

# Utveckling & förslag – incitament stadsbuss Örebro

**Förstudie 2016**

-

**Torbjörn Eriksson / Harald Høyem**

**Urbanet Analys**

# Syfte

Uppdrag att *skissa, diskutera och ta fram ett förslag* till incitamentsavtal avseende kontraktet – Stadsbussarna Örebro

Uppdragsgivare:

Regionala Kollektivtrafik Myndigheten (RKM) Örebro

Projektet genomfördes under april – juni 2016

## Incitament kan indelas i tre huvudgrupper:

- **Resandeincitamentsavtal** - där ersättningen till operatören bygger på en fast- och en rörlig del.
  - **Nettoavtal:** Ersättning/ påstigande, operatören behåller biljettintäkten och fått ersättning för resterande produktions-kostnader).
  - **Fast belopp/** påstigande, operatören erhåller ca 5 kr i stadstrafik och mer i regiontrafik
- **Incitament som belönar ökad kundnöjdhet** - fokus på att hitta rätt nivå
  - på när bonus/ belöning skall erhållas och
  - konsekvenser av att operatören ev. missköter sig.
  - En viktig aspekt här är mät-aspekten, metod och vilka skall mätas?
- **Incitament som skapar effektiviseringar**
  - alla kontrakt/ avtal innehåller trafik som kan utföras effektivare. Operatören får ersättning för förslag som innebär att RKM sparar trafik/ resurser.
  - Fordonsanvändning och alternativa trafiklösningar är nyckelord.

*Används i princip inte alls ....*

# Vilka effekter har då uppnåtts av incitamentsavtalen?

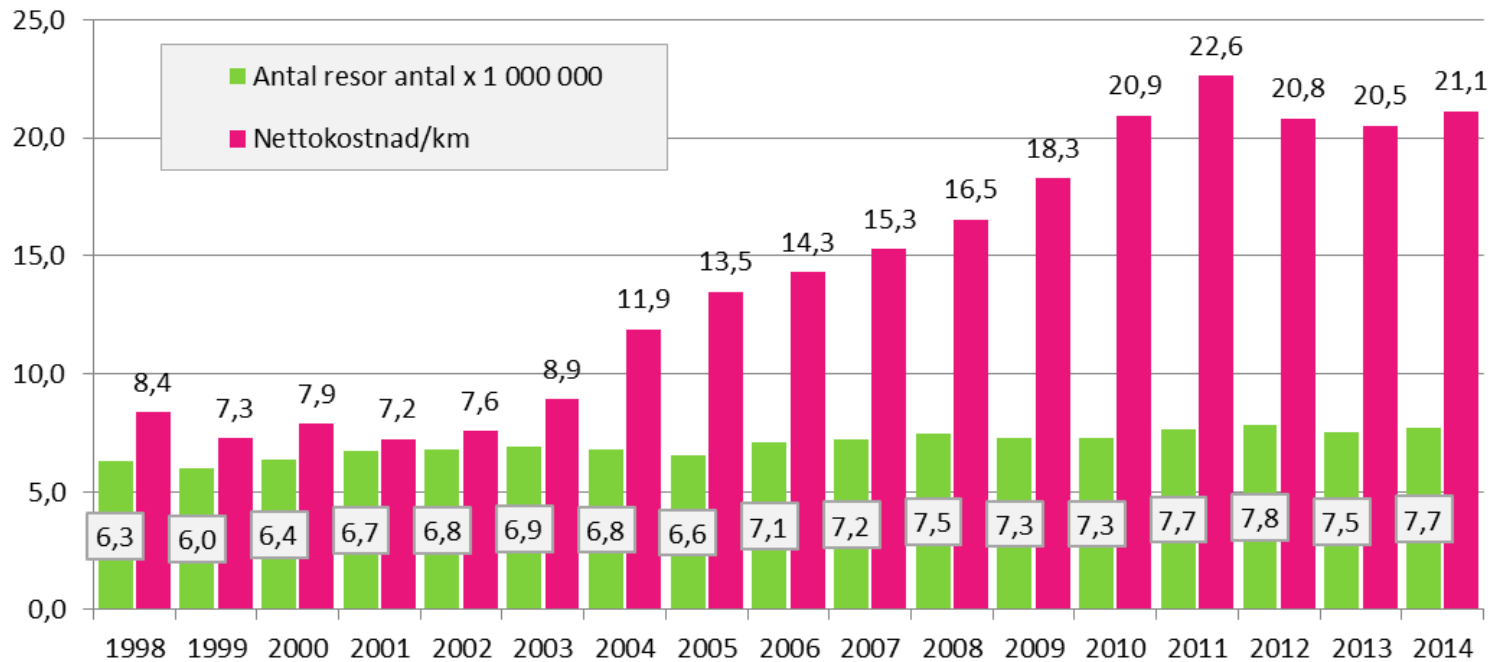
- *Inget händer* - Incitamenten är för låga och för generella
- Huvudförklaringen är
  - I. Att ersättningen för att attrahera en ny kund är lägre jämfört med kostnaden att producera en resa.
  - II. Incitamenten är lägre än de "vinster" operatören uppnår genom effektiviseringar i drivmedel, fordonseffektiviseringar / fordonsskador, förartider etc
  - III. Operatören har sänkt sitt anbudspris motsvarande incitamentsvolymen (eftersom de tillämpas i städer/ områden med befolkningstillväxt).

