



**Urbanet Analyse**  
EJET AV ASPLAN VIAK

# Hur kan kollektivtrafikens intäktsbortfall minska?

Webinar 18.6.2020

# Tre problem med dagen prisstruktur

1. Periodkortets prisvärdhet minskar
2. Trängsel och höga produktionskostnader under högtrafik
  - analyser vi gjort i Oslo och Bergen visar på mer än 30 % högre produktionskostnader under Peak (förstärkningsfordon, extraförare m.m.)
3. Svårt att attrahera sällankunder – ”enkelpriset” upplevs som högt

# Strategi

- Ökat arbeta hemma (hemmekontor)
  - Mer flexibla resenärsgupper
  - Minskat underlag för periodkort
  - KUNDKORT?
- Ökade problem/upplevelse av trängsel
  - Minskad konkurrens gentemot bilen
  - Sprid kollektivtrafik-resandet utanför rush
  - TIDSDIFFERENTIERADE Prissättning (taxor) ?
  - BEGRÄNSA Pensionärsrabatten

# KUNDKORT

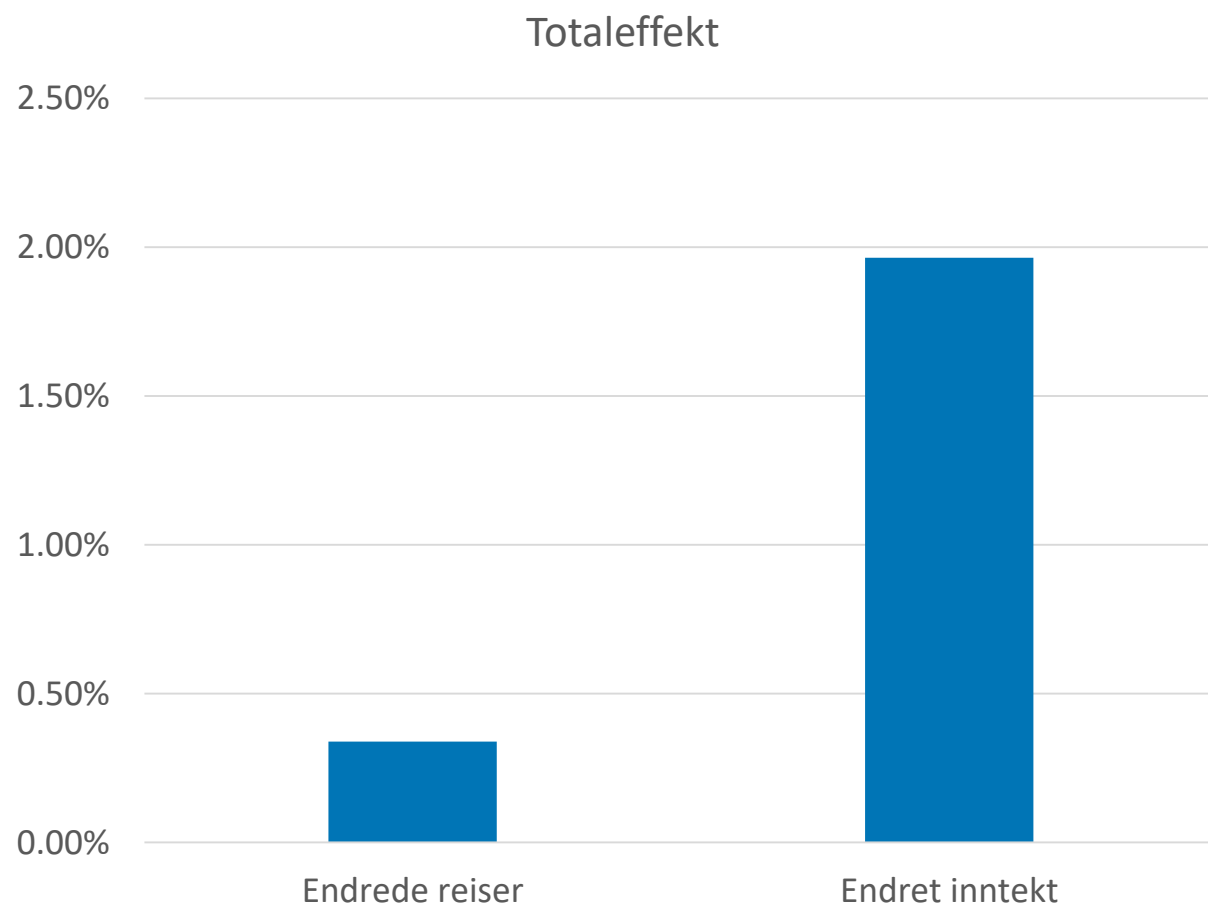
Riktas gentemot gruppen "då och då"

