



Takstsystemer

Innledende vurderinger og kunnskapsgrunnlag

Dokument nr: 202001596-10

Dato: 16/2-2022



Utarbeidet av Tormod Wergeland Haug Line Bakken Erik Kolbjørnsen Bodil Helene Riis Morten Sageide Øyvind Sunde	Saksnummer 202001596
Godkjent av NN	Dokumentnummer 202001596-10
Dato 16.02.2022	Versjon 02
Endringslogg: Fjernet eksempelet i beskrivelsen av "Premium Pricing" i tabellen i kap.4 s. 22	

Innhold

1	Innledning	4
2	Situasjonsbeskrivelse: Prissettingen av persontogtransporten	5
2.1	Bakgrunn	5
2.2	Overordnede mål	5
2.3	Roller og ansvar	5
2.4	Ulike prismodeller jernbane og fylkeskommune: TEN og sone	6
2.5	SWOT: TEN-takstmodellen med maksimal prisramme	7
2.6	TEN-takstmodellen i Trafikkpakkene	9
2.7	Historikk - NSBs innspill til Samferdselsdepartementets arbeid med Norsk Jernbaneplan vedrørende takstene	10
3	Takstsystemer i praksis	11
3.1	Eksempler fra Norge	11
3.1.1	<i>Rushtidsprising i Tromsø</i>	11
3.1.2	<i>Vy "smartpris"</i>	11
3.2	Eksempler internasjonalt	12
3.2.1	<i>Regulering av togtakster i Finland</i>	12
3.2.2	<i>Takstsystem i Helsinki</i>	12
3.2.3	<i>Regulering av togtakster i Sverige</i>	13
3.2.4	<i>Takstsystem i Västtrafik</i>	14
3.2.5	<i>Takstsystem i Stockholm (SL) – Ensonemodell</i>	15
3.2.6	<i>Takstsystem i Skånetrafiken</i>	16
3.2.7	<i>Regulering av togtakster i Storbritannia</i>	17
3.2.8	<i>Regulering av togtakster i Danmark</i>	19
4	Eksempler på takst- og prissystemer	20
5	Innledende vurdering av prismodeller	23
5.1	Kriterier for prioriteringer av takstsystemer	23
6	Grunnmodeller og prisstrategier som kan inkluderes	25
6.1	Grunnmodeller i dag	25
6.1.1	<i>Sone</i>	25
6.1.2	<i>Distanse</i>	25

1 Innledning

Bakgrunn og rammer for prosjektet

Jernbanedirektoratet har behov for en tydelig strategi for prising av togreiser som grunnlag for utarbeidelse av takstsamarbeidsavtaler, avtaler med persontrafikkoperatørene og som rådgiver for Samferdselsdepartementet. Det foreligger et godkjent mandat og styringsdokument som angir mål og rammer for prosjektet.

Prosjektet skal:

- komme med anbefalinger om ønsket framtidig utvikling av prismodeller* for togreiser
- avklare de ulike aktørenes rolle og ansvar
- anbefale hva direktoratet kan gjøre for å påvirke i ønsket retning

** Prismodell: modell som på en overordnet måte beskriver hvordan takstene for togreiser skal fastsettes*

Andre forutsetninger for prosjektarbeidet:

- beskrive hvilke begrensninger og muligheter som ligger i takstsamarbeidsavtaler med kollektivselskapene og avtaler med operatørene, samt eventuelle lovpålagte rabattordninger etc.
- søke løsninger som sikrer en bærekraftig økonomi for selskapene i sektoren
- vektlegge hensynene til kundevennlighet og transparens i prosjektets anbefalinger i tillegg til økonomisk effektivitet

Notatets hensikt og innhold

Notatet *Takstsystemer – Innledende vurdering og kunnskapsgrunnlag* utgjør sammen med notatet *Samfunnsøkonomisk effektiv prising av togreiser* underlagsnotater som vil inngå i konkurransegrunnlaget til rådgiver. Notatet er utarbeidet av prosjektgruppa og er en oppsummering av vurderinger og kunnskapsinnhenting som foreligger pr mai 2021.

Notatet omfatter:

- Situasjonsbeskrivelse med overordnede mål, rammebetingelser og løsninger for dagens prissetting av persontogtransporten i Norge
- Pris- og takstsystemer i Norge (eksempler fra Ruter og Vy) og internasjonalt (Finland, Sverige, Danmark og Storbritannia)
- Beskrivelse av ulike takst- og prismodeller
- Innledende vurdering av prismodeller og kriterier for prioriteringer
- Dagens grunnmodeller

2 Situasjonsbeskrivelse: Prissettingen av persontogtransporten

2.1 Bakgrunn

Staten har ansvaret for transport med jernbane, mens fylkeskommunene har ansvaret for regional/lokal kollektivtransport med buss, båt og bane (bybane/trikk/T-bane).

Gjennom jernbanereformen og regionreformen skal kollektivtrafikken ses som en helhet, og samarbeidet med fylkeskommunene styrkes. De reisende skal tilbys et mest mulig sammenhengende transporttilbud, helhetlig reiseinformasjon og gjennomgående billetter der det er behov for det.

Et viktig element i kollektivtilbudets attraktivitet er prissettingen av transporttjenestene.

2.2 Overordnede mål

Jernbanedirektoratets mål baserer seg på nasjonale mål for transportpolitikken i Norge, mål i nasjonal transportplan, jernbanereformens intensjoner og handlingsprogram for sektoren.

Jernbanedirektoratet skal utvikle jernbanen som en del av det samlede transportsystemet. Vi skal sørge for at jernbanesektoren drives mest mulig effektivt, sikkert og miljøvennlig til beste for de reisende, godstransporten og samfunnet. Jf. Virksomhetsstrategien, samfunnsoppdraget.

Virksomhetsstrategien definerer disse hovedmålene for Jernbanedirektoratet:

- Bedre kundetilbud og sømløs transport
- Effektiv sektor
- Godt omdømme for jernbanen
- Attraktiv arbeidsplass

Vi skal legge til rette for et fremtidsrettet kundetilbud som gjør at flere reiser kollektivt. Vi skal bidra til mer effektiv transport og en enklere reisehverdag blant annet gjennom koordinering med annen kollektivtransport og andre transportformer for bedre å ivareta hele kundereisen.

Rute-, takst- og billettsamarbeid mellom jernbanen og andre aktører skal prioriteres, spesielt i byområdene. Vi skal bidra til å skape gode mobilitetsløsninger med sømløse overganger mellom tog og andre transportmidler.

Ved å utnytte de enkelte transportmidlenes fortrinn i samspill skal vi sikre effektiv bruk av samlet transport- og infrastrukturkapasitet.

I motsetning til togoperatører på nettokontrakt og kommersielle aktører i sektoren som primært har et inntjeningsfokus, har fylkeskommunene og deres administrasjonsselskaper et uttalt samfunnsansvar og overordnede mål som i stor grad er sammenfallende med Jernbanedirektoratets.

2.3 Roller og ansvar

Fylkeskommunen planlegger, samordner, bestiller og markedsfører den fylkeskommunale kollektivtrafikken med buss, båt, metro, trikk og bybane. Fylkeskommunen eier normalt ingen transportmidler selv, og kollektivtransporten utføres av ulike operatørselskaper som kjører på kontrakt for fylkeskommunen.

Gjennom trafikkavtaler med Jernbanedirektoratet basert på konkurranse, gis forskjellige togoperatører ansvaret for persontogtrafikken på valgte strekninger og linjer (trafikkpakker). For områder som ennå ikke har vært konkurranseutsatte har direktoratet en direktekjøpsavtale med Vy. Trafikken på Flåmsbana og Flytoget inngår ikke i trafikkpakken, da det for disse linjene er gitt konsesjon fra Jernbanedirektoratet. Videre driftes grensekryssende linjer Halden–Gøteborg og Kongsvinger–Stockholm som kommersielle ruter.

