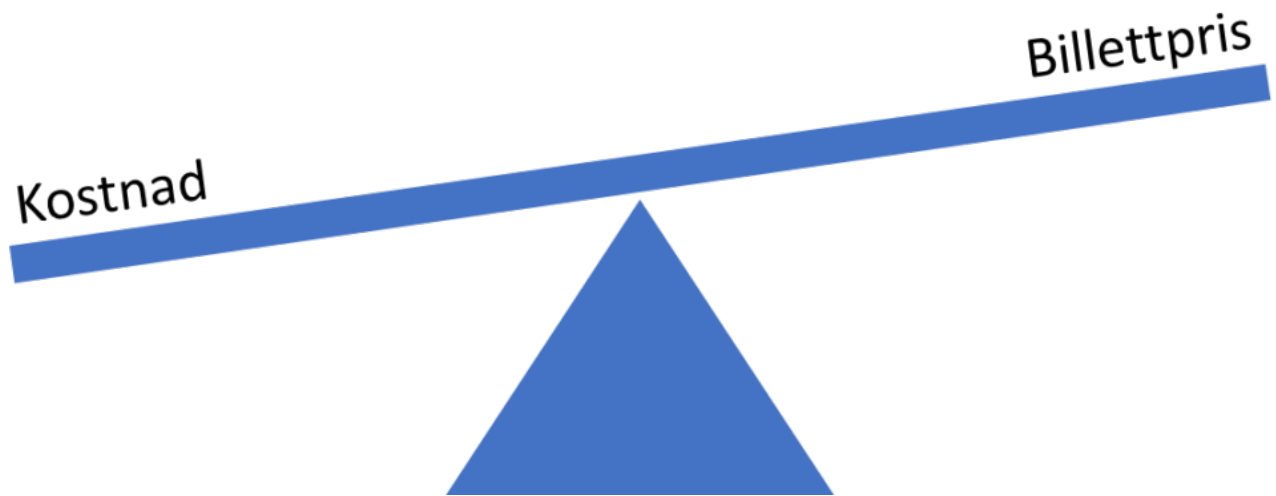


Effektiv prising av kollektivtransport



Effektiv prising av kollektivtransport handler om at takstnivået skal gjenspeile de faktiske kostnadene en kollektivreise medfører, og samtidig tar hensyn til hvor prisfølsomme de ulike trafikantgruppene er. Effektiv prising kan bidra til å nå mål om økt kollektivtrafikkandel gjennom bedre utnyttelse av kapasiteten i kollektivtransporten, og flere reisende.

1 Problem og formål

Gitt transportsektorens, og ikke minst biltrafikkens bidrag til klima- og miljøproblemer er det et klart definert mål i den norske transport- og miljøpolitikken at kollektivtrafikken, sammen med sykkel og gange, skal ta veksten i persontransporten i storbyområdene ([NTP](#) og [Klimaforliket](#)). Gjennom dette håper man å kunne redusere klimagassutslipp og lokale miljøproblemer. Effektiv prissetting av kollektivtakster kan bidra til å nå slike mål.

Andre problem som kan håndteres med effektiv prissetting, er å øke eller opprettholde markedsandeler, forenkle kollektivreisen for de reisende, øke eller sikre inntektene, altså finansieringen av kollektivtilbudet, eller å utjevne skjevheter mellom grupper.

Fra et samfunnsperspektiv vil man mer generelt definere effektiv prising som effektivitet i samfunnsøkonomisk forstand. Effektiv prising er en måte å bruke billettprisene for å maksimere den samlede nytten av kollektivtransport for samfunnet. Dette innebærer at takstene i større grad reflekterer variasjoner i kostnader og i trafikantenes betalingsvilje, enn det like takster gjør.

Taksten på en kollektivreise sender signaler både til den som tilbyr reisen og til den reisende. Signalet til trafikanten er hvilke kombinasjoner av reiser som billigst for den reisende. Prisen er også et signal til tilbyderne av reisen ved at enkelte strekninger eller tidspunkter gir høyere billettinntekter enn andre. Hvis de kan oppnå en høyere inntekt per reise der produksjonskostnadene er høye, vil dette stimulere til å opprette eller videreføre tilbud, selv

om kostnadene skulle være høyere enn for andre tilbud.