# KUNDKORTET (100-lappen)

- Dagens pris-system har knappt förändrats på på 30 år
  - Billetteringsystemet (mobilappen) er ny, men systemet er gammeldags
  - Enkelbillett, periodekort
- De marginella resenärerna ("hemma-arbetarna")
  - Förlorar mest på dagens system
  - Är de enklaste att påverka att öka resandet
- Kundkortet ("100-kortet")
  - Flexibelt: Fast + rörlig del
  - Anpassa rabattsatsen gentemot nya målgrupper (hjemmekontor gruppen)
  - Precis som i många andra konsumentdrivna branscher (konsument förstår princip)

# 100-kortet (20 kr per resa)

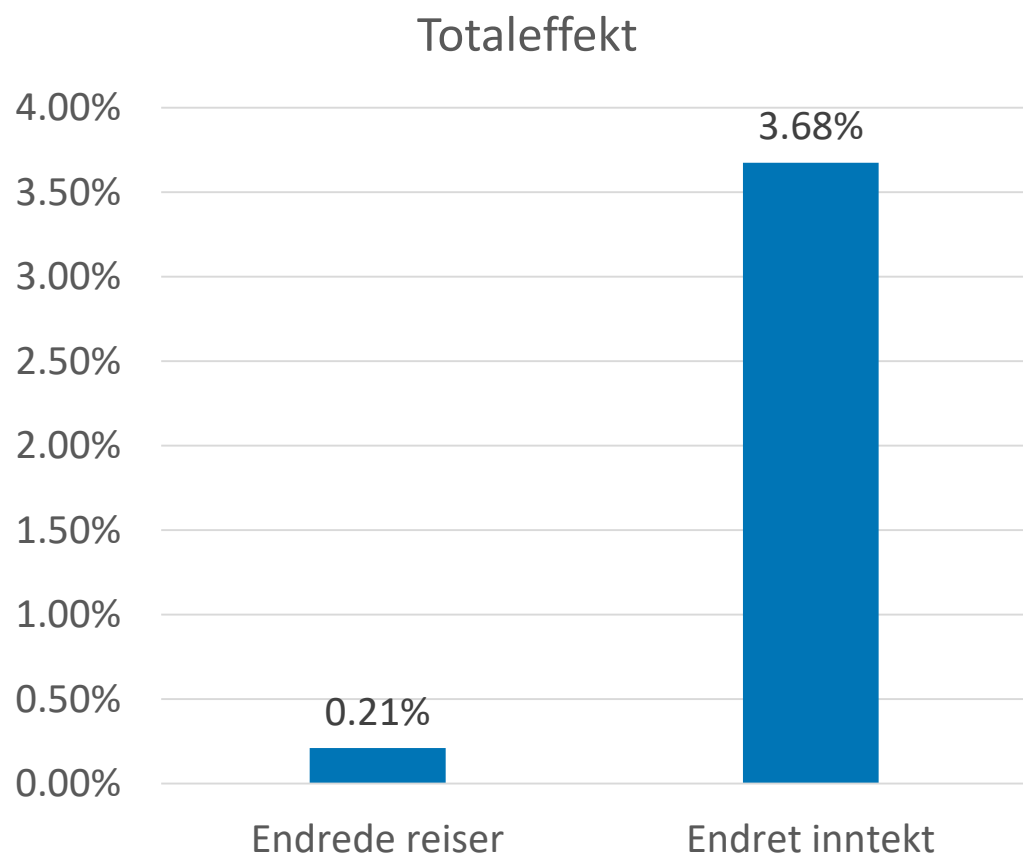
## Exempel Kalmar



### Förslag til rabattkort: 100-kortet

- SP- undersökning visade att kunderna är positiv
  - SP = Stated Preference)
- Pris per månad styrs av antal resor
- Maxpris (Pristak) = dagens månadskort
- Betalar 100 kr fr start – för att få rabatt på resandet
- Alla resor rabatteras – t ex hög/ låg trafik