Fylkeskommunen har, med unntak av jernbanen, takstmyndigheten for kollektivtrafikken innenfor sine administrative grenser.

Staten ved Jernbanedirektoratet har den overordnede takstmyndigheten for tog, og setter krav til prisrammen for enkeltbilletter og 30-dagersbilletter i trafikkavtalene. Prisrammen svarer til den høyeste billettprisen en togoperatør kan ta for det ordinære togtilbudet på en reisestrekning, og er den samme gjennom hele året.

Prisrammen er en avstands- og strekningsbasert modell som er basert på antall TEN (takstenheter) mellom stasjoner. Unntaket er kommersielle ruter som togoperatørene drifter for egen regning.¹ I tillegg fastsetter staten de sosiale rabattene, som er 50 % rabatt på enkeltbilletter for barn, militært personell i førstegangstjeneste² og for honnør og 40 % rabatt på 30-dagersbilletter for studenter. Barn 6–17 år kan kjøpe 30-dagersbillett med studentrabatt.

For de delene av togtilbudet som har en høyere servicegrad enn resten av toget, kan togoperatøren tilby tilleggsprodukter med billettpriser som er høyere enn de ordinære prisene for enkeltbilletter/30-dagersbilletter.

Togoperatøren kan fritt tilby egne billettpriser innenfor den overordnede prisrammen. Togoperatøren kan dermed innføre egne passasjerkategorier, egne rabatter, egne billettprodukter eller priser basert på avgang og etterspørsel der togoperatøren ser behov for dette.

I geografiske områder hvor toget inngår i det samlede kollektivtrafikknettet, har Jernbanedirektoratet eller togoperatøren, på kommersielt grunnlag, inngått avtaler med lokale kollektivtrafikkmyndigheter om en prisfastsettelse som avviker fra den nasjonale rammen. Avtalene innebærer som oftest at fylkeskommunenes priser også gjelder for persontogreiser.

2.4 Ulike grunnprismodeller for jernbane og fylkeskommune: TEN og sone

Fylkeskommunene og jernbanen har ulik tilnærming til grunnprisingen av transporttjenestene.

Fylkeskommunenes billettpriser bestemmes i stor grad i et sonesystem som normalt gir fri overgang mellom de forskjellige transportmidlene i det fylkeskommunale nettverket. Soneprismodellen gir faste priser innad i en sone uavhengig av reiselengde og transportmiddel. Prisen øker til et nytt nivå hver gang en sonegrense krysses, noe som innebærer at korte reiser over sonegrenser kan fremstå som uforholdsmessig dyre.

Grunnpriene på jernbanen er tilnærmet kilometerbasert ut fra faktisk reiselengde med tog. Ordinære togbilletter prises etter et avstandsprinsipp basert på antall takstenheter (TEN), der én TEN i hovedsak er lik én kilometer. Gjennomsnittlig pris per TEN er avtakende med reiselengden. I områder der det ikke er et én-til-én-forhold mellom TEN og kilometer, er dette i stor grad grunnet historiske markedsmessige betraktninger samt baneomlegginger/forkortelser.

¹ Flåmsbanen, Flytoget og grensekryssende ruter Halden–Gøteborg og Kongsvinger–Stockholm

² Gjennom egen avtale med Forsvarets logistikkorganisasjon er militærrabatten på enkeltbillett på tog 90 %.

2.5 SWOT: TEN-takstmodellen med maksimal prisramme

Dagens avstandsprinsipp for jernbane anses å ha svakheter blant annet ved å ta samme pris for samme reiselengde uavhengig av det reelle togtilbudet/frekvens og manglende hensyn til jernbanens konkurransesituasjon i forhold til øvrig mobilitet. Billettprisene kan være for høye, men også for lave, da etterspørselen vil variere over døgnet, uken og året.

Det statlige vederlagsbehovet for drift av passasjertransport med jernbane i Norge er blant annet grunnet begrensningene den maksimale prisrammen legger på togoperatørs mulighet til å ta ut den antatte betalingsviljen i markedet. Selv om togoperatør har mulighet til å bruke prismekanismen til å stimulere etterspørselen etter togtenester innenfor prisrammen satt av Jernbanedirektoratet selges de fleste av togets billetter til ordinær pris.

Jo flere takstsamarbeidsavtaler som inngås hvor fylkeskommunale priser gjelder ut mot kundene, jo mindre viktig er togets prismodell fra et kundeperspektiv.

Ved etableringen av Jernbanedirektoratet overtok direktoratet en TEN-matrise som forelå i direktekjøpsavtalene inngått mellom Samferdselsdepartementet og NSB. TEN-matrisen viser, som nevnt over, hvor mange takstenheter det er mellom alle stasjoner i Norge og én TEN tilsvarer én kilometer. Hensikten med TEN er å sikre at en togbillett koster like mye på en relasjon, uavhengig av hvilken retning du reiser, Oslo S–Lillestrøm skal koste like mye som Lillestrøm–Oslo S. Om faktisk reist avstand hadde utgjort grunnlaget for prisingen ville disse to reisene avveket i pris grunnet ulikheter i trasé. I utviklingen av en analysemodell for inntekter ved ny inntektsfordelingsmodell for Østlandet (til bruk i Trafikkpakke 4 og 5) er det avdekket at TEN-matrisen ikke er konsistent. Med en konsistent TEN-matrise ville summen av TEN på alle delstrekninger, tilsvare den fulle strekningen. Dette er ikke tilfellet på alle strekningene i TEN-matrisen som brukes i dag. Det er f.eks. 10 TEN mellom Skien og Porsgrunn, men det er like langt fra Oslo S til Skien som det er fra Oslo S til Porsgrunn. Noe som medfører at billettene koster like mye. Utklippene under viser først antall TEN i TEN-matrisen for stasjoner fra Skien og Porsgrunn, hvor vi ser at det er ulikt antall TEN i forhold til om du reiser fra Skien eller Porsgrunn. I det neste utklippet viser vi at en billett fra Oslo S til Skien og Porsgrunn koster det samme. Ulikt antall TEN og like priser illustrerer inkonsistens som er oppdaget.

STASJONSNUMMER	1414100	1415000	1416000	1419000	1419100	1421000	1502000	1505000	1507000	1510000
STASJONSNAVN	HALLENSK	RØYKEN	SPIKKESTAI	BRAKERØY	LIER	DRAMMEN	SANDE	HOLMESTR	SKOPPEM	TØNSBERG
1815000 SKIEN	146	150	153	122	126	120	120	114	100	84
1821000 PORSGRUNN	146	150	153	122	126	120	117	104	90	74



Det ble vurdert ulike mulige årsaker til inkonsistensen, hvor det mest sannsynlige var en kommersiell justering eller ubevisst feil. Fordi inntektsfordelingsmodellen som skulle utvikles var avhengig av konsistens i TEN-matrisen for å gjennomføre en logisk og riktig fordeling av inntektene, var det nødvendig å komme frem til en løsning på problemet. Det ble besluttet at det måtte lages en egen TEN-matrise i inntektsfordelingsmodellen (FEN-matrise).

