

Výběrová řízení na zajištění dopravní obslužnosti z pohledu dopravce

Ing. Richard Latislav
ZDAR, a.s.

Integrované dopravní systémy
Žďár nad Sázavou
20.5.2014

Cíle příspěvku

- Poukázat na hlavní faktory ovlivňující zájem dopravce na účasti ve VŘ, potažmo reálné šance dopravce na úspěch
- Zmínit klíčové parametry VŘ, ke kterým musí dopravce přihlídnout při kalkulaci nabídky
- Poukázat na příklady dobré i špatné praxe z již proběhlých VŘ
- Nastínit možné scénáře budoucího vývoje v této oblasti

Obecný rámec, možní uchazeči

- Legislativní rámec
 - nařízení EU, zákon 194/2010Sb., vyhlášky, metodika, ZVZ
- Otevřenost trhu v rámci EU
 - účast zahraničních subjektů ve VŘ reálně pouze prostřednictvím českých subjektů
- Kdo dnes působí na trhu veřejné linkové dopravy v ČR?
 - cca 5 velkých firem (> 200 vozidel)
 - cca 30 středně velkých firem (20 – 200 vozidel)
 - firmy s menším počtem vozidel
- VŘ již proběhla v několika krajích – JMK, UNL, LBC
 - 5 – 15 firem v rámci krajského VŘ
 - na soutěženou oblast obvykle 3 – 6 uchazečů

Typ smlouvy - brutto / netto

- Převládá typ brutto – lze očekávat i nadále
 - možný snadný postup dle ZVZ
 - objednavatel určuje snadno rozsah objednávky, maximální cenu zakázky a případné mantinely při změně rozsahu
 - objednatel se nemusí na rozdíl od dříve používaného modelu zabývat kontrolou přiměřených nákladů dopravce
 - riziko tržeb nese objednavatel, ale může ho výrazně eliminovat svým přístupem – úpravami JŘ, cenotvorbou jízdného, marketingem, přepravní kontrolou, ...
 - výhody modelu převládají i pro dopravce - garantované tržby a dané mantinely rozsahu objednávky
 - potenciál netto smluv v MHD?

Délka kontraktu, proběh vozidel

- VŘ, které proběhly: 6 – 10 let
 - čím delší kontrakt, tím větší ochota investovat do nových vozidel
 - běžná živostnost vozidel 8 – 12 let
 - otázka využitelnosti vozidel po ukončení kontraktu
 - korespondence s minimálními standardy (průměrné stáří vozidel)
 - potřeba inflační doložky
- Km proběh na vozidlo a rok: 50 – 100 tis. km
 - běžná životnost vozidla 600 tis. - 1 mil. km
 - čím vyšší proběh, tím nižší cena za km
 - vliv proběhu km na počet řidičů

Velikost soutěžené oblasti

- ovlivňuje spektrum možných účastníků
- vychází zřejmě ze současného rozložení v daném regionu
- ve VŘ, které dosud proběhly byly aplikovány dva přístupy:
 - a) Ústecký, Jihomoravský, Pardubický kraj
 - menší oblasti o počtu cca 10 – 20 vozidel
 - větší počet možných účastníků
 - pro dopravce možnost synergií při získání více sousedních oblastí
 - b) Liberecký kraj – pouze 3 oblasti
 - Účast zajímavá jen pro velké firmy

Vozidla – stáří a obsaditelnost

- Maximální a průměrné stáří
 - zcela nová vozidla – rovná příležitost nebo zbytečný luxus?
- Velikost vozidel
 - definice většinou přes obsaditelnost
 - vliv zejména na provozní náklady - rozdíl pořizovací ceny mezi busem 8, 10 a 12 je relativně zanedbatelný
 - rozdíl ceny a provozních nákladů u busů 12.8m, 15m, 18m je větší
- Definice specifických parametrů pro jednotlivé typy (místa k sezení, plocha ke stání) – úpravy vozidel výrobcem vyvolané kvůli specifikaci VŘ
- Omezení při nasazování různých typů vozidel na jednotlivé turnusy

Vozidla – vybavení, ostatní požadavky

Požadavky – odůvodnitelné / pochopitelné / zbytečné?

