



I skuggan av en pandemi

Juni 2021



Sveriges Bussföretag

Ett förbund inom **TRANSPORTFÖRETAGEN**

Innehåll

Innehåll.....	2
1. Ord på vägen.....	3
2. Sammanfattning.....	4
3. Utvecklingen mot målet om fördubblat resande inom kollektivtrafiken, med sikte på fördubblad marknadsandel för kollektivtrafiken.....	6
4. De regionala kollektivtrafikmyndigheterna, RKM, deras upphandlande bolag och branschens rekommendationer.....	7
5. Metod.....	8
6. Kollektivtrafikens utveckling mot målet om fördubblat resande 2020 och en fördubblad marknadsandel på sikt.....	9
7. Analys.....	12
8. Kollektivtrafikens utveckling mot fördubblad marknadsandel.....	14



Ord på vägen

Året 2020 blev verkligen inte något vanligt år, inte heller för kollektivtrafiken. Resandet mer eller mindre halverades i den linjelagda, offentligt upphandlade busstrafiken. Goda affärsrelationer sattes på prov. Många upphandlingar avbröts. Branschen trevade sig framåt för att försöka parera. De riktade stöden till landets regionala kollektivtrafik från regeringen täckte inte alls de förlorade biljettintäkterna, men landets regioner gjorde ändå sammantaget ett bra resultat tack vare övriga stöd från regeringen. Trots det valde några regioner att dra ner i sitt trafikutbud. Men i det sammanhanget vill vi gärna lyfta Region Stockholm som ett gott exempel, då man från Region Stockholm tydlig värnade sin upphandlade kollektivtrafik och också hade en god dialog med kontrakterade trafikföretag. Samarbete och samverkan mellan alla aktörer inom kollektivtrafiken är nycklar för att bygga en kollektivtrafik för framtiden, en attraktiv kollektivtrafik som återigen lockar allt fler resenärer. Ett exempel på god samverkan är det arbete som kollektivtrafikens parter, offentliga beställare och trafikföretag, sedan många år gör inom ramen för Partnersamverkan för en förbättrad kollektivtrafik och Kollektivtrafikens Avtalskommitté, Kolla.

Kolla har som uppgift att utveckla, förvalta och sprida kunskap om de vägledningarna och rekommendationer som tas fram på uppdrag från Partnersamverkan för en förbättrad kollektivtrafik. Kolla ska även ge information, stöd och inspiration till både RKM och trafikföretagen och öka förståelsen för varandras verksamheter. Kolla ska även ta tillvara goda exempel, utveckla dokumenten över tid för möjligheten till mer kollektivtrafik för pengarna och goda upphandlingar för båda parter. De dokument och verktyg som tas fram inom arbetet granskas juridiskt och finns tillgängliga helt öppet på partnersamverkan.se

Sedan arbetet med de branschgemensamma rekommendationerna strukturerades 2008 märks successivt en ökad följsamhet till flera av dem, framförallt de indexrekommendationer som arbetas fram. Här vill vi gärna lyfta fram Östgötatrafiken som i sina upphandlingar närapå systematiskt valt att följa rekommendationerna från Kolla. Tråkigt är däremot att vissa av landets regionala kollektivtrafikmyndigheter fortsatt att ställa egna detaljkrav på fordon, detaljkrav som kostar och ger mindre resurser till trafik och andra attraktivitetshöjande satsningar. Här behöver kunskapen om BusNordic och den nytta branschgemensamma fordonskrav gör för alla, både trafikföretag och offentliga beställare, öka.

Med denna rapport vill vi ge inspiration och tillfälle till reflektion inför kommande upphandlingar av kollektivtrafik. Vi vet att vi är mitt inne i en intensiv period av upphandlingar av busstrafik, något som förstärks av att en del upphandlingar skjutits upp på grund av pandemin. Det ger oss en unik möjlighet att ta rejäla kliv mot ett läge där branschens gemensamt utarbetade rekommendationer verkligen kan präglade den svenska upphandlade kollektivtrafiken för många år framåt – till nytta för både offentliga beställare och trafikföretag. Men mest för våra resenärer eftersom vi då kan nyttja våra gemensamma resurser klokt och på sådant som våra resenärer efterfrågar, framförallt ett ökat trafikutbud. Med en attraktiv kollektivtrafik kan vi åter välkomna de resenärer som avstod från att resa med oss under pandemin!

Anna Grönlund, branschchef och vice vd Sveriges Bussföretag



2.

