



**Urbanet Analyse**

# Drøfting av alternative insentivkontrakter

*Bård Norheim*

*Innlegg på Skyss strategiforum 5. september 2013*

# Målsetting med insentivkontrakter

- Stimulere til produktutvikling
  - Få flere reisende
  - Mer effektiv kollektivtransport
  - Bedre kvalitet
- ..... innenfor gitte økonomiske rammer

Stimulere til samarbeid mellom Skyss og operatørene om produktutvikling

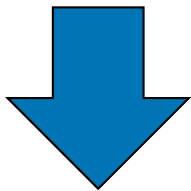
# Problemstillinger i prosjektet

1. Er det mulig å utvikle insentiver i kontraktene for å få økt kundefokus og mer effektiv trafikk?
2. Hvordan vil ulike insentiver i kontraktene påvirke ansvarsdelingen mellom Skyss og operatørene?
3. Er det behov for ulike kontrakter i ulike deler av Hordaland?
4. Hvordan kan slike kontrakter konkurransenutsettes?

# Hva er optimale insentiver?

## Balanserte kontrakter

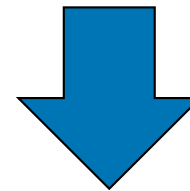
- Insentiver og frihetsgrader
  - Takster
  - Linjenett
  - Rutetilbud/frekvens
  - Vognpark



Hva kan endres/påvirkes  
av operatørene?

## Samfunnsøkonomi

- Optimalt kollektivtilbud
- Beregnet tilskuddsbehov
- Insentiver som påvirker operatørene i riktig retning



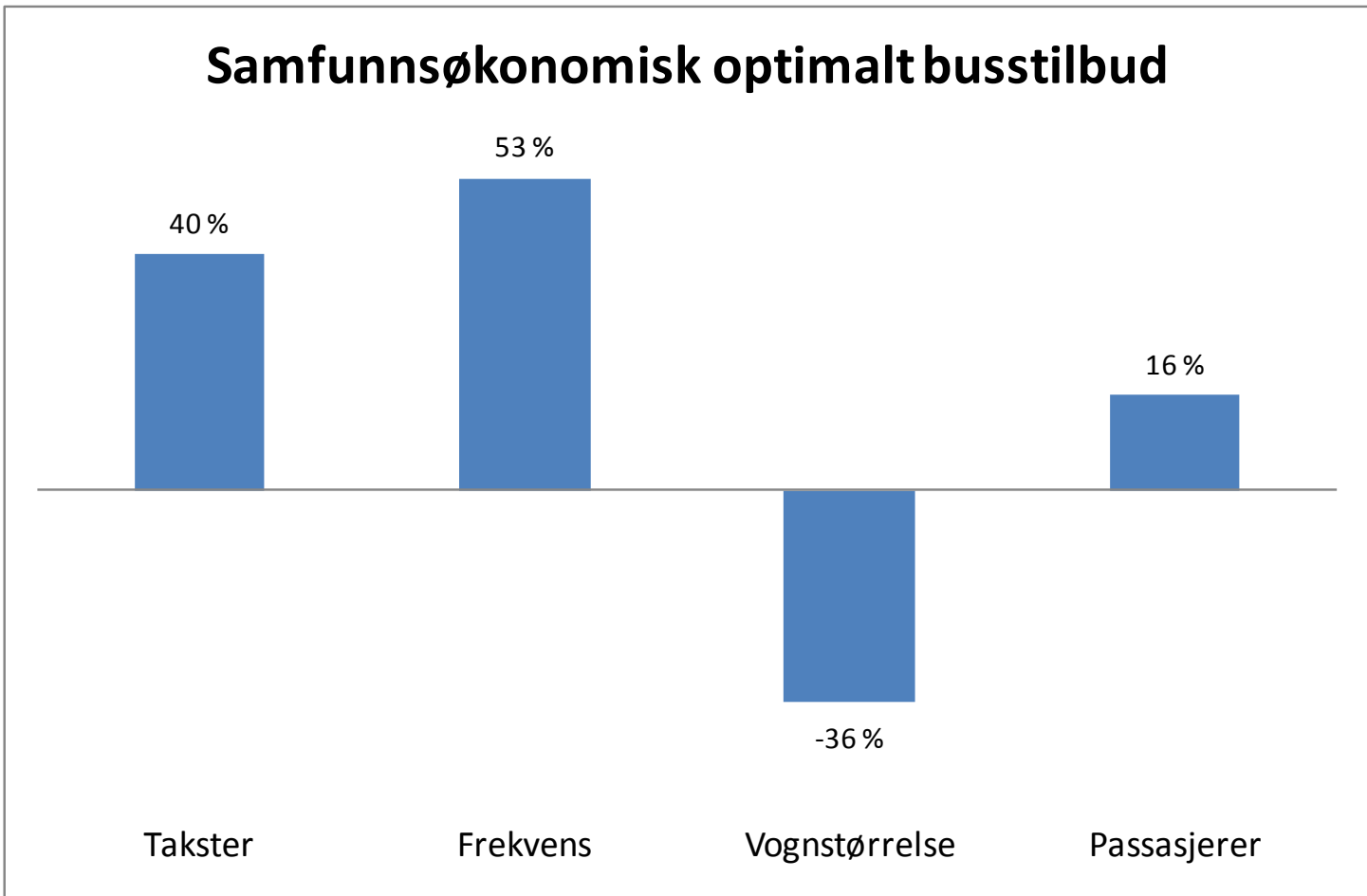
Er målsettingen redusert  
biltrafikk eller bedre tilbud?

