

Dynamiske kontrakter

Bård Norheim
Urbanet Analyse

Utfordringer

- Er det behov for dynamiske kontrakter?
 - Marked under endring
 - Mange aktører påvirker kollektivtransporten
 - Nye mål og krav til kollektivtilbudet
 - Behov for helhetlig satsing
- Er det behov for insentivbaserte kontrakter?
 - Levert kvalitet
 - Få flere passasjerer
 - Utvikling av tilbudet
 - Mer kostnadseffektive løsninger

Internasjonale erfaringer med insentivbaserte kontrakter van deVelde 2008

- “Å gjøre tingene riktig”?
 - Leverer et definert tilbud til lavest mulig kostnad
 - Fokus på operativt nivå/kostnadseffektivitet
- “Å gjøre de riktige tingene”?
 - Leverer et best mulig tilbud
 - Fokus på taktisk nivå/markedseffektivitet

Ulike typer funksjonelle kontrakter

Insentivbaserte kontrakter og konkurranseutsetting. Strategiske valg for Ruter AS UA-rapport 15/2009

1. Bruttokontrakt med tiltaksorienterte insentiver
2. Bruttokontrakt med kvalitetsavhengige insentiver
3. Kooperativ kontrakt med kvalitetsinsentiv
4. Resultatkontrakt med passasjer og produksjonsinsentiv
5. Effektiviseringsavtaler med kostnadsdeling

1) Bruttokontrakt med tiltaksorienterte insentiver

- Maks ansvar Ruter (=dagens)
 - Justerer krav til vognpark + bonus/malus for opplevd kvalitet med bussmateriell
 - Justerer krav til reservemateriell + bonus/malus for innstilte avganger
 - Justerte krav til reguleringstid + strengere krav til bonus/malus for endret punktlighet
 - Levert kvalitet med trussel om terminering av kontrakten

2) Bruttokontrakt med kvalitetsinsentiv

- Dagens kontrakter
 - 3,7% økt inntekt per 10 % økt total kvalitet
- Minimumskrav til tilbudet
 - Terminering av kontrakten hvis levert kvalitet faller under 90 % av opprinnelig nivå

3) Kooperativ kontrakt med kvalitetsinsentiv

- Dagens kontrakter
 - Operatørene kan foreslå endringer i rutetilbud
 - Ruter definerer rammer og må godkjenne endringer
 - Kooperativ bonus basert på kvalitetsmålinger (0,37)
- Minimumskrav til tilbudet
 - Terminering av kontrakten hvis levert kvalitet faller under 90 % av opprinnelig nivå

4) Resultatkontrakt med passasjer- og produksjonsincentiv

Minimumskrav

- Busspark
 - Utslipp per passasjer skal ikke overstige 0,14 CO2-ekv
 - Gjennomsnitt alder på bussene skal ikke overstige 5 år
- Rutetilbud (frekvens)
 - Frekvens utenom rush skal ikke være lavere enn 30 min
 - Frekvens i rush skal ikke være lavere enn 15 min
 - Maks reisetid til sentrum av Oslo
 - Rutetilbudet skal dekke minst 60% av befolkningen innenfor en avstand på 500 m

Evaluering

- Incentiver
 - 4 kr per ny passasjer
 - 9 kr/rutekm i rush
 - 2 kr/rutekm utenfor rush
- MIS – levert kvalitet er basis for videre drift
 - under 90% av opprinnelig nivå over 1 år, grunnlag for tiltak
 - Over 2 år Bøter
 - Over 3 år opphør av kontrakten
- MIS- total kvalitet
 - Bonus lik 0,37% * økt tilfredshet

Konkrete erfaringer

- Effekter av insentiver i svenske kollektivkontrakter
 - *v/Andreas Vigren, Statens väg- och transportforskningsinstitut (VTI)*
- Balansen mellom insentiver og operatørenes frihet til å endre takster og tilbud
 - *v/ Kristine Wika Haraldsen, Urbanet Analyse*