

***Финансирование и заключение
контрактов в сфере общественного
транспорта***



**г. Алматы
17 апреля 2014 г.
Гвидо Бруггеман**

- Следует ли предоставлять общественному транспорту субсидии?
- Каковы выгоды и (стоимость) для общества?
- Как финансируется общественный транспорт?
- Какова должна быть роль правительства?
- Какие контракты мы заключаем на предоставление услуг общественного транспорта?
- Какие существуют модели контрактов?

Содержание данной презентации

- **Субсидии – принципы и международный контекст**
- **Финансирование общественного транспорта**
- **Участники: кто за что отвечает?**
- **Принципы контракта на оказание общественных услуг**
- **Виды контрактов - распределение рисков и механизмы оплаты**
- **Мониторинг контракта на оказание общественных услуг**
- **Вопросы и дискуссия**

Введение

Общественный транспорт:

Коммерческий бизнес?

Общественная задача?

Или и то, и другое?

▪ **Общественный транспорт**

- Был в течение долгого времени коммерческим бизнесом
- Зависел от предпринимательства и частного капитала
- Был основан рыночными инициативами
- Был свободным и нерегулируемым рынком

▪ **Быстрый рост количества владельцев автомашин**

- Конкуренция за общественный транспорт
- Сокращение количества пассажирских перевозок
- Заторы (отрицательное влияние на общественный транспорт)
- Замкнутый круг
- Неустойчивое развитие во многих странах

▪ **Коммерческая эксплуатация общественного транспорта стала сложной**

- Доходы не покрывают затраты
- Политическое вмешательство в тарифы, включая льготные
- Необходимость консолидации и субсидий
- Необходимость в общественных деньгах (эксплуатация и/или инвестиции)
- Гораздо большая роль (местного) правительства

■ Международные тенденции

В основном Европа, Австралия и Южная Америка:

- Контракты на предоставление услуг общественного транспорта
- Сдвиг фокуса с государственного к частному сектору
- Тендеры на оказание услуг (конкуренция)
- Улучшения в нормах, законах и стандартах

В мире:

- Сдвиг фокуса с неформального к формальному сектору
- Развитие транспортных органов/управлений
- Интегрированное управление мобильностью
- Устойчивый транспорт
- Появление глобальных операторов общественного транспорта
- Рост количества государственно-частных партнерств (ГЧП)

Алматы – наблюдения

- Низкое качество услуг
 - Переполненность
 - Нерегулярность и низкая скорость
 - Отсутствие автобусов с низким полом и большим количеством пассажирских мест
 - Отсутствие фокуса на потребителя
 - Сеть нуждается в оптимизации
- Сдвиг фокуса с частного на государственный сектор
- Работа *электротранспорта* неудовлетворительная
 - Низкая доходность и проблемы с покрытием затрат
 - Недостаточный парк
- Отсутствие интегрированной системы продажи билетов
- Отсутствие четких контрактов и финансовых моделей
- Отсутствие авторитетного транспортного органа/управления



Низкие полы
Автобусы Мерседес
с 3 дверьми

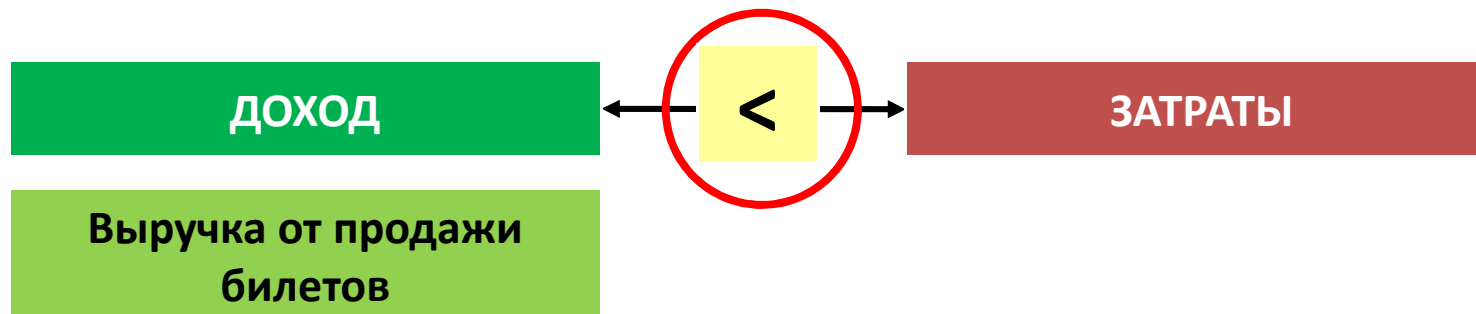


Субсидии для общественного транспорта

Глобальные принципы и контекст

Функционирование общественного транспорта: упрощенная бизнес-модель

10



Если затраты не покрываются выручкой от продажи билетов:

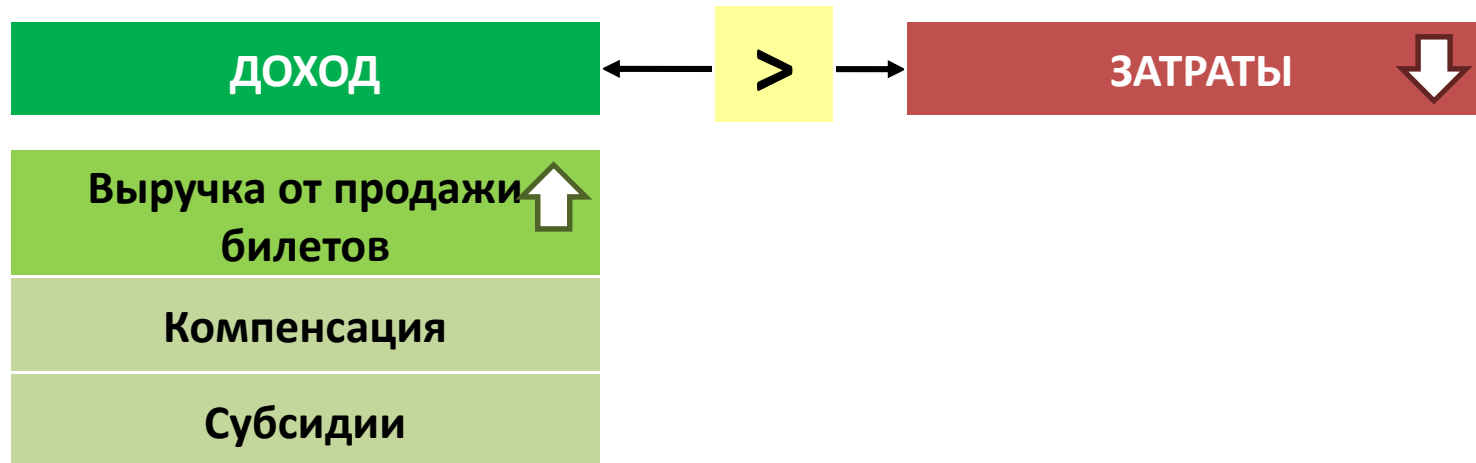
- Прекращение оказания услуг

Тем не менее, общественный транспорт является сферой общественной услуг



Функционирование общественного транспорта: упрощенная бизнес-модель (2)

11

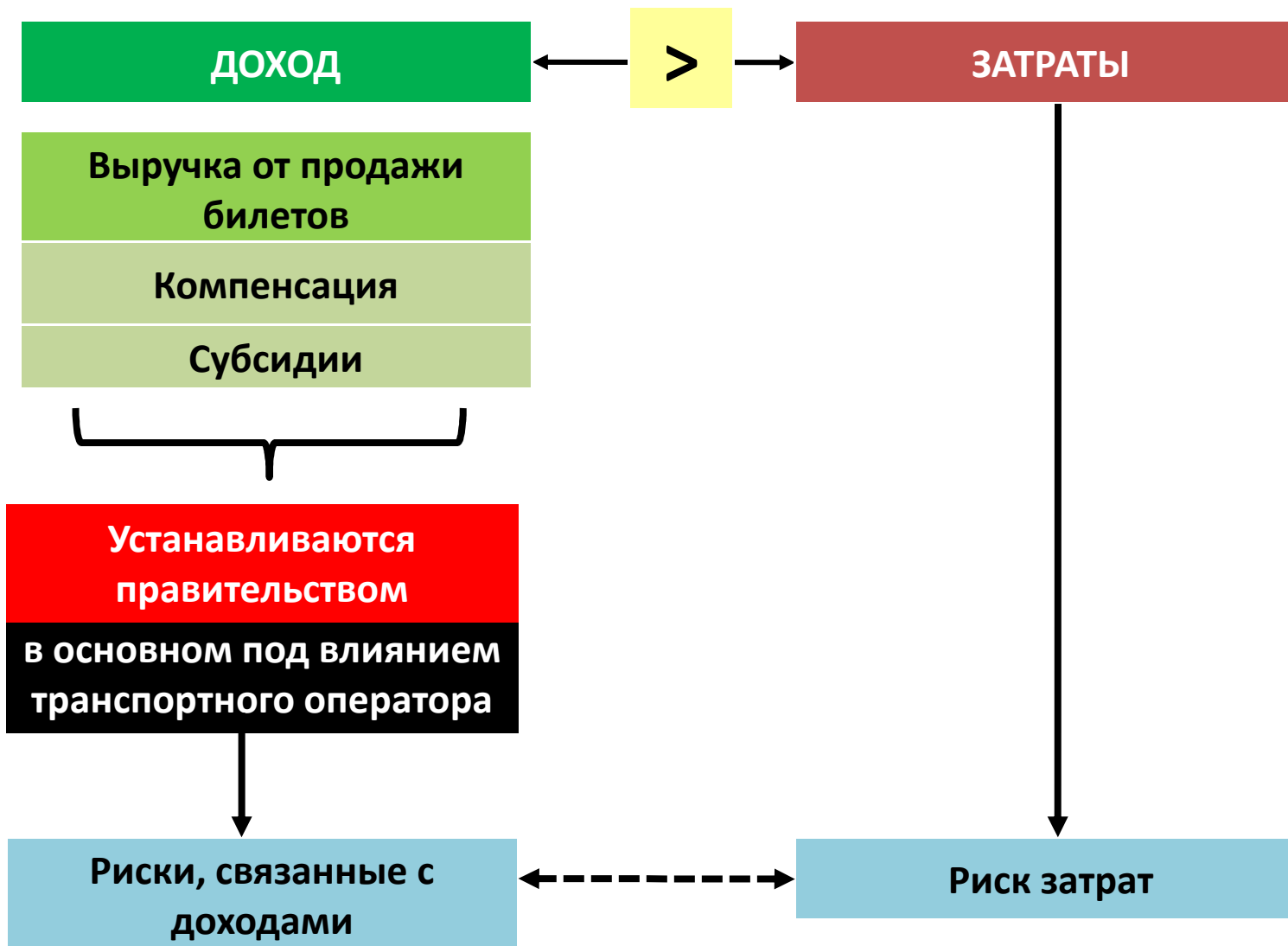


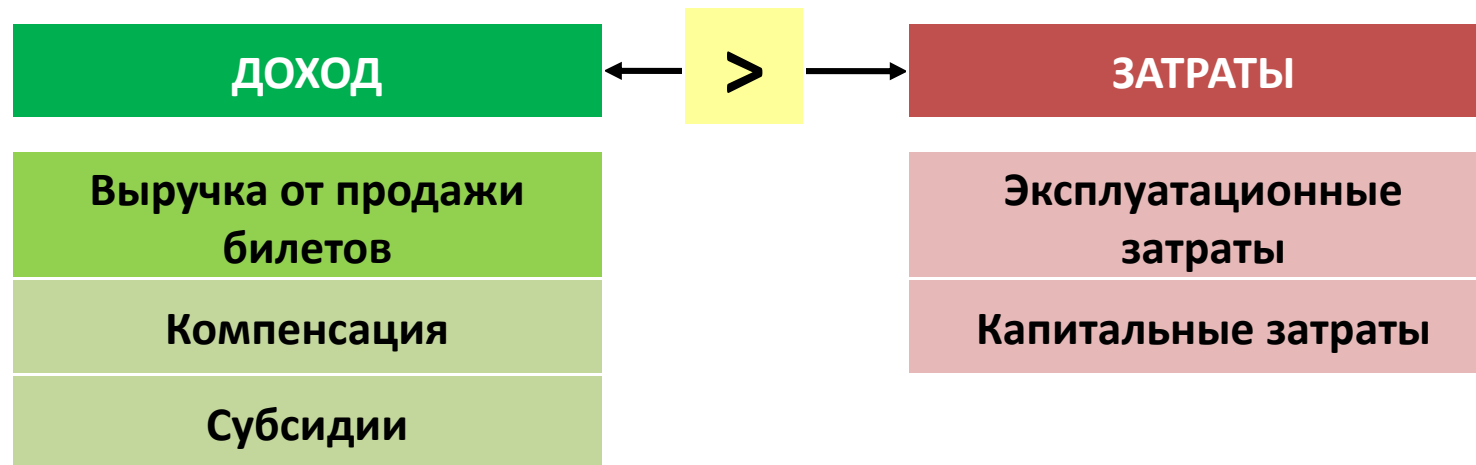
Продолжение оказания общественных услуг

- Повышение стоимости проезда
- Введение субсидий и/или компенсаций
- Сокращение затрат