Sammanfattning

Drygt hälften av resorna i kollektivtrafiken sker med buss. En positiv utveckling av andelen resande i kollektivtrafiken påverkar hela den svenska bussbranschens förmåga att

- växa och därmed skapa nya attraktiva tjänster för våra resenärer
- erbjuda fler arbetstillfällen över hela Sverige
- bidrar till uppfyllandet av de transportpolitiska målen.

Därför är arbetet för framtida attraktiv busstrafik bärande i

verksamheten inom Sveriges Bussföretag. Det är också en av anledningarna till att vi är aktiva inom Partnersamverkan för en förbättrad kollektivtrafik. Det branschgemensamma forumet syftar till att öka antalet resor i kollektivtrafiken på bekostnad av andra motoriserade persontransportresor. Enligt de transportpolitiska målen är kollektivtrafiken ett viktigt verktyg för att minska de klimat- och miljöpåverkningar våra behov av rörlighet medför. Likaså bidrar en attraktiv och relevant kollektivtrafik till förbättrad trafiksäkerhet. För att kunna bidra till dessa mål är samarbete och nyttjande av gemensamma kunskaper och resurser av yttersta vikt.

När Sveriges Bussföretag granskat de upphandlingar som påbörjades 2020 ser vi att följsamheten i varierande grad är god. Det absolut bästa är att vi nu ser 100 procents användande av indexrådets rekommendationer. Dock finns det förbättringspotential, inte minst sett ur ett transaktionsperspektiv. Om alla beställare använder exempelvis Bus Nordic, utan egna detaljkrav eller helt egna dokument för fordonskrav, då vinner vi mycket.

Året 2020, i skuggan av en pandemi, satte tydliga spår på kollektivtrafiken, dessa aktörer och inte minst resandet och därmed kollektivtrafikens finansiering. Här vill vi ge en eloge till Trafikförvaltningen Region Stockholms, SL, för deras mycket goda samarbete med sina avtalspartner när resandet mer eller mindre halverades på kort tid, då Coronakrisen drabbade Sverige och kollektivtrafiken i början av 2020. Detta genom att säkerställa ett fungerande kollektivtrafiksystem som ger förutsättningar för en robust och samhällsviktig busstrafik även när kollektivtrafiken återgår till ett normalläge efter Corona pandemin. Att på ett pragmatiskt sätt hantera hela den upphandlade kollektivtrafiken i regionen och genom att agera enligt andemeningen i sina resandeincitamentskontrakt har man skapat ett förtroendefullt partnerskap. Därför är Trafikförvaltningen Region Stockholms, SL, ett verkligt

exempel på att den goda dialog och det gemensamma arbete som Kolla manifesterar, som utgår från just tanken om att ett gemensamt och förtroendefullt partnerskap ger grund för en attraktiv kollektivtrafik. En attraktiv kollektivtrafik som lockar fler att vilja resa tillsammans.

I rapporten Därför ökar kostnaderna inom busstrafiken redovisar [K2, Nationellt kunskapscentrum](#) ett antal kostnadsdrivande faktorer när det gäller upphandlad busstrafik, faktorer som faktiskt går att ta tag i menar vi.

Framför allt är det värt att lyfta fram:

- Peak-tider.
- Ålderskrav på bussar, särskilt eftersom snittålderskraven men även maxålderskraven blir aktuella nu när man introducerar elbussar snabbt i Sverige. Här har branschen fullgoda alternativ, se ”Rekommendation gällande fordonsålder i upphandlingar” ([partnersamverkan.se](#)).
- Detaljkrav på bussars design med mera som skapar inläsningseffekter, vilket skapar restvärdesrisker
- Kontraproduktiv styrning.

Urbanet Analyse rapport [Hur får vi mer kollektivtrafik för pengarna](#) kring kollektivtrafikens kostnadsutveckling som Sveriges Bussföretag beställde av dem 2017, är ett bra exempel. Rapporten ger ett antal positiva exempel på hur trafikplanering och nya prismodeller kan bidra till att öka såväl resandet som att förbättra resultatet för branschens aktörer.





3.

Utvecklingen mot målet

Det gångna året har för kollektivtrafikens del präglats av åtgärder och restriktioner i Coronavirusets spår. Det är därför inte relevant att jämföra det med resandeutvecklingen under tidigare år vare sig mot transportpolitiska mål om en ökad marknadsandel för resor med kollektivtrafiken eller mot branschens satta mål om en fördubblad kollektivtrafik till 2020.

4.

