



Arkivnr: 2018/10723-1

Saksbehandlar: Hanne Alver Krum

Saksframlegg

Saksgang

Utval	Saknr.	Møtedato
Utval for miljø og samferdsel		15.05.2018
Fylkesutvalet		31.05.2018
Fylkestinget		12.06.2018

Prinsipp for prising av kollektivtrafikken i Hordaland

Samandrag

Å syte for at det er enkelt å kjøpe billett og lett å forstå prisar og rabattstrukturar er ein viktig del av oppgåva med å gjere det enkelt å reise kollektivt.

Formålet med å legge fram sak med prinsipp for prising av kollektivtrafikken i Hordaland er å:

- stadfeste dei grunnleggande prinsippa som ligg til grunn for prising av kollektivtenester i Hordaland
- sikre enkle og føreseielege prisar ut mot kunden
- gjere den årlege prosessen for prisregulering enkel og føreseieleg for Hordaland fylkeskommune
- legge til rette for ei harmonisering av prisprinsipp og priskategoriar mot nasjonale normer
- legge eit prinsipielt grunnlag for prising framover, mellom anna knytt til innføring av nye tenester og nye salskanalar

Denne saka omhandlar prinsipp for buss, bybane og båt.

Økonomi: Prinsippa for prising skal sikre at ein held oppe billettinntektene til Skyss på dagens nivå.

Klima: Gode prinsipp for prising legg til rette for å gjere det enkelt å reise kollektivt og vil dermed gi positive klimaeffektar ved at fleire vel å nytte kollektivtransport.

Folkehelse: Enklare reiser gir fleire reisande med kollektive reisemiddel og færre bilistar. Gange til haldeplass osv. gjer at fleire kollektivreiser samla sett gir ein positiv gevinst for folkehelsa.

Regional planstrategi: Kopling til Kollektivstrategi for Hordaland.

Forslag til innstilling

Følgjande fire hovudprinsipp med underprinsipp vert lagt til grunn for prising av kollektivtrafikken i Hordaland:

1. **A: Generelt prisnivå og årlege prisjusteringar vert vidareført som i dag**
 - *A1: Lågare pris er ikkje det mest effektive verkemiddelet for å få fleire til å reise*
 - *A2: Årlege prisjusteringar gjer det mogleg å halde oppe det generelle prisnivået slik at ein sikrar inntektene til kollektivtrafikken*
 - *A3: Rabattar knytt til tal reiser er eit viktig verkemiddel for å få den einskilde til å reise meir*
2. **B: Prismodellen for buss og bybane i Hordaland skal gjere det enkelt for kunden**
 - *B1: Prismodellen for kollektivtrafikken i Hordaland skal gjere det enkelt for kunden å velje riktig billett*

- *B2: Kundekategoriar og rabattar skal vere i samsvar med etablert bransjepraksis og nasjonale normer*
 - *B3: Prisstrukturen i Hordaland er basert på store, geografiske soner*
 - *B4: Billetter skal kunne kjøpast til lik pris i alle salskanalar og gjelde heile døgnet*
3. **C: Prismodell for båt i Hordaland skal gjere det enkelt for kunden**
- *C1: Prismodellen for båt i Hordaland skal gjere det enkelt for kunden å velje riktig billett*
 - *C2: Kundekategoriar og rabattar skal vere i samsvar med etablert bransjepraksis og nasjonale normer*
 - *C3: Prisstrukturen for båt i Hordaland skal vere basert på ein avstandsbasert prismodell*
4. **D: Avvik frå hovudprinsipp kan nyttast når det vil gi stor effekt**
- *D1: Hovudregelen om lik pris i alle salskanalar kan i kortare eller lengre periodar fråvikast som eit verkemiddel til å påverke kundane til å nytte nye og meir effektive salskanalar*
 - *D2: Hovudregelen om at alle billetter har same pris og gyldigheit i heile driftsdøgnet kan fråvikast for å oppnå spesifikke mål eller til fordel for meir dynamiske løysingar*
 - *D3: Pris for nye mobilitets- og tilleggstenester må spegle verdien for kunden.*

Rune Haugsdal
fylkesrådmann

Håkon Rasmussen
Fylkesdirektør samferdsel

Saksframlegget er godkjent elektronisk og har derfor inga underskrift.

Fylkesrådmannen, 30.04.2018

Bakgrunn

Billettinntektene til Skyss utgjør om lag 40 prosent av Skyss sitt samla inntektsbudsjett. Inntektene frå billettsal er såleis heilt avgjerande for å sikre drift og vidareutvikling av kollektivtrafikken.