<p>2.5.1.1 Styrker</p> <ul style="list-style-type: none"> • Logisk og enkelt å forstå. Billettpris med basis i reiselengde og bruk av transport-tjenesten. • Rettferdig. Behandler alle tilnærmet likt. • Nasjonalt system. Samme priser på tvers av togoperatører og administrative grenser. • Enkelt å administrere i salgssystemet og portaler • Maksimal prisramme sikrer lavere billettpriser ut mot kunde. Politisk vilje til å holde prisene lave gjennom subsidiering av ikke-kommersielle ruter. • Mulighet for togoperatør til å tilby lavere priser innenfor rammen. Frihet til å bruke prismekanismen for å utnytte ledig kapasitet og å optimalisere inntjeningen. • Frihet til innovasjon innenfor rammen. Nye pris- og betalingsløsninger. 	<p>2.5.1.2 Svakheter</p> <ul style="list-style-type: none"> • Utnytter ikke betalingsvilligheten i markedet. Prisrammen er den samme uavhengig av det faktiske togtilbudet og variasjoner i etterspørsel på tid av døgnet og sesong. • Ikke tilpasset konkurransesituasjonen til øvrig mobilitet/bil. Prisen er den samme per reisende også om man reiser sammen i motsetning til hoved-konkurrenten bil. • Maksimalt prisnivå er historisk satt ut fra politiske vedtak uten at nivået er markedsmessig fundert. • To prissystemer i samme område når også fylkeskommunal prissetting gjelder på tog. • Det er sannsynligvis gjort historiske kommersielle justeringer av matrisen som medfører at det ikke er full konsistens mellom avstand og takst, og som kan gi negative konsekvenser og skape usikkerhet til systemet. • I traséer der toget har lenger avstand enn bil, kan dette føre til dårlige konkurranseflater
<p>2.5.1.3 Muligheter</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ny teknologi kan bidra til mer markedstilpasset prissetting innenfor eksisterende prisramme. • Justering av prisrammen ut fra svingninger i etterspørselen på dag uke eller år: Peak og off-peak, sesong og ikke-sesong, ukedager og helg. • Justering av prisrammen ut fra togprodukt: Region-/lokaltog og fjerntog. • Grupperabatt/familierabatt. • Gjennomgang av sosiale rabatter. 	<p>2.5.1.4 Trusler</p> <ul style="list-style-type: none"> • Krav til finansiering om endret ramme. Ligger til grunn i dagens trafikkavtaler. Kan endre kompensasjonen fra fylkeskommunene og føre til endringsordre fra operatørene • Grunnlaget for prising finnes ikke. Vanskelig å begrunne prisnivåene på tog. • Strammere statlig budsjetter kan medføre behov for å se på brukerbetaling av jernbanen i et nytt perspektiv, for å sikre at prising er i tråd med samfunnsøkonomiske prinsipper (marginalkostnad i produksjonen vs. marginalkostnad ved skattefinansiering). • Togoperatør utnytter i liten grad egen prissetting innenfor rammen. Fyller opp med ordinær pris og kjører toget med tomme seter. • Bidrar dårlig til innovasjon innenfor rammen.

2.6 TEN-takstmodellen i Trafikkpakkene

Ved lederbehandlingen av strategi for rute-, takst- og billettsamarbeidsavtaler i juni 2017 ble det etterspurt en utredning av prispolitikken for togbilletter. Det ble da bestemt å igangsette et prosjekt som blant annet skulle svare på:

- Inntektsnivå – hva bør kunden finansiere
- Modell for prising av kollektivtrafikk – tolket som persontogtransport da takstmyndigheten for annen kollektivtransport ligger hos fylkeskommunene/lokale politikere

I Trafikkpakkene har vi lagt dagens TEN-takstmodell til grunn i konkurranseutsettingen. [For helintegreerte takst- og billettsamarbeid hvor fylkeskommunale billetter og priser også gjelder på toget, krever staten at fylkeskommunen dekker takstdifferansen mellom togets TEN-takster og fylkeskommunale priser. I avtalene innrømmes likevel en gevinstdeling av ny trafikk fra et nullpunkt før, eller før et utvidet, helintegreert billettsamarbeid i form av en progressiv bonus eller en flat rabattering av avtaleprisen per reise/passasjer-kilometer.](#)

Det ble tidlig vurdert at det ikke er hensiktsmessig å endre på prisrammene i de igangsatte konkurransene, den gangen Trafikkpakke 1 og Trafikkpakke 2, på grunn av kompleksiteten dette vil medføre i endringsordrer og i avtaleoppfølgingen.

En ny prisramme vil endre forutsetningene for trafikkavtalene og føre til at togoperatørene for Trafikkpakke 1 og Trafikkpakke 2 må beregne sine inntektskalkyler på nytt etter inngått kontrakt, med tilhørende potensial for krav om økte vederlag. Siden den gangen er også trafikkavtale med togoperatør for Trafikkpakke 3 inngått og rammene for Trafikkpakke 4 satt, med basis i prissetting etter TEN-takstmodellen.

En ny prismodell vil ikke bare ha innvirkning på trafikkavtalene med togoperatørene i form av endringsordre, men vil også gi utslag i de underliggende togprisene som ligger til grunn for økonomimodellen i takstsamarbeidsavtalene med fylkeskommunene. Dersom prisnivået for jernbanen endres i områder hvor togprisene er markedeksponerte, forventes et krav fra fylkeskommunene om at også avregningsprisene i takstsamarbeidsavtalene må reforhandles, et krav avtalene åpner for.

2.7 Historikk - NSBs innspill til Samferdselsdepartementets arbeid med Norsk Jernbaneplan vedrørende takstene

I sitt innspill til departementets arbeid med Norsk jernbaneplan 1998–2007, har NSB pekt på følgende fordeler og ulemper med dagens kilometerbaserte takstsystem:

- *Et kilometerbasert takstsystem gir ikke markedsriktige priser.* Der toget kjører «omveger» må kundene i tillegg til ulempen dette innebærer tidsmessig, betale ekstra for en slik omveg. Motsatt vil tiltak som innebærer innkorting av eksisterende trasé gi kunden både en tidsmessig fordel og lavere priser som følge av kortere kjøreveg.
- *Det er vanskelig for kunden å orientere seg i dagens takstsystemer.* Ulike rabattordninger og spesialpriser har gjort takstsystemet uoversiktlig. Sonetakstsystemet rundt storbyene kompliserer bildet ytterligere. En større fleksibilitet i grunntakstsystemet vil kunne begrense mengden av spesialpriser.
- *Det er målkonflikt mellom effektiv kapasitetsutnyttelse av NSBs driftsmidler og ønsket om størst mulig trafikk på kollektive transportmidler.* Det er i dag begrensede muligheter for NSB til å benytte prisen som et virkemiddel for å styre trafikk til ledig kapasitet.
- *Dagens takstsystem gjør det enkelt å endre prisene.* Siden takstendringer gjøres generelle, har arbeidet med årlige prisendringer isolert sett vært lite tidkrevende.
- *Dagens takstsystem oppfattes av de fleste som rettferdig.* En endring til relasjonsbasert grunntakst vil i en overgangsfase kunne oppfattes som urettferdig av trafikantgrupper som kommer dårligere ut.
- *De takstmessige bindingene for statlig kjøp produktene virker bindende for de kommersielle produktene, selv om NSB i prinsippet har full takstfrihet for disse.* De aller fleste banene som trafikkeres av statlig kjøp tog, trafikkeres også av kommersielle tog, og kundene kan i praksis selv velge hvilket tog de vil reise med. Av hensyn til denne fleksibiliteten har NSB ikke innført et to-prissystem, ett for statlig kjøp tog og ett for kommersielle tog.

På denne bakgrunn foreslo NSB to større endringer i forhold til gjeldende retningslinjer:

- NSB ønsket å gå bort fra det kilometerbaserte grunntakstsystemet og over til et relasjonsbasert grunntakstsystem.
- NSB ønsket større frihet til å markedspriser relasjoner innenfor en maksimumsgrense for generell (gjennomsnittlig) årlig takstendring.

3 Takstsystemer i praksis

Hensikten med dette kapitlet er å samle informasjon fra ulike land og byer, for å vise eksempler på ulike mulige løsninger og organiseringer. Oversikten er på ingen måte uttømmende, men kan danne grunnlag for grundigere undersøkelser. Mye av informasjonen er samlet inn i regi av Ruter ifb med et prosjekt om nye pris- og sonetakst.