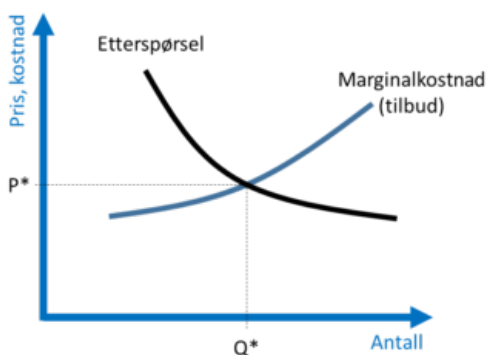
En lik takst fra A til B fanger ikke opp at kollektivselskapene og samfunnet kan ha svært ulike kostnader knyttet til ulike reisealternativer mellom A og B. Altså at

marginalkostnaden varierer eksempelvis ut fra tid på døgnet eller mellom ulike kollektive transportmidler. Hvis trafikanten betaler den samme prisen uavhengig av marginalkostnad, kan det føre til uforholdsmessig mye bruk av dyre reiser, eller underforbruk av reiser som er billige å produsere. Dette øker igjen kostnadene til kollektivselskapene (Fearnley 2003). Et takstsystem som varierer ut fra marginalkostnaden kalles marginalkostnadsprising.

Det er verdt å merke seg at kostnader i denne sammenhengen ikke bare er produksjonskostnader. De relevante kostnadene er *langtids marginale sosiale kostnader* og inkluderer også kostnader, ulemper og nytte for andre trafikanter og samfunnet for øvrig, som for eksempel henholdsvis støy, trengsel og redusert biltrafikk. Når vi i det videre omtaler kostnader, menes derfor alle kostnads- (og nytte) elementer som genereres av en ekstra kollektivreise. Se også tiltaket [vegprising/køprising](#).

Et takstsystem med lik pris for alle passasjerer for alle typer reiser fra A til B vil heller ikke fange opp at enkelte reisende er villig og i stand til å betale mer for reisen. Samtidig kan det være andre trafikanter som unnlater å reise kollektivt fordi de vurderer prisen som for høy. Kollektivselskapene taper dermed både inntekter og reisende. Et system der takstene varierer ut fra den reises betalingsvilje og prisfølsomhet, kalles prisdiskriminering.

Disse enkle eksemplene viser at effektiv prising har elementer av både marginalkostnadsprising og prisdiskriminering. En nærmere redegjørelse for disse finnes i Gregersen og Fearnley (2015).



Figuren viser effektiv prising i teorien. Pris P^* er den optimale billettprisen, der markedets betalingsvilje er lik kostnaden.

En høyere pris enn P^* hindrer trafikanter med betalingsvilje lik P^* i å foreta reisen, selv om betalingsviljen ville dekket kostnadene. Det gir et samfunnsøkonomisk effektivitetstap.

En lavere pris enn P^* gjør at for lite kollektivtransport blir tilbudt, samtidig som etterspørselen øker. Også det gir et samfunnsøkonomisk effektivitetstap.

Figur 1: Effektiv prising i teorien

2 Beskrivelse av tiltaket

For å forstå hva et effektivt takstsystem innebærer, må man forstå hvordan ulike reisende vil reagere på takstendringer. Enkelte reisende vil i liten grad endre sitt reisemønster som følge av prisendringer. Disse gruppene har en lite priselastisk etterspørsel. Andre vil i stor grad endre sitt reisemønster som følge av takstendringer og har da elastisk, eller prisfølsom,

etterspørsel. Videre må vi forstå hvilke alternativ ulike reisende velger hvis de velger bort kollektivtransport som reisealternativ. Enkelte reisende vil eksempelvis velge bil som transportmiddel, mens andre kan velge å gå eller sykle. Bare det siste vil være i samsvar med nullvekstmålet for biltrafikk i storbyområdene. Videre kan enkelte trafikanter velge bort hele reisen. De reisende er, med andre ord, ikke en homogen gruppe, og takstendringer vil påvirke ulike trafikanter forskjellig. Med prisdifferensiering tar man høyde for slike forskjeller mellom trafikantergrupper.

