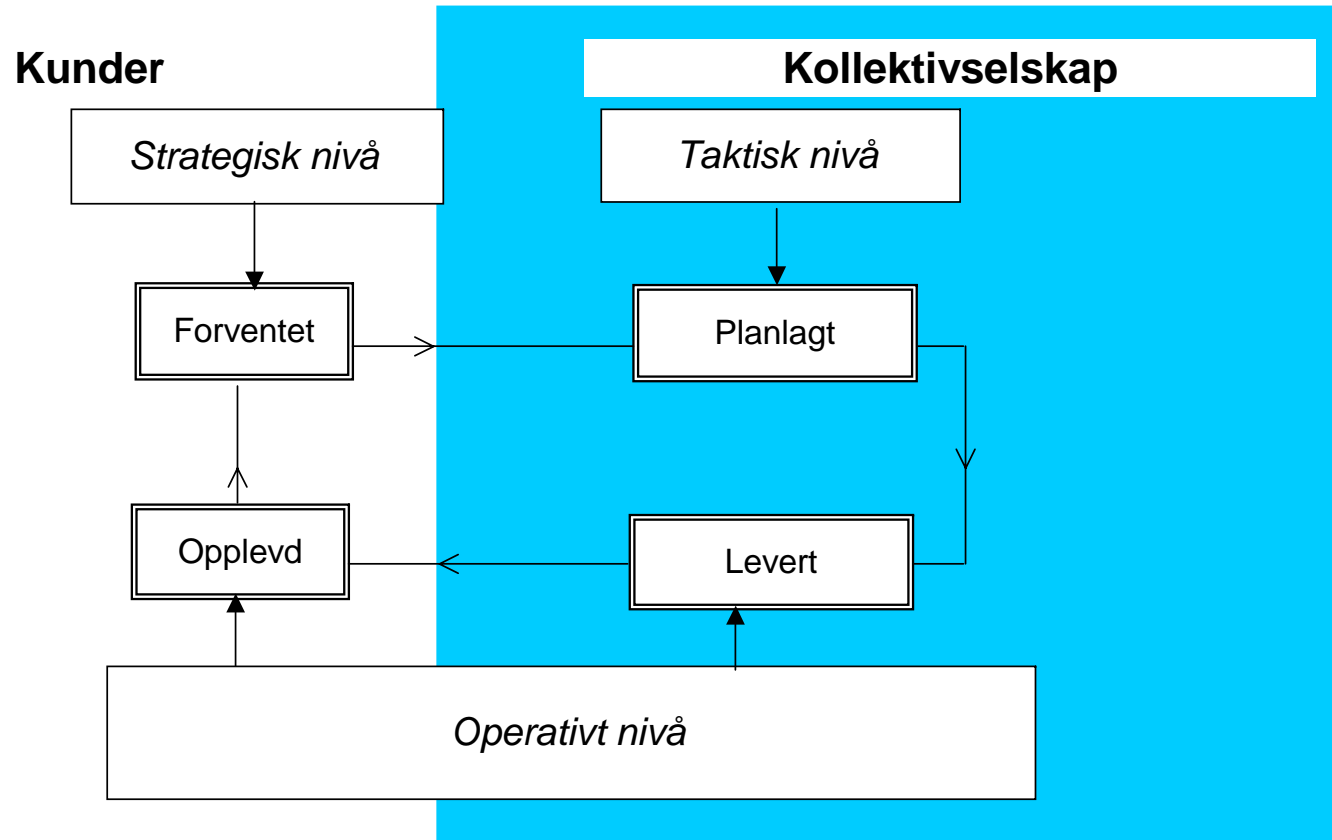
Status pr 1.7.2005 Kontraktsform uten
konkurranse



