

ZET

za 5

Brz, učinkovit i jeftin
javni prijevoz
za Zagreb

_____ ZA GRAD

2012. godinu obilježio je značajan skok cijene javnog prijevoza u Zagrebu - za čak 50%¹ - potez koji je Zagreb doveo na vrh liste europskih metropola po mjesečnom izdavanju za javni prijevoz u odnosu na postotak prosječne neto plaće. Tako prosječni Zagrepčanin ili Zagrepčanka za mjesečni pokaz mora izdvojiti čak 5.37% mjesečne neto plaće, postotak koji nadmašuje samo 6 od 27 metropola članica EU. Usporedbe radi, u Bruxellesu se za mjesečni pokaz mora izdvojiti 2.09% plaće, u Beču 2.37%, a u Stuttgartu 2.92%.

Osim što je javni prijevoz postao veoma skup za sve građane, pod najjačim udarom takve politike jesu ekonomski i socijalno najugroženije skupine, tj. one koje o javnom prijevozu ovise jer si osobni automobil ne mogu priuštiti. Tako osoba koja prima minimalnu plaću danas za mjesečni pokaz mora izdvojiti oko 17% svojih neto primanja.

1 Jutarnji.hr: "Skupljim kartama ZET bi zaradio 100 mil.kn, no više bi uštedio na manjim otpreminama", 26. veljače 2012.

Dosadašnja politika povećanja cijena ZET-ovih usluga apsolutni je promašaj! Cilj je ove analize pokazati da je promptno smanjenje cijena javnog prijevoza za 50% ne samo moguće, nego i nužno kako bi Zagreb:

- » **osvijestio da u doba ekonomske krize pristupačna cijena javnog prijevoza pomaže smanjivanju nejednakosti i olakšava socijalnu situaciju prvenstveno najugroženijim skupinama, a potom i svim stanovnicima grada;**
- » **bio u korak s europskim trendovima povećanja udjela građana koji za dnevni prijevoz biraju prvenstveno javni prijevoz, pješaćenje i bicikl uz istovremeno smanjivanje stupnja motorizacije, posljedica čega jest opće poboljšanje kvalitete života kroz unapređenje zdravlja te povećanje ekonomske aktivnosti.**

Analiza se temelji na neslužbenom izvješću o poslovanju ZET-a za 2011. godinu,² poslovnim izvješćima javnih prijevoznika sličnih europskih gradova poput Beča i Stuttgarta te izjavama zaposlenika Zagrebačkog holdinga i podružnice ZET prenesenim u hrvatskim medijima.

² Izvještaji podružnice ZET nisu javno dostupni.

ZET se već godinama proziva kao najveći *gubitaš* Zagrebačkog holdinga, prvenstveno zbog veoma neučinkovitog gospodarenja sredstvima, od kojih najveći dio čine upravo subvencije grada Zagreba koje snose svi građani. Poslovanje te podružnice iznimno je teško pratiti zbog apsolutne netransparentnosti poslovanja - za razliku od svih većih europskih gradova u kojima su godišnji izvještaji prijevoznih kompanija javno dostupni, ZET godinama skriva svoje financijske pokazatelje u konsolidiranom izvješću 18 podružnica i 4 trgovačka društva Zagrebačkog holdinga. Tablica 1. prikazuje procjenu ZET-ovih glavnih financijskih pokazatelja od 2007. do 2012.

ZET-OVI FINANCIJSKI POKAZATELJI

Godina	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Prihodi od karata	279 mil.	342 mil.	313 mil.	282 mil.	316 mil.	?
Subvencija	505 mil	700 mil.	730 mil.	750 mil.	600 mi.	615 mil.
Gubitak	130 mil.	130 mil.	130 mil.	273 mil.	384 mil.	250 mil.
Rashodi	914 mil.	1172 mil.	1173 mil.	1305 mil.	1300 mil.	?
Važne odluke		Dizanje cijena	Uvodi se besplatni prijevoz u centru		Ukida se besplatni prijevoz za studente, ukida se besplatni prijevoz u centru	Dizanje cijena

Pažljivom analizom tablice ZET-ovih financijskih pokazatelja od 2007. do 2012. godine može se izvući nekoliko zaključaka:

- » povećanje cijena karata 2008. povećalo je prihode ZET-a, no nedovoljno da pokrije dodatne rashode koji su pokriveni većom gradskom subvencijom, što je rezultiralo jednakim ukupnim gubitkom;
- » unatoč povećanju cijena karte, od 2008. do 2010. prihodi od prodaje karata padaju;
- » od 2007. godine gomilaju se rashodi, prvenstveno zbog nabave novih tramvaja i autobusa.

POVEĆANJE CIJENA KAO JEDINO RJEŠENJE?