På produsentsiden (kollektivselskapene) vil driftskostnadene variere mellom tider på døgnet, ruter og mellom kollektive transportmidler. Enkelte reiser koster selskapene svært mye penger, dvs. at marginalkostnaden er høy. På andre reiser er marginalkostnaden lav. Marginalkostnadsprising innebærer å synliggjøre dette. Sammenlignet med én fast pris for alle kollektivreiser uavhengig av reisemiddel, trafikanter, reiselengde, tidspunkt, mv., vil enhver justering i retning av at takstene reflekterer variasjoner på kostnads- og etterspørselssiden, være en bevegelse i retning av mer effektiv prising. Vil vi nå drøfte nærmere prisdifferensiering og marginalkostnadsprising og hvordan dette kan utformes i praksis.

Prisdifferensiering

Slik takstene stort sett fastsettes i dag, er det som hovedregel lik pris for de fleste kollektivreiser lokalt innenfor et området, med unntak av moderasjonsrabatter, som honnørrabatt, og kvantumsrabatter, som periodebilletter. Dette systemet er ikke nødvendigvis effektivt. Et eksempel illustrerer dette:

Markedet for reiser mellom A og B utgjøres av to personer der den ene har en betalingsvilje på 100 kroner og den andre bare kan betale 40 kroner. Hvis kollektivselskapet blir pålagt å ha én pris for alle billetter, ville prisen bli satt til 100 kroner for å maksimere inntektene og dermed avvist markedet med betalingsvilje på 40 kroner. Hvis man i tillegg tenker seg at driftskostnaden er 110 kroner, må ruten legges ned hvis den skal finansieres med én uniform takst. Dette til tross for at det fins etterspørsel nok til å finansiere tilbudet og alle ville sett seg tjent med å opprettholde det. Eksempelvis ville alle sett seg tjent med det hvis de to personene ble stilt overfor billettpriser på henholdsvis 90 og 30 kr.

Ulike trafikantergrupper reagerer ulikt på prisendringer (se [Taksttiltak kollektivtrafikk](#)). Typisk vil jobbreiser være mindre prisfølsomme enn innkjøps- og fritidsreiser. Takstreduksjoner vil derfor generere relativt flere fritidsreiser enn jobbreiser. Når billettprisen av ulike årsaker må avvike fra marginalkostnad, vil effektiv prising innebære at de minst prisfølsomme trafikantergruppene får størst prispåslag eller alternativt at de mest prisfølsomme trafikanterene gis størst rabatter. Typiske tilnærminger til prisdiskriminering utfra trafikantenes prisfølsomhet, er å differensiere takstene etter hvilke tidspunkter de ulike trafikantergruppene reiser, eller hvilken type billetter de benytter. Jobbreiser, som er mindre prisfølsomme, foregår gjerne på morgenen, med månedskort. Effektiv prisdifferensiering tilsier at takstene i morgenrushet settes relativt høyere enn i øvrige perioder.

Man kan også knytte prisingen til objektive egenskaper ved trafikanten, som alder (barn, ungdom, honnør) og yrkesstatus (student), dersom prisfølsomheten varierer med slike

egenskaper.

Videre er det slik at trafikanters betalingsvilje varierer ut fra kvaliteten på reisen. Dette gjelder både i form av reisetid og komfort. Fra litteraturen vet man en del om trafikantenes gjennomsnittlige verdsetting av ulike kvalitetsfaktorer (Fearnley m fl. [2009](#); Fearnley m fl. [2015](#)) og reisetidselementer (Ramjerdi m fl. [2010](#)). I prinsippet skal trafikantene oppleve et reisealternativ som er priset høyere, men som også har høyere kvalitet, som likeverdig med det alternative tilbudet. Ulike trafikanter har imidlertid ulik betalingsvilje for kvalitet. Derfor kan prismekanismen benyttes til å målrette tilbudsforbedringer mot dem som har betalingsviljen. Ekspressavganger kan prises høyere og dermed tiltrekke seg passasjerer med høy betalingsvilje for kortere reisetid. Det samme kan gjøres for tilbud med bedre ombordkomfort, færre bytter, med videre.