Доходы транспортного оператора неопределенны

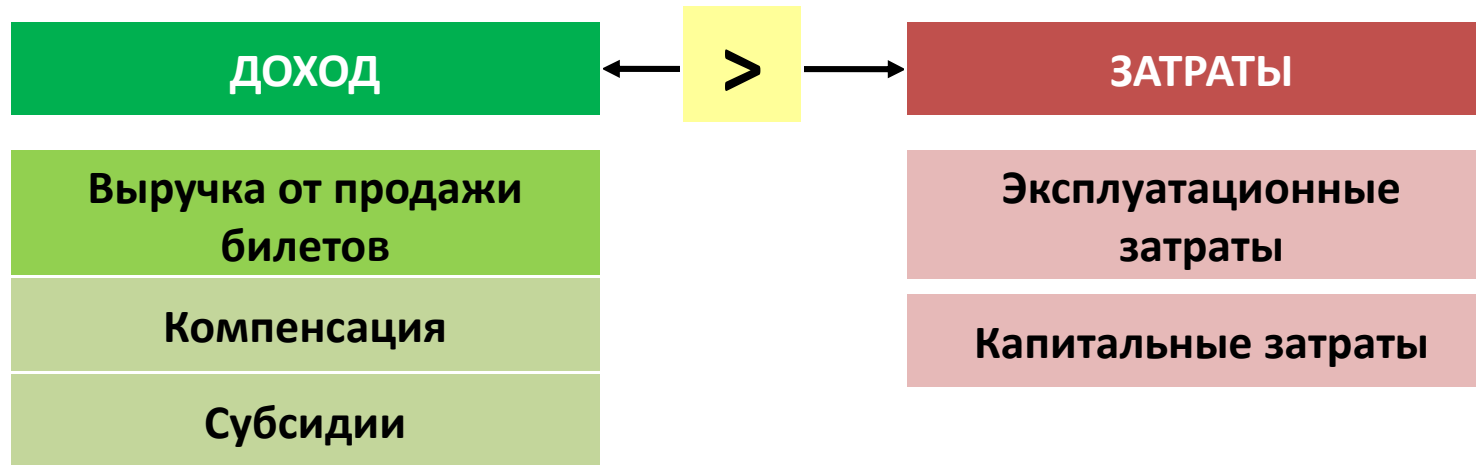
12





- Неопределенность с доходом
- Доход частично зависит от политических решений
- Доход часто покрывает только эксплуатационные затраты (но не капитальные затраты)
- Трудности с организацией финансовых инвестиций
- Конкуренция между операторами (слабое регулирование)

Операторы



- Попытка удерживать стоимость проезда на **Муниципалитет** низком уровне
- Ограничение субсидий на общественный транспорт
- Заинтересованность в низких затратах транспортного оператора

- Затраты сферы общественного транспорта часто не покрываются выручкой
- Субсидии требуются для:
 - Удержания стоимости проезда на доступном уровне
 - Обеспечения общественного транспорта (тем, кто от него зависит)
 - Ограничения отрицательного воздействия транспортных перевозок (заторы и загрязнение окружающей среды)
- Общественный транспорт часто рассматривают как **общественную услугу**, как например:
 - образование
 - здравоохранение
 - дорожная инфраструктура
- Поэтому обычно считается, что правительство оказывает финансовую поддержку общественному транспорту

- Различен в разных городах мира (странах, континентах)
- Зависит от многих аспектов:
 - политика в отношении общественного транспорта
 - политический строй
 - стоимость билетов (и сниженные тарифы)
 - затраты (например, рабочая сила, топливо и автобусы)
 - имеющийся бюджет и финансирование
 - кто финансирует инвестиции



Коэффициент покрытия затрат

- Процент затрат, покрываемых доходами от продажи билетов



Примеры

Доходы	Затраты	Коэффициент	Субсидия
\$ 4 млн.	\$ 10 млн.	40%	60%
\$ 7 млн.	\$ 10 млн.	70%	30%
\$11 млн.	\$ 10 млн.	110%	0%

Сравнение коэффициентов должно осуществляться осторожно

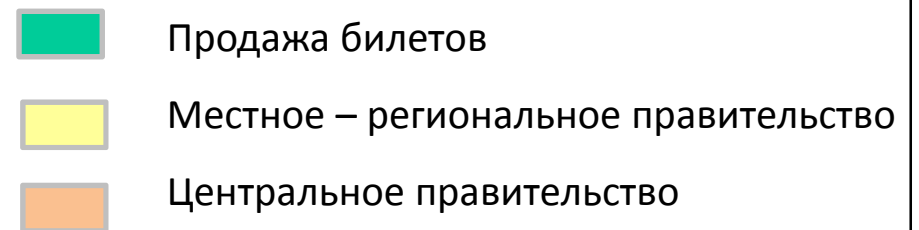
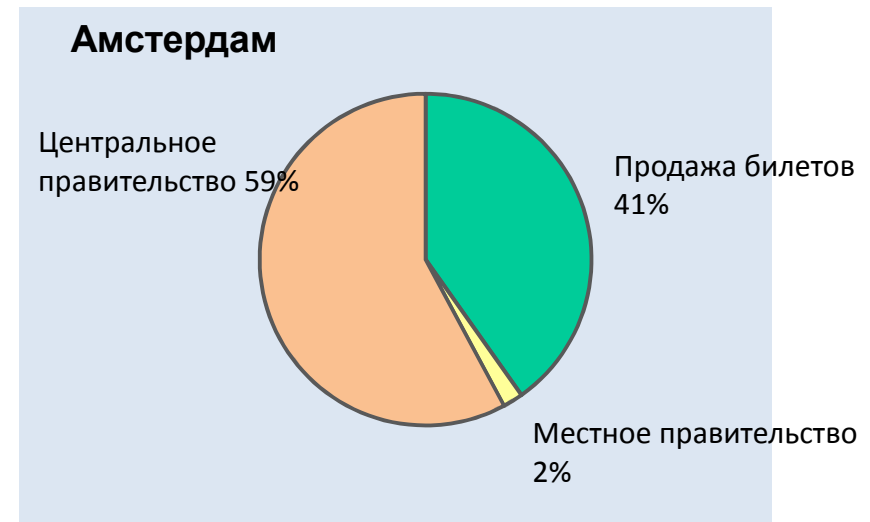
- Включены ли инвестиции в затраты?
- Включены ли дополнительные доходы?

Коэффициент покрытия затрат (доходы - затраты)

18

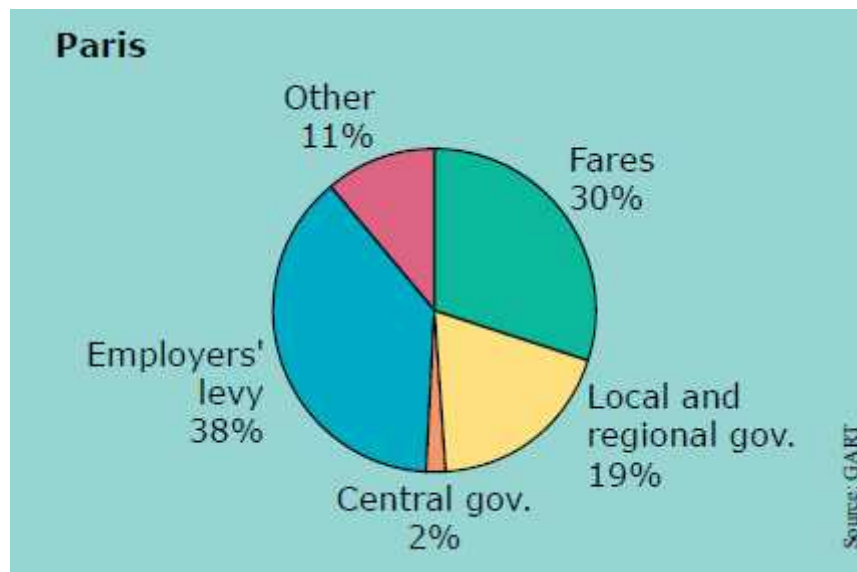
	%
ЕВРОПА	50
Варшава	32
Брюссель	35
Рим	36
Мадрид	40
Париж	40
Амстердам	41
Мюнхен	42
Барселона	44
Хельсинки	49
Копенгаген	52
Вена	60
Берлин	60
Дублин	64
Цюрих	66
Лондон (автобус)	67
Лондон (метро)	91

США	35
Вашингтон автобус	24
Лос-Анджелес	31
Ванкувер	52
Чикаго	57
Вашингтон метро	68
Нью-Йорк автобус	37
Нью-Йорк метро	67
Нью-Йорк	56
Юго-Восточная Азия	85
Окленд	44
Пекин метро	60
Сидней	72
Токио автобус	90
Сингапур метро	100
Сингапур автобус	105
Гонконг автобус	105
Токио метро	170
Гонконг метро	186



Разбивка финансирования общественного транспорта - Париж

20



- Продажа билетов
- Местное – региональное правительство
- Центральное правительство
- Налоги с работодателей
- Другое

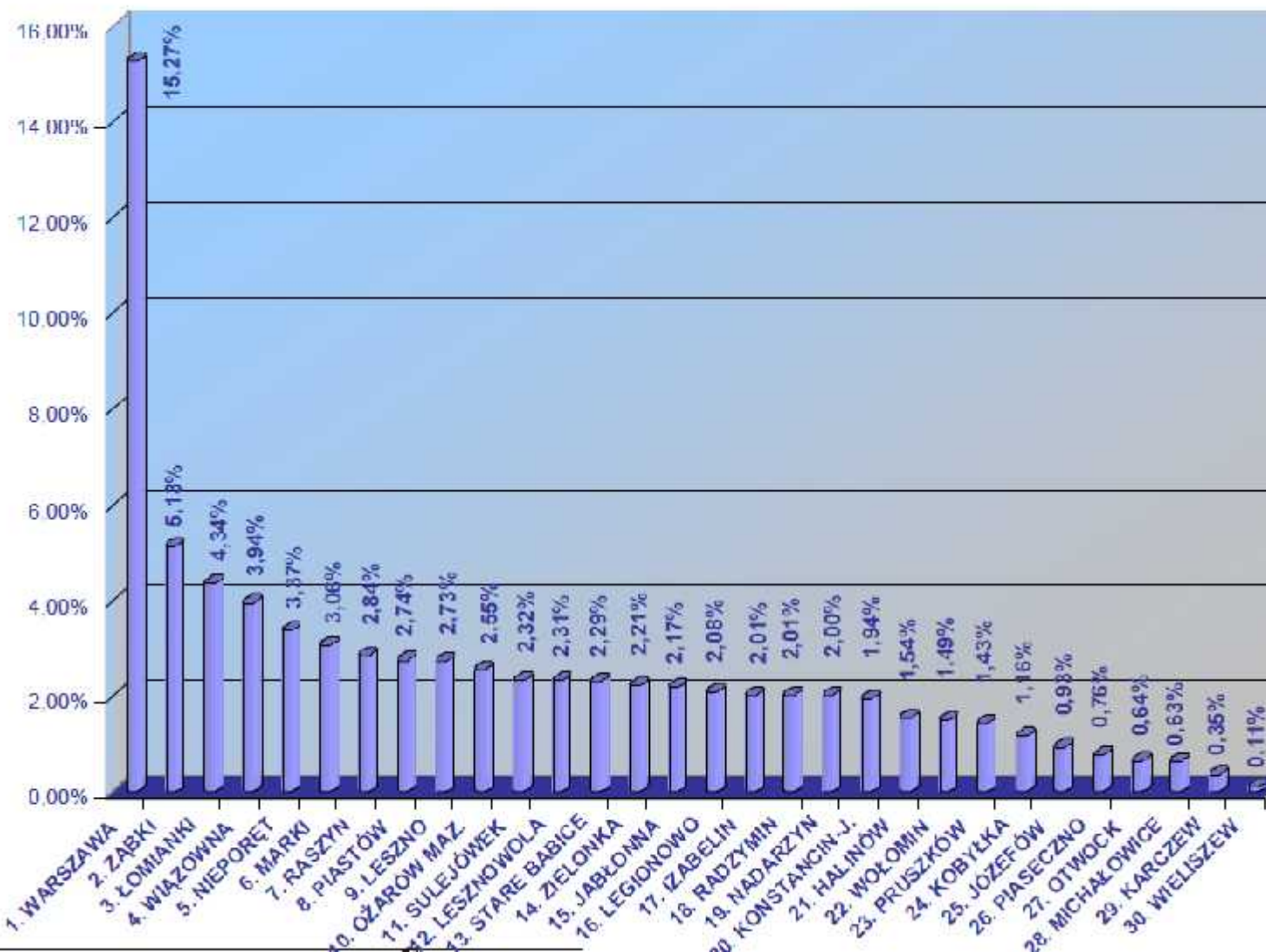


- Источники финансирования:
 - Бюджет Варшавского муниципалитета (66%)
 - Доход от продажи билетов (32%)
 - Вклады других муниципалитетов (2%)

