



International Research Institute of Stavanger

www.iris.no

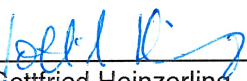
**Stian Brosvik Bayer, Christin Berg og  
Gottfried Heinzerling**

**Evaluering av utviklingen av rabatt-  
og takstsystemet for buss i  
Rogaland i perioden 2007 – 2011**

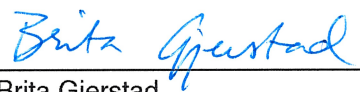
Rapport IRIS - 2011/192

Prosjektnummer: 7252291  
Prosjektets tittel: Kartlegging og vurdering av dagens takststruktur for buss i Rogaland  
Oppdragsgiver: Rogaland kollektivtrafikk FKF  
ISBN: 978-82-490-0747-9  
Gradering: Åpen

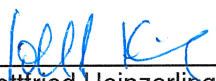
Stavanger, 28.12.2011

  
Gottfried Heinzerling  
Prosjektleder

28.12.2011  
Sign.dato

  
Brita Gjerstad  
Kvalitetssikrer

28/12/2011  
Sign.dato

  
Gottfried Heinzerling  
Avdelingsleder  
(Samfunns- og næringsutvikling)

28.12.2011  
Sign.dato

Ingen del av denne rapporten kan reproduseres i noen form uten skriftlig tillatelse fra Rogalandsforskning ©.

## Innhold

Sammendrag .....	7
1 INNLEDNING .....	13
2 UTVIKLING I DEMOGRAFI, KONJUNKTUR OG INDIVIDUELLE TRANSPORTRESSURSER .....	15
2.1 Demografisk utvikling.....	15
2.2 Konjunkturutvikling .....	17
2.3 Utvikling i bilhold og reisevaner.....	18
2.4 Endringer i rutetilbudet .....	21
2.5 Kundefornøydheth.....	24
2.6 Utvikling i reisevaner og det regionale transportmarkedet .....	28
3 ENDRINGER I RABATT- OG TAKSTSYSTEM FOR BUSS I ROGALAND I PERIODEN 2007 – 2011 .....	31
4 UTVIKLINGEN AV BILLETTPORTEFØLJEN.....	35
4.1 Utvikling i antall reiser i Stavangerregionen og Nord-Rogaland i perioden 2003-2011 .....	35
4.2 Utvikling i antall reiser i Haugesundsregionen/Haugalandet i perioden 2003-2011 .....	40
4.3 Utvikling i antall reiser i Dalane i perioden 2008-2011 .....	44
4.4 Antall reiser per produktsalg i perioden 2008-2010.....	47
4.5 Utvikling i passasjerinntekter på Nord Jæren, i Dalane og på Haugalandet i perioden 2003-2011 .....	49
5 ANBEFALINGER FOR VIDEREUTVIKLING AV BILLETTPORTEFØLJEN .....	54
6 DAGENS SONESYSTEM OG OPTIMAL PRISSETTING AV BILLETTPRODUKTENE .....	57
6.1 Eventuelle endringer i dagens sonesystem.....	57
6.2 Optimal prissetting av billettproduktene .....	58
7 KONTANTFRIE REISER OG UTVIKLING AV NYE SALGSKANALER.....	61
8 REFERANSER.....	65
VEDLEGG 1 STATUS BILLETTPRODUKTER OG TAKST, BUSSTRANSPORT.....	66

## Figurer

<i>Figur 1. Befolkningsutvikling i Stavangerregionen, Nord-Rogaland, Dalane og i Rogaland fylke.</i> .....	15
<i>Figur 2. Bruttoinntekt (kapital- og finansinntekt) per innbygger over 17 år, 2002-2009. (Kilde: SSB tabell 03068)</i> .....	17
<i>Figur 3. Antall personbiler per 1000 innbyggere. (Kilde SSB tabellene 01951 og 07832, samt Eurostat)</i> .....	19
<i>Figur 4. Antall personbiler per 1000 innbyggere 18 år og eldre. (Kilde SSB tabellene 01951 og 07832)</i> .....	19
<i>Figur 5. Utviklingen i antall vognkilometer i Rogaland fordelt etter område, antall 1000 vognkilometer. (Kilde: Kolumbus)</i> .....	22
<i>Figur 6. Endring i vognkilometer i Nord Rogaland og Sør Rogaland fordelt på år. Endring i prosent. (Kilde: Kolumbus)</i> .....	22
<i>Figur 7. Utvikling i vognkilometer i Oslo, Stavanger, Bergen og Trondheim. Antall 1000 vognkilometer. (Kilde SSB Tabell 06672)</i> .....	23
<i>Figur 8. Passasjerutvikling, buss i Oslo, Stavanger, Bergen og Trondheim. Antall 1000 passasjerer. (Kilde SSB Tabell 06672)</i> .....	23
<i>Figur 9. Reisehyppighet med kollektivtrafikken i Rogaland, Nord-Rogaland og Sør-Rogaland</i> .....	24
<i>Figur 10. Kjennskap til billettproduktene i Rogaland, Nord-Rogaland og Sør-Rogaland.</i> .....	25
<i>Figur 11. Tilgang til billettproduktene i Rogaland, Nord-Rogaland og Sør-Rogaland.</i> 26	
<i>Figur 12. Kjennskap til Reisekontoen i Rogaland, Nord-Rogaland og Sør-Rogaland. (kilde: RVU Jæren 2005)</i> .....	27
<i>Figur 13. Fornøydhet med buss- og båttilbud i Rogaland, Nord-Rogaland og Sør-Rogaland</i> .....	28
<i>Figur 14. Reiseavstand i tid fordelt på transportmiddel i Stavangerregionen i 2005. Prosent</i> .....	29
<i>Figur 15: Utvikling på Nord Jæren (antall reiser) i de ulike produktgruppens andeler 2003-2011</i> .....	37
<i>Figur 16: Utvikling i andel reiser for type enkeltbilletter i perioden 2004 - 2011 på Nord Jæren per takstgruppe (Basert på "normaliserte" tall for 2005 og 2006, tall for 2011 er tom. juni).</i> .....	38
<i>Figur 17: Utvikling i andel reiser for type autotrekk buss kundekonto i perioden 2008 - 2011 på Nord Jæren per takstgruppe. (Tall for 2011 er tom. juni)</i> .....	39

<i>Figur 18: Utvikling på Haugalandet (antall reiser) i de ulike produktgruppene andeler 2003-2011.</i>	41
<i>Figur 19: Utvikling i andel reiser for type enkeltbilletter i perioden 2008 - 2011 på Haugalandet per takstgruppe. (Tall for 2011 er tom. juni).</i>	42
<i>Figur 20: Utvikling i andel reiser for type autotrekk buss kundekonto i perioden 2008 - 2011 på Haugalandet per takstgruppe. (Tall for 2011 er tom. juni).</i>	43
<i>Figur 21: Utvikling i Dalane (antall reiser) i de ulike produktgruppene andeler 2008-2011.</i>	45
<i>Figur 22: Utvikling i andel reiser for type enkeltbilletter i perioden 2008 - 2011 i Dalane per takstgruppe (Tall for 2011 er tom. juni).</i>	46
<i>Figur 23: Utvikling i andel reiser for type autotrekk buss kundekonto i perioden 2008 - 2011 i Dalane per takstgruppe. (Tall for 2011 er tom. juni).</i>	47
<i>Figur 24: Løpende brutto passasjerinntekter (inkludert eventuell merverdiavgift) fra Kolumbus sine salgskanaler på Nord Jæren i perioden 2003-2011.</i>	49
<i>Figur 25: Løpende brutto passasjerinntekter (inkludert eventuell merverdiavgift) fra Kolumbus sine salgskanaler på Haugalandet i perioden 2003-2011. (For 2011 tom. oktober).</i>	51
<b>Figur 26. Andel registrerte salg for hver produktgruppe i perioden 2008-2011 på Nord Jæren og i Dalane. (For 2011 tom. juni).</b>	62
<b>Figur 27. Andel registrerte turer for hver produktgruppe i perioden 2008-2011 på Haugalandet. (For 2011 tom. juni).</b>	62

## Tabeller

<i>Tabell 1. Prosentvis endring i befolkningen i Stavangerregionen, Nord-Rogaland, Dalane og i Rogaland fylke. Endring i antall personer i parentes.</i>	16
<i>Tabell 2. Befolkningsutvikling i Rogaland gruppert etter voksne (18 år og eldre), potensielt brukere av ungdomspass (15 til og med 20 år) og aldersgruppe aktuell for studentpass (21 til og med 31 år).</i>	16
<i>Tabell 3. Vekst i bruttoinntekt (kapital- og finansinntekt) per innbygger over 17 år 2006-2009.</i>	18
<i>Tabell 4. Utviklingen i registrerte personbiler i Stavangerregionen, Nord-Rogaland, Dalane og Rogaland fylke, per 31/12.</i>	18
<i>Tabell 5. Befolkningens tilgang til bil<sup>5</sup> (Kilde: Vågane m.fl. 2011 og Berg og Thesen 2006).</i>	20
<i>Tabell 6. Antall reiser på Nord Jæren, 2008-2011 registrert på Kolumbus sine ruter.</i>	36

<i>Tabell 7: Utvikling i antall reiser for type enkeltbilletter i perioden 2004 - 2011 på Nord Jæren per takstgruppe. (Basert på "normaliserte" tall for 2005 og 2006. Tall for 2011 er tom. juni).</i> .....	37
<i>Tabell 8: Utvikling i antall reiser for type autotrekk buss kundekonto i perioden 2008 - 2011 på Nord Jæren per takstgruppe. (Tall for 2011 er tom. juni).</i> .....	38
<i>Tabell 9: Antall reiser på Haugalandet, 2008-2011</i> .....	40
<i>Tabell 10: Utvikling i antall reiser for type enkeltbilletter i perioden 2008 - 2011 på Haugalandet per takstgruppe. (Tall for 2011 er tom. juni).</i> .....	41
<i>Tabell 11: Utvikling i antall reiser for type autotrekk buss kundekonto i perioden 2008 - 2011 på Haugalandet per takstgruppe. (Tall for 2011 er tom. juni).</i> .....	42
<i>Tabell 12: Antall reiser med bussene til Kolumbus i Dalane, 2008-2011.</i> .....	44
<i>Tabell 13: Utvikling i antall reiser for type enkeltbilletter i perioden 2008 - 2011 i Dalane per takstgruppe. (Tall for 2011 er tom. juni).</i> .....	45
<i>Tabell 14: Utvikling i antall reiser for type autotrekk buss kundekonto i perioden 2008 - 2011 i Dalane per takstgruppe. (Tall for 2011 er tom. juni).</i> .....	46
<i>Tabell 15: Antall registrerte reiser per salg i perioden 2008 - 2010 på Nord Jæren, Haugalandet og Dalane for hvert produkt. Salg foretatt av NSB er fordelt på området Nord Jæren og Dalane med en fordelingsnøkkel på 80-20.</i> .....	48
<i>Tabell 16: Brutto passasjerinntekter (inkludert eventuell merverdiavgift) på Nord Jæren, 2008-2011 fra Kolumbus og NSB.</i> .....	50
<i>Tabell 17: Andel inntjent beløp per produkt solgt gjennom Kolumbus sine salgskanaler på Nord Jæren og i Dalane. Resterende andel er solgt gjennom NSB sine salgskanaler.</i> .....	51
<i>Tabell 18: Brutto passasjerinntekter (inkludert eventuell merverdiavgift) på Haugalandet, 2008-2011 fra Kolumbus.</i> .....	52
<i>Tabell 19: Brutto passasjerinntekter (inkludert eventuell merverdiavgift) i Dalane, 2008-2011 fra Kolumbus.</i> .....	53

## Sammendrag

På oppdrag for Rogaland Kollektivtrafikk FKF (Kolumbus) har International Research Institute of Stavanger (IRIS) gjennomført en kartlegging og vurdering av dagens takststruktur. Prosjektet er avgrenset til å gjelde Rogaland fylkes busstilbud. Fokuset er derfor rettet inn mot fylkes tre byområder henholdsvis Haugesund, Stavanger/Sandnes og Egersund og områdene rundt, henholdsvis Nord-Rogaland, Stavangerregionen og Dalane.

Følgende problemstillinger har vært førende for arbeidet:

- Dekker dagens billettprodukter kundenes behov?
- Hvordan fungerer dagens sonesystem i forhold til billettprodukter og inntekter?
- Er billettproduktene prissatt rett i forhold til kundebehov og inntekter?
- Hvilke salgskanaler bør Kolumbus ta i bruk for å ivareta kundenes behov ved utvidet bruk av kontantfrie reiser?

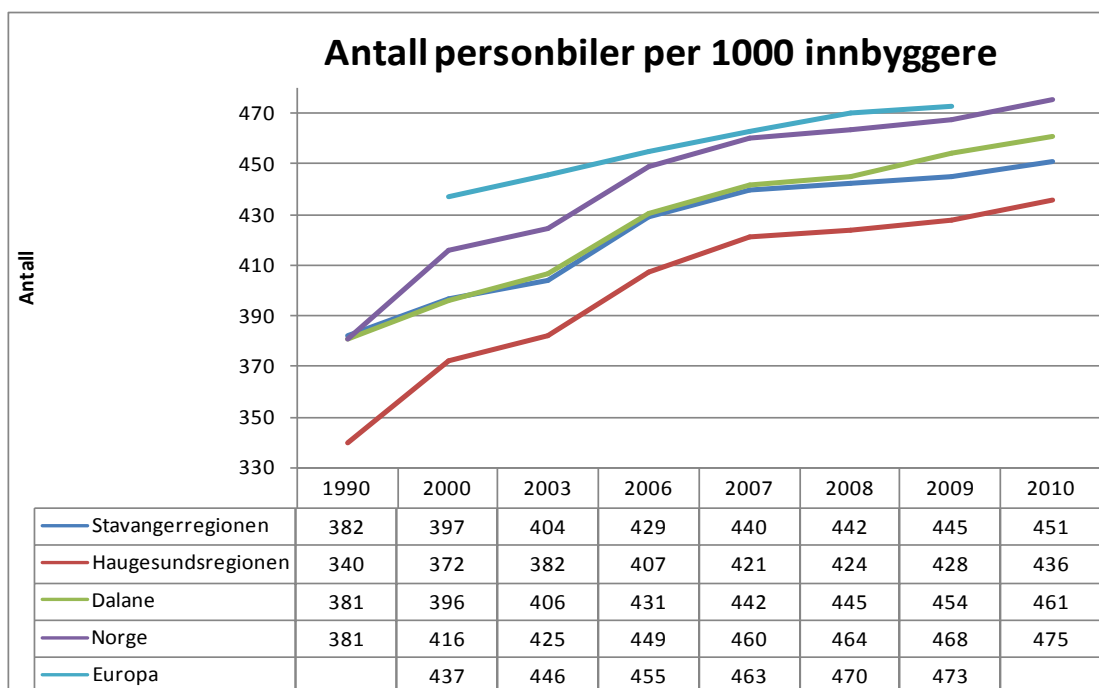
### ***Rammebetingelser for kollektivtransporten i Rogaland***

Utviklingen i befolkning og næringsliv er sentralt for etterspørselen etter transportressurser og dermed relevante variabler for å studere utviklingen av marked og konkurransesituasjonen for kollektivtransporten. Individuelle transportressurser virker også inn på valg av reisemiddel. Kartleggingen viser at det har vært en tiltakende befolkningsvekst i Rogaland. Fra 2006-2011 har innbyggertallet i fylket økt med hele 9,7 prosent (38.493 innbygger). Selv om veksten har vært størst i Stavangerregionen (11,6 prosent og 30.150 innbyggere) har Nord-Rogaland og Dalane også hatt vekst.

Bruttoinntekten per innbygger i Rogaland ligger over landsgjennomsnittet. Dersom vi skiller på delområder viser det seg at det er inntektsnivået i Stavangerregionen som trekker gjennomsnittet opp. Både i Dalane og Nord-Rogaland ligger inntektsnivået under landsgjennomsnittet. Utviklingen følger imidlertid samme trend, med en sterk vekst fra 2006 til 2008 og en utflating i 2009.

Den nasjonale reisevaneundersøkelsen 2009 viser at andelen personer som ikke har tilgang til bil og ikke har førerkort går ned. Imidlertid viser undersøkelsen også at det er en økning i andel personer som har førerkort men ikke tilgang til bil. Dette gjør seg spesielt gjeldene i mest urbane områdene (Vågane m.fl. 2011).

Utviklingen i bilholdet viser en stadig vekst. Målt i bilhold per 1000 innbygger ligger bilholdet i alle tre delområdene under både landsgjennomsnittet og Europas 27 medlemsland.



En sammenligning av bilhold fordelt på den voksne del av befolkningen gir imidlertid et annet bilde. Utviklingen i bilhold viser at både Stavangerregionen og Nord-Rogaland har et høyere bilhold fordelt på den voksne del av befolkningen enn landet for øvrig. Bilholdet i Dalane følger i stor grad landsgjennomsnittet.

Disse trekkene skyldes forskjeller i befolknings sammensetning og at Rogaland har en høyere andel unge i befolkningen.

### ***Utviklingen av rabatt- og takstsystemet for buss i perioden 2007 til 2011***

Siden 2007 har det knapt vært endringer i takst- og rabattsystemet for buss i Rogaland, med hensyn til (a) nye eller endrete billettprodukter og (b) endret soneinndeling. Slik sett kan perioden fra 2007 og til i dag betegnes som en *konsolideringsperiode* etter at en rekke dyptgående endringer i rabatt- og takstsystemet ble foretatt, kombinert med at elektronisk billettering ble introdusert i perioden 2003 til 2006.

Fra og med 2007 har det vært gjennomført takstøkninger for buss.

- *Enkeltbillettprisen (voksen)* for sone 1 har økt fra 22 til 26 kr. (dvs. med 15 prosent), i sone 2 fra 27 til 31 kr. (dvs. med 15 prosent), i sone 3 fra 37 til 41 kr. (dvs. med 11 prosent) og i sone 4 fra 47 til 51 kr. (dvs. en økning på 9 prosent). Prisen for *Dagpass* for reiser lengre enn fire soner har økt fra 57 til 71 kr. (dvs. en økning på 25 prosent).
- *Prisen for Periodepass (voksen)* sone 1 har økt fra 530 til 630 kr. (dvs. med 19 prosent), i sone 2 fra 600 til 700 kr. (dvs. med 17 prosent). Prisen på *Flexipass (voksen)* har økt fra 550 til 600 kr (dvs. med 9 prosent).



- Prisen for *Ungdomspass* (tidligere Ungdomskort) har økt fra 250 til 300 kr. (dvs. med 20 prosent).

Som et vesentlig element i den langsiktige strategien for utviklingen av takstsystemet har faste brukere (Flexi- og Ungdomspass) og brukere over lengre distanser vært forsøkt skjermet ved takstøkningene i perioden. Dagpass og Ungdomspass har hatt relativ store prosentvis prisøkning. Felles for begge produktene var et utgangspunkt i 2007 med et meget lavt prisnivå.

Samtidig har det i perioden fra 2007 til 2011 oppstått en prisdifferensiering mellom *Flexipass* (buss, og bybåtene i Stavangerregionen) og *Periodepass* (buss og tog), der Periodepass fikk en større prisøkning enn Flexipass. Prisdifferensieringen kan tolkes som et premiumstillegg for å kunne bruke tog og buss om hverandre. Det har imidlertid i hver av de tidligere takstutredningene vært vektlagt som en klar strategisk målsetting, å integrere de ulike kollektive transportmidlene i en markedsregion takstmessig. For lokaltog mellom Stavanger og Egersund er dette så langt kun delvis oppnådd på de ulike pass- og billetttilbud. I Stavangerregionen opereres det både med Periodepass og Flexipass. Dette er to relativ like typer produkt, men til ulik pris og med noen ulike produktattributter. Denne todelingen gjør en enkel kommunikasjon av takst- og rabattsystemet vanskelig.

Konsumprisindeksen i Norge har i perioden fra 1. januar 2006 til 1. juli 2011 steget med 14,6 prosent og i perioden fra 1. januar 2007 til 1. juli 2011 med 13,2 prosent<sup>1</sup>. Prisutviklingen for reiser med buss, bortsett fra prisen for Flexipass og enkeltbillett sone 3 og 4, ligger noe og til dels klart over utviklingen i konsumprisindeksen i tilsvarende periode. Denne utviklingen bryter med anbefalingen gitt i utredningen fra 2007 om ”at prinsippet om å bruke utviklingen i konsumprisindeksen som øvre grense ved behov for takstøkninger fortsatt bør gjelde”<sup>2</sup>, med unntak for det lavt prisede ungdomspasset.

Utviklingen av rabatt- og takstsystemet i perioden fra 2007 til 2011 har vært møtt med en utvikling av buss-, båt- og togproduksjon i samme perioden der

- Busstilbudet i Stavangerregionen, i Nord-Rogaland og i Dalane har vært stabilt eller svakt økende målt i antall vognkilometer på årsbasis.
- Bybåtene i Stavangerregionen har hatt et stabilt driftsopplegg målt i antall driftstimer på årsbasis.
- Lokaltogtilbudet mellom Stavanger og Sandnes fra høsten 2010 ble oppgradert til kvartersfrekvens.

---

1 kilde: [www.ssb.no/kpi/tab-01.html](http://www.ssb.no/kpi/tab-01.html), egne beregninger.

2 Blomgren, A. m.fl., s.5, Stavanger 2007.

### **Anbefalinger for videreutviklingen av billettporteføljen**

Basert på utviklingstrekkene en ser i bruksfrekvens og salg av billettyper, foreslås en videreutvikling av billettporteføljen i tråd med følgende:

1. *Lokaltogtilbudet i Stavangerregionen søkes fullstendig integrert i rabatt- og takstsystemet for buss i Rogaland for alle typer billett.* Tiltaket begrunnes både med behovet for en integrering av alle typer kollektivtilbud i Stavangerregionen og med forenklingen av markedskommunikasjonen et slikt grep vil gi. Forbildet for tiltaket er det felles takstopplegget som er realisert under Ruters paraply i Oslo og Akershus.

Som et første skritt kan *Flexipass og Periodepass harmoniseres* med sikte til å bli et produkt med hensyn til integrering av tog og buss, pris og passattributter. Det bør vurderes ulike satser for en integrert Periode-/Flexipass for Stavangerregionen og Dalane på den ene siden og Nord-Rogaland på den andre siden. Det vil i tilfelle avspeile ulike tilbudskvaliteter i Sør- og Nord-Rogaland. Dette vil igjen kunne gi en større treffsikkerhet i begge delmarkedene med hensyn til kundepotensial og betalingsvillighet.

2. *Studentpass* vurderes omgjort til et sonefritt produkt for å lette markedskommunikasjonen. I tilfelle bør tiltaket gjennomføres kostnadsnøytral, dvs. at prisen kalkuleres med utgangspunkt i dagens etterspørsel og forventet reaksjon i markedet (priselasiteter). Aldersgrenen på 31 år bør opprettholdes i det tilbudet bør henvende seg til førstegangsstudenter. En differensiering av prisen for Studentpass mellom Sør- og Nord-Rogaland bør vurderes. Det vil støtte opp under en bedre utvikling for Studentpass i Nord-Rogaland.
3. *Nærsonebilletten* bør opprettholdes, særlig på grunn av sin betydning i Dalane og Nord-Rogaland. Antall nærsoner og omfanget i nærsonene bør gjennomgås og reduseres hhv. endres. Nærsonebilletten bør kommuniseres mer offensivt i markedet.
4. *Nye taksttilbud for eldre* utover dagens tilbud for honnørreisende bør vurderes introdusert. Tilbudet bør være kommersielt begrunnet og sikte mot en bedre utnyttelse av kollektivtilbudets kapasitet utenom rushperiodene. Off-peak tilbud som ”Langtidspass for eldre” bør vurderes i lys av positive utenlandske erfaringer.
5. *Billettporteføljen foreslås forenklet* ved a) å redusere antall korttidspass til en (7 dager) og b) sløyfe betalingen for å kunne ta med sykkel. Sist nevnte kan i tillegg kommuniseres som miljømessig integreringstiltak.
6. Attraktiviteten til *Dagpass* bør økes ved at Dagpass endres til å bli et 24 timers kort, dvs. at bruksperioden for passet gjøres mer fleksibelt.

Videreutvikling av billettporteføljen skal minimum skje inntektsnøytralt, og helst gi et positivt bidrag til utviklingen av inntekter for Kolumbus på kort og lengre sikt.

### ***Eventuelle endringer i dagens sonesystem og optimal prissetting av billettproduktene***

Salgs- og passasjerstatistikken for perioden 2008 til 2011 viser en positiv utvikling i hver av de tre delmarkedene. *Statistikken gir ikke noen dirkede indikasjon på at det bør foretas en gjennomgripende forbedring i sonestrukturen.* Kolumbus sin oversikt over kundekommentar gir heller ikke grunnlag for å trekke en slik konklusjon. Sonesystemet synes å ha fungert godt fra et mer pragmatisk ståsted. Kontinuiteten i systemet de siste fem år vurderes som et positiv bidrag i seg selv.

I årene fremover vil en *strategi for prissettingen av billettproduktene* måtte balansere ulike og til dels konkurrerende krav:

- *Passasjervekst:* Prisingen av billettproduktene vil også i fremtiden måtte bidra til å generere en passasjervekst i tråd med ambisjonene nedfelt i fylkeskommunens dokumenter.
- *Bedre økonomi – økt dekningsbidrag:* Prisingen av billettproduktene vil i fremtiden i større grad måtte bidra til å øke Kolumbus' inntekter.
- *Rett prising i Haugesunds- og Stavangerregionen:* Prisingen av billettproduktene må til en viss grad ta hensyn til ulike rammebetingelser i begge regionene. Rett prising med utgangspunkt i Stavangerregionen kan lett bli feil i Nord-Rogaland der kollektivtransport er i en mer utsatt posisjon.