Örebro

**NULÄGE**

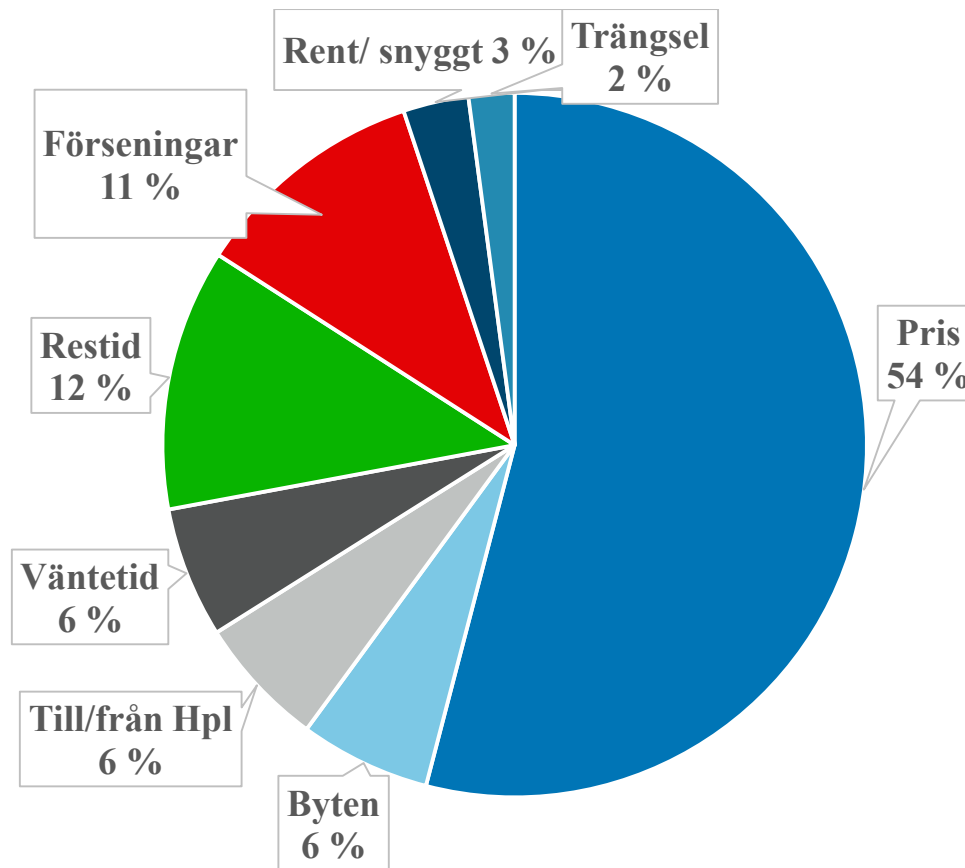
## Örebro stadsbussar historik

- Nettokostnad per producerad kilometer har ökat med 150 % mellan 1998 till 2015.



