

Marcin Król\*

## Operatorzy open-accessowi – nowe zjawisko w pasażerskim transporcie kolejowym w Unii Europejskiej

### Spis treści

- I. Wprowadzenie
- II. Aktualny zasięg zjawiska w Unii Europejskiej
- III. Wnioski z dotychczasowych doświadczeń

### Streszczenie

Celem artykułu jest przedstawienie coraz częściej spotykanego w kolejowych przewozach pasażerskich w UE zjawiska tzw. operatorów (przewoźników) open-accessowych (*open-access operators*). W artykule zostali oni zdefiniowani jako przedsiębiorstwa kolejowe, które (1) są nowymi graczami na rynku, (2) dokonują przewozów, które nie są subsydiowane w żadnej formie przez władze publiczne jakiegokolwiek szczebla oraz (3) konkurują z rywalami „na torach”. W części pierwszej nakreślono kontekst analizy. W części drugiej zaprezentowano aktualny zasięg występowania operatorów open-accessowych w UE. Część trzecią poświęcono sformułowaniu wniosków dla konkurencji wynikających z dotychczasowych doświadczeń w tym zakresie.

**Słowa kluczowe:** transport kolejowy; przewozy pasażerskie; *open-access*; *open-access operator*.

**JEL:** K23, K29

## I. Wprowadzenie

Prawie pięćdziesiąt lat temu F.A. Hayek w swym wykładzie wygłoszonym na Uniwersytecie w Kilonii porównał konkurencję do procesu badawczego<sup>1</sup>. W procesie badawczym dokonuje się eksperymentów, a jego rezultatem jest odkrycie naukowe. Podobnie jak to bywa z tym ostatnim, również rezultaty konkurencji są nieprzewidywalne, różnią się od oczekiwań, a jej zbawienne efekty<sup>2</sup> – jak to zauważył z humorem przyszły noblista – przejawiają się w sposób, który krzyżuje pewne zamiary i nie spełnia pewnych oczekiwań<sup>3</sup>. Porównanie Hayeka przychodzi na myśl, gdy przyglądamy się rozwojowi konkurencji na rynkach pasażerskich przewozów kolejowych

\* Doktor ekonomii; adiunkt w Kolegium Gospodarki Światowej Szkoły Głównej Handlowej; e-mail: marcin.krol@sgh.waw.pl.

<sup>1</sup> F.A. Hayek wygłosił swój wykład po niemiecku, a jego wystąpienie, zatytułowane „Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren”, opublikowane zostało w serii Kieler Vortrage (Nr 56) miejscowego uniwersytetu w roku 1968. Szerszej publiczności – w tym autorowi niniejszego artykułu – znane jest ono z anglojęzycznego tłumaczenia, które pod tytułem *Competition as a Discovery Procedure* zamieścił w roku 2002 „The Quarterly Journal of Austrian Economics” (2002, vol. 5, no. 3).

<sup>2</sup> Oryg. *salutary effects*. Zob. Hayek (2002).

<sup>3</sup> Ibidem.

w Europie, a zwłaszcza ekspansji nowego zjawiska, jakim są pasażerscy operatorzy (przewoźnicy) open-accessowi (*open-access passenger operators*)<sup>4</sup>.

Już samo wprowadzenie konkurencji w transporcie kolejowym zasługuje na miano eksperymentu. Uwaga Komisji Europejskiej skupiała się jednak początkowo na reformie przewozów towarowych. Otwieranie rynku towarowego wymagało między innymi zdefiniowania i stworzenia warunków dostępu do infrastruktury dla nowych jego uczestników. W większości państw UE skutkowało to dla branży zmianami o charakterze strukturalnym, a mianowicie powołaniem przedsiębiorstwa zarządzającego infrastrukturą kolejową. Konieczność nadzoru nad poprawnością kalkulacji stawek i naliczania opłat za dostęp, nad alokacją zdolności przepustowej sieci, reagowanie na skargi nowych uczestników rynku itp. wymagały powołania regulatorów rynku. Jak zauważa Ch. Nash, choć działania te były dokonywane raczej z myślą o rynku towarowym, to miały jednak swoje implikacje również dla przewozów pasażerskich. Stworzyły bowiem warunki dla wprowadzania konkurencji także w tym obszarze. I rzeczywiście szereg państw europejskich zdecydowało się na dopuszczenie konkurencji w procesie udzielania franszyz na przewozy pasażerskie w ramach służby publicznej i – w znacznie mniejszym zakresie – na otwarcie na konkurencję „na torach” przewozów komercyjnych (Nash, 2010)<sup>5</sup>.