### ***Prinsipper for kontantfrie reiser og utvikling av nye salgskanaler***

For å redusere kontantbeholdningen som følge av enkeltbilletter og kortidspass er det per dags dato to muligheter:

- Få flere over fra enkeltbillett til reisekonto, ved:
  - Bedre markedsføring av reisekonto
  - Gratis kort (evt. at det er ladet med 50 kr ved opprettelse)
  - Kortet må være klar til bruk fra første stund
  - Mulighet til å betale for flere billetter over samme kort
- Gjøre salg av enkeltbilletter kontantløst

Det må med andre ord opprettholdes en mulighet for lett vint kjøp av enkeltbilletter hvis kollektivtrafikkens tilgjengelighet ikke skal forverres betydelig. Utvikling av nye salgskanaler er kanskje den største utfordringen for Kolumbus i framtiden. Ny informasjonsteknologi som er gjort bredt tilgjengelig i befolkningen gir ikke bare nye muligheter for Kolumbus, men resulterer samtidig i nye krav til Kolumbus fra kundenes side med hensyn til tilgjengelighet ved kjøp av tjenester. Det finnes en rekke betalingsløsninger for kjøp av enkeltbillett i dag, som ikke krever kontantbetaling på buss:

- Betaling med kortløsninger, (a) kort utstedt av kollektivselskapet og (b) bankkort, to muligheter, med og uten pin-kode.

- Betaling med mobil, ulike løsninger, (a) Nettbasert, (b) SMS-basert og (c) Near Field Communication (NFC)
- Kjøp av billett over internett (som Kystbussen og flyselskaper)
- Betaling med forhåndskjøpt billett, inkludert salg av klippekort og døgnbillett, (a) automat ved trafikkerte holdeplasser, (b) kiosker og butikker og (c) kundesenter.

Å opprette flere salgssteder, for eksempel mulighet for kjøp av billett i kiosk anbefales ikke, fordi dette medfører en uforholdsmessig stor investering som ikke er en fullgod substitutt, da det er vanskelig å oppnå en akseptabel dekning i viktige deler av regionen. Derimot vil innføring av en løsning som muliggjør kjøp av billett via mobiltelefon, tilsvarende Mobillett i Trondheim og Mobil-billet i Ålborg, være en rimelig måte å redusere kontantbeholdningen på bussene. Mobilbilletter vil imidlertid ikke være et fullgodt alternativ til kontant betaling, spesielt for barn og eldre.

Å introdusere betalingsautomater for bankkort i hver buss vil være en forholdsvis dyr investering, men samtidig eliminere behovet for kontant betaling. Dette tiltaket bør av den grunn kun gjennomføres som siste utvei, dersom det fortsatt viser seg vanskelig å redusere bruk av kontantbetaling, etter at tiltak for å få flere til å benytte reisekonto og innføring av mobilbillett er gjennomført.

# 1 Innledning

Rogaland Kollektivtrafikk FKF (Kolumbus) har gitt IRIS oppdraget om å utarbeide en kartlegging og vurdering av dagens takststruktur for buss i Rogaland.

Evalueringen omfatter rabatt- og takstsystemet gjeldende for busstransporten i Rogaland fylke som Kolumbus er ansvarlig for. Geografisk sett dekker evalueringen utviklingen i Stavangerregionen<sup>3</sup>, Nord-Rogaland<sup>4</sup> og Dalane<sup>5</sup>. Disse tre regionene står for brorparten av etterspørselen etter busstransport i Rogaland fylke. I 2010 hadde Stavangerregionen ca. 86 prosent, Nord-Rogaland rundt 12 prosent og Dalane ca. 1 prosent av alle bussreiser i Rogaland<sup>6</sup>. Ryfylke som delområde har et mer begrenset og fergerettet busstilbud og er ikke tatt med i utredningen.

Evalueringen dekker tidsperioden fra 2007 til 2011 og bygger videre på den forrige evalueringen av rabatt- og takstsystemet i Rogaland (Blomgren, A. m.fl., *Evaluering av utviklingen av rabatt- og takstsystemet for buss i Rogaland i perioden 2003 – 2006*, IRIS-rapport 2007/059, Stavanger 2007<sup>7</sup>).

Målet for utredningsoppdraget er av Kolumbus beskrevet på følgende måte:

*Ved å forenkle takststrukturen for buss i Rogaland ønsker vi å skape mer fornøyde kunder og få flere reisende. Kartleggingen og evalueringen av dagens takststruktur i Rogaland skal lede til:*

- *Forslag om endringer i dagens billettportefølje for optimal tilpasning i markedet*
- *Beskrivelse av konsekvenser med hensyn til opplevelsen for kunden og økonomi ved foreslåtte endringer*
- *Forslag til utvikling av nye salgskanaler med tanke på å flytte kontantstrømmen ut av bussen*

Kolumbus har eksplisitt formulert at kartlegging og vurdering av dagens takstregulativ skal gi bedre grunnlag for å vurdere billettportefølje i forhold til kundenes behov, dagens

---

3 *Stavangerregionen* er i utredningen definert til å omfatte Stavanger, Sandnes, Sola, Randaberg, Klepp, Time, Hå, Gjesdal og Rennesøy kommune.

4 *Nord-Rogaland* er i utredningen definert til å omfatte Haugesund, Karmøy, Tysvær, Bokn, Vindafjord og Sauda og Utsira kommune.

5 *Dalane* er i utredningen definert til å omfatte Eigersund, Bjerkreim, Lund og Sokndal kommune.

6 Kilde:..

7 Utredningen i 2006 ble gjennomført med utgangspunkt i tidligere relevante utredninger som RF-rapport 1998/131 – Videreutvikling av rabatt- og takstsystemet i Rogaland, RF-arbeidsnotat 2002/273 Videreutvikling av rabatt- og takstsystemet i Rogaland – oppfølgende tiltak og utredninger i forbindelse med prosjektet *Reis i Vest*.

sonesystem, prissetting av produktene og framtidige løsninger i kontantfrie reiser. Vi har valgt å formulere dette som spørsmål og problemstillinger for prosjektet på følgende måte:

- Dekker dagens billettprodukter kundenes behov?
- Hvordan fungerer dagens sonesystem i forhold til billettprodukter og inntekter?
- Er billettproduktene prissatt rett i forhold til kundebehov og inntekter?
- Hvilke salgskanaler bør Kolumbus ta i bruk for å ivareta kundenes behov ved utvidet bruk av kontantfrie reiser?

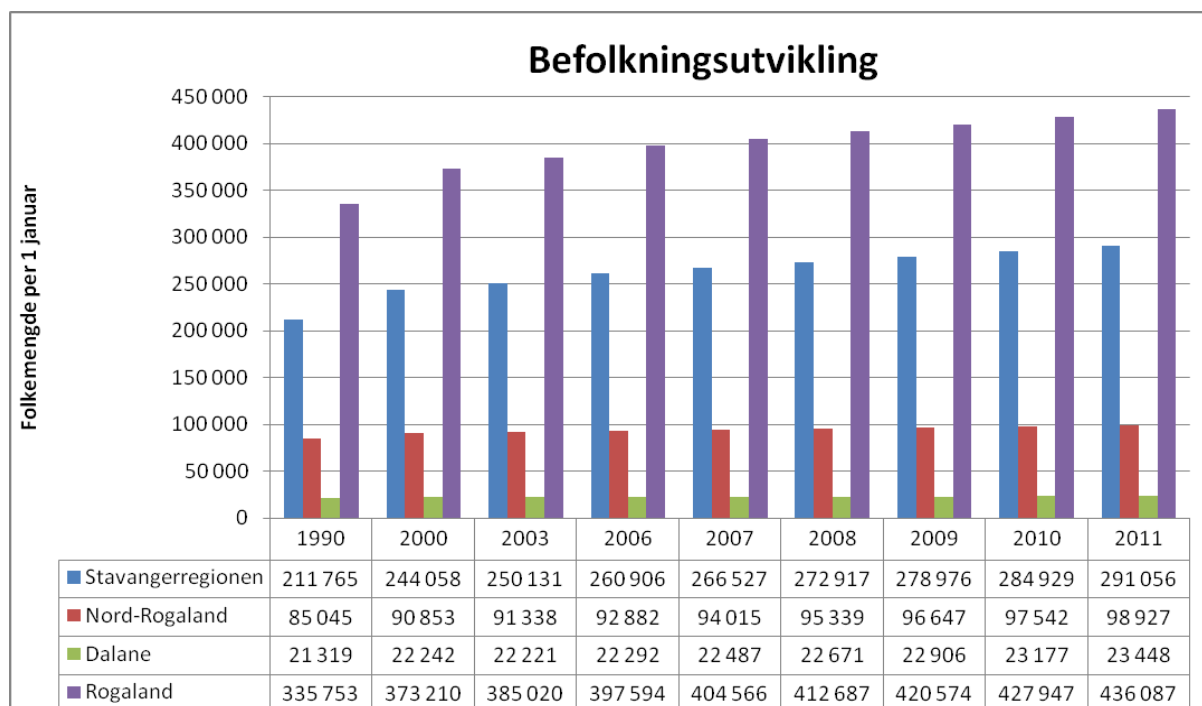
For å kunne belyse disse problemstillingene og hensikten med prosjektet, er rapporten bygget opp på følgende måte: I kapittel 2 presenteres noen viktige utviklingstrekk, knyttet til omkringliggende faktorer, som virker inn på kollektivtransportens rammebetingelser. Det legges vekt på utvikling og endringer i perioden 2007 til 2011. Kapittel tre tar for seg utviklingen av rabatt- og takstsystemet for buss i samme periode (fra 2007 til 2011). I kapittel fire beskrives utviklingen av billettporteføljen med tilhørende inntekter. Anbefalinger for videreutviklingen av billettporteføljen gis i kapittel 5. Eventuelle endringer i dagens sonesystem og optimal prissetting av billettproduktene drøftes i kapittel 6. I kapittel 7 presenteres prinsipper for kontantfrie reiser og utvikling av ny salgskanaler. Status for billettprodukter og takst (buss) i Rogaland per januar 2011 og en sammenligning av takster mellom Kolumbus (Rogaland), Ruter (Stor Oslo), Skyss (Hordaland), AtB (Stor Trondheim) og Agder kollektivtrafikk presenteres som vedlegg (vedlegg 1).

## 2 Utvikling i demografi, konjunktur og individuelle transportressurser

Utviklingen i befolkning og næringsliv er sentralt for etterspørselen etter transportressurser og dermed relevante variabler for å studere utviklingen av marked og konkurransesituasjonen for kollektivtransporten. Individuelle transportressurser virker også inn på valg av reisemiddel. I det følgende avsnittet presenteres utviklingen de siste årene for et utvalg av nøkkelvariabler. Statistikken er hentet i hovedsak fra Statistisk sentralbyrå i tillegg til undersøkelser av reisevaner.

### 2.1 Demografisk utvikling

Rogaland er et fylke med sterk vekst i befolkningen. Fra referansetidspunktet 2006, da forrige takstutredning ble gjennomført og til i dag, har fylkets befolkning økt med 38 493 innbyggere (9,7 prosent). Figuren under viser befolkningsutviklingen i fylket og innenfor delområdene.



Figur 1. Befolkningsutvikling i Stavangerregionen, Nord-Rogaland, Dalane og i Rogaland fylke.

I presentasjonen skilles det mellom Stavangerregionen (Nord-Jæren og Jæren)<sup>1</sup>, Nord-Rogaland (Nord-Rogaland)<sup>2</sup> og Dalane<sup>3</sup>.

66 prosent av Rogalands befolkning bor i Stavangerregionen. Denne regionen er tettest befolket og har også hatt høyest vekst i befolkningen. Ved inngangen til 2011 var befolkningen i overkant av 290 000.

Nord-Rogaland hadde ved inngangen til 2011 en befolkning på nærmere 98 000 innbyggere. Dette utgjør 23 prosent av Rogalands befolkning. Til sammenligning er befolkningen i Dalane i underkant av 24 000, det vil si 6 prosent av fylkets befolkning.

Tabell 1 viser hvordan veksten fordeler seg på de ulike delområdene. Den viser at Stavangerregionen, i tillegg til størst befolkning, har den høyeste vekstraten i befolkningen. Veksten har imidlertid tiltatt i alle delområdene etter 2006. Målt i absolutte tall har befolkningen økt med overkant av 30 000 i Stavangerregionen, og 6000 i Nord-Rogaland. Befolkningen i Dalane har økt med i overkant av 1150.

Tabell 1. Prosentvis endring i befolkningen i Stavangerregionen, Nord-Rogaland, Dalane og i Rogaland fylke. Endring i antall personer i parentes

	2003-2006	2006-2009	2006-2011
<b>Stavangerregionen</b>	4,3 (10 775)	6,9 (18 070)	11,6 (30 150)
<b>Nord-Rogaland</b>	1,7 (1 544)	4,1 (3 765)	6,5 (6 045)
<b>Dalane</b>	0,3 (71)	2,8 (614)	5,2 (1 156)
<b>Rogaland</b>	3,3 (12 574)	5,8 (22 980)	9,7 (38 493)

I 1990 var 73 prosent av Rogalands befolkningen 18 år eller eldre (jfr. tabell 2). I de påfølgende årene har det vært en gradvis befolkningsvest fram mot 2007, da andelen 18 år eller eldre var 74 prosent. De siste årene har veksten i den voksne del av befolkningen eller motsatt reduksjonen i andel barn tiltatt. I 2011 var 75 prosent av Rogalands befolkning over 18 år. Tilsvarende er 77,4 prosent av Norges befolkning over 18 år, det vil si at Rogaland har en høyere andel barn i befolkningen enn landet for øvrig.

Tabell 2. Befolkningsutvikling i Rogaland gruppert etter voksne (18 år og eldre), potensielt brukere av ungdomspass (15 til og med 20 år) og aldersgruppe aktuell for studentpass (21 til og med 31 år).

	1990	2003	2006	2011
<b>18 år og eldre</b>	73,0 (245044)	73,4 (282683)	73,8 (293332)	75,0 (326914)
<b>15 til og med 20 år</b>	9,6 (32317)	8,0 (30905)	8,4 (33314)	8,4 (36674)
<b>21 til og med 31 år</b>	17,6 (59174)	15,3 (58783)	14,6 (58204)	15,3 (66606)

Kolumbus gir ungdom fra 18 til og med 20 år tilbud om et gunstig priset ungdomspass (for nærmere beskrivelser jf. kapittel 3 og vedlegg 1). Utviklingen i befolkningen viser at potensielle ungdomspassbrukere utgjør en lavere andel av befolkningen i 2011 enn i 1990 og 2003. Det var en absolutt nedgang (også hvis vi tar høyde for den generelle veksten i befolkningen) fra 1990 til 2003. Fra 2003 til 2006 har det vært en absolutt vekst (i antall personer) på 8 prosent, og videre på 10 prosent i perioden 2006 til 2011.

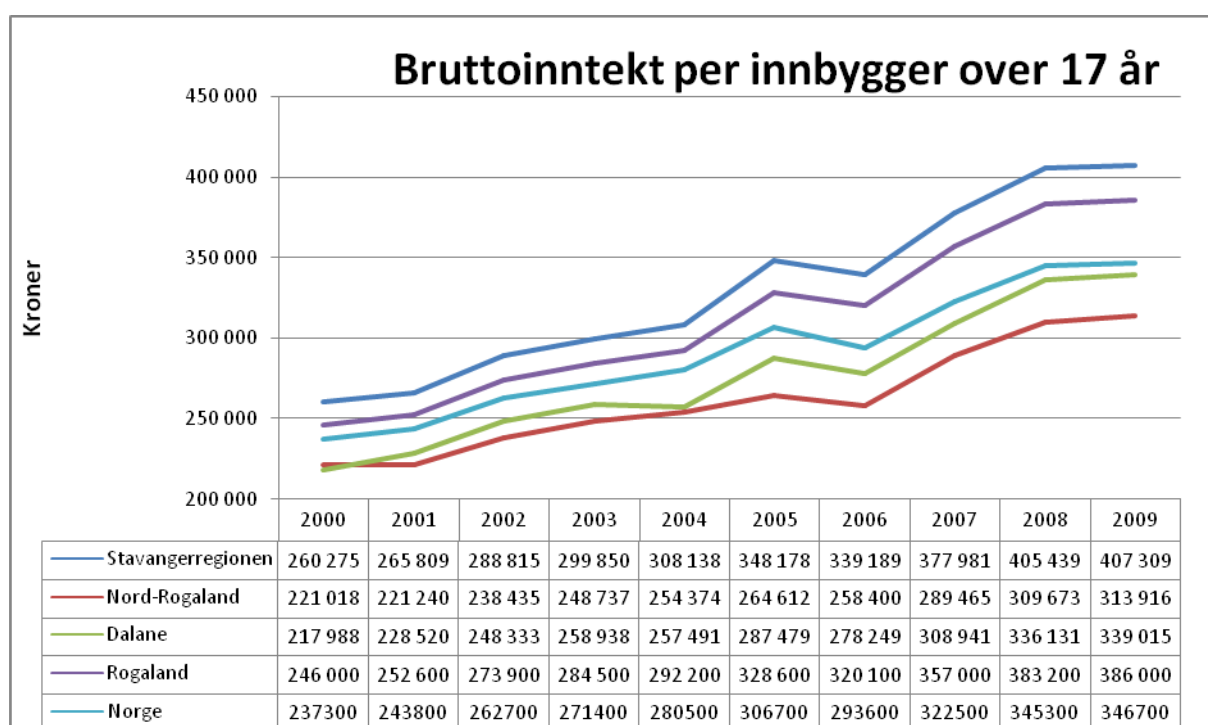
Den siste befolkningskategorien gjengitt i tabell 2 viser utviklingen i aldersgruppen aktuell for Kolumbus sitt tilbud om studentpass som gjelder studenter og skoleelever fra 21 til og med 31 år (for nærmere beskrivelse jf. kapittel 3 og vedlegg 1). I 1990 utgjorde denne gruppen 17,6



prosent av befolkningen. Fram mot 2011 har det vært en andelsmessig reduksjon i denne delen av befolkningen i Rogaland. I 2011 utgjør personer fra 21 til og med 31 år 15,3 prosent av befolkningen. Statistikken viser videre at det var en absolutt nedgang i denne delen av befolkningen fra 1990 til 2003 og fra 2003 til 2006. Fra 2006 til 2011 bidrar imidlertid den generelle befolkningsvekst og gruppens andelsmessige vekst til en absolutt økning i antall personer i denne gruppen på 9 prosent.

## 2.2 Konjunkturutvikling

Norge og Rogaland har vært preget av høykonjunktur med vekst i bruttonasjonalprodukt og historisk lav ledighet. Veksten i økonomien kombinert med et stramt arbeidsmarked har bidratt til en kraftig vekst i disponibel inntekt fra år 2000 og framover. Som figur 2 viser, var det i 2008 og 2009 fortsatt vekst, men den flater ut.



Figur 2. Bruttoinntekt (kapital- og finansinntekt) per innbygger over 17 år, 2002-2009. (Kilde: SSB tabell 03068)

Stavangerregionen har høyest bruttoinntekt per innbygger over 17 år, og ligger med et gjennomsnitt på 407 309 kr. klart over de andre delområdene og landet som helhet. Inntektsnivået per innbygger er lavere enn landsgjennomsnittet i Dalane og Nord-Rogaland. Det er med andre ord Stavangerregionen som trekker Rogalands bruttoinntekt per innbygger over landsgjennomsnittet.

Tabell 3 viser at vekst i bruttoinntekt for Norge og Rogaland har vært svært høy. Veksten var på 11 til 12 prosent fra 2006 til 2007, men noe redusert året etter. Statistikken viser at det fra 2008 til 2009 fremdeles har vært vekst i bruttoinntekt på tvers av delområdene, men at veksten er redusert til mellom 0,5 og 1,4 prosent. Generelt ligger vekstratene for Rogaland og de tre delområdene høyere enn veksten i bruttoinntekten per innbygger for landet som helhet bortsett fra ett tilfelle. Nord-Rogaland lå under veksten for Norge fra 2007 til 2008.

Tabell 3. Vekst i bruttoinntekt (kapital- og finansinntekt) per innbygger over 17 år 2006-2009.

	2006-2007	2007-2008	2008-2009
<b>Stavangerregionen</b>	11,4	7,3	0,5
<b>Nord-Rogaland</b>	12,0	7,0	1,4
<b>Dalane</b>	11,0	8,8	0,9
<b>Rogaland</b>	11,5	7,3	0,7
<b>Norge</b>	9,8	7,1	0,4

## 2.3 Utvikling i bilhold og reisevaner

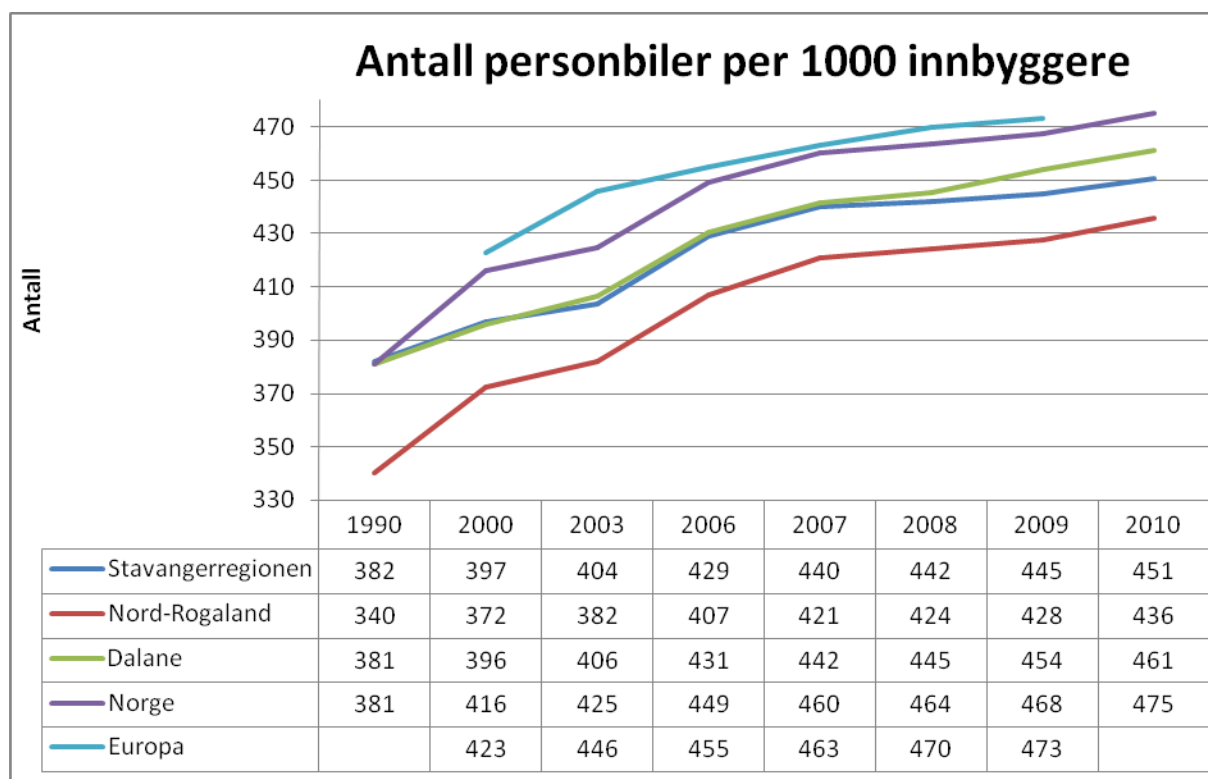
I takt med vekst i befolkning har det også skjedd en vekst i registrerte personbiler i Rogaland, og i de tre delområdene. Tabell 4 presenterer utviklingen i registrerte personbiler. Fra 2006 til 2010 har veksten i registrerte personbiler vært på 14,5 prosent (16 944) for Stavangerregionen og henholdsvis 12,3 prosent (5 063) og 11,3 prosent (1 085) for Nord-Rogaland og Dalane.

Tabell 4. Utviklingen i registrerte personbiler i Stavangerregionen, Nord-Rogaland, Dalane og Rogaland fylke, per 31/12.