3.1 Eksempler fra Norge

3.1.1 Rushtidsprising i Tromsø

Barnebillett utenom rush³

Fra og med i dag 1. februar innfører fylket en prøveordning med tidsdifferensierte priser i Tromsø, som gjør det rimeligere å reise på visse tidspunkter på døgnet.

I tidsrommet 09.00–14.00 og 17.00–01.00 på hverdager, vil voksne og unge voksne betale samme pris som barn på forhåndsbetalte reiser. Prisen er da 20 kroner for en busstur, mens det i rush koster 36 kroner.

Det løses slik at voksne kjøper barnebillett i appen i de aktuelle tidsrommene.

3.1.2 Vy «smartpris»

Vy tester derfor en billettype som gir rabatt jo mer du reiser, og hvor du aldri betaler mer enn prisen for en månedsbillett⁴.

Test i november 2020

I første omgang skal 500 kunder teste den nye billetten «Smartpris» for togreiser mellom Moss og Oslo S i november. Hvis piloten er vellykket, er ambisjonen å innføre billetten for flere togstrekninger på Østlandet.

Slik fungerer billetten

Smartpris aktiveres når du kjøper en enkeltbillett og gir stadig mer rabatterte enkeltbilletter i en 30-dagersperiode. Dette gjøres i Vy appen. De fire første enkeltbillettene har vanlig pris. Den femte til tiende billetten har 30 prosent rabatt. Billett elleve til tjue har 60 prosent rabatt og deretter betaler du ingenting resten av 30-dagersperioden. Totalt sett betaler du dermed ikke mer enn periodebilletten ville ha kostet.

³ <https://dinside.dagbladet.no/reise/her-blir-det-billigere-a-ta-bussen-utenom-rushen/73354310>

⁴ <https://www.vy.no/vygruppen/presse-og-nyheter/pressemeldinger/vy-tester-smartere-togbillett>

3.2 Eksempler internasjonalt

3.2.1 Regulering av togtakster i Finland⁵

I Finland er persontogtrafikk organisert under to ulike offentlige myndigheter. Helsingfors regionale transportmyndighet (HRT) er ansvarlig for togtrafikk i hovedstadsområdet. De bruker en bruttokontrakt i sine anskaffelser. Vårt inntrykk er at HRT priser billettene etter ønske fra eierkommunene, etter prinsippene som er fastsatt i samarbeidsavtaler. Prisene er satt for å dekke kostnadene forbundet med tjenestene og for å øke antall reiser.

Resten av togtrafikken i Finland blir anskaffet av departementet for transport og kommunikasjon. Departementet bruker nettokontrakt i sine anskaffelser, og har spesifisert at alle billettyper og priser settes av operatøren, som også bærer billettinntektsrisikoen. Departementet har heller ikke regulert sosiale rabatter for eksempel for studenter eller pensjonister.

3.2.2 Takstsystem i Helsinki



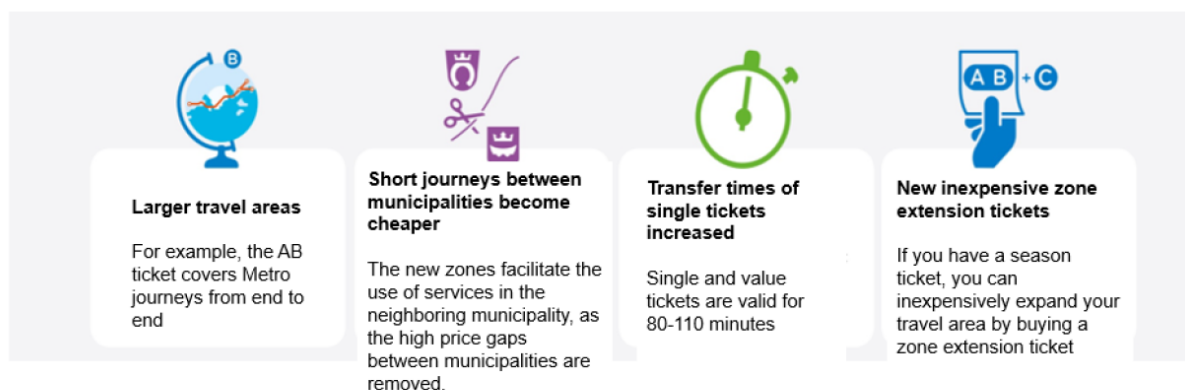
The new zones

The new zones are app. 10 km wide. The new zones are identified by the letters A, B, C and D.

In zones A, B and C, you need an AB or BC ticket, depending on the area you travel in. In zone D, you can buy a one-zone ticket.

⁵ Teksten i kapittelet er basert på innspill gjennom epost med kontaktpersoner i Departementet for transport og kommunikasjon

What did change?



The new tickets cover much wider areas and the transfer times of single and value tickets are now longer than what they used to be

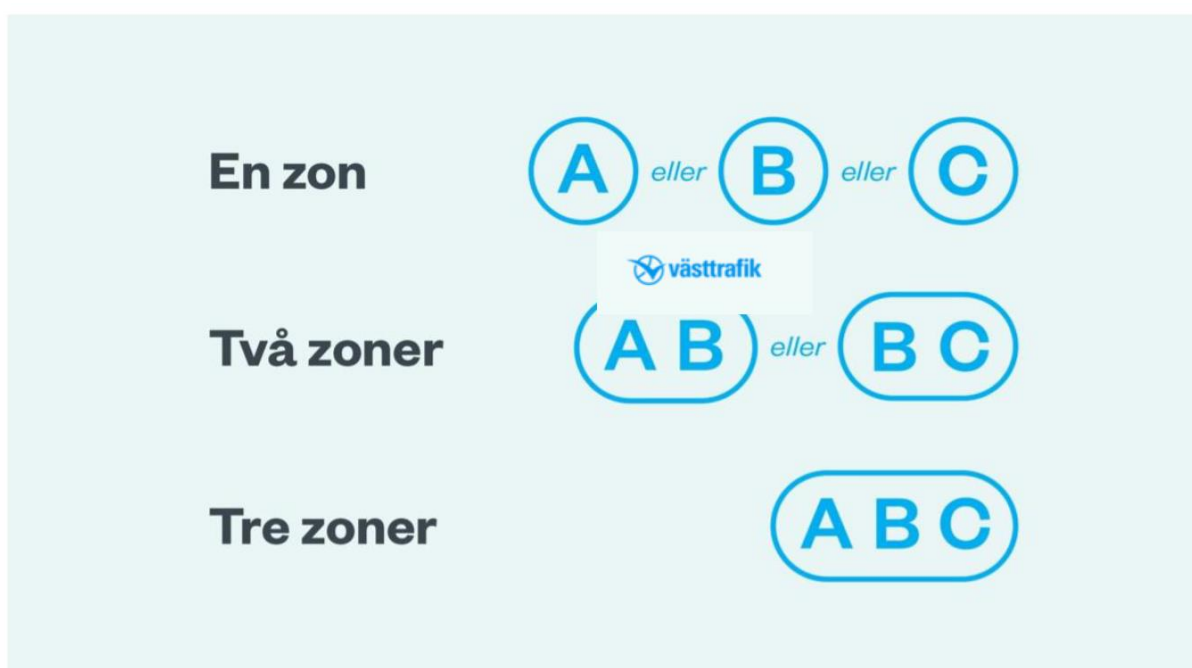
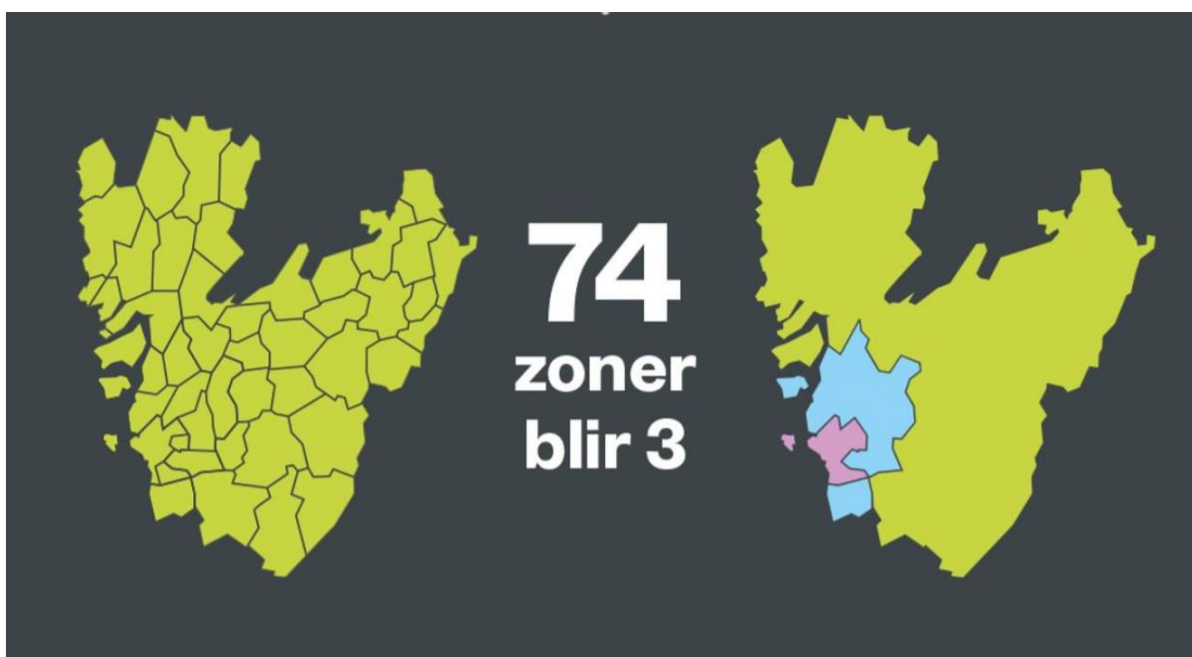
5.11.2020