Podzielam opinię Ch. Nasha, iż rozwój konkurencji w krajowych przewozach pasażerskich był często skutkiem ubocznym liberalizacji rynku towarowego. W tym sensie był on nieco nieoczekiwany, a przynajmniej nie był oczekiwany tak szybko. Komisja Europejska przewiduje bowiem obligatoryjne otwarcie krajowych rynków pasażerskich najwcześniej na koniec 2019 roku<sup>6</sup>. W tak ważnych ze względu na rolę transportu kolejowego i wielkość przewozów osób krajach, jak Francja i Hiszpania przedsiębiorstwa zasiedziałe nadal mają zagwarantowany monopol na przewozy pasażerskie<sup>7</sup>. Jednak choć konkurencja w kolejowych przewozach pasażerskich jest ciągle zjawiskiem o znacznie mniejszym zasięgu, niż w przewozach towarowych, nie jest to już fenomen o znaczeniu marginalnym. Zapewne najbardziej zaskakującym i przyjmowanym z mieszanymi uczuciami nie tylko przez niedawnych monopolistów, lecz także niekiedy przez zwolenników liberalizacji, jej przejawem jest ekspansja tzw. operatorów open-accessowych poza nisze rynkowe.

Używając pojęcia „pasażerscy operatorzy open-accessowi” mam na myśli firmy, które (1) są nowymi graczami na rynku, (2) dokonują przewozów, które nie są subsydiowane w żadnej formie przez władze publiczne jakiegokolwiek szczebla. Firmy te mogą operować zarówno w niszach, których obsługą przedsiębiorstwa zasiedziałe nie są zainteresowane, jak i bezpośrednio konkururować z tymi ostatnimi na liniach o zasadniczym dla nich znaczeniu. Operując w niszach, wchodzi one również często w interakcję z przedsiębiorstwem zasiedziałym – obsługiwana przez nie relacja na pewnym odcinku pokrywa się bowiem z połączeniem oferowanym przez *incumbenta*. Zatem w obu przypadkach dochodzi do (3) rywalizacji „na torach” („na rynku”).

<sup>4</sup> W literaturze nie ukształtował się jeszcze konsensus dotyczący polskiego odpowiednika określenia *open-access operator*. Używane czasem w tym kontekście terminy „nowy przewoźnik” lub „niezależny przewoźnik” mają w oczywisty sposób inny desygnat pojęciowy. Zdecydowałem się na używanie pojęcia operator (lub przewoźnik) open-accessowy z uwagi na bliskie oryginalowi brzmienie. Warto zwrócić uwagę, iż podobnie czynią badacze czescy, gdy opisują w swoim ojczystym języku to występujące w ich kraju zjawisko. Używają oni mianowicie terminu „open access operátoři” (Por. Tomes, 2013).

<sup>5</sup> Na marginesie warto zaznaczyć, że w Wielkiej Brytanii franszyzy dotyczą również przewozów komercyjnych.

<sup>6</sup> Jeśli wejdzie wtedy w życie tak zwany czwarty pakiet kolejowy. Od roku 2010 istnieje obowiązek dopuszczenia do kabotażu na rynkach krajowych tych przedsiębiorstw kolejowych, które realizują przewozy międzynarodowe. W praktyce jednak dla rozwoju konkurencji miało to marginalne znaczenie.

<sup>7</sup> Tzn. są statutowymi monopolistami. W Hiszpanii konkurencja wobec *incumbenta* RENFE przed wejściem w życie czwartego pakietu kolejowego dopuszczona ma być jedynie na niektórych liniach dużej prędkości.

