

Michał Wolański

# Intramodalna integracja taryfowa na zdemonopolizowanym rynku

***Demonopolizacja krajowych rynków przewozów kolejowych jest już faktem, także w Polsce. Nie ma też większych wątpliwości, że proces ten będzie postępował. Niestety oprócz ogromnych szans i korzyści przynosi on poważne zagrożenie dezintegracji taryfowej, które w Polsce – w pierwszym etapie reformy kolei – zostało zbagatelizowane. Czy jednak pasażer na pewno musi być ekspertem w rozróżnianiu spółek kolejowych, by móc korzystać z korzyści demonopolizacji? I czy dbanie o integrację taryfową powinno być zadaniem przewoźników, czy też regulatora?***

Rola integracji taryfowej na rynku transportu zbiorowego jest obecnie niebagatelna. W celu konkurencji z motoryzacją oraz zwiększania ruchliwości potencjalnych klientów, firmy komunikacyjne wspólnie oferują różnorodne bilety i karty zniżkowe, ważne w pojazdach wielu przewoźników. Dotyczy to zarówno transportu lądowego, jak i lotniczego, przykładowo:

- w Szwajcarii można nabyć bilet czasowy na wszystkie środki transportu zbiorowego – tzw. General-Abo, umożliwiający praktycznie pełną mobilność na terenie całego kraju; w ten sposób od razu znamy koszt odstawienia samochodu i nie musimy się martwić o specyfikę taryf lokalnych, po prostu wsiadamy do pociągu, tramwaju, autobusu, czy łodzi i jedziemy;
- w Holandii jeden bilet wieloprzejazdowy „Nationale Strippen Card” możemy kasować w komunikacji miejskiej w całym kraju, na jednakowych zasadach;
- w Niemczech posiadacze karty zniżkowej BahnCard 25 lub 50, jadąc pociągiem na odległość ponad 100 km, otrzymują bezpłatny dojazd z dworca do celu podróży, położonego w jednym z ponad 80 miast objętych programem; osoby legitymujące się biletem okresowym BahnCard 100 (d. NetzCard) mogą w tych miastach korzystać z transportu zbiorowego bezpłatnie;
- linie lotnicze współpracują w ramach trzech aliansów strategicznych oraz dodatkowo organizacji IATA, dzięki temu np. pod kodem lotu Lufthansy można kupić bilet na rejs obsługiwany przez zupełnie inną firmę, np. krajowy w obrębie Stanów Zjednoczonych.

Wszystkie te czynniki pomagają klientowi znaleźć się w gąszczu taryf i przewoźników komunikacji zbiorowej. Tworzą one przyjazny użytkownikowi transport zbiorowy, eliminując negatywne aspekty demonopolizacji.

Niestety u nas w kraju jest pod tym względem dużo gorzej. Mimo powiązań kapitałowych prawie wszystkich przewoźników kolejowych, możliwość przejazdu z biletem jednej firmy w pociągu drugiej rzadko kiedy jest możliwa. Dodatkowo zaś rozpoznanie, który przewoźnik prowadzi dany pociąg, nie jest wcale takie łatwe. Przy silnie degresywnej taryfie ogromną uciążliwością jest

również konieczność nawet kilkukrotnego płacenia za „zerowy kilometr” przy podróżach z wykorzystaniem usług kilku przewoźników.

Celem artykułu jest przedstawienie Czytelnikom studium przypadku udanej integracji taryfowej na zdemonopolizowanym rynku, w kontekście problemów, które aktualnie są w naszym kraju do rozwiązania. Jako przykład wybrano Wielką Brytanię, należy jednak wyraźnie podkreślić, że celem artykułu nie jest jakikolwiek sąd nad budzącą wiele sprzecznych – bardzo entuzjastycznych i równie krytycznych – reakcji brytyjską reformą kolei.

Mimo to nieuniknione było przedstawienie ogólnego zarysu obecnych zasad funkcjonowania angielskiego transportu szynowego. Po prostu bez tego druga część artykułu – przedstawiająca zasady integracji taryfowej – mogłaby być źle zrozumiana.