## Möjligt att variera resans prissättning med 100-kortet



- Betalar enkelbiljettpris første 5 reiser
- Får 70 % rabatt på alle øvrige reiser
  - (øver de fem første)
- Utformat for å øke inntekten
- Resandet økar svalt

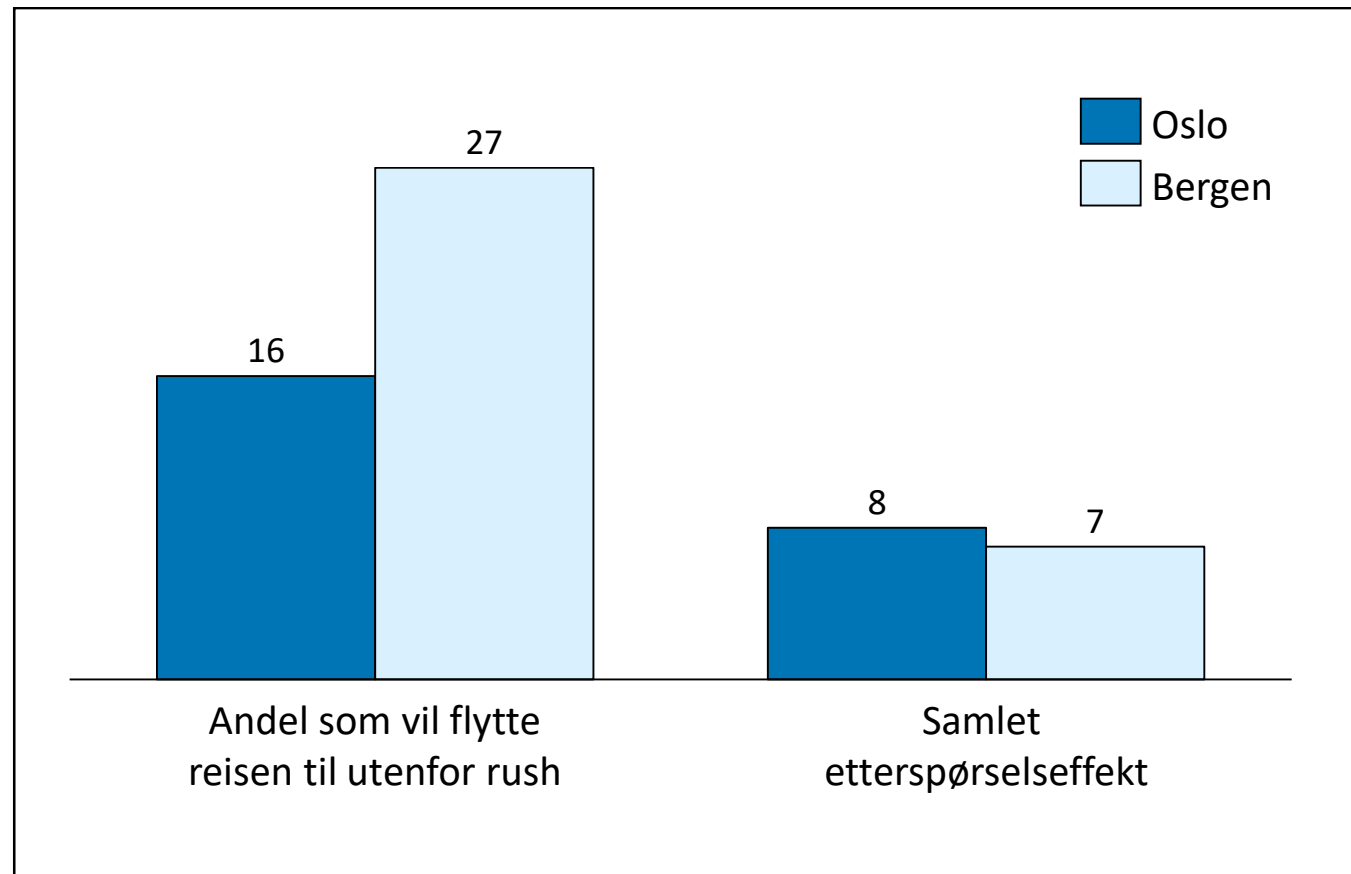