Pojęcia konkurencji „na rynku” i „o rynek” są dobrze znane, dlatego nie ma potrzeby ich w tym miejscu przedstawiać. W literaturze dotyczącej transportu kolejowego stosuje się również odpowiednio pojęcia konkurencji „na torach” (*competition on the tracks, on-track competition*) i – jak się wydaje nieco rzadziej – „o tory” (*competition for the tracks*) lub „poza torami” (*off-track competition*)<sup>8</sup>. W literaturze ukształtował się ponadto konsensus, by synonimicznie traktować pojęcia „konkurencja na torach” i „*open access*”, jak również pojęcia „konkurencja o tory” i „(*competition for*) *franchise contracts*” (zob. Merkert i Hensher, 2014). Co do zasady trudno dyskutować z konsensusami, ale – narażając się na zarzut dzielenia włosa na czworo – trzeba zauważyć, że ten nie jest najszcześniejszy. Niejednokrotnie konkurencja „na torach” i konkurencja „o tory” występuje bowiem w formie mieszanej. Przykładowo w Wielkiej Brytanii, w związku z nakładaniem się na siebie franszyz udzielonych różnym przedsiębiorstwom kolejowym, franczyzobiorcy na niektórych trasach prowadzą między sobą konkurencję „na torach”. Rozważano nawet czy zasięg franczyz nie powinien być wręcz tak wyznaczony, by bezpośrednio prowadzić do tego typu konkurencji (Jones, 2000). Stosunkowo częsta jest konkurencja „na torach” między firmami działającymi formalnie w różnych segmentach rynku kolejowych przewozów pasażerskich. Typowa jest zwłaszcza sytuacja, w której przewoźnik regionalny, realizujący przewozy w ramach służby publicznej (a więc franczyzobiorca), rywalizuje na danej trasie bezpośrednio (a więc „na torach”) z operatorem dalekobieżnym lub aglomeracyjnym. D. Johnson i Ch. Nash wskazują na takie zjawisko w Wielkiej Brytanii (Johnson i Nash, 2012), występuje jednak ono również w innych krajach. W Polsce mamy na przykład do czynienia z bezpośrednią konkurencją Kolei Mazowieckich z Szybką Koleją Miejską w Warszawie czy też Przewozów Regionalnych z Szybką Koleją Miejską w Trójmieście<sup>9</sup>.

Warto dodać, że koncepcja konkurencji „na torach” nie jest w Europie historycznie nowa. Jak podaje J. Preston (2010, s. 315), powołując się na pracę D. Lardnera (1850) z połowy XIX wieku, w pierwszym okresie istnienia kolei wyobrażano sobie, że rozwijająca się sieć umożliwi bezpośrednie konkurowanie na „torach” niezależnych operatorów. Szybko jednak przeważały względy bezpieczeństwa i planowania ruchu kolejowego – ostatecznie kolej rozwijała się w modelu pionowej integracji, a jeśli dochodziło do konkurencji, to w oparciu o substytucyjne linie. Do rozwiązania tego powrócono w praktyce w ostatniej dekadzie XX wieku, w toku liberalizacji transportu kolejowego.

## II. Zasięg zjawiska w Unii Europejskiej

Z dostępnej literatury naukowej i branżowej wynika, że pasażerscy operatorzy open-accessowi działają obecnie w sześciu państwach UE, a mianowicie w Austrii, Czechach, Niemczech, Szwecji, Wielkiej Brytanii i we Włoszech (Briginshaw, 2015). Pierwotnie pojawili się oni na rynkach niemieckim i brytyjskim, gdzie konkurencja „na torach” została formalnie dopuszczona już w roku 1993<sup>10</sup>. W obu tych przypadkach zakładano, że na rynku pojawią się nowi gracze, którzy będą ubiegali się o dostęp do sieci kolejowej poza obszarem objętym przewozami w ramach służby publicznej. Tak się też stało, ale zarówno w Niemczech, jak i w Wielkiej Brytanii nowe wejścia dotyczyły dotąd co do zasady jedynie rynków niszowych.

