

De avreglerade marknaderna för långväga kollektiva persontransporter i Sverige och järnvägens rullande materiel

Staffan Hultén
Gunnar Alexandersson
Lena Nordenlöw

Slutrapport, 13 september 1999

Innehåll

<i>Förord</i>	3
<i>Delrapport 1: De avreglerade marknaderna för långväga kollektiva persontransporter i Sverige</i>	4
<i>Inledning</i>	5
<i>Järnvägen</i>	6
<i>Långväga buss</i>	34
<i>Inrikesflyget</i>	57
<i>Sammanfattande strukturekonomisk analys</i>	92
<i>Källor</i>	100
<i>Delrapport 2: Rullande materiel på en avreglerad järnvägsmarknad</i>	105
<i>Inledning</i>	106
<i>Rullande materiel för persontrafik</i>	106
<i>Rullande materiel för godstrafik</i>	126
<i>Källor</i>	143
<i>Bilagor</i>	144

Förord

Denna rapport är skriven på uppdrag av SIKa (Statens Institut för Kommunikationsanalys), men vid sidan om SIKa har även Banverket och Vägverket varit medfinansierare. Administrationen har skötts av MTC - Stiftelsen Marknadstekniskt Centrum

Rapporten är uppdelad i två delar. Den första delen behandlar de avreglerade marknaderna för långväga persontrafik i Sverige: järnvägen, den långväga busstrafiken samt inrikesflyget. Författare till denna delrapport är Staffan Hultén, Gunnar Alexandersson och Lena Nordenlöw. Den andra delrapporten utgör en studie av marknaden för järnvägens rullande materiel, med avseende på såväl persontrafik som godstrafik. Denna delrapport är författad av Staffan Hultén och Gunnar Alexandersson.

Vi vill tacka alla de aktörer i de olika branscherna som via intervjuer samt tillhandahållande av skriftligt material bidragit med värdefull information. Särskilda tack riktas till Martin Sandberg, SIKa, för att han gav oss tillgång till SIKAs samling av tidtabeller från buss- och flygbolag, civ. ek. Henrik Schütz för hjälp med datainsamling och givande diskussioner, samt stud. Markus Blidh, för hjälp med information om tågoperatörernas vagnpark.

Delrapport 1:

De avreglerade marknaderna för långväga kollektiva persontransporter i Sverige

Inledning

Rapporten behandlar de tre viktigaste delmarknaderna för långväga kollektiva persontransporter i Sverige - järnvägstrafiken, den långväga busstrafiken samt inrikesflyget. Delmarknaderna behandlas först var för sig i egna kapitel i form av delstudier. P.g.a. skillnader i förutsättningar mellan branscherna, samt olikheterna vad gäller tillgängligheten till jämförbara dataserier, skiljer de tre delstudierna sig åt något vad gäller uppbyggnad och disposition. Genomgående teman är de av- och omregleringar som ägt rum i branscherna fram till idag och hur de har påverkat utvecklingen. Särskilt intresse ägnas åt vilka företag som verkat och verkar i respektive bransch.

Varje kapitel avslutas med en likartad uppställd marknadsanalys. Den teoretiska basen i dessa analyser är den s.k. strukturekonomiska modellen, utvecklad från 1930-talet och framåt av Mason, Bain, Scherer, Porter, Caves m.fl. Modellen utgör ett analysinstrument för att förklara olika branschers funktionssätt. I fokus står tre huvudsakliga grupperingar av komponenter som kan iakttagas på en marknad, och hur dessa påverkar varandra: marknadens struktur, aktörernas beteende, samt de resultat i termer av samhällsekonomisk effektivitet som branschen presterar. Möjligheten till påverkan genom politiska åtgärder i form av subventioner, regleringar eller omregleringar spelar också en stor roll i denna teoribildning.¹

Rapporten avslutas med ett kapitel där samtliga marknadsanalyser kombineras till en gemensam analys över hela marknaden för långväga persontransporter med dessa trafikslag. Utifrån denna görs sedan en bedömning av den framtida utvecklingen fram till år 2010.

Den som snabbt vill ta del av de idéer och den analys som görs i rapporten, men inte har tid att läsa delstudierna i detalj, rekommenderas att läsa varje delstudies avslutande marknadsanalys, följt av rapportens sista kapitel.

¹ En översikt över modellen ges i Scherer & Ross (1990), *Industrial Market Structure and Economic Performance*, 3:e uppl., Houghton Mifflin, Boston, s. 4-7

Järnvägen²

Introduktion

Sverige är ett av de europeiska länder som kommit längst i avregleringen av järnvägen. De flesta av de förändringar som skett bör dock benämnas omregleringar snarare än avregleringar. Dessa har skett stegvis och fokuserat på olika delar av järnvägsmarknaden. I dagsläget har nästan all regional persontrafik, den av staten upp handlade interregionala persontrafiken och all nytillkommande godstrafik, öppnats för konkurrens.

1988 fattades det principiellt viktiga transportpolitiska beslutet om en uppdelning mellan bana (Banverket) och trafik (SJ). Detta skapade förutsättningar för att öppna upp järnvägen för nya aktörer. Ett omfattande utredningsarbete har genomförts under den på följande 10-årsperioden. Fem utredningar om avreglering och konkurrens på spåren har genomförts sedan 1991 varav fyra har remissbehandlats. Tre avregleringspropositioner har lagts fram i riksdagen. Frågan har också behandlats som en del i 1998 års transportpolitiska proposition.³

Tillsammans med omfördelningen av ansvaret för bana och trafik, är införandet av upphandling av järnvägstrafik i konkurrens den kanske viktigaste förändringen i den svenska järnvägssektorn. I dagens regelsystem är det endast på de interregionala linjer som SJ anser sig kunna driva med lönsamhet, som SJ har ett bibehållet lagstadgat monopolskydd. All annan trafik kan utsättas för konkurrens i någon form.⁴ I denna studie kommer vi att behandla såväl länstrafikhuvudmännens som statens upphandlingar, trots att de förstnämnda mer sällan avser långväga persontransporter. Anledningen till detta är att händelserna på regional nivå också påverkat den nationella nivån, inte minst genom att de regionala upphandlingarna utgjort en första ingång för nya företag i branschen.

² Denna del av rapporten bygger till stora delar på en tidigare rapport, "Avreglering på svenska - exemplet järnvägen", skriven av Gunnar Alexandersson, Staffan Hultén och Guy Ehrling (utgiven under 1998 av KFB).

³ För en mer detaljerad genomgång av avregleringsprocessen hänvisas till Alexandersson, Hultén & Ehrling (1998) och Nilsson (1995). En del av processen beskrivs närmare längre fram i kapitlet i samband med beskrivningen av utvecklingen av SJs förutsättningar.

⁴ Statens upphandling av Arlandabanan utgör ett specialfall av upphandling av järnvägstrafik eftersom denna förväntas bli lönsam.

Länstrafikhuvudmännens upphandlingar

Länstrafikhuvudmännen har sedan de bildades i slutet av 70-talet kommit att bli alltmer involverade i den regionala tågtrafiken. Tidigt träffade många trafikhuvudmän avtal med SJ om periodkortens giltighet på SJs tåg och särskilt i storstadsregionerna (Stockholm, Göteborg och Malmö) gick de under 80-talets första år in och tog ett övergripande ansvar för den regionala pendeltågstrafiken med SJ som entreprenör. Inför övertagandet av ansvaret för persontrafiken på länsjärnvägarna 1990 genomförde flera trafikhuvudmän under 1989 för första gången anbudsupphandlingar av trafiken. I och med att trafikhuvudmännen därefter har fått utökade möjligheter att bedriva egen trafik också på stambanor inom det egna länet och viss länsöverskridande trafik, har den mängd trafik ökat som är möjlig att utsätta för anbudskonkurrens.

I en del län har trafiken varit ute på upphandling flera gånger. Ett mindre antal nya tågoperatörer har också lyckats ta sig in på marknaden via dessa upphandlingar. En del trafikhuvudmän har valt att enbart förhandla med SJ istället för att anbudsupphandla trafiken. Även i dessa fall har en viktig förändring skett, nämligen att SJ i sin relation till trafikhuvudmännen kommit att bli en utförande entreprenör. Vissa långa avtal med SJ kommer inte att bli föremål för upphandling förrän om flera år. I tabell 1 presenteras en sammanställning över den spårtrafik som länstrafikhuvudmännen idag har huvudansvaret för, samt hur de har valt att handla upp trafiken sedan 1989. Vilka tågoperatörer som för närvarande är anlitade som entreprenörer redovisas också.

För *Inlandsbanan* har sedan 1993 kommunerna längs banan huvudmannskapet, omfattande såväl själva trafiken som banhållningen. Liksom fallet normalt är på länsnivå är verksamheten organiserad i bolagsform, Inlandsbanan AB (IBAB). Även IBAB handlar upp trafik från fristående operatörer. Under perioden september 1993 till augusti 1994 kördes reguljär persontrafik på en del av banan, men därefter körs endast turisttrafik på sommaren. Sommaren 1998 var BSM Järnväg anlitad operatör för denna trafik.

Konkurrensen vid huvudmännens upphandlingar kan närmast beskrivas som konkurrens om spåret. Trafikhuvudmännen bestämmer över trafikens omfattning, tidtabell och biljettpriser. Anlitade operatörer får låna de fordon som behövs till trafiken från huvudmannen och ersätts för sina trafikeringskostnader. Biljettintäkterna tillfaller i regel trafikhuvudmännen. I upphandlingarna tenderar det pris som operatören begär att bli den viktigaste beslutsvariabeln, så länge övriga krav kan förväntas bli uppfyllda. Någon heltäckande sammanställning av vad upphandlingarna har betytt för trafikhuvudmännens trafik kostnader är ännu inte gjord, men några exempel på kostnadseffekter finns. Den första

upphandlingen av länstågen i Småland resulterade enligt Jönköpings Länstrafik i en kostnadsminskning på 21% och den andra i en ytterligare reducering med 25%.⁵ Länstrafiken Kristianstad uppger att upphandlingen av trafiken på linjen Ystad-Simrisham resulterade i en minskning av trafik kostnaderna med 18%. Upphandlingen av pendeltågstrafiken i Stockholm ser ut att resultera i en kostnadsminskning för trafik huvudmannen med i storleksordningen 35%. Inträdet av nya operatörer har i vissa fall inneburit innovativa kostnadsbesparande förändringar. BK Tåg verkade aktivt för att göra underhållet billigare för de motorvagnar som användes i länstågstrafiken i Småland, bl.a. genom att byta ut för järnvägen specifika motorer och inredningsdetaljer till bussmateriel.

I flertalet län har trafik huvudmännen strävat efter att bevara och utveckla den regionala tågtrafiken när de övertagit ansvaret för den. De har bland annat arbetat för att samordna den med busstrafiken. I en del fall har antalet passagerare ökat avsevärt, de tydligaste exemplen är Blekinge Kustbana och Pågatågstrafiken i Skåne. På en del länsjärnvägar har persontrafiken med järnväg istället upphört och ersatts med buss- eller taxi trafik. Detta gäller dock främst de nordliga länen (Väster norrland, Västerbotten och Norrbotten). Ett mindre antal nya linjer har introducerats sedan huvudmännens trafike ringsrätt utökades 1996. Ett exempel är linjen Ludvika-Fagersta-Avesta som öppnades sommaren 1998. Även innan denna rege förändring skedde, ansökte en del trafik huvudmän (t.ex. Jönköpings Länstrafik) om utökad trafikeringsrätt på delar av stommätet där SJ dragit ner sin egentrafik. Flera trafik huvudmän har också i nära samarbete med SJ (och i vissa fall staten) arbetat för att utveckla befintlig trafik till mer integrerade tågtrafiksystem, marknadsförda under namn som Trafik i Mälardalen (TiM), Västtåg och Vättertåg.

⁵ SOU 1994:109, Bilaga 1.

Tabell 1. Länshuvudmannastyrd trafik: upphandlingspolicy och nuvarande operatörer

Länsbokstav och länshuvudman	Länshuvudmannastyrd persontrafik (helt eller delvis) ¹	Typ av trafik och bana	Upphandlingar och andra händelser	Operatör
AB <i>Storstockholms Lokaltrafik</i>	Märsta-Stockholm-Södertälje(AB)-Gnesta(D)	Pendeltrafik på stamban	Upphandlad 1 gång	SJ ²
	Kungsängen-Stockholm-Västerhaninge-Nynäshamn	Pendeltrafik på stam- och länsbanor	Upphandlad 1 gång	SJ ²
	Färsta/Hagsätra/Skarpnäck-Hässelby	Tunnelbanetrafik på lokal ban	Upphandlad 1 gång	SL Tunnelbanan ³
	Norsborg/Fruängen-Mörby/Ropste	Tunnelbanetrafik på lokal ban	Upphandlad 1 gång	SL Tunnelbanan ³
	Kungsträdgården-Hjulsta/Akall	Tunnelbanetrafik på lokal ban	Upphandlad 1 gång	SL Tunnelbanan ³
	Stockholm-Kårsta/Österskär/Näsbypark	Lokaltrafik på lokal ban	Upphandlad 1 gång	Linjebuss ⁴
	Slussen-Saltsjöbaden/Solsidan	Lokaltrafik på lokal ban	Upphandlad 1 gång	SL Tunnelbanan ³
	Ropsten-Gåshaga	Lokaltrafik på lokal ban	Upphandlad 2 ggr	SL Tunnelbanan ³
	Alvik-Nockeby	Lokaltrafik på lokal ban	Upphandlad 2 ggr ⁵	SL Tunnelbanan ³
	Gullmarsplan-Liljeholmen-Alvik	Lokaltrafik på lokal ban	Upphandlad 1 gång ⁶	SL Tunnelbanan ³
C <i>Upplands Lokaltrafik</i>	Uppsala-Tierp	Regionaltrafik på stamban	Förhandlingar	SJ
D <i>Länstrafiken Sörmland</i>	—			
E <i>Östgötatrafiken</i>	Norrköping(E)-Tranås(F)	Interregional trafik på stambana	Förhandling	SJ
	Linköping(E)-Västervik(H)	Interregional trafik på länsbanor	Upphandlad 1 gång Förhandling	SJ
	Linköping(E)-Kalmar(H)	Interregional trafik på länsbanor	Upphandlad 1 gång Förhandling	SJ
	Norrköping	Lokaltrafik på lokala banor	Upphandlad 1 gång	Buslink ⁷
F <i>Jönköpings Länstrafik</i>	Nässjö-Tranås	Regional trafik på stamban	Upphandlad 2 ggr	BSM Järnväg
	Nässjö-Stockaryd	Regional trafik på stamban	Förhandling Upphandlad 1 gång	BSM Järnväg
	Jönköping-Vämam	Regional trafik på länsban	Upphandlad 3 ggr	BSM Järnväg
	Nässjö(F)-Hultsfred(H)-Oskarshamn(H)	Interregional trafik på länsbanor	Upphandlad 3 ggr	BSM/SJ ⁸
	Nässjö(F)-Åseda(G)	Interregional trafik på länsban	Upphandlad 3 ggr	BSM Järnväg
	Nässjö-Jönköping	Regional trafik på stamban	Upphandlad 3 ggr	BSM Järnväg
G <i>Länstrafiken Kronoberg</i>	se F ovan			
H <i>Kalmar Läns Trafik</i>	se E & F ovan			
I <i>Kollektivtrafiken Gotland</i>	—			
K <i>Blekinge Länstrafik</i>	Karlskrona(K)-Kristianstad(L)	Interregional trafik på länsban	Upphandling/förhandling	SJ
LM: <i>Länstrafiken (L) Kristianstad</i>	Ystad(M)-Simrishamn(L)	(Inter)regional trafik på länsban	Upphandlad 1 gång	BK Tåg
LM: <i>Länstrafiken (M) Malmöhus</i>	Malmö-Ysta	Pendeltrafik på länsban	Upphandling/förhandling	SJ
	Malmö-Höör	Pendeltrafik på stamban	Förhandlingar	SJ
	Malmö-Helsingborg	Pendeltrafik på stamban	Förhandlingar	SJ
	Helsingborg-Bjuv	Pendeltrafik på stamban	Förhandlingar	SJ
	Malmö-Landskron	Pendeltrafik på stam- och länsbanor	Förhandlingar	SJ
N <i>Hallandstrafiken</i>	Halmstad(N)-Nässjö(F)	Interregional trafik på länsbanor	Upphandlad 3 ggr	BSM Järnväg
	Torup-Hyltebruk	Lokaltrafik på länsban	Upphandlad 2 ggr (Ersatt med busstrafik 96)	—

Länsbokstav och läns huvudman	Länshuvudmannastyrd persontrafik (helt eller delvis) ¹	Typ av trafik och bana	Upphandlingar och andra händelser	Operatör
O	Bohustrafiken	Göteborg-Strömsta	Regional trafik på länsban	Upphandling/förhandling SJ
N/O/P	Göteborgsregionens Lokaltrafik	Göteborg-Alingsås	Pendeltrafik på stamban	Förhandlingar SJ
		Göteborg-Kungsback	Pendeltrafik på stamban	Förhandlingar SJ
		Göteborg med omnejd	Lokaltrafik på lokala banor	Förhandlingar Göteborgs Spårvägar ⁹
P	Älvsborgstrafiken	Borås(P)-Varberg(N)	Interregional trafik på länsbanor	Upphandlad 1 gång Förhandling SJ
R	Läns Trafiken Skaraborg	Hallsberg-Mariestad-Herrljung	Interregional trafik på läns- och stambanor	Förhandling 1 gång Upphandlad 1 gång SJ
S	Värmlandstrafik	Kil-Torsby	Regional trafik på stam- och länsbanor	Upphandlad 2 ggr Ny upphandling pågående SJ
		Charlottenberg-Karlstad-Kristinehamn	Regional trafik på stamban	Upphandlad 2 ggr Ny upphandling pågående SJ
		Filipstad-Kristinehamn	Regional trafik på läns- och stambanor	Upphandlad 1 gång ¹⁰ SJ/Tåg-åkeriet ¹¹
T	Länstrafiken Örebro	—		
U	Västmanlands Lokaltrafik	Västerås-Fagersta	Interregional trafik på stam- och länsbanor	Förhandlingar SJ
W	Dalatrafik	Borlänge-Malung	Regional trafik på länsban	Förhandling 1 gång Upphandlad 3 ggr BK Tåg
		Ludvika(W)-Fagersta(U)-Avesta(W)	Regional trafik på läns- och stambanor	Upphandlad 1 gång ¹² SJ
X	X-Trafik	Gävle-Ljusdal	Regional trafik på stamban	Förhandlingar Upphandling att vänt SJ
Y	Västernorrlands Läns Trafik	(Sundsvall)-Härnösand-Långsel	Regional trafik på länsban	Förhandlingar SJ
		Örnsköldsvik-Mellansel	Regional trafik på länsban	Ersatt med taxitrafik 90 —
Z	Länstrafiken i Jämtlands län	—		
AC	Länstrafiken i Västerbotten	Bastuträsk-Skellefteå	Regional trafik på länsban	Ersatt med busstrafik 90 —
		Storuman-Vännäs	Regional trafik på länsban	Förhandling (Ersatt med busstrafik 95) —
		Jörn(AC)-Arvidsjaur(BD)	Interregional trafik på länsban	Ersatt med busstrafik 90 —
BD	Länstrafiken i Norrbotten	Boden-Haparand	Regional trafik på stamban	Förhandling (Ersatt med busstrafik 92) —

¹ För tågtrafik längs linjer som korsar en länsgräns, där ansvaret delas mellan två läns huvudmän, presenteras linjerna endast för en av dem. Som indikering på det delade ansvaret anges i dessa fall länsbokstäverna inom parentes efter de orter mellan vilken trafiken bedrivs.

² Citypendeln (Via GTI/Go Ahead Group/BK Tåg) övertar trafiken 1 januari 2000.

³ SL Tunnelbanan var t.o.m. 30 juni 1999 ett helägt dotterbolag till Storstockholms Lokaltrafik (SL). Fr.o.m. 1 juli äger CGEA 60% av aktierna och SL 40%.

⁴ Linjebuss ägs sedan 1998 av CGEA.

⁵ Den andra upphandlingen kombinerades med upphandlingen av den nya snabbspårvägen (Gullmarsplan-Liljeholmen-Alvik).

⁶ Trafiken startar år 2000. Upphandlingen kombinerades med den andra upphandlingen av Nockebybanan (Alvik-Nockeby).

⁷ Buslink utgörs av det sammanlagda Näckrosbuss och SL Buss, ägt av SL (40%), Atle (25%), KF Invest (25%) samt av länstrafikbolagen i Sörmland och Örebro län (5% vardera).

⁸ BSM Järnväg arbetar som underentreprenör till SJ mellan Hultsfred och Oskarshamn.

⁹ Göteborgs Spårvägar ägs av Göteborgs kommun.

¹⁰ Trafiken startade i augusti 1998.

¹¹ Tågåkeriet kör trafiken i nära samarbete med SJ.

¹² Trafiken startade i juni 1998.

Statens upphandlingar

När SJ blev av med ansvaret för infrastrukturen, i samband med 1988 års transportpolitiska beslut, fick företaget kravet på sig att enbart bedriva företagsekonomiskt lönsam trafik. I den nya uppdelningen av järnvägsnätet bedrevs stora delar av den trafik som inte uppfyllde detta krav på länsjärnvägarna, och blev därmed trafikhuvudmännens ansvar. Kvar blev dock en del olönsam interregional trafik på stonjärnvägarna, som ansågs motiverad att upprätthålla av samhällsekonomiska och politiska skäl. I den nya ordningen kom staten ta ett ansvar för denna trafik genom att handla upp den, istället för att enbart betala ut en ersättning till SJ som täckte trafikens underskott. Dåvarande Transportrådet blev den första myndighet som fick ansvaret att göra dessa upphandlingar.

1988-91 upphandlades trafiken med ett SJ i bibehållen monopolställning. Riksdagen beslutade årligen i samband med budgetprocessen hur mycket den olönsamma trafiken fick kosta. Transportrådets förhandlare hade då uppgiften att försöka få så mycket trafik av SJ som möjligt för pengarna. När Transportrådet avvecklades, kom delar av myndighetens funktioner att spridas till andra organ. Direkt under Kommunikationsdepartementet bildades 1991 en särskild kommitté, *Kommittén för statens köp av olönsam persontrafik*, med ansvar för att sköta dessa upphandlingar. Inför upphandlingen avseende trafikåret 1993 blev det för första gången möjligt att genomföra upphandlingarna i konkurrens, med andra anbudsgivare utöver SJ. Kommittén existerade fram till årsskiftet 1995/96 då den övergick *Delegationen för köp av viss kollektivtrafik* och knöts till Banverket. Statens upphandling av järnvägstrafik kom under 1999 att bli en del av den nybildade myndigheten Rikstrafikens verksamhetsområden.

Det har alltid varit SJs sak att tala om vilken trafik som är olönsam, och för utstående är insynen i SJ finanser relativt begränsad. SJ anmäler till regeringen vilken trafik som är olönsam och som därmed hotas av nedläggning, varefter regering och riksdag avgör om trafiken bör upphandlas (d.v.s. om staten är beredd att stå för underskottet) eller inte. Den trafik som slutligen upphandlas behöver därmed inte vara densamma som alla olönsamma linjer. I tabell 2 redovisas vilka linjer och bandelar som varit föremål för statlig upphandling sedan 1988.⁶ På senare år har linjerna Sundsvall-Östersund, Göteborg-Karlstad och - i en nyligen genomförd upphandling - Göteborg-Malmö⁷ tillkommit. En

⁶ För att tydliggöra förändringarna bandelsvis över åren har en del av de linjer som i regel upphandlas i gemensamma paket delats upp i tabellen. Detta gäller exempelvis trafiken i Bergslagen och nattågstrafiken på övre Norrland, där den senare numera är kombinerad med trafiken på Malmabanan.

⁷ Trafiken på linjen Göteborg-Malmö har gått med förlust under flera år, men SJ har inte begärt att få den upphandlad. Genom rationaliseringar har det årliga underskottet pressats från ca 80 miljoner till ca 30 miljoner. Linjen blev föremål för upphandling genom ett särskilt beslut i samband med 1998 års transportpolitiska proposition, kopplat (...)

del linjer är inte längre föremål för statlig upphandling, exempelvis upphörde upphandlingen av linjen Stockholm-Eskilstuna när utbyggnaden av Svealandsbanan blev klar.

Delegationen får som regel årliga regeringsdirektiv som går ut på att upphandla järnvägstrafik med utgångspunkt från de linjer, de trafikvolymerna och de kostnader som gällde föregående trafikår. I uppdraget förutsätts upphandling av *järnvägstrafik*, d.v.s. andra trafikslag övervägs normalt inte. Regeringen brukar formulera uppdraget i slutet av december (år 1) vilket sedan Delegationen får i början av januari (år 2). Ca 10 månader före trafikstart brukar förfrågan om anbud gå ut och ca 6-7 månader före trafikstart (vilken skall ske i början av år 3) skall beslut ha fattats om vinnande anbud.

Lagen om offentlig upphandling är rättesnöret. För upphandling av spårbunden trafik finns ett undantag som innebär att Delegationen har rätt att göra en s.k. *förenklad upphandling* oavsett belopp. Detta innebär att man som upphandlare, förutsatt att alla anbudsgivare behandlas lika, har friare tyglar. Exempelvis finns möjligheter att ha en prekvalificeringsomgång (även om upphandlingen i princip är öppen för alla) och att förhandla med anbudsgivarna.

Det som handlas upp är ett visst antal tågpar per dygn, med viss tillåten reduktion på helger. Delegationen lägger sig inte i tidtabellen, eftersom man menar att operatören bör ha bättre kännedom om marknaden och antas kunna lägga sina turer när folk vill åka. Operatören antas också vilja samordna tidtabellen med annan trafik för att få positiva nätverkseffekter. Allt detta baseras på den viktiga skillnaden jämfört med de flesta av trafikmyndighetens upphandlingar - att biljettintäkterna tillfaller operatören. För den trafik som Delegationen upphandlar (och enbart denna) begär Delegationen uppgifter från SJ om trafikproduktion, resande och det ekonomiska utfallet - biljetintäkter och kostnader, vilket sedan utgör underlaget för anbudsgivarna. Delegationen är i detta arbete tvungen att lita på SJs uppgifter.

Delegationen går ut och begär in anbud på respektive linje eller paket för sig. SJ lämnar ett bud på all trafik, men redovisar det också uppdelat på respektive objekt (vilket Delegationen begär för att kunna jämföra anbuden). Det är inte enbart lägsta pris som har betydelse vid bedömningen av anbuden, utan ett förhållande mellan kvalitet och pris. Hittills har dock inte värdet av ett lågt pris behövts ställas mot värdet av en högre kvalitet för att skilja konkurrerande anbud åt.

till avregleringen av långväga buss. Det befarades att SJ annars skulle komma att dra in en del trafik på linjen när konkurrensen från långväga busstrafik ökade.

En operatör skall ha möjlighet att få tillgång till stationer och terminalbyggnader till samma kostnad som SJs interna kalkylpriser, d.v.s. det pris som SJs persontrafik division internt betalar till fastighetsdivisionen. Sådana siffror begär Delegationen därför särskilt från SJ. Av stor betydelse för de senaste årens upphandlingar är trafi ledningens överförande till Banverket, något som gör att man idag lättare kan likställa kostnaderna för trafikledning. Till skillnad från länstrafikhuvudmännen förser inte Delegationen operatören med fordon, eftersom man inte är i besittning av dessa. Regeringen har dock i uppdraget till Delegationen givit denna möjlighet att hyra fordon från SJ till självkostnadspris. Delegationen kan med andra ord förhandla fram en kostnad för fordonen och tillträdet till stationer. Om man inte kan enas om ett pris har regeringen möjlighet att beslut hur mycket operatören skall betala i fordonshyra.

Hittills har man haft möjlighet att handla upp trafik på ett år eller upp till fem år. Man har strävat efter 5-årsavtal men har då haft som oavvisligt villkor att dessa skall innebära uppfyllande av åtminstone ett (och helst båda) av följande kriterier: 1) lägre kostnad för staten, och 2) bättre service för resenärerna (modernare/snabbare tåg).

Med den vinnande anbudsgivaren tecknar Delegationen en preliminär överenskomme se som sedan skickas till regeringen för godkännande. Tillsammans med detta skickas en PM där man redogör för upphandlingen. Den operatör som staten tecknar avtal med får med automatik trafikeringsrätt på statens spåranläggningar. Det tillstånd som dessutom behövs från Järnvägsinspektionen kan man inte formellt söka förrän man har någon verksamhet att visa upp. Delegationen kräver dock inte att en operatör som lämnar anbud redan har ett tillstånd från Järnvägsinspektionen.

Det första året med upphandling i konkurrens (inför T93) erhöles en stark kostnadspress nedåt (-21% i fasta priser trots bibehållen trafikvolym) och konkurrerande anbud kom i på alla bandelar, om än från ett fåtal anbudsgivare. I den andra omgången koncentrerades konkurrensen till fyra linjer. Detta år fanns det en klar politisk viljeriktning att få in BK Tåg som operatör på en linje. I likhet med den första upphandlingen var SJs bud lägst i samtliga fall, men dåvarande kommunikationsministern Mats Odell uttryckte åsikten att BK Tåg, som sedan tidigare trätt in som ny operatör i och med den regionala upphandlingen av länstågen i Småland, ändå skulle kunna få kontraktet på en av de berörda linjerna (Nässjö-Falköping-Skövde). Tanken var att skapa en verklig konkurrent till SJ genom att få in en ny operatör också på stornätet.⁸ Han fick dock överge dessa planer efter att ha fått utstå kraftig kritik från såväl nationella som lokala politiker.

⁸ Dagens Nyheter (1993-09-13)

Efter det första årets rejäla kostnadsminskning har upphandlingarna resulterat i att kostnadsutvecklingen hållits i schack. I samband med upphandlingsomgången 1994 lyckades statens förhandlare också få till stånd några femårskontrakt. Under ett par mellanår minskade intresset från konkurrenter till SJ. Delvis kan detta förklaras av att de längre avtal som tecknats gjorde att färre intressanta linjer kom ut på upphandling, men en del potentiella anbudsgivare uttryckte också missnöje med förutsättningarna vid upphandlingarna. Bl.a. ansåg de att SJ:s kontroll över gemensamma funktioner, den rullande materielen och resandestatistiken försvårade möjligheterna att lämna kompletta konkurrerande anbud.

Fram till 1998 års upphandling av Göteborg-Malmö lyckades SJ försvara sin position på alla linjer, även om BSM Järnväg varit nära att vinna ett par trafikområden de senaste två åren. BK Tåg, som tecknat ett samarbetsavtal med det franska företaget VIA GTI och det brittiska Go Ahead Group, vann upphandlingen av trafiken Göteborg-Malmö genom att lägga ett nollbud, d.v.s. företagen begär ingen ersättning från staten för att bedriva trafiken, utan räknar med att biljettintäkterna räcker för att täcka kostnaderna. Trafikstarten kommer att ske i januari år 2000. 1999 års upphandlingsomgång har därefter resulterat i att ytterligare två företag träder in på denna delmarknad nästa år.

Tabell 2. Statens upphandling av olönsam interregional järnvägstrafik 1988-98

Linje/bandel ¹	Upphandlad trafik (antal tågpar)									
	T89	T90	T91	T92	T93	T94	T95	T96-97 ³	1998	1999
Nattågstrafiken övre Norrland	3	3+1 ^S	3+1 ^S	NV 2+1 ^S SV 3+1 ^S	NV 2 SV 3	NV 2 SV 3	3	NV 2 SV 3	2	2+1 ^S
Malmbanan	3	2+1 ^S	2+1 ^S	2+1 ^{S, K-N}	2+1 ^{S, K-N}	2+1 ^{S, K-N}	2+1 ^S	1+1 ^S	2+1 ^{S, L-K}	2+1 ^{S, L-K}
Östersund-Storlien	4	4	4	3	2+1 ^{D-S}	2+1 ^{D-S}	4	3	2+1 ^{D-S}	2+1 ^{D-S}
Östersund-Sundsvall	0	0	0	0	0	0	4	4	4	4
Mora-Borlänge	2+4 ^R	4	4	4	4	7	7	7	7	7
Gävle-Borlänge-Örebr	4	3+1 ^{G-B}	4 ^{F-G} 3 ^{F-Ö}	3+1 ^{G-B}	3+1 ^{G-B}	4	4	4	4	4
Gävle-Avesta/Krylbo	0	3+1 ^{Bu}	0	2	2	4	4	4	4	4
Avesta/Krylbo-Örebro	0	3+1 ^{Bu}	0	2	2	4	4	4	4	4
Örebro-Hallsberg	0	5	4	5	5	8	8	8	8	8
Hallsberg-Mjölby	0	5	4	4	4	7	7	7	7	7
Västerås-Katrineholm	0	5	4	5	5	7	7	7	7	7
Eskilstuna-Södertälje	4+4 ^R	4+3 ^{Bu}	4	4	2+15 ^{Bu}	15 ^{Bu}	15 ^{Bu}	1+15 ^{Bu}	0	0
Karlstad-Charlottenberg	4 ^R +2 ^{R, K-K}	3	3	3	2	2	2	0	0	0
Karlstad-Göteborg	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4
Uddevalla-Herrljung	6+3 ^R	6	6	6	6	6	6	6	6	6
Herrljunga-Borås	6+3 ^R	6	6	6	6	6	6	6	6	6
Kalmar/Karlskrona-Alvesta	8	8	8	8	8	10	10	10	10	10
Alvesta-Göteborg	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5
Nässjö-Falköping-Skövd	12	8/9	8/9	8	8	8	8	8	8	8
Inlandsbanan	1+0-2 ^R	1/2/3	0	0	0	0	0	0	0	0
Kristianstad-Hässleholm	4 ^R	5	0	0	0	0	0	0	0	0
Blekinge Kustban	4 ^R	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Borås-Göteborg	5 ^R	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Umeå-Vännäs	1+3 ^R	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIS² (mkr), löpande priser	583+120 ^R	648	575	548	446	437	460	594 ³	361	379
PRIS² (mkr), prisnivå 1989	703	584	480	450	352	336	346	449 ³	269	285

¹ Skuggade partier indikerar att flerårsavtal tecknats.

² T.o.m. T95 ingår en ersättning för gemensamma funktioner för länsjärnvägarna.

Denna försvann i samband med att Tågtrafikledningen överfördes till Banverket 1 juli 1996.

³ 18 månader

nv Norr om Vännäs

sv Söder om Vännäs

^R Rådumsbeställning

^S Sommartrafik

^{Bu} Busstrafik

^{L-K} Luleå-Kirun

^{K-N} Kiruna-Narvik

^{D-S} Duved-Storlie

^{G-B} Gävle-Borlänge

^{F-G} Falun-Gävl

^{F-Ö} Falun-Örebr

^{K-K} Karlstad-Kil

Tågtrafikoperatörerna

Sammanlagt fyra företag har trätt in på marknaden för persontrafik med tåg sedan 1989-90, då det blev möjligt genom att vinna trafik i anbudsupphandlingar: BK Tåg, Sydtåg, Linjebuss och BSM Järnväg. Ett femte företag, A-Train, kommer att inleda trafikverksamhet under senhösten 1999 och i början av år 2000 sker ytterligare nyinträden. Några utländska företag kan via samarbeten med eller ägande av de redan nämnda företagen också sägas ha kommit in på den svenska marknaden. CGEA Transport är ett franskt företag som i början av 1998 förvärvade majoriteten av aktierna i Linjebuss. Franska Via GTI och brittiska Go Ahead Group kommer i sitt samarbete med BK Tåg att träda in under namnet Citypendeln när pendeltågstrafiken i Stockholm övertas från SJ i januari år 2000. Ungefär samtidigt övertar samma företagskonstellation (under namnet Sydvästen) trafiken på linjen Göteborg-Malmö, BSM tar över linjen Nässjö-Falköping-Skövde och det nystartade bolaget Svenska Tågkompaniet tar över nattågstrafiken på övre Norrland samt persontrafiken på Malmbanan.

BK Tåg och BSM Järnväg (och Sydtåg så länge det existerade) bedriver förutom persontrafik också godstrafik. En lista över samtliga nyinträdande operatörer (på såväl persontrafikmarknaden som godstrafikmarknaden) återfinns i form av tabell 3. I detta avsnitt presenteras de svenska persontrafikföretagen, inklusive SJ, mer i detalj.⁹ Som en referens till företagens storlek, kan nämnas att SJs Persontrafikdivision 1997 hade en omsättning på 6291 miljoner kr.¹⁰

SJ och dess väg från monopolist till konkurrensutsatt järnvägsoperatör

SJ var i slutet av 1970-talet ett statligt monopolföretag som skyddades av lagar och förordningar som hindrade andra organisationer från att bedriva järnvägstrafik på det nationella järnvägsnätet.¹¹ SJ hade hand om alla aspekter av järnvägstrafiken, från skötsel av infrastrukturen till trafikering. I sista hand var SJ tvunget att få förändringar i biljettpriser, bannadläggningar och nyinvesteringar godkända av riksdagen. Även om SJ inte gick med stora ekonomiska underskott ansåg många intressenter att företaget sköttes illa ur ett samhällsekonomiskt perspektiv. Vagnsparken blev allt äldre, potentiellt sett lönsamma

⁹ De trafik huvudmannägda bolagen SL Tåg och SL Tunnelbanan, som tillkommit genom uppdelningen av SL i en beställarorganisation och en utförarorganisation, har inte medtagits i denna sammanställning. SL Tåg bedrev tidigare spårtrafiken på Roslags banan och Saltsjöbanan i Stockholms län. Efter förlusten av Roslagsbanan kom företagets verksamhet att föras till SL Tunnelbanan. SL Tunnelbanan är sedan 1 juli 1999 delprivatiserat, med CGEA som ägare till 40% av aktierna.

¹⁰ SJ (1998a)

¹¹ En del järnvägslinjer utan länkning till det nationella järnvägsnätet, som Roslagsbanan och Saltsjöbanan, ägdes och drevs av andra offentliga organisationer.

linjer hotades av nedläggning och järnvägen förlorade år efter år marknadsandelar på transportmarknaden.

För SJ innebar länshuvudmannareformen 1979 en fördel, eftersom ansvaret för en del järnvägsnedläggningar med denna hamnade på lokal nivå, d.v.s. samma nivå som där de fanns ett motstånd mot nedläggning av järnvägslinjer.

SJs fortsatta finansiella problem under det tidiga 80-talet resulterade i en Järnvägslag 1985, vilken i stor utsträckning syftade till att reducera SJs underskott. Staten åtog sig ett ökat ansvar för infrastrukturen, bl.a. skulle fortsättningsvis 20 procent av investeringarna i det kommersiella järnvägsnätet ges som ett direkt stöd. Förordningen ställde flera krav på SJ. Ett första krav var att affärsverket skulle särskilja redovisningen för infrastrukturen från den övriga verksamheten och se till att persontrafik- och godsdivisionerna började betala interna avgifter för nyttjandet av järnvägens infrastruktur. Ett andra krav var att SJ skulle se över sina dotterbolag och sälja av eller avveckla verk samheter som inte kompletterade järnvägstrafiken. Dessa förändringar genomfördes inte för rän nästan tio år senare, dels p.g.a. SJs motvilja med att sälja av företag, dels p.g.a. att riksdagen inte var konsekvent i detta krav. Förordningen gav även SJ ett ökat oberoende från staten. Affärsverket uppmanades att självt finansiera investeringarna i rullande materiel och fick rätt att bestämma om interna tjänstetillsättningar och organisationsförändringar.¹²

När SJ 1986 uppskattade att det behövdes 1 miljard kronor i extra statligt stöd för att klara verksamheten, gav regeringen riktlinjer till en arbetsgrupp som fick i uppdrag att revidera 1979 års transportpolitiska beslut. Denna process resulterade i 1988 års transportpolitiska beslut, som kan betraktas som ett försök att en gång för alla lösa problemen med de olönsamma linjerna och behovet av infrastruktur investeringar, samt göra SJ till en lönsam järnvägsoperatör. Det främsta målet med den svenska transportpolitiken, så som det formulerades i propositionen inför beslutet, är att förse invånarna och industrin i landets olika delar med tids- och fredsställande, säkra och miljövänliga transporter till lägsta möjliga kostnad för samhället som helhet.¹³ En strävan att ge liknande villkor för järnvägen som för vägtransporterna var av stor betydelse för hur reformen kom att utformas. Den viktigaste ingrediensen i 1988 års transportpolitiska beslut var det vertikala åtskilljandet av infrastrukturorganisationen (Banverket) från trafikdriften (SJ) - en typ av reform som Sverige var först i Europa med att genomföra. Genom Banverket skulle staten ha huvudansvaret för underhållet och nyinvesteringarna i järnvägens infrastruktur, till

¹² Nilsson (1995), s. 176

¹³ Proposition 1987/88:50

begränsad del bekostad med banavgifter från trafikoperatörerna. I beslutet angavs att SJ skulle koncentrera sin verksamhet till järnvägstrafiken. Endast verksamheter som direkt stärkte järnvägens konkurrenskraft skulle behållas inom SJ-koncernen. En avyttring av större delen av aktieinnehavet i Swedcarrier-gruppen (SJs holdingbolag) ansågs som en förutsättning för att fullfölja den av riksdagen fastlagda koncernstrategin. En ny myndighet, Järnvägsinspektionen, skulle inrättas för att verka för säkerheten på järnvägen. Till reformen knöts flera ekonomiska åtaganden. Staten lovade bl.a. att bekosta nyinvesteringar i järnvägens infrastruktur medan SJ åtog sig att reducera kostnader och öka intäkterna så att nettovinsten skulle öka med 1 miljard kronor på fyra år.

Trafikhuvudmännen övertog 1990 ansvaret för länsjärnvägarna, med möjlighet till upphandling av trafiken i konkurrens. 1992 kom också statens upphandling att ske i konkurrens (se ovan). I en proposition från oktober 1995 föreslogs att trafikhuvudmännen fr.o.m. den 1 juli 1996 också skulle få trafikeringsrätt på stom nätet inom det egna länet och ”efter regeringens medgivande, ges möjlighet att på stomjärnväg bedriva trafik över länsgräns som syftar till att utveckla den lokala och regionala trafiken.”¹⁴ SJs exklusiva rätt till de lönsamma delarna av den interregionala trafiken skulle bibehållas. Trafikledning och banfördelning föreslogs brytas ut ur SJ och läggas på en fristående enhet, Tågtrafikledningen, som administrativt skulle inordnas i Banverket.

Regeringen angav vidare i propositionen att de gemensamma funktionerna: (1) stationer och stationshus, 2) mark för järnvägsändamål, 3) anläggningar för service och underhåll av rullande material, 4) utbildning med anknytning till järnvägstrafik, 5) säkerhetsmässig kontroll av rullande materiel, 6) räddnings- och bärgningsberedskap, 7) elkraftförsörjning för tågdrift, spår för uppställning, 8) städning och underhåll, rangerbangårdar och godsterminaler, 9) godsspår till industrier och lastområden, 10) detektorer på banan för registrering av t.ex. vagnfel, 11) tele- och radiotjänster, och 12) tågfärjetrafik och tågfärjeterminaler) skulle upplåtas till andra operatörer på samma villkor som för SJs tågtrafikförelse. Villkoren skulle därmed vara ”konkurrensneutrala” och ”icke-diskriminerande”. Rullande materiel ansåg regeringen inte var att betrakta som gemensamma funktioner. SJ kan enligt propositionen på affärsmässiga grunder göra de dispositioner av den egna fordonsparken som man finner lämpliga.

SJ skulle fortsätta att utvecklas mot ett effektivt och konkurrenskraftigt transportföretag med järnvägstrafik som kärnverksamhet. Under 1995 inleddes en faktisk utveckling på detta håll, med försäljningen av aktieinnehavet i speditionsföretaget ASG. Året därpå såldes bussbolaget Swebus till det brittiska transportföretaget Stagecoach.

¹⁴ Proposition 1995/96:92, s. 10

I 1998 års transportpolitiska proposition konfirmerades inriktningen på järnvägstrafik som SJs kärnverksamhet, men samtidigt vidgades SJs möjligheter att bedriva järnvägstrafik i andra länder, bl.a. med hänvisning till den fasta Öresundsförbindelsen.¹⁵

Mot slutet av 1997 utsågs en ny generaldirektör för SJ, som officiellt tillträdde den 1 februari 1998. Hans uttalanden antyder en förändring i SJs syn på konkurrensen från andra järnvägsföretag. Traditionellt har SJ hävdat att konkurrens från andra *trafikslag* är tillräckligt, medan den nye generaldirektören verkar inta hållningen att andra operatörer är nödvändiga för att järnvägen skall överleva som ett väl fungerande transportsystem. I detta system kommer visserligen SJ att förbli den dominerande aktören, men kanske med en marknadsandel på 75% snarare än 98%.¹⁶ Som en följd av det senaste årets upphandlingar kommer detta att vara en realitet redan i början av år 2000.

BK Tåg AB

BK Tåg AB, systerföretag till det privatägda bussbolaget BK Buss AB (ingående KarlssonGruppen), är den mest kända av de nya tågtrafikoperatörer som dykt upp sedan upphandlingar av tågtrafik i konkurrens inleddes. Företaget var aktivt i de flesta av de tidiga upphandlingarna som ägde rum 1989-90, i samband med att länstrafik huvudmännen fick ansvar för trafiken på länsjärnvägarna. Det resulterade i ett fyraårigt kontrakt med länstrafikhuvudmännen i Hallands, Jönköpings och Kalmar län (den s.k. Smålandstrafiken) för totalt fem linjer i ett sammanhållet nät, omfattande ca 450 km spår. Dessa var för övrigt de enda linjer som kontrakterades till någon annan än SJ efter den första upphandlingsomgången. BK Tåg började köra trafiken i slutet av maj 1990. I den andra upphandlingsomgången för denna trafik förlorade BK Tåg till förmån för SJ, en upphandling som sedan dess varit föremål för en långdragen tvist mellan å ena sidan BK Tåg och Konkurrensverket, och å andra sidan SJ, där SJ anklagats för underprissättning. Tvisten behandlades av Stockholms tings rätt under hösten 1998. I ett do stolsutslag i december dömdes SJ att betala 8 miljoner kronor i konkurrensskadeavgift för underprissättning.¹⁷ BK Tåg har nu möjlighet att kräva skadestånd från SJ, men SJ har överklagat tingsrättens dom till Marknadsdomstolen som kommer att behandla fallet under hösten 1999. BK Tåg kom tillbaka som operatör i Jönköpings län 1996 genom att vinna en del nystartad länstrafik på stomnätet, men denna trafik förlorades i samband med den tredje stora upphandlingen av Smålandstrafiken 1998.

¹⁵ Proposition 1997/98:56, s. 107f

¹⁶ Dagens Industri (1998-02-28)

¹⁷ TT-meddelande (1998-12-08)

I juni 1992 började BK Tåg att köra persontrafiken på länsjärnvägen mellan Borlänge och Malung i Dalarnas län. SJ hade vunnit detta kontrakt efter förhandlingar med läns- trafikbolaget Dalatrafik 1989, men i den första egentliga anbudsupphandlingen var de alltså BK Tåg som kom med det bästa budet. 1994 vann SJ tillbaka trafiken, men förlo- rade den återigen till BK Tåg tre år senare.

Dotterbolaget BK Tåg Nord AB hade mellan september 1993 och augusti 1994 uppdra- get att köra reguljär persontrafik på Inlandsbanan mellan Östersund och Sveg. 1993- 1997 körde företaget också turisttrafiken på Inlandsbanan under sommarmånaderna.

Våren 1997 gick en annan tågoperatör, Sydtåg, i konkurs (se nedan). I den auktionering av tillgångarna som följde, kom BK Tåg att överta kontraktet för persontrafiken mellan Ystad och Simrishamn. De återstående två åren av kontraktstiden kom BK Tåg därmed att köra trafiken på uppdrag av Länstrafiken Kristianstad i Skåne län. I en förnyad upphandling av denna trafik som skedde under 1998 fick BK Tåg fortsatt förtroende att köra trafiken på sträckan.

Våren 1998 slöt BK Tåg ett samarbetsavtal med det franska företaget Via GTI och det brittiska Go Ahead Group, med avsikten att lämna gemensamma anbud i kommande upphandlingar av tågtrafik.¹⁸ Vad gäller Via GTI innebär detta ett återupptagande av e- tidigare inlett samarbete, genom vilket BK Tåg lämnade ett bud i anbudsupphand- lingen av en av Stockholms tunnelbanelinjer 1993. I upphandlingen av pendeltågstrafiken i Stockholms län, som avgjordes i december 1998, lyckades denna företagskonstellati- on vinna uppdraget att från och med 1 januari år 2000 köra trafiken i åtminstone fem år framåt.¹⁹ Samma konstellation kommer också att bryta SJs hittillsvarande *de facto*- monopol på den av staten upphandlade olönsamma trafiken, i och med läggandet av ett nollbud på trafiken mellan Göteborg och Malmö.²⁰

Utöver persontrafik med tåg är BK Tåg också, delvis via dotterbolaget BK Tåg Nord AB, mycket aktivt som godstransportör, en verksamhet som inleddes 1994. 1997 upp- gick omsättningen för BK Tåg och BK Tåg Nord till sammanlagt ca 25 miljoner kr. Med den tillkommande pendeltågstrafiken i Stockholm ökar omsättningen med i genomsnitt 642 miljoner per år och för trafiken Göteborg-Malmö med ca 200 miljoner.

