

## **Reforma autobusowa**

**Wyraź swoją opinię na temat tego, jak operują autobusy w Cambridgeshire i Peterborough**

**Dokument konsultacyjny**

**Niniejsza konsultacja będzie prowadzona od 14 sierpnia do 20 listopada 2024 r.**

## Spis Treści

1.	Wprowadzenie .....	5
	O burmistrzu Cambridgeshire i Peterborough .....	5
	O Połączonym Organie Cambridgeshire i Peterborough .....	5
	Omówienie Dokumentu konsultacyjnego .....	5
	Co obejmuje niniejsza konsultacja? .....	6
	Wymogi prawne .....	6
	O konsultacji .....	7
	Kto może wziąć udział? .....	7
	Jak mogę odpowiedzieć? .....	7
	Pytania konsultacyjne .....	7
	Skąd mogę zdobyć informacje? .....	8
	Dostęp i informacje kontaktowe .....	8
	Co się zdarzy następnie? .....	8
2.	Jak obecnie operują autobusy .....	9
3.	Omówienie .....	10
4.	Wprowadzenie do Ewaluacji .....	11
	Czym jest reforma autobusowa? .....	11
	Czym jest Franczyza? .....	11
	Czym jest Wzmocnione Partnerstwo? .....	11
	Dlaczego należy usprawnić usługi autobusowe? .....	12
5.	Projekt Systemu Franczyzowego .....	13
	Scenariusze .....	13
	Ile kosztowałoby Połączony Organ wprowadzenie Projektu Systemu Franczyzowego? .....	14
6.	Krótsze Podsumowanie Ewaluacji .....	15
	Podsumowanie przypadku strategicznego .....	15
	Wprowadzenie .....	15
	Impuls do zmian .....	15
	Cele reformy autobusowej .....	16
	Opcje reformy autobusowej oraz wpływ Połączonego Organu .....	16
	Wnioski przypadku strategicznego .....	17
	Podsumowanie przypadku gospodarczego .....	17
	Wprowadzenie .....	17
	Metody i wyniki .....	17
	Wnioski przypadku gospodarczego .....	19
	Podsumowanie przypadku handlowego .....	19
	Wprowadzenie .....	19
	Franczyza – jak działałyby autobusy .....	20
	Wzmocnione Partnerstwo – jak działałyby autobusy .....	20
	Wnioski przypadku handlowego .....	21
	Podsumowanie przypadku finansowego .....	21
	Wprowadzenie .....	21
	Koszty optymalizacji zasobów .....	21

Wnioski przypadku finansowego .....	22
Podsumowanie przypadku zarządzania .....	22
Wprowadzenie .....	22
Zarządzanie Systemem franczyzowym i Wzmocnionym Partnerstwem .....	22
Ryzyka związane z zarządzaniem .....	23
Wnioski przypadku zarządzania .....	23
Podsumowanie Ewaluacji .....	23
Ocena Wpływu na równość .....	24
Wnioski Krótszego Podsumowania .....	25
7. Dłuższe Podsumowanie Ewaluacji .....	26
Kontekst .....	26
Wprowadzenie do Ewaluacji .....	26
Przypadek strategiczny .....	27
Połączony Organ Cambridgeshire i Peterborough .....	27
Rozwój .....	28
Natężenie ruchu .....	28
Tło polityczne .....	29
Polityki i Plany .....	29
Rola sieci autobusowej .....	32
Lokalne spostrzeżenia .....	32
Wyzwania rynku autobusowego .....	33
Integracja .....	34
Dekarbonizacja floty autobusowej .....	35
Strategia autobusowa Cambridgeshire i Peterborough .....	35
Argumenty przemawiające za zmianą .....	38
Potrzeba interwencji .....	42
Cele systemu .....	43
Możliwości na przyszłość .....	44
Ewaluacja opcji .....	48
Ogólne cele .....	49
Osiągnięcie celów .....	51
Realizacja celów strategii autobusowej .....	53
Wyjątkowe położenie CPCA .....	56
Wnioski przypadku strategicznego .....	57
Przypadek gospodarczy .....	58
Przypadek odniesienia („bezczyność”) .....	58
Wzmocnione Partnerstwo .....	58
Franczyza .....	59
Pożądana i proponowana sieć usług autobusowych .....	59
Podejście modelowania .....	59
Podsumowanie prognozy popytu .....	60
Modelowanie kosztów .....	61
Wpływy .....	61

Ocena stosunku jakości do ceny .....	62
Wnioski przypadku gospodarczego.....	63
Przypadek handlowy .....	63
Obecny rynek autobusowy .....	64
Potencjalna Franczyza.....	67
Potencjalne Wzmocnione Partnerstwo .....	76
Wnioski przypadku handlowego.....	84
Przypadek finansowy.....	85
Wprowadzenie.....	85
Obecne stanowisko.....	86
Przydzielanie środków - Franczyza.....	87
Przydzielanie środków – Wzmocnione Partnerstwo.....	89
Wnioski przypadku finansowego .....	90
Przypadek zarządzania .....	91
Obowiązki CA .....	91
Zdolność CA do zapewnienia ulepszeń usług autobusowych .....	92
Usługi transgraniczne i zezwolenia na usługi.....	98
Wdrożenie.....	99
Zarządzanie i nadzorowanie programem.....	100
Wnioski przypadku zarządzania .....	104
Podsumowanie Ewaluacji.....	105
Przypadek strategiczny .....	105
Przypadek gospodarczy.....	107
Przypadek handlowy.....	108
Przypadek finansowy .....	108
Przypadek zarządzania .....	108
Ocena Wpływu na równość (ang. EqIA) .....	109
Zalecenia .....	110

# 1. Wprowadzenie

- 1.1 Połączony Organ Cambridgeshire i Peterborough uważa, że sposób funkcjonowania lokalnych autobusów musi zostać zmieniony, aby osiągnąć swoje cele na lepsze autobusy w całym rejonie.
- 1.2 Autobusy odgrywają kluczową rolę w Cambridgeshire i Peterborough, pomagając ludziom dotrzeć do miejsc, łącząc nasze społeczności i wspierając naszą ekonomię. Jednak dowody wskazują na to, że pasażerowie stoją przed wieloma wyzwaniami, czego efektem jest fakt, że mniej ludzi decyduje się na podróżowanie autobusem oraz chęć dążenia do poprawy. Sposób, w jaki obecnie działają autobusy, gdzie prywatne firmy decydują, gdzie i jak często operują autobusy, daje Połączonemu Organowi ograniczoną możliwość na zmiany.
- 1.3 Uważamy, że franczyza jest najlepszym sposobem na osiągnięcie potrzebnej zmiany i chcielibyśmy poznać Twoje poglądy na temat tego, co proponujemy. Niniejszy dokument zawiera szczegółowe informacje na temat naszych propozycji i tego, jak możesz się zaangażować i wyrazić swoje opinie. Konsultacja będzie prowadzona od 14 sierpnia do 20 listopada 2024 r.

## O burmistrzu Cambridgeshire i Peterborough

- 1.4 Burmistrz, Nik Johnson, wybrany w bezpośrednich wyborach przez mieszkańców Cambridgeshire i Peterborough, jest przewodniczącym Połączonego Organu. Burmistrz ma szczególne uprawnienia i funkcje, które zostały przekazane z rządu centralnego w ramach porozumienia o decentralizacji regionu, z czego niektóre związane są z transportem. Burmistrz jest uprawniony na mocy ustawy o transporcie z roku 2000, ze zmianami wprowadzonymi przez ustawę o usługach autobusowych (Ustawa), do decydowania o wprowadzeniu Projektu Systemu Franczyzowego.

## O Połączonym Organie Cambridgeshire i Peterborough

- 1.5 Połączony Organ Cambridgeshire i Peterborough zrzesza lokalne władze Cambridgeshire, Peterborough, Fenland, East Cambridgeshire, South Cambridgeshire, Cambridge oraz Huntingdonshire. Współpracując, rozwijamy i dostarczamy polityki, programy i usługi, które bezpośrednio przynoszą korzyści mieszkańcom Cambridgeshire i Peterborough.
- 1.6 Połączony Organ (ang. *Combined Authority – CA*) już dofinansowuje niektóre usługi autobusowe na całym obszarze, zarządza ulgami na programy podróżowania, zapewniając darmowe podróże dla osób starszych i niepełnosprawnych oraz bilet autobusowy Tiger, oferujący bilety autobusowe za 1£ dla młodych osób, oraz jest odpowiedzialny za usprawnienia przystanków autobusowych.

## Omówienie Dokumentu konsultacyjnego

- 1.7 Połączony Organ uważa, że sposób funkcjonowania lokalnych autobusów musi się zmienić, aby ulepszyć lokalny system autobusowy dla naszych społeczności, które na nim polegają. Niniejszy dokument wyjaśnia, dlaczego Połączony Organ proponuje franczyzę, jako sposób na zrealizowanie tego, na podstawie ewaluacji proponowanego programu franchisingu.
- 1.8 Wprowadzenie franczyzy oznaczałoby, że autobusy w regionie będą pod kontrolą Połączonego Organu. Oznacza to, że ustalilibyśmy trasy, częstotliwość, opłaty i ogólne normy dla autobusów w naszym regionie. Niniejszy dokument przedstawia nasz plan na franczyzę w Cambridgeshire i Peterborough (Projekt Systemu Franczyzowego) i to, jak zostanie wprowadzony. Bada on również alternatywne opcje, które oceniliśmy, Wzmocnione Partnerstwo, które uszczegóławia, co więcej może zrobić Połączony Organ, aby polepszyć lokalne autobusy poprzez obecne ramy prawne.
- 1.9 Połączony Organ chce wysłuchać poglądów mieszkańców, organizacji i przedsiębiorstw z całego regionu, na temat tych projektów.
- 1.10 Konsultacja będzie prowadzona od 14 sierpnia do 20 listopada 2024 r.

## Co obejmuje niniejsza konsultacja?

- 1.11 Jest to formalna konsultacja wymagana zgodnie z ustawą o transporcie z 2000 r., z późniejszymi zmianami wprowadzonymi przez ustawę o usługach autobusowych z 2017 r. („Ustawa”) i została przygotowana zgodnie z Ustawą i wspierającą ustawą o usługach autobusowych z 2017 r: Wytyczne Systemu Franczyzowego („Wytyczne”). Pomoże w podjęciu decyzji przez burmistrza Cambridgeshire i Peterborough w sprawie wprowadzenia Projektu Systemu Franczyzowego lub Wzmocnionego Partnerstwa. Dokument konsultacyjny podsumowuje (zarówno w krótkim, jak i długim podsumowaniu) Ewaluację reformy autobusowej (Ewaluacja) przygotowanej przez Połączony Organ zgodnie z ustępem 123B Ustawy (zobacz ustęp 4.8 i 7 Ustawy) oraz zawiera Projekt Systemu Franczyzowego Połączonego Organu, który jest porównywany z tym, jak autobusy operowałyby w ramach Wzmocnionego Partnerstwa w obecnych warunkach.
- 1.12 Dokument konsultacyjny zawiera pytania dotyczące Ewaluacji i treść samego Projektu Systemu Franczyzowego.
- 1.13 Niniejsza konsultacja nie ma na celu uchwycenia poglądów na temat szczególnych problemów działania autobusów, takich jak niezawodność, częstotliwość lub żądania nowych tras. Wszelkie takie ogólne informacje zwrotne, zapytania lub skargi dotyczące autobusów, można złożyć za pośrednictwem strony internetowej Połączonego Organu pod adresem <https://transport.cambridgeshirepeterborough-ca.gov.uk/contact-us/>. Alternatywnie możesz bezpośrednio skontaktować się z przewoźnikami autobusowymi – szczegóły można znaleźć pod adresem: <https://cambridgeshirepeterborough-ca.gov.uk/what-we-deliver/transport/buses/bus-support/>

## Wymogi prawne

- 1.14 Ustęp 123E Ustawy wyjaśnia, co musi uwzględnić Połączony Organ w ramach Dokumentu konsultacyjnego. Następująca tabela przedstawia dane wymogi i gdzie można je znaleźć w niniejszym dokumencie.

Tabela 1-1: Podsumowanie odniesień do punktów dotyczących wymogów prawnych

<b>Wymagania prawne, które powinny być uwzględnione w niniejszym dokumencie konsultacyjnym</b>	<b>Przywołany punkt w Dokumencie konsultacyjnym</b>
Podsumowanie Ewaluacji Projektu Systemu Franczyzowego.	Punkt 6 Krótsze Podsumowanie Punkt 7 Dłuższe Podsumowanie
Obszar, w którym operowałyby Projekt Systemu Franczyzowego i wszelkie podobszary.	Punkt 5 i Załącznik 5 Projektu Systemu Franczyzowego
Opis usług franczyzowych, które Połączony Organ proponuje zapewnić.	Punkt 5 i Załącznik 5 Projektu Systemu Franczyzowego
Opis wszelkich usług lub rodzajów usług, które Połączony Organ proponuje z wyłączeniem przepisu powstałego z Systemu Franczyzowego.	Punkt 5 i Załącznik 5 Projektu Systemu Franczyzowego
Data, kiedy Połączony Organ zaproponuje wprowadzenie systemu franczyzowego, wraz z pierwszą datą lub datami, w których Połączony Organ zaproponuje zawarcie umów z przewoźnikami, celem świadczenia usług franczyzowych.	Punkt 5 i Załącznik 5 Projektu Systemu Franczyzowego
Sugerowany okres lub okresy między wygaśnięciem zawartej umowy przez Połączony Organ a rozpoczęciem świadczenia usług w ramach tej umowy.	Załącznik 5 Projektu Systemu Franczyzowego
Opis proponowanych przez Połączony Organ planów konsultacyjnych przez cały okres obowiązywania Systemu Franczyzowego celem uzyskania opinii w kwestii skuteczności systemu.	Punkt 5 i Załącznik 5 Projektu Systemu Franczyzowego
Oświadczenie o tym, jak Połączony Organ w przeprowadzaniu procesu zaopatrzenia, zamierza umożliwić zaangażowanie małych i średnich przewoźników w udzielaniu usług franczyzowych.	Punkt 5 (podpunkt 5.3) oraz punkt 7 (podpunkty 7.163 – 7.170)
Data, do której należy otrzymać odpowiedzi na konsultację.	Akapity 1.10 i 1.18

- 1.15 Ustawę można zobaczyć pod adresem: [Bus Services Act 2017 \(legislation.gov.uk\)](https://legislation.gov.uk)
- 1.16 Wytyczne można zobaczyć pod adresem: [Setting up a bus franchising scheme - GOV.UK \(www.gov.uk\)](https://www.gov.uk)

## O konsultacji

- 1.17 Następująca część objaśnia, kto może wziąć udział, jak odpowiadać, pytania konsultacyjne, gdzie znaleźć więcej informacji i informacje o dostępie.
- 1.18 Termin udzielenia odpowiedzi upływa 20 listopada 2024 r. Jeśli chcesz wyrazić swoją opinię, upewnij się, że udzielisz odpowiedzi na pytania przed tym dniem.

### Kto może wziąć udział?

- 1.19 Ta konsultacja jest otwarta dla wszystkich osób fizycznych lub organizacji. Chcemy usłyszeć o Twoich poglądach, niezależnie od tego, czy obecnie korzystasz z autobusów, czy nie. Możesz udzielać odpowiedzi jako obywatel lub w charakterze urzędowym, na przykład, jako członek parlamentu, ustawowy organ konsultacyjny lub przedstawiciel przedsiębiorstwa.
- 1.20 Bądź świadomy tego, że jeśli odpowiadasz w charakterze urzędowym, Twoje odpowiedzi zostaną opublikowane. Decydenci będą mieli dostęp do wszystkich odpowiedzi podczas i po zamknięciu okresu konsultacyjnego. Odpowiedzi obywateli pozostaną anonimowe.

### Jak mogę odpowiedzieć?

- 1.21 Konsultacja jest otwarta między 14 sierpnia a 20 listopada 2024 r.
- 1.22 Szukamy opinii na temat Ewaluacji oraz Projektu Systemu Franczyzowego i sugerujemy dwa kroki:
- Krok 1: Przeczytaj informacje zawarte w niniejszym Dokumentie konsultacyjnym.
- Krok 2: Powiedz nam, co myślisz, wypełniając kwestionariusz lub alternatywnie wysyłając nam swoje odpowiedzi w wiadomości e-mail lub liście.
- 1.23 Zwróć uwagę, że odpowiedzi, które nie wchodzą w zakres konsultacji nie będą rozważane, a wyłącznie zawarte w analizie konsultacji w zakresie, w jakim uważa się to za istotne.

## Pytania konsultacyjne

- 1.24 Powstały dwa warianty kwestionariusza konsultacyjnego – krótszy i dłuższy wariant. Możesz wypełnić dowolny kwestionariusz - nie musisz odpowiadać na wszystkie pytania. Obydwa warianty kwestionariusza są dostępne w **Załączniku 1**.
- 1.25 Krótki wariant zawiera 10 pytań, które zostały określone w punkcie 6 (Krótsze Podsumowanie). Pytania te skupiają się na głównych obszarach omówionych w niniejszym Dokumentie konsultacyjnym. Jeśli zdecydujesz się na wypełnienie tego kwestionariusza, wszystkie istotne informacje powinieneś znaleźć w Krótszym Podsumowaniu i nie musisz czytać całego dokumentu.
- 1.26 Długa wersja zawiera 31 pytań, które zostały określone w Dłuższym Podsumowaniu, przedstawionym w punkcie 7. Pełna lista pytań dwóch podsumowań jest zawarta w **Załączniku 1**. Długi wariant może być bardziej stosowny dla respondentów, którzy posiadają dobry poziom wiedzy i udział w rynku autobusowym, ponieważ zawiera on więcej pytań, z czego niektóre są bardziej złożone. Jeśli odpowiadasz na niniejszy kwestionariusz, możesz chcieć zapoznać się z pełnym dokumentem Ewaluacji, jak i również z Dłuższym Podsumowaniem.
- 1.27 Pytania dla niniejszej konsultacji zostały przygotowane zgodnie z wymogami Ustawy. Odpowiedzi zostaną przetworzone i przeanalizowane przez Połączony Organ oraz zostaną udostępnione Walnut Unlimited i Westco Communications Ltd. Stosowne polityki prywatności możesz zobaczyć pod adresem: <https://cpca-yourvoice.co.uk.co.uk/wp-content/uploads/2024/08/Privacy-notice.pdf>

## Skąd mogę zdobyć informacje?

- 1.28 Konsultacja szczegółowo opisuje Ewaluację, Projekt Systemu Franczyzowego oraz Ocenę Wpływu na równość, a wszystkie z nich można przeczytać w całości pod adresem <https://cpca-yourvoice.co.uk/bus-franchising-consultation/>
- 1.29 Niniejszy dokument zawiera wszystkie informacje, których potrzebujesz, aby odpowiedzieć na pytania konsultacyjne. Więcej informacji można znaleźć w załącznikach:

**Załącznik 1** – Pytania konsultacyjne – wariant krótki i długi

**Załącznik 2** – Miejsca, gdzie można zobaczyć Dokument konsultacyjny

**Załącznik 3** – Raport poświadczający niezależnego biegłego rewidenta

**Załącznik 4** – Odpowiedź Połączonego Organu na obserwacje niezależnego rewidenta

**Załącznik 5** – Projekt Systemu Franczyzowego

**Załącznik 6** – Ocena Wpływu na równość

## Dostęp i informacje kontaktowe

- 1.30 Jeśli masz jakiegokolwiek pytania, chciałbyś udzielić odpowiedzi w inny sposób lub potrzebujesz materiału konsultacyjnego w innym formacie, możesz skontaktować się z nami w następujący sposób:

Adres e-mail: [consultations@cambridgeshirepeterborough-ca.gov.uk](mailto:consultations@cambridgeshirepeterborough-ca.gov.uk)

Numer telefonu: (+44) 1480 277180

Adres: Cambridgeshire & Peterborough Combined Authority, Bus Franchising Consultation

2nd Floor, Pathfinder House, St Mary's Street, Huntingdon, Cambs, PE29 3TN

## Co się zdarzy następnie?

- 1.31 Wszystkie odpowiedzi otrzyma i przetworzy Połączony Organ i zostaną one przeanalizowane w ramach procesu konsultacyjnego. Zostanie sporządzony raport konsultacyjny, który przedstawi wnioski.
- 1.32 Z chwilą uwzględnienia wniosków przez Połączony Organ i Burmistrza, Połączony Organ opublikuje raport, przedstawiając swoją odpowiedź na konsultację i decyzję burmistrza w kwestii wprowadzenia Projektu Systemu Franczyzowego, wymaganego zgodnie z Ustawą.
- 1.33 Proponowana data decyzji to obecnie środa 22 stycznia 2025 r. Jednakże niniejsza data może ulec zmianie, w zależności od postępu i wyniku konsultacji, jak i również innych kwestii związanych z działalnością Połączonego Organu.
- 1.34 Z chwilą zamknięcia konsultacji Ustawa dopuszcza wprowadzenie zmian przez Połączony Organ w Projekcie Systemu Franczyzowego. Może to oznaczać, że modyfikacje, które odzwierciedlają najnowsze zmiany w autobusach w okolicy (w tym w sieci autobusowej) lub zmiany odzwierciedlające odpowiedzi konsultacyjne są wprowadzane do Projektu Systemu Franczyzowego.



## 2. Jak obecnie operują autobusy

- 2.1 Autobusy to najczęściej wybierana forma transportu publicznego w Cambridgeshire i Peterborough, gdzie w latach 2022/23 obyło się ponad 24 miliony przejazdów autobusem.<sup>1</sup> Jednakże nastąpił długoterminowy spadek podróży pasażerskich, a przemysł autobusowy stoi w obliczu wielu wyzwań.
- 2.2 Od roku 1986 w Anglii doszło do deregulacji usług autobusowych, z wyłączeniem Londynu, gdzie deregulacja występuje od roku 1984, a w Greater Manchester od września 2023. Oznacza to, że autobusy są głównie obsługiwane przez prywatnych przewoźników.
- 2.3 W Cambridgeshire i Peterborough istnieje wielu różnych przewoźników autobusowych. Około 88% dystansu autobusowego jest obsługiwane na zasadach handlowych przez przewoźników, którzy mają kontrolę nad swoimi trasami, rozkładami jazdy, opcjami biletów, taryfami, częstotliwością i normami usług. Przewoźnicy autobusowi otrzymują przychód z taryf pasażerskich. Zachowują oni nie tylko zyski, ale mają również niezależność handlową w decydowaniu o tym, jak inwestować na nowo, aby wspierać bieżące operowanie autobusów. Przewoźnicy autobusowi posiadają lub wynajmują i przechowują własne pojazdy, oraz są odpowiedzialni za zatrudnianie kierowców i zapewnienie świadczenia usług autobusowych na co dzień.
- 2.4 Przewoźnicy autobusowi są odpowiedzialni za zarejestrowanie usług autobusowych u Komisarza z wydziału ruchu drogowego, który również udziela przewoźnikom licencji na operowanie autobusami. Komisarzowi z wydziału ruchu drogowego przysługują uprawnienia wykonawcze do podejmowania działań przeciwko powoźnikom autobusowym, którzy stwarzają zagrożenie dla bezpieczeństwa ruchu drogowego lub którzy nie prowadzą niezawodnych, lub punktualnych zarejestrowanych usług autobusowych.
- 2.5 Połączony Organ wspiera lokalne usługi autobusowe na wiele sposobów:
- Opłacając, społecznie niezbędne usługi autobusowe, które w przeciwnym przypadku nie byłyby świadczone przez przewoźników autobusowych.
  - Będąc odpowiedzialnym za zarządzanie systemem bezpłatnych biletów autobusowych dla osób starszych i niepełnosprawnych (ulgi ustawowe) w ramach angielskiego krajowego programu przejazdów ulgowych (ang. *National Concessionary Travel Scheme*).
  - Zapewniając bilet autobusowy Tiger (*Tiger pass*), oferujący bilety autobusowe za 1£ dla młodych osób.
  - Zapewniając wyświetlanie informacji w czasie rzeczywistym i ogólne promowanie korzystania z autobusów.
  - Współpracując z rządem krajowym, aby zagwarantować nowe fundusze dla inwestycji w lokalne autobusy i inne projekty, których celem jest zachęcenie większej ilości osób do podróżowania autobusem.
- 2.6 Obecnie przewoźnicy autobusowi, Połączony Organ i lokalne organy drogowe współpracują, aby ulepszyć funkcjonowanie lokalnych autobusów.
- 2.7 W zgodzie ze strategią „Bus Back Better: National Bus Strategy for England”, wprowadzoną w roku 2021, Połączony Organ opracował kompleksowy plan rozwoju usług autobusowych (ang. *Bus Services Improvement Plan - BSIP*). Ponadto w roku 2023 została przyjęta strategia autobusowa Cambridgeshire i Peterborough, dążąc do znaczącego kroku w kierunku poprawy usług autobusowych w całym regionie. To strategiczne podejście przedstawia nasze zaangażowanie w rewitalizację transportu publicznego, która ma na celu zaspokojenie zmieniających się potrzeb naszych społeczności przy jednoczesnym wspieraniu zrównoważonego i skutecznego operowania autobusów.

---

<sup>1</sup> Departament Transportu Tabela Statystyk Autobusów BUS01e

## 3. Omówienie

- 3.1 Ustawa o transporcie z roku 2000, z późniejszymi zmianami wprowadzonymi przez ustawę o usługach autobusowych z 2017 r. (Ustawa) przyznaje uprawnienia burmistrzowskim połączonym władzom do reformy rynków autobusowych. Połączony Organ Greater Manchester już wprowadza system franczyzowy, a Burmistrzowie regionu Połączonego Organu Liverpool City i Połączonego Organu West Yorkshire również podjęli decyzję, aby zrobić to samo.
- 3.2 Połączony Organ Cambridgeshire i Peterborough przygotował swoją Ewaluację reformy autobusowej (Ewaluacja) oraz rozważył dwie możliwości reformy sposobu, w jaki operują autobusy – Projekt Systemu Franczyzowego oraz system Wzmocnionego Partnerstwa.
- 3.3 Niniejszy Dokument konsultacyjny podsumowuje główne elementy Ewaluacji Projektu Systemu Franczyzowego, które przygotował Połączony Organ zgodnie z ustępem 123B Ustawy.
- 3.4 Ewaluacja:
  - Opisuje, jakie skutki może mieć Projekt Systemu Franczyzowego.
  - Porównuje Projekt Systemu Franczyzowego do Wzmocnionego Partnerstwa (ang. EP)
  - Rozważa, czy Projekt Systemu Franczyzowego przyczyniłby się do polityki Połączonego Organu (oraz polityk sąsiednich władz).
  - Rozważa, w jaki sposób Połączony Organ stworzy i jak będzie prowadził Projekt Systemu Franczyzowego.
  - Rozważa, czy Połączony Organ byłby w stanie opłacić utworzenie i prowadzenie systemu.
  - Rozważa, czy Projekt Systemu Franczyzowego oferuje stosunek jakości do ceny dla sektora publicznego.
  - Rozważa, w jaki sposób Połączony Organ będzie dążył do zabezpieczenia świadczenia usług autobusowych w ramach Projektu Systemu Franczyzowego poprzez lokalne umowy o świadczenie usług (umowy franczyzowe).

## 4. Wprowadzenie do Ewaluacji

- 4.1 Następująca część określa definicje i szczegółowo opisuje Ewaluację.

### Czym jest reforma autobusowa?

- 4.2 Reforma autobusowa to proces zmiany sposobu planowania i operowania autobusów, którego celem jest udoskonalenie usług oraz komfortu podróżowania dla ogólnej korzyści mieszkańców Cambridgeshire i Peterborough. Ustawa określa uprawnienia ustawowe, które są dostępne dla Połączonego Organu do przeprowadzenia reformy autobusowej, w tym powołania Wzmocnionego Partnerstwa i Franczyzy. Te różne możliwości są bardziej szczegółowo opisane w następujących punktach.
- 4.3 W ciągu ostatnich lat Połączony Organ badał reformę autobusową zgodnie z wymaganymi procesami prawnymi.

### Czym jest Franczyza?

- 4.4 Franchising (franczyza) to model prawny, w którym autobusy podlegają kontroli władzy lokalnej, takiej jak Połączony Organ (ang. *Combined Authority*) Cambridgeshire i Peterborough. Model francyzowy funkcjonuje w Londynie od roku 1984 dzięki jednostce Transport for London, a w Greater Manchester został wprowadzony we wrześniu 2023 r.
- 4.5 W ramach franczyzy Połączony Organ ustaliłby trasy, częstotliwość, taryfy i ogólne normy dla autobusów na całym obszarze Cambridgeshire i Peterborough. Istniejący rynek kierowany przez przewoźników autobusów zostałby zastąpiony, a prywatni przewoźnicy autobusów nie byłiby już w stanie samodzielnie decydować, które połączenia prowadzić lub anulować. Tymczasem połączenia autobusowe byłyby planowane przez Połączony Organ, a zarządzane w ramach umów francyzowych, w którym to przypadku przewoźnicy autobusowi licytowałiby się o prowadzenie połączeń za pośrednictwem konkurencyjnego procesu zaopatrzenia zarządzanego przez Połączony Organ. Działalność usług francyzowych byłaby również ściśle monitorowana przez Połączony Organ.
- 4.6 Proces prawny wymagany do przejścia na Franchising ze zderegulowanego rynku handlowego został określony w Ustawie. Ostateczna decyzja, czy wprowadzić franchising, jest uprawnieniem, które należy do burmistrza, w porozumieniu z Połączonym Organem.

### Czym jest Wzmocnione Partnerstwo?

- 4.7 Wzmocnione Partnerstwo (ang. EP) to model prawny, w ramach którego prywatni przewoźnicy autobusowi i władze lokalne sporządzają prawnie wiążący (ustawowy) plan i systemy, które określają wspólną wizję i cele. Podejmują konkretne zobowiązania w kwestii tego, w jaki sposób wspólnie udoskonalą funkcjonowanie lokalnych autobusów, aby osiągnąć te cele. W ramach Wzmocnionego Partnerstwa lokalne usługi autobusowe pozostają własnością prywatną i są prywatnie obsługiwane („deregulowane”), a przewoźnicy autobusowi będą wciąż pobierać przychody z taryf i podejmować niezależne decyzje dotyczące sposobu prowadzenia połączeń autobusowych.
- 4.8 Ustawa i powiązane z nią przepisy określają odsetek przewoźników autobusowych, który musi zgodzić się na plan i program Wzmocnionego Partnerstwa – i wszelkie związane z nim zobowiązania lub obietnice – zanim staną się prawnie wiążące. Jednakże w chwili „stworzenia” planu i systemu Wzmocnionego Partnerstwa, wszyscy przewoźnicy autobusowi muszą być zgodni. Jeśli nie spełnią określonych wymagań, można podjąć wobec nich działania egzekucyjne, w tym anulowanie rejestracji usług przewoźnika autobusowego, który wtedy nie mógłby prowadzić. W ramach EP Komisarz z wydziału ruchu drogowego ma uprawnienia do podejmowania działań egzekucyjnych.

- 4.9 Krajowy rząd wymaga, żeby wszystkie obszary wprowadziły System Franczyzowy lub Wzmocnionego Partnerstwa, celem otrzymania finansowania usług autobusowych. W związku z tym, jeśli Franchising nie zostanie wprowadzony przez Połączony Organ, koniecznym będzie ustanowienie Wzmocnionego Partnerstwa.

### Dlaczego należy usprawnić usługi autobusowe?

- 4.10 Autobusy odgrywają kluczową rolę w Cambridgeshire i Peterborough, łącząc nasze społeczności oraz pomagając podnosić poziom naszej ekonomii. Obecnie każdego roku odbywa się ponad 24 miliony podróży autobusem.<sup>2</sup> Pomimo, że odgrywają tak kluczową rolę, następuje długoterminowy spadek liczby osób podróżujących autobusem, a liczba przejazdów autobusem spadła z 33,7 milionów w latach 2009/10 do 30,3 milionów w latach 2018/19.<sup>3</sup> Dodatkowo wpływ na korzystanie z autobusów miała pandemia Covid-19 i chociaż nastąpiło pewne ożywienie, tendencja spadkowa pozostaje. Wraz ze spadkiem użytkowania sieć autobusowa maleje, a liczba przejechanych mil z czasem spada. Połączony Organ musiał również wnieść większy wkład w świadczenie usług autobusowych. W latach 2019/20 całkowity wydatek na transport publiczny wyniósł 12,3 miliona funtów. Ta kwota wzrosła do 15,6 miliona funtów w latach 2023/24.
- 4.11 Udoskonalenie autobusów jest kluczowym zobowiązaniem Połączonego Organu, jak określono w lokalnym Planie Transportu i łączności Cambridgeshire and Peterborough (ang. LTCP) oraz w Strategii autobusowej. Autobusy pomagają ludziom dostać się do placówek zdrowotnych i rekreacyjnych, możliwości pracy i edukacji oraz zobaczyć się z rodziną i przyjaciółmi. Częstsze korzystanie z autobusów, jako środka transportu jest prostym sposobem na poprawienie jakości powietrza i zmniejszenie szkodliwej emisji dwutlenku węgla w naszym regionie, dzięki zmniejszeniu ilości samochodów na naszych drogach i zmniejszeniu zagęszczenia ruchu.
- 4.12 Naszym celem jest uznanie znaczenia autobusów i potrzeby usług autobusowych w Cambridgeshire i Peterborough. Jest to przedmiotem dalszej analizy w punkcie „Podsumowanie przypadku strategicznego”, począwszy od podpunktu 6.4. Spadek korzystania z autobusów i potrzeba większego wsparcia finansowego ze strony sektora publicznego pokazuje, że sposób, w jaki obecnie funkcjonują autobusy, gdzie prywatni przewoźnicy autobusów mają podstawową kontrolę nad trasami, częstotliwością, taryfami i normami autobusów, nie realizuje naszych celów dotyczących lepszych autobusów w Cambridgeshire i Peterborough i musi się zmienić, aby zaspokoić potrzeby klientów autobusów i osiągnąć nasze strategiczne cele.

---

<sup>2</sup> 24,3 miliony podróży pasażerskich w latach 2022/23

<sup>3</sup> Departament Transportu Tabela Statystyk Autobusów BUS01e

## 5. Projekt Systemu Franczyzowego

- 5.1 Następujący punkt przedstawia Projekt Systemu Franczyzowego, który jest projektem dokumentu i przedmiotem niniejszej konsultacji. Na potrzeby Ewaluacji Połączony Organ musiał określić System Franczyzowy, aby umożliwić porównanie Franczyzy z programem Wzmocnionego Partnerstwa. Dla każdej z dwóch możliwości zostały rozpatrzone różne poziomy inwestycji w usługi autobusowe.
- 5.2 Przewidziany model franchisingu jest inny od tego wprowadzonego w Londynie lub tego niedawno wprowadzonego w Greater Manchester. Zamiast kontrolować i zarządzać wszystkimi aspektami i przyjmować wszystkie ryzyka, Połączony Organ będzie starał się dzielić obowiązki i ryzyko z przewoźnikami, współpracując w celu zdefiniowania i zaprojektowania przepisu oraz zachęcając przewoźników do zwiększenia wykorzystania i czerpania korzyści z rosnących przychodów. Takie podejście można znaleźć w modelach franczyzowych w innych miejscach, takich jak Niderlandy lub Jersey, i jest on bardziej odpowiedni dla potrzeb Cambridgeshire i Peterborough.
- 5.3 W Załączniku 5 można znaleźć kopię Projektu Systemu Franczyzowego. Podsumowując, oznaczałoby to, że:
- Franchising objąłby cały obszar Cambridgeshire i Peterborough.
  - Wszystkie lokalne usługi autobusowe zostałyby zakontraktowane za pośrednictwem franchisingu, inne niż usługi wyłączone z Projektu Systemu Franczyzowego oraz usługi podlegające systemowi zezwoleń na ulgi. Proponowane usługi franczyzowe i te proponowane do wyłączenia z niej zostały wymienione w Aneksach Projektu Systemu Franczyzowego w Załączniku 5.
  - Projekt Systemu Franczyzowego zostanie utworzony w chwili podjęcia decyzji o przystąpieniu do franchisingu, co na chwilę obecną szacuje się na 22 stycznia 2025 r. Może to jednak ulec zmianie.
  - Proponuje się, aby umowy franczyzowe zostały po raz pierwszy zawarte w roku 2026.
  - Zezwolenia na usługi (pozwalające działać określonym usługom bez objęcia franczyzą) byłyby wymagane w przypadku:
    - Usługi w ruchu międzynarodowym.
    - Usługi, które mają zostać objęte franczyzą, ale wciąż działają jako usługi deregulowane podczas okresu przejściowego oraz takie, które na ten okres nie zostały wyłączone z Systemu Franczyzowego.
    - Wszelkie inne usługi, które zostały określone przez przewoźników, które nie wpływają niekorzystnie na usługi objęte franczyzą i które nie są całkowicie wyłączone z Projektu Systemu Franczyzowego.
  - Zanim wszystkie usługi autobusowe w Cambridgeshire i Peterborough zostaną objęte franczyzą, nastąpi okres przejściowy, który potrwa od 2 do 3 lat.
  - Przewoźnicy autobusowi będą wciąż odpowiedzialni za zapewnienie zajezdni autobusowych i stosownych autobusów zgodnie ze specyfikacjami usług określonymi przez Połączony Organ, przy czym Organ chce również zapewnić dwie dodatkowe zajezdnie – jedną na obszarze Peterborough i jedną na obszarze Cambridge.
  - Umowy byłyby zawierane w pakietach o różnych rozmiarach, aby pobudzić konkurencję i pomóc małym i średnim przewoźnikom autobusowym konkurować o umowy.

### Scenariusze

- 5.4 Niniejsza Ewaluacja rozpoczęła się od sześciu scenariuszy, rozpatrywanych na poziomie strategicznym, zgodnie z którym dwa modele realizacji (Franchising i Wzmocnione Partnerstwo – EP) zostały ocenione na podstawie trzech poziomów inwestycji – niskiego, średniego i wysokiego. Po wstępnej realizacji dokładnego zbadania, dwie możliwości zostały zaproponowane do pełniejszej ewaluacji: franchising i EP, obie o średnim poziomie inwestycji.
- 5.5 Sześć scenariuszy rozpatrzono pod kątem ich ogólnej wykonalności. W przypadku niskiego poziomu inwestycji Franchising nie przynosiłby pożytku, ponieważ zwiększałby koszty i zagrożenia dla Połączonego Organu, nie osiągając strategicznych korzyści z ulepszenia sieci. W związku z czym ta możliwość nie była dalej rozpatrywana. Jeśli możliwym scenariuszem byłaby niska inwestycja, nie byłoby potrzeby na powołanie EP.

- 5.6 W przypadku wysokiego poziomu inwestycji bardziej prawdopodobne jest, że Połączony Organ będzie chciał sprawować większą kontrolę nad rozmieszczeniem funduszy, aby zagwarantować osiągnięcie celów; wykluczyłoby to wprowadzenie EP. Jednak w tej chwili jest mało prawdopodobne, aby inwestycja na wysokim poziomie była przystępna cenowo, więc odrzucono tę opcję. W związku z tym stwierdzono, że najbardziej prawdopodobnymi i praktycznymi scenariuszami były:
- Średniego poziomu inwestycje z EP (około 10 milionów funtów lokaty kapitału, plus 600 000£ rocznie na koszty bieżące oraz dodatkowe wsparcie na usługi autobusowe od 7,5 miliona funtów w pierwszym roku).
  - Średniego poziomu inwestycje z Francyzą (około 41 milionów funtów lokaty kapitału, plus 1,4£ rocznie na koszty bieżące oraz dodatkowe wsparcie na usługi autobusowe od 8,5 miliona funtów w pierwszym roku).

### Ile kosztowałoby Połączony Organ wprowadzenie Projektu Systemu Francyzowego?

- 5.7 Przejście na Franchising wymagałoby początkowej, jednorazowej inwestycji ze strony Połączonego Organu szacowanej na 1,42 miliona funtów przez okres od 3 do 4 lat (koszty przejściowe). Kwota ta obejmuje między innymi opłaty konsultacyjne, prawne i zaopatrzeniowe. Wystąpiłyby również dodatkowe koszty personelu kwoty 1 miliona funtów rocznie oraz koszty IT kwoty 0,5 miliona funtów rocznie.
- 5.8 Koszty przejściowe i zarządzania nie kwalifikowałyby się do pożyczek w sektorze publicznym i zakłada się, że będą one finansowe z rezerwy kapitałowej Połączonego Organu lub innych źródeł finansowania dochodów. Oprócz kosztów początkowych na wprowadzenie franczyzy, źródła finansowania na stałą realizację Projektu Systemu Francyzowego uwzględniają:
- Przychody z biletów – pieniądze zebrane od pasażerów uiszczających opłatę za bilety.
  - Opłaty transportowe – istniejący fundusz składający się ze składek ustawodawczych władz lokalnych.
  - Podatek lokalny – finansowanie pozyskane z opłaty podatników lokalnych w całym obszarze Połączonego Organu.
  - Fundusze rządowe – obejmuje to finansowanie, które otrzymuje Połączony Organ na świadczenie naszego planu BSIP oraz finansowanie bezemisyjnych autobusów.
  - Dotacja dla przewoźników usług autobusowych – dotacja rządowa wypłacona przewoźnikom kwalifikujących się usług autobusowych i organizacjom transportu społecznego, aby pomóc im odzyskać część kosztów paliwa.

## 6. Krótsze Podsumowanie Ewaluacji

- 6.1 Wymagania Ewaluacji zostały określone przez prawo i zawierają następujące informacje:
- **Przypadek strategiczny** – bada, dlaczego autobusy w Cambridgeshire i Peterborough wymagają reformy i czy rozważane opcje (Projekt Systemu Franczyzowego oraz Wzmocnione Partnerstwo) pomogą nam osiągnąć nasze cele dotyczące lepszych autobusów.
  - **Przypadek gospodarczy** – bierze pod uwagę szersze korzyści gospodarcze i społeczne każdej opcji i czy oferują one stosunek jakości do ceny.
  - **Przypadek handlowy** – bada, jakie mogą być porozumienia handlowe każdej opcji i ocenia je pod kątem celów gospodarczych.
  - **Przypadek finansowy** – ocenia, czy opcje są przystępne cenowo na podstawie dostępnych funduszy.
  - **Przypadek zarządzania** – bierze pod uwagę praktyczne aspekty sposobu realizowania opcji przez Połączony Organ, w tym wymagane ryzyko i źródła.
- 6.2 Każdy z tych przypadków uwzględnia skutki funkcjonowania sieci autobusowej w ramach Wzmocnionego Partnerstwa lub Franczyzy. Obie opcje zostały rozpatrzone w scenariuszu średniego poziomu inwestycji. Oznacza to, że założono, że byłyby możliwe pewne dodatkowe inwestycje wykraczające poza kwoty obecnie przeznaczane na sieć autobusową.
- 6.3 Informacje zawarte w niniejszym Krótszym Podsumowaniu powinny dostarczyć Ci pełnej wiedzy, której potrzebujesz do wypełnienia krótkiego kwestionariusza. Jednakże możesz chcieć przeczytać pełny dokument Ewaluacji, który jest dostępny pod adresem <https://cpca-yourvoice.co.uk/bus-franchising-consultation/>

### Podsumowanie przypadku strategicznego

#### Wprowadzenie

- 6.4 Przypadek strategiczny określa powody, dla których wymagana jest reforma autobusowa. Nakreśla wyzwania obecnego sposobu funkcjonowania autobusów i ocenia Projekt Systemu Franczyzowego i Wzmocnione Partnerstwo pod kątem założeń reformy autobusowej i czy dane opcje lepiej zrealizują cele określone przez strategię autobusową Połączonego Organu.

#### Impuls do zmian

- 6.5 Autobusy odgrywają kluczową rolę w systemie transportowym. Jednakże rynek doświadcza długoterminowej tendencji spadkowej korzystania z autobusów oraz zmniejszenia wielkości sieci autobusowej. Konieczne było zwiększenie finansowania sektora publicznego w celu utrzymania i rozwoju usług.
- 6.6 Obecny system podkreśla szereg wyzwań:
- Ulepszenie sieci – trasy autobusowe nie zawsze uwzględniają to, gdzie i kiedy ludzie ich potrzebują lub chcą. Niektóre usługi autobusowe nie są wykonalne finansowo bez finansowania z sektora publicznego.
  - Taryfy i bilety – każdy przewoźnik autobusowy ustala swoje własne taryfy i produkty biletowe, co powoduje powstawanie ogólnej niejasnej sytuacji oraz niemożność korzystania z tego samego biletu na podróż w ramach usług różnych przewoźników.
  - Floty autobusowe – znaczny koszt kapitałowy autobusów o niskiej i zerowej emisji stanowi obecnie barierę dla wymiany floty bez interwencji sektora publicznego.
  - Doświadczenie klientów – doświadczenie użytkownika w całej sieci różni się i nie ma jednego punktu kontaktu w celu uzyskania informacji dla klienta lub udzielenia opinii.
  - Finansowanie – obecnie nacisk kładziony jest na rentowność usług, a nie na realizację szerszych celów społecznych, gospodarczych i środowiskowych.

#### Pytanie K1

Czy masz jakieś uwagi na temat tego, jak dobrze działają obecnie usługi autobusowe w Cambridgeshire i Peterborough?

## Cele reformy autobusowej

6.7 Przypadek strategiczny podkreśla potrzebę zmiany w celu osiągnięcia szerszych celów strategicznych, w tym tych określonych w strategii autobusowej Cambridgeshire i Peterborough. W szczególności istnieje potrzeba stopniowej poprawy sieci autobusowej, aby pomóc osiągnąć cele zmniejszenia dystansu przejechanego samochodem o 15% i podwojenia dystansu przejechanego autobusem do roku 2030.

6.8 Celami reformy autobusowej są:

- Maksymalizacja zdolności Połączonego Organu do jak najszybszego osiągnięcia znacznie wzmocnionej i zjednoczonej sieci autobusowej.
- Maksymalizacja wkładu usług autobusowych w osiągnięcie szeregu szerszych założeń i celów gospodarczych, społecznych i środowiskowych.
- Maksymalizacja korzyści dla użytkowników autobusów poprzez koordynację usług, zintegrowany system biletowy, stabilność usług oraz sposób, w jaki udzielane są informacje.
- Maksymalizacja stosunku jakości do ceny oraz korzyści z inwestycji w sieć autobusową.

6.9 Ogólna wizja strategii autobusowej zostanie spełniona poprzez realizację niniejszych celów:

***Wizją strategii jest kompleksowa sieć usług autobusowych na terenie Cambridgeshire i Peterborough, którą mieszkańcy uznają za dogodną, łatwą w użyciu, niezawodną oraz z dobrym stosunkiem jakości do ceny, taką która jest integracyjna i oferuje realną alternatywę dla samochodu.***

## Opcje reformy autobusowej oraz wpływ Połączonego Organu

6.10 Krajowa strategia autobusowa z 2021 r. określiła wymóg dla wszystkich lokalnych organów ds. transportu ustanowienia Wzmocnionego Partnerstwa (z wyjątkiem Połączonych Organów Burmistrza, które już rozpoczęły ustawowy proces rozważania franczyzy), aby nadal uzyskiwać dostęp do finansowania rządu centralnego.

6.11 Zatem przypadek strategiczny ocenia dwie dostępne opcje dla Połączonego Organu – Franczyzę i Wzmocnione Partnerstwo – oraz rozważa, w jaki sposób rozwiązałyby one podkreślone wyzwania i osiągnęły wyznaczone cele. Każda opcja rozważa różne scenariusze finansowania.

6.12 Zgodnie z Projektem Systemu Franczyzowego Połączony Organ miałby kontrolę nad planowaniem i świadczeniem sieci autobusowej. Z kolei Wzmocnione Partnerstwo wymagałoby bliskiej współpracy między władzami i przewoźnikami autobusowymi, a w drodze negocjacji musieliby zobowiązać się do świadczenia usług na uzgodnionych poziomach.