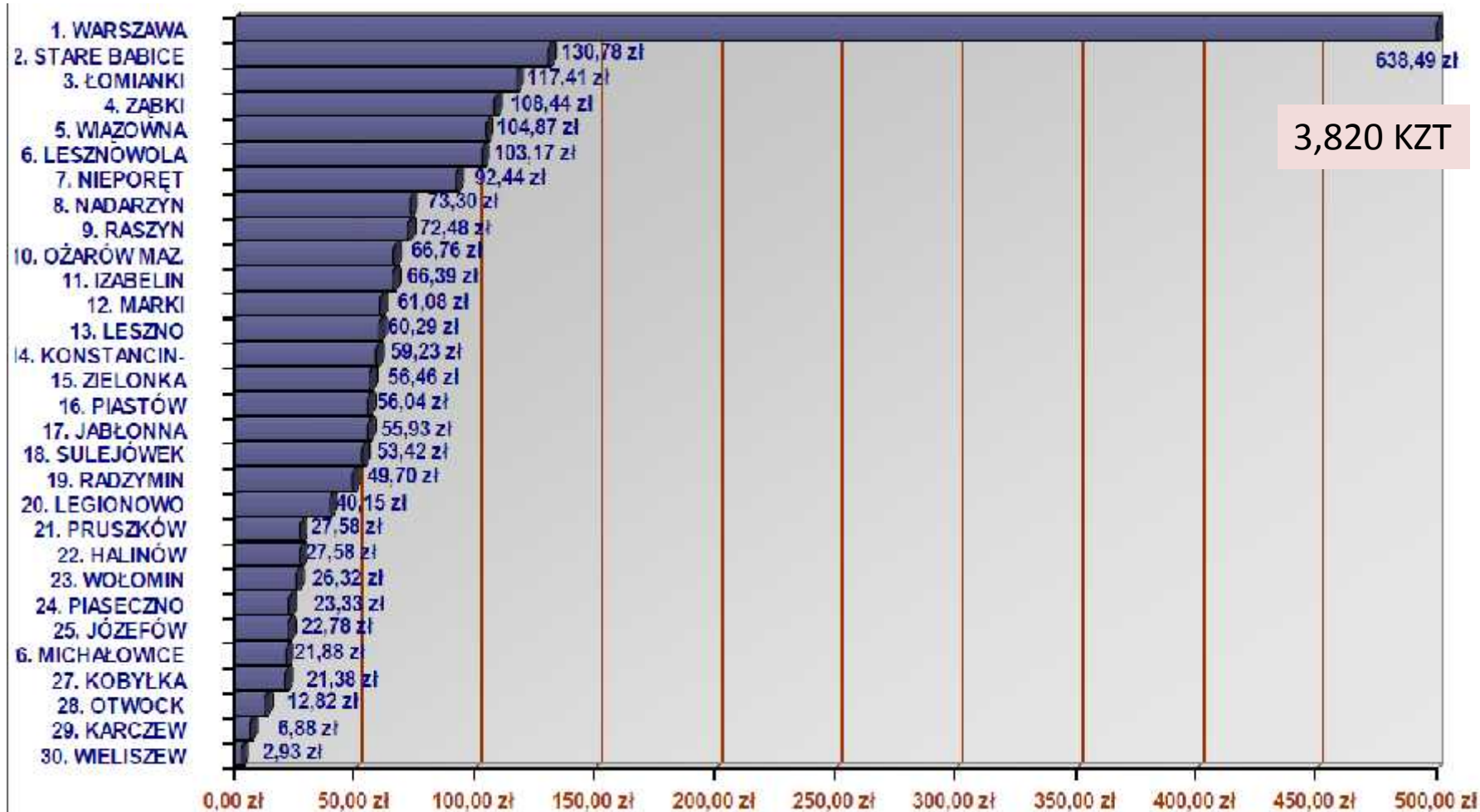
- Услуги общественного транспорта являются одной из основных статей муниципального бюджета Варшавы (примерно 15% от общего бюджета)



Доля субсидий на общественный транспорт в городском бюджете



Ежегодная субсидия на общественный транспорт на душу населения г. Варшава с пригородами



3,820 KZT

Обменный курс: 1 польский злотый = 60 KZT = 0,33 USD

Варшава: modal split of motorised trips

24

Высокая доля общественного транспорта – оправдание для выделения денег из бюджета?



- Операторы получают ежемесячную плату в зависимости от вида транспортного средства и километража
 - Контракт с валовыми издержками
 - Операторов штрафуют за ненадлежащий уровень услуг
-
- Сумма зависит от транспортного средства и километража и устанавливается для:
 - Частных операторов: открытый тендер
 - Муниципальных операторов: переговоры
 - Изучается независимыми аудиторами
 - Сумма включает стоимость инвестиций на покупку автобусов
 - Более крупные инфраструктурные инвестиции финансируются из городского бюджета



- Может ли правительство субсидировать частного транспортного оператора?
- В принципе, нет, однако....
- часто это рассматривается не как субсидия, а как **компенсация** за предоставленные услуги
- Правительство “заказывает” или “покупает” услуги общественного транспорта
- В обмен компании предоставляют услуги
- Услуги предоставляются согласно контракту

Почему правительство субсидирует общественный транспорт?

- Требуется меньше инвестиций в дороги
- Доступ к работе, бизнесу и образованию
- Важная общественная услуга
- Сокращение загрязнения окружающей среды
- Общественная поддержка

В городах с большой долей общественного транспорта общая стоимость городского транспорта для общественности на 50% ниже¹

- Экономические выгоды выше, чем затраты

¹ от ВВП города

Европа: ежегодная субсидия \$ 22 000 000 000

Внешние издержки на пассажиромилю (США)

28

Экономический анализ – пиковые значения в городе

	Автомобиль	Автобус на дизеле
Эксплуатационная субсидия	0,000	0,250
Стоимость ДТП	0,032	0,008
Внешняя парковка	0,109	0,000
Заторы	0,155	0,014
Дорожное хозяйство	0,015	0,003
Стоимость земли под дороги	0,022	0,001
Обслуживание перевозок	0,014	0,001
Загрязнение воздуха	0,056	0,007
Шум	0,009	0,002
Внешние ресурсы	0,026	0,006
Эффект барьера	0,014	0,002
Другие виды загрязнения	0,012	0,001
<i>Средняя заполняемость</i>	<i>1,1</i>	<i>20</i>
ВСЕГО	\$ 0,464	\$ 0,295

Экономия на автобусную милю – сдвиг фокуса с автомобилей на автобусы



Финансирование общественного транспорта

Принципы и контекст

1. СТРАТЕГИЯ ДОХОДОВ	А. Политика в отношении стоимости проезда В. Вторичные доходы
2. ФИНАНСИРОВАНИЕ ИЗ ОБЩЕГО БЮДЖЕТА	А. Местное правительство В. Центральное правительство
3. НАЛОГИ, СБОРЫ И ПОШЛИНЫ, СОБИРАЕМЫЕ НА ОСОБЫЕ ЦЕЛИ	А. Принцип «тот, кто загрязняет, платит» В. Принцип «платит бенефициар»
4. ЧАСТНЫЕ СТОРОНЫ ПАРТНЕРСТВА	А. Государственно-частное партнерство В. Совместные проекты развития

1А. Политика в отношении стоимости проезда

32

- Трудность политики заключается в объединении целей правительства, операторов и потребителей
- Баланс между доступностью и покрытием затрат (социальный аспект в противовес коммерческому)
- Механизм корректировки (скорее основан на прозрачных формулах, а не на политических решениях)
- Повышение стоимости, чтобы отразить ежегодную инфляцию
- Лучше небольшие ежегодные повышения стоимости, чем редкие, но значительные повышения, чтобы избежать “шока”
- Внимание ассортименту и льготным тарифам
- Электронная продажа билетов позволит осуществлять *управление доходами*

1А. Структура стоимости проезда - варианты

33

Единая фиксированная стоимость

Единая стоимость применяется ко всем услугам

Зональная стоимость

Стоимость в зависимости от количества пересеченных зон

Стоимость в зависимости от расстояния

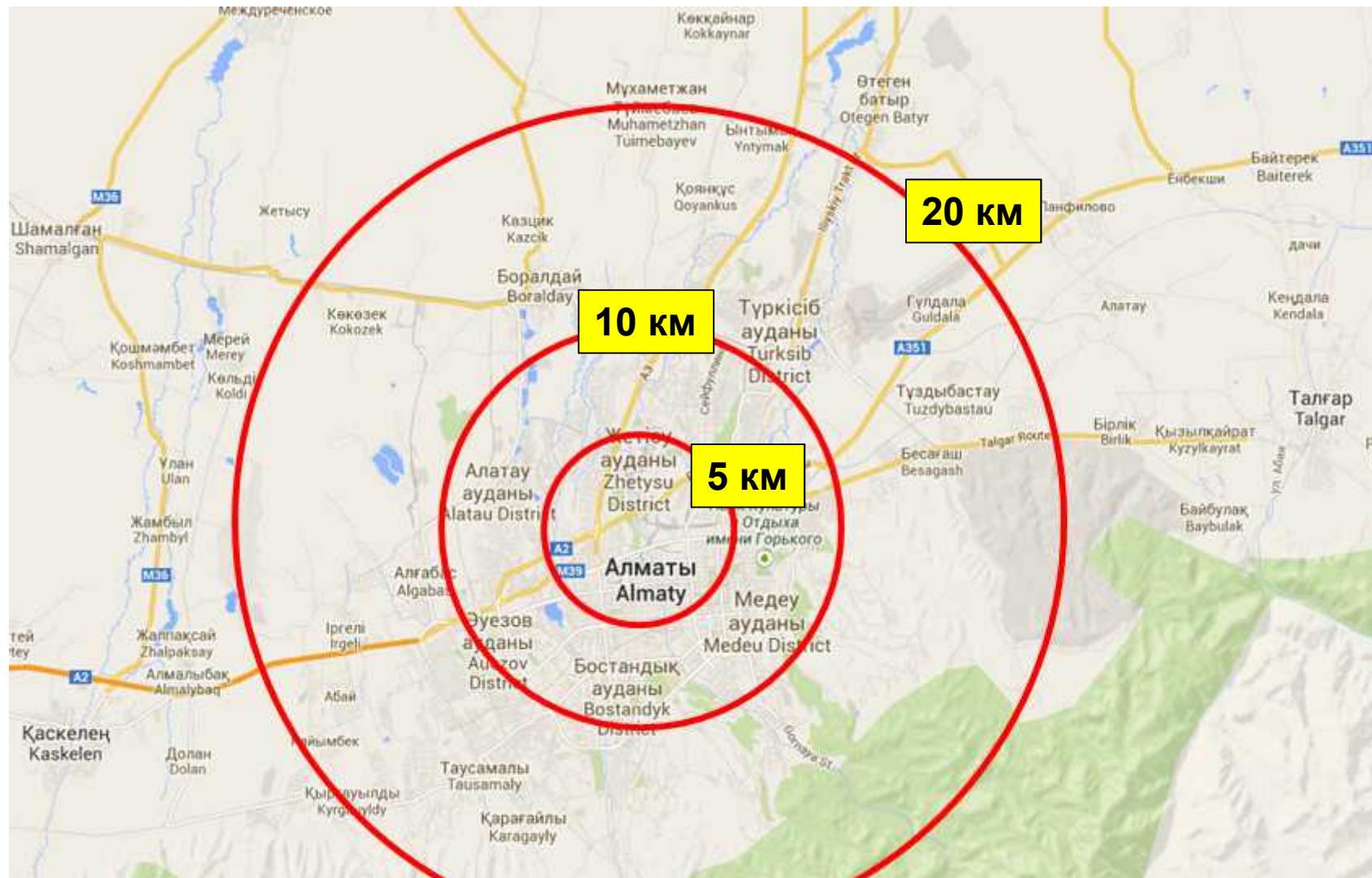
Стоимость зависит от дальности поездки

Стоимость в зависимости от времени

Стоимость позволяет поездки только в определенные промежутки времени

- Структура стоимости может оказать значительное влияние на доходы
- Поэтому необходима политика в отношении стоимости

