



Urbanet Analyse
EIET AV ASPLAN VIAK

Hvordan kan vi motvirke kollektivtransportens inntektsbortfall?

Webinar 16.6.2020

Strategi

- Økt bruk av hjemmekontor
 - Mer fleksible trafikantgrupper
 - Mindre grunnlag for periodekort
 - KUNDEKORTET?
- Økt problemer/opplevelse av trengsel
 - Svekket konkurranse mot bilen
 - Spre bruken av kollektivtransport til utenom rush
 - TIDSDIFFERENSIERTE TAKSTER?
 - BEGRENSET HONNØRRABATT?

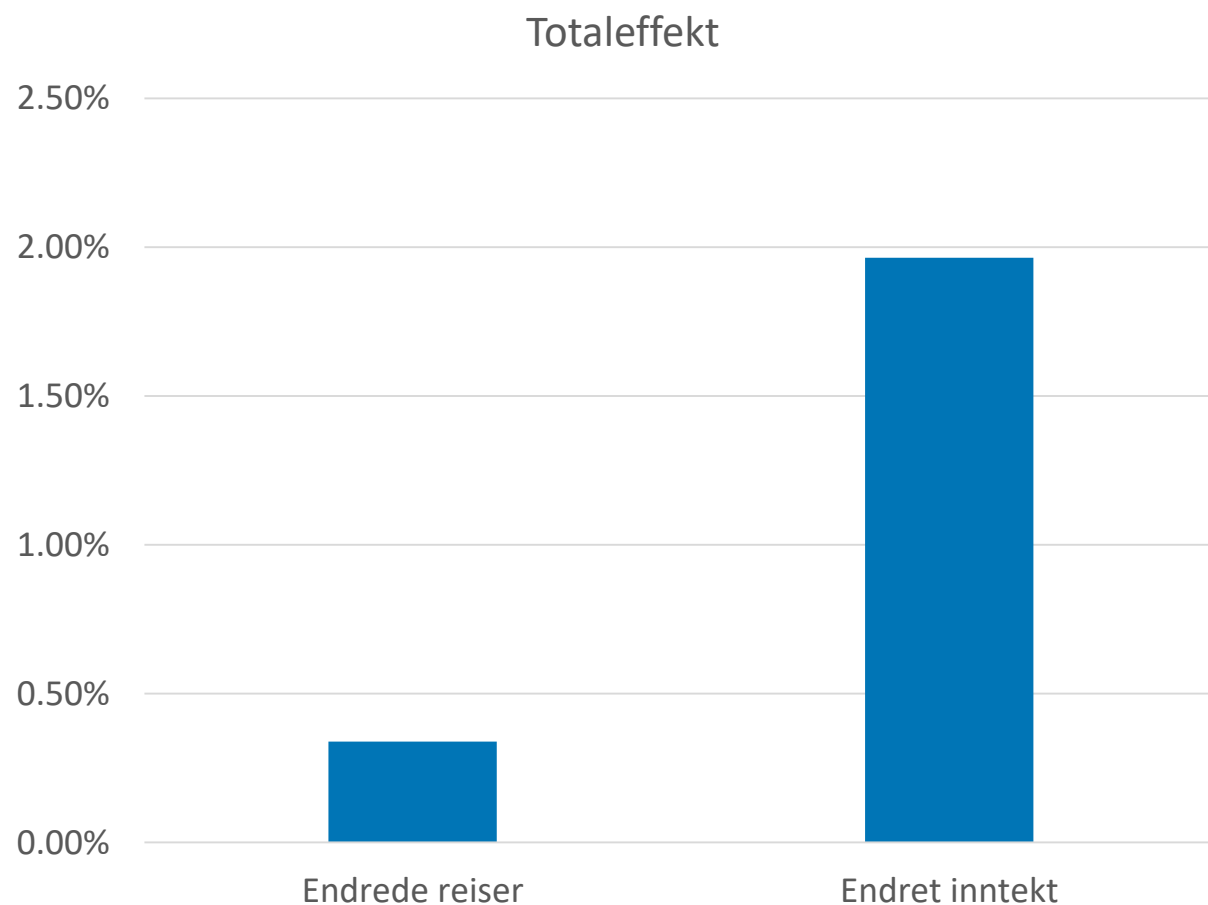
KUNDEKORTET

Målrettet mot «Av og Til brukere»