Tabela 6-1: Różnice pomiędzy Wzmocnionym Partnerstwem a Franczyzą

Wzmocnione Partnerstwo	Franczyza
Kontrola wyłącznie nad obsługiwanymi usługami; pewien wpływ na szerszą sieć (np. równomierne rozłożenie godzin odjazdu)	Kontrola wszystkich usług – tras, częstotliwości, numerów tras
Negocjowanie standardów dla usług/pojazdów	Ustalone standardy dla usług/pojazdów
Negocjowany branding sieci, ciągłe uznawanie poszczególnych przewoźników	Obowiązkowy branding sieci. Wspólne barwy/branding
Ustalone stawki wyłącznie za świadczone usługi i możliwości dla ukierunkowanych zniżek	Ustalone taryfy dla wszystkich usług i ogólne zniżki taryfowe
Negocjowanie biletów na wielu przewoźników	Bilety na wielu przewoźników i pojedyncza gama produktów
Brak dotowania wzajemnego między usługami	Rentowne usługi mogą dotować inne
Możliwość pociągnięcia przewoźników do odpowiedzialności za niespełnienie wymagań	Pociągnięcie przewoźników do odpowiedzialności za niespełnienie wymagań



Partnerstwo/wynegocjowane podejście do zarządzania siecią	Scentralizowane podejście do planowania i zarządzania siecią
Wspólna odpowiedzialność i zasoby	Zwiększona odpowiedzialność i zasoby dla lokalnego organu ds. transportu

## Wnioski przypadku strategicznego

- 6.13 Rozbudowanie sieci z lepszą łącznością i dostępnością można osiągnąć zarówno w ramach Wzmocnionego Partnerstwa, jak i Franczyzy. Jednakże Franczyza zapewniłaby Połączonemu Organowi większą kontrolę i wpływ na formę i stabilność sieci oraz przedstawiłaby możliwość zapewnienia połączeń i wspólnych taryf i biletów autobusowych.
- 6.14 Realizacja pełnej przewidywanej zmiany zajęłaby podobny czas w ramach Wzmocnionego Partnerstwa, jak i Franczyzy. W ramach Wzmocnionego Partnerstwa realizacja zmiany zależałaby od negocjacji z przewoźnikami, co przy niektórych ambitniejszych wymogach, mogłoby trwać dłuższy okres (a w niektórych przypadkach mogłoby zupełnie nie zostać osiągnięta). Jednak zmiany mogłyby być wprowadzane stopniowo, jak i kiedy zostaną uzgodnione, aniżeli za jednym razem, jak byłoby to w przypadku Franczyzy. W przypadku Franczyzy Połączony Organ mógłby narzucać terminy i zapewniać realizację, pod warunkiem dostępności wystarczających zasobów.
- 6.15 Ogólnie rzecz biorąc, z przypadku strategicznego wynika, że Franczyza zapewniłaby więcej korzyści względem Wzmocnionego Partnerstwa.

### Pytanie K2

Przypadek strategiczny określa, że przeprowadzenie reformy rynku autobusowego jest odpowiednią strategią w rozwiązywaniu wyzwań związanych z lokalnym rynkiem autobusowym. Czy masz do tego jakiegokolwiek uwagi?

## Podsumowanie przypadku gospodarczego

### Wprowadzenie

- 6.16 Przypadek gospodarczy bada wpływ ekonomiczny opcji reformy autobusowej oraz stosunek jakości do ceny (ang. VfM) dla Połączonego Organu. Przypadek ocenia różnice pomiędzy opcjami i bazuje na określeniu ilościowym i spieniężeniu korzyści i kosztów.
- 6.17 Przypadek gospodarczy rozważa korzyści dla pasażerów, przewoźników autobusowych, Połączonego Organu i szerszej społeczności obszaru EP oraz Projektu Systemu Franczyzowego, wraz z kosztami na sektor publiczny. Model gospodarczy ocenia względne korzyści i koszty dwóch opcji reformy autobusowej w ciągu 30-letniego okresu oceny.
- 6.18 W scenariuszach średniego poziomu inwestycji poszukiwane byłyby różne ulepszenia usług. Zaliczane są one do trzech głównych kategorii:
- Eksploatacja sieci
    - Poprawa koordynacji usług dla ułatwienia przesiadek i lepszych możliwości podróży (w tym Buspas i usługi kolejowe)
    - Zwiększenie usług o wczesnych godzinach porannych i późnych godzinach wieczornych
    - Zwiększenie częstotliwości połączeń
  - Taryfy i bilety
    - Szeroka gama produktów biletowych jednej sieci
    - Zwiększenie ofert off-bus
    - Większa kontrola nad ustalaniem taryf
  - Obsługa klienta
    - Większy priorytet autobusu, aby przyspieszyć czasy podróży
    - Poprawa w zakresie udzielania informacji

### Metody i wyniki

- 6.19 Przy ocenie wpływów zostały wykorzystane następujące metody:

- Wartość bieżąca netto (ang. NPV) – koszty odjęte od korzyści. Pozytywny wskaźnik NPV oznacza, że opcja ma więcej korzyści w porównaniu do kosztów.
- Wskaźnik efektywności ekonomicznej (ang. BCR) – przeliczany jest, dzieląc korzyści na koszty. Wyższy wskaźnik BCR oznacza, że na każdy wydany funt przez Połączony Organ, osiąga się więcej korzyści.

6.20 Wynik scenariusza średniego poziomu inwestycji w ramach opcji Wzmocnionego Partnerstwa lub Franczyzy został zaprezentowany w przypadku gospodarczym następującej tabeli:

Tabela 6-2: Analiza spieniężenia kosztów i korzyści<sup>4</sup>

Analiza spieniężenia kosztów i korzyści (rok 2010 mln £)	Franczyza	Wzmocnione Partnerstwo
Hałas	0,16	0,11
Lokalna jakość powietrza	-0,11	- 0,14
Gazy cieplarniane	-4,53	- 4,80
Jakość podróży	-	-
Aktywność fizyczna	-	-
Wypadki	2,46	1,75
Wydajność ekonomiczna: Konsumenci (Dojeżdżający)	120,53	83,77
Wydajność ekonomiczna: Konsumenci (Inni)	173,93	116,87
Wydajność ekonomiczna: Użytkownicy i usługodawcy biznesowi	13,73	11,58
Szersze finanse publiczne (przychody z podatków pośrednich)	3,65	3,64

#### OGÓLNY WPŁYW

Obecna wartość korzyści (ang. PVB)	309,82	212,78
Obecna wartość kosztów (ang. PVC)	121,75	89,45
<b>Wartość bieżąca netto (ang. NPV)</b>	<b>188,06</b>	<b>123,32</b>
<b>Wskaźnik efektywności ekonomicznej (ang. BCR)</b>	<b>2,54</b>	<b>2,38</b>

### Wnioski przypadku gospodarczego

- 6.21 Zarówno Wzmocnione Partnerstwo, jak i Franczyza przynoszą korzyści (zarówno pieniężne, jak i niepieniężne) względem efektów społecznych, środowiskowych i gospodarczych. Na dystrybucję tych korzyści może dodatkowo wpływać Połączony Organ, jeśli kontroluje on projektowanie i wdrażanie sieci autobusowej poprzez Franczyzę, aby zapewnić korzyści z inwestycji i ulepszenie skierowane do tych, którzy mają prawdopodobieństwo zyskania największych korzyści.
- 6.22 Pieniężne wyniki tego przypadku gospodarczego pokazują, że inwestowanie w usługi autobusowe stanowi dobry stosunek jakości do ceny.
- 6.23 Przypadek gospodarczy stwierdza, że Franczyza oferuje Połączonemu Organowi więcej korzyści w porównaniu do Wzmocnionego Partnerstwa. Wyniki sugerują, że na każdym poziomie inwestycji Franczyza wypada nieco lepiej pod względem korzyści gospodarczych. Podejście franczyzowe w scenariuszu średniego poziomu inwestycji zapewnia najlepszą wartość bieżącą netto i wskaźnik efektywności ekonomicznej.

#### Pytanie K3

Przypadek gospodarczy określa, że Franczyza oferuje większą wartość dla sektora publicznego niż Wzmocnione Partnerstwo. Czy masz do tego jakiegokolwiek uwagi?

### Podsumowanie przypadku handlowego

#### Wprowadzenie

- 6.24 Przypadek handlowy przedstawia ustalenia handlowe wymagane do funkcjonowania autobusów w ramach każdej opcji reformy autobusowej i rozważa kwestie dotyczące zaopatrzenia i ustaleń umownych, konkurencji rynkowej i ryzyka handlowego.
- 6.25 Połączony Organ wykorzystał sześć celów gospodarczych (czynników sukcesu) do oceny, które odnoszą się do kontroli, wartości, konkurencji i ryzyka:
- **Wpływ sektora publicznego** – Połączony Organ chce zapewnić, że jego inwestycja będzie wspierać zamierzone cele zawiązane z wynikami. Zostanie to osiągnięte za pomocą modelu realizacji, który

<sup>4</sup> Szczegółowe wyjaśnienia dotyczące kategorii korzyści przedstawionych w niniejszej tabeli można znaleźć w TAG UNIT A1.3, Wpływ użytkownika i dostawcy

zapewnia wystarczający wpływ na wyniki sieci autobusowej, aby osiągnąć pożądane cele polityczne i korzyści dla użytkowników.

- **Najlepsza wartość** – Opcja realizacji powinna móc wykazać, w jaki sposób może osiągnąć najlepszą kombinację kosztów i jakości w świadczeniu pożądanej sieci autobusowej, co z kolei przyczyni się do przystępności cenowej dla pasażerów.
- **Konkurencja między przewoźnikami autobusowymi** – Opcja realizacji powinna być handlowo rentowna dla przewoźników oraz pobudzać konkurencję na zasadzie „równych szans” między przewoźnikami. Model powinien umożliwiać zaangażowanie małych i średnich przewoźników, a także nowych podmiotów.
- **Odpowiedni podział ryzyka** – Opcja realizacji powinna rozdzielić ryzyko do sektora publicznego i prywatnego zgodnie z ich zdolnością do zarządzania nim. Podział ryzyka będzie obejmować szereg obszarów, w tym ryzyko przychodów z taryf, ryzyko kosztów operacyjnych, standardy usług i zabezpieczenie zasobów.
- **Łatwość wdrożenia** – Opcja realizacji musi być możliwa do wdrożenia w praktyce i zrównoważona w czasie.
- **Ożywienie i elastyczność** – Opcja realizacji musi umożliwiać Połączonemu Organowi skuteczne zarządzanie siecią, także w okresach dezorganizacji.

6.26 Obecny model handlowy funkcjonowania autobusów w Cambridgeshire i Peterborough opiera się na rynku zderegulowanym, na którym większość ról i obowiązków spoczywa na prywatnych przewoźnikach autobusowych, w tym charakterystyka usług autobusowych i branding, zapewnianie autobusów i zajezdni, ustalanie norm, ustalanie rozkładów jazdy, taryfy i bilety oraz obsługa klienta.

#### Franczyza – jak działałyby autobusy

6.27 Przypadek handlowy rozważa model handlowy Franczyzy, określając sposób, w jaki działałyby autobusy. Zgodnie z Projektem Systemu Franczyzowego istniejący rynek handlowy zostałby zastąpiony, a przewoźnicy autobusowi licytowaliby się o prowadzenie usług autobusowych w drodze konkurencyjnego procesu zaopatrzenia, zarządzanego przez Połączony Organ. Przypadek handlowy zawiera informacje na temat sposobu wdrażania franczyzy w Cambridgeshire i Peterborough, długości umowy franczyzowej oraz procesu zaopatrzenia.

6.28 Aby ułatwić wdrożenie Franczyzy, Połączony Organ pozyskiwałby usługi w ramach szeregu pakietów obszarowych. Zostałyby one podzielone na grupy usług autobusowych, które byłyby pozyskiwane w ramach oddzielnych umów franczyzowych. Umowy miałyby różną wielkość, aby pobudzać konkurencję i umożliwić licytowanie małym i średnim przewoźnikom, jak i również większym przewoźnikom.

6.29 Połączony Organ zamierzałby zamówić pierwszą rundę umów w latach 2025-26. Druga runda zamówień odbyłaby się rok później w celu zakończenia procesu.

6.30 W ramach Franczyzy Połączony Organ przejąłby dodatkowe ryzyka i obowiązki, w tym charakterystykę usług (decydowanie o tym, które linie autobusowe mają funkcjonować), branding, rozkłady jazdy oraz dostarczanie informacji. Przewoźnicy nadal byłiby odpowiedzialni za dostarczanie autobusów i zajezdni, a Połączony Organ zapewniłby dodatkową przestrzeń na zajezdnie.

#### Wzmocnione Partnerstwo – jak działałyby autobusy

6.31 W ramach Wzmocnionego Partnerstwa autobusy nadal będą działać zgodnie z tym samym modelem handlowym, co dotychczas, z pewnymi zmianami w sposobie zarządzania siecią autobusową. Oznacza to, że odpowiedzialność za charakterystykę usług i rozkład jazdy pozostałaby w rękach prywatnych przewoźników autobusowych, którzy również pozostaną odpowiedzialni za zarządzanie ryzykiem związanym z przychodami.

6.32 Model Wzmocnionego Partnerstwa opiera się na negocjacjach i umowach między Połączonym Organem a przewoźnikami w celu rozwinięcia sieci autobusowej, co oznacza, że niektóre interwencje mogą być zagrożone lub opóźnione. Na mocy Wzmocnionego Partnerstwa, Połączony Organ będzie starał się osiągnąć porozumienie w kwestii zmian usług w ramach systemu, aby umożliwić bardziej rutynowe zarządzanie zmianami usług.

## Wnioski przypadku handlowego

- 6.33 Przekazanie handlowe stwierdza, że Franczyza jest korzystna, ponieważ zapewnia Połączonemu Organowi większy wpływ na sieć autobusową, a tym samym większą kontrolę nad wynikami sieci autobusowej i zarządzaniem usługami. Jednakże wiąże się ona z większą liczbą zmian niż w przypadku Wzmocnionego Partnerstwa i wymaga od Połączonego Organu większych zasobów i możliwości wdrażania, ale wiąże się również z większym ryzykiem do zarządzania.

### Pytanie K4

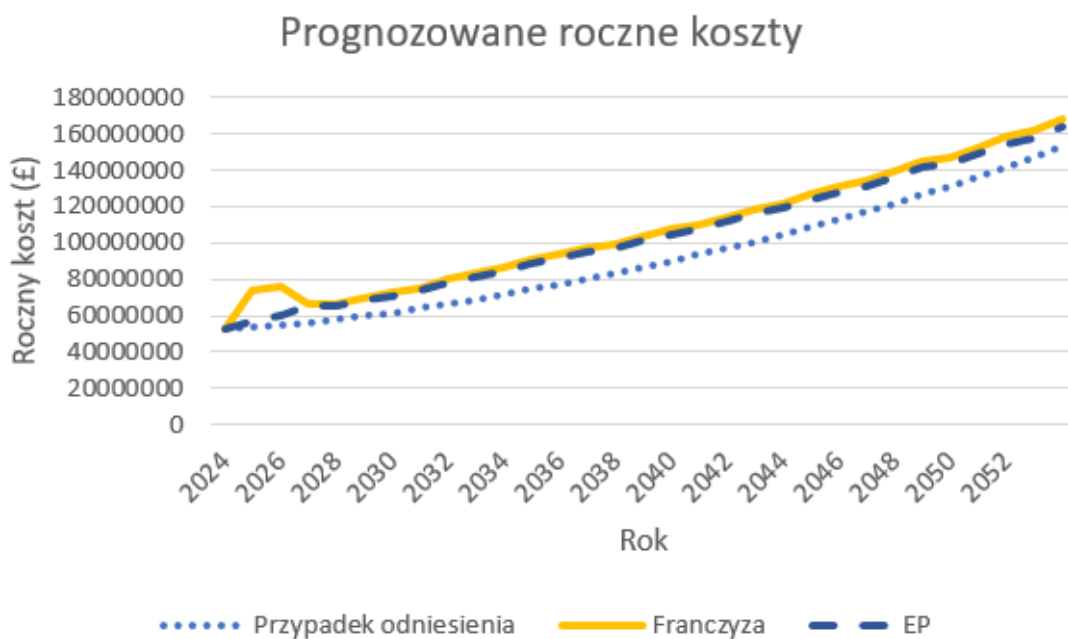
Przekazanie handlowe określa, że Połączony Organ będzie bardziej w stanie osiągnąć swoje cele gospodarcze (czynniki sukcesu) dzięki Franczyzie, w porównaniu do Wzmocnionego Partnerstwa. Czy masz do tego jakiegokolwiek uwagi?

## Podsumowanie przypadku finansowego

### Wprowadzenie

- 6.34 Przekazanie finansowe bierze pod uwagę finansowe skutki Franczyzy lub Wzmocnionego Partnerstwa. Obejmuje to prognozowane przepływy środków pieniężnych w ramach każdej opcji, w celu oceny przystępności cenowej dla Połączonego Organu i potencjalnego ryzyka finansowego. Bierze pod uwagę różne opcje dofinansowania dostępne w celu utrzymania i rozwoju sieci autobusowej.
- 6.35 Modelowanie finansowe uwzględnia różne usprawnienia sieci (opisane w Przekazaniu gospodarczym), co powoduje rosnące koszty w rozpatrywanym 30-letnim okresie oceny, które byłyby wyższe niż w przypadku odniesienia (obecna sytuacja) zarówno dla Franczyzy, jak i EP. Niektóre dodatkowe koszty kapitałowe są również uwzględnione w celu finansowania priorytetowych działań dla autobusów, a w przypadku franczyzy potencjalnego zapewnienia dwóch nowych zajezdni autobusowych (jednej w okolicy Peterborough, a drugiej w okolicy Cambridge), co ułatwiłoby zwiększone zaangażowanie nowych i/lub istniejących przewoźników autobusowych w umowach franczyzowych.
- 6.36 W scenariuszu franczyzy, średni poziom inwestycji umożliwiłby inwestycje w priorytetowe działania dla autobusów, ulepszenia przystanków i wiat autobusowych, wraz z finansowaniem w celu zawarcia nowych lub rozszerzonych umów usług i/lub częstszych usług autobusowych.

Ilustracja 6-1: Prognozowane roczne koszty EP w porównaniu z Franczyzą

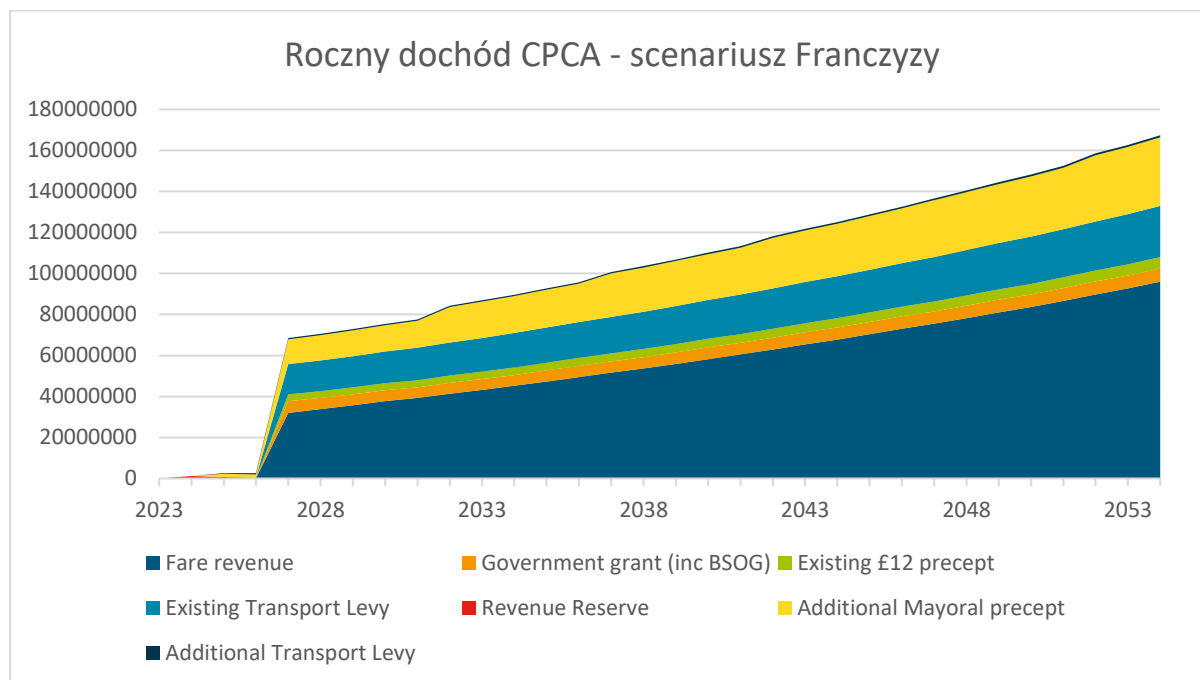


### Koszty optymalizacji zasobów

- 6.37 Obie opcje będą wymagały od Połączonego Organu zwiększenia jego zdolności i możliwości w zakresie kadr i systemów, aby mógł on przejąć większe role i obowiązki. Wywoła to dodatkowe koszty, które będą większe dla Franczyzy, ze względu na większą kontrolę i obowiązki związane z zarządzaniem

przejęte przez Połączony Organ. Poniższy wykres przedstawia różne strumienie finansowania dla Franczyzy.

Ilustracja 6-2: Dochód CPCA według scenariusza franczyzy



### Wnioski przypadku finansowego

- 6.38 W ramach obydwu opcji wymagane będzie dodatkowe wsparcie finansowe w celu realizacji ulepszeń sieci autobusowej. Jednak z biegiem czasu powinny one przynieść wzrost przychodów z biletów autobusowych w miarę wzrostu korzystania z usług.
- 6.39 Przypadek finansowy stwierdza, że biorąc pod uwagę przychody i finansowanie dostępne w ramach każdej opcji, zarówno Franczyza, jak i Wzmocnione Partnerstwo są przystępne cenowo dla Połączonego Organu. Franczyza przyniesie większe korzyści niż Wzmocnione Partnerstwo ze względu na możliwość realizacji większej liczby usprawnień sieci, jednak należy to rozważyć w kontekście zwiększonego ryzyka finansowego dla Połączonego Organu w związku z przyjęciem większej odpowiedzialności za przychody z biletów pasażerskich.

### Pytanie K5

Przypadek finansowy określa, że Franczyza wiąże się z większym ryzykiem finansowym dla Połączonego Organu niż Wzmocnione Partnerstwo, ale zapewnia większą kontrolę, co przekłada się na większe korzyści. Czy masz jakiegokolwiek uwagi na temat podejmowania tego ryzyka przez Połączony Organ?

### Podsumowanie przypadku zarządzania

#### Wprowadzenie

- 6.40 Przypadek zarządzania rozważa czynniki wpływające na wykonalność i trwałość ustaleń w obrębie Połączonego Organu w celu realizowania, monitorowania i oceny opcji realizacji – Franczyzy lub EP. Obejmuje to ustalenia i procesy, które należy wdrożyć, zasoby kadrowe i systemy oraz plany zarządzania przejściem i ryzykiem związanym z przejściem na nowy model świadczenia usług autobusowych.

#### Zarządzanie Systemem francyzyzowym i Wzmocnionym Partnerstwem

- 6.41 Franczyza stworzyłaby nowe i większe obowiązki dla Połączonego Organu, z dodatkowymi zasobami, umiejętnościami i możliwościami wymaganymi w następujących obszarach: projektowanie i eksploatacja sieci autobusowej, ryzyko przychodów, taryfy i bilety, marketing i zarządzanie marką, monitorowanie wyników i relacje z klientami.

- 6.42 Połączony Organ rozpoczął już rozbudowę swojego Zespołu Transportu Publicznego, co stanowiłoby podstawę do dalszego rozwoju, gdyby decyzja o wprowadzeniu Systemu franczyzowego została zatwierdzona. Przypadek zarządzania uznaje, że Zespół będzie potrzebował do 15 nowych stanowisk.
- 6.43 Przejście na sieć franczyzową jest zaprogramowane tak, aby zapewnić pierwsze usługi franczyzowe w ciągu pierwszych ośmiu miesięcy, a sam okres przejścia, od momentu podjęcia decyzji o wprowadzeniu systemu, ma trwać około 3 lat.
- 6.44 Wprowadzenie Wzmocnionego Partnerstwa stworzyłoby również pewne dodatkowe obowiązki dla Połączonego Organu, szczególnie w zakresie zarządzania dyskusjami i negocjacjami z przewoźnikami w celu uzgodnienia zobowiązań oraz większego zaangażowania w sprzedaż biletów, marketing, branding i monitorowanie wyników.
- 6.45 Cele sieci autobusowej mogłyby zostać osiągnięte poprzez EP. Przejście do struktur, aby osiągnąć te cele, byłoby stosunkowo proste z obecnej pozycji. Wprowadzenie planu i systemu EP mogłoby nastąpić w ciągu roku (jeśli uda się osiągnąć porozumienie między Połączonym Organem a przewoźnikami), przy czym system ustalałby różne daty i terminy wprowadzenia zobowiązań i wymagań.
- 6.46 Zespół Transportu Publicznego Połączonego Organu wymagałby pewnej rozbudowy, aby zapewnić pomyślną realizację EP, z możliwymi 8-10 dodatkowymi stanowiskami.
- 6.47 Podczas gdy CA byłby w stanie ustalić warunki Systemu franczyzowego, warunki planu i systemu EP będą musiały zostać wynegocjowane z przewoźnikami. Jeśli nie uda się osiągnąć pełnego porozumienia, projekty zostaną przekazane do mechanizmu sprzeciwu przewoźnika. Nie nastąpi przystąpienie do realizacji EP, jeśli odpowiedni próg poparcia nie zostanie osiągnięty.

#### Ryzyka związane z zarządzaniem

- 6.48 Zarówno Franczyza, jak i Wzmocnione Partnerstwo wiążą się z ryzykiem wdrożenia i przejścia, opartym na potencjalnych kwestiach związanych z czasem, komunikacją i niepewnością. Połączony Organ dysponuje procesami, które pomagają zarządzać i łagodzić te ryzyka.

#### Wnioski przypadku zarządzania

- 6.49 Przypadek zarządzania określa, że obie opcje reformy mogą zostać zrealizowane przez Połączony Organ.
- 6.50 Osiągnięcie celów Połączonego Organu w ramach Wzmocnionego Partnerstwa lub Franczyzy będzie wymagało dodatkowych zasobów i możliwości kadrowych, a także silniejszych struktur zarządzania i organizacyjnych. Niniejsze struktury byłyby bardziej wymagane w ramach Franczyzy ze względu na większą zmianę w zakresie zarządzania i kontroli całej sieci. Jednakże możliwość osiągnięcia bardziej skoordynowanej, płynnej sieci zostałaby zwiększona w ramach Franczyzy, podczas gdy system EP wymagałby więcej czasu i wysiłku w negocjowaniu zmian i wymagań z przewoźnikami.

#### Pytanie K6

Przypadek zarządzania określa, w jaki sposób Połączony Organ zarządzałby siecią autobusową w ramach Franczyzy lub Wzmocnionego Partnerstwa. Czy masz jakiegokolwiek uwagi do tych planów?

#### Podsumowanie Ewaluacji

- 6.51 Połączony Organ musi zreformować swoje podejście do sposobu świadczenia usług autobusowych zgodnie z wymogami Krajowej Strategii Autobusowej. Bezczyność nie jest opcją, więc oznacza to konieczność wprowadzenia Wzmocnionego Partnerstwa lub Franczyzy.
- 6.52 Franczyza oferuje wyraźne korzyści dla Połączonego Organu w osiąganiu swoich celów strategicznych. Miałoby ono pełny wpływ na wyniki i skuteczne realizowanie ulepszeń usług autobusowych dla pasażerów oraz na zmiany w sieci autobusowej, które wspierają realizację szerszych celów politycznych.
- 6.53 Podczas gdy Wzmocnione Partnerstwo jest mniej ryzykowne dla Połączonego Organu, Franczyza ma wyraźną przewagę nad Wzmocnionym Partnerstwem pod względem Przypadku handlowego. Oferuje pewniejszą realizację, z większą pewnością osiągnięcia pożądaných wyników i rezultatów.

- 6.54 W odniesieniu do Przypadku finansowego obie opcje wymagają poważnego wsparcia finansowego w perspektywie długoterminowej, aby zrealizować ambicje i cele Strategii autobusowej Połączonego Organu. Udowodniono, że przypadek franczyzy jest przystępny cenowo i zrównoważony w perspektywie długoterminowej. W przypadku Wzmocnionego Partnerstwa, Połączony Organ musiałby pozyskać dalsze finansowanie, aby zarządzać spadkiem korzystania z sieci autobusowej w perspektywie długoterminowej.
- 6.55 Przypadek zarządzania wykazał, że obie opcje są możliwe do zrealizowania i że obie wymagałyby rozszerzenia zasobów i możliwości Połączonego Organu.
- 6.56 Po przeprowadzeniu Ewaluacji zgodnie z odpowiednimi wymogami ustawy o transporcie i wytycznych Franczyzy, zdaniem Połączonego Organu, strategiczne zalety Franczyzy i zwiększona pewność, jaką ona przynosi względem wyników, w ostatecznym rozrachunku przeważają nad wadą podejmowania znacznego ryzyka finansowego. Na podstawie niniejszej Ewaluacji zaleca się, aby System franczyzowy był preferowaną opcją Połączonego Organu w przypadku reformy autobusowej.

### Ocena Wpływu na równość

- 6.57 Zgodnie z ustawą o równości z roku 2010 Połączony Organ jest zobowiązany do wykonywania swoich funkcji, aby należycie uwzględnić potrzebę:
- Eliminowania bezprawnej dyskryminacji, nękania i prześladowania.
  - Promowania równości szans między osobami, które mają wspólną „cechę chronioną”, a osobami, które jej nie mają.
  - Wspierania dobrych relacji między osobami, które mają wspólną cechę chronioną, a osobami, które jej nie mają.
- 6.58 Połączony Organ przeprowadził Ocenę Wpływu na równość (ang. EqIA), aby zrozumieć wszelki wpływ, jaki Projekt Systemu Franczyzowego mógłby mieć na osoby o cechach chronionych. EqIA można znaleźć w Załączniku 6.
- 6.59 Z EqIA można wyciągnąć wniosek, że Projekt Systemu Franczyzowego miałby pewne pozytywne skutki dla osób o następujących cechach chronionych:
- Wiek (szczególnie osoby młodsze i starsze)
  - Niepełnosprawność (osoby z niepełnosprawnością fizyczną i sensoryczną)
  - Zmiana płci
  - Płeć (szczególnie kobiety)
  - Cięża i macierzyństwo
  - Rasa (pochodzenie etniczne)
  - Religia i wyznania
  - Orientacja seksualna
- 6.60 Niniejszy pozytywny wpływ wynika w dużej mierze ze zdolności Połączonego Organu do zapewnienia większego poziomu spójności klientów w różnych obszarach, które mają wpływ na cechy chronione. Projekt Systemu Franczyzowego mógłby przynieść korzyści, takie jak ulepszenia i spójność informacji dla klientów, normy i dostępność na pokładzie autobusu, bezpieczeństwo przed i w trakcie podróży oraz ceny biletów. Kontrola nad siecią, którą oferuje Projekt Systemu Franczyzowego (np. ustalanie częstotliwości i tras połączeń) może również pomóc rozwiązać pewne kwestie, takie jak bezpieczeństwo i trudne przesiadki, które zostały zidentyfikowane przez EqIA.
- 6.61 Nie zaobserwowano żadnego wpływu lub zaobserwowano neutralny wpływ w odniesieniu do cech chronionych małżeństwa i związku partnerskiego.
- 6.62 EqIA jest dynamicznym dokumentem, więc dalsza wiedza zostanie wprowadzona, a jeśli sporządzony zostanie Projekt Systemu Franczyzowego, EqIA będzie przejrzany po 12 miesiącach wdrożenia.

### Pytanie K7

Ocena Wpływu na równość (ang. EqIA) Połączonego Organu identyfikuje potencjalne skutki Projektu Systemu



Franczyzowego lub Wzmocnionego Partnerstwa na osoby z cechami chronionymi. Czy masz odnośnie do tego jakiegokolwiek uwagi?

## Wnioski Krótszego Podsumowania

- 6.63 Niniejsze Krótsze Podsumowanie przedstawiło kluczowe wnioski z Ewaluacji wykonanej przez Połączony Organ. Zawiera ono informacje na temat Projektu Systemu Franczyzowego i Wzmocnionego Partnerstwa, a także podsumowanie każdego z pięciu elementów przypadków biznesowych i wyciągniętych z nich wniosków. Ponadto zawiera szczegółowe informacje przeprowadzonej oceny EqIA w zakresie Franczyzy i Wzmocnionego Partnerstwa.
- 6.64 Wniosek Ewaluacji określa, że zarówno Franczyza, jak i Wzmocnione Partnerstwo może usprawnić usługi autobusowe w regionie, przy czym System franczyzowy może lepiej zrealizować cele Połączonego Organu dotyczące ulepszonej sieci autobusowej w Cambridgeshire i Peterborough, zapewniając większą pewność i kontrolę w realizacji pożądaných celów.

### Pytanie K8

W jakim stopniu popierasz lub sprzeciwiasz się wprowadzeniu Projektu Systemu Franczyzowego?

Zdecydowanie popieram

Raczej popieram

Nie popieram i nie sprzeciwiam się

Raczej się sprzeciwiam

Zdecydowanie się sprzeciwiam

Nie wiem

### Pytanie K9

Czy są jakieś zmiany, które Twoim zdaniem mogłyby poprawić Projekt Systemu Franczyzowego?

### Pytanie K10

Czy masz jakieś dalsze uwagi?

## 7. Dłuższe Podsumowanie Ewaluacji

### Kontekst

- 7.1 Wymagania Ewaluacji zostały określone przez prawo i zawierają następujące informacje:
- **Przypadek strategiczny** – bada, dlaczego autobusy w Cambridgeshire i Peterborough wymagają reformy i czy rozważane opcje (Projekt Systemu Franczyzowego oraz Wzmocnione Partnerstwo) pomogą nam osiągnąć nasze cele dotyczące lepszych autobusów.
  - **Przypadek gospodarczy** – bierze pod uwagę szersze korzyści gospodarcze i społeczne każdej opcji i czy oferują one stosunek jakości do ceny.
  - **Przypadek handlowy** – bada, jakie mogą być porozumienia handlowe każdej opcji i ocenia je pod kątem celów gospodarczych.
  - **Przypadek finansowy** – ocenia, czy opcje są przystępne cenowo na podstawie dostępnych funduszy.
  - **Przypadek zarządzania** – bierze pod uwagę praktyczne aspekty sposobu realizowania opcji przez Połączony Organ, w tym wymagane ryzyko i źródła.
- 7.2 Każdy z tych przypadków uwzględnia skutki dążenia do zapewnienia i poprawy funkcjonowania usług autobusowych w ramach Wzmocnionego Partnerstwa lub Franczyzy. Obie opcje zostały rozpatrzone w scenariuszu średniego poziomu inwestycji. Oznacza to, że założono, że byłyby możliwe pewne dodatkowe inwestycje wykraczające poza kwoty obecnie przeznaczane na sieć autobusową.
- 7.3 Informacje zawarte w niniejszym Dłuższym Podsumowaniu (Punkt 7 Dokumentu konsultacyjnego) powinny dostarczyć Ci pełnej wiedzy, której potrzebujesz do wypełnienia długiego kwestionariusza. Jednakże możesz również chcieć przeczytać pełny dokument Ewaluacji, który jest dostępny pod adresem <https://cpca-yourvoice.co.uk/bus-franchising-consultation/>

### Wprowadzenie do Ewaluacji

- 7.4 W przypadku gdy organ rozważa utworzenie systemu franczyzowego obejmującego cały lub część swojego obszaru, jest on zobowiązany na mocy ustępu 123B ustawy o transporcie z roku 2000 do przygotowania Ewaluacji projektu systemu.
- 7.5 Połączony Organ Cambridgeshire i Peterborough (CA), w charakterze połączonego organu burmistrza ma prawo rozważyć i wprowadzić franczyzę autobusową, pod warunkiem że zostanie to zrealizowane zgodnie z opublikowanymi wytycznymi. Zgodnie z ustawą o transporcie, CA powiadomiło o zamiarze rozważenia przypadku Projektu Systemu Franczyzowego w zakresie autobusów w maju 2019 r.
- 7.6 CA chce rozważyć Franczyzę jako alternatywę dla istniejącego zderegulowanego rynku autobusowego, ponieważ zapewniłoby to system, w ramach którego organ byłby w stanie określić, które usługi autobusowe będą świadczone na terenie Cambridgeshire i Peterborough, trasy połączeń i z jaką częstotliwością będą kursować, a także ustalić ceny taryf i produktów biletowych.
- 7.7 Ewaluacja obejmuje cały obszar CA i została ona przygotowana zgodnie z wytycznymi ustępu 123B ustawy o transporcie, z uwzględnieniem wytycznych ustawowych wydanych przez Sekretarza Stanu ds. Transportu zatytułowanych „Ustawa o usługach autobusowych z 2017 r. – wytyczne systemu franczyzowego, opublikowanych w marcu 2018 r.” (ang. *The Bus Services Act 2017 – Franchising Scheme Guidance as published in March 2018*).
- 7.8 Ustęp 123B ustawy o transporcie i wytyczne dotyczące franczyzy zalecają, aby Ewaluacja opierała się na modelu biznesowym pięciu przypadków Skarbu Państwa. Ewaluacja powinna identyfikować opcje (franczyza i co najmniej jedna inna), które mają potencjał osiągnięcia celów określonych przez CA. Następnie powinna przeprowadzić szczegółową ewaluację wiodących opcji, aby określić korzyści, skutki i koszty, a także rozważyć, w jakim stopniu każda opcja spełni te cele.

7.9 Model pięciu przypadków Skarbu Państwa wymaga przeprowadzenia następujących ocen:

- **Przypadek strategiczny** wprowadzenia zmian na rynku autobusowym, uwzględniając zakres, w jakim rynek autobusowy przyczynia się do systemu transportowego w danym obszarze, oraz w jaki sposób wpisuje się on w politykę i plany CA, oraz jego strategię autobusową. Ten punkt powinien określać kontekst strategiczny wraz z celami dotyczącymi poprawy usług autobusowych, które są następnie oceniane w świetle różnych opcji.
- **Przypadek gospodarczy** porównuje korzyści i koszty różnych opcji realizacji celów, wykazując stosunek jakości do ceny każdej z nich. Przypadek przedstawia wyniki zadania modelowania dla każdej z opcji dostępnych dla CA i porównuje je ze scenariuszem „bezczywności”. Oznacza to, że różne korzyści każdej opcji są „pieniężne”, zapewniając tym samym wyraźne porównanie pod względem korzyści i równoważnych kosztów.
- **Przypadek handlowy** rozważa, w jakim stopniu CA zapewniłoby ciągłą eksploatację usług autobusowych. Ewaluacja powinna uwzględniać, w jaki sposób usługi byłyby nabywane w sposób konkurencyjny i w jaki sposób proces zaopatrzenia wspierałby zaangażowanie małych i średnich przewoźników.
- **Przypadek finansowy** rozważa konsekwencje finansowe opcji, zarówno w odniesieniu do skutków wprowadzenia porozumień, w tym kosztów przejściowych, jak i bieżącego zarządzania i eksploatacji. Pozwala to CA na ewaluację przystępności cenowej każdej opcji i na upewnienie się, że ma wystarczające źródła dochodu, aby spełnić wymagania dotyczące kapitału i przychodów każdej opcji.
- **Przypadek zarządzania** rozpatruje sposób wdrażania i zarządzania każdą opcją. Określa wszelkie zmiany organizacyjne, w zarządzaniu lub dotyczące ładu, które byłyby wymagane, szczególnie w obrębie CA. Obejmuje to wymagania dotyczące zdolności i kompetencji personelu, wraz ze zmianami systemowymi.

7.10 Ewaluacja została ukończona na podstawie roku bazowego 2023 i najlepszej dostępnej wiedzy w momencie sporządzania.

## Przypadek strategiczny

### Połączony Organ Cambridgeshire i Peterborough

7.11 Cambridgeshire i Peterborough jest domem dla prawie 900 000 osób i obejmuje obszar 3400 km<sup>2</sup>.

7.12 Połączony Organ Cambridgeshire i Peterborough (ang. CPCA), utworzony w roku 2017 składa się z pięciu rad okręgowych (Cambridge, East Cambridgeshire, Fenland, Huntingdonshire oraz South Cambridgeshire), jednolitego organu miasta Peterborough, oraz rady okręgu Cambridgeshire (ang. CCC). Jest to burmistrzowski Połączony Organ (ang. *Mayoral Combined Authority* – MCA).

7.13 MCA współpracuje z radą okręgu Cambridgeshire oraz radą miasta Peterborough (ang. PCC), jako dwa odpowiednie organy drogowe, oraz Partnerstwem Greater Cambridge (ang. GCP), które zapewnia usprawnienia transportowe w całym obszarze Greater Cambridge.

7.14 Cele CA obejmują:

- Podwojenie wielkości lokalnej gospodarki
- Zapewnienie znakomitej i bardzo potrzebnej łączności w zakresie transportu i łączy cyfrowych
- Zapewnienie najbardziej wykwalifikowanego personelu w Wielkiej Brytanii
- Rozwój międzynarodowego uznania dla gospodarki opartej na wiedzy
- Poprawa jakości życia poprzez zainteresowanie się obszarami cierpiącymi na skutek deprivacji

7.15 Misją CA jest uczynienie życia lepszym, zdrowszym i sprawiedliwszym dla wszystkich poprzez napędzanie rozwoju, który jest równomiernie rozłożony i zrównoważony. Istnieje chęć zlikwidowania luki w średniej długości życia i wynagrodzeniach, zwiększenia dostępu do zatrudnienia i edukacji, ochrony środowiska i pobudzenia innowacji. Inwestycje w kwitnące społeczności mają na celu odblokowanie bardziej zrównoważonego rozwoju w całym regionie.

## Rozwój

- 7.16 Cechą charakterystyczną tego obszaru jest to, jak silnie rozwinął się i dalej się rozwija. Rozwój gospodarczy przewyższył zarówno Wschodnią Anglię, jak i Wielką Brytanię w ciągu ostatniej dekady. Rozwój nie był jednak równomierny na całym obszarze.
- 7.17 Skutek pandemii COVID-19 był również nierównomierny w całej gospodarce regionu. Greater Cambridge odnotowało największy spadek między 1. a 4. kwartałem 2020 r. (prawie 10% zmiany wydajności); podczas gdy Huntingdonshire oraz Fenland, których gospodarki skupiały się na sektorach rolniczym i budowlanym, wciąż działały na poziomie zbliżonym do normalnego.<sup>5</sup> Najszybciej nastąpiło ożywienie w Greater Cambridge, a kluczowe statystyki wskazują, że rozwój powrócił do poziomów sprzed pandemii.<sup>6</sup>
- 7.18 Cambridge i Peterborough odnotowały czwarty i piąty najwyższy wzrost populacji w Anglii w spisie ludności w 2021 r.<sup>7</sup> Ten wzrost, przy młodszej demografii w miastach, jest czynnikiem napędzającym rozwój gospodarczy, ponieważ większy odsetek populacji jest w wieku produkcyjnym, wspierając tym samym dynamikę gospodarczą.
- 7.19 Ważną cechą geografii gospodarczej jest popularność miast targowych. Od dawna pełnią funkcję centrów gospodarczych dla lokalnej ludności, zapewniając ważne punkty handlowe. Chociaż względne znaczenie miast targowych, w pewnym stopniu zmalało, ponieważ transport umożliwił większym ośrodkom uzyskanie większej dominacji, nadal odgrywają one kluczową rolę. Mimo że niektóre z nich znajdują się w uścisku zmian, dla ludzi w społecznościach wiejskich, takich jak Fens, pozostają one centralnymi miejscami pracy, zakupów i rozrywki.
- 7.20 Jeśli rozwój gospodarczy ma się utrzymać, nastąpi pogorszenie jakości życia w Cambridge i South Cambridgeshire, chyba że zostanie to zrównoważone poprzez lepszą infrastrukturę, w szczególności transport. Podczas gdy projekty drogowe odgrywają pewną rolę, same w sobie lub w rzeczy samej te, które obejmują również chodzenie i jazdę na rowerze, prawdopodobnie nie będą wystarczające. Skuteczniejsze usługi autobusowe, w tym wykorzystanie uprawnień burmistrza do wprowadzenia nowych sposobów zaopatrzenia i zarządzania usługami autobusowymi, są niezbędne w obszarach, w których inne formy transportu publicznego nie przyniosłyby w żadnym rachunku zysków i korzyści. Dobre usługi autobusowe mogą łączyć uczniów z edukacją i poszerzać możliwości pracy, a także pomagać w niwelowaniu samotności i izolacji wśród osób starszych.

## Natężenie ruchu

- 7.21 Natężenie ruchu jest najczęstszą formą zakłóceń w sieci transportowej regionu, stanowiącą ryzyko dla przyszłego rozwoju i dobrobytu. Średnia prędkość na wszystkich głównych drogach wjazdowych do Cambridge w „godzinach szczytu” wynosi mniej niż 60% prędkości „swobodnego przepływu”, a osoby dojeżdżające do pracy samochodem do Cambridge spędzają średnio jedną czwartą czasu podróży<sup>8</sup> w korkach. Sieć drogowa nie jest odporna. Natężenie ruchu jest szkodliwe zarówno dla użytkowników samochodów, jak i również sieci transportu publicznego. Średnio 20% połączeń autobusowych kursuje z opóźnieniem, w dużej mierze z powodu natężenia ruchu.<sup>9</sup>
- 7.22 Oczekuje się, że przyszły rozwój, przy braku inwestycji transportowych, doprowadzi do pogorszenia natężenia ruchu drogowego. Biorąc pod uwagę, że liczba podróży samochodem w całym obszarze CA ma wzrosnąć o 40% do roku 2031<sup>10</sup>, jeśli nie zostaną podjęte odpowiednie kroki teraz, wkrótce będzie to stanowić poważny hamulec dla rozwoju gospodarczego. Społeczeństwo jest zgodne co do konieczności podjęcia działań, przy czym 66% respondentów, biorących udział w konsultacjach, zgodziło

<sup>5</sup> CPCA (2021 r.) [Assessing the Impact of Covid 19 in Cambridgeshire & Peterborough](#)

<sup>6</sup> GCP (2022 r.) [Employment growth increased as businesses recovered from Covid-19 lockdown, new data shows](#)

<sup>7</sup> ONS (2022 r.) [How the population changed in Peterborough: Census 2021](#)

<sup>8</sup> CPCA (2022 r.) [Draft Local Transport and Connectivity Plan](#)

<sup>9</sup> CPCA (2022 r.) [Draft Local Transport and Connectivity Plan](#)

<sup>10</sup> CPCA Future Mobility Zone for Greater Cambridge, Application to the Department for Transport Future Mobility Zone Fund

się z celem planu lokalnego transportu i łączności (ang. *Local Transport and Connectivity Plan*), zakładającym skrócenie dystansu pokonywanego drogą o 15%.<sup>11</sup>

## Tło polityczne

- 7.23 **Bus Back Better**, Krajowa Strategia Autobusowa dla Anglii, opublikowana w marcu 2021 r.<sup>12</sup>, stanowiła zmianę podejścia do sieci autobusowych po skutkach COVID-19 i spadku poziomu krajowego korzystania z autobusów. Strategia uznała, że istniejący, zderegulowany model realizowania sieci autobusowej niekoniecznie był najbardziej skutecznym i że należy rozważyć alternatywne opcje (Wzmocnione Partnerstwo lub Franczyzę).
- 7.24 Strategia dąży do uzyskania usług autobusowych, które są:
- **Częstsze**, z usługami typu „podejź i jedź” na głównych trasach i usługami transportowymi lub reagującymi na zapotrzebowania miejsc o mniejszej gęstości zaludnienia.
  - **Szybsze i bardziej niezawodne**, z priorytetem autobusowym wszędzie tam, gdzie jest to konieczne i gdzie jest na to miejsce.
  - **Tańsze**, z niższymi, stałymi taryfami w miastach, niższymi taryfami z punktu do punktu w innych miejscach i z dziennym limitem cen wszędzie.
  - **Bardziej kompleksowe**, z nadpodażą na kilku korytarzach zmniejszoną w celu zwiększenia podaży w innych miejscach i lepszymi usługami wieczorami i w weekendy, niekoniecznie w przypadku konwencjonalnych autobusów.
  - **Łatwiejsze do zrozumienia**, z prostszymi trasami, wspólną numeracją, skoordynowanymi terminami zmiany rozkładu jazdy, dobrą reklamą i kompleksowymi informacjami online.
  - **Łatwiejsze w użyciu**, ze wspólnymi biletami, karnetami i dziennymi limitami dla wszystkich przewoźników, prostszymi taryfami, płatnościami bezkontaktowymi i ochroną przystanków autobusowych.
  - **O lepszej integracji** z innymi środkami transportu i ze sobą, w tym więcej przesiadek i integracji autobusowo-kolejowych oraz przesiadek między autobusami.
- 7.25 CA jest ograniczone przez kilka lokalnych organów transportowych, z czego wszystkie odpowiadają za świadczenie oraz utrzymanie usług autobusowych, i mają wspólny interes w lokalnych usługach autobusowych przekraczających granice. Zgodnie z wymogami krajowej strategii autobusowej wszystkie lokalne organy transportowe w 2021 roku opracowały Plan Ulepszenia Usług Autobusowych (ang. BSIP). Trzy sąsiadujące organy BSIP były skuteczne w pozyskiwaniu finansowania z DfT w okresie 3 lat. Pozostałe, takie jak CPCA, otrzymały następnie dofinansowanie przychodów BSIP+ w 2023 r., głównie w celu dalszego wspierania usług autobusowych lub wprowadzenia inicjatyw dotyczących taryf i biletów.
- 7.26 Wszystkie sąsiadujące lokalne władze transportowe odzwierciedlają w swoich planach BSIP cel poprawy usług autobusowych, co stanowi wsparcie dla potrzeby CA ujrzenia skokowej poprawy usług autobusowych. W związku z tym reforma autobusowa i ulepszenia wprowadzone w Cambridgeshire i Peterborough powinny przynieść korzyści w sąsiednich obszarach poprzez ulepszone usługi transgraniczne. Ponadto, ze względu na fakt, że Peterborough i Cambridge są ważnymi punktami centralnymi dla mieszkańców sąsiednich obszarów, wszelkie ulepszenia w dostępie do transportu publicznego byłyby mile widziane.