<sup>8</sup> Sporadycznie w odniesieniu do konkurencji „na rynku” w transporcie kolejowym można spotkać się również z anglojęzycznym określeniem *route competition*.

<sup>9</sup> W obu przypadkach konkurencji realizują przewozy o charakterze publicznym.

<sup>10</sup> W przypadku Niemiec w literaturze podaje się również rok 1994 (tak w: Nash, Nilsson i Link, 2011, s. 12; 1999, w: Preston, 2010, s. 315).

W Niemczech związane jest to z bardzo silną pozycją przedsiębiorstwa zasiedziałego Deutsche Bahn. Jak słusznie zwraca uwagę T. Nigrin, choć Niemcy zajmują tradycyjnie bardzo wysoką pozycję w ocenach i rankingach stopnia liberalizacji rynku (takich jak np. IBM Rail Liberalisation Index), to jednak da się tam dostrzec znaczną dozę protekcjonizmu i dbałości o interesy *incumbenta* (Nigrin, 2014). Jeszcze w roku 2011, niemal dwie dekady po wprowadzeniu „wolnego dostępu”, realizował on 99% przewozów dalekobieżnych w tym kraju (Nash, Nilsson, i Link, 2011, s. 11) i to pomimo wycofania się z obsługi 23 miast średniej wielkości w latach 1999–2009 (Preston, 2010, s. 315). Pozostały 1% rynku należał do czterech operatorów open-accessowych<sup>11</sup>. W ostatnich latach miały miejsce dalsze wejścia na rynek, lecz w dalszym ciągu o charakterze raczej niszowym. Wyjątkiem jest linia Hamburg-Kolonia, gdzie z Deutsche Bahn konkuruje HKX (Hamburg-Köln Express)<sup>12</sup>.

Z kolei Wielka Brytania jest specyficznym przypadkiem kraju, w którym franczyzy stosuje się nie tylko w usługach o charakterze publicznym, ale również komercyjnym. Cześć naturalnego obszaru zainteresowania operatorów open-accessowych – przewozy komercyjne – jest tam zatem już „zagospodarowana”. Po drugie, miejscowy regulator rynku (ORR) rozwinął doktrynę, w myśl której obok promowania konkurencji stara się również maksymalizować wykorzystanie kolei, zapewnić uczestnikom rynku stabilność warunków konkurowania (oryg. *reasonable degree of certainty*) oraz bierze pod uwagę skutki finansowe nowych wejść na rynek dla budżetu państwa. Firma chcąca wejść na rynek poza systemem franczyzowym musi zatem najpierw przekonać regulatora, że jej usługa jest realna z finansowego punktu widzenia – a więc, że będzie ona w stanie kontynuować przewozy i wykorzystywać przyznaną zdolność przepustową infrastruktury (Temple, 2015). Przede wszystkim musi ona jednak wykazać, że nowa oferta będzie nie tylko odbierała klientów działającym już na rynku przewoźnikom, ale i wygeneruje nowe potoki pasażerskie albo poszerzy już istniejące – a zatem przyciągnie na kolej nowych pasażerów. Ostateczna ocena czy nowa usługa będzie *primarily abstractive*, czy też *not primarily abstractive* leży w gestii regulatora, a stosowany przez niego test („*Not Primarily Abstractive Test*”) jest restrykcyjny<sup>13</sup>. W efekcie udane nowe wejścia na rynek (*Grand Central Railway, Hull Trains*) były do tej pory nieliczne i również ograniczały się do nisz ignorowanych przez *incumbentów* (tj. w tym przypadku franszyzobiorców)<sup>14</sup>.

W pozostałych wymienionych wyżej krajach sytuacja wygląda jednak inaczej. Przewoźnicy open-accessowi pojawili się tam nie w niszach rynkowych, lecz na trasach o podstawowym znaczeniu dla przedsiębiorstw zasiedziałych. Jak zauważają Z. Tomes i in., w Czechach, we Włoszech, a także w Austrii ma miejsce całkowicie nowy rodzaj konkurencji *open-accessowej*. Nowym graczom udało się bowiem z powodzeniem rzucić rękawicę *incumbentom* na kluczowych liniach kolejowych (Tomes, Kvizda, Nigrin i Seidenglanz, 2014).