Källa: Länstrafikförvaltningen, Örebro läns landsting, 2015

# Vem bestämmer över vad? Vad kan operatören påverka?



- **RKM (84 %)**

- Pris
- Tidtabell (till och fr tid/ byten/ väntetid och restid)

- **Operatör (16 %)**

- Förseningar \*
- Rent & snyggt
- Trängsel

\*) om förseningar även påverkas av framkomlighet i Örebro gatunät minskar operatören "frihetsgrad"

## Utifrån dagens frihetsgrad – Vad kan operatören göra och vad blir effekten?

Om operatören genomför åtgärder/ aktiviteter som -

- minskar förseningar med 10 %,
- ökar upplevelsen av rent & snyggt (städning) 50 %
- samt får 4 % fler arbetsresor (yrkesarbetande) genom marknadsföring

→ **blir den totala effekten ca 1 % fler resande, där marknadsföringen har störst betydelse**

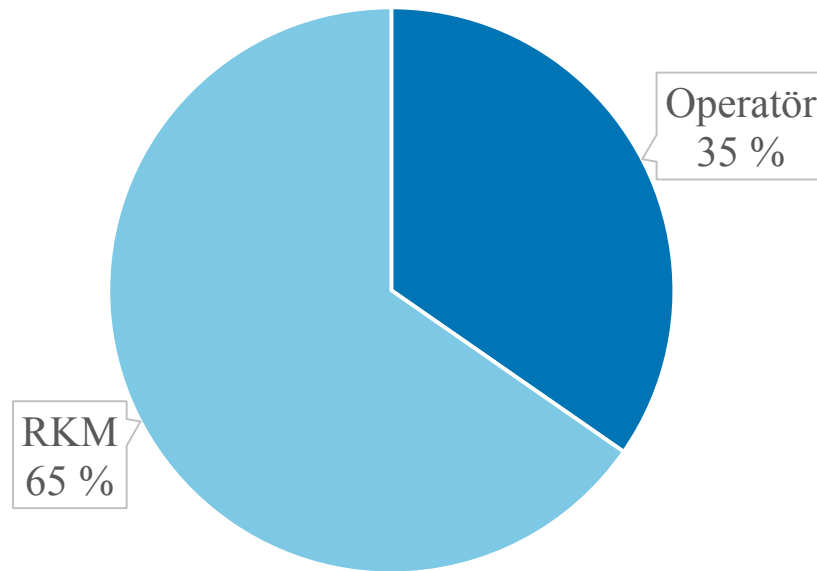
→ **Ersättning 22 kr / NY resa**

(kostnaden/ producerad resa är 20,60 kr. För att operatören skall "anstränga sig" måste naturligtvis ersättningen vara högre än kostnaden att producera en resa)



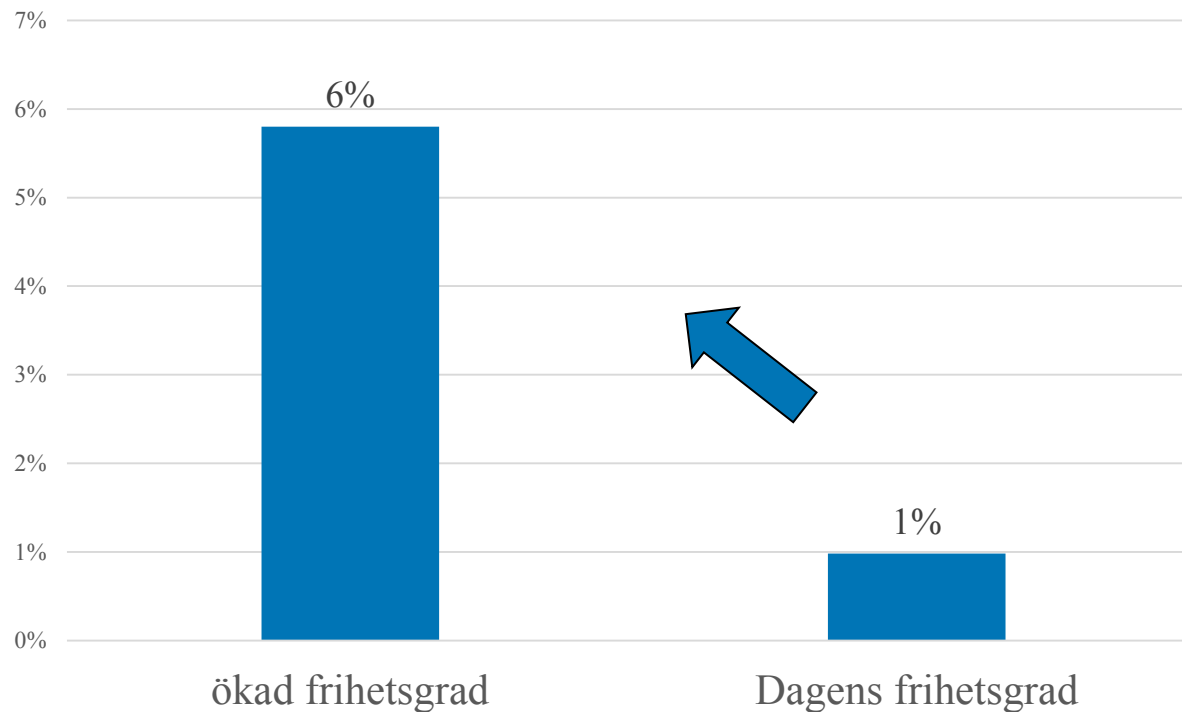
# OM vi ökar frihetsgraden – vad händer?

