

Miksi kilpailu ei toimi pääkaupunkiseudun bussimarkkinoilla

**Onko vika kilpailutuksessa vai markkinoissa?
Mitä pitäisi tehdä?**

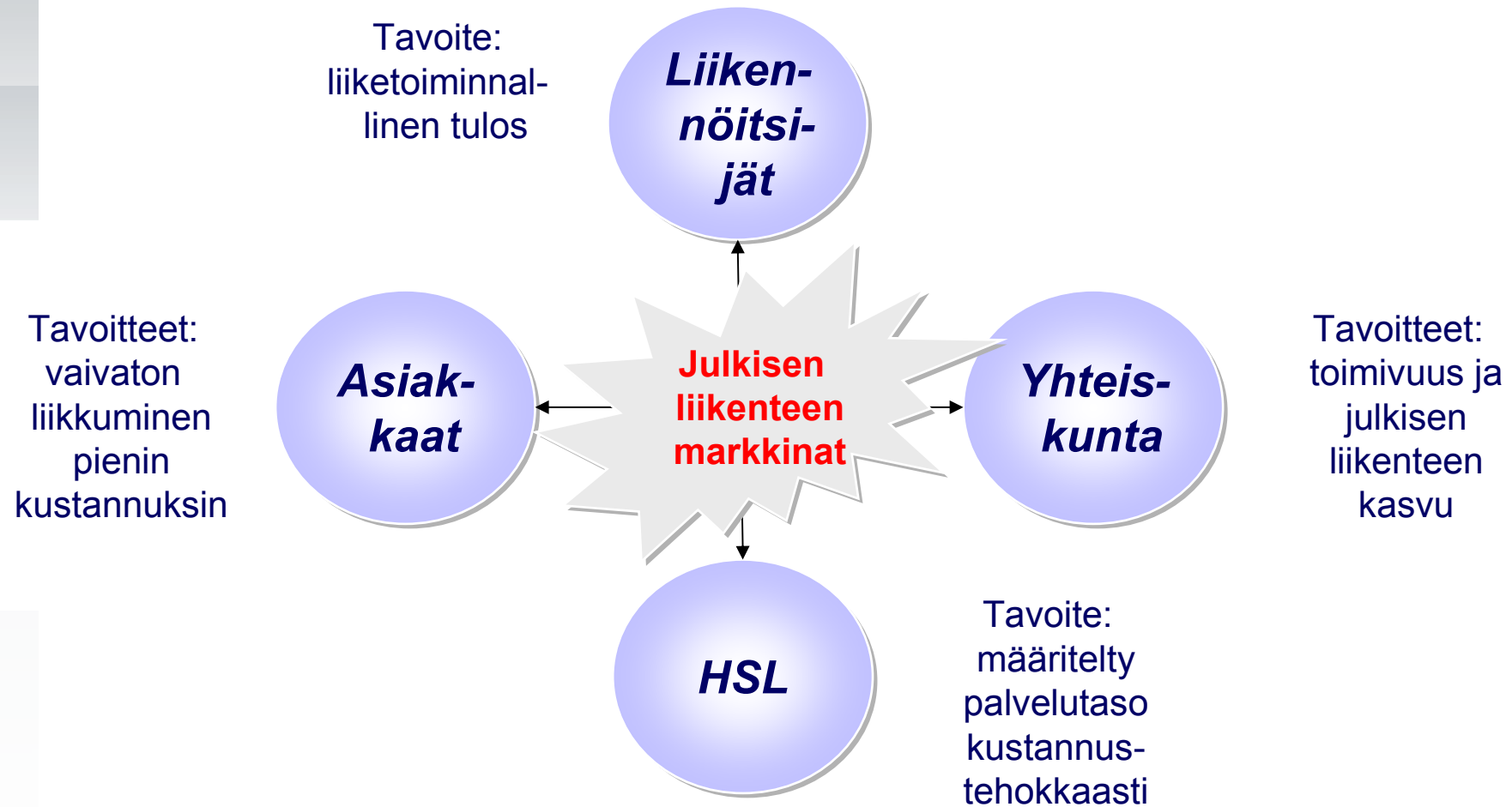
Markku Tinnilä ja Jukka Kallio

Miksi kilpailu ei toimi
pääkaupunkiseudun
bussimarkkinoilla



Pääkaupunkiseudun bussiliikennettä on julkisen toimijan toimesta kilpailutettu toistakymmentä vuotta ja tuloksena on epätyydyttävä tilanne sekä tilaajan että palveluja tuottavien yritysten eli liikennöitsijöiden kannalta.