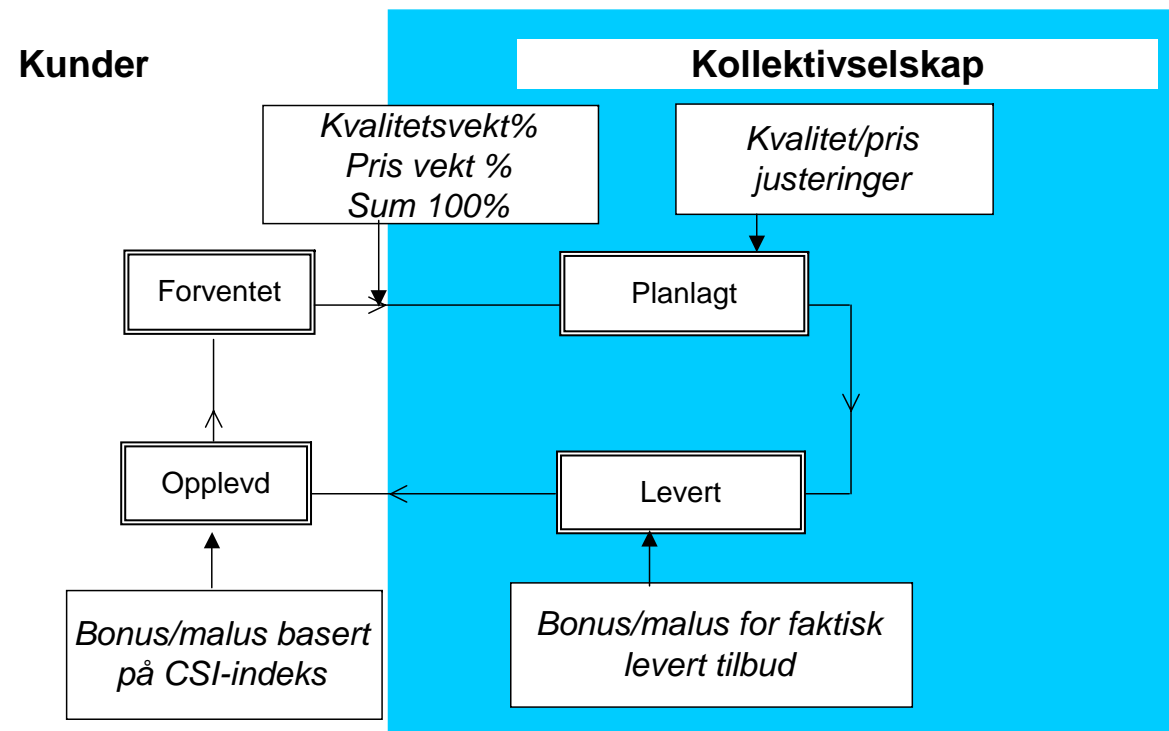
■ Uten anbud med nettokontrakt
■ Uten anbud med bruttokontrakt