Andel av reskostnad



## Efterfråge-effekt dagens frihetsgrader

- Högre effekt på efterfrågan desto mer operatören kan påverka



# Ökade frihetsgrader

## Om resande-incitament skall fungera krävs:

- Operatören måste kunna få möjlighet att påverka antalet resande
- En (tillräckligt) hög ersättningsnivå / passagerare (*d v s högre jmf med kostnaden att producera en resa*)

## Ökad frihetsgrad innebär att:

- I. Större andel av utbudet riktas mot linjer med högre marknadspotential/ befolkningsunderlag
- II. Högre marknadspotential ger fler kunder/ kilometer
- III. Vilket (med stor sannolikhet) ger lägre nettokostnad
  - lägre kostnader/ passagerare
  - högre intäkt/ tdb km

# Ändra förutsättningar ...

## Traditionellt incitamentsavtal

- Ca 75 % fast ersättning
- Ca 25 % rörlig ersättning
  - d v s ca 5 kr för **alla kunder**

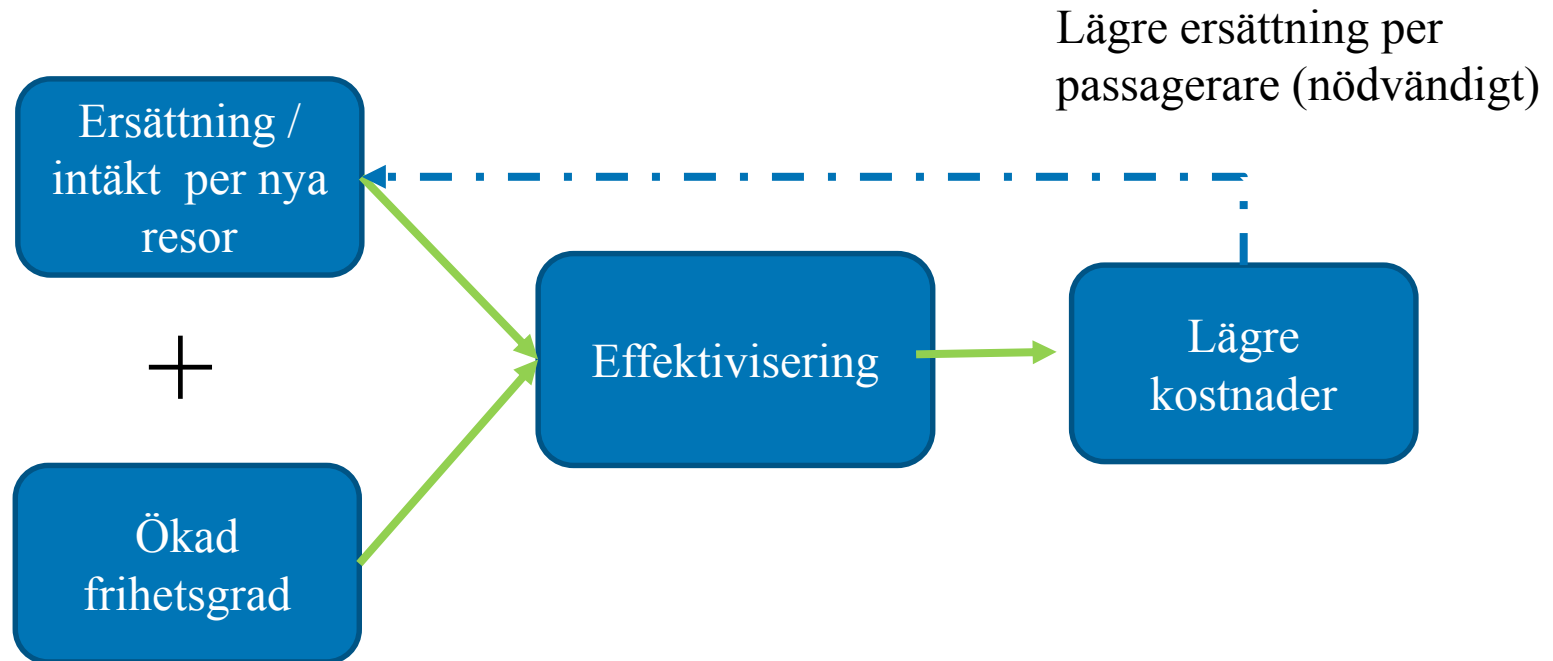


## Nytt koncept -

- 95 % fast ersättning
- Samt rörlig ersättning endast för NYA kunder (resor)
  - Hög ersättning ca 17 – 19 kr skall löna sig

En variant på produktions-avtal (brutto) framförallt där befolkningen växer

# Process

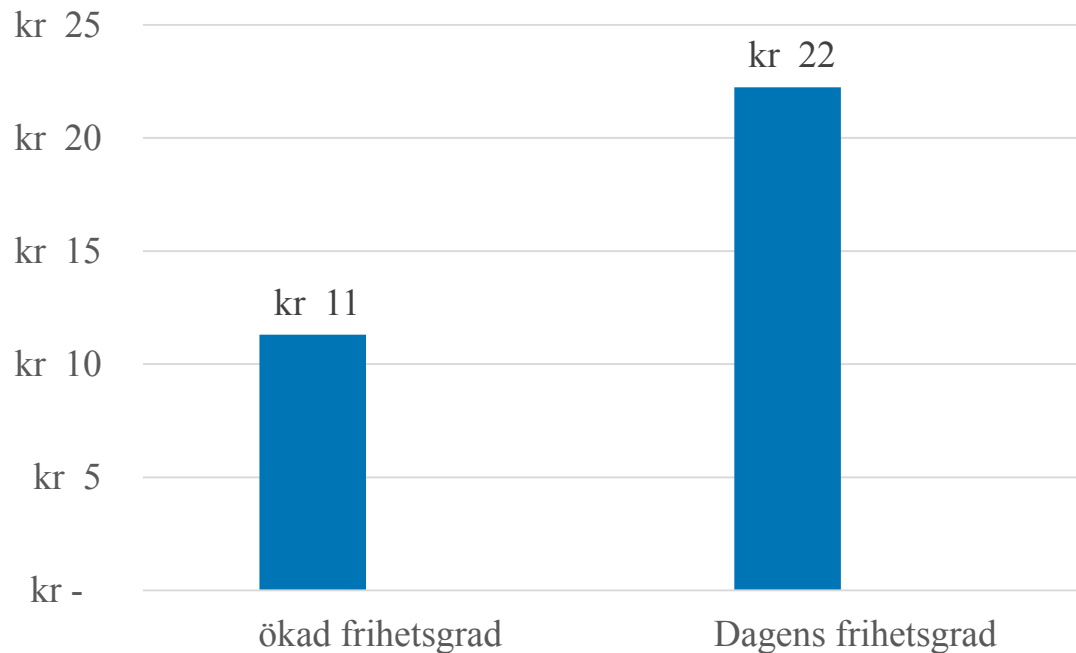


Ersättning (intäkt) för nya resor kombinerat med ökad frihetsgrad, riktar utbudet gentemot områden med bättre marknadsunderlag