De regionala kollektivtrafikmyndigheterna, RKM,

deras upphandlande bolag och branschens rekommendationer

Under 2020 gjorde vissa RKM eller deras upphandlande bolag klara avsteg i flera fall i de upphandlingar som de påbörjade 2020, i form av adderade detaljkrav på framför allt utformning av bussar. Det handlar inte om krav på system för trafikankräkning eller system för förarassistans eller liknande. Sådana krav skapar inte inlåsnings effekter eller innebär inte att bussar måste byggas om till stora kostnader. Det handlar om att man adderar egna krav som branschen redan har omhändertagit i de funktionskrav som finns i de branschgemensamma rekommendationerna från Kolla, men som några av de upphandlingarna för 2020 som vi gått igenom istället detaljstyrs för hur funktionen ska uppnås. Det skapar restvärdesrisker alternativt stora ombyggnadskostnader för att på ett hållbart sätt utnyttja bussarna, inte minst ekonomiskt.

Bus Nordic som är ett gemensamt dokument för stora delar av Norden, innehåller branschens rekommendationer för standardisering av bussar. Sverige, Norge, Island och Finland har antagit dokumentet som vi publicerade 2018. Danmark följer processen men är i dagsläget inte aktiva deltagare. Att frågan om gemensamma och standardiserade funktionskrav är viktiga visar Bus Nordic tydligt. Här finns ett starkt engagemang från både beställare och trafikföretag i dessa länder, ett engagemang som leder till att det går att använda fordon inom hela den nordiska kollektivtrafiken och därmed minska fördyrande särkrav. Samtidigt får vi attraktiva bussar i hela kollektivtrafiken. I Sverige används tyvärr Bus Nordic till mycket liten del, bara 7,6 procent av den upphandlade trafiken under 2020. Det är först när vi har ett standardiserat kravställande på bussarna som vi helt kan minimera exempelvis restvärdesrisker, fördyrade inköpskostnader med mera. Sänkta kostnader som gör det möjligt att satsa på mer trafik, ger större och mer relevanta utbud samt lockar även fler resenärer.

I stället för att ställa egna krav är det bättre att lyfta fram sina idéer och förslag till Bus Nordics grupp i Sverige, så att vi i branschen gemensamt och i samma takt kan utveckla bussars attraktionskraft. Detaljkrav som exempelvis drivmedel omöjliggör även för beställaren att ta del av den teknikutveckling som sker, och den går mycket snabbt när det gäller bussar.

Andelen upphandlingar som följer, eller nästan följer branschgemensamma indexrekommendationer, glädjande nog 100 är procent av den upphandlade trafiken. Vi vill även påtala vikten av att följa indexrådets rekommendationer gällande förnybara drivmedel. Avvikelser även på detta område medför en onödig affärsrisk för trafikföretaget, i det fall en rekommendation finns.

Bra indexvillkor är oerhört viktigt. Inte bara för trafikföretagen, utan även för kommuner, RKM eller deras upphandlingsbolag som upphandlar kollektivtrafiken. Genom att använda index som tar hänsyn till den faktiska kostnadsutvecklingen minskar företagets risker med avtalet, vilket innebär att trafikföretagen inte behöver gardera sig genom att lägga dyrare anbud. En för båda parter bra affär ska med andra ord avgöras vid upphandlingen och inte vara ett utfall av indexreglering saknas eller är felaktig under avtalstiden. Indexregleringen ska se till att avtalade affärsvillkor bibehålls under hela avtalstiden. Det gynnar såväl trafikföretag som beställare och ytterst resenärerna.

Nästan alla upphandlingar som genomfördes under år 2020 innehöll formuleringar som visade att RKM ansluter sig till mål om ökat resande för kollektivtrafiken. I de flesta fall anger de dock inte några konkreta målsättningar för

resandeökningen på linjen eller i trafikområdet som de upphandlat, vilket gör att målet inte bryts ner i den faktiska verksamheten och därmed riskerar att inte få ett verkligt genomslag.

När det gäller de upphandlingar av kollektivtrafik med buss som genomfördes 2020 fanns det en stor spridning i hur väl Beställarna följde de branschgemensamma rekommendationerna. Den största spridningen var beträffande upphandlingar av avtal som traditionellt betecknas som incitamentsavtal, eller avtal med större andel incitament. De fanns de av Beställarna som såg på situationen som icke-synonymt med ett normalt utgångsläge där affärsriskerna för båda parter var för stora och bestämde därmed att det inte skulle finnas ett resandeincitament i det nya avtalet. Det fanns också de som bibehöll incitament som en väsentlig och stor andel i avtalet men tog samtidigt bort ventilen som ska säkerställa riskbalans, i vart fall i inledningen av ett avtal, genom att ta bort möjligheten att nolljustera basen/resandet. Detta fick som konsekvens att hela affärsrisken försköts till Trafikföretagen.