3.2.3 Regulering av togtakster i Sverige⁶

Det meste av togtrafikken i Sverige blir anskaffet i samarbeidsavtaler med lokal kollektivtrafikk gjennom fylkene/Län. Det er kun nattogene til Jämtland og Norrland som blir anskaffet gjennom Trafikverket. Trafikverket regulerer ikke makspriser, og har heller satt krav til sosiale rabatter. Det er derimot avtalt at "Leverandørens prisstruktur skal bidra til godt belegg og stimulere til økt antall reiser». Trafikverket følger med på utvikling i antall reiser og på målinger av hvor fornøyde kundene er om billettpriser og generell tilfredshet gjennom kundetilfredshetsundersøkelser. De siste årene 2013-2020 har det ikke fremkommet misnøye fra kundene angående billettprisene. Etter et operatørbytte i 2020 har det imidlertid blitt rettet noe kritikk knyttet til pensjonistpriser på toget.

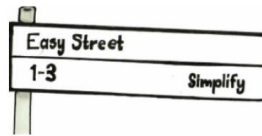
⁶ Teksten i kapittelet er basert på innspill gjennom epost med kontaktpersoner i Trafikverket.

3.2.4 Takstsystem i Västtrafik

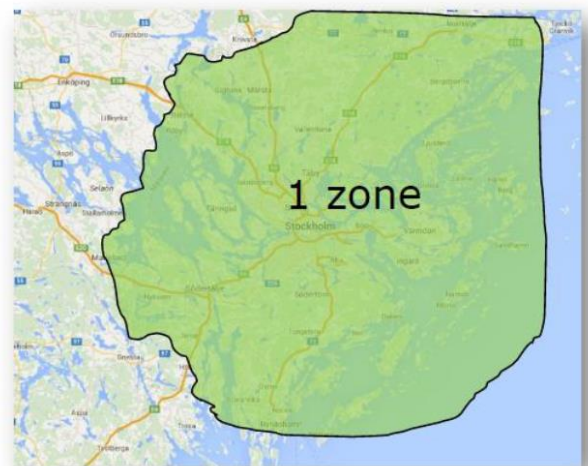
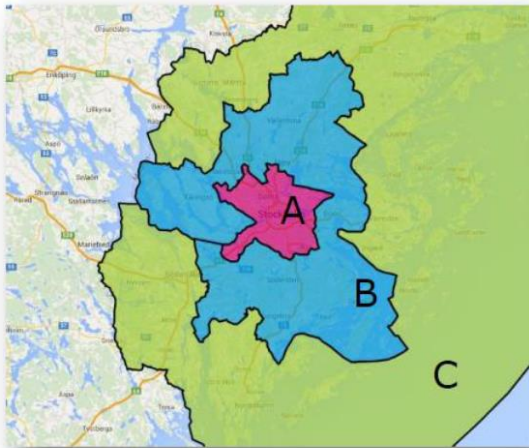


A clear vision for the mission

- Vision
 - Simplicity and ease of use
- Goals
 - The traveler should experience it easily to travel
 - More people should choose to travel with public transport
 - An economy in balance



The solution...



Skånetrafiken

**>200 zoner, 15 prisnivåer,
en mängd biljetter och rabattformer**



JoJo Reskassa

JoJo Period
Öresund

24-timmarsbiljett

Öresund Rundt

JoJo Grundskola

JoJo Period

JoJo Företag 365

JoJo Skola

Enkel

Tur o Retur Hyllie

Duo/Familj

JoJo Student Öresund

JoJo Sommar

JoJo Student

JoJo Fritid

JoJo Senior

Tur o Retur Danmark

72-timmarsbiljett

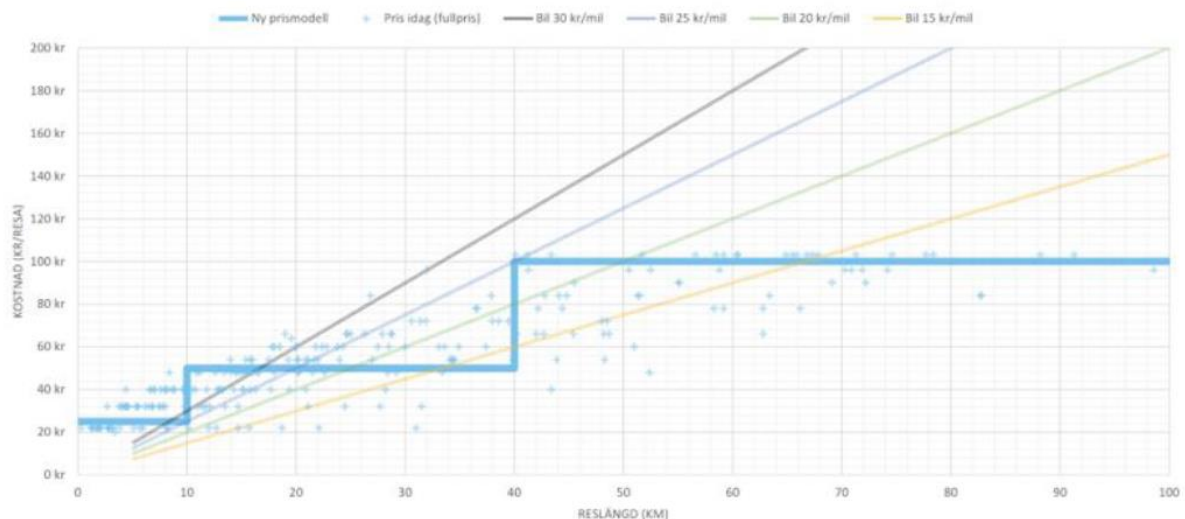
JoJo Skola Plus

JoJo Företag Flex

Skånetrafiken



Konkurrenssituation med bilen



Kort, lång eller mittemellan?