# TIDSDIFFERENTIERAT PRIS

Syfte – fånga upp de som kan resa utanför högtrafik och/ eller *inte* vill resa under högtrafik



# En rabatt på 30% utanför Peak-trafiken ger 7-8 % fler reiser...

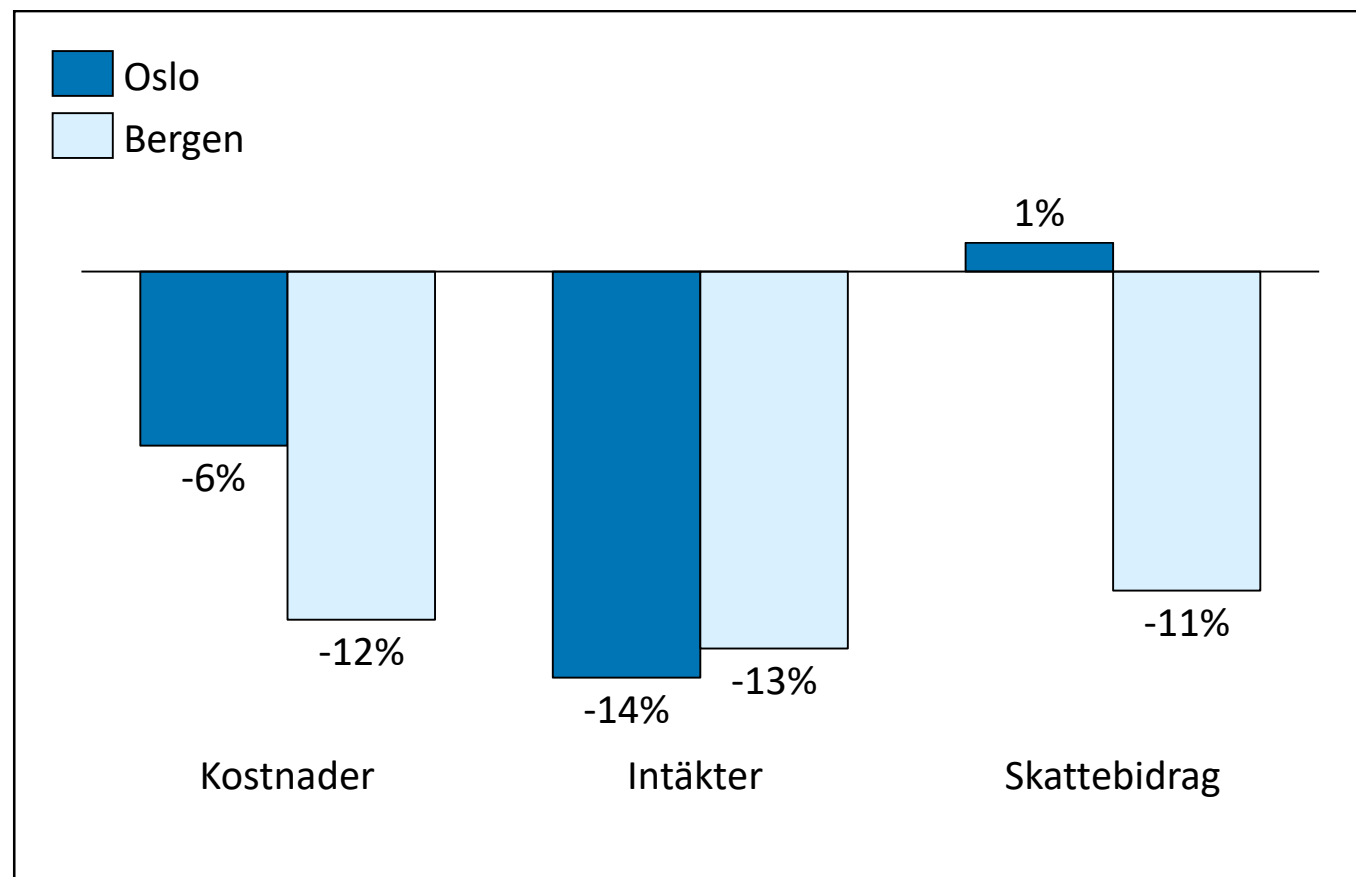
Overførings- og etterspørselseffekter ved 30 % rabatt utenfor rush:



- Lägre pris skapar en positiv efterfrågeeffekt på 7-8 %, .. minskar samtidigt intäkterna
- **ÄR effekten på produktionskostnaderna tillräcklig för att "väga upp" minskade intäkter?**

## ... samt att skattebidraget minskar – utan att öka priset

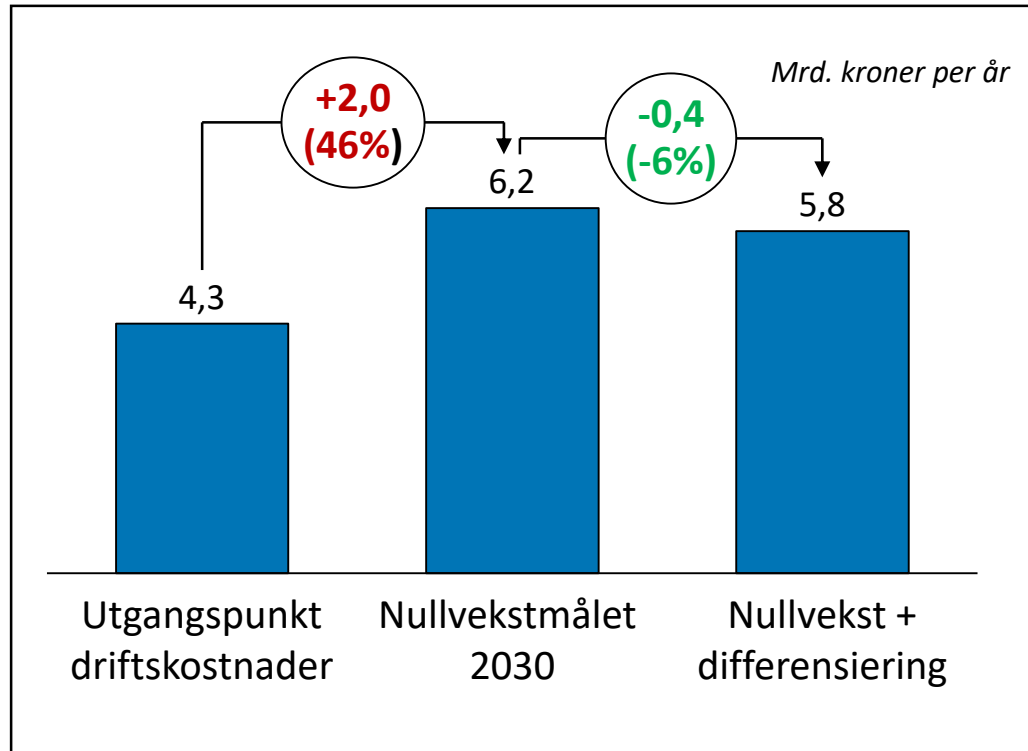
### Økonomiske konsekvenser av rabatten:



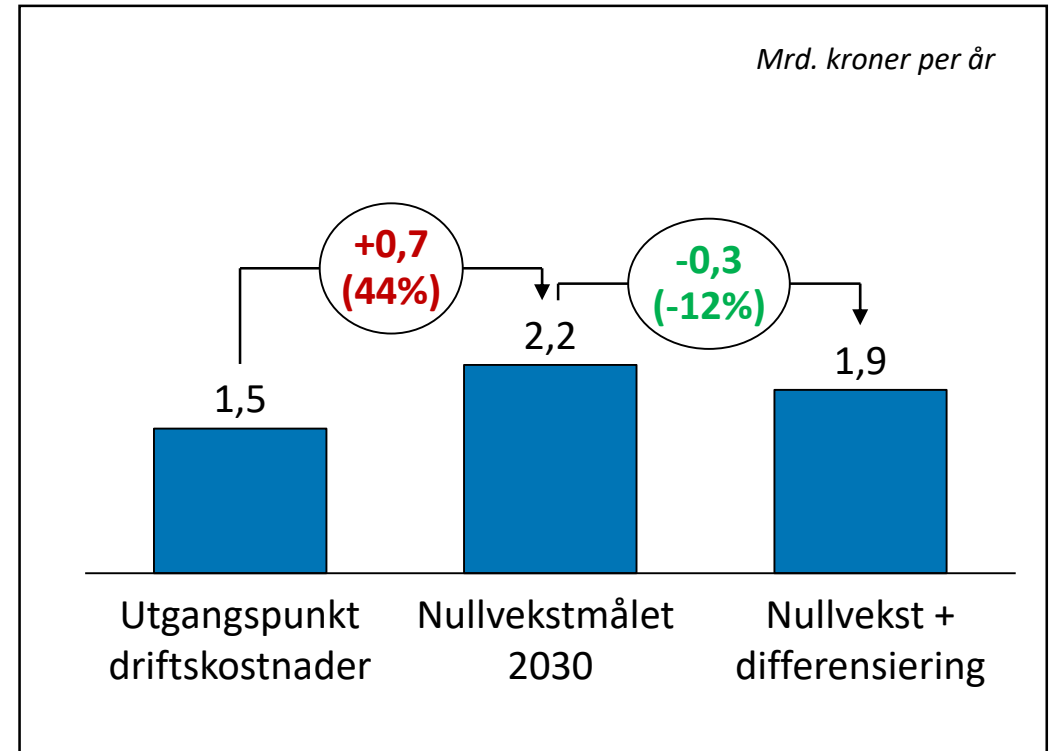
- I Bergen kan förändrad prissättning (differentiering) minska skattebidraget med ca. 100 milj kr.
- I Oslo förändras inte skattebidraget - oförändrat
- Möjligt att öka antalet resor utan att «bidraget» ökar

# Tidsdifferentierad prissättning kan minska kostnaderna med att nå noll-växtmålet\* med 700 milj kr i Bergen och Oslo

Reduksjon i kostnader knyttet til nullvekstmålet.  
Eksempel for Oslo byområde:



Reduksjon i kostnader knyttet til nullvekstmålet.  
Eksempel for Bergen byområde:



\*) Nollvæxtmålet är de norska stadmiljöavtalen – i de 9 största städerna - där regering bestämt att bilens transportarbete inte skall växa ytterligare, det ökade persontransportarbetet skall tas av hållbara färdmedel