	1990	2000	2003	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Stavangerregionen</b>	84 566	100 451	105 155	116 521	121 967	125 483	129 008	133 465
<b>Nord-Rogaland</b>	31 845	36 903	38 207	41 312	43 197	44 112	45 081	46 375
<b>Dalane</b>	8 120	8 788	9 031	9 602	9 934	10 095	10 399	10 687
<b>Rogaland</b>	130 102	152 563	160 373	176 024	184 039	188 870	193 977	200 350

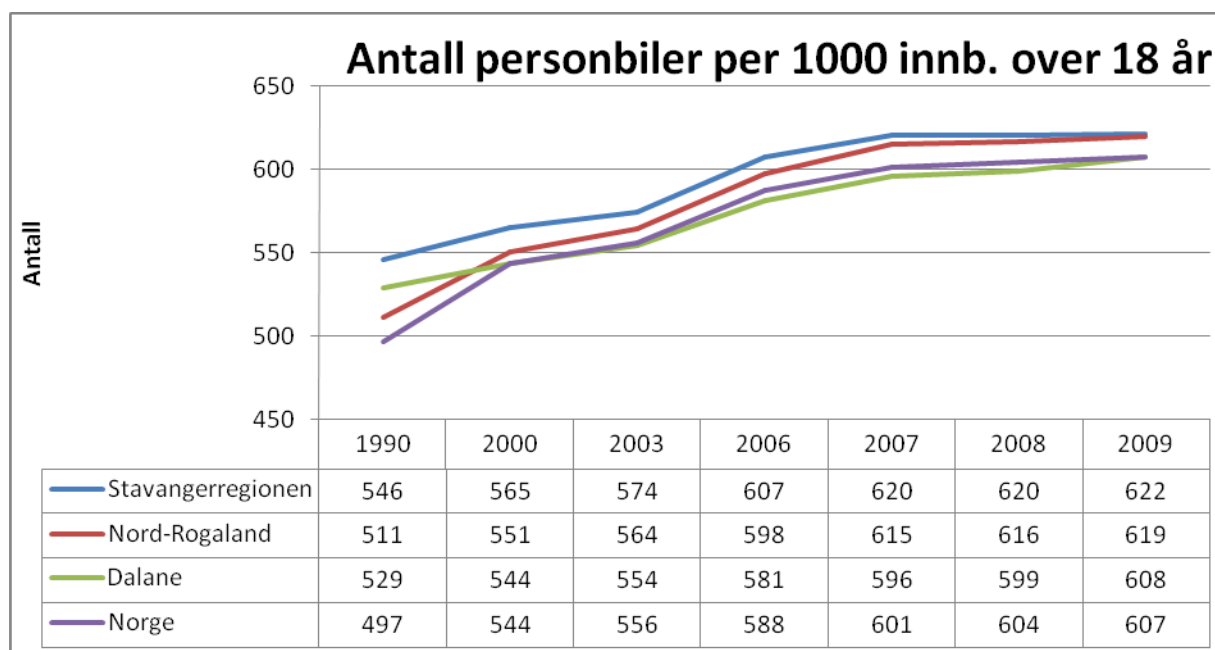
Den relative veksten i registrerte personbiler fordelt på befolkning viser imidlertid en lavere vekstrate i treårsperioden 2006-2009 sammenlignet med perioden 2003-2006. Tallene for 2010 bidrar imidlertid til å øke vekstraten igjen.

Det er vanlig å benytte indikatoren antall registrerte personbiler per 1 000 innbyggere når en skal foreta sammenligninger. Figur 3 viser utviklingen i dette målet for de tre områdene vi studerer, for Norge som helhet og EUs 27 medlemsland. Jevnt over har antall biler per 1000 innbyggere ligget høyere i EU enn i Norge. Økningen i antall registrerte biler de siste årene har bidratt til et bilhold i Norge som er omtrent på nivå med EU. Figuren viser at imidlertid bilholdet i de områdene vi studerer ligger under Norge og EU. Bilholdet er lavest i Nord-Rogaland og høyest i Dalane, med henholdsvis med 436 og 461 registrerte biler per 1 000 innbyggere i 2010. Stavangerregionen hadde i 2010 451 registrerte biler per 1 000 innbyggere.



Figur 3. Antall personbiler per 1000 innbyggere. (Kilde SSB tabellene 01951 og 07832, samt Eurostat)

Ser vi derimot på utviklingen i bilhold fordelt på personer 18 år og eldre (den voksne delen av befolkningen) er bildet noe annerledes.



Figur 4. Antall personbiler per 1000 innbyggere 18 år og eldre. (Kilde SSB tabellene 01951 og 07832)

Det viser seg da at Stavangerregionen har høyest bilhold, med Nord-Rogaland som nummer to (jfr. figur 4). Bilholdet i Dalane ligger mye av perioden noe under landsgjennomsnittet i

Norge. Forskjellen mellom figur 3 og figur 4 kommer av at utviklingen i befolknings sammensetning er forskjellig i de tre regionene og sammenlignet med landet forøvrig.

Hvordan er så sammenhengen mellom bilhold og muligheten til å benytte bil? Som gjengitt i tabell 5 viser den nasjonale reisevaneundersøkelsen (rvu) at det er en reduksjon i andel av befolkningen som ikke har bil og førerkort, men den viser også at det er en økning i andelen som har førerkort, men ikke tilgang til bil (Vågane m.fl. 2011:9). Det sistnevnte trekket gjør seg først og fremst gjeldende i urbane områder. Den generelle tendensen er videre, at det er en reduksjon i andel personer som både har førerkort og bil, men ikke tilgang til bil<sup>8</sup> og en økning i andel personer som alltid har tilgang til bil.

Tabell 5. Befolkningens tilgang til bil<sup>5</sup> (Kilde: Vågane m.fl. 2011 og Berg og Thesen 2006)

	Nasjonal RVU				RVU Jæren	
	1992	2001	2005	2009	1998	2005
<b>Ikke bil, ikke førerkort</b>	12	10	7	8	5	3
<b>Ikke bil, har førerkort</b>	3	5	6	7	4	3
<b>Bil i husholdningen, ikke førerkort</b>	16	13	13	13	11	15
<b>Bil og førerkort, ikke bil i går eller bare deler av dagen</b>	9	8	6	7	19	16
<b>Alltid tilgang til bil</b>	60	64	68	65	61	63
	100	100	100	100	100	100

De gruppene som har lavere tilgang til bil er kvinner, personer under 25 og over 74 år, enslige med eller uten barn, ikke yrkesaktive eller yrkesaktive som jobber deltid (ibid.).

Tendensen nasjonalt viser videre at flere oppfatter tilgangen til kollektivtransport som god eller svært god (Vågane m.fl. 2011:10). Denne andelen var 52 prosent i 2009, en økning med 10 prosentpoeng fra 2001. Undersøkelsen viser også et samsvar mellom der hvor kollektivtilbudet er best, i de større byene, vurderes det også som best. 85 prosent av befolkningen i Bergen, Trondheim og Stavanger (samlet) vurderer kollektivtilgangen som godt eller svært god og tilsvarende 95 prosent i Oslo. Det må legges til at som del av en landsdekkende undersøkelse er spørsmålet utarbeidet slik at det skal kunne besvares av personer som bor i ulike deler av landet. Kollektivtilbudet er i undersøkelsen klassifisert etter antall avganger i timen på hverdager og avstand til den holdeplassen som vanligvis benyttes. Et svært godt tilbud er karakterisert i undersøkelsen ved minst fire avganger per time og under 1 km til holdeplass og et godt tilbud er karakterisert ved minst 4 avganger per time og mellom 1 til 1,5 km til holdeplass, eller 2 til 3 avganger per time og mindre enn 1 km til holdeplass.

<sup>8</sup> Tilgang til bil er definert ut fra om informanten hadde tilgang til bil i går, dvs. på intervjudagen.

Ut fra en slik definisjon vil store deler av et byområde ha et godt kollektivtilbud. En avstand til holdeplass på 1 til 1,5 km er imidlertid for lang for en definisjon av god kollektivtilgjengelighet innenfor et byområde.

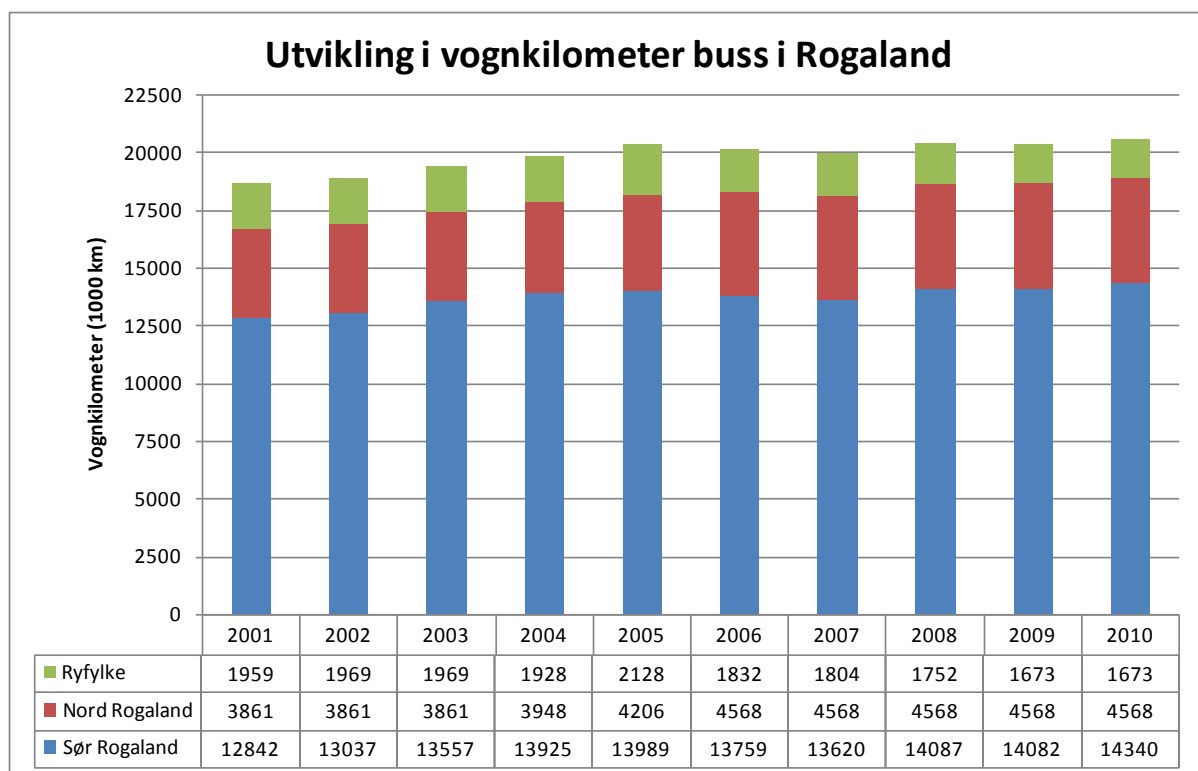
## 2.4 Endringer i rutetilbudet

Grunnprinsippene i dagens rutestruktur i Stavangerregionen ble iverksatt i begynnelsen av 2003 og i 2006 i Nord-Rogaland. Det nye rutetilbudet ble etablert i stor grad ved å fordele og utnytte den eksisterende ruteproduksjonen på en bedre måte. Endringen førte til en forenkling av rutenettet med flere og hyppige avganger på hovedrutenettene og flere direkte forbindelser mellom ulike bydeler.

I Stavangerregionen har det fram til 2005 kun vært foretatt små endringer (etter at justeringene som ble foretatt etter første halvår 2003). Høsten 2005 ble det foretatt en justering i antall avganger på ruter som etter ruteomleggingen i 2003 ikke hadde truffet et stort nok markedspotensial.

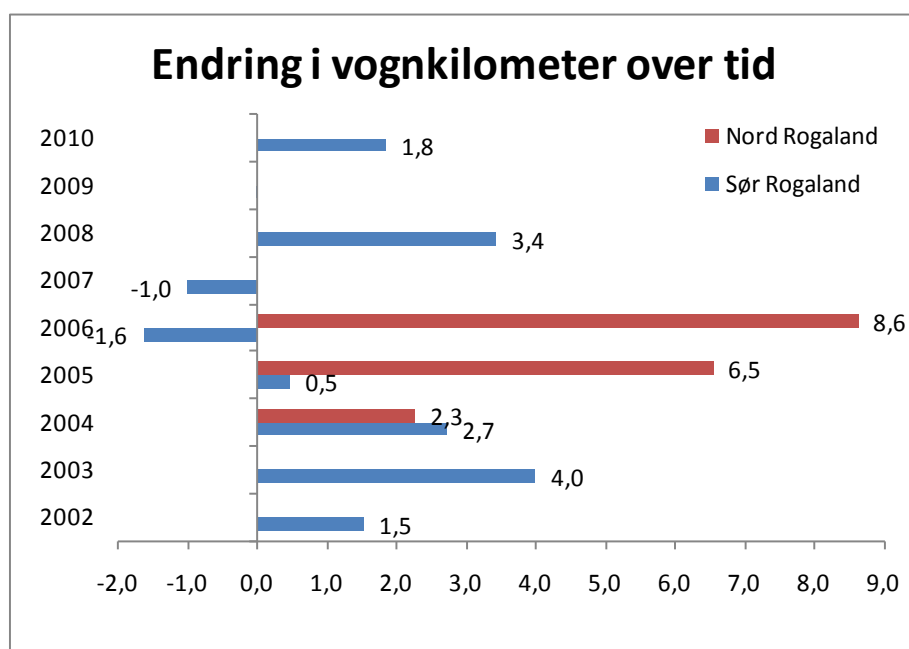
Basert på statistikk fra Kolumbus presenteres i figur 4 utviklingen i antall vognkilometer som blir produsert fra 2001 til 2010 i Rogaland og fordelt på Nord-Rogaland, Sør-Rogaland (sum Stavangerregionen og Dalane) og Ryfylke. Det ble samlet produsert nærmere 20 600 000 vognkilometer i Rogaland i 2010. Utviklingen viser at det har vært en økning i kilometerproduksjon fra 2001 til 2006. I 2006 og 2007 avtok produksjonen noe, men den tok seg opp igjen i 2008 for så å avta i 2009 og øke igjen i 2010. Samlet har det vært en vekst i produksjonen i perioden 2006 til 2010 på 2,1 prosent.

Andelsmessig har produksjonen innenfor de tre delområdene vært relativt stabil. Sør-Rogalands andel av produksjonen var i 2010 79,7 prosent, Nord-Rogaland 22,2 prosent og Ryfylke 8,1 prosent. Til sammenligning var Sør Rogalands andel av produksjonen i 2001 68,8 prosent, Nord-Rogaland 20,7 prosent og 10,5 prosent. Produksjonen har med andre ord økt noe i Nord-Rogaland og er blitt noe redusert i Ryfylke.



Figur 5. Utviklingen i antall vognkilometer i Rogaland fordelt etter område, antall 1000 vognkilometer. (Kilde: Kolumbus)

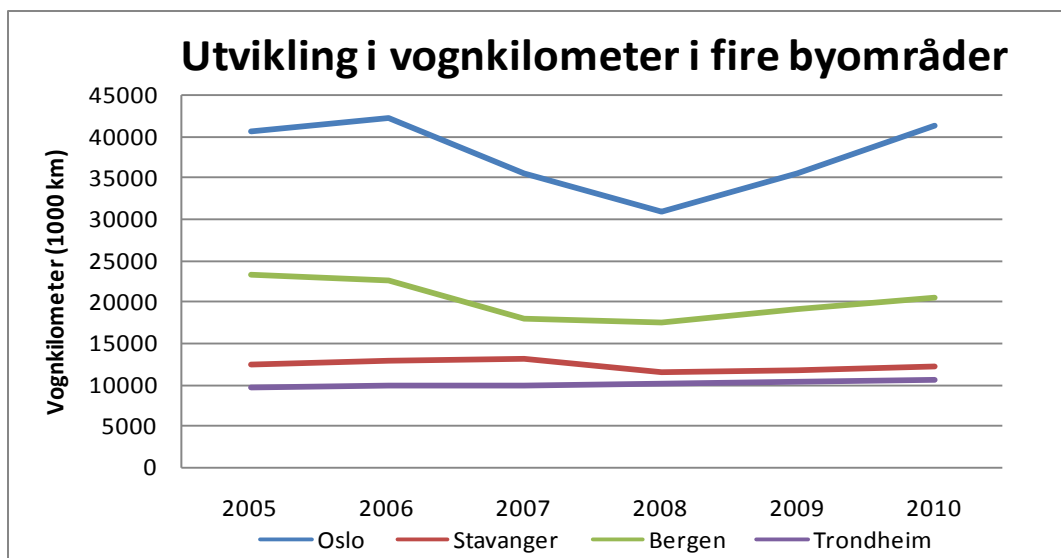
Figur 5 synliggjør den relative veksten i produksjonen i Sør Rogaland først og sist i perioden, og veksten i produksjonen i Nord Rogaland i midten av tidsperioden.



Figur 6. Endring i vognkilometer i Nord Rogaland og Sør Rogaland fordelt på år. Endring i prosent. (Kilde: Kolumbus)

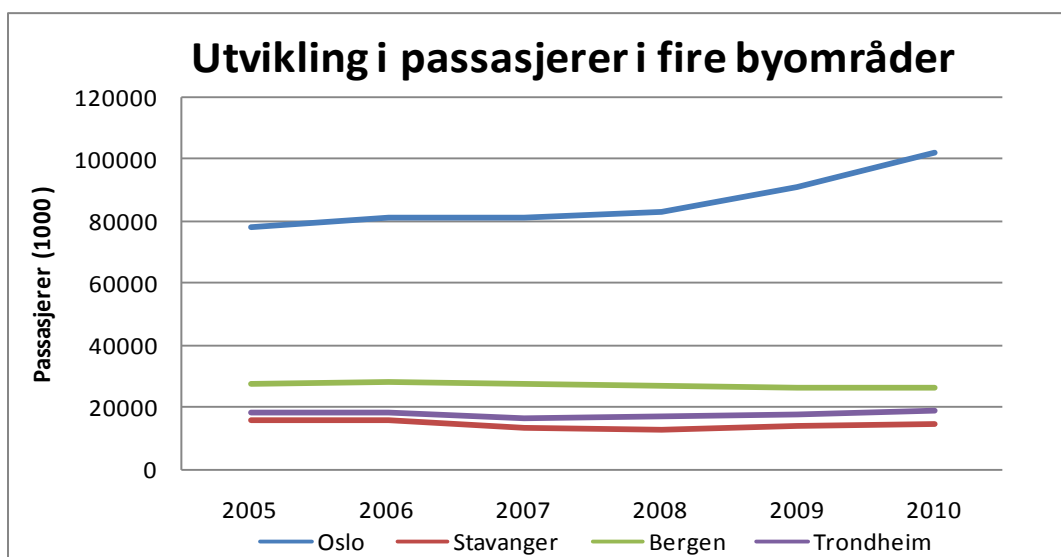
Figur 6 viser produksjon av vognkilometer i de viktigste byområdene, Oslo, Stavanger, Bergen og Trondheim (Kilde: SSB Tabell 06672). Produksjonen følger stort sett byområdenes

størrelse. Det er derfor naturlig nok høyest produksjon i Oslo, deretter Bergen. Stavanger som byområde følger deretter og Trondheim til slutt.



Figur 7. Utvikling i vognkilometer i Oslo, Stavanger, Bergen og Trondheim. Antall 1000 vognkilometer. (Kilde SSB Tabell 06672)

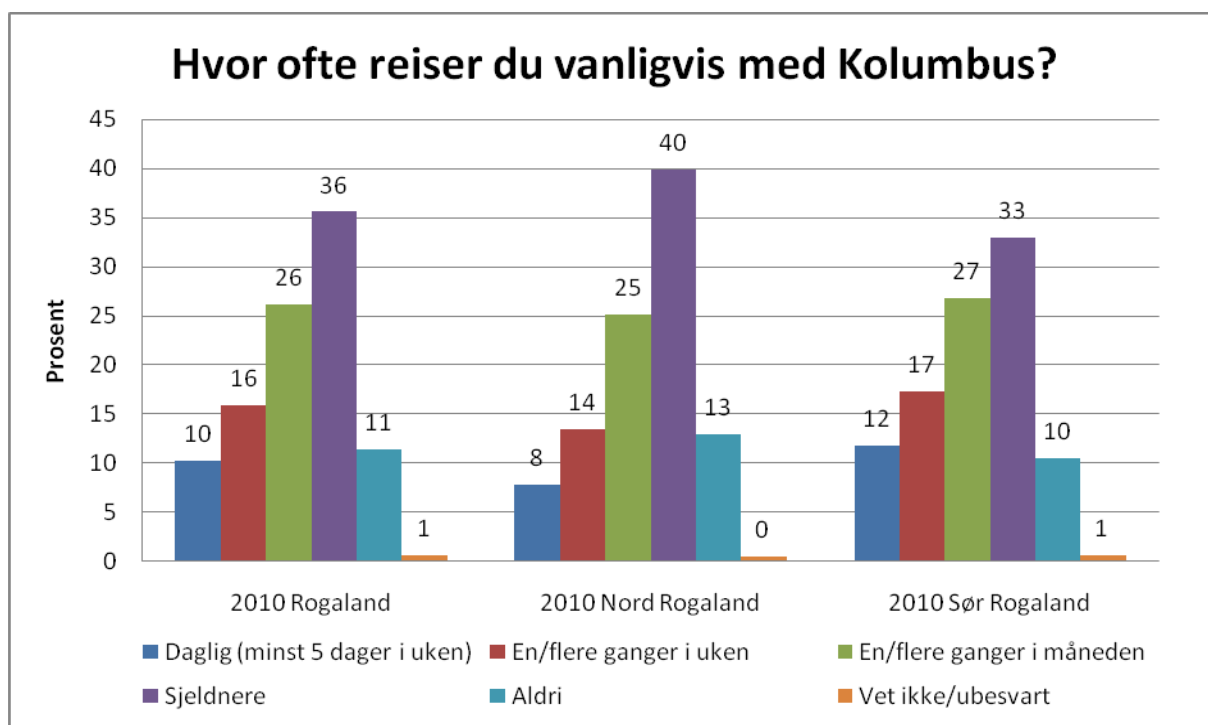
Som vist i figur 7 har antall passasjerer vært relativt stabilt innenfor alle byområdene fram til 2010, bortsett fra Osloområdet der det siden 2008 har vært en stor vekst i antall passasjerer. Stavangerområdet kunne muligens hatt en høyere vekst etter 2007/2008 hvis en i større grad hadde satset på økt produksjon av vognkilometer knyttet til ruter som fra før av står sterkt markedsmessig sett. Det er særlig rutetilbudet rettet mot Stavanger sentrum. I stedet for ble det i større grad satset på opprettelse av nye ruter til/fra Forus-området for å bedre næringsområdets tilgjengelighet. Men disse rutene er ikke særlig gode når det gjelder passasjergrunnlaget.



Figur 8. Passasjerutvikling, buss i Oslo, Stavanger, Bergen og Trondheim. Antall 1000 passasjerer. (Kilde SSB Tabell 06672)

## 2.5 Kundefornøydheth

Rogaland Kollektivtrafikk FKF gjennomfører regelmessige målinger av kundetilfredshet i Nord- og Sør-Rogaland (Stavangerregionen). Målingene gjennomføres i form av månedlige intervjuer av et representativt utvalg av befolkningen (15 år og eldre). Utvalget er på rundt 100 informanter og blir gjennomført på telefon. Målingene gjennomføres av Barometer Markedsanalyse AS. Undersøkelsen inneholder en rekke spørsmål. I rapporten trekker vi fram utviklingen i de mest relevante spørsmålene knyttet til utviklingen av rabatt og takstsystemet.



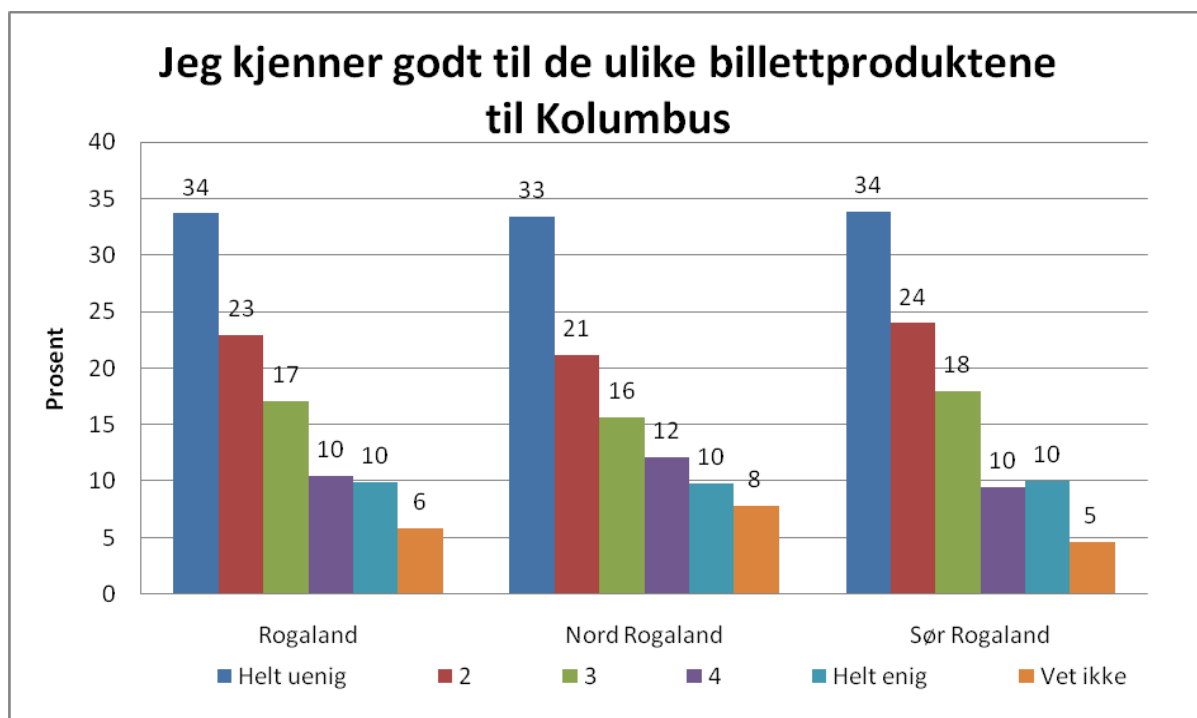
Figur 9. Reisehyppighet med kollektivtrafikken i Rogaland, Nord-Rogaland og Sør-Rogaland.