Det finns även mycket att göra med det som hamnar på samhällets bord, som exempelvis att prioritera kollektivtrafiken i våra större städer på ett helt annat sätt än vad som sker i dagsläget. Här behöver vi framgent se en ökad samverkan mellan regionala beställare och ansvariga för kollektivtrafik och kommunala och statliga infrastrukturhållare för att skapa förutsättningar för både dagens och morgondagens busstrafik. Lämpligen ska samhället fokusera på att skapa bästa möjliga framkomlighet för kollektivtrafiken, särskilt viktigt är detta när det gäller våra städer och infarterna till dessa. Bussar i bilköer är slöseri med samhällets resurser. Det lockar inte heller till ökat resande med kollektivtrafiken. Beställaren bör överlåta detaljerad tidtabellsplanering och beslut om fordonsstorlekar till trafikföretaget. Detta kräver att man vågar släppa taget

lite grann och lita på trafikföretaget. Det handlar helt enkelt om att den part i affären som är bäst på en sak ska också ansvara för det. Till trafikföretagens kompetens hör att kunna optimera resurserna.

Däremot att det oerhört väsentligt att den offentliga beställaren tillsammans med trafikföretaget deltar i dialoger med infrastrukturhållaren för att poängtera och understryka vikten av proaktiva infrastrukturensatsning för ett ökad kollektivt resande.

5. Metod

Vi har tagit fram statistik över i vilken omfattning landets RKM använt de rekommendationer som branschen enats kring, i de upphandlingar av busstrafik de genomförde under 2020. Vi har även försökt analysera RKM:s effektiviseringsarbete. I undersökningen ingår inte upphandling av skolskjuts genomförd av kommunerna.





6.

Kollektivtrafikens utveckling mot målet

om fördubblat resande 2020 och en fördubblad marknadsandel på sikt

Genom att använda statistik från SIKA och Trafikanalys för åren 2007–2018 har Sveriges Bussföretag tagit fram nyckeltal för resandeutveckling och ekonomi för landets RKM och i förekommande fall deras länstrafikbolag, för att kunna analysera och beskriva hur kollektivtrafiken utvecklats.

● 6.1 RKM och branschens rekommendationer

För det andra har vi tagit fram statistik över i vilken omfattning landets RKM har använt de rekommendationer som branschen enats kring.

● 6.2 Resandeincitament

Enligt branschgemensamma rekommendationer bör resandeincitament vara tillräckligt kraftfulla för att kunna få önskade drivkrafter. I ett normalläge skulle Sveriges Bussföretag därför analysera hur stor andel av upphandlingarna under 2020 som innehållit resandeincitament inklusive andra incitament som förekommer i avtal där så är relevant. Det gäller upphandlingar där resandeincitamentsdelen utgjort en

relevant del av den totala ersättningen till trafikföretaget och där trafikföretagen har en reell möjlighet att påverka resandeutvecklingen. Här har som nämnts tidigare RKM agerat mycket olika vilket både skapat stora förskjutningar av affärsrisker, och i andra ändan en återgång till rena produktionsavtal. Med hänvisning till pågående Coronakris och dess konsekvenser har en diskussion kring lämpliga incitament inletts i branschen. Detta arbete pågår just nu i kollektivtrafikens avtalskommitté, Kolla, och följs upp hos respektive branschorganisation. Här vill vi från Sveriges Bussföretag tydligt peka på hur Trafikförvaltningen Region Stockholm handlat som ett positivt föredöme för hela branschen och för fortsatt utveckling av en attraktiv kollektivtrafik med bibehållet utbud i linje med den svenska regeringens uppmaningar att säkerställa en god och tillgänglig kollektivtrafik för alla som måste och behöver resa även under pandemin. Trots de branschdiskussioner som nu pågår kring hur avtal med resandeincitament bör utformas med kunskap om Corona pandemins effekter och det faktum att landets RKM valt att hantera resandeincitament i redan ingångna avtal väldigt olika och i några fall inte ändra villkoren i de trafikavtal med

1. Statens Institut för Kommunikationsanalys (numer nedlagt och ersatt av Trafikanalys) publicerar varje år statistik över lokal och regional kollektivtrafik. Nyckeltalen bygger på SIKAs rapport 2009:18, publicerad i juli 2009, samt de efterföljande rapporterna från Trafikanalys

resandeincitament som upphandlades 2020, så har vi även i denna rapport granskat i vilken utsträckning genomförda upphandlingar under 2020 använt sig av resandeincitamentsavtal, vilket åskådliggörs i analysdelen av rapporten.