Marginalkostnadsprising



Kostnadene i kollektivtransporten kan variere over døgnet, uken og året. Kostnadsvariasjonene kan reflekteres i prisene ved ulike former for tidsdifferensiering. Høye kostnader oppstår blant annet når det er trengsel, kjørehastigheten er lav og når mannskap og materiell brukes på sitt mest intensive. Rushtidene er forbundet med høye marginalkostnader, mens øvrige tidsperioder gjerne kjennetegnes av mer ledig kapasitet, raskere trafikkavvikling og lavere marginalkostnader. I lokal kollektivtransport er det derfor særlig aktuelt å differensiere prisene mellom rushperioder og lavtrafikkperioder. Tidsdifferensiering innebærer at takstene i rushtidene er *relativt høyere* enn takstene utenom rush. Dette oppnås på ulike måter, og inkluderer enten prispåslag i rushtid, rabatter utenom rush, eller en kombinasjon av disse. En variant er å begrense sosialt rabatterte billetter som honnørrabatt til å kun gjelde etter morgenrushet.

De ulike kollektive transportmidlene har ulik marginalkostnad. Også innenfor ett og samme transportmiddel kan kostnadene variere, for eksempel mellom høystandard busser med god seteplass og komfort og en mer gjennomsnittlig buss. Takstsystemer kan reflektere dette eksempelvis med påslag for høyere kvalitet, som aircondition, kontorvogn, eller ved ulik pris mellom buss og bane.

Selve billettransaksjonen har en viss kostnad. Dette er spesielt synlig ved billettsalg om bord, noe som forsinker både de øvrige trafikantene og kollektivselskapet, og som skaper et trykkløst problem ved oppbevaring av kontanter. Derfor vil et system som stimulerer til forhåndssalg eller færre transaksjoner være effektivt. Det er mange måter å gjøre dette på. Eksempler inkluderer toprissystem der billetter solgt om bord er dyrere enn forhåndsolgte billetter, samt rabatter ved kjøp av flere reiser (klippekort, periodekort, reisepenger, rabatterte

returreise).

I den grad kollektivtransporten erstatter bilkjøring, kan dette utgjøre en gevinst for samfunnet i form av redusert kø og forurensning, og på sikt redusert behov for infrastrukturinvesteringer. Ideelt sett skal disse kø- og miljøkostnadene være en del av prisen som bilistene betaler for sin bilbruk. Hvis de ikke er det, tilsier marginalkostnadsprising at billettprisen for kollektivreisen skal settes ned tilsvarende denne gevinsten: Lavere billettpriser *internaliserer* samfunnets gevinster ved at folk velger å reise kollektivt istedenfor bil. Dette er særlig aktuelle temaer i større byområder, og forutsetter dessuten at også kollektivtransportens bidrag til kø og forurensning er med i regnestykket.

Dette gjelder også på motsatt måte: Hvis kollektivtransporten primært erstattet *gang- og sykkeltrur*, kan dette tale for økte takster.

3 Supplerende tiltak

Kollektivtakstene bestemmes ikke i et vakuum. Offentlige tilskudd, politisk bestemte sosiale rabatter og hvordan alternativer til kollektivtransport er priset, er sentrale momenter ved fastsettelse av takster. Det samme gjelder politiske målsettinger, som [Klimaforliket](#) og [NTP](#). I tillegg må takstsystemene være enkle å forstå, praktiske å gjennomføre og oppleves som rettferdige. Et takstsystem må søke kompromisser mellom de ulike målsettingene.

Både faglig og politisk sett har det i Norge vist seg vanskelig å diskutere tidsdifferensierte kollektivtakster dersom ikke også bompenger på veg tidsdifferensieres (se bl.a. [Bråthen 2014](#), [Minken 2005](#), samt temaet [Vegprising/Køprising](#) i Tiltakskatalogen). En historisk sett viktig begrunnelse for å subsidiere kollektivtransport, er nettopp å korrigere for at bilkjøring er underpriset. Så lenge en eventuell underprising av vegbruk ikke rettes opp med vegprising, kan det være vanskelig å argumentere for tidsdifferensierte kollektivtakster. Dette er imidlertid et «norsk» problem. Rushtidsprising i kollektivtransporten fins i mange land (se avsnitt 5) uten at det ledsages av vegprising.