For å avdekke bruk av kollektivtransport bes informantene svare på spørsmålet ”Hvor ofte reiser du med Kolumbus.” En av fire svarer at de er daglige eller benytter Kolumbus’ tilbud en/ flere ganger i uken (26 prosent). I Sør-Rogaland er andelen høyest, 7 prosentpoeng over Nord-Rogaland. Ytterligere en av fire reiser med Kolumbus en eller flere ganger i måneden. 36 prosent benytter sjeldent Kolumbus’ tilbud og rundt 10 prosent svarer at de aldri reiser med Kolumbus. Med forbehold om at segmenter av kollektivbrukere ikke er inkludert (for eksempel kollektivbrukere som benytter tog og identifiserer dette med NSB, eller kollektivbrukere som ikke knytter bruk av kollektivtransport til Kolumbus), er en fjerdedel av befolkningen ukentlige kollektivbrukere, mens 47 prosent benytter kollektivt sjeldnere enn en gang i måneden eller aldri. Til sammenligning viste reisevaneundersøkelsen på Jæren i 2005 en kollektivandel på 8 prosent. Videre hadde 18 prosent av befolkningen universalkort for kollektivtransport.

Spørsmål om kjennskap til både priser og billettprodukter som tilbys på kollektivtransporten kan si noe om hvor godt tilbudet formidles samtidig kan det si noe om hvor lett eller vanskelig det er å formidle gjeldende billettpriser og produkter. Figur 10 presenterer svarene

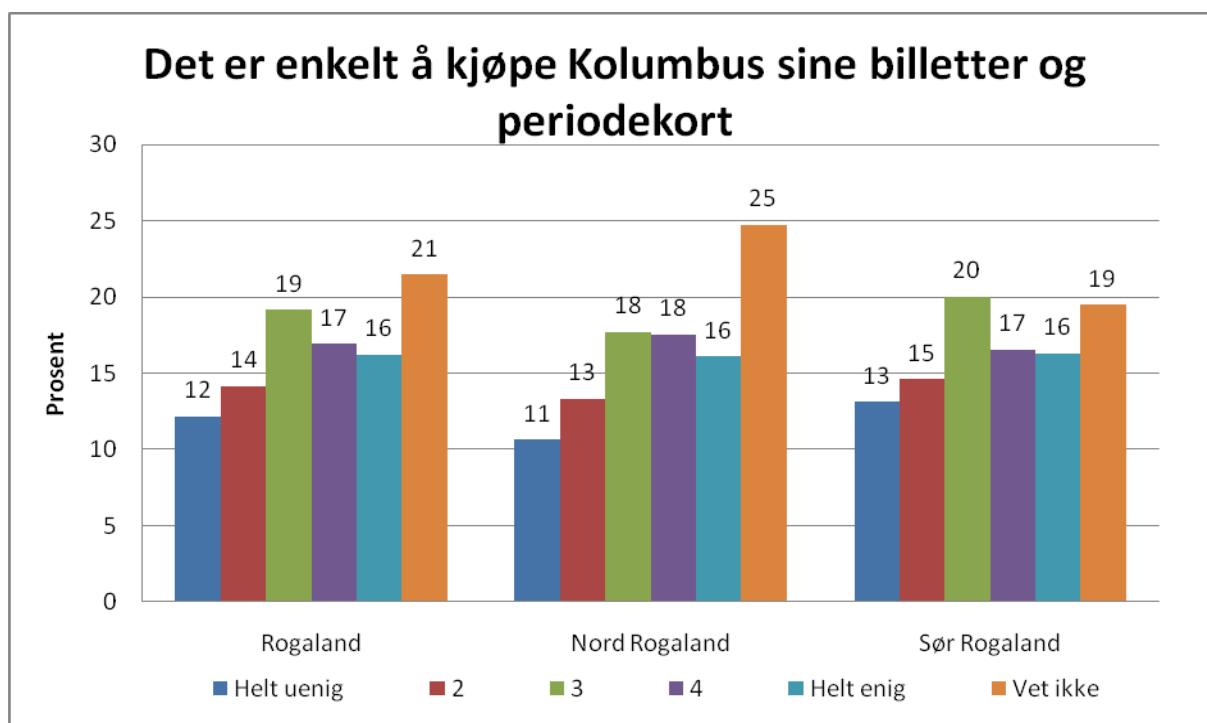


fra Kolumbus sin kundetilfredshetsundersøkelse på følgende påstand: Jeg kjenner godt til de ulike billettproduktene til Kolumbus.



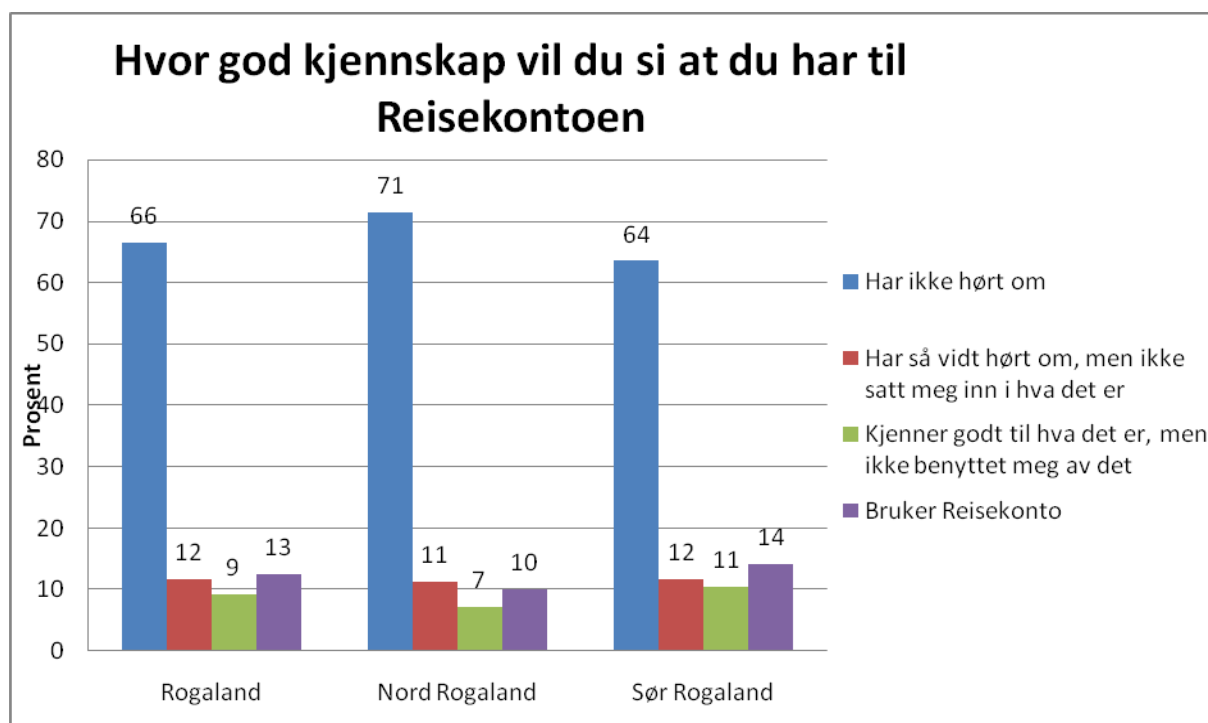
Figur 10. Kjennskap til billettproduktene i Rogaland, Nord-Rogaland og Sør-Rogaland.

Flertallet har gjort seg opp en mening på spørsmålet. Kun 6 prosent svarer ”vet ikke”. Resultatene viser at to av ti sier seg enige i at det kjenner godt til Kolumbus sine billettprodukter (kategori fire og fem på skalaen). Mange er imidlertid uenige påstanden, over 50 prosent (kategori en eller to på skalaen). Sammenlignet med undersøkelsen fra 2009 har andelen uenige økt. Overvekten av uenige i påstanden kan tyde på at informasjonene ikke når bredt nok ut eller at produktene er være vanskelig å markedsføre.



Figur 11. Tilgang til billettproduktene i Rogaland, Nord-Rogaland og Sør-Rogaland.

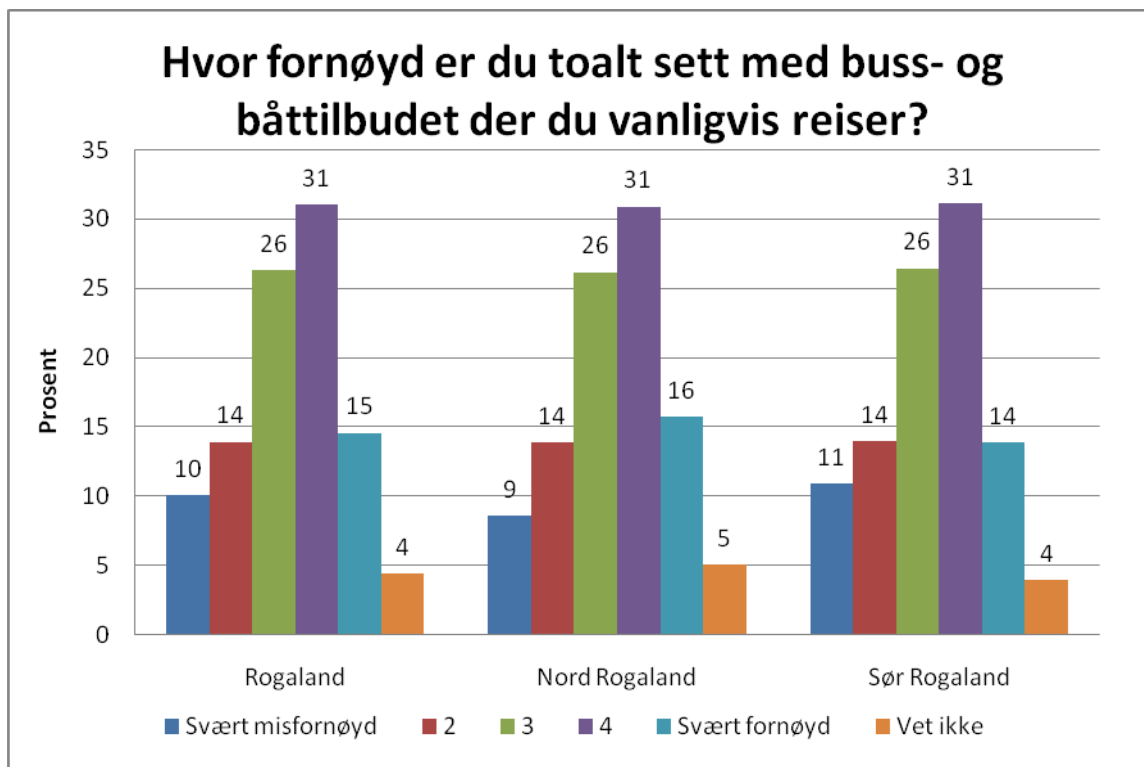
Enkel tilgang til kjøp av enkeltbilletter og ulike billettprodukter vil ha betydning for salget og hvor enkelt det oppfattes å benytte kollektivtransport. På dette spørsmålet er det en stor andel som ikke har gjort seg opp en mening (21 prosent samlet for fylket). Det kan skyldes at mange er, som vist over, sjeldne kollektivbrukere og derfor ikke har erfaring nok til å vurdere spørsmålet. 44 prosent var i 2009 enige i påstanden (svarkategori tre og fire). Sammenligner vi dette med svarene for 2010 er andelen enig imidlertid redusert til 33 prosent (jf. figur 10). Andelen som er uenige i påstanden om at det er enkelt å kjøpe Kolumbus sine billetter og periodekort øker fra 21 prosent i 2009 til 26 prosent i 2010. Dette kan tyde på at informasjon om hvordan å kjøpe Kolumbus sine produkter ikke når godt nok ut til publikum. Undersøkelsen tyder på at personer i Nord-Rogaland i mindre grad oppfatter det som enkelt å kjøpe Kolumbus sine billetter og periodekort enn i Sør-Rogaland. Dette kan både skyldes tilgang til kjøp av produktene og det at færre jevnlig kollektivbrukere jfr. figur 9.



Figur 12. Kjennskap til Reisekontoen i Rogaland, Nord-Rogaland og Sør-Rogaland. (kilde: RVU Jæren 2005)

Reisekonto er et kortprodukt som gir 25 prosent rabatt på enkeltbillett og er et fleksibelt produkt for personer som reiser sjeldnere enn at det lønner seg med periodepass. Kundetilfredsundersøkelsen til Kolumbus viser imidlertid at kunnskapen om reisekonto som produkt er lav, hele 66 prosent svarer at de ikke har hørt om produktet. I Nord-Rogaland er andelen som ikke kjenner til reisekontoen høyere enn i Sør-Rogaland. For Rogaland samlet sett er det 13 prosent som benytter reisekonto.

Til slutt har vi valgt å presentere et spørsmål der informantene ble bedt om å vurdere hvor fornøyd de totalt sett er med buss- og båtilbudet der de vanligvis reiser. Resultatene viser at en av fire er fornøyd med buss- og båtilbudet der de vanligvis reiser, og 46 prosent er misfornøyd (jfr. figur 13). Det er liten forskjell mellom sør og nord i Rogaland på tross av at busstilbudet er mer omfattende i sør Rogaland, spesielt på Nord-Jæren.



Figur 13. Fornøydhet med buss- og båttilbud i Rogaland, Nord-Rogaland og Sør-Rogaland.

## 2.6 Utvikling i reisevaner og det regionale transportmarkedet

Det er gjennomført to befolkningsundersøkelser av reisevaner i Rogaland, begge omfatter ti kommuner på Jæren og deler av Ryfylke<sup>9</sup> (RVU Jæren). Undersøkelsene ble gjennomført i 1998 og 2005. Undersøkelsen for Jæren skal repliseres i 2012. Det arbeides også med en egen undersøkelse av reisevaner i Nord-Rogaland som på sikt vil gi bedre kunnskap om reisevaner og strømmer i denne delen av fylket. I det følgende vil vi framheve noen trekk fra RVU Jæren og se dette i lys av resultater fra den nasjonale reisevaneundersøkelsen og undersøkelser av reisevaner knyttet til enkeltvirksomheter.

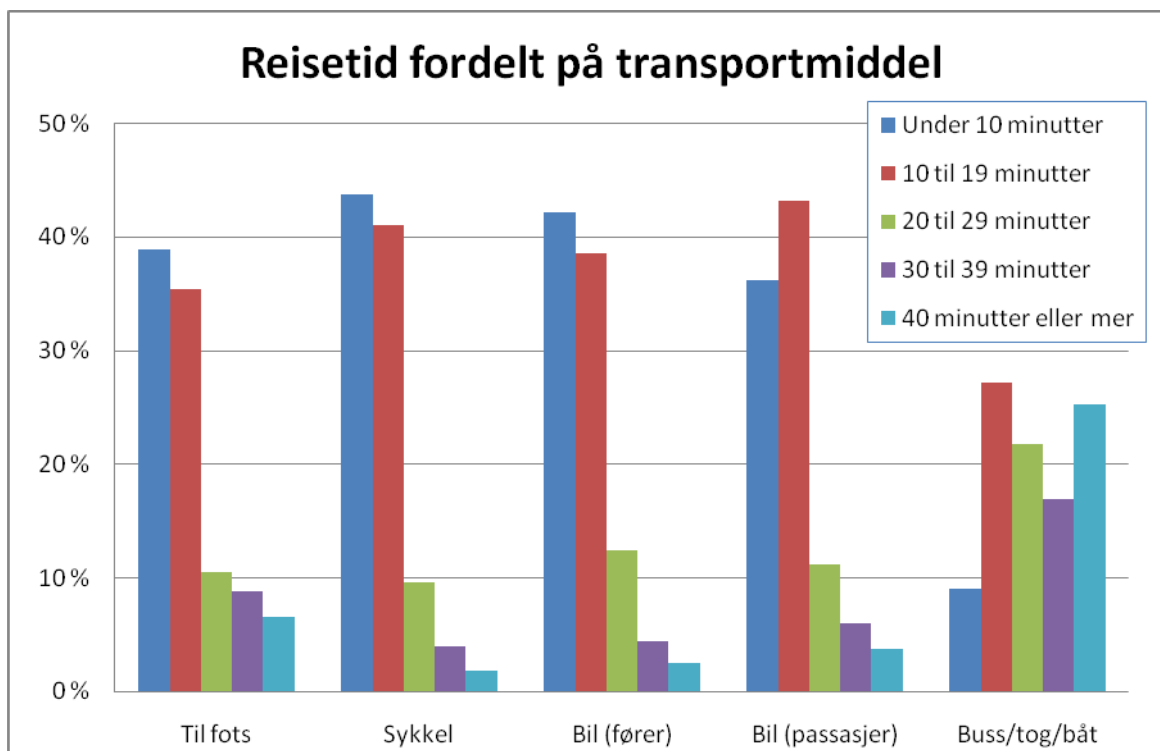
RVU Jæren viste at kollektivtrafikkens markedsandel i Stavangerregionen var relativt stabil i perioden 1998 til 2005. Undersøkelsen viste en svak nedgang i andelen kollektivreiser (buss, tog og båt) fra 8,3 i 1998 til 8,0 prosent i 2005, denne forskjellen er imidlertid ikke statistisk signifikant. I en periode med sterk regional befolkningsvekst (nærmere 27 000 innbyggere) og positiv økonomisk konjunktur med tilhørende velferdsvekst har kollektivtransporten med andre ord holdt stand.

Som vist til i takstutredningen fra 2007 gjemmer det seg en del variasjon bak disse tallene. Nasjonale reisevanedata viser at befolkningen stadig foretar lengre reiser. Mens gjennomsnittlig reiseavstand samlet sett i 1992 var 19 minutter var den gjennomsnittlige 4

<sup>9</sup> Undersøkelsen omfattet kommunene Stavanger, Sandnes, Sola, Randaberg, Rennesøy, Strand, Klepp, Hå, Gjesdal og Time.

minutter lengre i 2009, dvs. 23 minutter. Undersøkelsene av reisevaner på Jæren viste en signifikant økning i gjennomsnittlig reisetid fra 1998 til 2005. Gjennomsnittlig reiseavstand på Jæren var i 2005 16 minutter. Det har vært en signifikant reduksjon i gangandel som motsvarer økning andel som benytter bil som passasjer eller fører der endringen også er signifikant. Kollektivtransporten på Jæren har imidlertid holdt stand 1998 til 2005.

Undersøkelser av reisevaner blant ansatte i enkeltstående bedrifter kan bidra til å forklare noe av dette, blant annet ser det ut til at både innsats fra bedriftens siden i forhold til motivasjon, tilrettelegging og informasjon virker inn på ansattes reisevaner. Figur 14 er basert på RVU Jæren i 2005. Den viser at hoveddelen av fotgjenger og sykkelreisene er under 20 minutter. Det samme gjelder bilreisene. Andelen reiser med buss er derimot høyere på en avstand mellom 10 og 20 minutter for så å avta. Andelen bussreiser tar seg opp igjen når reisen varer lengre enn 40 minutter. Undersøkelsene i enkeltbedrifter viser tilsvarende trekk. Jevnt over kan det se ut til at kollektivtransporten (særlig båt- og jernbanetransporten) har en økt konkurransekraft på lengre reiser, men sliter med å konkurrere med andre transportmidler på mellomlange avstander mellom 20 og 40 minutter.



Figur 14. Reiseavstand i tid fordelt på transportmiddel i Stavangerregionen i 2005. Prosent

RVU Jæren fra 2005 viser videre tydelig hvordan trafikken til/fra Stavanger sentrum skiller seg ut med relativt lavt bilandel (44 prosent mot 71 prosent andel i hele regionen i 2005) og høy kollektivandel (25 prosent i 2005). Kollektivandelen har dessuten økt fra 1998 til 2005 både i Stavanger og Sandnes sentrum (begge pluss 3 prosent). Sammen med den lave bilandelen til/fra Stavanger sentrum og den synkende bilandelen til/fra Sandnes sentrum antyder dette hvor godt kollektivtransporten konkurrerer på sentrumstrafikken. Undersøkelser fra tre virksomheter i Forus/Lura området viser at kollektivtrafikken også her kan konkurrere mot andre reisemåter. Undersøkelsene viser at kollektivandelen varierer fra rundt ti til over 25

prosent. Forskjellen kan forklares ut fra lokalisering, sammensetning av ansatte etter alder, kjønn og livsfase, men særskilt tilrettelegging og informasjon om tilbudet, har trolig også betydning.

Kollektivtrafikkens markedsandel har utviklet seg forskjellig i ulike aldersgrupper fra 1998 til 2005. I aldersgruppene 13 til 17 år, 30 til 44 år og 60 år og eldre har andelen gått ned med henholdsvis to og ett prosentpoeng. Det betyr passasjergrunnlaget for kollektivtransporten i disse aldersgruppene har gått ned med opptil 25 prosent. I aldersgruppen 18 til 29 år kan det derimot konstateres en vekst på to prosentpoeng, mens aldersgruppen 45 til 59 år er uendret. Tallene kan tolkes dit hen at kollektivtransporten i større grad lykkes med å knytte til seg unge voksne eldre enn 18 år. Samtidig mistet kollektivtransporten noe av sitt fotfeste i aldersgruppene over 30 år, aldersgrupper med høy betalingsevne, men også høye krav til tilbudskvalitet.

### 3 Endringer i rabatt- og takstsystem for buss i Rogaland i perioden 2007 – 2011

Ut over omkringliggende rammebetingelser som økonomiske forhold, vekst i befolkningen osv. påvirker befolkningens reisevaner, ruteproduksjon og tilbudets omdømme etterspørselen. Utviklingen i pris, rabatt og takstsystemet er også viktig. I dette kapittelet vil vi se nærmere på og drøfte prisutviklingen og utviklingen i rabatt- og takstsystemet etter forrige takstutredning.

Siden 2007 har det knapt vært endringer i takst- og rabattsystemet for buss i Rogaland, med hensyn til (a) nye eller endrete billettprodukter og (b) endret soneinndeling. Slik sett kan perioden fra 2007 og til i dag betegnes som en *konsolideringsperiode* etter at en rekke dyptgående endringer i rabatt- og takstsystemet ble foretatt i perioden 2003 til 2006, kombinert med at elektronisk billettering ble introdusert.

Endringene i perioden fra 2003 til 2006 baserte seg på en utnyttelse av mulighetene det nye billetteringssystemet teknisk sett har, for å kunne introdusere mer brukervennlige produkter, og en oppfølging av strategiske anbefalinger i takstutredningen fra 2002<sup>10</sup>.

De viktigste endringene som ble gjennomført i perioden fra 2003 til 2006 var følgende:

#### (I) Nye eller endrete billettprodukter

- Introdusering av produktet *Flexipass* som et upersonlig produkt som kan benyttes for et ubegrenset antall reiser i regionene Nord-Jæren, Hauglandet, Ryfylke og Dalane. Flexipass gir anledning for å kunne ta med en voksen og inntil tre barn gratis på bussen mandag – fredag etter kl. 17:00 samt hele lørdag og søndag. Periodevis ble Flexipass tilbudt til svært gunstige kampanjepriser. Introduksjonen av tilbudet ble finansiert ved hjelp av statlige midler fra belønningsordningen for kollektivtransport.
- Elektronisk billettering ble introdusert samtidig med produktet *Reisekonto*. Reisekonto gir 25 prosent rabatt ved kjøp av voksen enkeltbillett. Ordningen er en forbedring av tidligere ordningen med rabattkort og erstattet samtidig tidligere verdikort.
- Produktet *Kombipass* Strand, Finnøy og Kvitsøy ble introdusert. Dette er et personlig produkt som kan benyttes for ubegrenset antall reiser med buss på Nord-Jæren samt på båt og ferjer mellom Strand, Kvitsøy hhv. Judaberg/Talje/Fogn og Mekjarvik/Stavanger.
- *Dagpass* voksen, honnør og barn ble introdusert. Ved lange reiser (flere enn fire soner) og/eller flere reiser samme dag er Dagpass et gunstig tilbud.
- Det ble etablert en felles ordning for enkeltbillett som gir overgang mellom tog og buss i Stavanger sentrum, Sandnes Ruten, Klepp Stasjon, Bryne Stasjon og Egersund Stasjon.

---

10 Heinzerling, G., *Videreutvikling av rabatt- og takstsystemet i Rogaland – oppfølgende tiltak fra 2002*, RF-arbeidsnotat 2002/273, Stavanger 2002.

- Det er blitt introdusert flere *Nærsoner* med nærsonetakster.

## (II) Sonetakstsystem

- Soneinndelingen fra 1990 ble endret med tanke på å lage en mer rettferdig og logisk inndeling i soner. Antall soner ble kraftig redusert. Dette har bidratt til at soneinndelingen er blitt mer oversiktlig. Samtidig ble forskjellene i størrelsen sonene imellom redusert. Til grunn for ny soneinndeling lå premisset om at den i seg selv ikke skulle medføre økte eller lavere kostnader for fylket (prinsippet om en inntektsnøytral inndeling).
- Med elektronisk billettering ble prinsippet om gjennomgående billettering ("en gjennomgående billett fra start- til målpunkt") innenfor busstrafikken introdusert.

Fra og med 2007 har det vært gjennomført takstøkninger for buss.