KUNDEKORTET (100-lappen)

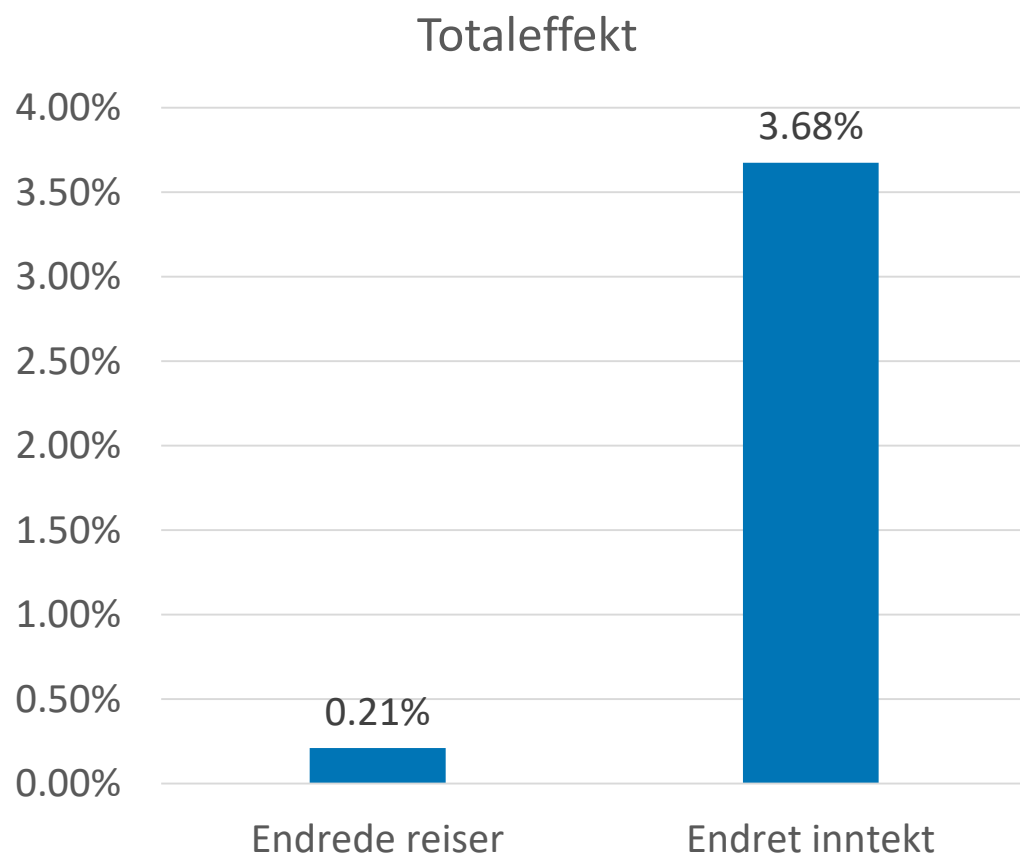
- Dagens takstsystem har ikke endret seg mye på 30 år
 - Billetteringssystemet (mobilappen) er ny, men systemet er gammeldags
 - Enkeltbillett, periodekort
- De marginale trafikantene (hjemmekontoristene)
 - Taper mest på dagens system
 - Er de enkleste å få til å øke sine reiser
- Kundekortet (100-lappen)
 - Fleksibelt system med en fast og variabel kostnad
 - Kan tilpasse rabattsatsene til nye målgrupper (hjemmekontor gruppen)