Innføring av mer effektiv prising krever god informasjon og markedskommunikasjon. Dette er viktig både fordi variasjon i takstene skal gi markedet signaler og fordi det er et mål at prisene er forutsigbare og kjente for å redusere barrierer mot å reise kollektivt. Informasjon er særlig viktig å rette mot ikke-brukere og sporadiske brukere når disse er målet for et taksttiltak. Dette kan for eksempel gjelde rabatter utenom rushtidene.

4 Hvor er tiltaket egnet

Effektiv prising er hovedsakelig aktuelt i områder og på strekninger med stor variasjon i etterspørsel, eller med kapasitetsutfordringer i høytrafikkperioder. Dessuten må inntekter fra billettsalg utgjøre en tydelig andel av inntektsgrunnlaget. I praksis betyr dette større byområder.

Prisdifferensiering er dessuten en effektiv måte å øke inntektene i situasjoner med lave tilskudd og usikker finansiering. Fearnley ([2003](#)) viste hvordan prinsippene kan benyttes til å øke eller sikre inntektsgrunnlaget.

Prisdifferensiering er også aktuelt der det er variasjoner i kvalitet eller hvor det er mulig å differensiere etter kvaliteten på kollektivtilbudet (reisetid, komfort, transportmiddel, mv.) og der trafikantene har ulik betalingsvilje for dette. Tilbringertransport til større flyplasser er eksempel på dette.

5 Bruk av tiltaket - Eksempler

De beste eksemplene på effektiv prising finner man der hvor prisingen settes på kommersielt grunnlag samtidig som det er konkurranse om kundene. Flybilletter er et godt eksempel. I lokal kollektivtransport settes takstene på kommersielt grunnlag blant annet i England og i noen asiatiske metrosystemer, men i de fleste europeiske land er hovedregelen at politikere ønsker kontroll med takstnivåene og systemene (Fearnley [2003](#); Hodson 2005).

Generell takstdifferensiering er svært utbredt, selv for noe så vanlig som enkeltbillett. I Hordaland, for eksempel, varierer [Skyss](#) enkeltbillettprisen etter om den selges om bord, på forhånd eller om natten, i tillegg til at det er egne barne- og honnørpriser, studentrabatt, militærrabatt, grupperabatt, familierabatt, samt kombinasjonsbilletter med ferge. Dessuten fins flerreisekort, reise penger, mobilkonto, 24-timersbillett, 7-dagersbillett, 30-dagersbillett og 180-dagersbillett. Det er ulike regler for hvorvidt billettene inkluderer returreise. Alt dette er eksempler på takstdifferensiering, selv om ikke alle variantene kan forstås som bidrag i retning effektiv prising. Nedenfor følger derfor noen eksempler på prissystemer med ulike elementer av effektiv prising.

Avstands- eller sonetakster er den enkleste formen for å kople billettprisen med produksjonskostnaden. Både NSB, ekspressbusser, ferjer og all lokal kollektivtransport opererer med avstandstakster på en eller annen måte ([Krogstad m fl 2012](#)). Det kan være en minstepris – et fastledd – for korteste reise med avstandspåslag som følger av distanse eller sone. Avstandstakster viser trafikantene at kollektivreisen har en kostnad som øker med reiselengde. Unntaket for dette, er Oslo, som skiller seg ut med enhetstakst. Alle kollektivreiser i Oslo har samme pris uavhengig av reiselengde.

Man finner *tidsdifferensiering* av kollektivtakster svært mange steder i verden. Tidsdifferensiering vil si at prisene er høyere i rushperiodene, eventuelt bare i morgenrushet. På [metroen i København](#) er enkeltbillettene billigere utenom tidsrommene med høytrafikk 07-11 og 13-18. I Nederland selges [rabatterte billetter i periodene utenom rush](#) på jernbanen. I England er det godt innarbeidet at billettprisene er billigere utenom rushtiden (eksempelvis i [West Midlands](#), [Merseyside](#) og [London DLR, underground og overground](#)) og at sosiale rabatter kun gjelder etter morgenrushet. Eldre og uføre har rett til [gratis lokale bussreiser utenom rushtidene](#) (off-peak) hvor som helst i England. Derfor reiser eldre og flere andre grupper gratis i [London](#) etter 09:30, men betaler full pris hvis reisen starter tidligere. I [New York](#) er det tilsvarende restriksjoner.