- *Enkeltbillettprisen (voksen)* for sone 1 har økt fra 22 til 26 kr. (dvs. med 15 prosent), i sone 2 fra 27 til 31 kr. (dvs. med 15 prosent), i sone 3 fra 37 til 41 kr. (dvs. med 11 prosent) og i sone 4 fra 47 til 51 kr. (dvs. en økning på 9 prosent). Prisen for *Dagpass* for reiser lengre enn fire soner har økt fra 57 kr. til 71 kr. (dvs. en økning på 25 prosent).
- *Prisen for Periodepass (voksen)* sone 1 har økt fra 530 til 630 kr. (dvs. med 19 prosent), i sone 2 fra 600 til 700 kr. (dvs. med 17 prosent). Prisen på *Flexipass (voksen)* har økt fra 550 til 600 kr. (dvs. med 9 prosent).
- Prisen for *Ungdomspass* (tidligere Ungdomskort) har økt fra 250 til 300 kr. (dvs. med 20 prosent).

Som et vesentlig element i den langsiktige strategien for utviklingen av takstsystemet har faste brukere (Flexi- og Ungdomspass) og brukere over lengre distanser vært forsøkt skjermet ved takstøkningene i perioden. Dagpass og Ungdomspass har hatt relativ store prosentvis prisøkning. Felles for begge produktene var et utgangspunkt i 2007 med et meget lavt prisnivå.

Samtidig har det i perioden fra 2007 til 2011 oppstått en prisdifferensiering mellom *Flexipass* (buss, og bybåtene i Stavangerregionen) og *Periodepass* (buss og tog), der Periodepass fikk en større prisøkning enn Flexipass. Prisdifferensieringen kan tolkes som et premiumstillegg for å kunne bruke tog og buss om hverandre. I samme tidsperioden har NSBs takstregulativ hatt enda større prisøkninger, dvs. NSBs priser for periodekort kun for tog er enda høyere enn Kolumbus sine priser for periodepass.

Det har imidlertid i hver av de tidligere takstutredningene vært vektlagt som en klar strategisk målsetting, å integrere de ulike kollektive transportmidlene i en markedsregion takstmessig. For lokaltog mellom Stavanger og Egersund er dette så langt kun delvis oppnådd på de ulike pass- og billetttilbud. I Stavangerregionen opereres det både med Periodepass og Flexipass. Dette er to relativt like typer produkt, men til ulik pris og med noen ulike produktattributter. Denne todelingen gjør en enkel kommunikasjon av takst- og rabattsystemet vanskelig.



Konsumprisindeksen i Norge har i perioden fra 1. januar 2006 til 1. juli 2011 steget med 14,6 prosent og i perioden fra 1. januar 2007 til 1. juli 2011 med 13,2 prosent<sup>11</sup>. Prisutviklingen for reiser med buss, bortsett fra prisen for Flexipass og enkeltbillett sone 3 og 4, ligger noe og til dels klart over utviklingen i konsumprisindeksen i tilsvarende periode. Denne utviklingen bryter med anbefalingen gitt i utredningen fra 2007 om ”at prinsippet om å bruke utviklingen i konsumprisindeksen som øvre grense ved behov for takstøkninger fortsatt bør gjelde”<sup>12</sup>, med unntak for det lavt prisede Ungdomspasset.

Utviklingen av rabatt- og takstsystemet i perioden fra 2007 til 2011 har vært møtt med en utvikling av buss-, båt- og togproduksjon i samme perioden der:

- Busstilbudet i Stavangerregionen, i Nord-Rogaland og i Dalane har vært stabilt eller svakt økende målt i antall vognkilometer på årsbasis.
- Bybåtene i Stavangerregionen har hatt et stabilt driftsopplegg målt i antall driftstimer på årsbasis.
- Lokaltogtilbudet mellom Stavanger og Sandnes fra høsten 2010 ble oppgradert til kvartersfrekvens.

---

11 kilde: [www.ssb.no/kpi/tab-01.html](http://www.ssb.no/kpi/tab-01.html), egne beregninger.

12 Blomgren, A. m.fl., s.5, Stavanger 2007.



## 4 Utviklingen av billettporteføljen

I dette kapitlet tar vi for oss billettporteføljen og studerer utvikling i passasjerer og salg nærmere. Perioden vi ser på er avgrenset fra januar 2008 til juni 2011. Det presenteres salg av de ulike billettproduktene i Stavangerregionen (omtalt som *Nord Jæren* iht. salgsstatistikken) og Nord-Rogaland (omtalt som *Haugalandet* iht. salgsstatistikken) samt Dalane. Basert på billettsalget presenteres utviklingen av passasjertallet i disse regionene. Kildene brukt er salgsstatistikken til Kolumbus og NSB.

### 4.1 Utvikling i antall reiser i Stavangerregionen og Nord-Rogaland i perioden 2003-2011

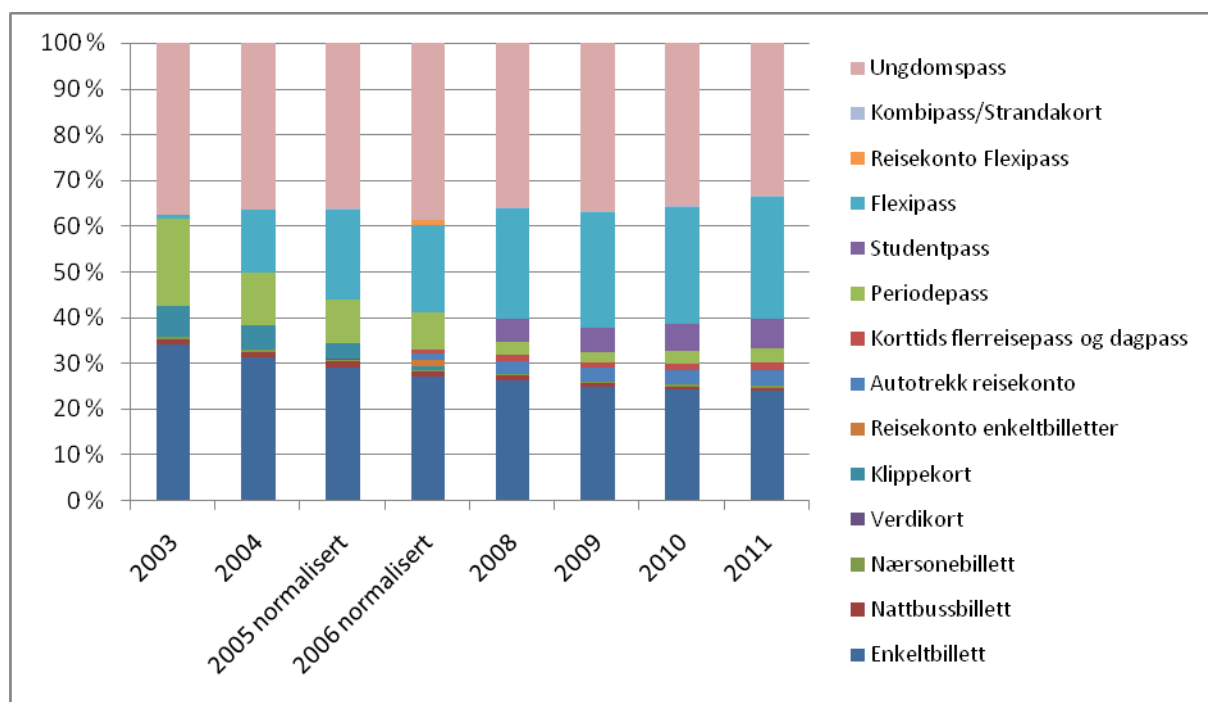
I tabellen på neste side vises antall reiser på *Nord Jæren* (takstsone 100) i perioden fra 2008 til 2011, basert på billettsalget i regi av Kolumbus (sone 100). I tillegg kommer salget av billetter i henhold til fylkeskommunens takstregulativ i regi av NSB. Legg merke til at skoleskyss er utelatt fra datamaterialet, siden disse reisene ofte registreres via telleknapp, og av den grunn ikke er fullstendig registrert.

Tabell 6 viser at antall reiser på Nord Jæren økte kraftig med 14,2 prosent fra 2008 til 2009, men at veksten så har avtatt i 2010. Her må det imidlertid tas forbehold om kvaliteten på passasjerstatistikken. Det kan se ut som at det var problemer med dataregistrering i 2008, slik at mye av den kraftige veksten kan forklares med forbedret datakvalitet i 2009. For 2011 har vi kun tall til og med juni.

Tabell 6. Antall reiser på Nord Jæren, 2008-2011 registrert på Kolumbus sine ruter.

Billettkategori	2008	2009	2010	2011 (til og med juni)
<b>Sum alle produkter:</b>	<b>13 419 805</b>	<b>15 328 336</b>	<b>15 830 428</b>	<b>11 671 427</b>
Enkeltbillett	3 546 116	3 833 919	3 872 603	2 815 443
Nattbusbillett	126 324	104 537	77 653	57 449
Nærsonebillett	63 837	75 120	73 237	55 992
<b>Sum enkeltbilletter</b>	<b>3 736 277</b>	<b>4 013 576</b>	<b>4 023 493</b>	<b>2 928 884</b>
Autotrek reisekonto	364 988	448 422	503 772	402 410
Korttids flerreisepass og dagpass	182 315	194 050	227 654	196 418
Periodekort	379 088	331 186	420 038	352 534
Studentpass	659 136	797 331	961 259	755 875
Flexipass	3 264 675	3 863 631	3 998 061	3 125 386
Kombipass	32 372	40 852	42 930	34 320
<b>Sum langtidspass med ubegrenset antall reiser</b>	<b>4 517 586</b>	<b>5 227 050</b>	<b>5 649 942</b>	<b>4 464 533</b>
Ungdomspass	4 800 954	5 639 288	5 653 221	3 875 600
<b>Økning ift. foregående år</b>		<b>14,2 %</b>	<b>3,3 %</b>	

Det kan være interessant å se på hvordan utviklingen i de ulike produktgruppene har vært over perioden 2003 til 2011. Figur 14 viser en forholdsvis stor reduksjon i kjøp av "Enkeltbilletter" og "Kort m/fast antall reiser" (type klippekort). Enkeltbilletter står nå kun for 23 prosent av alle reisene i 2011, mot 34 prosent i 2003. Periodepass har hatt en reduksjon i andeler hvert år fra 2003. Dette skyldes introduksjon av Flexipasset som oppfattes som et langt mer attraktivt tilbud, og har tatt store markedsandeler. Legg merke til at det skilles mellom Periodepass og Studentpass fra 2008 og utover, mens disse er slått sammen før det. Ungdomspass stod i toppåret 2006 for nesten 37 prosent av alle reisene, men er andelsmessig redusert fra 2010 og utover.



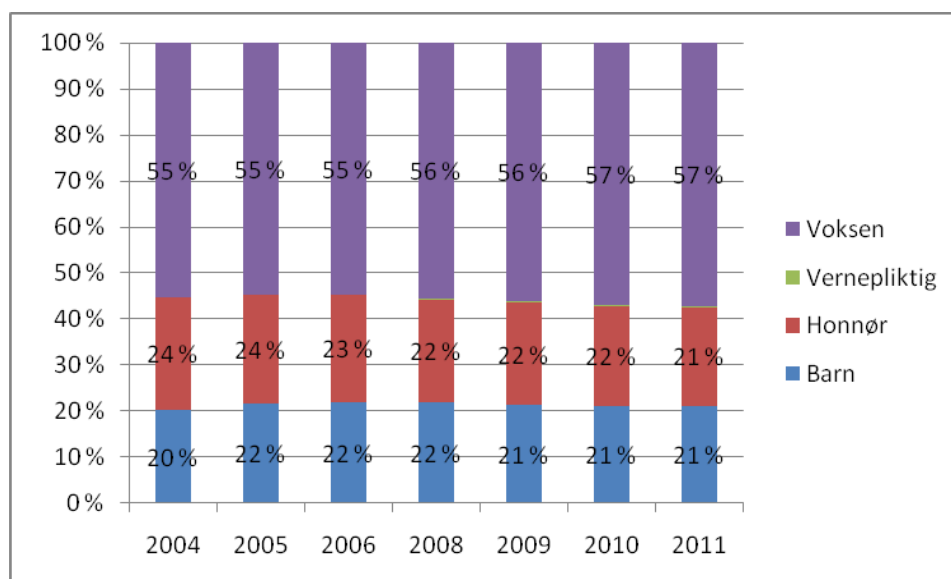
Figur 15: Utvikling på Nord Jæren (antall reiser) i de ulike produktgruppens andeler 2003-2011

Tabell 7 viser utviklingen i antall reiser fordelt på type enkeltbillett i perioden 2004 til 2011 på takstområdet Nord Jæren.

Tabell 7: Utvikling i antall reiser for type enkeltbilletter i perioden 2004 - 2011 på Nord Jæren per takstgruppe. (Basert på "normaliserte" tall for 2005 og 2006. Tall for 2011 er tom. juni).

	2004	2005	2006	2008	2009	2010	2011 tom. juni
<b>Barn</b>	799 000	948 000	908 000	775 824	815 391	817 925	595 256
<b>Honnør</b>	964 000	1 033 000	975 000	789 188	853 008	837 466	603 875
<b>Vernepliktig</b>				12 293	11 096	10 483	7 662
<b>Voksen</b>	2 172 000	2 391 000	2 269 000	1 968 785	2 154 424	2 206 728	1 608 650
<b>Total</b>	3 935 000	4 372 000	4 152 000	3 546 090	3 833 919	3 872 602	2 815 443

Det ble registrert færrest solgte enkeltbilletter i 2008, men salget tok seg opp igjen i 2009. Dette gjelder for voksen, barn og honnør. Antall som løser billett som vernepliktig har vært synkende siden 2008. Figur 16 viser den andelsmessige fordelingen av solgte enkeltbilletter for henholdsvis barn, honnør, vernepliktig og voksen.



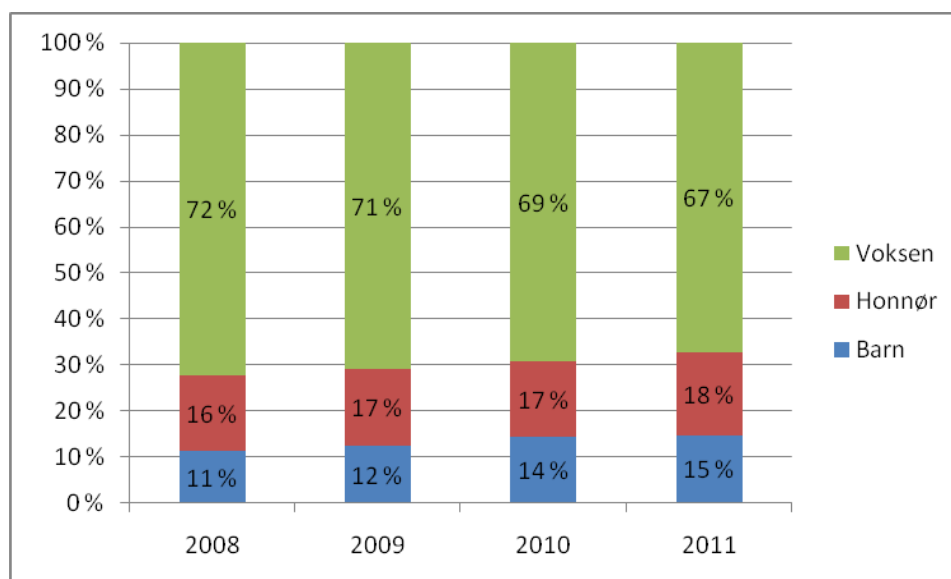
Figur 16: Utvikling i andel reiser for type enkeltbilletter i perioden 2004 - 2011 på Nord Jæren per takstgruppe (Basert på "normaliserte" tall for 2005 og 2006, tall for 2011 er tom. juni).

Fra 2004 og fram til i dag har andelen som løser enkeltbillett for honnør vært svakt synkende, fra 24 prosent i 2004 til 21 prosent i 2011. Det var en økning i andelen som løste enkeltbillett for barn på 2 prosentpoeng fra 2004 til 2005, men har vært fallende fra 2008 og fram til i dag. Andelen som løser enkeltbillett for voksne har i samme periode vist en svak men stabil økning.

Tabell 8: Utvikling i antall reiser for type autotrekk buss kundekonto i perioden 2008 - 2011 på Nord Jæren per takstgruppe. (Tall for 2011 er tom. juni).

	2008	2009	2010	2011 tom. juni
<b>Barn</b>	41 624	55 983	71 979	59 601
<b>Honnør</b>	59 384	74 473	83 229	72 074
<b>Voksen</b>	263 980	317 966	348 564	270 735
<b>Total</b>	364 988	448 422	503 772	402 410

Antall som løser billett med autotrekk buss kundekonto (tabell 8), også kalt reisekonto, har økt i perioden 2008-2011. Økningen i antall reiser løst via reisekonto har vært større for barn og honnør enn voksne i denne perioden.



*Figur 17: Utvikling i andel reiser for type autotrek buss kundekonto i perioden 2008 - 2011 på Nord Jæren per takstgruppe. (Tall for 2011 er tom. juni).*

Figur 17 viser andelen som løser billett via reisekonto fordelt mellom takstgruppene voksen, honnør og barn. Særlig andelen barn, men også honnør som løser enkelt billett via reisekonto, har økt fra 2008 til 2011. Tilsvarende er andelen som løser voksenbillett med autotrek buss kundekonto fallende.

## 4.2 Utvikling i antall reiser i Haugesundsregionen/Haugalandet i perioden 2003-2011

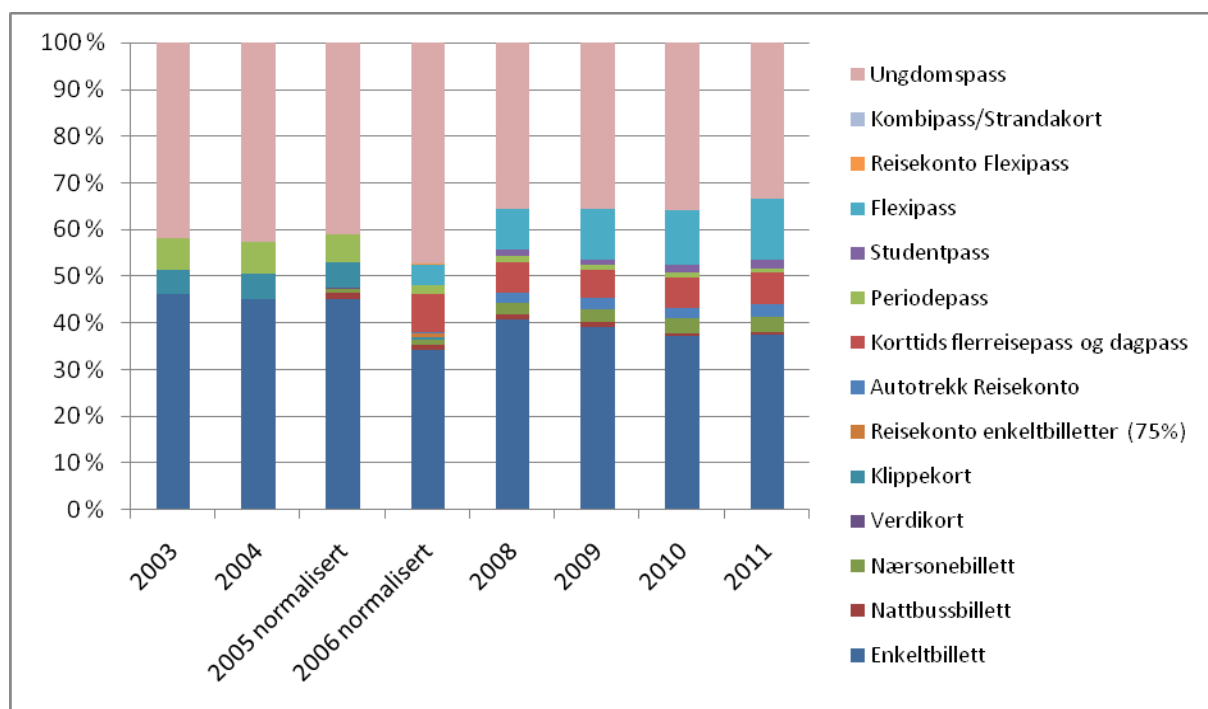
Tabell 9 viser et noe annet utviklingsforløp for *Haugalandet* (takstzone 200) sammenlignet med Nord Jæren. Oppsummert har det vært en økning i antall reiser på 0,2 prosent fra 2008 til 2009, og en økning på 2,1 prosent i antall reiser i 2010. Også her har vi sett bort fra skolereiser, på grunn av vansker med å registrere disse reisene.

Tabell 9: Antall reiser på Haugalandet, 2008-2011

Billettkategori	2008	2009	2010	2011 (til og med juni)
<b>Sum alle produkter:</b>	<b>1 911 334</b>	<b>1 915 686</b>	<b>1 955 446</b>	<b>1 397 367</b>
Enkeltbillett	777 217	751 204	726 935	522 637
Nattbusbillett	23 001	17 182	13 792	9 338
Nærsonbillett	47 994	54 948	60 344	46 199
<b>Sum enkeltbilletter</b>	<b>848 212</b>	<b>823 334</b>	<b>801 071</b>	<b>578 174</b>
Autotrekk reisekonto	39 254	44 286	45 907	35 151
Korttids flerreisepass og	124 896	117 686	125 855	94 951
Periodekort	24 162	18 468	19 758	14 846
Studentpass	27 476	24 176	31 714	23 626
Flexipass	166 434	204 333	231 478	182 201
<b>Sum langtidspass med ubegrenset antall reiser</b>	<b>342 968</b>	<b>364 663</b>	<b>408 805</b>	<b>315 624</b>
Ungdomspass	680 900	683 403	699 663	468 418
<b>Økning ift. foregående år</b>		<b>0,2 %</b>	<b>2,1 %</b>	

Figur 18 viser den andelsmessige fordelingen mellom billettproduktene i perioden 2003-2011. Andelen reiser løst via Ungdomspass stiger noe fra 2005 til 2006, og i 2006 stod Ungdomspass for 47 prosent av alle reiser. Denne andelen er siden redusert til rundt 35 prosent i perioden 2008-2010. Vi ser at andel reiser løst med Periodepass har hatt en marginal nedgang i perioden 2003-2005 for deretter å bli kraftig redusert. Mange har trolig gått over til Flexipass, som i samme periode økte mer enn reduksjonen i Periodepass. Siden det ikke eksisterer jernbanetilbud på Haugalandet, er det ingen vesentlige fordeler ved å velge Periodepass fremfor Flexipass. Kort m/fast antall reiser og Enkeltbillett har begge hatt kraftige reduksjoner som delvis, men ikke helt, dekkes opp av økningen i Korttidspass som regnes som et substitutt for begge disse produkttypene.





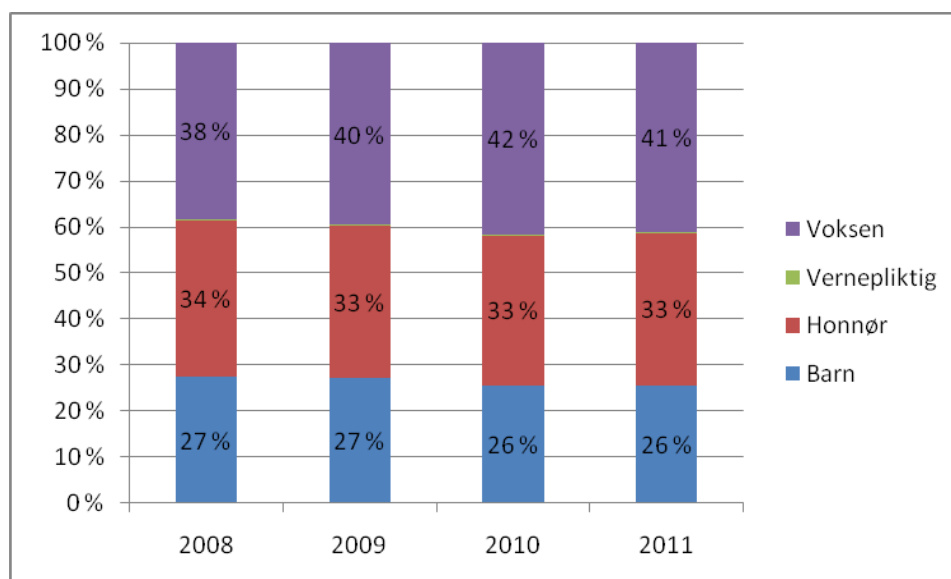
Figur 18: Utvikling på Haugalandet (antall reiser) i de ulike produktgruppens andeler 2003-2011.

Tabell 10 viser at antall enkeltbilletter solgt på Haugalandet er betydelig redusert fra 2008 til 2010, og reduksjonen ser ut til å fortsette i 2011.

Tabell 10: Utvikling i antall reiser for type enkeltbilletter i perioden 2008 - 2011 på Haugalandet per takstgruppe. (Tall for 2011 er tom. juni).

	2008	2009	2010	2011
<b>Barn</b>	213 456	203 020	185 379	133 195
<b>Honnør</b>	264 660	250 192	237 288	174 443
<b>Vernepliktig</b>	245	272	292	168
<b>Voksen</b>	298 334	296 644	302 773	214 185
<b>Total</b>	776 695	750 128	725 732	521 991

Figur 19 viser at nedgangen i antall solgte enkeltbilletter er noenlunde stabil mellom de ulike takstgruppene. Det selges det andelsmessig vesentlig flere enkeltbilletter for takstgruppen honnør på Haugalandet (33 prosent i 2010) sammenlignet med Nord Jæren (22 prosent i 2010).