## Polityki i Plany

- 7.27 Polityka transportowa CA została określona w planie lokalnego transportu i łączności Cambridgeshire i Peterborough (LTCP), przyjętym w 2023 r. Ma ona na celu utworzenie systemu transportowego, który:
- Jest dostępny i skuteczny dla wszystkich.
  - Zwiększa możliwość dostępu do dobrych miejsc pracy, dojazdu na wizyty lekarskie i dostępu do możliwości poprawy szans życiowych.
  - Jest niedrogi w korzystaniu.
  - Rozwiązuje problem zanieczyszczenia, które negatywnie wpływa na jakość życia i zdrowie ludzi.

<sup>11</sup> CPCA (2022 r.) [LTCP Update Newsletter](#)

<sup>12</sup> DfT (2021 r.) [“Bus Back Better”, National Bus Strategy for England](#)

- 7.28 Bezpośrednio odpowiada na ustalenia niezależnej komisji ds. klimatu, zgodnie z którymi emisje pochodzące z transportu w regionie są o 50% wyższe niż średnia w Wielkiej Brytanii, co odzwierciedla wyższy poziom ruchu. W odpowiedzi komisja zaleciła zmniejszenie liczby mil przejechanych samochodem o 15% do roku 2030, opowiadając się za przejściem na transport publiczny i aktywne środki transportu. Uznała, że wymagałoby to znacznie lepszych usług transportu publicznego o większej łączności.
- 7.29 Wizja LTCP dotyczy **sieci transportowej, która zapewnia przyszłość, w której region i jego mieszkańcy mogą dobrze się rozwijać**. Zostanie to osiągnięte poprzez inwestowanie w połączony, system transportu, zużywający energię na poziomie zerowym netto, który jest wysokiej jakości, niezawodny, wygodny, niedrogi, bezpieczny i dostępny dla wszystkich. Lepszy, czystszy transport publiczny zmniejszy korzystanie z samochodów osobowych, a więcej jazdy na rowerze i chodzenia będzie wspierać zarówno zdrowszy tryb życia, jak i bardziej zielony region.
- 7.30 Burmistrz CA widzi **współczucie, społeczność i współpracę** w centrum działań władz na rzecz ludności regionu. Zapewnienie skutecznej sieci autobusowej charakteryzuje się tymi aspektami. Przyczynia się do sprawiedliwszego i równego społeczeństwa, przynosi korzyści wszystkim, łączy ludzi i wymaga współpracy, aby działać wydajnie i skutecznie.
- 7.31 LTCP określa wyraźną potrzebę kompleksowej i doskonałej sieci autobusowej, aby zwalczyć problem uzależnienia od samochodów i zachęcić do przejścia z samochodów na transport publiczny. Dostępny, niedrogi, niezawodny i częsty transport publiczny będzie kluczowym elementem realizacji wizji. Będą potrzebne nowe usługi, aby lepiej łączyć ludzi z miejscami pracy i placówkami.
- 7.32 Potrzebne będą inwestycje na dużą skalę w usługi autobusowe w obszarze Greater Cambridge, gdzie celem jest zmniejszenie poziomu natężenia ruchu w mieście o 10-15% w stosunku do poziomu z roku 2011, celem skrócenia czasu podróży i zmniejszenia zanieczyszczenia. Inne lokalne strategie określone w LTCP wspierają wprowadzanie ulepszeń w transporcie publicznym, w tym większą łączność, częstsze usługi i większą dostępność usług w ciągu dnia i tygodnia.
- 7.33 Autobusy mogą wnieść znaczący wkład w osiągnięcie celów określonych w LTCP, jak zaprezentowano na poniższej ilustracji.

Ilustracja 7-1: Cele LTCP

	<p><b>Produktywność</b> Zapewniając zarówno pracodawcom, jak i pracownikom środki do uzyskania więcej swojego potencjału, dzięki czemu są skuteczniejsi i bardziej innowacyjni, aby zapewnić większy dobrobyt</p>
<p><b>Mieszkalnictwo</b> – wspieranie nowych mieszkań i budowy, aby przystosować się do rosnącej populacji i siły roboczej, oraz rozwiązać kwestie przystępności cenowej mieszkań</p>	<p>Łatwiejsze jest rozwinięcie obszarów, które są zbudowane wokół dobrego transportu publicznego niż samochodów. Autobusy oferują elastyczny sposób zaspokajania potrzeb nowych i rozwijających się społeczności</p>
<p><b>Biznes i turystyka</b> – zapewnienie, że wszystkie biznesy i atrakcje turystyczne naszego regionu są w sposób zrównoważony połączone z naszymi węzłami transportowymi, portami i lotniskami</p>	<p>Autobusy mogą łączyć społeczności z kluczowymi celami z korzyścią dla wszystkich</p>
<p><b>Zatrudnienie</b> – łączenie wszystkich nowych i istniejących społeczności, tak aby dzięki transportowi publicznemu, każdy mieszkaniec mógł łatwo dotrzeć do dobrych miejsc pracy w ciągu 30 minut, rozpowszechniając dobrobyt regionu</p>	<p>Autobusy mogą mieć takie trasy i rozkłady jazdy, aby zaspokoić potrzeby pracowników. Są idealne do zapewnienia zbiorowych podróży do kluczowych miejsc docelowych, zmniejszając wpływ szczytów podróży</p>
<p><b>Wytrzymałość</b> – zbudowanie sieci transportowej, która jest wytrzymała i przystosowuje się do zakłóceń spowodowanych przez człowieka i środowisko, poprawiając niezawodność czasu podróży</p>	<p>Trasy autobusów i poziomy usług mogą być zmieniane, aby przystosować je do zmieniających się potrzeb i wymagań. Specjalne działania priorytetowe umożliwiają konkurencyjność czasów podróży autobusem, a usługom niezawodnie działać</p>
<p> <b>Łączność</b> – mieszkańcy i społeczności zbliżają się do siebie, co zapewnia więcej możliwości pracy, edukacji, wypoczynku i przyjemności</p>	
<p><b>Dostępność</b> – promowanie integracji społecznej przez zapewnienie zrównoważonej sieci transportowej, która jest przystępna cenowo i dostępna dla wszystkich</p>	<p>Autobusy mogą zapewnić transport dla wszystkich, zarówno tych bez alternatywy, jak i tych, którzy chcieliby znaleźć alternatywę dla samochodu</p>
<p><b>Cyfryzacja</b> – społeczności są połączone cyfrowo; innowacyjne technologie są wspierane, a łączność i mobilność w całym regionie jest ulepszona</p>	<p>Podróż autobusem oferuje możliwość pozostania połączonym cyfrowo w trasie, a ludziom zapewnia możliwość robienia innych rzeczy w czasie podróży</p>
<p> <b>Zdrowie</b> – poprawione zdrowie i dobrostan, umożliwiony za pośrednictwem lepszej łączności, większego dostępu do zdrowszych podróży i stylu życia, zapewniając mocniejsze, sprawiedliwsze i bardziej odporne społeczności</p>	
<p><b>Zdrowie i dobrostan</b> – zapewnienie zdrowszych ulic i wysokiej jakości przestrzeni publicznych, które stawiają ludzi na pierwszym miejscu i promują aktywny styl życia</p>	<p>Autobusy oferują wydajniejsze wykorzystywanie przestrzeni drogowej, zwracając społecznościom ulice. Transport publiczny jest w sercu zapewnienia zrównoważonych opcji podróży i aktywniejszego stylu życia. Zbiorowe podróże zapewniają większe poczucie przynależności i społeczności</p>
<p><b>Jakość powietrza</b> – zapewnienie, że inicjatywy transportowe polepszają standardy jakości powietrza w całym regionie, przewyższając standardy dobrych praktyk</p>	<p>Autobusy o zerowej emisji pomagają poprawić jakość powietrza. Korzystanie z autobusów zmniejsza natężenie ruchu i jego szkodliwe skutki</p>
<p> <b>Bezpieczeństwo</b> – aby zapobiegać wszelkim szkodom poprzez zmniejszenie ryzyka i umożliwienie ludziom pewnego korzystania z systemu transportowego</p>	
<p><b>Bezpieczeństwo</b> – wbudować bezpieczne podejście systemowe we wszystkich planach i działaniach transportowych, w celu osiągnięcia „Wizji Zero” – zero ofiar śmiertelnych i poważnych obrażeń</p>	<p>Autobusy oferują bezpieczną formę transportu, umożliwiając bezstresową podróż</p>
<p> <b>Środowisko</b> – chronienie i ulepszanie naszych zielonych przestrzeni, oraz udoskonalanie natury dzięki dobrze zaplanowanej i dobrej jakościowo sieci transportowej</p>	
<p><b>Środowisko</b> – zapewnienie sieci transportowej, która chroni i wzmacnia nasze środowisko naturalne, historyczne i architektoniczne</p>	<p>Więcej podróży autobusem i mniej podróży samochodem oznacza, że mniej przestrzeni jest potrzebnej na budowanie dróg i parkingów</p>
<p> <b>Klimat</b> – skuteczne i sprawiedliwe zmniejszenie emisji do poziomu „zera netto” do roku 2050</p>	
<p><b>Zmiana klimatu</b> – zmniejszenie emisji do poziomu „zera netto” do roku 2050, w celu zminimalizowania wpływów transportu i podróży na zmiany klimatu</p>	<p>Autobusy o zerowej emisji przyczyniają się do osiągnięcia zerowego poziomu netto. Korzystanie z autobusów zmniejsza natężenie ruchu i jego szkodliwe skutki</p>

7.34 Aby pokierować działaniami na rzecz łagodzenia zmian klimatu i adaptacji do nich w regionie, powołano Niezależną Komisję ds. Klimatu CPCA, która ma doradzać burmistrzowi w zakresie odpowiednich i koniecznych działań w tym obszarze. Niezależna Komisja opublikowała swoje wstępne zalecenia do rozpatrzenia przez CPCA<sup>13</sup>. Kluczowe Proponowane działania obejmowały:

- Zmniejszenie liczby przejechanych mil samochodem o 15% do 2030 r. w stosunku do wartości wyjściowej.
- Opracowanie i wdrożenie Strategicznego Przeglądu Autobusów (przeprowadzonego w latach 2018-2019) w celu nadania priorytetu przystępności cenowej i niezawodności usług.
- Alternatywy dla inwestycji drogowych, które mają być priorytetem w zakresie oceny i inwestycji (aktywne podróże i opcje transportu publicznego; możliwości dla lekkiej kolei miejskiej i szybkiego transportu autobusowego; opcje ulepszenia połączeń kolejowych).
- Główne nowe inwestycje (ponad 1000 domów) powinny być połączone z sąsiednimi miastami i węzłami komunikacyjnymi za pośrednictwem współdzielonych tras transportu publicznego i/lub bezpiecznych tras rowerowych.
- Wszystkie autobusy i taksówki działające na obszarze CPCA oraz pojazdy zakontraktowane przez i będące własnością Rady miasta powinny mieć zerową emisję do 2030 r.
- Całkowite wycofanie samochodów napędzanych paliwami kopalnymi do roku 2050 na obszarze CPCA.

#### Rola sieci autobusowej

7.35 Sieć autobusowa jest bardzo ważna dla regionu i jego gospodarki. Obecna sieć zapewnia rozsądny zasięg w miastach i niektórych głównych korytarzach, takich jak Buspas, ale jest mniej widoczna na obszarach wiejskich. Ponadto sieć została naruszona od czasu pandemii COVID-19 i może odnotować dalszy spadek w przyszłości, ponieważ koszty operacyjne rosną szybciej, niż uzyskiwane są dochody z biletów. W związku z tym sektor publiczny odgrywa coraz ważniejszą rolę w utrzymaniu i świadczeniu usług autobusowych, a oczekiwania wobec niego są coraz większe, jeśli chodzi o dostarczanie informacji i infrastruktury.

#### Lokalne spostrzeżenia

7.36 W 2019 r. CA przeprowadziło badanie w celu zrozumienia poglądów użytkowników i nie-użytkowników transportu publicznego, a także interesariuszy. Celem badania było uzyskanie wglądu w postawy i postrzeganie istniejących usług autobusowych oraz uzyskanie opinii ludzi na temat tego, jak powinny wyglądać przyszłe świadczenia autobusowe. Działania te przybrały formę ankiet ulicznych i internetowych, grup fokusowych i dyskusji z innymi odpowiednimi stronami. Dążono do szerokiej reprezentacji na obszarach miejskich i wiejskich, oraz wśród użytkowników i nie-użytkowników autobusów.

7.37 Główne ustalenia podsumowano poniżej:

- Najbardziej powszechnymi podróżami odbywanymi „często” przez użytkowników były podróże służbowe. Podróże na zakupy i w celach rekreacyjnych były chętniej odbywane „czasami”. Nie-użytkownicy częściej podróżowali autobusem w celach zakupowych i wypoczynkowych niż do pracy.
- Problemy z siecią autobusową były częściej przytaczane przez nie-użytkowników niż wygoda korzystania z samochodu, jako bariery w podróżowaniu. Jednakże dla osób, prowadzących samochód, wygoda samochodu była głównym powodem niekorzystania z autobusu. Ponad 80% nie-użytkowników z obszarów wiejskich uważało samochody za główny środek transportu.
- Częstotliwość, niezawodność, koszt taryf i godziny rozpoczęcia i zakończenia usług były często wymieniane jako priorytety dla użytkowników. Częstotliwość, niezawodność i koszt przejazdów były uznane za priorytety przez nie-użytkowników.

---

<sup>13</sup> Cambridgeshire and Peterborough Independent Commission on Climate Change (2021 r.) [Initial Recommendations](#)



- Ponad 90% użytkowników podróżowałoby „trochę częściej” lub „dużo częściej” po wprowadzeniu wybranych przez siebie zabiegów. Nie było dużej różnicy między miastami a obszarami wiejskimi w ich chęci do podróżowania.
- Ponad 50% użytkowników „zdecydowanie” lub „prawdopodobnie” byłoby skłonnych zapłacić wyższe opłaty, aby sfinansować swoje ulepszenia. Nie było dużej różnicy między częstotliwością podróżowania użytkowników a ich chęcią do płacenia.
- Ponad 86% użytkowników i prawie 85% osób nie-użytkowników „popierało” lub „zdecydowanie popierało” ulepszenia. Rozszerzenie sieci autobusowej i zapewnienie zintegrowanych biletów do wykorzystania we wszystkich usługach autobusowych i kolejowych to najbardziej popierane ulepszenia.
- Częstotliwość, niezawodność i koszt taryf to najczęściej wymieniane obawy przez użytkowników, gdy mieli możliwość przedstawienia pisemnych uwag. Częstotliwość usług i brak świadczonych usług to dwie najczęściej wymieniane uwagi nie-użytkowników.

7.38 Podsumowując, kwestie poruszone przez użytkowników autobusów i nie-użytkowników autobusów były podobne. Priorytetami były niezawodność, częstotliwość, przesiadki i zintegrowane taryfy oraz bilety.

7.39 Na początku 2023 r. konsultacje dotyczące projektu strategii autobusowej zapewniły dalszą okazję do ustalenia priorytetów ludzi. Spośród ponad 1000 odpowiedzi, trzy najważniejsze priorytety w zakresie poprawy podróży autobusem to:

- Zapewnienie szerszego zakresu usług na obszarach wiejskich (60% respondentów)
- Lepsza integracja w całej sieci autobusowej (56% respondentów)
- Krótszy i bardziej niezawodny czas podróży (38% respondentów)

#### Pytanie K1

Czy masz jakieś uwagi na temat tego, jak dobrze działają obecnie usługi autobusowe w Cambridgeshire i Peterborough?

#### Wyzwania rynku autobusowego

7.40 Obecnie usługi autobusowe działają w Cambridgeshire i Peterborough w ramach zderegulowanego rynku. Wiele usług autobusowych działa rynkowo, podczas gdy inne są dotowane przez CA.

7.41 Wraz ze spadkiem korzystania z autobusów i rosnącymi kosztami operacyjnymi, rynkowy charakter tras spada, co prowadzi do wyrejestrowania usług<sup>14</sup>. W niektórych przypadkach władze lokalne mogą dotować niedobory usług, ale biorąc pod uwagę zmniejszające się budżety przeznaczone na wspieranie lokalnych usług autobusowych, zapewnienie atrakcyjnej sieci autobusowej w całym regionie staje się coraz trudniejsze.

7.42 W ostatnim czasie w tym obszarze odnotowano spadek liczby zarejestrowanych lokalnych usług autobusowych. W związku z tym świadczenie usług autobusowych zależy od ich rentowności finansowej, na którą wpływają zarówno względne koszty operacyjne, jak i zdolność do generowania dochodu. W ostatnich latach koszty operacyjne wzrosły, zarówno pod względem kosztu na pasażera (częściowo spowodowane spadkiem korzystania z usług), jak i kosztu na milę pojazdu. Wraz ze spadkiem rynkowego charakteru, świadczone usługi często nie mają zasięgu weekendowego, częstotliwości i godzin wieczornych, których oczekują pasażerowie.<sup>15</sup>

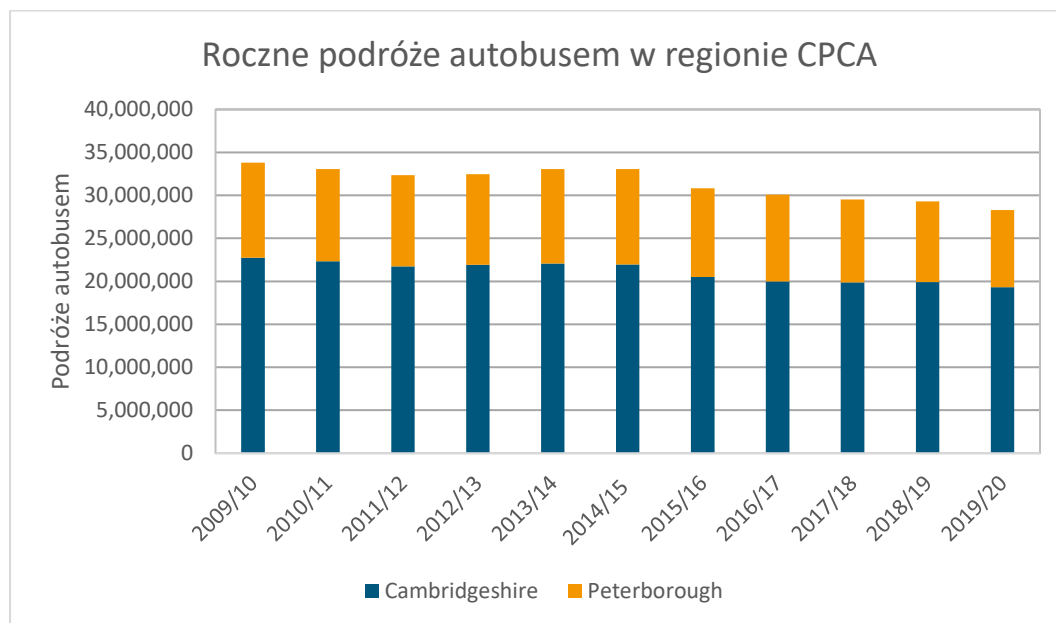
7.43 Na zderegulowanym rynku, chociaż CA ma kontrolę nad tymi usługami autobusowymi, które finansuje lub częściowo finansuje, nie ma on kontroli nad wieloma trasami, częstotliwościami, jakością sieci oraz ustalaniem i pobieraniem opłat. Nie ma również możliwości wykorzystania przychodów z opłat i dotacji do finansowania szerszej sieci. Integracja z innymi środkami transportu publicznego może być również trudna. Co więcej, bez takiej kontroli nie jest gwarantowana stabilność sieci, co zmniejsza spójność i czytelność dla pasażerów.

<sup>14</sup> Departament Transportu: Tabela Statystyk Autobusów 0408(1)

<sup>15</sup> CPCA (2022 r.) [Draft Local Transport and Connectivity Plan](#)

- 7.44 Tymczasem powiązane ograniczenia nałożone przez ustawodawstwo w zakresie konkurencji mogą utrudniać wdrażanie regionalnych systemów biletowych, które przyniosłyby korzyści pasażerom autobusów.
- 7.45 Cambridgeshire i Peterborough odzwierciedlają trendy krajowe. Peterborough odnotowało spadek liczby pasażerów o 27% w latach 2014/15 oraz 2018/19, co oznacza trzy miliony podróży mniej. Tymczasem, pomimo dobrych wyników Buspas i Cambridge Park & Ride, Cambridgeshire odnotowało spadek liczby pasażerów o 6%, co stanowi milion podróży mniej.<sup>16</sup>

Ilustracja 7-2: Roczne podróże autobusem w regionie CPCA



- 7.46 Pandemia COVID-19 radykalnie wpłynęła na korzystanie z usług autobusowych, a jej skutki trwały dłużej niż przez początkowe lockdowny ze zmianami w stylu życia i zachowaniami komunikacyjnymi. Podczas gdy pasażerowie, którzy płacą za taryfy, stopniowo wracali do podróży autobusem, wśród posiadaczy ulgowych przejazdów było to mniej popularne. Wydaje się, że jest to wynikiem mniejszej potrzeby podróżowania (ze względu na zwiększone korzystanie z usług online) i przejścia na podróżowanie samochodem.

### Integracja

- 7.47 Zintegrowana sieć transportu publicznego mogłaby przynieść korzyści. Wykazano, że zintegrowane bilety w obrębie środków transportu, usług i przewoźników przynoszą wiele korzyści, w tym zwiększenie stałej klienteli, satysfakcja klientów i zmiana środków transportu. W kwestii finansowej może zwiększyć przychody, zmniejszyć koszty administracyjne i ograniczyć oszustwa związane z biletami.<sup>17</sup>
- 7.48 Obecnie istnieją systemy, które mają usprawnić mobilność w terenach wiejskich, jednakże funkcjonują one niezależnie od siebie. Jednym z nich jest między innymi Ting Demand Responsive Transport (DRT) w West Huntingdonshire, usługi transportu społecznego (takie jak zamawianie przejazdów na życzenie) oraz tradycyjne usługi autobusowe. W Fenland zapotrzebowanie na usługi społeczne rośnie, ale integracja tych usług z szerszą siecią jest ograniczona.<sup>18</sup> Ponad połowa respondentów konsultacji w Fenland uznała „brak łączności i dostępności” za jeden z najważniejszych problemów transportowych.<sup>19</sup>
- 7.49 Zintegrowana sieć transportu publicznego może również wprowadzić uproszczony, spójny wizerunek dla użytkowników, zmniejszając bariery dla nieregularnych lub nowych pasażerów. Oznacza to uproszczone mechanizmy gromadzenia, dystrybucji i wyszukiwania informacji. Może to się objawiać

<sup>16</sup> CPCA (2022 r.) [Draft Local Transport and Connectivity Plan](#)

<sup>17</sup> Passenger Transport Executive Group (2009 r.) [The Benefits of Simplified and Integrated Ticketing in Public Transport](#)

<sup>18</sup> Fenland District Council (2022 r.) [Draft Local Plan](#)

<sup>19</sup> Cambridgeshire County Council (2023 r.) Fenland Transport Strategy Consultation

jako jedna strona internetowa do wyszukiwania taryf i rozkładów jazdy, prostszy system rozpatrywania skarg lub możliwość zdefiniowania szablonu do gromadzenia danych.

### Dekarbonizacja floty autobusowej

- 7.50 Emisje transportu naziemnego stanowiły 44% wszystkich emisji CO<sub>2</sub> w obszarze CA; jest to znacznie więcej niż średnia w Wielkiej Brytanii wynosząca 37%.<sup>20</sup> Region ma cele w zakresie zmniejszenia wpływu na klimat. Obejmuje to cel CA, aby zapewnić, że wszystkie autobusy i taksówki funkcjonujące na terenie organu będą miały zerową emisję do roku 2030 oraz zmniejszyć liczbę mil przejechanych samochodem o 15% do roku 2030.<sup>21</sup>
- 7.51 Biorąc pod uwagę pilną potrzebę dekarbonizacji sieci transportowej, rozpoczęto prace nad finansowaniem rządowym na zakup 30 autobusów elektrycznych zasilanych akumulatorami przez Stagecoach, wprowadzonych w Cambridge. Gdzie indziej, obecna zajezdnia w Peterborough nie ma miejsca na stacje ładowania pojazdów elektrycznych, a badania trwają w sprawie przeniesienia garażu.<sup>22</sup> Usługa autobusowa Universal, wspierana przez University of Cambridge, wprowadziła autobusy elektryczne.

### Strategia autobusowa Cambridgeshire i Peterborough

- 7.52 W odpowiedzi na wyzwania i możliwości, przed którymi stoi sieć autobusowa, w 2022 r. opracowano projekt Strategii autobusowej, który formalnie przyjęto w marcu 2023 r.<sup>23</sup>. Projekt ma odzwierciedlać plany krajowej strategii autobusowej i dążenie rządu do tego, aby lokalne władze transportowe były ambitne pod względem rozwoju lokalnych sieci autobusowych. Ponadto strategia podkreśla, w jaki sposób sieć autobusowa będzie musiała się rozwijać, aby wspierać misje i cele LTCP.
- 7.53 Wizją strategii jest kompleksowa sieć usług autobusowych, którą mieszkańcy uznają za dogodną, łatwą w użyciu, niezawodną oraz z dobrym stosunkiem jakości do ceny, taką która jest integracyjna i oferuje realną alternatywę dla samochodu. Pięć nadrzędnych celów definiuje wizję i cele Strategii autobusowej, aby zapewnić sieć autobusową, która:
- Przyciąga użytkowników samochodów
  - Wspiera zrównoważony wzrost
  - Chroni i poprawia środowisko
  - Wspiera zdrowie i dobre samopoczucie społeczności
  - Tworzy możliwości dla wszystkich
- 7.54 Skuteczna realizacja wizji będzie oznaczać więcej podróży autobusem i mniejsze uzależnienie od samochodów. To z kolei pomoże utrzymać wzrost gospodarczy, dbać o środowisko i poprawić jakość życia. Aby zrealizować wizję, Strategia dąży do osiągnięcia kilku celów:
- Aby zapewnić kompleksową sieć autobusową, lepiej łączącą ludzi z miejscami w całym regionie i poza nim.
  - Aby zapewnić, że autobusy są częścią zintegrowanego i zaplanowanego systemu transportowego.
  - Aby osiągnąć przejście na nowoczesną, niskoemisyjną flotę autobusów.
  - Aby zapewnić bardziej zrozumiałą sieć autobusową z przejrzystymi informacjami i łatwym systemem biletowym.
  - Aby osiągnąć przystępną cenowo sieć autobusową z uproszczonymi i ograniczonymi taryfami.
  - Aby skrócić czas podróży autobusem i ulepszyć niezawodność.
  - Aby zapewnić wysokiej jakości obiekty poczekalni dla pasażerów.

---

<sup>20</sup> Cambridgeshire and Peterborough Independent Commission on Climate Change (2021 r.) [Initial Recommendations](#)

<sup>21</sup> CPCA (2022 r.) [Draft Local Transport and Connectivity Plan](#)

<sup>22</sup> Peterborough Telegraph (2023 r.) [New £4 million grant to power relocation of Peterborough's bus depot](#)

<sup>23</sup> CPCA (2022 r.) [Bus Strategy](#)

7.55 Strategia autobusowa ma na celu osiągnięcie kilku kluczowych rezultatów:

- Podwojenie liczby pasażerów autobusów (w oparciu o poziomy z lat 2019/20) do roku 2030.
- Przyczynienie się do osiągnięcia 15% redukcji przebiegu samochodów i zmniejszenia natężenia ruchu, przyciągając użytkowników samochodów do autobusów.
- Zapewnienie wysokiej jakości usług autobusowych, które osiągają wysoki poziom zadowolenia wśród klientów.

7.56 Wizja na prostszą i bardziej kompleksową sieć autobusową jest wspierana przez cele bycia **łatwą, Atrakcyjną i Wygodną** dla użytkowników. Realizacja tego będzie oparta na czterech zasadach:

- **Cykl ciągłego wzrostu liczby pasażerów i poprawy usług** – gdzie ulepszone usługi przyciągają więcej użytkowników, co zwiększa przychody i poprawia rentowność, oraz zachęca do dalszych udoskonaleń usług.
- **Wykorzystanie najlepszego operacyjnego modelu świadczenia usług w celu osiągnięcia niezbędnej zmiany w najbardziej skutecznym sposobie** – biorąc pod uwagę skalę planów i inwestycji z sektora publicznego niezbędnych do osiągnięcia tego celu, franczyza autobusowa jest uważana za odpowiednie podejście.
- **Partnerstwo** - dostarczanie skutecznej i atrakcyjnej usługi transportu publicznego będzie polegać na współpracy różnych stron z sektora prywatnego, publicznego i wolontariatu.
- **Integracja** - podczas gdy Strategia autobusowa dotyczy sieci autobusów publicznych, zamiarem jest zapewnienie jej w najbardziej skutecznym i wydajnym sposobie. Kompleksowy i rozległy charakter sieci autobusowej oznacza, że powinna ona być w stanie zaspokoić wiele różnych potrzeb, w tym uczniów, którzy dojeżdżają do szkoły i pacjentów, którzy udają się na wizyty w szpitalu. W związku z tym sieć będzie planowana w celu skoordynowania z tymi innymi, bardziej specjalistycznymi rodzajami transportu, aby osiągnąć korzyści skali i najlepiej wykorzystać wszystkie zasoby pojazdów.

*Ilustracja 7-3: Trzy cele strategii autobusowej i ich właściwości*

WYGODNA	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Połączenia do miejsc i aktywności, do których ludzie chcą się dostać.</li> <li>• Usługi są dostępne we wszystkich obszarach.</li> <li>• Bezpośrednie trasy z niewielkim zbaczaniem.</li> <li>• Częste usługi z ograniczonym czasem oczekiwania między połączeniami.</li> <li>• Usługi są dostępne codziennie przez cały dzień do wieczora.</li> <li>• Gama biletów, aby zaspokoić różne potrzeby.</li> </ul>
ATRAKCYJNA	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sieć jest prosta i łatwa w zrozumieniu.</li> <li>• Autobusy mają doskonały wizerunek publiczny, a każdy lubi z nich korzystać.</li> <li>• Usługi są niezawodne i działają zgodnie z rozkładem, bez opóźnień.</li> <li>• Koszty korzystania z autobusów są uznawane za dobry stosunek jakości do ceny, przy czym ukierunkowane oferty taryf zachęcają niektóre grupy.</li> <li>• Autobusy kursują bezpośrednio i szybko.</li> <li>• Autobusy są czyste, wygodne i przyjemne do jazdy.</li> <li>• Usługi są dobrze reklamowane i istnieje pełno zrozumiałych informacji w wielu formatach, dostępnych w różnych mediach.</li> <li>• Środowisko poczekalni jest atrakcyjne, oferuje miejsca siedzące i informacje, a ludzie czują się bezpiecznie, korzystając z nich.</li> <li>• Przyjemni i pomocni kierowcy, skłonni do pomocy, kiedy zajdzie taka potrzeba.</li> </ul>
ŁATWA	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pojedyncza, zrozumiała sieć, która funkcjonuje jako całość, z przesiadkami, brandingiem i biletami na cały system.</li> <li>• Możliwość przesiadek autobusowych i na inne środki transportu (chodzenie, jazda na rowerze, hulajnoga elektryczna, samochód, autokar, pociąg).</li> <li>• Jasna oferta usług objęta Kartą Pasażera.</li> <li>• Autobusy kursują w regularnych odstępach czasowych i przy stałych częstotliwościach.</li> <li>• Stabilne usługi z minimalną liczbą zmian, eliminujące niepewność i dezorientację.</li> <li>• Proste taryfy z płatnościami za pośrednictwem różnych metod.</li> <li>• System, który jest dostępny i z którego każdy może korzystać.</li> <li>• Wiele informacji jest łatwo dostępnych</li> </ul>

Źródło: CPCA (2022 r.) [Bus Strategy](#)

7.57 Strategia podkreśla, że aby sieć autobusowa mogła być realną alternatywą dla podróży samochodowych i aby osiągnąć swoje cele, konieczne będzie znaczne zwiększenie tego, co może zaoferować autobus. Będzie to obejmować utworzenie pojedynczej, spójnej i kompleksowej sieci; szybkie i niezawodne podróże; wygodne i bezpieczne podróże; taryfy oferujące stosunek jakości do ceny; przejrzyste informacje na każdym etapie podróży; i doskonałą obsługę klienta. Realizacja tego znajduje odzwierciedlenie w działaniach Planu poprawy usług



7.58 autobusowych (ang. BSIP). CA opracowało wstępny dokument BSIP w październiku 2021 r. Określił on plan na przekształcenie usług autobusowych w całym regionie, zarówno aby poprawić łączność i dostępność, jak i również pomóc w osiągnięciu istotnego przejścia z samochodu na inny środek transportu.

#### Argumenty przemawiające za zmianą

- 7.59 CA i jego partnerzy mają ambitne plany na wzrost gospodarczy. Transport ma do odegrania kluczową rolę w pomaganiu zrealizowania tych planów, jak i również w zwalczaniu szerszych kwestii związanych z integracją społeczną i dobrobytem. Jednakże te cele nie zostaną osiągnięte przy podróżach samochodem. Autobusy muszą być w centrum systemu transportowego regionu, ponieważ zapewniają skuteczne wykorzystanie przestrzeni drogowej oraz skuteczny i inkluzywny sposób ułatwiania dostępu dla wszystkich. Jednakże sieć autobusowa musi zostać przekształcona, aby spełnić tę rolę. Podczas gdy samo w sobie stanowi to poważne wyzwanie, stawia nawet większe zestawione z obecnym spadkiem.
- 7.60 Przemysł autobusowy stawia czoła wielu wyzwaniom, a zapewnienie rentownych usług staje się coraz trudniejsze dla przewoźników. W związku z tym więcej funduszy sektora publicznego przeznaczane jest na utrzymanie usług. W tym samym czasie, istnieje istotny plan na autobusy (zarówno krajowy, jak i lokalny), aby realizować więcej dla społeczności i odgrywać rolę w osiąganiu szerszych celów społecznych, gospodarczych i środowiskowych. Odpowiedź na nie, wymaga skokowej zmiany ulepszeń we wszystkich aspektach świadczenia autobusów.
- 7.61 W związku z czym zmiana jest konieczna. Po pierwsze, w celu powstrzymania dalszego spadku, a następnie rozpoczęcia ambitnego programu ulepszeń, aby autobus stał się środkiem transportu z wyboru. Będzie wymagało to znacznych inwestycji, w celu rozpoczęcia samonapędzającego cyklu ulepszeń.
- 7.62 Strategia autobusowa Cambridgeshire i Peterborough określa plany na sieć autobusową. BSIP dostarcza plan działania w celu ustanowienia wzmocnionej sieci autobusowej i zapewnia podstawę dla różnych partnerów, aby pomóc w realizacji planów poprzez współpracę i zapewnienie finansowania. Argument przemawiający za zmianą opiera się na potrzebie realizacji planów Strategii autobusowej i wspierania zrównoważonego wzrostu oraz dobrobytu regionu.
- 7.63 Podobnie jak w przypadku wszystkich innych obszarów Anglii (z wyjątkiem Londynu), Walii i Szkocji, usługi autobusowe w Cambridgeshire i Peterborough zostały zderegulowane w 1986 r. poprzez wdrożenie ustawy o transporcie z 1985 r. Celem deregulacji była poprawa doświadczeń pasażerów przy pomocy zwiększenia skuteczności wynikającej z konkurencji między przewoźnikami w zakresie świadczenia usług autobusowych.
- 7.64 Deregulacja przeniosła znaczną część ryzyka związanego z funkcjonowaniem autobusów z sektora publicznego na sektor prywatny. W zamian za podjęcie dodatkowego ryzyka przez przewoźników autobusowych, duża część wpływu na usługi autobusowe została zlikwidowana z sektora publicznego. To zmniejszenie wpływu ograniczyło zakres, w jakim sektor publiczny może polegać na usługach autobusowych wspierających osiągnięcie jego celów.
- 7.65 Późniejsze ustawodawstwo, aż do ustawy o usługach transportowych z roku 2017 zmieniło równowagę między lokalnymi organami a przewoźnikami autobusowymi. Sieć autobusowa w Cambridgeshire i Peterborough jest uzależniona od finansowania z sektora publicznego, które stanowi około 40% całkowitej wartości sieci. Mimo to CA ma bezpośredni wpływ wyłącznie na około 25% sieci w formie usług wspierających.

Obecny system podkreśla szereg wyzwań:

- **Ulepszenia sieci** – Utrzymanie usług prawdopodobnie będzie wymagało zwiększonego wykorzystywania finansowania z sektora publicznego. Obniżone poziomy stałej klienteli i rosnące koszty zmniejszają rentowność usług i ograniczają zdolność przewoźników do inwestowania lub innowacji. Oszczędza się na najbardziej dochodowych usługach oraz występuje niechęć do szukania lub testowania nowych rynków. Wiele obszarów doświadcza redukcji usług, w szczególności utraty wieczornych i niedzielnych połączeń oraz zmniejszenia częstotliwości. Ponadto swoboda każdego przewoźnika w planowaniu własnych tras i rozkładów jazdy utrudnia osiągnięcie jakiegokolwiek koordynacji ułatwienia przesiadek.
- **Taryfy i bilety** – Każdy przewoźnik ustala własne taryfy i produkty biletowe, co prowadzi do ogólnej mylącej sytuacji. Chociaż bilety na wielu przewoźników istnieją (wyłącznie w Cambridgeshire), wykluczają one niektóre usługi i stanowią wyższą cenę niż koszt własnych biletów przewoźników. W ramach deregulowanego systemu zapewnienie dotowanych taryf jest trudne do osiągnięcia, poza wyznaczonymi programami podróży ulgowych lub ukierunkowanymi promocjami.
- **Floty autobusowe** – Koszt kapitałowy autobusów o niskiej i zerowej emisji pozostaje barierą dla wymiany floty. Ponadto w przypadku usług na obszarach wiejskich i na dłuższych odległościach, przewoźnicy są zaniepokojeni zasięgiem akumulatorów pojazdów elektrycznych między ładowaniami. Do tej pory inwestycje w autobusy elektryczne były wspierane przez sektor publiczny. Jednakże przepisy dotyczące systemu dotacji ograniczają sposób, w jaki lokalne władze mogą pomagać przewoźnikom autobusów w wymianie floty, szczególnie w przypadku operacji komercyjnych. W związku z czym CA ma ograniczony wpływ na to, jak szybko może nastąpić przejście na pojazdy o zerowej emisji.
- **Obsługa klienta** – Wpływa na to szereg atrybutów, w tym nastawienie kierowców, czystość autobusów i dostępność informacji. Istnieje różnorodność doświadczeń w całej sieci. W szczególności udzielanie informacji jest fragmentaryczne. Niektórzy przewoźnicy udzielają kompleksowych informacji w różnych mediach, inni przestali dostarczać materiały drukowane.
- **Finansowanie** – Usługi autobusowe są finansowane z szeregu różnych źródeł, w tym z rządu centralnego i lokalnego – dotacje na autobusy, pokrycie ulgowych podróży, Dotacje dla przewoźników usług autobusowych (ang. BSOG), jak i również strumienie finansowania, które mają na celu wsparcie branży autobusowej po pandemii. Zmiana modelu realizacji pozwoliłaby na konsolidację strumieni finansowania, aby pomóc w tworzeniu korzyści skali i pewności, co z kolei pozwoliłoby osiągnąć skuteczność w całej sieci. Tym sposobem usługi byłyby skoncentrowane na świadczeniu względem szeregu celów (społecznych, gospodarczych i środowiskowych), a nie jedynie względem rentowności.

7.66 Obecny model realizacji ma wiele wad, które pogłębiła pandemia COVID-19. W związku z tym istnieje potrzeba zmiany. Jest mało prawdopodobne, aby Strategia autobusowa Cambridgeshire i Peterborough mogła zostać zrealizowana, bez zmian regulacyjnych w zakresie świadczenia usług autobusowych. Jeśli znaczne ulepszenia w ofercie usług autobusowych dla pasażerów określone w Strategii autobusowej i BSIP nie zostaną zabezpieczone, zakres, w jakim można zrealizować szersze plany na region, będzie ograniczony.

7.67 Rozważana jest reforma sposobu świadczenia usług autobusowych w całym Cambridgeshire i Peterborough z kilku powodów, podsumowanych w poniższej tabeli.

Tabela 0-1: Argumenty przemawiające za zmianą

Kluczowy czynnik	Powiązane kwestie	Skutki
Zmagający się rynek komercyjny w zakresie świadczenia usług autobusowych	Poziomy korzystania pozostają znacznie niższe od tych sprzed COVID-u, ze względu na zmiany w zachowaniach podróżnych.	Niski poziom zysku oraz niezdolność do inwestowania i innowacji, bez dodatkowego wsparcia z sektora publicznego. Ciągła spirala spadku korzystania i poziomu usług. Ciągłe modyfikacje usług, ponieważ przewoźnicy dążą do osiągnięcia rentowności finansowej. Zwiększone apelacje o finansowanie z sektora publicznego w celu utrzymania usług. Fragmentacja sieci z rosnącą liczbą przewoźników, co zmniejsza zrozumienie sieci przez opinię publiczną, oraz z bardziej zróżnicowanymi taryfami i opcjami biletów (potencjalnie wiążącymi się z wyższymi kosztami dla użytkowników).
	Zwiększony koszt świadczenia usług autobusowych.	
	Usługi autobusowe są utrzymywane z pieniędzy publicznych (rząd centralny i samorządowy).	
	Więcej usług stało się niekomercyjnych i wycofało się lub ograniczyło świadczenia, albo wymagają wsparcia z sektora publicznego, w celu całkowitego lub częściowego utrzymania ich.	
	W związku z powyższym, na rynku występuje niestabilność oraz fragmentacja sieci.	
	Natężenie ruchu ogranicza prędkość podróży autobusem oraz prowadzi do braku wydajności operacyjnej.	
Zwiększanie wsparcia finansowego z sektora publicznego w celu utrzymania sieci autobusowej	Coraz więcej usług autobusowych jest uzależnionych od finansowania publicznego.	Naciski na budżety samorządów lokalnych. Trudno jest ustalić, czy obecnie istnieją jakiegokolwiek prawdziwe komercyjne usługi. Chęć większej integracji budżetów, zasobów i świadczenia usług w zakresie różnych sektorów – podejście Total Transport (promowane na szczycie Rural Bus zorganizowanym przez Stagecoach na początku 2023 r.). Odzwierciedlając swoje zwiększone nakłady finansowe, sektor publiczny chce wywierać większy wpływ na projektowanie i realizacje sieci.
	CPCA nałożyło podatek lokalny, w szczególności, aby zebrać fundusze na wsparcie finansowe usług autobusowych, które w przeciwnym wypadku by się wycofały.	
	Rosnące koszty innych świadczeń transportowych, takich jak transport z domu do szkoły.	
	Dążenie do zwiększenia wydajności i korzyści skali w kwestii wykorzystywania finansowania publicznego w różnych rodzajach transportu poprzez większą integrację.	
Plan znacznego ulepszenia sieci autobusowej i atrakcyjniejszej oferty usług	Celem LTCP jest osiągnięcie 15% redukcji przebiegu milowego pokonanego samochodem, w odpowiedzi na kryzys klimatyczny i rosnące natężenie ruchu (ze skutkami ograniczenia rozwoju gospodarczego).	Wsparcie dla znacznie ulepszonej sieci autobusowej oferującej więcej tras do większej liczby miejsc, częstsze usługi i przez większą część dnia/tygodnia, poparte korzystnymi cenowo taryfami i doskonałym komfortem podróży, bezpieczeństwem, wygodą i obsługą. Władze lokalne chcą zrealizować cele społeczne, gospodarcze i środowiskowe, a nie tylko komercyjne, choć sieć musi być przystępna cenowo dla budżetu publicznego, a zatem być atrakcyjna dla użytkowników, aby zmaksymalizować przychody z taryf. Sieć powinna wspierać lokalną tożsamość i odzwierciedlać inwestycje i zainteresowania sektora publicznego.
	Przyjęta Strategia autobusowa (marzec 2023 r.) odzwierciedla stanowisko LTCP oraz nacisk na znaczne ulepszenia w sieci autobusowej.	
	Potrzeba bardziej zintegrowanej sieci, oferującej bezproblemowe podróże, w celu ułatwienia podróży do większego zakresu lokalizacji.	
	Potrzeba spójniejszej i bardziej rozpoznawalnej sieci, odzwierciedlającej wsparcie z sektora publicznego i lokalną dumę obywatelską,	
	Chęć, w razie potrzeby, dotowania taryf, w celu promowania korzystania z nich wśród użytkowników docelowych.	