● 6.3 Indexrekommendationer – verktyget för affärsneutralitet

Index används i kollektivtrafiken för att inom ramen för upphandlingsavtalen skapa affärsneutralitet över hela avtalstiden. Sedan 2008 finns ett branschgemensamt indexråd som presenterat en rad rekommendationer under åren 2009–2019. I de antagna modellavtalen har man också inarbetat aktuella indexöverenskommelser. Sveriges Bussföretag har analyserat i vilken utsträckning RKM eller deras bolag använt någon av dessa dokument i de upphandlingar som de genomförde under 2020. [Partnersamverkan för en förbättrad kollektivtrafik](#) publicerar löpande rådets rekommendationer på sin hemsida. .

● 6.4 Bus Nordic

Syftet med att standardisera de bussar som upphandlas för trafik i regional kollektivtrafik är att öka likheten kring bussens utformning över hela landet och därmed sänka kollektivtrafikens samlade kostnader. Målet är att en buss som uppfyller de branschgemensamma rekommendationerna ska bli accepterad och fungera lika bra i hela Sverige oavsett RKM och avtalsområde.

Sveriges Bussföretags, Svensk Kollektivtrafiks och de nordiska huvudstädernas kollektivtrafikorganisationer, samt branschorganisationerna i Norges rekommendationer kring utformningen av de bussar som ska användas i regional kollektivtrafik finns i dokumentet [Bus Nordic](#), som utgör en bilaga till Modellavtalen.

Om RKM och deras upphandlade bolag ska kunna uppfylla syftet och målet, kan de inte göra egna tillägg i upphandlingsunderlagen samtidigt som de föreskriver att man ska följa någon av dessa dokument. Om RKM lägger till egna specifikationer uteblir standardiseringen. Som vi nämnt tidigare handlar det inte om krav till exempel på trafikankningsystem, biljettmaskiner med mera. Utan om

det handlar om detaljkrav som innebär stora merkostnader vid byte av avtalsområde. Därför har Sveriges Bussföretag analyserat i vilken omfattning RKM eller deras upphandlande bolag använt någon av detta dokument i den trafik som handlats upp under 2020 utan egna sådana tillägg.

● 6.5 Funktionella miljökrav

Enligt den branschgemensamma Avtalsprocessen, avtalsrekommendationer inklusive modellavtal- bör alla avtal så långt som möjligt vara baserade på funktions- och systemansvar. Detta innebär bland annat att man bör ställa funktionella miljökrav vid upphandlingar. Vi har analyserat hur stor andel av den upphandlade trafiken där man enbart ställt funktionella miljökrav. Man ställer även funktionella miljökrav i det branschgemensamma miljöprogrammet, med tillhörande kravbilaga, vilken ingår i Avtalsrekommendationerna.

● 6.6 Lokal marknadsföring

Att i enlighet med den nya vägledningen Upphandling Busstrafik 2020 använda sig av de båda avtalsparternas styrkor och kompetens är bra. Vid resandeincitamentsavtal där affärsrisken ökar jämfört med ett produktionsavtal, är det klokt att man låter trafikföretaget ta en aktiv del i den lokala marknadsföringen av trafikutbudet. Om så önskas i RKM:s varumärkesprofil men det är en framgångsfaktor att trafikföretaget kan påverka marknadsföringen och därmed resandeutvecklingen.

● 6.7 Mer kollektivtrafik för samma pengar

Branschen har gemensamt tagit fram vägledningar, modellavtal, avtalsbilagor med mera genom att erbjuda kollektivtrafikens aktörer goda verktyg för att minska deras behov av egna lösningar, eftersom det ibland leder till oönskade effekter, exempelvis i form av kostnadsdrivande detaljkrav. Dessa verktyg effektiviserar kostnader och ökar även hållbarheten i alla dess aspekter.