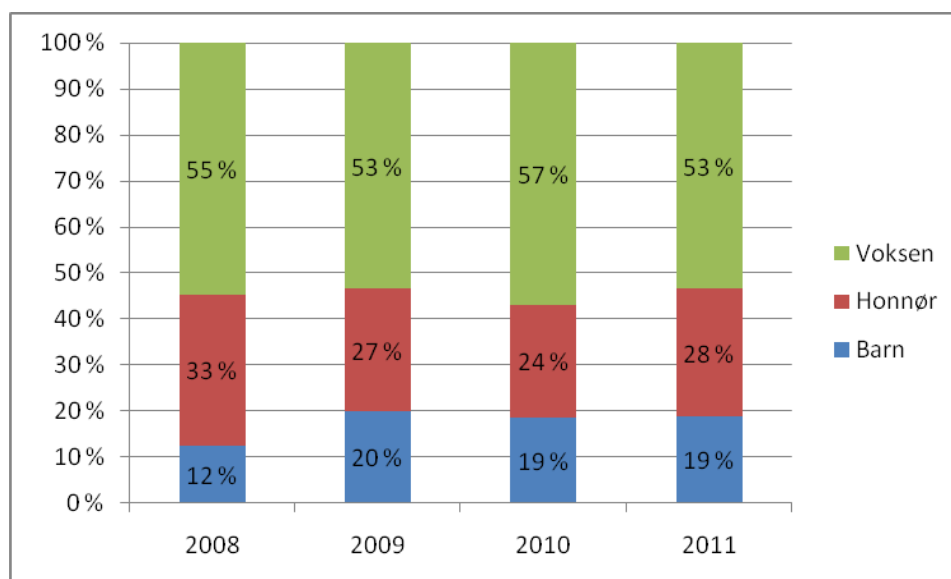
Figur 19: Utvikling i andel reiser for type enkeltbilletter i perioden 2008 - 2011 på Haugalandet per takstgruppe. (Tall for 2011 er tom. juni).

Tabell 11 viser utviklingen i antall reiser løst med reisekonto på Haugalandet i perioden 2008 til 2011.

Tabell 11: Utvikling i antall reiser for type autotrekk buss kundekonto i perioden 2008 - 2011 på Haugalandet per takstgruppe. (Tall for 2011 er tom. juni).

	2008	2009	2010	2011 tom. juni
<b>Barn</b>	4 862	8 828	8 565	6 586
<b>Honnør</b>	12 940	11 784	11 230	9 766
<b>Voksen</b>	21 452	23 674	26 112	18 799
<b>Total</b>	39 254	44 286	45 907	35 151

Det har vært en økning av totalt antall personer som løser billett ved bruk av reisekonto i perioden 2008-2011 på Haugalandet. Økningen var særlig stor for barn i perioden 2008 til 2009. Antall som løser honnørbillett er imidlertid redusert i perioden 2008-2010, men ser ut til å ta seg opp igjen i 2011 dersom utviklingen fortsetter slik den har gjort de første seks månedene.



*Figur 20: Utvikling i andel reiser for type autotrek buss kundekonto i perioden 2008 - 2011 på Haugalandet per takstgruppe. (Tall for 2011 er tom. juni).*

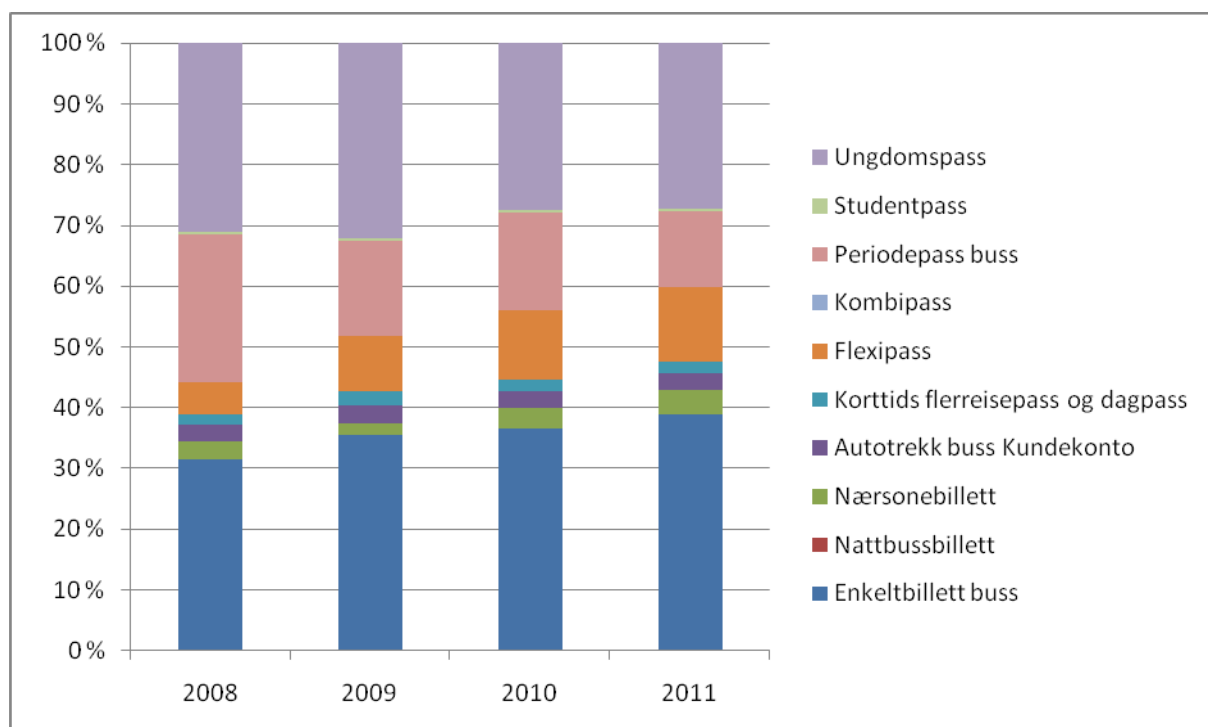
Ser vi på andelen som løser billett via reisekonto, fordelt på takstgruppe (Figur 20), er det ikke mulig å identifisere en entydig trend. Takstgruppen voksne stod for 57 prosent av reisene løst via reisekonto i 2010. Fordelingen for honnør og barn var 24 prosent og 19 prosent i 2010.

### 4.3 Utvikling i antall reiser i Dalane i perioden 2008-2011

Tabellene nedenfor viser utviklingsforløpet for antall salg per billettkategori i *Dalane* (sone 400) i perioden 2008-2011. I denne regionen har det vært en betydelig reduksjon i antall reiser registrert på bussene til Kolumbus. Nedgangen var på 8,9 prosent mellom 2008 og 2009, og 6,7 prosent mellom 2009 og 2010, når vi holder skoletransporten utenfor. Reiser med periodepass stod for den største reduksjonen i antall registrerte reiser, hvor det ble registrert 17 000 færre reiser i 2010 sammenlignet med 2008. Dette veies delvis opp ved at antall reiser løst med Flexipass økte i samme periode, fra 8 000 reiser til i underkant av 15 000 reiser.. Denne utviklingen ser ut til å fortsette i 2010 og 2011.

Tabell 12: Antall reiser med bussene til Kolumbus i Dalane, 2008-2011.

Billettkategori	2008	2009	2010	2011 (til og med juni)
<b>Sum alle produkter:</b>	<b>154 071</b>	<b>140 413</b>	<b>130 774</b>	<b>94 589</b>
Enkeltbillett	48 605	49 888	47 882	36 711
Nærsonobillett	4 526	2 712	4 256	3 967
<b>Sum enkeltbilletter</b>	<b>53 131</b>	<b>52 600</b>	<b>52 138</b>	<b>40 678</b>
Autotrek reisekonto	4 193	4 055	3 813	2 521
Korttids flerreisepass og dagpass	2 686	3 285	2 464	1 836
Periodekort	37 556	22 007	21 154	11 878
Studentpass	714	552	461	486
Flexipass	8 048	12 729	14 775	11 474
<b>Sum langtidspass med ubegrenset antall reiser</b>	<b>49 004</b>	<b>38 573</b>	<b>38 854</b>	<b>25 674</b>
Ungdomspass	47 743	45 185	35 969	25 716
<b>Økning ift. foregående år</b>		<b>-8,9 %</b>	<b>-6,7 %</b>	



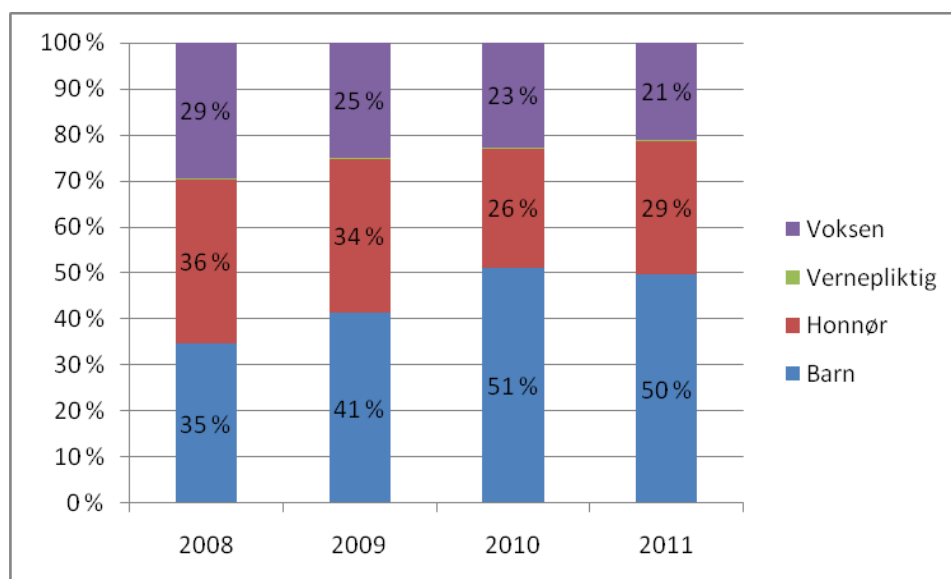
Figur 21: Utvikling i Dalane (antall reiser) i de ulike produktgruppens andeler 2008-2011.

Figuren over viser at reiser løst via Ungdomspass stod for rundt 30 prosent av alle reisene i Dalane i 2010, når skoleskyss holdes utenom. Andelen reiser løst med periodepass er vesentlig høyere i Dalane, sammenlignet med Nord Jæren, og andelen reiser løst med Flexipass er tilsvarende lavere. Grunnen til dette er at jernbanen spiller en betydningsfull rolle for kollektivsystemet i Dalane. Andelen reiser løst med periodepass er imidlertid betydelig redusert fra 2008 til 2010, fra 25 prosent til rundt 14 prosent.

Tabell 13: Utvikling i antall reiser for type enkeltbilletter i perioden 2008 - 2011 i Dalane per takstgruppe. (Tall for 2011 er tom. juni).

	2008	2009	2010	2011
<b>Barn</b>	16852	20658	24480	18239
<b>Honnør</b>	17495	16784	12490	10702
<b>Vernepliktig</b>	8	15	13	5
<b>Voksen</b>	14250	12431	10899	7765
<b>Total</b>	48605	49888	47882	36711

Ser vi på utviklingen i salg av enkeltbilletter (tabell 13), har det vært en økning i antall solgte enkeltbilletter for takstgruppen barn, mens det har vært en reduksjon i solgte enkeltbilletter for voksne og honnør i perioden 2008 til 2010. Dette gjør at barnebilletter stod for rundt 50 prosent av samtlige solgte enkeltbilletter i 2010, mot 35 prosent i 2008 (figur 22).



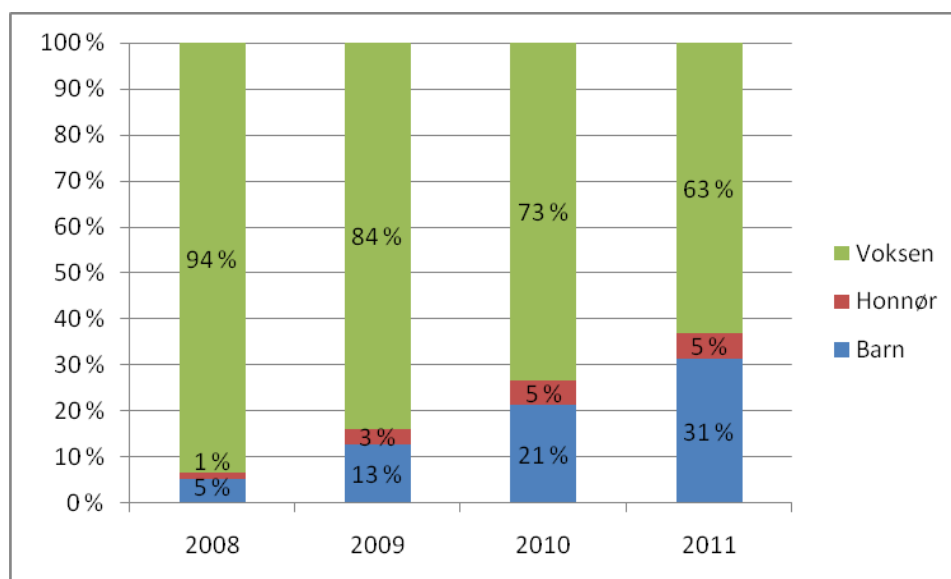
Figur 22: Utvikling i andel reiser for type enkeltbilletter i perioden 2008 - 2011 i Dalane per takstgruppe (Tall for 2011 er tom. juni).

Tabell 14 viser antall reiser løst via reisekonto for hver takstgruppe i perioden 2008 til 2011. Som vist i figur 21, utgjør reiser løst via reisekonto en ubetydelig andel av de totale bussreisene i Dalane, og antall reiser løst via reisekonto er redusert med rundt 400 fra 2008 til 2010.

Tabell 14: Utvikling i antall reiser for type autotrekk buss kundekonto i perioden 2008 - 2011 i Dalane per takstgruppe. (Tall for 2011 er tom. juni).

	2008	2009	2010	2011 tom. juni
<b>Barn</b>	217	516	814	793
<b>Honnør</b>	55	135	206	137
<b>Voksen</b>	3921	3404	2793	1591
<b>Total</b>	4193	4055	3813	2521

Figur 23, som viser andelen som løser billett via reisekonto, fordelt på takstgruppe, indikerer at det er for billettkategorien voksen at reduksjonen har vært relativt størst, mens andelen reiser løst via reisekonto for takstgruppen barn er økende.



Figur 23: Utvikling i andel reiser for type autotrek buss kundekonto i perioden 2008 - 2011 i Dalane per takstgruppe. (Tall for 2011 er tom. juni).

#### 4.4 Antall reiser per produktsalg i perioden 2008-2010

Tabell 15 viser antall registrerte reiser per produktsalg. Det registreres flest antall reiser per solgte Flexipass på Nord Jæren, med 61 reiser per solgte Flexipass i 2010. For Haugalandet og Dalane er det registrert henholdsvis 48 og 34 reiser per solgte Flexipass i 2010. Legg merke til at Flexipass Dalane og Nord Jæren begge kan benyttes i kommune Klepp og Time, slik at det er registrert turer for Flexipass Dalane på Nord Jæren og Flexipass Nord Jæren i Dalane.

Også for Dagpass og korttids flerreisepass er det registrert flere turer per salg på Nord Jæren, etterfulgt av Haugalandet. Det er registrert færrest reiser per salg i Dalane. Dette er mest sannsynlig fordi det er flere overgangsmuligheter på kollektivnettet på Nord Jæren enn i de to andre regionene. For periodepass og studentpass er imidlertid situasjonen annerledes, her er det registrert langt flere turer per salg på Haugalandet enn på Nord Jæren og i Dalane. Grunnen til dette er at periodepassbrukere på Nord Jæren og Dalane i stor grad benytter periodepass på jernbanen. De som kun benytter buss, velger Flexipass i stedet.

Tabell 15: Antall registrerte reiser per salg i perioden 2008 - 2010 på Nord Jæren, Haugalandet og Dalane for hvert produkt. Salg foretatt av NSB er fordelt på området Nord Jæren og Dalane med en fordelingsnøkkel på 80-20.

Reiser per salg	Dalane			Haugalandet			Nord Jæren		
Produkt	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Autotrekk buss kundekonto	1,0	1,0	1,0	1,1	1,1	1,1	1,1	1,2	1,2
Enkeltbillett buss gj.gående	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Nattbusbillett	0,0	0,0	0,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Nærsonebillett	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Overgang - Tog/buss gj.gående	1,0	1,0	1,0	1,0	1,1	1,0	1,0	1,0	1,0
Dagpass	1,5	1,7	1,7	2,1	2,3	2,2	3,0	3,1	3,2
Korttids flerreisepass	4,3	5,8	4,4	8,7	9,7	9,6	13,1	15,4	18,0
Flexipass Dalane	34,1	35,5	33,7	0,0	0,0	0,0	21,5	15,1	19,4
Flexipass Haugalandet	0,0	0,0	0,0	45,2	47,9	48,0	0,0	0,0	0,0
Flexipass Nord-Jæren	0,4	0,4	0,7	0,0	0,0	0,0	53,9	58,7	61,4
Periodepass buss/tog	8,0	5,8	4,5	62,9	58,6	55,5	19,1	20,6	21,0
Studentpass buss/tog	1,1	0,9	0,6	55,3	50,7	50,3	40,0	46,1	46,0
Ungdomspass	7,8	7,5	6,0	35,5	35,3	37,2	42,1	44,8	45,0

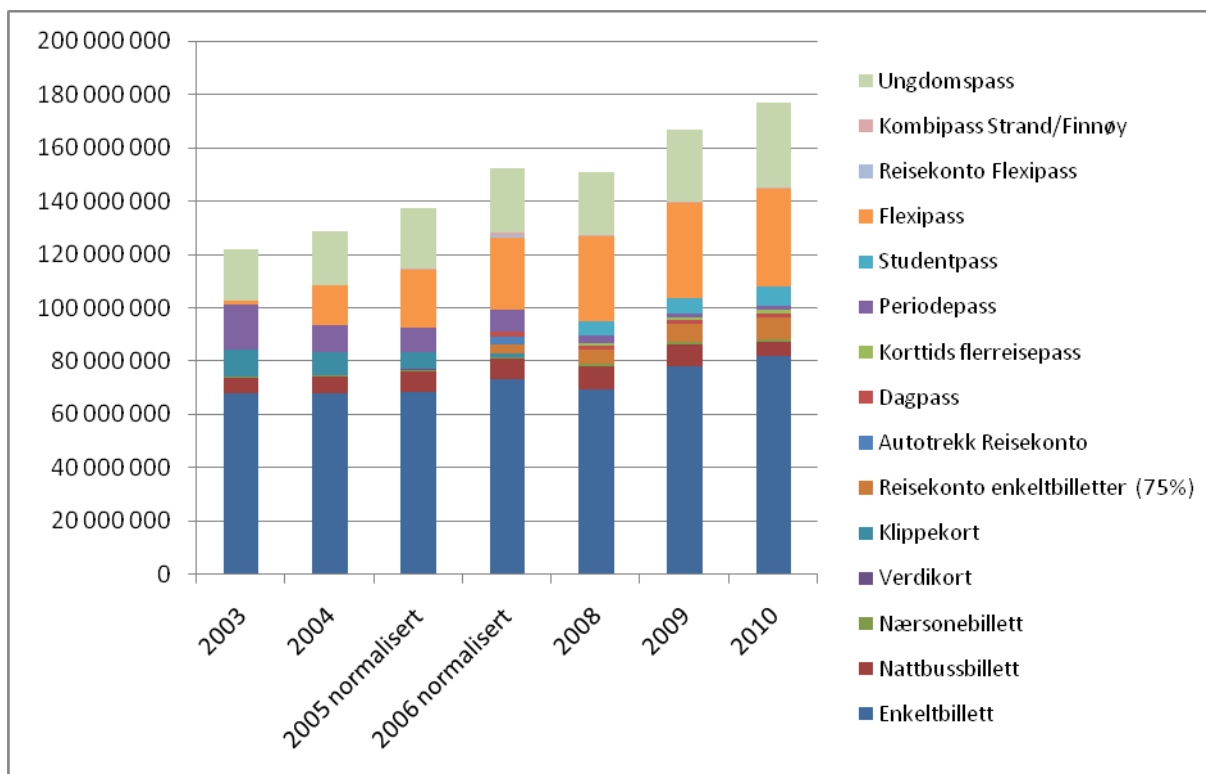
Det registreres færre turer per salg for Ungdomskort sammenlignet med de andre langtidspassene. Dette tyder på at ungdomskortet også kjøpes av kunder som ikke benytter kollektivtransport på daglig basis.

For enkeltbillettene er det et 1:1 forhold mellom registrerte salg og turer, fordi ved overgang fremvises kun billetten uten å bli registrert. Overgang for de som benytter reisekonto registreres imidlertid, noe som gjør at det er flere turer per salg for denne produkttypen.



## 4.5 Utvikling i passasjerinntekter på Nord Jæren, i Dalane og på Haugalandet i perioden 2003-2011

På Nord Jæren stod salg av enkeltbilletter for rundt 51 prosent av inntektene i 2010, som utgjør en sum på 81 millioner kroner. For kortproduktene, stod Flexipass for den største delen av inntjeningen med 37 millioner kroner, etterfulgt av ungdomspass med 31 millioner kroner. De resterende produktene bidro med en inntjening på 21 millioner kroner i 2010.



Figur 24: Løpende brutto passasjerinntekter (inkludert eventuell merverdiavgift) fra Kolumbus sine salgskanaler på Nord Jæren i perioden 2003-2011.

Det viktigste utviklingstrekket for billettinntekter per produkt i perioden fra 2003 til 2010, er at kortproduktene bidrar til en stadig større andel av billettinntektene, mens inntekter fra salg av enkeltbilletter øker i mindre grad. Særlig økt salg av Flexipass fra 2004 til 2010 bidrar til dette.

Tabell 16: *Brutto passasjerinntekter (inkludert eventuell merverdiavgift) på Nord Jæren, 2008-2011 fra Kolumbus og NSB.*

Billettkategori	2008	2009	2010	2011
<b>Sum alle produkter:</b>	<b>180 570 039</b>	<b>195 048 568</b>	<b>211 903 827</b>	<b>179 553 955</b>
Enkeltbillett	69 554 485	78 124 584	82 154 352	68 239 232
Nattbusbillett	8 596 670	7 964 418	5 284 076	4 407 594
Nærsonebillett	764 416	901 440	952 053	810 394
<b>Sum enkeltbilletter</b>	<b>78 915 571</b>	<b>86 990 442</b>	<b>88 390 481</b>	<b>73 457 219</b>
Reisekonto enkeltbilletter	5 307 279	6 790 134	7 883 484	7 148 487
Dagpass	1 634 434	1 625 892	1 756 819	1 561 570
Korttids flerreisepass	1 182 866	1 066 235	1 230 992	1 243 127
Periodepass	20 659 670	17 912 360	23 279 600	20 282 455
Studentpass	6 686 780	7 150 160	8 921 200	8 055 240
Flexipass	34 249 180	38 546 080	39 442 240	34 267 200
Kombipass Strand/Finnøy/Kvitsøy	210 322	118 569	57 625	40 255
<b>Sum langtidspass med ubegrenset antall reiser</b>	<b>61 805 952</b>	<b>63 727 169</b>	<b>71 700 665</b>	<b>62 645 150</b>
Ungdomspass	29 684 500	32 638 000	39 136 900	31 605 000
Annet	2 039 437	2 210 696	1 804 486	1 893 401
<b>Økning ift foregående år</b>		<b>8,0 %</b>	<b>8,6 %</b>	

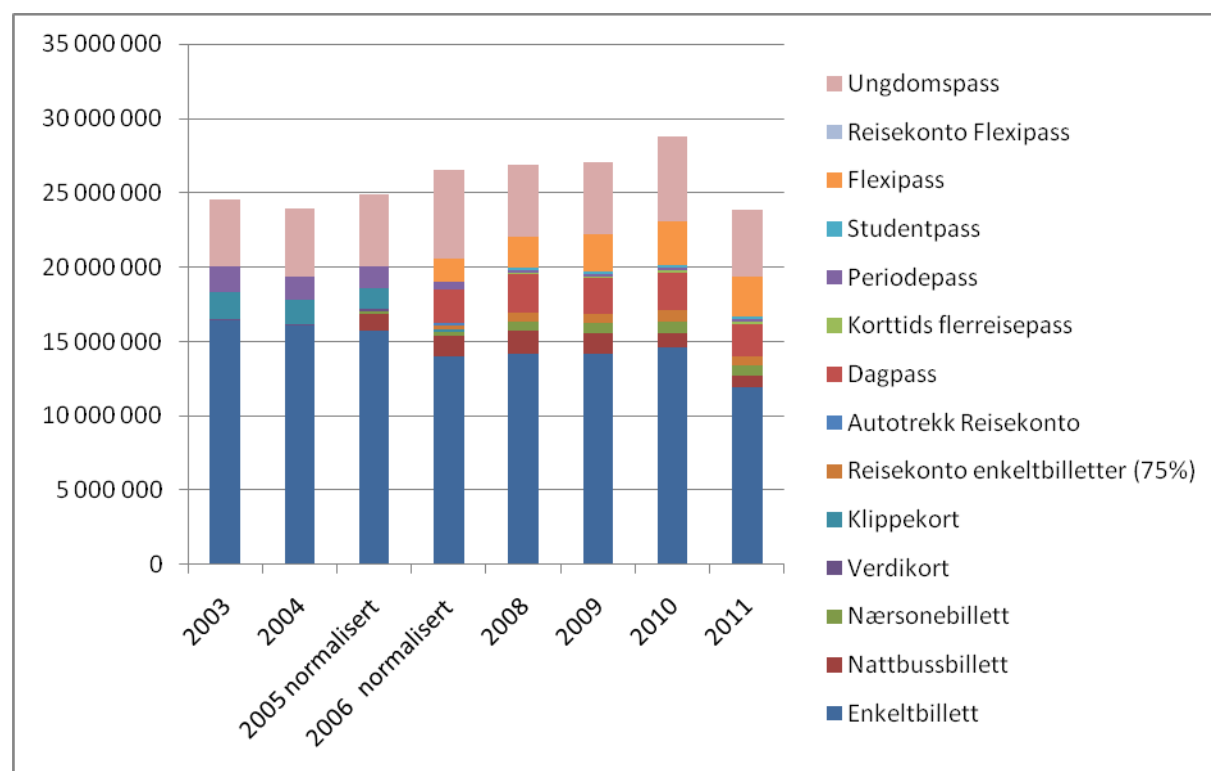
I tabellen over er salgstell fra NSB inkludert. Dette er grunnen til at inntjening fra solgte periodepass er høyere enn i figur 24. Tabell 17 viser andel av inntjent beløp solgt gjennom Kolumbus sine salgskanaler.