¹⁸ Trafik Forum (1998:6)

¹⁹ Dagens Industri (1998-12-16)

²⁰ TT-meddelande (1998-12-23)

Sydtåg AB

Detta privata tåg företag upplevde en kort period som persontrafikoperatör på uppdrag åt Länstrafiken Kristianstad. 1995 vann företaget upphandlingen av trafiken mellan Sörbyhamn och Ystad. Det var ett fyraårigt kontrakt med början i juni 1995. Företaget hade grundats redan 1991, och hade därefter främst verkat som underentreprenör åt SJ för godstransporter med tåg. I början av 1997 hamnade Sydtåg i ekonomiska svårigheter. Antalet anställda hade vuxit snabbt som en respons på att företaget förväntade sig ökade godstrafikvolymerna. När volymerna istället minskade gick företaget i konkurs. Medan BK Tåg övertog persontrafikverksamheten tog SJ över all godstrafik, utom på en delsträcka som lades ner.

Linjebuss

Linjebuss är det tredje största bussbolaget i Sverige och ägs sedan januari 1998 av det franska transportkonglomeratet CGEA. Företaget har deltagit i flera upphandlingar av tågtrafik ända sedan 1989 (vissa via ett vilande dotterbolag benämnt Linjetåg), inklusive upphandlingarna av ett par av Stockholms tunnelbanelinjer (då samarbetet med CGE inleddes). Efter åtta år av anbudsgivning lyckades Linjebuss slutligen vinna ett femårigt kontrakt på trafiken på Roslagsbanan i Stockholms län, med trafikstart i januari 1998. Företaget har lagt ut skötseln av den rullande materielen på entreprenad till ADtranz. Trafikuppdraget omsätter ca 94 miljoner per år.

BSM Järnväg AB

BSM Järnväg är ett dotterbolag till det privata företaget Bergkvist Svets & Mekaniska (BSM), vilket startade som en mekanisk verkstad nära Borlänge 1972. 1993 kom BSM att engageras i förnyelsen och byggandet av järnvägar, som entreprenör åt Banverket. I januari 1997 inleddes verksamheten som tågoperatör på godstrafiksidan med att BSM tog över uppdraget (som därefter innehåfts av SJ Gods) att köra gasoltransporter med heltåg på linjen Borlänge-Sundsvall för Neste Gas. Sedan dess har företaget varit i hård konkurrens med SJ om flera godstransportuppdrag. Därutöver kör företaget omformart transporter åt Banverket och en del tillfälliga kortare uppdrag. Företaget avser att expandera inom såväl gods- som persontrafiken. Under 1997 investerades i en ny verkstad och man köpte också matarbolaget BSXs tillgångar när detta lämnade järnvägsbranschen.

Under sommaren 1998 körde BSM Järnväg turisttrafiken på Inlandsbanan på entreprenad åt IBAB, och i augusti samma år inleddes verksamhet på i stort sett samma linjer som BK Tåg vann 1990, d.v.s. i Jönköpings, Hallands och Kalmar län, efter att BSM Järnväg vunnit den tredje upphandlingen av denna trafik.

Efter flera misslyckade försök att vinna trafik i statens upphandling av järnvägstrafik lyckades BSM till sist lägga det bästa budet på trafiken mellan Nässjö-Falköping-Skövde (Vättertåg), i den upphandlingsomgång som avgjordes i juni 1999. BSM Järnväg kommer därmed att utöka sin trafik i smålandsregionen från och med januari år 2000.

BSMs tågtrafikdivision omvandlades till dotterbolaget BSM Järnväg från och med 1 januari 1998. 1997 uppgick omsättningen till ca 13 miljoner kr. Denna förväntas öka till ca 27 miljoner för 1998 och till ca 50 miljoner för 1999 som en följd av att företaget vunnit anbudsupphandlingarna av den regionala persontrafiken i Småland och Halland och turisttrafiken på Inlandsbanan. Närmare uppgift saknas om hur mycket omsättningen ökar med tillkomsten av Vättertågstrafiken år 2000.

A-Train

1993-94 ägde statens anbudsupphandling av Arlandabanan rum, i form av ett s.k. BOT-projekt (Build-Operate-Transfer). Inför slutförhandlingarna återstod två huvudsakliga konkurrenter om uppdraget: Arlanda Link Consortium (ALC) inkluderande GEC Alstom, Mowlem, NCC med flera privata företag, och Arlanda Trafik AB (ATAB) där SJ, ABB, Skanska och Toumen var representerade. I september 1994 utsågs ALC till vinnande anbudsgivare. När konsortiet har avslutat byggandet av själva banan kommer det att omvandlas till en tågoperatör, A-Train. A-Train räknar med inleda trafik, med benämningen Arlanda Express, under 1999.²¹ Företaget innehar rätten att köra trafiken och att ta hand om biljettintäkterna till år 2040. Den socialdemokratiska regeringen, som bildades efter valet 1994 en kort tid efter att upphandlingen avslutats, har verkat för att begränsa A-Trains monopolliknande ställning.²² Exempelvis finns nu en option för staten att köpa sig loss från avtalet år 2015 om missnöje föreligger.

Finansieringen av Arlandabanan hade följande utformning i slutet av 1997: 600 miljoner kronor - kapital från aktieägare, 850 miljoner kronor - statligt anslag, 1000 miljoner kronor - statligt villkorslån, 1000 miljoner kronor - leasingavtal med Nordbanken, 750 miljoner kronor - banklån och 775 miljoner kronor - ytterligare kreditlöften från banker och aktieägare.

Allt eftersom Arlandabanan byggs övergår det formella ägandet till A-banan (ett projektbolag bildat av Banverket och Luftfartsverket för att handla upp banan). A-Train kvarhåller dispositionsrätten. A-Train är den formella banhållaren och har därför underhållsansvaret på banan. Ursprungligen skulle A-Train också hantera tågtrafikledningen, men

²¹ Den skulle ursprungligen ha inletts i august men har skjutits upp ett par månader p.g.a. tekniska problem.

²² Alexandersson & Hultén (1997)

Tågtrafikledningen (inom Banverket) sköter nu detta för en viss summa på entreprenad. För Arlandabanan råder i alla praktiska hänseenden samma förutsättningar som för statens övriga spåraneläggningar. Den kommer att bli en integrerad del i stomnätet.

Under Arlanda byggs tre stationer, två för pendeln (d.v.s. Arlanda Express) och en för fjärrtåg. På A-Trains stationer finns en unik plattformshöjd jämfört med övriga stationer, detta beroende på tågens speciella design med direkt insteg i ett plan. Vid Stockholm central finns också en unik plattform för A-Trains tåg som endast A-Train har rätt a använda. Det fanns inget krav på att plattformarna skulle vara av standardtyp i de förhandlingar som fördes mellan upphandlaren och ALC. Kraven gällde tillgänglighet till banan för andra operatörer.

Det är ganska få parametrar i avtalet med staten att uppfylla när det gäller tågen. Det handlar om hastighet, acceleration och energiförbrukning, samt allmänna krav från Banverket och Järnvägsinspektionen. Tågen måste kunna gå minst 160 km/h men det finns krav på ökad hastighet om volymerna ökar. Ett väsentligt krav rörde själva banan (i kombination med hastigheten på tågen). Den skall klara 16-18 tåg per timme i vardera riktningen. Om banan bara skulle klara 15 tåg/timme måste A-Train släppa en slot till en annan operatör.

Tågen utgörs av 7 tågsätt utvecklade från gamla komponenter men specialdesignade för projektet. Det är totalt 28 vagnar. 6 av de sju tågen ägs av Nordbanken Finans. Det sjunde äger A-Train. Det går (efter ombyggnad av plattformar) att köra tågen till Upp sala. De är anpassade efter den banprofil som finns på Arlandabanan, d.v.s. de tål inte speciellt starka stigningar.

Ett avtal med SJ är färdigt. SJ skall betala en viss summa per tågpassage samt en stationsavgift per passagerare à 45 kr som skall tas ut som ett tillägg.²³ Man räknar med 25-30 000 SJ-tågpassager per år med 800 000 passagerare per år. Cirka 30 passagerare per tåg beräknas gå av vid Arlanda. Om andra operatörer tillkommer utöver SJ kommer detta avtal att omförhandlas.

Svenska Tågkompaniet

Svenska Tågkompaniet är ett nystartat bolag som leds av tre avhoppade chefer från SJ. Bakom företaget finns också Merita-Nordbanken och 6:e AP-fonden. I juni 1999 ko beskedet att Tågkompaniet vunnit statens upphandling av nattågstrafiken på övre Norrland samt persontrafiken på Malmbanan, med ett bud som innebar i storleksordningen 90 miljoner i statligt bidrag per år. Företaget avser att göra en

²³ Trafik Forum (1998:10)

storsatsning på Norrlandstrafiken och eventuellt också återinviga Haparandabanan för sommartrafik.

Tabell 3. Nyinträdande operatörer på den svenska järnvägsmarknaden 1990-2000

År	Del av järnvägsmarknaden		
	Persontrafik upphandlad av länstrafikhuvudmän	Persontrafik upphandlad av staten ¹	Godstrafik
1990	BK Tåg		
1991			Österlenta ² Sydtåg ³ Dalatåg ⁴
1992			
1993			LKAB/Malmtrafik Wasatrafik ⁵
1994			Shortline Väst Tågakeriet Woxna Express BK Tåg BSX/Urnet ⁶
1995	Sydtåg ³		Skövde-Karlsborgs Järnväg
1996			
1997			BSM Järnväg Inlandsgods
1998	Linjebuss/CGEA BSM Järnväg		Orsatåg
1999		A-Train ⁷	
2000	VIA GTI/Go Ahead ⁸	VIA GTI/Go Ahead ⁹ BSM Järnväg Svenska Tågkompaniet	

¹ Skuggat område markerar åren innan staten började handla upp olönsam trafik i konkurrens.

² Konkurs 1994. Trafiken övertagen av Sydtåg.

³ Konkurs 1997. Persontrafiken övertagen av BK Tåg.

⁴ Konkurs 1996.

⁵ Trafiken övertagen av Woxna Express 1994.

⁶ Verksamheten avvecklades 1997. Tillgångar övertagna av BSM Järnväg.

⁷ Inträde via BOT-upphandlingen (1993-94) av Arlandabanan.

⁸ I allians med BK Tåg under namnet Citypendeln.

⁹ I allians med BK Tåg under namnet Sydvästen.

Andra potentiella nyinträdande operatörer

Swebus, Sveriges största bussbolag, har sedan det såldes av SJ till brittiska Stagecoach, kommit att intressera sig också för att bedriva tågtrafik på entreprenad. Hittills har företaget deltagit åtminstone i SLs upphandling av Roslagsbanan och upphandlingen av trafiken på den nya snabbspårvägen Gullmarsplan-Alvik. I det senare fallet var budet näst bäst efter vinnande SL Tunnelbanan.²⁴ Anbud skall också ha lämnats i upphandlingen av pendeltågstrafiken i Stockholm²⁵

Analys och slutsatser

Under de tjugo år som den svenska avregleringsprocessen i järnvägssektorn har pågått, har staten i en strävan efter att finna en samhällsekonomiskt försvarbar och utvecklingsbar modell för järnvägen stegvis konkurren utsatt järnvägstrafiken. I dagsläget har detta resulterat i att nästan all lokal och regional järnvägstrafik, den av staten upphandlade trafiken och formellt sett all godstrafik öppnats för konkurrens. En annan väsentlig aspekt av den svenska avregleringen är att staten decentraliserar både beslutsfattandet över och det ekonomiska ansvaret för järnvägstrafiken till länstrafikhuvudmän, kommuner och privata företag. I gengäld finansierar staten en uppbyggnad av järnvägsnätet och går in med tidsbegränsade ekonomiska stöd. Järnvägssektorns företagsekonomiska resultat har under dessa år försämrats, delvis beroende på omfattande nyinvesteringar i infrastruktur och rullande materiel. Den ökade subventioneringen har förmodligen möjliggjorts av att de statliga stöden nu är riktade till fler organisationer, och av att engagemanget för tågtrafik på regional nivå i och med decentraliseringen kommit att belasta också kommunernas och landstingens budgetar.

Genom att decentralisera beslutsfattandet över de lokala och regionala järnvägslinjerna har statsmakten kunnat öka länstrafikhuvudmännens åtagande och engagemang i denna del av järnvägstrafiken. Decentraliseringen av kontrollen över den lokala järnvägstrafiken ökar möjligheterna att koordinera alla kollektiva persontransporter på lokal och regional nivå. Anbudsupphandlingarna på regional och nationell nivå har resulterat i minskade kostnader för järnvägstrafiken.

Hade regering och riksdag valt att bibehålla ansvaret för bana och trafik i en och samma organisation, SJ, hade många av incitamenten till en förändring mot ökad konkurrens saknats. Processen i riktning mot avreglering tog fart i och med 1988 års omdanande

²⁴ Svenska Dagbladet, (1998-10-21)

²⁵ Dagens Industri (1998-10-10)

transportpolitiska beslut. Efter detta följde ett omfattande utredningsarbete med åtföljande politisk aktivitet. Flertalet av de förändringar som skett bör benämnas *omregleringar* snarare än *avregleringar*. Omregleringsprocessen har skett i steg och varit partiell för specificerade delar av järnvägsmarknaden. De formella regelsystemen har ändrats i riktning mot öppen åtkomst till järnvägsnätet för nyinträdande operatörer. Det har inte varit problemfritt att snabbt åstadkomma förändringar i SJs kontroll av järnvägssystemet. Ett problem har varit att det är svårt att finna marknadslösningar för många av järnvägens gemensamma funktioner därför att de är strategiskt viktiga tillgångar för SJ. Ett annat problem är förekomsten av stordriftsfördelar eller andra effektivitetsfördelar för flera av järnvägens olika verksamheter. Därför är etableringshindren fortfarande påtagliga inom järnvägssektorn. Men det finns andra kvar levande problem som har att göra med SJs tidigare monopol, t.ex. saknas en fungerande andrahandsmarknad för rullande materiel inom Sverige.

Marknadsanalys

Vi kommer i detta avsnitt att i punktform redovisa vilka effekter som avregleringen har haft på marknadsstrukturen på järnvägens persontrafikmarknad, aktörernas beteenden och branschens resultat.

Marknadsstruktur

Under denna rubrik kommer vi att behandla köpar- och säljarkoncentration, inträdes hinder, produktdifferentiering och vertikal och horisontell integration.

Antal säljare

Antal operatörer (säljare) har ökat efter avregleringen, men SJ behåller en dominerande ställning. Drygt tio företag (inklusive godsoperatörerna) har startat järnvägstrafik, men få har vunnit några betydande marknadsandelar. För att studera detta närmare har en sammanställning gjorts, redovisad i form av tabell 4. Observera att tabellen speglar läget 1998, och att den därför inte inkluderar de förändringar som kommer att ske som en följd av de upphandlingar som avgjorts i december 1998 och under våren 1999. Grunden för tabellen är uppgifter om operatörernas *omsättning*, fördelat på persontrafik och godstrafik. Uppgifterna för gods trafikmarknaden har medtagits dels för att flera persontrafikföretag också bedriver godstrafik, dels för att få ett jämförelsetal från en del av järnvägsmarknaden som är mer avreglerad. Ett alternativ för beräkning av marknadsandelar är att utgå från transportarbetet, men jämförbara uppgifter om det saknas för flera av de mindre företagen. Vidare blir det med en sådan beräkningsgrund svårt att jämföra persontrafik med godstrafik och få ett mått på totalmarknadens storlek.

Med utgångspunkt från SJs särredovisning²⁶ av intäkterna hos SJ Persontrafik är det möjligt att dela upp persontrafikmarknaden i mer eller mindre aggregerade delmarknader, baserat på om trafiken varit utsatt för upphandling eller inte, samt vem som köper trafiken. Betraktar vi trafikhuvudmännens upphandlingar som en sådan delmarknad har SJ enbart kvar lite drygt 55% av de intäkter som i detta fall främst härrör från avtal om ersättning för utförd trafik. Till denna marknad räknar vi all upphandlad²⁷ trafikhuvudmannatrafik som SJ tidigare kört och/eller bjudit på i anbudsupphandlingar. Därmed inräknas Roslagsbanan och Saltsjöbanan i underlaget, vilket gör att näst största företag på denna delmarknad är Linjebuss (med 94,1 miljoner i årsomsättning på Roslagsbanan) och tredje största företag är SL Tunnelbanan med ca 36 miljoner i omsättning på Saltsjöbanan.

I delmarknaden all upphandlad persontrafik ingår också den av staten upphandlade trafiken samt de biljettintäkter som är förknippade med denna. SJs andel ligger här på den väsentligt högre nivån 87%, eftersom A-Trains verksamhet ännu inte ingår i underlage och Sydvästens, BSMs och Tågkompaniets marknadsinbrytning inte sker förrän år 2000. Läger vi här till den trafikhuvudmannastyrda trafik som ännu ej har anbudsupphandlats (hit räknas t.ex. intäkterna från SL-avtalet om pendeltrafiken, där resultatet av upphandlingen inte heller får effekt förrän år 2000, Pågatågstrafiken i Skåne m.m.), samt SJs bilje intäkter från den lönsamma egen trafiken, får vi något som kan kallas marknaden för all persontrafik på järnväg. Av samma skäl som tidigare faller då konkurrerande företagens andelar - inte ens tillsammans når de högre än obetydliga 3,1%. Exkluderas dessutom stockholm regionens trafik blir dessa företags andel mindre än 1%.

Tabell 4. Företagens marknadsandelar på olika delar av järnvägsmarknaden 1998

Del av järnvägsmarknaden	SJ	Näst största företaget	Tredje största företaget	Alla privata företag
Persontrafik upphandlad av länshuvudmän	55,3%	24,5%	9,6%	35,2%
All upphandlad persontrafik	86,7%	7,3%	2,9%	10,5%
All persontrafik på järnväg	96,9%	1,7%	0,7%	2,5%
All godstrafik på järnväg	91,1%	8,0%	0,2%	0,9%
All järnvägstrafik	93,8%	4,3%	0,8%	1,6%

²⁶ SJ (1998b)

²⁷ Det bör observeras att en del av den trafik som SJ betraktar som upphandlad inte i egentlig mening varit utsatt för anbudskonkurrens. I vissa fall har trafikhuvudmännen träffat avtal efter förhandlingar enbart med SJ.

På godssidan räknas för SJs del godsdivisionen samt TGOJs verksamhet. Övriga företag inom SJ-koncernen har inte medtagits. I sammanställningen använder vi dock beteckningen godstrafik i vid bemärkelse för övriga operatörer, vilket innebär att vi inkluderar om sättning som härrör från körningar av arbetståg åt exempelvis Banverket och verkstadsrörelse som anknyter till järnvägsverksamheten. För de företag som också är verk samma som persontrafikoperatörer kommer i det närmaste all järnvägsverksamhet som inte härrör från ersättning för av trafik huvudmännen upphandlad persontrafik att klassas so godstrafikverksamhet.

Det har varit jämförelsevis enklare för nyinträdande operatörer att etablera sig på järnvägens godstrafikmarknad än på persontrafikmarknaden, eftersom SJ träffat avtal med några av de nya matarbolagen att fungera som underentreprenörer. Det har därtill varit möjligt för några av godsoperatörerna att starta ny trafik. I egentlig mening är matar bolagen inte konkurrenter till SJ. De faktiska konkurrenterna har 1998 en total omsättning om ca 43 miljoner kronor eller mindre än en procent av järnvägsgodsmarknaden.

Om man adderar persontrafikmarknaden med godstrafikmarknaden för att studera den totala järnvägsmarknaden får vi följande bild. Den mest framgångsrika nya operatören är Malmtrafik i Kiruna med sina 4,3% av totalmarknaden. Tredje största operatör, Linjebuss, har endast 0,8%. Till bilden hör att Malmtrafik i Kiruna alltjämt är ägt till 100% av offentliga intressen - svenska staten via SJ och LKAB och norska staten via NSB, samt att Linjebuss inbrytning skett på en järnvägslinje - Roslagsbanan - som övertogs från SJ av den regionala trafik huvudmannen redan på 70-talet. Sammantaget har de *privata* företagen, efter nära tio år med en gradvis utvidgad avreglering, tagit mindre än 2% av den totala järnvägsmarknaden.

I och med det senaste årets händelser, framför allt vad gäller upphandlingar av persontrafik, kommer de privata företagens marknadsandelar att öka väsentligt, särskilt från år 2000. Redan under 1999 har deras andel av trafik huvudmannatrafiken ökat, i och med CGEAs köp av aktiemajoriteten i SL Tunnelbanan. Under senhösten kommer A-Train i som en ny aktör och i början av år 2000 får Citypendelns, Sydvästens, Tågkompaniets och BSMs nya trafikuppdrag stora effekter på marknadsandelarna i branschen. Den sammanlagda effekten är dock svår att uppskatta i förväg, särskilt som omsättningstalen inte bara påverkas av beslutade bidrag utan också av biljettintäkter m.m. I och med a upphandlingarna också resulterat i sänkta bidragsnivåer kommer en förlorad inkomstkälla hos SJ inte heller att motsvaras av ett lika stort tillskott för den övertagande tågoperatören. I termer av antalet resenärer kommer SJ:s marknadsandel på persontrafiksidan att uppgå till endast ca 40% som ett resultat av de senaste upphandlingarna, men då väger pendeltågstrafiken i Stockholm mycket tungt. Räknat i termer av personkilometer når SJ ca 75%.

Antal köpare

Avregleringen har via decentraliseringen av ansvar och kontroll till länshuvudmännen lett till att antalet köpare kan sägas ha minskat. Tidigare mötte SJ en anonym marknad med miljontals potentiella kunder i de olika regionerna, men efter trafikhuvudmännens inträde möter SJ och andra järnvägsoperatörer en köpare i varje län.

Inträdeshinder

Persontrafikmarknaden på järnväg består fr.o.m. 1999 av minst fyra delmarknader. Trafik upphandlad av länshuvudmän, av staten upphandlad trafik, SJs kommersiella linjer och Arlandabanan. Ytterligare potentiella delmarknader kan komma att uppkomma, t.ex. helt nya kommersiella linjer som ej konkurrerar med SJs trafik och internationell trafik som med EUs regelsystem hamnar i en gråzon med oklar regleringsstruktur.

Vi kan konstatera att inträden till den lönsamma järnvägstrafiken är juridiskt sett otillåtna. Inträden till Arlandabanans nät är möjliga men företagen som har dispositionsrätten till banan har rätt att kräva marknadsmässiga ersättningar. I övrigt erbjuds bara möjligheten till inträde när en linje handlas upp. För den av staten upphandlade trafiken har SJ vissa möjligheter att styra vad som handlas upp eftersom sådana linjer normalt inte handlas upp förrän SJ begär det. Å andra sidan tycks nollbudet på Västkustbanan återigen ha aktualiserat frågan om inte också den lönsamma persontrafiken bör upphandlas. Skulle linjen bli lönsam i den nye operatörens regi är det knappast rimligt att SJ, genom att hävda sitt lagstadgade monopol på lönsam persontrafik, får tillbaka linjen utan att först vinna en förnyad upphandling.²⁸ I en sådan upphandling skulle anbudsgivarna, i stället för att tävla om det lägsta begärda bidragsbeloppet, tävla om vem som är beredd att betala mest pengar till staten för rätten att köra trafiken.

Trafikhuvudmännens trafik är av den arten att den skall komma att upphandlas, även om det inte skett överallt ännu. Det är dock tänkbart att de stora kostnadseffekterna av upphandlingen av pendeltågstrafiken i Stockholm kan tidigarelägga beslut om upphandling av stora kontrakt som exempelvis Pågatågstrafiken i Skåne samt pendeltågstrafiken i Göteborgsområdet, förutsatt att Citypendelns övertagande går någorlunda smärtfritt.

Inträdet till länshuvudmannatrafiken är billigare och enklare än till den av staten upphandlade trafiken av flera skäl. Länshuvudmännen tillhandahåller de flesta produktionsfaktorerna - inte minst viktigt är att operatörerna slipper äga tågen. Problemet med tillgången till fordon för den av staten upphandlade trafiken, där staten inte har ett direkt

²⁸ Det i juni presenterade slutbetänkandet om Rikstrafiken (SOU 1999:57) argumenterar för en översyn av SJs företrädesrätt till lönsam persontrafik på järnväg.

ägande av någon rullande materiel, har hittills varit ett effektivt skydd för SJ mot verklig konkurrens från andra operatörer. Upphandlingen av Göteborg-Malmö har dock visat att det faktiskt går att träda in på denna delmarknad. Att hyra rullande materiel från SJ kanske kommer att bli lättare efter denna marknadsinbrytning. I branschen pågår också diverse strävanden i riktning mot att bilda mer eller mindre fristående vagnbolag för uthyrning av rullande materiel. Sammantaget verkar fordonen därför vara på väg att få minskad betydelse som inträdeshinder. Ett kvarstående hinder är dock Järnvägsinspektionens krav på fordonen, eller i vissa fall avsaknaden av information om vilka kraven är. Det finns fortfarande inget kapitel i deras handbok som redogör för vilka krav som ställs på rullande materiel i Sverige.²⁹

De s.k. gemensamma funktionerna kan i än mindre utsträckning än fordon erhållas från någon annan än SJ, vilket främst påverkar möjligheten till inträde vid statens upphandlingar. Åt trafikhuvudmännen sköter operatörerna trafiken, samlar in biljetintäkter och sköter underhållet av tågen, men operatörernas intäkter är nästan aldrig relaterade till trafikens lönsamhet. I statens upphandlingar måste däremot anbudsgivaren ta hänsyn både till biljetintäkter från trafiken och ersättningen från staten. Före taget måste utfärda biljetter och träffa överenskommelser med andra företag som säljer biljetter med giltighet i järnvägstrafiken - först och främst SJ men även trafikhuvudmännen.

Att hitta järnvägs-kunnig arbetskraft skulle kunna vara ett inträdeshinder för en ny operatör, men det verkar fortfarande finnas en god tillgång till f.d. SJ-anställda som redan har sådan kompetens. Flera av de tågoperatörer som finns har startats och leds av personer som tidigare jobbat på SJ.

Hur väl fungerande konkurrensen är på en marknad beror i stor utsträckning på vilka möjligheter företag har att ta sig in på nya delmarknader - d.v.s. i järnvägens fall att gå från godstrafik till persontrafik, från regional trafik till nationell trafik. Det verkar som om mobilitetshindren är låga på de delmarknader som de nya operatörerna verkar på. Den relativa lättheten att träda in på godstrafikmarknaden gör det möjligt att denna väg bygga upp tågoperatörskompetens som sedan kan utnyttjas för att ta steget in på persontrafikmarknaden. BSM Järnväg och Sydtåg är exempel på detta. BK Tåg kunde övervintra de hårda åren delvis med hjälp av sin godstrafikverksamhet. För både BSM och BK Tåg tycks Banverket ha spelat en viktig roll som upphandlare och köpare av järnvägstjänster. BK Tåg har vunnit upphandlingar i olika delar av landet och har kunna ta över konkursade bolags verksamhet. Det har också varit möjligt för BK Tåg att ingå allianser med kapitalstarka utländska företag för att konkurrera om stora kontrakt

²⁹ I den fristående del 2 av denna rapport behandlas ingående försöken att finna nya former för inköp och ägande av persontåg efter att SJ förlorat sin monopolställning.

Produktdifferentiering

Järnvägens persontrafik har alltid haft ett visst mått av produktdifferentiering, t.ex. uppdelningen i första och andra klass och förekomsten av expresståg och vanliga tåg. Under 1990-talet har produktdifferentieringen förstärkts, till viss del som en konsekvens av avregleringen och till viss del beroende på nya och bättre tåg.

De nya regleringsstrukturen har medfört fler typer av produktdifferentiering. Interregiotrafiken, som i en del fall delfinansieras av länshuvudmän, har inneburit att snabbare tåg kör vissa sträckor, t.ex. Göteborg-Kalmar. På en del sträckor kan resenärerna välja mellan att betala ett pris för att åka en enkel resa med läns huvudmannatrafik eller betala ett annat pris och åka med SJ.

Relativt oberoende av avregleringen skedde introduktionen av X2000 vilken inneburit en förstärkning av kvalitetsskillnaderna i persontrafiken både vad gäller restid och service.

Vertikal och horisontell integration

Den vertikala och horisontella integrationen har reducerats i och med att SJ blivit en konkurrensutsatt järnvägsoperatör från att ha varit ett traditionellt järnvägsföretag med betydande ägande i närliggande transportsektorer.

Banhållning, banfördelning, trafikledning och tidtabellläggning har tagits över av Banverket. Järnvägsinspektionen har hand om säkerhetsfrågor inom järnvägstrafiken.

Länshuvudmännen har fått trafikeringsrätten för järnvägstrafiken inom länen inklusive en del länsöverskridande trafik. Arlandabanan disponeras av ett privat företag.

SJ har mer eller själv aktivt verkat för att tillhandahålla tjänster på marknaden. Företaget upplåter tillträde till stationer, säljer underhållstjänster till BSM i Jönköpings län, har låtit mindre företag ta över delar av godstrafiken och kommer i en nära framtid att hyra ut rullande materiel till konkurrerande persontrafikföretag.

I samband med att SJ förlorat sin monopolställning har nya företag gått in på järnvägsmarknaden och börjat erbjuda tjänster. ADTranz sköter underhållet på tågen på Roslagsbanan åt Linjebuss. A-Train och SJ förhandlade fram ett pris för tillträde till fjärrstationen under Arlanda.

Den horisontella integrationen har reducerats som en följd av att järnvägssektorns reglerade organisatoriska sammanlänkning med andra transportnärings har försvagats men den kan i framtiden på nytt för styrkas. SJ har förlorat kontroll över busstrafiken efter att företaget sålde Swebus och tappat en stor del av inflytandet över godstrafiken på landsväg efter försäljningen av aktieinnehavet i speditorsföretaget ASG. Linjebuss inträde som järnvägsoperatör är ett steg i motsatt riktning eftersom företaget är Sveriges tredje största bussföretag. Stagecoachs eventuella inträde som järnvägsoperatör kommer också att ge ökad horisontell integration mellan persontrafik på väg och järnväg.

Marknadsbeteende

Med begreppet marknadsbeteende avses företagens aktiviteter för att vinna konkurrensfördelar och öka lönsamheten. Vi har identifierat följande typer av aktiviteter och strategier under den svenska järnvägens avregleringsprocess: prissättning, anbudsupphandling, allianser mellan företag, kontraktsförhandlingar, ”out-sourcing” och skapande av nya mellanliggande marknader, och identifikation av olönsamma linjer.

Den prissättning som är mest intressant att undersöka efter järnvägens avreglering rör de anbud som konkurrerande järnvägsoperatörer lämnat till upphandlingarna av regional trafik och olönsam interregional trafik. Här kan vi notera att de största effekterna i termer av kostnadsbesparingar inträffat första gången en linje anbudsupphandlats. I senare upphandlingar görs mindre påtagliga kostnadsbesparingar. Det går att notera att en påtaglig skillnad i de nyinträdande företagens förmåga att vinna anbudsupphandlingar inom länshuvudmännens respektive de statliga upphandlingarna. I de regionala upphandlingarna vann nyinträdande företag upphandlingar redan från första året, medan det tog sex år innan någon lyckades vinna en av statens upphandlingar.

En aktivitet som är nära relaterad till anbudsupphandlingarna är SJs selektion av olönsamma linjer. Under många år var det tämligen ofarligt ur marknadsandelssynvinkel för SJ att föra upp en linje på listan över olönsamma linjer som behövde statligt stöd eller borde avvecklas. Men i takt med att nya företag har trätt in på de regionala och nationella marknaderna ökar risken för SJ att förlora trafik som upphandlas.

SJs förhållningssätt mot de nyinträdande operatörerna, i regel små företag verksamma närliggande näringar, får under de första åren av 90-talet betraktas som mycket aggressivt (i textböcker benämnt *predatory* d.v.s. rovdjurslikt) i prissättning och tillhandahållande av nödvändiga tjänster. Detta har gradvis lett till att dessa företag bildat allianser, slagits ihop och i några fall klagat hos konkurrensövervakande myndigheter. Under 1998 ”skördade” SJ vad företaget sådde i den andra anbudsupphandlingen i Jönköpings län 1994, då SJ lyckades vinna med ett lågt bud i konkurrens med BK Tåg. Effekterna blev: 1) SJ förlorade pengar och avbröt avtalet med länshuvudmannen vid tidigast möjliga tidpunkt och förlorade i nästa anbudsupphandling, 2) SJ dömdes i tingsrätten till böter för underprissättning och kan tvingas betala skadestånd till BK Tåg, och 3) BK Tåg inledde en process att söka allianser med starka samarbetspartners i framtida upphandlingar som 1998 ledde till att alliansen BK Tåg, VIA GTI och Go Ahead vann pendeltågstrafiken i Stockholms län och trafiken Göteborg-Malmö.

En annan typ av aktiviteter rör de marknadsinteraktioner, på nya mellanliggande marknader i järnvägssystemet, vilka har uppstått till följd av att SJ effektiviserar sin verksamhet och säljer av verksamheter, och att nyinträdande företag inte förfogar över alla resurser som krävs för att bedriva järnvägstrafik. En av de mest intressanta förhandlingarna

gällde att finna ett pris för att fjärrtågspassagerare skulle få rätt att gå av fjärrtågen vid den nya järnvägsstationen under Arlanda. En liknande diskussion om priset på en tjäns uppkom när BSM vann anbudsupphandlingen av smålandstrafiken 1998 och köpte tillgång till en serviceanläggning av SJ.

Resultat

Med resultat avses hur väl en industribransch eller näring fungerar på ett samhällsekonomiskt effektivt sätt. Avregleringen av den svenska järnvägen har gett effekter på resursförbrukningen och SJs position som dominerande aktör.

Kostnaderna för det offentliga har minskats som en följd av införande anbudsupphandlingar, såväl för den av trafikhuvudmännen som den av staten upphandlade trafiken. 20%-iga kostnadsreduktioner vid upphandlingar har erhållits, ibland ännu mer. I den andra upphandlingen av smålandstrafiken verkar det emellertid som om SJ, som vann upphandlingen, hamnade på en alltför låg ersättningsnivå för att kunna täcka de faktiska kostnaderna. Efter den stora kostnadsreduktionen de första åren statens upphandling skedde i konkurrens har senare anbudsupphandlingar resulterat i en bibehållen kostnadsnivå. BOT-upphandlingen av Arlandabanan innebar att staten slapp låna upp drygt 3 miljarder kronor för att täcka kostnaderna för att få igång denna trafik.

SJs monopolställning på järnvägsmarknaden har under 1990-talet börjat avvecklas samtidigt som företaget har moderniserat vagnparken och stationerna. I början av 1980-talet kontrollerade SJ inte bara hela järnvägssektorn, företaget hade också direkt inflytande över konkurrerande transportslag som busstrafik och indirekt kontroll - via ägande av ASG och Svelast - över lastbilstransporter. Idag har SJ sålt av flera av sina intressen utanför järnvägssektorn, därtill har företaget förlorat kontrollen över infrastrukturen, tågtrafikledning och den regionala tågtrafiken. Men företaget dominerar fortfarande järnvägssektorn både genom en bibehållen stark marknadsposition och ett antal "monopolistiska fördelar": 1) SJ har en överlägsen kunskap om järnvägssektorn, 2) företaget har kontrollen över järnvägsstationer, terminaler och informations system, 3) det förfogar över en stor vagnpark, 4) företaget har monopolrätt till de lönsamma järnvägslinjerna i det nationella persontrafiknätet, 5) det har en viss företrädesrätt för den befintliga godstrafiken, och 6) SJ har lönsamma avtal med länstrafikhuvudmän som löper under ytterligare några år. Därtill har SJ ett mycket starkt företagsnamn - för de flesta svenskar är SJ identiskt med järnvägssektorn.

Långväga buss

Introduktion

Långväga busslinjetrafik brukar definieras som en delmängd av det mer övergripande begreppet länsgränsöverskridande linjetrafik. Länsgränsöverskridande linjetrafik omfattar kortare eller längre linjer in i angränsande län som antingen ingår i en trafikhuvudmans länstrafik eller bedrivs av företag på kommersiell grund. Den långväga busslinjetrafiken omfattar linjer som är 10 mil eller längre. Den helt övervägande delen av sådan trafik bedrivs på kommersiella villkor och kallas ofta för expressbusstrafik. P.g.a. att en del län är mycket stora, och nyligen genomförda länssammanslagningar (Skåne län och Västra Götalands län), tenderar benämningen länsgränsöverskridande trafik att bli inaktuell. Föremålet för denna studie har därför, i möjligaste mån, avgränsats till att omfatta den busslinjetrafik som bedrivs på kommersiella villkor och som inte ingår som en del i trafikhuvudmännens linjenät. Med få undantag är de linjer som då avses längre än 10 mil och avgränsningen gör också att fokus riktas på den trafik som kan anses vara särskilt intressant att studera inför den fortsatta avregleringen av transportmarknaderna. I och med att trafikhuvudmännens trafik utslutits bortfaller också de långlinjer som bedrivs av flera trafikhuvudmän i samarbete, bl.a. med hjälp av s.k. kopplade tillstånd. Flygbusslinjer har inte heller beaktats i sammanställningen.

Historik och bakgrund

Långväga busslinjetrafik har förekommit i Sverige sedan 1930-talet då vissa järnvägsförvaltningar inrättade busstrafik som ett komplement till sin järnvägstrafik. Den första självständiga trafiken startade 1950 mellan Sundsvall och Umeå genom en organiserad samverkan mellan ett antal privata bussföretag. Dagens uppdelning av bussresorna i chartertrafik med turistbuss, långväga linjetrafik och lokal och regional kollektivtrafik kan sägas härröra från slutet av 70-talet när trafikhuvudmännen bildades. I norra Sverige fanns då Postens Diligenstrafik som körde långlinjer i Norrland i kombination med gods-transport med bussar som hade bara 15-20 platser. Statliga GDG (Gävle-Dalarna-Göteborg) körde en långfärds linje som gick snett genom Sverige där det inte fanns någon järnväg. GDG knöts till SJ på 70-talet men redan innan dess var företaget statligt. SJ körde en hel del långlinjer med sitt dotterbolag SJ Buss, som ett komplement till tågtrafiken. Med andra ord fanns det långväga busslinjetrafik i Sverige men det var inte alls i den omfattning och det begrepp som det är idag.

Regleringarna på området långväga busslinjetrafik har under lång tid varit kopplade till järnvägssektorn, eftersom trafiken ansetts utgöra ett hot mot SJs (och sedermera trafikhuvudmännens) trafik. För att erhålla tillstånd att bedriva långväga busslinjetrafik har en

särskild prövning ägt rum. Vad som har varierat och förändrats de senaste 10 åren är regelsystemet för denna tillståndsprövning och vilken myndighet som ansvarat för den.

Sedan 70-talet har de flesta tillstånd för långväga busslinjetrafik avsett s.k. veckoslutstrafik (trafik på fredagseftermiddagar, lördagar och söndagar). Sådan trafik har tillåtit och accepterats av SJ, med motiveringen att den behövs för att avlasta tågtrafiken på tider och linjer då resursbrist föreligger. I samband med 1988 års trafikpolitiska beslut skedde en första omreglering av förutsättningarna för långväga buss. Behovsprövningen avskaffades, d.v.s. den regel som sade att ny busstrafik endast tilläts om det ansågs föreligga ett behov av sådan. Istället infördes en skadlighetsprövning gentemot etablerad järnvägstrafik och trafikhuvudmännens trafik. Denna innebar att tillstånd till länöver-skridande trafik endast fick ges om den inte kunde anses skada sådan redan etablerad trafik, med undantag för om den nya trafiken skulle innebära en avsevärt bättre trafikförsörjning. Viktigt i sammanhanget var att den sökande ålades bevisbördan.

Tillstånd att driva långväga busslinjetrafik beviljades av dåvarande Transportrådet som i en kritisk rapport från 1990 konstaterade att denna lagstiftning i allt för hög grad skyddade järnvägstrafiken. I en proposition om ökad konkurrens inom den kollektiva persontrafiken föreslogs en förändring.³⁰ ”I avvaktan på en fullständig avreglering av den långväga busslinjetrafiken” skulle skadeprövningen ändras. I fortsättningen skulle omvänd bevisbörda gälla, d.v.s. SJ och trafikhuvudmännen skulle vara tvungna att visa att en sökandes busslinjetrafik skulle skada deras ekonomiska förutsättningar att be driva trafik. Denna nyordning trädde i kraft 1 januari 1993.

Efter ändringen inkom ett stort antal ansökningar om tillstånd att bedriva långväga busslinjetrafik till Trafiksäkerhetsverket, som fr.o.m. 1992 hade övertagit tillståndsprövningen från Transportrådet. Ansökningarna avsåg bl.a. daglig trafik eller trafik måndag-torsdag som komplement till redan beviljad veckoslutstrafik. Flertalet av ansökningarna beviljades av Trafiksäkerhetsverket, men ett 30-tal av dessa tillstånd överklagades till regeringen av SJ. Regeringen fattade under sommaren 1994 beslut i ärendena. I flertalet fall avslogs SJs överklaganden helt eller delvis. På sammanlagt sju sträckor förbjöds trafik måndag-torsdag helt eller tilläts endast med begränsningar i rätten att ta upp och släppa av trafikanter på vissa delsträckor av linjer, exempelvis Stockholm-Örebro ingående linjen Stockholm-Göteborg. Besluten motiverades i dessa fall med att SJ genomgick en omstruktureringsfas med satsningar på snabbtågstrafik och att effekterna av de omfattande banutbyggnader som pågick skulle hinna komma tågtrafiken till del innan en mer långtgående avreglering av busstrafiken kunde äga rum. Sedan 1993 är det Vägverket

³⁰ Proposition 1991/92:130

som har övertagit skadlighetsprövningen av trafikillstånd för långväga buss. Verket har följt den praxis för beviljande som regeringens beslut 1994 innebar.

1996 publicerade Konkurrensverket en rapport som argumenterade för en mer fullständig avreglering av långväga buss.³¹ Förslagen motiverades bl.a. med undersökningar som visat att de tillkommande bussresenärerna i första hand kunde antas komma från tidgare bilresenärer och grupper som tidigare valt att inte resa alls i avsaknad av ett lågpris alternativ, samt att de pågående ombyggnaderna av bannätet började avslutas.

SIKA publicerade i början av 1997 en rapport där effekterna av den förändrade skadlighetsprövningen studerades, med linjen Göteborg-Karlstad som fallstudie.³² Det konstaterades att priserna på såväl buss- som tågtrafik sjunkit, att resandet ökat och att det totala samhällsekonomiska nettot förbättrats.

I Kommunikationskommitténs slutrapport³³ från våren 1997 återkom argumentet att en avreglering av långväga buss borde vänta ”några år tills järnvägens konkurrenskraft stärkts”. Järnvägstrafiken ansågs i denna rapport ännu inte ha kunnat tillgodogöra sig vinsterna av de omfattande spårutbyggnader som pågått under 1990-talet.

SIKA genomförde på regeringens uppdrag 1997 en utredning av vilka effekter en avreglering av långväga busstrafik skulle kunna få.³⁴ Olika alternativ studerades med hjälp av simuleringar. Bäst effekt ansågs en avreglering ”med internalisering” innebära, d.v.s. att en avreglering förknippades med ett samtidigt införande av nya och eller förändrade skatter syftandes till att ta hänsyn till de externa kostnaderna orsakade av respektive trafikslag. I rapporten drogs slutsatserna att på nationell nivå skulle en avreglering bidra till en bättre trafikförsörjning i landet och att SJ inte skulle lida långvarig skada, eftersom SJ skulle anpassa sin marknadsföring.

Inför det trafikpolitiska beslutet 1998 såg det i det längsta ut som om regeringen skulle följa Kommunikationskommitténs linje att vänta med en fortsatt avreglering av långväga buss, men när propositionen väl kom föreslogs något oväntat istället att en avreglering skulle ske från årsskiftet 1998/99, innebärande ett avskaffande av skadlighetsprövningen gentemot SJs järnvägstrafik. Prövningen mot trafikhuvudmännens trafik skulle dock bibehållas.³⁵ En avreglering ses i propositionen som ett medel för att förbättra människors möjligheter att resa (via ökad etablering) och skall dessutom sätta press på SJ. Kopplat till avregleringen är att tågtrafiken på en av de sträckor som ansågs kunna

³¹ Konkurrensverket (1996)

³² SIKA (1997a)

³³ SOU 1997:35

³⁴ SIKA (1997b)

³⁵ Proposition 1997/98:56

drabbas hårdast av konkurrerande busstrafik, Göteborg-Malmö, upphandlas av staten. Vidare sker en kraftig höjning av fordonsskatten för bussar och en höjning av dieselskatten är under utredande.

I och med att Vägverket under våren 1998 fattade beslutet att tillåta långväga busslinjetrafik på vardagar på en del av de sträckor som tidigare skyddats, med motiveringen att SJ inte kunnat påvisa skada, och eftersom den tid det tar att överklaga beviljade tillstånd normalt är sex månader, kom avregleringen att i praktiken tidigareläggas på en del sträckor redan från sommaren 1998.

Marknaden och de verksamma företagen

Resandet med buss utgör endast en mindre del av alla långväga resor (resor över 10 mil), men andelen har ökat från 5% 1994 till 7% 1997. I dessa siffror inkluderas dock även turist- och beställningstrafik. Motsvarande siffror för andra trafikslag är 8% för tåg och 7% för reguljärflyg. Bilen dominerar med 72% av alla långväga resor över 10 mil.

Omsättningen för den långväga busstrafik som utförs av bussföretagen i egen regi uppskattades uppgå till 300 miljoner kr 1997, att jämföra med ca 250 miljoner i en motsvarande skattning från 1995/96.

De långväga busslinjerna i Sverige är geografiskt koncentrerade till syd- och mellansverige. Därtill finns flera linjer längs kusten mot Norrland. En del av dessa är extremt långa. Flertalet linjer utgår i ena riktningen från Cityterminalen i Stockholm eller från Klarabergsviadukten. I Göteborg utgör Nils Ericsson-platsen en motsvarande knutpunkt, medan planer finns på att skapa något liknande i Malmö. Dessa knutpunkter ägs av fastighetsbolag (Cityterminalen ägs exempelvis av SJ Fastigheter) som tar ut en angöringsavgift från de bussbolag som vill lämna av eller ta upp passagerare vid dessa. I Stockholm är angöringsavgiften 100 kr per buss och gång. För detta får ett bussbolag också sitt namn och sina avgångar presenterade på monitorer. I övriga delar av landet kan bussarna angöra exempelvis befintliga lokala hållplatser utan avgift. Ofta stannar de också i anslutning till bensinmackar och vägkrogar. Bussbranschens Riksförbund, som är en nationell branschorganisation för busstrafikföretagen, arbetar med att i samarbete med Vägverket ta fram trafiksäkra och kundanpassade hållplatser för den långväga busstrafiken, vilka skall vara försedda med neutrala hållplatsskyltar.

Branschledande Swebus startade redan under den tid företaget ägdes av SJ ett särskilt försäljningskontor i Cityterminalen, BusStop, för försäljning av resor med långväga buss. Mot provision såldes också andra företags bussresor. Sedan 1996 bedrivs denna verksamhet i form av ett särskilt bolag som ägs gemensamt av de större företagen i branschen. För att synas måste ett nyinträdande bussbolag antingen verka för delägarskap i detta samarbetsbolag via en nyemission, eller åtminstone få till stånd ett avtal med

BusStop om försäljning av företagets biljetter mot en viss provision. I övrigt marknadsför varje företag sin egen verksamhet separat. Det finns med andra ord inget samordna system med gemensam image och marknadsföring som fallet är i Norge och Finland. För resenärer som inte bor i Stockholm måste möjligheten att få information om existerande linjer idag betraktas som begränsad.

I tabell 5 sammanfattas vilka huvudsakliga företag som i slutet av 1998 är verksamma som operatörer av långväga busstrafik, samt deras utveckling vad gäller utbudet sedan 1992. Utbudet uttrycks här i form av det sammanlagda antalet tidtabellagda busskilometer per vecka, avseende ena riktningen på alla de linjer som företagen trafikerade respektive år.³⁶ Underlaget kan också användas till att bedöma företagens relativa storlek på marknaden. Det bör dock observeras att dessa värden kan förväntas avvika från motsvarande beräkningar baserade på omsättningstal eller antalet resenärer - uppgifter som inte har gått att erhålla från trafikföretagen, i vart fall inte avseende enbart långlinjetrafiken.