Utrekning av prisar for ulike billetter er basert på lov og forskrift, etablerte forretningsreglar, rabattstruktur og reglar for avrunding. Prisane for ulike kundegrupper og produkt heng saman med kvarandre, og det finst avhengigheiter mellom ulike billetter knytt til soner, rabattar mv. Om ein endrar prisen berre for éin billettype, endrar ein samstundes logikken. Dermed vert det vanskelegare å forklare reglane for kundane og meir krevjande å forvalte prisane på ein god måte.

Formålet med å legge fram sak med prinsipp for prising av kollektivtrafikken i Hordaland er å:

- stadfeste dei grunnleggande prinsippa som ligg til grunn for prising av kollektivtenester i Hordaland
- sikre enkle og føreseielege prisar ut mot kunden
- gjere den årlege prosessen for prisregulering enkel og føreseieleg for Hordaland fylkeskommune
- legge til rette for ei harmonisering av prisprinsipp og priskategoriar mot nasjonale normer
- legge eit prinsipielt grunnlag for prising framover, mellom anna knytt til innføring av nye tenester og nye salskanalar

Utgangspunktet for alle Skyss sine prisar er enkeltbillett vaksen og periodebillett 30 dagar vaksen 1-2 soner (1 sone etter 1. august 2018). Pris for barne- og honnørbillett er sett til 50 prosent av vaksen, og pris ungdomsbillett følgjer barnebilletten. For honnør, student, barn og vernepliktig er det sett nasjonale reglar for rabattar. Reglane vert oppfylt gjennom dagens billett- og rabattstruktur i Hordaland, og fleire av gruppene får òg rabattar utover nasjonale minstekrav.

Skyss har i dag billetter tilpassa ulike reisebehov i form av periodebilletter for 24 timer, 7 dagar, 30 dagar og 180 dagar. Dette svarar til billettstrukturen hos dei andre store kollektivselskapa i Noreg.

I regi av Jernbanedirektoratet er det sett i gong prosessar for nasjonal harmonisering av passasjerkategori. Også på andre område, som til dømes oppstart og levetid for periodebilletter, går utviklinga i retning av felles standardar. Å følgje desse standardane vil gjere det enklare å implementere samarbeid på tvers av geografiske grenser og å ta i bruk nye salskanalar, som til dømes sal av billetter gjennom Entur sin reiseplanlegger.

Hovudprinsippa for prising som ligg i denne saka tek omsyn til desse momenta.

Saka omhandlar prinsipp for buss, bybane og båt. Overordna prisprinsipp er felles for alle driftsarter med unntak av ferje, der det er riksregulativet/AutoPASS-regulativet som vert lagt til grunn for prising. Ferje er såleis ikkje ein del av denne saka.

For buss og bybane er tilrådinga å ha eins prismodell. Tilbodet mot kunden på buss og bybane er tett integrert mot kvarandre og kundane er vane med at same billett gjeld både på bussen og på Bybanen.

Prismodellen som er lagt til grunn for båt i dag er annleis enn for buss og bane, og kundane kjøper eigne billetter for båt, og/eller kombinasjonsbilletter dersom ein skal nytte fleire transportmiddel. Båt har ein annan kostnadsstruktur og der er omsyn knytt til sikkerheit som påverkar kapasiteten og gjer dimensjonering av tilbodet annleis enn for buss og bane. Tilrådinga er såleis å halde fram med ein eigen prismodell for båt.

Prisprinsipp A: Prisnivå

Generelt prisnivå og årlege prisjusteringar vert vidareført som i dag

A1: Lågare pris er ikkje det mest effektive verkemiddelet for å få fleire til å reise

Ulike undersøkingar syner at dei viktigaste drivarane for at folk skal velje å reise kollektiv er hyppigheit på avgangar, at ein kan stole på tilbodet og får god informasjon og at det er ikkje for langt å gå til næraste haldeplass. I dagens marknadssituasjon, er pris ein faktor som i liten grad påverkar val av reisemiddel direkte.

Studiar og undersøkingar syner at prisreduksjonar på korte strekningar i byområda flyttar fleire trafikantar over frå gange/sykkel til kollektive reiser enn frå personbil. Prisreduksjonar kan dermed auke belastninga på kollektivtrafikken utan at dei i særleg grad bidreg til å realisere nullvekstmålet.

For å få fleire til å nytte kollektive transporttilbod, tyder forskning og erfaringar på at ein har langt høgare effekt av eit betra tilbod enn av lågare pris. Å sette ned prisene fører også til lågare inntekter, noko som i neste omgang kan gjere det naudsynt å redusere tilbodet dersom inntektsbortfallet ikkje vert kompensert.