Reslängd	Avstånd (exempel)	Exempel på resor
'Kort'	Upp till 15 km (eller inom stadszon) Alternativt 1-2 'gamla zoner'	Inom Malmö, Lund, Helsingborg, Kristianstad, Ystad etc. Bjärred-Lund, Malmö-Lomma, etc.
'Mellan'	15 till 40 km Alternativt 3-6 'gamla zoner'	Malmö-Lund, Malmö-Höllviken, Landskrona- Helsingborg, Helsingborg-Viken, Eslöv-Lund, Kristianstad-Bromölla, Kristianstad- Hässelholm, Ystad-Simrishamn etc.
'Lång' [hela Skåne]	Över 40 km Alternativt 7 'gamla zoner' och uppåt	Malmö-Helsingborg, Lund-Hässelholm, Simrishamn-Kristianstad etc.



3.2.7 Regulering av togtakster i Storbritannia⁷

I Storbritannia blir billettpriser og inntektsavregning regulert av myndighetene. Reguleringen er satt i en egen avtale som heter «Ticketing and Settlement Agreement (TSA)». Myndighetene definerer også prisene som må være tilgjengelige for passasjerer og hvilke takstreguleringer operatør kan gjøre. Disse reguleringene blir avtalt i såkalte franchiseavtaler mellom regjeringen og togoperatørene. TSA ble opprettet ved privatisering og omfatter mange aspekter av billettpriser og billettregulering. TSA er en avtale mellom operatører, og fylket utøver endringskontroll av avtalen. TSA regulerer blant annet hvordan jernbanepriker skal fastsettes, om avregning av billettinntekter og det sørger for at det er et landsdekkende billettsystem som er tilgjengelig slik som det var før privatiseringen. I TSA er det satt krav om at alle togoperatører skal selge billetter for alle tjenester inkludert andre operatørers tjenester, og å gjøre det på en upartisk måte, med mindre annet er avtalt spesielt. En gjennomgående billett kan derfor kjøpes mellom hvilke som helst to stasjoner på National Rail-nettverket.

Som nevnt over, er det i Storbritannia inngått franchiseavtaler mellom regjeringen og togoperatører. COVID-19 gjorde det nødvendig å implementere nødtiltaksavtaler (EMA) og nå ERMA. Under ERMA-ene bærer regjeringen all kostnads- og inntektsrisiko. Det er imidlertid igangsatt arbeid for å håndtere overgangen ut av ERMA.

Følgende kontaktskrav gjelder i Storbritannia (franchiseavtalene):

- Krever opprettelse og implementering av regulerte priser som utgjør en del av såkalte «basket» altså, priskurver - det er en priskurv for fjern tog (såkalt beskyttede priser) og en priskurv for togtrafikk i byområder/pendlerkurv (Pendlerpriser)
- En "kurv" er en måte å gi togoperatører større fleksibilitet når det gjelder årlige prisendringer. I stedet for å kreve at togoperatører bruker samme prosentvise endring på alle sine regulerte priser, blir priser gruppert i en "kurv" og endringer gjelder kurven som helhet.
- Hver pris i en billettcurv vektet av inntektene som operatøren mottok fra salget av denne prisen i basisregnskapsåret. Den totale verdien av billettcurven er summen av hver pris for hver pris

⁷ Teksten i kapittelet er basert på innspill gjennom epost med kontaktpersoner fra Department for Transport

multiplisert med vekten for den billetten. Det er den totale verdien av billettcurven som har et regulert tak.

- Følgende reguleringer gjelder:
 - Begrensinger knyttet til gjennomsnittsprisendringen til billettcurven: $RPI + K$
 - Spesifisert maksimalt tillatte økningen til en individuell billettpris i billettcurven: $RPI + K + F$
 - RPI - dette er Retail Price Index-tallet. Dette danner grunnlaget for den årlige prisøkningen.
 - K - "k" -faktoren er et tilleggstillatelse regjeringen kan øke prisene med gjennom politikk. 'K' er satt til 1% som standard i franchiseavtaler.
 - F - "Flex" tillot operatører å endre priser ytterligere. "Flex" har vært null siden januar 2015 og vil sannsynligvis ikke bli gjenopprettet. Det er imidlertid fortsatt inkludert i franchiseavtaler.

Hvilke priser reguleres i avtalene?

De fleste pendlerpriser (i større byer); for eksempel ukentlige og noen månedlige eller årlige sesongbilletter, rushtids enkeltbilletter og rushtids returbilletter («Oyster Pay-As-You-Go-peak»- og «off-peak-sigles» i London). Der en operatør mottar inntekter fra en billettpris, vil en London Commuter Fares Basket (priskurv) inneholde følgende priser:

- Ukentlige, månedlige kvartalsvise og årlige sesongbilletter til, fra og innenfor London Travelcard soner, inkludert Travelcard sesonger.
- Alle PAYG-topp- og off-peak-enkelbilletter, for tiden de som er innenfor London-sonene.
- alle standard fleksible enkeltbilletter og «åpen retur billetter» fra definerte forstadsstasjoner (ca. 35-50 miles ut) til hvilken som helst stasjon i Travelcard-sonene (men ikke fra sonene).

Beskyttede priser er vanligvis langdistanse utenom rushtid en måneds returbilletter (tidligere Saver Returns), og ukentlige periodebilletter. På noen langdistanseturer er det utprøvd 'single-ben-priser' med sikte på å forenkle billettstrukturen. I disse tilfellene er returprisen fjernet, og enkeltprisen er nå regulert.

Hvilke priser kan operatørene bestemme selv?

Alle andre priser enn de nevnt over, er uregulert. Regjeringen krever at togoperatører opptre som gode og effektive operatører og skal håndtere prisene deretter. Dette kravet er satt for å sikre at operatørene styrer sine virksomheter i tråd med skattebetalernes interesser. Togoperatører har tradisjonelt fått lov til å sette disse uregulerte prisene på kommersiell basis:

- Forhåndssalg
- Langdistanse fleksible billetter
- Kort avstand Off-Peak priser
- Dedikerte priser
- Førsteklasse

Hvordan oppfattes billettbestemmelsene?

Det har kommet reaksjoner fra allmennheten dersom det har blitt gjennomført prisøkninger. Kunder/passasjerer har enkelte ganger gitt uttrykk for at enkelte priser er urettferdige, særlig på grunn av manglende muligheter for å imøtekomme fleksibilitet. Den spesifikke prisingen av togpriser kan oppfattes vilkårlig for passasjerene, men det blir fra myndighetene påpekt at beregning av jernbanepriiser er imidlertid kompleks og omfatter ulike faktorer. Togpriser ble beregnet basert på kjørelengde frem til 1968. I dag er avstanden bare en faktor som styrer en bestemt jernbanepriis; andre faktorer som blir tatt i betraktning er reisetid, kapasitet og frekvens på togtilbudet. Siden myndighetene krever at togoperatører skal opptre som gode og effektive operatører, klager togoperatører av og til over at reguleringene setter en stopper for noen av deres prisstrategier.

3.2.8 Regulering av togtakster i Danmark

I Danmark finnes det standardbilletter (enkeltbillett, pendlerbillett og reiser på reisekort) og kommersielle billettprodukter. Billettprisene fastsettes av togoperatørene innenfor juridisk ramme i lov om trafikselskaber⁸. I loven fremgår det at billettprisene ikke kan øke med mer enn pris og lønnsvekst, og at takstendringer må offentliggjøres. Det fremgår videre at billettprisene ikke må overstige et såkalt "takststigningsloft. Prisene må videre fastsettes slik at det etablerte prishierarkiet respekteres, for eksempel slik at reiser med periodebilletter er billigere enn reiser med enkeltbilletter.

Priser for kommersielle billettprodukter kan prises fritt av togoperatørene, men likevel ikke slik at de bryter med et fast prishierarki mellom standardprodukter. Eksempler på slike kommersielle billettprodukter er DSB's Orange-billetter, og Arrivas One Day-billetter.