	<p>Potrzeba większego priorytetu dla autobusów w celu skrócenia czasu podróży i punktualności, oraz osiągnięcia wydajności operacyjnej.</p> <p>Możliwość przyciągnięcia nowych lub dodatkowych funduszy na wsparcie sieci autobusowej.</p> <p>Większa stabilność sieci i koordynacja w celu promowania większego zaufania publicznego i zachęcania do wyboru środka transportu na korzyść autobusu.</p>	<p>Osiągnięcie wydajności operacyjnej i większej wartości z inwestycji sektora publicznego.</p>
<p>Realizowanie wzmocnionej i zintegrowanej sieci autobusowej, która jest rozliczana lokalnie</p>	<p>Proaktywne i scentralizowane planowanie i kontrola sieci, zamiast reagowania na zmiany wprowadzane przez różne podmioty handlowe.</p> <p>Możliwość zapewnienia, że sieć rozwija się zgodnie z ogólnymi celami Strategii i polityki.</p> <p>Skoordynowane podejście do gromadzenia i kierowania zasobami i strumieniami finansowania z możliwością przyciągania partnerów.</p> <p>Chęć pociągnięcia przewoźników do odpowiedzialności na szczeblu lokalnym.</p>	<p>Wsparcie dla znacznie ulepszonej sieci autobusowej oferującej więcej tras do większej liczby miejsc, częstsze usługi i przez większą część dnia/tygodnia, poparte korzystnymi cenowo taryfami i doskonałym komfortem podróży, bezpieczeństwem, wygodą i obsługą.</p> <p>Rozwój i realizacja sieci są zgodne z ogólną strategią i planem.</p> <p>Skuteczne wykorzystanie ogólnych zasobów.</p> <p>Możliwość realizacji wymagań za pośrednictwem wymagań umowy, a nie negocjacji.</p> <p>Możliwość pociągnięcia przewoźników do odpowiedzialności za pośrednictwem wymogów umownych.</p>

- 7.68 W dyskusjach na Forum Przewoźników Autobusowych, CA i przewoźnicy autobusowi zgadzają się, że istnieje potrzeba podjęcia działań w celu zwiększenia przychodów z przewozu pasażerów autobusami poprzez poprawę postrzeganej atrakcyjności usług. Jednakże wątpliwe jest, ile więcej można osiągnąć w ramach obecnych ustaleń. Skala i zakres potrzebnych zmian wymagają modelu realizacji, który może osiągnąć skokową zmianę w rozsądnym tempie i zapewnić spójną, kompleksową, zintegrowaną i stabilną sieć autobusową, na której ludzie mogą polegać.
- 7.69 Ustawa o usługach autobusowych zapewnia CA dostęp do narzędzi legislacyjnych, które dają możliwość rozwiązania obecnych niedoskonałości rynku i wyzwań, które ograniczają realizację Strategii autobusowej, w celu wsparcia realizacji jej szerszych planów i celów. W związku z tym właściwe jest, aby CA dokładnie rozważyło prawdopodobny wpływ każdej dostępnej opcji regulacyjnej i wybrało tę, która ma największy potencjał osiągnięcia wymaganych zmian.

### Potrzeba interwencji

- 7.70 Powyższe „Argumenty przemawiające za zmianą” przedstawiają wyzwania, które ograniczają realizację celów Strategii autobusowej w ramach obecnych ustaleń. Regulacyjna zmiana byłaby uzasadniona w celu ułatwienia koordynacji sieci i usprawnienia usług, zintegrowanego systemu taryf i biletów w ramach całej sieci oraz ustanowienia wspólnej tożsamości sieciowej.
- 7.71 Badanie lokalnego rynku autobusowego<sup>24</sup> zlecone przez DfT na poparcie ustawy o usługach autobusowych (obecnie ustawa o usługach autobusowych z 2017 r.), podczas etapów przechodzenia przez Parlament, uwzględnia trendy rynkowe, cele interesariuszy i interwencje rządu na rynku. W raporcie wskazano cztery potencjalne źródła niedoskonałości rynku lub powody, dla których rynek może nie realizować usług autobusowych, które zapewniają pasażerom najwyższy poziom korzyści. Są one przedstawione w następującej tabeli wraz z ich znaczeniem dla Cambridgeshire i Peterborough.
- 7.72 W odpowiedzi na te niedoskonałości rynku ustawa o usługach autobusowych zapewnia lokalnym organom ds. transportu dodatkowe narzędzia do przeciwdziałania sytuacjom, w których wygląda na to, że obecny zderegulowany model nie jest optymalną strukturą regulacyjną.

Tabela 0-2: Niedoskonałości rynku i znaczenie

Niedoskonałości rynku	Opis	Znaczenie dla Peterborough i Cambridgeshire
Gospodarki sieciowe	Konkurencja na drodze między przewoźnikami może prowadzić do fragmentarycznych wzorców usług i złożonych ustaleń dotyczących biletów	Sieć autobusowa jest nieskoordynowana, gdzie przewoźnicy określają usługi w celu zrealizowania własnych celów gospodarczych. CA nie ma kontroli nad zmianami i terminami zmian. Istnieje szereg różnych opcji biletowych.
Nieadekwatne zachęty	Konkurencyjne środowisko zachęca inwestycje w infrastrukturę.	Inwestycje w infrastrukturę zostały ograniczone. Poziomy współpracy między przewoźnikami w celu wspólnego dążenia do ulepszeń sieci zostały ograniczone.
Brak konkurencji	Brak skutecznej, zrównoważonej konkurencji między przewoźnikami może doprowadzić do podwyższenia cen taryf, obniżenia jakości usług, obniżenia innowacji i wyższych zysków przewoźników w porównaniu z zyskami oferowanymi przez bardziej konkurencyjny	Pomimo istnienia kilku przewoźników w tym obszarze, na drogach konkurencja jest ograniczona. Dominujący przewoźnik w tym obszarze odpowiada za około 80% całkowitego przebiegu sieci.

<sup>24</sup> Local Bus Market Study, Report to the DfT, KPMG, 2016 r.

	rynek. Brak skutecznej konkurencji może również doprowadzić do nieefektywności na rynku usług wspieranych.	
Szersze korzyści gospodarcze, społeczne i środowiskowe	Usługi autobusowe mogą generować szersze korzyści gospodarcze, społeczne i środowiskowe, co może oznaczać, że zwiększenie podaży powyżej poziomów określonych przez rynek komercyjny jest gospodarczo skuteczne.	Aby zrealizować znaczące cele dotyczące zmniejszenia mil przejechanych samochodem, zwiększenia liczby pasażerów korzystających z autobusów i zmniejszenia emisji dwutlenku węgla, konieczne będą skoordynowane działania i większe zaangażowanie sektora publicznego.

## Pytanie L2

Przypadek strategiczny określa, że przeprowadzenie reformy rynku autobusowego jest właściwą strategią w rozwiązywaniu wyzwań związanych z lokalnym rynkiem autobusowym. Czy masz do tego jakiegokolwiek uwagi?

### Cele systemu

- 7.73 Punkt „Argumenty przemawiające za zmianą” uzasadnił zmianę sposobu planowania i świadczenia usług autobusowych w celu osiągnięcia celów Strategii autobusowej. Ustawa o usługach autobusowych zapewnia lokalnym organom ds. transportu opcje regulacyjne, które pomogą w osiągnięciu danych celów. Obejmują one ustalenia, które mają na celu wspieranie większej współpracy, aż po uprawnienia do udzielania franczyzy autobusowej.
- 7.74 Wytyczne Franczyzy wymagają ustalenia celów dotyczących tego, co władza chce osiągnąć, na podstawie których można ocenić różne opcje. CA zidentyfikowało cztery główne cele, które leżą u podstaw jej chęci rozważenia różnych modeli realizowania sieci autobusowej. Zasadniczo dąży do przyjęcia modelu, który najskuteczniej i najefektywniej zrealizuje cele Strategii autobusowej i zmaksymalizuje osiągnięte korzyści. Cele zostały określone poniżej.

Tabela 0-3: Cele systemu i ich wymiary

Cele systemu	Wymiary celu
Maksymalizacja zdolności do jak najszybszego osiągnięcia znacznie wzmocnionej i zjednoczonej sieci autobusowej.	Środki ilościowe, takie jak całkowite wykorzystanie autobusu. Środki jakościowe, takie jak satysfakcja pasażerów autobusu z różnymi atrybutami usług.
Maksymalizacja wkładu usług autobusowych w osiągnięcie szeregu szerszych założeń i celów gospodarczych, społecznych i środowiskowych.	Pieniężne zmniejszenie emisji gazów cieplarnianych i spalin za pośrednictwem bardziej zielonej floty autobusowej i zmniejszenia podróży samochodami. Ulepszone poziomy dostępu do pracy i możliwości szkolenia, oraz korzyści osobiste, które z tego wynikają.
Maksymalizacja korzyści dla użytkowników autobusów w odniesieniu do skoordynowanego świadczenia usług, zintegrowanych biletów, stabilności usług i udzielania informacji.	Korzyści pieniężne dla pasażera oraz przychód, który wynika z realizacji Strategii autobusowej. Korzyści niepieniężne z ulepszeń koordynacji i informacji, w tym lepsza integracja z innymi środkami transportu.
Maksymalizacja stosunku jakości do ceny oraz korzyści z inwestycji w sieć autobusową.	Osiągnięty poziom korzyści pieniężnych z inwestycji.

7.75 Oczywiście jest to, że aby jakkolwiek nowy model realizacji sieci mógł być realizowany, musi on być przystępny cenowo. W związku z tym, podtrzymanie głównych celów systemu jest jednym ze sposobów zapewnienia, że każde podejście przyjęte w celu realizacji przyszłej sieci autobusowej w Cambridgeshire i Peterborough musi być przystępne cenowo.

#### Możliwości na przyszłość

7.76 Uznając, że zderegulowany rynek nie zawsze może być najskuteczniejszym modelem realizacji, aby spełnić aspiracje lokalnej władzy, ustawa o usługach transportowych z roku 2017 przewiduje potencjalne interwencje w celu zmodyfikowania zderegulowanego modelu wprowadzonego w 1986 r. Krajowa strategia autobusowa<sup>25</sup> kolejno wyjaśniła te opcje, jasno twierdząc, że organy ds. transportu są zobowiązane do korzystania z Franczyzy lub Wzmocnionego Partnerstwa w celu zrealizowania lokalnych celów poprawy usług autobusowych.

7.77 W związku z tym, to stanowisko określiło, jakie muszą być opcje do niniejszej Ewaluacji dla Cambridgeshire i Peterborough – Wzmocnione Partnerstwo lub Franczyza. Jedyną inną zmienną jest wówczas poziom inwestycji związany z każdą z nich oraz rzeczywiste interwencje i inicjatywy, które zostaną wprowadzone w ramach tych opcji.

7.78 Niniejsza Ewaluacja rozpoczęła się od sześciu scenariuszy, rozpatrywanych na poziomie strategicznym, zgodnie z którym dwa modele realizacji (Franchising i Wzmocnione Partnerstwo – EP) zostały ocenione na podstawie trzech poziomów inwestycji – niskiego, średniego i wysokiego. Po wstępnej realizacji dokładnego zbadania, dwie możliwości zostały zaproponowane do pełniejszej ewaluacji: franchising i EP, obie o średnim poziomie inwestycji.

7.79 Sześć scenariuszy rozpatrzono pod kątem ich ogólnej wykonalności. W przypadku niskiego poziomu inwestycji Franchising nie przynosiłby pożytku, ponieważ zwiększałby koszty i zagrożenia dla Połączonego Organu, nie osiągając strategicznych korzyści z ulepszenia sieci. W związku z czym ta opcja nie była dalej rozpatrywana. Jeśli możliwym scenariuszem byłaby niska inwestycja, nie byłoby potrzeby na powołanie EP.

7.80 W przypadku wysokiego poziomu inwestycji bardziej prawdopodobne jest, że Połączony Organ będzie chciał sprawować większą kontrolę nad rozmieszczeniem funduszy, aby zagwarantować osiągnięcie celów; wykluczyłoby to wprowadzenie EP. Jednak w tej chwili jest mało prawdopodobne, aby inwestycja na wysokim poziomie była przystępna cenowo, więc odrzucono tę opcję. W związku z tym stwierdzono, że najbardziej prawdopodobnymi i praktycznymi scenariuszami były:

- Średniego poziomu inwestycje z EP (około 10 milionów funtów lokaty kapitału, plus 600 000£ rocznie na koszty bieżące oraz dodatkowe wsparcie na usługi autobusowe od 7,5 miliona funtów w pierwszym roku).
- Średniego poziomu inwestycje z Franczyzą (około 41 milionów funtów lokaty kapitału, plus 1,4£ rocznie na koszty bieżące oraz dodatkowe wsparcie na usługi autobusowe od 8,5 miliona funtów w pierwszym roku).

---

<sup>25</sup> DfT (2021 r.) [“Bus Back Better”, National Bus Strategy for England](#)

7.81 Zarząd CA zgadza się, że przejście do jednego z tych scenariuszy musi nastąpić i że „bezczyność” nie jest opcją. Ewaluacja uwzględni każdy ze scenariuszy, aby wpłynąć na decyzję dotyczącą przyszłego zarządzania autobusami w obszarze. Krajowa strategia autobusowa wymaga, aby wszystkie lokalne władze transportowe przyjęły EP albo Francyzę, z późniejszymi wytycznymi, że finansowanie rządowe dla władz lokalnych i przewoźników autobusowych w ich obszarze może być zagrożone bez jednego z nich. W związku z tym bezczynność mogłaby zaszkodzić reputacji CA, zmniejszyłaby możliwości finansowania i nie sprostałaby wyzwaniom związanym z obecnym świadczeniem usług autobusowych. Ponadto prawdopodobne jest, że przewoźnicy autobusowi i inne zainteresowane strony wywierająby presję na CA, aby coś robiło.

*Tabela 0-4: Opisy opcji*

Kategoria władzy	Opis i dyskusja	Możliwe zastosowanie
<p>Wzmocnione Partnerstwo (ang. EP)</p>	<p>Wzajemne porozumienie pomiędzy przewoźnikami a władzami ds. transportu w kwestii wizji przyszłego transportu publicznego (Plan EP) oraz zestawu powiązanych działań (Systemy EP), potencjalnie obejmujących specyfikację pojazdu, branding, opłaty/bilety, informacje w czasie rzeczywistym oraz rozkłady jazdy. Po osiągnięciu porozumienia, niniejsze standardy staną się wymogami dla wszystkich usług autobusowych funkcjonujących w stosownym obszarze, niezależnie od tego, czy będą nowe, czy już istnieją.</p> <p>Skuteczne wdrożenie EP wymaga poziomu porozumienia wśród przewoźników autobusowych, aby uzyskać wsparcie.</p> <p>Lokalna władza może, w pewnych okolicznościach, również stać się odpowiedzialna za rejestrowanie lokalnych usług autobusowych - przejmując obowiązki od Komisarza z wydziału ruchu drogowego - oraz za narzucanie tych standardów.</p> <p>Prawdopodobnie najbardziej przydatne tam, gdzie ważne jest, aby wszystkie autobusy spełniały te same standardy. Podczas gdy intencją jest osiągnięcie konsensusu i porozumienia, niektórzy przewoźnicy mogą sprzeciwić się partnerstwu i przymusu do uczestnictwa, w przypadkach gdy rejestracja i egzekwowanie są postrzegane jako cenne, oraz gdzie przewiduje się szeroki zakres geograficzny.</p> <p>Może określać obszar, którego dotyczy, w zależności od tego, co chcą osiągnąć partnerzy.</p>	<p>Jeśli jest wspierana przez partnerów (tj. przewoźników autobusowych i innych zainteresowanych interesariuszy) – może wspierać wiele proponowanych przez CPCA interwencji, zapewniających infrastrukturę, wsparcie back-office i ukierunkowane finansowanie publiczne określone w Systemie EP.</p> <p>W zamian przewoźnicy zobowiążą się spełnić minimalne standardy dotyczące rozkładów jazdy i pojazdów oraz uczestniczyć w stosownym, kompleksowym ustaleniu biletów/opłat, w ramach wspólnej marki i tożsamości.</p> <p>Aby zmaksymalizować skuteczność realizacji Systemu EP, CA przyjąłoby odpowiedzialność za rejestrowanie i egzekwowanie lokalnych usług autobusowych.</p> <p>Może dotyczyć określonego obszaru lub całego obszaru władzy.</p>

Kategoria władzy	Opis i dyskusja	Możliwe zastosowanie
Franczyza	<p>W Systemie franczyzowym lokalne władze określają szczegóły dotyczące świadczonych usług – gdzie mają kursować, kiedy mają kursować i standardy usług.</p> <p>Zazwyczaj przewoźnicy autobusowi świadczą swoje usługi w ramach umów z lokalnym organem, który może podpisać dowolny rodzaj umowy, który uzna za stosowny. Żadne inne usługi nie mogą funkcjonować na obszarze objętym franczyzą bez wyrażenia zgody przez organ franczyzowy.</p> <p>Franczyza jest wyłącznie dostępna dla burmistrzowskiego Połączonego Organu (lub w inny sposób, jak uzgodniono z Sekretarzem Stanu) – w związku z czym, uprawnienia są automatycznie przyznawane CA.</p> <p>Może dotyczyć wąsko określonego obszaru lub całego obszaru lokalnej władzy.</p>	<p>Biorąc pod uwagę wizję kompleksowego, wielopoziomowego podejścia do przyszłych świadczeń transportu wiejskiego (tj. nieograniczonego do istniejących tradycyjnych ustaleń), franczyza oferuje możliwość przejścia kompleksowego podejścia do projektowania, planowania i zapewniania spójnej i kompleksowej sieci autobusowej, w tym biletów na całą sieć, mających na celu osiągnięcie celów społecznych, gospodarczych i środowiskowych. Zapewnia skuteczny sposób realizacji skokowej zmiany w zakresie pożądanых ulepszeń.</p>

7.82 Główne różnice pomiędzy tym, co oznaczałoby zapewnianie usług autobusowych w ramach EP, a w ramach Franczyzy, zostały podsumowane poniżej. W ramach Franczyzy organ ma ostateczną kontrolę nad planowaniem i zapewnianiem sieci, podczas gdy EP wymaga współpracy organów i przewoźników autobusowych oraz zobowiązania, drogą negocjacji, do zapewnienia infrastruktury i usług na uzgodnionych poziomach, zgodnie z wytycznymi Urzędu ds. Konkurencji i Rynków (ang. CMA) w zakresie utrzymania konkurencji na rynku.

Tabela 0-5: Różnice pomiędzy EP i Franczyzą

Wzmocnione Partnerstwo	Franczyza
Kontrola wyłącznie nad obsługiwanymi usługami; pewien wpływ na szerszą sieć (np. regulacja częstotliwości przejazdów)	Kontrola wszystkich usług – tras, częstotliwości, numerów tras
Negocjowanie standardów dla usług/pojazdów	Ustalone standardy dla usług/pojazdów
Negocjowany branding sieci, ciągłe uznawanie poszczególnych przewoźników	Obowiązkowy branding sieci. Wspólne barwy/branding
Ustalone stawki wyłącznie za świadczone usługi i możliwości dla ukierunkowanych zniżek	Ustalone taryfy dla wszystkich usług i ogólne zniżki taryfowe
Negocjowanie biletów na wielu przewoźników	Bilety na wielu przewoźników i pojedyncza gama produktów
Brak dotowania wzajemnego między usługami	Rentowne usługi mogą dotować inne
Możliwość pociągnięcia przewoźników do odpowiedzialności za niespełnienie wymagań	Pociągnięcie przewoźników do odpowiedzialności za niespełnienie wymagań

Partnerstwo/wynegocjowane podejście do zarządzania siecią	Scentralizowane podejście do planowania i zarządzania siecią
Wspólna odpowiedzialność i zasoby	Zwiększona odpowiedzialność i zasoby dla lokalnego organu ds. transportu

## Ewaluacja opcji

7.83 Zarówno Franczyza, jak i EP mogłyby osiągnąć pewne lub wszystkie cele dla usług autobusowych. Tabela 0-6 podsumowuje, które właściwości zostałyby osiągnięte, dzięki której opcji i w jakim zakresie.

Tabela 0-6: Podsumowanie właściwości w ramach dwóch opcji

Właściwości <sup>26</sup>	Wzmocnione Partnerstwo	Franczyza
Planowanie i koordynacja w całej sieci	√	√√
Stabilność sieci – trasy / poziom usług		√√
Stabilność sieci – zmiany usług i kiedy	√	√√
Koordynacja usług i przesiadek	√	√√
Regulacja/zarządzanie przejściami w usługach równoległych	√	√√
Zwiększenie częstotliwości połączeń	√	√√
Rozszerzenie usług o pory dnia lub dni tygodnia	√√	√√
Usprawnienie niezawodności usług	√√	√√
Wdrożenie priorytetowych działań dla autobusów	√√	√√
Integracja z dedykowanymi usługami transportowymi	√	√√
Koordynacja terminów i poziomów zmian taryf		√√
Ograniczenie rodzajów/liczby produktów taryfowych	√	√√
Sprzedaż taryf/biletów między usługami	√	√√
Sieć biletów na wielu przewoźnikach	√√	√√
Zniżki/dotacje na taryfy	√	√√
Wprowadzenie pojazdów nieemisyjnych	√√	√√
Spójny układ i normy pojazdu	√	√√
Spójny system/wyposażenie na pokładzie	√	√√
Informacje/ogłoszenia audiowizualne w pojeździe	√√	√√
Wspólne barwy pojazdów	√	√√
Branding sieci	√	√√
Skoordynowana numeracja tras	√	√√
Kompleksowe udzielanie informacji (w tym strona internetowa, ulotki/broszury)	√√	√√
Informacje w czasie rzeczywistym	√√	√√
Wyświetlanie informacji o rozkładzie jazdy na przystankach	√√	√√
Ulepszone/spójne znaki przystanków autobusowych	√√	√√
Ulepszone dworce, przystanki i wiaty autobusowe	√√	√√
Regulowanie korzystania z przystanków autobusowych (rezerwacja miejsc)	√	√√
Spójne szkolenie dla kierowców		√√
Standardowy strój dla kierowców		√√
Karta pasażerska	√√	√√
Odszkodowania dla pasażerów	√	√√
Reinwestycja oszczędności, wynikających z poprawy skuteczności w sieć	√	√√

<sup>26</sup> Nie wszystkie z nich są obecnie uwzględniane do wdrożenia



7.84 Niniejsze podsumowanie wskazuje na to, że Franczyza najlepiej osiągnęłaby cele realizacji sieci autobusowej.









**Pytanie D3**

Przypadek strategiczny zidentyfikował dwie opcje, w ramach których mogłyby funkcjonować autobusy - **Wzmocnione Partnerstwo** lub **Franczyza**. Czy są inne opcje, które chciałbyś, abyśmy rozważyli?

Ogólne cele

7.85 Cele strategii autobusowej podkreślają zamiary realizacji ulepszonej sieci usług autobusowych, które będą wygodne, atrakcyjne i łatwe w korzystaniu. Jednocześnie cele reformy autobusowej dążą do promowania możliwości osiągnięcia celów strategii autobusowej poprzez wydajniejsze i skuteczniejsze środki, zapewniające większy poziom ogólnych korzyści i wartości. Przedstawia to następująca ilustracja.

Ilustracja 0-1: Cele strategii autobusowej

<b>Wizja Strategii autobusowej</b>	<b>Zapewnienie wszechstronnej sieci usług autobusowych w całym obszarze Cambridgeshire i Peterborough, którą mieszkańcy uznają za wygodną, łatwą w użyciu, niezawodną i z dobrym stosunkiem jakości do ceny, oraz która oferuje realną alternatywę dla samochodów.</b>				
<b>Założenia Strategii autobusowej: Sieć autobusowa która...</b>	<i>...przyciąga użytkowników samochodów</i>	<i>...wspiera zrównoważony rozwój</i>	<i>...chroni i wzmacnia środowisko</i>	<i>...wspiera zdrowie i dobrobyt społeczności</i>	<i>...tworzy możliwości dla wszystkich</i>
					
<b>Cele Strategii autobusowej</b>	<b>Wkład w cele Strategii autobusowej</b>		<b>Cele reformy autobusowej</b>		
Aby zrealizować wszechstronną sieć autobusową, lepiej łączyć ludzi z miejscami w całym regionie i poza nim	Wygodna łatwa		Maksymalizacja możliwości CPCA w jak najszybszym osiągnięciu znacznie ulepszonej i zintegrowanej sieci autobusowej		
Aby zapewnić, że autobusy są częścią zintegrowanego i zaplanowanego systemu transportowego	Wygodna łatwa				
Aby osiągnąć przejście na nowoczesne, niskoemisyjne floty autobusowe	Atrakcyjna		Maksymalizacja wkładu w usługi autobusowe, aby osiągnąć zakres szerszych gospodarczych, społecznych i środowiskowych celów i założeń politycznych		
Aby zapewnić bardziej zrozumiałą sieć autobusową z jasnymi informacjami i łatwym systemem biletowym	Atrakcyjna łatwa		Maksymalizacja korzyści dla użytkowników autobusów w związku z zapewnieniem skoordynowanych usług, zintegrowanymi biletami, stabilnością usług i udzielaniem informacji		
Aby osiągnąć przystępną cenowo sieć autobusową z uproszczonymi i ograniczonymi taryfami	Atrakcyjna łatwa				
Aby zmniejszyć czas podróży autobusem i ulepszyć niezawodność	Wygodna Atrakcyjna		Maksymalizacja stosunku jakości do ceny i korzyści z inwestycji w sieć autobusową		
Aby zapewnić wysoką jakość obiektów postojowych dla pasażerów	Atrakcyjna				
   <b>Wyniki:</b>					
<b>Zredukowanie przebiegu mil samochodowych w regionie o 15% do roku 2030</b>			<b>Podwojenie liczby pasażerów autobusowych (na podstawie poziomów z lat 2019/20) do roku 2030</b>		

- 7.86 Podstawą wszystkich rozważań dotyczących zmian jest zasadniczy cel, zgodnie z którym każde przyszłe podejście może być kontynuowane tylko wtedy, gdy jest przystępne cenowo.

#### Pytanie D4

Czy masz jakiegokolwiek uwagi dotyczące ogólnych celów Połączonego Organu, określonych w Przypadku strategicznym?

#### Osiągnięcie celów

- 7.87 Strategia autobusowa określa swoje cele w ulepszeniu usług autobusowych i standardów we wspieraniu osiągania szerszych celów politycznych i strategicznych. Rozważane warianty regulacyjne uwzględniają kompromisy między stopniem wpływu, jaki posiada CA na realizację strategii autobusowej, a kosztami i ryzykiem związanym z ich wdrożeniem.
- 7.88 Ustawa o usługach autobusowych wymaga, aby w przypadku podjęcia decyzji przez LTA, aby rozważyć Franczyzę usług autobusowych w swoim regionie, należy opracować ewaluację w celu wykazania, że Franczyza jest najbardziej odpowiednią opcją dla zrealizowania swoich celów i założeń politycznych.
- 7.89 EP nie wymaga opracowania ewaluacji w celu jego przyjęcia lub wdrożenia. W istocie, w przypadku obszarów, które nie rozważają Franczyzy, EP jest oczekiwanym modelem realizacji. EP jest opracowywane w drodze negocjacji, w których strony decydują o akceptowalnych poziomach zaangażowania, które będą wspierać. Jednakże CA nie będzie w stanie wymusić na przewoźnikach poparcia EP. Poprzez opracowanie EP przewoźnicy mogą wnieść sprzeciw i, przy wsparciu wystarczającej liczby przewoźników, zapobiec opracowaniu i wdrożeniu planu i/lub systemu EP. W związku z tym może to skutkować kompromisem w celu osiągnięcia porozumienia.

#### Ulepszenia sieci autobusowej

- 7.90 Obecna sieć autobusowa składa się z mieszanki usług handlowych (gdzie przewoźnicy ponoszą ryzyko przychodów) i usług wspieranych (świadczonych na podstawie umowy z CA).
- 7.91 Przyjęta strategia autobusowa i BSIP proponują ulepszenia sieci autobusowej z dodatkowymi usługami, zmiany istniejących usług i poprawę częstotliwości zgodnie ze znormalizowaną hierarchią usług określającą oczekiwane poziomy usług; również większą koordynację usług w celu zapewnienia połączeń.
- 7.92 **Dodatkowe wspierane usługi** mogłyby zostać wprowadzone w ramach każdej opcji realizacji, ograniczone zasadniczo przez poziomy dostępnego finansowania. Jednakże w ramach EP żadna część dodatkowej usługi nie mogłaby konkurować z usługą handlową. Mogłoby to ograniczyć charakterystykę, możliwą skuteczność i wydajność dodatkowych usług. Podobnie, reaktywne zmiany we wspieranych usługach mogą być wymagane w odpowiedzi na zmiany w usługach handlowych.
- 7.93 **Zmiany w usługach handlowych** mogą być wyłącznie wprowadzane poprzez negocjacje i umowy z przewoźnikami. CA nie ma prawa nalegać na zmiany. Porozumienia de minimis umożliwiają ograniczony mechanizm zapewniania wsparcia finansowego na uzgodnione zmiany, takie jak objazdy tras lub dodatkowe podróże. W ramach EP to stanowisko pozostaje niezmiennie. W ramach Franczyzy CA miałoby możliwość wprowadzenia zmian, a jedynym ograniczeniem byłaby przystępność cenowa.
- 7.94 Zgodnie z obecnymi ustaleniami CA nie ma możliwości określania **znormalizowanych minimalnych częstotliwości usług**. W ramach EP istnieje możliwość określania standardowego wzorca maksymalnych

częstotliwości usług według okresu czasu, który miałby zastosowanie do wszystkich przewoźników chcących świadczyć usługi (z zastrzeżeniem zatwierdzenia przez niezbędną liczbę przewoźników, którzy mają zostać wdrożeni). W ramach Franczyzy CA miałyby swobodę w określaniu dowolnych poziomów usług, jakich chce (z zastrzeżeniem przystępności cenowej).

- 7.95 **Koordinacja tras i rozkładów jazdy** usług w ramach obecnych ustaleń jest trudna do osiągnięcia, ponieważ przewoźnicy mają swobodę w zmianie tras i godzin według własnego uznania. Przewoźnicy są zachęceni do maksymalizacji przychodów ze swoich usług, a nie ogólnych przychodów z transportu publicznego. W związku z tym nawiązywanie połączeń z innymi usługami może nie być priorytetem. W ramach EP niniejsze stanowisko pozostaje w dużej mierze niezmiennie, chociaż terminy wszelkich zmian mogłyby być ograniczone do określonych dat w każdym roku. W ramach Franczyzy CA byłoby odpowiedzialne za planowanie i zarządzanie całą siecią, a więc mogłoby zapewnić ciągłą koordynację usług. Co więcej, powinno umożliwiać zwiększenie skuteczności rozmieszczania zasobów poprzez zlikwidowanie powielania usług i usprawnienie połączeń między nimi.

#### *Punktualność i niezawodność*

- 7.96 Punktualność i niezawodność usług autobusowych są obawami zarówno dla pasażerów, jak i przewoźników. Wprowadzenie środków, aby przyspieszyć podróż autobusem, utrzymać niezawodność i zmniejszyć zmienność czasu przejazdów jest podstawą strategii autobusowej. Wprowadzenie takich środków mogłoby być zrealizowane w ramach każdego modelu realizacji. EP zapewniłoby władzom możliwość zobowiązania się do takich interwencji, aby zachęcać i nagradzać wynegocjowane zobowiązania przewoźników autobusowych (takie jak spełnianie określonych norm dotyczących pojazdów). W ramach Franczyzy korzyści z priorytetów autobusowych przypadają również CA w postaci obniżonych kosztów operacyjnych w celu zapewnienia określonego poziomu usług.

#### *Wsparcie dla szerszych polityk i strategii*

- 7.97 Każda z opcji realizacji ma potencjał wspierania realizacji szerszych planów i celów politycznych. W ramach EP okresowe negocjowanie umożliwiłoby wprowadzenie zmian w systemie EP w celu utrzymania zgodności z ewoluującą polityką. W ramach Franczyzy CA miałyby swobodę w przeglądaniu i wprowadzaniu zmian w systemie autobusowych w celu osiągnięcia szerszych lub zmienionych celów politycznych, z zastrzeżeniem procesów uzgodnionych w umowach dotyczących usług franczyzowych.

#### *Zajezdnie autobusowe i pojazdy*

- 7.98 Zgodnie z obecnymi uzgodnieniami zajezdnie autobusowe i pojazdy są własnością i są prowadzone przez przewoźników, zarówno w przypadku usług komercyjnych, jak i wspieranych. Wiele autobusów jest napędzanych silnikiem diesla, mimo że do użytku weszło 40 pojazdów elektrycznych, głównie dzięki wsparciu osób trzecich.
- 7.99 Strategia autobusowa przewiduje przejście na większą liczbę autobusów o zerowej emisji. W ramach zarówno EP, jak i Franczyzy, CA oczekuje, że przewoźnicy nadal będą utrzymywać własność i kontrolę nad swoimi zajezdniami i autobusami. W ramach EP negocjowane byłyby wymagania dotyczące większej liczby pojazdów o zerowej emisji, chociaż ostateczny termin zgodności prawdopodobnie przypadłaby na przyszłość, a potencjalnie dłuższy termin zostałby podany małym i średnim przewoźnikom. W ramach Franczyzy tempo wprowadzenia autobusów o zerowej emisji byłoby określone w umowach i ograniczone wyłącznie zdolnością CA do pokrycia kosztów wynikających z umowy.

7.100 W każdym scenariuszu CA jest zainteresowane zapewnieniem większej pojemności zajezdni, aby pomóc zapewnić odpowiednie obiekty dla autobusów o zerowej emisji, ułatwić wejście na rynek nowym podmiotom i pomieścić większą liczbę autobusów wymaganych do zapewnienia ulepszonej sieci. W przypadku Franczyzy zamierza się rozważyć zapewnienie dwóch nowych zajezdni, jednej na terenie Peterborough, a drugiej na terenie Cambridge. Pomogłoby to ułatwić wejście nowym podmiotom na rynek, jak i również zwiększyłyby ogólną pojemność.

#### *Taryfy i bilety*

7.101 Obecnie przewoźnicy autobusowi w dużej mierze dyktują poziomy taryf i produkty biletowe. CA ma niewielkie pole manewru wpłynięcia na nie, poza ustaleniem taryf za usługi wspierające i ułatwianiem biletów na wielu przewoźników. Strategia autobusowa chciałaby zobaczyć prostszy system taryf i biletów, z mniejszą liczbą standardowych produktów i limitami taryf.

7.102 W ramach EP można by osiągnąć pewną racjonalizację biletów, chociaż utrzymałoby się prawo przewoźników do ustalania pojedynczych taryf. Jednocześnie ustalanie taryf usługi wspieranych nadal byłoby uzależnione od taryf komercyjnych. Zapewnienie dotowanych taryf w ramach EP jest trudne do osiągnięcia poza grupami uprawnionymi w ramach uzgodnień ulgowych podróży.

7.103 W ramach Franczyzy CA miałyby możliwość ustalenia standardowych taryf w całej sieci (w tym maksymalnego wieku i poziomu zniżki dla osób młodych) oraz standardowej gamy biletów w całej sieci.

#### *Obsługa klienta*

7.104 Obecnie istnieją różnice pomiędzy przewoźnikami w związku z oferowaną obsługą klienta i dostępnymi informacjami. Każda z opcji realizacji ma potencjał ujednoczenia oferty, na przykład w związku ze szkoleniem kierowców i ulepszeniami jakości pojazdów, lub ustawieniem standardów stylu, treści i źródeł informacji. W ramach Franczyzy CA mogłoby również decydować o określeniu wspólnego brandingu i tożsamości dla wszystkich usług autobusowych, aby pomóc zapewnić bardziej spójne doświadczenie dla użytkowników.

#### *Realizacja celów strategii autobusowej*

7.105 Następujące podsumowanie wskazuje, w jakim stopniu można osiągnąć cele strategii autobusowej w ramach EP, a w jakim w ramach Franczyzy.

*Tabela 0-7: Cele strategii autobusowej i opcje*

<b>Cele strategii autobusowej</b>	<b>Wzmocnione Partnerstwo</b>	<b>Franczyza</b>
Aby zapewnić kompleksową sieć autobusową, lepiej łączącą ludzi z miejscami w całym regionie i poza nim.	Przewoźnicy zachowują możliwość wprowadzania zmian w usługach bez zgody ze strony CA.	Możliwość planowania i określania całej sieci i dyktowania kiedy/jak zostaną wprowadzone zmiany w sieci.
Aby zapewnić, że autobusy są częścią zintegrowanego i zaplanowanego systemu transportowego.	Przewoźnicy wciąż posiadają swobodę wprowadzania zmian w usługach, które mogą zlikwidować możliwości przesiadek. Porozumienie musi być osiągnięte w celu wdrożenia środków.	Zaplanowana cała sieć, aby ułatwić przesiadki i uniknąć powielania usług. Zintegrowanie taryf i biletów jest wymogiem.
Aby osiągnąć przejście na nowoczesną, niskoemisyjną flotę autobusów.	Może zostać określone, ale wymaga porozumienia; w związku z czym osiągnięcie celu może zająć dłuższy okres.	Możliwość określania wymogów, z zastrzeżeniem dostępności odpowiednich funduszy.
Aby zapewnić bardziej zrozumiałą sieć autobusową z przejrzystymi	Może zostać określone, ale wymaga porozumienia i może skutkować pewnymi kompromisami, w tym w	Możliwość określania taryf i produktów biletowych dostępnych w całej sieci.

informacjami i łatwym systemem biletowym.	zakresie cen biletów. Przewoźnicy mogą dalej oferować niektóre ze swoich produktów, co mogłoby wprowadzić dezorientację dla użytkowników.	
Aby osiągnąć przystępną cenowo sieć autobusową z uproszczonymi i ograniczonymi taryfami.	Możliwość kontroli nad taryfami wyłącznie w zakresie wspierających usług. Pewna możliwość uzgodnienia ukierunkowanych zniżek/taryf z ulgami.	Możliwość ustanowienia taryf, nawet przy znacznie obniżonych stawkach, z możliwością zastosowania w całej sieci.
Aby skrócić czas podróży autobusem i ulepszyć niezawodność.	Możliwość osiągnięcia tego za pośrednictwem priorytetu autobusów i innych inicjatyw,	Możliwość osiągnięcia tego za pośrednictwem priorytetu autobusów i innych inicjatyw,
Aby zapewnić wysokiej jakości obiekty poczekalni dla pasażerów.	Możliwość zapewnienia ulepszonych obiektów poczekalni dla pasażerów w całej sieci.	Możliwość zapewnienia ulepszonych obiektów poczekalni dla pasażerów w całej sieci.

7.106 Porównanie pokazuje, w jaki sposób Franczyza może pomóc w łatwiejszym i skuteczniejszym osiągnięciu celów związanych z planowaniem usług, świadczeniem usług i realizacją niż w ramach EP, gdzie wszystko musi być negocjowane i uzgadniane. Jednakże zapewnienie infrastruktury i priorytetowych działań dla autobusów może być zrealizowane w równym stopniu w obu modelach. Jednak mogą występować różnice pomiędzy tym, co mogą zapewnić przewoźnicy w celu uzupełnienia tych inwestycji. W ramach EP musiałyby one zostać wynegocjowane, podczas gdy w ramach Franczyzy zostałyby one określone.

7.107 Tabela 0-8 pokazuje, w jaki sposób EP lub Franczyza mogłyby wspierać plany polityczne sąsiednich władz. Ogólnie rzecz biorąc, Franczyza w obszarze CA nie powinna negatywnie wpłynąć na usługi autobusowe sąsiednich obszarów. System zezwolenia na usługi umożliwi kontynuację komercyjnym usługom transgranicznym w obecnym stanie (w zderegulowanym środowisku, ale z zastrzeżeniem spełnienia pewnych standardów, takich jak bilety na wielu przewoźników).

Tabela 0-8: Sąsiednie organy – wpływy polityki EP lub Franczyzy

Organ	Wzmocnione Partnerstwo	Franczyza
Norfolk	Neutralny/niewielki wpływ.  Jedno strategiczne połączenie autobusowe – brak wpływu na częstotliwość/rozkład jazdy.  Potencjał dostarczania ulepszonych informacji dla usług transgranicznych i wprowadzenie opcji biletów na wielu przewoźników.	Neutralny/niewielki wpływ.  Jedno strategiczne połączenie autobusowe – brak wpływu na częstotliwość/rozkład jazdy lub możliwość zmiany usługi.  Reforma biletowa może korzystnie wpłynąć na podróże transgraniczne.  Zachowane standardy usług za pośrednictwem wymagań zezwolenia na usługi.
Suffolk	Pewien pozytywny wpływ.  Wiele strategicznych połączeń autobusowych z propozycjami ulepszenia poziomów usług.  Potencjał dostarczania ulepszonych informacji dla usług transgranicznych i wprowadzenie opcji biletów na wielu przewoźników.	Pewien pozytywny wpływ.  Wiele strategicznych połączeń autobusowych z propozycjami ulepszenia poziomów usług.  Reforma biletowa może korzystnie wpłynąć na podróże transgraniczne.  Zachowane standardy usług za pośrednictwem wymagań zezwolenia na usługi.

	Wspólne plany na pojazdy o zerowej emisji i dekarbonizacja.	Wspólne plany na pojazdy o zerowej emisji i dekarbonizacja.
Essex	<p>Pewien pozytywny wpływ.</p> <p>Jedno strategiczne połączenie autobusowe z propozycją ulepszenia poziomu usługi.</p> <p>Potencjał dostarczania ulepszonych informacji dla usług transgranicznych i wprowadzenie opcji biletów na wielu przewoźników.</p>	<p>Pewien pozytywny wpływ.</p> <p>Jedno strategiczne połączenie autobusowe z propozycją ulepszenia poziomu usługi.</p> <p>Reforma biletowa może korzystnie wpłynąć na podróże transgraniczne.</p> <p>Zachowane standardy usług za pośrednictwem wymagań zezwolenia na usługi.</p>
Hertfordshire	<p>Pewien pozytywny wpływ.</p> <p>Jedno strategiczne połączenie autobusowe z propozycją ulepszenia poziomu usługi.</p> <p>Wspiera wspólny cel ulepszenia infrastruktury autobusowej, informacji dla pasażerów i ogólnego wizerunku autobusów, łącząc się z tożsamością Intalink.</p>	<p>Pewien pozytywny wpływ.</p> <p>Jedno strategiczne połączenie autobusowe z propozycją ulepszenia poziomu usługi.</p> <p>Reforma biletowa może korzystnie wpłynąć na podróże transgraniczne.</p> <p>Zachowane standardy usług za pośrednictwem wymagań zezwolenia na usługi.</p> <p>Wspiera wspólny cel ulepszenia infrastruktury autobusowej, informacji dla pasażerów i ogólnego wizerunku autobusów, łącząc się z tożsamością Intalink.</p>
Central Bedfordshire	<p>Neutralny/niewielki wpływ. Ograniczone zapewnienie usług w ruchu transgranicznym.</p> <p>Wspiera wspólny cel ogólnego ulepszenia usług autobusowych.</p> <p>Potencjał dostarczania ulepszonych informacji dla usług transgranicznych i wprowadzenie opcji biletów na wielu przewoźników.</p>	<p>Neutralny/niewielki wpływ. Ograniczone zapewnienie usług w ruchu transgranicznym.</p> <p>Wspiera wspólny cel ogólnego ulepszenia usług autobusowych.</p> <p>Reforma biletowa może korzystnie wpłynąć na podróże transgraniczne.</p> <p>Zachowane standardy usług za pośrednictwem wymagań zezwolenia na usługi.</p>
Bedford	<p>Neutralny/niewielki wpływ.</p> <p>Jedno strategiczne połączenie autobusowe – brak wpływu na częstotliwość/rozkład jazdy.</p> <p>Wspólne cele dotyczące informacji, biletów i działań promocyjnych.</p> <p>Potencjał dostarczania ulepszonych informacji dla usług transgranicznych i wprowadzenie opcji biletów na wielu przewoźników.</p>	<p>Neutralny/niewielki wpływ.</p> <p>Jedno strategiczne połączenie autobusowe – brak wpływu na częstotliwość/rozkład jazdy.</p> <p>Wspólne cele dotyczące informacji, biletów i działań promocyjnych.</p> <p>Reforma biletowa może korzystnie wpłynąć na podróże transgraniczne.</p> <p>Zachowane standardy usług za pośrednictwem wymagań zezwolenia na usługi.</p>
North Northamptonshire	Neutralny/niewielki wpływ.	<p>Neutralny/niewielki wpływ.</p> <p>Jedno strategiczne połączenie autobusowe – brak wpływu na częstotliwość/rozkład jazdy.</p>

	<p>Jedno strategiczne połączenie autobusowe – brak wpływu na częstotliwość/rozkład jazdy.</p> <p>Wspólne cele ogólnego ulepszenia usług.</p> <p>Potencjał dostarczania ulepszonych informacji dla usług transgranicznych i wprowadzenie opcji biletów na wielu przewoźników.</p>	<p>Wspólne cele ogólnego ulepszenia usług.</p> <p>Reforma biletowa może korzystnie wpłynąć na podróże transgraniczne.</p> <p>Zachowane standardy usług za pośrednictwem wymagań zezwolenia na usługi.</p>
Lincolnshire	<p>Neutralny/niewielki wpływ.</p> <p>Wiele strategicznych połączeń autobusowych – brak wpływu na częstotliwość/rozkład jazdy.</p> <p>Wspólne cele ogólnego ulepszenia usług.</p> <p>Potencjał dostarczania ulepszonych informacji dla usług transgranicznych i wprowadzenie opcji biletów na wielu przewoźników.</p>	<p>Neutralny/niewielki wpływ.</p> <p>Wiele strategicznych połączeń autobusowych – brak wpływu na częstotliwość/rozkład jazdy.</p> <p>Wspólne cele ogólnego ulepszenia usług.</p> <p>Reforma biletowa może korzystnie wpłynąć na podróże transgraniczne.</p> <p>Zachowane standardy usług za pośrednictwem wymagań zezwolenia na usługi.</p>

#### Pytanie D5

Czy masz jakiegokolwiek uwagi na temat potencjalnych wpływów Franczyzy lub Wzmocnionego Partnerstwa na osiągnięcie celów sąsiednich organów?

#### Wyjątkowe położenie CPCA

- 7.108 Sieć autobusowa w Cambridgeshire i Peterborough napotkała podobne wyzwania jak większość innych części kraju, z trudną obsługą usług komercyjnych z powodu zmniejszonego korzystania z autobusów po COVID-zie. W związku z czym, CA wspólnie z innymi burmistrzowskimi Połączonymi Organami bada alternatywne opcje realizacji usług autobusowych. Jednakże obszar geograficzny CPCA znacznie różni się od bardziej zurbanizowanych aglomeracji, co oznacza, że jego sieć autobusowa również jest zupełnie inna.
- 7.109 Obszary głównie zurbanizowane mają duże, skoncentrowane populacje, które są obsługiwane przez wzmocnione komercyjne sieci autobusowe. Tutaj Franczyza jest atrakcyjna, aby móc projektować i kształtować te sieci w inny sposób, wykorzystując przychody z bardziej komercyjnych usług do wzajemnego dofinansowania innych usług lub wypełniania luk. Wiąże się to z ogromną odpowiedzialnością i ryzykiem nadzorowania głównych sieci obsługiwanych przez wiele setek autobusów.
- 7.110 Obszar CPCA składa się z dwóch niewielkich obszarów miejskich wraz z dużymi obszarami wiejskimi z rozproszoną populacją. W związku z tym intensywne sieci autobusowe istnieją wyłącznie na gęściej zaludnionych obszarach. Inne obszary są obsługiwane przez usługi komercyjne lub wspierające; niektóre obszary mają niewiele lub żadne usługi. Niniejsze różne okoliczności i wyzwania oznaczają, że zainteresowanie CA w zakresie Franczyzy polega na zabezpieczeniu możliwości planowania i realizowania bardziej kompleksowej, zintegrowanej sieci. Uznając, że aby osiągnąć ten cel, będzie



potrzebne znaczne finansowanie z sektora publicznego, Franczyza umożliwi skuteczne skierowanie tych środków na osiągnięcie szerszych celów CA i jego partnerów.

7.111 Podczas gdy zwiększy to odpowiedzialność i ryzyko dla CA, skala tego będzie znacznie niższa niż na innych obszarach, na których jest rozważana Franczyza. W rzeczy samej system franczyzowy planowany przez CPCA jest bardziej zrównoważony niż gdziekolwiek indziej, a niektóre pozostałe obowiązki pozostają po stronie przewoźników autobusowych. W związku z tym Franczyza byłaby bardziej poszerzeniem tego, co już jest podejmowane w zakresie usług wspierających, przy czym cała sieć funkcjonowałaby w ramach serii umów.

#### Wnioski przypadku strategicznego

7.112 CPCA i jego partnerzy mają odważne plany na rozwój gospodarczy. Kluczowe będzie zapewnienie, że niniejszy rozwój jest zrównoważony i inkluzywny środowiskowo. Transport, a w szczególności autobusy, ma w tym kluczową rolę do odegrania, która została uznana przez plan lokalnego transportu i łączności i strategię autobusową. Osiągnięcie 15% skrócenia prywatnego przebiegu spowodowałoby podwojenie liczby podróży pasażerów autobusem do roku 2030. Skala tego, co jest wymagane jest ogromna. Tymczasem obecne usługi autobusowe maleją.