W przypadku Czech jest to zdecydowanie najważniejsza, będąca kręgosłupem komunikacyjnym kraju linia Praga-Ostrawa. Po tym, jak w roku 2010 dwie prywatne firmy (RegioJet i LEO Express) ogłosiły zainteresowanie dokonywaniem na niej przewozów pasażerskich, czeskie Ministerstwo Transportu wycofało się z subsydiowania usług publicznych na tej obsługiwanej przez przedsiębiorstwo zasiedziałe České Dráhy trasie. RegioJet i LEO Express rozpoczęły przewozy odpowiednio w 2011 i 2012 roku. W efekcie doszło do wojny cenowej, skutkującej znacznym obniżeniem cen

<sup>11</sup> Łącznie w poprzedzającej dekadzie było dziesięć prób wejścia na rynek, pozostali operatorzy jednak nie przetrwali. zob. Preston (2010, s. 315).

<sup>12</sup> Przewozy tego operatora cechują się jednak dość niską częstotliwością (trzy pary pociągów na dobę).

<sup>13</sup> Patrz taka ocena i jej uzasadnienie w: Temple (2015).

<sup>14</sup> S. Temple (2015) wręcz określa podejście ORR do kwestii przewozów open-accessowych jako *niche market approach*.

biletów. Przykładowo przed wejściem na rynek RegioJet bilet ČD na trasie Praga-Ostrawa kosztował 438 CZK (w jedną stronę), natomiast po wejściu na rynek operatora open-accessowego ČD obniżyło jego cenę do 295 CZK – przy czym warto dodać, że RegioJet w odpowiedzi oskarżyło *incumbenta* o nieuczciwe praktyki cenowe (*predatory pricing*). Konkurencja doprowadziła również do podniesienia jakości świadczonych usług – m.in. ČD zmuszone zostały do zainwestowania w tabor lepszej jakości – i ich częstotliwości (Tomes, Kvizda, Nigrin i Seidenglanz, 2014).

Być może jeszcze bardziej interesujący jest przykład włoski, gdzie konkurencja dotyczy segmentu przewozów pasażerskich dużej prędkości, a nowy operator Nuovo Trasporto Viaggiatori (dalej: NTV) konkuruje z przewoźnikiem zasiedziałym Trenitalia. Nowe wejście na rynek miało tu miejsce w roku 2012. Początkowo NTV operował jedynie na linii Rzym-Mediolan, szybko jednak rozszerzył usługę na kilka innych miast (w pierwszej kolejności Turyn i Wenecję). A.S. Bergantino i in. zwracają uwagę na to, jak szybka była penetracja rynku przez nowego operatora. Już w roku 2013 miał on w nim 25% udziału. Podkreślają oni jednak również, iż efektem nasilonej konkurencji wewnątrzgałęziowej jest znacznie lepsza oferta kolei, która powoduje znaczące zmiany na jej korzyść w międzygałęziowym podziale rynku. Przed rozpoczęciem przewozów przez NTV kolej realizowała 36% procent przewozów na trasie Rzym – Mediolan, a linie lotnicze 51% (pozostałe 13% przypadało na transport drogowy). W roku 2012, po wejściu nowego operatora kolejowego, udziały te wyniosły odpowiednio 68 i 26% (Bergantino, Capozza i Capurso, 2015).

Z kolei w Austrii od roku 2011 na linii Wiedeń-Salzburg operuje *challenger* Westbahn, który rywalizuje tu z przedsiębiorstwem zasiedziałym ÖBB. Jak wynika z danych przedstawionych przez „International Railway Journal”, bezpośrednia konkurencja przyczyniała się tu do co najmniej okresowego wzrostu rynku. W roku 2013 obaj rywale odnotowali bowiem wzrost przewozów (Westbahn o 49,4%, ÖBB zaś o 7,4%) (Barrow, 2014).