Hodson (2005) fant at 29 prosent av de 45 takstsystemene han studerte i elleve europeiske land, opererte med tidsdifferensiering av takstene. Tyskland og England pekte seg særlig ut. I Norge er ikke dette så utbredt, men det finnes noen eksempler. På T-banen i Oslo kan passasjerer ta med sykkelen gratis utenom rushtidene. Grupperabatten «[Rufusbilletten](#)» i Oslo gjelder bare mellom klokken 09:00 og 15:00. Bergen har [nattbillet](#) som er dyrere enn andre tider på døgnet, og ingen rabattordninger gjelder da. [NSBs minipris](#) bidrar til å styre etterspørselen mot avganger med ledig kapasitet.

Utover tidsdifferensiering fins det eksempler på at kollektivtransport med ulik *kvalitet* prises ulikt. Hvis prisene settes uavhengig og kommersielt, er dette helt dagligdags – som at reisen fra en flyplass til sentrum med taxi, buss og tog er priset forskjellig. Det er mindre vanlig når det er en felles prisstruktur som er underlagt politisk styring, men her er likevel et knippe eksempler: Londons t-bane har [høyere billettpris](#) enn ordinære busser. Buss koster £1,50 i hele London, mens tog og t-bane har et sonesystem med langt høyere takster og dessuten rushtidstillegg. I [Massachusetts](#) koster billetter med *rapid transit* mer enn *local bus*. I New York koster det om lag det dobbelte å reise med [ekspressbusslinjer](#) som med metro og vanlig buss. I [Singapore](#) har ekspressrutene høyere pris enn ordinære busser, og trafikantene kan velge Premium Service med høy komfort for en ekstra penge (se illustrasjon). I Norge er [NSBs Komfort](#)-billett et høykvalitetstilbud for dem som vil betale for det.



Travel to Robinson Road/Shenton Way in comfort

Going to the office and don't want to jostle with the crowds on the buses or the trains? Then hop onto our Premium Services which is a seating-room* only bus service aimed at bringing customers from their homes to the Central Business District in comfort.

Illustrasjon: I Singapore tilbyr SBS Transit [Premium service](#) med høy komfort. [Prisen](#) er nesten det dobbelte av de dyreste [bussbillettene](#). Her gjelder ikke periodekort eller sosiale rabatter.

Salg av billetter hos føreren er kostbart fordi det forsinker kollektivtransporten og de øvrige passasjerene, i tillegg til at pengehåndteringen er ressurskrevende. I blant annet Oslo og Bergen er det derfor dyrere å kjøpe om bord enn på forhånd. En variant av dette når verdikort og periodekort gir større rabatter enn enkeltbilletter solgt på automat med kontanter. Det er mange fordeler ved å stimulere til å redusere antallet transaksjoner. Derfor koster *cash single* mye mer enn reiser med Oyster-kortet i [London](#), selv om begge er basert på forhåndssalg.

6 Miljø- og klimavirkninger

Effektiv prising handler om maksimere samfunnets totale nytte av kollektivtransport ved bruk av takstsystemet. Dette vil også kunne innebære å redusere negative miljø- og klimaeffekter av transport.

Effektiv prising er imidlertid sjelden motivert utfra miljø- eller klimamålsettinger. Det kan likevel ha noe effekt på lokale og globale utslipp. Nettoresultatet avhenger av hvordan effektiv prising og takststrukturen utformes og i hvilken grad hensynet til biltrafikken håndteres. Prispåslag i rushtiden vil for eksempel isolert sett kunne gi noe uønsket overgang til bil. En netto miljøgevinst forutsetter derfor at også bilbruk blir gjenstand for rushtidsprising, eller at prispåslaget kombineres med rabatter som motvirker overgangen til bil (jfr. kapittel 3).

Rushtidspåslag bidrar i noen grad til en bedre spredning av etterspørselen over døgnet ([Minken 2005](#)). I og med at rushtidene bestemmer behovet for mannskap, materiell og infrastruktur (se f. eks Currie 2010), vil spredning av rushtidstoppene bidra til redusert ressursbruk og derfor også miljø- og klimautslipp.