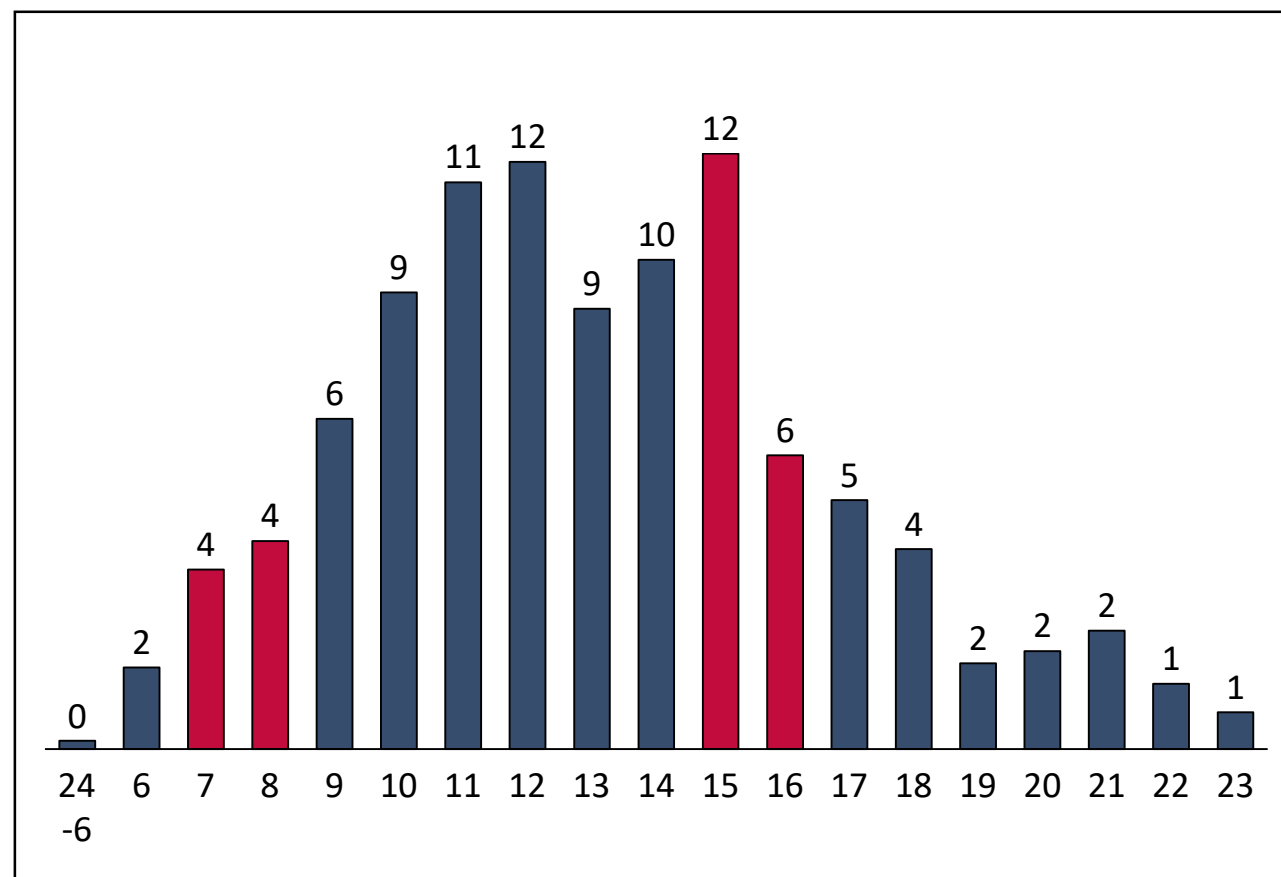
# Begränsa pensionärsrabatten

Stimulera pensionärer att resa utanför högtrafik

# Relativt många pensionärsresor sker under högtrafik

En bra anledning att minska rabattens giltighet

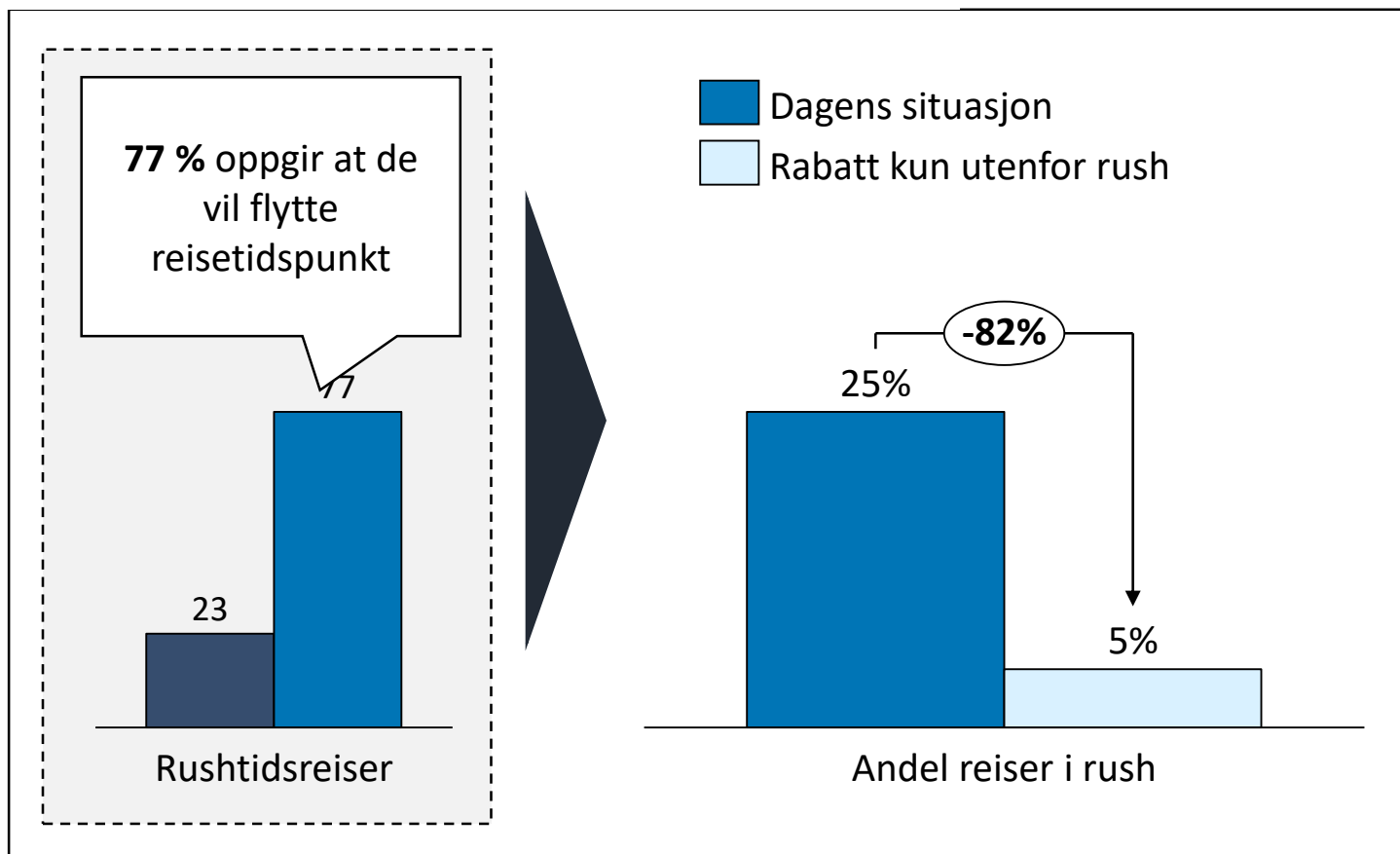
Fordeling av seniorreiser utover døgnet:



- Cirka 25 % av pensionärsresorna sker under högtrafik
  - Utgör 5% av alla högtrafikresor (rushtidsreiser)
- Stor Potential att flytta seniorresorna utanför de dyraste peaktimmarna

# En stor andel av seniorresorna uppger att skulle välja en billigare resa utanför Peak, om det var möjligt att välja och betala mindre

## Overførings effekter ved ordinær pris i rush:



- 82% av de äldres peak-resor försvinner
- Vilket minskar de totala resorna under högtrafik med 3%
- Frigör kapacitet för de som måste resa och för framtida resandeökningar

# Sammanfattning

- Corona pandemin kan innebära en varaktig/ bestående intäktsförlust
- Dagens Prissystem (Norge o Sverige) gör det svårt att hantera förändringar - inte lämpat för förändringar att möta -
  - Mer flexibla resandemönster
  - Ökade kapacitetsproblem i Peak
- Behovet av –
  - Kundkort (fast + rörlig prissättning ökar flexibiliteten)
  - Tidsdifferentierad prissättning kommer att öka framöver (ökad aktualitet)
- Utan en mer effektiv prissättning blir alternativet kostnads-nedskärningar

- **Källa:**

*Et harmonisert nasjonal takstsystem UA-rapport 86/2016,*

*Kollektivtransport – Utfordringer, muligheter og løsninger for byområder*