7.113 Konieczna jest skokowa zmiana w zapewnianiu sieci autobusowej, aby zrealizować plany Strategii autobusowej. Malejące korzystanie z autobusów, wycofywanie kluczowych usług i rosnący poziom dotacji publicznych wykazują, że obecne usługi nie zapewniają pasażerom skutecznej obsługi. Obecne ustalenia prawdopodobnie nie zapewnią wymaganej skali zmian. Potrzebne są dalsze inicjatywy, w tym ulepszenia sieci; inicjatywy związane z taryfami i biletami; oraz odnowa floty, które są mało prawdopodobne w środowisku operacyjnym głównie napędzanym przez cele i priorytety gospodarcze, a gdzie nadal istnieje duża niepewność na rynku.

7.114 Strategia autobusowa CA ma na celu realizację szeregu celów – społecznych, gospodarczych i środowiskowych. W związku z tym wymaga większego wpływu na wyniki, aby zrealizować skokową zmianę w usługach autobusowych. Istnieją zatem argumenty przemawiające za zmianą. Bez zmian regulacyjnych w zakresie świadczenia usług autobusowych, Strategia autobusowa nie zostałaby w pełni zrealizowana, a w przypadku tych ograniczonych aspektów, które mogłyby zostać zapewnione, ma ograniczoną pewność co do realizacji.

7.115 Istnieją znaczne niepewności w związku z zapewnieniem autobusów, w tym przyszłe koszty operacyjne usług. Wystąpią one w ramach każdego rodzaju modelu operacyjnego, bez względu na poziom inwestycji. We wszystkich przypadkach będzie konieczne większe finansowanie ze strony sektora publicznego, przynajmniej we wczesnych etapach, do momentu ustanowienia samonapędzającego cyklu wzrostu i poprawy.

7.116 Równoległe do inwestycji CA chce mieć większą kontrolę nad siecią (oferowaną przez Franczyzę), aby mieć największy wpływ na to, jak i gdzie dokonywana jest inwestycja, zapewniając osiągnięcie swoich celów strategicznych. W ramach planowanej wzmocnionej sieci autobusowej istnieją usługi z bardziej równomiernymi odstępami między kursami, nowe połączenia ustanowione poprzez inne rozmieszczenie autobusów oraz usługi, które tworzą możliwości przesiadkowe w celu poszerzenia zakresu dostępnych miejsc docelowych. Franczyza oferuje możliwość strategicznego planowania takich skoordynowanych sieci oraz uzyskania dodatkowych korzyści w porównaniu z modelem EP.

- 7.117 Dwie opcje (Franczyza lub EP) różnią się pod względem swojej złożoności, poziomu ryzyka dla organu oraz poziomu wpływu, który CA mógłby wywierać na kształtowanie usług autobusowych. Zastosowanie każdej opcji obejmuje kompromisy, które CA musi osiągnąć względem potencjału zabezpieczenia realizacji swojej Strategii autobusowej. Franczyza byłaby odważnym krokiem, który zapewniłby znaczący wpływ dla CA. Miałaby potencjał do znaczącego korzystnego efektu pod względem spełnienia szerszych planów politycznych. Stanowiłaby drogę do pewnej realizacji Strategii autobusowej.
- 7.118 Wszystko, co ma być realizowane w ramach EP, wymaga zgody większości przewoźników, którzy świadczą kwalifikujące się lokalne usługi autobusowe. W związku z tym w ramach EP niektóre aspiracje CA mogą wymagać kompromisów w celu osiągnięcia konsensusu i rozwiązań. Jednakże Franczyza zapewniłaby CA uprawnienia do określenia wszystkich wymogów dotyczących usług.
- 7.119 System franczyzowy wyróżnia się jako bardziej obiecująca opcja dla CA ze względu na jego zdolność do zapewnienia większej kontroli nad wynikami strategicznymi. Wymiar strategiczny, który jest kluczowy dla osiągnięcia skokowej zmiany przewidywanej dla sieci autobusowej oraz dla realizacji szerszych planów, jest lepiej uwzględniony w modelu Franczyzy. Umożliwiłoby to CA bardziej stanowcze i skuteczniejsze osiągnięcie niniejszych celów. Jednakże wydajność każdej opcji powinna być rozpatrywana względem wszystkich pięciu wymiarów przypadków biznesowych.

### Przypadek gospodarczy

- 7.120 Niniejsza część przedstawia ocenę gospodarczą innych opcji reformy autobusowej. Celem oceny gospodarczej jest zademonstrowanie stosunku jakości do ceny (ang. VfM) różnych opcji, wraz z niepieniężnymi skutkami i ryzykami w ramach różnych scenariuszy. Przypadek gospodarczy jest zgodny z wytycznymi analizy transportowej DfT (ang. TAG) oraz Zieloną Księgą Skarbu Państwa Jego Królewskiej Mości, jak i również uwzględnia dane i badania brytyjskiego rynku autobusowego.
- 7.121 Przypadek gospodarczy rozważa przypadek odniesienia („bezczywności”), w którym to CA dalej nadzoruje usługi autobusowe, przy minimalnym poziomie interwencji (jak obecnie) u boku opcji EP lub Franczyzy.

### Przypadek odniesienia („bezczywność”)

- 7.122 Dla celów niniejszej Ewaluacji został przyjęty przykład modelowy „Bezczywność”, jako kontynuacja obecnego zderegulowanego rynku z wdrożonym minimalnym modelem Wzmocnionego Partnerstwa. Zakłada się, że CA nie dokona żadnych inwestycji kapitałowych. Niemniej jednak przypadek odniesienia demonstrowa zaangażowanie CA we wspieranie usług autobusowych. W związku z tym zakłada się również, że będzie dalej wspierał obecny poziom usług przy zwiększonych dotacjach.

### Wzmocnione Partnerstwo

- 7.123 W ramach modelowej „Aktywności” Wzmocnionego Partnerstwa, Organ dokona na sieć autobusową pewnych inwestycji kapitałowych oraz wzmocni tak bardzo, jak to możliwe obecny poziom usług. Oprócz ulepszania sieci, CA będzie współpracować z przewoźnikami, aby wprowadzić zintegrowane bilety, które ułatwią pasażerom korzystanie z jakiegokolwiek usługi autobusowej.
- 7.124 W ramach zaangażowania CA w ulepszenie usług autobusowych dla pasażerów oraz uczynienia obszaru lepszym miejscem dla przewoźników do prowadzenia autobusów, zainwestuje również w priorytetowe działania dla autobusów w celu ulepszenia czasu podróży i zmniejszenia kosztów operacyjnych.

7.125 Wszystkie wdrożone środki w ramach EP będą podlegać negocjacom z przewoźnikami, a w związku z tym, będą wiązać się z pewnym stopniem niepewności co do poziomu wdrożenia. Założenia modelowane zawierają najlepsze szacunki CA dotyczące przyszłości w punkcie Ewaluacji oraz zostały zaprojektowane, jako porównanie z alternatywą Franczyzy.

#### Franczyza

7.126 W ramach opcji Franczyzy, CA zdobędzie kontrolę nad usługami autobusowymi w obszarze, w tym ich planowaniem, ustalaniem taryf oraz określaniem umów usługowych. Należy zwrócić uwagę na to, że usługi takie jak transport z domu do szkoły pozostałyby w gestii rady miasta Peterborough oraz rady okręgu Cambridgeshire, ale możliwości koordynacji w tym obszarze mogłyby być lepiej zrealizowane w ramach Franczyzy. CA podejmie podobny poziom inwestycji kapitałowych w sieci do poziomu w ramach EP, w tym priorytetowych działań dla autobusów, wprowadzenia zintegrowanych biletów oraz skupienie się na wydajności autobusów w swoich umowach.

7.127 Ze względu na zwiększony poziom kontroli w ramach Franczyzy, Organ przejmie również ryzyko przychodów od przewoźników i pozwoli im na skupienie się nad realizacją określonych umów w sposób racjonalny pod względem kosztów.

#### Pożądana i proponowana sieć usług autobusowych

7.128 Głównym elementem scenariusza „Aktywności” jest wzmocnienie usług autobusowych. Optymalny poziom usług został przedstawiony poniżej, zgodnie z celami Strategii autobusowej. Reprezentuje to pożądaną częstotliwość różnych kategorii usług:

Tabela 0-9: Pożądana częstotliwość połączeń

Kategoria usługi	Rodzaj usługi	Częstotliwość usługi (minuty)			
		Dzienne od Pon do Sob (06:00-19:00)	Wieczorne od Pon do Sob (19:00-północ)	Dzienne Niedziela (08:00-18:00)	Wieczorne Niedziela (19:00-22:00)
Podstawowa	Buspas	10(Północ)/20(Południe)	20	20	60
	Miejskie	15	20	20	60
	Strategiczne	60	60	60	-
Drugorzędna	Miastowe	30	60	60	-
	Miasteczkowe	60	-	-	-
	Połączenie	60	-	-	-
Lokalna	Dowozowe, lokalne połączenie i/lub DRT	Wszystkie kursują, ale możliwie na krótszy okres i/lub wykorzystując mniej pojazdów		-	-

#### Podejście modelowania

7.129 Podstawą przypadku gospodarczego jest oszacowanie wpływu dwóch opcji Aktywności, w porównaniu z przypadkiem odniesienia.

7.130 Oczekuje się, że opcje Aktywności głównie wpłyną na pasażerów, przewoźników autobusowych, innych użytkowników transportu, CA i rząd. Dla każdej z niniejszych grup zostały zmodelowane: wpływ na koszty, przychody i korzyści społeczno-gospodarcze (lub koszty).

7.131 Struktura modelu gospodarczego wygląda następująco:

- Czynniki zewnętrzne są brane pod uwagę pod kątem ich wpływu na koszty, popyt i przychody. Obejmują one rozwój gospodarczy, inflację, wzrost liczby ludności oraz koszty samochodowe.
- Czynniki wewnętrzne są brane pod uwagę pod kątem ich wpływu na koszty, popyt i przychody w przypadku odniesienia. Głównym czynnikiem wewnętrznym są dotacje przewoźników autobusowych przez CA na utrzymanie obecnego poziomu usług.
- Czynniki wewnętrzne są brane pod uwagę pod kątem ich wpływu na koszty, popyt i przychody w dwóch opcjach Aktywności (oddzielnie).
- Biorąc pod uwagę różnicę kosztów, popytu i przychodów, wpływy gospodarcze są szacowane.

7.132 Opracowano model arkusza kalkulacyjnego<sup>27</sup>, obejmujący zarówno elementy prognozowania popytu w ocenie, jak i szacunku gospodarczym, w celu wsparcia Ewaluacji. Aby zapewnić spójność pomiędzy różnymi elementami przypadku biznesowego, ten sam arkusz kalkulacyjny obejmuje również istotne elementy przypadku finansowego. Rok 2024/25 został wykorzystany, jako rok bazowy.

7.133 W ramach modelu popyt prognozowano przy użyciu podejścia elastyczności, w oparciu o poszczególne usługi. W przypadku każdej usługi prognozowane korzystanie było uzależnione od zmian w częstotliwości, godzinach pracy, cenach biletów i czasie podróży. Rozważano również potencjalny wpływ nowych dużych inwestycji w rozwój użytkowania gruntów na żądanie.

7.134 Prognozowane przychody z taryf obliczono na podstawie średnich opłat za pasażera dla każdego rodzaju usługi.

7.135 Koszty świadczenia usług autobusowych obliczono przy użyciu podejścia średniego kosztu na milę, ponownie odnoszącego się do różnych rodzajów usług. Zastosowano je do całkowitej liczby mil objętych świadczeniem każdej usługi na określonym poziomie usługi.

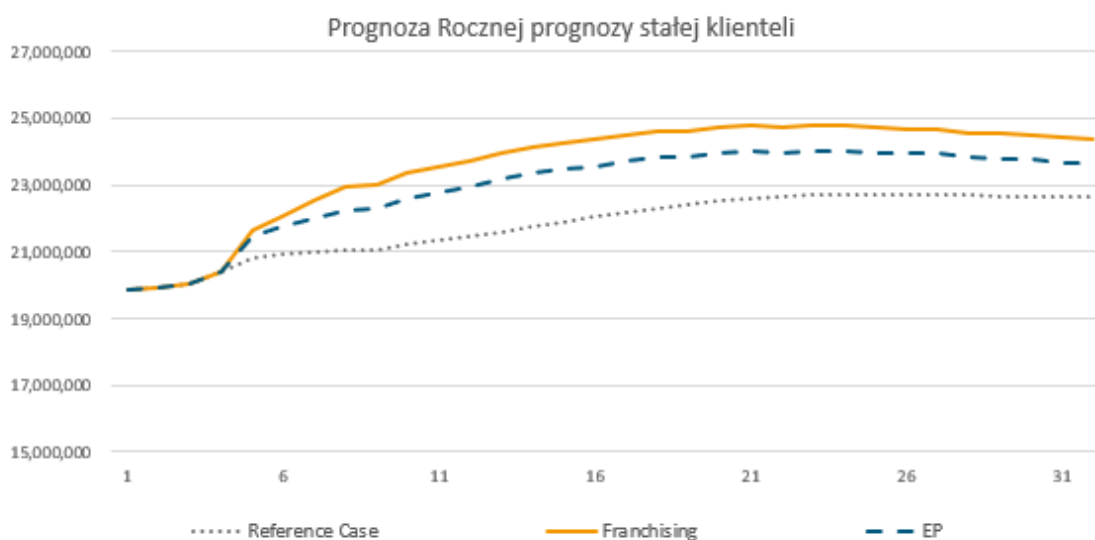
#### Podsumowanie prognozy popytu

7.136 Prognozowane korzystanie z autobusów zostało przedstawione poniżej. Pokazują one, że we wczesnych latach korzystanie z autobusów (stała klientela) ma znacznie wzrosnąć w wyniku wzrostu populacji związanego z rozwojem i wpływem inwestycji w sieć autobusową. Ustabilizuje się to w latach środkowych, wraz z wejściem w życie wpływu rosnących taryf. Przewiduje się, że w późniejszych latach stała klientela zacznie ponownie spadać, w przypadku braku dalszych inicjatyw lub działań.

---

<sup>27</sup> TUBA-equivalent <https://www.gov.uk/government/publications/tuba-downloads-and-user-manuals>

Ilustracja 0-2: Porównawcze prognozy stałej klienteli autobusów (lata 2023 – 2054)



## Modelowanie kosztów

7.137 Koszty różnych opcji oceniono względem trzech głównych kategorii:

- Koszty eksploatacji autobusów (w tym zachęta zysku i jakości, jeśli ma zastosowanie)
- Koszty kapitałowe – w tym priorytetowe działania dla autobusów, przystanki i wiaty autobusowe oraz zapewnienie zajezdni autobusowych.
- Koszty instytucjonalne – w tym opłaty za porady prawne i techniczne, koszty zaopatrzenia oraz dodatkowe koszty na personel i IT.

## Wpływy

7.138 Interwencje wprowadzone przez różne opcje przyniosą korzyści dla użytkowników. Są to między innymi:

- Oszczędności w odczuwanym i rzeczywistym czasie podróży przy użyciu usług autobusowych.
- Przeniesienie niektórych podróży z samochodu na autobus, co spowoduje zmniejszenie kosztów związanych z natężeniami ruchu, infrastrukturą, eksploatacją, wypadkami, lokalną jakością powietrza, hałasem i gazami cieplarnianymi.
- Zwiększone przychody z taryf z powodu większego korzystania z autobusów.
- Zmiany w przychodach z podatków bezpośrednich i pośrednich, takich jak opłata paliwowa i VAT.
- Regeneracja poprzez lepszą łączność.
- Szersze korzyści gospodarcze, takie jak dostęp do zatrudnienia i produktywność przedsiębiorstw.
- Wpływy środowiskowe, w tym hałas, jakość powietrza, gazy cieplarniane.
- Wpływy społeczne, w tym mniejsze natężenie ruchu, korzyści dla użytkowników autobusów, aktywność fizyczna, jakość podróży, wypadki, bezpieczeństwo, dostęp do usług, przystępność cenowa i odszkodowania.

## Ocena stosunku jakości do ceny

7.139 Stosunek jakości do ceny opiera się na dwóch zabiegach:

- Wskaźnik efektywności ekonomicznej (ang. BCR) – to relacja między całkowitymi korzyściami i całkowitymi kosztami, przedstawiająca stopień, w jakim korzyści przewyższają koszty. Na przykład wskaźnik BCR wynoszący 2:1 oznacza, że na każdy 1£ kosztów przypadają 2£ korzyści.
- Wartość bieżąca netto (ang. NPV) – to kwota, o którą łączna szacowana wartość korzyści przekracza łączną szacowaną wartość kosztów.

Tabela 0-10: Podsumowanie spieniężenia kosztów i korzyści<sup>28</sup>

Analiza spieniężenia kosztów i korzyści (rok 2010 mln £)	Franczyza	Wzmocnione Partnerstwo
Hałas	0,16	0,11
Lokalna jakość powietrza	-0,11	- 0,14
Gazy cieplarniane	-4,53	- 4,80
Jakość podróży	-	-
Aktywność fizyczna	-	-
Wypadki	2,46	1,75
Wydajność ekonomiczna: Konsumenci (Dojeżdżający)	120,53	83,77
Wydajność ekonomiczna: Konsumenci (Inni)	173,93	116,87
Wydajność ekonomiczna: Użytkownicy i usługodawcy biznesowi	13,73	11,58
Szersze finanse publiczne (przychody z podatków pośrednich)	3,65	3,64
<b>OGÓLNY WPŁYW</b>		
Obecna wartość korzyści (ang. PVB)	309,82	212,78
Obecna wartość kosztów (ang. PVC)	121,75	89,45
<b>Wartość bieżąca netto (ang. NPV)</b>	<b>188,06</b>	<b>123,32</b>
<b>Wskaźnik efektywności ekonomicznej (ang. BCR)</b>	<b>2,54</b>	<b>2,38</b>

7.140 NPV Franczyzy wynosi 188 mln funtów i jest wyższy niż NPV Wzmocnionego Partnerstwa o 123 mln funtów. BCR Franczyzy wynosi 2,54 w porównaniu do 2,38 dla EP. Pokazuje to, że Franczyza oferuje wyższy stosunek jakości do ceny niż EP. Odzwierciedla to fakt, że w ramach Franczyzy interwencje można wprowadzić w sposób bardziej kompleksowy i z większą pewnością z powodu ogólnego zarządzania i kontroli Połączonego Organu. Ponadto sieć autobusowa będzie spójniejsza i bardziej zintegrowana, planowana jako całość.

### Pytanie D6

Czy masz jakiegokolwiek uwagi na temat wpływów wprowadzenia Projektu **Systemu Franczyzowego lub Wzmocnionego Partnerstwa**?

<sup>28</sup> Szczegółowe wyjaśnienia dotyczące kategorii korzyści przedstawionych w niniejszej tabeli można znaleźć w TAG UNIT A1.3, Wpływ użytkownika i dostawcy

Tabela 0-11: Wyniki szacunków ekonomicznych

(miliony funtów, ceny na rok 2010, PV)	PVC	PVB	BCR	NPV
Franczyza	21 753 889£	309 815 819£	2,54	188 061 929£
EP	89 452 562£	212 775 801£	2,38	123 323 238£

### Wnioski przypadku gospodarczego

- 7.141 Zarówno EP, jak i Franczyza przedstawiają zalety względem przypadku „Bezczynności”. Obydwa systemy przynoszą korzyści (zarówno pieniężne, jak i niepieniężne) względem efektów społecznych, środowiskowych i gospodarczych. Na dystrybucję tych korzyści może dodatkowo wpływać CA, jeśli planowana sieć ma być wdrożona w ramach scenariusza Franczyzy, aby zapewnić korzyści z inwestycji i ulepszenie skierowane do tych, którzy mają prawdopodobieństwo zyskania największych korzyści.
- 7.142 Pieniężne wyniki niniejszego przypadku gospodarczego pokazują, że inwestowanie w usługi autobusowe w całym obszarze CA może reprezentować wysoki stosunek jakości do ceny, z potencjałem zwrotu z inwestycji i dodatnim wskaźnikiem efektywności ekonomicznej powyżej 2.
- 7.143 Ewaluacja sugeruje, że inwestycje w autobusy przyniosłyby dobry stosunek jakości do ceny, bez względu na to, który model operacyjny zostanie wykorzystany, ale to Franczyza zapewnia możliwości realizacji dalszych korzyści przekraczających te szacowane dla modelu EP.

#### Pytanie D7

Przypadek gospodarczy określa, że Franczyza oferuje większą wartość dla sektora publicznego niż Wzmocnione Partnerstwo. Czy masz do tego jakiegokolwiek uwagi?

### Przypadek handlowy

- 7.144 Przypadek handlowy określa propozycję komercyjną opcji.
- 7.145 CA ustaliło sześć celów gospodarczych dla niniejszej Ewaluacji. Opierają się one na politycznych i systemowych celach określonych w przypadku strategicznym oraz nawiązują do aspektów handlowych związanych z kontrolą, wartością, konkurencją i ryzykiem.
- 7.146 Cele gospodarcze są następujące:
- **Wpływ sektora publicznego** – CA chce zapewnić, że jego inwestycja będzie wspierać zamierzone cele związane z wynikami i planami. Zostanie to osiągnięte za pomocą modelu realizacji, który zapewnia wystarczający wpływ na wyniki sieci autobusowej, aby osiągnąć pożądane cele polityczne i korzyści dla użytkowników.
  - **Najlepsza wartość** – Opcja realizacji powinna móc wykazać, w jaki sposób może osiągnąć najlepszą kombinację kosztów i jakości w świadczeniu pożądanej sieci autobusowej, co z kolei przyczyni się do przystępności cenowej dla pasażerów.
  - **Konkurencja między przewoźnikami autobusowymi** – Opcja realizacji powinna być handlowo rentowna dla przewoźników oraz pobudzać konkurencję na zasadzie „równych szans” między przewoźnikami. Model powinien umożliwiać zaangażowanie małych i średnich przewoźników, a także nowych podmiotów.

- **Odpowiedni podział ryzyka** – Opcja realizacji powinna rozdzielić ryzyko do sektora publicznego i prywatnego zgodnie z ich zdolnością do zarządzania nim. Podział ryzyka będzie obejmować kilka obszarów, w tym ryzyko przychodów z taryf, ryzyko kosztów operacyjnych, standardy usług i zabezpieczenie zasobów.
- **Łatwość wdrożenia** – Opcja realizacji musi być możliwa do wdrożenia w praktyce i zrównoważona w czasie.
- **Ożywienie i elastyczność** – Opcja realizacji musi umożliwiać CA skuteczne zarządzanie siecią, także w okresach dezorganizacji.

#### Pytanie D8

Sześć celów gospodarczych wymienionych powyżej zostało wykorzystanych do porównania wydajności Franczyzy i Wzmocnionego Partnerstwa. Czy masz jakiegokolwiek uwagi do tych celów?

7.147 Poniżej podsumowano sposób, w jaki niniejsze cele gospodarcze osiągają lub wspierają realizację szerszych celów strategicznych.

Tabela 0-12: Cele strategiczne i gospodarcze

Cele strategiczne	Cele gospodarcze
Maksymalizacja zdolności CPCA do jak najszybszego osiągnięcia znacznie wzmocnionej i zjednoczonej sieci autobusowej	Wpływ sektora publicznego Łatwość wdrożenia Podział ryzyka
Maksymalizacja wkładu usług autobusowych w osiągnięcie szeregu szerszych założeń i celów gospodarczych, społecznych i środowiskowych	Wpływ sektora publicznego Łatwość wdrożenia
Maksymalizacja korzyści dla użytkowników autobusów w odniesieniu do skoordynowanego świadczenia usług, zintegrowanych biletów, stabilności usług i udzielania informacji	Wpływ sektora publicznego Podział ryzyka Łatwość wdrożenia Ożywienie i elastyczność
Maksymalizacja stosunku jakości do ceny oraz korzyści z inwestycji w sieć autobusową	Najlepsza wartość Konkurencja Podział ryzyka Ożywienie i elastyczność

#### Obecny rynek autobusowy

7.148 Obecnie istnieje zderegulowany rynek autobusowy, który jest bardzo podobny w całej Anglii, Szkocji i Walii, z wyłączeniem Londynu i Greater Manchester.

7.149 W zderegulowanym środowisku, przewoźnicy autobusowi z prywatnego sektora mogą decydować o tym, jakie usługi autobusowe chcą świadczyć, w tym trasy, rozkłady jazdy i taryfy. Po zarejestrowaniu u Komisarza z wydziału ruchu drogowego, mogą świadczyć usługi zgodnie z rejestracją. Przewoźnicy zapewniają usługi autobusowe w sposób komercyjny i konkurują o pasażerów na podstawie jakości zapewnianych usług i opłat za podróże. Usługi mogą być zmieniane lub anulowane po uprzednim zawiadomieniu do Komisarza z wydziału ruchu drogowego.



7.150 W przypadku gdy organy uznają, że istnieje luka w świadczeniu usług lub usługa nie jest adekwatna w stosunku do lokalnych potrzeb, mogą oni zdecydować się na dodatkowe wsparcie finansowe usług autobusowych. Wymogi zostały określone, a drogą konkurencyjnej procedury zaopatrzenia, przewoźnicy otrzymali umowy na świadczenie tych dodatkowych usług. Niniejsze usługi nie powinny konkurować z usługami komercyjnymi.

7.151 Właściwości rynku autobusowego Cambridgeshire i Peterborough obejmują:

- Autobusy pokonują około 69 000 km na dzień, z czego 88% świadczone jest przez przewoźników na zasadach komercyjnych; pozostała część jest świadczona przy wsparciu władz lokalnych<sup>29</sup>.
- Stagecoach zapewnia sieci autobusów w Peterborough i Cambridge, usługi Park & Ride w Cambridge, usługi Buspas pomiędzy St Ives a Cambridge, a także inne usługi międzymiastowe i wiejskie. Od lutego 2023 r. Stagecoach obsługiwało 72% ogólnego przebiegu milowego autobusów.
- Komercyjne usługi transgraniczne są obsługiwane przez Delaine (Bourne – Peterborough), First (Peterborough – King’s Lynn – Norwich) oraz Stephenson (Newmarket – Cambridge).
- Kilku innych przewoźników świadczy głównie usługi wspierające w ramach umów i porozumień de minimis z CPCA. Usługa „Universal” w Cambridge obsługiwana przez Whippet jest wspierana przez Cambridge University.
- Zwrot kosztów dla przewoźników za przejazdy ulgowe wynosi około 9,5 miliona funtów rocznie. Podróże w ramach systemu taryf z ulgą stanowią 20% wszystkich podróży pasażerskich.
- Rocznie odbywa się około 20 milionów podróży pasażerskich (w porównaniu do 29,3 milionów w latach 2018/19). Rocznie średnio na osobę w regionie przypada 24,6 podróży pasażerskich.
- W uzupełnieniu sieci autobusowej, na całym obszarze funkcjonują wspólnotowe minibusy i programy wolontariackich samochodów, które zaspokajają bardziej specjalistyczne lub indywidualne potrzeby.

7.152 Następująca tabela przedstawia ocenę ryzyka komercyjnego związanego z obecną siecią autobusową oraz kroki, które może podjąć CA, aby je załagodzić.

Tabela 0-13: Ocena obecnego ryzyka komercyjnego

Ryzyko	Złagodzenie
Nie można osiągnąć skali planów w zakresie wzmocnienia sieci autobusowej, ze zwiększoną częstotliwością połączeń, łącznością i połączeniami, ponieważ jest to zależne od znacznej koordynacji i współpracy, która wykracza poza istniejące usługi komercyjne.	Podjęcie bardziej stopniowego podejścia i dążenie do negocjowania pewnych zmian i ulepszeń. Zachęcanie przewoźników do wykupu ogólnego planu i odpowiednich zmian w usługach komercyjnych.
Niepowodzenie w realizacji inicjatywy z powodu ciągłego spadku stałej klienteli i rosnących kosztów - może to stawić ryzyko obecnym poziomom usługi, jeśli wzrosną wymagania w zakresie wspierających usług.	Regularne monitorowanie usług przewoźników i utrzymywanie z nimi otwartego dialogu w celu identyfikacji działań wspierających stałą klientelę i łagodzących koszty.
Niepowodzenie w realizacji planów w zakresie floty, jeśli przewoźnicy nie będą chcieli inwestować w autobusy o zerowej emisji.	Dotacje DfT mogą być dalej dostępne (finansowanie ZEBRA). W przeciwnym wypadku CA będzie musiało znaleźć sposoby na zachęcanie przewoźników do inwestowania w autobusy o zerowej emisji.
Niepowodzenie w realizacji planów w zakresie taryf i biletów z powodu wyzwań związanych z negocjacjami z przewoźnikami dotyczącymi cen i zakresu biletów na wielu przewoźników.	Wykorzystanie istniejącego uprawnienia do osiągnięcia zakresu biletów na wielu przewoźników.
Ryzyko utraty reputacji dla CA przy braku realizacji planów ulepszenia usług autobusowych, określonych w Strategii autobusowej Cambridgeshire i Peterborough.	Utrzymanie stałej współpracy z klientami, w celu zapewnienia stałego spełniania ich potrzeb.

<sup>29</sup> Na podstawie danych udzielonych przez przewoźników

	Współpraca z przewoźnikami, aby ulepszyć usługi autobusowe, w celu osiągnięcia małych kroków w kierunku ogólnego planu.
Brak zainteresowania na rynku w zapewnieniu wspierających usług.	Stałe zaangażowanie w rynek w celu zrozumienia interesów oraz odpowiednie projektowanie umów.
Zakłócenia usług z powodu ciągłego braku stabilności na rynku oraz wynikających z tego zmian w usługach, lub wycofania się przewoźników z rynku.	Regularny dialog z przewoźnikami.  CA powinno opracować plany awaryjne, w celu rozwiązania wynikających z tego zakłóceń.

7.153 Tabela 0-14 przedstawia podsumowanie ewaluacji obecnych uzgodnień autobusowych w kontekście celów gospodarczych CA. Kolor czerwony oznacza małe prawdopodobieństwo osiągnięcia celu; kolor pomarańczowy oznacza, że cel mógłby zostać osiągnięty, choć z pewnymi wyzwaniem; a kolor zielony oznacza, że cel mógłby zostać osiągnięty.

Tabela 0-14: Ewaluacja w kontekście obecnych celów gospodarczych

Cel gospodarczy	Opis	Ocena
Wpływ sektora publicznego	<p>Możliwość osiągnięcia przewidywanej, ambitnej zmiany, byłaby niemożliwa w obecnych warunkach.</p> <p>Zgodnie z obecnymi ustaleniami interwencje na komercyjnym rynku autobusowym odbywają się za pośrednictwem negocjacji i mogą wymagać kompromisu.</p> <p>Przewoźnicy unikają ryzyka i nie są chętni wdrożeniu interwencji bez wynagrodzenia.</p> <p>Większość interwencji jest podejmowana na zasadzie dobrowolności, więc niektórzy przewoźnicy mogą nie brać udziału.</p> <p>Plany przewoźników nie zawsze pokrywają się z planami sektora publicznego.</p> <p>Wymagania w zakresie wsparcia finansowego z sektora publicznego dla usług autobusowych od czasu pandemii wykazują, jak niewielka jest rentowność komercyjna na rynku. Sektor publiczny przejął wyższy poziom ryzyka niż wcześniej, ale nie uzyskał większej kontroli nad siecią.</p>	
Najlepsza wartość	<p>Przewoźnicy mogą decydować się na zaprzestanie świadczenia usług lub ich zmniejszenie, co może zwiększyć presję na budżety sektora publicznego w celu zapewnienia większej liczby usług wspierających.</p> <p>Przetargi na usługi zastępcze mogą być reaktywne, z niewielką możliwością na planowanie z wyprzedzeniem w sposób skoordynowany, co skutkuje utratą korzyści skali lub możliwości uzyskania stosunku jakości do ceny od przewoźników w ich przetargach.</p> <p>Budżet CA koncentruje się wyłącznie na wspierających usługach autobusowych, a nie na osiągnięciu ogólnej optymalizacji sieci.</p>	
Konkurencja między przewoźnikami autobusowymi	<p>Zderegulowany model opiera się na konkurencji komercyjnej o pasażerów z ulicy. Jednakże taka konkurencja nie istnieje. Istnieje niewielka zachęta do konkurencji w dany sposób, w szczególności przy dominacji jednego przewoźnika na rynku.</p> <p>Istnieje pewna konkurencja w przypadku usług wspierających.</p>	
Odpowiedni podział ryzyka	Przewoźnicy mogą wycofać usługi, kiedy nie są już komercyjnie rentowne. W odpowiedzi CA rozważy, czy przywrócić te usługi, pod warunkiem posiadania	

Cel gospodarczy	Opis	Ocena
	<p>wystarczającego finansowania. Wykorzystanie finansowania na te usługi może oznaczać, że inne usługi nie będą już finansowane.</p> <p>Wymagania w zakresie wsparcia finansowego z sektora publicznego dla usług autobusowych od czasu COVID-19 wykazują, jak niewielka jest rentowność komercyjna na rynku. Sektor publiczny przejął wyższy poziom ryzyka niż wcześniej, ale nie uzyskał większej kontroli nad siecią.</p>	
Ożywienie i elastyczność	Wprowadzone mechanizmy w celu pomocy ożywienia sektora autobusowego po pandemii COVID-19 nie były pomocne w przywróceniu zaufania do sektora. Okazały się stosunkowo krótkoterminowe i nadal nie nakładały żadnych zobowiązań umownych na przewoźników; CA nie miało większej kontroli nad kształtem sieci ani nad działaniami podejmowanymi przez przewoźników.	

7.154 Na podstawie powyższej ewaluacji obecne ustalenia nie są odpowiednie do realizacji ambitnych planów CA dotyczących transformacji sieci autobusowej, głównie dlatego, że organ nie ma wystarczającego wpływu lub kontroli i konieczności negocjowania wprowadzenia jakichkolwiek inicjatyw. Jednocześnie obecny rynek oferuje ograniczoną konkurencję, co oznacza, że nie ma pewności co do tego, że CA może osiągnąć stosunek jakości do ceny za pośrednictwem interwencji, które podejmuje.

#### Potencjalna Franczyza

7.155 Przejście na franczyzową sieć autobusową reprezentuje znaczącą zmianę, przy możliwości CA wywierania znaczącego wpływu na wszystkie aspekty projektowania sieci autobusowej i świadczenia usług.

7.156 Przewidziany model franchisingu jest inny od tego wprowadzonego w Londynie lub tego niedawno wprowadzonego w Greater Manchester. Zamiast kontrolować i zarządzać wszystkimi aspektami i przyjmować wszystkie ryzyka, Połączony Organ będzie starał się dzielić obowiązki i ryzyko z przewoźnikami, współpracując w celu zdefiniowania i zaprojektowania przepisu oraz zachęcając przewoźników do zwiększenia wykorzystania i czerpania korzyści z rosnących przychodów. Takie podejście można znaleźć w modelach franczyzowych w innych miejscach, takich jak Niderlandy lub Jersey, i jest on bardziej odpowiedni dla potrzeb Cambridgeshire i Peterborough.

7.157 Planuje się, że System franczyzowy obejmie cały obszar w granicach CA. Zapewni to spójność w świadczeniu usług na całym obszarze, wraz ze stabilnością i możliwością promowania sieci jako pojedynczy podmiot lub marka. Możliwość planowania i zarządzania usługami na całym obszarze zmaksymalizuje możliwości dla integracji usługi poprzez połączenia rozkładowe i przesiadki, oraz kompleksowe taryfy i produkty biletowe na całym obszarze.

7.158 Wszystkie lokalne usługi autobusowe działające w całości na obszarze Cambridgeshire i Peterborough będą podlegały systemowi franczyzowemu z pewnymi wyjątkami:

- Szkoły lub miejsca pracy zarejestrowały lokalną usługę autobusową, która obecnie nie kwalifikuje się do dotacji dla przewoźników usług autobusowych.
- Usługi świadczone na podstawie sekcji 22 ustawy o transporcie z roku 1985.
- Wycieczki turystyczne krajoznawcze.
- Usługi, które są w pełni finansowane i zorganizowane przez stronę trzecią, takie jak usługa Universal świadczona w ramach umowy z University of Cambridge.

7.159 W odniesieniu do usług transgranicznych, poniższe **nie** zostaną uwzględnione w Systemie i nie będą świadczone w ramach zezwolenia na usługi:

- Usługi świadczone w ramach umowy z sąsiednimi lokalnymi organami ds. transportu.
- Usługi, których ponad 90% zarejestrowanego przebiegu milowego odbywa się na sąsiednim obszarze.
- Usługi komercyjne, które w dużej mierze obsługują rynki poza obszarem Cambridgeshire i Peterborough.

7.160 Usługi, które głównie działają w Cambridgeshire i Peterborough, ale przekraczające granicę do sąsiednich obszarów władz, takich jak Newmarket, Haverhill i Saffron Walden, zostaną objęte Systemem franczyzowym i będą zarządzane przez CA we współpracy z odpowiednim organem sąsiadującym.

#### Pytanie D9

Czy masz jakiegokolwiek uwagi na temat projektu Systemu Franczyzowego, obejmującego cały obszar Połączonego Organu Cambridgeshire i Peterborough, w tym wszystkich usług autobusowych, poza tymi wyłączonymi.

7.161 CA przewiduje wprowadzenie sieci autobusowej, którą zapewnią kilku przewoźników autobusowych. Uważa, że powinny istnieć możliwości dla przewoźników różnych rozmiarów, w tym małych i średnich firm. Zamiarem jest pobudzenie konkurencji o umowy poprzez utrzymanie dynamicznego rynku z możliwościami umów określonych w rozłożonym programie wprowadzenia i zakończenia.

7.162 CA zapewni, że pozostaną możliwości dla istniejących przewoźników w obszarze, jak i również zachęci przewoźników z zewnątrz. Podejście franczyzowe zaoferuje stabilne środowisko, w którym przewoźnicy mogą planować i zarządzać swoimi biznesami w wiedzy, że będą oni mieli bezpieczną pracę na odpowiednio długi okres.

7.163 Aby otworzyć rynek na więcej konkurencji, pomóc nowym podmiotom wchodzącym w rynek i zachęcić przewoźników o małych i średnich rozmiarach do licytacji, usługi zostaną objęte szeregiem pakietów pod względem geograficznym, z wymaganiami od 1 do około 60 autobusów. Zapewni to pewną równowagę pod względem możliwości osiągnięcia korzyści skali, ale i również pewną elastyczność rynkową.

7.164 Więksi przewoźnicy będą mieli możliwość uwzględnienia podwykonawców w swoich licytacjach, w celu realizowania określonych elementów usług, jeśli będzie to odpowiednie.

7.165 Większe pakiety usług będą realizowane na obszarach Cambridgeshire i Peterborough, a także na trasie Buspas Cambridge. Pakiety miejskie prawdopodobnie będą obejmować połączenie różnych rodzajów usług (miejskie, wiejskie i park & ride), co umożliwi kaskadowe przenoszenie autobusów z jednego rodzaju usługi na inny, co oznacza, że pojazdy o różnym wieku będą mogły być wykorzystywane w różnych usługach lub grupach usług w ramach umowy. Maksymalny wiek autobusów zostanie określony dla każdej usługi w poszczególnych datach etapowych.

7.166 Rozsądna liczba innych usług zostanie uwzględniona w mniejszych pakietach, w tym umowy na jedną trasę, z wymogami od 1 do 10 pojazdów. Biorąc pod uwagę różny charakter usług reagujących na popyt, zostaną one oddzielnie zapakowane od usług na stałą trasę.

7.167 Oprócz możliwości przetargu o większe pakiety usług, więksi przewoźnicy będą mieli możliwość składania ofert na mniejsze pakiety, ponieważ usługi mogą współdziałać lub współgrać z szerszymi operacjami i zapewniać korzyści skali. Jednakże będą obowiązywały ograniczenia co do liczby

mniejszych umów przyznawanych jednemu przewoźnikowi i liczby mniejszych umów przyznawanych większym przewoźnikom, aby zapewnić stałe możliwości na istnienie przewoźników o małych i średnich rozmiarach.

7.168 Ustalenia Franczyzy zostaną wprowadzone etapami przez okres 2 lat, zapewniając dwie oddzielne możliwości przewoźnikom do przetargu. Pierwsze postępowanie przetargowe obejmie obszar Greater Cambridge Travel to Work; drugie obejmie pozostały obszar północnego Cambridgeshire i Peterborough. Po przyznaniu umów nastąpi okres mobilizacji, który potrwa co najmniej 8 miesięcy, dający przewoźnikom czas na wprowadzenie odpowiednich ustaleń w celu rozpoczęcia świadczenia zakontraktowanych usług i, w stosownych przypadkach, na odejście od poprzedniego zderegulowanego środowiska. Pierwsze usługi, które będą działać w ramach umów franczyzowych, mają zostać wprowadzone we wrześniu 2027 r.

#### Pytanie D10

Czy masz jakiegokolwiek uwagi na temat proponowanych ram czasowych na wprowadzenie usług autobusowych objętych franczyzą?

7.169 CA chce zachęcić do stabilności sieci z ochroną dla przewoźników w celu umożliwienia im inwestowania w usługi oraz zachęcania ich do rozwijania usług i zwiększania liczby pasażerów. Jest to szczególnie prawdziwe, biorąc pod uwagę dążenie przewoźników do bycia odpowiedzialnym za zakup lub leasing własnych flot autobusowych. W związku z tym przewiduje się, że umowy będą wstępnie przyznawane na okresy do 7 lub 8 lat, z możliwością przedłużenia o kolejny 1 rok lub 2 lata w zależności od dobrej jakości usług.

#### Pytanie D11

Czy masz jakiegokolwiek uwagi na temat proponowanego okresu trwania umów franczyzowych, mianowicie 7 lub 8 lat?

7.170 Każda z większych umów będzie zawierała wymóg dotyczący połączenia pojazdów o różnym wieku, w tym wymóg, aby niektóre z nich zostały zastąpione nowymi w określonych punktach kontrolnych w okresie trwania umowy. Pomoże to utrzymać zrównoważony profil wieku floty, jak i również rozłożyć wymogi inwestycyjne dla przewoźników.

#### Pytanie D12

Czy masz jakiegokolwiek uwagi na temat sposobu, w jaki Połączony Organ podejdzie do nabywania umów, w tym pakietów usług na umowy o przestrzenie, w ramach Projektu Systemu Franczyzowego, jak określono w Przypadku handlowym w podpunktach od 7.161 do 7.170?

#### Pytanie D13

Czy uważasz, że proponowany sposób wprowadzenia Franczyzy uwzględnia potrzeby małych i średnich przewoźników autobusowych, na przykład zapewnianie odpowiednich możliwości umownych?

7.171 Celem będzie rozłożenie przeglądów umów i zamówień, aby rozłożyć nakład pracy personelu CA i administracji zaangażowanej w działania związane z zamówieniami. Jednocześnie należy rozważyć coroczne przeglądy wszystkich usług.

7.172 Prawdopodobnie zmiany w usługach będą musiały zostać wprowadzone w okresie obowiązywania umowy. W związku z tym umowy będą miały pewną elastyczność wbudowaną w celu uwzględnienia zmian trasy, rozkładu jazdy lub innych atrybutów usług. Może to być konieczne w celu reagowania na obszary nowego rozwoju, zmieniających się potrzeb i przychodów lub ułatwienia wymiany z innymi usługami. Wszelkie znaczące zmiany usług w trakcie trwania umowy zostaną uzgodnione w ramach

określonych procedur i ustaleń dotyczących zarządzania przez formalny mechanizm zmian umowy. W razie potrzeby zmiany mogą również podlegać konsultacjom publicznym i/lub interesariuszy.

- 7.173 Niewielkie zmiany w umowach będą rozpatrywane na podstawie określonej w ramach pierwotnego procesu zamówień i specyfikacji usługi (np. zmiana kosztów w przypadku znacznej zmiany czasu pracy lub liczby pojazdów na kilometr). Umowy będą miały wbudowaną roczną podwyżkę cen, aby uwzględnić inflację.
- 7.174 Każdy istotny wzrost ogólnej floty autobusowej niezbędny do wzmocnienia sieci autobusowej będzie wymagał dodatkowej pojemności zajezdni autobusowej w całym obszarze. Aby zapewnić możliwość solidnej konkurencji CA dostarczy placówki zajezdniowe dla trzech głównych powierzchni, które zostaną wynajęte (2 w Cambridge, 1 w Peterborough). Placówki mogą być współdzielone przez różnych przewoźników. CA nie zapewni placówek zajezdniowych dla mniejszych powierzchni.
- 7.175 Wszelkie placówki zajezdniowe zapewnione przez CA będą uzupełnieniem tych zajezdni, które są własnością i/lub są używane przez przewoźników. Nie ma zamiaru przymusowego zakupu jakichkolwiek istniejących zajezdni od przewoźników.

#### Pytanie D14

Czy masz jakiegokolwiek uwagi na temat podejścia do zajezdni autobusowych w ramach Franczyzy?

- 7.176 CA będzie dążyć do spójności w projekcie i wyglądzie pojazdów rozmieszczonych w całym obszarze, gdzie pasażerowie będą mogli doświadczać podobnych poziomów jakości i komfortu niezależnie od przewoźnika. Może to obejmować zapewnienie kolorystyki lub cech projektowych specyficznych dla Cambridgeshire i Peterborough.
- 7.177 Przewoźnicy będą mogli zachować kontrolę i własność własnych flot pojazdów, aby mogli zapewniać je zgodnie ze swoimi standardowymi zasadami i wymogami dotyczącymi zakupu floty. Jednocześnie będą oni mieli możliwość ponownego ich rozmieszczenia w innym miejscu, w momencie zakończenia umowy lub kiedy pojazdy zostaną wymienione, zgodnie z wymaganiami obowiązującymi podczas trwania umowy.
- 7.178 W związku z tym przewoźnicy będą mogli podejmować własne decyzje dotyczące tego, jakie pojazdy kupują (z zastrzeżeniem spełnienia specyfikacji określonej przez CA) oraz będą dalej odpowiedzialni za wszystkie kwestie eksploatacyjne. CA nie przewiduje angażować się w zarządzanie flotą, rozmieszczenie pojazdów i kwestie utrzymywania.
- 7.179 CA chciałoby zobaczyć znaczny postęp w stronę floty o zerowej emisji. W związku z tym prawdopodobne jest, że aspekt zapewnienia takich pojazdów będzie uwzględniony w specyfikacjach umowy.
- 7.180 Pojedyncza tożsamość sieci i branding zostaną zaadoptowane w ramach sieci objętej franczyzą. CA zapewni wytyczne dotyczące marki i wymogi związane z barwami pojazdów w ramach specyfikacji umowy, a przewoźnicy będą zobowiązani uwzględnić w swoich projektach szczegóły dotyczące sposoby ich włączenia do swoich pojazdów.
- 7.181 Umowy zostaną skonstruowane i określone w taki sposób, że przewoźnicy będą mogli rozmieścić floty o różnym wieku, unikając potrzeby nadmiernego inwestowania na początku umowy. W związku z czym większość pojazdów będzie mogła dalej być rozmieszczana w obszarze przez okres wykraczający poza rozpoczęcie franczyzy. Terminy nabywania umów pozwolą na znaczące okresy przygotowawcze lub mobilizacyjne na pozyskanie pojazdów.