# Optimalt kollektivtilbud?

- Balanse mellom takster og rutetilbud?
- Gevinster ved redusert biltrafikk?
- Kostnader ved store eller små busser?
- Kostnader ved økt ruteproduksjon?
- Hvor mange som reiser på de ulike strekningene?

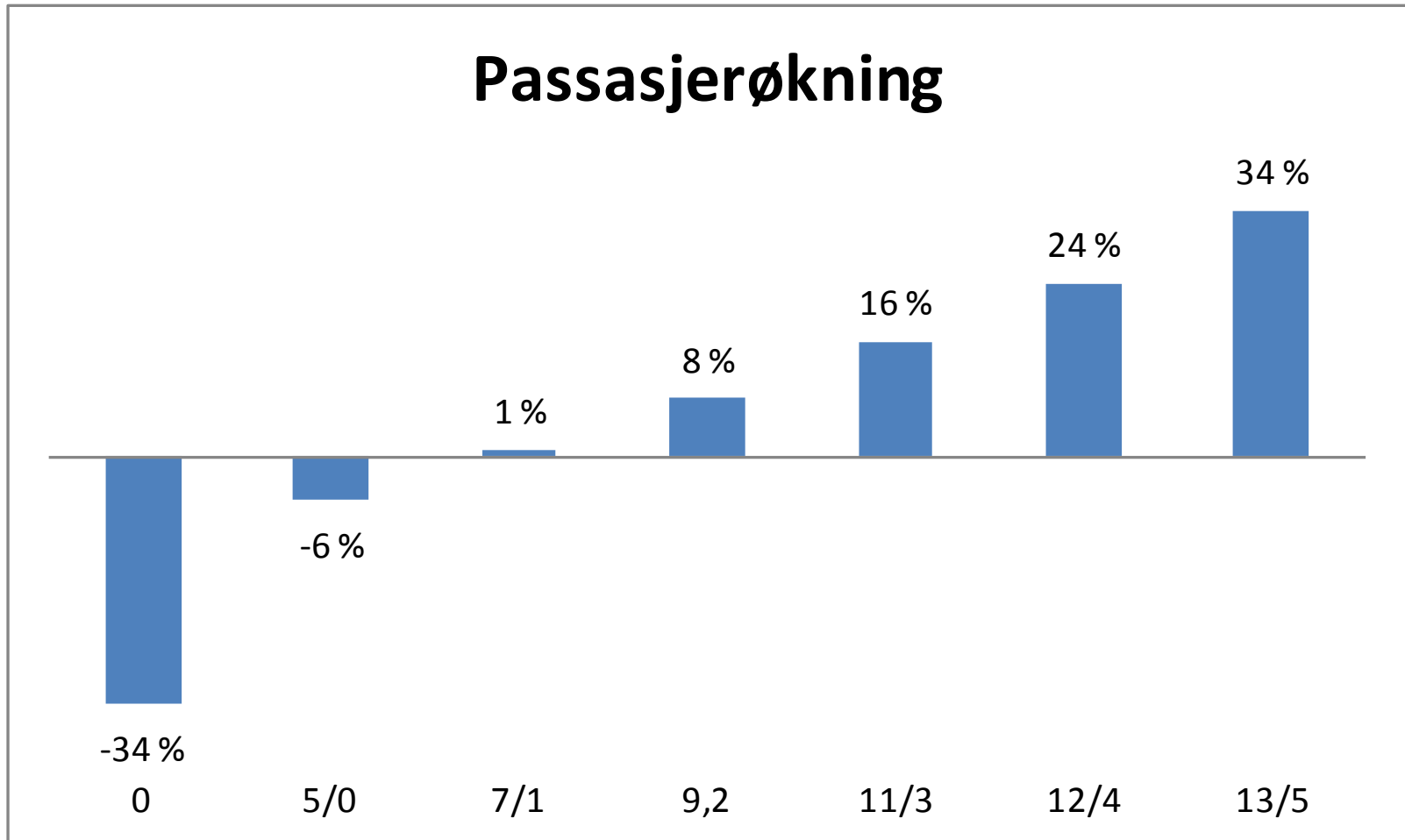
# EKSEMPEL OSLO

# 16 % flere passasjerer uten økte tilskudd



# Operatørers tilpasning til insentiver

4 kr per ny pass + tilskudd per rutekm i rush og øvrig trafikk





# Hva betyr dette for kontrakter

## Insentiver

- Nettokontrakter
- Passasjerinsentiver på 4 kr
- Produksjonsinsentiv
  - 11 kr/vkm i rush
  - 2 kr/vkm øvrig