Det er i kontrakt med DSB krav om sosiale rabatter til pensjonister, unge mellom 16-25 år og studenter over 25 år samt personer med nedsatt funksjonsevne (handicap). Arriva tilbyr de samme rabattene til de samme gruppene.

Det er altså ingen billettpriser som reguleres i kontraktene mellom Transportministeriet og togoperatørene. Togoperatørene kan selv prise standardbilletter og kommersielle billetter, gitt at de holder seg innenfor lovregulerte krav om hvor mye billettene kan stige sammenlignet med pris og lønnsvekst (takstloft).

⁸ <https://www.retsinformation.dk/eli/lta/2015/323>

4 Eksempler på takst- og prismodeller

Det er laget en oversikt over mulige pris- og takstsystemer. Denne listen bygger i all hovedsak på Ruters arbeid med ny takststruktur for Viken. Listen er en slags bruttoliste over mulige prissystemer. Hensikten er at listen kan benyttes som en inspirasjon til ytterligere dypdykk i de mest aktuelle systemene. Enkelte av systemene vil trolig ha liten relevans for prising av kollektivtrafikk, mens andre noen systemer har mange likheter med hverandre. Enkelte av modellene kan ansees som «grunnmodeller», som ligger til grunn for selve prissettingen, mens andre kan ansees som strategier eller delsystemer, som må benyttes i kombinasjon med et eller flere andre systemer. Dette er også beskrevet videre kapittel 6. I de tilfellene der man kjenner til at systemene er i bruk i dag, er dette nevnt i kolonnen «eksempel».

Kjente prismodeller kollektivtrafikk	Beskrivelse	Eksempel
Sonemodellen	Prismodell basert på geografiske soner eller gitte avstandsintervaller, oftest innenfor en gitt tid/periode	
Distanseprising	Prismodell basert på avregning for faktisk avlagt avstand. Ofte kombinert med startpris og andre tillegg (ref. taxi)	TEN
Ensonemodellen	En fast pris for tilgang til tjenesten	
Tidsbasert prising	Prismodell basert på avregning for medgått tid, eller innenfor gitte tidsintervaller	Stockholm
Rushtidsprising	Prismodell med prisdifferensiering for rushtid	
Makspris	Kostnadsgrense innenfor gitte perioder og/eller utvidet reiserett	
Abonnement	Løpende abonnement for tilgang til tjeneste, ofte spesifisert i ulike pakker, månedlig betaling	Måneds/årskort innenfor gitte soner?
Bundling (MaaS global, Whim)	Grensesnitt eller produkt for tilgang til ulike mobilitetsløsninger	
Relevante prismodeller		
Differential pricing	Produkter eller tjenester er priset forskjellig, avhengig av geografisk beliggenhet, kundegrupper eller lokal konkurranse	
Freemium	Tilbyr deler av tjeneste eller produktportefølje gratis, oppgradering må kjøpes	Gratis kollektivtrafikk i sentrumskjernen
Marginal-cost pricing	Prisen reflekterer kostnaden ved å produsere en ytterligere enhet av en vare eller en tjeneste	
Consumption-based: pay what you consume	Betal for bruk	Oyster pay as you og, London?
Yield management strategies	Ved å monitorere forbrukeradferd settes prisene individuelt på identiske varer for å møte kundenes villighet til å betale og for å få maksimal fortjeneste ved hvert salg	Luftfart
Performance-based pricing	En prisstrategi der selgeren betales basert på effektiviteten av produktet eller tjenesten.	

	Prestasjonsbasert prising øker risikoen for selgeren, men det skaper muligheter for større belønninger.	
Platformed: get a cut on one or both sides	Plattformøkonomi gjør det mulig å hente inntekter fra både tilbyder og kjøpersiden	
Dynamic pricing	En fleksibel prisstrategi der prisene svinger basert på markedets og kundenes etterspørsel og andre relevante faktorer	
Sesongprising	Tilbud kun tilgjengelig deler av året, eller prises ulikt basert på sesong	Fjerntog?
Reklamebasert	Tilbudet finansieres ved å selge/viser reklame	
Andre prismodeller- og strategier		
Loss leader	Et produkt selges til en lav pris for å stimulere til kjøp av andre, dyrere produkter	
Target pricing business	Prismetode der salgsprisen på et produkt beregnes for å gi en bestemt avkastning på investeringen for et bestemt produksjonsvolum	
Value-based pricing	Prissetting av et produkt basert på verdien produktet har for kunden og ikke på produksjonskostnadene eller andre faktorer	Monopol?
Variable pricing strategies	Variabel prising gjør at produktpriser kan ha en balanse mellom salgsvolum og inntekt per solgte enhet	
Bundled: more for less	Selge produkter i pakke til en mer fordelaktig pris enn hver for seg	
Cost-Plus Pricing	Produksjonskostnad samt et prosentvis tillegg	
High-Low Pricing	Høy-lavpris er når et selskap i utgangspunktet selger et produkt til en høy pris, men senker prisen når produktet faller i nyhet eller relevans. Rabatter og salg ved årsskiftet er eksempler på høy-lavprissetting i aksjon, derav grunnen til at denne strategien også kalles en rabattprisstrategi. Alternativt: Porteføljen er priset høyere enn konkurrentenes, men store deler markedsføres og selges til rabattert pris for å verve kunder	
Hourly Pricing	Pris for levering av en tjeneste basert på en fast timerate	
Value-Based Pricing	Prisnivå settes til hva man tror vil ha størst aksept i markedet, eller gi konkurransefordeler	
Project-based pricing	Predefinert pris for leveranse av tjenester, typisk innenfor et begrenset tidsrom. Kan ha variable prislelementer som del av avtale	
Absorption pricing	Pris inkluderer alle variable kostnader og en proporsjonal del av faste kostnader	
Contribution margin-based pricing	Pris inkluderer alle kostnader og settes opp mot antall forventede solgte enheter på et gitt prisnivå	
Cost plus pricing	Pris inkluderer alle kostnader og et fast påslag	

Creaming or skimming	Høy pris ved lansering for å dekke utviklingskostnader og tilfredsstillende "early adaptors" som er mindre prissensitive	
Decoy pricing	De dyreste produktene prises likt og kundene vurderer disse fremfor rimeligere alternativ	
Double ticketing	Selger produktet til høyeste av to kommuniserte priser	
Keystone pricing	Utsalgspris settes til det dobbelte av innkjøpspris	
Limit pricing	Monopolister kan beskytte markedet sitt ved å prise utvalgte produkter så lavt at det ikke er lønnsomt for andre aktører å gå inn i markedet	
Penetration pricing	Et nytt produkt lanseres i markedet med lav pris for å få ønsket markedsandel, når dette oppnås justeres prisen opp	
Predatory pricing	En kunstig lav pris settes for å drive konkurrenter ut av et marked. Ulovlig i noen land	
Premium decoy pricing	Prisen på et produkt settes unaturlig høyt for å drive salg av et billigere alternativ	
Premium pricing	Prisen på et produkt er kunstig høy for at produktet skal oppfattes som eksklusivt	
Price leadership	Fenomen som kan oppstå hvor en aktør er førende for prissettingen i sitt marked av tilsvarende varer eller tjenester	
Psychological pricing	Prisen settes for å gi kjøper en positiv opplevelse av verdi (Som Odd-even)	
Time-sensitive pricing	En kostnadsbasert metode for å sette priser for varer som har kort holdbarhet	
Transforming subscriptions in lifetime deals	Priskonsept som underkutter konkurrentene mot binding på livstid	
Auction: the winner takes it all	Den kjøperen som betaler mest får kjøpe varen	
Couponized: discounted as default	Markeds plass for kupongprisede produkter eller varer	
Pay what you want	Kjøper betaler det de mener produktet eller tjenesten er verdt. Ofte grense for laveste pris, eller muligheten følges av anbefalt pris	
Odd-Even pricing	Prisen settes for å få et produkt til å fremstå som billigere eller dyrere enn det er	
Unbundled: let them get what they want	La kunden kjøpe deler av et produkt eller pakke	
Competition-Based Pricing	En konkurransebasert prisstrategi bruker konkurrentenes priser som referanse. Bedrifter som konkurrerer i et svært mettet marked, kan velge denne strategien, siden en liten prisforskjell kan være den avgjørende faktoren for kundene	
Price discrimination	Samme produkt prises ulikt mot forskjellige segmenter. Diskrimineringen kan f.eks. skje ved at man må kjøpe et visst antall av produkter for å få den beste prisen	