Tabell 5. Operatörer och utbud i långväga busstrafik

<i>Operatör</i>	Utbud (busskm/vecka) alla linjer i ena riktningen			
	<i>höst 1992</i>	<i>höst 1994</i>	<i>höst 1996</i>	<i>höst 1998</i>
Swebus Express	103 164	99 577	95 410	194 196
Svenska Buss*	14 934	21 333	27 114	38 942
Säfflebussen	1 526	5 376	14 501	37 523
Y-bussen	5 892	8 104	10 674	17 420
MasExpressen			1 288	10 530
Ceris				3 960
Sundsvallarn				3 838
AB Omnibus	3 393	3 393	3 393	3 470
Tapani	2 124	2 124	2 124	2 108
Lapplandspilen	2 096	2 096	1 908	1 908
Härjedalingen		1 186	1 779	1 779
Mälarvik				1 590
Silverlinjen				507
Sydlinjen		4 508	4 508	
Nordins			2 001	
SUMM	133 129	147 697	164 700	317 771

* Exklusive Säfflebussen hela perioden

³⁶ I samband med en del turer avgår flera bussar samtidigt, något som dock inte kunnat vägas in i denna sammanställning. Särskilt Swebus har som uttalad policy att direkt sätta in extra bussar vid fullbeläggning för att inte någon resenär skall riskera att inte komma med en viss avgång.

Av de uppräknade företagen är det endast Swebus, sammanslutningen Svenska Buss och Säfte Reseservice som kan sägas ha ett omfattande nät av linjer. Övriga företag trafikerar främst enstaka linjer. Av tabellen framgår tydligt vilken kraftig expansion som ske särskilt de senaste två åren i samband med att fler linjer öppnats samt att daglig trafik introducerats på flera sträckor. Respektive företag beskrivs närmare nedan.

Swebus Express

Swebus är den dominerande operatören av långväga busstrafik i Sverige med ca 50% av marknaden 1997 (räknat i resenärer). Verksamheten går tillbaka till den veckoslutstrafik och busstrafik som bedrevs av SJ Buss som ett komplement till SJs tågtrafik. När Swebus bildades 1990, genom sammanslagningen av SJ Buss och GDG, kom det sammanlagda utbudet av långlinjer att samlas inom en särskild avdelning kallad Swebus Express. Till denna fördes senare också en del ytterligare långlinjer via förvärven av Postens Diligenstrafik och Wasatrafik.

Så länge Swebus ingick i SJ-koncernen fortsatte expressbusstrafiken att fungera som ett slags komplement till SJs järnvägstrafik. Medan Swebus totalt svarade för en tredjedel av den svenska bussmarknaden med ca 3500 bussar var Swebus Express en mycket liten del i detta med kanske så lite som ett 50-tal bussar i trafik. Inom Swebus Express fanns det personer som gärna ville att företaget skulle starta nya linjer, men när sådana förslag presenterades för styrelsen, i vilken bl.a. Karl-Erik Strand (dåvarande chef för SJs persontrafik) och Bosse Hamnell (SJs finansdirektör) ingick, blev det i regel nej. Det fanns ett klart motstånd hos ägaren till en expansion av den långväga bussverksamheten, även vad gäller den utbyggnad som skulle ha varit möjlig redan med det dåvarande regelsystemet. Studerar man utbudets utveckling 1992-96 finner man att detta t.o.m. minskade dessa år (tabell 5).

När Swebus såldes till Stagecoach i oktober 1996 förändrades förutsättningarna i ett slag. Under den nye ägaren initierades våren 1997 en kraftig expansion på befintliga godkända linjer och ansökningar om tillstånd till utökad trafik på andra linjer lämnades in. Först blev ansökningarna avslagna, men i februari 1998, i samband med den trafikpolitiska proposition som också innehöll beskedet att den långväga busstrafiken skulle avregleras ytterligare, kom beslutet att det endast på en av dessa linjer, Stockholm Sundsvall, inte tilläts daglig trafik. Därmed var det fritt fram för Swebus att utöka trafiken på exempelvis linjerna Göteborg-Malmö, Stockholm-Mora och Uppsala-Linköping. Under 1998 har därmed expansionen kunnat fortgå, med följden att Swebus Express totala utbud hösten 1998 jämfört med hösten 1996 mer än fördubblats. Linjenätet har på senare år kommit att koncentreras till syd- och mellansverige. Idag bedrivs ingen trafik norr om Edsbyn utom under vintersportsäsongen.

Verksamheten sysselsätter ca 300 personer och i början av 1998 användes totalt ett 90-tal bussar i trafiken. Under vintern/våren 1997-98 genomfördes en dramatisk förnyelse av vagnparken. 77 nya bussar köptes, varav 75 likadana bussar på ett bräde från Volvo/Van Hool. Därmed uppnåddes en hög grad av standardisering av vagnparken hos Swebus Express. För Volvo innebar beställningen en av de största i sitt slag på senare år.

Under lång tid tillämpades i Swebus Express en prissättning som påminde om SJs gamla system, där priset baserades på ressträckan i kilometer oavsett destination. Sedan ett par år tillbaka tillämpas en mer differentierad prissättning på en del linjer, men det kilometer-baserade systemet lever alltjämt kvar. Våren och sommaren 1997 genomförde Swebus en lågprissatsning och hade också flera kampanjer som gav passagerare med kuponger urklippta från dagstidningar möjlighet att få gratis returreser. Under hösten 1997 återgick företaget till ordinarie priser. Från och med sommaren 1998 introducerades ett särskilt budgetalternativ på den hårt konkurrensutsatta sträckan Stockholm-Dalarna. Under namnet Röd Express kördes äldre bussar lackade i knallröd färg till priser under hundralappen för en tur-och returresa. Till skillnad från övriga resor med Swebus Express garanterades dock inte plats på dessa turer. P.g.a. bristande lönsamhet lades detta budgetalternativ ned i maj 1999. Hösten 1998 tog Swebus Express ett annat steg till en mer differentierad produkt. Turer med färre stopp för förkortad restid introducerades på linjen Stockholm-Linköping-Jönköping under namnet Swebus Express Plus. För detta betalar resenärerna ett tillägg på 50 kr, vilket också berättigar till ett mellanmål.

Nysatsningarna och kampanjerna har resulterat i ett kraftigt ökat resande. Under 1997 reste ca 1,7 miljoner resenärer med Swebus Express, mot 1,0 miljoner 1996. Omsättningen nådde det nya rekordet 200 miljoner kr, vilket motsvarar 7% av hela Swebus omsättning. Lågprissatsningarna innebar dock att expressbusstrafiken inte bidrog positivt till Swebus resultat 1997, men sedan början av 1998 uppges trafiken gå med vinst.

Swebus Express planerar att starta flera nya linjer 1999, exempelvis Kalmar-Jönköping, Jönköping-Halmstad och Växjö-Malmö. En betydande satsning är att på allvar konkurrera med SJs Uppsalapendel, med dagliga bussturer varje halvtimme mellan Stockholm och Uppsala. Brian Souter (Stagecoach grundare) uppges ha som mål att Sverige bygga upp ett busslinjenät av samma slag som de flygbolagen har - med nav och ekrar. Ett stort antal linjer skall strömma samman till strategiskt belägna orter där resenärerna enkelt kan byta buss. Med det hittillsvarande regelsystemet har förutsättningarna för ett sådant linjenät saknats.

Linjebuss

Linjebuss återfinns inte i tabell 5, vilket dock inte betyder att företaget är helt överksam på marknaden för långväga busslinjetrafik. Sedan 1992, då Linjebuss förvärvade Oskarshamns Trafik, kör företaget veckoslutstrafik på långlinjen Göteborg-Jönköping-Oskarshamn inom Svenska Buss och ingår också som ett av de företag som samverkar i Y-buss. Liksom flera andra företag verkade Linjebuss tidigare som underentreprenör till SJ Buss veckoslutstrafik. Fram t.o.m. 1994 fanns ett särskilt samarbete mellan Linjebuss och Swebus på linjen Stockholm-Umeå-Luleå. Den linjen är numera nedlagd (eventuellt som följd av att Konkurrensverket förbjöd samarbetet) och har för de år den existerade endast räknats till Swebus Express. Andra långlinjer som Linjebuss kört har successivt inordnats i trafiken för huvudmännens trafik. Längre ansvarade Linjebuss t.ex. för linjen Norrlandskusten (Sundsvall-Luleå) som skapades genom att flera bussföretag samordnade sina körsessioner. Denna linje förlorades dock till Swebus när den för första gången handlades upp 1995 av huvudmännen i Norrbotten, Västerbotten och Västernorrland.

Linjebuss har ännu inte på allvar tagit steget in på den nya långlinjemarknaden, utan uppger avvakta att ett eget koncept för sådan trafik arbetas fram. Sedan länge kör företaget en flygbusslinje Timrå-Arlanda och det talas om att ett tänkbart koncept är en satsning på just flygbusslinjer runt om i landet. I ett franchisesamarbete med Flygbussarna Airport Coaches (som det senaste året spridit sitt koncept från Stockholm till fler orter i Sverige) kör Linjebuss redan flygbussar från Malmö, Lund och Ystad till Sturup. Vid årsskifte 1998/99 gick Linjebuss ur samarbetet Svenska Buss.

Svenska Buss

Under namnet Svenska Buss bedriver ett tiotal privata busstrafikföretag ett samarbete kring 12 långlinjer i syd- och mellansverige. Trafiken var i stort sett oförändrad från 70-talet fram till hösten 1994 då fler trafiktillstånd beviljades och en utökning från veckoslutstrafik till daglig trafik inleddes på en del linjer. Även om tidtabellerna bär det gemensamma samarbetsnamnet sköter varje ingående företag sin marknadsföring lokalt. De företag som ingick i Svenska Buss t.o.m. hösten 1998 var:

- Bjurtjärnsbuss
- Karlskrona Turistbuss
- Linjebuss
- Lingmerths Resebyrå
- Nilsbuss
- B&P Olofssons Busstrafik AB
- Ramkvillabuss
- Resetjänst Perstorp

Vid sidan om samarbetet i Svenska Buss bedriver de ingående företagen i flera fa chartertrafik och regional linjetrafik på uppdrag av trafikhuvudmännen. Fram till och med 1997 ingick också Säffle Reseservice i Svenska Buss, men det företaget har nu lämnat samarbetet och bedriver sin trafik helt under eget namn (se nedan). När Svenska Buss var som störst, direkt före Säffle Reseservice utträde, trafikerades 18 linjer och det totala utbudet i ena riktningen uppgick till över 59 000 busskm per vecka.

Svenska Buss har inte haft samma behov att byta ut fordonsparken som exempelvis Swebus. De ingående medlemsföretagen uppges ha en genomgående hög standard på bussarna. Inför förändringarna av regelsystemet vid årsskiftet 1998/99 uppgavs Svenska Buss vilja avvakta med större satsningar tills man kunde se hur konkurrenterna agerade.

Säfflebussen

Säffle Reseservice är ett privat busstrafikföretag som bedriver expressbusstrafik under namnet Säfflebussen. Företaget deltog ursprungligen i samarbetet Svenska Buss och körde så sent som 1992 endast två linjer med ett par avgångar per vecka. Med början 1994 kom företaget att vara mycket aktivt i sökandet av nya tillstånd och utökning av sin trafik. Fram till 1997 skedde denna expansion inom Svenska Buss, men samtidigt byggdes också varumärket Säfflebussen upp. 1997 lämnade Säffle Reseservice samarbetet. Detta uppges ha haft sin grund i bl.a. ett missnöje med den anonymitet som arbetet i samverkansorganisationen innebar, samt att Säfflebussen i större utsträckning än de andra medlemsföretagen var hårt pressat av konkurrensen från Swebus. Verksamheten omfattar 8 linjer och utbudet hösten 1998 motsvarar den sammanlagda volymen hos hela resterande Svenska Buss (tabell 5). För en hel del av sin trafik anlitar Säffle Reseservice underentreprenörer.

Y-buss

Trafik på Norrland från Stockholm inleddes på 60-talet av ett flertal privata bussbolag som veckoslutstrafik. På 70-talet fick företagen mer eller mindre order om att gå samman för att denna verksamhet skulle tillåtas i fortsättningen. Då bildades Norrbuss med Timråbussarna, Svenssons Buss i Gnarp, Byberg och Nordins, Werner Westins Buss och Linjebuss som några av ett flertal ingående företag. Sedan kom kravet att även SJ Buss skulle vara med i trafiksamarbetet varmed även detta företag deltog i verksamheten. Trafiken kom från 1976 att bedrivas under namnet Y-bussen, syftande på att linjesträckningen liknade ett Y. (Efter Härnösand delades linjen i två olika sträckningar - med Sollefteå respektive Örnsköldsvik som slutdestinationer.) Så småningom fick Konkurrensverket upp ögonen för trafiken och ansåg då att det dåvarande statliga Swebus inte kunde vara med i ett samarbete mellan privata bolag. Swebus kom därefter att endas fungera som underentreprenör.

1995 inleddes även trafik till Östersund och 1996 förlängdes linjen mot Örnsköldsvik till Umeå. Samtidigt inleddes daglig trafik. 1995 hade ett annat företag, Nordins Trafik AB Umeå, startat linjetrafik på sträckan Stockholm-Umeå under namnet *Stockholms-expressen*, en konkurrens som av Y-buss kom att upplevas som besvärande. Efter att båda företagen kört parallellt under ca 1,5 år köpte Y-buss upp Nordins hösten 1996 och trafiken till och från Umeå samordnades. Ungefär samtidigt ombildades Y-buss till en regelrätt aktieföretag med fyra företag som lika stora delägare: Svenssons Bussar i Gnarp, Werner Westins Buss, Byberg och Nordins samt Linjebuss.³⁷ Inför årsskiftet 1998/99 räknade Y-buss med att kunna utöka trafiken till Östersund samt börja ta upp och släppa av resenärer i de stadskärnor där det tidigare varit förbjudet på vardagar (exempelvis Sundsvall).

Åtminstone sedan 1991 har Y-buss tillämpat en viss differentiering av priserna, med ett 10-kronorstillägg på de turer som gör få stopp och går utan paus för rast. Under 1998 infördes ett antal lågpristurer, benämnda "röda avgångar" i analogi med SJ. Under hösten 1998 inleddes också en satsning på att få en enhetlig design på de bussar som används i trafiken. Tidigare har alla ägarföretag kört i sina egna färger. Satsningen innebär samtidigt en förnyelse av vagnparken.

Silverlinjen

Denna linje mellan Öland och Stockholm drivs av två privata bussföretag i samverkan, Silverstrands Trafik och Tomas Buss. Trafiken startade i april 1997 med syftet att erbjuda en verklig snabbusslinje på sträckan, som ett alternativ till länshuvudmannen Kalmar Läns Trafiks linje från Kalmar, i vilken bussarna stannar på många ställen längs vägen. Ännu bedrivs bara veckoslutstrafik (med undantag för sommaren 1998) men företaget planerade en utökning av trafiken i februari 1999.

MasExpressen

MasExpressen är ett privatägt företag som i augusti 1996 inledde trafik på sträckan Stockholm-Mora. Trafiken startade som veckoslutstrafik men har från och med hösten 1998 byggts ut med avgångar varje dag och mycket tät trafik under veckosluten. Sammanlagt används sex bussar i verksamheten.

³⁷ Sammanlagt kontrollerar dock Claus Bay på Svenska Neoplan 50% av aktierna, eftersom han äger Westins Buss och sedan 1997 även Svenssons Bussar (se nedan).

Ceris Resor

Ceris Resor är ett privat företag som bedriver långlinjetrafik på sträckan Stockholm-Härnösand. Trafiken har körts sedan 1 augusti 1997 men först från juni 1998 finns man med på Cityterminalen med en tryckt tidtabell. Tidigare körde man från Klarabergs via-dukten med tidtabeller i form av utskrivna Excel-ark (!). I oktober 1997 startade Ceris Resor också en linje mellan Sundsvall och Trondheim via Östersund som dock stoppa des i november efter att ha polisanmälts som olaga linjetrafik. Länstrafiken i Jämtland och även Vägverket kritiserade företaget för att det i strid mot tillståndet till riksgränsöver-skridande trafik även tog upp och släppte av passagerare längs vägen. Efter ett par månaders uppehåll kunde företaget återuppta trafiken som dock återigen fick läggas ned i maj 1998 p.g.a. bristande passagerarunderlag.

Ceris uppgavs avvakta med vidare expansion efter årsskiftet 1998/99 tills man såg vad konkurrenterna gjorde. I exempelvis Sundsvall skulle man dock börja stanna i de centrala delarna av staden även på vardagar så snart det blev möjligt.

AB Omnibus

Detta privata bussbolag bedriver trafik på sträckan Eskilstuna-Örebro. Trafiken inleddes 1985. Åtminstone sedan hösten 1994 har trafiken omfattat flera turer varje dag.

Härjedalingen

Under namnet Härjedalingen bedriver två familjeägda företag, Thunells Bussar och Mohlins Bussar, långlinjetrafik med turistbuss på sträckan Stockholm-Funäsdalen via Gävle och Sveg. Trafiken körs främst i anslutning till veckoslut och inleddes hösten 1993. Innan dess hade bolagen var för sig kört mindre omfattande trafik med liknande linjesträckningar.

Tapanis Buss

Tapanis är ett privatägt bolag som trafikerar långlinjen Stockholm-Umeå-Luleå-Torneå. Trafiken inleddes 1967, i början endast i samband med större helger. På 70-talet blev det regelbunden veckoslutstrafik. 1994 hamnade företaget i något av en kris p.g.a. hård konkurrens från det nya lågprisflyget till Norrland. Trafiken bedrevs vid denna tid med två bussar som startade i vardera änden av linjen på fredagar för att sedan gå i andra rik ningen på söndagar. Tapanis lyckades få igenom en förändring i tillståndet hos Vägverket, vilken innebar att en avgång från Torneå kunde ske redan på torsdagen. Därmed kunde man med bara en enda buss klara av all trafik vilket gjorde att verksamheten kunde överleva.

Sundsvallarn

Under detta namn bedrivs långväga busslinjetrafik av det privata företaget Åström Resor i Sundsvall. Dels körs en unik linje mellan Göteborg och Sundsvall (via Västerås och Örebro) som startade i maj 1997, och dels kör företaget en direktbusslinje mellan Stockholm och Sundsvall som startades i juli 1997. Inför årsskiftet 1998/99 räknade man med att börja stanna i exempelvis Hudiksvall och Gävle på den senare linjen.

Lapplandspilen

Lapplandspilen är en långlinje mellan Stockholm och Hemavan via Åsele som startades 1 december 1991 av några privatpersoner kring Tord Johansson och företaget Inlandstrafik i Storuman AB. Med början 1992 förlängdes linjen över norska gränsen till Mo i Rana, men efter att nya bestämmelser om maxbredden på bussar införts i Norge 1996 upphörde den trafiken. Under hösten 1995 kördes en variant av linjen via Umeå men denna fick avbrytas p.g.a. av för svår konkurrens från andra bussföretag. Tillståndet att bedriva trafik på Lapplandslinjen arrenderades under perioden 1 juni 1994-februari 1996 ut till Örjan Svensson på bussbolaget Svenssons Bussar i Gnarp. Denne drog under perioden också igång egen trafik på linjen Stockholm-Malmö under namnet Sydpilen (se nedan). Denna tid var därför trafiken på Lapplandspilen och Sydpilen samordnad (med bussbyte Stockholm) och marknadsfördes gemensamt. I februari 1996 återtog dock grundarna trafikeringen av Lapplandspilen. 1998 arrenderades den återigen ut till en privat åkare.

Sydlinjen

Örjan Svensson på Svenssons Bussar i Gnarp sökte tillstånd för daglig trafik mellan Stockholm och Malmö i samband med att det blev enklare för bussbolag att få tillstånd till långlinjer 1993. Ungefär samtidigt hade Swebus Express lagt ner sin trafik på sträckan. I branschen var det vid den här tiden många som menade att folk inte var beredda att sitta så länge på en buss som en sådan långlinje innebar. I slutet av juni 1994 avgjorde regeringen tillståndsärendet och Örjan Svensson var därmed en av de först som fick sitt tillstånd med det nya regelsystemet. Strax innan detta skedde hade han övertagit trafiken tillståndet på Lapplandspilen (se ovan). Sydpilen (senare omdöpt till Sydlinjen) kom igång direkt (vid halvårsskiftet 1994) och körde då 1 tur om dagen i vardera riktningen med två dubbeldäckade bussar. På tre år hann omsättningen växa till ca 9 miljoner kronor.

Våren 1997 meddelades Örjan Svensson under ett möte på Swebus att Swebus Express ansökt om att få börja trafikera Stockholm-Malmö med 7 avgångar per dag och att man tänkte halvera priset. Örjan Svensson fick frågan om han kunde tänka sig att sälja sin verksamhet. Av särskilt värde för Swebus var att Sydpilen hade en upparbetad marknad

på sträckan, förfogade över två dubbeldäckare samt hade förare som kunde köra dessa (detta saknade Swebus helt vid den här tiden). I samband med detta kontaktades även Örjan Svensson av Claus Bay, som innehar generalagentturen i Sverige för busstillverkaren Neoplan. Han var intresserad av att köpa hela bolaget Svenssons Bussar. Efter en tid träffades en uppgörelse där företaget såldes till Claus Bay och Swebus tog över Sydlinjen men anlät Svenssons Bussar som underentreprenörer. Örjan Svensson kvarstår som VD för företaget. Trafiken upphörde att bedrivas under namnet Sydlinjen sommaren 1997.

Mälårvik Buss

Det privata företaget Mälårvik Buss bedriver i samarbete med UM Tour vecko slutstrafik på en långlinje Stockholm-Skellefteå. Trafiken startades våren 1998.

Utvecklingen linjevis

Branschens expansion och konkurrensen mellan olika bolag kan åskådliggöras närmare genom att studera utvecklingen för enskilda linjer. I tabell 6 återfinns utvecklingen i antalet avgångar 1992-98 för de viktigare resrelationerna med långväga busslinjetrafik, uppdelat på respektive trafikföretag. Trafikföretagen är för var och en av resrelationerna sorterade i storleksordning med avseende på antalet avgångar hösten 1998.

På flera linjer verkar tre företag samtidigt, i en del fall som en följd av att Säfte Reseservice lämnade Svenska Buss (Säfte Reseservice har betraktats som fristående under hela perioden i tabellen). De linjer där konkurrensen förefaller vara hårdast är Stockholm-Dalarna, Stockholm-Linköping, Stockholm-Jönköping, Stockholm-Göteborg (med olika resväg) och Göteborg-Malmö. På linjen Stockholm-Sundsvall kör så mycket som fem företag, men det är bara Y-buss som har betydande trafik utanför veckosluten.

Av tabellen kan också betydelsen av begränsningen till veckoslutstrafik skönjas. Uppgifter skrivna med kursiv stil anger att avgångarna enbart sker vid veckoslut. När denna begränsning hävts för linjer som Göteborg-Malmö och Stockholm-Dalarna, har en kraftig utvidgning av trafiken skett.

I tabell 7 återges en sammanställning över utvecklingen för biljettpriserna på samma resrelationer. Observera att de inte har inflationsjusterats. Sammanställningen är som synes allt annat än komplett, men trenden mot lägre priser, särskilt på linjer utsatta för hård konkurrens, är ändå tydlig.

Tabell 6. Avgångar och konkurrens på ett antal resrelationer

Linje	Operatörer	Avgångar per vecka; totalt och per operatör			
		höst 1992	höst 1994	höst 1996	höst 1998
Göteborg-Malmö		10	10	11	71
	<i>Swebus Express</i>	6	6	6	49
	<i>Svenska Buss</i>	4	4	5	15
	<i>Säfflebussen</i>	0	0	0	7
Göteborg-Jönköping (via Borås)		42	42	77	121
	<i>Swebus Express</i>	38	40	75	110
	<i>Säfflebussen</i>	0	0	0	7
	<i>Svenska Buss</i>	4	2	2	4
Göteborg-Karlstad		8	15	29	30
	<i>Swebus Express</i>	8	15	15	16
	<i>Säfflebussen</i>	0	0	14	14
Göteborg-Oslo		26	26	26	40
	<i>Swebus Express</i>	26	26	26	26
	<i>Säfflebussen</i>	0	0	0	14
Göteborg-Sundsvall		0	0	0	2
	<i>Sundsvallarn</i>	0	0	0	2
Stockholm-Linköping		20	43	79	209
	<i>Swebus Express</i>	12	9	38	143
	<i>Swebus Express Plus</i>	0	0	0	21
	<i>Svenska Buss</i>	8	27	34	38
	<i>Säfflebussen</i>	0	0	0	7
	<i>Sydpilen</i>	0	7	7	0
Stockholm-Jönköping		7	20	34	95
	<i>Swebus Express</i>	7	7	19	62
	<i>Swebus Express Plus</i>	0	0	0	21
	<i>Säfflebussen</i>	0	0	0	7
	<i>Svenska Buss</i>	0	6	8	5
	<i>Sydpilen</i>	0	7	7	0
Stockholm-Göteborg (via Jönköping)		5	11	25	67
	<i>Swebus Express</i>	5	5	17	55
	<i>Säfflebussen</i>	0	0	0	7
	<i>Svenska Buss</i>	0	6	8	5
Stockholm-Göteborg (via Örebro)		6	6	13	18
	<i>Säfflebussen</i>	0	0	7	14
	<i>Svenska Buss</i>	4	4	4	4
	<i>Swebus Express</i>	2*	2*	2*	0
Stockholm-Göteborg (via Karlstad)		0	0	7	7
	<i>Säfflebussen</i>	0	0	7	7
Uppsala-Göteborg (via Västerås)		2	2	2	2
	<i>Swebus Express</i>	2	2	2	2
Uppsala-Västerås-Örebro		2	2	4	39
	<i>Swebus Express</i>	2	2	2	36
	<i>Svenska Buss</i>	0	0	2	3
Stockholm-Kalmar		18	25	28	28
	<i>Svenska Buss</i>	2	7	10	16
	<i>Swebus Express</i>	16	18	18	11
	<i>Silverlinjen</i>	0	0	0	1
Stockholm-Växjö		8	13	15	17
	<i>Svenska Buss</i>	6	13	15	17
	<i>Swebus Express</i>	2	0	0	0
Stockholm-Malmö (via Växjö)		4	4	3	9
	<i>Svenska Buss</i>	4	4	3	9
Stockholm-Malmö (via Kalmar)		1	0	0	2

Linje	Operatörer	Avgångar per vecka; totalt och per operatör			
		höst 1992	höst 1994	höst 1996	höst 1998
	<i>Svenska Buss</i>	1	0	0	2
Stockholm-Malmö (via Jönköping)		2	7	14	38
	<i>Swebus Express</i>	2	0	7**	38**
	<i>Sydpilen</i>	0	7	7	0
Stockholm-Örebro		18	18	18	54
	<i>Swebus Express</i>	11	11	12	21
	<i>Säfflebussen</i>	0	0	0	21
	<i>Svenska Buss</i>	7	7	6	12
Stockholm-Karlstad		13	21	36	71
	<i>Swebus Express</i>	9	9	22	49
	<i>Säfflebussen</i>	4	12	14	22
Stockholm-Dalarna (Borlänge/Falun/Mora)		4	8	13	88
	<i>Swebus Express</i>	4	8	4	21
	<i>Swebus Röd Express</i>	0	0	0	28
	<i>MasExpressen</i>	0	0	4	30
	<i>Säfflebussen</i>	0	0	5	9
Stockholm-Uppsala		4	21	21	66
	<i>Y-buss</i>	1	7	8	22
	<i>Y-buss Röd</i>	0	0	0	6
	<i>Swebus Express</i>	2	11	8	26
	<i>Ceris</i>	0	0	0	5
	<i>Härjedalingen</i>	0	2	2	3
	<i>Lapplandspilen</i>	1	1	1	2
	<i>Mälårvik Buss</i>	0	0	0	2
	<i>Nordins Trafik</i>	0	0	2	0
Stockholm-Bollnäs		2	4	6	6
	<i>Swebus Express</i>	2	2	3	3
	<i>Härjedalingen</i>	0	2	3	3
Stockholm-Gävle		11	16	26	47
	<i>Y-buss</i>	0	8	10	26
	<i>Swebus Express</i>	9	4	7	8
	<i>Härjedalingen</i>	0	2	3	3
	<i>Säfflebussen</i>	0	0	2	3
	<i>Ceris</i>	0	0	0	3
	<i>Lapplandspilen</i>	2	2	2	2
	<i>Mälårvik Buss</i>	0	0	0	2
	<i>Nordins Trafik</i>	0	0	2	0
Stockholm-Sundsvall		19	18	23	52
	<i>Y-buss</i>	12	16	19	31
	<i>Y-buss Röd</i>	0	0	0	6
	<i>Sundsvallarn</i>	0	0	0	6
	<i>Ceris</i>	0	0	0	5
	<i>Lapplandspilen</i>	2	2	2	2
	<i>Mälårvik Buss</i>	0	0	0	2
	<i>Nordins Trafik</i>	0	0	2	0
	<i>Swebus Express</i>	5	0	0	0

Linje	Operatörer	Avgångar per vecka; totalt och per operatör			
		höst 1992	höst 1994	höst 1996	höst 1998
Stockholm-Östersund		1	2	2	2
	Y-buss	0	2	2	2
	Swebus Express	1	0	0	0
Stockholm-Umeå		7	2	12	16
	Y-buss	0	0	7	12
	Tapanis	0	0	2	2
	Mälarvik Buss	0	0	0	2
	Nordins Trafik	0	0	3	0
	Swebus Express	7	2	0	0
Stockholm-Skellefteå		9	4	2	4
	Tapanis	2	2	2	2
	Mälarvik Buss	0	0	0	2
	Swebus Express	7	2	0	0
Stockholm-Luleå		9	4	2	2
	Tapanis	2	2	2	2
	Swebus Express	7	2	0	0

* Bussbyte i Örebro

** Bussbyte i Jönköping

Tabell 7. Biljettpriser på ett antal resrelatione

Linje	Operatör(er)	Ordinarie pris enkel resa, vuxen (löpande priser)						
		höst 1992	höst 1993	höst 1994	höst 1995	höst 1996	höst 1997	höst 1998
Göteborg-Malmö								
	<i>Swebus Express</i>		210			210		210
	<i>Svenska Buss</i>							170
	<i>Säfflebussen</i>							170
Göteborg-Jönköping (via Borås)								
	<i>Swebus Express</i>		125			135		140
	<i>Säfflebussen</i>							140
	<i>Svenska Buss</i>			130	130			90/130*
Göteborg-Karlstad								
	<i>Swebus Express</i>		185			190		150
	<i>Säfflebussen</i>							150
Göteborg-Oslo								
	<i>Swebus Express</i>		225			220		220
	<i>Säfflebussen</i>						150	150
Göteborg-Sundsvall								
	<i>Sundsvallarn</i>							375
Stockholm-Linköping								
	<i>Swebus Express</i>		155			170		170
	<i>Swebus Express Plus</i>							220
	<i>Svenska Buss</i>							180
	<i>Säfflebussen</i>							170
	<i>Sydpilen</i>				120	150		
Stockholm-Jönköping								
	<i>Swebus Express</i>		225			220		220
	<i>Swebus Express Plus</i>							270
	<i>Säfflebussen</i>							220
	<i>Svenska Buss</i>			160	160			150/210*
	<i>Sydpilen</i>				160	190		
Stockholm-Göteborg (via Jönköping)								
	<i>Swebus Express</i>		295			285		260
	<i>Säfflebussen</i>							260
	<i>Svenska Buss</i>			230	230			180/250*
Stockholm-Göteborg (via Örebro)								
	<i>Säfflebussen</i>							220
	<i>Svenska Buss</i>							250
	<i>Swebus Express</i>		290			270		
Stockholm-Göteborg (via Karlstad)								
	<i>Säfflebussen</i>							220
Uppsala-Göteborg (via Västerås)								
	<i>Swebus Express</i>		285			260		250
Uppsala-Västerås-Örebro								
	<i>Swebus Express</i>		125			135		140
	<i>Svenska Buss</i>							
Stockholm-Kalmar								
	<i>Svenska Buss</i>							250
	<i>Swebus Express</i>		275			250		290
	<i>Silverlinjen</i>						240	240

Linje	Operatör(er)	Ordinarie pris enkel resa, vuxen (löpande priser)						
		höst 1992	höst 1993	höst 1994	höst 1995	höst 1996	höst 1997	höst 1998
Stockholm-Växjö	<i>Svenska Buss</i>							250
	<i>Swebus Express</i>		275					
Stockholm-Malmö (via Växjö)	<i>Svenska Buss</i>							290
	<i>Svenska Buss</i>							290
Stockholm-Malmö (via Kalmar)	<i>Svenska Buss</i>							290
	<i>Svenska Buss</i>							290
Stockholm-Malmö (via Jönköping)	<i>Swebus Express</i>		345			320		330
	<i>Sydpilen</i>				240	270		
Stockholm-Halmstad	<i>Swebus Express</i>		305			295		270
	<i>Swebus Express</i>		305			295		270
Stockholm-Örebro	<i>Swebus Express</i>		160			170		saknas
	<i>Säftebussen</i>							100
	<i>Svenska Buss</i>							
Stockholm-Karlstad	<i>Swebus Express</i>		210			210		170
	<i>Säftebussen</i>			160				170
	<i>Säftebussen</i>			160				170
Stockholm-Dalarna (Borlänge/Falun/Mora)	<i>Swebus Express</i>		170			185		80
	<i>Swebus Express</i>		185			190		80
	<i>Swebus Express</i>		230			230		80
	<i>Swebus Röd Express</i>							99**
	<i>MasExpressen</i>					100	100	100
Stockholm-Uppsala	<i>Säftebussen</i>				100	100		100
	<i>Y-buss</i>	saknas	saknas	saknas	saknas	saknas	saknas	saknas
	<i>Y-buss Röd</i>							saknas
	<i>Swebus Express</i>		85			88		saknas
	<i>Ceris</i>							saknas
	<i>Härjedalingen</i>			saknas		saknas		saknas
	<i>Lapplandspilen</i>	saknas			100	100	100	100
	<i>Målarvik Buss</i>							saknas
Stockholm-Bollnäs	<i>Nordins Trafik</i>				100	100		
	<i>Swebus Express</i>		195			200		210
Stockholm-Gävle	<i>Härjedalingen</i>					160		160
	<i>Härjedalingen</i>					160		160
Stockholm-Gävle	<i>Y-buss</i>				saknas	saknas	135	135
	<i>Swebus Express</i>		140			150		150
	<i>Härjedalingen</i>			saknas		160		160
	<i>Ceris</i>							100
	<i>Säftebussen</i>							100
	<i>Lapplandspilen</i>	saknas			150	200	200	200
	<i>Målarvik Buss</i>							saknas
	<i>Nordins Trafik</i>				120	120		

Linje	Operatör(er)	Ordinarie pris enkel resa, vuxen (löpande priser)						
		höst 1992	höst 1993	höst 1994	höst 1995	höst 1996	höst 1997	höst 1998
Stockholm-Sundsvall	<i>Y-buss</i>	185			195	215	220	220
	<i>Y-buss Röd</i>							saknas
	<i>Sundsvallarn</i>							120
	<i>Ceris</i>							150
	<i>Laplandspilen</i>	saknas			175	225	225	225
	<i>Mälardal Buss</i>							90
	<i>Nordins Trafik</i>				195	195		
	<i>Swebus Express</i>		255					
Stockholm-Östersund	<i>Y-buss</i>				235	255	260	260
	<i>Swebus Express</i>		325					
Stockholm-Umeå	<i>Y-buss</i>					295	300	300
	<i>Tapanis</i>				330	370	370	370
	<i>Mälardal Buss</i>							300
	<i>Nordins Trafik</i>				345	345		
	<i>Laplandspilen</i>				330			
	<i>Swebus Express</i>		365					
Stockholm-Skellefteå	<i>Tapanis</i>			330	360	400	400	400
	<i>Mälardal Buss</i>							365
	<i>Swebus Express</i>		395					
Stockholm-Luleå	<i>Tapanis</i>			350	400	440	440	440
	<i>Swebus Express</i>		415					

* Det lägre priset gäller måndag-torsdag

** Priset avser tur- och returbiljett (enkelbiljett säljs ej)

Den närmaste framtiden

Flera av de nu verksamma företagen var vid årsskiftet 1998/99 inriktade på en expansion, då SJs möjligheter att stoppa långväga busstrafik hävdades, samtidigt som en del ville avvakta konkurrenternas agerande. Medan de mindre bolag som hösten 1998 endast körde veck slutstrafik kan förväntas utvidga trafiken till vardagar, är det förmodligen mellan de redan stora företagen Swebus Express, Svenska Buss och Säfflebussen som den verkliga kampen står. Det är oklart hur stark sammanhållningen inom Svenska Buss är. Eventuellt följer fler företag Säffle Reseservice och Linjebuss exempel och lämnar sammanslutningen. Linjebuss verkar nu vara inriktat på att hitta en egen nisch snarare än att gå i närkamp med redan etablerade företags långlinjer. Under hela avregleringsprocessen har företaget sagt att en storsatsning på långväga busstrafik är nära förestående, men kanske kommer den inte nu heller.

Man kan också förvänta sig att en hel del mindre företag försöker ge sig in på marknaden, exempelvis bussföretag som idag kör chartertrafik men som vill få en sidoverksamhet eller ett merutnyttjande av bussar som annars främst används kring helger. Det finns en mängd privata bussföretag med enstaka bussar i sådan trafik idag. Även om de rena lycksökarna torde slås ut efter en tid, kan de ha en prispressande inverkan på de linjer där de försöker etablera sig. Höjningen av fordonsskatten till över 23 000 kr per år från 1 juli 1999 torde inverka hämmande på vidlyftiga satsningar.

Ett osäkerhetsmoment för hela utvecklingen är hur trafikhuvudmännen kommer att agera om långlinjerna, särskilt i de nya storlänerna, börjar inkräkta på huvudmannatrafiken.

Marknadsanalys

Vi kommer i detta avsnitt i punktform redovisa vilka effekter som den hittillsvarande avregleringen har haft på marknadsstrukturen inom den långväga busstrafiken, aktörernas beteenden och branschens resultat.

Marknadsstruktur

Under denna rubrik kommer vi behandla köpar- och säljarkoncentration, inträdeshinder, produktdifferentiering och vertikal och horisontell integration. Att komma ihåg är att de flesta företag som är aktiva på marknaden för långväga busstrafik också bedriver annan typ av busstrafik, exempelvis lokal och regional kollektivtrafik åt länshuvudmän, eller chartertrafik.

Antal säljare

Den långväga busstrafiken domineras av Swebus Express som producerar drygt 61% av antalet busskilometer. Därefter kommer två aktörer, Svenska Buss, som är en allians av företag, och Säftebussen som svarar för vardera cirka 12% av trafiken. Därutöver finns det två företag som har 3 respektive 5% och en grupp av företag med mindre än 1% av marknaden. Antal aktörer har ökat en aning på senare år och uppgick under 1998 till ett 20-tal bussoperatörer. Av dessa samarbetade åtta företag i alliansen Svenska Buss.

Antal köpare

Avregleringen har ökat antalet köpare genom att helt nya marknader öppnats, men köparsidans karaktär har inte förändrats från att bestå av privatresenärer som agerar oberoende av varandra.

Inträdeshinder

Inträdeshindren till marknaden för långväga busstrafik är idag låga. Regelverket som hittills hindrat bussoperatörer att öppna nya linjer som konkurrerar med tågtrafiken på vardagar har varit det mest påtagliga inträdeshindret. När nu delar av detta luckrat ytterligare blir det både lättare att träda in och att bygga ut redan etablerad veckosluts- trafik eller komplettera charter/beställningstrafik med långväga linjetrafik med buss.

Ett nyinträdande företag måste förfoga över en buss och ett tillstånd att bedriva trafik. Tillgång till fordon från såväl inhemska som utländska tillverkare verkar vara god. I Sverige finns två stora busstillverkare lokaliserade, med utvecklade system för att underlätta finansieringen av fordonsköp. Nya bussar kostar upp till 3 miljoner kr. Det går också att hyra eller leasa bussar, och det finns en etablerad andrahandsmarknad, inkluderande firmor som uppgraderar gamla bussar till högre standard och moderna krav. Tillstånd att bedriva busstrafik är normalt lätt att få så länge man är klanderfri, och när väl något bussbolag har fått tillstånd av Vägverket att trafikera en viss linje, brukar alla andra bussbolag med lätthet kunna få motsvarande tillstånd.

Att få del i BusStop, d.v.s. bokningscentralen i Stockholm för långväga resor, är viktig för att ett bussbolag skall kunna synas med sina tjänster. Att enbart träffa avtal om provision på biljettförsäljning torde vara relativt enkelt, medan möjligheterna att gå in som ny delägare kan vara besvärligare. Så gott som alla busslinjer till eller från Stockholm avgår från/anländer till Cityterminalen eller Klarabergsviadukten. Kapaciteten på Cityterminalen är ännu god, men det är endast längs vissa stråk i Stockholm som långfärdsbussarna får köra. Ute i landet verkar det vara möjligt för bussbolagen att stanna vid befintliga lokala busshållplatser samt vid vägkrogar och bensinmackar.

Mobilitetshindren verkar sammantaget vara obetydliga - företag kan snabbt expandera verksamheten till nya linjer och till tätare turer, vilket också har märkts de senaste två åren då utbudet av busskilometer nästan fördubblades. Den höjda fordonsskatten från 1 juli 1999 samt en eventuell höjning av dieselskatten kan dock utgöra nya inträdes- och tillväxthinder.

Swebus hade fram till att avregleringen inleddes, då företaget fortfarande ägdes av SJ, en stor konkurrensfördel genom att SJ använde bussarna som till tåget kompletterande och anslutande trafik, även om man begränsades av ägarens ovilja att expandera trafiken. Swebus har alltså ett försprång på marknaden med sitt välutbyggda nätverk av linjer och sitt inarbetade företagsnamn.

Produktdifferentiering

Differentieringen av utbudet av långväga bussresor har ökat under de senaste åren. Swebus m.fl. bolag har lanserat lågprisresor, och flera företag satsar på snabbare resor med färre stopp och högre pris.

Vertikal och horisontell integration

Det finns inte mycket av vertikal integration i den långväga busstrafiken. Ett sällsynt exempel utgörs av den samverkan kring biljettförsäljning som sköts av BusStop vid Cityterminalen i Stockholm

Den horisontella integrationen består i att företagen som kör långväga buss också bedriver annan busstrafik och i ett fall, Linjebuss, tågtrafik. De kostnadsräddande fördelarna av att i ett företag bedriva olika typer av busstrafik är att långfärdsbussarna kan utnyttjas effektivare och att chaufförernas arbetstid kan läggas ut på ett mer optimalt sätt.

Marknadsbeteende

Med begreppet marknadsbeteende avses företagets aktiviteter för att vinna konkurrensfördelar och öka lönsamheten. Vi har identifierat följande typer av aktiviteter och strategier: prissättning, öppnande av nya busslinjer, bussinköp och allianser mellan företag.

Vi har tidigare pekat på att vi efter de tidigare avregleringsstegen har fått en ökad produktdifferentiering, ett kraftigt ökat utbud av busskilometer och en lägre prisnivå. Exakt varför priserna har sjunkit är osäkert, men det verkar som om företagen testat med nya typer av produkter och priser. Ett lågt pris är också ett uppenbart sätt för nya företag att snabbt etablera sig på marknaden. Swebus har i viss mån drivit på denna utveckling genom sina lågpriskampanjer. Swebus driver också marknaden genom att starta nya busslinjer och har nyligen lagt en stor beställning av bussar hos Volvo. Genom bussinköpet kommer företaget få tillgång till moderna och enhetliga designade bussar.

De mindre aktörerna på marknaden söker stärka sin ställning genom att bygga allianser som ger dem bättre marknadstäckning.

Resultat

Med resultat avses hur väl en industribransch eller näring fungerar på ett samhällsekonomiskt effektivt sätt. Avregleringen av den svenska långväga busstrafiken har gett effekter på utbudet och den genomsnittliga prisnivån.

Utbudet av resor har ökat och priserna faller för de långväga bussresorna. För konsumenterna innebär detta att deras möjligheter att resa ökar och att de har fått tillgång till ett billigare transportmedel än flyg och buss. På en del linjer har priskonkurrensen från

busstrafiken också fått effekter på SJs prissättning, exempelvis vad gäller linjerna Göteborg-Karlstad och Stockholm-Dalarna.

Omsättningen för den långväga busstrafik som utförs av bussföretagen i egen regi uppskattades uppgå till 300 miljoner kr 1997 vilket innebär att denna marknad är väsentlig mindre än det långväga resandet med flyg och tåg.

Trots Swebus starka ställning på marknaden verkar det som om företaget för närvarande inte har någon avgörande monopolmakt, beroende på de låga inträdes- och mobilitetshindren. En del av de nyetablerade företagen kommer dock kanske inte att kunna överleva en fortsatt priskonkurrens i längden.

Den långväga busstrafiken har nyligen avreglerats ytterligare och det är svårt att uttala sig om de positiva effekter vi hittills kunnat konstatera kommer att hålla i sig. Eventuella skador på tågtrafikens effektivitet är ännu svåra att utreda. Ett minskat tågresande till följd av ökat bussresande skulle kunna ge negativa miljöeffekter när dieseldrivna bussar ersätter eldrivna tåg.

Inrikesflyget

Introduktion

I denna studie inriktas intresset mot tiden närmast före avregleringen av det svenska inrikesflyget och den därpå följande utvecklingen. Det presenterade materialet baseras delvis på ett par tidigare undersökningar som kompletterats med nyinsamlade data.

Historik och bakgrund

En översikt över den svenska trafikpolitikens utveckling på inrikesflygets område, samt andra viktiga händelser sedan 1940-talet och framåt ges i tabell 8. Före avregleringen av det svenska inrikesflyget dominerades marknaden sedan länge av SAS med syster/dotterföretaget Linjeflyg. SAS trafikerade de tunga linjerna mellan Stockholm och Göteborg, Malmö, Luleå och Kiruna, medan Linjeflyg betjänade de övriga linjer (i princip de linjer som SAS inte intresserade sig för). Därtill förelåg ett begränsat regionalflyg som trafikerade de linjer som varken SAS eller Linjeflyg var intresserade av att betjäna. SAS och Linjeflyg hade *de facto* monopol på sina linjer, ett skydd som inte var lagfäst utan grundat på etablerad praxis. Lagstadgat var dock att det krävdes regeringens tillstånd för att bedriva inrikes linjetrafik med flyg. Vidare fanns ett förbud mot *cabotage*, d.v.s. endast svenska företag hade rätt att bedriva trafik inom Sverige, och SAS hade företräde till utrikesflyget.

En prisregleringsklausul gjorde att SAS och Linjeflygs priser måste vara godkända av Luftfartsverket. Företagen hade också en skyldighet att bedriva regelbunden inrikestrafik i enlighet med regeringens bestämmande. I fall av att trafiken var förlustbringande kunde företagen kräva statligt stöd.

Den svenska avregleringen av inrikesflyget inleddes i slutet av 1980-talet efter en period av stark tillväxt i flygtrafiken. Den s.k. Konkurrenskommittén, som tillsattes 1989 för att utreda vilka regleringsförändringar som kunde bidra till ökad konkurrens, föreslog 1990 att de 8-10 största linjerna (med mer än 300 000 enkelresor per år) skulle öppnas för fri konkurrens som ett första steg mot en mer fullständig avreglering.³⁸ Med hänvisning till kapacitetsbristen på Arlanda beslöt dock Riksdagen (på förslag från regeringen) att konkurrens tills vidare enbart skulle tillåtas mellan Linjeflyg och SAS.³⁹ Detta beslut trädde i kraft den 1 januari 1992. Drygt en månad senare lade SAS ett bud på att köpa aktiemajo-

³⁸ SOU 1990:58

³⁹ Proposition 1990/91:87

riteten i Linjeflyg, vilket tog udden av beslutet. Trots detta godkände dåvarande Näringsfrihetsombudsmannen (NO) förvärvet, bl.a. mot bakgrund av att Linjeflyg vid tidpunkten var nära konkurs och att det inte bedömdes finnas någon annan svensk köpare. SAS ålades dock att uppfylla ett antal villkor som skulle underlätta inträde och etablering för andra inrikesflygbolag. Förvärvet, tillsammans med den kraftiga minskningen av flygresandet 1991, påskyndade dessutom den politiska processen att genomföra en mer fullständig avreglering. Redan från den 1 juli 1992 kom en sådan att träda i kraft, med innebörden att alla svenska företag som så önskade skulle kunna starta inrikes flygtrafik på en viss linje, och att inget bolag skulle ha företrädesrätt. Kravet på ett regeringsgodkän trafikillstånd för varje linje kvarstod, medan bolagen själva fick fastställa sina priser.