100-lappen (20 kr per reise) Eksempel Kalmar



Forslag til rabattkort: 100-lappen
Sp-undersøkelse i Kalmar viser at kundene er positive
Pris per måned avhenger av antall reiser
Makspris lik prisen på dagens månedskort
Må betale 100 kr fra start
Alle reiser rabatterte

Variasjon av 100-lappen



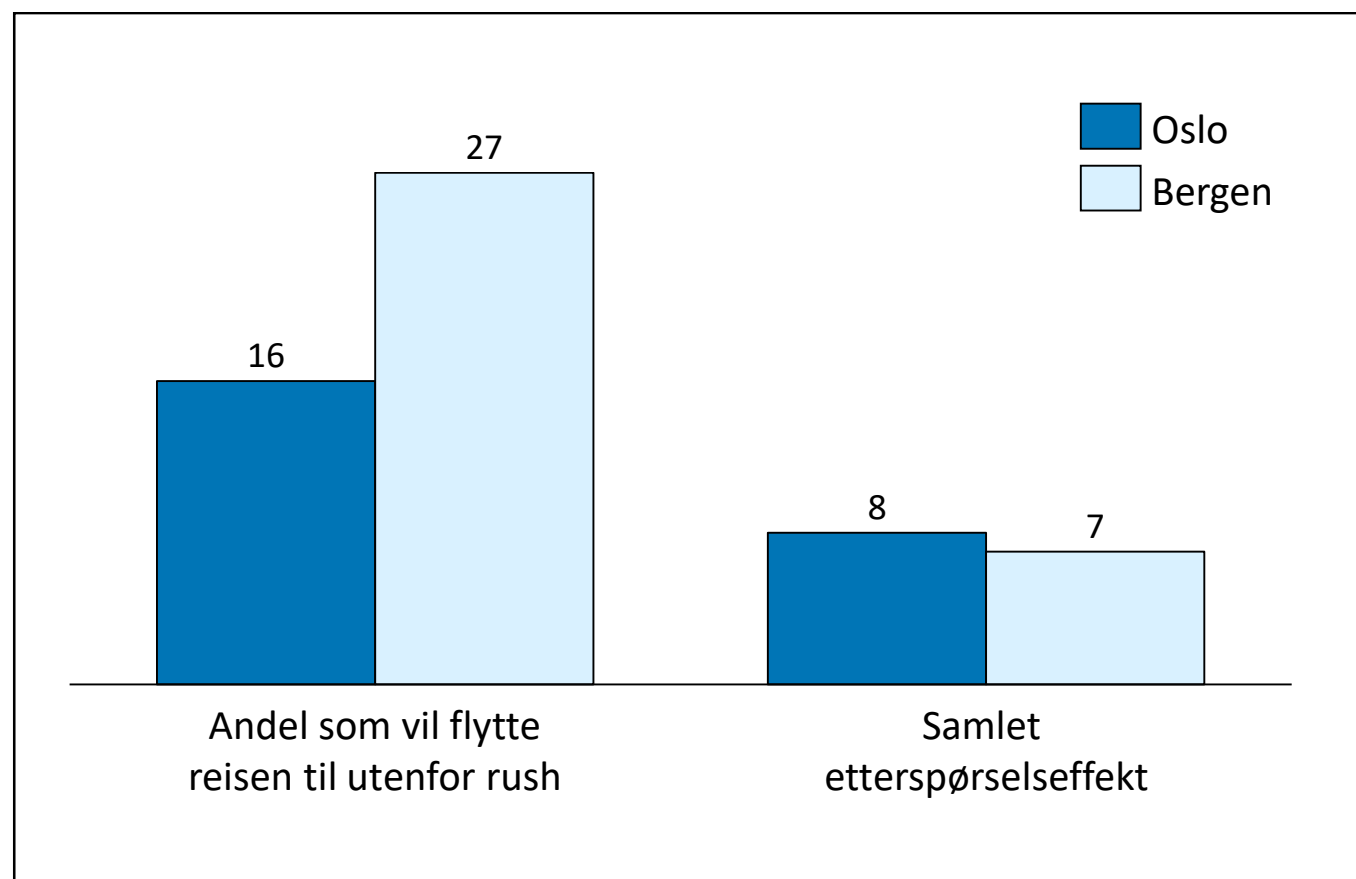
- Betaler enkeltbillettpris første 5 reiser
- Får 70 % rabatt på alle reiser utover de første 5
- Utformet for å øke inntektene, reiser øker svakt