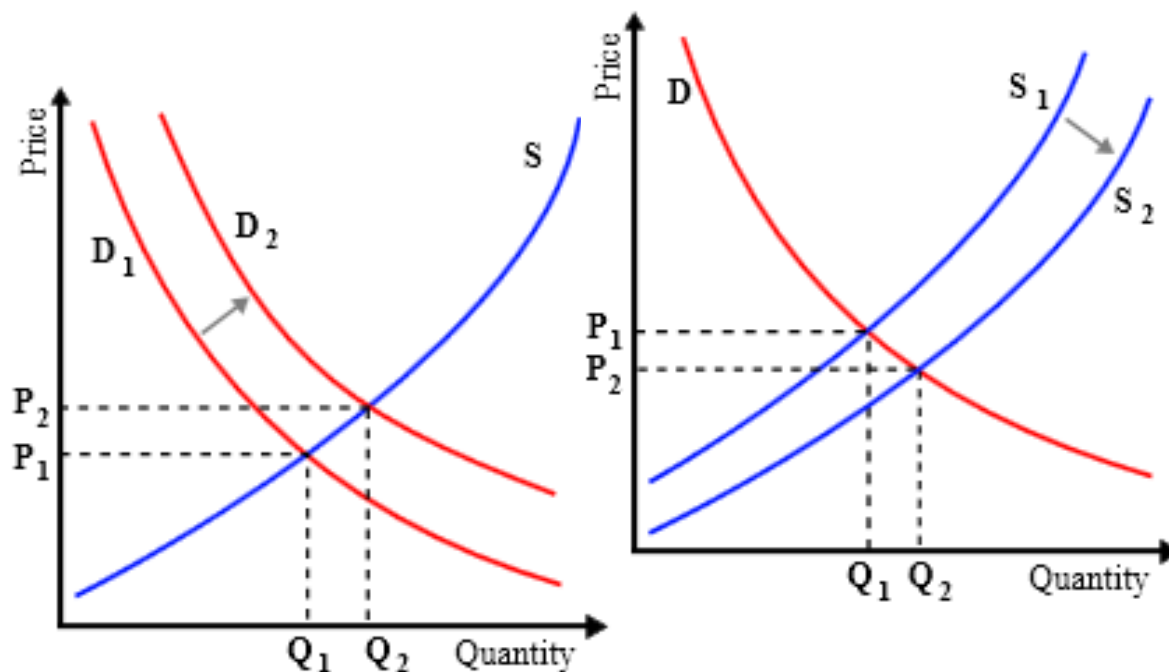
Pääkaupunkiseudun bussimarkkinat pähkinänkuoressa



Onko vika
markkinoissa?

Kysyntä, tarjonta ja markkinat

- **Kysyntä ja tarjonta** määräävät teorian mukaan hyödykkeen (tuote tai palvelu) hinnan ja tuotannon määrän **TÄYDELLISESTI KILPAILLUILLA** markkinoilla



..mutta pääkaupunkiseudun bussimarkkinat eivät ole täydelliset!!

Markkinoiden rakenteellisia ongelmia

1. Sekä markkinoille tulo (entry) että markkinoilta poistuminen (exit) ovat jos ei mahdotonta niin vaikeaa
 - Korvaavia markkinoita ei ole – ei Suomessa eikä ulkomailla
2. Investointeihin liittyvät jäykkyystekijät
 - Erityiskalusto vain kyseiselle markkinalle
 - Varikot kilpailuetu ja este markkinoille pääsulle
3. Markkinoille on syntynyt peli
 - Osapuolet tietävät että kenelläkään ei mene hyvin jolloin kannattaako katsoa kuka liikahtaa ensin?
 - Markkinoiden muutos kohti monopolia, jos joku merkittävä toimija luopuu
 - Vai vallitseeko markkinoilla kauhun tasapaino, omistajalla ei ole muita vaihtoehtoja?
4. Markkinoilla on vain yksi ostaja
 - Ostaja voi monopsoni-tilanteessa vaikuttaa hintaan - tahtomattaankin

Onko vika kilpailuttamisessa?

Kilpailuttamisen muuttujat

- kilpailutusalueen koko
 - ääripäissä yksi reitti tai koko alueen bussiliikenne
- sopimuksen pituus
 - ääripäissä päivittäin esimerkiksi huutokauppaamalla tai useaksi vuodeksi (esimerkiksi nykyinen 7 vuotta + 3 vuoden optio)
- sopimuksen luonne
 - yksinoikeus, tai useampi kilpaileva palvelutuottaja samoille reiteille (esimerkiksi lupamenettely ja hallintosopimus)
- sopimuksen kattavuus
 - palvelutuottajalle tarkasti määritellyt vaatimukset (aikataulut, kalusto jne.)
 - vapaat kädet tuottaa kysynnänmukaista palvelua (tai jopa kysyntää kasvattavaa palvelua)
- sopimuksen hinnoittelumalli
 - kiinteä hinta sovitulla ajosuoritteella
 - matkustajamääräperusteinen korvaus