A2: Årlege prisjusteringar gjer det mogleg å halde oppe det generelle prisnivået slik at ein sikrar inntektene til kollektivtrafikken

Dei som har eit godt kollektivtilbod reiser oftare kollektivt enn andre, viser nasjonale reisevaneundersøkingar. Inntektene ein får gjennom at kundane betaler for å reise kollektivt er avgjerande for å kunne halde oppe og vidareutvikle kollektivtilbodet i Hordaland.

Ei årleg prisjustering vil over tid gjere at ein kan halde inntektene på same relative nivå samanlikna med utgiftene.

A3: Rabattar knytt til tal reiser er eit viktig verkemiddel for å få den einskilde til å reise meir

Sal av periodebillettar har hatt ein kraftig vekst i Hordaland dei seinare åra. Rabattar som er knytt til at ein reiser hyppig er svært vanleg og godt innarbeidd i kollektivmarknaden. Mykje tyder på at dei som har kjøpt ein periodebillett ønskjer å nytte denne så godt som mogleg, og at dei dermed reiser kollektivt oftare i den perioden billetten gjeld for. For dei som nyttar kollektivtransport til og frå skule eller arbeid, er det dessutan meir sannsynleg at dei skal reise kollektivt også til andre tider dersom dei har kjøpt ein periodebillett.

Prisprinsipp B: Prismodell for buss og bybane

Prismodellen for buss og bybane i Hordaland skal gjere det enkelt for kunden

B1: Prismodellen for buss og bybane i Hordaland skal gjere det enkelt for kunden å velje riktig billett

I høve kollektivstrategien for Hordaland skal det vere enkelt for kunden å kjøpe riktig billett og å betale for denne. Enkelheit for kunden må vere det grunnleggande prinsippet for ein prismodell.

Å velje riktig billett kan ha fleire dimensjonar. Det skal vere enkelt for kunden å forstå kva rabattar som finst, og kva av desse kunden har rett på. Det skal også vere enkelt å forstå kva billetttype som best er tilpassa den einskilde sine reisebehov og kva val ein sjølv kan gjere for at reisa skal bli så billig som mogleg.

Når kunden opplever at det er enkelt å kjøpe og betale for billetten vert det også fleire som reiser med gyldig billett.

B2: Kundekategoriar og rabattar skal vere i samsvar med etablert bransjepraksis og nasjonale normer

Vaksenbillettar kan seiast å vere «normalkategorien» i prisstrukturen i kollektivtrafikken. Når prisane skal reknast ut er det denne som vert lagt til grunn for å prissette andre kundekategoriar og rabattar.

For å sikre enkelheit både i forvaltninga og ut mot kunden er det viktig å syte for at relasjonen mellom dei ulike kundekategoriane og rabattane er logiske og enkle. Pris for barne- og honnørbillett bør alltid vere 50 prosent av vaksenprisen, avrunda oppover, medan pris ungdomsbillett følgjer barnebilletten.

For honnør, student, barn og vernepliktig er det sett nasjonale reglar for rabattar i form av minstekrav. På nokre område er det etablert bransjepraksis at ein gir rabattar utover minstekrava, til dømes får honnørreisande dei fleste stader også tilbod om rabatterte periodebillettar, sjølv om nasjonalt krav berre gjeld enkeltbillettar.

Skyss har i dag ein rabattstruktur tilpassa nasjonale minimumskrav og som svarar til etablert praksis i andre store byar i Noreg. Førebels er det ikkje sett nasjonale normer for definisjon av kundekategoriar, men pågåande prosesser talar for at slike normer vil komme. Ved å nytte kundekategoriar og rabattar i samsvar med bransjepraksis og slike normer forenkler ein administrasjonen av prismodellen samstundes som det vert enklare å kommunisere reglane ut mot kunden.

B3: Prisstrukturen i Hordaland er basert på store, geografiske soner

Frå og med 1. august 2018 er Hordaland delt inn i sju takstsoner. Denne løysinga tek omsyn til dei reisande sine behov samstundes som ein sikrar inntekter frå kollektivtrafikken. Store, geografiske takstsoner legg til rette for enkelheit i prisstrukturen noko som kjem både for dei reisande, sjåførane og administrasjonen til gode.

Gyldigheit for enkeltbillett vert 90 minutt, med eit tillegg på 30 minutt for kvar sone ein kryssar. Dersom billetten går ut før ein skal om bord på neste transportmiddel må ein kjøpe ny billett. Prisen aukar med 50 prosent ved første sonepassering, og deretter 100 prosent ved neste.