## **Demonopolizacja rynku kolejowego w Wielkiej Brytanii**

Wielka prywatyzacja licznych dziedzin gospodarki narodowej wiąże się w Wielkiej Brytanii z czasem dominacji politycznej Partii Konserwatywnej (1979–1997). Wtedy to państwo sprzedało między innymi linie lotnicze British Airways, czy autobusowego przewoźnika dalekobieżnego National Express.

Demonopolizację kolei poprzedzała w szczególności prywatyzacja przedsiębiorstw transportu miejskiego w całym kraju (z wyjątkiem Londynu i Północnej Irlandii). To śmiałe rozwiązanie zostało wprowadzone już w 1986 r., za rządów Margaret Thatcher, na mocy Ustawy Transportowej (Transport Act) z 1985 r. [1].

Prywatyzacja kolei odbyła się prawie dekadę później, już za kolejnego konserwatywnego premiera – Johna Majora. Jej podstawą był Transport Act z 1993 r. Opóźnienie – względem deregulacji innych branż – wynikało przede wszystkim ze względów politycznych. Rządzący nie chcieli ryzykować utraty mocnego poparcia mieszkańców okolic Londynu – swoich stałych wyborców i równie wiernych klientów kolei [1].

Przyjęty w 1993 r. model zakładał podział majątku British Rail przede wszystkim pomiędzy zarządcę infrastruktury Railtrack oraz 4 firmy leasingowe, które otrzymały tabor w celu użyczenia go przewoźnikom pasażerskim. Rozwiązanie to pozwoliło na równy dostęp przewoźników do używanego taboru, co ze względu na specyfikę branży kolejowej determinuje sprawiedliwą konkurencję. W ten sposób wyeliminowano – występujące w Niemczech, Czechach, czy Polsce – zjawisko, polegające na faworyzowaniu jednego z konkurentów, posiadającego już tabor i korzystającego z niższych kosztów amortyzacji.

Przewoźników pasażerskich wyłoniono spośród firm ubiegających się o tzw. franczyzy, czyli prawa prowadzenia ruchu na danych liniach. Kluczowym czynnikiem wyboru franczyzobiorcy była wymagana wielkość dotacji. W przypadku niektórych linii (tab. 1, kolumny 5 i 6) sięgnęła ona sporych sum, ale w przypadku innych – była symboliczna. Czasami wręcz przewoźnik deklarował opłaty za uzyskanie koncesji. O wszystkim decydował wolny rynek.

Dzięki wcześniejszej prywatyzacji przewozów autobusowych, z chwilą rozpisywania przetargów na obsługę linii kolejowych, w Wielkiej Brytanii istniało wiele mocnych, prywatnych firm transportowych, takich jak np. First, Stagecoach, czy Go-Ahead. To właśnie one zyskały najwięcej francyz (tab. 1). Należy jednak zauważyć, że dużą rolę na rynku brytyjskim odgrywa również np. firma Virgin Rail, będąca częścią konglomeratu należącego do multimilionera Richarda Bransona. Pod marką Virgin prowadzi on wiele przedsiębiorstw, takich jak np. linie lotnicze czy sklepy z multimediami. Wszystkie one słyną z wprowadzania na tradycyjne, skostniałe, rynki wysokiej jakości usług, przy niespotykanym dotąd niskim poziomie cen [2].

Ciekawe rozwiązanie zastosowano w przypadku dworców kolejowych. Mniejsze stacje i przystanki osobowe są obsługiwane przez firmy przewozowe (oczywiście nie dotyczy to torowisk i urządzeń skr, które pozostają w gestii zarządcy infrastruktury). Natomiast najważniejsze stacje węzłowe, z których korzysta wielu przewoźników, są w całości zarządzane przez Railtrack [3], a w zasadzie przez Network Rail. Zmiana nazwy wynika z faktu, że w 2002 r. – po ogłoszeniu niewypłacalności – firma ta została odkupiona przez państwo i przekształcona w nie nastawiony na zysk podmiot o specyficznej formie prawnej [4].