- nízkopodlažnost vozidel, informační a odbavovací systém
- klimatizace, jednotné barevné provedení vozidel
- zavazadlové koše s pevným dnem, jeden typ autobusu pro celou oblast

Důsledek nevhodných požadavků:

- navýšení pořizovací ceny a provozních nákladů
- omezení prostoru pro dopravce k dalšímu využití vozidla (reklamní plochy, zájezdová doprava)
- možné problémy interoperability – nemají prapůvod ve VŘ

Požadavky na jiné vybavení a služby - informační kanceláře

Problém s vozidly „na dotaci EU“ - JMK

Budoucnost - požadavek na alternativní paliva?

Další nutné předpoklady pro účast

- Předložení referencí – požadavky přiměřené velikosti oblastí
- Bankovní záruka a jistota - oprávněné, ale s problémy:
 - náklady rámcově 30 – 50 tis.
 - administrativní překážky
 - dlouhá doba vyhodnocení VŘ
- Ostatní podmínky (doložení výpisů) – nutné administrativní zlo
- Vlastní analýza a kalkulace VŘ
 - vychází ze vzorových turnusů, JŘ a zkušeností dopravce – úroveň zpracovaných podkladů odráží stav dopravního plánování objednavatele

Složitost a jednoznačnost zadání

- Negativní:
 - Počet doplňujících dotazů jako ukazatel složitosti – odsouvání termínu soutěže, odvolání k ÚOHS
 - „teplotní režim ve vozidle aneb teplotu změříme nejdříve minutu po zavření dveří a nejvýše metr nad zemí“
 - Rychlost vyhodnocení VŘ
 - Možnost vyloučení uchazeče kvůli chybě při zpracování nabídky
- Pozitivní:
 - Dostatečná příprava zadání VŘ - vzorové JŘ a turnusy – pro dopravce zůstává nutnost skloubit s problematikou pracovních režimů, servisu vozidel, tankování, apod.
- Neutrální:
 - Sankce a pokuty – obecně není problém, ale musí být podle jednoznačných pravidel a s „lidským přístupem“ k situacím v reálném provozu

Hodnotící kritérium

- Hlavní kritérium – převládá nabídková cena
- Částečně požadována kvalitativní kritéria (možné problémy):
 - otázka objektivit porovnání a vyhodnocení kritérií
 - zvýhodnění stávajících (místních) dopravců?
 - ekonomicky nejvýhodnější nabídka dle ZVZ
- Ostatní problémy
 - dumpingové ceny - kontext celého kontraktu, inflace
 - účast nabídek od více uchazečů, kteří mají stejného vlastníka
 - VŘ zatím vždy přineslo snížení ceny – pro dopravce negativní, pro objednavatele pozitivní - co udělá objednavatel s ušetřenými penězi?

Změna smlouvy v průběhu zakázky

- Inflační doložky
 - naftová doložka, obecná inflace, mzdová inflace
 - aplikovány na cenu v určitém poměru – otázka jak korespondují s realitou
- Změna km rozsahu smlouvy
 - hlavní mantinely jasné, přesto určitá nejistota
 - těžko predikovatelný dopad na změnu počtu řidičů
 - obecně lze čekat spíše pokles výkonů veř. dopravy
- Jiné mimořádné okolnosti
 - Změna legislativy, pracovní režimy řidičů?

Co tvoří cenu dopravního výkonu?

- $\frac{1}{4}$ PHM – pro všechny dopravce srovnatelné
- $\frac{1}{4}$ mzdy – v rámci ČR ovlivněny zejména regionálně a ostatními pracovními příležitostmi, kolektivními smlouvami
 - v kontextu hrozby ztráty zaměstnání mohou někteří dopravci využít ke snížení mezd
- $\frac{1}{4}$ odpisy vozidel – pořizovací ceny srovnatelné
- $\frac{1}{4}$ ostatní – poplatky, režie provozní a správní, servis, operativa, zisk – manévrovací prostor minimální

A co řidiči?