Pris- og tilbudsdifferensiering kan til en viss grad målrettes mot bilister for å motivere dem til å bytte til kollektivtransport. I jo større grad man lykkes med dette, desto bedre er miljøeffekten – gitt at kollektivreisene er mer miljøvennlig enn privatbilreiser. Vi vet for eksempel at bilister har høyere verdsetting av spart reisetid enn den gjennomsnittlige busspassasjeren (Halse m fl. [2010](#)). Ekspressavganger med høy kvalitet kan derfor tenkes å gi noe overgang fra bil til kollektivtransport og dermed noe klimaeffekt.

7 Andre virkninger

Større grad av differensiering vil alltid medføre diskusjoner om fordelingsvirkninger og rettferdighet, som i [BT](#) i forbindelse med en [TØI-rapport](#) om effektiv prising.

Takstdifferensiering betyr nødvendigvis at noen betaler relativt mer, og andre relativt mindre, for kollektivreisen sin. Slike utslag, og hvem som vinner og hvem som taper, bør søkes kartlagt i forkant for å unngå protester og uheldige virkninger.

Økt differensiering av prisene vil dessuten kunne bety at takstsystemet blir (eller oppleves som) ytterligere komplisert. Trafikantene har klar preferanse for enkle betalingsløsninger (Krogstad m. fl. [2012](#)). Imidlertid finner Hodson ([2005](#)) at prisdifferensiering ikke på noen måte har stått i veien for et integrert, eller sømløst, takstsystem i de elleve europeiske landene han studerte.

8 Kostnader

Hvorvidt mer effektiv prising gir større, mindre eller uendrede billettinntekter og dermed tilskuddsbehov, avhenger av hvordan tiltaket utformes. Økt prisdifferensiering er en effektiv strategi for å øke eller sikre billettinntektene, som vist i Fearnley (2003).

Inntektseffekten vil avhenge av hvor prisfølsomme trafikantene er. Lite prisfølsomme trafikanter vil i stor grad fortsette å reise, selv om takstene går opp, og dermed øker billettinntektene. De mest prisfølsomme trafikantene vil reise så mye mer, hvis prisene går ned, at totale billettinntekter øker. Tiltakskatalogens kapittel «[Taksttiltak kollektivtrafikk](#)» gjennomgår erfaringer med hvor prisfølsomme trafikantene er. Generelt er trafikantene mest prisfølsomme på innkjøps- og fritidsreiser, i helger og på kveldstid, og på lang sikt. Takstreduksjoner som målrettes mot de mest prisfølsomme kollektivreisene kan, særlig hvis man tillater å la effekten bygge seg opp over noen år, gi så mange ekstra passasjerer at inntektseffekten blir nøytral.

Imidlertid er kollektivtrafikanter som hovedregel mindre prisfølsomme, og rabattordninger gir reduserte inntekter. Dersom det er et mål å opprettholde inntektene fra billettsalget, må effektiv prising derfor kombinere takstøkninger rettet mot de dyre og mindre prisfølsomme trafikantene og rabatter rettet mot prisfølsomme trafikanter som reiser i perioder med ledig kapasitet (Gregersen og Fearnley 2015; Fearnley 2003). En alternativ strategi er å begrense rabattordninger til å bare gjelde utenom rushtiden, eksempelvis etter klokken ni.

9 Formelt ansvar

Takster i lokal kollektivtransport ligger under ansvaret til fylkeskommunene og Oslo kommune, eller den dette delegeres til. Hvor detaljert takstene skal styres, er opp til politikerne å avgjøre. Det vil ofte være naturlig at det politiske nivået legger rammene, mens den detaljerte takststrukturen og prisen på de ulike billettene bestemmes på et administrativt nivå, for eksempel i samferdselskontorene eller administrasjonsselskapene. Ofte vil bestillingen fra politikerne bestå i at takstene ikke skal øke mer enn den generelle prisutviklingen. Så bestemmer samferdselskontoret eller administrasjonsselskapene profilen og prisforholdet mellom ulike billettslag.

Sosiale rabatter, som [honnørrabatten](#), er vanligvis landsomfattende og gitt av Samferdselsdepartementet.