B4: Billettar skal kunne kjøpast til lik pris i alle salskanalar og gjelde heile døgnet

Som ein hovudregel skal kunden oppleve

- at prisen er den same uavhengig av kvar og korleis billetten vert kjøpt
- at billetten har same pris og gyldigheit i heile driftsdøgnet

Prisprinsipp C: Prismodell for båt**Prismodellen for båt i Hordaland skal gjere det enkelt for kunden****C1: Prismodellen for båt i Hordaland skal gjere det enkelt for kunden å velje riktig billett**

På same måte som for buss og bane, skal det også for båtreiser vere enkelt for kunden å kjøpe riktig billett og å betale for denne. Sjå prinsipp B1.

C2: Kundekategoriar og rabattar skal vere i samsvar med etablert bransjepraksis og nasjonale normer

Dei same grunnleggande prinsippa for kundekategoriar og rabattar skal gjelde for båt som for buss og bane. Sjå prinsipp B2.

C3: Prisstrukturen for båt i Hordaland skal vere basert på ein avstandsbasert prismodell

Reiser med båt i Hordaland skal som hovudprinsipp vere prisa slik at det kostar meir for lange enn for korte reiser.

På strekningar der båt konkurrerer med buss, har båten klare fordelar i form av betre komfort og kortare reisetid. Dette bør syne igjen i prisstrukturen. Fylkesrådmannen vil komme tilbake med ein full gjennomgang av prisane på båt i Hordaland for å få på plass ein einskapleg struktur i høve overordna prinsipp.

For å sikre heilskap i kollektivsystemet skal kundane også kunne kjøpe kombinasjonsbillettar som gir høve til overgang til buss og bybane. Slike kombinasjonsbillettar skal vere billigare enn om ein kjøper billettane kvar for seg.

Prisprinsipp D: Pris som dynamisk verkemiddel**Avvik frå hovudprinsipp kan nyttast når det vil gi stor effekt**

D1: Hovudregelen om lik pris i alle salskanalar kan i kortare eller lengre periodar fråvikast som eit verkemiddel til påverke kundane til å nytte nye og meir effektive salskanalar.

Døme på dette er ombordgebyr, som framleis vert nytta for å gi dei reisande eit insentiv til å kjøpe billett på førehand.

D2: Hovudregelen om alle billetter har same pris og gyldigheit i heile driftsdøgnet kan fråvikast for å oppnå spesifikke mål eller til fordel for meir dynamiske løysingar.

Familierabatten som berre gjeld i helg og på helgedagar er eit døme på fråvik frå denne hovudregelen, og eit verkemiddel for å oppmode til fleire kollektive reiser også i fritida.

Konto-/ID-baserte billettar kan bli gjeldande om ikkje lang tid. I kombinasjon med ny teknologi vert det slik mogleg å nytte andre rabattmekanismer enn tidlegare, fordi ein vil kunne spore kunden si reise og bruk av billetten. Eit døme på dette er rabattordningar som gir kunden beste pris ut frå tal gjennomførte reiser i døgnet, i veka og i månaden (såkalla capping).

Prisdifferensiering som verkemiddel for å fordele tal reiser på ein større del av driftsdøgnet er også ein aktuell problemstilling. Det kan vere effektivt å ta høgare prisar i rushtida for å gi kundar som har moglegheit eit insentiv til å reise utanom rush. Lågare pris for billetter som berre gjeld for reiser utanom rushtid kan også vere eit verkemiddel, slik får kundane ein fordel av å reise utanom rush.

D3: Pris for nye mobilitets- og tilleggstenester må spegle verdien for kunden.

Døme på slike tenester er sykkel- og innfartsparkering, og ei framtidig kopling mot bysyklar i Bergen. Slike tenester må vurderast særskilt ut frå kva meirverdi dei gir til kunden i form av enkle og meir effektive reiser, og ein må kunne «pakke» dei saman med ordinært kollektivtilbod og/eller andre tilbod.

Prisprinsipp for prising av mobilitetstenester vil ein måtte sjå nærare på etter kvart som tilboda vert utvikla.

Fylkesrådmannen si vurdering

I ei tid der mykje er i endring i kollektivtrafikken, til dømes knytt til teknologiutvikling, salskanalar og mobilitetstilbod, er det særskilt viktig at kollektivtrafikken i Hordaland har prisar og rabattar som gir enkeltheit for kunden samstundes som ein sikrar inntektene til fylkeskommunen. Skyss og Hordaland fylkeskommune vil vere del av ei utvikling som går i retning av meir forpliktande samarbeid og nasjonal samordning, på same tid må vi lokalt syte for å utnytte dei moglegheitene som ligg i pris og prisstruktur.

Fylkesrådmannen si vurdering er at dei prinsippa som her er lagt fram vil vere viktige i det vidare arbeidet med å gjere det enkelt å reise kollektivt og samstundes gjere det enklare for fylkeskommunen å syte for ei god prisutvikling og ein høveleg rabattstruktur framover.