TIDSDIFFERENSIERTE TAKSTER

For å fange opp de som ikke vil reise i rushtrafikken

En rabatt på 30% utenfor rush kan gi 7-8 % flere reiser...

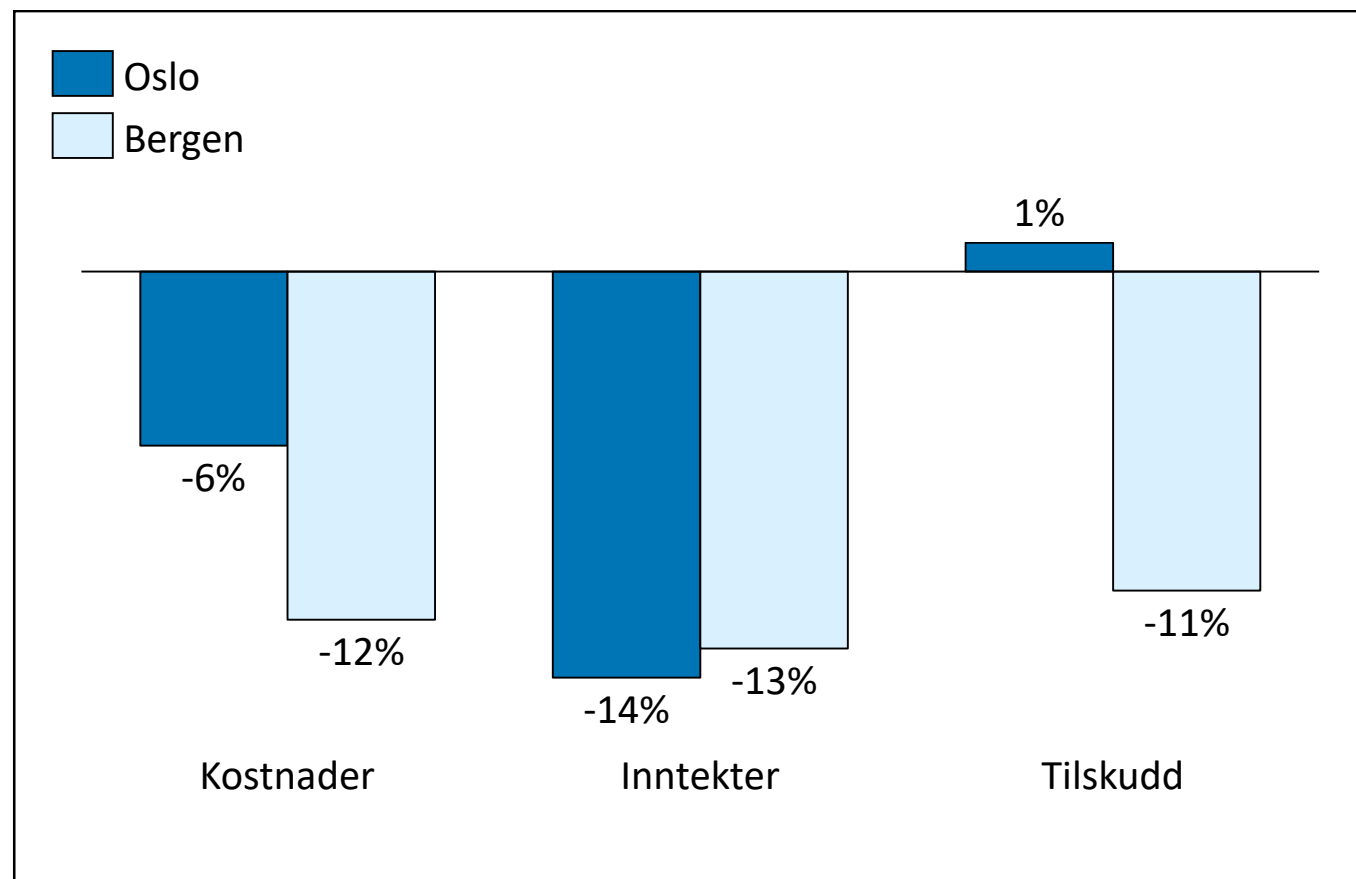
Overførings- og etterspørselseffekter ved 30 % rabatt utenfor rush:



- Lavere takst gir et positiv etterspørselseffekt på 7-8 %, men reduserer samtidig inntektsgrunnlaget
- *Er kostnadseffekten stor nok til å veie opp for reduksjon i inntektsgrunnlaget?*

... i tillegg kan tilskuddsbehovet reduseres – selv uten å øke takstene for noen

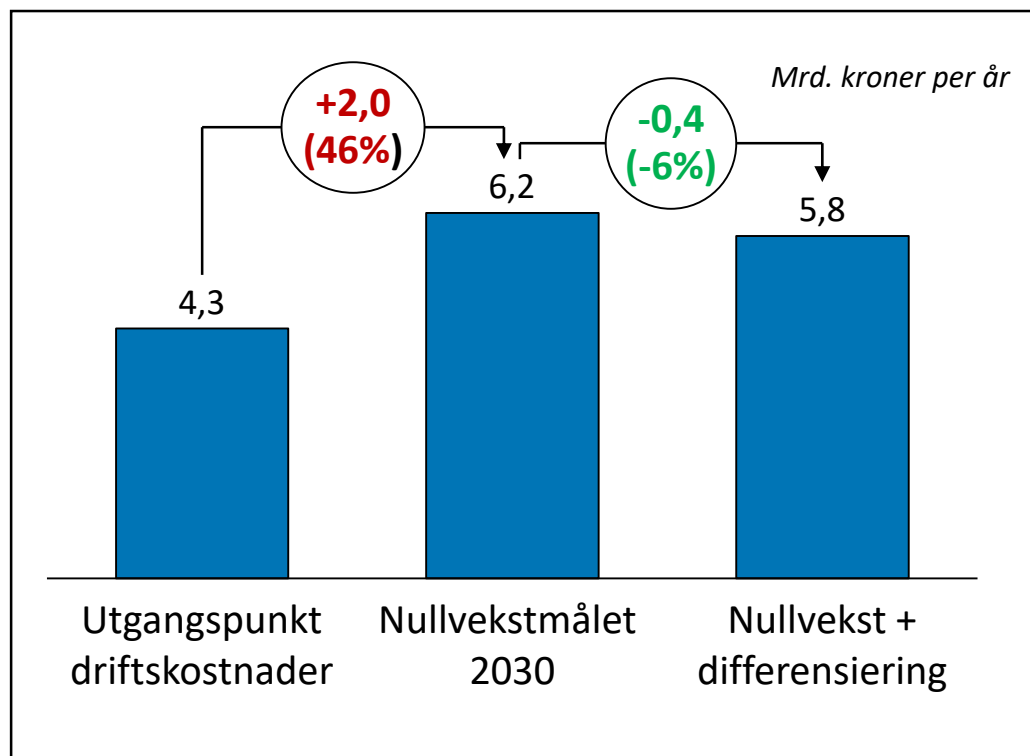
Økonomiske konsekvenser av rabatten:



