

УДК 33 : 303.7 : 330.44 : 330.47

Н.И.Кухарская (асп., СПбГАСУ)

АНАЛИЗ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ НА ГОРОДСКОМ ПАССАЖИРСКОМ АВТОБУСНОМ ТРАНСПОРТЕ МЕГАПОЛИСА (НА ПРИМЕРЕ ЛОНДОНА)

Анализ контрактной системы на городском пассажирском автобусном транспорте мегаполиса проводится на примере системы автобусного транспорта Лондона.

Процесс дерегуляции системы автобусного обслуживания в Англии начался после принятия парламентом «Акта о транспорте 1986 года». Задачей, поставленной правительством, было перенесение рисков в области общественного транспорта на частный сектор. Этот закон определял правила игры практически на всей территории Великобритании за исключением Большого Лондона, где правительство решило сохранить государственное регулирование, введя элементы конкуренции. С этой целью транспортная администрация Лондона образовала специальное подразделение по проведению тендеров на обслуживание автобусных маршрутов (Tendered Buss Division – TBD) на основе контрактов на базе полных затрат (Gross Cost Contract). По этим контрактам принадлежащая муниципалитету компания «Лондон Транспорт» (ЛТ) оплачивала оператору операционные затраты на каждом маршруте, включая накладные расходы и прибыль. Вся выручка поступала в ЛТ.

Таким образом, была создана конкурентная среда, где за право обслуживания маршрута соревновались частные автобусные компании и филиалы «Лондон Басез Лимитед» (ЛБЛ).

В дальнейшем в соответствии с решением правительства о приватизации «ЛБЛ», компания предварительно была разделена на 13 дочерних компаний, каждая из которых соревновалась за получение тендерных контрактов на большую часть маршрутов.

Дочерние компании «ЛБЛ» были приватизированы в 1994 г., когда механизм конкуренции был отработан. TBD вошло в состав «Лондон Транспорт Басез», являющейся дочерней компанией «Лондон Транспорт».

В настоящее время в основе контрактной системы «ЛТБ» лежат следующие положения:

- стимулирование операторов к повышению качества услуг и повышению патронажа (шефских функций);
- долговременность контрактов (от 3 до 7 лет при обычной длительности 5 лет);
- сочетание наилучших финансовых показателей с качеством и безопасностью при оценке результатов тендеров;
- оплата на основе операционного пробега.

Качество услуг операторов оценивается в соответствии с постоянно обновляющейся всеобщей системой измерения качества.

В обоих типах контрактов каждый имеет согласованный расчетный пробег. Оператор еженедельно передает «ЛТБ» данные по пробегу для регулирования процесса. «ЛТБ» не оплачивает потери пробега, связанные с факторами, контролируруемыми операторами:

- отсутствие или нетрудоспособность персонала;
- отсутствие автобуса на линии по техническим причинам;
- выход автобуса из строя при обслуживании линии.

Среди не зависящих от оператора причин нереализованного пробега, основная связана с дорожными пробками. Эти потери оплачиваются «ЛТБ».

Тендеры на право обслуживания маршрутов проводятся в соответствии с правилами Директивы Европейского Сообщества ЕС 93/38/ЕЕС, определяющими порядок проведения тендеров и критерии оценки результатов.

Целью тендерной оценки является достижение стоимости, соответствующей ресурсам, которыми располагает «ЛТБ». Оценка включает тщательное изучение как факторов качества и безопасности, так и стоимости. Оценку производит Департамент Закупок. Рекомендации по определению победителя тендера обсуждаются и согласовываются тендерным Комитетом «ЛТБ», который включает исполнительного директора «ЛТБ».

«ЛТБ» использует систему предварительной классификации для составления Списка Надежных Поставщиков и публикует объявления о выражении заинтересованности в «Официальном журнале Европейского сообщества». Заявивший о заинтересованности оператор заполняет опросник для предварительной классификации. При удовлетворительной оценке возможностей оператора (обычно с проверкой на месте и в ходе переговоров), потенциальный оператор включается в Список Надежных Поставщиков в области автобусных перевозок. После рассмотрения баланса интересов для конкретного тендера разработка комплекта документов завершается, и он рассылается участникам тендера.

Каждые 2...3 недели проводится тендер на группу маршрутов. Каждый год обычно через тендерную процедуру проводится около 33 % маршрутной сети «ЛТБ» (т.е. около 100...120 маршрутов). Тендерная программа на следующий финансовый год и ориентировочная программа на 5 лет заранее направляются всем проверенным поставщикам.

Существует достаточно широкое разнообразие маршрутов, отличающихся интенсивностью пассажиропотоков и специальными условиями.

Каждое приглашение к участию в тендере включает характеристики маршрута:

- частота движения;
- тип транспортного средства;
- стандарты качества и т.д.

Для контрактов на основе чистых затрат указывается ориентировочная выручка.

Все участники тендера получают одинаковую информацию и должны дать ответ в один и тот же срок. Существует стандартный формат для представления информации. Участники тендера при подготовке предложения должны следовать спецификации, но могут также дать альтернативные предложения, предлагающие преимущества для потребителей или «ЛТБ» (например, альтернативные типы автобусов, различные длительность контрактов, повышенные стандарты качества и т.д.).