W roku 2015 operator open-accessowy pojawił się również w Szwecji. MTR Express, spółka zależna operatora transportowego MTR z Hongkongu, uruchomiła przewozy na linii Sztokholm-Goeteborg, gdzie konkuruje o pasażera z *incumbentem* SJ (Barrow, 2015).

### III. Wnioski z dotychczasowych doświadczeń

Spektakularne „wyjście z niszy” przewoźników open-accessowych jest kwestią kilku ostatnich lat i na formułowanie pogłębionych wniosków jest jeszcze z pewnością za wcześnie. Część dotychczasowych doświadczeń zdaje się potwierdzać nadzieje zwolenników „prawdziwej”, a zatem bezpośredniej konkurencji na torach. Przede wszystkim w omawianych przypadkach konkurencja nie ma jedynie charakteru cenowego, czego się obawiano. Nawet w Czechach, gdzie doszło do wojny cenowej, przewoźnicy rywalizowali również w oparciu o dyferencjację i jakość oferty (w tym taboru). Bardzo wyraźnie zjawisko to było widać w przypadku Włoch. W odróżnieniu od *incumbenta* (Trenitalia), nowy operator NTV nastawia się – tam gdzie jest to możliwe – na obsługę mniej eksponowanych dworców (np. w przypadku Rzymu nie Roma Termini, lecz Roma Tiburtina, w Turynie zaś – nie Porta Nuova, ale Porta Susa), obie firmy utrzymują jednak wysoką liczbę oferowanych połączeń i jakość obsługi klienta (Bergantino, Capozza i Capurso, 2015). W Niemczech operator NTX stara się różnicować w stosunku do Deutsche Bahn, z którym rywalizuje, nie tylko niższą ceną biletów, lecz także między innymi bardziej przestronnymi wagonami oraz szczególnie uprzejmym i pomocnym personelem pokładowym (Barrow, 2011).

Tam, gdzie konkurencja jest ożywiona, a więc we Włoszech i w Czechach, mamy niewątpliwie do czynienia z większym wykorzystaniem sieci kolejowej. Na linii Rzym-Mediolan w wyniku pojawienia się *challengerów* nastąpił wzrost alokowanej przepustowości o 56% (Bergantino, Capozza i Capurso, 2015). W obu tych krajach, a także w Austrii, w wyniku bezpośredniej konkurencji udało się przyciągnąć na kolej dodatkowych pasażerów, co stanowi upragniony cel władzy publicznej w całej Europie. Jak się wydaje, to fakt zmiany międzygałęziowego podziału przewozów na korzyść kolei kosztem transportu lotniczego w wyniku wprowadzenia konkurencji na liniach dużej prędkości we Włoszech skłonił Hiszpanów do zapowiedzi otwarcia na konkurencję analogicznego rynku w ich kraju. Lepiej wykorzystywany jest też tabor. Przykładowo czeski LEO Express eksploatuje swoje pociągi praktycznie bez żadnej rezerwy, a choć przejeżdżają one rocznie średnio pół miliona kilometrów, to przewoźnik ten twierdzi, że odwołuje średnio tylko jedno połączenie na 6000 (Briginshaw, 2015)<sup>15</sup>.

Operatorzy open-accessowi upowszechniają też nowe praktyki w zakresie finansowania inwestycji oraz sprzedaży swych usług. Charakterystyczne jest wykorzystywanie przez nich funduszy inwestycyjnych. Całkowicie oryginalna w skali branży jest idea biznesowa niemieckiego operatora Locomore (przewiduje on przewozy od jesieni 2016 roku), który znaczącą część środków na rozpoczęcie działalności pozyskał poprzez crowdfunding. Z zakresu dystrybucji usług typowe jest stosowanie sprzedaży biletów on-line (czasem jako wyłącznej formy dystrybucji), co z powodzeniem imitują *incumbenci* – z korzyścią dla klientów<sup>16</sup>. Zresztą jak na razie to klient jest największym wygranym ekspansji takich graczy, jak RegioJet, LeO Express czy NTV: póki co jakość oferty rośnie, a cena spada.