De effekter som en avreglering av trafikflyget förväntades få presenterades i Konkurrenskommitténs betänkande.⁴⁰ Man förväntade sig att: 1) nya företag skulle etableras, 2) trafikutbudet därmed skulle öka, 3) nya direktlinjer och nav-eker-system skulle utvecklas vid sidan av Arlanda, 4) priserna skulle sjunka, 5) servicen skulle förbättras, 6) kostnaden för subventionering av olönsamma men regionalpolitiskt viktiga linjer skulle sjunka, och 7) färre dödsfall skulle inträffa i trafiken genom att flyget tog marknadsandelar från mindre säkra transportslag.

Uppnådda resultat fram t.o.m. 1995

Luftfartsverket gjorde redan 1994 en första utvärdering av avregleringen.⁴¹ I en rapport från Konkurrensverket 1996 utvärderades de effekter som uppnåtts fram till 1995.⁴² En annan rapport från Nutek 1997 omfattade i stort sett samma tidsperiod.⁴³ Kombinerat det sammanfattande omdömet från Konkurrensverkets rapport med Nuteks viktigast slutsatser kan man konstatera följande om utvecklingen fram till och med 1995:

- 1) Det hade bildats ett antal nya företag: Transwede, Malmö Aviation och Nordic European som alla bedriver tung reguljärtrafik i konkurrens med SAS. Antalet regionalbolag var ungefär detsamma som före avregleringen.⁴⁴
- 2) Trafikutbudet hade ökat med mellan 4 och 60% på de konkurrensutsatta linjerna men på de övriga linjerna hade utbudet minskat.⁴⁵

⁴⁰ SOU 1990:58

⁴¹ Luftfartsverket (1994)

⁴² Konkurrensverket (1996)

⁴³ Nutek (1997)

⁴⁴ Konkurrensverket (1996), s. 85

⁴⁵ Konkurrensverket (1996), s. 85

Tabell 8. Utvecklingen av flygtrafikpolitiken och andra viktiga händelser 1944-97

Tidpunkt	Händelse
1944	Privatägda SILA (numera moderbolag till SAS) fick tillstånd att bedriva luftburen linjetrafik, innan dess hade det statliga AB Aerotransport (ABA) haft monopol.
1946	SAS bildas av ABA och motsvarande danska (DDL) och norska (DNL) bolag.
1948	ABA och SILA slog ihop sina verksamheter
1957	Linjeflyg bildas (dotterbolag till SAS). Linjeflyg fick de linjer SAS inte ville ha.
1963	Trafikpolitiskt beslut (innebar en långsam avreglering av åkerinäringen, pågick ända till 1987)
1967	Luftfartspolitiskt beslut (uppföljning av 1963 års trafikpolitiska beslut som int berörde luftfarten speciellt mycket)
1975	Swedair bildas (fusion mellan ett privat och ett statligt bolag, staten ägde 50%, ABA 25% och Linjeflyg 25%.)
1979	Trafikpolitiskt beslut
1981	Malmö Aviation startas, skol- och taxifygföretag
1982	Luftfartspolitiskt beslut (uppföljning av 1979 års trafikpolitiska beslut som int berörde luftfarten speciellt mycket)
1985	Transwede grundas, inledningsvis inriktat mot chartertrafik
1988	Trafikpolitiskt beslut (fortfarande framhölls SAS och Linjeflygs prioriterade ställning)
1989	Linjeflyg förvärvar statens andel av Swedair, bolaget blev ett dotterbolag till Linjeflyg Tillsättning av konkurrenskommitté för att särskilt granska de skyddade sektorerna däribland transportsektorn, prioritering av inrikesflyget. Förslag: fri konkurrens på linjer med mer än 300 000 passagerare per år, d.v.s. de 8-10 största linjerna.
1990	SAS säljer sin del av Linjeflyg till Bilspedition
1992 1 jan	Riksdagsbeslut: endast konkurrens mellan SAS och Linjeflyg (kapacitetsbrist på Arlanda)
11 feb	SAS lägger bud på 51% av Linjeflyg
29 apr	Regeringen beslutar att avreglera inrikesmarknaden. Bakomliggande faktorer: <ul style="list-style-type: none">• Prop. 91/92:100 uttalade intentionen att avreglera• SAS köp av Linjeflyg• 20% minskning av resenärer på inrikesflyget mellan åren 1990 och 1991 vilket ledde till ett minskat tryck på Arlanda
1 juli	Marknaden för inrikesflyg avregleras Transwede börjar köra tung reguljärtrafik från och med sommaren Malmö Aviation börjar köra reguljärtrafik på linjen Bromma-Malmö Skyways, det största regionalflygbolaget, bildas genom sammanslagning av Salair och Avia
1993	Koncessionsvillkor för SAS ändras, leder till att flygbolagen själva får fastställa sina priser men med anmälningssplikt till Luftfartsverket.
1995	SAS tecknar ett samarbetsavtal med Skyways i juni Nordic European börjar köra reguljärtrafik mellan Östersund och Stockholm i november
1996 1 sep	Det norska flygbolaget Braathens övertar hälften av Transwedens reguljärflyg
1997 1 apr	Fullständigt cabotage (d.v.s. utländska flygbolag kan starta inrikestrafik i Sverige). Braathens köper resterande delen av Transwedens reguljärflyg i december
1998	SAS förvärvar 25% av Skyways Braathens förvärvar Malmö Aviation i september

Om linjerna till Stockholm delades in i fyra olika kategorier: stabila linjer med flera konkurrerande bolag, stabila linjer som endast trafikerades av ett bolag, instabila större linjer samt mindre linjer, syntes vissa skillnader i utbudet.⁴⁶ På de stabila linjerna med flera konkurrerande bolag var effekterna ungefär de förväntade, d.v.s. att antalet avgångar ökat. Vad gäller stabila linjer som trafikerades av endast ett bolag liksom instabila större linjer hade utbudet minskat, förutom i två fall. För de mindre linjerna hade antalet avgångar minskat med hela 9% under den aktuella perioden. En generell iakttagelse var att förekomsten av flera konkurrerande bolag på en viss linje föreföll samvariera med ökat antal avgångar. Bolagen föreföll alltså snarare ha konkurrerat med ökat utbud än med lägre priser. För linjer som trafikerades av endast ett bolag hade utbudet generellt sett minskat. Detta var troligen en effekt av att en aktör som bedömer risken för konkurrens som minimal försöker maximera sin vinst genom att dra ner antalet avgångar så att den s.k. kabinfaktorn höjs.⁴⁷

3) Något nytt nav hade inte bildats på någon plats utanför Stockholm, istället hade de stora flygplatserna längs Norrlandskusten fått färre antal förbindelser med inlandet. Bromma hade tagit plats som ett mininav i konkurrens med Arlanda inom Stockholmsregionen.⁴⁸

4) Avregleringen hade till en början inneburit ett priskrig, men priserna hade sedan återgått till de tidigare nivåerna eller till och med stigit något. De reala normalpriserna var högre än före avregleringen men det fanns större möjligheter att utnyttja rabatter av olika slag, framförallt på de konkurrensutsatta linjerna. Det genomsnittliga priset torde därför ha minskat något. Snittintäkterna för flygbolagen hade dock förmodligen ökat något eftersom andelen privatresenärer minskat.⁴⁹

Priserna hade också blivit mer kostnadsorienterade och därmed mindre avståndsberoende. Priserna på de större långa linjerna, som t.ex. mellan Malmö och Stockholm föreföll ha varit stabila eller sjunkande medan priserna på de korta linjerna, såsom mellan Stockholm och Borlänge eller mellan Stockholm och Jönköping, generellt ökat mellan 1992 och 1995.⁵⁰

5) Servicen hade förbättrats genom fler avgångar på de konkurrensutsatta linjerna, Transwede hade också infört en högre standard på kabinservicen. Enligt affärspressen uppfattade SAS kunder servicenivån som lägre än tidigare.⁵¹

⁴⁶ Nutek (1997), s. 8. Nutek har hämtat denna indelning från den s.k. REKOSTAT-utredningen.

⁴⁷ Nutek (1997), s. 8-9

⁴⁸ Konkurrensverket (1996), s. 85

⁴⁹ Konkurrensverket (1996), s. 85

⁵⁰ Nutek (1997), s. 7-8

⁵¹ Konkurrensverket (1996), s. 85

6) Linjeflyg och SAS hade tidigare subventionerat regionalflyget med stora belopp, 1995 täcktes utbudet av i stort sett samma linjer istället av lönsamma fristående bolag.⁵²

7) Inrikesflyget hade tappat marknadsandelar trots de lägre priserna varför flyget int kunde sägas ha hjälpt till att minska antalet dödsfall i trafiken.⁵³

I det följande kommer vi att diskutera olika aspekter av flygmarknaden närmare, med utgångspunkt både i dessa tidigare studier och annat framtaget material.

Speciella faktorer som påverkar flygmarknaden

Flygresande som ett sammanhängande nät

Flygtrafiken bygger på en sammanhängande struktur av trafikbehov som finns i hela landet. Av de 6,7 miljoner passagerare som reste i Sverige 1997 bytte 15%, d.v.s. över 1 miljon resenärer, flyg för vidare transporter inom landet och 5% åkte vidare utomlands.⁵⁴ För att ett nytt företag skall få fotfäste på marknaden måste möjligheter finnas att dela på infrastrukturen. Tidtabellerna måste anpassas så att resenärerna har möjligheter att byta plan på ett smidigt sätt. Dessutom måste även de små bolagens passagerare erhålla vissa rabatter om de köper biljetter mellan två orter där man måste byta plan, d.v.s. bolagen måste ha möjlighet att sluta s.k. interlineavtal. Flygbolag som trafikerar två linjer som ansluter till varandra brukar nästan alltid ge kunderna vissa rabatter om de löser biljett för hela sträckan snarare än två olika biljetter.

Ett stort bolag med många olika linjer har möjlighet att ”spela” med sin flygplansflotta på ett annat sätt än ett litet bolag. Flygbolagen försöker optimera utnyttjandet av planen för att kunna hålla en belägningsfaktor kring 60-70%,⁵⁵ vilket man gör genom att använda planen på olika destinationer. Ett exempel är SAS flygning mellan Malmö och Stockholm på morgonen i rusningstrafik vilken trafikerar med ett ganska stort plan. I Stockholm sätts den maskinen sedan in på en utrikeslinje. Lite senare på morgonen går det ett mindre plan från Malmö som i sin tur kommit från Örnsköldsvik.⁵⁶

Nav och slottider

En flygplats kapacitet bestäms av antalet möjliga starter och landningar. Det begränsade antalet tillstånd för starter och landningar på de stora flygplatserna som utgör s.k. nav i

⁵² Konkurrensverket (1996), s. 86

⁵³ Konkurrensverket (1996), s. 86

⁵⁴ Harald Rosén, Svenskt Flyg

⁵⁵ Detta kan jämföras med att belägningsgraden för tågtrafiken lär vara 38-44%

⁵⁶ Harald Rosén, Svenskt Flyg

flygsystemet kan leda till konkurrensbegränsning om inte tillstånden (slottiderna) fördelas på ett konkurrensneutralt sätt.

För det svenska inrikesflyget finns egentligen bara navet Stockholm, samt några mindre nav som Göteborg, Umeå och Luleå. Stockholms ställning som viktigaste nav har förstärks ytterligare något sedan 1991, vilket kan illustreras med tabell 9. Tabellen visar också fördelningen mellan Stockholmsnavets flygplatser Arlanda och Bromma.

Tabell 9. Stockholmsnavets relativa betydelse 1990-97

Flygplats	Fördelning av resandet till och från olika flygplatser (%)							
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Arlanda	47,4	47,4	45,8	45,1	44,6	42,4	42,5	42,2
Bromm	0,0	0,1	1,3	3,3	4,2	6,2	6,2	6,6
<i>Summa</i>	47,5	47,5	47,2	48,5	48,9	48,5	48,8	48,8
Övriga	52,5	52,5	52,8	51,5	51,1	51,5	51,2	51,2

Kapaciteten på Arlanda är idag fullt utnyttjad under högrafikperioderna mellan 07.00 och 09.00 på morgonen och 16.00 och 18.30 på kvällen. Nya företag har företräde till hälften av antalet slots som frigörs, men grundregeln är dock att ett flygbolag som redan har en slot har företrädesrätt till denna, s.k. *grandfather's rights*, givet att den används kontinuerligt. Man får inte sälja eller skänka bort en slot men man får däremot byta tider med varandra. Tidigare sköttes slotfördelningen av SAS efter det att SAS samordnat tidtabellerna med andra stora bolag inom IATA (International Air Transport Association - en internationell branschorganisation för flygbolag). EUs regelverk har dock begränsat de dominerande bolagens inflytande genom att kräva att slotfördelningen skall göras av en grupp representanter för flera flygbolag. För att se till att slotfördelningen hålls konkurrensneutral tog en ny organisation på Arlanda över allokeringen av slottider januari 1996. I organisationen finns alla flygbolag representerade.

Systemet med "grandfather's rights" vid fördelningen av slottider missgynnar nyinträdande företag som har svårt att få tillgång till attraktiva tider. En slottid i högrafiktid kan vara värd flera miljoner kronor. För att få tillgång till en attraktiv tid kan en nykomling möjligen köpa upp ett annat bolag som sitter på sådana attraktiva tider. För Stockholms del har man också diskuterat frågan om betydelsen av Brommas nedläggning för slotfördelningen. Om/då Bromma läggs ned förlorar ett antal bolag attraktiva slottider i Stockholm, vilket kan kompenseras genom liknande slottider på Arlandas tredje bana. För att få tillgång till dessa skulle man kunna köpa upp bolag som numera trafikerar Bromma. Detta kan ha varit ett av motiven till Braathens förvärv av Malmö Aviation.

Ett problem som utmanare till SAS fört fram i debatten om slottider är att det inte görs någon skillnad på vilken typ av flygplan som används. Transwedes VD påpekade t.ex. a ”Transwede kan inte utvecklas på Arlanda... [eftersom] ...man tillåter mindre flygplan att trafikera Arlanda även under peakperioderna.”⁵⁷ En landning eller avgång kräver en slottid och det spelar ingen roll vilken flygplanstyp som används. Attraktiva slottider kan därför användas av små propellerplan med ett begränsat antal passagerare när det egentligen skulle vara bättre ekonomi att använda en sådan för ett större flygplan. Å andra sidan fungerar ju de små bolagen ofta som matarbolag och måste därför beredas tillträde till vissa attraktiva tider för att passagerarna skall kunna flyga vidare.

Avgiften för en slot baserar sig på antalet tillgängliga stolar, det är däremot ingen pris-skillnad mellan hög- och lågtrafikperioder. En marknadsprissättning av slots skulle innebära att avgiften för en slot i högtrafik är densamma för flygplan av olika storlekar. Utvecklingen borde då gå mot större och kostnadseffektivare plan. Regionalbolagens mindre plan skulle därför tvingas landa och starta på Arlanda under lågtrafikperioder.

Handling - bagagehantering, tankning m.m.

Handling, d.v.s. bagagehantering, tankning m.m., sköts numera av tre företag på Arlanda nämligen SAS, Luftfartsverket i samarbete med Maersk samt Servisair. Servisair har sin huvudsakliga verksamhet i England och kom in på Arlanda efter det att Konkurrensverket tvingat in ytterligare ett bolag. EUs ministerråd har antagit ett direktiv om a handlingsverksamheten gradvis skall konkurrensutsättas under perioden 1998-2002.⁵⁸

Swedeways har anmält Östersunds flygplats till Konkurrensverket eftersom det endast finns ett bolag som sköter flygplatsens handling där. Flygbolaget tycker att det är för dyrt att anlita detta bolag och tillåts inte själv sköta sin egen handling.

Datoriserade bokningssystem

Datoriserade bokningssystem har revolutionerat hanteringen av flygbiljetter. Försäljaren kan få all tänkbar information samtidigt som man kan reservera plats, skriva ut biljetter etc. Den europeiska flygindustrin har utvecklat två system som blivit ledande i Europa, Amadeus och Galileo. Amadeus, där SAS är delägare, dominerar den svenska marknaden. Till att börja med gynnades det företag som stod bakom systemet på de andra bolagens bekostnad - det var alltid det eller de bolag som ägde systemet som fick upp sina avgångstider och priser först på skärmen. Idag följer systemen ett mycket detaljerat re-

⁵⁷ Flygrevyn Express, nr 72 (1996-06-16)

⁵⁸ Konkurrensverket (1996), s. 84

gelverk för hur de skall konstrueras. Ett möjligt problem kvarstår dock, nämligen att priset för biljetthanteringen kan sättas alltför högt. Detta drabbar visserligen alla bolag lika, men det bolag som äger systemet har möjlighet till kompensation via andel av bokningssystemets vinst

Affärsresenären och bonussystemen

Ett bonusprogram är utformat så att en resa ger ett visst antal poäng - ju dyrare biljett desto fler poäng - som sedan kan användas som betalning för en annan flygresa. Oftast är dessa bonusprogram personliga vilket gör att de fungerar som löneförmån för personal med många resor i tjänsten.

Bonusprogram är en etablerad internationell praxis. Systemet med bonuspoäng skapades i USA i början av åttiotalet. Meningen var att bolagen skulle binda sina stamkunder hårdare till sig genom att dela ut lojalitetspoäng. I Europa beskattades till att börja med sådana förmåner vilket hindrade de europeiska bolagen från att konkurrera på lika villkor med sina amerikanska konkurrenter. SAS kämpade för att få en ändring i skattelagstiftningen så att man skulle kunna dela ut lojalitetsbonus enligt den amerikanska modellen. I december 1991 ändrades kommunalskattelagen så att det blev fritt fram för skattefria bonusresor. SAS kom därmed att bli ett av de första bolagen i Europa med ett sådant bonussystem. 1994 räknade branschtidningen *Airline Business* ut att SAS och Lufthansa vardera hade omkring 500 000 bonuskunder.

Tjänsteresorna utgör en stor del av det totala antalet inrikesflygresor (närmare 60% enligt 1994-95 års resvaneundersökning). Dessa resenärer betalar för det mesta inte själva sina resor vilket minskar incitamenten för resenären att efterfråga den billigaste resan. Bonussystemet späder på trenden genom att resenären här kan utnyttja intjänad bonus till privat resande. Det finns en risk i att man, för att få fler bonuspoäng, väljer att åka en längre resa, en dyrare resa eller att resa trots att man egentligen inte behöver. Många storbolag och offentliga organisationer har försökt att komma tillrätta med problematiken genom att förbjuda uttag till privat resande. Systemet har t.o.m. amälts till Konkurrensverket av Sveriges Affärsreseförening eftersom man anser att helavregleringen avstannat p.g.a. bonussystemen. Bolag som inte har så omfattande trafik kan inte konkurrera på lika villkor anses det⁵⁹

⁵⁹ Flygrevyn Express, nr 45 (1995-11-19)

Resebyråbranschen

Den svenska resebyråbranschen är ovanligt koncentrerad och lönsam vid en internationell jämförelse. Nyman & Schultz står för knappt 40%, Bennet för 10%, resebyråerna inom ETP (Executive Travel Pool) för 7,5% och Ticket och resebyråerna inom Swedish Travel Group samt resebyråerna inom Travel Net Sweden för ungefär 5% vardera av marknaden.

Resebyråerna har tidigare haft en nyckelroll på inrikesflygmarknaden eftersom cirka 80-90% av flygbolagens biljetter såldes via den försäljningskanalen. Den resebyrå som förmedlar en flygbiljett får i normala fall 8% av biljettpriset för en inrikesresa och 9% för en utrikesresa – en provisionsnivå som rekommenderas av IATA. Flygbolagen betalar även i de flesta fall en s.k. *override commission* för att få resebyrå att sälja det egna bolagets biljetter. Dess storlek baseras ofta på flygbolagets marknadsandel hos just den resebyrå. I extrema fall kan en sådan provision vara så hög som 20% utöver den normala nivån på 8-9% men vanligen uppgår den till ungefär 10% på utrikesresor och mellan 2 och 4% på inrikesresor. Detta system reducerade både flygbolagens incitament att tillhandahålla så billiga resor som möjligt och resebyråns incitament att sälja en billig biljett. Trots att många hävdade att det fanns risk för att de små bolagen och de nya aktörerna skulle missgynnas, genom överprovisioner och partnerskap med SAS, gjordes ingenting från resebyråbranschens sida för att ändra på förhållandena.

Flygbolagens stigande kostnader på senare år, och i SAS fall behovet av att förnya flygplansflottan, har resulterat i en omprövning av provisionerna. En ytterligare faktor som man tror kommer att få stora konsekvenser för biljetthanteringen är Internets intåg. Så sänkte t.ex. SAS sina försäljningsprovisioner med 3-4% från den 1 september 1997, vilket i sin tur ledde till att resebyråerna uppmanade till bokningar med konkurrerande bolag.⁶⁰ Från årsskiftet 1998/99 har SAS aviserat ytterligare minskningar av kostnadsersättningen vilket fått resebyråbranschen på krigsstigen. Inom denna anses det nu att den går SAS ledband och tvingas följa SAS-alliansens villkor för försäljning.⁶¹

Något som också försvårar konkurrensen är att bruttopriset står angivet på flygbiljetten. Bruttopriset är inte nödvändigtvis det pris som kunden betalar så länge som flygbolaget erhåller avtalad ersättning men i praktiken fungerar det som ett styrmedel eftersom kunden ofta inte vet att priset är förhandlingsbart. På inrikesresor säljs biljetterna nästan utan undantag till bruttopriset.

⁶⁰ Flygrevyn Express, nr 100 (1997-03-23)

⁶¹ Flygrevyn Express, nr 149 (1998-06-03)

Storkunder kan få vissa rabatter hos resebyråerna, vilket exempelvis kan innebära att kunden betalar flygbolagets pris minus en viss procentsats. Ett problem med den här typen av avtal är att resenären inte styrs att köpa så billiga biljetter som möjligt.

Upphandling av olönsam trafik

Innan avregleringen genomfördes tvingades flygbolag att trafikera vissa olönsamma linjer för att kunna få tillstånd att flyga lönsamma linjer. På så sätt såg man till att hela landet blev tillgodosett med inrikes flygtrafik. Linjerna hade dessutom relativt enhetliga priser. Efter avregleringen har principen att varje linje skall bära sig själv varit vägledande. I vissa fall går inte detta, men bolagen kan vara beredda på att ta vissa förluster om linjen fungerar som matarlinje till ett nät där många resenärer byter plan.

Olönsam trafik upphandlas i huvudsak i Norrland. Annan upphandling av flygtrafik sker av andra skäl, t.ex. för transporter av värnpliktiga. Linjen mellan Umeå och Östersund handlas inte upp av trafikpolitiska skäl utan av sjukvårdsskäl eftersom det regionsjukhus som Jämtland tillhör ligger i Umeå.

Vissa andra linjer i Norrlands inland upphandlas av kommunerna där. Efter den offentliga utredningen Kom-Kom har man diskuterat om staten skulle ta ett större ansvar för upphandlingen av vissa olönsamma kommunala linjer men det finns ett visst motstånd både från flygbolagens och kommunernas sida.⁶²

Villkor för nyetablering

Enligt branschuppgifter kostar det ca 12 mkr att organisatoriskt starta ett flygbolag. Till denna investering skall läggas anskaffning av flygplan. Det krävs ett tekniskt/operativ tillstånd samt en operativ licens, ett sätt för myndigheterna att kunna garantera en hög säkerhetsnivå för passagerarna.⁶³ I nästa steg måste start- och landningstillstånd anskaffas. Då trängseln är stor främst på Arlanda, gäller det att ha fördelaktiga slots som passar ihop med passagerarnas önskemål om avresetider samt med tiderna för start och landning för andra flygbolags anslutande linjer.⁶⁴

Man kan i princip tänka sig två typer av nya aktörer på en inrikes flygmarknad som öppnas för konkurrens, nämligen mindre bolag som bedriver regionalflyg, charter- och fraktflyg eller utländska flygbolag som startar inrikestrafik i ett främmande land. Fram t.o.m. 1 april 1997 var det senare inte genomförbart eftersom regeln om fullständig cabotage ännu inte börjat gälla. Vad utländska operatörer redan tidigare kunde göra var

⁶² Harald Rosén, Svenskt Flyg

⁶³ Nutek (1997), s. 28

⁶⁴ Eigil Jakobsen, VD för Flying Enterprise, Flying Enterprise hemsidor (www.flying.se)

att köpa in sig i ett nationellt bolag som norska Braathens gjorde med exempelvis Transwede.

I USA har regionalflygbolagen utvecklats till konkurrenter på de större linjerna medan utmanarna på den svenska inrikesflygmarknaden haft ett ursprung som charterbolag (Transwede och Nordic European), fraktbolag (Malmö Aviation) eller kommit från utlandet (Braathens). Det finns två viktiga förklaringar till detta: för det första är regionalbolagen beroende av de större bolagen eftersom de ofta fungerar som matarbolag till de större linjerna, och för det andra kör regionalbolagen normal propellerplan medan frakt- och chartertrafiken körs med tunga jetplan.

Det finns betydande stordriftsfördelar på flygplanssidan. Om ett företag redan är etablerat på en linje med jettrafik är det mycket svårt att konkurrera på samma linje med turbopropflygplan. Kostnaden per stol och kilometer är t.ex. 20-50% högre i ett 75-sitsigt plan än i ett MD-81 plan med 133 sittplatser.

Möjligen är det så att de bolag som verkligen kan ta upp konkurrensen med det dominerande flygbolaget om inrikesmarknaden är företag som har sin verksamhet tryggad på annat håll, företag med en finansiell uthållighet som samtidigt kan sätta in stötar på andra marknader. Det är också dessa bolag som har möjlighet att medverka i de stora allianser som formas runt om i världen. Strävan att bilda allianser har varit en viktig trend inom den internationella flygbranschen på senare år. De stora bolagen har utformat globala nätverk av operatörer som hjälper varandra att kanalisera passagerare till den egna alliansens företag med hjälp av bl.a. koordinerade tidtabeller. Samarbetet i dessa allianser påverkar även inrikestrafiken genom att resor med inrikesflyget ger bonuspoäng i alliansernas bonussystem. Fyra större block kan identifieras: *Oneworld*, *Star Alliance*, *Northwest-Continental-gruppen* samt *Delta-Swissair-gruppen* (tabell 10). EU-kommisjonen har nu starkt ifrågasatt de höga flygpriser som bl.a. Star Alliance uppvisar. Man menar att den här typen av samarbeten får samma effekt som en kartell.⁶⁵

⁶⁵ Flygrevyn Express, nr 133 (1998-02-06)

Tabell 10. De fyra största flygbolagsallianserna⁶⁶

Allianser	Omsättning (miljarder dollar)	Passagerare (miljoner)	Viktigaste medlemmarna
One World	71,0	279,9	Aerolineas Argentinas, American, Avianca (Venezuela), British Airways, Canadian, Cathay Pacific, Finnair, Iberia, Japan Airlines, LanChile, LOT, Maersk Air, Qantas, Taca Group (Central Amerika), TAM (Brasilien), US Airways
Star Alliance	65,5	263,7	Air Canada, Air New Zealand, ANA, Ansett Australia, Lufthansa, SAS, Thai International, United, VARIG <i>Brazil Partners:</i> Mexicana, SIA (Singapore)
Northwest - Continental gruppen	34,4	181,1	Aces Colombia, Air France (partner to Continental), Alitalia, Braathens, America West, Continental, Japan Air System, Kenya Airways, KLM, Northwest, VASP Brazil
Delta - Swissair gruppen	27,8	144,3	Aero Mexica, Aero Peru, Air France (partner till Delta), AOM (Frankrike), Austrian Airlines, Delta, Sabena, Swissair, TAP Air Portugal, Transbrasil, Turkish Airlines

I Norge har SAS gått till massiv attack mot Braathens (som är större än SAS i norsk inrikestrafik), möjligen som en markering att man inte gillar det norska bolagets inträde i Sverige. SAS sänkte i augusti 1996 affärspriserna i Norge med 25 procent. Samtidigt infördes en extra bonus på 10 000 poäng för fem resor. SAS satsar enligt vissa uppgifter 100 miljoner svenska kronor på att återerövra norska resenärer.⁶⁷

SAS uppköp av majoriteten i det norska företaget Wideroe höll på att stoppas då de norska konkurrensmyndigheterna ansåg att SAS skulle skaffa sig en alltför dominerande ställning på den norska flygmarknaden. SAS planer på att inleda ett samarbete med danska Maersk under 1999 har stött på motsvarande svårigheter hos det danska Konkurrensverket, och granskas också av EU-kommissionen.

Skulle den svenska marknaden fungera effektivare om SAS förlorade sin dominerade ställning? Situationen i Norge och Danmark, där två jämnstora företag konkurrerar med varandra, verkar tyda på att priset i så fall inte blir det primära konkurrensmedlet. Normalt blir priset ett aktivt konkurrensmedel först när tre företag konkurrerar med varandra.

⁶⁶ Tabellen sammanställd i maj 1998 av Johan Holmér, Luftfartsverket, via Reed Research

⁶⁷ Flygrevyn Express, nr 84 (1996-10-27)

Flygbolag i inrikestrafik under perioden 1992-1998

I detta avsnitt görs en genomgång över de flygbolag som verkat på den svenska inrikesmarknaden under åtminstone någon period sedan avregleringen 1992. Bolagen presenteras i bokstavsordning.

Airborne of Sweden AB⁶⁸

Airborne bildades 1985 och har sitt säte i Sveg. Företaget bedriver trafik mellan Mora och Arlanda samt mellan Sveg-Söderhamn-Arlanda. Under 1998 förvärvades det av Skyways.

Flygplansflottan utgörs av 3 Dornier D228 med 16 passagerarsäten samt 2 Jetstream 31 med 19 passagerarsäten.

Air Express⁶⁹

Från början var Air Express ett taxifygbolag men är numera en del i det nationella flygtrafiksystemet. Företaget har sitt säte i Norrköping, där det funnits sedan 1986. Bolaget har 25 anställda. Skyways har en option på att köpa företaget.

Totalt trafikeras tre inrikes flyglinjer: Norrköping-Arlanda, Norrköping-Visby och Norrköping-Linköping-Göteborg. Därtill trafikeras två utrikeslinjer.

Flygplansflottan består av 3 Beech 1900, 1 Beech 300 samt 1 Beech 200.

Air Nordic⁷⁰

Air Nordic flög passagerare på linjerna Borlänge-Stockholm, Borlänge-Västerås-Göteborg och Västerås-Oslo. Likaså ansvarade man för posttransporterna mellan Växjö och Stockholm. Flygplansflottan utgjordes av 5 Fokker Friendship 100. Bolaget ägdes sedan i mars 1993 av ett internationellt speditörsföretag. Den 14 juni 1996 blev Air Nordic föremål för en s.k. verksamhetskontroll med påföljd att flygbolagets tillstånd att bedriva luftfartsverksamhet återkallades.

Braathens

Braathens grundades för mer än 50 år sedan med flygtrafik till Sydamerika och Asien. När SAS bildades kunde företaget inte fortsätta med denna trafik utan övergick till att

⁶⁸ Texten bygger på material presenterat av "Flygtorget" (www.flygtorget.se)

⁶⁹ Texten bygger på material presenterat av "Flygtorget" (www.flygtorget.se)

⁷⁰ Flygrevyn Express, nr 71 (1996-06-14)

bedriva inrikestrafik i Norge. 1989 fick bolaget återigen rätt att flyga internationell trafik. Idag flyger Braathens på nio orter utanför Norge och på 14 orter inom landet. Inrikestrafiken står för merparten av omsättningen.⁷¹ Bolaget är medlem i en allians med bl.a. KLM, Northwest och Alitalia med bonusprogrammet BRA-card.

1996 inledde Braathens en satsning på att etablera sig på den svenska inrikesflygmarknaden genom att den 1 september överta Transwedes reguljärflyg. I slutet av 1997 övertog resten av bolaget. I september 1998 köpte Braathens också det svenska flygbolaget Malmö Aviation för 600 miljoner svenska kronor. Braathens samarbetspartner stöttade köpet genom att delta i finansieringen.

Fr.o.m. mars 1998 införde Braathens två nya produkter på det svenska inrikesflyget, Braathens Best, med ett utökat serviceutbud, och Braathens Back, med lägre servicenivå och låga biljettpriiser.

Flyglinjerna (exklusive Malmö Aviations linjer) är: Stockholm-Halmstad, Stockholm-Jönköping, Stockholm-Luleå, Stockholm-Sundsvall, Stockholm-Umeå och Stockholm-Östersund. Fr.o.m. juli 1998 upphörde dock trafiken på linjerna till Östersund och Sundsvall. Enligt Braathens erbjöd SAS resebyråerna en speciell bonus om de bokade in resenärerna med SAS istället för Braathens, vilket var orsaken till att bolaget tvingades lägga ned dessa flyglinjer.⁷² Braathens har anmält SAS till Konkurrensverket för detta beteende. Den frigjorda kapaciteten används på linjen Stockholm-Oslo.

Braathens uppges sammanlagt ha 35 moderna jetflygplan, däribland Fokker 100 för 107 passagerare och Boeing 737/500 för 145 passagerare, och anses ligga flera år före SAS vad gäller utbyte av gamla flygplan.

Euroflight Polaris

Detta företags operativa tillstånd drogs in den 23 februari 1996. Ur den konkurs som följde bildades bolaget Reguljair (se nedan).

Falcon Air

Falcon Air grundades under 1960-talet i Göteborg. I början var det ett flygtaxiföretag som opererade med flygplan som Cessna, Piper och Beechcraft. 1966 utökades verksamheten med flygfrakt och samtidigt köptes nya flygplan av typen Lockheed Electra L-188. Under 1987-88 köpte Posten upp företaget för att säkerställa posttransporterna inom landet. Verksamheten flyttade nu från Göteborg till Malmö. Under 1990 såldes flygtaxi

⁷¹ Konkurrensverket (1996), s. 17

⁷² Dagens Industri (1998-10-08)

verksamheten och året därefter ersattes L-188 med 3 ny tillverkade Boeing 737-300QC. Idag arbetar totalt 120 personer inom Falcon Air.

Falcon Air är idag ett helägt dotterbolag till Posten och bolagets huvuduppgift är att svara för postflyget i Sverige. Vid sidan av detta utförs även passagerarflygning på den egna linjen Stockholm-Umeå samt på uppdrag för andra flygbolag. Trafiken sker i code-share samarbete med SAS och SAS Eurobonus gäller på sträckan. Den tillkom efter att SAS vid årsskiftet 1996/97 slutat hyra två flygplan från bolaget. För att få en alternativ sysselsättning för plan som annars skulle bli stående på Umeå flygplats dagtid då de inte utnyttjades för postflygningar började Falcon Air att trafikera Umeå-Stockholm i samarbete med SAS.⁷³

Flygplansflottan utgörs av 3 Boeing 737-300QC för 142 passagerare. Varje vardag morgon byggs planen om till passagerarplan för att sedan återgå till att vara fraktflygplan på kvällen.

Flying Enterprise ⁷⁴

Flying Enterprise har sitt ursprung i moderbolaget Tipp & Kran Transport AB som startades 1970. 1975 köpte bolaget sitt första flygplan. Den egentliga reguljära flygverksamheten startades 1993. Den första linjen var Arlanda-Skövde. Verksamheten bedrevs ursprungligen på entreprenad åt ett annat företag men under 1993 tog Flying Enterprise över den i egen regi. Sedan 1994 driver bolaget Skövdes flygplats på entreprenad åt kommunen. Under 1993-94 bedrevs även viss trafik på sträckan Trollhättan-Arlanda men den lades ner 1995 p.g.a. ökad konkurrens. Trafiken på Skövde och Trollhättan hade under tiden även kompletterats med en linje mellan Skövde-Trollhättan-Köpenhamn. Denna var dock olönsam och lades ner i slutet av 1994. Bolaget stod då med ledig kapacitet och öppnade därför i augusti 1995 den helt nya linjen Jönköping-Bromma, vilken senare samma år kompletterades med linjen Jönköping-Arlanda.

Flying Enterprise samarbetar med Braathens om tidtabeller och biljetter på rutterna Halmstad-Stockholm samt Jönköping-Stockholm. Avtal med SAS om genomgångspriser finns till vissa destinationer, bl.a. från Halmstad och Skövde till Finland, Baltikum och ett antal storstäder i Europa. Flying Enterprise utför på egen hand allt tungt underhåll, vilke är unikt bland de små bolagen. Antalet anställda är 42 personer.

Flygplansflottan utgörs av 4 Shorts 360 som tar upp till 36 passagerare, 1 Shorts 330 för upp till 28 passagerare samt 5 Jetstream J31 för upp till 18 passagerare.

⁷³ Flygrevyn Express, nr 92 (1997-01-13)

⁷⁴ Texten bygger på information från bolagets egna hemsidor (www.flying.se)

Golden Air

Golden Air har funnits i sin nuvarande form sedan 1993. Företaget flyger från Fyrstadsregionen (Lysekil, Trollhättan, Uddevalla och Vänersborg) till Bromma. Huvudkontoret är baserat i Lidköping. Golden Air ingår i Thun-koncernen som har verksamheter inom rederi, fastighetsförvaltning och flyg. Företaget sysselsätter drygt 20 personer och använder sig av 2 flygplan av typen SAAB 340 B med plats för 36 passagerare.

Highland Air⁷⁵

Highland Air är ett relativt ungt flygbolag, bildat i augusti 1995. Företaget har sin huvudbas i Hultsfred. I mars 1997 blev Skyways majoritetsägare i Highland Air. Bolaget bedriver flygtrafik på ett antal nationella linjer; dessutom kör man nattpost åt Posten samt har taxi- och charterverksamhet.

Flyglinjer: Hultsfred-Oskarshamn-Arlanda, Borlänge-Göteborg, Västerås-Göteborg, Umeå-Luleå-Gällivare-Kiruna och Västerås-Malmö.

Flygplansflottan består av 4 Jetstream 32 med 18 sittplatser samt 2 Dornier 228 för 19 passagerare.

Holmstroe

1966 startades bolaget Holmström Flyg av flygkaptenen John-Olof Holmström. I samband med att bolaget ombildades till aktiebolag och med tanke på bolagets många utlandsflygningar fick det namnet Holmstroem Air AB. Företaget trafikerade under en ti linjerna Östersund-Bromma och Hudiksvall-Gävle-Arlanda. I flygplansflottan ingick 4 Shorts 360, 1 Piper Navajo och 1 Cessna 185.

Från och med 1 juli 1997 skulle Holmstroem Air Sweden AB ha tagit över linjen mellan Östersund och Umeå från Skyways efter att ha vunnit en upphandling genomförd av regionsjukhuset i Umeå. Istället gick företaget i konkurs den 21 juni och Skyways behöll därmed flygningarna. Ur konkursen föddes bolaget Swedeways (se nedan).

John-Olof Holmström fortsatte att driva sitt andra företag vidare, Holmstroem Air Hudiksvall AB (tidigare Air Hudik), med hjälp av 3 Shorts SD3-60 och ett förnyat postkontrakt på sträckan Arlanda-Sundsvall. John-Olof Holmström är numera ute ur bilden.

IBA

⁷⁵ Texten bygger på material presenterat av "Flygtorget" (www.flygtorget.se)

IBA startade linjetrafik under 1998 mellan Gällivare-Bromma. Numera flyger företaget även på Bromma-Ängelholm.

Malmö Aviation

Malmö Aviation startades som ett skol- och taxiflygföretag 1981. Några år senare började det med flygfrakt och 1992 startades reguljärtrafik på linjen Bromma-Malmö följt av Bromma-Göteborg och Bromma-Visby (t.o.m. 1995). Den politiska intentionen var att förbjuda jettrafik på Bromma men med en ny typ av tysta jetplan lyckades Malmö Aviation undvika detta hot. 1994 avvecklades fraktverksamheten och bolaget övergick till att vara ett rent reguljärflygbolag. I september 1998 köptes det av Braathens. Det debatterades om varför ägarfamiljen sålde det lönsamma företaget - en möjlig förklaring skulle kunna vara osäkerheten kring Bromma flygplats framtid. 1998 hade bolaget 450 anställda och flygplansflottan bestod vid tidpunkten för försäljningen av 11 jetflygplan av typen BAe 146 för 96 passagerare.

Nordic European

Nordic European (tidigare Nordic East) startade som ett charterbolag. I november 1995 beslutade företaget att starta reguljärtrafik med Boeing 737 mellan Östersund och Stockholm. Då det slutit ett kontrakt med Försvaret om att transportera all militär personal på sträckan. Militären i Östersund hade bett Nordic East öppna en linje till Stockholm efter att SAS tagit bort sin 10-procentiga rabatt.

Efter Nordic Easts etablering utbröt ett priskrig med SAS, där SAS sänkte sina priser till en tredjedel. SAS vägrade att sluta ett interlineavtal med Nordic East som då anmälde SAS till Konkurrensverket. Konkurrensverket stämde SAS för missbruk av dominerande ställning. När den fällande domen kom hade Nordic European redan hunnit gå i konkurs januari 1998.

Reguljair

Reguljair bildades ur Euroflight Polaris som gick i konkurs under 1996. Bolaget är baserat i Skellefteå och trafikerar linjen Skellefteå-Umeå-Sundsvall samt gör charterturer över hela norra Skandinavien. Flygplansflottan består av en E-110 Bandeirante med plats för 15 passagerare.

SAS⁷⁶

⁷⁶ Stora delar av detta avsnitt bygger på information från SAS hemsidor (www.sas.se)

SAS bildades 1946 och är ett konsortium av de nationella flygbolagen i Danmark, Norge och Sverige. SAS Danmark A/S och SAS Norge ASA äger vardera 2/7 av SAS medan SAS Sverige AB äger 3/7. De tre moderbolagen ägs till hälften av privata investerare och till hälften av danska, norska respektive svenska staten. Samtliga är börsnoterade. SAS utför ca 1000 flygningar per dag. Under 1996 reste 19,8 miljoner passagerare med SAS. Av dessa var 3,9 miljoner inrikespassagerare i Sverige. Fördelningen i övrigt: Europa (exklusive Skandinavien) 6,4 miljoner, intraskandinavien 3,7 miljoner, interkontinentalt miljon, inrikes Danmark 1,4 miljoner samt inrikes Norge 3,4 miljoner. SAS huvudkontor finns i Frösundavik utanför Stockholm. Huvudnavet för den internationella trafiken är Kastrup. Arlanda och Gardemoen, utanför Oslo, bildar tillsammans med Kastrup den nordiska huvudstadstriangeln.

SAS huvudsakliga strategi är att vara "the businessman's airline". Två viktiga delar detta är EuroClass och EuroBonus. EuroBonus är SAS lojalitetsprogram och har sedan starten 1992 vuxit till att idag omfatta mer än en miljon medlemmar. I SAS Gruppen ingår flygbolaget SAS samt SAS International Hotels.

Under 1995-96 slöt SAS omfattande bilaterala samarbetsavtal med Lufthansa, Thai Airways International, United Airlines och Air Canada. I maj 1997 etablerade SAS och dess fyra partners "Star Alliance", ett integrerat flygtransportnät med ett gemensamt varumärke. I oktober 1997 anslöt sig även det brasilianska flygbolaget VARIG till alliansen. SAS samarbetar också med Icelandair och har marknadsföringsavtal med Air New Zealand och Qantas. SAS äger dessutom 40% av Airlines of Britain Holdings, moderbolag till British Midland, samt 49% av aktierna i Spainair, ett spanskt charter bolag. SAS är också delägare i ett nytt lettiskt flygbolag, Air Baltic. Regionalt samarbetar SAS med Cimber Air i Danmark, med Widerøe i Norge, Skyways i Sverige, Air Botnia i Finland och Air Baltic i Baltikum. Planer finns på samarbete med Maersk i Danmark.

SAS flygplansflotta består av 162 flygplan, varav 14 Boeing 767-300ER, 1 Boeing 747-200SF cargo, 36 DC-9, 63 MD-80, 6 MD-90, 22 Fokker 50, 16 Fokker F28 och 4 SAAB 2000.

Skyways⁷⁷

Skyways rötter kan härledas tillbaka till flygvapnet på Gotland på 40-talet, men företagets egentliga historia inte förrän 1992, då de två små regionala flygbolagen Salair och Avia slogs ihop och bildade Skyways. Till att börja med användes fem stycken Saab 340 som flög på sex inrikesdestinationer. Det första året hade Skyways 110 000 passagerare och för 1998 räknade företaget med att uppnå 650 000. Göteborg blir Skyways näst största nav efter Arlanda, sedan företaget beslutat att öppna sex nya utrikeslinjer från flygplatsen.

Sedan i juni 1995 har SAS och Skyways ett generellt interlineavtal, d.v.s. samarbete kring all trafik. Under 1998 förvärvade SAS 25% av bolaget. Skyways köpte upp Highland Air under 1997 samt Airborne of Sweden under 1998. Under hösten 1998 inleddes ett samarbete med flygbolaget City Airline från vilket Skyways även övertar flygplanskontrakten på några beställda flygplan från Embraer. Skyways har en option på att köpa Air Express och har för avsikt att utnyttja optionen så snart de affärsmässiga villkoren tillåter.

Totalt flyger Skyways idag på 32 linjer varav 5 utrikes. Följande inrikeslinjer trafikeras (inklusive den trafik som körs av de förvärvade bolagen Highland Air och Airborne of Sweden): Arlanda-Storuman-Arvidsjaur, Arlanda-Borlänge, Arlanda-Gällivare, Arlanda-Hultsfred/Vimmerby, Arlanda-Kramfors/Sollefteå, Arlanda-Linköping, Arlanda-Lycksele, Arlanda-Oskarshamn, Arlanda-Storuman, Arlanda-Trollhättan/Vänersborg, Arlanda-Vilhelmina, Arlanda-Visby, Arlanda-Örebro, Gällivare-Umeå, Luleå-Umeå, Luleå-Sundsvall/Härnösand, Borlänge-Göteborg, Västerås-Göteborg, Sundsvall-Göteborg, Umeå-Göteborg, Örebro-Malmö, Västerås-Malmö, Kiruna-Sundsvall/Härnösand, Umeå-Sundsvall/Härnösand, Gällivare-Sundsvall, Arlanda-Mora och Arlanda-Sveg-Söderhamn.

Skyways flygplansflotta består idag av 23 plan, varav 9 SAAB 340 för 33 passagerare, 9 Fokker F50 för 50 passagerare samt 5 Jetstream 32 för 19 passagerare. Skyways kommer att komplettera sin flygplansflotta med 5 nya jetflyg av typen Embraer 145 för 50 passagerare under den närmaste framtiden. Det första levererades under oktober 1998.

Swedeways

Swedeways bildades ur Holmstroem Air när det gick i konkurs under 1997. Huvudkontoret ligger i Hudiksvall. Bolaget har två verksamhetsgrenar: postflyg och passagerarflyg.

⁷⁷ Stora delar av detta avsnitt bygger på information från Skyways hemsidor (www.skyways.se)

Flygplanen flyger post på natten och passagerare på dagen. De byggs om på mindre än en timme.

Tidigare ägaren till Nordic European är numera VD för Swedeways. Med detta bolag startar han återigen trafik på sträckan Stockholm-Östersund, men nu till Bromma med en långsamtgående turbopropflygplan och med mycket låga priser.⁷⁸ Andra linjer som trafikeras är Hudiksvall-Gävle-Arlanda och Östersund-Umeå-Luleå. Flygplansflottan utgörs av 3 Shorts SD3-60 med plats för 36 passagerare eller 3 500 kg post.

Transwede

Transwede grundades 1985 och var till att börja med inriktat mot charterverksamhet. Företaget växte snabbt och flög redan 1990 en fjärdedel av de svenska charterresenärerna. Efter avregleringen började Transwede flyga reguljärt på flera inrikeslinjer med tunga jetplan. Linjenätet utvidgades på några år till att omfatta linjerna Stockholm-Malmö (t.o.m. 1994), Stockholm-Gällivare (t.o.m. 1995), Stockholm-Halmstad, Stockholm-Jönköping, Stockholm-Luleå, Stockholm-Sundsvall och Stockholm-Umeå. Transwede tog 1997 över Nordic Europeans reguljärt trafik på Östersund.

1995 hade bolaget en flygplansflotta på 12 maskiner, Fokker 100 och MD-80. Samma år delades bolaget upp i tre olika delar: ett charterbolag, ett bolag för reguljärflyg och ett för tekniskt underhåll. Den 1 september 1996 övertog norska Braathens hälften av Transwedens reguljärdel. I slutet av december 1997 övertogs resten. Vid sidan av reguljärflyget har Transwede en betydande charterverksamhet som ägs av Transpool, so sin tur bl.a. äger researrangörerna Fritidsresor och Atlas.⁷⁹

Tryggflyg

Tryggflyg startade som ett taxifygbolag, men inledde i juni 1998 linjetrafik på sträckan Nyköping-Visby.