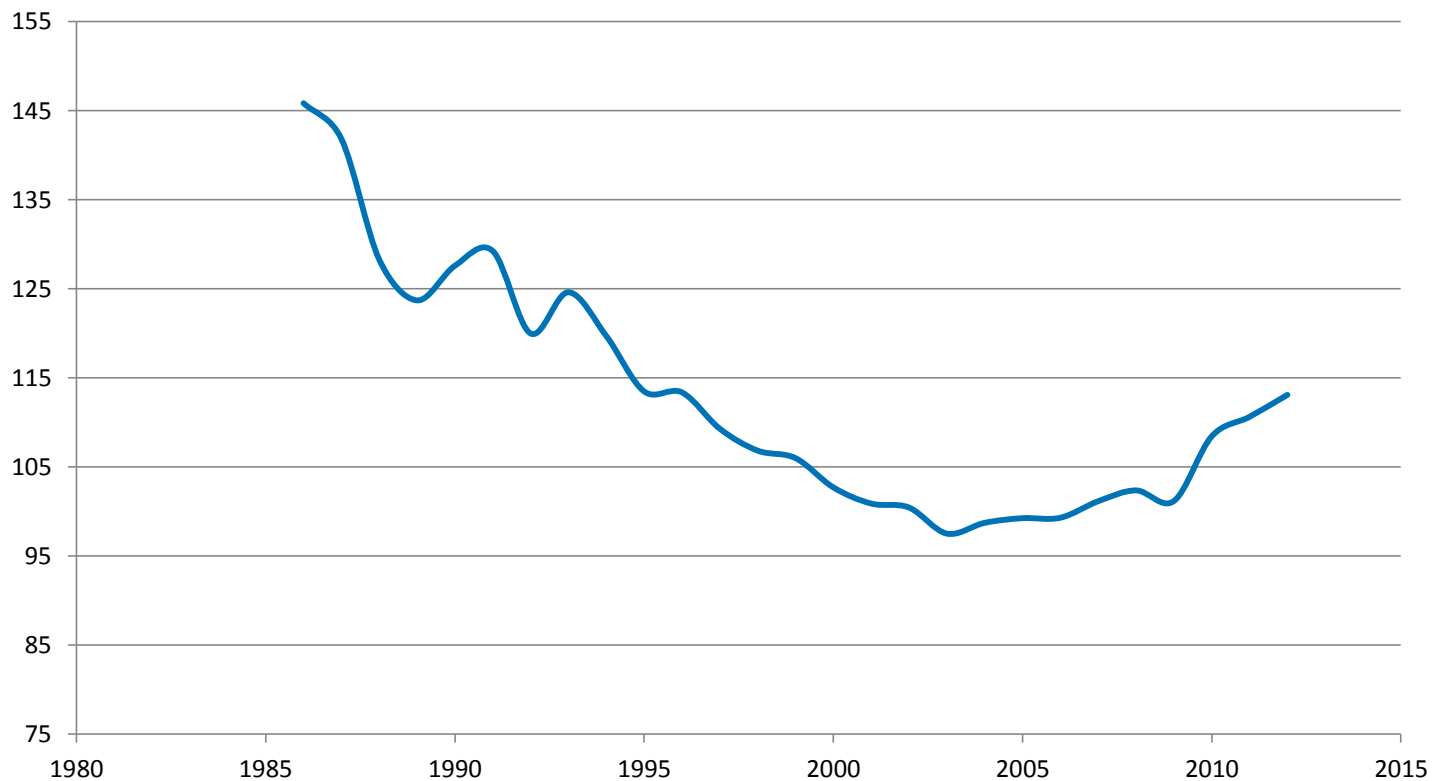
## Frihetsgrader

- Minimumstilbud
  - Frekvens
  - Linjenett
  - Åpningstid
- Vognstørrelse/type
- Takster
  - Maksnivå eller gitt Skyss