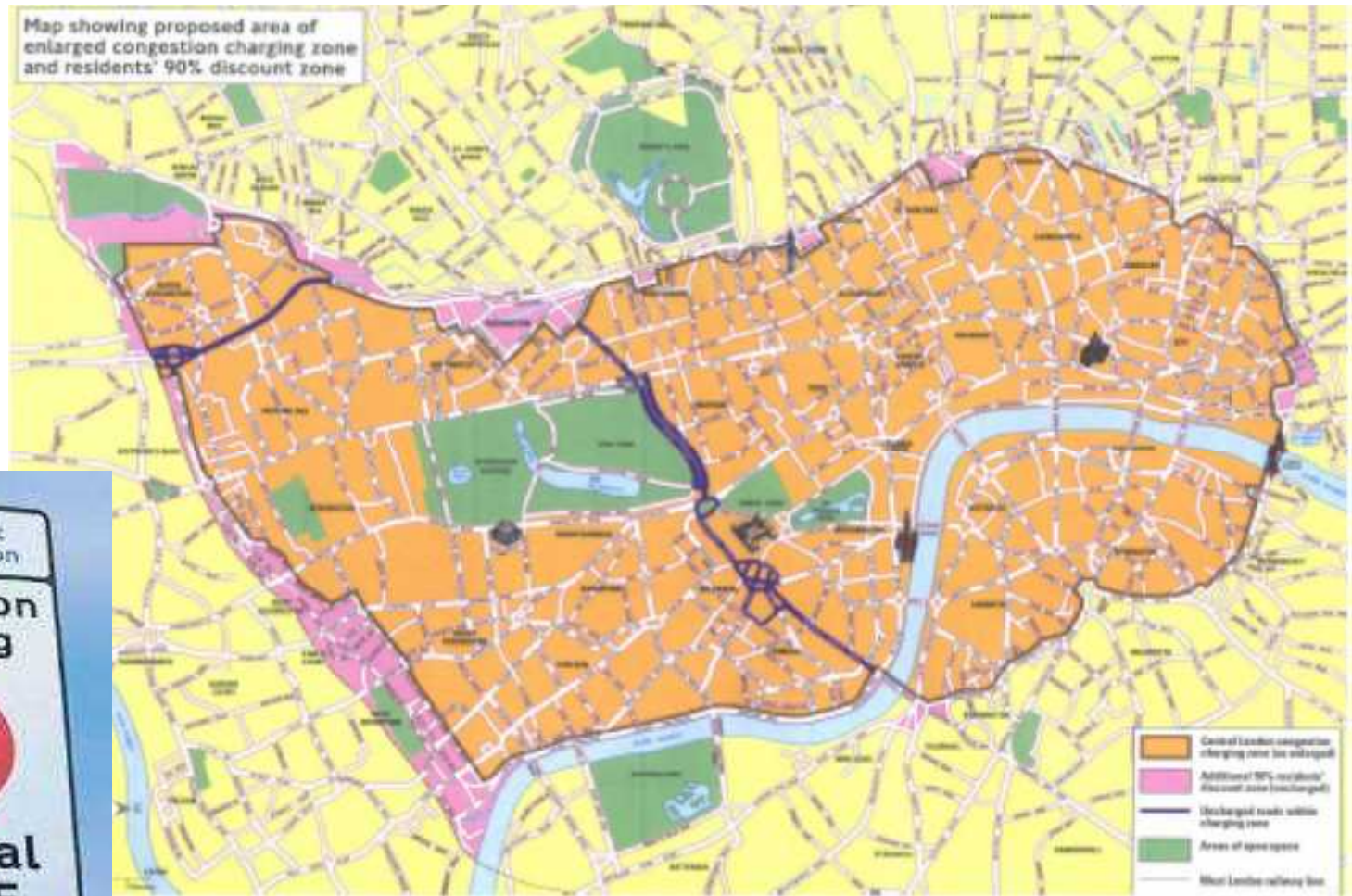
Единая фиксированная стоимость или тариф в зависимости от расстояния? ²⁴



Единая фиксированная стоимость для большой географической территории может оказаться нереалистичной

- Те, кто создает проблему, компенсируют затраты, понесенные сообществом
- Признание отрицательного внешнего воздействия частных автомобилей
- Меры, основанные на этом принципе, включают:
 - Лицензирование автомобилей
 - Налоги на топливо
 - Выхлопы – плата за загрязнение
 - Плата за пользование перегруженными участками дороги
 - Политика в отношении парковки
- Доходы используются на финансирование устойчивого транспорта, особенно общественного транспорта.

3А. Плата за пользование перегруженными участками дороги (пример - Лондон)



Также Дубай, Сингапур, Стокгольм, Осло, Милан

3А. Схема «Экопасс» в Милане

37

- Чтобы уменьшить использование автомобилей с высоким уровнем выхлопов.
- Стоимость зависит от типа автомобиля.



3А. Доходы от парковок

38

- Доходы, (частично) используемые для финансирования общественного транспорта
- Ежегодные доходы от парковок: Лондон \$ 840 млн., Амстердам \$ 230 млн.
- В целом, отвечает транспортный орган (например, в Софии)
- Иногда управляется компанией по общественному транспорту (Франция)



Налог на работодателей – общественный транспорт

- С 1973 г. все компании с количеством работников свыше 9 выплачивают процент от общей суммы зарплат в качестве вклада-дотации стоимости общественного транспорта
- В среднем: 2% в Париже, 1.2% за пределами Парижа
- На этот *сбор на общественный транспорт* приходится 40 % от всех источников финансирования общественного транспорта



0,55%
de la masse salariale



- Принцип: возмещение капитальных затрат при инвестициях в транспорт путем использования повышения стоимости земли
- Офисные и торговые центры вносят свой вклад в объекты или функционирование общественного транспорта

FINANCIAL TIMES

12 февраля 2003 г.

“Покупатели, которые могут предсказать расположение новых дорог и железнодорожных линий, могут заработать состояние”

- Субсидии повсеместно распространены в мире
- Их поддерживают по следующим причинам:
 - социальные
 - экономические
 - экологические
- Правительства стремятся получить дополнительные источники финансовых ресурсов
- Субсидии являются деньгами налогоплательщиков, и поэтому общественный транспорт должен быть:
 - **Организован самым эффективным способом**
 - **Привлекательным и ориентированным на потребителя**

Как организовать эффективный и привлекательный общественный транспорт?

Контракты

Договоренности между

транспортными органами и оператором

Содержание

1. Взаимоотношения между государственными органами и операторами
2. Контракт на оказание общественных услуг
3. Типы рисков
4. Типы контрактов и распределение рисков
5. Качество и стимулы
6. Содержание контракта
7. Распределение прав и обязанностей
8. Механизмы оплаты
9. Мониторинг контрактов

Кто	Интерес	Контроль
Транспортный орган	<ul style="list-style-type: none"> качество-количество услуг 	оказание услуг
	<ul style="list-style-type: none"> доступная стоимость проезда для граждан 	стоимость проезда
	<ul style="list-style-type: none"> ограниченные субсидии и соотношение цена/качество 	стоимость общественного транспорта
Транспортная компания	<ul style="list-style-type: none"> стабильный доход 	выручка
	<ul style="list-style-type: none"> эффективная компания 	затраты
	<ul style="list-style-type: none"> продолжение деятельности 	прибыль
Банк	<ul style="list-style-type: none"> возврат кредитов 	риски

▪ Как сбалансировать эти интересы?

Кто	Интерес	Контроль
Transport Authority	▪ quality-quantity of services	Контракт на оказание обществен ных услуг
	▪ low fares for citizens	
	▪ limit subsidy and compensation	
Transport Company	▪ stable income	
	▪ efficient company	
	▪ continuation of business	
Bank	▪ repayment of loan	

▪ Как сбалансировать эти интересы?

Введение в Контракт на оказание
общественных услуг

- Тенденция: **использование контрактов между государственными органами и операторами**
- Контракт определяет:
 - Распределение прав и обязанностей
 - Распределение рисков, которые берет на себя каждая сторона
 - Количество и качество услуг
 - Механизмы оплаты
- Контракт, присуждаемый напрямую/через переговоры или по результатам тендера
- Тенденция: **присуждение контрактов по результатам тендера**



Контрактные взаимоотношения между государственными органами и операторами

Уровень	Участники	Роль
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ Долгосрочный	<ul style="list-style-type: none"> Национальное правительство 	<ul style="list-style-type: none"> Правовые рамки Национальная транспортная политика Финансовая поддержка местного правительства
	<ul style="list-style-type: none"> Местное правительство 	<ul style="list-style-type: none"> Общая транспортная политика и стратегия Бюджет Политика в отношении стоимости проезда Местные правила
ТАКТИЧЕСКИЙ Среднесрочный	<ul style="list-style-type: none"> Транспортный орган или Муниципальный транспортный департамент  <p>КОНТРАКТ</p>	<ul style="list-style-type: none"> Сеть общественного транспорта Уровень услуг Заключение контрактов Система продажи билетов Информация Маркетинг Инвестиционная инфраструктура
ОПЕРАЦИОННЫЙ Краткосрочный	<ul style="list-style-type: none"> Транспортный оператор 	<ul style="list-style-type: none"> Транспортные операции Инвестиции в подвижной состав Продажи

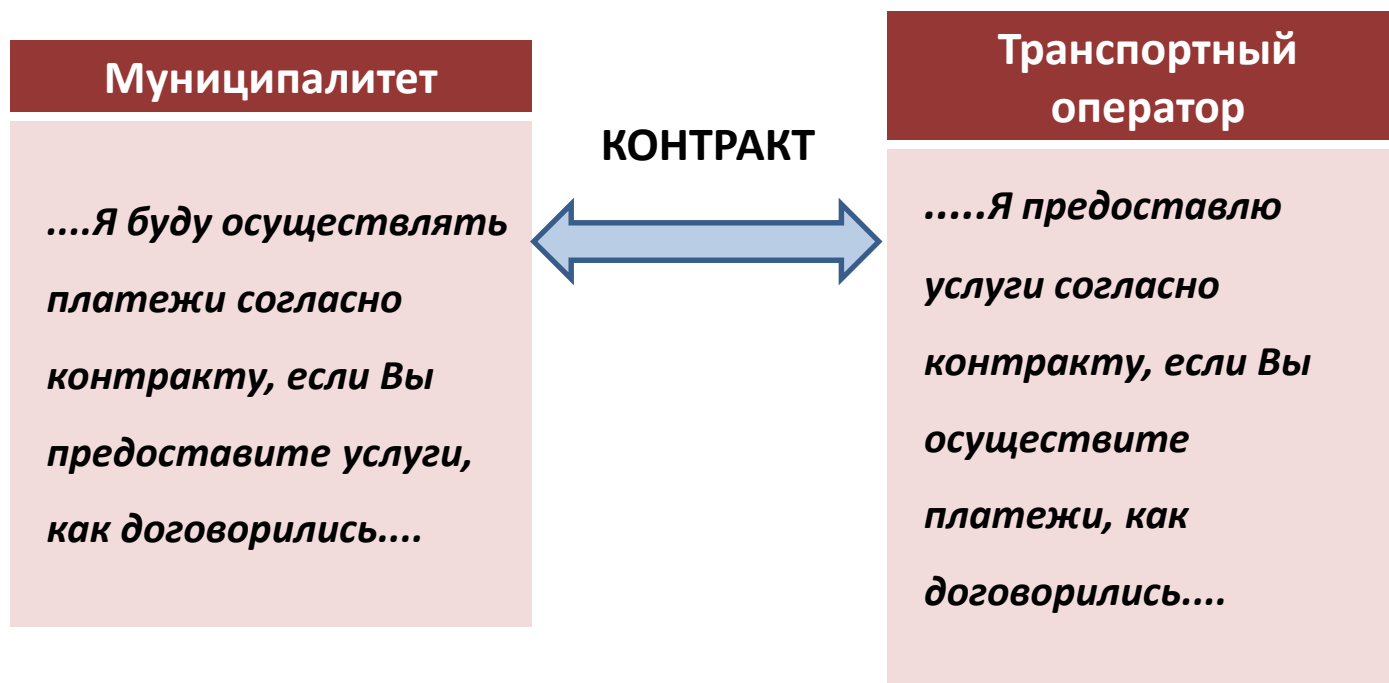
Основные принципы Контракта на оказание общественных услуг

▪ Контракт на оказание общественных услуг

Означает юридически обязательный акт, подтверждающий соглашение между компетентным государственным органом и оператором общественного транспорта, о поручении этому оператору общественного транспорта каждодневного управления и оказания услуг общественного транспорта

- Контракт на оказание общественных услуг определяет **права и обязанности** как Муниципалитета, так и транспортного оператора.