10 utfordringer og muligheter

Hovedargumentet for et mer effektivt takstsystem er at man kan utnytte de ressursene man har til rådighet på en bedre måte. Med andre ord kan man få bedre kollektivtrafikk ut av de midlene man har tilgjengelig. Dette vil innebære at man øker den samfunnsøkonomiske nytten av kollektivtransport.

Det er en risiko for at for mye prisdifferensiering kan oppfattes som urettferdig og uoversiktlig. Likevel behøver ikke prisdifferensiering å medføre tap av omdømme og

oppfatning om kollektivtransport generelt. Prisdifferensiering kan også skape mer fornøyde kunder. Dette fordi man skaper kombinasjoner av pris og kvalitet som skreddersys til ulike trafikanters behov og preferanser. Det er derfor ikke uvanlig at prisdifferensiering markedsføres som individualiserte tilbud som gir kundene større valgfrihet. Enten det er snakk om å øke prisene på ekspressavganger eller å redusere dem i lavtrafikk-perioder så kan begge deler gi flere og mer fornøyde passasjerer. Førstnevnte tilbyr overlegen komfort og reisetid. Sistnevnte gir et attraktivt og rimelig tilbud som de fleste har råd til, og kan være en oppmuntring for folk til å komme seg ut.

Prisdifferensiering kan tenkes å gjøre det vanskeligere for de reisende å holde seg orientert om ulike takstsystemer. Erfaringen fra ulike europeiske land er imidlertid at problemet er minimalt, jfr. kapittel 7. Videre er det viktig at betalingsløsningene ikke påfører de reisende unødvendig mye trøbbel både i form av selve transaksjonen og med å holde seg orientert. En eventuell innføring av mer effektiv prising forutsetter at systemet gjøres oversiktlig og lett forståelig. Et nasjonalt reisekort, slik man utvikler i [Danmark](#), kan bidra til å gjøre takstsystemet mer brukervennlig på tvers av administrative grenser.

11 Referanser

Bråthen, S., 2014

[Vegprising: bra for samfunnet – ingen ny pengemaskin](#). *Transportforum* 01.2014

Currie, G. 2010

A Quick and Effective Solution to Rail overcrowding – the Melbourne Free «Early Bird? Ticket Experience. Paper submitted for publication and presentation, Transportation Research Record.

Fearnley, N., 2003

Kreativ prising av kollektivtransport i by. Oslo, Transportøkonomisk institutt. [TØI-rapport 55/2003](#)

Fearnley, N., Aarhaug, J., Flügel, S., Eliasson, J., Madslie, A., 2015

Etterspørselseffekter av kvalitetshevinger i kollektivtransporten. Oslo, Transportøkonomisk institutt. [TØI-rapport 1048/2015](#))

Fearnley, N., Flügel, S., Killi, M., Nossun, Å., Skollerud, K.H., Aarhaug, J., 2009

Kollektivtrafikanter verdsetting av tiltak for universell utforming. Oslo, Transportøkonomisk institutt. [TØI-rapport 1039/2009](#)

Gregersen, F.A., Fearnley, N., 2015

Effektiv prising av kollektivtransport. Oslo, Transportøkonomisk institutt. [TØI-rapport 1432/2015](#)

Halse, A.H., Flügel, S., Killi, M., 2010

Den norske verdsettingsstudien. Korte og lange reiser (tilleggsstudie) – Verdsetting av tid, pålitelighet og komfort. Oslo, Transportøkonomisk institutt. [TØI-rapport 1053h/2010](#)

Hodson, P., 2005

[Price differentiation and fare integration in urban public transport](#). European Transport Conference 2005

Krogstad, J. R., Fearnley, N., Øksenholt, K. V., Aarhaug, J., Solvoll, G., Hanssen, T.-E. S., 2012
Nasjonalt takstsystem: Kan stykkevis og delt – bli helt? Oslo, Transportøkonomisk institutt.

[TØI-rapport 1233/2012](#)

Minken, H., 2005

[Vegprising, kollektivtiltak og sosial ulikhet](#). Oslo, Transportøkonomisk institutt. TØI-rapport 815/2005

Ramjerdi, F., Flügel, S., Samstad, H., Killi, M., 2010

Den norske verdsettingsstudien – Tid. Oslo, Transportøkonomisk institutt. TØI-rapport

[1053b/2010](#)