Kvalitetskontrakter for kollektivtransporten

Kollektivtransportens kvalitetssirkel

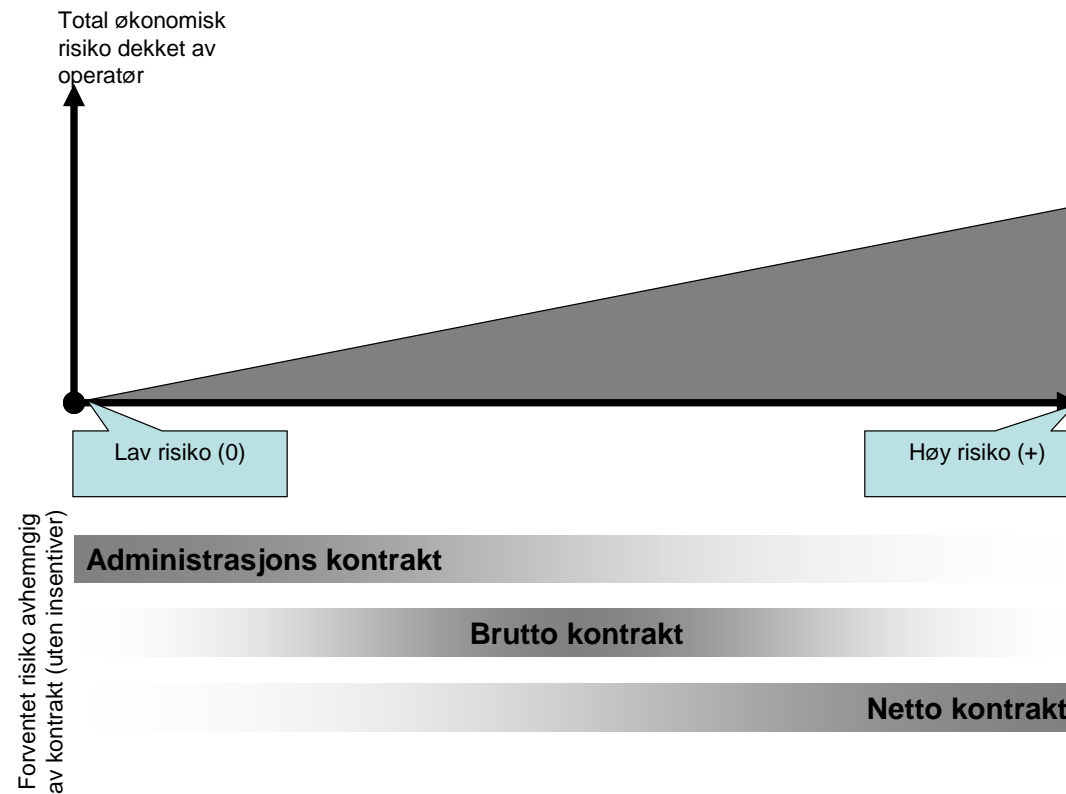


Kvalitetskontrakter i kollektivtransporten



Hvem skal
betale regningen hvis noe går galt?
og få gevinsten hvis det går bra?

Økonomisk risiko avhenger av kontraktstype



Rutebaserte bruttokontrakter

London

- totalt 700 rutebaserte bruttokontrakter.
- relativt sterke insentiver i kontraktene basert på kvalitetsmålinger
- kan variere kontraktsrammen med +15/-10 prosent

Områdebaserte bruttokontrakter

Stockholm

- Områdebasert bruttokontrakt
 - med kvalitetsinsentiver på +/- 23 prosent basert på punktlighetsmålinger og kundetilfredshet.
- Kontraktene er i tillegg konkurransutsatt med betydelige kvalitetskrav.
 - Prisen: 40 prosent
 - Kvalitetskravene: 60 prosent.

Bruttokontrakter med passasjerinsentiver

- I *Elmshorn* får operatøren (nesten 3 kr) per ny passasjer
- *Halmstad* utgjør passasjerinsentivene ca 25 prosent av kontraktsbeløpet
- *Vestfold* får operatørene beholde 30 prosent av billettinntektene
- I *Nordland* får de beholde 10 prosent av billettinntektene og 50% ved passasjervekst

Områdebaserte administrasjonskontrakter

Lyon

- Operatøren forplikter seg til passasjervekst innenfor et intervall, fra 1-5 prosent, men variabelt i kontraktsperioden.
 - Operatøren beholder 10 prosent av de økte billettinntektene innenfor intervallet og 50 prosent hvis passasjertallene øker utover det avtalte.
- bonus/malus-avtale mellom +6 mill kr og -16 mill kr avhengig av kvalitetsmålinger.
- fordeler kostnadsrisikoen mellom myndigheter og operatører
 - eks . bedre (eller dårligere) framkommelighet

Ulike typer tilbudskonkurranse

Kilde: Bekken m fl 2003

Kriterier	Konkurranseomfang	
	Fast linjenett	Åpent linjenett
Mange	Tilnærmet anbudskonkurranse	Begrenset tilbudskonkurranse
Få	Enkel tilbudskonkurranse	Åpen tilbudskonkurranse

Behov for stabile og forutsigbare finansieringsordninger

Bedriftsbeskatning i Frankrike

- Lokal øremerket skatt
- Gjelder bedrifter over 9 ansatte
- Gradert etter størrelse på byregion og om de satser på skinnegående transport
- Finansierer 41 % av kollektivtransporten
 - tilsvarer ca 1 mrd kr målt etter norske forhold

Energiskatt i Østerrike

- 2,5% av elavgiften er øremerket kollektivtransport
- I tillegg er det statlige midler
 - 55% til Wien
 - Fordelingsnøkkel basert på linjekm og passasjerer

Inntektsskatt og parkeringsfond

- Scaffhausen
 - Inntektsskatt på 6% som er øremerket til drift av kollektivtransporten
 - Parkeringsavgiftene går til re-investeringer av vognparken

Hva kan Telemark lære?

- Grenland har en av de mest innovative kontraktene i Europa (de Velde 2008)
 - Enkle tildelingskriterier
 - Optimale insentiver
 - Myndighetene definerer rammene for kontrakten
 - Operatøren får store frihetsgrader i kontraktsperioden

Utfordringer

- Finansiering og langsiktig planlegging
- ”Lukket konkurranse”
- Økonomisk risiko
 - Passasjerinsentiver
 - Rammebetingelser
- Viktig å evaluere erfaringene før kontrakten utløper

Takk for oppmerksomheten!

- For mer informasjon:
 - *Contracting in urban public transport*
 - *Nye avtaleformer for kjøp av kollektivtransport i Telemark. TØI rapport 676/2003*
 - *Kjøps- og kontraktsformer i lokal rutebiltransport. TØI rapport 819/2006*
 - *Kollektivtransportboka 2007*