Tabell 17: Andel inntjent beløp per produkt solgt gjennom Kolombus sine salgskanaler på Nord Jæren og i Dalane. Resterende andel er solgt gjennom NSB sine salgskanaler.

	2008	2009	2010	2011
<b>Flexipass Dalane</b>	100 %	100 %	100 %	100 %
<b>Flexipass Nord-Jæren</b>	94 %	94 %	95 %	95 %
<b>Dagpass</b>	99 %	99 %	99 %	99 %
<b>Korttids flerreisepass</b>	91 %	91 %	92 %	92 %
<b>Periodepass buss</b>	15 %	10 %	8 %	8 %
<b>Studentpass</b>	77 %	78 %	77 %	78 %
<b>Ungdomspass</b>	80 %	82 %	81 %	81 %
<b>KortGebyr</b>	64 %	42 %	12 %	23 %

Tabell 17 illustrer at periodepass i stor grad er et togprodukt, snarere enn et bussprodukt. I 2010 og 2011 kom kun 8 prosent av inntjeningen fra periodepassene gjennom Kolombus sine salgskanaler, resterende beløp kom fra NSB sine salgskanaler. Studentpass og ungdomspass er andre kortprodukt som i betydelig grad selges gjennom NSB sine salgskanaler. Rundt 78 prosent av inntjeningen fra studentpassene og 80 prosent av inntjeningen fra ungdomskortene kommer fra Kolombus sine salgskanaler, resterende inntjening kommer fra NSB.

Figur 25 viser at salg av enkeltbilletter også på Haugalandet står for vel halvparten av passasjerinntektene. Ungdomspass, Flexipass og Dagpass står for de høyeste passasjerinntektene blant kortproduktene.



Figur 25: Løpende brutto passasjerinntekter (inkludert eventuell merverdiavgift) fra Kolombus sine salgskanaler på Haugalandet i perioden 2003-2011. (For 2011 tom. oktober).

På Haugalandet har økte inntekter på kortprodukter, hvor særlig ungdomskort og dagpass utgjør en betydelig andel, i større grad gått på bekostning av inntekter fra enkeltbilletter. Av den grunn har det vært en beskjeden inntektsøkning fra billettsalg på Haugalandet, sammenlignet med Nord Jæren. Tabell 18 viser at Kolumbus opplevde en økning i billettinntektene på Haugalandet på 0,8 prosent mellom 2008 og 2009 og 6,4 prosent mellom 2009 og 2010.

Tabell 18: Brutto passasjerinntekter (inkludert eventuell merverdiavgift) på Haugalandet, 2008-2011 fra Kolumbus.

Billettkategori	2008	2009	2010	2011
<b>Sum alle produkter:</b>	<b>27 099 623</b>	<b>27 303 364</b>	<b>29 053 577</b>	<b>24 104 202</b>
Enkeltbillett	14 147 701	14 205 462	14 589 037	11 966 203
Nattbusbillett	1 622 470	1 352 230	976 600	740 669
Nærsonebillett	574 173	659 152	784 465	674 869
<b>Sum enkeltbilletter</b>	<b>16 344 344</b>	<b>16 216 844</b>	<b>16 350 102</b>	<b>13 381 740</b>
Reisekonto enkeltbilletter	564 671	655 196	727 520	620 288
Dagpass	2 580 797	2 377 222	2 504 995	2 126 810
Korttids flerreisepass	167 365	136 039	218 890	209 625
Periodepass	140 510	115 480	132 660	126 240
Studentpass	173 040	173 260	235 680	224 645
Flexipass	2 102 320	2 511 790	2 941 660	2 664 000
<b>Sum langtidspass med ubegrenset antall reiser</b>	<b>2 415 870</b>	<b>2 800 530</b>	<b>3 310 000</b>	<b>3 014 885</b>
Ungdomspass	4 793 000	4 839 750	5 649 850	4 485 000
Annet	233 577	277 784	292 221	265 854
<b>Økning ift foregående år</b>		<b>0,8 %</b>	<b>6,4 %</b>	

Tabell 19: Brutto passasjerinntekter (inkludert eventuell merverdiavgift) i Dalane, 2008-2011 fra Kolumbus.

Billettkategori	2008	2009	2010	2011
<b>Sum alle produkter:</b>	<b>2 270 098</b>	<b>2 144 236</b>	<b>2 002 916</b>	<b>1 608 299</b>
Enkeltbillett	816 897	833 280	821 311	704 724
Nærsonbillett	54 188	32 544	55 328	57 421
<b>Sum enkeltbilletter</b>	<b>871 085</b>	<b>865 824</b>	<b>876 639</b>	<b>762 145</b>
Reisekonto enkeltbilletter	72 850	71 739	68 572	49 215
Dagpass	52 760	57 766	42 175	32 371
Korttids flerreisepass	17 800	19 809	15 800	16 319
Periodepass	440 850	230 090	197 220	73 540
Studentpass	7 640	1 970	3 720	6 380
Flexipass	339 040	464 040	457 160	362 400
<b>Sum langtidspass med ubegrenset antall reiser</b>	<b>787 530</b>	<b>696 100</b>	<b>658 100</b>	<b>442 320</b>
Ungdomspass	349 750	324 250	322 300	268 200
Annet	118 324	108 747	19 330	37 729
<b>Økning ift foregående år</b>		<b>-5,5 %</b>	<b>-6,6 %</b>	

Tabell 19 viser inntekt per billettprodukt med busser i Dalane for perioden 2008 til 2011. Inntektene ble redusert med hhv 5,5 og 6,6 prosent i perioden 2008 til 2010. Sammenlignet med billettinntektene fra rutene på Nord Jæren og Haugalandet, utgjør billettinntektene fra Dalane en ubetydelig og stadig minkende andel av de totale billettinntektene til Kolumbus.

## 5 Anbefalinger for videreutvikling av billettporteføljen

Rabatt- og takstsystemet til Kolumbus gjelder for hele fylke under ett. Det dekker dermed tre delmarkeder som er ganske ulike innbyrdes sett, ikke bare i befolkningsstørrelse.

Et *fellestrekk for de tre regionene* er at trafikanter i aldersgruppen over 30 år er klart underrepresentert som busskunder. Videre utgjør utdannestrafikken en vesentlig del av kundegrunnlaget for busstransporten i de tre regionene. Den absolutte og relative betydningen av eldre (honnør berettiget) for kollektivtransporten har avtatt kraftig de siste 10 årene. Dette samlede kundegrunnlaget resulterer i en gjennomsnittsinntekt pr. reise på mellom 10 til 11 kr. i hver av disse regionene. Passasjerveksten i perioden fra 2008 til 2011 falt i deler av perioden sammen med en nedgang i inntekten pr. reise. Denne trenden ble brutt med den siste takstøkningen i 2010. I 2011 har inntektene pr. reise vært økende.

*Flexipass* er i perioden fra forrige utredning blitt et godt forankret produkt i alle tre delregioner med det kundegrunnlaget busstransporten har i hvert område. Her skiller Stavangerregionen seg ut ved at regionen har en høyere andel ubundne trafikanter eldre enn 20 år, trafikantgrupper der kollektivtransporten særlig konkurrerer med biltransporten.

Samtidig viser utviklingen at *Periodepass buss/tog* er et relevant produkt i Stavangerregionen og Dalane for kundene som ønsker å bruke tog og buss om hverandre. Legges salgshallene til Kolumbus og NSB sammen så er salget av Periodepass i størrelsesorden 25 prosent av salget til Flexipass. Med utgangspunkt i Stavangerregionens behov for å se bane-, buss- og båtbasert kollektivtransport mest mulig integrert, så bør Periodepass være et kjerneprodukt fremover for Kolumbus og NSB. Differensieringen av priser og attributter knyttet til produktene Flexipass og Periodepass bidrar imidlertid å vanskeliggjøre en enkel kommunikasjon av produktene.

*Studentpass* har i perioden siden 2008 vist en god vekst i antall solgte enheter i Stavangerregionen. Det er blitt et viktig innslag i billettporteføljen. Utviklingen har ikke vært like entydig i Nord-Rogaland til tross for at deler av Høyskolen Stord Haugesund er lokalisert i Haugesund sentrum. Studentpass tilbys ikke som et sonefritt produkt, men har et klart lavere prisnivå enn Periodepass som er det sammenlignbare produkt med hensyn til bruk av buss og tog.

Et rabatt- og takstsystem felles for hele fylket kombinert med tilbudskvalitetene i de tre delregionene gir noe ulike konkurranseflater for kollektivtransporten i de tre områdene. Tilbudskvaliteten er i sentrale deler av Stavangerregionen av markedsmessige årsaker klart bedre enn i de to andre delregionene. Ser en bort fra Ungdomspass med sitt lave prisnivå så kan et felles regulativ medføre et prisnivå i Nord-Rogaland og Dalane som oppfattes å være for høyt.<sup>13</sup> *Nærsonebilletten* kan være et eksempel på denne effekten. I Haugesund og Egersund dekker nærsonen sentrumskjernen og omkring liggende bydeler. Denne rause

---

<sup>13</sup> I tillegg til forskjeller i kollektivtrafikkens tilbudskvalitet er det klare forskjeller i inntektsnivået mellom Stavangerregionen på den ene siden og Haugesundsregionen og Dalane på den andre siden, som dokumentert i avsnitt 3.2.

avgrensingen bidrar til et relativt høyt samlet salg av nærsonebilletter i Nord-Rogaland og Dalane. Salg av nærsonebilletter i begge regionene tilsvarer opptil en fjerdedel av salget av enkeltbillett voksne, en relativt betydelig andel. I Stavangerregionen er derimot betydningen av nærsonebilletten betydelig lavere, noe som kan skyldes en mindre raus avgrensing av nærsone. Noe av forskjellen kan også tyde på forskjeller i kommunikasjonsnivået av nærsone som billettkategori.

Som nevnt treffer dagens rabatt- og takstsystem ikke særlig godt i forhold til *transportmarkedet for eldre* (honnør berettiget) i alle tre delregioner. Det til tross for den sterke pålagte rabatteringen av billetter for honnørreisende fra statens side.

*En rekke billettprodukter omsettes kun i begrenset grad*, eksempelvis korttidspass (tilgjengelig for 3, 7 og 14 dager), transport av sykkel på buss. Omsetningen må imidlertid relateres til hvor godt disse produktene er kommunisert. Lav brukerfrekvens gir muligheter for å foreta forenklinger i billettporteføljen.

Basert på utviklingstrekkene vi ser i bruksfrekvens og salg av billettyper, foreslår vi en *videreutvikling av billettporteføljen* i tråd med følgende:

7. *Lokaltogtilbudet i Stavangerregionen søkes fullstendig integrert i rabatt- og takstsystemet for buss i Rogaland for alle typer billett.* Tiltaket begrunnes både ut fra behovet for en integrering av alle typer kollektivtilbud i Stavangerregionen og med forenklingen av markedskommunikasjonen et slikt grep vil gi. Forbildet for tiltaket er det felles takstopplegget som er realisert under Ruters paraply i Oslo og Akershus.

Som et første skritt kan *Flexipass og Periodepass harmoniseres* med sikte til å bli et produkt med hensyn til integrering av tog og buss, pris og passattributter. Det bør vurderes ulike satser for en integrert Periode-/Flexipass for Stavangerregionen og Dalane på den ene siden og Nord-Rogaland på den andre siden. Det vil i tilfelle avspeile ulike tilbudskvaliteter i Sør- og Nord-Rogaland. Dette vil igjen kunne gi en større treffsikkerhet i begge delmarkedene med hensyn til kundepotensial og betalingsvillighet.

8. *Studentpass* vurderes omgjort til et sonefritt produkt for å lette markedskommunikasjonen. I tilfelle bør tiltaket gjennomføres kostnadsnøytral, dvs. at prisen kalkuleres med utgangspunkt i dagens etterspørsel og forventet reaksjon i markedet (priselastisiteter). Aldersgrenen på 31 år bør opprettholdes i det tilbudet bør henvende seg til førstegangs studenter. En differensiering av prisen for Studentpass mellom Sør- og Nord-Rogaland bør vurderes. Det vil støtte opp under en bedre utvikling for Studentpass i Nord-Rogaland.
9. *Nærsonebilletten* bør opprettholdes, særlig på grunn av sin betydning i Dalane og Nord-Rogaland. Antall nærsone og omfanget i nærsone bør gjennomgås og reduseres hhv. endres. Nærsonebilletten bør kommuniseres mer offensivt i markedet.
10. *Nye taksttilbud for eldre* utover dagens tilbud for honnørreisende bør vurderes introdusert. Tilbudet bør være kommersielt begrunnet og sikte mot en bedre utnyttelse av kollektivtilbudets kapasitet utenom rushperiodene. Off-peak tilbud som ”langtidspass for eldre” bør vurderes i lys av positive utenlandske erfaringer.

11. *Billettporteføljen foreslås forenklet* ved a) å redusere antall korttidspass til en (7 dager) og b) sløyfe betalingen for å kunne ta med sykkel. Sist nevnte kan i tillegg kommuniseres som miljømessig integreringstiltak.
12. Attraktiviteten til *Dagpass* bør økes ved at Dagpass endres til å bli et 24 timers kort, dvs. at bruksperioden for passet gjøres mer fleksibelt.

Videreutvikling av billettporteføljen skal minimum skje inntektsnøytralt, og helst gi et positivt bidrag til utviklingen av inntekter for Kolumbus på kort og lengre sikt.



## 6 Dagens sonesystem og optimal prissetting av billettproduktene

Med bakgrunn i erfaringer fra byområder i Norge og i andre land kan det være aktuelt å se nærmere på dagens sonesystem i Rogaland og hvordan prissetting av billettproduktene slår ut geografisk.

### 6.1 Eventuelle endringer i dagens sonesystem

Takstutredningen fra 2007 konkluderte om introduseringen av den nye soneinndelingen på følgende måte:

”Med introduseringen av nytt elektronisk billetteringssystem ble en ny soneinndeling etter enhetlige kriterier på fylkesbasis introdusert 1. januar 2006. Det var særlig to svakheter knyttet til den forhenværende soneinndelingen:

Denne soneinndelingen gjenspeilte i for stor grad de gamle takstregulativene som inngikk i sonesystemet uten at historiske skjevheter ble rettet opp ved introduseringen i begynnelsen av 90-årene. Det var store regionale forskjeller i sonenes omfang (eksempelvis Stavanger vs. Sandnes og Haugesund). Det var introdusert ”luftsoner” for eksempel i Dalane for sikre et eksisterende inntektsnivå. Soneinndelingen ble dermed ikke oppfattet som særlig rettferdig.

Sonene var relativt begrenset i omfang. Alt for mange soner ble vurdert som lite formålstjenelig mht. oversiktighet og mulighetene for gjennomgående billettering.

*Hovedmålsettingen med en endret soneinndeling var dermed etableringen av en mer formålstjenelig og rettferdig inndeling. En vesentlig forutsetning for endringen i soneinndelingen var at den skulle gjennomføres inntektsnøytralt, dvs. uten inntektstap eller -gevinst for Rogaland Kollektivtrafikk sett under ett.*

Ved introdusering av nysoneinndeling i januar 2006 ble antall soner dramatisk redusert. For eksempel inkluderer de nye sonene rundt Sandnes og Haugesund sentrum fem tidligere soner hver. Ulikehetene i sonenes omfang ble i betydelig grad redusert og tidligere ”luftsoner” ble sløyfet.

Med ny soneinndeling ble måten grunnlaget for billettprisen beregnes på endret. Fra januar 2006 er antall soner berørt under en reise lik priskategorien pr. billetttype (Eksempel: for en reise som berører to soner beregnes priskategori 2).

Endringene i tellemåten kombinert med en endret soneinndeling kan prinsipielt ha resultert i noe lavere eller økte priser – men vi har et kvalitativt inntrykk at den største andelen kollektivbrukere ikke fikk endret sitt spesifikke prisnivå. Inntrykket baseres på at ca. 95 prosent av bussreisene foregår i priskategoriene 1 og 2 kombinert med hvordan den generelle passasjer- og inntektsutviklingen har foregått i 2006 (korrigert for effektene av prisøkningen 1. januar 2006).

*Endringene i soneinndelingene synes å ha gitt verken inntektstap eller – gevinst som intendert.”<sup>14</sup>*

Salgs- og passasjerstatistikken for perioden 2008 til 2011 viser en positiv utvikling i hver av de tre delmarkedene. Statistikken gir ikke noen dirkte indikasjon på at det bør foreta en gjennomgripende forbedring i sonestrukturen. Kolumbus sin oversikt over kundekommentar gir heller ikke grunnlag for å trekke en slik konklusjon. Systemet synes å ha fungert godt fra et mer pragmatisk ståsted. Kontinuiteten i systemet de siste fem år vurderes som et positiv bidrag i seg selv.

Hvis en vil endre på dagens sonesystem så kan det å redusere antall soner ytterligere være en god innfallsvinkel. Hovedargumentet for en slik endring ligger i behovet for en lettere markedsføring ved at inndeling i soner blir mer oversiktlig. Et annet argument vil være at informasjon og betjening ellers om bord på kjøretøyene lettes. Ruter AS har introdusert 2. oktober 2011 et nytt og sterkt forenklet sonesystem i Oslo og Akershus ut fra slike prinsipper. Utfordringene ved slike konsept er i hovedsak knyttet til lokaliseringen av sonegrensene med tilhørende inntekstutvikling. Soner som er store i geografisk omfang medfører store sprang i sonepåslagene. En endring av sonesystemet i Rogaland i en slik retning vil kreve omfattende analyser og utredninger. Det har det ikke vært rom for i denne utredningen.

## 6.2 Optimal prissetting av billettproduktene

Hva er optimal prissetting av billettproduktene? For å kunne svare på dette spørsmålet er det behov for en utdypning av begrepet ”optimal prissetting”. En optimalisering kan prinsipielt tenkes langs to ytterpunkt, enten i henhold til en målsetting om et maksimalt antall bussreiser eller i henhold til en målsetting om størst mulige inntekter pr. bussreise. I realiteten foretas en optimal prissetting sjelden utelukkende i henhold til det ene eller det andre kriteriet.

Et utgangspunkt videre, er rammebetingelsene kollektivtransporten i Rogaland opererer under. Befolkningen særlig i Stavangerregionen er sterkt voksende og den materielle velferden og bilholdet øker, igjen særlig i Stavangerregionen. Samtidig er kollektivtrafikkens markedsandeler i Rogaland begrenset til et maksimum på åtte prosent i Stavangerregionen. Det overveiende kundegrunnlaget for kollektivtransporten i Rogaland er dermed barn, ungdom og unge voksne, dvs. mange trafikanter som er bundet til kollektivtransporten.

Utviklingen av takst- og rabattsystemet de siste 10 år har vært preget av tre større grep:

- Ungdomspass (og senere Studentpass) ble i perioden brukt som et prismessig attraktivt tilbud for å binde ungdom og unge voksne lengst mulig til kollektivtransporten.

---

<sup>14</sup> Blomgren, A. m.fl., s.43 ff., Stavanger 2007.

- Periodepass og Flexipass ble priset relativt attraktivt mot enkeltbilletten for bl.a. å få økt kundebindingen.
- Prisøkningen i takst- og rabattsystemet samlet sett ble stort sett holdt under økningen i konsumprisindeksen. Enkeltbillettprisen har derimot vært en utsatt post, og er bevisst blitt relativt sterkt økt. Utfordringen her er at det er denne prisen som fungerer som signalpris i markedet for voksne trafikanter.

Noen konsekvenser av denne utviklingen er som følger:

- Andelen reiser gjennomført med enkeltbillett blir stadig redusert, også i perioden 2008 til 2011. Den ligger i Stavangerregionen nå ved 24 prosent.
- Ungdomspass og Studentpass har samlet sett hatt en sterk vekst målt i antall solgte enheter og antall reiser i perioden 2003 til 2006. Andelen reiser gjennomført med ungdomspass eller studentpass synes å ha stabilisert seg nå på et høyt nivå, mellom 39 og 14 prosent i Stavangerregionen i perioden 2008 til 2011.
- Flexipass og Periodepass til sammen er nå den største billettgruppen nest etter ungdomspass og studentpass målt i andelen reiser samlet sett.

I perioden 2003 til 2011 har en dermed klart å gjøre ”langtidspassene” til de viktigste billettkategoriene, slik det har vært strategisk intendert. Veksten i antall passasjer og økt bruk av ”langtidspassene” gikk hånd i hånd, særlig i Stavangerregionen.

Denne utviklingen gir konsekvenser for inntektsnivået. Gjennomsnittlig inntekt pr. reise er relativt lav, 10 til 11 kr. i henholdsvis Nord- og Sør-Rogaland i 2011. Inntektsnivået gjenspeiler med andre ord kundegrunnlag i kombinasjon med billettbruk. I perioden fra 2008 til 2010 gikk den gjennomsnittlige inntekten per kollektivreise svakt ned. Denne trenden er imidlertid brutt med takstøkningen i januar 2011.

Kollektivtrafikkens inntektsnivå må også ses i forhold til den sterke økningen i produksjonskostnadene for kollektivtransport de siste fem årene. Tilskuddsbeløpene og tilskudsgraden til buss-, bane- og båttransport har vært klart økende i de siste fem år i Rogaland.

I årene fremover vil en *strategi for prissettingen av billettproduktene* måtte balansere ulike og til dels konkurrerende krav:

- *Passasjervekst*: Prisingen av billettproduktene vil også i fremtiden måtte bidra til å generere en passasjervekst i tråd med ambisjonene nedfelt i fylkeskommunens dokumenter.
- *Bedre økonomi – økt dekningsbidrag*: Prisingen av billettproduktene vil i fremtiden i større grad måtte bidra til å øke Kolumbus sine inntekter.
- *Rett prising i Haugesunds- og Stavangerregionen*: Prisingen av billettproduktene må til en viss grad ta hensyn til ulike rammebetingelser i begge regionene. Rett prising

med utgangspunkt i Stavangerregionen kan lett bli feil i Nord-Rogaland der kollektivtransport er i en mer marginal posisjon.

*Sentrale element ved operasjonalisering av en slik strategi vil være:*

- *Finansieringsbehovet kollektivtrafikken i Rogaland har i årene fremover tilsier takstøkninger. Generelt sett bør prinsippet om å bruke utviklingen i konsumprisindeksen som øvre grense fortsatt gjelde ved takstøkninger.* En slik strategi for takstøkninger kan på en positiv måte bidra til en oppgradering av den samlede kvaliteten i kollektivtilbudet. Den gir rom for å kunne øke kvaliteten ved andre element i kollektivtilbudet som ruteproduksjon og infrastruktur ellers. Ungdomspass og studentpass er produkter som tåler en økning høyere enn utviklingen i konsumprisindeksen skulle tilsi. Generelt sett kan det sies at takstnivået i Rogaland ved utgangen av 2011 er på nivået med andre fylker det er relevant å sammenligne seg med.
- *Målt i antall passasjerer er betydningen til produktet enkeltbillett blitt redusert i perioden fra 2003 til 2011. Inntekstmessig sett er likevel enkeltbillettene fortsatt av stor betydning. Fremtidige tilpasninger i takstnivået må skje balansert ved å belaste alle produkter, også ungdomspass og studentpass.* Ved alle takstøkninger siden 2000 ble enkeltbillettene, "klippekort" og i mindre grad Flexipass/Periodepass voksne påført større prisøkninger, mens Ungdomspass og Studentpass ble skjermet. I tendens er med andre ord en minskende andel kollektivreisende belastet med prisøkninger fra 2000 og fram til i dag.
- *Passasjerveksten fra 2005 til 2008 har i Stavangerregionen og Nord-Rogaland primært vært innen lavmarginsprodukter som grunnskoleskyss, Ungdomspass og Studentpass.* Den demografiske utviklingen fremover i begge byregionene, kombinert med at ungdomspass og studentpass har klart å oppnå en stor gjennomtrenging av markedet, gjør at en fremtidig større passasjervekst sannsynligvis ikke kan realiseres ved hjelp av disse "langtidspassene". Begge produkters markedsgrep foreslås studert og analysert mer inngående. En undersøkelse hvorvidt Ungdomspass og Studentpass har bidratt og bidrar til å binde yngre trafikanter lengre til kollektivtransporten bør gjennomføres. Det bør også foretas analyser av betalingsvillighet for disse kundegruppene i forhold til eventuelle fremtidige takstøkninger.
- *Behovet for introduisering av nye billettprodukter synes ikke å være tilstede.* Mindre forbedrings- og tilpasningsbehov av billettproduktene enkeltvis og samlet sett bør tas løpende. Kolumbus må sørge kontinuerlig for at billetterings- og faktureringssystemet fungerer prikkfritt i hvert henseende. Med grunnlag i et godt fungerende billetterings- og faktureringssystem bør Kolumbus rendyrke overfor kundene de kvalitetene i produktporteføljen en har lagt opp til siden 2006. Salgs- og informasjonskanalene må kontinuerlig forbedres og utvides i tråd med utviklingen i informasjons- og kommunikasjonsteknologien for øvrig.