# **MANGE FAKTORER PÅVIRKER PASSASJERUTVIKLINGEN**

# Utvikling i antall reiser i Bergen

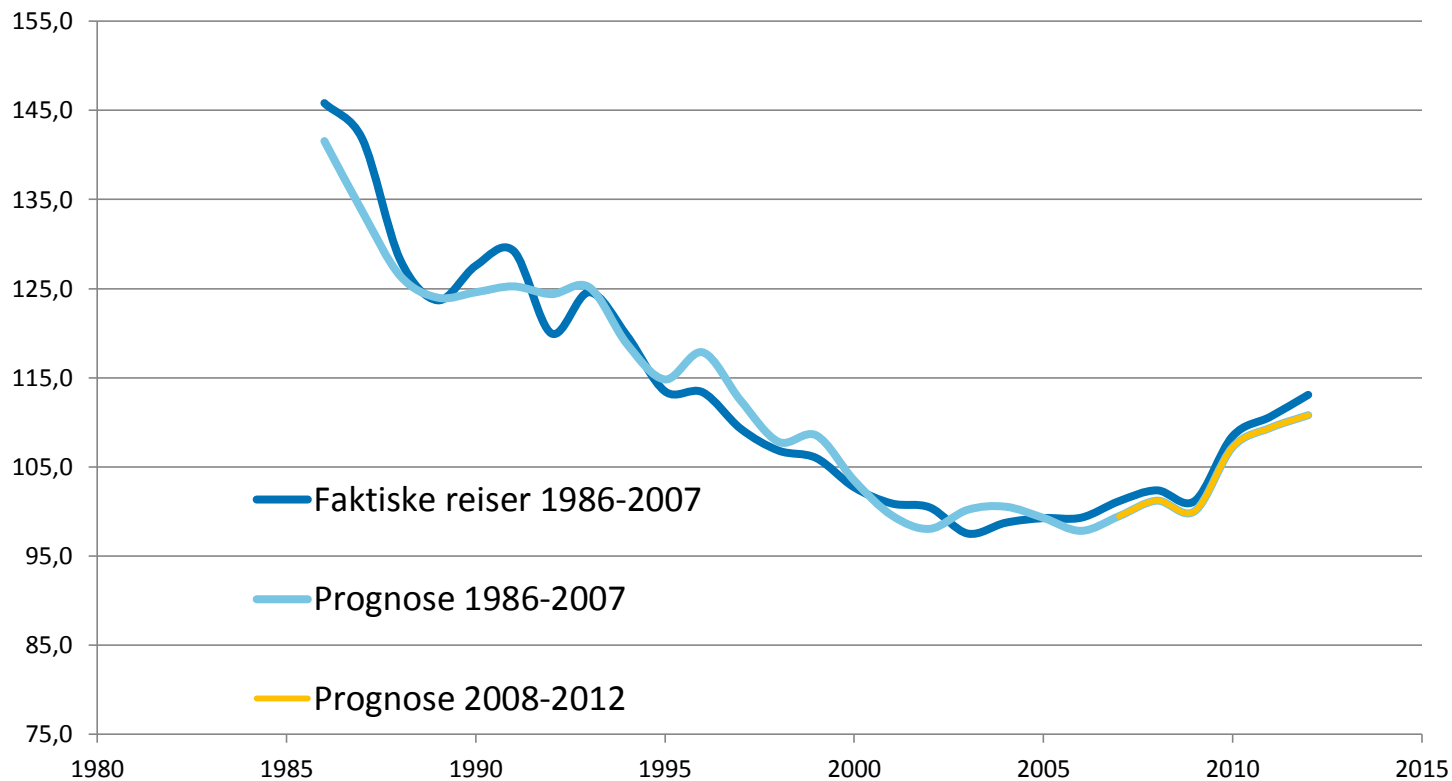
## Reiser per innbygger per år



# Etterspørsel etter kollektivreiser

10 % endring i	Etterspørselseffekt
Takster	-3,0 %
Rutetilbud	3,5 %
Bensinpris	1,1 %
Bilhold	-7,0 %
Privat konsum	4,8 %
Trend (per år)	-0,06 %

# Prognoser og faktisk antall reiser



# Hva betyr dette for kontrakter

## Insentiver

- Operatørene beholder billettinntektene *utover det som skyldes andre forhold*
- Korrigert for
  - Befolkningsutvikling
  - Bensinpriser
  - Bompenger
  - Bilhold
  - Inntektsutvikling
  - Trend

## Konsekvenser

- Kan *premiere* en stabil utvikling når markedsgrunnlaget svekkes
- Kan *dempe* utbetalingene når andre faktorer er årsak til endringen (bompenger etc)

# **DEL 2: MULIGE INSENTIVMODELLER**

# Avhenger av hvor forbedringspotensialet er for kollektivtransporten?

- Bedre tilpasset skoletransport?
- Bedre tilpasset vognpark?
- Muligheten for å få flere passasjerer med et bedre tilbud?
- Muligheter for å effektivisere rutenettet?
- Annet?



# Konkrete forslag til modeller

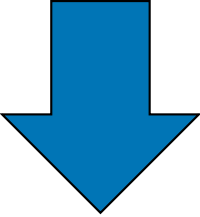