West Air Sweden

West Air Sweden körde i linjetrafik på sträckan Göteborg-Sundsvall fram till vintern 1997. Numera är det ett renodlat fraktbolag.

Värmlandsflyg

Värmlandsflyg trafikerar linjen Torsby-Hagfors-Arlanda med en Beechcraft 1900D.

⁷⁸ Flygrevyn Express, nr 157 (1998-09-10)

⁷⁹ Konkurrensverket (1996), s. 16-17

Resande och avgångar - utvecklingen efter avregleringen

De två viktigaste konkurrensfaktorerna på den inrikes flygmarknaden är priset och frekvensen, d.v.s. antalet avgångar på lämpliga tider.⁸⁰ Att enbart studera prisutvecklingen är räcker med andra ord inte för att få en uppfattning om vad som avgör kundens val av flygbolag. Vad gäller utbudet är också stabiliteten viktig, d.v.s. att det finns en väl fungerande linje kvar över tiden.

Vid studier av utbudets utveckling över åren, i termer av antalet avgångar, måste man också ta hänsyn till hur den totala efterfrågan på flygresor varit under perioden. Fram till 1990 uppvisade inrikesflyget en i det närmaste oavbruten tillväxt, passagerarantale uppgick då till 8,7 miljoner. I slutet av det året kunde man dock börja skönja en avmattning. Åren därefter hamnade Sverige i en av de djupaste lågkonjunkturer som landet upplevt på senare år. Eftersom efterfrågan på flygresor är mycket konjunkturkänslig minskade passagerarvolymen med drygt 1,5 miljoner på ett år, motsvarande ca. 17 procent. Förutom påverkan från den svaga konjunkturen infördes också en moms på 25 procent på persontransporter, vilket förmodligen bidrog till minskat resande i och med att biljettpriserna därmed höjdes.⁸¹ Momssatsen har därefter ändrats i olika omgångar. Sedan 1 juli 1993 har den varit 12%. Diagram 1 visar hur det sammanlagda antalet resenärer i inrikestrafiken varierat över en längre tidsperiod.⁸²

Utrikesflyget har ökat dramatiskt under senare år, framförallt sedan integrationen med EU. Vissa linjer har haft ökning på 20-30-40% per år, exempelvis linjerna från Stockholm till Bryssel, Frankfurt och London. Flygbolagens produktionsresurser har använts på de linjer där man haft den största tillväxten varför man inte fokuserat på att försöka återvinna den marknad som ligger och slumrar i Sverige.⁸³

⁸⁰ Bo Sehlberg, Flygrevyn

⁸¹ Materialet bygger på information från Johan Holmér, Luftfartsverket

⁸² Såväl avresande som ankommande resenärer är inkluderade

⁸³ Harald Rosén, Svenskt Flyg

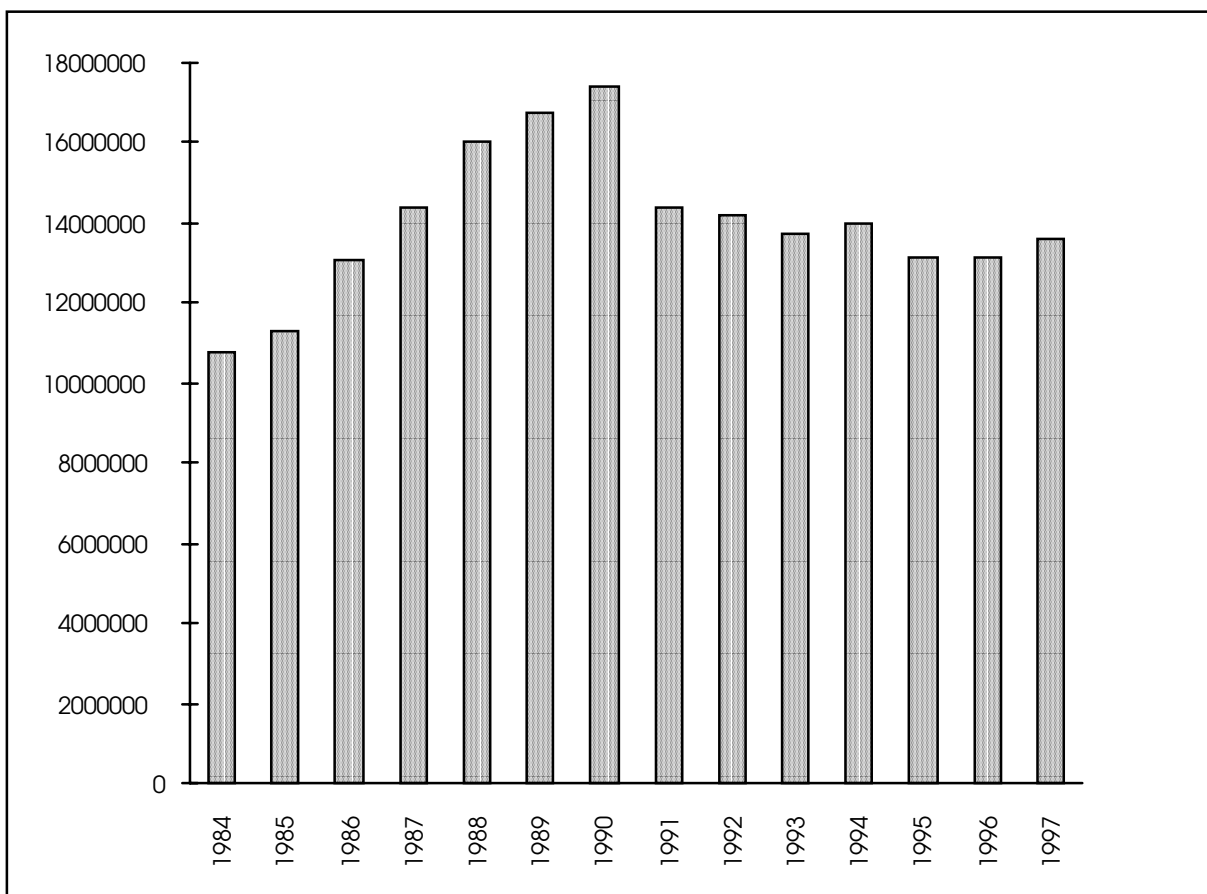


Diagram 1: Inrikes flygresenärer 1984-97

I tabell 11 återfinns en sammanställning över utvecklingen av antalet avgångar och ankomster med flyg till/från Stockholm för olika flygplatser i Sverige. Uppgifter fram t.o.m september 1994 är hämtade från Nuteks rapport.⁸⁴ Materialet fr.o.m. september 1995 är sammanställt utifrån tidtabeller från Arlanda respektive Bromma flygplats. Statistiken över avgångar och ankomster för Bromma flygplats för september 1998 är dock sammanställd med hjälp av respektive flygbolags tidtabeller. Ett problem med att hämta information från flygplatsernas tidtabeller är att dessa grundar sig på beviljade slottider vilka kanske inte alltid utnyttjas av flygbolagen. Å andra sidan kontrollerar Luftfartsverket utnyttjandet, varför ett flygbolag inte kan låta en slottid vara outnyttjad alltför länge. Ett annat problem är att endast "direktflyg" kommer med i sammanställningen, d.v.s. de flygningar där passagerare inte behöver byta bolag vid ett stopp på vägen. Om flygbolag samarbetar om anslutningsflyg som tar passagerarna vidare kan den verkliga frekvensen till olika orter runt om i landet vara större än vad den förefaller vara när bara direktflyg beaktas. Exempelvis kommer flyg mellan Stockholm-Gällivare,

⁸⁴ Nutek (1997)

där passagerarna måste byta plan i Luleå eller Umeå men där tiderna är avpassade efter varandra, inte med i denna sammanställning.

I tabell 12 återfinns den indexerade utvecklingen av antalet avgångar till och ankomster från Stockholm per vecka för olika flygplatsorter i landet, med första året som basår. Skuggade partier betecknar linjer där konkurrens föreligger, d.v.s. trafikeras av mer än ett flygbolag. (Uppgifter om huruvida linjen varit utsatt för konkurrens eller inte bygger fram t.o.m. 1994 på material från Nuteks studie). På samtliga linjer som varit utsatta för konkurrens (förutom Kristian stad och Trollhättan) har antalet turer, frekvensen, ökat. V kan också se att då konkurrensen upphört så har i många fall även frekvensen fallit, som för t.ex. Borlänge, Linköping och Norrköping. Av noterna som finns specificerade efter tabellen framgår vilka bolag som konkurrerat på de olika linjerna fr.o.m. 1995.

Tabell 11. Avgångar och ankomster till/från Stockholm per vecka för olika flygplatsorte

Flygplatsort	Avgångar och ankomster till/från Stockholm per vecka						
	jan 1992	sep 1993	sep 1994	sep 1995	sep 1996	sep 1997	sep 1998
Arvidsjaur		19	22	22	22	22	22
Borlänge	100	146	126	116	106	80	78
Gällivar	18	22	26	10	24	24	24
Gävle	32	40	40	37	37	33	33
Göteborg	190	363	280	299	316	297	332
Hagfors			20	20	20	20	20
Halmstad	74	85	56	54	56	57	140
Helsingborg				90	100	110	116
Hudiksvall	14	40	40	43	42	34	34
Hultsfred	20	25	30	32	20	20	30
Idre				8		4	
Jönköping	97	66	60	100	114	141	134
Kalmar	50	74	60	60	63	74	72
Karlstad	110	88	88	86	96	92	100
Kiruna	86	36	48	26	26	28	28
Kramfors	76	60	60	60	60	58	58
Kristianstad	74	62	64	48	60	58	60
Lidköping	70	20					
Linköping	68	52	49	81	52	52	52
Luleå	148	180	187	164	176	176	179
Lycksele			32	30	22	22	22
Malmö	166	341	322	250	295	303	321
Mora	60	48	62	63	78	82	54
Norrköping	64	72	60	60	60	60	46
Nyköping	37	30					
Oskarshamn		25	30	32	20	20	30
Ronneby	106	76	72	71	76	84	82
Skellefteå	68	66	66	64	64	76	78
Skövde	59	62	44	46	56	43	47
Storuman			22	22	22	22	22
Sundsvall	116	176	162	148	148	171	118
Sveg	30	30	26	30	32	30	30
Söderhamn	24	30	30	30	32	30	30
Torsby		20	20	20	20	20	20
Trollhättan	134	156	136	146	100	100	102
Umeå	144	167	180	142	154	161	173
Vilhelmina			32	30	22	22	22
Visby	100	124	148	156	205	212	224
Växjö	84	62	70	70	70	70	85
Ängelhol	132	104	102				
Örebro	64	44	54	54	54	54	54
Örnsköldsvik	76	48	62	50	60	62	64
Östersund	104	98	82	74	106	99	106

Tabell 12. Index över antal avgångar och ankomster till/från Stockholm per vecka

Flygplatsort	Antal avgångar (index; starttidpunkt=100)						
	jan 1992	sep 1993	sep 1994	sep 1995	sep 1996	sep 1997	sep 1998
Arvidsjaur		100	116	116	116	116	116
Borlänge	100	146	126	116 ^A	106 ^B	80	78
Gällivar	100	122	144	56	133	133	133
Gävle	100	125	125	116	116	103	103
Göteborg	100	191	147	157 ^C	166 ^D	156 ^E	175 ^F
Hagfors			100	100	100	100	100
Halmstad	100	115	76	73	76	77	189 ^G
Helsingborg				100	111	122	129
Hudiksvall	100	286	286	307	300	243	243
Hultsfred	100	125	150	160	100	100	150
Idre				100		50	
Jönköping	100	68	62	103 ^H	118 ^J	145 ^K	138 ^L
Kalmar	100	148	120	120	126	148	144
Karlstad	100	80	80	78	87	84	91
Kiruna	100	42	56	30	30	33	33
Kramfors	100	79	79	79	79	76	76
Kristianstad	100	84	86	65	81	78	81
Lidköping	100	29					
Linköping	100	76	72	119 ^M	76	76	76
Luleå	100	122	126	111 ^N	119 ^P	119 ^Q	121 ^R
Lycksele			100	94	69	69	69
Malmö	100	205	194	151 ^S	178 ^T	183 ^U	193 ^V
Mora	100	80	103	105 ^W	130 ^X	137	90
Norrköping	100	113	94	94	94	94	72
Nyköping	100	81					
Oskarshamn		100	120	128	80	80	120
Ronneby	100	72	68	67	72	79	77
Skellefteå	100	97	97	94	94	112	115
Skövde	100	105	75	78	95	73	80
Storuman			100	100	100	100	100
Sundsvall	100	152	140	128 ^Y	128 ^Z	147 ^a	102
Sveg	100	100	87	100	107	100	100
Söderhamn	100	125	125	125	133	125	125
Torsby		100	100	100	100	100	100
Trollhättan	100	116	101	109 ^b	75 ^c	75 ^d	76 ^e
Umeå	100	116	125	99 ^f	107 ^g	112 ^h	153 ^j
Vilhelmina			100	94	69	69	69
Visby	100	124	148	156 ^k	205 ^l	212 ^m	224 ⁿ
Växjö	100	74	83	83	83	83	101
Ängelhol	100	79	77				
Örebro	100	69	84	84	84	84	84
Örnsköldsvik	100	63	82	66	79	82	84
Östersund	100	94	79	71	102 ^p	95 ^q	102 ^r

Noter till tabell 12

- ^A Air Nordic 60 avg., Skyways 56 avg.
- ^B Skyways 56 avg., Air Nordic 50 avg.
- ^C SAS 191 avg., Malmö Aviation (Bromma) 108 avg.
- ^D SAS 196 avg., Malmö Aviation (Bromma) 120 avg.
- ^E SAS 177 avg., Malmö Aviation (Bromma) 120 avg.
- ^F SAS 192 avg., Malmö Aviation (Bromma) 140 avg.
- ^G Flying Enterprise 46 avg. (Arlanda) + 36 avg. (Bromma), Braathens 58 avg.
- ^H Transwede 62 avg., Flying Enterprise (Bromma) 108 avg.
- ^J Transwede 58 avg., Flying Enterprise 36 avg. (Arlanda) + 20 avg. (Bromma)
- ^K Transwede 57 avg., Flying Enterprise 54 (Arlanda) + 30 (Bromma)
- ^L Braathens 58 avg., Flying Enterprise 56 (Arlanda) + 20 (Bromma)
- ^M Skyways 49 avg., Flying Enterprise 32 avg. (Bromma)
- ^N SAS 106 avg., Transwede 58 avg.
- ^P SAS 112 avg., Transwede 64 avg.
- ^Q SAS 112 avg., Transwede 64 avg.
- ^R SAS 115 avg., Braathens 64 avg.
- ^S SAS 148 avg., Malmö Aviation 102 avg. (Bromma)
- ^T SAS 167 avg., Malmö Aviation 128 avg. (Bromma)
- ^U SAS 173 avg., Malmö Aviation 130 avg. (Bromma)
- ^V SAS 173 avg., Malmö Aviation 148 avg. (Bromma)
- ^W Airborne of Sweden 26 avg., Highland Air 52 avg.
- ^X Highland Air 48, Skyways 34 avg.
- ^Y Transwede 52 avg., SAS 96 avg.
- ^Z Transwede 50 avg., SAS 98 avg.
- ^a Transwede 58 avg., SAS 113 avg.
- ^b Flying Enterprise 52 avg., Skyways 42, Golden Air 52 avg. (Bromma)
- ^c Skyways 52 avg., Golden Air 48 avg. (Bromma)
- ^d Skyways 52 avg., Golden Air 48 avg. (Bromma)
- ^e Skyways 52 avg., Golden Air 50 avg. (Bromma)
- ^f Transwede 62 avg., SAS 80 avg.
- ^g Transwede 66 avg., SAS 88 avg.
- ^h Transwede 66 avg., SAS 95 avg.
- ^j Braathens 72 avg., Falcon Air 48 avg., SAS 53 avg.
- ^k Skyways 50 avg., SAS 40 avg., Air Nordic 6 avg., Malmö Aviation 60 avg. (Bromma)
- ^l Skyways 109 avg., Flying Enterprise 96 avg. (Bromma)
- ^m Skyways 116 avg., Flying Enterprise 96 avg. (Bromma)
- ⁿ Skyways 112 avg., Flying Enterprise 112 avg. (Bromma)
- ^p Nordic East 32 avg., SAS 74 avg.
- ^q Air Nordic 25 avg., SAS 74 avg.
- ^r SAS 94 avg., Swedeways 12 avg. (Bromma)

Prisutvecklingen efter avregleringen

En effekt av avregleringen är att det numera finns ett stort antal prisklasser. Flygbolagen använder avancerade datorsystem för att maximera intäkterna för varje avgång. Passagerarna som köper fullprisbiljetter ges t.ex. alltid företräde. Det svåröverskådliga pris systemet gör det svårt att analysera prisutvecklingen efter avregleringen. Ett stort problem är jämförelsemöjligheten mellan olika tidpunkter för olika biljettkategorier, d.v.s. om man väljer att studera en biljettyp vid olika tidpunkter kan antalet passagerare som rest med en sådan ha förändrats markant mellan undersökningstillfällena.

Nedan följer sammanställningar av prisutvecklingen på normalprisbiljetter (tabell 13) samt lägstaprisbiljetter (tabell 14) efter avregleringen. Det bör observeras att normalprisbiljetten numera är en lyxbiljett som bara används av ca. 5% av resenärerna.⁸⁵ För de rabatterade biljetterna gäller särskilda regler, avseende exempelvis tidig bokning, antal nätter mellan tur- och returresa och att resan sker i anknytning till veckoslut.

Vi har använt samma beräkningsmetod som finns redovisad i Nuteks rapport: För linjer där det endast finns en operatör har dennes priser redovisats. För linjer med flera operatörer har ett genomsnittligt viktat pris beräknats. Detta har skett genom att varje bolags andel av utbudet på en linje har skattats som dess andel av det totala antalet avgångar från den aktuella orten till Stockholm. Detta baserar sig på antagandet att alla operatörer på en och samma linje har samma storlek på sina flygplan, något som självfallet är en förenkling av verkligheten. Stora skillnader mellan konkurrerande bolags flygplan torde dock sällan föreligga, eftersom det exempelvis anses mycket svårt för ett bolag att köra med ett turbopropplan om konkurrenterna har jetplan. Mätpunkterna är januari 1992, september 1993, september 1994, april 1995 samt november 1998. Prisuppgifterna fram t.o.m. april 1995 är tagna från Nuteks rapport, medan 1998 års priser har hämtats direkt från bolagen. De nominella priserna har alla räknats om till fasta priser i 1992 års nivå med hjälp av KPI.

⁸⁵ Nutek (1997), s. 54

Tabell 13. Utveckling av normalpriser på enkelresor från Stockholm 1992-98

Flygplatsort	Normalpris , vuxen enkel (1992 års priser)				
	jan 1992	sep 1993	sep 1994	apr 1995	nov 1998
Arvidsjaur		2076	1517	1494	2001
Borlänge	655	630	792	915	1387
Gällivar	1660	1564	1394	1608	2326
Gävle	890	752	787	850	1078
Göteborg	990	1077	1212	1283	1625 ^A
Hagfors		740	735	804	1111
Halmstad	1275	1212	1099	1290	1742 ^B
Helsingborg					1708
Hudiksvall	1000	1017	1066	1153	1516
Hultsfred	1105	1126	1181	1278	1566
Idre				1491	
Jönköping	795	782	898	1088	1570 ^C
Kalmar	1060	1034	1185	1205	1648
Karlstad	665	664	922	967	1475
Kiruna	1695	1311	1472	1548	2081
Kramfors	1155	1126	1230	1362	1789
Kristianstad	1300	1278	1192	1270	1775
Lidköping	1070	2245			
Linköping	1070	1101	1271	1306	1655
Luleå	1495	1451	1289	1411	1903 ^D
Lycksele			1353	1451	1763
Malmö	1315	1291	1204	1321	1768 ^E
Mora	1155	1211	1238	1338	1440
Norrköping	1060	809	914	904	1314
Nyköping	771	656			
Oskarshamn		1126	1181	1278	1566
Ronneby	1160	1135	1226	1270	1804
Skellefteå	1455	1421	1312	1350	1945
Skövde	997	1017	1135	1205	1711
Storuman			1263	1415	1789
Sundsvall	930	907	1033	1205	1696
Sveg	1285	1253	1258	1299	1581
Söderhamn	970	950	955	983	1118
Torsby		753	735	804	1111
Trollhättan	1105	1521	1208	1285	1662 ^F
Umeå	1405	1325	1167	1330	2018 ^G
Vilhelmina			1353	1451	1763
Visby	820	789	960	957	1476
Växjö	995	1042	1164	1205	1482 ^H
Ängelhol	1315	1278	1226	1229	1632
Örebro	1060	1093	1254	1249	1566
Örnsköldsvik	1305	1269	1250	1310	1866
Östersund	1285	1253	1290	1290	1517 ^J

Noter till tabell 13

- ^A Viktat pris: 58% av 1734 kr (SAS)
42% av 1546 kr (Malmö Aviation)
- ^B Viktat pris: 60% av 1740 kr (Braathens)
40% av 1746 kronor (Flying Enterprise)
- ^C Samma pris för Braathens och Flying Enterprise
- ^D Samma pris för Braathens och SAS
- ^E Viktat pris: 54% av 1700 kr (SAS)
46% av 1846 kr (Malmö Aviation)
- ^F Viktat pris: 51% av 1700 kr (Skyways)
49% av 1621 kr (Golden Air)
- ^G Samma pris för Braathens och Falcon Air/SAS
- ^H Viktat pris: 69% av 1476 kr (Skyways)
31% av 1495 kr (Flying Enterprise)
- ^J Viktat pris: 88% av 1606 kr (SAS)
12% av **864** kr (Swedeways)

Tabell 14. Lägsta flygbiljettpris för tur- och returesor från Stockholm

Flygplatsort	Lägsta biljettpris , vuxen tur- och retur (1992 års priser)		
	jan 1992 ^A	sep 1995 ^B	sep 1998 ^C
Arvidsjaur	1841	1235	1279
Borlänge	578	854	895
Gällivar	1469	1527	1521
Gävle	791	701	645
Göteborg	879	809 ^D	810 ^E
Hagfors		1792	1118
Halmstad	1127	1078	946 ^F
Helsingborg		988	939
Hudiksvall	885	1006	884
Hultsfred	979	1006	895
Idre			
Jönköping	702	800 ^G	936 ^H
Kalmar	938	854	850
Karlstad	590	719	716
Kiruna	1499	1258	1163
Kramfors	1021	988	608
Kristianstad	1151	988	939
Lidköping	1056		
Linköping	950	943	877
Luleå	1322	1123	939 ^J
Lycksele	1581	1150	1145
Malmö	1162	933 ^K	941 ^L
Mora	1021	1006	895
Norrköping	938	2103 ^M	1478
Nyköping	684		
Oskarshamn	979	1006	895
Ronneby	1027	988	939
Skellefteå	1286	1078	1074
Skövde	856	1258	1019
Storuman		1154	1074
Sundsvall	826	809	671
Sveg	1516	1842	900
Söderhamn	861	1653	845
Torsby		1792	1118
Trollhättan	979	1014 ^N	1029
Umeå	1245	1157 ^P	891 ^Q
Vilhelmina	1693	1150	1145
Visby	726	840 ^R	996 ^S
Växjö	879	854	850
Ängelhol	1162		
Örebro	938	943	895
Örnsköldsvik	1156	988	984
Östersund	1139	988	612 ^T

Noter till tabell 14

- ^A Prisuppgifterna hämtade ur SAS/Linjeflygs tidtabell för perioden
- ^B Prisuppgifterna hämtade dels ur Luftfartsverkets rapport "Biljettprisutvecklingen i inrikesflyget" samt ur SAS tidtabell för perioden
- ^C Prisuppgifterna erhållna direkt från respektive bolag
- ^D Samma pris för Malmö Aviation och SAS
- ^E Viktat pris: 58% av 805 kr (SAS)
42% av 817 kr (Malmö Aviation)
- ^F Viktat pris: 33% av 943 kr (Braathens)
67% av 948 kr (Flying Enterprise, en del från Bromma)
- ^G Prisuppgiften avser Transwede, som stod för 61% av avgångarna. Prisuppgift saknas för Flying Enterprise, som stod för 39% av avgångarna
- ^H Viktat pris: 43% av 939 kr (Braathens)
57% av 934 kr (Flying Enterprise, en del från Bromma)
- ^J Samma pris för Braathens som för SAS
- ^K Viktat pris: 59% av 988 kr (SAS)
41% av 854 kr (Malmö Aviation)
- ^L Viktat pris: 46% av 944 kr (Malmö Aviation, Bromma)
54% av 939 kr (SAS)
- ^M Endast normalprisbiljett, tur och retur
- ^N Viktat pris: 36% av 899 kr (Golden Air, Bromma)
64% av 1078 kr (Skyways)
- ^P Viktat pris: 44% av 1258 kr (Transwede)
56% av 1078 kr (SAS)
- ^Q Viktat pris: 41,6% av 890 kr (Braathens)
30,6% av 890 kr (SAS)
28% av 895 kr (Falcon Air)
- ^R Viktat pris: 62% av 809 kr (Skyways)
38% av 890 kr (Malmö Aviation, Bromma)
- ^S Viktat pris: 50% av 984 kr (Skyways)
50% av 1009 kr (Flying Enterprise, Bromma)
- ^T Viktat pris: 89% av 613 kr (SAS)
11% av 608 kr (Swedeways, Bromma)

Marknadsanalys

Vi kommer i detta avsnitt att i punktform redovisa vilka effekter som avregleringen har haft på marknadsstrukturen inom inrikesflyget samt aktörernas beteenden och branschens resultat.

Marknadsstruktur

Under denna rubrik kommer vi behandla köpar- och säljarkoncentration, inträdeshinder, produktdifferentiering och vertikal och horisontell integration.

Antal säljare

Antalet flygbolag har ökat efter avregleringen, men SAS behåller en dominerande ställning. De största nyinträdande företagen var länge Malmö Aviation och Transwede, tills Braathens trädde in via köpet av först Transwede och sedan Malmö Aviation. Marknaden går för närvarande snabbt mot ett duopol. SAS har drygt 63 procent av marknaden, Braathens/Transwede/Malmö Aviation har tillsammans ca 22 procent och Skyways har ca 9 procent (se tabell 15). Skyways ägs till 25 procent av SAS och företagen har ett omfattande samarbete. Ser vi SAS/Skyways som ett företag (ca 72%) har de två största företagen 1999 tillsammans 94 procent av marknaden. Därtill har Skyways option på att köpa ytterligare en mindre konkurrent, Air Express. Till bilden hör också att regionalbolagen (Falcon Air, Air Express, Swedeways, Reguljair, Värmlandsflyg) samarbetar med framförallt SAS om tidtabeller och biljetter. Golden Air som flyger från Bromma, samarbetar med Skyways.

Tabell 15. Marknadsandelar för inrikesflyget 1992-97

Flygbolag	Marknadsandelar			
	1992	1994	1995	1997
SAS	38%	71%	65%	63,4%
Linjeflyg	58%	-	-	-
<i>Övriga totalt</i>	4%	29%	35%	36,6%
Transwede/Braathens			13%	11,1%
Malmö Aviation			13%	10,8%
Skyways/Highland Air				8,6%
Flying Enterprise				2,3%
Falcon Air				1,8%
Air Express				0,6%
Golden Air				0,5%
Airborne of Sweden				0,4%
Swedeway				0,4%
Värmlandsflyg				0,1%
Reguljär				0,1%
Nordic European			0,2% ¹	-

¹ Trafiken inleddes i november. Omräknat till årsbasis är motsvarande siffra 1,2%

Antal köpare

Avregleringen har inte på något avgörande sätt förändrat antalet köpare. Det mellanliggande ledet resebyråerna som i viss mån styr slutkundens köp av resor har dock satts under press de senaste åren när SAS velat reducera resebyråprovisionen.

Inträdeshinder

Inrikesflyget består av tre delmarknader: affärsresemarknaden, marknaden för privatresor och marknaden för av kommuner och staten upphandlade resor. Dessa tre marknader betjänas i regel av samma flygbolag. Vid några enstaka tillfällen har företag specialiserat sig på en delmarknad, t.ex. Nordic European som hade ett avtal om att flyga försvarets anställda från Östersund till och från Stockholm

Inträdeshindren till inrikesflygmarknaden är generellt sett låga men mycket höga till de mest attraktiva förbindelserna och landningstiderna. Ett ytterligare inträdeshinder beror på branschens kostnadsstruktur: på de linjer där det finns stort trafikunderlag ger jetflygplan med fler än 100 stolar väsentligt lägre kostnader per passagerare än turbopropflygplan med plats för 75 passagerare. I en del fall har innovativt agerande från företag underlättat inträdet på dessa marknader, t.ex. Malmö Aviations etablering på Bromma med en ny typ av jetflygplan. Det verkar finnas väletablerade och vä fungerande första- och andrahandsmarknader för flygplan.

Hindren på inrikesflygmarknaden kan huvudsakligen sägas vara s.k. mobilitetshinder, d.v.s. hinder som försvårar för företag att expandera in på nya marknader. Det verkar exempelvis vara relativt lätt att öppna enstaka regionala linjer, men svårt att växa på annat sätt än genom förvärv. Bristen på slottider på Arlanda har hittills verkat begränsande för möjligheten för företag att träda in och expandera. Eventuellt kommer dett hinder att bli mindre påtagligt i framtiden, sedan Koncessionsnämnden för miljöskydd godkänt att Luftfartsverket ökar trafiken med 315 000 starter och landningar per år. Andra mobilitetshinder är behovet av interlineavtal för att komplettera ett nät, och bonussystemen som premierar de stora flygbolagen eller de som samarbetar med dessa.

När utländska företag börjar pröva att ta sig in på den svenska marknaden för inrikesflyg via rätten till cabotage kommer detta att ge möjligheter att komma runt hindren för att vid attraktiva tidpunkter flyga till och från Stockholm

Produktdifferentiering

Flygmarknaden kännetecknas sedan avregleringsprocessen inleddes av att många typer av produktdifferentiering testas. Några exempel:

- De första åren handlade produktdifferentieringen mycket om olika typer av biljetter.
- Malmö Aviation testade om tillräckligt många resenärer var intresserade av att enbart flyga Malmö-Stockholm och startade trafik Sturup-Bromma. En liknande typ av produktdifferentiering är när företag erbjuder direktlinjer mellan medelstora städer så att resenärerna slipper mellanlanda i Stockholm

- För att binda kunderna närmare till sig erbjuder flygföretagen sedan några år tillbaka bonussystem.

Vertikal och horisontell integration

Den vertikala integrationen minskar till följd av krav från EU om att flygplatstjänster, handling m.m. skall tillhandahållas i konkurrens. Slotfördelningen på Arlanda var tidigare en angelägenhet för SAS men sköts nu av en grupp flygbolag.

Den horisontella integrationen verkar däremot ha en tendens att öka. Under rubriken "Antal säljare" noterades att inrikesflyget idag kontrolleras av två konstellationer: Braathens och SAS/Skyways. Via SAS samarbete med Skyways (och internationell samarbetspartner) kan en flygresenär ta sig från i stort sett vilken plats som helst i Sverige vart som helst i världen.

Horisontell integration med andra transportnärings är obefintlig.

Marknadsbeteende

Med begreppet marknadsbeteende avses företagets aktiviteter för att vinna konkurrensfördelar och öka lönsamheten. Vi har identifierat följande typer av aktiviteter och strategier: prissättning, allianser mellan företag, "out-sourcing" och skapande av nya mellanliggande marknader, och identifikation av olönsamma linjer.

En effekt av avregleringen är att flygbolagen tagit fram ett stort antal prisklasser. Flygbolagen använder avancerade datorsystem för att maximera intäkterna för varje avgång. Passagerarna som köper fullprisbiljetter ges t.ex. alltid företräde. Det svåröverskådliga prissystemet gör det svårt att analysera prisutvecklingen. Ett stort problem är jämförelsemöjligheten mellan olika tidpunkter för olika biljettkategorier, d.v.s. det är svårt att veta hur många resenärer som över tiden köper en viss biljettyp.

Av tabell 13 framgick att flygbolagen höjt priset på fullprisbiljetterna de senaste åren, i regel en prisökning på 20-50 procent. Men som vi konstaterade tidigare är normalprisbiljetten numera en lyxbiljett som bara används av cirka 5% av resenärerna.

Sedan 1990 har resandet med inrikesflyget minskat med mer än 20 procent, från 8,7 till 6,8 miljoner resor per år. Under de senaste åren har flygbolagen prioriterat att möta den ökande efterfrågan på internationella linjer framför att försöka öka det nationella resandet.

Kombinationen av inträdeshinder till de attraktiva marknaderna i tid och rum, marknads-koncentration i riktning mot duopol, prisökningar och minskat resande hänger väl ihop.

Vissa typer av aggressiv konkurrensbegränsning från SAS sida påtalas av företagets konkurrenter. I ett fall har Konkurrensverket stött den klagande motparten i ett interline-ärende men företaget hann gå i konkurs innan domen föll.

Allianser mellan företag är vanliga både nationellt och internationellt. I en del fall förstärks alliansen av ägande som i fallet SAS och Skyways.

Anbudsupphandlingar från det offentliga sida verkar inte ha påverkat flygbolagen i någon större omfattning. Marknaden fungerar på det stora hela som en vanlig marknad.

Flygbolag med lokal marknadsmakt över kompletterande tjänster har tvingats reducera sin inblandning i dessa verksamheter. I viss utsträckning har detta lett till framväxten av nya mellanliggande marknader som tidigare hanterades inom ett flygbolag.

En av de viktigaste konsekvenserna av avregleringen är att linjer med otillfredsställande lönsamhet har lagts ned och att nya linjer som startas prövas utifrån om de är lönsamma eller inte. De mest dramatiska exemplen på hur nya linjer prövas är när mindre företag satsar sin existens på en ny linje och misslyckas.

Resultat

Med resultat avses hur väl en industribransch eller näring fungerar på ett samhällsekonomiskt effektivt sätt. Avregleringen av det svenska inrikesflyget har gett effekter på resursförbrukningen och SAS position som dominerande flygbolag.

De första åren efter flygets avreglering gick det att notera hur konkurrensen förstärktes och hur flera nyinträdande företag lyckades bygga upp starka marknadspositioner. Priserna tenderade att falla bl.a. som en konsekvens av nya billiga biljettyper. Därefter har priserna ökat och två företag har lagt under sig marknaden. Sammanfattningsvis kan vi säga att de samhällsekonomiska effekterna först var positiva och därefter blev negativa.

Eftersom en del av de negativa effekterna beror på en omorientering av det svenska resandet i riktning mot mer utlandsresande är det inte omöjligt att vi även utan en avreglering skulle kunna ha fått minskat resande, högre biljettpriser och marginaliserade matarbolag till ett dominerande SAS.

Sammanfattande strukturekonomisk analys

Introduktion

Flertalet marknader för kollektiva långväga persontransporter i Sverige skiljer sig från ”normala” marknader genom att det offentliga genom regleringar, planering, tillhandahållande av infrastruktur och efterfrågan påverkar företagen på marknaden. Företagen får intäkter både direkt från kunderna och via offentliga subventioner - i samband med anbudsupphandlad trafik köper offentliga institutioner viss trafik och tar i en del fall hand om intäkterna. Trots att flera avregleringar genomförts i Sverige finns det kvar många regleringar som på olika sätt skyddar de tidigare monopolföretagens positioner. Exempel på sådana skydd är SJs monopol på den lönsamma långväga persontrafiken med tåg, och SAS företrädesrätt till attraktiva avgångstider på de viktigaste flygplatserna. Genom att de gör dessa typer av inträdeshinder att marknaderna är imperfekta.

Under de senaste åren har omfattande regelförändringar genomförts vilka underlättat för nyinträdande företag att etablera sig, t.ex. en förändrad skadeprövning gentemot järnvägstrafiken för den långväga busstrafiken, avreglering av flygtrafiken, anbudsupphandling av regional och interregional järnvägstrafik, och den kommande Rikstrafikens upphandling av trafik. Hur kommer de nya förutsättningar, som uppkommer efter att avregleringarna har eliminerat hinder för nyföretagande, påverka de företag som tillhandahåller kollektiva transporter på regionala och interregionala linjer?

De frågeställningar vi kommer ta upp i denna sammanfattande analys är de som vi behandlade i de tre fallstudierna:

- Hur många företag är verksamma på transportmarknaderna, tenderar antalet företag att öka eller minska?
- Vilka är de viktigaste inträdeshindren - d.v.s. kapital, fordon, tillgång till attraktiva linjer, kunskap, smådriftsnackdelar, odelbarheter i vissa viktiga funktioner - på de olika marknaderna i dagsläget? Vilka krav ställs på nyinträdande företag om de vill ta sig över dessa hinder?
- Hur kan nyinträdande företag finna marknadsöppningar? Finns det exempel på fördelar med att vara ett litet företag eller ett nyinträdande företag? En möjlighet kan vara att imitera "best practices" för att få kostnadsfördelar. En annan att expandera med tätare turer. Kan nyinträdande företag priskonkurrera för att vinna marknadsandelar?
- Vilka typer av marknadsstrukturer kan uppkomma på de olika transportmarknaderna efter en avreglering? Vad talar för respektive emot att vi får privata monopol eller fåtalskonkurrens?

- Vilka tänkbara strategier finns för samverkan eller konkurrens inom och mellan olika transportslag? Kan framväxten av nya dominerande företag ställa krav på nya regleringar? Stagecoach och Linjebuss är t.ex. aktiva på flera olika marknader, SJ har återigen gått in i åkeribranschen.
- Hur kommer marknadsstrukturerna och företagens beteenden att påverkas under olika förutsättningar, t.ex. om dagens regleringsnivå bibehålls alternativt om ytterligare avregleringar följer? En möjlig förstärkt avreglering inom järnvägstrafiken vore att tillåta konkurrens på en del lönsamma järnvägslinjer. En möjlig förstärkt avreglering inom inrikesflyget vore att tillåta fler stora plan att landa under de attraktiva morgon- och eftermiddagstimmarna.

För att kunna diskutera dessa frågeställningar utgår vi från marknadsanalyserna från de tre fallstudierna i en jämförande analys. Kapitlet avslutas med en diskussion av hur marknaderna skulle kunna se ut år 2010 givet några olika utvecklingsförlopp.

Jämförande marknadsanalys – järnväg, buss och flyg

I detta avsnitt görs först en jämförelse punkt för punkt av den strukturekonomiska analysen. Därefter diskuteras marknadernas funktionssätt på ett övergripande plan.

Antal säljare

I alla tre transportnäringarna – järnvägens persontrafik, den långväga busstrafiken och inrikesflyget - finns idag flera verksamma företag. Trots förekomsten av flera företag dominerar ett eller två företag respektive marknad 1998. SJ har en marknadsandel på mer än 90%, Swebus svarar för 61% av utbudet av busstrafik och SAS har ensamt 63% och tillsammans med Skyways 72% av inrikesflyget. Tendenserna för de kommande åren är: 1) SJs andel kommer falla ner mot 75% men fortsätter att ha ett mycket starkt grepp om den lönsamma interregionala trafiken, 2) Swebus befinner sig i intensiv konkurrens med andra bussföretag och kommer att ha svårigheter att behålla sin höga marknadsandel, och 3) SAS andel kommer att vara oförändrad eller öka.

Inträdes- och mobilitetshinder

Det är relativt enkelt att ta sig in på de tre marknaderna. Det enklaste inträdet till järnvägsmarknaden görs via godstrafik eller den av länshuvudmännen upphandlade persontrafiken. Till marknaden för långväga bussresor finns egentligen inga andra hinder idag än att skaffa kompetens, fordon, kapital och personal. Till inrikesflygets marknad görs ett inträde lättast via nyöppnade förbindelser som inte kräver tillgång till attraktiva slottider på Arlanda.

Mobilitetshindren är avsevärda inom järnvägstrafiken och inrikesflyget. I realiteten skyddas såväl SJ som SAS från aggressiva nyinträden av att deras lönsammaste marknader är skyddade monopol - SJs lönsamma linjer och SAS slottider på Arlanda och andra större flygplatser. Därtill har företagen andra styrkekällor, t.ex. äger SJ stationsbyggnader och SAS förfogar över ett globalt nät av flyglinjer. Konkurrerande järnvägsföretag är beroende av tillgången till delar av SJs resurser och konkurrerande flygbolag behöver ofta sluta interlineavtal med SAS för att kunna erbjuda sina kunder attraktiva priser.

Produktdifferentiering

Produktdifferentiering finns på alla tre marknaderna. Flyget har troligen kommit längst vad gäller att differentiera flygtjänsten med biljetter i olika prisklasser, bonussystem och kompletterande tjänster som taxiservice. Busstrafiken har helt nyligen börjat experimentera med produktdifferentiering och har redan tagit fram flera produkter som lågpris- och snabbussar. Järnvägens produktdifferentiering är ökande men beror än så länge lika mycket på lanseringen av X2000 och investeringarna i bättre banor som på avregleringen. Ett betydande antal nya tjänster har emellertid lanserats de senaste åren, t.ex. trafiken på Svealands- och Mälardalsbanorna, den högre servicenivån i X2000, lågprisresor, och weekendresor. Alla dessa produktkoncept har utvecklats inom SJ.

Sammantaget har produktdifferentieringen ökat markant. För långväga resor kan nu resenärer välja mellan olika konstellationer av pris och kvalitet/hastighet - flyg, tåg och buss. På kortare sträckor kan resenärerna välja mellan olika järnvägsoperatörer i en del län, t.ex. i Jönköpings län.

Vertikal och horisontell integration

Inom det långväga bussresandet förekommer egentligen ingen vertikal integration. Företagen trafikerar busslinjer och säljer biljetter. SAS och SJ kontrollerade tidigare en mycket stor del av flyg- respektive järnvägstrafiken. Avregleringarna har medfört att de delvis fått ge upp kontrollen av gemensamma resurser och funktioner. SAS kan inte längre ensamt bestämma fördelningen av slottider, SJ sköter inte planeringen av tågtrafiken etc. I samband med järnvägens omreglering fungerar länstrafikhuvudmän och statens upphandlare som ett nytt led inskjutet mellan kunderna och järnvägsoperatören, med uppgift att se till att utbudet av järnvägstrafik är samhällsekonomiskt motiverbart. Hittills har dessa mellanhänder enbart fungerat som köpare och planerare av trafik.

Även diversifieringen i transportsektorn är på tillbakagång, främst som en följd av SJs avyttring av andra transportverksamheter som Swebus och ASG.

**Tabell 16. Grad av vertikal integration
- operatörernas kontroll över faktorer på olika marknader**

Faktorer	Del av transportsektorn				
	Persontrafik långväga buss	Persontrafik inrikesflyg	Persontrafik järnväg upphandlad	Persontrafik järnväg lönsa	Godstrafik järnväg
Insatsvaror					
Fordon	Ja	Ja	Ja/nej	Ja	Ja
Personal	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Underhåll	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Terminaler	Ja	Nej	Ja	Ja	Ja
Terminaltjänster	Nej	Nej	Ja	Ja	Ja
Bestämmande av utbud	Ja	Ja	Nej	Ja	Ja
Prissättning	Ja	Ja	Nej	Ja	Ja
Kvalitet	Ja	Ja	Nej	Ja	Ja
Marknadsrisk	Ja	Ja	Nej	Ja	Ja
Trafikutförand	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Kundkontakter t.ex. biljetter	Ja	Ja	Nej	Ja	Ja

Prissättning

Avregleringarna har inneburit att företagen fått rätt att sätta priser på ett friare sätt. Detta har lett till uppkomsten av en mängd olika biljettyper och till att priserna för en normalbiljett varierar år från år. Inom flyget och tågtrafiken har priserna på de dyraste biljetterna till affärsresenärer ökat kraftigt under 90-talet. Samtidigt går det att hävda att kvalitetsnivån har höjts, med nyare flygplan och bonusresor för flygresenären och X2000 för tågresenären.

Sammantaget kan vi konstatera att under de senaste åren har flygbiljettpriserna ökat kraftigt, tågbiljettpriserna ökat en del, medan priserna för långväga bussresor fallit.

Anbudsupphandling och annan upphandlad trafik

Förekomsten av anbudsupphandlad trafik har väsentligt bidragit till konkurrensen inom järnvägssektorn och i viss utsträckning till nyinträden inom inrikesflyget.

Allianser mellan företag

Företagssamarbeten är kanske den viktigaste handlingsparametern för mindre företag som vill konkurrera med de dominerande företagen SAS, SJ och Swebus. Inom flyget har samlingsalliansen runt Skyways lierat sig med SAS. Samarbetet BK Tåg, Via GTI och Go Ahead kom till stånd delvis som en reaktion på SJs aggressiva bekämpande av

BK Tåg och de krav som ställdes i de stora anbudsupphandlingarna. Svenska Buss har varit ett samarbete som möjliggjort för många mindre bussföretag att erbjuda en mer komplett långväga busstrafik till sina respektive kunder.

Skapande av nya mellanliggande marknader

Vi har ovan konstaterat att busstrafiken inte är vertikalt integrerad varför det inte funnits några behov av att bryta upp systemet i många mindre delmarknader. Bussföretagen behöver i och för sig koordinera verksamheten vad gäller anslutande trafik och bilje försäljning. Beroende på dessa förhållanden har företagen utvecklat samarbeten. Inom inrikesflyget och järnvägen har de ledande företagen tvångsvis gett upp vissa verksamheter och därmed har det i många fall skapats nya marknader.

SJ och andra järnvägsoperatörer är kunder hos Banverket. Mellan A-Train och SJ har det träffats ett avtal om kostnaden för att släppa av passagerare vid Arlanda. När staten köper tågtrafik sker förhandlingar mellan SJ och konkurrerande operatörer om kostnaden för tillträde till stationer och hyra av rullande materiel. Service av rullande materiel håller på att bli en marknad för andra företag än själva operatören.

På flygplatserna finns det nu många gånger konkurrens om de kringtjänster som tillhandahålls.

Identifikation av olönsamma linjer

Innan avregleringen innebar de olönsamma linjerna inget större problem för SAS-Linjeflyg och SJ. Genom förhandlingar med staten kunde de tillskansa sig ekonomisk eller annan ersättning. Efter avregleringen har de olönsamma linjerna öppnat möjligheter för nyinträdande företag. På järnvägsmarknaden är nyinträden förenklade genom att operatören får ekonomisk ersättning för att bedriva olönsam trafik. Detta förekommer endast i ringa utsträckning i inrikesflyget och inte alls för den långväga busstrafiken (med undantag för de långlinjer som integrerats i trafikhuvudmännens nät).

Samhällsekonomiska effekter

På ett övergripande plan verkar för närvarande avregleringen av den långväga busstrafiken vara den mest lyckade. Arbetstillfällen skapas, nya busslinjer och bussturer etableras, priserna går ner, konkurrensen är intensiv och både små och stora företag investerar i bussar och nya linjer. På längre sikt kan dock den låga prisnivån leda till en utslagning av företag. Även järnvägens avreglering ser för närvarande ut att utvecklas på ett för samhället gynnsamt vis. Behovet av subventioner till anbudsupphandlad trafik minskar, nya företag har lyckats ta sig in och kan konkurrera med SJ, utbudet ökar till följd av länshuvudmännens ökade ekonomiska ansvarstagande, SJ skördar framgångar

med X2000 och andra snabbtågslinjer, det svenska järnvägsnätet har upprustats, och SJ går med vinst över en konjunkturcykel. Negativt för samhälls ekonomin är de stora kostnader som investeringarna i järnvägens infrastruktur inneburit. Flygets avreglering verkar däremot inte vara lika framgångsrik som den tedde sig för bara för några år sedan. Priserna ökar, utbudet och resandet minskar, nyföretagandet har svårt att slå sig in på attraktiva linjer och kvar i branschen finns två block, SAS/Skyways och Braathens.