- 7.182 Pod koniec okresów franczyzowych przewoźnicy będą mieli swobodę robienia z pojazdami, tego co chcą, w tym przenoszenia ich w inne miejsca, w tym na potrzeby innej umowy w Cambridgeshire i Peterborough, lub sprzedawania ich innym nowym przewoźnikom.
- 7.183 W niektórych przypadkach, gdy CA chcą przetestować nowe technologie lub paliwa, lub zachęcić do korzystania z nowszych pojazdów, będzie mogło samo kupować pojazdy i udostępniać je przewoźnikom do wykorzystania w swoich usługach. W tych przypadkach pojazdy pozostaną własnością CA i zostaną zwrócone do niego pod koniec okresu umowy.
- 7.184 Oczekuje się, że przewoźnicy będą odpowiedzialni za wszelki sprzęt w pojazdach, który co więcej będzie musiał spełniać specyfikację usług określoną przez CA. Będzie to obejmować biletomaty i inny powiązany sprzęt, taki jak czytniki kart typu tap-on tap-off, w zależności od określonej struktury biletów i taryf w całej sieci. Wymagane będzie, aby bilety wydane przez jednego przewoźnika były uznawane przez każdego innego przewoźnika.
- 7.185 Oczekuje się, że wszystkie autobusy będą wyposażone w:
- Kamery CCTV (zarówno w środku, jak i na zewnątrz)
  - Automatyczną lokalizację pojazdu (ang. automatic vehicle location) i możliwość dostarczania niezbędnych kanałów do wyświetlania informacji w czasie rzeczywistym
  - Formę bezpośredniej komunikacji z kierowcą
  - Ogłoszenia audiowizualne w autobusie
  - Punkty ładowania USB przy wszystkich siedzeniach
  - Sprzęt monitorujący kierowcę i pojazd (aby pobudzić dobre standardy jeżdżenia i oszczędną jazdę względem zużycia paliwa).

#### Pytanie D15

Czy masz jakiegokolwiek uwagi na temat przewoźników, którzy pozostają odpowiedzialni za autobusy i sprzęt w autobusach w ramach Franczyzy i przyszłego zaopatrzenia?

- 7.186 Zakłada się, że model franczyzowy stworzy podejście oparte na współpracy lub podejście partnerskie między CA, przewoźnikami a innymi interesariuszami, w ramach którego mocne strony każdej z nich zostaną rozpoznane i rozbudowane. W związku z tym, mimo że CA przejmie własność sieci, będzie ona projektowana, planowana i rozwijana we współpracy z przewoźnikami.
- 7.187 Dostrzegając ekspertyzę przewoźników w zakresie zarządzania codziennego rozmieszczania autobusów i kierowców w lokalnych usługach autobusowych, zakłada się, że powinni oni zachować pewną swobodę w dalszym takim postępowaniu, w tym możliwość decydowania o rodzajach pojazdów i sprzętu oraz swoboda w projektowaniu usług do pewnego stopnia we współpracy z CA. Każdego roku przewoźnicy będą mieli okazję złożenia sugerowanych zmian specyfikacji usług do rozważenia i omówienia z CA w ramach rocznego procesu przeglądu.
- 7.188 Biorąc pod uwagę model dzielonej odpowiedzialności, różne strony będą również współdzieliły ryzyko. Początkowo zakłada się, że CA zachowa wszystkie przychody, jednocześnie tworząc zachętę do zwiększenia stałej klienteli. CA ustanowi wszystkie taryfy i zdefiniuje produkty biletowe, które będą dostępne. Zamiarem jest, aby taryfy były proste i żeby istniała minimalna liczba różnych produktów biletowych. Bilety będą dostępne do użytku w całej sieci niezależnie od przewoźnika.
- 7.189 Przewoźnicy nie będą mogli samowolnie oferować swoich własnych, indywidualnych produktów, pod warunkiem że zostało to uzgodnione z CA w ramach krótkoterminowej, specjalnej promocji lub

kampanii marketingowej dla indywidualnych usług, lub podsieci, czego celem byłoby zachęcenie do zmiany środka transportu lub zwiększenie korzystania z autobusów w uzgodnionym okresie.

- 7.190 W pierwszej rundzie zamówień w ramach modelu franczyzowego, mogą być dostępne ograniczone dane, ponieważ specyfikacje usług mogą różnić się od tych obecnych, a niektóre zupełnie nowe usługi, mogą zostać określone. W związku z tym niniejsze usługi będą oferowane wyłącznie na podstawie kosztów, co umożliwi gromadzenie danych na potrzeby przyszłych rund przetargowych, gdzie umowy mogą być oferowane zarówno na podstawie kosztów, jak i dotacji, a także przyznawane w sposób uznany za najkorzystniejszy dla CA.
- 7.191 W związku z potrzebą ujednoczenia i widoczności systemu, oraz spójnych standardów usług, CA będzie odpowiedzialne za zapewnienie i utrzymanie przystanków autobusowych oraz innej infrastruktury poczekalni pasażerów. Będzie również koordynować i zarządzać udzielaniem informacji we wszystkich mediach. Przewoźnicy będą zachęceni do uzupełniania tego z innymi dodatkowymi działaniami marketingowymi.
- 7.192 Przejście na Franczyzę może skutkować przejściem usług przez nowych przewoźników. W takich przypadkach personel będzie musiał przenieść się z jednego przewoźnika do drugiego zgodnie z przepisami Transfer of Undertakings (Protection of Employment) z roku 2006 (ang. TUPE). CA uzgodni z istniejącymi przewoźnikami autobusowymi i lokalnymi przedstawicielami pracowników kryteria, które będą stosowane podczas określania, którzy pracownicy będą głównie związani z lokalnymi usługami, których to dotyczy, a w związku z czym będą podlegać potencjalnemu przeniesieniu.

#### Pytanie D16

Jeśli Projekt Systemu Franczyzowego zostanie wprowadzony, prawdopodobne jest, że niektórzy pracownicy przewoźników zostaną przeniesieni do innego przewoźnika lub potencjalnie do Połączonego Organu. Czy masz do tego jakiegokolwiek uwagi?

- 7.193 Po wdrożeniu Franczyzy ważne będzie, aby konsultować się w sprawie tego, jak dobrze działa system. W okresie 24 miesięcy od zawarcia pierwszych umów, CA w tym celu podejmie początkowe konsultacje wśród zainteresowanych stron oraz interesariuszy. Od tego momentu ten proces będzie powtarzany okresowo. Uwagi na temat konsultacji zostaną wykorzystane do zmiany sposobu działania Systemu franczyzowego.

#### Pytanie D17

Czy masz jakiegokolwiek uwagi na temat proponowanego podejścia do konsultacji w sprawie tego, jak dobrze działa Franczyza?

- 7.194 Tabela 0-15 podsumowuje proponowane obowiązki wynikające z Franczyzy.

Tabela 0-15: Obowiązki wynikające z Franczyzy

CPCA	Przewoźnicy
Planowanie sieci i zamówienia.	Przetargi na świadczenie usług, dostarczanie pomysłów i ulepszeń usług w odpowiedzi na specyfikacje.
Określanie wymagań dotyczących usług, rozkładów jazdy i standardów usług.	Zapewnianie pojazdów i sprzętu, który spełnia specyfikacje usług.



Określanie numeracji usług i spójne oznakowanie tras.	Projektowanie usług zgodnie z parametrami CA określonymi w specyfikacjach.
Ustalanie taryf i określanie produktów biletowych.  W przypadku umów opartych na kosztach, odpowiedzialność za przychody z taryf i ochronę przychodów.  Brak odpowiedzialności za przychody z umów opartych na dotacjach.	W przypadku umów opartych na dotacjach, odpowiedzialność za pobieranie opłat i zatrzymywanie przychodów.  W przypadku umów opartych na kosztach, odpowiedzialność za pobieranie opłat i przekazywanie przychodów do CA.
Zapewnianie i utrzymywanie dworców autobusowych, przystanków i infrastruktury poczekalni dla pasażerów.	Wykorzystanie infrastruktury zgodnie z instrukcjami.
Nadzorowanie tożsamości, branding i reklamy całej sieci.	Wdrażanie pojazdów, w tym wszelkich uzgodnień w związku z barwą, tożsamością i brandingiem.
Zarządzanie, zapewnianie i utrzymywanie kompleksowych informacji (internet, na papierze, na przystankach, w czasie rzeczywistym). Marketing i promowanie korzystania z sieci z przewoźnikami.	Marketing sieci i promowanie korzystania z niej przez zatwierdzone przez CA inicjatywy.
Monitorowanie wydajności usług.	Monitorowanie i raportowanie wydajności usług.
Przeglądanie i rozwijanie usług w partnerstwie.	Przeglądanie i rozwijanie usług w partnerstwie.

#### Pytanie D18

Czy masz jakiegokolwiek uwagi na temat dzielenia ryzyka i obowiązków między Połączonym Organem a przewoźnikami autobusowymi?

*Franczyza – względy komercyjne*

7.195 Istnieje wiele różnych zagrożeń komercyjnych dla CA związanych z Franczyzą. Zostały one przedstawione w Tabeli 0-16, wraz z krokami, które CA musi podjąć celem złagodzenia ich.

*Tabela 0-16: Ryzyka komercyjne Franczyzy*

Ryzyka komercyjne Franczyzy	
Ryzyko	Złagodzenie
Przewoźnicy zmieniają, ograniczają lub wycofują usługi w przyspieszonym tempie w okresie poprzedzającym wprowadzenie franczyzy.	Zakłada się, że obecni przewoźnicy chcieliby zachować obecność w regionie, aby świadczyć usługi franczyzowe. W związku z tym oczekuje się, że będą oni dalej rozmieszczać swoje zasoby w usługach komercyjnych do czasu wprowadzenia usług franczyzowych.  Jeśli usługi zostaną wycofane, CPCA zaprosi innych przewoźników do wprowadzenia tymczasowych usług zastępczych lub, tam gdzie będzie to konieczne, do zawarcia krótkoterminowych umów o świadczenie usług.

CA ma niewystarczające zasoby lub zdolność na skuteczne wdrożenie franczyzy.	CA opracowuje swój wewnętrzny plan zasobów i wdrożenia oraz rozpoczęło rozbudowę swojego wewnętrznego zespołu, w celu zwiększenia wydajności i zdolności.  Organ ma również wprowadzone ustalenia dotyczące specjalistycznego wsparcia z zewnątrz.
Przewoźnicy sprzeciwiają się proponowanym warunkom franczyzy podczas konsultacji.	Stale zaangażowanie z istniejącymi przewoźnikami autobusowymi za pośrednictwem Forum Przewoźników Autobusowych na bieżąco informuje ich w kwestiach związanych z potencjalną franczyzą i oferuje możliwość składania uwag.  Decyzje i postęp związane z franczyzą są zgodne z wymogami określonymi w ustawie o usługach autobusowych z 2017 r.
Ryzyko związane z reputacją CA wynikające z problemów i opóźnień we wdrażaniu lub podejściu franczyzowym.	Zapewnienie, że zostały wprowadzone szczegółowe plany wdrażania i odpowiednie zasoby, oraz że dostępna jest możliwość do zapewnienia realizacji zgodnie z programem.  Zapewnienie, że funkcjonuje dobra komunikacja w całym procesie, tak aby zarządzać dobrą świadomością, tego co się dzieje i czego się oczekuje.
Brak zainteresowania na rynku w zapewnieniu usług franczyzowych.	Stale zaangażowanie w rynek w celu zrozumienia interesów oraz odpowiednie projektowanie umów.  Projektowanie umów w taki sposób, aby były atrakcyjne dla przewoźników o różnych rozmiarach, zarówno istniejących, jak i tych, którzy obecnie nie działają na danym obszarze.
Ryzyko, że CA nie zdoła osiągnąć konkurencyjnego rynku w ramach franczyzy, prowadząc do wyższych cen ofert franczyzowych od mniejszej liczby przewoźników, tak że nie będzie można przyznać umów.	Projektowanie umów w taki sposób, aby były atrakcyjne dla przewoźników o różnych rozmiarach, zarówno istniejących, jak i tych, którzy obecnie nie działają na danym obszarze.  W przypadku wyższych cen niż oczekiwano, CA rozważy udzielenie dodatkowego finansowania, zmniejszając tym samym ilość usług (w ten sam sposób, jak to robi w ramach obecnych uzgodnień).
Mali i średni przewoźnicy nie zdołają wykazać zainteresowania franczyzą.	Współpraca z przewoźnikami przed zamówieniami, aby zrozumieć potrzeby małych i średnich przewoźników oraz podkreślić dostępne dla nich możliwości.  Projektowanie umów w taki sposób, aby były atrakcyjne dla przewoźników o różnych rozmiarach, zarówno istniejących, jak i tych, którzy obecnie nie działają na danym obszarze.

7.196 Tabela 0-17 przedstawia podsumowanie ewaluacji obecnych uzgodnień autobusowych w ramach Franczyzy w kontekście celów gospodarczych CA. Kolor czerwony oznacza małe prawdopodobieństwo osiągnięcia celu; kolor pomarańczowy oznacza, że cel mógłby zostać osiągnięty, choć z pewnymi wyzwaniem; a kolor zielony oznacza, że cel mógłby zostać osiągnięty.

Tabela 0-17: Osiągnięcie celów gospodarczych

Zrealizowanie celów gospodarczych przez zapewnienie usług autobusowych w ramach Franczyzy		
Cel gospodarczy	Opis	Ocena
Wpływ sektora publicznego	CA może kontrolować projekt ogólnego Systemu franczyzowego, aby pomóc w zrealizowaniu jego zamierzonych wyników.  CA będzie mogło planować, projektować i wdrażać sieć autobusową, która spełnia jego cele polityczne i odzwierciedla potrzeby i życzenia	

Zrealizowanie celów gospodarczych przez zapewnienie usług autobusowych w ramach Franczyzy		
Cel gospodarczy	Opis	Ocena
	<p>mieszkańców, w tym trasy usług i rozkłady jazdy; koordynacja usług i połączeń; taryfy i bilety; oraz wymogi dotyczące floty.</p> <p>CA będzie miało większy wpływ na wyniki wydatkowania pieniędzy publicznych na usługi autobusowe, zapewniając ulepszoną jakość usług.</p> <p>Umowy franczyzowe będą miały odpowiednią elastyczność, aby ułatwić konieczne zmiany usług w czasie obowiązywania umowy.</p>	
Najlepsza wartość	<p>CA będzie miało możliwość wspólnego zarządzania rentownymi usługami i tymi, które wymagają wsparcia.</p> <p>Pakiety umów będą osiągały najlepszą wartość dzięki skutecznemu wzajemnemu dofinansowaniu usług, wspierając przystępność cenową.</p> <p>Proaktywne zarządzanie rynkiem niż obecne bierne podejście.</p> <p>CA będzie mogło inwestować w zasoby (takie jak zajezdnie), które mają potencjał przyniesienia wartości dla sektora publicznego względem perspektywy długoterminowej, zamiast przyczyniać się do marży handlowej.</p>	
Konkurencja między przewoźnikami autobusowymi	<p>Konkurencja przeniesie się z ulicznej (która obecnie nie istnieje) na rywalizację o umowy, co prawdopodobnie przyciągnie zainteresowanie ze strony przewoźników.</p> <p>Umowy będą zaprojektowane w taki sposób, aby przyciągnąć zainteresowanie ze strony przewoźników o różnych rozmiarach, tych którzy obecnie działają na danym obszarze, jak i również tych, którzy na nim nie działają.</p>	
Odpowiedni podział ryzyka	<p>Franczyza umożliwi lepszy podział obowiązków i ryzyka na tych, którzy są najlepiej przygotowani, aby nimi zarządzać.</p> <p>Podczas gdy CA przejmie większe ryzyko przychodów poprzez prawdopodobne przyznanie większej liczby umów o minimalnych kosztach, inne ryzyka (zapewnienie pojazdów, sprzętu i zajezdni) pozostają po stronie przewoźników.</p> <p>Podejście franczyzowe ułatwi większy podział obowiązków i ryzyka niż w innych obszarach objętych franczyzą.</p> <p>Ogólnie rzecz biorąc, sieć będzie stabilniejsza, zapewniając podstawę do rozwoju i ograniczając pewne ryzyka związane z niestabilnością i spadkiem (jak obecnie).</p>	
Łatwość wdrożenia	<p>Wymagane są znaczne zasoby i możliwości, aby przygotować się na i wdrożyć franczyzę, w tym zamawianie i zarządzanie umowami, przygotowując rynek, w celu zapewnienia odpowiedniej konkurencji oraz ustanawiając wewnętrzne umiejętności i zasoby do zarządzania i utrzymania sieci.</p> <p>Wdrożenie i osiągnięcie celów jest ułatwione dzięki możliwości przyjęcia kompleksowego i wszechstronnego podejścia.</p>	
Ożywienie i elastyczność	<p>Umowy franczyzowe mogą zostać ustanowione z odpowiednią elastycznością, aby ułatwić zmiany usług i przekształcenie sieci w przypadku zawirowań na rynku. Potencjalne zmiany w czasie trwania umów mogą skutkować wyższymi cenami umów.</p>	

Zrealizowanie celów gospodarczych przez zapewnienie usług autobusowych w ramach Franczyzy		
Cel gospodarczy	Opis	Ocena
	W przypadku zawirowań na rynku, CA będzie miało znaczny obowiązek skoordynowania i zarządzania działaniami, współpracy z przewoźnikami i argumentowaniem wsparcia ze strony rządu.	

7.197 W porównaniu z obecnymi ustaleniami opcja Projektu Systemu Franczyzowego umożliwiłaby CA osiągnięcie większej kontroli nad wynikami sieci autobusowej i zrealizowanie swoich planów znacznie ulepszonej, kompleksowej i skoordynowanej sieci autobusowej.

7.198 Oczywiście jest, że Franczyza będzie wymagała znacznego zaangażowania źródeł w celu zarządzania ryzykiem gospodarczym i osiągnięcia celów gospodarczych. Jednakże powyższa ewaluacja pokazuje, w jaki sposób CA jest zaangażowane w zarządzanie tym ryzykiem i w osiągnięcie celów gospodarczych.

#### Pytanie D19

Czy masz jakiegokolwiek uwagi na temat powyższej ewaluacji dotyczącej tego, jak Franczyza umożliwi Połączonemu Organowi zarządzanie siecią autobusową oraz osiągnięcie jego celów gospodarczych?

#### Potencjalne Wzmocnione Partnerstwo

7.199 Po opublikowaniu krajowej strategii autobusowej w marcu 2021 r. wszystkie obszary władzy lokalnej powinny ustanowić Wzmocnione Partnerstwo (ang. EP) lub Franczyzę autobusową. Ponieważ CA opublikowało powiadomienie o zamiarze oceny przypadku Franczyzy i aktywnie realizowało niniejszy model, wprowadzenie EP nie było konieczne. W związku z tym autobusy dalej działałyby w zderegulowanym środowisku, jak określono wcześniej w niniejszym Przypadku handlowym w ramach obecnego stanowiska.

7.200 Niewątpliwie, jeśli Franczyza nie zostałaby wprowadzona, CA opracowałoby plan i system EP z przewoźnikami autobusowymi. Plan odzwierciedlałby politykę i założenia określone w BSIP, podczas gdy system określiłby zobowiązania władz lokalnych do zapewnienia obiektów i środków, wspólnie z wymogami dla przewoźników autobusowych w związku ze świadczeniem usług. Biorąc pod uwagę plan na autobusy w Cambridgeshire i Peterborough, EP byłoby ambitną opcją. Niniejsza część zatem rozważa parametry komercyjne takich planów systemu EP.

7.201 EP to porozumienie między lokalnym organem transportowym (i innymi organami, w stosownych przypadkach) a lokalnymi przewoźnikami autobusowymi w celu współpracy dla ulepszenia lokalnych usług autobusowych. Obejmuje ono przejrzystą wizję ulepszeń, które EP ma na celu zrealizować (znane pod nazwą Plan EP) oraz towarzyszące działania w celu ich zrealizowania (określone w jednym lub większej liczbie Systemów EP). Jest to wspólny projekt między organem a lokalnymi przewoźnikami autobusowymi. Zarówno organ, jak i określony odsetek przewoźników muszą wyrazić zgodę na EP, aby mógł on zostać wdrożony. W związku z czym ważne jest, aby wszystkie strony były zaangażowane w czasie trwania całego procesu rozwoju, aby zapewnić, że zobowiązania w nim zawarte są dobrze wspierane i prawdopodobnie zostaną zatwierdzone.

7.202 Możliwe jest posiadanie różnych systemów EP, obejmujących różne części regionu lub Systemy EP, obejmujące wyłącznie szczególne aspekty świadczenia. W każdym przypadku miałyby one wyłącznie wpływ na te usługi, które działają w obszarze określonym w każdym Systemie.

- 7.203 EP można zrealizować wyłącznie za pośrednictwem konsultacji rynkowych i negocjacji z przewoźnikami. Podczas tworzenia EP lokalni przewoźnicy autobusowi mają możliwość przedstawienia swoich opcji i potwierdzenia, czy wspierają, lub też nie wspierają wszelkie znaczne projekty CPCA, lub innych przewoźników autobusowych. Nie wszyscy przewoźnicy muszą zgodzić się z treścią Systemu EP, aby System EP mógł zostać utworzony. Przewoźnicy mają prawo sprzeciwu i, jeśli zostanie spełnione jedno z dwóch kryteriów sprzeciwu, EP nie może zostać utworzone. Ma to na celu zapewnienie, że dominujący przewoźnik nie będzie mógł przeforsować wymogów, które mogłyby być szkodliwe dla innych mniejszych przewoźników. Jeśli kryteria sprzeciwu nie zostaną spełnione, odpowiedni projekt zostanie przyjęty. Po zatwierdzeniu System EP wiąże wszystkich przewoźników kwalifikujących się usług w obszarze objętym systemem.
- 7.204 System EP wspierałby ulepszenia wszystkich lokalnych kwalifikujących się usług autobusowych działających w obszarze Planu EP, mianowicie obszaru administracyjnego Połączonego Organu Cambridgeshire i Peterborough. Data rozpoczęcia wdrożenia Systemu EP przypadałaby na 7 dni po jego utworzeniu przez CPCA.
- 7.205 System EP nie określałby żadnej daty końcowej i obowiązywałby do czasu zmiany lub odwołania. Podlegałby przeglądowi, co najmniej raz w roku.
- 7.206 System obowiązywałby w lokalnie zarejestrowanych usługach autobusowych z jednym lub większą liczbą przystanków w obszarze objętym Planem EP, pod warunkiem, że nie został on wyłączony z systemu. Następujące usługi byłyby wyłączone z wymogów Systemu:
- Zarejestrowane szkolne lub pracownicze lokalne usługi autobusowe niekwalifikujące się do BSOG.
  - Zarejestrowane, lokalne usługi autobusowe transgraniczne, której zarejestrowany przebieg milowy wynosi mniej niż 10% w obszarze EP.
  - Usługi świadczone na podstawie sekcji 22 ustawy z roku 1985
  - Zarejestrowane, lokalne usługi autobusowe, które oferują wycieczki lub objazdy.
  - Wszelkie inne zarejestrowane, lokalne usługi, które przewoźnicy lub organ uznają za konieczne do wykluczenia ze wszystkich, lub określonych wymogów Systemu EP.
- 7.207 System EP byłby nadzorowany i opracowany przez Zarząd EP. Zostałby on sformułowany z istniejącego Forum Przewoźników Autobusowych, zachowując to samo skład:
- Urzędnicy CPCA
  - Urzędnicy władz drogowych (rada okręgu Cambridgeshire i rada miasta Peterborough)
  - Wszyscy przewoźnicy autobusowi, świadczący kwalifikujące się lokalne usługi autobusowe
  - Przedstawiciele transportu wspólnotowego
  - Transport Focus
- 7.208 Władze lokalne i przewoźnicy autobusowi zobowiązaliby się do określonych działań i wymogów, oraz mieliby prawo głosu. Inni przedstawiciele uczestniczyliby, aby kształtować, informować i kwestionować, ale nie podlegaliby zobowiązaniom i wymogom (oraz nie mieliby prawa głosu).
- 7.209 Zarząd EP spotykałby się i prowadził swoją działalność zgodnie z zakresem uprawnień, określonym w oddzielnym dokumencie.
- 7.210 Rozważane byłyby potencjalne zmiany w Systemie EP, wniesione przez jednego lub większą liczbę przedstawicieli Zarządu EP. Wnioskodawca zmiany przedstawiłby, w jaki sposób może ona się przyczynić do osiągnięcia celów określonych w Planie EP i obecnej polityce transportowej. Po otrzymaniu ważnego wniosku o potencjalną zmianę CA zwołałoby ponownie Zarząd EP, uprzednie powiadamiając o

spotkaniu z co najmniej 14-dniowym wyprzedzeniem, aby rozważyć propozycję. Jeżeli w trakcie spotkania proponowana zmiana zostanie zaakceptowana przez wszystkich obecnych, głosujących członków Zarządu EP, CA uzależniłoby zmianę Systemu EP od jej zatwierdzenia.

- 7.211 Członkowie Zarządu EP, którzy nie byli reprezentowani na spotkaniu, zostaną uznani za wstrzymujących się od decyzji.
- 7.212 Jeżeli nie zostanie osiągnięte pełne porozumienie wszystkich obecnych przedstawicieli przewoźników autobusowych, których dotyczy istniejący System lub proponowana zmiana, wówczas proponowana zmiana zostanie przekazana do mechanizmu sprzeciwu przewoźnika, ale ze skróconym okresem sprzeciwu, który będzie wynosił 14 dni, zastępując część 2 ustawy o transporcie z roku 2000, ustęp 138L (2). Proponowana zmiana zostałaby ogłoszona na stronie internetowej CA i wysłana wiadomością e-mail do przewoźników kwalifikujących się usług lokalnych w obszarze Planu EP. Sprzeciwy będą uznawane za ważne wyłącznie wtedy, gdy zostaną złożone przez lub w imieniu przewoźnika, którego dotyczy proponowana zmiana. Jeśli proponowana zmiana przejdzie mechanizm sprzeciwu przewoźnika, CPCA dokona zmiany, z zastrzeżeniem jej zatwierdzenia.
- 7.213 We wszystkich przypadkach System EP lub zmiany wejdą w życie wyłącznie, jeśli zostaną dokonane przez CA. Jeśli z jakiegokolwiek powodu CA nie dojdzie do porozumienia, może wykorzystać swoje prawo do niewprowadzenia Systemu lub zmiany, tak aby nie wszedł on w życie.
- 7.214 Jeśli z jakiegoś powodu konieczne stanie się odwołanie Systemu EP, Zarząd EP zostałby ponownie zwołany i przeprowadzono by ten sam proces, który został wymieniony dla zmiany.
- 7.215 Jeśli Plan EP został w jakimkolwiek czasie odwołany, System EP zostałby automatycznie odwołany, ponieważ nie może on istnieć bez wdrożonego powiązanego Planu EP. Podobnie w przypadku, jeśli System EP został odwołany (oraz żaden inny System EP nie został wprowadzony), Plan EP zostałby automatycznie odwołany.
- 7.216 Jeśli w dowolnym czasie w przyszłości obszar objęty Systemem EP zostanie objęty w ramach Systemu franczyzowego autobusów, odpowiednie wymogi określone w niniejszym dokumencie Systemu EP przestaną obowiązywać od momentu rozpoczęcia Systemu franczyzowego.
- 7.217 EP określiłby szereg obowiązków dla CA i organów drogowych w celu wdrożenia szeregu udogodnień i działań. Będzie również istniał wymóg dotyczący kwalifikujących się usług autobusowych, zgodnie z którym przewoźnicy będą musieli również wypełnić różne zobowiązania. Mogą one obejmować te zobowiązania przedstawione w następującej tabeli.

Tabela 0-18: Zobowiązania sieci

Sieć	
Ulepszenia	<p>Uzgodnienie ogólnego planu/wizji z przewoźnikami oraz dążenie do dobrowolnego porozumienia z przewoźnikami w celu planowania i świadczenia usług, które są zgodne z planem. Wspólne określenie i uzgodnienie skoordynowanych usług i numeracji tras.</p> <p>Nowe usługi byłyby zabezpieczone w drodze otwartego przetargu, z wymogami umownymi dotyczącymi specyfikacji pojazdów i usług, branding, taryf i biletów. Możliwość przetargu o pakiety usług, aby zdobyć korzyści skali i potencjalnie przyciągnąć nowych przewoźników. Czas trwania umowy maksymalnie do 7 lat.</p> <p>Istniejące usługi będą wzmocnione za pomocą połączenia przetargów i porozumień de minimis, również z wymogami umownymi.</p>

	Zostaną określone terminy, według których autobusy powinny być zgodne z normą Euro VI lub lepsze oraz w pełni bezemisyjne.
Stabilność	<p>Daty zmiany usług (zmiany / odwołania) są ograniczone do 2 na rok, z wyjątkiem wyjątkowych okoliczności lub jeśli leży to w interesie użytkowników autobusów. Każda data zostanie uzgodniona z przewoźnikami co najmniej na 12 miesięcy przed. Te daty będą również wykorzystywane do okresu przejściowego umów.</p> <p>Nowe usługi będą mogły być wprowadzone w każdym czasie, jeśli będą przynosiły nowe możliwości podróży lub miałyby zastąpić usługi wspierające na zasadach komercyjnych. W przeciwnym wypadku będą one ustalane tak, aby pokrywały się z uzgodnionymi datami zmian, które zostały wymienione powyżej.</p> <p>Okres wypowiedzenia dla zmian i anulowania rejestracji zostanie przedłużony do 15 tygodni, z wyjątkiem wyjątkowych okoliczności lub jeśli leży to w interesie użytkowników autobusów.</p>
Koordinacja	<p>Uzgodnienie ogólnego planu/wizji z przewoźnikami oraz dążenie do dobrowolnego porozumienia z przewoźnikami w celu planowania i świadczenia usług, które są zgodne z planem. Wspólne określenie i uzgodnienie skoordynowanych usług i numeracji tras.</p> <p>Równoległe usługi będą podlegać koordynacji odstępów i będą prowadzone negocjacje z przewoźnikami, aby zachęcić do odpowiednich zmian w usługach komercyjnych, w szczególności w celu ułatwienia połączeń.</p> <p>W miejscach, gdzie pojemność przystanków autobusowych jest ograniczona, będzie istniała możliwość wprowadzenia rezerwacji slotów w celu zarządzania liczbą autobusów korzystających ze szczególnych przystanków.</p>
Priorytet autobusu	<p>Zobowiązanie zostanie utrzymane, aby zachować wszystkie istniejące priorytetowe działania dla autobusów oraz wprowadzić program, który rozważy wykonalność nowych środków w odpowiedzi na punkty dostępne podkreślone przez przewoźników.</p> <p>Przewoźnicy będą zobowiązani na nowo inwestować w sieć wszelkie oszczędności w zakresie wydajności operacyjnej.</p>
Roboty drogowe	Zapewnienie wdrożenia procesów, aby zminimalizować wpływ robót drogowych (zaplanowanych i awaryjnych) na autobusy oraz zapewnienie dobrej komunikacji z przewoźnikami w zakresie planowania robót i zamknięć dróg.
Nowy rozwój	Zostaną wdrożone procesy, aby zapewnić, że przewoźnicy autobusowi będą zaangażowani we wczesne etapy dyskusji w zakresie nowego rozwoju (mieszkalnictwo i zatrudnienie), zapewniając, że wszystkie lokalizacje mogą być obsługiwane przez autobusy, a rozkłady miejsc mogą pomieścić autobusy z minimalnym objazdem lub opóźnieniem.
<b>Infrastruktura</b>	
Park & Ride	Lokalizacje Park & Ride będą na bieżąco utrzymywane, a opłaty będą pobierane za ich użytkowanie. Przewoźnik(-cy) zgodzą się na spełnienie określonych standardów dotyczących usług i pojazdów.
Buspas	Buspas będzie na bieżąco utrzymywany, a opłaty będą pobierane za jego użytkowanie. Przewoźnik(-cy) zgodzą się na spełnienie określonych standardów dotyczących usług i pojazdów.
Dworce autobusowe	Dworce autobusowe będą dalej zapewniane i utrzymywane.
Przystanki i wiaty autobusowe	Istniejące przystanki i wiaty autobusowe będą utrzymywane oraz zostaną wprowadzone programy poprawy przystanków autobusowych, w tym wprowadzenie markowych znaków na przystankach autobusowych.
<b>Taryfy i bilety</b>	

Bilety na wielu przewoźników	Zostanie wprowadzony szereg produktów biletów na wielu przewoźników w ramach usprawnienia ogólnej liczby dostępnych biletów, najlepiej bez dodatkowej opłaty w stosunku do biletów na jednego przewoźnika. Wszyscy przewoźnicy będą w posiadaniu biletomatów, które będą mogły wydawać, skanować i rejestrować wszystkie bilety.  Dostępność wszystkich produktów biletowych będzie reklamowana na pokładzie autobusu (oraz wyraźnie widoczna dla pasażerów przed wejściem na pokład).
Tap-on tap-off	Sprzęt tap on / tap off zostanie wprowadzony u wszystkich przewoźników.
Młode osoby	Jednolite ceny biletów dla dzieci/młodych osób będą obowiązywać u wszystkich przewoźników.
<b>Informacje i marketing</b>	
Branding sieci	Zostanie opracowana i wprowadzona tożsamość marki sieci do wykorzystania we wszystkich autobusach, infrastrukturze, produktach biletowych i informacjach. Przewoźnicy będą zobowiązani do wyraźnego wskazania tego we wszystkich pojazdach i materiałach promocyjnych.
Strona internetowa, aplikacja mobilna, mapa sieci, wydrukowana broszura rozkładu jazdy oraz tablice informacyjne na przystankach autobusowych.	Skoordynowane podejście do wszystkich form udzielania informacji.  Przewoźnicy będą zobowiązani do wniesienia wkładu w koszt/udzielanie informacji, przy czym wkład będzie opierał się na skali/rozmiarze operacji lub przebiegu milowym usługi.
Informacje w czasie rzeczywistym	Na przystankach autobusowych utrzymane zostaną obecne wyświetlacze informacji w czasie rzeczywistym.  Program dodatkowych informacji w czasie rzeczywistym na przystankach autobusowych, w tym kody QR na wszystkich przystankach, umożliwiający dostęp do informacji dotyczących określonych przystanków.  Przewoźnicy będą zobowiązani do utrzymania odpowiednich kanałów danych w celu ułatwienia udzielania informacji w czasie rzeczywistym.
<b>Obsługa klienta</b>	
Karta pasażerska	Jedna spójna karta obejmująca całą sieć i wszystkich przewoźników, podkreślająca, czego mogą oczekiwać pasażerowie, korzystając z autobusów.

7.218 W ramach wprowadzenia EP, CA przejęłyby uprawnienia rejestracji usług autobusowych z Urzędu Komisarza z wydziału ruchu drogowego.

7.219 W ramach EP podział obowiązków wyglądałby tak, jak określono to w Tabeli 0-19.

*Tabela 0-19: Połączony Organ/przewoźnik podział w ramach EP*

Połączony Organ	Przewoźnicy
Koordinacja ogólnej strategii i ram sieci.	Planowanie i świadczenie komercyjnych usług autobusowych.
Określanie wymagań dotyczących usług, rozkładów jazdy i standardów usług dla usług autobusowych wspierających oraz podejmowanie na nie zamówień.	Przetargi na świadczenie usług wspierających i prowadzenie ich zgodnie z wymogami umownymi.



Skoordynowanie dyskusji w kwestii tożsamości i numeracji usług, w celu osiągnięcia porozumienia.	Uzgodnienie numeracji usług i zastosowanie jej zgodnie z uzgodnieniami.
Uzgodnienie i zarządzanie świadczeniem produktów biletowych na wielu przewoźników.  W przypadku umów opartych na kosztach, odpowiedzialność za przychody z taryf i ochronę przychodów.  Brak odpowiedzialności za przychody z umów opartych na dotacjach.	W przypadku umów opartych na dotacjach, odpowiedzialność za pobieranie opłat i zatrzymywanie przychodów.  W przypadku umów opartych na kosztach, odpowiedzialność za pobieranie opłat i przekazywanie przychodów do CA.
Zapewnianie i utrzymywanie dworców autobusowych, przystanków i infrastruktury poczekalni dla pasażerów.	Korzystanie z infrastruktury zgodnie ze wszelkimi wymogami.
Nadzorowanie tożsamości, brandingu i reklamy całej sieci.	Wdrożenie brandingu zgodnie ze wszelkimi wymogami.
Współpraca przy zapewnianiu i utrzymywaniu kompleksowych informacji (internet, na papierze, na przystankach, w czasie rzeczywistym). Marketing i promowanie korzystania z sieci z przewoźnikami.	Współdzielenie odpowiedzialności (i kosztów) w udzielaniu informacji i marketingu sieci.
Zestawienie danych w celu pomiaru ogólnej wydajności w kontekście wskaźników KPI i celów BSIP.  Monitorowanie wydajności usług wspierających.	Monitorowanie i raportowanie wydajności usług.
Przeglądanie i rozwijanie usług w partnerstwie.	Przeglądanie i rozwijanie usług w partnerstwie.

#### Wzmocnione Partnerstwo – względy komercyjne

7.220 Tabela 0-20 ocenia ryzyka komercyjne związane z EP oraz kroki, które może podjąć CA, aby je załagodzić. Ponieważ EP nieustannie działa w zderegulowanym środowisku, gdzie przewoźnicy dalej kontrolują usługi, obowiązują tutaj również powiązane ryzyka z obecnym stanowiskiem, oprócz tych określonych poniżej.

Tabela 0-20: Względy komercyjne EP

Ryzyka komercyjne EP	
Ryzyko	Złagodzenie
CA nie jest w stanie negocjować i uzgadniać skutecznych zobowiązań z przewoźnikami w ramach EP, aby zrealizować swoje plany na transformację sieci autobusowej.	Plany CA zostały dokładnie omówione z przewoźnikami, z możliwością udzielania uwag, oraz aby zrozumieć ich możliwość i zdolność do spełnienia aspiracji.
Zobowiązania mogą zostać ograniczone lub naruszone, aby uzyskać porozumienie z przewoźnikami, co może z kolei oznaczać wolniejszy lub mniejszy postęp w kierunku realizacji planów.	Regularne dyskusje z przewoźnikami, zarówno indywidualne, jak i w grupach partnerskich, pomogą wyjaśnić plany i propozycje, oraz poziom wymaganych zobowiązań od przewoźników w celu ich spełnienia.
Ryzyko, że mali i średni przewoźnicy nie zaangażują się, z powodu poczucia, że mają niewielki wpływ.	Wszyscy przewoźnicy zostaną zaproszeni na spotkania EP oraz będą mieli możliwość uczestniczenia w swoich własnym zakresie. Niezależnie od obecności wszyscy przewoźnicy

	<p>kwalifikujących się usług otrzymają harmonogramy, dokumentację i protokoły spotkań.</p> <p>CA będzie indywidualnie współpracowało z przewoźnikami poza spotkaniami EP, jak i również zbiorowo w trakcie spotkań.</p>
Ryzyko związane z reputacją CA wynikające z problemów i opóźnień w realizacji planów z powodu procesów EP.	<p>Zapewnienie, że zostały wprowadzone szczegółowe plany wdrażania i odpowiednie zasoby, oraz że dostępna jest możliwość do zapewnienia realizacji zgodnie z programem.</p> <p>Aktywna współpraca z przewoźnikami w celu zapewnienia proaktywnych negocjacji nad zobowiązaniami.</p>
Wystarczające zasoby lub możliwości, aby skutecznie zarządzać EP i realizacja przez niego.	Zapewnienie, że zostały wprowadzone szczegółowe plany wdrażania i odpowiednie zasoby, oraz że dostępna jest możliwość do zapewnienia realizacji zgodnie z programem.

7.221 Poniżej znajduje się podsumowanie ewaluacji uzgodnień autobusowych w ramach EP w kontekście celów gospodarczych CA. Kolor czerwony oznacza małe prawdopodobieństwo osiągnięcia celu; kolor pomarańczowy oznacza, że cel mógłby zostać osiągnięty, choć z pewnymi wyzwaniem; a kolor zielony oznacza, że cel mógłby zostać osiągnięty.

Tabela 0-21: Uzgodnienia w ramach EP

Zrealizowanie celów gospodarczych przez zapewnienie usług autobusowych w ramach EP		
Cel gospodarczy	Opis	Ocena
Wpływ sektora publicznego	<p>CA może osiągnąć większą kontrolę nad zachowaniami przewoźników autobusowych i wynikami sieci autobusowej, co może zapewnić pewne ulepszenia usług, spójność i stabilność.</p> <p>CA może stosować bardziej strategiczne i proaktywne podejście w projektowaniu i zarządzaniu siecią, w tym większa koordynacja (np. regulowane częstotliwości przejazdów).</p> <p>Osiągnie mocniejsze, wiążące zobowiązania przewoźników, aby wprowadzić ulepszenia.</p> <p>Jednakże biorąc pod uwagę fakt, że EP podlega negocjacji, mało prawdopodobne jest, że przewoźnicy wyrażą zgodę na więcej niż obecnie zapewniają, bez dodatkowego finansowania ze strony CA, ograniczając tym samym wpływ na sieć.</p> <p>EP wprowadza określone procesy, które mogą pomóc pod względem realizacji zobowiązań na czas oraz bardziej przemyślanego zarządzania siecią.</p> <p>Przewoźnicy zachowują swobodę wprowadzania, zmieniania lub wycofywania usług, co może doprowadzić do zwiększenia apelów do budżetów na wspierające usługi autobusowe.</p> <p>Niektóre plany zostaną ograniczone przez niemożliwość kontrolowania pewnych aspektów, takich jak taryf, barw pojazdów oraz kompleksowego brandingu, chyba że za całkowitą zgodą przewoźników.</p>	
Najlepsza wartość	Przewoźnicy dalej konkurują w sposób komercyjny o pasażerów na ulicach, w oparciu o jakość usług i opłaty taryf. Jednakże biorąc pod uwagę brak konkurencji, zakres, w którym konkurencja napędza wartość, jest niejasny.	

Zrealizowanie celów gospodarczych przez zapewnienie usług autobusowych w ramach EP		
Cel gospodarczy	Opis	Ocena
	<p>Bariery wejścia na zderegulowany rynek będą dalej istniały w ramach EP, i ze względu na wszelkie uzgodnione minimalne progi dla wprowadzanych usług, te bariery wejścia mogą być wyższe niż w przypadku obecnej sytuacji.</p> <p>CA będzie musiało zrównoważyć wymogi i wpływ Systemu EP z potrzebą wsparcia uczestnictwa i konkurencji przewoźników.</p>	
Konkurencja między przewoźnikami autobusowymi	<p>Podział ryzyka i obowiązków w ramach EP wciąż jest taki sam, jak w ramach obecnych ustaleń. Przewoźnicy mogą swobodnie wycofać usługi, kiedy nie są już komercyjnie rentowne.</p> <p>W rezultacie mało prawdopodobne jest, że EP dodatkowo zwiększy konkurencję, a CA będzie dalej narażone na ryzyko wzrastających kosztów usług wspierających.</p> <p>Ambitne EP jednak zapewni większą formalność i pewność w zakresie realizacji określonych ulepszeń, niż jak to jest w ramach obecnych ustaleń; obejmą one całą sieć.</p> <p>Szczególna uwaga zostanie poświęcona potrzebą małych i średnich przewoźników w związku ze spełnieniem zobowiązań EP, najprawdopodobniej dając im więcej czasu na zrealizowanie pewnych zobowiązań, niż w przypadku wielkich przewoźników.</p> <p>Przewoźnicy mogą mieć pewne obawy w kwestii konkurentów forsujących zobowiązania, których inni nie będą mogli tak łatwo spełnić, a tym samym zapewniając im pewną przewagę.</p>	
Odpowiedni podział ryzyka	<p>Podział ryzyka pozostanie taki sam, jak w ramach obecnych uzgodnień zderegulowanego rynku.</p> <p>Większe ryzyko ponosi sektor prywatny. Jednakże w świetle zmniejszonych zapotrzebowań po pandemii COVID-19 można zauważyć, że ostatecznie większe ryzyko leży po stronie sektora publicznego, w przeciwnym razie doszłoby do zmniejszania sieci.</p> <p>Mniejsza elastyczność dla CA w dostosowywaniu sieci w celu zapewnienia odpowiedniego wsparcia lub zmienionych usług.</p>	
Łatwość wdrożenia	<p>Potrzeba dużej ilości czasu i zasobów, aby negocjować i uzgadniać zobowiązania, współpracować ze wszystkimi zainteresowanymi stronami oraz administrować EP.</p> <p>Przejsięcie przez wymagane procesy wymaga czasu, w tym konsultacje i mechanizm sprzeciwu przewoźnika.</p> <p>Podczas gdy istnieje elastyczność w kwestii zmieniania EP, ponownie wymaga to czasu i wysiłku, aby spełnić kroki procesu.</p>	
Ożywienie i elastyczność	<p>CA może osiągnąć większą kontrolę nad zachowaniami przewoźników autobusowych i wynikami sieci autobusowej, co może zapewnić pewne ulepszenia usług, spójność i stabilność.</p> <p>Podczas gdy istnieje elastyczność w kwestii zmieniania EP, ponownie wymaga to czasu i wysiłku, aby spełnić kroki procesu.</p> <p>Przewoźnicy zachowują swobodę wprowadzania, zmieniania lub wycofywania usług, co może doprowadzić do zwiększenia apelów do budżetów na wspierające usługi autobusowe.</p>	

Zrealizowanie celów gospodarczych przez zapewnienie usług autobusowych w ramach EP		
Cel gospodarczy	Opis	Ocena
	Ostatecznie każde zawirowanie na rynku prawdopodobnie skutkuje większą odpowiedzialnością po stronie CA, biorąc pod uwagę jego rolę w zarządzaniu i administrowaniu EP.	

- 7.222 W porównaniu z obecnymi uzgodnieniami, EP zapewniłoby bardziej formalne ramy do osiągnięcia ulepszeń w całej sieci, zapewniając CA pewien większy wpływ.
- 7.223 Podczas gdy EP ułatwiłoby ulepszenia, nie będzie w stanie w pełni koordynować i zarządzać siecią. Przewoźnicy mają wciąż swobodę wprowadzenia, zmieniania i wycofania usług, choć w ramach skoordynowanych dat zmiany usług i potencjalnie dłuższych okresów wypowiedzenia. Jednakże wszystkie zobowiązania musiałyby być negocjowane z przewoźnikami, co może oznaczać, że zrealizowanie pewnych planów może potrwać dłuższy okres lub niektóre z nich będą musiały zostać naruszone, aby osiągnąć porozumienie. Może istnieć ryzyko nieosiągnięcia porozumienia w zakresie pewnych elementów.
- 7.224 Nie można by było zrealizować niektórych planów w ramach EP, ponieważ mogą być uznane za antykonkurencyjne, na przykład wymagania dotyczące barw pojazdów i ustalania taryf. Podczas gdy niektóre z nich można by było zrealizować za pomocą dobrowolnej umowy, przewoźnicy wciąż mogliby wycofać się z umowy.
- 7.225 Nie ma wątpliwości, że EP ułatwiłoby pewne pożądane ulepszenia. Jednakże nawet ambitne EP nie zapewniłoby CA takiego poziomu kontroli, jaki oferuje Franczyza. Pod wieloma względami EP wciąż wiąże się z wieloma wyzwaniami, które obecnie istnieją.

#### Pytanie D20

Czy masz jakiegokolwiek uwagi na temat powyższej ewaluacji dotyczącej tego, jak EP umożliwi Połączonemu Organowi zarządzanie siecią autobusową oraz osiągnięcie jego celów gospodarczych?

#### Wnioski przypadku handlowego

- 7.226 Krajowa strategia autobusowa wymaga, aby wszystkie lokalne organy transportowe zobowiązały się w EP dla całego swojego obszaru lub dążyły do wprowadzenia Franczyzy. Dla CA, EP byłoby najłatwiejszym krokiem do podjęcia, biorąc pod uwagę fakt, że nie zmienia on wielu parametrów funkcjonowania autobusów, a przewoźnicy zachowują dużą kontrolę nad planowaniem i eksploatacją usług. Jednakże wątpliwe jest, czy plany transformacji usług autobusowych w Cambridgeshire i Peterborough mogłyby być zrealizowane w ramach EP, a nie w pożądanych ramach czasowych. Zatem, dłaczego Franczyza zapewnia atrakcyjną opcję ułatwiającą wymagany poziom zmian, pomimo znacznego wpływu, jaki miałyby podczas przekształcania i wdrażania.
- 7.227 Ze względu na poziom zmiany związanych z Franczyzą, odpowiednie jest, aby CA przejęło większą odpowiedzialność oraz aby było gotowe na opłacenie przewoźników za zrealizowanie znacznych ulepszeń usług, które pragnie zobaczyć.
- 7.228 W związku z tym, podczas gdy Przypadek handlowy przedstawia, że Franczyza zapewniłaby CA znaczną kontrolę i wpływ na osiągnięcie swoich celów, wiązałyby ze sobą zarówno koszty, jak i ryzyko. Realizacja Franczyzy wymagałaby znacznego wkładu finansowego i ekspertyzy ze strony CA na jej wdrożenie. Pod

względem ryzyka realizacja Franczyzy wiązałoby się z szeregiem ryzyk finansowych i niefinansowych, które wymagałyby ostrożnego zarządzania. Natomiast EP wiązałoby ze sobą inne ryzyka i wyzwania, w szczególności w kwestii tego, czy można by negocjować z przewoźnikami różne działania i zobowiązania.