Обычные формулировки:



- Контракт на оказание общественных услуг определяет **платежи**, которые будут осуществлены, и **услуги**, которые будут предоставлены по такому контракту

Что такое Контракт на оказание общественных услуг?

51

Контракт на оказание общественных услуг подписывается между

транспортным органом и **транспортным оператором** и определяет:

- **Права и обязанности** обеих сторон (кто за что отвечает?)
- **Количество и качество** услуг, предоставляемых по контракту
- **Оплату** оператору за предоставление услуг по контракту

А также

- Использование и владение **активами** (инфраструктура и подвижной состав)
- **Мониторинг**
- **Управление** (исполнение) контракта

Примечание: 'права и обязанности' также включают '**роли и задачи**'.

Транспортный орган (правительство)

- Лучший бюджетный контроль благодаря постоянным контрактам
- Лучший контроль за предоставлением транспортных услуг (количество и качество)
- Соотношение цена/качество

Транспортный оператор

- Профессиональная бизнес-модель, основанная на контрактных договоренностях
- Доступ к финансированию инвестиций (гарантированных контрактом и стабильным доходом)
- Минимизация политического вмешательства

Транспортный орган и транспортный оператор

- Четкое распределение задач и ответственности ('кто что делает?')
- Четкое определение услуг общественного транспорта
- Прозрачность и четкость
- Выявление и распределение рисков

Транспортный орган (Муниципалитет)

- Заказывает услуги общественного транспорта
- Покупает километраж (например, 10 млн. км. в год)
- Определяет качество и количество услуг
- Осуществляет оплату оператору за предоставленные услуги

Оператор общественного транспорта

- Оказывает услуги согласно контракту
- Получает оплату за оказанные услуги

Транспортный орган и транспортный оператор

- Соглашение о мониторинге услуг, предоставляемых по контракту

Контракт на оказание общественных услуг может быть заключен независимо от:

Владения

- Муниципальными компаниями или
- Частными компаниями

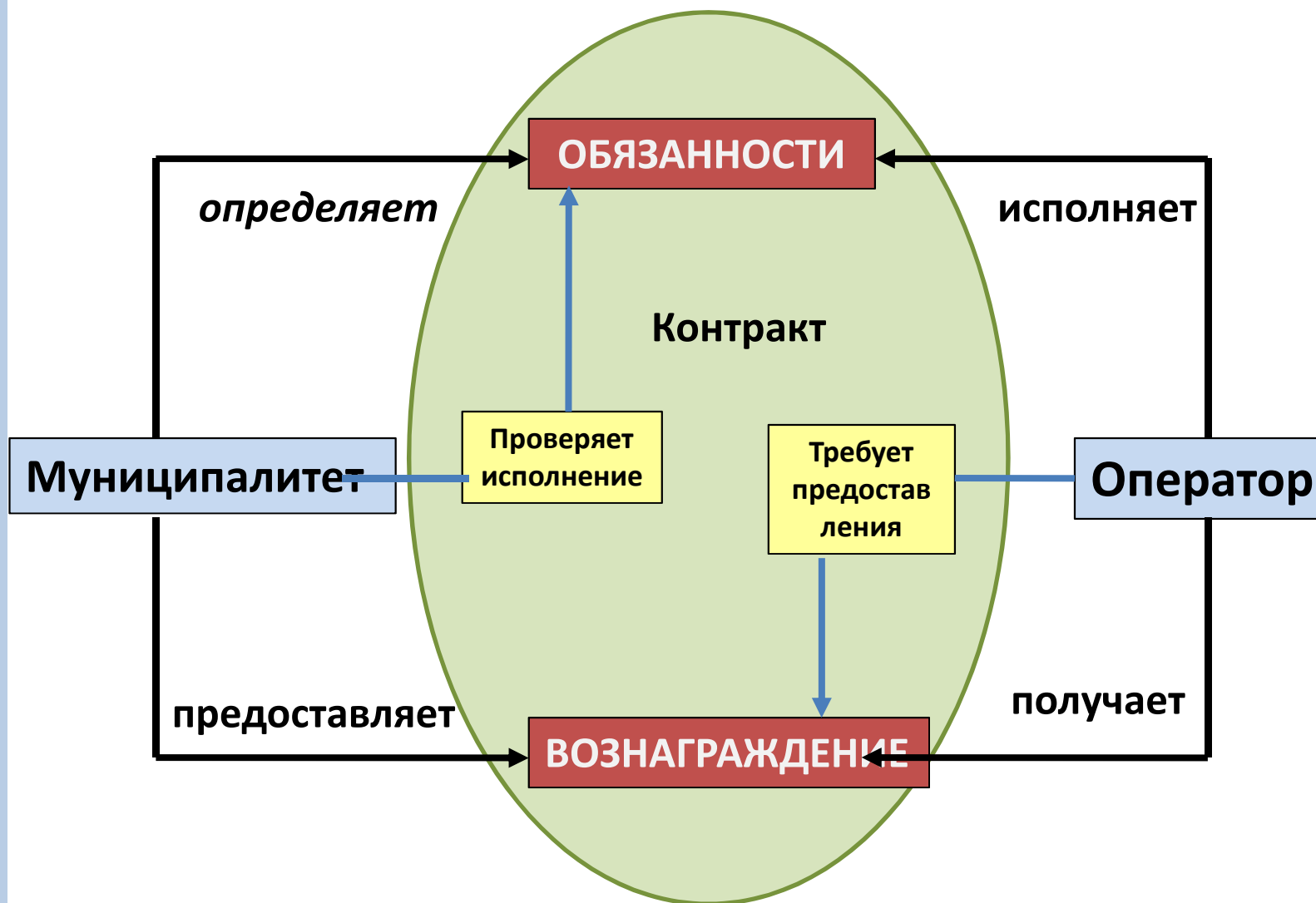
Процедуры присуждения контракта

- напрямую (муниципальная компания) или
- через конкурентный тендер (частная компания)

Финансовой поддержки

- бюджетная поддержка или
- без бюджетной поддержки (коммерческая операция)

Независимо от того, является ли оператор государственным или частным оператором, контракт обязательно должен быть заключен!



Необходимость лучшей организации, регулирования и финансирования

56

Для субсидирующего органа (правительства)

- Уровень оправданной субсидии (эффективный транспортный оператор)?
- Разрешают ли законы предоставление субсидии (частному) оператору?
- Как выбрать транспортного оператора?
- Мониторинг работы оператора (количество и качество)

Необходимы рамки для установления правил игры

Контракты могут быть движущей силой, определяющей:

- Финансовую **устойчивость** операторов общественного транспорта
- Организацию **финансирования** для инвестиций в общественный транспорт
- **Качество** услуг общественного транспорта
- **Прозрачность** и равные условия игры
- **Реструктуризацию** и переход сектора общественного транспорта
- **Изменение** бизнес-культуры

Но также

- Внедрение дополнительной администрации (бюрократии)
- Меньшая заинтересованность оператора в доходах и потребителях
- Разделение обязанностей может повлиять на качество и уровень обслуживания

Типы контрактов

Распределение рисков

Выплаты

- Транспортный орган и транспортный оператор: кто берет на себя риск?

Тип риска	Риск в отношении	Источник риска
Риск затрат (производственный риск)	Производственные затраты	Стоимость технического обслуживания транспортных средств Рабочая сила Энергия Накладные расходы
Риск доходов (коммерческий риск)	Доходы от продажи билетов	Сеть и график Качество услуг Тарифы Спрос на транспортные услуги Система продаж Маркетинг Мошенничество и контроль
Рыночный риск	Развитие транспортного рынка Экономическое развитие	Мобильность, цены на нефть, парковка, заторы на дорогах, занятость, городское планирование

Принцип: риски распределяются там, где их можно лучше контролировать/сокращать

- Транспортный орган и транспортный оператор: кто берет на себя риск?

Тип риска	Риск в отношении	Источник риска
Риск, связанный с предоставлением услуг	Качество предоставляемых услуг	Своевременное предоставление Отмена рейсов Обслуживающий персонал Чистота Безопасность
Риск, связанный с производительностью	Скорость управления	Заторы Инфраструктура
Инфраструктурный риск	Наличие инфраструктуры	Поставка инфраструктуры Качество инфраструктуры Техническое обслуживание инфраструктуры

- Транспортный Орган и Перевозчик: кто примет на себя риск?

Тип риска	Риски связаны с	Происходят от
Инвестиционный риск	Инвестиции на эксплуатацию	Длительность контракта Завершение контракта
Риск конкуренции	Конкуренция другим перевозчикам	Эксклюзивность
Законодательный риск	Изменения в законодательстве	Экологическое законодательство Налоговое законодательство Трудовое законодательство Транспортное законодательство

- Транспортный Орган и Перевозчик: кто примет на себя риск?

Тип риска	Риски связаны с	Происходят от
Риск для репутации	Общественное мнение	Качество Услуг - Дизайн Качество Услуг - Предоставление

Основной тип контрактов: распределение рисков

63

Тип контракта	Ответственный за риск	
	Риск расходов	Риск доходов
Расходы плюс Контракт ¹	<i>Орган</i>	<i>Орган</i>
ЧИСТАЯ стоимость Контракт (прибыль)	<i>Перевозчик</i>	<i>Перевозчик</i>
ОБЩАЯ стоимость Контракт (км)	<i>Перевозчик</i>	<i>Орган</i>
Контракт с вознаграждением за обеспечение качества (Общий Контракт + вознаграждение)	<i>Перевозчик</i>	<i>Орган</i>
Контракт на управление	<i>Орган</i>	<i>Орган</i>

¹ Орган выплачивает перевозчику разницу между доходами и расходами

Тип Контракта	Контракт Чистых Расходов		Контракт Общих Расходов	
	Риск Перевозчика	Риск Органа	Риск Перевозчика	Риск Органа
Риск расходов	X		X	
Риск Прибыли	X			X

Общий уровень
риска, относимого к
перевозчику



Тип Контракта	Доход – Перевозчик			
	Цена за километр	Бонус и неустойка	Прибыль от тарифов	Субсидии на пассажира
Контракт на общие расходы	Х			
Контракт с вознаграждением за обеспечение качества	Х	Х		
Контракта на чистые расходы			Х	(Х)

- Контракт с вознаграждением за обеспечение качества: обеспечить предоставление должного качества со стороны перевозчика
- Контракт на чистые расходы: встречается редко

	Перевозчик		Транспортный Орган	
	Расходы	Доходы	Расходы	Доходы
Общий Контракт	компания	цена за км автоб.	км автобусов	билеты
	риск расходов		риск доходов	
+	▪ неустойка	▪ бонус	▪ бонус	▪ неустойка
	+ риск выполнения		Дополнительные платежи-экономия	
Чистый Контракт	компания	билеты	(субсидии)	-
	риск расходов+ прибыли		дополнительные выплаты	

Преимущество	Недостаток
Общие контракты	
Привлекательны для перевозчиков: больше желающих и легче участвовать	Небольшая коммерческая инициатива со стороны перевозчика (нет увеличения стимула - дохода)
Стабильная ситуация с мин. рисками разногласий между сторонами	Требуется высокий уровень мониторинга
Перевозчики не делят прибыль	Требуются подробные знания у Транспортного Органа
Стабильный доход для перевозчика	
Чистые Контракты	
У перевозчика есть стимул по увеличению пассажиропотока и обеспечению качества	Риск прибыли слишком остро воспринимается перевозчиками (преграда для входа): меньше интереса для перевозчика
Более низкий уровень контроля	Разногласия в случае более низкого числа пассажиров, чем ожидалось
Можно ожидать эффективности от стоимости	Уровень тарифов – кто устанавливает тарифы?
Перевозчик отлично знает рынок	Перевозчик может уйти из рынка

«Чистые» контракты менее популярны

- По причине неопределенности прибыли, если только это не стабильная среда

Общие контракты наиболее популярны

- Общие контракты наиболее популярны во всем мире (по оплате километража)

Общие контракты с вознаграждением по качеству как стандарт

- Есть чёткая тенденция по введению (финансового) поощрения перевозчикам в соответствии с качеством выполнения работ
- Причинами заключения контрактов с вознаграждением по качеству работы являются:
 - недостатки «Общих» контрактов (без вознаграждения перевозчикам за обеспечение качества)
 - повышение внимания к качеству услуг
 - растущий опыт с ДОУ

Новые разработки

- Тенденция к предоставлению перевозчикам большей свободы и ответственности
- Смешанные контракты основаны на километраже и прибыли

Схема поощрения нацелена на улучшение перевозчиком качества обслуживания и увеличения пассажиропотока.