## Integracja taryfowa i współpraca brytyjskich przewoźników kolejowych

Podstawą integracji taryfowej pomiędzy brytyjskimi przewoźnikami jest Porozumienie w sprawie biletowania i podziału wpływów (*Ticketing and Settlement Agreement – TSA*). Wynika ono z umów zawieranych przez organ rozdzielający franczyzy (działający w imieniu rządu) z przewoźnikami kolejowymi, a także innymi podmiotami z otoczenia rynkowego, takimi jak Railtrack, czy firmy leasingowe [5]. Oznacza to zatem, że przyjęcie pewnych zasad integracji taryfowej (i nie tylko taryfowej) było warunkiem koniecznym do otrzymania prawa świadczenia usług w transporcie kolejowym.

Oprócz porozumienia TSA, platformą współpracy brytyjskich przewoźników w dziedzinie integracji usług – w szerokim rozumieniu tego pojęcia – jest Zrzeszenie Przewoźników Kolejowych (Association of Train Operating Companies, ATOC). Zajmuje się ono między innymi obsługą zintegrowanych systemów [6]:

- informacji pasażerskiej,
- rezerwacji miejsc w pociągach,
- rozliczeń biletów,
- sprzedaży biletów.

Podstawowym efektem funkcjonowania TSA jest dostępność taryf:

- 1) obowiązującej u pojedynczego przewoźnika (*dedicated fares*);
- 2) przesiadkowej (*through*) – dla osób, które przy podróży w danej relacji zmuszone są do korzystania z usług większej liczby przewoźników (tj. np. jadą od stacji obsługiwanej tylko przez przewoźnika A, do stacji obsługiwanej tylko przez przewoźnika B);
- 3) ważnej u wszystkich przewoźników w danej relacji (*inter-available*) – dla osób, które chcą mieć możliwość skorzystania z usług dowolnego przewoźnika operującego na wybranym odcinku.

Spośród wymienionych trzech opcji, zdecydowanie największym powodzeniem cieszy się trzecia – przypada na nią 95% sprzedaży w ujęciu wartościowym [5].

## Wyniki pierwszej rundy przetargów na przyznanie francyz kolejowych w Wielkiej Brytanii

Firma i nazwa franczyzy	Rok przyznania koncesji	Czas koncesji	Wpływ ze sprzedaży w 1. roku [mln GBP]	Dotacje w 1. roku [mln GBP]	Dotacja na pasażera w 1. roku [GBP]
<b>Connex Rail Ltd</b>					
South Central	1996	7 lat	157,3	85,3	0,61
South Eastern	1996	15 lat	233,0	125,4	0,35
<b>First Bus plc</b>					
Great Eastern	1997	7 lat 3 mies.	120,0	29,0	0,12
<b>GB Railway Group plc</b>					
Anglia Railways	1997	7 lat 3 mies.	38,0	35,9	3,59
<b>GOVIA</b>					
Thameslink	1997	7 lat 1 mies.	76,0	2,5	0,68
<b>Great Western Holdings Ltd</b>					
Great Western Trains	1996	10 lat	227,0	53,2	3,20
North West RR	1997	7 lat 1 mies.	47,8	184,9	6,74
<b>M40 Trains Ltd</b>					
Chiltern Railways	1996	7 lat	22,0	16,5	1,31
<b>MTL Trust Holdings Ltd</b>					
Merseyrail Electrics	1997	7 lat 3 mies.	18,7	80,7	3,22
RR North East	1997	7 lat 1 mies.	68,0	224,5	4,74
<b>National Express Group plc</b>					
Central Trains	1997	7 lat 1 mies.	65,6	187,5	4,13
Gatwick Express	1996	15 lat	27,2	-4,6	-3,75
Midland Main Line	1996	10 lat	58,5	16,5	0,19
North London Railways	1997	7 lat 6 mies.	54,0	48,6	0,84
ScotRail	1997	7 lat	104,5	280,1	4,68
<b>Prism Rail plc</b>					
Cardiff Railway	1996	7 lat 6 mies.	6,2	19,9	2,81
LT&S Rail	1996	15 lat	58,5	29,5	0,80
South Wales & West	1996	7 lat 6 mies.	54,0	70,9	4,49
West Anglia Great Northern	1997	7 lat 3 mies.	119,8	52,9	0,28
<b>Sea Containers Ltd</b>					
Great North Eastern Railway	1996	7 lat	205,9	68,6	2,12
<b>Stagecoach Holding plc</b>					
South West Trains	1996	7 lat	280,0	54,7	0,52
Island Line	1996	5 lat	0,7	1,9	2,36
<b>Victory Railway Holdings Ltd</b>					
Thames Trains	1996	7 lat 6 mies.	46,5	33,2	0,65
<b>Virgin Rail Group Ltd</b>					
IC Cross Country	1997	15 lat	108,0	112,9	3,31
IC West Coast	1997	15 lat	219,0	76,9	-4,77

Uwagi:

GOVIA jest spółką Go-Ahead Group plc (65%) i Via GTI (35%).