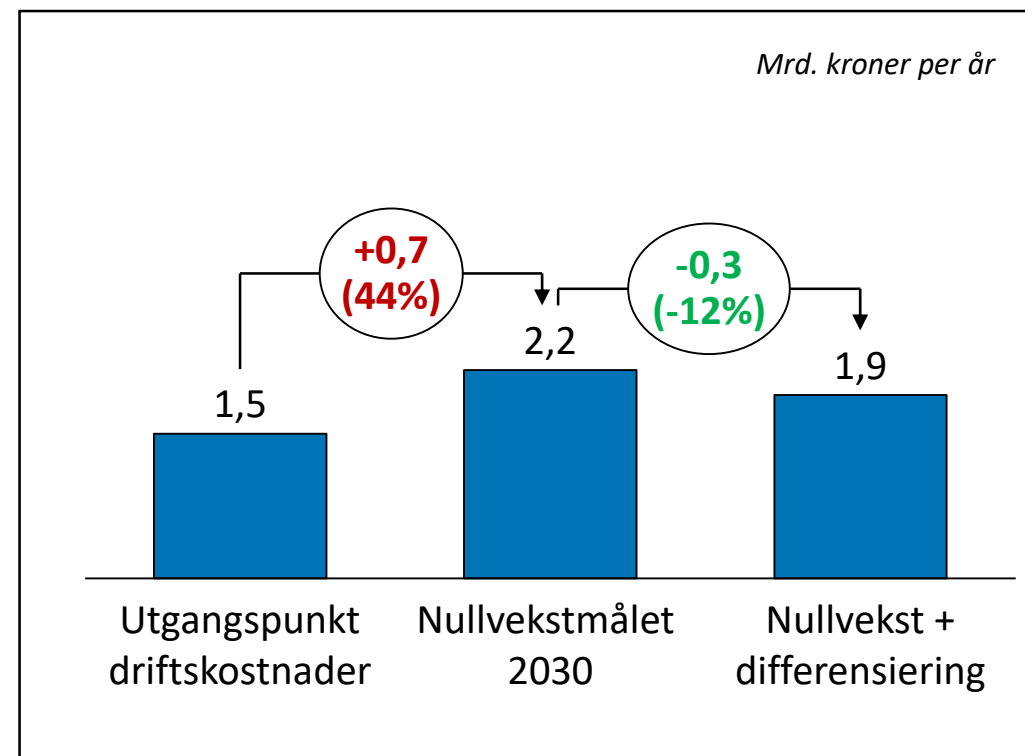
- I Bergen kan endringen redusere tilskuddet med omtrent 100 millioner kroner
- I Oslo er tilskuddet omtrent uendret
- Mulig å øke antall reiser uten at tilskuddet øker

Tidsdifferensierte takster kan redusere kostnadene ved å nå nullvekstmålet med 700 mill. kr i Bergen og Oslo