Haastatteluissa esiin tulleet sopimusten haasteet

- **Kannattavakin tarjous muuttuu kannattamattomaksi sopimuskauden aikana (liikennöitsijä-näkökulma)**
 - Indeksiehto ei korvaa kokonaisuudessa muuttuvia kuluja
 - Muutetaan indeksiehtoa vastaamaan todellisuutta
 - Ajovuoromuutoksista aiheutuvat lisätulot (lisävuorot) eivät kata todellisia kustannuksia
 - Huomioidaan sopimuksessa lisävuorojen todelliset kustannukset tai sovitaan korvauksista muutoskohtaisesti
 - Ajovuoromuutoksista aiheutuva tulojen pieneneminen (vuorojen vähennys) on suurempi kuin kustannusten pieneneminen
 - Huomioidaan sopimuksessa vuorojen vähennyksen todelliset kustannusvaikutukset tai sovitaan korvauksista muutoskohtaisesti
- **Tarjous muuttuu kannattamattomaksi hinnoittelun yhteydessä (tilaajan näkemys)**
 - Indeksiehto on tarjoajien tiedossa, miksei sitä hinnoitella mukaan tarjoukseen
 - Ajovuoromuutoksia tapahtuu aina pitkällä sopimuskaudella, miksei niiden kustannusvaikutuksia huomioida hinnoiteltaessa tarjousta

Mitä pitäisi tehdä?

Teesit

1. Kalustovaatimukset noudattamaan yleiseurooppalaisia vaatimuksia

1. Halvemmat hankintahinnat
2. Uusia kalustotoimittajia
3. Laajemmat jälkimarkkinat

Kalusto yleiskäyttöisemmäksi!!

2. Varikkojen käyttö ja operointi

1. Varikkojen operointi

- Huolto ja korjaustoiminta

2. Varikkojen omistus

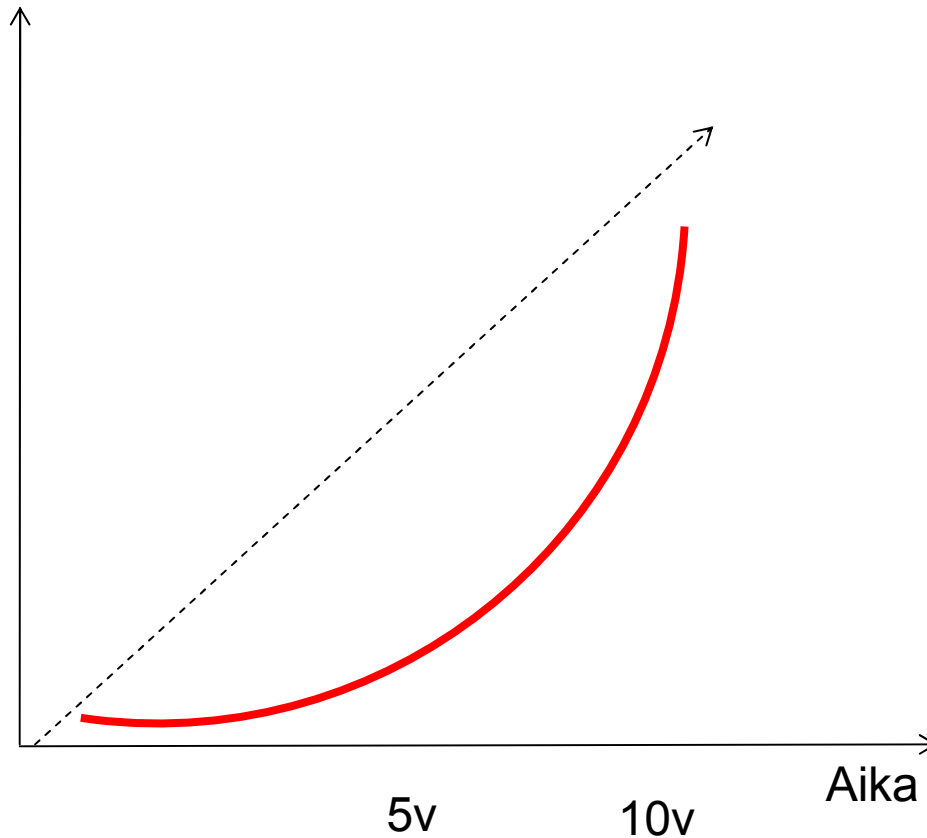
3. Varikkotilojen saatavuus ja tilaratkaisut

Varikot yleiskäyttöisemmäksi!!

3. Sopimuskaudet lyhyemmiksi

Sopimuksen pituus ja tulevaisuuden ennustettavuus

Ennustettavuus



Ennustavia asioita

- Polttoaineen hinta
- Työvoiman saatavuus
- Väestön kehitys

- Maailmantalous
- Energian riittävyys
- Teknologian kehitys

KIITOS!

Yhteystiedot:

markku.tinnila@aalto.fi

jukka.kallio@hmv.fi

HM&V