Mer konkret beskrivet kan kollektivtrafiken effektivisera och

²<https://www.svenskkollektivtrafik.se/partnersamverkan/>

³<https://www.svenskkollektivtrafik.se/partnersamverkan/modellavtal--kravbilagor/bus-nordic/>



sänka sina kostnader på en lång rad olika sätt. Som vi nämner ovan kan man bland annat standardisera utformningen av de fordon som används inom kollektivtrafiken. Det går även att använda de indexrekommendationer som branschen enats kring. När trafikföretagen använder index som fullt ut kompenserar kostnadsutvecklingen, minskar företagets risker med avtalet, vilket innebär att trafikföretagen inte behöver gardera sig genom att lägga ett dyrare anbud. Trafikföretagen kan också använda funktionskrav istället för detaljkrav vid upphandlingar. Det är inte säkert att RKM vid upphandlingar valt den mest effektiva metoden för att uppnå ett visst mål eller behov om den innebär att man ställer detaljkrav, till exempel ett mål för miljöfarliga utsläpp. Genom att ställa funktionskrav kan istället trafikföretaget välja den mest effektiva metoden eller tekniken för att uppfylla kravet i den konkreta driften. Detta skapar förutsättningar för att trafikföretagen ska kunna implementera ny teknik inom området och minimera risken för att de på grund av upphandlingskrav måste stanna kvar i en teknik som blivit gammal.

Genom RKM:s avtal med trafikföretagen är det samhället som ytterst betalar för såväl fordons- som

personalkostnaderna och även för drivmedelskostnaderna. Detta gäller oavsett om bussen är full med resenärer, om bussföraren kör en tom buss till garaget eller om bussen väntar vid en ändhållplats.

Sveriges Bussföretag har därför även analyserat i vilken utsträckning som RKM har fört över ansvaret för tidtabellsplanering och omloppsplanering till trafikföretagen i de upphandlingar som de genomfördes 2020.

Sist men inte minst analyserar vi vilken upphandlad trafik som följer branschrekommendationen om affärsneutrala betalningsvillkor. Om trafikföretagen inte behöver ligga ute med stora belopp ända upp till en månad, utan får betalt för den större delen redan under trafikmånaden, minskar räntekostnaderna. Det är betydligt billigare för kollektivtrafiken om samhället tar denna kapitalkostnad än om trafikföretagen gör det. Mer trafik för pengarna med andra ord.

7.

Analys

7.1 Analystabell 1

RKM:s och deras bolag och följsamhet till branschens rekommendationer.

- Följer branschrekommendationen
- Avviker från branschrekommendationen men inte på ett allvarligt sätt
- Avviker från branschrekommendationen med framförallt kostnadsdrivande konsekvenser

Upphandlare	Avtalslängd	Avtalstid	Utbudskm	Viktad andel	Kraftfullt incitament	Följer Indexrådets rekommendationer fullt ut	Följer Bus Nordic utan egna tillägg
Länstrafiken Norrbotten, linje 137,138, 341	5	2020-08--2025-06	40 752	0,1%	Nej	● Ja	● Ja
UL, regiontrafik	9	2022-06--2031-06	23 893 661	36,5%	Nej	● Ja	Nej ●
Västtrafik Härryda Vårgårda	10	2021-06--2031-06	2 863 618	4,4%	Nej	● Ja	Nej ●
Skånetrafiken Nordväst	8+2	2021-12--2029-12	4 900 000	7,5%	Ja	● Ja	Nej ●
Skånetrafiken, nya Lund Väster och Öster	8+2	2021-12--2029-12	6 600 000	10,1%	Ja	● Ja	Nej ●
Skånetrafiken, Nya Söderslätt	8+2	2021-12--2029-12	4 500 000	6,9%	Ja	● Ja	Nej ●
Skånetrafiken, Nya Österlenavtalet	8+2	2021-12--2029-12	6 200 000	9,5%	Ja	● Ja	Nej ●
Västtrafik, Göteborg Centrum Nordost, TÅ 21	8,5	2022-06--2030-12	2 824 842	4,3%	Nej	● Ja	Nej ●
Västtrafik Göteborg Centrum Nordost TÅ 22	9	2023-06--2032-06	8 736 416	13,3%	Nej	● Ja	Nej ●
Länstrafiken Västerbotten, linje 249, 252	8	2021-12--2029-12	71 970	0,1%	Nej	● Ja	Ja ●
Länstrafiken Västerbotten, linje 31	8	2021-12--2029-12	1 803 493	2,8%	Nej	● Ja	Ja ●
Länstrafiken Västerbotten, linje 34,37,43,44, 46, 48	8	2021-12--2029-12	350 134	0,5%	Nej	● Ja	Ja ●
Länstrafiken Västerbotten, linje 23, 27, 28, 29, 32, 36	8	2021-12--2029-12	864 765	1,3%	Nej	● Ja	Ja ●
Östgötatrafiken, landsbygdstrafik Ö. Östergötlan	10	2022-06--2032-06	1 807 733	2,8%	Nej	● Ja	Ja ●
Summa					66%	100%	7,6%

7.2 Analystabell 2:

RKM och deras bolags effektiviseringsarbete. Nära på all den busstrafik som handlades upp 2014 överläter planeringsansvaret till trafikföretaget. Här är flera RKM goda föredömen.