- 7.229 Większa kontrola nad wszystkimi aspektami sieci autobusowej w ramach Franczyzy zapewniłaby CA elastyczność w kwestii proaktywnego zarządzania poziomami zasobów wykorzystywanych w celu zapewnienia stałej rentowności komercyjnej i przystępności cenowej. Ponadto kompleksowe monitorowanie i gromadzenie danych związanych z wydajnością operacyjną wpłynęłoby na wprowadzenie wszelkich niezbędnych dostosowań i zmian w celu osiągnięcia tego celu.
- 7.230 Podczas gdy projekt Franczyzy przewiduje konkurencyjny rynek, w którym to CA miałyby dużo większą kontrolę i wpływ niż w obecnym przypadku, wiązałoby się to z szeregiem ryzyk i wymagań dotyczących realizacji. Jednakże zapewniłoby to również elastyczność w kwestii zmieniania sieci w odpowiedzi na zmieniające się okoliczności.
- 7.231 W ramach EP osiągnięcie celów politycznych zależy od udanych negocjacji z przewoźnikami, celem uzgodnienia Planu i Systemu(-ów) EP, a w rezultacie może zachować wiele wyzwań napotkanych w obecnej sytuacji. Te obszary porozumienia mogą uwzględniać kwestie między-przewoźnikami, takie jak bilety, obawy dotyczące wpływu EP na udziały w rynku przewoźników oraz obawy dotyczące kosztów ogólnych (pod względem kosztów i zasobów) negocjowanych zmian w EP.
- 7.232 Ogólnie rzecz biorąc, EP nie zapewniłoby CA tego samego poziomu kontroli, jaki zostałby osiągnięty w ramach Franczyzy. W związku z tym CA musi rozważyć zakres, w jakim chce ponosić wymagania oraz ryzyka finansowe i realizacji Franczyzy, aby zmaksymalizować swoją kontrolę i wpływ na politykę i pożądane wyniki swojej Strategii autobusowej, w porównaniu z niskim ryzykiem i niskim poziomem kontroli w przypadku EP.

#### Pytanie D21

Przypadek handlowy pokazuje, jak zarówno Franczyza, jak i Wzmocnione Partnerstwo mogłoby zapewnić zmiany i ulepszenia. W ramach Franczyzy Połączony Organ osiągnąłby więcej kontroli nad całą siecią autobusową. W ramach Wzmocnionego Partnerstwa Połączony Organ nie kontrolowałby całej sieci i polegałby bardziej na negocjacjach z przewoźnikami autobusowymi. Czy masz do tego jakiegokolwiek uwagi?

#### Pytanie D22

Przypadek handlowy określa, że Połączony Organ będzie bardziej w stanie osiągnąć swoje cele gospodarcze (czynniki sukcesu) dzięki Franczyzie, w porównaniu do Wzmocnionego Partnerstwa. Czy masz do tego jakiegokolwiek uwagi?

## Przypadek finansowy

### Wprowadzenie

- 7.233 Przypadek finansowy bierze pod uwagę finansowe skutki Franczyzy lub Wzmocnionego Partnerstwa. Obejmuje to prognozowane przepływy środków pieniężnych w ramach każdej opcji, w celu oceny przystępności cenowej dla Połączonego Organu i potencjalnego ryzyka finansowego. Bierze pod uwagę różne opcje dofinansowania dostępne w celu utrzymania i rozwoju sieci autobusowej.
- 7.234 Podczas gdy większość usług autobusowych jest obecnie świadczona na zasadach komercyjnych, coraz większa liczba jest wspierana finansowo. Od czasu pandemii COVID-19 coraz więcej środków publicznych jest przeznaczanych na realizację sieci autobusowej.

## Obecne stanowisko

- 7.235 Dla przypadku odniesienia („bezczytność”) została przeprowadzona ewaluacja bieżącej sytuacji finansowej. Została ona oparta na danych dotyczących korzystania i taryf dostarczonych przez przewoźników. Obecne koszty operacyjne zostały oszacowane przy pomocy różnych badań i czynników. Niniejsze obliczenia pokazują deficyt między przychodami z taryf a kosztami operacyjnymi, które są pokrywane przez różne strumienie finansowania, np. Dotacje dla przewoźników usług autobusowych (ang. BSOG).
- 7.236 Na potrzeby modelowania finansowego całkowity dochód w sektorze autobusowym regionu został oszacowany na 49,4 mln £, co zostało przedstawione w Tabeli 0-22. Finansowanie pojazdów o zerowej emisji w ramach programu ZEBRA zostało wyłączone z niniejszej Ewaluacji.

Tabela 0-22: Dochód za usługi autobusowe

Źródło	Mechanizm	Kwota
Przychody z taryf (według szacunków z roku 2022) <sup>30</sup>	Bezpośrednio do przewoźników	26,3 mln £
Dochód z opłat transportowych (opłaty za lata 2023-24) <sup>31</sup>	Z budżetów lokalnych organów drogowych (LA)	13,5 mln £
Dochód z podatku lokalnego (lata 2023-24) <sup>32</sup>	Z budżetu CPCA – podatek lokalny	3,0 mln £
Dotacje dla przewoźników usług autobusowych (lata 2021/22)	Rząd Wielkiej Brytanii przez LA <sup>33</sup>	4,0 mln £
Finansowanie BRG <sup>34</sup> (2023 r.)	Szacowane z raportu DfT	2,6 mln £
	<b>łącznie</b>	<b>49,4 mln £</b>

- 7.237 Modelowanie finansowe uwzględnia różne usprawnienia sieci (opisane w Przypadku gospodarczym), co powoduje rosnące koszty w rozpatrywanym 30-letnim okresie oceny, które byłyby wyższe niż w przypadku odniesienia (obecna sytuacja) zarówno dla Franczyzy, jak i EP. Niektóre dodatkowe koszty kapitałowe są również uwzględnione w celu finansowania priorytetowych działań dla autobusów, a w przypadku franczyzy potencjalnego zapewnienia dwóch nowych zajezdni autobusowych (jednej w okolicy Peterborough, a drugiej w okolicy Cambridge), co ułatwiłoby zwiększone zaangażowanie nowych i/lub istniejących przewoźników autobusowych w umowach franczyzowych.
- 7.238 Modelowanie finansowe porównuje zapewnienie sieci autobusowej w ramach dwóch następujących scenariuszy, przy dodatkowych inwestycjach dokonanych ponad główne koszty świadczenia istniejącej sieci autobusowej:

<sup>30</sup> Szacunki oparte na zwrotach przewoźnika za listopad 2022 r

<sup>31</sup> [Link do artykułu](#)

<sup>32</sup> [Link do artykułu](#)

<sup>33</sup> Dotacje dla przewoźników usług autobusowych dla angielskich przewoźników od roku 2010, DfT, Ostatnio zaktualizowane 29 lipca 2022 r

<sup>34</sup> Szacunki pochodzące z opublikowanych źródeł w ramach niniejszego OBC. Zobacz punkt od **Error! Reference source not found.** do **Error! Reference source not found.**

- Średniego poziomu inwestycje z EP (około 10 milionów funtów lokaty kapitału, plus 600 000£ rocznie na koszty bieżące oraz dodatkowe wsparcie na usługi autobusowe od 7,5 miliona funtów w pierwszym roku).
- Średniego poziomu inwestycje z Franczyzą (około 41 milionów funtów lokaty kapitału, plus 1,4£ rocznie na koszty bieżące oraz dodatkowe wsparcie na usługi autobusowe od 8,5 miliona funtów w pierwszym roku).

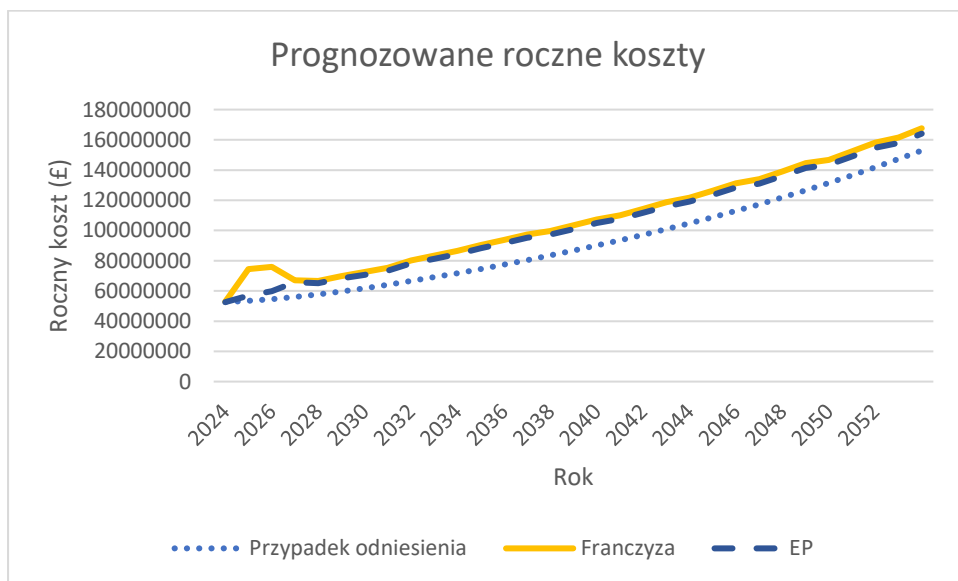
7.239 Obie opcje będą wymagały od Połączonego Organu zwiększenia jego zdolności i możliwości w zakresie kadr i systemów, aby mógł on przejąć większe role i obowiązki. Wywoła to dodatkowe koszty, które będą większe dla Franczyzy, ze względu na większą kontrolę i obowiązki związane z zarządzaniem przejęte przez Połączony Organ.

#### Pytanie D23

Koszty inwestycyjne przewidywane przez Połączony Organ w procesie przejścia na System franczyzowy lub Wzmocnionego Partnerstwa zostały określone w przypadku finansowym (zobacz podpunkt 7.238 powyżej). Czy masz jakiegokolwiek uwagi do tych kosztów?

7.240 Modelowanie uwzględni różne usprawnienia sieci, co powoduje rosnące koszty w rozpatrywanym 30-letnim okresie oceny, które byłyby wyższe niż w przypadku odniesienia zarówno dla Franczyzy, jak i EP.

Ilustracja 0-3: Prognozowane roczne koszty w każdym scenariuszu



#### Przydzielanie środków - Franczyza

7.241 Modelowanie finansowe musiało wykazać, skąd pochodziłyby fundusze. Po rozważeniu szeregu różnych opcji finansowania, wschodząca, preferowana przez CA opcja finansowania sieci autobusowej w tym obszarze obecnie obejmuje zestawienie:

- Ostrożnościowe pożyczki części prognozowanych wydatków kapitałowych (32,0 mln £, w tym wzrost 46% Optimism Bias) za pośrednictwem Public Loans and Works Board oraz/i zwolnienia kapitału non-ringfenced z budżetów CA (do 12 mln £ rocznie).
- Dotacja w wysokości 9,0 mln £, złożona z 4,0 mln £ od rządu centralnego oraz 5,0 mln £ z własnego funduszu wyrównawczego CA.

- Pozostałe środki z nieprzydzielonego dochodu z zarządzania skarbem CA w celu finansowania jednorazowych kosztów instalacyjnych związanych z Franczyzą (do 1,7 mln £ w latach 1-3 instalacji i działania systemu franczyzowego, plus 0,9 mln £ już przydzielonych na opłaty zawodowe i zamówienia w ramach średnioterminowej strategii finansowej CA).
- Kontynuacja pobierania podatku transportowego od lokalnych rad (wzrost o 2% rocznie) z dodatkowym +2% wzrostem przez pierwsze dwa lata.
- Stopniowe podwyżki średniej wartości podatku lokalnego (prognozowany wzrost o 2% rocznie rok do roku, w oparciu o przewidywany wzrost liczby gospodarstw w całym obszarze CA)<sup>35</sup>, co stanowi dodatkowe źródło przychodu w dodatku do obecnej opłaty. W 30-letnim okresie rozpatrywanym w raporcie Ewaluacji OBC, przewiduje się, że podatek będzie musiał łącznie wynieść średnio 72 £ na gospodarstwo domowe (obecna średnia płatność podatku 12 £ na gospodarstwo domowe (przed podwyżką podatku w 2024/25 r.), plus średnia podwyżka o 60 £ na gospodarstwo domowe w ciągu 30-letniego okresu), aby spełnić prognozowane wymagania dotyczące przychodów operacyjnych netto związanych z realizacją franczyzowych usług autobusowych w obszarze, w połączeniu z inwestycjami kapitałowymi.

7.242 **Error! Reference source not found.** Tabela 0-23 przedstawia podsumowanie całkowitych prognozowanych strumieni dochodów, z których CA może czerpać na pokrycie całkowitych prognozowanych kosztów scenariusza Franczyzy. Następujący wykres przedstawia dalsze zestawienie tego, w jaki sposób niniejsze strumienie mogłyby zostać utworzone w całym 30-letnim okresie oceny.

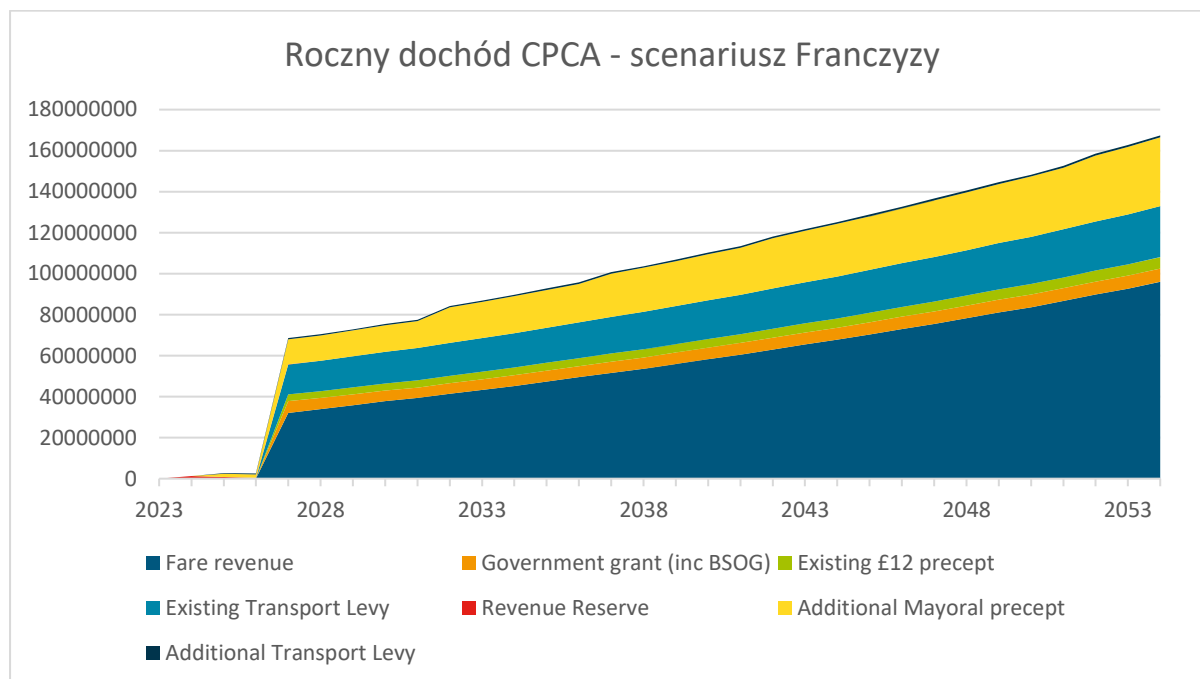
Tabela 0-23: Podsumowanie źródeł finansowania dla Franczyzy

Źródło dochodu	Skala (okresie dokonywania oceny)
Przychody z taryf	1 708 255 916£
Dotacja rządowa (w tym BSOG)	167 715 862£
Dotychczasowa opłata 12 £	129 989 187£
Dotychczasowa opłata transportowa	583 331 474£
Rezerwa z przychodów	2 600 000£
Kredyt kapitałowy	32 000 000£
Dotacja	9 000 000£
Dodatkowa opłata lokalna	636 982 520£
Dodatkowa opłata transportowa	22 274 252£
<b>łącznie uzyskano</b>	<b>3 292 149 211£</b>
<b>łącznie koszty (w tym pożyczki)</b>	<b>3 221 901 141£</b>

<sup>35</sup> Wzrost o 2% rocznie opiera się na oczekiwaniach związanych z ukończeniem nowych mieszkań w obszarze. Należy zwrócić uwagę na to, że istnieje nieodłączna niepewność związana z prognozami przyszłego wzrostu liczby mieszkań, co może wpłynąć na kwotę, którą można pozyskać z tego źródła. Jeśli ukończenie mieszkań okaże się wolniejsze niż przewidywano, konieczne może być dalsze zwiększenie dodatkowej opłaty na pokrycie kosztów franczyzy autobusowej.



Ilustracja 0-4: Roczny dochód CPCA w ramach Franczyzy



### Przydzielanie środków – Wzmocnione Partnerstwo

7.243 Ewaluacja przystępności cenowej dla scenariusza EP o średniej inwestycji wykorzystuje podobne połączenie opcji finansowania do opcji Franczyzy. Jednakże istnieje szereg istotnych różnic pod względem dostępnych opcji. Niniejsza Ewaluacja została ukończona przy założeniu, że CA będzie chciało zachować całą proponowaną sieć autobusową, ale aby mogło to zrobić, będzie musiało pozyskać finansowanie na objęcie dodatkowych kosztów na wspieranie usług autobusowych, gdzie będzie to coraz bardziej konieczne.

7.244 Jednocześnie szereg źródeł finansowania będzie coraz rzadziej dostępny dla CA, w szczególności dodatek dla stawek biznesowych, który może być wykorzystany wyłącznie na określony projekt inwestycyjny, przez jasno określony okres. Wymagana byłaby następująca struktura finansowa w tym scenariuszu:

- Ostrożnościowe pożyczki całości prognozowanych wydatków kapitałowych (10,0 mln £, w tym wzrost 46% Optimism Bias) za pośrednictwem Public Loans and Works Board oraz/i zwolnienia kapitału non-ringfenced z budżetów CA (do 12 mln £ rocznie).
- Kontynuacja pobierania podatku transportowego od lokalnych rad (wzrost o 2% rocznie) z dodatkowym +2% wzrostem przez wstępne dwa lata.

- Stopniowe podwyżki średniej wartości podatku lokalnego (prognozowany wzrost o 2% rocznie rok do roku, w oparciu o przewidywany wzrost liczby gospodarstw w całym obszarze CA), co stanowi dodatkowe źródło przychodu w dodatku do obecnej opłaty. W 30-letnim okresie rozpatrywanym w raporcie Ewaluacji OBC, przewiduje się, że podatek będzie musiał łącznie wynieść średnio 71 £ na gospodarstwo domowe (obecna średnia płatność podatku 12 £ na gospodarstwo domowe, plus średnia podwyżka o 59 £ na gospodarstwo domowe w ciągu 30-letniego okresu), dla CPCA aby spełnić prognozowane wymagania dotyczące przychodów operacyjnych netto związanych z realizacją proponowanych usług autobusowych w ramach EP w obszarze, w połączeniu ze scenariuszem średnich inwestycji kapitałowych.

Tabela 0-24: Podsumowanie źródeł finansowania dla EP

Źródło dochodu	Skala (okresie dokonywania oceny)
Przychody z taryf	1 655 895 353£
Dotacja rządowa (w tym BSOG)	170 295 862£
Dotychczasowa opłata 12 £	132 996 314£
Dotychczasowa opłata transportowa	596 826 074£
Rezerwa z przychodów	895 969£
Kredyt kapitałowy	10 043 732£
Dodatkowa opłata lokalna	589 280 596£
Dodatkowa opłata transportowa	22 274 252£
<b>łącznie uzyskano</b>	<b>3 178 508 152£</b>
<b>łączne koszty (w tym pożyczki)</b>	<b>3 132 275 417£</b>

### Wnioski przypadku finansowego

- 7.245 Modelowanie finansowe podkreśla potrzebę poważnego wsparcia finansowego przez cały 30-letni okres oceny w celu osiągnięcia ulepszeń sieci autobusowej w ramach EP lub Franczyzy. Jednak z biegiem czasu powinny one przynieść wzrost przychodów z biletów autobusowych w miarę wzrostu stałej klienteli. Franczyza może mieć pewne zalety, przy udostępnianiu dodatkowych źródeł finansowania, co oznacza mniejsze poleganie na przychodach z taryf i opłatach lokalnych.
- 7.246 Przypadek finansowy stwierdza, że biorąc pod uwagę przychody i finansowanie dostępne w ramach każdej opcji, zarówno Franczyza, jak i Wzmocnione Partnerstwo są przystępne cenowo dla Połączonego Organu. Franczyza przyniesie większe korzyści niż Wzmocnione Partnerstwo ze względu na możliwość realizacji większej liczby usprawnień sieci, jednak należy to rozważyć w kontekście zwiększonego ryzyka finansowego dla Połączonego Organu w związku z przyjęciem większej odpowiedzialności za przychody z biletów pasażerskich.

#### Pytanie D24

Potencjalne źródła finansowania ulepszeń usług autobusowych w ramach Franczyzy lub EP zostały określone w przypadku finansowym. Czy masz jakiegokolwiek do tego uwagi?

#### Pytanie D25

Przypadek finansowy określa, że Franczyza wiąże się z większym ryzykiem finansowym dla Połączonego Organu niż Wzmocnione Partnerstwo, ale zapewnia większą kontrolę, co przekłada się na większe korzyści. Czy masz jakiegokolwiek uwagi na temat podejmowania tego ryzyka przez Połączony Organ?

### Przypadek zarządzania

7.247 Przypadek zarządzania rozważył czynniki wpływające na wykonalność i trwałość ustaleń w obrębie CA w celu realizowania, monitorowania i oceny opcji realizacji Franczyzy lub EP.

#### Obowiązki CA

7.248 Obecne obowiązki CA w obrębie zapewnienia transportu publicznego obejmują:

- **Codzienną współpracę z przewoźnikami autobusowymi** w zakresie ogólnego świadczenia usług autobusowych oraz koordynacji miesięcznego Forum Przewoźników Autobusowych.
- **Współpraca z innymi zainteresowanymi stronami** w zakresie usług autobusowych i powiązanych kwestii, w tym organy wyborcze.
- **Ustanawianie i utrzymywanie kontekstu polityki** w celu świadczenia lokalnych usług autobusowych, w tym Strategia autobusowa i Plan rozwoju usług autobusowych (ang. BSIP).
- **Zapewnianie wspierających usług autobusowych**, w tym ocenianie potrzeby usług, zaopatrzenie usług oraz zarządzanie realizacją usług za pomocą zakontraktowanych przewoźników autobusowych.
- **Zarządzanie ustaleniami ulgowych podróży** oraz zwrot kosztów dla przewoźników autobusowych.
- **Badania i rozwój** oraz testowanie nowych usług, takich jak transport reagujący na potrzeby, oraz badania mające na celu rozważenie możliwości wydajności przez zintegrowanie różnych rodzajów ustaleń transportowych, takich jak w przypadku transportu z domu do szkoły.
- **Zapewnianie przystanków autobusowych** i utrzymanie.
- **Finansowanie ofert i projektów**, takich jak wprowadzenie elektrycznych autobusów w ramach rządowego programu ZEBRA.

7.249 W ramach Franczyzy CA przejęłyby pewne nowe obowiązki, takie jak opracowanie strategii cen i biletów, wraz ze zwiększeniem swojej zdolności w ramach obecnych kompetencji. W rezultacie obecna organizacja i ramy operacyjne musiałyby zostać znacząco zmienione, aby zapewnić skuteczną realizację planów Strategii autobusowej. Obowiązki, które różniłyby się w ramach Franczyzy obejmują:

- **Projektowanie sieci autobusowej** – CA planowałyby i zaopatrywałyby całą sieć usług autobusowych, w tym specyfikacje dotyczące tras, rozkładów jazdy i wymogi związane z autobusami, sprzętem, taryfami i biletami.
- **Zajezdnie autobusowe** – aby pobudzić większe zainteresowanie ze strony zewnętrznych przewoźników, może być konieczne przejście pewniej odpowiedzialności za zapewnianie i zarządzanie zajezdniami przez CPCA.
- **Ustalenia okresu przejściowego** – będzie konieczne zarządzanie przez CA przejściem na działalność franczyzową, zapewniając ciągłość usług, w przypadku gdy przewoźnicy chcieliby wycofać usługi przed wejściem w życie usług franczyzowych.
- **Eksplatacja sieci** – CA określałyby i zarządzałyby wszystkimi usługami autobusowymi w ramach umów, oraz wdrożyłyby ustalenia w zakresie monitorowania wydajności.

- **Ryzyko przychodów** – Umowy byłyby realizowane na podstawie połączenia minimalnej dotacji i minimalnych kosztów, przy czym ten ostatni skutkowałby w przejście ryzyka przychodów przez CA. Niezależnie od równowagi dwóch rodzajów przyznawanych umów, prawdopodobne jest, że CA byłoby bardziej narażone na to ryzyko niż obecnie, ze względu na fakt, że jest odpowiedzialne za całą sieć.
- **Taryfy i bilety** – Niezależnie od rodzajów umów, CA ustalałoby taryfy w całej sieci, zapewniając spójność i współdziałanie, jak i również określając zakres produktów. Ważne byłoby zwiększenie jego możliwości w zakresie zarządzania ochroną przychodów.
- **Marketing i zarządzanie marką** – CA posiadałoby, opracowałoby i wdrażało inicjatywy brandingowe i marketingowe.
- **Monitorowanie wydajności** – Ważne byłoby, aby CA monitorowało wydajność usług w kontekście wymagań umownych (pod względem jakości usług), jak i również postępu w kierunku realizacji celów określonych przez BSIP.
- **Relacje z klientami** – Biorąc pod uwagę rozszerzone obowiązki dotyczące sieci autobusowej, CA zarządzałoby relacjami z klientami, otrzymując uwagi i współpracując z nimi w celu ulepszenia obsługi klienta.

7.250 W ramach EP obowiązki CA obejmowałyby:

- **Projekt sieci autobusowej** – CA ustanowiłoby i administrowałoby Zarządem EP (który prawdopodobnie rozwinąłby się z obecnego Forum Przewoźników Autobusowych) oraz zarządzałoby dyskusjami i negocjacjami z przewoźnikami w kwestiach formy i projektu sieci zgodnie z zobowiązaniami Systemu EP (takimi jak rozporządzenia dotyczące częstotliwości przejazdów).
- **Negocjacje z przewoźnikami** – konieczne będzie określenie, negocjowanie i uzgodnienie zobowiązań i wymogów z przewoźnikami.
- **Ustalenia okresu przejściowego** – będzie konieczne zarządzanie przez CA ustaleniami dotyczącymi okresu przejściowego w ramach EP, chociaż prawdopodobnie zostaną one wprowadzone etapowo za zgodą przewoźników, unikając wszelkich znacznych obaw lub działań zakłócających sieć.
- **Eksploracja sieci** – CA monitorowałoby usługi w celu zapewnienia, że działają one zgodnie z zobowiązaniami Systemu EP.
- **Taryfy i bilety** – CA zapewniłoby, że został wprowadzony zakres biletów na wielu przewoźników za pomocą umowy z przewoźnikami autobusów.
- **Marketing i zarządzanie marką** – CA posiadałoby, opracowałoby i wdrażało inicjatywy brandingowe i marketingowe, zgodnie z zobowiązaniami Systemu EP uzgodnionymi z przewoźnikami.
- **Monitorowanie wydajności** – CA monitorowałoby wydajność w kontekście planów i celów BSIP, oraz zobowiązań i wymogów EP dotyczących informowania o wszelkich zmianach do EP.
- **Relacje z klientami** – CA i przewoźnicy autobusowi dzieliliby odpowiedzialność za zarządzanie relacjami z klientami, otrzymując uwagi i współpracując z nimi w celu ulepszenia obsługi klienta.

7.251 W ramach EP ryzyko przychodów usług komercyjnych pozostałoby po stronie przewoźników. Jednakże wymogi w ramach Systemu EP mogłyby wpłynąć na przychód zarówno w sposób pozytywny, jak i negatywny. W przypadku pozytywnego wpływu, CA dążyłoby do zidentyfikowania ich i wdrożenia mechanizmów celem zapewnienia określonej kwoty, która zostanie ponownie zainwestowana w poprawę usług.

#### Zdolność CA do zapewnienia ulepszeń usług autobusowych

7.252 Poziom planów sieci autobusowej w Cambridgeshire i Peterborough jest ogromny. Odzwierciedla to wagę związaną z zapewnieniem doskonałej i kompleksowej usługi autobusowej w celu pomocy w osiągnięciu tak wielu innych lokalnych celów i inicjatyw. Autobus nigdy nie był tak wysoko na liście

priorytetów. Niniejszy poziom zainteresowania i wsparcia pomoże zabezpieczyć realizację pożądaną transformacji.

7.253 Na przestrzeni lat zostały wprowadzone różne pozytywne inicjatywy i systemy:

- **Sterowany buspas St Ives – Cambridge**, wraz z buspasem południowego Cambridge do Biomedical Campus oraz Trumpington. Dostrzegając wzrost liczby pasażerów w zakresie usług autobusowych przed pandemią, Stagecoach zainwestował w nową flotę 18 pojazdów, w tym autobusy dwupiętrowe o dużej pojemności.
- Usługi **Park & Ride** z 5 miejscami otaczającymi Cambridge, które są obsługiwane przez Stagecoach, w sposób komercyjny.
- **Połączenie East Cambridgeshire** – pilotażowy zintegrowany projekt demonstracyjny reagujący na potrzeby w ramach inicjatywy Total Transport finansowanej przez DfT.
- Nowa **usługa DRT (Ting)** została wprowadzona w West Huntingdonshire jako część testów w 2022 r., stając się stałą funkcją w 2023 r.
- Dwa testowe **zero-emisyjne elektryczne autobusy dwupiętrowe** w Cambridge, których następstwem było finansowanie ZEBRA na wprowadzenie kolejnych 30 elektrycznych autobusów dwupiętrowych do usług Cambridge Park & Ride i jednej usługi miejskiej.

7.254 CA przejęło obowiązek **wspierania większej liczby usług autobusowych**, w celu pomocy utrzymania sieci. W październiku 2022 r. powiadomiono o zamiarze wycofania znacznej liczby usług komercyjnych. CPCA nabyło usługi zastępcze i wprowadziło opłatę lokalną w kwietniu 2023 r. specjalnie w celu lokalnego zebrania funduszy na utrzymanie tych usług. W tym roku opłata została zwiększona, aby sprzyjać nowym i ulepszonym usługom autobusowym w całym obszarze, które są w trakcie wdrażania.

7.255 CA długofalowo angażuje się w realizację i zaopatrywanie reformy autobusowej, aby pomóc w realizacji swoich planów. Po przeglądzie Strategii autobusowej w 2018 r. opublikowano powiadomienie o zamiarze zbadania franczyzy autobusowej w 2019 r. Jeszcze w tym samym roku przeprowadzono rozległe badanie rynku, aby zrozumieć, czego oczekują użytkownicy i nie-użytkownicy autobusów od usług autobusowych. W związku z niepewnościami w kwestii wpływu pandemii na sieć autobusową, niniejsza ewaluacja została wznowiona w 2022 r., wraz z opracowaniem ambitnej nowej Strategii autobusowej, która jest odpowiedzią na zmieniające się środowisko operacyjne, nowe cele polityczne planu lokalnego transportu i łączności oraz inne lokalne możliwości, w tym projekt Making Connections Partnerstwa Greater Cambridge.

7.256 Następujące tabele przedstawiają kompetencje wymagane przez CA do zrealizowania odpowiednio Franczyzy lub EP, podkreślające te obszary, w których należy je umocnić.

Tabela 0-25: Wymagane kompetencje do Franczyzy

Funkcja	Kompetencja	Obecnie dostępny zakres	Dodatkowa wymagana zdolność lub kompetencja
Zarządzanie strategią i programem	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zrządzanie programem i ryzykiem</li> <li>• Opracowanie i zarządzanie Strategii autobusowej</li> <li>• Stałe innowacje</li> <li>• Prognozowanie przyszłych wymogów</li> <li>• Nadzorowanie programów strategicznych</li> </ul>	Pewna zdolność jest już wdrożona.	Obecnie powoływany jest dyrektor ds. Transformacji autobusu. Dodatkowa zdolność będzie wymagana, aby osiągnąć znaczną poprawę sieci autobusowej.
Zarządzanie komercyjne	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Strategia cen i biletów i ustalanie taryf</li> <li>• Wprowadzanie celów gospodarczych</li> <li>• Zwiększające się zapotrzebowanie i wpływ z przychodów</li> <li>• Wyceny i opłaty za zezwolenia na usługi</li> </ul>	Obecnie dostępne minimalne umiejętności.	Mają zostać powołani dodatkowi członkowie zespołu, aby nadzorować wyceny, taryfy i bilety i zapewniać wiedzę handlową.
Planowanie i rozwój autobusów	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planowanie i projektowanie sieci, w tym tras, rozkładów jazdy i harmonogramu</li> <li>• Specyfikacje usług</li> <li>• Wydawanie zezwoleń na usługi</li> <li>• Współpraca z przewoźnikami</li> <li>• Wkład interesariuszy w zakresie zmian usług</li> </ul>	Istnieje, ale wymaga większej zdolności.	Dodatkowe stanowiska mają zostać powołane, aby wzmocnić zdolność.
Zarządzanie zaopatrzeniem i umowami	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Specyfikacje umów i dokumentacja</li> <li>• Nadzorowanie przyznawania umów i analiza przetargu</li> <li>• Monitorowanie zgodności i realizacji usług</li> <li>• Płatności umowne</li> <li>• Warianty umów</li> </ul>	Istnieje, ale wymaga większej zdolności do rozpatrzenia liczby i zakresu umów.	Wymagana dodatkowa zdolność i możliwość.
Działanie i monitorowanie autobusów	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Współpraca z przewoźnikami w kwestii codziennego zarządzania usługami i zakłóceniami spowodowanymi robotami drogowymi lub dużymi imprezami</li> <li>• Wiadomości do klientów w czasie rzeczywistym</li> <li>• Monitorowanie i pomiar kluczowych wskaźników wydajności i standardów sieci</li> </ul>	Istnieje, ale ograniczona zdolność.	Wymagana dodatkowa zdolność i możliwość.
Infrastruktura	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prowadzenie zarejestrowanych zasobów</li> <li>• Zarządzanie i rozwój przystanków autobusowych, wiat i sprzętu</li> <li>• Współpraca z właścicielami dworców autobusowych</li> <li>• Współpraca z właścicielami Buspasów i lokalizacji Park &amp; Ride</li> <li>• Rozwój i zarządzanie zapewnianiem zajezdni</li> </ul>	Istnieje, ale ograniczona zdolność.	Wymagana dodatkowa zdolność i możliwość.

<b>Funkcja</b>	<b>Kompetencja</b>	<b>Obecnie dostępny zakres</b>	<b>Dodatkowa wymagana zdolność lub kompetencja</b>
Obsługa klienta, promowanie, marketing i komunikacja	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zaangażowanie i uwagi od klientów i interesariuszy</li> <li>• Skargi i pytania klientów</li> <li>• Branding</li> <li>• Udzielanie informacji</li> <li>• Marketing</li> </ul>	Pewna komunikacja centralna, ale nie specyficzna dla transportu publicznego.	Wymagana dodatkowa zdolność i możliwość.
Stosunki międzyludzkie	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zarządzanie wymogami CPCA dotyczącymi zatrudnienia w zespole transportu publicznego</li> <li>• TUPE/uzgodnienia dotyczące transferu między przewoźnikami</li> <li>• Ustalanie minimalnych standardów dla personelu przewoźników</li> <li>• Wymagania dotyczące szkolenia</li> </ul>	Istnieje, ale ograniczona zdolność.	Wymagana dodatkowa zdolność.
Finanse	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kontrola finansowa i rachunkowość ustawowa</li> <li>• Zbieranie przychodów i przetwarzanie płatności</li> </ul>	Istnieje, ale ograniczona zdolność.	Wymagana dodatkowa zdolność.
Prawo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Porada i wsparcie prawne</li> </ul>	Istnieje, ale ograniczona zdolność.	Dodatkowa zewnętrzna zdolność.

Tabela 0-26: Wymagane kompetencje dla Wzmocnionego Partnerstwa

Funkcja	Kompetencja	Obecnie dostępny zakres	Dodatkowa wymagana zdolność lub kompetencja
Zarządzanie strategią i programem	<ul style="list-style-type: none"> <li>Opracowanie i zarządzanie Strategii autobusowej</li> <li>Zarządzanie Zarządem EP i odpowiedzialność za zmiany Planu i Systemu EP</li> <li>Stałe innowacje</li> <li>Prognozowanie przyszłych wymogów</li> <li>Nadzorowanie programów strategicznych</li> </ul>	Pewna zdolność jest już wdrożona.	Obecnie powoływany jest dyrektor ds. Transformacji autobusu.
Zarządzanie komercyjne	<ul style="list-style-type: none"> <li>Strategia biletów i taryf, w tym produkty biletowe na wielu przewoźników</li> </ul>	Obecnie dostępne minimalne umiejętności.	Zewnętrzna pomoc, w celu pomocy w ustanawianiu i nowej roli nadzorowania/zarządzania.
Planowanie i rozwój autobusów	<ul style="list-style-type: none"> <li>Zarządzanie rejestracją usług autobusowych</li> <li>Planowanie sieci i rozwijanie przetargu</li> <li>Współpraca z przewoźnikami</li> </ul>	Istnieje obecnie, ale wymaga większej zdolności do wprowadzenia ulepszeń sieci autobusowej.	Dodatkowa rola w administrowaniu rejestracjami usług autobusowych.
Zarządzanie zaopatrzeniem i umowami	<ul style="list-style-type: none"> <li>Specyfikacje umów i dokumentacja</li> <li>Nadzorowanie przyznawania umów i analiza przetargu</li> <li>Monitorowanie zgodności i realizacji usług</li> <li>Płatności umowne</li> <li>Warianty umów</li> </ul>	Istnieje obecnie, ale wymaga większej zdolności do wprowadzenia ulepszeń sieci autobusowej.	Wymagana dodatkowa zdolność, aby wdrożyć znacznie ulepszoną sieć.
Działanie i monitorowanie autobusów	<ul style="list-style-type: none"> <li>Współpraca z przewoźnikami w kwestii codziennego zarządzania usługami i zakłóceniami spowodowanymi robotami drogowymi lub dużymi imprezami</li> <li>Wiadomości do klientów w czasie rzeczywistym</li> <li>Monitorowanie i pomiar kluczowych wskaźników wydajności i standardów sieci</li> </ul>	Istnieje, ale ograniczona zdolność.	Wymagana dodatkowa zdolność i możliwość.



<b>Funkcja</b>	<b>Kompetencja</b>	<b>Obecnie dostępny zakres</b>	<b>Dodatkowa wymagana zdolność lub kompetencja</b>
Infrastruktura	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prowadzenie zarejestrowanych zasobów</li> <li>• Zarządzanie i rozwój przystanków autobusowych, wiat i sprzętu</li> <li>• Współpraca z właścicielami dworców autobusowych</li> <li>• Współpraca z właścicielami Buspasów i lokalizacji Park &amp; Ride</li> </ul>	Istnieje, ale ograniczona zdolność.	Wymagana dodatkowa zdolność i możliwość.
Obsługa klienta, promowanie, marketing i komunikacja	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zaangażowanie i uwagi od klientów i interesariuszy</li> <li>• Skargi i pytania klientów</li> <li>• Branding</li> <li>• Udzielanie informacji</li> <li>• Marketing</li> </ul>	Pewna komunikacja centralna, ale nie specyficzna dla transportu publicznego.	Wymagana dodatkowa zdolność i możliwość.
Stosunki międzyludzkie	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zarządzanie wymogami CPCA dotyczącymi zatrudnienia w zespole transportu publicznego</li> <li>• Ustalanie minimalnych standardów dla personelu przewoźników</li> <li>• Wymagania dotyczące szkolenia</li> </ul>	Istnieje z ograniczoną potrzebą rozwoju.	Brak dodatkowych wymogów.
Finanse	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kontrola finansowa i rachunkowość ustawowa</li> </ul>	Istnieje z ograniczoną potrzebą rozwoju.	Brak dodatkowych wymogów.
Prawo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Porada i wsparcie prawne</li> </ul>	Istnieje, ale ograniczona zdolność.	Dodatkowa zewnętrzna zdolność.

7.257 Przejście na Franczyzę lub EP stworzy potrzebę zwiększenia zdolności zespołu CA oraz poszerzenia zakresu kompetencji. Prawdopodobne dodatkowe role wymagane dla obu systemów zostały podsumowane w Tabeli 0-27 poniżej, wraz ze wskazaniem kosztów w latach 2024–2026.

Tabela 0-27: Dodatkowe wymagania dotyczące zasobów

Funkcje	Franczyza – liczba pracowników	EP – liczba pracowników
Strategiczne prowadzenie	1	1
Planowanie sieci i rozwój usług	5	3
Infrastruktura i bilety	3	3
Umowy i zaopatrzenie	2	0
Komunikacje, informacje i branding	4	3
<b>Łączna liczba dodatkowych stanowisk</b>	<b>15</b>	<b>10</b>
Szacowany koszt dodatkowych stanowisk	2,76 mln £	0,9 mln £
Szacowany koszt innych wewnętrznych funkcji wspierających i zewnętrznego wsparcia	2,3 mln £	nie dotyczy
<b>Łączna liczba dodatkowych kosztów</b>	<b>5,06 mln £</b>	<b>0,9 mln £</b>

#### Pytanie D26

Połączony Organ będzie musiało zwiększyć swoje zdolności i możliwości, aby zarządzać ulepszeniami usług autobusowych zarówno w przypadku Franczyzy, jak i Wzmocnionego Partnerstwa. Czy masz jakiegokolwiek uwagi do tych planów?

#### Usługi transgraniczne i zezwolenia na usługi

7.258 CA wprowadzi System franczyzowy na całym swoim obszarze po rozpoczęciu świadczenia pierwszych usług franczyzowych. W związku z tym usługi, które nie są objęte franczyzą, w tym te, które mają zostać nią objęte na późniejszym etapie, będą musiały działać w ramach zezwolenia na usługi.

7.259 CA wprowadzi system zezwoleń na usługi, który umożliwi określenie różnych wymogów dla różnych rodzajów usług. Mogą one obejmować specyfikacje związane z akceptacją biletów innych przewoźników oraz inne wymagania dotyczące pojazdów i/lub usług.

7.260 Czas trwania określonych rodzajów zezwoleń na usługi musi zostać jasno określony, zanim przewoźnicy złożą o nie wnioski. Czas trwania każdego zezwolenia na usługi, stosowanego do usług, które mają zostać objęte franczyzą, będzie obowiązywał do daty, w której te usługi zostaną objęte franczyzą, zapewniając ciągłość usług i płynne przejście.

7.261 Przed ustanowieniem procesu zezwoleń na usługi będzie on podlegał oddzielnym konsultacjom z przewoźnikami i innymi zainteresowanymi stronami (w tym sąsiadującymi organami), które uwzględnią potencjalne warunki, które mogą obowiązywać, w tym:

- Umożliwienie zakupu biletów lub opłacanie taryf w określony sposób.
- Wymóg, aby przewoźnicy akceptowali lub wydawali określone bilety i przestrzegali cen tych biletów.
- Wymóg, aby pojazdy spełniały określone standardy (takie jak wiek i emisje).
- Ustanowienie standardów dotyczących obsługi klienta.
- Ustanowienie standardów operacyjnych.
- Wymóg, aby oferować podróże ze zniżkami dla określonych grup.
- Wymóg, aby publikować informacje związane z usługami (w tym taryfami), jak i również innymi usługami działającymi w obszarze objętym franczyzą.

7.262 Zamiarem będzie, w miarę możliwości, dostosowanie wymogów dotyczących zezwoleń na usługi do tych z Systemu franczyzowego, aby zapewnić spójność usług w całym obszarze.

7.263 CA skoordynuje publikacje oświadczenia politycznego w zakresie zezwoleń na usługi, tak by nastąpił po publikacji Systemu franczyzowego. Oświadczenie polityczne będzie rozróżniać różne rodzaje zezwoleń na usługi. Niniejsze zezwolenia na usługi dla usług działających do czasu objęcia franczyzą prawdopodobnie będą miały inne wymagania niż te dotyczące długoterminowych usług transgranicznych.

7.264 W ramach wszelkich wniosków o zezwolenie na usługi w celu świadczenia usług nieobjętych franczyzą, CA będzie miało możliwość rozważenia usług i ich wpływu na wszelkie usługi objęte franczyzą. CA będzie miało prawo odrzucenia usług, które spełniają wymogi zezwoleń na usługi, ale zdaniem CA, będą odciągać przychody z usług objętych franczyzą lub innych usług działających w ramach zezwoleń na usługi.

## Wdrożenie

7.265 Poniżej zostały przedstawione ramy czasowe dla Franczyzy. Na tym etapie są one wyłącznie orientacyjne oraz podlegają bardziej szczegółowemu planowaniu, w szczególności w celu zapewnienia, że ani personel CA, ani przewoźnicy nie są przytłoczeni skalą koniecznej pracy.

Tabela 0-28: Franczyza – Zarys harmonogramu

Czynnik	Opis	Ramy czasowe
Decyzja o złożeniu Ewaluacji Franczyzy do niezależnego rewidenta		wrzesień 2023 r
Niezależny rewident		październik 2023 r – czerwiec 2024 r
Decyzja o podjęciu konsultacji publicznych	Zatwierdzenie komitetu sterującego	lipiec 2024 r
Publiczne konsultacje i zaangażowanie interesariuszy	Opcje ankiet online i w wersji papierowej, wspierane przez wydarzenia typu roadshow	sierpień – listopad 2024 r
Analiza odpowiedzi z konsultacji i stworzenie raportu z konsultacji	Pomiar nastrojów i odpowiedź na określone uwagi, jeśli zajdzie taka potrzeba	listopad – grudzień 2024 r
Decyzja w kwestii wprowadzenia franczyzy	Przegląd projektów, rozważenie wszelkich potencjalnych zmian powstałych w wyniku konsultacji lub warunków rynku	styczeń 2025 r
Przygotowanie zamówień franczyzowych	Opracowanie specyfikacji umów, dokumentacji przetargowej i porozumienie w kwestii metod ewaluacyjnych	marzec – maj 2025 r
Zamówienia	Możliwość objęcia franczyzą dla przyszłych przewoźników	maj – listopad 2025 r
Przyznanie pierwszych umów franczyzowych	Przyznania i okresy bezruchu	marzec - kwiecień 2026 r
Mobilizacja wprowadzenia umów i systemu zezwoleń na usługi	Przewoźnicy opracowują plany ludzi na TUPE i szkolenia, zbudowanie wszelkich zajezdni i powiązanej infrastruktury, zamawianie wszelkich pojazdów	maj 2026 r – sierpień 2027 r
Wprowadzenie sieci franczyzowej z wdrożeniem pierwszych usług franczyzowych oraz usług działających w ramach zezwoleń na usługi	Pierwsze usługi rozpoczynają się przed nowym rokiem akademickim	wrzesień 2027 r

7.266 Jeśli EP miałyby zostać wdrożone, kroki zrealizowania tego zostały wymienione w Tabeli 0-29. Na tym etapie ramy czasowe są orientacyjne, ponieważ nie jest jeszcze znany zakres działań i zobowiązań, które byłyby uwzględnione, ile czasu zajęłoby ich zrealizowanie lub jakie terminy byłyby możliwe do osiągnięcia w celu spełnienia uzgodnionych ustaleń.