Tabell 17. Sammanfattning av den strukturekonomiska analysen

Analyskomponent	Del av transportsektorn				
	Persontrafik långväga buss	Persontrafik inrikesflyg	Persontrafik järnväg upphandlad	Persontrafik järnväg lönsa	Godstrafik järnväg
Inträdeshinder	Mycket låga	Låga	THMs upph: Låga Statens upph: Ganska höga	Mycket höga	Ganska låga
Mobilitetshinder	Mycket låga	Höga	THMs upph: Låga Statens upph: Ganska höga	Mycket höga	Ganska låga
Juridiska hinder	Nej	Ja, för många linjer	Nej, men godkännand krävs	Ja. Statligt skyddat monopol	Ja. Visst skydd för etablerad trafik
Kostnadsstruktur	Nej	Ja, rutiner och kunskaper	Ja, rutiner och kunskaper	Ja, rutiner och kunskaper	Ja, rutiner och kunskaper
Inkremental tillväxt möjlig	Ja	Ja	Ja, när offentliga sektorn äger tågsätten	Nej, p.g.a. svårigheter att köpa rulland materiel	Ja
Förekomst av stordriftsfördelar	Ja	Ja	Ja, men i en del fall också -nackdelar	Okänt	Ja
Typ av marknad	Oligopol	Duopol	Anbuds-konkurrens	Monopol	Konkurrens
Förekomst av nyinträden	Ja, i snabb takt	Ja, i snabb takt	Ja, i långsa takt	Nej	Ja, i snabb takt
Hur de nyinträdand företagen klarar sig	Bra	Relativt bra, men många konkurser, uppköp och ombildningar	Bra	Inga inträden	Relativt bra, men flera konkurser och ombildningar

Om vi ser på aktörernas beteende i järnvägssektorn kan vi notera att politiska överväganden styr mer än tidigare. Staten finansierar kapacitetsökningar i järnvägsnätet, staten och lokala myndigheter bestämmer utbudet av trafik på olönsamma linjer etc. Prissättningen har både blivit mer marknadsorienterad och mer politiskt styrd. På lokala och regionala linjer bestämmer det politiska styret priserna. På det kommersiella nätet råder idag fr prissättning.

De ekonomiska riskerna har omfördelats i järnvägstrafiken. SJs andel av det ekonomiska risktagandet har reducerats och statens risktagande har ökat. Den privata sektorns risktagande har också ökat, liksom de lokala och regionala politiska organens. I gengäld har SJs marknadsmakt minskat men inte alls i samma utsträckning som företagets minskade relativa risktagande. I absoluta tal är det dock möjligt att företaget ökat sitt finansiell risktagande beroende på investeringar i stationer och ny rullande materiel.

De privata operatörernas egna produktstrategier och marknadsföring blir alltmer segmenterad. Olika marknadssegment erbjuds olika priser och olika servicenivåer. Den offentligt upphandlade trafiken fortsätter att försöka tillhandahålla en liknande servicenivå för alla kundgrupper.

Marknadsanalys med perspektivet år 2010

Erfarenheterna från flygets avreglering, som genomfördes fullt ut tidigare än järnvägens och den långväga busstrafikens avregleringar, pekar på att det finns en risk att det tidigare av staten kontrollerade monopolet ersätts med ett duopol. Ur samhälls-ekonomisk effektivitetssynvinkel är detta olyckligt eftersom ett duopol kontrollerat av privata företag i regel ger samma välfärdsförluster som ett monopol. Dessa förluster är överprissättning, bristande utbud, aggressivt beteende mot nyföretagande, hög genomsnittlig vinstnivå och i förlängningen möjligen frånvaro av innovationer och onödig resursförbrukning.

Några omständigheter talar för att långväga buss och persontrafiken på järnväg kommer gå i riktning mot monopol och duopol. 1) redan idag domineras branscherna av ett företag, 2) det finns stordriftsfördelar i formen av kompetens, tillgång till billigt kapital, möjligheter att bygga ett nät av förbindelser och inköp och drift av bussar eller tåg.

Några omständigheter som talar mot en sådan utveckling för långväga buss och persontrafiken på järnväg är de mycket låga inträdeshindren till bussmarknaden och flera av järnvägens olika delmarknader, t.ex. den av länshuvudmännen upphandlade trafiken och någon mån den av staten upphandlade trafiken. Detta gör att det är svårt för en monopolist eller ett duopol att kontrollera marknaderna eftersom de ständigt hotas av nyinträdande företag som försöker slå sig in med lägre kostnader eller högre servicenivå.

Om vi kontrasterar erfarenheterna från inrikesflyget med busstrafiken kan vi notera att det finns en avgörande skillnad mellan de två transportgrenarna. Inom flyget har s.k. grandfather's rights till slottider inneburit ett svåröverstigligt mobilitetshinder. Denna typ av mobilitetshinder finns ännu så länge inte inom busstrafiken. De andra typer av mobilitetshinder som vi har identifierat inom inrikesflyget går förmodligen att skapa av företagen inom busstrafiken - vägra samordning av biljettpriser på länkade busslinjer, bonus-system och datoriserade försäljningssystem. Inom persontrafiken på järnväg finns ännu legala inträdeshinder till de lönsamma linjerna varför det är svårt att göra en jämförelse med denna sektor. Denna konkurrensbegränsning är mycket lik den konkurrensfördel som SAS har med de garanterade slottiderna för sina in- och utrikeslinjer på Arlanda. (Vi kan inom parentes notera att staten verkar göra ett implicit antagande om stordriftsnackdelar när den ger dominerande företag som SAS och SJ sådana här konkurrensfördelar. De stora företagen måste skyddas från konkurrens för att kunna klara sig mot mindre företag. Rimligen borde det vara tvärtom - att de stora företagen skulle kunna klara sig utan denna typ av stöd. Situationen kompliceras ytterligare av att staten samtidigt är ägare till SJ och har en stor aktiepost i SAS.)

Med perspektivet år 2010 kan vi följaktligen konstatera att det vore fördelaktigt ur konkurrenssynvinkel om mobilitetshindren sänktes eller hölls låga inom inrikesflyg, persontrafik på järnväg och långväga busstrafik. De främsta instrument staten har för att tillgodose detta är att reducera värdet av tidigare monopolrätter, grandfather's rights eller legala monopol, och att stärka Konkurrensverkets möjligheter till snabbt agerande om dominerande företag reser upp sina egna strategiska hinder. Speciella strategiska överväganden är knutna till SAS rätt till slottider. Företaget verkar huvudsakligen på en internationell marknad vilket ställer krav på god tillgång till slottider och nyinträdande företag kan tänkas söka attraktiva slottider för inrikestrafik enbart för att handla med dem till utländska bolag intresserade av internationell trafik.

Källor

Skriftligt material

- Alexandersson, G. & Hultén, S. (1997): Arlandabanan - järnvägsbygge med privata intressenter, i Nordisk Transportforskning, *Järnvägens organisation och finansiering*, Konferensrapport 1998:1
- Alexandersson, G, Hultén, S. & Ehrling, G. (1998): *Avreglering på svenska - exemplet järnvägen*, KFB-Meddelande 1998:18
- ArlandaExpress (1998), nr 1
- Banverket (1993): *Årsredovisning 1992*
- Banverket (1994): *Investment plan 1994-2003 for Swedish Trunk Railways*, BV/P 1994:7, Borlänge
- Betänkande 1992/93:39TU
- Computer Sweden (1998-09-14): *SJ-chefens utmaning – effektivare och mindre organisation*
- Dagens Industri (1993-04-14): *Nya busslinjer pressar SJ*
- Dagens Industri (1998-02-02): *Han kör tåg så att SJ kan få böta*
- Dagens Industri (1998-02-28): *Nye SJ-chefen vill släppa in fler konkurrenter på spåren*
- Dagens Industri (1998-09-19): *Statens Järnvägar på export*
- Dagens Industri (1998-10-08): *Braathens anmäler SAS till Konkurrensverket*
- Dagens Industri (1998-10-10): *Fyra jättar utmanar SJ om pendeltrafiken*
- Dagens Industri (1998-12-16): *BK Tåg slog ut SJ*
- Dagens Nyheter (1993-03-24): *SJ vill stoppa billiga resor*
- Dagens Nyheter (1993-03-29): *Ingen fri busstrafik*
- Dagens Nyheter (1993-03-27): *Fria spår får vänta*
- Dagens Nyheter (1993-09-13): *SJ får konkurrens om rälsen*
- Dagens Nyheter (1997-11-22): *Swebus får nej till nya linjer*
- Dagens Nyheter (1998-03-07): *Kommunikationer: Hårdare kamp om resenärerna*
- Dagens Nyheter (1999-07-17): *Arlandabanan blir försenad*
- Ds 1993:63: *En öppen järnvägsmarknad i Sverige*, Fritzes, Stockholm
- Ds 1995:33: *Nya möjligheter för järnvägstrafiken*, Fritzes, Stockholm
- FinansTidningen (1993-10-07): *All konkurrensutsatt persontrafik kvar hos SJ*
- FinansTidningen (1993-10-26): *Buss på tåget*
- FinansTidningen (1998-03-10): *Avreglering öppnar för fler långväga busslinjer*
- Flygrevyn Express, nr 45 (1995-11-19): *Bonussystem - sund marknadsföring eller konkurrenshämmande "mutsystem" som kan missbrukas*
- Flygrevyn Express, nr 71 (1996-06-14): *Air Nordic stoppas med omedelbar verkan*
- Flygrevyn Express, nr 72 (1996-06-16): *Utökad Jettrafik på Bromma*
- Flygrevyn Express, nr 84 (1996-10-27): *Pris- och bonuskriget trappas upp i Skandinavien*
- Flygrevyn Express, nr 92 (1997-01-13): *Falcon Aviation - flygets City Mail*
- Flygrevyn Express, nr 100 (1997-03-23): *Konkurrens*
- Flygrevyn Express, nr 133 (1998-02-06): *Norsk SAS-affär ifrågasätts*
- Flygrevyn Express, nr 149: (1998-06-03): *Resebyråernas provision krymper*
- Flygrevyn Express, nr 157 (1998-09-10): *Ny utmanare på linjen Stockholm-Östersund*
- Göteborgs-Posten (1997-04-22): *Hård kamp om resenärerna. Swebus sänker priserna och ökar antalet avgångar*
- Göteborgs-Posten (1997-06-24): *Swebus köper 50 nya bussar*
- Göteborgs-Posten (1997-11-07): *Fler väljer tåg, flyg eller buss*

Göteborgs-Posten (1998-03-19): *Ny busslinje till Köpenhamn invigd*

Göteborgs-Posten (1998-06-19): *Buslinjer till Malmö kan stoppas direkt*

Göteborgs-Posten (1998-12-14): *1,5 miljarder på spel. Ödesveckor för SJ som kan förlora tre av fem resenärer*

Göteborgs-Posten (1999-06-01): *Svenska Tågkompaniet och BSM brädade SJ*

Göteborgs-Posten (1999-06-18): *Nu går SJ med vinst / SJ:s del av tågtrafiken minskar*

Hemsidor för Braathens/Transwede www.transwede.se [25 nov 98], Falcon Air, www.falconair.se [19 nov], Flygtorget (www.flygtorget.se) [19 nov], Flying Enterprise (www.flying.se) [2 nov], Malmö Aviation www.maviation.se [19 nov], SAS (www.sas.se) [19 nov], Skyways (www.skyways.se) [19 nov]

Hylén, B. (1995): *Länsjärnvägarna och järnvägens avreglering - effekter på trafiken m.m.* , VTI Dnr 462/95-43, Linköping

Kommunikationsdepartementet (1991): PM angående utredning om trafikeringsrätten på järnvägen, Bilaga till Regeringsbeslut 1991-02-14

Kommunikationsdepartementet (1992): *Nytt malmtrafikavtal mellan LKAB, NSB och SJ* , Pressmeddelande nr 113, 1992-10-26

Konkurrensverket (1994-05-06): *Beslut från KKV: Icke-ingripandebesked – trafiksamarbete avseende veckoslutsresor med buss*

Konkurrensverket (1995-05-15): *Beslut från KKV: Undantag – trafiksamarbete avseende veckoslutsresor med buss*

Konkurrensverket (1996): *Avregleringen av inrikesflyget*, Konkurrensverkets rapportserie 1996:1

Konkurrensverket (1996), *Långväga buss -förutsättningar för konkurrens* , Konkurrensverkets rapportserie 1996:2

Konkurrensverket (1998): Ansökan om stämning av SJ, Dnr 580/1998

LKAB (1998): *Årsredovisning 1997*

Luftfartsverket (1985-98), *Flygplatsstatistik*

Luftfartsverket (1994): *Inrikesflygets avreglering - tvåårigt perspektiv*, P-rapport 2/94, Norrköping

Luftfartsverket (1995): *Biljettprisutvecklingen i inrikesflyget. Januari 1992 till september 1995*, Intern rapport (1995-10-13) författad av Håkan Brobeck och Dan Lundvall

Nerikes Allehanda (1998-05-28): *Daglig Stockholmsbuss kan bli verklig i sommar*

Nilsson, J-E. (1995): *Swedish Railways Case Study*, CTS Working Paper 1995:2 (särtryck av kapitel 8 i Kopicki, R. & Thompson, L. S. (red.) (1995): *Best Methods of Railway Reconstructing*, CFS Discussion Paper Series, No. 111, The World Bank)

Nordell, O. (1997): *Organisation av myndighets- och sektorsuppgifter samt gemensamma funktioner inom järnvägssektorn*, Kommunikationsdepartementet K97/3944/2, 1997-10-07

Nutek (1997): *Inrikesflyget efter avregleringen - en analys av regionala effekter*, R 1997:24, Stockholm

Nyhetsbyrån Direkt (1994-07-14): *Linjebuss: regeringen ger tillstånd för långväga busstrafik*

Nyhetsbyrån Direkt (1999-02-01): *SAS: Allians med Maersk hotas av danska Konkurrensverket*

Nyhetsbyrån Newswire (1998-05-05): *Bäddat för busskrig*

Proposition 1987/88:50: *Trafikpolitiken inför 90-talet*, Stockholm

Proposition 1990/91:87: *Näringspolitik för tillväxt*, Stockholm

Proposition 1990/91:100: *Budgetpropositionen*, bilaga 8, Stockholm

Proposition 1991/92:130: *om ökad konkurrens inom den kollektiva persontrafiken*, Stockholm

Proposition 1992/93:150: *Kompletteringspropositionen*, bilaga 5, Stockholm

Proposition 1993/94:166: *Avreglering av järnvägstrafiken och riktlinjer m.m. för SJs verksamhet under åren 1994-1996*, Stockholm

Proposition 1994/95:72: *Omprövning av beslutet om avreglering av järnvägstrafiken*, Stockholm

Proposition 1995/96:92: *Nya förutsättningar för järnvägstrafiken*, Stockholm

Proposition 1997/98:56: *Transportpolitik för en hållbar utveckling*, Stockholm

Regeringsbeslut (1992-02-14): *Utredning om trafikeringsrätten på järnvägen*

Regeringens Kommittédirektiv 1998:46: *Rikstrafiken – mål, arbetsuppgifter och organisation m.m.*

Resor & Trafik (1994:12): *Dubbelt så många resor*

Resor & Trafik (1994:12): *Avreglera helt*

Resor & Trafik (1996:3): *Samverkan bara om biljettbutik*

Resor & Trafik (1998:1): *Swebus laddar för mer expresstrafik*

Resor & Trafik (1998:2): *Swebus får köra fyra av fem linjer*

Resor & Trafik (1998:3): *Svenska Buss vill köra mer långväga*

Restider (Hösten 1992) samt Rikstidtabellen (Hösten 1994, Hösten 1996, Höst-Vinter-Vår 1998/99)

SIKA (1997a), *Utvärdering av en ändrad reglering beträffande prövning av tillstånd till busstrafik*, SIKA Rapport 1997:2

SIKA (1997b): *Järnvägens nya förutsättningar 1 juli 1996*, mimeo, augusti 1997, Stockholm

SIKA (1997c), *Effekter av avreglering av långväga busstrafik*, SIKA Rapport 1997:6

SJ (1997): *Annual report 1996*

SJ (1998a): *Årsredovisning 1997*

SJ (1998b): *Särredovisning av SJ Persontrafik januari-april 1998*, Dnr SE98-0023/1202

SOU 1990:58: *Konkurrens i inrikesflyget*, Civildepartementet, Stockholm

SOU 1993:13: *Ökad konkurrens på järnvägen*, Fritzes, Stockholm

SOU 1994:109: *Tåget kommer - Slutbetänkande av Tågutredningen*, Fritzes, Stockholm

SOU 1997:35: *Ny kurs i trafikpolitiken - Slutbetänkande av Kommunikationskommittén*, Fritzes, Stockholm

SOU 1997:129: *Kollektivtrafik i tid*, Fritzes, Stockholm

SOU 1999:57: *Rikstrafiken - en ny myndighet*, Fritzes, Stockholm

Svenska Dagbladet (1994-05-20): *Samarbete mellan bussbolag förbjuds*

Svenska Dagbladet (1995-10-05): *Förslag att avreglera godstrafik väcker stark oro inom SJ*

Svenska Dagbladet (1997-12-12): *Stagecoach redo växla in på tågtrafik*

Svenska Dagbladet (1998-01-30): *SJ räds Swebus nya busslinjer*

Svenska Dagbladet (1998-10-21): *SL driver snabbspårvägen själv*

Svenska Dagbladet (1998-11-24): *Avreglering ger skjuts åt busstrafik*

Tidtabeller från de i rapporten behandlade bussbolagen för åren 1991-98

Tidtabeller från Arlanda och Bromma flygplats samt från flygbolagen SAS/Linjeflyg, Transwede, Malmö Aviation, Braathens, Skyways samt enstaka regionalbolag.

TGOJ (1998): *Årsredovisning 1997*

Trafik Forum (1998:1): *Nya expressbussar i expressfart*

Trafik Forum (1998:1): *Rekordår i fjol för Swebus Express*

Trafik Forum (1998:1): *Svenska Buss ser framåt*

Trafik Forum (1998:1): *Flygbussar på offensiv inför Arlandabanan*

Trafik Forum (1998:2): *Vägverket sa ja till nya expressbussar*

Trafik Forum (1998:3): *Nytt i toppen hos Svenska Buss*

Trafik Forum (1998:3): *Säffle Rese Service kör express Oslo-Köpenhamn*

Trafik Forum (1998:6): *BK Tåg i fransk-brittiskt samarbete*

Trafik Forum (1998:7): *Röd Express nytt från Swebus*

Trafik Forum (1998:8): *Tätare turer och första klass på expressbussar*

Trafik Forum (1998:8): *Ansiktslyftning för Y-buss*

Trafik Forum (1998:10): *Swebus tar upp fighten om SJ:s guldkalv*

Trafik Forum (1998:10): *Klart med SJ-tåg till Arlanda*

Trafik Forum (1999:5): *De slåss om trafiken Stockholm-Dalarna*

Transport-Journalen (1998), nr 2
TT-meddelande (1992-01-01): *Ny olönsam järnvägslinje får statligt stöd*
TT-meddelande (1993-09-06): *SJ fick trafik i konkurrens*
TT-meddelande (1995-10-23): *Swebus vann trafikkontrakt i Norrland*
TT-meddelande (1997-03-20): *Priskrig på resor i sommar*
TT-meddelande (1997-11-06): *Vägverket hotar anmäla bussföretag*
TT-meddelande (1997-11-21): *Swebus utmanar SJ och vill köra fler långlinjer*
TT-meddelande (1997-11-25): *Omdebatterad busstrafik stoppad*
TT-meddelande (1998-02-25): *Swebus får köra långväga buss*
TT-meddelande (1998-05-13): *Pendeltrafik mellan Sundsvall och Trondheim upphör*
TT-meddelande (1998-08-27): *SJ trappar upp kriget mot långfärdsbussarna*
TT-meddelande (1998-11-23): *SJ tar stryk när bussbolagen hårdatsar*
TT-meddelande (1998-12-08): *SJ får betala 8 miljoner i konkurrensvist*
TT-meddelande (1998-12-23): *SJ förlorar även Västkustbanan till BK Tåg*
Östra Småland (1998-12-30): *Nya busslinjer från Kalmar när SJ:s monopol bryts*

Intervjuer⁸⁶

Thomas Adelöf, Jönköpings Länstrafik
Magnus Andersson, SJ (Länstågen, Jönköpings län)
Rolf Apelqvist, Swebus (telefonintervju)
Claus Bay, Svenska Neoplan (telefonintervju)
Jan-Olof Bergqvist, BSM
Håkan Brobeck, Luftfartsverket
Tomas Byberg, Byberg & Nordins Busstrafik (telefonintervju)
Kenny Carlsson, Konkurrensverket
Lennart Danielsson, SJ Stab
Rolf Ericsson, Svenska Buss (telefonintervju)
Eva och Lars Eriksson, Ceris Resor (telefonintervju)
Dag Fagring, Bussbranschens Riksförbund
Björn Floresjö, Dalatrafik
Lars Göran Hansson, Konkurrensverket
Harry Hedberg, Mälardalen Buss (telefonintervju)
Johan Holmér, Luftfartsverket
Tord Hult, BK Tåg
Kaj Janérus, Delegationen för köp av viss kollektivtrafik
Tord Johansson, Lapplandspilen (telefonintervju)
Henrik Kolga, Linjebuss (telefonintervju)
Anders Lundberg, SJ Stab
Johan Masgård, BSM Järnväg
Ulla Mohlin, Mohlins Bussar (telefonintervju)

⁸⁶ Härtill har ett stort antal kortare telefonintervjuer skett med representanter för olika flygbolag samt personal på Luftfartsverket och Arlanda.

Olof Nordell, Vianord
Inger Olofsson, Tapanis Buss (telefonintervju)
Lasse Persson, Linjebuss (telefonintervju)
Mikael Prenler, Delegationen för köp av viss kollektivtrafik
Harald Rosén, Svenskt Flyg
Bo Sehlberg, Flygrevyn
Margaretha Silverstrand, Silverstrands Trafik (telefonintervju)
Helena Sundberg, Svenska Lokaltrafikföreningen
Örjan Svensson, Svenssons Bussar i Gnarp (telefonintervju)
Åke Thunell, Thunells Bussar (telefonintervju)
Jan Wallenkurtz, Sydtåg
Sven Wärnfeldt, Dalatrafik
Kjell Åbrink, Linjebuss

Delrapport 2:

Rullande materiel på en avreglerad järnvägsmarknad

Inledning

I denna rapport kommer vi att diskutera hur marknaderna för rullande materiel kommer att kunna utvecklas på en avreglerad järnvägsmarknad, vad avser teknisk utveckling, prisutveckling och investeringsvolym. Vår undersökning syftar också till att ta reda på vilka möjligheter det finns att utveckla effektivare och billigare tåg. Rapporten är uppdelad i två avsnitt. I det första avsnittet, som handlar om persontåg, börjar vi med att behandla de lösningar för att finansiera nyanskaffning av tåg som diskuteras bland tågtilverkare och trafikhuvudmän. Därefter följer en diskussion av de faktorer som talar för respektive mot möjligheterna att ta fram nya och bättre standardiserade tåg. Detta första avsnitt avslutas med en sammanfattande analys. Det andra avsnittet utgör en motsvarande översikt över marknaden för rullande materiel för godstrafik, med fokus på de skilda förutsättningarna avseende tillgång till lok jämfört med godsvagnar.

Rullande materiel för persontrafik

Introduktion

Avregleringen av den svenska järnvägen har fått stora effekter för vilka aktörer som kan komma att påverka utformningen av framtidens tåg. Den största förändringen är att alla trafikhuvudmän med regional tågtrafik direkt har inflytande på regionaltågens design och prestanda, men även andra aktörer, som finansärer och branschorganisationen SLTF (Svenska Lokaltrafikföreningen), deltar i denna beslutsprocess.

Det finns för närvarande ett stort behov av att anskaffa nya motorvagnståg för att ersätta äldre materiel och bättre utnyttja det upprustade järnvägsnätet. På flera inter regionala och regionala linjer, exempelvis i Östergötland, Pågatågstrafiken i Skåne, i Göteborgsregionen, Storstockholm och Mälardalen, ökar trafiken. Det är oklart hur stor andel av de tågsätt som används idag som behöver ersättas av ekonomiska eller tekniska skäl. SJ har ca 200 stycken 60-talsvagnar och ca 300 stycken 80-talsvagnar. I princip är denna materiel bokföringsmässigt avskrivet. SJ har därtill motorvagnståg som X10 och snabbtåg som X2000. Trafikhuvudmännen har cirka 70 Y1:or och 100 X10:or.

Under den tid som SJ var monopolist utvecklades ett omfattande samarbete med ASEA avseende utveckling av framför allt nya loktyper. Denna typ av samarbete mellan ett statligt järnvägsmonopol och ett nationellt storföretag återfanns i många europeiska länder. I Frankrike samarbetade SNCF med Alstom, i Tyskland samarbetade DB med en grupp tyska företag, i Storbritannien hade BR egna anläggningar och nära kontakter med GEC o.s.v.

Redan under 1980-talet började SJ söka kontakter med andra leverantörer än ASEA. Detta skedde t.ex. under upphandlingen av X2000, men ännu har inte SJ gett någon stor order till någon annan tågtilverkare under 80- och 90-talen när ASEA/ABB/ADtranz har kunnat leverera. FIAT sålde 100 Y1:or - ett dieseldrivet motorvagnståg av rälsbusstyp - till SJ, men då rörde det sig om en tågtyp som överhuvudtaget inte fanns med i ASEA:s produktprogram. Även de andra svenska aktörer som idag kan köpa tåg har uppvisat en preferens för ASEA/ABB/ADtranz. Företaget har under de senaste tio åren vunnit större kontrakt i Sverige för följande tågtyper: X2000, X10 (och varianter av denna tågtyp), Öresundstågen, IC3, en ny generation lok till Malmbanan och en ny generation regionalståg. Under samma period har endast en utländsk tillverkare vunnit en större order, vilket inträffade när Alstom via sitt deltagande i det vinnande konsortiet för Arlandabanan kommer att leverera sju motorvagnståg. Den stora förändring som inträffat under det senaste årtiondet är att ADtranz möter allt intensivare konkurrens från andra leverantörer i samband med att tillverkarna av järnvägsmateriel tävlar om att vinna kontrakt för nyanskaffning av tåg. Samtidigt har de av ASEA:s svenska produktionsanläggningar som ingår i ADtranz börjat konkurrera alltmer utomlands för att vinna nya order.

Den svenska marknaden för rullande materiel, liksom de danska och norska, kan därför sägas vara dominerade av ADtranz. Avregleringen, som medfört fler typer av köpare än tidigare, har gett öppningar i form av tåginköp i konkurrens och en order till Alstom.

Det är inte bara efterfrågesidan som har förändrats, utan betydande förändringar har också skett på utbudssidan. Under de senaste åren har det skett flera stora företagsuppköp och företagssammanslagningar inom järnvägsmaterielindustrin (en översikt över dessa ges i Bilaga 1). Företagssammanslagningarna har inneburit att de tidigare nationellt ägda och orienterade företagen har blivit enheter i multinationella företagsgrupper. De två mest kända av dessa företag är ADtranz som uppstod efter sammanslagningen av Daimler Benz och ABBs järnvägsdivisioner, och GEC Alsthom, numera Alstom. Till att börja med delades ägandet av dessa två företag av moderföretagen men under det senaste året har det gemensamma ägandet upplösts. Alstom (tidigare GEC Alsthom) har börsnoterats och Daimler Benz har köpt ABBs andel av ADtranz. Vid sidan av dessa två företag finns det några andra stora företag, som Siemens och Bombardier, och några mindre företag, t.ex. de italienska företagen Ansaldo och FIAT Ferrovaria.

En viktig anledning till företagssammanslagningarna har varit de resurskrävande utvecklingsprojekt, som järnvägsoperatörerna initierade vid mitten av 60-talet. Snabbtågen är de mest uppmärksammade av dessa projekt. Tillverkarna av järnvägsmateriel tvingades utveckla ny teknik för att öka järnvägens attraktivitet jämfört med konkurrerande transportslag och investera i långsiktiga resurskrävande F&U-projekt. I flera länder tog det mer än 20 år från projektstart till de första kommersiella beställningarna.

Om vi blickar framåt kan vi fråga oss hur teknikutveckling och priser kommer att utvecklas när flera olika aktörer köper in rullande materiel och flera olika internationellt verk-samma leverantörer offererar sina produkter. Hur kommer efterfrågan på rullande mate-riel på en avreglerad marknad fungera ur effektivitets- och innovationshänseende jämfört med SJ:s upphandling av rullande materiel? Och hur kommer ägande, kostnader, standar-disering och teknikutveckling av järnvägens rullande materiel påverkas till följd av att monopolet inom järnvägssektorn är under avveckling? För att förstå hur ett framtida system för upphandling av tåg kommer att kunna fungera kan det vara värdefullt att förs förstå det tidigare systemets sätt att fungera.

Inköp och produktutveckling när SJ var ensamt järnvägsföretag

I det tidigare systemet drevs teknikutvecklingen för Sveriges del i nära samarbete mellan SJ och ASEA (senare ABB och ADtranz). Tillsammans med ASEA/ABB/ADtranz utvecklade SJ flera mycket framgångsrika tågkoncept - t.ex. Rc-lok som universallok till gods- och persontågen, pendeltåg som X-10, och snabbtåget X2000.

En möjlig förklaring är att samarbetet SJ-ASEA under järnvägens monopoltid kom att b så framgångsrikt att det stängde ute andra företag och att kontakt rna med andra företag förstärkte preferensen för ASEA. Vid några tillfällen under de senaste decennierna har SJ strävat efter att finna nya leverantörer, exempelvis vid inköpet av de FIAT-byggda Y-1:orna i slutet av 70-talet, upphandlingen av X2000, och upphandlingen av tågsätten till Öresundsförbindelsen. Stegvis har ASEA/ABB/ADtranz mött mer och mer konkurrens från andra tillverkare.

Y1:orna var rälsbussliknande motorvagnståg som levererades av FIAT. ASEA hade ingen sådan tågtyp i sitt produktprogram. FIAT byggde totalt mer än tusen tågsätt av denna typ. Dessa motorvagnståg kritiserades redan från starten för att de inte klarade av det svenska klimatet och fick efterhand byggas om. Dessa erfarenheter bekräftade värde av att ha en svensk leverantör av rullande materiel.

SJ:s utvecklingsavdelning initierade visserligen det svenska snabbtåget X2000, men un-der större delen av 70-talet delade SJ och ASEA på projektet. Ansvaret för projekte inom SJ flyttades runt och den i projektets början starkt drivande utvecklingsavdelningen omorganiserades och förlorade en stor del av sin tekniska kompetens. När samarbetet bröts i och med att snabbtåget skulle upphandlas i konkurrens under 1980-talet hade SJ-sidan svårt att bedöma vilken typ av teknisk utveckling man kunde teckna in. I upphandlingen av X2000 tog det åtskilliga år och flera upphandlingsomgångar innan något företag (ASEA) kunde uppfylla en (modifierad) kravspecifikation. Det berodde till stor del på att SJ ville beställa ett unikt tåg med mycket ny teknik - det bru kar ofta hävdas att X2000 tekniskt sett var mer nydanande än den första generationen TGV.

Vilka företag som deltog i upphandlingarna är fortfarande sekretessbelagt, men två företag var kvar länge i anbudsprocessen. Vår hypotes är att tävlan stod mellan FIAT:s Pendolino och ASEA:s X2. Det italienska Pendolino, som under upphandlingen var på väg att tas i trafik i Italien, var ett motorvagnståg, men SJ ville ha ett loktåg motorvagnstågsdesign. Loket gjorde att det blev mycket svårt att komma ner i en acceptabel axellast och när ingen lyckades med detta släppte SJ på axellastkravet. Samarbetet SJ-ASEA återupptogs när ASEA (ABB) vunnit anbudsgivningen.

Tabell 18. Relationen SJ och ASEA (ABB) i X2000-projektet

Aktivitet	SJ	Samarbete SJ-ASEA	ASE
Utredningsarbete	Snabbtågsutredningar		
Prototyper och tåg		X10 X15 X2	X2000
Komponentutveckling		Lutningsanordningar	Mjuk boggie
Marknadsföring till nya marknader			Finland Norge USA Kina

I upphandlingen av den rullande materielen till Öresundsförbindelsen var många leverantörer mycket intresserade av att vinna kontraktet. Tre företag var med långt fram i anbudsprocessen. Alstom var nära att vinna ordern innan ABB/ADtranz kom med en rejäl prissänkning.

Upphandling på en avreglerad marknad

De nyinträdande företagen och organisationerna på den svenska järnvägsmarknaden kommer troligen inte att upphandla rullande materiel på samma sätt som SJ gjort tidigare. För det första har de inte samma historiskt grundade erfarenhet av fördelarna med att anlita ASEA jämfört med andra tåg tillverkare, för det andra äger de nya aktörerna relativt få tågsätt och behöver inte ta hänsyn till teknisk kompatibilitet mellan olika tågtyper, för det tredje har de en helt annan och framför allt mindre organisation än SJ, och för det fjärde har reglerna för offentlig upphandling blivit striktare, något som för övrigt också påverkar SJ:s inköp. En annan faktor att ta hänsyn till är att samtidigt som köparsidan fragmenteras koncentreras utbudet till några få storföretag.

Efterfrågan på rullande materiel

De aktörer som har möjligheter att beställa och därmed påverka utformningen av den framtida flottan av persontåg kan efter avregleringarna delas upp i åtminstone sex huvudkategorier: 1) enskilda trafikhuvudmän, 2) samverkande trafikhuvudmän, 3) privata transportföretag som vinner anbudsupphandlingar, 4) privata företag som planerar att starta järnvägstrafik på linjer som idag saknar järnvägstrafik, 5) vagnbolag som köper in och hyr ut rullande materiel, och 6) finansiella aktörer som köper in och hyr ut tåg.

Kategori 1 och 2: Länstrafikhuvudmän som köpare av tåg

Den vagnpark som länstrafikhuvudmännen idag förfogar över härrör till stora delar från de tidigare SJ-ägda tåg som fördes över till trafikhuvudmännen i samband med att dessa övertog ansvaret för trafikeringen på länsjärnvägarna 1990. Totalt var det 60 motorvagnar av modellen Y-1 och 16 eldrivna tågsätt (X-9 och X-20) som på detta sätt kom i trafikhuvudmännens händer. Flertalet av dessa närmar sig slutet av sin livslängd och på flera håll i landet är behovet att köpa in ny rullande materiel akut. En sammanställning över den rullande materiel som trafikhuvudmännen förfogar över återfinns i Tabell 19.

Några länstrafikhuvudmän har redan kommit långt i upphandlingen av nya tåg. Detta gäller främst X-trafik i Gävleborgs län. ADtranz tog hem denna upphandling och ordern omfattar fem regionala snabbtåg av typen Regina, med extra breda vagnskorgar med plats för fem sittplatser i bredd. Den beräknas vara värd cirka 275 miljoner kronor inklusive avtal om underhåll i åtta år. Tågen kommer att trafikera sträckorna Gävle-Bollnäs-Ljusdal och Gävle-Söderhamn-Hudiksvall och sättas i trafik vintern 2000/2001. Västmanlands Lokaltrafik (VL) tecknade under 1998 också ett avtal med ADtranz om köp av det regionala snabbtåget Regina. VL blir delägare i det vagnbolag som ADtranz bildat för att äga tågen och hyra ut dem till VL. I båda dessa upphandlingar inkom endast ett fåtal anbud.

Branschorganisationen för trafikhuvudmännen, SLTF, försöker organisera trafikhuvudmännen i ett gemensamt *vagnbolag*. I arbetet har kontakter tagits med staten, samt MÅLAB och SJ. SLTF vill gärna att också att den nya myndighet som skall ansvara för statens köp av trafik, Rikstrafiken, kommer med i vagnbolaget på något sätt. Siktet är inställt på att senast i februari 1999 ha nått fram till en lösning. En del trafikhuvudmän uppges hellre se att det blev ett statsbidrag till inköp av nya fordon, men specialdestinerade statsbidrag är i stort sett avskaffade idag.

Tabell 19: Trafikhuvudmännens fordonspark hösten 1998*

Trafikhuvudman	Tågtyp	Antal	Litt.	Vagnar/enhet	Tillverkare	Lev. år	Kommentar
Storstockholms Lokaltrafik	Motorvagn (el)	94	X1	2	ASEA	1967-75	
		50	X10	2	ASEA	1983-93	
Upplands Lokaltrafik	Motorvagn (el)	3	X10	2	ASEA	1991	

Trafikhuvudman	Tågtyp	Antal	Litt.	Vagnar/ enhet	Tillverkare	Lev. år	Kommentar
Östgötatrafiken	Motorvagn (el)	9	X14	2	ASEA	1995	Samägda av Kalmar Läns Trafik Samägda av Kalmar Läns Trafik
	Motorvagn (diesel)	10	Y1	1	FIAT	1980-81	
		6	Y2	3	ADtranz	1996	
Jönköpings Länstrafik	Motorvagn (diesel)	23	Y1	1	FIAT	1980-81	Samägda av Läns- trafiken Skaraborg
	Motorvagn (el)	6	X14	2	ASEA	1994	
Blekingetrafiken	Motorvagn (diesel)	6	Y2	3	ADtranz	1991-96	
Länstrafiken Kristianstad	Motorvagn (diesel)	2	Y1	1	FIAT	1979-81	
		8	Y2	3	ADtranz	1994-97	
Länstrafiken Malmöhus	Motorvagn (el)	23	X11	2	ASEA	1982-96	
Hallandstrafiken	Motorvagn (diesel)	2	Y1	1	FIAT	1980-81	Samägda av Älvsborgstrafiken
	Motorvagn (el)	5	X9	3	ASEA	1960-63	
Göteborgsregionens Lokaltrafik/Bohustrafiken	Motorvagn (el)	21	X10	2	ASEA	1985-92	
		2	X14	2	ASEA	1995	
Länstrafiken Skaraborg	Motorvagn (diesel)	5	Y1	1	FIAT	1979-80	
Värmlandstrafik	Motorvagn (diesel)	9	Y1	1	FIAT	1979-81	
Västmanlands Lokaltrafik	Motorvagn (el)	1	X10	2	ASEA	?	
		2	X20	4	ASEA	1956-57	
Dalatrafik	Motorvagn (diesel)	4	Y1	1	FIAT	1980-81	
X-Trafik	Motorvagn (el)	2	X10	2	ASEA	1990	

* Sammanställningen exkluderar fordon i användning på följande spåranläggningar:

- Tunnelbanan, Saltjöbanan, Roslagsbanan, Nockebybanan och Lidingöbanan i Stockholms län
- Spårvägen i Göteborg
- Spårvägen i Norrköping

Bakgrunden till planerna på ett vagnbolag är att SLTF och många trafik huvudmän hade målet att som en enad bransch fundera ut en bästa lösning just nu med hänsyn taget till att man snabbt behöver nya fordon, vill ha fungerande konkurrens, vill ge operatörerna en bra möjlighet att få tillgång till fordon, och att operatörer och trafik huvudmän har ont om pengar och därför har svårt att själva finansiera inköp av nya fordon med en ekonomisk livslängd på 30 år. Vagnbolagsidén dök upp som den enda möjliga lösningen, där några huvudprinciper är definitiva men där många detaljer i utformningen kan diskuteras, exempelvis om Rikstrafiken skall vara med, om SJ skall vara med etc. SL behöver förmodligen inte vara med eftersom det är stort nog att köpa in och äga sina egna tåg. Vissa bitar i det nuvarande upplägget måste prövas för att se om de överensstämmer med lagen om offentlig upphandling.

Den bärande tanken bakom vagnbolaget är att alla trafik huvudmän, och eventuellt även SJ vad gäller företagens egentrafik, skulle äga ett vagnbolag gemensamt som köper in de fordon som behövs för den samlade trafiken. Bolaget skall sedan förvalta dessa, hyra ut dem och ansvara för det tunga underhållet. Alla ägare skall garantera bolaget att man

åtar sig att i 7-10 år driva en viss mängd trafik i länen som kräver ett visst antal fordon. Vilken operatör som kör fordonen (och sköter det lätta underhållet) kan variera under perioden. Förkämparna för ett vagnbolag hoppas att staten skall bistå med en garanti som garanterar restvärdet för fordonen, tanken är att detta inte behöver kosta staten något men att det bidrar till att minska den ekonomiska risken. Poängen är att om alla som styr trafikeringen är med och garanterar åtminstone 7 års behov av fordon, och om staten ställer upp med en garanti, kommer den finansiella risken att bli så liten att det går att få en billig finansiering. Förutom den billiga finansieringen hoppas man också kunna spara pengar genom standardisering av fordonen, mer professionell förvaltning och ett minskat behov av fordonsreserv.

ADtranz idéer om vagnbolag är grunden, men bland trafikhuvudmännen ville man inte knyta upp sig till en enda leverantör, varför man inte accepterade ADtranz i princip färdiga koncept (med färdigskrivna avtal m.m.). Ingenting hindrar dock ADtranz från att bli den leverantör som vinner en kommande order.

Att ökad standardisering skulle kunna ge sänkta kostnader var känt sedan tidigare. ADtranz stora bidrag är att företaget visade hur mycket billigare finansiering det går att få när man samlar alla som styr marknaden via sina upphandlingar av trafik och åtar sig att under en viss period garantera full uthyrning.

Nästa steg är att bestämma hur många tåg som måste köpas och gå igenom hur långt man kan gå vad gäller standardisering av fordonen. Trafikhuvudmännen måste till att börja med definiera det antal fordon man behöver idag och under de närmaste åren. Skulle någon plötsligt vilja utöka trafiken får denne köpa fler fordon i efterhand. Men dagens planerings horisonter är så långa att några tvära kast knappast kommer att ske. Trafikhuvudmännen vet redan vad de behöver de närmaste åren.

Via vagnbolaget kommer fördelarna med att beställa få olika typer av tåg bli tydligare. Det är lättare att se vinsterna med standardisering om man sitter i ett gemensamt ägt bolag än om var och en agerar självständigt. P.g.a. att det på en del banor krävs diesel och på andra eldrift behövs minst två olika fordon. Det skall finnas utrymme för olika färger, former och klädsel och också olika biljettsystem. Kostnadsbesparingen till följd av standardisering beräknas till 10-20%.

Varje trafikhuvudmän har idag en person som arbetar med tågförvaltning och försöker hålla rätt på vad det finns för tåg på marknaden. Ifall av ett gemensamt vagnbolag bildas skulle dessa arbetsuppgifter övertas av en centralt anställd person med specialiserad kompetens. I vagnbolaget skall bl.a. det långsiktiga underhållet skötas, samt tekniskt stöd och uppföljning av drift och underhåll.

Trafikhuvudmännen skulle formellt sett inte äga fordonen utan det gör finansieringsbolagen. Vagnbolaget långeasar fordonen från de externa finansörerna och kortutyr t

operatörerna. Operatören skulle med andra ord endast sköta trafikeringen samt det lätta underhållet. En operatör som hyr fordonen i exempelvis fyra år bryr sig troligen inte så mycket om vad som händer med dessa efteråt, varför det tunga underhållet kommer att ligga hos vagnbolaget som förmodligen kommer att köpa in denna tjänst genom upphandling i konkurrens.

Endast trafikering skulle upphandlas av trafikhuvudmän efter bildandet av vagnbolaget, och en operatör som vinner en upphandling skulle vara tvungen att hyra den rullande materielen från vagnbolaget. Det skulle med andra ord inte vara möjligt att gå in med egna fordon. Vidare skulle endast operatörer som vinner trafikavtal med någon av ägarna ha rätt att hyra tåg från vagnbolaget. Ett skäl till att vagnbolagsföreträdarna gärna vill ha med SJ från början är att SJ har kraft att annars hitta på något eget och därigenom skulle kunna orsaka ett överskott på fordon i landet. De fordon som SJ äger redan idag skall inte heller finnas med i bolaget. Tidigare har trafikhuvudmän och SLTF velat skala av SJ dess tillgångar av gamla fordon och lägga dessa i ett fristående vagnbolag. Nu har man ändrat uppfattning och det är dessutom mindre aktuellt nu eftersom alla trafikhuvudmän behöver nya fordon.

Efter 7-10 år räknar man med att värdet på fordonen har blivit lägre och då förblir risken fortsatt låg även om trafikhuvudmän inte längre kan garantera full uthyrning. Priset för att hyra den rullande materielen kommer också att kunna vara lägre när fordonen blivit äldre, varför vagnbolagets fordon fortfarande kommer att vara ett konkurrenskraftigt alternativ även om andra aktörer träder in.

För vagnbolaget är det viktigt att ha en garanti om full uthyrning av fordonen. En garanti gör att det blir billigt att finansiera fordonen. Bolaget i sig kommer att ha ett aktiekapital som inte är särskilt stort i förhållande till hur mycket kapital det sväljer. Flera av de funktioner som det ansvarar för kommer inte att göras i egen regi: tungt underhåll kommer att upphandlas, finansieringen kommer att upphandlas, kanske även vissa finansieringstjänster och förvaltningstjänster. Vagnbolaget i sig skall inte vara en stor myndighet, utan kanske bara ha en eller några få heltidsanställda. Poängen är att via bolaget förena privata intressenter med investeringsvilligt kapital med de aktörer (trafikhuvudmän och staten) som kan påverka bolagets risknivå. Bolaget blir därmed endast ett medel för att få dessa aktörer att mötas.

Det offentliga ägandet är inte ett mål i sig med ett trafikhuvudmannägt vagnbolag. Det är snarare ett sätt att få något att hända. Förespråkarna menar att trafikhuvudmännen egentligen inte skall behöva äga fordon alls, utan kunna låta operatörerna äga fordonen. Men då riskerar man att endast en eller ett par stora aktörer kan lämna anbud. Vill man ha bra konkurrens när man upphandlar tågtrafik måste man i dagens läge kunna erbjuda fordon. En viktig tanke bakom vagnbolaget är att kunna erbjuda alla aktörer samma möj-

ligheter att få tillgång till fordon. I framtiden kanske bara finansieringsbolag sköter vagnbolaget och inte trafikhuvudmännen.

1999 presenterades en offentlig utredning om vagnbolagsidén.⁸⁷ I denna förordas bildandet av ett av staten och trafikhuvudmännen gemensamt vagnbolag, som också skulle förfoga över den del av SJs rullande materiel som används i upphandlad trafik. Behovet av en statlig garanti ifrågasätts i utredningen, eftersom flera långivare menat att goda finansieringsvillkor ändå skulle vara möjliga att få till stånd.

Kategori 3 och 4: Privata transportföretag som köpare av tåg

Det finns för närvarande inte så många exempel på privata järnvägsoperatörer som äger eller kommer att äga rullande materiel. Tågen till Arlandabanan är ett exempel och vissa trafikhuvudmän begär in anbud som inkluderar att operatören äger tåget.

Tågen till Arlandabanan utgörs av sju tågsätt utvecklade från brittiska motorvagnståg men specialdesignade för projektet. Tågsätten omfattar totalt 28 vagnar. Sex av de sju tågen ägs av Nordbanken Finans, det sjunde äger den blivande operatören A-train. Tågen är anpassade efter den banprofil som finns på Arlandabanan, de tål inte speciellt starka stigningar. Avtalet med staten innehåller ganska få kravparametrar avseende fordonen - de handlar om hastighet, acceleration och energiförbrukning, samt allmänna krav från Banverket och Järnvägsinspektionen. Tågen har direktsteg och har inga nivåskillnader inne i eller mellan vagnarna. De måste kunna gå minst 160 km/h och har en toppfart om 200 km/h. Den höga topphastigheten och en relativt snabb acceleration ställde stora krav på tågens utformning. Alstom löste detta genom att höja golvnivån för att få plats med motorer och annan utrustning. Detta resulterade i att Arlandabanan fick bygga högre plattformar än vad som finns i det övriga järnvägsnätet. Om företaget skulle vilja börja trafikera andra linjer finns egentligen bara möjligheten att köra tågen till Uppsala om en plattform anpassas till tågens krav. Ett väsentligt krav rörde själva banan (i kombination med hastigheten på tågen). Den skall klara 16-18 tåg per timme i vardera riktningen. Om banan bara skulle klara 15 tåg/timme måste A-Train släppa en slot till en annan operatör.

Värmlandstrafik är ute i en upphandling av trafikering där operatören också skall tillhandahålla nya fordon. Värmlandstrafik har ännu inte avslutat upphandlingen. Enlig uppgift har avgörandet i denna upphandling försenats eftersom ägarna (kommuner och landsting) tyckte att buden som kom in var för dyra.

Ännu har inga beställningar på persontåg lagts av företag som planerar att ta över trafik. På sträckan Göteborg-Malmö planerar det vinnande konsortiet, där BK Tåg, Via GTI

⁸⁷ SOU 1999:87

och Go Ahead Group ingår, att använda X2000-tåg inhyrda från SJ. Om konsortie lyckas vinna ett kontrakt med lång löptid skulle det kunna köpa in egna snabbtåg.

Kategori 5 och 6: Finansiella aktörer eller tågtilverkare som ägare av persontåg via t.ex. vagnbolag

Det verkar för närvarande inte troligt att banker och andra finansiella aktörer, eller för den delen tågtilverkare, kommer att äga tåg för uthyrning till operatörer. Tillverkarna hjälper redan idag till med att ordna leasingavtal och att åta sig fleråriga serviceuppdrag och verkar inte vilja öka sitt risktagande. Finansieringsbolagen deltar gärna med finansiering via leasingavtal men vill inte öka sitt ägande ytterligare. SLTF har kontaktat finansieringsbolag för att höra om det finns ett intresse att finansiera köp av fordon. Pengar finns men det saknas intresse att gå in och köpa 100 fordon när man bara kan hoppas att det går att hyra ut dem. Det skulle bli för dyrt p.g.a. risken. Om trafik-huvudmännen går samman blir det däremot tillräckligt säkert för en finansiär, så a denne kan erbjuda en låg finansieringskostnad.