- Följer branschrekommendationen
- Avviker från branschrekommendationen men inte på ett allvarligt sätt
- Avviker från branschrekommendationen med framförallt kostnadsdrivande konsekvenser

Upphandlare	Följer branschrek om affärsneutr. Betalningsvillkor	Trafikföretaget sköter tidtabellsplanering	Trafikföretaget ansvarar för omloppsplanering	Trafikföretaget sköter lokal marknadsföring till resenär	Beställaren har klart uttalade mål om resandeökning	Enbart funktionella miljökrav
Länstrafiken Norrbotten, linje 137,138, 341	Nja ●	Ja, i samarbete ●	Ja ●	Ja ●	Ja, ej målsatt ●	Ja ●
UL, regiontrafik	Nej ●	Ja, i samarbete ●	Ja ●	Nej ●	Ja, ej målsatt ●	Nja ●
Västtrafik Härryda Vårgårda	Nej ●	Ja, i samarbete ●	Ja ●	Ja, i samarbete ●	Ja, ej målsatt ●	Ja ●
Skånetrafiken Nordväst	Ja ●	Ja, i samarbete ●	Ja ●	Nja ●	Ja, ej målsatt ●	Nja ●
Skånetrafiken, nya Lund Väster och Öster	Ja ●	Ja, i samarbete ●	Ja ●	Nja ●	Ja, ej målsatt ●	Nja ●
Skånetrafiken, Nya Söderslätt	Ja ●	Ja, i samarbete ●	Ja ●	Nja ●	Ja, ej målsatt ●	Nja ●
Skånetrafiken, Nya Österlenavtalet	Ja ●	Ja, i samarbete ●	Ja ●	Nja ●	Ja, ej målsatt ●	Nja ●
Västtrafik, Göteborg Centrum Nordost, TA 21	Nej ●	Ja, i samarbete ●	Ja ●	Ja, i samarbete ●	Ja ●	Ja ●
Västtrafik Göteborg Centrum Nordost TA 22	Nej ●	Ja, i samarbete ●	Ja ●	Ja, i samarbete ●	Ja ●	Ja ●
Länstrafiken Västerbotten, linje 249, 252	Ja ●	Ja, i samarbete ●	Ja ●	Ja, i samarbete ●	Ja, ej målsatt ●	Ja ●
Länstrafiken Västerbotten, linje 31	Ja ●	Ja, i samarbete ●	Ja ●	Ja, i samarbete ●	Ja, ej målsatt ●	Ja ●
Länstrafiken Västerbotten, linje 34,37,43,44, 46, 48	Ja ●	Ja, i samarbete ●	Ja ●	Ja, i samarbete ●	Ja, ej målsatt ●	Ja ●
Länstrafiken Västerbotten, linje 23, 27, 28, 29, 32, 36	Ja ●	Ja, i samarbete ●	Ja ●	Ja, i samarbete ●	Ja, ej målsatt ●	Ja ●
Östgötatraffiken, landsbygdstrafik Ö. Östergötlan	Nej ●	Nej ●	Ja ●	Ja, i samarbete ●	Ja, ej målsatt ●	Ja ●
Summa:	38,70%	97,2%	100%	66,1%+33,9%	100%	29,6%+70,4%

8.

Kollektivtrafikens utveckling

Denna rapport ingår i en årlig serie rapporter om den upphandlade busstrafiken i Sverige. Tidigare har vi valt att i rapporten publicera och kommentera delar ur Trafikanalys samlade statistik över den svenska kollektivtrafiken. Men då årets rapport fokuserar på 2020 och Trafikanalys siffror för 2020 inte offentliggjorts när denna rapport publiceras, har vi valt att i år ta med betydligt mindre av Trafikanalys samlade statistik. Jämförelser mellan åren före pandemiåret 2020 och utvecklingen under pandemiåret 2020 blir till stora delar alltför obsoleta. Vi har ändå valt att ta med några tabeller då de har bäring på en del av de resonemang vi för i tidigare kapitel i denna rapport. I sammanhanget vill vi peka på branschorganisationen Svensk Kollektivtrafiks prognos för 2020 som visar att intäktsbortfallet för kollektivtrafiken 2020 kommer att bli cirka 8,5 miljarder kronor jämfört med 2019.