1. Bruttokontrakt med tiltaksorienterte insentiver
2. Bruttokontrakt med kvalitetsavhengige insentiver
3. Resultatkontrakt med passasjer og produksjonsinsentiv
4. Effektiviseringskontrakt med kostnadsdeling

# 1) Bruttokontrakt med tiltaksorienterte insentiver - vognpark

- Maks ansvar Skyss (=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

# 1b) Tiltaksorienterte insentiver

## Rutenett

- Operatørene kan foreslå endringer i tilbudet
    - Summerer trafikantenes nytte/kvalitet basert på verdsetting av disse endringene
    - Hvis nytte er større enn kostnad → samfunnsøkonomisk lønnsomt
    - Bonus basert på forventet etterspørselseffekt
  - Summert kvalitet på tilbudet
    - $\text{Frekvens} * V_{\text{frekvens}}$
    - $\text{Reisetid} * V_{\text{reisetid}}$
    - $\text{Gangtid} * V_{\text{gangtid}}$
    - Tilskudd per passasjer
- 
- Rettighetsbasert  
Forutsigbar

## 2) Bruttokontrakt med kvalitetsinsentiv

- Dagens kontrakter
  - 5 % økt inntekt per 10 % økt total tilfredshet
  - Symmetri med økt/reduert tilfredshet
- Minimumskrav til tilbudet
  - Terminering av kontrakten hvis levert kvalitet faller under 90 % av opprinnelig nivå