W ekspansji przewoźników open-accessowych widać też jednak pewne zagrożenia. Szczególnie wyraźnie dostrzec je można, analizując przykład Czech<sup>17</sup>. Pierwszy problem to ryzyko wojny cenowej. W Czechach doszło do niej między trzema konkurentami (dwóch nowych graczy i *incumbentem*) – wszyscy prowadzili swoje operacje ze znaczną stratą, co groziło im bankructwem lub zawieszeniem zdolności operacyjnej, a w efekcie ryzykiem destabilizacji rynku.

Kolejna kwestia związana jest z ryzykiem deterioracji części usług, które wcześniej wykonywane były w ramach obowiązku usługi publicznej, a po wprowadzeniu „nieregulowanej” rywalizacji open-accessowej okazały się nieatrakcyjne dla konkurentów. W przypadku czeskiej linii Praga-Ostawa liczba połączeń ogółem bardzo wzrosła. Doszło jednak do znaczącego zmniejszenia liczby „nieatrakcyjnych” usług nocnych, a presja konkurencji zmusiła *incumbenta* do koncentracji połączeń w godzinach szczytów komunikacyjnych i na głównych miastach, kosztem mniejszych miast i połączeń pozaszczytowych (Tomes, Kvizda, Nigrin i Seidenglanz, 2014).

Istotnym problemem związanym z ekspansją operatorów open-accessowych może być utrudniona koordynacja oferowanych przez nich połączeń komercyjnych z usługami operatorów regionalnych, lokalnych i aglomeracyjnych. Zjawisko takie ujawniło się również w Czechach (Tomes, Kvizda, Nigrin i Seidenglanz, 2014). Można argumentować, iż wzrost kosztów koordynacji jest naturalną ceną, jaką płaci się za wprowadzenie konkurencji. Choć co do zasady argumentacja taka jest słuszna, to nie ulega wątpliwości, że koszty te są niższe w przypadku konkurencji

<sup>15</sup> Kwestie dotyczące zagadnienia utrzymywania rezerwy taboru wyjaśnione są w przystępny sposób w: Zajfert (2013).

<sup>16</sup> Jednak w przypadku niektórych operatorów decyzja ta była związana z odmową lub utrudnieniem dystrybucji biletów w kasach biletowych na dworcach (Briginshaw, 2014).

<sup>17</sup> Zapewne również dlatego, że jest on najlepiej udokumentowany przez Z. Tomesa i in. (Tomes, Kvizda, Nigrin i Seidenglanz, 2014).

„o rynek”. Kwestia koordynacji obejmuje również zagadnienie integracji taryfowej. Do zagadnienia tego podchodzi się bardzo różnie. Przykładowo w Wielkiej Brytanii dba się o to, by mimo dużej liczby operatorów można było kupić bilet ważny między dwiema dowolnymi stacjami krajowej sieci (tzw. *anywhere to anywhere ticket*) (Temple, 2015), wymóg taki nie jest jednak oczywisty we wszystkich krajach UE.

Powyższe negatywne sygnały powodują, że przeciwnicy, ale również część zwolenników liberalizacji pasażerskich rynków kolejowych patrzy na ekspansję przewoźników open-accessowych z pewną obawą. Trudno jednak jeszcze moim zdaniem wyrokować na ile – by nawiązać do cytowanego na wstępie F.A. Hayeka – sygnały te „krzyżują zamiary” i „nie spełniają pewnych oczekiwań” Komisji Europejskiej odnośnie do jej koncepcji otwierania krajowych rynków pasażerskich przewozów kolejowych w Unii Europejskiej. Jak wiadomo, koncepcja ta zakłada równoległe stosowanie konkurencji o rynek – tam, gdzie usługa musi mieć charakter publiczny i potrzebne są subsydia – i konkurencji na rynku – tam gdzie usługa może mieć charakter komercyjny, a subsydia nie są wymagane. Jak słusznie zauważa S. Temple (2015), „podejście to zakłada, że zdefiniowanie i wyodrębnienie obu przypadków jest łatwe. Tymczasem tak być nie musi. W mojej opinii problem operacjonalizacji obu przypadków jest jednym z zasadniczych wyzwań regulacyjnych związanych z transportem kolejowym. W tle znajdują się podstawowe i powracające problemy i hasła, takie jak ograniczanie się do obsługi najbardziej lukratywnych rynków („spijanie śmietanki”), zachowania strategiczne, koordynacja i stabilność systemu i in. W świetle przedstawionych wyżej przykładów nie możemy na ten temat jednak zbyt dużo powiedzieć. W najlepiej udokumentowanych i najbardziej instruktywnych przypadkach włoskim i czeskim kwestia zasięgu usługi komercyjnej nie budziła żadnych kontrowersji. Musimy zatem poczekać na więcej materiału badawczego. A wiele wskazuje na to, że wkrótce będzie go znacznie więcej: kolejni operatorzy open-accessowi szykują się do wejścia na rynki w Europie.