8.1 Övergripande resande och utbud

Tabell 1: Antalet resor⁴ jämfört med föregående år, total, miljoner

Antalet resor i lokal och regional kollektivtrafik har ökat med 37,6 procent mellan 2007-2019. År 2019 ökade resandet med 2,5 procent.

År	Antal resor	Antal resor i procent	Förändring 2007-2018
2007	1 207		
2008	1 237	2,5 %	
2009	1 244	0,6 %	
2010	1 275	2,5 %	
2011	1 333	4,5 %	
2012	1 369	2,7 %	
2013	1 421	3,8 %	
2014	1 435	1 %	
2015	1 482	3,3 %	
2016	1 570	5,9 %	
2017	1 569	1,5 %	
2018	1 620	3,3%	
2019	1 661	2,5%	37.6%

Källa: Trafikanalys 2019

⁴En resa definieras som en påstigning

8.3 Övergripande ekonomi

Tabell 7: Kostnader, miljoner kronor, total kollektivtrafik jämfört föregående år, 2019 års priser

År	2007 i 2019 års prisnivå	2017 i 2019 års prisnivå	2018 i 2019 års prisnivå	2019	Förändring 2017	Förändring 2018	Förändring 2019	Förändring 2007-2019
Kostnad (miljoner)	32 412	49 353	49 692	50 673	2%	-1%	2%	56,3%

Källa: Trafikanalys 2019



Sveriges Bussföretag

Ett förbund inom **TRANSPORTFÖRETAGEN**

Sveriges Bussföretag är bransch- och arbetsgivarorganisationen för bussföretag och bussresearrangörer i landet och har huvuddelen av bussföretagen som medlemmar. Vi är en del av Transportföretagen och Svenskt Näringsliv. Såsom branschpartner finns ett antal av de kommunalt ägda bussbolagen, vilka är medlemmar i annat arbetsgivarförbund men som är med och påverkar branschens utveckling genom branscharbetet i Sveriges Bussföretag.

Till Sveriges Bussföretag finns också runt 50 branschintressenter, huvudsakligen leverantörer och samarbetspartner till förbundet och dess medlemsföretag. Sveriges Bussföretag har också lokal närvaro genom förbundets tio regionala avdelningar och Transportföretagens nio regionala kontor. Medlemmar i Sveriges Bussföretag är också automatiskt medlemmar i Svenskt Näringsliv. Sveriges Bussföretag är medlem i UITP och IRU.

Arbetsgivarfrågor

En av våra huvuduppgifter på arbetsgivarsidan är att träffa kollektivavtal rörande löne- och anställningsvillkor för våra branscher. Avtal tecknas med:

- Svenska Kommunalarbetareförbundet
- Svenska Transportarbetareförbundet
- Unionen
- Sveriges Ingenjörer.

Dessutom bistår vi våra medlemmar med rådgivning i arbetsgivarfrågor och arbetsmiljöfrågor, förhandlingshjälp, hjälp med avtalstolkning och med processhjälp i tingsrätt och i arbetsdomstolen.

Branschfrågor

Sveriges Bussföretag företräder medlemsföretagens intressen gentemot politiker, myndigheter och andra organisationer. Vi jobbar med opinionsbildning och samhällkontakt, omvärldsanalys, myndighetskontakter, uppvaktningar, skrivelser och framställningar, remissarbete samt övrig intressebevakning som rymms inom begreppet lobbying. Vi ser också till att löpande förse både medlemmar och andra externa intressenter och media med aktuell, intressant och relevant information via olika kanaler, såsom nyhetsbrev, pressmeddelanden och mässor.

Utbildningsfrågor

I samarbete med övriga enheter inom Transportföretagen arbetar vi även med rekrytering, kompetensutveckling och utbildningsfrågor. För våra medlemmar arrangerar vi kurser inom bland annat resenärsrättigheter, marknadsföring, upphandling, arbetsrätt och ledarskap.

Sveriges Bussföretag
Box 5384
102 49 Stockholm
Besöksadress: Storgatan 19
Telefon: +46 8 762 71 00
bussinfo@transportforetagen.se
sverigesbussforetag.se