# 3) Resultatkontrakt med passasjer- og produksjonsincentiv

## Minimumskrav

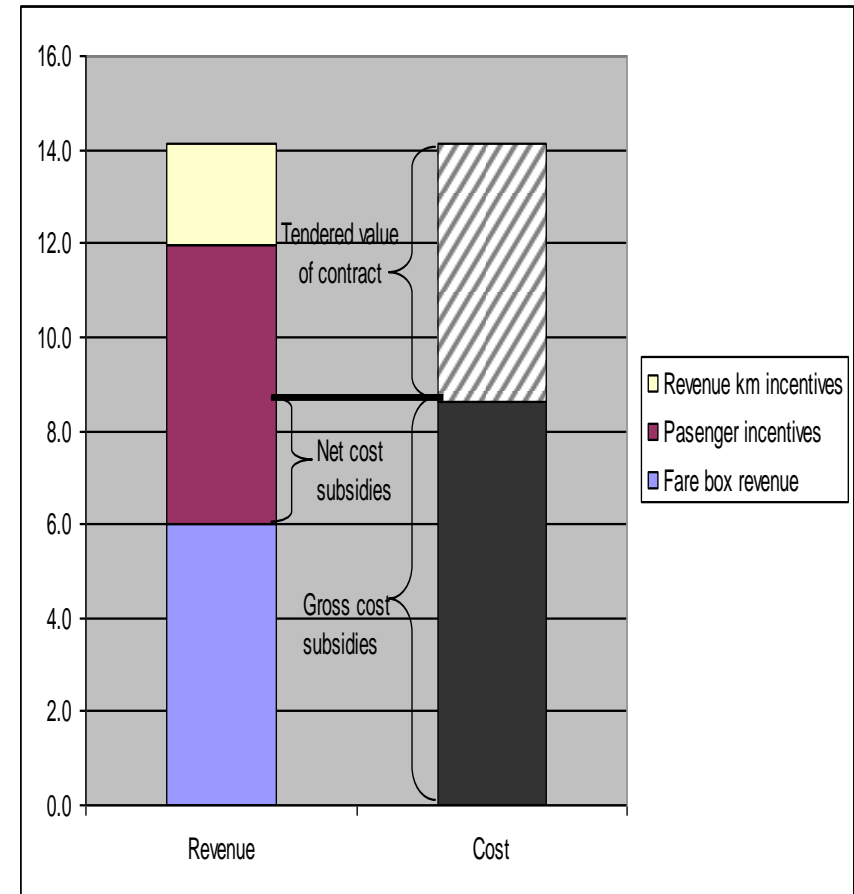
- Busspark
  - Utslipp per passasjer skal ikke overstige et visst nivå
  - Gjennomsnitt alder på bussene skal ikke overstige f eks 5 år
- Rutetilbud (frekvens)
  - Frekvens utenom rush skal ikke være lavere enn 30 min
  - Frekvens i rush skal ikke være lavere enn 15 min
  - Maks reisetid til sentrum av regionen
  - Rutetilbudet skal dekke minst 60% av befolkningen innenfor en avstand på 1000 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  $0,5 \% * \text{økt tilfredshet}$

# Anbud med resultatavhengige insentiver

- Insentiver
  - 12 kr per ny passasjer
  - 9 kr per økt rutekm i rush
  - 2kr per økt rutekm utenfor rush
- Frihet til å bestemme rutetilbud
  - frekvens, linjenett og vognpark
- Minimumskrav til tilbudet
  - Terminering av kontrakten hvis levert kvalitet faller under 90 % av opprinnelig nivå



## 4) Effektiviseringskontrakter med kostnadsdeling

- Kan benyttes der hvor markedsgrunnlagene er for dårlige/små til å benytte noen av de andre metodene.
- Operatør gis her et økonomisk insentiv til å foreslå insparinger.
- Den økonomiske besparelsen deles mellom oppdragsgiver og operatør.
- ***Fordeler ved insentivet:***
  - Gir operatør motivasjon til å foreslå fjerning eller endring av produksjon i markedsgrunnlag med svært få reisende
  - Kan benyttes uavhengig av markedsgrunnlag
- ***Utfordringer ved insentivet:***
  - Kan bli ekstra støy i omgivelsene ved at tilbud reduseres uten at de økes tilsvarende andre steder

# Utfordringer

## Resultatmål og konkurranse

- Konkurransflater mellom operatører
- Konkurransesutsetting og målekriterier
- Bonus vs malus
- Symmetri og økonomisk risiko
- Rammebetingelser og frihetsgrader

## Område og marked

- Andel skolekjøring og rutegående transport
- Bestillingstransport
- Fallende eller økende trafikkgrunnlag
- Skinnegående og ferger



# Sentrale spørsmål

- Skal insentiver bare øke inntektene, eller vil færre passasjerer gi lavere inntekt?
- Skal insentivene være forskjellig i Bergensområdet og distriktene?
- Hva bør ligge i et minimumstilbud hvis operatørene får større ansvar?
- Bør det være et sikkerhetsnett hvis kundetilfredsheten eller passasjertallene «stuper»?
- Kan vi måle riktige passasjertall og kundetilfredshet?