Vagnbolag bestående av flera olika intressenter som inte är direkt involverade i järnvägstrafiken verkar inte heller vara en trolig lösning beroende på den stora ekonomiska risken.

Utbudet av rullande materiel

På utbudssidan dominerar några få stora tågtilverkare. Än så länge fortsätter dessa företag att i huvudsak vinna order på sina tidigare hemmamarknader. Eftersom dagens tågtilverkare består av tidigare fristående företag från olika länder betyder det att varje företag har flera hemmamarknader. ADtranz hemmamarknader är t.ex. Sverige, Danmark, Storbritannien, Tyskland och Schweiz. Några betydande inbrytningar på nya marknader har inträffat de senaste åren. Alstom har lyckats exportera sina TGV-tåg till flera länder, FIAT har vunnit några mindre kontrakt för sina snabbtåg med lutning och har träffat avtal om en beställning av 50 tåg från brittiska Virgin Rail till West Coas Trains.

Enligt uppgifter från tillverkare medför flera omständigheter att det på senare år blivit billigare att köpa nya tåg. Standardisering och modulisering ger lägre tillverkningskostnader och intensiv konkurrens mellan en grupp företag med en produktionskapacitet större än efterfrågan pressar priserna.

De flesta tågtilverkare hävdar att konkurrensen för närvarande är väldigt hård och att dagens låga prisnivå inte är hållbar på längre sikt. Orsakerna till den intensifierade konkurrensen är avregleringen i största allmänhet i Europa och de tyska statsjärnvägarnas (DB) upphandlingar i konkurrens, vilka brutit upp de tidigare avtalade leveransvillkoren med en grupp tyska tillverkare. Genom stora samtida inköp uppgavs exempelvis DB ha

kunnat sänka sina inköspriser med 30-40%. Den intensiva konkurrensen får för närvarande två betydelsefulla konsekvenser för tillverkarna - de går med otillräcklig vinst och de kommer att tvingas rationalisera. Förutom Alstom går de flesta av de stora järnvägsmaterielltillverkarna med förlust eller med alltför låg vinst. De stora företagen, ADtranz, Alstom, Siemens m.fl. har i stor utsträckning vunnit marknadsandelar genom att köpa upp mindre och större konkurrenter. Detta har fått till resultat att trots att många företag försvunnit har många av de uppköpta företagens produktionsenheter överlevt. Det finns följaktligen ett behov av att öka effektiviteten och vinna stor driftsfördelar inom tåg tillverkningen.

I viss utsträckning har omorganiseringen inom företagen hittills bromsats av att de uppköpta produktionsanläggningarna har burit med sig en unik kompetens som varit efterfrågad på lokala marknader. Gradvis håller nu de tidigare företagens tågtyper på att ersättas med nya tåg som skall gälla över hela organisationen.

Hos ADtranz ser det nya plattformorienterade produktprogrammet ut på följande sätt: Det finns sju olika plattformar inriktade på olika produkter, där en plattform består av chassi, maskineri, och de ingående delsystemen. Plattformstänkandet är ännu så pass nytt att ADtranz i början av 1999 inte har färdiga produkter förutom ett diesellok. Nya leveranser som Gardemoentåget och Öresundståget går inte direkt att placera in bland de sju plattformarna, även om Gardemoentåget har varit en viktig föregångare till CRUSARIS. Intressantast för inköpen av regionalståg är de båda plattformarna avsedda för lokal respektive regional trafik. Plattformen CRUSARIS förefaller kunna anpassas för olika korgbredder, längder och golvhöjder och har därför en potential att kunna väljas som enhetslösning för den svenska persontrafiken.

De övriga plattformarna avser t.ex. ett regionalståg (Regina), ett lokal- och regionalståg med lågt insteg, ett ellok, och ett system för att transportera många människor en kort sträcka (people mover system). Ansvar för flera av plattformarna finns i det svenska bolaget beroende på att det tidigt började konstruera hela tåg.

Alstom har ett liknande produktprogram som också utgår från ett plattformstänkande. I det franska bolaget finns två tåg som skulle kunna passa för svensk regionalstågtrafik - TER dieseldrivet motorvagnståg och TER eldrivet motorvagnståg. Topphastigheten för dessa tåg är 200 km/t en variant med korglutning har 220 km/t i topphastighet. Ett långsammare tåg för kortare resor är en dubbeldäckare med lok i ena änden. Alsto tillverkar bl.a. de nya tågen till Gatwicklinjen.

Även om ett tåg är standardiserat med vissa komponenter och prestanda så krävs det enligt tillverkarna lokal anpassning. För tåg till den svenska marknaden driver komfortkrav främst passagerarutrymme och handikappanpassning och isolering mot det kalla climate upp tillverkningskostnaderna. Enligt uppgifter skall det för danska förhållanden designa-

de IC3-tåget ha modifierats för att klara det marginellt sämre vinterklimatet i Blekinge och Skåne jämfört med Danmark. Andra specifika förhållanden som driver upp kosnaderna i Sverige för tåginköp är det svenska krocktestet med en rigid cylinder och behovet av mjuka boggies för minskat räls slitage.

Enligt uppgifter från ADtranz och Alstom krävs det en minsta orderstorlek om 25-30 tåg för att komma ned på en låg kostnadsnivå. I en del fall är det möjligt för ett mindre företag att trots en liten beställning få ett nästan lika lågt pris som ett stort företag. T.ex. kan ett litet företag om det är villigt att avstå från större modifieringar av en tågtyp i tillverkning få köpa färre än tio tåg eller lokomotiv till lågt pris. I ADtranz produktprogram finns idag ett diesellok som går att beställa styckvis. Vi kan också konstatera att flera mindre order på den svenska marknaden har tagits av ADtranz och Alstom de senaste åren. Alstom tillverkar sju specialtillverkade tåg till Arlandabanan, ADtranz tillverkar färre än tio tåg när de får beställningar av trafik huvudmännen på den nya generationen regional tåg. De största beställningarna i Norden de senaste åren omfattar mellan 15 och 30 tåg eller lok: 16 tåg av första generationen av nya snabbtåg till Norge (Gardemoentågen), 18 lok till Malmbanan och 27 tåg till Öresunds förbindelsen.

Varken Gardemoentågen eller Öresundstågen var speciellt billiga jämfört med andra moderna tåg. Som framgår av tabell 20 och bilaga 2 är Gardemoentåget det dyraste av alla tåg som beställts de senaste åren, med avseende på kostnaden per vagn, och Öresundståget är ett rätt så dyrt tåg. Det som gjort dessa tåg dyra är att de skiljer sig så mycket från tidigare tåg. Öresundstågen ser ut som IC3 om vi ser till teckningar av tåget men det är bara fronten som är snarlik. Tågen är dyra bl.a. beroende på krav på låggolv i en del av tåget, och dubbla ström- och signal system. Priset blev ändå relativt lågt, bl.a. tack vare en mycket intensiv konkurrens mellan två till tre konkurrerande företag och ett genomtänkt utnyttjande av vagnarnas golvyta. I Gardemoen upphandlingen mötte ADtranz mindre konkurrens och NSB ville ha ett accelerationsstarkt tåg med hög komfort. ADtranz hade ett konkurrensförsprång i denna upphandling tack vare erfarenheterna från utvecklingen av X2000. Gardemoentåget har i sin tur kommit att påverka utformningen av CRUSARIS-plattformen.

Något som diskuteras är om det är möjligt att bygga tåg med en kortare teknisk livslängd eftersom det nu finns förväntningar om detta på köparsidan. Denna idé verkar dock intressant tilltala tillverkarna, eftersom de höga farter som tågen (vagnskorgen) konstrueras för kräver stabila konstruktioner som då automatiskt får en lång livslängd. Givetvis kan tågen byggas om efterhand för att möta andra marknadskrav.

ADtranz kommer förmodligen fortsätta att vara marknadsledande i Norden. De pris skillnader som finns mellan de beställningar företaget vinner i Sverige, Norge och Danmark, jämfört med tågbeställningar i Frankrike, beror dels på att i de nordiska beställningarna är utvecklingsarbetet inkluderat i priset medan de franska TGV-tågen

(tillverkade av GEC Alsthom) i stor utsträckning var utvecklade för statliga pengar inom SNCF, dels på de kostnadsdrivande krav som finns på de nordiska marknaderna. Det finns följaktligen billigare tåg att köpa ute i Europa men dessa tåg kanske inte skulle passa utan stora och kostnadskrävande modifieringar. Tabell 20 utgör en förteckning över de flesta viktiga tågbeställningar som gjorts under perioden 1992-98. Tabellen innehåller uppgifter om från vilket land köparen kommer som beställt tåget, hur många tåg och vagnar som beställts, tågens topphastighet (om denna uppgift finns tillgänglig) och kostnaden per vagn uttryckt i miljoner svenska kronor. En mer fullständig version av samma tabell återfinns som Bilaga 2 i rapporten. Sammanställningen är huvudsakligen baserad på uppgifter hämtade från International Railway Journal.

Tabell 20 är inte helt enkel att uttolka beroende på att det inte finns ett entydigt samband mellan kostnad per vagn och hastighet eller orderstorlek. Vi har därför i två diagram (Bilaga 3 och 4) studerat hur kostnaden per vagn förhåller sig till tågens topphastighet respektive ordersummans storlek. Av dessa två diagram framgår att ju fortare ett tåg går desto mer kostar det per vagn och att ju större ordersumman är desto mer kostar tågen per vagn. Den första iakttagelsen verkar rimlig men inte den andra. Hur kan de komma sig att en större order ger en högre genomsnittlig kostnad än en mindre? Av tabell 20 framgår att en del av förklaringen är att höghastighetståg eller snabbtåg väger tungt i gruppen stora order, en annan delförklaring är att de flesta tåg verkar kost ungefär lika mycket per vagn. En stor del av tågen är också klustrade i prisintervallet 12-17 miljoner kronor per vagn. De allra billigaste tågen är lokaltåg, medan Gardemoen-tåget är ett exceptionellt dyrt tåg - det kostar nästan 40 procent mer än det näst dyraste tåget. Andra förklaringar till att en del tåg är dyrare än snarlika tåg är att de är utrustade med mer än ett elsystem eller signalsystem. Några tågbeställningar har dragit fördel av statligt forskningsstöd, t.ex. de TGV som köps och till stor del detaljbestäms av SNCF.

Tabell 20: Beställningar av motorvagnståg eller liknande 1992-98

(sorterade efter pris per vagn)

Land	Antal tåg eller motsvarande	Vagnar per tåg	Ordersumma	Topp hastighet (km/h)	Pris per vagn (milj. kr)
Belgien	80	2	USD 151,2	120	7,56
Finland	16	1	USD 18,7	120	9,35
Storbritannien	6	3	GBP 15		10,83
Storbritannien	21	2	GBP 36		11,14
Storbritannien	14	3-4	GBP 40	160	11,79
Storbritannien	27	2-3	GBP 64	160	11,90
Danmark	23	4	USD 140	180	12,17
Frankrike	83	1	FFR 732	140	12,35
Australien	12	3	USD 57,6	140	12,80
Tyskland	30	1	USD 49,4		13,17
Norge	36	4	USD 237,7		13,21
Australien	20	4	USD 133,2		13,32
Ungern	1	4	USD 6,8m		13,60
Tyskland	15	1	DM 45		13,80
Danmark	13	2	DKR 300	140	13,85
Sverige	18	2	SEK 500	160	13,89
Schweiz	24	7	SFR 500		14,88
Spanien	10	3	USD 57	220	15,20
Belgien	120	3	USD 706		15,69
Storbritannien	41	3	GBP 150		15,85
Holland	53	2	USD 212	140	16,00
Frankrike	105	2	USD 420	160	16,00
Sverige + Danmark	27	3	SEK 1300	180	16,05
Tyskland	50	10	USD 1030	330	16,48
Norge	11	2	USD 46,4	140	16,87
Storbritannien	55	7	GBP 500	225	16,88
Tyskland	189	1	DM 700		17,04
Frankrike	1	8	USD 20,1	300	20,10
Storbritannien	8	8	GBP 100	160	20,31
Finland	2	6	USD 32	220	21,33
Frankrike	76	2	FFR 2326	140	21,42
Spanien	8	7	USD 150	270	21,43
Tyskland	60	8	USD 1320	280	22,00
Italien	30	8-9	USD 771,7	300	23,76
Holland	6	8	USD 143	330	23,83
Holland	81	2-3	USD 622,7		23,84
Tjeckien	10	7	USD 227,5		26,00
Tjeckien	10	2-3	USD 86		26,47
Norge	16	3	USD 223	220	37,17

Utvecklandet av billigare tåg

Under senare år har det diskuterats mycket om det går att tillverka billigare tåg som ändå kan möta konkurrensen från lågprisflyg, bil och buss. Tågen behöver vara snabba för att tidsmässigt kunna konkurrera med flyget och billiga i inköp och drift för att vara kostnadsmässigt attraktiva jämfört med bil och buss.

Inom EG pågår ett omfattande arbete med standardisering av komponenter och system. För en tåg tillverkare vore det fördelaktigt om det fanns europeiska standarder eftersom mindre hänsyn skulle behöva tas till olikheter mellan länderna och det skulle bli billigare att anpassa ett befintligt tåg till en ny marknad. Hittills har ingen standard blivit accepterad som har gett någon större effekt för tåg tillverkarna. Detta beror på att det är mycket komplicerat att finna gemensamma standarder som är förenliga med de tidigare nationella standarderna. Några av de områden där standarder diskuteras är elsystem, vagnskoppel, signalsystem, och strömavtagare. Mest förhoppningar knyts till framtandet av ett gemensamt europeiskt signalsystem. Fördelarna med ett sådant vore att persontåg och godståg då mycket friare och billigare skulle kunna köra på olika nationella nät. Det finns emellertid betydande svårigheter med att införa ett pan-europeiskt system: a) det kommer att kräva mycket stora investeringar, b) introduktionen av det nya systemet kommer att vara svår att koordinera eftersom det under lång tid ska samexistera med äldre system, c) nationell prestige spelar roll eftersom olika länder vill se sin lösning genomförd, och d) ländernas investeringsplaner är inte koordinerade - en del länder vill satsa på ett nytt och bättre signalsystem redan innan den nya standarden är fastställd.

Vi berörde i det tidigare avsnittet tåg tillverkarnas interna arbete med att standardisera komponenter och att reducera antalet tågtyper genom ett system med plattformar. På detta sätt kan företagen uppnå stordriftsfördelar i sin interna verksamhet. Vi vet ännu inte hur stora kostnadsbesparingar som kan uppnås på detta sätt eftersom det finns få exempel på sådana tåg. Enligt SJ blev Öresundstågen väsentligt billigare att köpa och trafikera tack vare att fler sittplatser sattes in i tågsätten och att ADtranz kunde börja tillämpa sitt nya plattformstänkande. Av vårt statistiska material framgår att större produktionsserier ger lägre kostnader, t.ex. är TGV-tågen inte speciellt dyra trots sina höga prestanda. (Detta skrivet även om hänsyn tas till att SNCF bekostar en stor del av tågens F&U.)

Det existerar också krafter som motverkar utvecklandet och tillverkningen av billigare och mer effektiva tåg: a) avregleringen leder till att de statliga järnvägsförvaltningarna skär ner sina forskningsavdelningar, vilket medför att tillverkarna får ta ett större ansvar för utvecklingen av nya tåg, b) den tekniska livslängden är längre än den ekonomiska livslängden för de flesta tåg, vilket medför att det finns en reserv av lok och vagnar so

kan konkurrera i pris jämfört med nya tåg, c) dagens nytillverkade motorvagnståg har vissa fördelar jämfört med lokdragna traditionella tåg men är principiellt sett mer komplicerade att tillverka och därför dyrare i inköp, d) en av luktågens största fördelar är att de kan användas för att ta i anspråk i stort sett alla existerande vagnar och därför klara av extrema trafiktoppar som jul, påsk, midsommar, etc., e) moderna motorvagnståg ställer ökade krav på järnvägsnätet och en ökad användning av sådana tåg kan leda till krav på ytterligare investeringar i järnvägsnätet.

En faktor som försvårar standardisering är alla de unika krav som varje tågköpare vill ställa. Enligt uppgift från en tillverkare är dock dagens tågköpare mindre intresserade av unika tekniska krav och mer intresserade av att tågen skall ha vissa för resenärerna attraktiva prestanda. Detta förenklar utvecklingsarbetet för tillverkaren och gör det enklare att standardisera tågen.

Tåg till halva priset

I detta avsnitt kommer vi redogöra för och diskutera de slutsatser kring konceptet ”tåg till halva priset”, som en grupp forskare vid KTH har arbetat fram. KTH-forskarna utgår från att det finns flera olika sätt att göra kostnaden per tågresa billigare för operatören. En halvering av priset kan uppnås genom att både reducera kostnaderna för en tågstol i ett tågsätt och genom att öka efterfrågan på järnvägsresor.

De viktigaste designparametrarna som ger lägre kostnader för tågtrafik är: a) tåg uppbyggda kring motorvagnar som kan köras i olika konstellationer och med vagnskoppel som enkelt och snabbt kan av- och tillkopplas, b) flexibel inredning så att tågen kan användas för olika trafikuppgifter under vardagar och helger, c) fler sittplatser per kvadratmeter golvyta, d) bredare tåg så att det går in fem stolar i bredd, e) snabbare och accelerationsstarkare tåg med topphastighet på 200-250 km/h, f) lägre energiförbrukning med återmatande elektrisk broms, lägre vikt och reducerat luftmotstånd, och g) standardisering av komponenter. Därtill antas att teknisk utveckling kommer att ge 20-25% lättare tåg.

Enligt KTH-rapporten ”Effektiva tågssystem för framtida persontrafik” ger effektivare teknik 16% lägre kostnader än dagens teknik räknat per vagn, standardisering och stordriftsfördelar ger en besparing om 18% jämfört med idag, medan standardhöjning (korglutning, ökad korgbredd mm) ökar kostnaderna med 22%. Total kostnaden per sittplats antas bli 105.000-117.000 kronor vilket är hälften av dagens motorvagnståg med topphastighet 160 km/h. Ett tvåvagnståg med totalt 190 sittplatser ger en kostnad per vagn på drygt 10 miljoner kronor d.v.s. mer än 30% billigare än dagens billigaste snabbtåg i vårt statistiska material (se tabell 20).

Kalkylen har några nyckelpunkter. Genom att tågen går snabbare kan de trafikera fler tågkilometer per dag och ge kortare restider som ökar attraktiviteten att resa med järnväg. Enligt rapporten kan tågsystemet effektiviseras med 35% och den ökade attraktiviteten ge 30% fler passagerare. Detta ger sammantaget en halvering av kostnaden för de nya tågen jämfört med dagens mest konkurrenskraftiga motorvagnståg.

KTH-gruppens rapporter och forskning är framtidsvisioner som i större eller mindre utsträckning baseras på optimistiska beräkningar av kostnads- och teknikutveckling. Det finns några tveksamheter i kalkylerna. För det första antas att det går att sänka biljettpriserna med cirka 20% tack vare de effektivare tågen. Detta antagande tar emellertid inte hänsyn till att själva tågtrafiken inte omfattar hela den kostnadsmassa som skall täckas av biljettintäkterna. Det finns egentligen inga skäl alls att anta att all annan järnvägsverksamhet kommer bli lika mycket effektivare som de nya snabbare tågen jämför med dagens tåg. Det vore för att kunna göra en sådan bedömning värdefullt att få en precisering av själva tågtrafikens andel av en järnvägsoperatörs totala kostnader. För det andra är det långtifrån säkert att en allmän teknisk utveckling kommer att kunna ge de kostnadssänkningar som antyds. Under de senaste decennierna har järnvägen, jämfört med annan industri, dragit få fördelar av den allmänna tekniska utvecklingen. För att ökad utsträckning kunna appropriera ny teknik krävs förmodligen stora förändringar i det totala järnvägssystemets kultur. En faktor som talar för att forskarnas kalkyler är alltför pessimistiska är att de inte söker bedöma om extra mycket resande kan vinnas tack vare att vissa tröskelvärden underskrids och att järnvägsnätet som helhet bättre kan förflytta människor över långa avstånd.

En annan komplikation är att ett alternativkostnadsresonemang saknas helt. De nya tågen jämförs huvudsakligen med dagens loktåg som om de vore införskaffade vid samma tidpunkt som de nya tågen. För SJ eller en annan operatör som ägare till loktågen är den relevanta kostnaden för trafikering med dessa tåg deras restvärde och inte inköpskostnaden för nya sådana tåg. Via ombyggnader och annat kan dessa tåg säkert användas i 10-20 år till och bli svåra konkurrenter till nya bättre och snabbare tåg enbart genom en aggressiv prissättning. För trafikhuvudmännen finns inte riktigt samma problem eftersom många av deras tåg inte går att använda så många år till.

Analys och slutsatser

Det finns flera potentiella fördelar med det nya systemet med fler potentiella köpare av tåg: a) den rullande materiel kan i ökad utsträckning anpassas till lokala och regionala förhållanden samtidigt som tågens teknik standardiseras, b) beställningar av ny materiel kan göras när den befintliga materielens ekonomiska livslängd är över, c) de olika operatörerna och köparna kommer att ställa många olika krav på tåg tillverkarna vilket gör att de tvingas söka nya lösningar, d.v.s. det finns möjligheter till teknisk utveckling, och d)

fler företag än ADtranz kommer att försöka sälja tåg på den svenska marknaden vilket kan ge lägre priser.

Det finns också nackdelar med många köpare av rullande materiel: a) beställningarna kan vara alltför små för att motivera tillverkarna att utveckla ny teknik och erbjuda attraktiva priser, en minsta orderstorlek om 20-30 tåg har nämnts, b) stordriftsfördelar kan gå förlorade om orderna sprids ut över tiden på många tillverkare, eller på många olika utföranden av snarlika tåg, och c) underhållet av den rullande materielen kan bli mer specialiserat och därför dyrare.

Tabell 21. En jämförelse av några olika modeller för köp av nya persontåg

Parameter	Köpare					
	Enskilda THM	Federation av THM via vagnbolag	Privata företag, anbud	Privata företag, ny linjer	Tågtillverkare	Vagnbolag ägt av finansiella aktörer
Kapitalstyrka	Liten	Stor	Liten	Liten till stor	Stor	Stor
Specifika krav	Anpassning till lokala förhållanden	Samordning av en större beställning	Möjlighet att köpa få tåg eller hyra in tåg	Möjlighet att köpa få tåg eller hyra in tåg	Löften av operatörer att de använder tågen. Långa kontraktstider	Löften av THM att tågen används i trafik under en lång tidsperiod.
Fördelar	Samma instans bestämmer kvalitet och sköter inköp av tåg	Samma instans bestämmer kvalitet och sköter inköp av tåg	Flexibilitet Inkrementala förändringar möjliga	Flexibilitet Inkrementala förändringar möjliga	Finansiering sköts helt via kapitalmarknaden	Finansiering sköts helt via kapitalmarknaden
Nackdelar	Skattebetalarna står för den ekonomiska risken Motverkar standarder	Skattebetalarna står för den ekonomiska risken	Omöjligt att köpa tåg på detta sätt idag Bristande lokal anpassning	Omöjligt att köpa tåg på detta sätt idag Bristande lokal anpassning	Inflexibelt Låser fast tekniken under 15-20 år	Inflexibelt Låser fast tekniken under 15-20 år

Ingen av inköpsmodellerna (med avseende på vilken aktör som gör inköpen) är i alla avseenden överlägsen de andra tänkbara modellerna för tåganskaffning. Den stora fördelen med att nyinträdande privata företag och eventuellt även enstaka länshuvudmän köper sin egen rullande materiel är att vi i en framtid kan få fungerande andrahandsmarknader och möjligheter att snabbt byta fordon om det är önskvärt. Den avgörande nackdelen med denna lösning är att det för en enskild operatör kan bli prohibitivt dyrt att köpa och dyrt att finansiera tågeköpen. Det finns idag ingen svensk andrahandsmarknad, svenska standarder omöjliggör billiga inköp av begagnade tåg från utlandet och tillverkarna uppger att de tar mycket mer betalt per tåg vid mindre beställningar. Enligt vårt statistiska material är det emellertid möjligt att tågtillverkarna överdriver kostnaderna för att tillverka några få tåg. Vid åtminstone två olika situationer borde tågtillverkare vara

intresserade av att sälja få tåg till lågt pris: 1) när de vill in på en ny marknad eller lansera en ny tågtyp, och 2) när en köpare kan lägga en mindre beställning i direkt anslutning till en större beställning av samma tågtyp.

Den stora fördelen med samordning av tåginköpen via federationer, vagnbolag eller liknande är att det är möjligt att snabbt införskaffa tåg. Nackdelen är att vi idag fattar beslut som får återverkningar under 15-20 år. Vill vi ändra ägandeformen eller tekniken under de närmaste tio åren kan det bli mycket kostsamt. Dessa inlåsnings effekter har man försökt ta hänsyn till i trafikhuvudmännens planerade vagnbolag. Kontrakten skall initialt gälla 7-10 år när den ekonomiska risken är som störst och ägandet av vagnbolaget kan ändras på sikt.

En problemställning som är nära knuten till att många olika organisationer kan köpa in rullande materiel, är aktörernas möjligheter att koordinera sig så att de både kan vinna fördelar av att ställa unika krav och få låga priser och underhållskostnader till följd av stordriftsfördelar. Nära kopplad till detta är frågan om några steg redan har tagits för att koordinera inköpen och i vilken utsträckning som lagstiftningen medger långtgående samarbeten. Om exempelvis ett vagnbolag äger tågen kommer detta företag att få en dominerande ställning på denna marknad. Om vagnbolaget ägs av samverkande trafikhuvudmän som stipulerar att dessa tåg används i den anbudsupphandlade trafiken kan EU:s konkurrensregler medföra ett problem – det skulle kunna bli en parallell till ICA:s problem med centraliserade inköpsfunktioner och tvingande avtal med ICA-handlare.

Inför framtiden finns det några hot som bör påpekas:

a) Under de senaste tio åren har utländska tillverkare varit mer aktiva på den svenska järnvägsmarknaden och förmodligen bidragit till en lägre prisnivå, vilket syns tydligast i priset för Öresundstågen. För närvarande verkar ADtranz vinna alla nya intressanta order och även ha ett försprång i utvecklingen av nya motorvagnståg anpassade till de nordiska marknadernas krav. Om tåg enbart köps från ADtranz kommer andra tillverkare att sluta bearbeta den svenska marknaden och ADtranz blir utan konkurrens. I vårt statistiska material är det uppenbart att när en beställare som NSB kommer med väldigt detaljerade krav som bara ett företag kan tillgodose så blir priset väldigt högt. En liknande situation kan uppkomma om det uppstår en efterfrågan på breda tåg i Sverige utan att andra länder följer med. Trots modultänkande m.m. kommer sådana tåg bli en special produkt som få tillverkare kommer kunna offerera.

b) Om trafikhuvudmännens vagnbolag snabbt beställer många nya regionaltåg kommer det innebära en fastlåsnings av teknologin och tågens attraktivitet kommer förbli relativt stabil under många år. Genomförs dessa beställningar kommer det att vara mycket svårt att stegvis utveckla nya och bättre tåg på det sätt som KTH-forskarna hoppas.

c) Ett hot som också är en möjlighet är SJ:s reserv av loktåg. Tack vare att de är avskrivna och i relativt gott skick kan de bli svåra konkurrenter för nya motorvagnståg.

Några synpunkter på för- och nackdelarna med att nya operatörer på sikt också kan äga fordon

1. Det kan vara svårt att veta hur efterfrågan förändras när trafiken förbättras. När Mäljarbanan och Svealandbanan startade sin trafik hade SJ inte införskaffat tillräcklig med modern rullande materiel men kunde ändå starta trafiken. Erfarenheterna från de första månaderna gjorde det möjligt att bättre bedöma hur många nya tåg som behövdes. Även introduktionen av X2000 gjordes gradvis med högre turtäthet och fler linjer.
2. Det blir mer komplicerat att skriva heltäckande kontrakt om länshuvudmännen äger tågen jämfört med om operatörerna äger tågen. I kontrakten måste då även ingå punkter om skötsel av den rullande materielen, och om slitage. Hypotetiskt kan operatörer spara in stora kostnader om de minskar på underhållet. Äger operatörerna tåg och vagnar har de all anledning att sköta dem på bästa sätt.
3. En andrahandsmarknad för rullande materiel bör kunna växa fram i Europa. Järnvägsinspektionen har i några fall hävdade att utländsk utrustning inte får användas i Sverige men på en avreglerad marknad kan detta bli en ohållbar ståndpunkt givet EU-regler om fri rörlighet och utvecklandet av allt fler EU-standarder inom järnvägsområdet. (Därtill är det onekligen så att Järnvägsinspektionens regler borde ses över. Myndigheten är väldigt kompetent i arbetet med att söka minimera antalet olyckor, men har varit mindre skicklig vad gäller reducering av skadorna om en olycka inträffar. Här kan regler för hur inredningen utformas vara av stor betydelse, något som hittills verkar ha förbisetts. X2000-tågens restaurangvagnar har exempelvis fyrkantiga metallbord, och de nya järnvägsvagnarna från 80-talet rymmer en mängd glas- och trädetaljer och stora fönster. I kontrast till detta står bilindustrins konsekventa arbete med att reducera förekomsten av vassa kanter och material som splittras i samband med bilolyckor.)
4. Det uppstod en ny praxis i Jönköpings län i samband med att BSM vann den senast länstågsupphandlingen och då fick rätt att basera sin offert på att företaget fick tillgång till SJ:s underhållsfunktion i regionen. Liknande avtal bör kunna tecknas om användande av överflödigt kapacitet i de konkurrerande företagens rullande materiel.
5. Om operatörerna äger den rullande materielen blir den framtida järnvägs marknaden mer marknadslig och länshuvudmännen kan överlåta ytterligare en funktion till de konkurrerande företagen. Dessa företag får också en större del av kostnaderna och konkurrera med och i och med att de köper rullande materiel visar företagen sin "commitment" (engagemang) till järnvägssektorn. För att inte utestänga nyinträdande företag kan också interimslösningar utvecklas. Exempelvis kan ett företag som lovar att

investera i ny rullande materiel om det vinner ett anbud i sin tur sköta trafiken på andra sätt under en begränsad period. Företaget kan t.ex. trafikera linjen med buss under en kortare period eller i sin tur köpa trafiken från ett annat företag.

Rullande materiel för godstrafik

Introduktion

Vi kommer i detta avsnitt att behandla hur marknaderna för godstrafikens rullande materiel fungerar. På dessa marknader är flera olika aktörer verksamma: gods-transportköpare, SJ, utländska operatörer, nystartade svenska järnvägsoperatörer och vagnbolag som hyr ut godsvagnar och organiserar godstransporter. Det presenterade materialet baseras huvudsakligen på intervjuer med representanter för dessa olika aktörer.

Frånvaron av köp av ny rullande materiel för godstransporter under 90-talet begränsar delvis våra möjligheter att uttala oss om hur dessa marknader fungerar. Vad gäller inköp av nya lok har enbart en större order tecknats de senaste tio åren - LKAB:s avtal med ADtranz om köp av 18 nya lok för MTAB:s malmtransporter. Det har inte heller skett särskilt många inköp av godsvagnar de senaste åren, men det finns en förväntan om att nya vagnar kommer att köpas in för att ersätta äldre och utsliten materiel.

Eftersom det finns många överlappande relationer mellan transportköpare, vagnhyrare och järnvägsoperatörer ges först en översiktlig beskrivning av marknaden för godstransporter på järnväg, dess aktörer och deras inbördes relationer ur ett svenskt perspektiv. Därefter redovisas hur aktörerna på järnvägsgodsmarknaden bedömer godstågs kostnadsstruktur. Detta följs av redogörelser för inköp, ägande och kontroll av godslok respektive godsvagnar samt trender på de olika marknaderna. Avsnittet avslutas med några slutsatser om hur dagens situation påverkar järnvägsoperatörernas möjligheter att konkurrera på jämlika villkor.

Aktörer, relationer och transporttyper

Fyra huvudtyper av aktörer kan identifieras på marknaden för godstransporter på järnväg: 1) transportköparna, 2) järnvägsoperatörerna som utför transporterna med hjälp av (oftast) egna lok och egna eller inhyrda godsvagnar, 3) vagnbolagen som hyr ut vagnar till transportköpare och järnvägsoperatörer, och 4) tillverkarna av rullande materiel.

Behoven av godstransporter kan delas upp i kortare transporter inom ett företags fabriksgrindar, mer eller mindre långväga inrikes transporter samt utrikestransporter. Godstågen kan antingen vara vagnslaster eller heltåg. Vagnslaster innebär att ett stor

antal vagnar med flera olika avsändare och slutdestinationer samlas i ett gemensamt tåg, där vagnarna sedan far kors och tvärs tills de alla har nått sina respektive slutdestinationer. Med heltåg menas att endast en transportköparens varor, och ett större antal vagnar, körs hela sträckan. Vad som är på väg bort helt är också att ha med godsvagnar persontåg eftersom det leder till hastighetsnedsättning. SJ Express är det enda som återfinns av denna typ idag, men då handlar det om expressgods. Medan en del transportuppdrag är säsongbetonade och bara varar kortare perioder, ingår ofta fleråriga avtal mellan de stora transportköparna och järnvägsoperatörerna.

Transportköparna i Sverige domineras av de stora företagen inom basnäringarna stål, skog och papper, eftersom deras transporter omfattar både stora volymer och långa sträckor. De stora företagen står för en mycket stor del (kanske 90%) av den totala produktionen, och det mesta går på export.

För att kunna erbjuda transportlösningar som passar för de exporterande företagen samarbetar de europeiska järnvägsförvaltningarna. Direkttåg körs från Sverige via gränserna både till Frankrike, Italien och Tyskland. Ansvaret och transporten på respektive sträcka handhas av järnvägsförvaltningen i respektive land. Samma rullande materiel (vagnar) används hela vägen och går sedan tillbaka. Ibland kan de återlastas. Genom avtal mellan förvaltningarna clearas kostnaderna för transporterna. Alla länder i Europa utom t.ex. Spanien, Portugal, Finland och Ryssland har samma spårvidd.

Det går att urskilja två trender för transporterna i Europa: 1) de blir alltmer gränsöverskridande, och 2) transporter av högvärdigt gods ökar (industrin har tillverkning på en ort och försäljning på en annan, vilket ger långa och många transporter med färdiga varor). Man pratar också om *freight freeways* inom EU och det kan hända att SJ i framtiden själva kommer att kunna köra exempelvis hela sträckan Borlänge-Milano. Men än så länge är det endast en önskan.

För svenskt vidkommande är SJ, med sin godstransportdivision SJ Gods, den allttjämt dominerande transportören av godstransporter på järnväg, såväl inom Sverige som för det gods som går på export. SJ Gods är formellt uppdelat i två avdelningar, som arbetar nära samarbete med varandra: Försäljning & Logistik, samt Produktion. Sedan våren 1998 har alla SJ-koncernens företag med anknytning till godstransporter samlats under en gemensam samarbetsorganisation kallad SJ Cargo Group. Chef för hela SJ Cargo Group är divisionschefen hos SJ Gods, Christer Beijbom. De ingående företagen ska även fortsättningsvis vara självständiga enheter, men skall tillsammans kunna erbjuda transportlösningar från dörr till dörr. Den senaste satsningen är det som kallas Green Cargo, som skall stå för miljövänliga totallösningar.

De av SJ helägda bolag som ingår i SJ Cargo Group är:

- Rail Combi

- Svelast
- Combi Trans
- Nordisk Transport Rail
- TGOJ
- Ringborgs
- Scanrail

Combi Trans och Nordisk Transport Rail är rena försäljningsorganisationer, som säljer transporter i Europa och Världen. Det är företag som kan sägas ha speditörsroller. TGOJ är en i förhållande till SJ förvånansvärt självständig järnvägsoperatör som åtminstone vid några tillfällen kan sägas ha konkurrerat med SJ Gods om en del transportuppdrag. Företaget är också verksamt i reparationer och ombyggnation av järnvägsmateriel.⁸⁸ Ringborgs och Scanfreight är mindre bolag. Ringborgs sysslar med import och hantering av exempelvis hängande kläder, medan Scanfreight (i Göteborg) arbetar med containrar.

De bolag som också ingår i SJ Cargo Group men där SJ endast äger 50% är:

- SveRail Italia
- Hansa Rail
- Nordwaggon

SveRail Italia och Hansa Rail är försäljningsbolag som sköts gemensamt med italienare respektive tyskar. Nordwaggon är ett vagnbolag som hyr ut godsvagnar. Det ägs till 50% av SJ och till 50% av Electrolux.

För att inte riskera att satsningen på SJ Cargo Group skall uppfattas som ett brott mot det politiskt uttalade målet att SJ skall fokusera på järnvägstransporter, poängterar man att järnvägen är basen i verksamheten. Det skall inte vara tal om att köra lastbil hela vägen. Svelasts uppgift är främst att forsla gods från icke järnvägsknutna kunder till terminaler, d.v.s. närtransporter snarare än fjärrtransporter. Där Svelast inte själva har täckning köper de in biltransporter från andra leverantörer. SJ Cargo Group skall nu kunna lämna ett totalpris till kunden för hela transporten. Det har varit svårt tidigare, då SJ Gods bara kunde ta emot godslast där den kunde lastas över till järnvägsvagnar och sedan transporterade dessa dit spåret tog slut och någon annan tog vid.

LKAB är ett i Sverige unikt exempel på ett företag som utnyttjar möjligheten att tillgoda sitt stora behov av godstransporter på järnväg genom att köra dem i egen regi. Se-

⁸⁸ TGOJ står för Trafikaktiebolaget Grängesberg Oxelösunds Järnvägar. Företaget ägdes tidigare av Grängesbergsbolaget och körde malm från Grängesberg till Oxelösund. När SSAB bildades kring 1980 tog man över TGOJ. Efter några år fick SJ köpa TGOJ för 1 krona, under förutsättning att SSAB betalade förlusten i TGOJ under 5 år.

dan 1996 sker det via dotterbolaget Malmtrafik AB som ägs av LKAB till 51% och av SJ och NSB med 24,5% vardera. Att inte fler företag valt ett sådant upplägg (eller ens hotar med att göra det) förklaras av SJ Gods med att de stora bolagen inte är ett dugg intresserade av att köra tåg. Det enda de är intresserade av är att få iväg sina transporter på järnväg till ett rimligt marknadspris och med en hög kvalitet. Trenden går dessutom mot att exempelvis SJ Gods tar ansvar för en större del av kundernas logistikkedja än tidigare. Det följer med nödvändighet av de krav som kommit på senare tid med exempelvis *just in time*-transporter och att förbrukarna inte vill ha några lager. All internväxling som de fem stora företagen i Borlänge-regionen tidigare skött själva inom grindarna är idag ute på entreprenad till SJ Gods.

De övriga järnvägsoperatörer som är verksamma på godstransportmarknaden i Sverige är privatägda och har alla startat sin verksamhet under 90-talet. De kan delas in i två huvudgrupper: 1) de företag som främst verkar som matarbolag till SJ eller på annat sätt arbetar i nära samarbete med SJ, och 2) de företag som konkurrerar direkt med SJ o transportköparnas transportuppdrag. Till de förstnämnda räknas exempelvis Woxna Express/Orsatåg, Tågakeriet, Skövde Karlsborgs Järnväg och Shortline Väst. Till de senare räknas BSM Järnväg, BK Tåg och Inlandsgods.

Kostnadsstrukturen för en godstågstransport

Nedan anger vi tre olika uppskattningar av vad det kostar att transportera en godsvagn. Vad gäller prissättningen har vi inte kunnat få fram helt samstämmiga uppgifter. Detta kan bero på att allt fler transporter köps upp i konkurrens och att priset för en viss transport inte längre bestäms av en på förhand fastställd taxa.

En Europa-transport kostar 20-25.000 kronor per vagn och vagnskostnaden utgör 30-40% av totalkostnaden. Man måste betrakta tåget i dess helhet eftersom loket är det dyraste, 2/3 av hela tågsticket ligger i loket, om man kör med äldre vagnar. Ä vagnarna nya står dessa för cirka 40% av transportkostnaden.

Kostnadsmassans fördelning för att trafikera ett godståg påverkas också av om tåget går i nationell eller internationell trafik. För Europa-transporterna bedömer exempelvis Stora att en transport kan kosta ca 20.000 kr. Då utgör vagnskostnaden 8.000 kr d.v.s. ca 40%. Resten utgörs av kostnaden för dragning av SJ. För inrikestransporter är kostnaden ca 6.000 kr, varav vagnskostnaden är 1.600 kr, d.v.s. drygt 30%.

Enligt Nordwaggon är vagnandelen cirka 15% i ett tåg med 15-20 vagnar (d.v.s. om någon köper en vagntransport och själv står för vagnen dras 15% av priset av - s.k. privatvagnsavdrag). Vagnavdraget kan variera från 15-30%. Om man skall skicka något mellan Sverige och Italien kostar det ca 25.000 kronor för en vagn och transporten. Debiteringen skedde historiskt i ton, men numera debiteras per vagn. En modern vagn

som kan ta mer ger kunden ett lägre styckpris på de varor som skickas (det är totalvikten som räknas och dagens vagnar är lätta och kan ta jämförelsevis större volymer).

Vår intervjuperson på Volvo kunde inte uppge hur stor del av godstransportkostnaderna som beror på kostnader för rullande materiel. Priserna på vagnar och lok uppfattades vara stabila eller sakta på väg ner. Han menade att en framtida mer utvecklad konkurrens mellan fler järnvägsoperatörer kommer att ha större betydelse för transportpriserna för företag som Volvo än de flesta andra faktorer. Konkurrens mellan olika vagnbolag har funnits länge.

Lok

Olika lok används för godstrafik jämfört med persontrafik. Godstågsloken är anpassade för att dra tunga laster, medan persontågsloken skall kunna gå snabbt. Skillnaderna ökar mer och mer mellan lok med olika användningsområden. Det sker knappt någon produktion av ellok för godstransporter i Europa idag och de som tillverkas är dyra, 20-30 miljoner kr styck. Det kan också krävas två års framförhållning för att köpa nya lok. Det finns tillverkare i Tyskland, exempelvis Siemens som gör ellok respektive duolok. Duoloken fungerar dock dåligt för svenska förhållanden.

I Europa sneglar man en del mot USA, för där finns det en del nytillverkning och nytänkande när det gäller hjulaxlar etc. Jämförbara loktillverkare i USA har byggt upp en modellpark av lok. Köparna av lok i USA kräver nämligen att tillverkaren har lok att visa upp. Det kan vara skal med olika motorer och hytter etc. att välja bland beroende på vad lokköparen önskar. Det är en stor skillnad mot Europa där köparen beställer ett ellok och först då börjar man bygga något utifrån kundens kravspecifikationer.

Den dominerande ägaren av lok i Sverige är SJ Gods, som har alla olika typer av lok (tabell 22). Huruvida loken i sin helhet verkligen ägs av SJ Gods eller inte är något oklart men man förfogar själva över all den rullande materiel som man behöver och betraktar materielen som sin egen. Totalt handlar det om över 165 ellok för godstransporter och ett 100-tal diesellok i olika storlekar. De senare används som tåglok på banor som inte är elektrifierade, men också för terminaltjänst och växlingstjänst.

Nya lok räknar inte SJ Gods med att behöva investera i under den närmaste 10-15-årsperioden. De Rc-lok som finns skall fortsätta att användas. Rc-loken är fortfarande ganska bra (och byggs också om) för de förutsättningar som råder. De kan exempelvis lätt sammankopplas och trippelkopplas och bedöms ha en livslängd åtminstone till år 2010.

Åtminstone ett 40-tal industrier i Sverige förfogar över egna lokomotorer, d.v.s. diesel-drivna växlingslok. LKAB och SSAB är viktiga exempel. Transportköparna har annars mindre utsträckning än tidigare egna växlingslok. De lok som många företag hade förut har skrotats efter att ha blivit för gamla. Volvo äger ett gammalt draglok för rangering

innanför fabriksgrindarna men det är också allt. SJ Gods kör därmed allt oftare med egen materiel också innanför grindarna hos flera företag. En utveckling som inleddes för ca fem år sedan är att växlingsloken blir radiostyrda. Idag är samtliga SJ Gods växlingslok radiostyrda. Då kan de köras med betydligt mindre resurser än lok som kräver lokförare.

Tabell 22. Ägare av lok för godstransporter

Företag	Antal lok/lokomotorer	
	<i>totalt</i>	<i>varav eldrivna</i>
SJ God	ca 265	165
MTAB	72	62
TGOJ	63	30
Privata operatörer	47	4
Transportköpare	?	?

Näst störste ägare av lok är Malmtrafik AB, följt av SJ:s dotterbolag TGOJ (tabell 22). En detaljerad sammanställning över antalet lok och loktyper hos de privata godsoperatörerna i Sverige återfinns i tabell 23. Dessa lok är i regel 30-40 år gamla diesellok och är antingen inhyrda eller köpta på andrahandsmarknaden. SJ och DSB dominerar som f.d. ägare till de lok som idag ägs av de privata operatörerna, medan det är TGOJ som framför andra har svarat för uthyrningen av lok - och då i första hand ellok som annars är mycket sällsynta hos de privata operatörerna.

Tabell 23: Privata svenska tågoperatörers fordonspark

Tågoperatör	Fordonstyp	Nr	Litt	Tillverkare	Tillv år	Inköpt	Tidigare ägare*	
BK Tåg	Ellok	804	Da	ASEA/MV	1952	Inhyrd	Shortline Väst/SJ	
		825	Ma	ASEA/VM	1953	Inhyrd	TGOJ/SJ	
		887	Da	ASEA/VM/NH/MV	1955	Inhyrd	Shortline Väst/SJ	
	Diesellok	229	T43	NH	1962	feb 95	SJ	
		252	T43	NH	1963	feb 95	SJ	
		254	T43	NH	1963	feb 95	SJ	
		294	Tc	NH	1969	sep 94	BV/SJ	
	Lokomotorer	1	Z43	KVAB	1960	mar 97	Sydtåg/SJ	
		333	Z43	KMV	1954	maj 92	BV/SJ	
		478	Z43	KVAB	1960	?	BV/SJ	
		648	Z67	NH	1957?	1999	BV/SJ	
	Motorvagnar (dieseldrivna)	1275	Y1	FIAT	1979	1999	SJ	
		1300	Y1	FIAT	1979	1999	SJ	
		1320	Y1	FIAT	1979	1999	SJ	
		1321	Y1	FIAT	1979	1999	SJ	
		1331	YF1	FIAT	1979	1999	SJ	
		1358	Y1	FIAT	1979	1999	SJ	
	BSM Järnväg	Ellok	833	Ma	ASEA/VM	1954	Inhyrd	TGOJ/SJ
		Diesellok	1012	TMX	NH	1961	aug 97	BSX/DSB
1024			TMX	NH	1961	aug 97	BSX/DSB	
1042			TMX	NH	1962	aug 97	BSX/DSB	
1111			TMY	NH	1956	aug 97	BSX/DSB	
?			T43	NH	1962-3	Inhyrd	TGOJ/SJ	
Lokomotorer		417	Z64	KHD	1957	1996	Sydtåg/SJ	
Reservdelslok	1027	MX	NH	1961	aug 97	BSX/DSB		
	1141	MY	NH	1958	aug 97	BSX/DSB		
Inlandsgods	Ellok	882	Ma	ASEA/VM	1955	Inhyrd	TGOJ/SJ	
	Diesellok	101	TMY	NH	1956	Inhyrd	Tågåkeriet/DSB	
103		TMY	NH	1956	Inhyrd	Tågåkeriet/DSB		
Orsatåg	Diesellok	1016	TMX	NH	?	Inhyrd	?	
	Lokomotorer	648	Z67	NH	1957?	Inhyrd	BK Tåg/BV/SJ	
649		Z67	NH	1957/81	Inhyrd	Woxna Express/SJ		
Shortline Väst	Ellok	804	Da	ASEA/MV	1952	maj 97	SJ	
		887	Da	ASEA/VM/NH/MV	1955	maj 97	SJ	
		903	Da	ASEA/VM/NH/MV	1955	jan 95	SJ	
		941	Da	ASEA/VM/NH/MV	1957	nov 97	KJmf/SJ	
	Diesellok	83	T21	MaK	1957	dec 93	SJ	
		105	T21	MaK	1958	dec 93	SJ	
		250	T43	NH	1963	jun 94	SJ	
	Lokomotorer	388	Z64	KHD	1956	jun 94	SJ	
		412	Z64	KHD	1957	jun 94	SJ	
		519	Z65	KVAB	1963	jan 95	SJ	
	Reservdelslok	69	T21	MaK	1955	jun 94	SJ	
		111	T21	MaK	1958	okt 96	SJ	
	SKJ	Lokomotorer	583	Z65	KVAB	1967	Inhyrd	TGOJ/SJ

Tågoperatör	Fordonstyp	Nr	Litt	Tillverkare	Tillv år	Inköpt	Tidigare ägare*
Tågakeriet	Diesellok	101	TMY	NH	1956	dec 93	DSB
		102	TMY	NH	1957	dec 93	DSB
		103	TMY	NH	1956	dec 93	DSB
		104	TMX	NH	1961	feb 95	DSB
		105	TMY	NH	1956	aug 96	DSB
		253	T43	NH	1963	jun 95	SJ
	Lokomotorer	201	Z1	KHD	1955	aug 94	TGOJ
		202	Z65	KVAB	1965	jan 94	SJ
		203	Z65	KVAB	1963	dec 93	SJ
		204	Z65	KVAB	1966	mar 94	SJ
		205	Z65	KVAB	1962	jun 94	SJ
		206	Z65	KVAB	1967	apr 95	SJ
		207	Z67	NH	1957	aug 96	Dalatåg/SJ
		208	Z65	KVAB	1965	maj 97	Stora Billerud
		516	Z65	KVAB	1963	dec 97	SJ (avställd)
	Reservdelslok	245	T43	NH	1962	nov 96	SJ
		543	Z65	KVAB	1964	nov 96	SJ
		572	Z65	KVAB	1966	jun 94	SJ
		1118	MY	NH	1956	feb 96	DSB
	Woxna Express	Lokomotorer	614	Z66	KVAB	1973	Inhyrd
621			Z67	KMV/G	1957/78	Inhyrd	SJ
649			Z67	NH	1957/81	jun 94	SJ

* Det första företagsnamnet anger senaste ägare, det andra näst senaste o.s.v. För de inhyrda fordonen anger första företagsnamnet vem som är uthyrare.