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



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

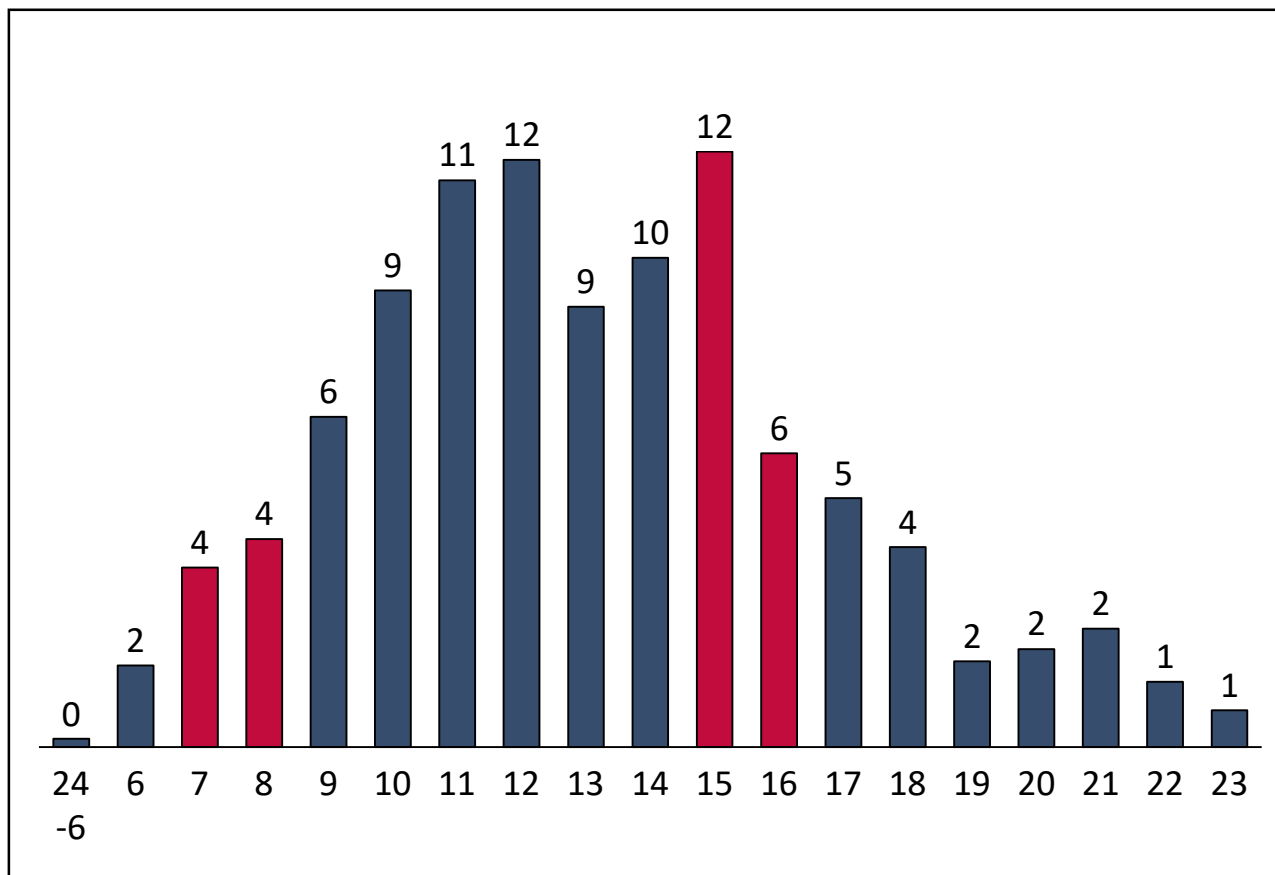


BEGRENSET ALDERSRABATT

For å stimulere pensjonister til å reise utenfor rush

Det er svekket grunnlag for honnørrabatten og relativt mange honnørreiser gjennomføres i rushtiden