Схема штрафов нацелена на то, чтобы перевозчик придерживался требований, указанных в Контракте.

Поощрение и штрафы должны быть:

- Четко определены
- Легко измеримы
- Сообщены в понятной форме

Они могут быть сосредоточены на:

- Качестве
- Продукции (соотношение запланированной/реализованной продукции)
- Пассажиропотоке или прибыли
- Управлении (бизнес-план, маркетинговый план, план улучшения)
- Инвестиции и устойчивость

Основные компоненты Договора на Оказание Услуг



***Объекты Общественного Транспорта:
их роли и обязанности***

Кто что делает?

Права и обязанности по ДОУ

74

Пример прав и обязанностей по ДОУ:

	Транспортный орган	Перевозчик
ПРАВА	Часть 1 А	Часть 1 В
ОБЯЗАННОСТИ	Часть 2 А	Часть 2 В

Четкое описание прав, обязанностей и задач обеих сторон – основа ДОУ

Права и обязанности по ДОУ

75

Пример прав и обязанностей по ДОУ:

	Транспортный Орган	Перевозчик
Права	<ul style="list-style-type: none">• определить количество услуг• определить качество услуг• установить тарифы• контролировать оказываемые услуги	<ul style="list-style-type: none">• получать выплаты за оказываемые услуги• Подавать предложение по улучшению услуг (по пассажиропотоку и эффективности)
Обязанности	<ul style="list-style-type: none">• выплачивать компенсацию перевозчику за оказываемые услуги• выплачивать компенсацию за обслуживание существующей инфраструктуры• планирование и финансирование новой инфраструктуры• не вмешиваться в ежедневное управление перевозчиками• предоставление комплексной информации	<ul style="list-style-type: none">• оказывать услуги общественного транспорта (количество)• соблюдать стандарты качества• придерживаться системы тарифов и билетирования• сообщать о:<ul style="list-style-type: none">- количестве пассажиров- оказываемых услугах (количество)- оказываемых услугах (качество)- претензиях- обороте (проданные билеты)- финансовых данных• координировать информацию о пассажирах и маркетинге• обслуживание подвижного состава

Четкое описание прав, обязанностей и задач обеих сторон – основа ДОУ

Договор на Оказание Услуг

Международный статус

ДОУ становятся более и более популярными

- Европа
все 28 стран Европейского Союза (обязательно)
- Южная Америка
- Австралия
- Юго-Восточная Азия
- ГЧП - финансирование (включая перевозчиков)

Закон ЕС 1370/2007 – Закон об услугах общественного транспорта

В Европейском Союзе (27 стран)

- **законодательным требованием** является наличие ДОУ для общественного транспорта
- это применимо к **муниципальным** и **частным** перевозчикам
- подписание такого ДОУ всегда проводится по **процедуре тендера**
- ДОУ должен включать в себя прозрачные **формулы оплаты** услуг
- максимальный срок ДОУ – 10 лет для автобусных услуг

Исключение для тендерной процедуры

- если перевозчик принадлежит Муниципалитету и не запрещен законодательством
- однако, затем применяются строгие законодательные требования (оплата и качество)

Механизмы Оплаты

по

Договору на Оказание Услуг

Перевозчик

в млн. долл. США

Категория платежа	Выплаты перевозчику
Контракт на мото-км	USD 8
Бонусы (за работу)	USD 0,5
Штрафы (за работу)	- USD 0,2
Рост кол. пассажиров	(....)
Индексация	USD 0,7
Итого выплата перевозчику	USD 9,0

Контракт между Перевозчиком и Транспортным Органом

- 10 млн. мото-километров в год
- Цена за 1 мото-км: **USD 0,80**
- Бонус за работу и штраф
- Фиксированный контракт на 10 лет

Транспортный Орган

Покрытие расходов	Распределение
Доход от билетов	USD 6,0
Бюджет города	USD 3,0
Итого	USD 9,0

Транспортная Компания			
Пример	Мото-км	Цена за ед.	Плата за услугу
	х млн.	\$	\$ млн.
1	10,0	\$ 0,80	8,0
2	10,0	\$ 0,80	8,0
3	10,0	\$ 0,80	8,0
4	9,0	\$ 0,80	7,2
5	10,0	\$ 0,80	8,0 - 0,5 = 7,5

доход трансп. компании

Нет влияния:
 - тарифы
 - кол. пассажиров
 - компенсация
 - субсидия

- меньше км

- штраф 0,5 млн.

Фикс. цена а ед

10 лет + индексация

Транспортная Компания

Пример	Мото-км	Цена за ед.	Плата за услугу
	х млн.	€	\$ млн.
1	10,0	\$ 0,80	8,0
2	10,0	\$ 0,80	8,0
3	10,0	\$ 0,80	8,0

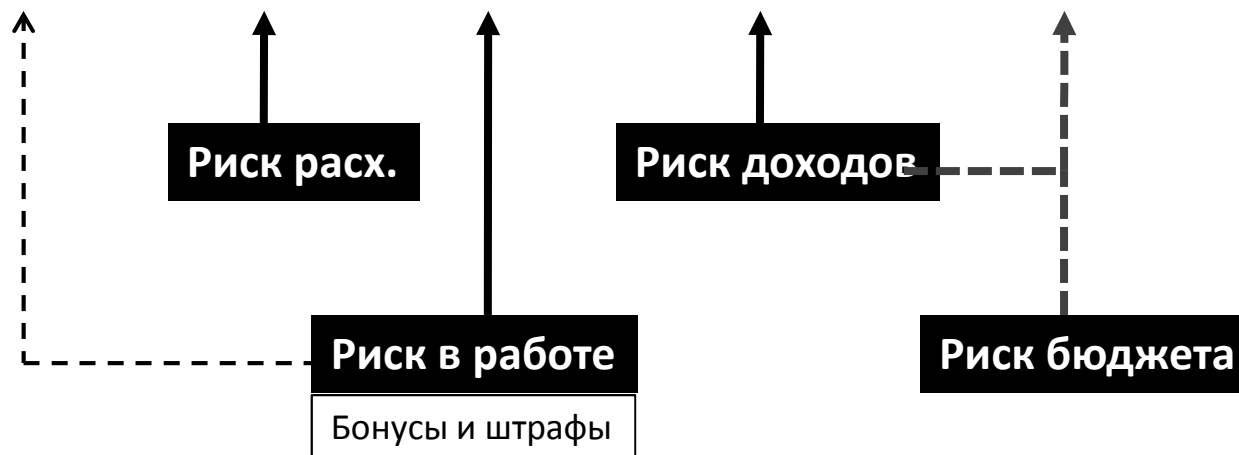
Примеры платежей по Договору на Оказание Услуг

Пример	Транспортная Компания			Муниципалитет		
	Мото-км	Цена за ед.	Плата за услугу	Доход от билетов	Бюджет Муниципалитета	Покрытие расходов
	х млн.	€	€ млн.	€ млн.	€ млн.	
1	10,0	€ 0,80	8,0	3,2	4,8	40%
2	10,0	€ 0,80	8,0	4,8	3,2	60%
3	10,0	€ 0,80	8,0	6,4	1,6	80%

Распределение рисков по Договору на Оказание Услуг

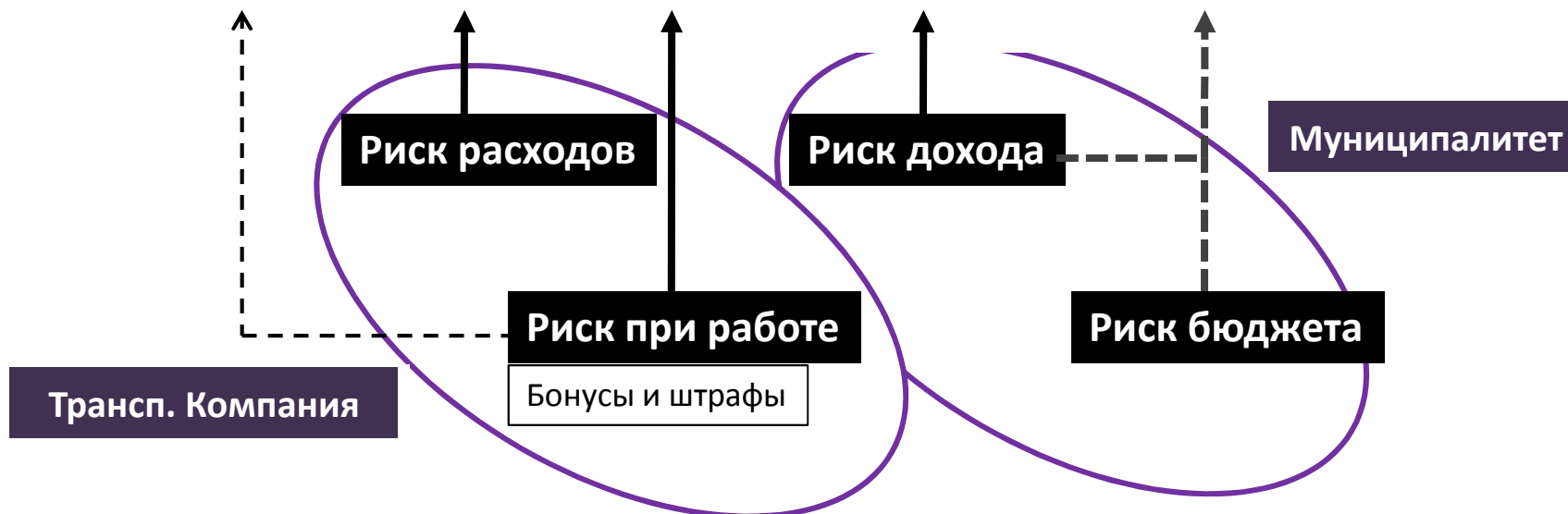
	Транспортная Компания			Транспортный Орган		
Пример	Мото-км	Цена за ед.	Плата за услугу	Доход от билетов	Бюджет Муниципалитет	Покрытие расходов
	х млн.	\$	\$ млн.	\$ млн.	\$ млн.	