Ett exempel på ett företag som hittills klarat sitt behov av ellok genom att hyra från TGOJ är BSM Järnväg. Eftersom TGOJ är ett dotterbolag till SJ har TGOJ dock varit tvunget att försvara sin uthyrning genom att ta ut väldigt höga priser, och kan därmed lämna ett visst överskott till SJ. Enligt vissa uppgifter betalar BSM över 50% mer för att hyra gamla ellok från TGOJ jämfört med vad exempelvis Banverket betalar när man hyr Rc-lok från SJ. På BSM har man dock varit tvungna att acceptera det pris TGOJ begär, eftersom alternativet hade varit att lägga ner affären.

Samarbetet med TGOJ för tillhandhavande av lok var en följd av att både TGOJ och BSM var inblandade i arbeten åt Banverket. TGOJ hyrde ut lok, BSM tillhandahöll förarna och gemensamt gjorde man på så sätt en bra affär. I samband med detta frågade man från BSM om det var möjligt att skriva ett ramavtal med innebörden att TGOJ skulle förse BSM med dragkraft. På TGOJ kunde man vid den här tiden inte se några hinder för det. Att komma ihåg är att detta hände några år innan det blev tal om en avreglering av godstransporter. Att BSM skulle köra slipers och makadam åt Banverket med hjälp av TGOJ:s lok betraktades inte som särskilt utmanande. När sedan avregleringen av järnvägens godstrafikmarknad kom 1996, kunde BSM hävda att man hade detta

ramavtal och det blev också lättare för TGOJ att gentemot SJ försvara samarbetet med BSM med hänvisning till att man var ”tvungen att följa avtalet”. Ramavtalet tar upp vilka fordon som används, vilka försäk ringsvillkor som gäller o.s.v., men ger inga begränsningar vad gäller användningen av dragkraften till vissa affärer eller godstyper. Detta har inneburit en klar fördel för BSM och löst upp den avgörande knut som tillgången till dragfordon annars utgör.

BSM ser det som ett problem att man inte har någon möjlighet att göra reinvesteringar när man hyr lok. ABB Financial Services gjorde en beräkning åt BSM som visade att man skulle kunna köpa nya lok och skriva av dem på bara 20 år och ändå ha avsevärt lägre lokkostnader än vad man nu betalar i hyra för lok som är byggda i början på 1950-talet. Finns det då några nya lok att köpa för en liten operatör? Fram till våren 1998 har svaret på den frågan varit nej. BSM har (delvis i samarbete med BSX innan det företaget lämnade marknaden) vänt sig till alla tillverkare och begärt att få offerter, men de har sagt nej. Från ABB:s sida negligerades man totalt. Enligt BSM är ABB:s resonemang att en liten operatör måste vara kostnadseffektiv och är därför inte beredd att betala 20-25 miljoner för ett lok. Dessutom kan en mindre operatör som köpare vara förknippad med stora risker. Statliga eller kommunala pengar kan man däremot lita på, och de offentliga köparna är kanske heller inte alla gånger lika fokuserade på priset. Percy Barnevik har enligt uppgift hela tiden varit negativt inställd mot en fragmentisering av köparna av järnvägslok. Av vikt i sammanhanget är också de traditionellt starka banden mellan ABB och SJ. Våren 1998 skedde dock en plötslig förändring i ABB:s attityd. Samma dag som SJs nye generaldirektör Daniel Johannesson skickade ut sitt policy-brev om att SJ i framtiden kanske bara skulle ha en marknadsandel på 70%, då ringer man från ABB i Sverige och vill träffa BSM tillsammans med ABB-folk från Schweiz som tillverkar lok. Man påstår sig inte ha varit medveten förut om BSMs uttryckta vilja att köpa lok.

För ett företag som BSM innebär givetvis ett lokköp ett stort ekonomiskt åtagande, men så länge företaget har kontrakt på godstransporter så anser man att det inte är några problem att få finansiering. Ett problem är dock att avtalstiderna är så korta för tillfället. De måste förlängas till minst fem år för att man skall kunna gå in i uppdraget med hyrda lok och sedan växla över till egna lok när dessa är tillverkade. Man kan inte heller köpa enbart ett lok, utan alltid minst tre, för att kunna sköta underhåll och ha reservkapacitet.

Även om ABB nu verkar vara villigt att sälja lok även till mindre operatörer, menar man på BSM att ett köp av nya lok inte nödvändigtvis är det vettigaste att göra just nu. SJs nye generaldirektör gjorde våren 1998 ett uttalande med innebörden att om SJ har lok över skall de säljas eller hyras ut. Blir detta verklighet skulle BSMs investering i nya lok istället kunna innebära att företaget får en konkurrens nackdel jämfört med andra operatörer. Enligt BSM framgår det tydligt av SJs årsredovisningar att SJs användning av ellok har sjunkit, men SJ har hittills alltid hävdat att det inte finns några lok över när

BSM skriver och frågar om lok. Eftersom det är BSMs åsikt att det finns lok över hos SJ, och det nu kommer dessa nya signaler om utnyttning av överkapacitet, vill BSM för tillfället avvakta med lokköp. Enligt uppgifter från SJ Gods i oktober 1998 gäller dock fortfarande att SJ inte har några moderna ellok (d.v.s. Rc-lok) att hyra ut. För den typen av materiel råder brist även hos SJ, och som nämnts tidigare planeras inga nyinköpta närmaste åren.

Det bör poängteras att BSM faktiskt har blivit erbjudet att hyra *diesel*ellok från SJ. Det har dock aldrig blivit något av detta, eftersom man redan har diesellok. Det är *el*lok som är intressanta och de kan bara hyras från TGOJ. Viktigt i sammanhanget är hur marknaden utvecklas vad gäller miljökrav. Blir kraven på eldragkraft starka måste de nya operatörerna skaffa ellok på något sätt. Kunderna väljer historiskt sin transportlösning efter principen lägsta pris. På exempelvis SJ Gods tror man dock att både pris och miljö kommer att vara viktiga faktorer i framtiden, bl.a. p.g.a. krav från slutkonsumenterna. Konceptet Green Cargo är SJ:s sätt att profilera sig som ett miljövänligt alternativ till lastbils transporter. Endast 5% av SJ:s godstransporter är idag dragna med diesellok (inklusive terminalhantering och växling), resten är eldrivet.

Eftersom det inte verkar finnas någon egentlig marknad för begagnade moderna ellok i Sverige idag, är kanske enda möjligheten för de mindre operatörerna att söka ellok utomlands. Finns det Rc-lok på andra ställen i Europa? I Norge används något som kallas EL-16 som i princip är ett Rc-lok. I Schweiz finns det också Rc-lok. Att köpa ellok utomlands torde inte medföra några större problem när det gäller att få dem godkända av Järnvägsinspektionen och Banverket. UIC-normerna om krav på lok gäller även för Sverige. En del lok kan dock behöva byggas om p.g.a. annan strömförsörjning. Det kanske inte behöver ta mer än ett halvår att skaffa fram ett begagnat ellok utom i Europa.

Godsvagnar

Tillverkare, nyinköp och standardisering av godsvagnar

Det finns fler tillverkare av godsvagnar än av personvagnar och generellt sett är marknaden större med många fler köpare. Nya vagnar byggs främst utomlands, företrädesvis i Tyskland. I Västeuropa finns nio företag som tillverkar godsvagnar och i Central- och Östeuropa finns ytterligare fler tillverkare (se tabell 24).

Tabell 24. Exempel på tillverkare av godsvagna

Tillverkningsland	Företag
Norden	Rautarucci Grandwaggon
Tyskland	Bombardier ADtranz LHB
Frankrike	AMF Laur Mercere
Italien	Weber

Historiskt sett har standardiseringen av järnvägsvagnar varit långtgående i Europa. Vagnarna var tidigare standardiserade både tekniskt och användningsmässigt vilket gjorde att man i äldre typer av godsvagnar kunde lasta i stort sett vad som helst. Godsvagnarna kan fortfarande rulla på i stort sett hela det europeiska järnvägsnätet, eftersom underdelen alltjämt är standardiserad. Hjul, bromsar, vagnskoppel etc. är lika. Det är lastens beskaffenhet som numera ger olikheter i godsvagnarnas design. Det gör att många vagnar går tomma tillbaka till kunderna eftersom de är specialbyggda för en viss produkt. Rundvirke, coils (rullar från exempelvis SSAB i fasta vagnar), planplåtspake med krav på särskilda förstängningsanordningar etc. kräver specialanpassade vagnar. Tyngderna blir också större och större, vilket ger behov av centrerings på vagnen och speciella förstängningsanordningar för att uppfylla säkerhetskraven. Kvar finns en del öppna och täckta vagnar med plant golv som kan användas till pallgods, men trenden går mer och mer mot produktanpassade vagnar. Container används i viss utsträckning men då är också vagnarna speciellt anpassade för att köra container.

Det finns nästan alltid ett specificerat användningsområde för en godsvagn idag, vad gäller kund eller produkt. Även specialvagnarna görs dock fortfarande för att hålla länge, minst 25 år, för att investeringen skall vara möjlig att slå ut på lång tid. I Sverige leder även Järnvägsinspektionens och Banverkets krav vad gäller gångegenskaper och dynamiska egenskaper till att vagnarna måste byggas för en lång livslängd. Detta gäller dock främst chassit, medan man strävar efter att bygga ovensidan så att den lättare kan förändras allt eftersom behoven förändras. Med ombyggnader kan en godsvagns livslängd förlängas till 50 år. Det finns ett par verkstäder i Sverige som bygger om vagnar, däribland TGOJ:s verkstadsrörelse i Eskilstuna. Underhållsverkstäder gör mindre ombyggnader.

En 4-axlig vagn kostar ungefär 1 miljon kronor och en 2-axlig kostar 500.000 kronor. Detta gäller för täckta vagnar, för öppna vagnar är priset cirka 250.000 kronor lägre. Ett företag som SJ köper ytterst sällan in enstaka vagnar. Det blir för dyrt att köpa 1-10

vagnar. Köper man en ny vagn blir det minst 100 i taget. Bygger man om vagnar kan det vara möjligt med färre, men inte heller här är egentligen intervallet 1-10 vagnar möjligt. Projekteringskostnaden blir helt enkelt för hög.

Den senaste 20-årsperioden har det inte köpts speciellt mycket vagnar i Europa. Detta har resulterat i att snittåldern på en vagn ligger idag på 25-27 år vilket gör att återinvesteringsbehovet är enormt. Det finns en marknad i Europa för begagnade vagnar, men ofta är dessa föråldrade.

På Stora menar man att godsvagnar är jämförelsevis dyra i Europa, vilket antas bero på att tillverkningen sker i förhållandevis små serier och på otillräcklig standardisering. En vagnbolag som tyska Transwaggon köper kanske 200 vagnar i taget av en viss typ, medan en beställning i U.S.A. kan omfatta 200.000 vagnar. Även en specialbeställd vagn kan då betraktas som standardiserad. I U.S.A. kostar godsvagnar ca 600.000 kr styck. Stora menar att priserna på vagnar måste ner.

Även om specialbyggda vagnar anses få allt större betydelse, går förmodligen tillverkningen av godsvagnar mot en ökad grad av standardisering, eftersom tillverkar företagen:

- Försöker hålla kostnaderna nere (pressa priserna på ingående material såsom stål och aluminium)
- Inriktar tillverkningen på modulbyggnation
- Satsar på fler internationella projekt för att få längre serier (tidigare hade vagnarna väldigt nationella specifikationer)

Utvecklingen med avseende på tre faktorer kan anses ha väsentlig betydelse för prisutvecklingen för nybyggda vagnar:

- Konkurrensen ökar
- Materialpriserna stiger
- Gränserna öppnas

I Europa kommer förmodligen konkurrensen att öka från tillverkare från andra delar av världen. En sydafrikansk tillverkare, Transwerk, verkar vara på väg att få ett genombrott på den europeiska marknaden efter att LKAB gjorde en provbeställning av nya vagnar 1998. Ett samriskbolag mellan Transwerk, Saab och SJ International kommer att tillverka och marknadsföra den sydafrikanska vagnboggitekniken. Nordwaggon och finska VR uppges vara intresserade av köp. Prisutvecklingen på godsvagnar styrs också mycket av prisutvecklingen på material som har varit ökande på senare år. Ingående material motsvarar cirka 2/3 av priset vid nybyggnation. Att gränserna öppnas gör att exempelvis uppköpare som köper vagnar för europeiska transporter kan beställa längre serier, vilket tidigare inte varit möjligt. Sammantaget tyder det mesta på att priserna på godsvagnar i framtiden kommer att minska.

Ägande och kontroll av godsvagnar

Det finns ca 1.200.000 godsvagnar i Europa idag som ägs av ett 30-tal järnvägsförvaltningar. Delar av dessa ingår i vad som kallas RIV-poolen och flyttas runt mellan länderna. Till detta kommer ca 300-400.000 privatägda vagnar.

SJ är via sin godsdivision det företag som äger flest godsvagnar i Sverige (se tabell 25). Företaget förfogar över cirka 11.000 vagnar. För 10-15 år sedan hade man så mycket som 20.000 vagnar, men tack vare rationaliseringar och åtgärder för att få ett bättre utnyttjande av materielen kan SJ med dessa 11.000 vagnar köra ungefär lika många bruttoton som förut. De vagnar som blivit över har för det mesta skrotats eftersom de blivit för gamla. En del har sålts till utlandet. Dagens vagnpark hos SJ Gods är relativt modern, även om det finns kvar en del äldre materiel. SJ både köper och säljer godsvagnar. Ibland köper SJ ”skrotvagnar” från Tyskland som sedan anpassas till svenska förhållanden. En hel del vagnar har SJ sålt till sitt dotterbolag TGOJ.

Tabell 25. Ägare av godsvagnar

Företag	Antal
SJ God	11 000
Nordwaggon	3 400
TGOJ	1-2 000
Transportköpare	5-10 000?

Det sker en kontinuerlig nyanskaffning av vagnar hos SJ. Ett antal 100-tal miljoner ligger inplanerade för användning till nyinköp samt modifieringar. Detta innebär en stor förändring mot hur det var tidigare i divisionen, då det gjordes mycket måttliga nyinvesteringar i vagnar. På senare år har det närmast skett en explosionsartad utveckling vad gäller modifieringar och nybyggnation, vilket beror på marknadens krav. Vid nyinköp av vagnar till SJ Gods är ofta kunden starkt involverad idag.

SJ har också en betydande kontroll av godsvagnar genom sitt deläggande i Nordwaggon och dotterbolaget TGOJ. Det händer att SJ hyr vagnar från TGOJ och Nordwaggon, vilket då sker på rent kommersiella villkor. TGOJ har ett par tusen godsvagnar. Nordwaggon är ett rent vagnbolag (vagnlogistiker) och har 3.400 vagnar (men inga lok), ett kapital på 2,4 miljarder kronor och en omsättning på 300 miljoner kronor. Företagets vagnar är överlag nya och fina, bl.a. för att Nordwaggon är ett ganska nytt företag. Bolaget förvaltar vagnarna och står för underhållet. De som hyr vagnarna under en längre period kan antingen välja mellan att stå för underhållet själva eller låta Nordwaggon göra det. Bolagets verksamhet fördelar sig huvudsakligen på:

- Enkelresor (70%) från en ort till en annan (inom Europa), för vilka kunden hyr vagnen och betalar ett fast pris (som en taxitransport)
- Långtidsuthyrning (30%), där industrin hyr vagnar och kör dem i egen regi t.ex. tankvagnar. Hyran kan vara allt från 6 månader till 10 år (som en transport med hyrbil).

Nordwaggon hyr även ut specialvagnar som är byggda enligt kundens specifikationer. Om ombyggnationen är liten kan företaget hyra vagnen för en period av ett år, men om det krävs stora ombyggnationer måste kunden hyra i 5-10 år.

BSM hyr i regel in vagnar för sina godsuppdrag. Nästan hälften av alla vagnar som rullar i Sverige är privatägda vagnar, vilka det i regel inte är några problem för en mindre godsoperatör att få hyra. BSM kör idag en del farligt gods och då är det kunden som äger vagnarna. TGOJ har hyrt ut vagnar till BSM medan SJ:s vagnar hittills har varit svåra att få tillgång till. På SJ Gods gäller numera principen att om man har överkapacitet ska man hyra ut den, annars gör någon annan det. Idag verkar detta i praktiken främst innebära uthyrning av en del vagnar till exempelvis BK Tåg och Woxna Express. Även om det finns privata vagnbolag i Sverige, är de av större betydelse på Europa-nivå.

Många kunder har egna vagnar. När sådana vagnar används i transporter blir det ett annat (lägre) pris för transporten jämfört med när operatören eller ett vagnbolag tihan- dahåller vagnarna. Närmast skall vi titta närmare på hur ett par större svenska företag har löst sina behov av vagnar för järnvägstransporter - Stora respektive Volvo.

En stor del av Storas transporter körs på järnväg, men Stora har inget eget ägande av godsvagnar utan hyr in de vagnar som behövs. Ca 50% av vagnarna hyrs från SJ, vilka används i inrikes transporter. 25% hyrs av tyska Transwaggon (med bas i Helsingborg) och 25% hyrs av f.d. Cargowagon (idag benämnt GE Capital Rail Service) med bas i Malmö. De två senare företagens vagnar används uteslutande för trafiken ut i Europa. Att Stora valt att hyra fordonen beror bl.a. på att de är dyra att köpa, ca 1 miljon kr. Med ett behov på 500-600 vagnar i omlopp skulle kostnaden vida överstiga vad man betraktar som befogat att satsa utanför företagets kärnverksamhet. Detta kommer enligt vår intervjuperson på Stora att gälla även i framtiden. Om något kommer fokus på kärnverksamheten att bli ännu starkare.

Volvo äger inte heller några egna vagnar för godstransport på järnväg. Ägare till de vagnar som används är dels ett bolag som heter Inter Container och dels SJ. Dessa företags vagnar används i skilda transporter. Inter Container förser Volvo med enkla s.k. skelettvagnar. Företaget förmedlar vagnar som det i sin tur köper av de olika järnvägsförvaltningarna i Europa. SJ:s vagnar är specialbyggda vagnar som inom kort kommer att överföras i Nordwaggonns ägo. Volvo har valt att inte köra några av sina godstransporter i egen regi, respektive inte ha något ägande i den rullande materielen av

tre skäl: 1) det anses inte tillhöra kärnverksamheten, 2) den tekniska utvecklingen och det egna behovet till täta förändringar i godsflödet gör det bättre att låta någon sköta de som är specialiserad på detta, och 3) de egna kunderna finns bland transportörerna.

SJ och konkurrensen från de nya godsoperatörerna

Idag finns det enligt SJ en stor medvetenhet hos kunderna (även de mindre) om att de finns fler järnvägsoperatörer att vända sig till än till SJ. Detta är dock något som de mindre järnvägsoperatörerna inte håller med om. De hävdar att på många ställen i landet finns det i realiteten ingen annan operatör än SJ.

Satsningen på SJ Cargo Group är inte i första hand inriktad mot andra järnvägsbolag utan mot lastbilarna. SJ räknar med att förlora volymer till de konkurrerande järnvägsbolagen, men genom samarbetet inom Cargo Group skall man istället ta nya transporter från lastbilarna och på så sätt kunna bibehålla volymerna.

Enligt SJ Gods leder konkurrensen till att det inte längre finns några mallar att använda vid prissättning av en viss typ av transport. Marknadspriser tillämpas i långsiktiga avtal med de flesta företag. Ett undantag är satsningen Green Cargo där SJ, för att försöka få ökade volymer på områden där behovet av en transport uppstår med kort varsel, har skapat mallar avseende vissa typer av vagnar och vissa typer av beställningar. Genom att för den typen av transporter dra nytta av den överkapacitet som ibland finns inom SJ kan man erbjuda standardiserade priser. Tidigare har det varit lätt för lastbilar att få den na typ av uppdrag, men nu vill SJ att det skall vara lika lätt att ringa efter en järnvägsvagn och snabbt få besked och prisuppgifter.

Flera transportköpare säger till SJ Gods att de också vänder sig till andra operatörer, men på SJ Gods vet man inte i vilken utsträckning det bara används som ett hot. Man tror att kunderna framför allt använder sig av denna möjlighet för att pressa priserna, snarare än att man verkligen vill lämna samarbetet med SJ Gods. Helt klart är att det är ett reellare hot från många kunders sida än att hota med att transportera på lastbil. På SJ Gods har man god kännedom om vilken kapacitet lastbilarna har och vilken kapacitet kunderna har att använda lastbil. SJ vet att de i vissa fall måste lasta på järnväg.

Att kunderna oftast väljer sin transportlösning efter principen lägsta pris innebär en stark prispress i branschen, där de nya operatörerna enligt SJ Gods är gynnade av att ha lägre overheadkostnader. En del konkurrerande operatörer betraktar SJ som mindre seriös, baserat på att de tillämpar en prissättning som bygger på användning av gammal utrustning och inte gör tillräckliga avsättningar för inköp av ny materiel.

P.g.a. att verksamheten inom SJ Gods är så stor har man svårt att i alla lägen ange en korrekt kostnadsbild för varje transport. Därför finns det en risk att prispressen leder till att man tecknar avtal som inte täcker kostnaderna. SJ Gods har små möjligheter att höja

priserna idag. Den dåliga lönsamheten för godsdivisionen beror på att det finns avtal där volymerna är för små för att ge lönsamhet. SJ Gods har också en historisk belastning när det gäller att få en kostnadseffektivitet som blir i nivå med konkurrenternas och de marknadspris som råder. Kostnaderna är idag för höga och rationaliseringar i form av personalminskningar måste göras eftersom personalen står för en stor del av kostnaderna.

Slutsatser

Marknaderna för rullande materiel till godstransporter på järnväg har inte på samma sätt som persontrafikmarknaderna dominerats av ett litet antal säljare och köpare. Detta beror på att vagnbolag och transportköpare av tradition har ägt egna vagnar och lok. Loken har använts av företagen på deras egna industrispår i anslutning till fabriker etc.

Detta har medfört att nyinträdande operatörer relativt enkelt kunnat skaffa sig lok och vagnar för att genomföra transporter. De flesta privata svenska järnvägsoperatörerna förfogar idag över diesellok, antingen inhyrda eller köpta i andrahand, och kan hyra i godsvagnar vid behov. Två typer av rullande materiel är dock svåra att få tag på för de mindre operatörerna: ellok och moderna specialvagnar. Vad gäller tillgången till ellok tycks särskilt TGOJ ha spelat en viktig roll som uthyrare av sådan materiel. Ellok är svåra att köpa i andra hand eftersom det i princip krävs Rc-lok eller liknande. En operatör kan i numera köpa enstaka nya lok i standardutförande från tillverkarna, men den ekonomiska risken med att göra detta uppfattas ännu så länge som för stor. Ett ellok har en livslängd på 30-50 år och ett inköpspris på 20-30 miljoner kronor medan godstransportkontrakten löper på 1-3 år.

De nyinträdande järnvägsoperatörernas största konkurrensfördel gentemot SJ är att de inte tyngs av stora kostnader för personal som inte alltid kan användas effektivt. Deras stora konkurrensnackdelar är outvecklade relationer med transportköparna och bristfällig tillgång till moderna ellok. För SJ innebär möjligheterna för SJ Gods att gå med underskott en fördel som kan användas för att kortsiktigt vinna vissa viktiga kontrakt.

I princip finns det fungerande marknader för godsvagnar. För godstransporterna på järnväg kan transportköparna välja mellan att äga, leasa eller hyra vagnar från ett vagnbolag eller köpa hela transporttjänsten från en järnvägsoperatör. Godsvagnar tillverkas i små serier i Europa jämfört med i USA vilket ger högre inköpspris per vagn men detta kan eventuellt kompenseras av högre kvalitet

SJ kommer även i fortsättningen att spela en viktig roll för godstransporterna på järnväg eftersom företaget förfogar över den största och modernaste flottan av godslok. Därtill äger företaget direkt den största godsvagnparken och via det gemensamägda bolaget Nordwaggon den näst största godsvagnparken. Trots att de flesta lok och godsvagnar är

rätt gamla kommer de att kunna användas under många år till och en operatör som v
konkurrera med ny rullande materiel måste därför vinna betydande effektivitetsvinster
med denna materiel för att kompensera nackdelen av att göra en stor nyinvestering.

Källor

Skriftligt material

- ADtranz (1998a) CRUSARIS Adtranz intercity trains, informationsbroschyr
ADtranz (1998b), Flyg med tåget. Oslo-Gardemoen med Flygtåget, informationsbroschyr
ADtranz (1998c), Reference list vehicles March 1998
ArlandaExpress (1998), nr 1
Dagens Industri (1999-03-13): Godsvagnar första motköpet för JAS
Hallands Nyheter (1999-02-22): Västkustbanan: Regeringen låter BK Tåg ta över persontrafiken
International Railway Journal, årgångar 1993-98
JLT (1999), Upphandling av motorvagnar, PM 1999-02-02
KTH (1997): Effektiva tågssystem för framtida persontrafik, Järnvägsgruppens publikation 9702, Stockholm
LKAB (1998): Årsredovisning 1997
REMAC Consulting (1997): Moderna dieselmotorvagnar för regionaltrafik, Rapport RE/THM-420
SLTF (1998), Principförslag gällande gemensamt bolag för järnvägsfordon, PM 1998-10-05
SOU 1994:109: Tåget kommer - Slutbetänkande av Tågutredningen, Fritzes, Stockholm
SOU 1999:87: Vagnbolag för järnvägen, Fritzes, Stockholm
TT-meddelande (1998-12-28): X-Trafik köper fem snabbtåg av ADtranz Sweden
TT-meddelande (1999-01-04): Kockums får SJ-orde
TT-meddelande (1999-01-20): ABB säljer ut tågbolaget ADtranz

Intervjuer

- Kjell Åke Andersson, Volvo (telefonintervju)
Per Bengtsson, BK Tåg (telefonintervju)
François Coart, Alstom
Olle Ek, ADtranz
Hasse Ericsson, Värmlandstrafik (telefonintervju)
Björn Floresjö, Dalatrafik
Kaj Janéus, Delegationen för statens köp av viss kollektivtrafik
Anders Klasson, Stora (telefonintervju)
Karl Kottenhoff, Järnvägsgruppen KT
Sven Lindström, SJ Gods, Borlänge
Anders Lundberg, SJ Stab Strategisk Utveckling
Göran Lundgren, Arlanda Express
Johan Masgård, BSM Järnväg
Bo-Lennart Nelldal, Järnvägsgruppen KT
Fredrik Oskarsson, Nordwaggon (telefonintervju)
Helena Sundberg, Svenska Lokaltrafikföreningen
Anders Wermelin-Börjesson, ADtranz
Sven Wärnfeldt, Dalatrafik

BILAGOR

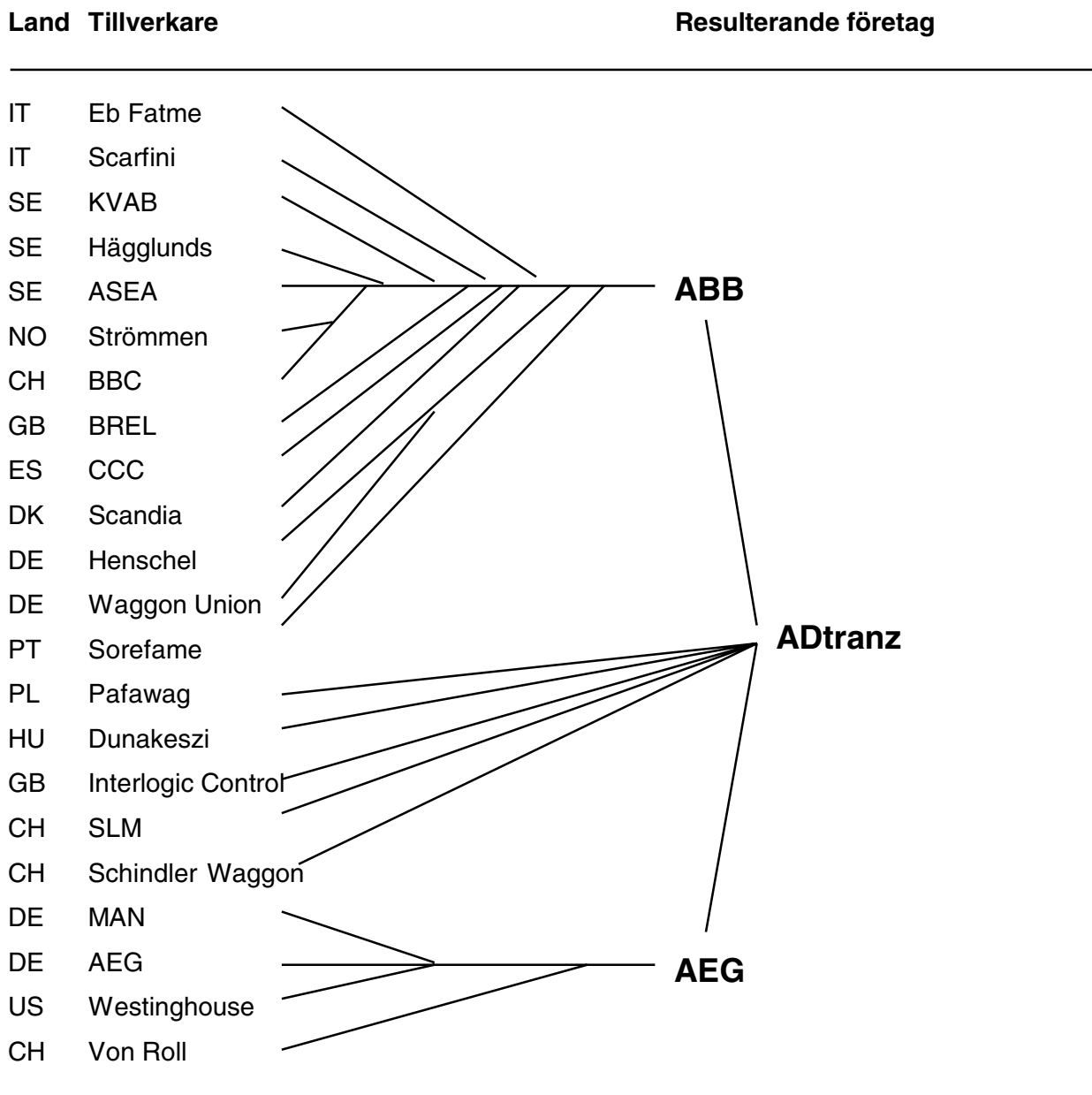
Bilaga 1: Sammanslagningar och uppköp bland Europeiska tågtilverkare 1985-97

Bilaga 2: Beställningar av motorvagnståg eller liknande i världen 1992-98

Bilaga 3: Diagram som visar relationen mellan priset per vagn
och tågens topphastighet

Bilaga 4: Diagram som visar relationen mellan total orderstorlek
och priset per vagn

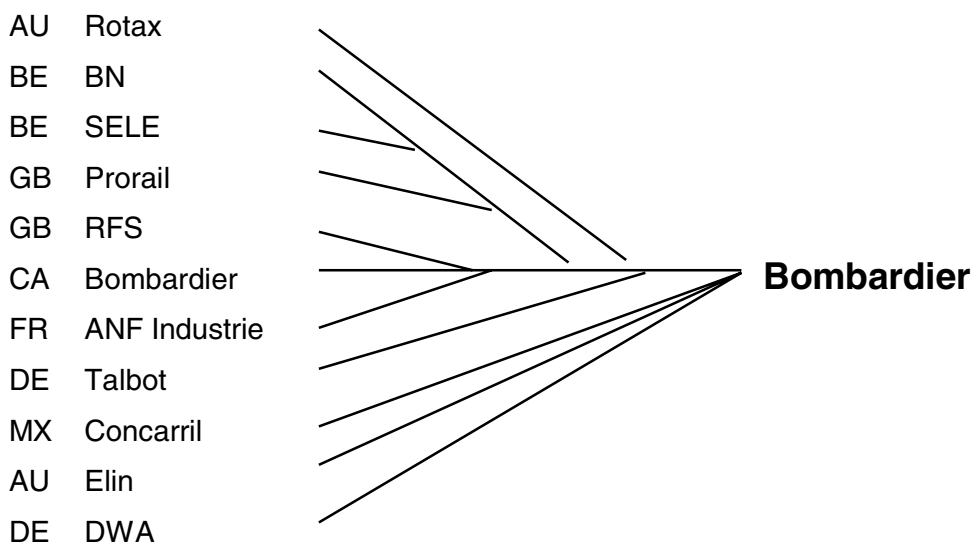
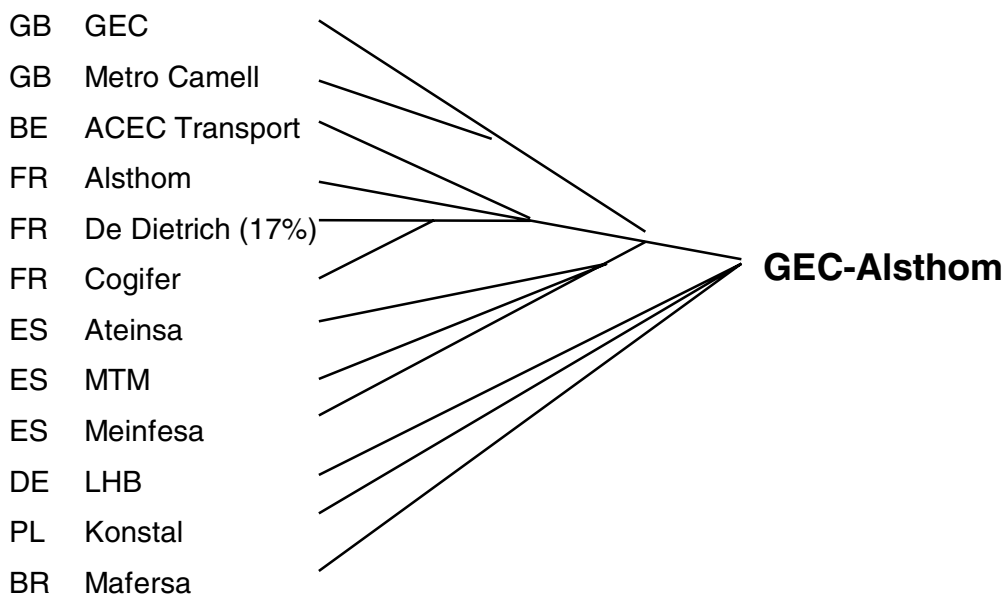
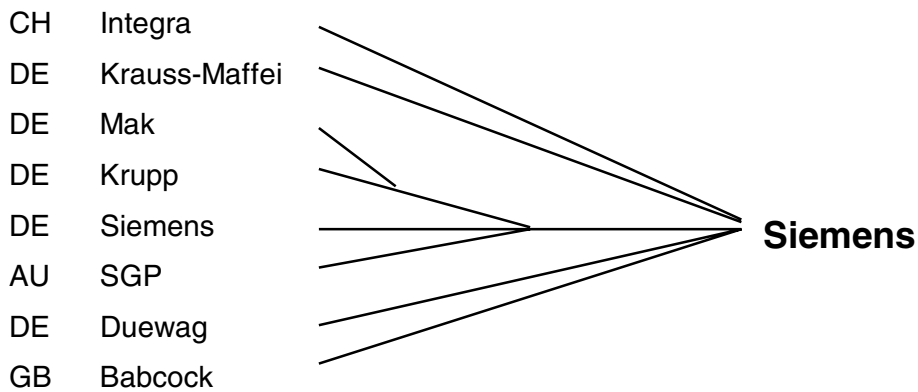
Bilaga 1: Sammanslagningar och uppköp bland Europeiska tågtilverkare 1985-97*



* Ett tack till Anders Wermelin-Börjesson, ADtranz, för upplysningar som legat till grund för denna sammanställning.

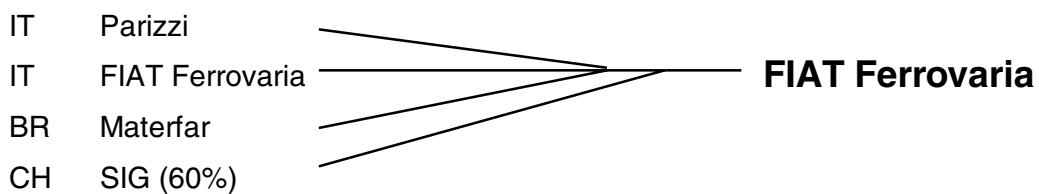
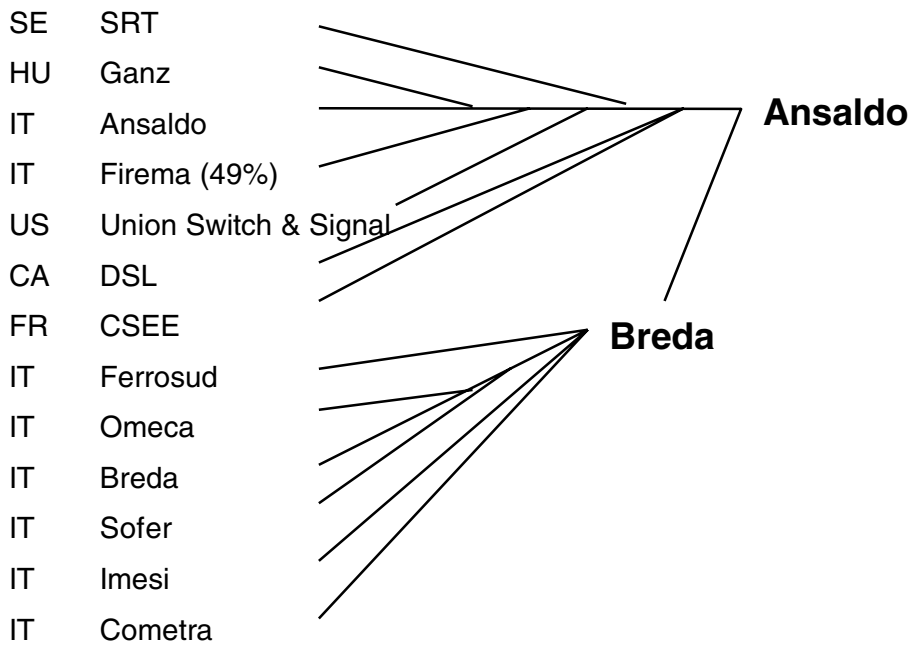
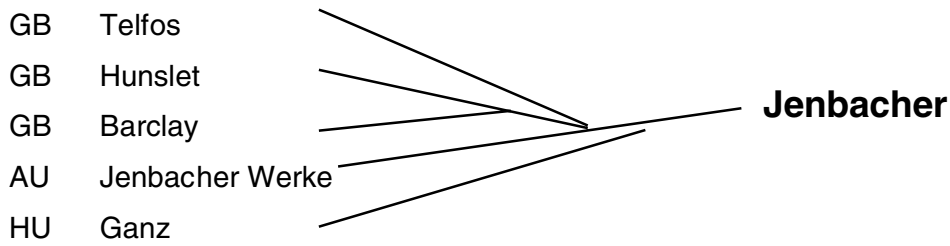
Land Tillverkare

Resulterande företag



Land Tillverkare

Resulterande företag



Land Oberoende tillverkare

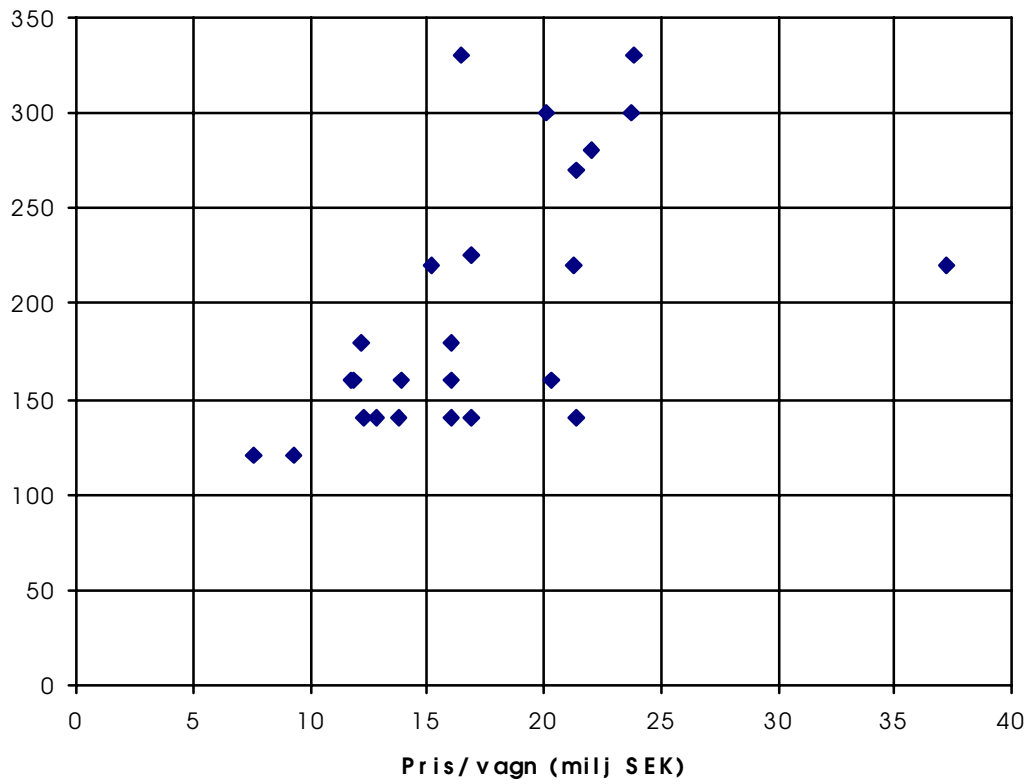
GB	Brush Traction
NL	Holec
BE	CMI
FI	Transtech
ES	CAF
ES	Talgo
ES	Cobra
CZ	Skoda
CZ	CKD-Tatra

Bilaga 2: Beställningar av motorvagnståg eller liknande i världen 1992-98
(sorterade efter pris per vagn)

År	Land	Köpare	Leverantör	Antal tåg eller mot-svarande	Vagnar per tåg	Order-summa	Topp-hastighe t (km/h)	Fordonstyp	Pris per vagn (milj. kr)
97	Belgien	SNCB	Alstom	80	2	USD 151,2	120	tvåvagns dmu	7,56
95	Finland	VR	Alstom	16	1	USD 18,7	120	rälsbuss diesel	9,35
98	Storbri-tannien		ADtranz	6	3	GBP 15		trevagns dmu	10,83
93	Storbri-tannien	Strathclyde PTE	Hunslet	21	2	GBP 36		tvåvagns dmu	11,14
94	Storbri-tannien	Heathrow Express	Siemens	14	3,15	GBP 40	160	12 trevagns + 2 fyrvagnståg	11,79
97	Storbri-tannien	North Western	Alstom	27	2,59	GBP 64	160	16 trevagns dmu + 11 tvåvagns dmu	11,90
93	Danmark	DSB	ABB Scandia	23	4	USD 140	180	fyrvagns emu	12,17
97	Frankrik	SNCF	De Dietrich +LHB	83	1	FFR 732	140	motorvagnståg	12,35
94	Australien	Queensland	ABB +Walkers	12	3	USD 57,6	140	trevagns emu	12,80
96	Tyskland	DB	ADtranz	30	1	USD 49,4		dieselmotorvagn	13,17
97	Norge	NSB	Ansaldo +Breda +SLM	36	4	USD 237,7		fyrvagns emu	13,21
98	Australien	SRA	Alstom +Evans-Deakin	20	4	USD 133,2		fyrvagns emu 2d	13,32
94	Ungern		Gan +Hunslet	1	4	USD 6,8m		fyrvagns intercitytåg	13,60
97	Tyskland	Hessen	ADtranz +DWA +Stadler	15	1	DM 45		dieselelektrisk läggolvsvagn	13,80
95	Danmark	Privatbanor	ABB	13	2	DKR 300	140	tvåvagns dmu	13,85
93	Sverige	SJ	ABB	18	2	SEK 500	160	tvåvagns emu	13,89
98	Schweiz	SBB	ADtranz +FIAT +Schindler	24	7	SFR 500		sjuvagnståg	14,88
98	Spanien	Renfe	FIAT +Alstom	10	3	USD 57	220	trevagns emu	15,20
93	Belgien	SNCB	GEC-Alstho	120	3	USD 706		trevagns emu	15,69
93	Storbri-tannien	South East Trains	ABB	41	3	GBP 150		networke express tvåströms	15,85
93	Holland	NS	Duewag	53	2	USD 212	140	tvåvagns dmu	16,00
97	Frankrik	SNCF	Alstom	105	2	USD 420	160	tvåvagns dmu	16,00
97	Sverige +Danmark	SJ+DSB	ADtranz	27	3	SEK 1300	180	trevagns emu tvåsystems	16,05
94	Tyskland	DB	Siemens +AEG +DWA	50	10	USD 1030	330	ICE 2/2 åttavagnståg	16,48

År	Land	Köpare	Leverantör	Antal tåg eller mot- svarande	Vagnar per tåg	Order- summa	Topp- hastighe- t (km/h)	Fordonstyp	Pris per vagn (milj. kr)
98	Norge	NSB	Talbot +Bombardier	11	2	USD 46,4	140	tvåvagns dmu	16,87
98	Storbri- tannien	West Coast Trains	Alstom +FIAT	55	7	GBP 500	225	pendolino sjuvagns korglutning	16,88
93	Tyskland	DB	Duewag +LHB+AEG	189	1	DM 700		rälsbussar	17,04
97	Frankrik	SNCF	Alstom	1	8	USD 20,1	300	TGV 2d	20,10
97	Storbri- tannien	Gatwick Express	Alstom	8	8	GBP 100	160	åttavagnståg	20,31
95	Finland	VR	FIAT +Transtech	2	6	USD 32	220	sexvagnståg	21,33
97	Frankrik	SNCF	Alstom +Bombardier	76	2	FFR 2326	140	tvåvagns emu 2d	21,42
94	Spanien	Renfe	Alstom	8	7	USD 150	270	ave	21,43
93	Tyskland	DB	Siemens +AEG	60	8	USD 1320	280	ICE-2	22,00
94	Italien	FS	Trevi	30	8,66	USD 771,7	300	ETR 500	23,76
96	Holland	NS	Siemens	6	8	USD 143	330	ICE 2/2 åttavagnståg fyrströmsystem	23,83
94	Holland	NS	Talbot	81	2,58	USD 622,7		34 trevagns + 47 fyrvagns emu 2d	23,84
98	Tjeckien		FIAT +Siemens +CKD	10	7	USD 227,5		sjuvagnståg korglutning flerströms	26,00
96	Tjeckien	CD	MSU +Skoda	10	2,6	USD 86		6 trevagns + 4 tvåvagns	26,47
95	Norge	NSB	ADtranz	16	3	USD 223	220	trevagns emu	37,17

Bilaga 3: Diagram som visar relationen mellan priset per vagn och tågens topphastighet



Bilaga 4: Diagram som visar relationen mellan total orderstorlek och priset per vagn