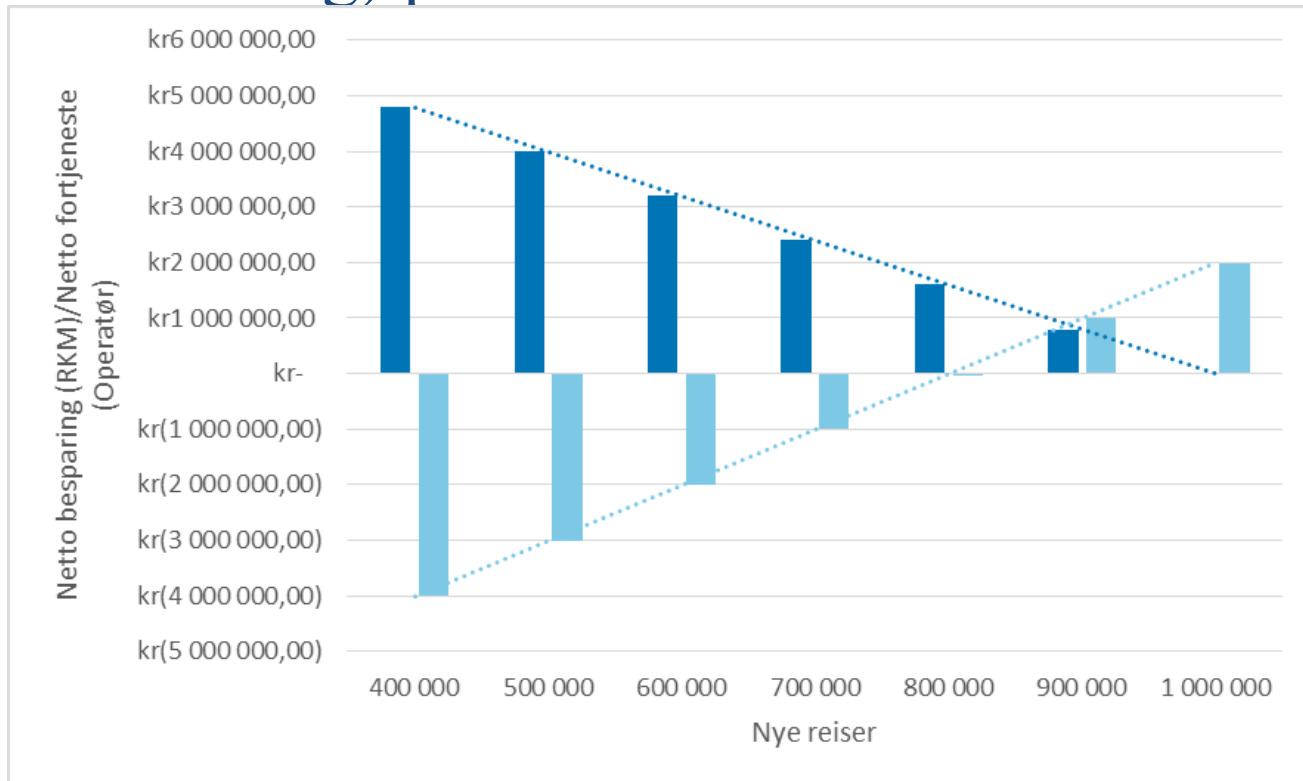
- Ger kortare resor för ett större antal passagerare
- Ökar intjäningsförmågan / kostnadsenhet d v s fler passagerare på färre tdb km innebär ökade intäkter och lägre kostnader
- Lägre nettokostnad för RKM

## Hur mycket är det möjligt att sänka ersättningen och kostnad/ producerad resa ?

- Betydligt lägre pris per resa med ökad frihetsgrad – OM operatören anpassar sig till förutsättningarna



# Operatörens förmåga att attrahera nya kunder (stark eller svag) påverkar RKM:s ekonomiska utfall.



- Om operatören bara lockar 450 000 resor eller färre, innebär det att RKM totala ersättningsnivå minskar.
- Kan operatören nå fler än 450 000 minskar RKM kostnadsreducering.
- Kan operatören exempelvis attrahera det dubbla, ca 900 000 nya passagerare försvinner RKM vinst av de första 450 000 resorna.
- Klarar operatören av att öka resandet ytterligare upp till en miljon eller mer, ökar ersättningen med två (2) milj.kr. Pengar som ökar RKM:s underskott.