## 7 Kontantfrie reiser og utvikling av nye salgskanaler

Kolumbus sine salgskanaler blir her forstått som forskjellige måter reisende kan få kjøpt billetter og oppdatert sitt reisekort på. Enkeltbillettens fortsatt store betydning, ca. 25 og 30 prosent andel av bussreisene i henholdsvis Sør- og Nord-Rogaland medfører at relativt store mengder kontanter håndteres om bord på bussene. Dette representerer en risiko for ran og vold<sup>15</sup>. I tillegg fører billettering om bord på bussene til økt oppholdstid på holdeplassene.

Reiser foretatt med enkeltbilletter utgjorde 25 prosent av alle reisene, 51 prosent av alle billettinntektene og stod for 81 prosent av kontakten med salgsskapparatet til Kolumbus på Nord Jæren i 2010 (hhv. figur 14, 23 og 26). Dette viser at enkeltbillettene har en svært viktig rolle i Kolumbus sin produktportefølje, og er mest sannsynlig det foretrukne produktet for de som ikke benytter kollektivtransport på regulær basis. Samtidig står enkeltbillettene for den desidert største belastningen av salgsskapparatet til Kolumbus, hvor 81 prosent av alle produktsalg er enkeltbilletter.

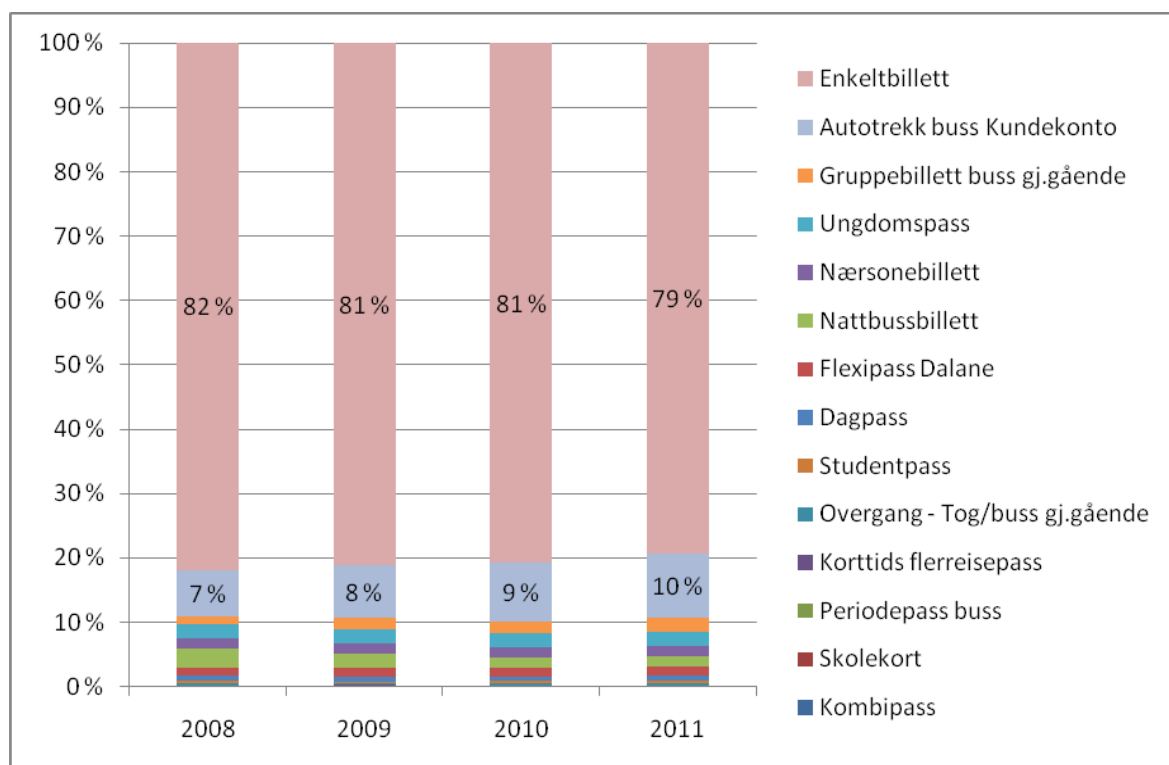
At de fleste som kjøper enkeltbilletter bruker kollektivtransport sporadisk, gjør det vanskelig å få dem over på ulike kortløsninger. Det mest aktuelle alternativet til kontant betaling for denne gruppen er reisekonto. Med dette produktet er det mulig å fylle på en konto og oppnå 25 prosent rabatt ved betaling. Påfylling av kortet gjøres via e-faktura. Kontoen kobles opp mot et Kolumbuskort som deretter kan benyttes som betalingsmiddel.

Andelen som løser billett via reisekonto har vært økende siden 2008, og i 2010 ble 10 prosent av solgte reiser på Nord Jæren og i Dalane løst via reisekonto (figur 26). Ulempen med dette produktet sammenlignet med å løse enkeltbillett er at opprettelse krever kontakt med et kundekontor, kjøp av Kolumbuskort (50 kroner) og at man på forhånd må overføre penger til kontoen. Som statistikken viser er reisekonto langt fra en fullgod erstatning for enkeltbilletten.

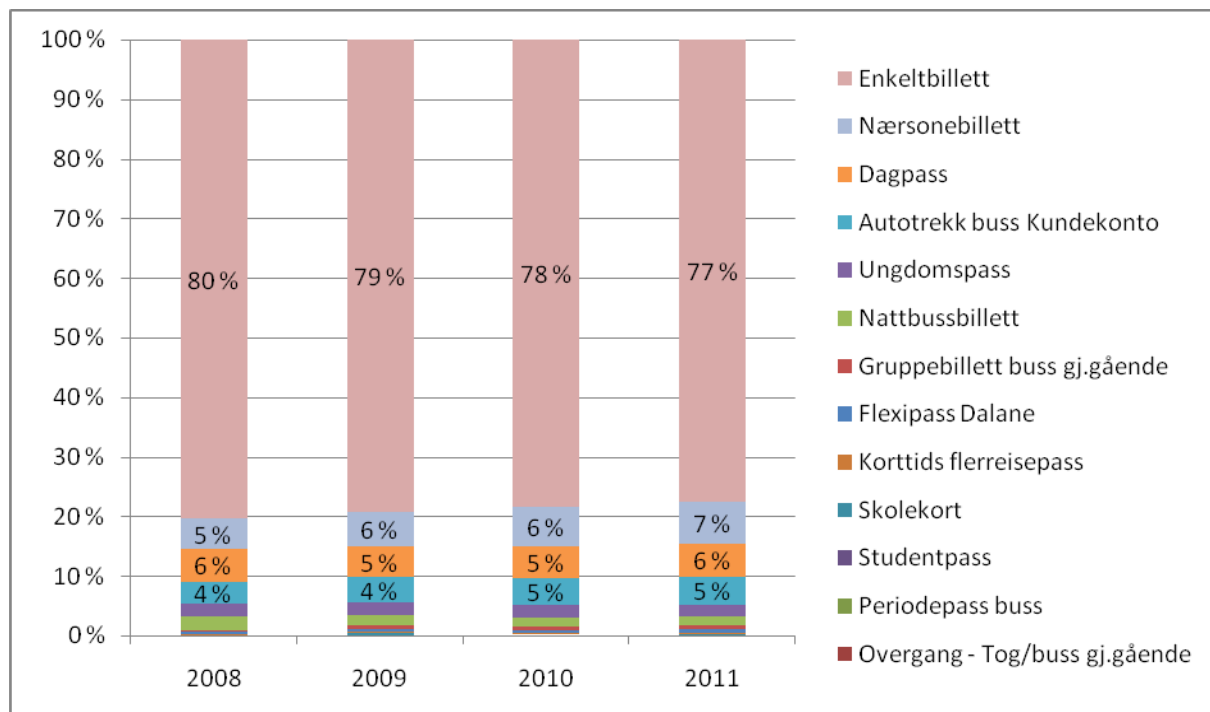
For Haugalandet utgjør salg av enkeltbilletter (inkludert nærsonebilletter) en enda større andel av kontakten opp mot salgsskapparatet til Kolumbus sammenlignet med Sør Rogaland, og under 10 prosent av alle reisene løses elektronisk (figur 27).

---

<sup>15</sup> Som relevante håndbøker, veiledere og referanselitteratur kan refereres i denne sammenheng: (a) Statens vegvesens Håndbok 206 - Elektronisk billettering. Ny utgave vil være tilgjengelig mai/juni 2011, (b) Pengehåndtering i kollektivtransporten - Tiltak for å redusere risiko for ran og vold. Rapport fra partssammensatt arbeidsgruppe 2. april 2011, (c) Hagen. T. Vern av kollektivtransportens ansatte mot vold, trusler og ran – veileder. TØI rapport 769/2005.



Figur 26. Andel registrerte salg for hver produktgruppe i perioden 2008-2011 på Nord Jæren og i Dalane. (For 2011 tom. juni).



Figur 27. Andel registrerte turer for hver produktgruppe i perioden 2008-2011 på Haugalandet. (For 2011 tom. juni).

Per i dag er det mulig å fornye store deler av billettporteføljen om bord på bussene. Denne muligheten representerer en veldig stor tilgjengelighet for bussbrukerne, som verdsettes høyt. Mellom 80 og 90 prosent av kollektivreisene er solgt om bord i bussene (figur 26 og 27). Alternativet til betaling om bord er Kolumbus' fire kundesenter, Byterminalen og Fiskepirterminalen i Stavanger, Rutebilstasjonen i Sandnes og Bytunet i Haugesund, samt bruk av avtalegiro eller tilsendt faktura/e-faktura og direkte innskudd på reisekonto.

Å ta bort muligheten for kontant fornying av periodekort på bussen og å forsøke å endre billettmiksen i retning av en enda mindre bruk av enkeltbilletter er de mest nærliggende løsningene for å redusere kontantbeholdningen på bussene. Hvis tilbudet ikke skal bli dårligere dersom mulighet for kontant fornying av periodekort tas bort vil det etter vår vurdering finnes tre alternativ:

- Innføring av kortterminal på buss. Dette vil være en dyr, men også den raskeste løsningen for å fase ut kontantbetaling generelt sett.
- Opprette samarbeid med alternative salgskanaler som Narvesen, 7-11, og lignende.
- Fokuserer i enda større grad på den eksisterende muligheten for fornying via avtalegiro eller e-faktura, som supplement til alternative salgskanaler.

Særlig det siste punktet vil være en rimelig måte å redusere kontantbeholdningen om bord på bussene. Ikke før gode alternativer er innarbeidet, bør et eventuelt gebyr for kontant påfylling av kort på buss innføres for ytterligere reduksjon i kontantbeholdningen på buss.

For å redusere kontantbeholdningen som følge av enkeltbilletter og kortidspass er det per dags dato to muligheter:

- Få flere over fra enkeltbillett til reisekonto, ved:
  - Bedre markedsføring av reisekonto
  - Gratis kort (evt. at det er ladet med 50 kr ved opprettelse)
  - Kortet må være klar til bruk fra første stund
  - Mulighet til å betale for flere billetter over samme kort
- Gjøre salg av enkeltbilletter kontantløst

Det må med andre ord opprettholdes en mulighet for lettvin kjøp av enkeltbilletter hvis kollektivtrafikkens tilgjengelighet ikke skal forverres betydelig. Utvikling av nye salgskanaler er kanskje den største utfordringen for Kolumbus i framtiden. Ny informasjonsteknologi som er gjort bredt tilgjengelig i befolkningen gir ikke bare nye muligheter for Kolumbus, men resulterer samtidig i nye krav til Kolumbus fra kundenes side med hensyn til tilgjengelighet ved kjøp av tjenester. Det finnes en rekke betalingsløsninger for kjøp av enkeltbillett i dag, som ikke krever kontantbetaling på buss:

- Betaling med kortløsninger, (a) kort utstedt av kollektivselskapet og (b) bankkort, to muligheter, med og uten pin-kode.
- Betaling med mobil, ulike løsninger, (a) Nettbasert, (b) SMS-basert og (c) Near Field Communication (NFC)
- Kjøp av billett over internett (som Kystbussen og flyselskaper)

- Betaling med forhåndskjøpt billett, inkludert salg av klippekort og døgnbillett, (a) automat ved trafikkerte holdeplasser, (b) kiosker og butikker og (c) kundesenter.

Å opprette flere salgssteder, for eksempel mulighet for kjøp av billett i kiosk anbefales ikke, fordi dette medfører en uforholdsmessig stor investering som ikke er en fullgod substitutt, da det er vanskelig å oppnå en akseptabel dekning i viktige deler av regionen. Derimot vil innføring av en løsning som muliggjør kjøp av billett via mobiltelefon, tilsvarende Mobillett i Trondheim og Mobil-billet i Ålborg, være en rimelig måte å redusere kontantbeholdningen på bussene. Mobilbilletter vil imidlertid ikke være et fullgodt alternativ til kontant betaling, spesielt for barn og eldre.

Å introdusere betalingsautomater for bankkort i hver buss vil være en forholdsvis dyr investering, men samtidig eliminere behovet for kontant betaling. Dette tiltaket bør av den grunn kun gjennomføres som siste utvei, dersom det fortsatt viser seg vanskelig å redusere bruk av kontantbetaling, etter at tiltak for å få flere til å benytte reisekonto og innføring av mobilbillett er gjennomført.



## 8 Referanser

Arbeidsdepartementet (leder av partssammensatt arbeidsgruppe), *Pengehåndtering i kollektivtransporten – Tiltak for å redusere risiko for ran og vold*, arbeidsgruppens rapport 2.4.2011, Oslo.

Blomgren, A. m.fl., *Evaluering av utviklingen av rabatt- og takstsystemet for buss i Rogaland i perioden 2003 – 2006*, IRIS-rapport 2007/059, Stavanger 2007

Heinzerling, G., m.fl., *Videreutvikling av rabatt- og takstsystemet i Rogaland*, RF-rapport 1998/131, Stavanger 1998.

Heinzerling, G., *Videreutvikling av rabatt- og takstsystemet i Rogaland – oppfølgende tiltak*, RF-arbeidsnotat 2002/273, Stavanger 2002.

Stobbe, W., *Preispolitik und Nachfragestrukturen im grossstädtischen ÖPNV*, uni-edition, Berlin 2009.

Rogaland kollektivtrafikk FKF (Kolumbus), *Våre reiseprodukter 2011*, Stavanger 2011.

Rogaland kollektivtrafikk FKF (Kolumbus), *Takst- og produktinformasjon, brukermanual for billettering, versjon 2011*, Stavanger 2011.

Vågane, Liva Inge Brechan og Randi Hjorthol. *Den nasjonale reisevaneundersøkelsen 2009 – nøkkelrapport*. TØI rapport 1130/2011.

[www.atb.no](http://www.atb.no)

[www.kolumbus.no](http://www.kolumbus.no)

[www.ruter.no](http://www.ruter.no)

[www.skyss.no](http://www.skyss.no)

[www.ssb.no](http://www.ssb.no)

[www.vdv.de](http://www.vdv.de)

## Vedlegg 1 Status billettprodukter og takst, busstransport.

I vurderingen av utviklingen av busstakstene i Rogaland er det relevant å sammenligne Kolumbus sitt takstregulativ med taksregulativet i andre fylker. Sammenligningen kan foretas både på billettprodukt og pris. Vi innleder med å gi en oversikt over Kolumbus sine produkter og priser i tabells form, med en påfølgende sammenligning med Oslo, Hordaland, Vest-Agder og Sør-Trøndelag. Oslo og fylkene som inkluderer Bergen, Trondheim og Kristiansand kommune vurderes som relevante fylker i en slik sammenligning.

Kolumbus tilbyr en rekke billettkategorier og produkter. Presentasjonen baserer seg på siste takstregulering 1/1 2011. Grovt sett er det fire billett-/kortkategorier, henholdsvis enkeltbillett, månedskort og kort som varer ut over en måned (her kalt langtidskort) og korttidskort. For enkeltbillett er det ulik pris dersom du betaler kontant eller med "Kolumbuskortet" som betalingskort. I tillegg er det egne soner for nærtakst. For månedskort skilles det mellom et ikke personlig produkt (Flexipass) og personlige produkt (Periodepass). Flexipasset gjelder innenfor en av fire geografiske regioner, men gjelder ikke på tog. I tillegg til at dette produktet ikke er personlig, gir det fleksibilitet ved at kortet gjelder for to voksne og tre barn etter klokken 17 og i helgene. For personlige månedsprodukter skilles det mellom periodepass som gjelder for kombinasjonen buss/tog og buss/båt. For buss/båt er det både kort prissatt etter fast reisestrekning (Periodepass buss/båt) og etter geografisk område (kombipass). Ut over disse produktene tilbys det et eget månedskort for studenter 21-32 år (studentpass), og for ungdom 15-20 år (Ungdomspass). Korttidskortene som tilbys gjelder henholdsvis én, tre, syv og fjorten dager.

Billettype kjøpes og blir registrert på et eget smartkort "Kolumbuskortet" som koster 50 kroner. For personlige produkter kreves det Kolumbuskort med bilde. I tillegg tilbys det et engangskort av papir "Minikort" som koster 5 kroner.

I tabellen på neste side har vi gjort et forsøk på å sammenstille priser og produkter på buss i Rogaland. Der produktet er soneinndelt er det valgt å presentere pris for sone 1 og sone 6. Langtidspassene gjelder for valgt sone der prisene ikke er vist. For periodepass buss/båt varierer prisen med reisestrekning på båt. Da fokuset for denne utredningen er buss, har vi valgt å utelate å presentere prisene for dette produktet i detalj.

Tabell 1.1. Oversikt over produkter og priser på buss i Rogaland.

	Soner	Voksen	Barn/ honnør	Natt
<b>Enkeltbillett</b>	1-6 soner	26 kr-71 kr	13 kr -31 kr	65 kr -110 kr
<b>Reisekonto (kort)</b>	1-6 soner (25 % rabatt)	19,50 kr -71 kr	-	48,75 kr -82,50 kr
<b>Nærtakst</b>	Nærtakstsone	13 kr	-	
<b>Månedskort, ikke personlig</b>				
<b>Flexipass (ikke tog)</b>	Nord-Jæren Haugalandet Ryfylke Dalane	600 kr (2 voksne og 3 barn fra 17 og i helger)	-	-
<b>Månedskort, personlig</b>				
<b>Periodepass buss/tog</b>	1-6 soner	630 kr-1.260 kr	365 kr -435 kr (barn)	-
<b>Periodepass buss/båt</b>	Avhengig av reisestrekning (kai)	ikke spesifisert her	ikke spesifisert her	
<b>Kombipass</b>	Strand/Finnøy/Kvitsøy og Nord-Jæren	1830 kr/2020 kr/ 1855 kr		
<b>Ungdomspass 15-20 år</b>	Hele fylket	300 kr		
<b>Studentpass 21-32 år</b>	1-6 soner	350 kr-665 kr		
<b>Langtidskort</b>				
<b>60/90/120/150/180 dager</b>	1-6 soner	Pris etter sone		-
<b>Korttidskort</b>				
<b>Dagpass</b>	Hele fylket (unntak Stavanger- ekspresen (E90) sør for Ålgård)	71 kr	36 kr	-
<b>Korttidspass 3/7/14 dager</b>		121 kr, 221kr, 396 kr	-	

I tabellen på neste side presenteres Kolumbus sin takstendring fra 2010 til 2011. I tillegg sammenlignes Kolumbus sine takster med Ruter (Stor-Oslo), Skyss (Hordaland), AtB (Stor-Trondheim) og Agder kollektivtrafikk. For noen produkter skiller Agder kollektivtrafikk mellom Øst- og Vest-Agder, der er også produkter knyttet spesielt til Kristiansandsregionen. Referanse oppgis i tabellen. For at tabellen ikke skal bli for omfattende har vi valgt å utelate ”langtidskort” i sammenligningen.

I de ulike takstområder refereres det til takstsoner som er av ulik størrelse. Kolumbus og Agder kollektivtrafikk opererer med nærtakstsoner. Skyss har samme pris for sone én og to. Alle utenom Skyss har redusert pris på enkeltbillett ved bruk av reisekonto.

En grov sammenligning av sonestørrelse viser at sonen rundt Egersund strekker fra ca. 8 til 10 km fra sentrum, Sandnes ca. 4 til 6 km fra sentrum, Stavanger ca. 7 til 9 km fra sentrum og Haugesund nærmere 9 til 11 km fra sentrum. Sett bort fra nærtakstsoner har med andre ord Sandnes minst første takstsoner, og Haugesund størst.

Et tilsvarende grovt anslag på sonestørrelse i de andre byområdene viser at Agder kollektivtrafikks første sone i Kristiansandsregionen er minst i utstrekning. Den strekker seg ca. 3 til 4 km fra sentrum. Ruters første sone rundt Oslo varierer grovt sett fra 8 til 15 km i utstrekning fra Oslo S (Nordmarka er utelatt i dette anslaget). Skyss’ sone Bergen slår sammen sone 1 og 2 i pris, og strekker seg dermed fra 19 til 43 km fra Torgallmenningen. AtB har en takstsoner Stor-Trondheim som strekker seg fra ca 25 til 30 km fra Trondheim sentrum. Dette viser at første takstsoner rundt byområdene i Rogaland er små sammenlignet med Bergen og Trondheim. De er også en del mindre enn Oslo. Første takssonene i Kristiansandsregionen er imidlertid minst i utstrekning og tilsvarer i praksis en nærtakstsoner. I tabell 6 har vi derfor valgt å kategorisere denne sonen sammen som nærtakstsoner.

Tabell 1.2. Takstsammenligning (voksen). Kolumbus (2010 og 2011), Ruter, Skysst, AtB og Agder kollektivtrafikk.

			Kolumbus 2010	Kolumbus 2011	Endring i prosent	Ruter Stor-Oslo		Skyss Hordaland	AtB Stor- Trondheim	Agder kollektivtrafikk	
<b>Enkeltbillett/ reisekonto</b>	Nærtakst	13	13							25 / 20,00	
	1	25 / 18,75	26 / 19,50	4,0 %	28 / 27	44	25	30 / 28,50	32 / 25,30		
	2	30 / 22,50	31 / 23,25	3,3 %	48 / 45	64		22,5 (Autoreise som klippekort)	43 / 34,40		
	3	40 / 30,00	41 / 30,75	2,5 %	68 / 63	84	34		54 / 43,20		
	4	50 / 37,50	51 / 38,25	2,0 %	88 / 81	104	41		65 / 52,00		
	5	60 / 45,00	61 / 45,75	1,7 %	108 / 99	124	49		200 kr / 10 reiser fungerer i Kristiansands- området som klippe kort		
	6	70 / 70,00	71 / 71,00	1,4 %	270		58				
	7	(Dagpass)					67				
	8				30 klipp		75				
	9				Sone 1= 3		82				
10						87					
<b>Månedskort</b>	Flexipass	1	600	600	0 %			250	585	740	
	Etter 17.00 gyldig for to voksne og tre barn	2									(Kristiansands- området)
		3							340		
		4							410		
		5							490		
		6							580		
		7							670		
		8							750		
		9							820		
		10							870		
Periodepass (personlig) buss/tog	1	600	630	5,0 %	590		660		740		
	2	670	700	4,5 %	1040				(Kristiansands-		

			<b>Kolumbus 2010</b>	<b>Kolumbus 2011</b>	<b>Endring i prosent</b>	<b>Ruter Stor-Oslo</b>	<b>Skyss Hordaland</b>	<b>AtB Stor- Trondheim</b>	<b>Agder kollektivtrafikk</b>
		3	810	840	3,7 %	1490	760		området)
		4	950	980	3,2 %	+0	820		1380 (Vest- Agder)
		5	1090	1120	2,8 %		920		
		6	+140	+140			1020		
		7					1120		
		8					1210		
		9					1280		
							1340		
	Studentpass (personlig)	1	350	350	0 %	355	400	350	495
		2	390	385	-1,3 %	625			
		3	460	455	-1,1 %	895	460		
		4	530	525	-0,9 %	+0	495		
		5	600	595	-0,8 %		550		
		6	+70	+70			615		
		7					675		
		8					730		
		9					770		
		10					805		
	Ungdomspass (personlig)		300	300	0 %		300	350	370
<b>Korttidskort</b>	Dagpass		70	71	1,4 %	75 (sone 1) 125 (sone 2) 175 (sone 3+)	110	70	64 86

			<b>Kolumbus 2010</b>	<b>Kolumbus 2011</b>	<b>Endring i prosent</b>	<b>Ruter Stor-Oslo</b>	<b>Skyss Hordaland</b>	<b>AtB Stor- Trondheim</b>	<b>Agder kollektivtrafikk</b>
	3 dager		120	121	0,8 %				
	7 dager	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	220	221	0,5 %	220 390 560 +0	130 145 155 175 190 210 230 240 250		
	14 dager		395	396	0,3 %				
<b>Nattbuss</b>		1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	65 70 80 90 100 +10	65 70 80 90 100 +10		Ordinær pris jfr. over	60 60 70 75 85 90 110 110 120	60 80	