5 Innledende vurdering av prismodeller

5.1 Kriterier for prioriteringer av takstsystemer

Hensikten er gjøre en innledende vurdering og utvelgelse av de systemene prosjektgruppa mener er mest interessant å jobbe grundigere med. Slik takstsystemene er utformet i dag er de presentert som enkeltstående systemer, men flere av disse kan sees i sammenheng (f.eks. sonebasert system i kombinasjon med rushtidsprising). Under er det utarbeidet et forslag til kriterier for vurdering av måloppnåelsen. Det er delt opp i tre hovedkriterier som er utledet fra ulike førende og strategiske dokument som Jernbanedirektoratets instruks, mål og virksomhetsstrategi, mål i NTP, Byvekstavtalene, Rute,- takst- og billettsamarbeidsavtalene, trafikkpakkene, samt prosjektets eget styringsdokument. Hensikten med oversikten under er å forklare hva som legges i de ulike kriteriene slik at det danner en felles forståelse av hva som menes med dem. Kriterier og metode for vurdering av måloppnåelse vil også diskuteres med prosjektets styringsgruppe.

Følgende tre kriterier med underpunkter er definert:

1. Samfunnsøkonomisk effektivitet:

Samfunnsøkonomisk overskudd er lik summen av produsent- og konsumentoverskuddet. Konsumentoverskuddet er forskjellen mellom konsumentenes samlede betalingsvilje for det de konsumerer av et gode, og det de faktisk betaler for godet; produsentoverskuddet er tilsvarende differansen mellom hva produsentene totalt får betalt for godene de produserer, og hva de hadde vært villig til å produsere godet for. Grad av samfunnsøkonomisk effektivitet brukes også som en betegnelse på samfunnsøkonomisk overskudd; full samfunnsøkonomisk effektivitet innebærer at det samfunnsøkonomiske overskuddet er maksimalt.

Samfunnsøkonomisk teori for effektiv prising av togreiser tilsier at prisene skal variere med reisetidspunkt, reisestrekning og reiseretning. Det vil kunne framstå som komplisert og lite transparent for kundene. Hensynet til kundevennlighet vil derfor kunne tilsa at man avviker noe fra prinsippene om effektiv prising, presumptivt slik at effektivitetstapene blir minst mulig, dette behandles under kriteriet «enklere reisehverdag»

Tilstrekkelig kapasitet innenfor operatørens fastsatte rammer er blant annet et delmål under Jernbanedirektoratets hovedmål «Fremkommelig». I et mellomlangt tidsperspektiv vil prising av togreiser imidlertid også ha betydning for det togtilbudet man bør ha. Prinsippene for samfunnsøkonomisk effektivt togtilbud tilsier at togtilbudet bør bli bedre (eksempelvis i form av økt frekvens) jo større passasjertettheten er. Og ettersom antallet passasjerer er bestemt av blant annet pris på togreiser så vil prising også ha konsekvenser for togtilbudet. Det betyr at det på lang sikt vil være en gjensidig avhengighet mellom pris og rutetilbud. Målet om tilstrekkelig kapasitet er ikke en entydig definert størrelse. Et takstsystem bør derfor legges til rette for at det blir en effektiv tilpasning av kapasitet etter etterspørsel.

Gjennom arbeidet med konkurranseutsetting av ulike trafikkpakker, blant annet med trafikkpakke 3, trekkes det fram at avtalene skal sikres en **kostnadseffekt drift**. Et takstsystem bør legges opp til at operatørene har tilstrekkelig frihet til å **optimalisere sin drift**, f.eks. ved tilpasninger av settbruk, tomtogkjøring og tilsvarende. Prosjektets mandat peker også på at et takstsystem bør sikre en **bærekraftig økonomi for selskapene i sektoren**. Dette kan også tolkes som at et anbefalt takstsystem bør være mulig å gjennomføre tilnærmet provenynøytralt slik at det offentlige tilskuddsbehovet kan holdes på omtrent samme nivå som i dag.

2. Nullvekstmål og reduserte miljøkostnader

De fleste styrende dokumenter peker på ulike mål for å redusere lokale og globale miljøkostnader i ulike former. Under dette kriteriet fokuserer vi først og fremst på virkemidler som fremmer **overføring av trafikk**, først og fremst fra bil, og som bidrar til **grønn mobilitet**. Dette gjøres både for å **redusere Co2-utslipp fra veitransporten**, redusere **kø- og køkostnader** og bedre **lokal luftkvaliteten**, primært i de større byene. Det kan finnes en målkonflikt mellom mål om å øke kollektiv-/togreiser og kriterier om samfunnsøkonomisk effektivitet.

3. Enkelt og forståelig for kunden

Kriteriet enklere reisehverdag omhandler passasjerenes opplevelse av reisen og hvordan dette tilrettelegges. Dette kan blant annet måles i **kundetilfredshet**. Videre er det ønskelig med et takstsystem som tilrettelegger (eller ikke hindrer) for et **enkler** og mer forståelig system, samt økt koordinering mellom ulike reisemidler, som gir mulighet for økt grad av **sømløse reiser**. Det er også viktig at et slikt system **oppleves som rettferdig**. Opplevd rettferdighet kan for eksempel knytte seg mot ulike sonegrenser, rabatter til ulike kundegrupper, eller prinsipper som at takstene øker med reisetid, avstand eller standard.

6 Grunnmodeller og prisstrategier som kan inkluderes

Grunnmodellene er grunnstammen for prisfastsettelsen, og bestemmer prisnivået for transporttjenesten. Med utgangspunkt i grunnmodell, kan det velges forskjellige prisstrategier, for gjennom prisvirkemiddelet å oppnå overordnede mål i kollektivtransporten.

6.1 Grunnmodeller i dag

I kollektivtransporten i dag ser vi to hovedretninger/grunnmodeller for prising av transporttjenesten: Sone og distanse.

6.1.1 Sone

I sonemodellen bestemmes prisen på transporttjenesten ut fra antallet geografiske soner kunden reiser i. Den reisende får normalt fri reise med de forskjellige transportmidlene i et nettverk innenfor den tiden/perioden og i den/de sonen/-e det er betalt for. Normalt har den første sonen en oppstartspris som er høyere enn prisen for hver ekstra sone.

Sonemodellen er den mest brukte prismodellen innenfor tradisjonell kollektivtransport, og vi ser den brukt over hele verden.

Sonemodellen gir faste priser innad i en sone uavhengig av reiselengde og transportmiddel. Prisen øker til et nytt nivå hver gang en sonegrense krysses, noe som innebærer at korte reiser over sonegrenser kan fremstå som uforholdsmessig dyre.

6.1.2 Distanse

I distansemodellen bestemmes prisen på transporttjenesten ut fra avlagt reiseavstand. Den reisende betaler for faktisk bruk av transportmiddelet/-ene målt i distanse. Normalt er prisen avtakene med økt reiselengde slik at snittprisen per distanseenheter er høyere på korte reiser enn lange reiser.

Distanse er grunnmodellen for prissettingen av togtransporten i Norge, gjennom TEN-systemet, der én TEN (takstenhet) i hovedsak er lik én kilometer. For gjennomgang av dagens TEN-system, se kapittel 2.