Tabela 0-29: EP – Zarys harmonogramu

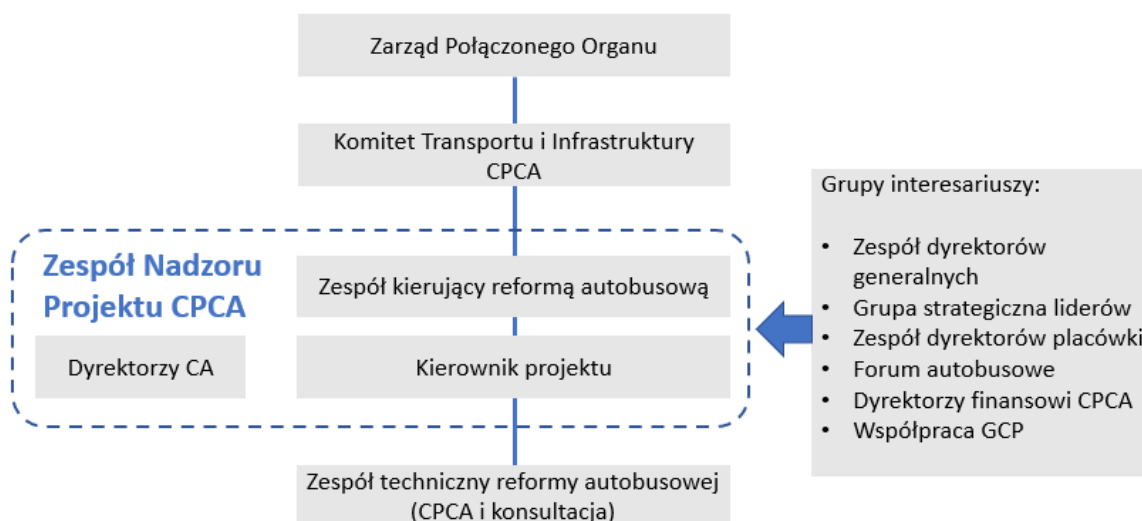
Czynnik	Opis	Ramy czasowe
Publikacja powiadomienia o zamiarze stworzenia EP		lipiec 2024 r
Nieformalne dyskusje z przewoźnikami autobusowymi w kwestii prawdopodobnych czynników, które miałyby być uwzględnione przez EP	Dyskusje okrągłego stołu z przewoźnikami i przedstawicielami	sierpień – wrzesień 2024 r
Przekształcenie Forum Przewoźników Autobusowych w formalny Zarząd EP z zakresem uprawnień	Uzgodnienie zarządzania, organizacji i zaproszonych	wrzesień 2024 r
Dyskusje formalnych grup/indywidualne z przewoźnikami w kwestii czynników, które mają zostać uwzględnione przez zobowiązań/wymogów	Zestawienie sesji grupowych oraz indywidualnych spotkań z obecnymi przewoźnikami, w tym Transport wspólnotowy	październik – listopad 2024 r
Sformułowanie Planu EP na podstawie Strategii autobusowej i uzgodnionym BSIP	Planowanie uwzględnienia harmonogramu, wizji i celów	grudzień 2024 r – styczeń 2025 r
Sformułowanie Systemu EP w celu uwzględnienia prawdopodobnych zobowiązań i wymogów dla CPCA, innych organów i przewoźników.	Uwzględnianie uwag od interesariuszy i celów dotyczących zmiany środka transportu, redukcji emisji dwutlenku węgla itp	grudzień 2024 r – styczeń 2025 r
Zgoda na przekazanie Planu i Systemu EP do mechanizmu sprzeciwu przewoźnika	Zatwierdzenie komitetu sterującego	styczeń 2025 r
Mechanizm sprzeciwu przewoźnika		luty 2025 r
Konsultacje ustawowe		marzec 2025 r
Odpowiedź na konsultacje	Przegląd uwag i rozważania wszelkich wariantów systemu	kwiecień 2025 r
Utworzenie Planu i Systemu EP oraz opublikowanie powiadomienia o tym skutku		maj 2025 r
Wejście w życie wymagań w ramach Planu i Systemu EP		czerwiec 2025 r

## Zarządzanie i nadzorowanie programem

7.267 Ważne jest, aby zapewnić, że System franczyzowy lub EP są starannie zarządzane w celu zapewnienia, że utrzymywane jest wsparcie od interesariuszy oraz uzyskiwane są odpowiednie korzyści. Przyjęto mocne podejście do zarządzania projektem, aby nadzorować proces reformy autobusowej. Zostało to ustanowione we wspólnych celach:

- Wykorzystywania istniejących struktur raportowania do podejmowania decyzji.
- Skutecznego zarządzania pracami technicznymi związanymi z opracowaniem i ewaluacją opcji realizacji.
- Odpowiedniego angażowania interesów interesariuszy, umożliwiając dwustronną komunikację, dzięki której interesariusze są informowani o postępie i mają możliwość wpływania na rozwój.

Ilustracja 0-5: Obecne nadzorowanie i zarządzanie



7.268 CA posiada jasno określone ramy zarządzania, aby nadzorować program reformy autobusowej i decyzje związane z opracowaniem ewaluacji i planów każdej opcji realizacji, jak przedstawiono powyżej.

7.269 Główny zespół projektowy kierował pracami technicznymi. Składał się on z personelu CA wraz ze specjalistycznymi doradcami i wsparciem konsultacyjnym. Zespół projektowy był wspierany i prowadzony przez Grupę kierującą Reformą autobusowej (który spotyka się raz w miesiącu) oraz Głównych Dyrektorów CA. Wyznaczony kierownik projektu koordynował działania oraz był głównym łącznikiem z zespołem projektowym.

7.270 Grupa Nadzoru Projektu CA jest zbiorowo odpowiedzialna za:

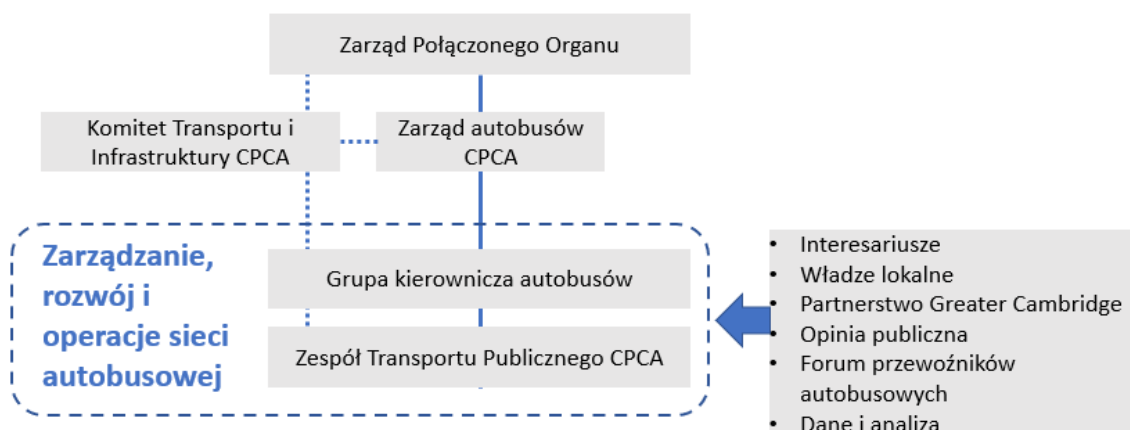
- Posiadanie i utrzymanie wizji projektu reformy autobusowej.
- Ogólną odpowiedzialność za realizację projektu i zarządzanie ryzykiem.
- Uzgadnianie zakresu projektu i kierunek.
- Zapewnianie, że ewaluacja dostarcza przystępnych cenowo rozwiązań.
- Zapewnienie kierownictwa i kierunku dla strumieni prac projektu oraz wymogów sprawozdawczych.
- Koordynowanie szerszych procesów organizacyjnych.
- Analizowanie wszystkich technicznych aspektów i zapewnienie zgodności i zgody wyników projektu.
- Zapewnienie wdrożenia odpowiednich umiejętności i zasobów w celu realizacji działań projektu.
- Wkład w wydajny postęp projektu.
- Osiągnięcie odpowiedniego harmonogramu raportowania.

7.271 Grupa nadzoru projektu podlega Komitetowi ds. Transportu i Infrastruktury CA (ang. TIC), a ostatecznie Zarządowi Połączonego Organu i Burmistrzowi. Grupa kierująca projektem spotyka się raz w miesiącu. Aktualizowane raporty są tworzone przez Zarząd TIC i CA.

### Zarządzanie dla Systemu franczyzowego

- 7.272 Podczas gdy CPCA ma jasną i określoną strukturę, konieczne byłoby wprowadzenie pewnych dostosowań, aby przyjąć franczyzę autobusową oraz konieczności delegowania codziennego zarządzania i podejmowania decyzji, a także odzwierciedlenia zwiększonych ról i obowiązków, które istniałyby w CA. Zarząd autobusowy zostałby ustanowiony jako podkomitet Zarządu CA. Niniejszy podkomitet nadzorowałby, kierował i otrzymywał raporty od grupy niewykonawczej (Grupa zarządzania autobusami), która miałaby bezpośrednią odpowiedzialność za codzienną sieć autobusową objętą franczyzą. Rozszerzony Zespół Transportu Publicznego podlegałby Grupie zarządzania autobusami.
- 7.273 Grupa zarządzania autobusami utrzymywałaby kontakt z interesariuszami i poszczególnymi lokalnymi władzami w związku z działaniami sieci objętej franczyzą. Obecne Forum autobusowe również kontynuowałoby spotkanie się raz w miesiącu w celu rozważenia ogólnych kwestii operacyjnych; działań promocyjnych; i wydajności i usprawnień procesów i uzgodnień dotyczących sieci objętej franczyzą i usług działających w ramach zezwoleń na usługi.
- 7.274 Indywidualne organy mogłyby wpływać na kształt działań franczyzowych na swoich obszarach, współpracując z zarówno Zarządem autobusowym, jak i Grupą zarządzania autobusami.
- 7.275 Zarząd autobusowy byłby odpowiedzialny za kluczowe decyzje w kwestii sieci objętej franczyzą, zapewniając spójność w ramach Systemu franczyzowego jako całości i aby żadna decyzja nie miała negatywnego wpływu na System.

#### Ilustracja 0-6: Zarządzanie franczyzą



- 7.276 Zarząd autobusowy będzie zarządzał i nadzorował realizację i prowadzenie Systemu franczyzowego. Będzie spotykał się raz w miesiącu i, drogą wyjątku, w razie potrzeby. Będzie odpowiedzialny za:
- Całkowitą odpowiedzialność za działania Systemu franczyzowego i zarządzanie ryzykiem.
  - Zapewnianie kierownictwa i kierunku Systemu franczyzowego w celu realizacji korzyści i osiągnięcia wymaganych wyników.
  - Otrzymywanie raportów dotyczących wydajności sieci, aby określać strategiczny kierunek w odpowiedzi na zmieniające się warunki operacyjne, takie jak zmiany kosztów lub przychodów w porównaniu z prognozowanymi szacunkami.
  - Koordynowanie szerszych procesów organizacyjnych koniecznych do wspierania postępu Systemu franczyzowego zgodnie z szerszymi wymogami zarządzania organizacyjnego.
  - Zapewnienie i podział umiejętności i zasobów w celu ułatwienia działań Systemu franczyzowego.
  - Utrzymywanie strategicznego znaczenia Systemu franczyzowego, biorąc pod uwagę zmiany biznesowe i środowiskowe.

- Działanie jako ambasador sieci autobusowej i przyczynianie się do wydajnego postępu celów i założeń Systemu franczyzowego.
- Zapewnienie, że harmonogram raportowania do Zarządu CA jest zachowany.

7.277 Po utworzeniu Systemu franczyzowego, CA może w dowolnym momencie starać się o zmiany.

7.278 Jeśli istnieje potrzeba zmienienia wymogów Systemu, takich jak obszar, którego dotyczył System lub opis usług, które mają być świadczone, przestrzegany byłby formalny proces zmiany określony w ustawie o transporcie. Wszelkie niewielkie zmiany, takie jak wymogi codziennych usług (np. zmiana w rozkładach jazdy usług lub wprowadzenie usługi ekspresowej na istniejącej trasie), byłyby wdrażane bez korzystania z ustawowego procesu za pośrednictwem Zarządu autobusów CA.

7.279 Jeśli istnieje potrzeba zmiany wymogów systemu, CA będzie musiało opublikować powiadomienie podające datę, od której zmiany zaczną obowiązywać, oraz zawiadomić Urząd Komisarza z wydziału ruchu drogowego w ciągu 14 dni od publikacji powiadomienia. Będzie musiało również przeprowadzić konsultacje w kwestii projektów, zapewniając, że wszyscy odpowiedni interesariusze (w tym przewoźnicy i CMA) oraz lokalne społeczności zostały skonsultowane w sprawie charakteru zmiany usługi. Konsultacje zapewniłyby, że wpływy, korzyści i ryzyka związane z proponowanymi zmianami zostały w pełni zbadane i ocenione przed ich wdrożeniem.

7.280 Po ukończeniu konsultacji Burmistrz podejmie ostateczną decyzję w sprawie zmiany systemu.

7.281 Po utworzeniu Systemu franczyzowego CA może uznać, czy że system jest niewykonalny w swojej obecnej formie i może rozważyć wprowadzenie zmian. Jednakże, jeśli uzna, że System franczyzowy powinien zostać odwołany, może to zrobić wyłącznie pod warunkiem, że jedna z poniższych sytuacji ma zastosowanie:

- Lokalne usługi autobusowe w obszarze, którego dotyczy system, prawdopodobnie będą lepsze, jeśli system nie będzie obowiązywał.
- Dalsze działanie systemu może spowodować trudności finansowe dla organu.
- Obciążenia związane z systemem mogą przeważać nad korzyściami jego wprowadzenia.

7.282 Odwołanie Systemu franczyzowego podlega temu samemu postępowaniu, co utworzenie systemu, z tym wyjątkiem, że Sekcja 123G(3) ustawy transportowej nie obowiązuje. Burmistrz musi podjąć decyzję w sprawie odwołania Systemu franczyzowego.

#### *Zarządzanie dla EP*

7.283 Celem zrealizowania korzyści wynikających z EP, byłoby wymagane jasne i egzekwowalne zarządzanie. Zamiarem byłoby wykorzystanie obecnych struktur organizacyjnych. Forum autobusowe zostałyby sformalizowane, aby przekształcić się w Zarząd EP, który byłby odpowiedzialny za nadzorowanie i opracowanie zarządzania Planem i Systemem EP. Zarząd obejmowałby również przedstawicieli organów składowych, co pozwoliłoby im wpływać na to, co jest uwzględnione. Podobnie, mogliby zostać poproszeni o podjęcie zobowiązań w formie udogodnień, takich jak priorytetowe działania dla autobusów i dworce autobusowe.

7.284 Plan EP zasadniczo odzwierciedlałby plany Strategii autobusowej i BSIP.

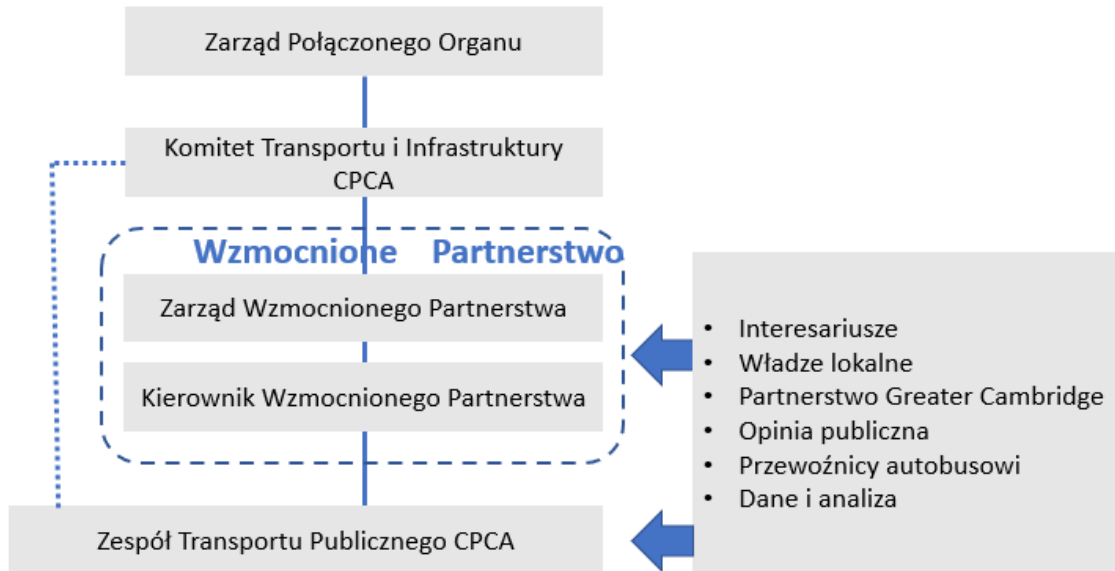
7.285 Działania Zarządu EP byłyby regulowane przez oddzielny zakres uprawnień. Spotkania Zarządu odbywałyby się co miesiąc, podczas gdy Plan i System EP byłyby wdrożone, po czym zostałyby podjęta decyzja dotycząca częstotliwości spotkań.

7.286 Zarząd EP uzgodniłby, co uwzględniać w Planie i Systemie EP, w tym szczegóły dotyczące zobowiązań w zakresie placówek i środków, które mają zostać zapewnione oraz wymogów dla przewoźników. W razie

potrzeby byłyby przeprowadzone indywidualne dyskusje z przewoźnikami, aby uzgodnić plany i zobowiązania.

7.287 Podczas opracowywania Systemu EP, utworzono by mechanizm zmian na zamówienie do wykorzystania dla przyszłych zmian, usprawniając proces w porównaniu z oryginałem.

Ilustracja 0-7: Zarządzanie EP



7.288 Wniosek o zmianę Planu EP może zostać złożony w dowolnym momencie przez każdego członka Zarządu EP. Zostanie przekazane zawiadomienie o spotkaniu w celu rozważenia zmiany. Jeśli zostanie ona zaakceptowana przez Zarząd, będzie podlegała mechanizmowi sprzeciwu przewoźnika oraz konsultacjom ustawowym, po czym zmiana zostanie wprowadzona przez CA.

7.289 Korzystając z mechanizmu zmian na zamówienie, każdy członek Zarządu EP będzie mógł złożyć formalną propozycję zmiany do Systemu EP. Ponownie, zostanie przekazane zawiadomienie o spotkaniu w celu rozważenia potencjalnej zmiany. Jeśli na spotkaniu zostanie osiągnięta jednomyślna zgoda, zmiana zostanie zaakceptowana, a następnie przekazana do przetworzenia, bez żadnych dalszych działań. Jeśli nie zostanie osiągnięta jednomyślna zgoda, proponowana zmiana zostanie przekazana do zoptymalizowanego mechanizmu sprzeciwu przewoźnika na 14 dni. Jeśli zostanie zatwierdzona, zostanie wprowadzona bez żadnych dalszych działań.

7.290 Plan EP może istnieć wyłącznie pod warunkiem, że towarzyszy mu System EP. Ponadto System EP nie może istnieć bez Planu EP.

7.291 Korzystając z mechanizmu zmian na zamówienie, każdy członek Zarządu EP będzie mógł złożyć formalną propozycję odwołania Systemu EP. Ponownie, zostanie przekazane zawiadomienie o spotkaniu w celu rozważenia potencjalnego odwołania, w ten sam sposób, jak w systemie zmiany.

#### Wnioski przypadku zarządzania

7.292 Franczyza wymagałaby wprowadzenia nowych ram operacyjnych, nadzorowanych przez nowe struktury zarządzania i organizacji. System franczyzowy znacząco zmieniłby sposób organizacji, planowania i działania usług autobusowych, przy czym CA przejęłoby więcej obowiązków i potrzebowałoby dodatkowych zasobów i zdolności personelu.



- 7.293 CA rozpoczął już rozbudowę swojego Zespołu Transportu Publicznego, co stanowiłoby podstawę do dalszego rozwoju, gdyby decyzja o wprowadzeniu Systemu franczyzowego została zatwierdzona. Przypadek zarządzania podkreślił, że Zespół będzie potrzebował do 15 nowych stanowisk.
- 7.294 Przejście na sieć franczyzową jest zaprogramowane tak, aby zapewnić pierwsze usługi franczyzowe w ciągu pierwszych ośmiu miesięcy, a sam okres przejścia, od momentu podjęcia decyzji o wprowadzeniu systemu, ma trwać około 3 lat.
- 7.295 Cele sieci autobusowej mogłyby zostać osiągnięte poprzez EP. Przejście do struktur, aby osiągnąć te cele, byłoby stosunkowo proste z obecnej pozycji. Wprowadzenie planu i systemu EP mogłoby nastąpić w ciągu roku (jeśli uda się osiągnąć porozumienie między CA a przewoźnikami), przy czym system ustalałby różne daty i terminy wprowadzenia zobowiązań i wymagań.
- 7.296 Zespół Transportu Publicznego CA wymagałby pewnej rozbudowy, aby zapewnić pomyślną realizację EP, z możliwymi 8-10 dodatkowymi stanowiskami.
- 7.297 Podczas gdy CA byłby w stanie ustalić warunki Systemu franczyzowego, warunki planu i systemu EP będą musiały zostać wynegocjowane z przewoźnikami. Jeśli nie uda się osiągnąć pełnego porozumienia, projekty zostaną przekazane do mechanizmu sprzeciwu przewoźnika. Nie nastąpi przystąpienie do realizacji EP, jeśli odpowiedni próg poparcia nie zostanie osiągnięty.

#### Pytanie D27

Przypadek zarządzania określa, w jaki sposób Połączony Organ zarządzałby siecią autobusową w ramach Franczyzy lub Wzmocnionego Partnerstwa. Czy masz jakiegokolwiek uwagi do tych planów?

### Podsumowanie Ewaluacji

- 7.298 Niniejsza Ewaluacja przedstawia przypadki realizacji regulacyjnej reformy usług autobusowych na rzecz całego regionu Cambridgeshire i Peterborough. Została ona przeprowadzona zgodnie z ustawą transportową oraz odnosi się do stosownych wytycznych, zgodnie ze strukturą pięciu przypadków: Przypadku strategicznego, gospodarczego, handlowego finansowego i zarządzania.
- 7.299 Wymagania dotyczące Wytycznych Franczyzy zostały omówione w następujący sposób:
- **Argumenty przemawiające za zmianą** – Omówione w Przypadku strategicznym, określające potrzebę interwencji i znacznej zmiany w celu osiągnięcia planów Strategii autobusowej i BSIP.
  - **Cele reformy autobusowej** – Zostały one określone w Przypadku strategicznym.
  - **Opcje** – Te dostępne opcje (EP lub Franczyza) zostały określone w Przypadku strategicznym.
  - **Ewaluacja opcji** – Opcje są rozważane we wszystkich pięciu przypadkach, pod względem ich możliwości osiągnięcia ogólnych celów oraz pod kątem ryzyka, wymogów dotyczących korzyści, przystępności cenowej oraz stosunku jakości do ceny.
  - **Wybór preferowanej opcji** – Zostało to opisane we wnioskach, w oparciu o analizę i ewaluację w pięciu przypadkach.

#### Przypadek strategiczny

- 7.300 Przypadek strategiczny podkreślił potrzebę zmiany w celu osiągnięcia szerszych celów strategicznych CA, w tym tych określonych w Strategii autobusowej. W szczególności istnieje potrzeba stopniowej poprawy sieci autobusowej, aby pomóc osiągnąć cele zmniejszenia dystansu przejechanego samochodem o 15% i podwojenia dystansu przejechanego autobusem do roku 2030.
- 7.301 Wizją strategii autobusowej jest kompleksowa sieć usług autobusowych na terenie Cambridgeshire i Peterborough, którą mieszkańcy uznają za dogodną, łatwą w użyciu, niezawodną oraz z dobrym stosunkiem jakości do ceny, taką która jest integracyjna i oferuje realną alternatywę dla samochodu.

7.302 Rozbudowanie sieci z lepszą łącznością i dostępnością można osiągnąć zarówno w ramach EP, jak i Franczyzy. Jednakże Franczyza zapewniłaby CA większą kontrolę i wpływ na formę i stabilność sieci oraz przedstawiłaby możliwość zapewnienia połączeń i wspólnych taryf i biletów autobusowych. Realizacja pełnej przewidywanej zmiany zajęłaby podobny czas w ramach EP, jak i Franczyzy. W ramach EP realizacja zmiany zależałaby od negocjacji z przewoźnikami, co przy niektórych ambitniejszych wymogach, mogłoby trwać dłuższy okres (a w niektórych przypadkach mogłoby zupełnie nie zostać osiągnięta). Jednak zmiany mogłyby być wprowadzane stopniowo, jak i kiedy zostaną uzgodnione, aniżeli za jednym razem, jak byłoby to w przypadku Franczyzy. W przypadku Franczyzy CA mogłoby narzucać terminy i zapewniać realizację, pod warunkiem dostępności wystarczających zasobów.

7.303 Porównanie korzyści płynących z EP i Franczyzy na średnim poziomie inwestycji (najbardziej prawdopodobny scenariusz, który należy kontynuować) przedstawiono poniżej.

*Ilustracja 0-8: Porównanie korzyści – scenariusz średniego poziomu inwestycji*

<b>Korzyści</b>	<b>Wzmocnione Partnerstwo</b>	<b>Franczyza</b>
Korzyści wynikające z wydajności dla pasażera	Umiarkowane korzyści	Mocne korzyści
Korzyści gospodarcze	Umiarkowane korzyści	Mocne korzyści
Wsparcie dla szerszych planów i inicjatyw CA	Umiarkowane korzyści	Mocne korzyści
Redukcja emisji gazów cieplarnianych	Lekkie korzyści	Umiarkowane korzyści
Redukcja emisji jakości powietrza	Lekkie korzyści	Umiarkowane korzyści
Niepieniężne korzyści	Umiarkowane korzyści	Mocne korzyści

7.304 Zarówno opcja EP, jak i Franczyzy oferuje korzyści dla CA, które pomagają osiągnąć stosunek jakości do ceny poprzez konkurencję. System EP pozwoli pokonać niektóre wady bezwzględnej konkurencji na zderegulowanym rynku, zapewniając pewną ochronę istniejącym i nowym przewoźnikom, przy jednoczesnym zachowaniu wszelkich korzyści, które mogą wynikać z konkurencji ulicznej. Franczyza wymaga od przewoźników konkurencji o umowy na usługi, aby zapewnić, że osiągnięto najlepszą wartość i aby zmaksymalizować liczbę usług, które można świadczyć w ramach dostępnego budżetu. Struktura Projektu Systemu Francyzowego została opracowana w taki sposób, aby zrealizować ten cel.

*Tabela 0-30: Porównanie Wpływu na Konkurencję – scenariusz średniego poziomu inwestycji*

<b>Wpływ</b>	<b>Wzmocnione Partnerstwo</b>	<b>Franczyza</b>
Przewidywany wpływ na poziom i zdolność konkurencji w zakresie świadczenia usług autobusowych	Minimalny wpływ na liczbę przewoźników autobusowych w obszarze	Potencjał przyciągnięcia nowych przewoźników na rynek

7.305 W przypadku maksymalizacji korzyści dla użytkownika za pomocą świadczenia skoordynowanych usług, zintegrowanych biletów, stabilności usług oraz udzielania informacji, Franczyza oferuje dla CA możliwość podjęcia bardziej zintegrowanego podejścia do ogólnego planowania i zapewniania swojej własnej proponowanej sieci.

*Tabela 0-31: Porównanie korzyści w zakresie jakości i integracji – scenariusz średniego poziomu inwestycji*

<b>Wpływ</b>	<b>Wzmocnione Partnerstwo</b>	<b>Franczyza</b>
Wpływ na przychody	Korzyść	Mocne korzyści
Niepieniężne korzyści w zakresie jakości i integracji	Korzyść	Mocne korzyści

7.306 Możliwość planowania i koordynowania siecią jako całości zapewni elastyczność w adaptowaniu i dostosowywaniu oferty usług w celu zapewnienia ciągłej stabilności i przystępności cenowej sieci. Podejmowanie decyzji i zarządzanie tymi dostosowaniami będzie wspomagane przez dostęp CA do

ciągłych, szczegółowych danych dotyczących wydajności zabezpieczonych za pośrednictwem umów franczyzowych.

7.307 Ogólnie rzecz biorąc, przypadek strategiczny sugeruje, że Franczyza zapewniłaby więcej korzyści względem EP.

#### Przypadek gospodarczy

7.308 Główną kwestią przypadku gospodarczego jest to, czy EP lub Franczyza stanowi stosunek jakości do ceny dla sektora publicznego. Przypadek rozważa opcje pod kątem ich wpływów na szersze społeczeństwo, oceniając korzyści gospodarcze, społeczne i środowiskowe.

7.309 Ocena została przeprowadzona w oparciu o prognozowane przychody i koszty operacyjne według usługi, aby umożliwić zrozumienie rozkładu wpływów na pasażerów, innych mieszkańców oraz podróżujących, przewoźników (o różnych rozmiarach, zarówno istniejące, jak i nowe podmioty), lokalne władze i rząd centralny.

7.310 Analiza wykazuje, że Franczyza zapewnia wartość bieżącą netto (ang. NPV) wynoszącą około 188 mln £, w porównaniu do 123 mln £ w przypadku EP, w okresie oceny. Ponadto jest korzystniejsza w realizowaniu szerszej gamy i skali niepieniężnych wpływów i korzyści.

7.311 Może wystąpić niepewność zarówno w przypadku EP, jak i Franczyzy. W przypadku EP może to nastąpić na wczesnych etapach negocjacji i uzgodnień dotyczących zobowiązań oraz wymogów, które mają być uwzględnione. W przypadku Franczyzy niepewność wystąpiłaby w fazie przejściowej, w której istniałoby potencjalne wyzwanie prawne lub działania przewoźników mające na celu zakłócić proces. Podobnie, w okresie zamówień może istnieć niepewność dotycząca wyników, w zależności od strategii przetargowych i przyjętych decyzji przez przewoźników w kwestii strategii cenowych. Ponadto cała sieć autobusowa będzie podlegała tej niepewności.

7.312 W obydwu przypadkach poziom niepewności w okresach eksploatacji jest niski, chociaż w przypadku EP, przewoźnicy wciąż mają swobodę komercyjną w zakresie zmieniania usług w każdym momencie.

7.313 W przypadku gdy planowane są zmiany w świadczeniu usług i działaniu sieci, EP otwiera potrzebę dalszych negocjacji i możliwość dla przewoźników wniesienia sprzeciwu, podczas gdy zmiany w kontekście sieci objętej franczyzą będą regulowane przez określone procesy zmian umownych, co spowoduje mniejszą niepewność.

Tabela 0-32: Porównanie korzyści gospodarczych

Wpływ	Wzmocnione Partnerstwo	Franczyza
Wartość bieżąca netto (ang. NPV)	123 miliony funtów	188 milionów funtów
Ogólne niepieniężne wpływy	Korzyść	Mocne korzyści
Korzyści dystrybucyjne	System nie identyfikuje żadnej grupy jako negatywnie dotkniętej	System nie identyfikuje żadnej grupy jako negatywnie dotkniętej
Początkowa kategoria stosunku jakości do ceny	Wysoki	Wysoki
Niepewność podczas okresu przejścia	Średni	Wysoki
Niepewność podczas działania	Niski	Niski
Niepewność w przyszłości	Wysoki	Niski
Stosunek jakości do ceny, w tym szersze wpływy	Średni	Średni
Dostosowany stosunek jakości do ceny pod kątem niepieniężnych wpływów, korzyści dystrybucyjne i niepewność.	Wysoki	Wysoki

7.314 Pod względem stosunku jakości do ceny, zarówno EP, jak i Franczyza osiąga go, dzięki czemu osiągnięte korzyści przewyższają poczynioną inwestycję. Franczyza wypada nieco lepiej niż EP i ma zalety pod względem wpływu, który zapewnia dla CA w rozwiązywaniu niepewności i kierowaniu dystrybucją korzyści.

#### Przypadek handlowy

7.315 Przypadek handlowy rozważa, czy proponowane ustalenia gospodarcze wspierają skuteczne wdrożenie opcji. Ewaluacja została przeprowadzona pod kątem wielu celów gospodarczych, jak przedstawiono w Tabeli 0-33.

Tabela 0-33: Porównanie korzyści handlowych

Wpływ	Wzmocnione Partnerstwo	Franczyza
Wpływ sektora publicznego	Średni – niski	Wysoki
Najlepsza wartość	Wysoka wartość	Wysoka wartość
Konkurencja między przewoźnikami autobusowymi	Niska konkurencja	Średni – wysoka konkurencja
Odpowiedni podział ryzyka	Więcej ryzyka dla sektora prywatnego	Więcej ryzyka dla sektora publicznego
Łatwość wdrożenia	Indywidualne ulepszenia podlegające wsparciu zarządu EP	Ulepszenia łatwiejsze do wdrożenia po wprowadzeniu Franczyzy
Ożywienie i elastyczność	Sieć podlega skutecznej współpracy z interesariuszami w czasie zakłóceń	CA ma większą kontrolę, aby skutecznie zarządzać siecią, w tym okresy zakłóceń

7.316 Franczyza jest korzystna, ponieważ zapewnia CA znaczny wpływ na sieć autobusową. Jednakże Franczyza obejmuje dużo więcej zmian niż zakłada EP i wymaga większej liczby zasobów i zdolności wdrażania. Obejmuje również większe ryzyko do zarządzania przez CA.

#### Przypadek finansowy

7.317 Przypadek finansowy rozważa prognozowane przepływy pieniężne i identyfikuje źródła dochodu w celu oceny przystępności cenowej dla CA i potencjalnego ryzyka finansowego. Analiza opiera się na prognozach przychodów z autobusów i kosztów operacyjnych wykorzystanych w Przypadku gospodarczym, wraz ze spójnymi poziomami inwestycji między opcjami.

7.318 Niniejszy przypadek podsumowuje, że każda z opcji wymagałaby poważnego wsparcia finansowego w czasie trwania okresu oceny. Poziom zarówno inwestycji kapitałowych, jak i bieżących przychodów na wspieranie sieci o zwiększonej częstotliwości usług, musi zostać rozważony równoległe z wszelkim towarzyszącym ryzykiem.

#### Przypadek zarządzania

7.319 Przypadek zarządzania rozważa czynniki, które wpływają na wykonalność ustaleń CA w ramach każdej opcji. Osiągnięcie celów CA w ramach EP lub Franczyzy będzie wymagało dodatkowych zasobów i możliwości kadrowych, a także silniejszych struktur zarządzania i organizacyjnych. Niniejsze struktury byłyby bardziej wymagane w ramach Franczyzy ze względu na większą zmianę w zakresie zarządzania i kontroli całej sieci.

7.320 Jednakże możliwość osiągnięcia bardziej skoordynowanej, bezproblemowej sieci byłaby łatwiejsza w przypadku Franczyzy. System EP wymagałby więcej czasu i wysiłku w negocjowaniu zmian i wymagań z przewoźnikami.

## Ocena Wpływu na równość (ang. EqIA)

7.321 EqIA została przeprowadzona, aby porównać wpływy na różne grupy o chronionych cechach. Pełny dokument można znaleźć w Załączniku 6, a jego podsumowanie zostało przedstawione poniżej.

Tabela 0-34: Podsumowanie EqIA

Chroniona grupa	Skutki Franczyzy	Skutki Wzmocnionego Partnerstwa
Wiek	<p>Wiele starszych osób skorzysta na zwiększonej dostępności wynikającej z nowych usług reagujących na potrzeby transportowe (DRT).</p> <p>Starsze osoby skorzystają na obniżonym czasie podróży.</p> <p>Ulepszenia w projektowaniu i zapewnianiu przystanków i wiat autobusowych przyniesie korzyści starszym osobom.</p>	<p>Wiele starszych osób skorzysta na zwiększonej dostępności wynikającej z nowych usług (DRT).</p> <p>Starsze osoby skorzystają na obniżonym czasie podróży.</p> <p>Ulepszenia w projektowaniu i zapewnianiu przystanków i wiat autobusowych przyniesie korzyści starszym osobom.</p>
Osoby niepełnosprawne	<p>Osoby niepełnosprawne z wiejskich obszarów skorzystają na zwiększonej dostępności wynikającej z nowych usług reagujących na potrzeby transportowe (DRT).</p> <p>Ulepszenia w projektowaniu i zapewnianiu przystanków i wiat autobusowych przyniesie korzyści osobom niepełnosprawnym.</p> <p>Branding pojazdów przyniosłby korzyści osobom z niepełnosprawnością wzrokową i poznawczą.</p>	<p>Osoby niepełnosprawne z wiejskich obszarów skorzystają na zwiększonej dostępności wynikającej z ulepszonych (DRT).</p> <p>Ulepszenia w projektowaniu i zapewnianiu przystanków i wiat autobusowych przyniesie korzyści osobom niepełnosprawnym.</p>
Zmiana płci	<p>Pasażerowie skorzystaliby na ulepszonych projektach pojazdów, w tym dodatkowe środki zabezpieczeń.</p> <p>Ulepszenia w projektowaniu i zapewnianiu przystanków i wiat autobusowych przyniesie korzyści osobom zmieniającym płeć, dzięki ulepszonej ochronie.</p>	<p>Ulepszenia w projektowaniu i zapewnianiu przystanków i wiat autobusowych przyniesie korzyści zmieniającym płeć.</p>
Płeć	<p>Pasażerki i rodziny skorzystałyby na obniżonych cenach biletów.</p> <p>Pasażerowie skorzystają na obniżonym czasie podróży.</p> <p>Pasażerki skorzystałyby na ulepszonych projektach pojazdów, w tym dodatkowe środki zabezpieczeń.</p> <p>Ulepszenia w projektowaniu i zapewnianiu przystanków i wiat autobusowych przyniesie korzyści pasażerkom.</p>	<p>Pasażerki i rodziny skorzystałyby na obniżonych cenach biletów.</p> <p>Pasażerowie skorzystają na obniżonym czasie podróży.</p> <p>Ulepszenia w projektowaniu i zapewnianiu przystanków i wiat autobusowych przyniesie korzyści pasażerkom.</p>
Ciąża i macierzyństwo	<p>Matki skorzystają na obniżonym czasie podróży.</p> <p>Ulepszone projekty pojazdów przyniosłby korzyści matkom.</p> <p>Ulepszenia w projektowaniu i zapewnianiu przystanków i wiat autobusowych przyniesie korzyści matkom.</p>	<p>Matki skorzystają na obniżonym czasie podróży.</p> <p>Ulepszenia w projektowaniu i zapewnianiu przystanków i wiat autobusowych przyniesie korzyści matkom.</p>

Chroniona grupa	Skutki Franczyzy	Skutki Wzmocnionego Partnerstwa
Rasa (pochodzenie etniczne)	Ulepszone projekty pojazdów, w tym dodatkowe środki bezpieczeństwa, przyniosłyby korzyści społecznościom czarnoskórym, azjatyckim i mniejszościom etnicznym (BAME).  Ulepszenia w projektowaniu i zapewnianiu przystanków i wiat autobusowych przyniesie korzyści społecznościom BAME.	Ulepszenia w projektowaniu i zapewnianiu przystanków i wiat autobusowych przyniesie korzyści społecznościom BAME.
Religia i wyznania	Ulepszone projekty pojazdów, w tym dodatkowe środki ochrony, przyniosłyby korzyści wszystkim społecznościom.  Ulepszenia w projektowaniu i zapewnianiu przystanków i wiat autobusowych przyniesie korzyści wszystkim społecznościom.	Ulepszenia w projektowaniu i zapewnianiu przystanków i wiat autobusowych przyniesie korzyści wszystkim społecznościom.
Orientacja seksualna	Ulepszone projekty pojazdów, w tym dodatkowe środki ochrony, przyniosłyby korzyści wszystkim społecznościom.  Ulepszenia w projektowaniu i zapewnianiu przystanków i wiat autobusowych przyniesie korzyści wszystkim społecznościom.	Ulepszenia w projektowaniu i zapewnianiu przystanków i wiat autobusowych przyniesie korzyści wszystkim społecznościom.

#### Pytanie D28

Połączony Organ przeprowadził Ocenę Wpływu na równość (ang. EqIA), aby zrozumieć wszelki wpływ, jaki Projekt Systemu Franczyzowego mógłby mieć na osoby o cechach chronionych. Czy masz odnośnie do tego jakiegokolwiek uwagi?

#### Zalecenia

7.322 Poniższa tabela podsumowuje wyniki Pięciu Przypadków zawartych w Ewaluacji.

Tabela 0-35: Podsumowanie wyników Pięciu Przypadków

	Wzmocnione Partnerstwo	Franczyza
Przypadek strategiczny	Pewne dostosowanie do krajowych i regionalnych polityk i celów	Mocne dostosowanie do krajowych i regionalnych polityk i celów
Przypadek gospodarczy	Wysoki stosunek jakości do ceny	Wysoki stosunek jakości do ceny
Przypadek finansowy	Wymaga znacznego wsparcia finansowego	Wymaga znacznego wsparcia finansowego
Przypadek handlowy	Ograniczone ryzyko i obowiązki dla Połączonego Organu	CA przyjąłoby znaczne ryzyko finansowe i ryzyko utraty reputacji, oraz zyskałoby zdolność reagowania na zmieniające się okoliczności poprzez ogólną kontrolę i zarządzanie siecią, oraz dostęp do danych w zakresie wydajności.
Przypadek zarządzania	Dodatkowy nakład pracy dla CA w celu zarządzania partnerstwem i systemami inwestycji, ale zmniejszone obowiązki w porównaniu do Franczyzy	Duży nakład pracy dla CA w celu zarządzania Franczyzą i systemami inwestycji

- 7.323 CA musi zreformować swoje podejście do sposobu świadczenia usług autobusowych zgodnie z wymogami Krajowej Strategii Autobusowej. Bezczyнность nie jest opcją, więc oznacza to konieczność wprowadzenia EP lub Franczyzy.
- 7.324 Decyzja, która z opcji Franczyza lub EP powinna zostać przyjęta jako preferowana, wymaga rozważenia pięciu przypadków, które składają się na szczegółową ewaluację opcji określonych w Wytycznych Franczyzy. Poniżej przedstawiono wyniki pod kątem celów systemu, skonsolidowane według Przypadku i kluczowej kwestii.

Tabela 0-36: Ewaluacja każdej możliwości

Scenariusz		Wpływ strategiczny - Niezawodny, wygodny i łatwy w użyciu system autobusowy	Prawdopodobieństwo zrealizowania strategicznych celów	Rentowność - stosunek jakości do ceny	Wykonalność komercyjna	Wykonalność praktyczna	Stabilność finansowa	Zarządzanie i zasoby	Potencjalne wyzwania	Uwagi
	Franczyza	Przekształcona sieć o zwiększonej stałej klienteli i zakresie usług, wraz z integracją biletów i usług.	Zrównoważenie inwestycji i kontroli jest odpowiednie. Cele osiągalne bez szerszej polityki.	Dobry stosunek jakości do ceny.	CA przejęłyby znaczne ryzyko finansowe i ryzyko związane z reputacją.	Duży wzrost obowiązków CA.	Wymaga znacznego wsparcia finansowego.	Zmiana organizacyjna wymagana dla CA.	Potencjał dla wyzwań przewoźników z powodu wysokiej skali zmian na tynku.	Wschodząca preferowana opcja. Prawdopodobieństwo zrealizowania wpływu strategicznego z dobrym stosunkiem jakości do ceny. Rozpoznane ryzyko związane z wykonalnością, zasobami i przystępnością cenową.
	EP	Przekształcona sieć o zwiększonej stałej klienteli i zakresie usług, pewne ograniczenia w zakresie wprowadzenia integracji biletów i usług.	Zrównoważenie inwestycji i kontroli jest odchylone na inwestycje. Ograniczona kontrola nad wynikami.	Dobry stosunek jakości do ceny.	Ograniczone ryzyko i obowiązki dla CA.	Ograniczona zmiana w obowiązkach CA.	Wymaga znacznego wsparcia finansowego.	Stopniowy wzrost nakładu pracy dla CA.	Możliwe wyzwanie polityczne w związku z przekazaniem dużej ilości inwestycji na sektor prywatny z mniejszą kontrolą nad wynikami.	Najlepsza kolejna alternatywa. Pewien wpływ strategiczny z powodu inwestycji, ale ograniczenia w kontroli nad wynikami może zmniejszyć skutek. Dobry stosunek jakości do ceny i wykonalność.
Brak decyzji		Spowolniona sieć ze spadającą stałą klientelą, zmniejszone usługi.	CA znalazłoby się pod znaczną presją ze strony wyborców i przewoźników.	Brak inwestycji w celu oceny stosunku jakości do ceny.	CA musiałyby zapewniać co roku bieżące dodatkowe wsparcie, aby utrzymać sieć usług.	CA musiałyby przejąć większą odpowiedzialność za sieć bez zwiększania zasobów.	Budżety CA musiałyby wzrosnąć powyżej inflacji, aby utrzymać obecną sieć.	Stąła potrzeba oceniania wartości usług i inicjowania cięć.	Społeczności dotknięte cięciami usług autobusowych będą stanowić znaczne wyzwania związane z reputacją.	Odzwierciedla kontynuację bieżącej sytuacji.



- 7.325 Oczywiście jest, że Franczyza oferuje korzyści dla CA w osiągnięciu swoich strategicznych celów, umożliwiając pełny wpływ na wyniki i skuteczne realizowanie ulepszeń usług autobusowych dla pasażerów oraz na zmiany w sieci autobusowej, które wspierają realizację szerszych celów politycznych.
- 7.326 Przypadek gospodarczy przedstawia, że obydwie opcje byłyby uzasadnionymi interwencjami sektora publicznego, co najmniej na średnim poziomie inwestycji.
- 7.327 Podczas gdy EP wiąże się z mniejszym ryzykiem, Franczyza ma jaśniejsze korzyści względem Przypadku handlowego, z większą pewnością realizacji i większym zaufaniem do osiągnięcia pożądanych wyników dzięki możliwości elastycznego zarządzania i dostosowywania usług.
- 7.328 Przypadek finansowy pokazuje, że wszystkie opcje są przystępne cenowo, choć CA musiałoby zapewnić stałe wsparcie finansowe przez cały okres. Jednakże, aby utrzymać taki sam poziom ulepszonych usług, opcja Franczyzy wymagałaby nieco niższych poziomów wsparcia finansowego niż opcja EP.
- 7.329 Przypadek zarządzania wykazał, że każda opcja jest wykonalna przez CA, mimo że obie wymagałyby rozbudowania zespołu Transportu Publicznego CA.
- 7.330 Po przeprowadzeniu Ewaluacji zgodnie z odpowiednimi wymogami ustawy o transporcie i wytycznych Franczyzy, zdaniem Połączonego Organu, strategiczne zalety Franczyzy i zwiększona pewność, jaką ona przynosi względem wyników, w ostatecznym rozrachunku przeważają nad wadą podejmowania znacznego ryzyka finansowego. Na podstawie niniejszej Ewaluacji CA zaleca, aby System franczyzowy został wdrożony jako preferowana opcja dla reformy autobusowej.

#### Pytanie D29

W jakim stopniu popierasz lub sprzeciwiasz się wprowadzeniu Proponowanego Programu Franchisingu? Co o tym sądzisz?

Zdecydowanie popieram

Raczej popieram

Nie popieram i nie sprzeciwiam się

Raczej się sprzeciwiam

Zdecydowanie się sprzeciwiam

Nie wiem

#### Pytanie D30

Czy są jakieś zmiany, które Twoim zdaniem mogłyby poprawić Proponowany Program Franchisingu?

#### Pytanie D31

Czy masz jakieś dalsze uwagi?