## Ersättning 18 kr / resa

Nedan tabell skall ses som ett räkne exempel som ger vissa indikationer på tänkbar resultat utveckling: Operatören ökar intäkterna efter ca 600 000 nya resor / RKM vinst ligger i att erhålla fler resor utan kostnadsökningar/ får därmed en lägre netto-kostnad resa per producerad resa.

Kolumn1	100 % fast	95 % fast	5 % rörlig	400 000 nya resor	500 000 nya resor	600 000 nya resor	800 000 nya resor	1 000 000 nya resor	
<b>total produktions-kostnad (mkr)</b>	160 000 000	152 000 000	8 000 000	152 000 000	152 000 000	152 000 000	152 000 000	152 000 000	
rörlig kostnad NYA-resor				7 200 000	9 000 000	10 800 000	14 400 000	18 000 000	
<b>total Brutto-kostnad (RKM)</b>	<b>160 000 000</b>			<b>159 200 000</b>	<b>161 000 000</b>	<b>162 800 000</b>	<b>166 400 000</b>	<b>170 000 000</b>	
antal resor (utgläge)	8 000 000			8 000 000	8 000 000	8 000 000	8 000 000	8 000 000	
nya resor	0			400 000	500 000	600 000	800 000	1 000 000	
<b>TOTAL resor</b>	<b>8 000 000</b>			<b>8 400 000</b>	<b>8 500 000</b>	<b>8 600 000</b>	<b>8 800 000</b>	<b>9 000 000</b>	
Biljettintäkt/resa (RKM Ör)	9,50			79 800 000	80 750 000	81 700 000	83 600 000	85 500 000	
<b>Nettokostnad (RKM)</b>	<b>84 000 000</b>			<b>79 400 000</b>	<b>80 250 000</b>	<b>81 100 000</b>	<b>82 800 000</b>	<b>84 500 000</b>	
nettokostnad/resa	10,5			9,45	9,44	9,43	9,41	9,39	
operatören (jmfr med fasta ersättning )				-800 000	1 000 000	2 800 000	6 400 000	10 000 000	
ersättning/ resa	18	operatörens extra kostn*)			<u>-1 500 000</u>	<u>-2 000 000</u>	<u>-2 500 000</u>	<u>-3 000 000</u>	<u>-3 500 000</u>
Kostnad/resa (nuläge)	20								
<b>Operatör Netto</b>				<b>-2 300 000</b>	<b>-1 000 000</b>	<b>300 000</b>	<b>3 400 000</b>	<b>6 500 000</b>	

Operatörens ökade intäkter/ vinst?



# Slutsatser

- OM incitament skall ge effekter (positiva för RKM) måste operatören kunna påverka resandet/ högre frihetsgrader
- Låg frihets grad innebär låg/ingen effekt på efterfrågan → högre subvention / resa
- Lägre subvention/ resa indikerar effektivt incitament
- Viktigt att INTE ha för hög ersättning (t ex 20 kr i områden där kostnaden/ passagerare är 15 kr)
  - Analys av marknadsförutsättningar
  - Bra statistik krävs

# Förslag till Örebro

## Lång sikt - Resandeincitament (1)

- Nästa upphandling – Inför incitament med ökad frihetsgrad
- Bestäm / diskutera vad måste RKM bestämma över
- Vad och hur långt kan RKM öka operatörens frihetsgrad
  - Priset ?
  - Tidtabell ?
  - Yttäckning/ linjedragning ?

## Lång sikt, Förslag – Resandeincitament (2)

- Bestäm basnivå som möter de sociala behoven
  - Varje stadsdel 30 min trafik/ avgångar över viss tid på dygnet
- I nästa steg ge operatören frihetsgrad / resurser till områden med marknadspotential
- Priset – RKM kan styra
  - Bestämma ett maxpris resa
  - Prisdifferentiering över dygnet (peak trafik)

# Tack för uppmärksamheten !

[torbjorn.eriksson@urbanet.se](mailto:torbjorn.eriksson@urbanet.se)

[www.urbanet.se](http://www.urbanet.se)