## Bibliografia

- Barrow, K. (2011). Open access with the X factor. *International Railway Journal*, 14 grudnia.
- Barrow, K. (2014). *Westbahn achieves first profits as ridership climbs*. *International Railway Journal*, 27 czerwca.
- Barrow, K. (2015). MTR launches Swedish open-access service. *International Railway Journal*, 23 marca.
- Bergantino, A.S., Capozza, C. i Capurso, M. (2015). The impact of open access on intra- and inter-modal rail competition. A national level analysis in Italy. *Transport Policy*, 39.
- Briginshaw, D. (2014). Open-access operators deserve fair treatment. *International Railway Journal*, 7 stycznia.
- Briginshaw, D. (2015). Private passenger operators challenge the status quo. *International Railway Journal*, 25 listopada.
- Briginshaw, D. (2015a). Will Europe really back more passenger rail competition?. *International Railway Journal*, 2 listopada.
- Hayek, F.A. (2015). Competition as a Discovery Procedure. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 5(3).
- Johnson, D. i Nash, Ch. (2012). Competition and the provision of rail passenger services: A simulation exercise. *Journal of Rail Transport Planning & Management*, 2.

- Jones, I. (2000). The Evolution of Policy Towards On-Rail Competition in Great Britain. *Journal of Transport Economics and Policy*, 34(3).
- Lardner, D. (1850). *Railway Economy: A Treatise on the New Art of Transport*. Londyn: Taylor, Walton and Maberly.
- Merkert, R. i Hensher, D.A. (2014). Open access for railways and transaction costs economics – Management perspectives of Australia's rail companies. *Research in Transportation Economics*, 48.
- Nash, Ch. (2010). European rail reform and passenger services – the next steps. *Research in Transportation Economics*, 29.
- Nash, Ch. Nilsson, J.-E. i Link, H. (2011). Comparing three models for introduction of competition into railways – is a Big Wolf so Bad after all?. *CTS Working Paper*.
- Nigrin, T. (2014). Open Competition or Discrimination on Tracks? Examples of Anti-Competitive Behaviour of the Deutsche Bahn. *Review of Economic Perspectives*, 14(1)
- Preston, J. (2010). Competition for Long-Distance Passenger Rail Services: The Emerging Evidences. W: *The Future of Interurban Passenger Transport: Bringing Citizens Closer Together*, (s. 315). Paryż: OECD.
- Temple, S. (2015). Open Access Long Distance Passenger Rail Services in the United Kingdom: The Grand Central Experience. *Transportation Research Procedia*, 8.
- Tomes, Z. (2013). Open access v osobní železniční dopravě - shrnutí zahraničních a modelových zkušeností. W: M. Kvizda, Z. Tomes, *Regulovaná a neregulovaná konkurence na kolejích*. Brno.
- Tomes, Z., Kvizda, M., Nigrin, T. i Seidenglanz, D. (2014). Competition in the railway passenger market in the Czech Republic. *Research in Transportation Economics*, 48.
- Zajfert, M. (2013). Dostęp do taboru kolejowego barierą rozwoju rynku przewozów pasażerskich w Polsce. *internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny*, 4(2).