Great Western Holdings Ltd jest spółką MBO (51%), Firstbus plc (24,5%) oraz 2I (24,5%).

M40 Trains Ltd jest spółką MBO, John Laing plc i 3I.

Victory Railway Holdings Ltd jest spółką Go-Ahead Group plc (65%) i MBO (35%).

Ujemne liczby oznaczają konieczność odprowadzania opłat – zamiast otrzymywania dotacji – przez franczyzobiorcę. Źródło [1]

Wynika to w dużej mierze z faktu, że dla każdej relacji (lub grupy relacji, jeśli np. w jednym mieście jest więcej dworców lub są 2 alternatywne, podobnie atrakcyjne drogi przejazdu) określony jest tzw. operator dominujący (*Lead Operator*). Jego bilety – wydawane według własnych zasad taryfowych – są obowiązkowo ważne również u innych przewoźników, oferujących podróż w danej relacji (grupie relacji) lub jej części. Są to zatem automatycznie bilety typu *inter-available*.

Wyjątkiem od tej reguły mogą być bilety promocyjne, które charakteryzują się koniecznością nabycia z wyprzedzeniem oraz szczególnymi warunkami zwrotu i wymiany (tzw. bilety APEX). W tym przypadku również operator dominujący ma prawo wyda-

wać bilety ważne jedynie w jego pociągach (*dedicated fares*), ale z prawa tego może korzystać w ciągu maksymalnie 84 dni w roku.

Pozostałe firmy prowadzące przewozy w danej relacji otrzymują udział w przychodach uzyskanych przez operatora dominującego, proporcjonalny do pracy przewozowej. Warto przy tym dodać, że firmy te nie mają wpływu na stosowane przez Lead Operator'a taryfy, mogą za to dodatkowo stosować własne, atrakcyjniejsze stawki na bilety. Klienci, którzy się na nie skuszą są jednak zmuszeni do korzystania z usług konkretnego przewoźnika (lub większej liczby przewoźników w przypadku konieczności przesiadki) – mogą zatem kupić bilety według taryfy *dedicated* lub *through*.

Podziału przychodów z biletów *inter-available* dokonuje się z reguły za pomocą algorytmu ORCATS, określającego prawdopodobieństwo wyboru danego operatora przy podróży, uwzględniając przy tym liczbę połączeń oferowanych o danej porze dnia i tygodnia oraz atrakcyjność poszczególnych opcji wyboru, ze względu na długość trwania podróży [5]. Co ciekawe, sama sfera wykonawcza związana z podziałem przychodów jest wykonywana samorządnie przez konsorcjum przewoźników – spółkę Rail Settlement Plan Limited (RSPL), będącą częścią ATOC – nie zaś przez organ regulacyjny.

Oprócz integracji taryfowej, ATOC podejmuje również wiele innych akcji, które mają na celu ułatwienie pasażerom orientacji w ofercie przewoźników. Największym osiągnięciem na tym polu jest wdrożenie programu komputerowego pod nazwą *System informacji o podróżach kolejaj* (*Rail Journey Information System – RJIS*). Umożliwia on kasjerom, czy informatorom telefonicznym uzyskanie – w bardzo prosty i przejrzysty sposób – wszelkich potrzebnych informacji dotyczących podróżowania pociągami. Zawiera to nie tylko dane *stricte* ofertowe, ale również między innymi wiadomości dotyczące dostępności różnego rodzaju usług komplementarnych (np. taksówki, komunikacja miejska, obsługa niepełnosprawnych, czy drogerie) na poszczególnych stacjach.