2	10,0	\$ 0,80	8,0	4,8	3,2	60%
---	------	---------	-----	-----	-----	-----



Примеры платежей по Договору на Оказание Услуг

	Транспортная Компания			Транспортный Орган		
Пример	Мото-км	Цена за ед.	Плата за услугу	Доход от билетов	Бюджет Муниципалитет	Покрытие расходов
	х млн.	\$	\$ млн.	\$ млн.	\$ млн.	
2	10,0	\$ 0,80	8,0	4,8	3,2	60%



Бизнес-план перевозчика общественного транспорта

ДОУ принуждает транспортные компании к долгосрочному финансовому планированию

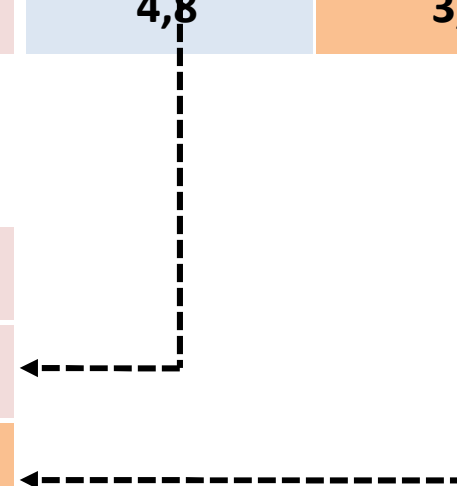
Period		-1	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Year		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Public Service Contract													
Fixed component (A)													
Real indexation variable	(-)	1,000	1,000	1,010	1,020	1,030	1,040	1,050	1,060	1,070	1,080	1,090	1,100
Local CPI indexation variable	(-)	1,000	1,000	1,013	1,050	1,080	1,100	1,120	1,140	1,160	1,180	1,200	1,220
Efficiency index	(-)	1,000	1,000	0,995	0,990	0,985	0,980	0,975	0,970	0,965	0,960	0,955	0,950
Resulting index	(-)	1,000	1,000	1,018	1,061	1,095	1,120	1,145	1,170	1,195	1,220	1,245	1,270
Fixed component (A)	(€00 LCU)	0	0	2,443	2,548	2,653	2,758	2,863	2,968	3,073	3,178	3,283	3,388
Fixed component (A)	(€00 EUR)	0	0	708	738	768	798	828	858	888	918	948	978
Bus component (B)													
Real indexation variable	(-)	1,000	1,000	1,010	1,020	1,030	1,040	1,050	1,060	1,070	1,080	1,090	1,100
Local CPI indexation variable	(-)	1,000	1,000	1,013	1,050	1,080	1,100	1,120	1,140	1,160	1,180	1,200	1,220
Efficiency index	(-)	1,000	1,000	0,990	0,980	0,970	0,960	0,950	0,940	0,930	0,920	0,910	0,900
Resulting index	(-)	1,000	1,000	1,013	1,050	1,080	1,100	1,120	1,140	1,160	1,180	1,200	1,220
Bus component (B)	(€00 LCU per bus)	0,00	0,00	60,77	63,00	65,23	67,46	69,69	71,92	74,15	76,38	78,61	80,84
Bus component (B)	(€00 EUR per bus)	0,00	0,00	17,61	18,26	18,91	19,56	20,21	20,86	21,51	22,16	22,81	23,46
Number of Available Busses	(number)	128	128	135	134	133	132	131	130	129	128	127	126
Resulting revenue from Bus component (B)	(€00 LCU)	0	0	8,198	8,413	8,628	8,843	9,058	9,273	9,488	9,703	9,918	10,133
Resulting revenue from Bus component (B)	(€00 EUR)	0	0	2,376	2,417	2,458	2,499	2,540	2,581	2,622	2,663	2,704	2,745
Kilometre component (C)													
Real indexation variable	(-)	1,000	1,000	1,006	1,054	1,080	1,100	1,120	1,140	1,160	1,180	1,200	1,220
Local CPI indexation variable	(-)	1,000	1,000	1,013	1,050	1,080	1,100	1,120	1,140	1,160	1,180	1,200	1,220
Efficiency index	(-)	1,000	1,000	0,998	0,995	0,990	0,985	0,980	0,975	0,970	0,965	0,960	0,955
Resulting index	(-)	1,000	1,000	1,007	1,101	1,110	1,120	1,130	1,140	1,150	1,160	1,170	1,180
Kilometre component (C)	(€00 LCU per km)	0,00	0,00	1,56	1,65	1,74	1,83	1,92	2,01	2,10	2,19	2,28	2,37
Kilometre component (C)	(€00 EUR per km)	0,00	0,00	0,45	0,48	0,51	0,54	0,57	0,60	0,63	0,66	0,69	0,72
Number of 000 km	(number)	3,932	7,000	7,245	7,499	7,753	8,007	8,261	8,515	8,769	9,023	9,277	9,531
Resulting revenue from Kilometre component (C)	(€00 LCU)	0	0	11,272	12,387	13,502	14,617	15,732	16,847	17,962	19,077	20,192	21,307
Resulting revenue from Kilometre component (C)	(€00 EUR)	0	0	3,267	3,590	3,913	4,236	4,559	4,882	5,205	5,528	5,851	6,174
Summary													
Fixed component (A)	(€00 LCU)	0	0	2,443	2,548	2,653	2,758	2,863	2,968	3,073	3,178	3,283	3,388
Bus component (B)	(€00 LCU)	0	0	8,198	8,413	8,628	8,843	9,058	9,273	9,488	9,703	9,918	10,133
Kilometre component (C)	(€00 LCU)	0	0	11,272	12,387	13,502	14,617	15,732	16,847	17,962	19,077	20,192	21,307
Total revenue from PSC	(€00 LCU)	0	0	21,912	23,375	24,838	26,301	27,764	29,227	30,690	32,153	33,616	35,079
Total revenue from PSC to Autobus	(€00 LCU)	0	0	21,912	23,375	24,838	26,301	27,764	29,227	30,690	32,153	33,616	35,079

**Точный подсчет
требуемой цены
за 1 км**

Сколько получает перевозчик?

	Транспортная Компания			Муниципалитет		
Пример	Мото-км	Цена за ед.	Плата за услугу	Доход от билетов	Бюджет Муниципалитет	Покрытие расходов
	х млн.	\$	\$ млн.	\$ млн.	\$ млн.	
2	10,0	\$ 0,80	8,0	4,8	3,2	60%

Административная процедура	
Плата по контракту	8,0
Доход от билетов	(4,8)
Выплата от муниципалитета	3,2



Мониторинг договоров
-
Показатели эффективности

Методология мониторинга включена в ДОУ

Мониторинг услуг необходим:

- для контроля оказания транспортных услуг в соответствии с контрактом
- для установки основы бонусов и штрафов

Методы мониторинга (часто комбинация):

- прямые показатели эффективности (могут быть измерены)
- исследования удовлетворенности клиентов
- исследования (тайных) инспекторов

Стандартизация мониторинга позволяет проводить:

- анализ тенденции год за годом
- сравнение перевозчиков



Контракты с Вознаграждением за Обеспечение Качества были разработаны London Transport , поскольку Транспортный Орган не был удовлетворен качеством оказываемых услуг по Общим Контрактам (плата за мото-километр).

Перевозчики могут получить значительные бонусы при выполнении некоторых стандартов качества.

В Лондоне даже есть разделение перевозчиков по категориям.

Сбор данных – предоставление отчётов

Показатель	Цель Качества Договора	Эффективность	Отклонение
• Рейсов по плану	99%	98%	-1%
• Эффективность отправления во время	96%	93%	-3%
• Правильный знак пункта назначения	99%	99%	0%
• Чистка автобусов (изнутри)	96%	98%	+2%
• Чистка автобусов (снаружи)	96%	93%	-3%
• Информация об услугах (стандартная)	98%	96%	-2%
• Информация об услугах (сбой)	95%	94%	-1%
• Оплачивающие пассажиры	98%	99%	+1%
• Кол-во претензий от пассажиров	0,2%	0,17%	-0,03%
▪ Бонусы или штрафы могут изменять цель			

Исследование независимой компании: мнение пассажиров

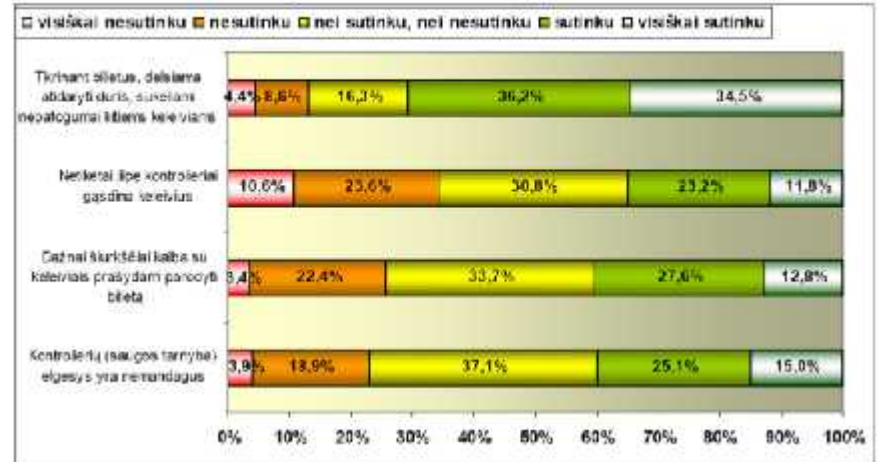
Довольство клиентов	Цель качества договора	Исследование	Отклонение
• Надежность-Пунктуальность	7.0	7.2	+0.2
• Безопасность в ТС	7.0	7.2	+0.2
• Информация на веб-сайте	8.0	8.2	+0.2
• Информация на остановках	8.0	8.1	+0.1
• Информация в ТС	8.0	7.6	-0.4
• Поведение водителя	7.0	6.6	-0.4
• Дружелюбие к клиентам	7.0	7.2	+0.2
• Чистота автобусов	7.0	6.7	-0.3
• Обращение с претензиями	7.0	7.1	+0.1

- Бонусы или штрафы могут привести к отклонению от цели

- Выполняется независимой компанией
- Мониторинг по ДОУ
- Отличный источник маркетинговой информации
- Обсуждение работы компании



Kaip rodo apklausa (18 pav.), troleibusų keleiviai labiausiai nepatenkinti, kuomet tikrinami bilietai dėlsiama atidaryti duris tai nurodė net 70,7 proc.



3. Išsivertinti bilietas - 0.1307010	6.59
4. Išsivertinti maršrutų pakeičimas	8.19
4. Apie tikrinant bilietus patalpinimas keleiviams	6.21
5. Troleibusų šūkščiama kalba keleiviams	6.27
6. Nurodykite, kaip troleibusų kontroleris elgėsi, kai tikrinant bilietus: (jei troleibusų kontroleris elgėsi ypa nemandingus - 0.1307010)	
1. Kontroleris elgėsi ypa nemandingus	8.47
2. Kontroleris elgėsi nemandingus	7.71
3. Kontroleris elgėsi gerai	8.48
4. Kontroleris elgėsi labai gerai	8.39
5. Kontroleris elgėsi puikiai	7.53
6. Kontroleris elgėsi ypa gerai	7.12

Пример из Нидерландов (2011)

- стандартный метод исследований клиентов
- опрошено 83 500 пассажиров
- выполнено независимой компанией
- оплачено Министерством Транспорта

Градация	Перевозчик	Баллы	Градация	Перев-к	Баллы
1	TCR	8,2	8	Veolia	7,3
2	Aquabus	8,1	9	RET	7,3
3	Qbuzz	7,5	10	Syntus	7,2
4	Novio	7,4	11	GVU	7,2
5	Hermes	7,4	12	HTM	7,2
6	Arriva	7,4	13	NS	7,2
7	Connexxion	7,4	14	GVB	7,0

Важные вопросы

Трудности, с которыми сталкиваются

Договор на Оказание Услуг (Перевозчик - Орган)

- Четкое разделение прав и обязанностей
- Срок действия договора
- Индексация компенсационных выплат (напр., расходы на электроэнергию)
- Изменение объема услуг (-/+ километров)
- Сбор, защита и распределение прибыли (система билетирования)
- Разрешение споров
- Прекращение договора
- Мониторинг
- Требования по отчётности
- Владение и обслуживание активов
- Требования к окружающей среде

Требует лучших юристов

- Гос. законодательство (устаревшее, несоответствующее, слишком подробное)
- Отсутствие (проф-го) опыта Транспортного Органа
- Опасение долгосрочного обязательства (в основном, Перевозчик)
- В случае тендера: сложная процедура
- В случае прямого подписания: переговоры по сумме компенсации
- Индексация формул компенсации (труд, материалы, топливо)
- «Чистый» контракт: что если количество пассажиров снизится
- Определение и мониторинг качества
- Организация бонусов и штрафов

Структура

Регулировки и Организации

Общественного Транспорта

Регулировка и организация

1. Как регулировать рынок?

- соответствующее и правильное государственное **законодательство** по общественному транспорту

2. Кто что выполняет?

- четкость **обязанностей** исполнителей (стратегический, тактический и эксплуатационный уровни)

3. Как организовать отношения между органом и перевозчиком?

- введение **договоров** между органами и перевозчиками

4. Кто получает работу по перевозке?

- **прозрачное** присуждение “концессии” перевозчикам

Регулировка и организация

5. Как создать профессиональную бизнес-модель?

- замена субсидий на оплату **услуг**

6. Как сделать оплату услуг прозрачной?

- компенсация основана на прозрачных **формулах оплаты**

7. Как избежать чрезмерной компенсации?

- с помощью **тендеров** или **установки лимита** на стоимость транспортных услуг

8. Как обеспечить оказание транспортных услуг по договору?