- Z logiky věci jsou řidiči bez ohledu na VŘ stále potřeba v místě přepravních výkonů
 - ať vyhraje jakýkoliv dopravce, většina řidičů zůstává a pokračuje ve své práci
 - zkušenosti s předáváním mezi dopravci jsou oboustranně pozitivní
 - na jednu stranu jistota práce, na druhou nejistota za jakých podmínek u nového dopravce budou pracovat
- Dopravce musí dodržovat omezení dané zákoníkem práce a předpisy, které určují režimy řízení
 - Na vzorové turnusy a JŘ tak musí aplikovat výše uvedené a navíc zajistit další provozní záležitosti – tankování, servis, střídání
 - Snaha o maximální proběhy brání většímu využití řidičů např. v nepravidelné dopravě

Přístup k infrastruktuře

- Náklady na vjezdy na AN mohou tvořit až několik kč/km!
- Objednavatelé v rámci VŘ většinou neřeší a ponechávají vjezdy jako náklad dopravce
- Ocenit lze ty objednavatele, kteří se alespoň snaží o budování infrastruktury pro veřejnou dopravu (přestupní terminály, informační systémy apod.)
- Negativní příklad – výstupy na zastávkách MHD bez možnosti odstavení vozidla, vztahy město vs. kraj, ...
- Cíl: vjezdy do AN a označnický řešit do budoucna jako otevřenou infrastrukturu s rovným přístupem pro všechny dopravce

Jak to všechno dopadne?

- Scénář 1 – JMK – zakázky ovládly většinou regionální firmy střední velikosti (většina obhájila původně obsluhované oblasti) – potenciál budoucí klidné a férové spolupráce mezi dopravci a objednatelem
- Scénář 2 – Ústecký kraj – zakázky ovládly z většiny velké firmy ze sousedících regionů, původně převažující městské dopravní podniky vypadly zcela ze hry – potenciál sporů město vs. kraj
- Scénář 3 – Liberecký kraj – odvolání na ÚOHS

Možná rizika budoucího vývoje

- Vzájemný boj mezi dopravci – zůstanou jen velcí hráči
- Postupné omezení manévrovacích podmínek pro dopravce do té míry, že se stanou jen poskytovateli vozidel a řidičů
- Riziko snížení mezd řidičů z důvodu nízkých cen

Doporučení objednavatelům

- Základ – znalost fungování stávajícího systému dopravní obslužnosti v regionu a důsledné dopravní plánování
- Zmapovat dobré a špatné postupy ostatních objednavatelů – postupné kroky k definování podmínek VŘ
- Jednoduchost zadání + nevytvářet nesmyslné požadavky
- Zvolit vhodný rozsah oblastí pro otevřenou soutěž uchazečů
- Využít i jiná kritéria než je nabídková cena
- Dostatečná časová rezerva pro průběh VŘ
- Ponechat dopravcům určitý manévrovací prostor
- Ušetřené peníze ve VŘ vrátit do smysluplně do infrastruktury veřejné dopravy, případně její propagace, komunikace s cestující veřejností

Závěrečné poznatky aneb co si jako dopravce uvědomíte

- Nesnažte se počítat náklady do VŘ zcela přesně, v praxi budou reálné náklady stejně vycházet jinak – aneb na nějaký ten výdaj jistě zapomenete
- Zisk a režie kalkulovat už nemusíte - vždy se najde jiný dopravce, který je také nepočítal
- Proč nezkusit soutěžit mimo váš region, když na oblast, kterou dnes obsluhujete se v budoucnu také určitě přihlásí dopravci z jiných regionů
- Přeneste stres se zvládnutím projektu také na vaše dodavatele – ať už jde o stlačení cen nebo tlak na dodržení termínů dodávek
- Nezapomeňte, že již za pár let po úspěšném VŘ se vše bude opakovat

- Úspěšný rozjezd projektu je neocenitelná zkušenost pro rozhodnutí, zda se účastnit dalších VŘ

Vyplatí se to vůbec vyhrát?

- Modelový příklad - kontrakt na 25 vozidel / 10 let
 - Úspěšný dopravce:
 - Investice - nákup busů - 100 mil. Kč
 - 10 let tvrdé práce – operativní řízení, personální práce, péče o techniku, riziko sankcí
 - Výsledek na konci kontraktu – zisk ~ 5 - 10 mil. Kč
 - Neúspěšný dopravce:
 - 10 let poskytování služeb (servis, prodej PHM, vjezdy do AN)
 - Investice – údržba zázemí - 10 mil. Kč
 - Výsledek po 10 letech – zisk ~ 50 - 100 mil. Kč

Děkuji za pozornost

Ing. Richard Latislav
ZDAR, a.s.
latislav@zdar.cz

Přijměte prosím pozvání na večerní akci v areálu ZDAR, a.s.