Wdrożenie RJIS kosztowało równowartość ok. 150 mln zł, ale wymiernym dowodem sukcesu jest współczynnik bezbłędnie obsłużonych podróży – wyznaczony przy użyciu badania metodą tajemniczego klienta – na poziomie 95% [7].

Innymi projektami podjętymi przez ATOC są również elektroniczny rozkład jazdy (*National Rail Enquiry Service – NRES*) dostępny między innymi przez internet, WAP i SMS oraz system rezerwacji biletów przez www. Stowarzyszenie pracuje również np. nad standaryzacją kart elektronicznych stosowanych w transporcie (*Smartcards*).



Zunifikowany bilet kolejowy na druku RSPL

Przejawem integracji usług transportu kolejowego jest również fakt, że każdy przewoźnik ma obowiązek sprzedawać pełną gamę biletów, będących w stałej ofercie innych firm. Nie dotyczy to promocji, które obowiązują krócej niż 34 tygodnie (z reguły wykorzystuje się wtedy inne kanały dystrybucji, takie jak np. internet). Oczywiście podmiot sprzedający bilet każdorazowo otrzymuje prowizję, nawet jeśli nie jest zaangażowany w proces przewozu danej osoby.

Wspólna informacja, systemy komputerowe czy sprzedaż są – oprócz integracji taryfowej – „drugą nogą” konkurencyjnej, ale zdemonopolizowanej kolei. Dopiero kompleksowe połączenie tych działań pozwala nawiązać konkurencję intermodalną z samochodami czy autobusami międzymiastowymi (które skądinąd są w Wielkiej Brytanii bardzo popularne).

## Podsumowanie

Opisane studium przypadku pokazuje, że nawet na bardzo zdemonopolizowanym brytyjskim rynku kolejowych przewozów pasażerskich, w sferze integracji taryfowej zdecydowano się wymusić pewne rozwiązania na wszystkich operatorach. Uznano, że korzyści związane z całkowitym zlikwidowaniem narodowego przewoźnika oraz wystawienia wszelkich linii na przetarg będą jeszcze większe, jeśli wprowadzi się obowiązek integracji taryfowej oraz wspólnej informacji.

Warto dodać, że za konieczny element regulacji uznano stworzenie przejrzystego i sprawiedliwego systemu zintegrowanych regulacji taryfowych oraz rozliczeń wpływów. Pozostawienie tej kwestii do negocjacji przewoźników byłoby rozwiązaniem zbyt ryzykownym, gdyż doprowadziłoby do konfrontacji zbyt wielu sprzecznych interesów. Jednocześnie jednak w sferze wykonawczej postawiono na samorządność konsorcjum tych firm.

Niewątpliwie wnioskiem dla Polski jest fakt, że w dalszym procesie demonopolizacji krajowego rynku przewozów kolejowych liczba przepisów i ograniczeń należy zastąpić jakością. W kluczowych kwestiach – tam, gdzie regulacja sprzyja interesom klientów – nie należy jej się bać. W przeciwnym razie z korzyści związanych z demonopolizacją klienci zapamiętają jedynie niemożność skorzystania z pociągu osobowego przez osobę posiadającą bilet na ekspres. To do niczego nie prowadzi – i nie jest praktykowane nawet na dużo bardziej zliberalizowanych rynkach. □

## Literatura

- [1] Hass-Klau C.: *Privatisierung von Bussen und Eisenbahnen in England*. Der Nahverkehr 3/1999.
- [2] Serafiński B.: *Alchemia przelomu*. [http://www.stratosfera.com/teksty/Stratosfera\\_Alchemia\\_Pzelomu\\_2006-03-21.pdf](http://www.stratosfera.com/teksty/Stratosfera_Alchemia_Pzelomu_2006-03-21.pdf).
- [3] White P.: *Public Transport – Its planning, management and operation*. Spon Press, London, New York 2002.
- [4] Klimkiewicz J.: *Brytyjski rynek kolejowy. Raport*. Rynek Kolejowy 3/2006.
- [5] Cook J.: *UK Through Ticketing Today*. European Railway Review 4/2000.
- [6] Muir G.: *The rail road to recovery – Life after Privatisation*. European Railway Review 1/2001.
- [7] Benheim P.: *Train Operating Companies Fight Back*. European Railway Review 1/2002.