- путем соглашения по **мониторингу** качества и количества транспортных услуг

- **Стратегия общественного транспорта** как долгосрочное политическое обязательство и структура развития и финансирования
- **Правильная законодательная основа** на гос. уровне, способствующая развитию общественного транспорта
- **Регулирующий Орган** (Орган ОТ) должен координировать рынок ОТ и создавать общие условия
- **Признание того**, что общественный транспорт – важная услуга для общества, а также компании по ОТ занимаются серьезным бизнесом
- **Стабильная финансовая структура** для содействия хорошей системе общественного транспорта и тем, кто управляет этой системой

**Новая Модель
Управления
Общественный Транспорт
г. Москва**



**Government of
Moscow**



103

Управление Транспорта и Развития Инфраструктуры Автомобильного Транспорта г. Москва

**Новая модель управления общественным
транспортом города Москва**

Материалы для 60 всемирного конгресса UITP

Май, 2013 г.



Контекст и ключевые моменты

Контекст

- Текущая ситуация по наземному пассажирскому транспорту в г. Москва характеризуется следующими аспектами:
 - Нерегулируемые тарифы для частных перевозчиков и, следовательно, невозможность использования проездных карт на этих маршрутах
 - Отсутствие стандартных требований к автобусному парку, что приводит к снижению качества автобусов, принадлежащих частным перевозчикам
 - Конкуренция на маршрутах для привлечения пассажиров, что приводит к большему количеству аварий и низкому уровню комфорта
- Для повышения общей безопасности и качества перевозок разработана новая модель управления, включающая в себя:
 - Оптимизация существующей маршрутной сети, включающей в себя маршруты государственных и частных перевозчиков
 - Расширение всех тарифов на маршруты частных перевозчиков, что означает существенное улучшение использования ОТ
 - Конкурентный тендер на часть маршрутной сети среди частных перевозчиков с контрактами на общие расходы

Ключевые моменты

- Цели и аспекты Новой модели управления пассажирским транспортом г. Москва
- Условия реализации новой модели и размер потенциального рынка





Цели изменений



Основные цели улучшения транспортной ситуации



Уменьшение интервалов
примерно до 5-7 минут в час-пик



Улучшение использование наземного транспорта через стандартизацию услуг, общие билеты и систему тарифов



Уменьшение автомобильных заторов путем перехода на стандартные автобусы высокой вместимости

Цели, установленные новой моделью управления

- 1** Оптимизация маршрутной сети, включая уменьшение интервалов
- 2** Общие стандарты качества услуг, Автопарк, общие билеты и система тарифов для всей системы общественного транспорта
- 3** Введение регулируемых тарифов для всех перевозчиков
- 4** Обязательная перевозка льготных пассажиров по всем маршрутам для всех перевозчиков
- 5** Контроль транспортной инфраструктуры со стороны города



Данные по модели управления транспортом г. Москвы

Работа

Исходные данные

Целевая модель

Оптимизация
маршрутной
сети

- Совпадающие маршруты Мосгортранс¹ и частных перевозчиков

- Общая сеть маршрутов

Общие
стандарты услуг

- Различные типы автобусов у перевозчиков

- Стандартизация автобусного парка

Регулировка
тарифов

- Нерегулируемые тарифы в частном секторе
- Оплата наличными на маршрутах частных перевозчиков

- Введение общего регулируемого тарифа по всем перевозчикам
- Введение общих билетов и способов оплаты

Перевозка
льготных
пассажиров

- Перевозка льготных пассажиров в основном на маршрутах Мосгортранс¹

Перевозка льготных пассажиров без ограничений на всех маршрутах

Доступ к
инфраструктуре

- Отсутствие гарантированного доступа к транспортной инфраструктуре

Гарантированный доступ к транспортной инфраструктуре для всех перевозчиков

1 – государственный перевозчик, осуществляющий перевозку наземным городским транспортом



Основное влияние на пассажиров и перевозчиков от перехода к целевой модели



Для пассажиров

№. 101	13:40
№. 102	13:45
№. 103	13:50

- Синхронизированное расписание



- Общие тарифы и билеты
- Льготные пассажиры могут пользоваться всеми маршрутами

1	13:40
№. 101	9 min
№. 102	4 min

- Комфортные автобусные остановки с полной информацией по всем маршрутам



- Парк, отвечающий общим стандартам качества
- Доступность транспорта для пассажиров с ограничениями



Для перевозчиков



- Стабильная и четкая оплата за перевозку



- Нет конкуренции за пассажиров



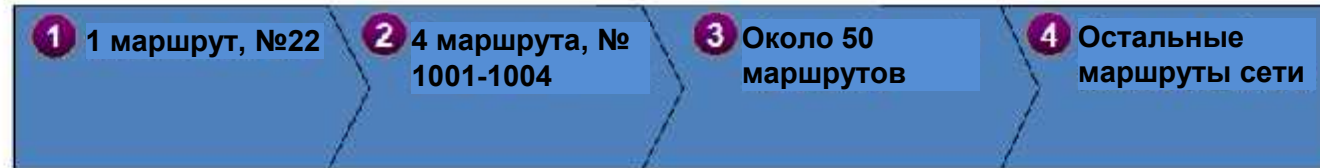
- Поддержка от города, включая строгий контроль использования выделенных полос только общественным транспортом



- Бесплатный доступ к транспортной инфраструктуре



Этапы реализации целевой модели управления



	Дата окончания аукциона	▪ Апрель 2013 (конец)	▪ Сентябрь 2013	▪ Январь 2014	▪ 3-4 квартал 2014 г.
	Начало работы перевозчиков	▪ 1 июля 2013	▪ Декабрь 2013	▪ Апрель 2014	▪ 4 квартал 2014 – 2 кв. 2015
	Ожидаемое кол-во автобусов	▪ 10 автобусов большой вместим-ти	▪ 8-12 автобусов сред. вмест.	▪ Около 750 автобусов ¹	▪ Около 2000 автобусов ¹
	Ожидаемая годовая стоимость договоров²	▪ 76 млн. РУБ (1,9 млн. Евро)	▪ Около 100 млн. РУБ (2,5 млн. Евро)	▪ Около 2 млрд. РУБ (50 млн. Евро)	▪ Около 15 млрд. РУБ (370 млн. Евро)

▪ Все аукционы по маршрутам частного сектора должны закончиться до конца 2014 г.

▪ Возможность свободного входа для новых транспортных компаний

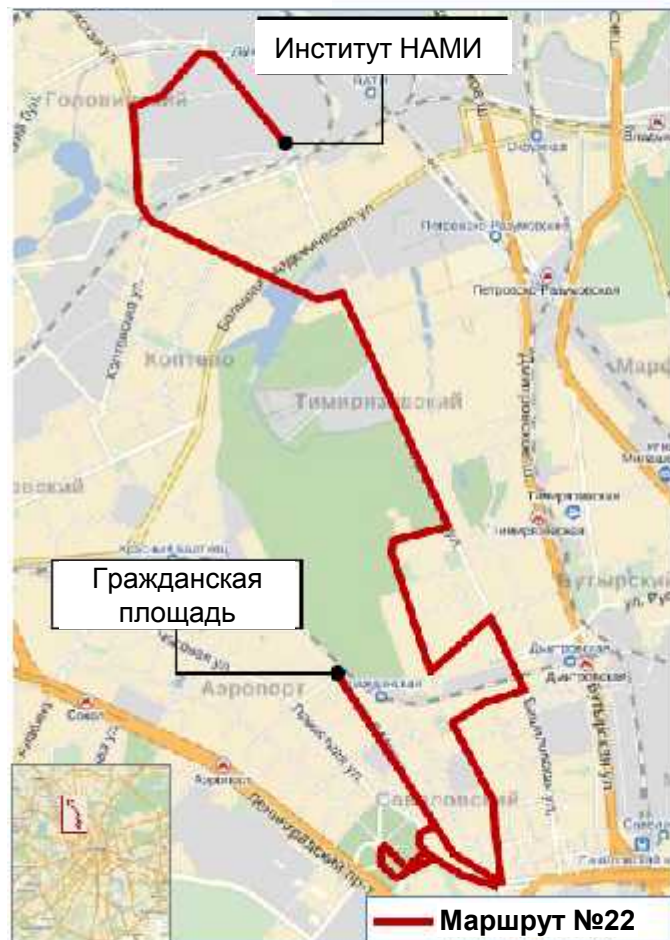
1 – Кол-во и детали по комплексу необходимого парка будут определены на основании сети маршрутов, разрабатываемой к октябрю 2013 г.: основная часть парка в целевой модели будет состоять из автобусов большой вместимости

2 – Учитывая цены за 2013г.; объем транспортных работ на 2 и 3 этапе будет отрегулирован по разрабатываемой маршрутной сети



1 этап реализации целевой модели: пилотный маршрут №22

Пилотный маршрут



Параметры контракта

▪ Стоим. мото-км, вкл. НДС ¹	▪ 129 РУБ/км (3,2 Евро/км)
▪ Срок действия договора	▪ 5 лет
▪ Кол. автобусов в будни	▪ 9 автобусов
▪ Транспортная работа перевозчика	▪ 589 тыс. км
▪ Стоим. трансп-х работ, 5 лет, вкл. НДС	▪ 440 млн.РУБ (10,9 млн.Евро)

Цели пилотного проекта

- Определить недостатки процедуры подачи заявки и мониторинга работу перевозчика
- Определить первоначальные цели работы перевозчика
- Установить систему штрафов при сбое графика или несоблюдении иных требований

1 – Цены указаны за 2013 г., необходимо урегулировать согласно индексу потребительских цен

ИСТОЧНИК: Управление Транспорта и Развития Инфраструктуры Автомобильного Транспорта г. Москва



Существующая структура рынка наземного общественного транспорта г. Москва

Частные перевозчики чаще используют автобусы малой вместимости, когда Мосгортранс¹ – в основном автобусы большой вместимости

Сущ. автопарк по вместимости, автобусов

Кол-во мест	Частные перевозчики	Мосгортранс ¹
 13–22	~4,800	677
 23–60	~400	205
 80–200	~100	6,765
Итого	~5,300	7,647

Общий парк города: 10 700 автобусов

Около 70% рынка наземного общественного транспорта принадлежит гос. перевозчику, Мосгортранс¹

Количество и доля перевезенных пассажиров², млрд. пассажиров (процент)



Общее кол-во пассажиров: 2,2 – 2,3 млрд²

1 – гос. компания, эксплуатирующая сети автобусных, троллейбусных и трамвайных маршрутов в Москве и области.

2 – Все пассажиры, обслуживаемые частными перевозчиками, оплачивающие полную стоимость; только 52% пасс. Мосгортранса оплачивают полную стоимость

ИСТОЧНИК: Мосгортранс, Московский Транспортный Союз, Научно-Исследовательский и Проектный Институт Генерального Плана г. Москва



Параметры взаимодействия с перевозчиком в целевой модели

Параметры

Основные положения договора

Подписание договора

- Критерий победы в аукционе – минимальная стоимость транспортных работ
- Срок договора – 5 лет по пилотному маршруту, в будущем планируется увеличение до 7 лет

Обязательные технические параметры

- Эксплуатация стандартного парка автобусов с оговоренными параметрами, включая:
 - Класс выбросов – Евро 5+
 - До 5 лет
 - Больше автобусов большой вместимости
 - Низкопольные
 - Установлена навигационная система ГЛОНАСС; возможность установки валидаторов
 - Соответствие требованиям по безопасности и гигиене

Обязательные требования к водителям

- Соблюдение квалификационных требований
- Медицинские осмотры
- Соблюдение общепринятых стандартов пассажирских услуг

Компенсации перевозчикам

- Перевозчик получает оплату за транспортную работу, выполняемую в соответствии с установленным расписанием, независимо от количества пассажиров
- Соблюдение расписания и иных требований контролируется с помощью системы денежных штрафов

Стоимость транспортных работ

- На пилотном этапе работы составляли до 129 РУБ (3,2 Евро) за км, включая НДС, а затем регулировались на основании индекса потребительских цен



Предложение для потенциальных перевозчиков



- 1** Приглашение на участие в аукционах на 2, 3 и 4 этапах. Предполагаемые сроки договоров:
 - 4 маршрута: сентябрь-октябрь 2013
 - 50 маршрутов: январь-февраль 2014
 - Остальная часть маршрутной сети: 3-4 квартал 2014 г

- 2** Предложения по повышению требований к автопарку по качеству услуг будут с удовольствием рассмотрены

- 3** Мы готовы к обсуждению деталей взаимодействия города с транспортными компаниями

Спасибо за внимание!

Гвидо Бруггеман

Независимый Консультант по Городскому Транспорту

E-mail: guido.bruggeman@planet.nl