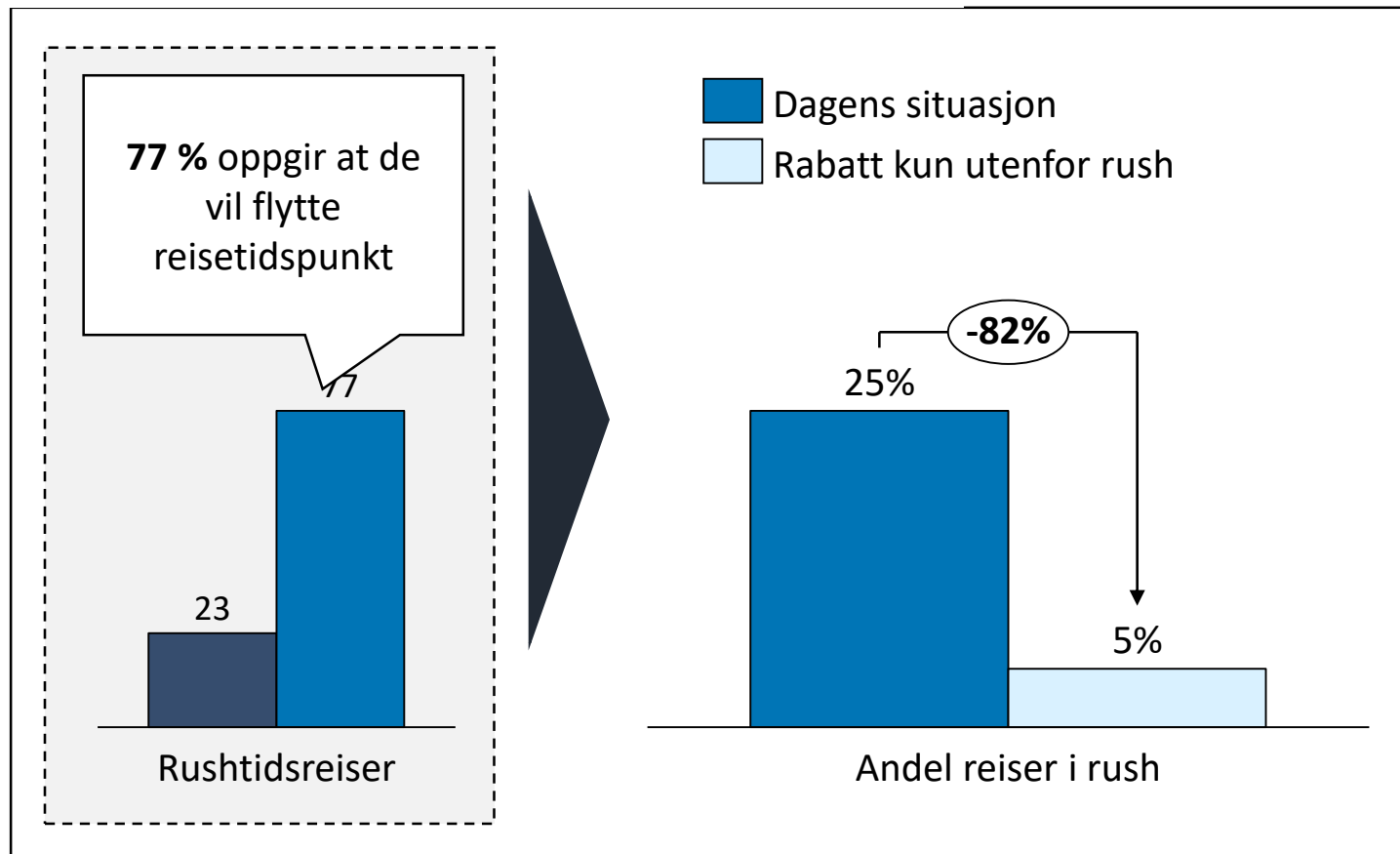
Fordeling av seniorreiser utover døgnet:



- Omtrent 25 % av reisene er i rushtiden (5% av alle rushtidsreiser)
- Potensial knytte til å flytte seniorreiser utenfor de dyreste rushtimene

En relativt stor andel av seniorreisene oppgir at de ville valgt et rimeligere produkt som kun gjelder utenfor rush

Overføringseffekter ved ordinær pris i rush:



- 82% av de eldres rushtidsreiser forsvinner
- Dette reduserer totalt antall rushtidsreiser med 3%
- Frigjør kapasitet til tvungne trafikanter og fremtidig trafikkvekst

Oppsummering

- Korona pandemien kan gi varig inntektssvikt
- Dagens takstsystem er lite egnet for å takle
 - Mer fleksible reisemønster
 - Økte kapasitetsproblemer i rush
- Kundekortet og tidsdifferensierte takster vil få økt aktualitet framover
- Uten mer effektiv prising vil alternativet være kostnadsutt

- Kilder: *Et harmonisert nasjonal takstsystem UA-rapport 86/2016*
Kollektivtransport – utfordringer, muligheter og løsninger for byområder