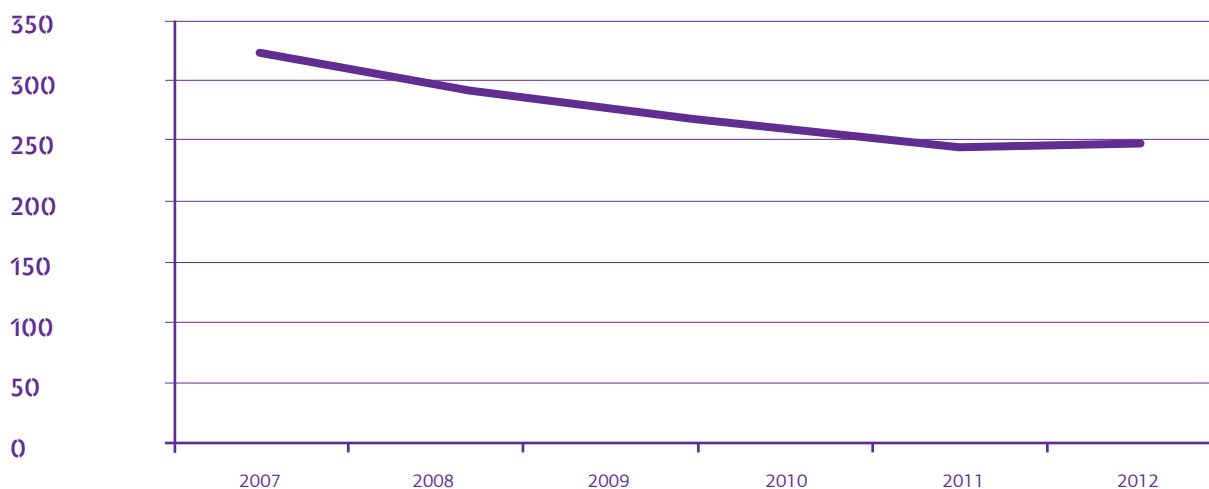
Analizom isključivo financijskih pokazatelja može se učiniti da je, uz trenutnu razinu gradskih subvencija i rashoda, povećanje cijene karata jedino rješenje za smanjenje gubitaka. Je li to zaista tako? Mi tvrdimo da nije, što potkrepljujemo daljnjom analizom nekoliko drugih aspekata ZET-ovog poslovanja:

BROJ KORISNIKA

Kako bi povećali kvalitetu življenja, većina europskih velegradova sve više ulaže u povećanje atraktivnosti javnog prijevoza. Studije su pokazale da su upravo kvaliteta, brzina, učinkovitost pa tek onda cijena ključni faktori pri donošenju odluke o zamjeni osobnog automobila javnim prijevozom kao glavnim prijevoznim sredstvom. Za razliku od gradova poput Stuttgarta koji je slične veličine kao Zagreb ili Beča koji može poslužiti kao uzor u naprednoj prometnoj politici, Zagreb od 2007. svjedoči stalnom padu broja putnika u javnom gradskom prijevozu. S obzirom na mala poboljšanja u kvaliteti usluge (informacije o dolascima na stanicama, automatska naplata), povećanje cijena karata u kombinaciji s povećanjem atraktivnosti osobnog automobila³ dovelo je do poraznog smanjenja broja putnika u javnom prijevozu suprotno svim europskim i svjetskim tendencijama. Na taj način započeta je negativna spirala – preusmjeravanje putnika iz javnog prijevoza prema osobnom automobilu povećava količinu automobila, a time i prometne gužve, što rezultira usporavanjem javnog prijevoza i još više odbija njegove potencijalne korisnike. 2012. godine unatoč povećanju cijene karata broj putnika u javnom prijevozu ostao je približno jednak, no razlog tome ekonomska je kriza koja je unatoč privlačnosti automobila mnoge korisnike «osudila» na korištenje skupljeg javnog prijevoza.

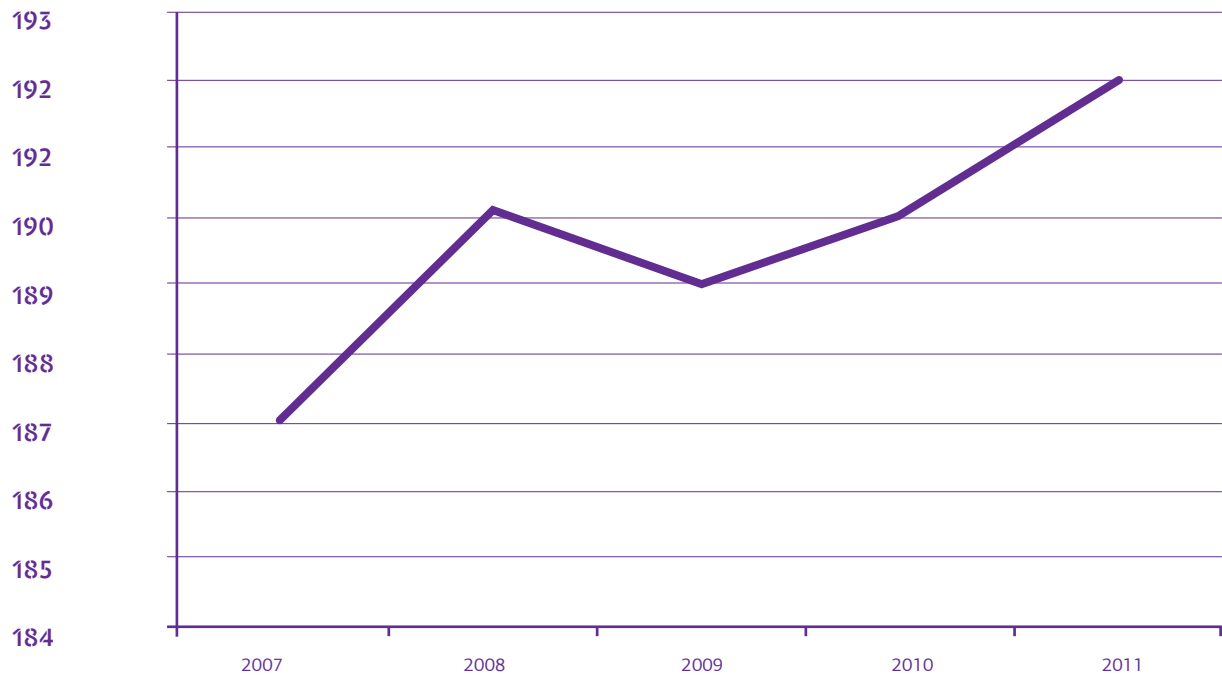
GODIŠNJI BROJ PUTNIKA (U MILIJUNIMA)

ZAGREB

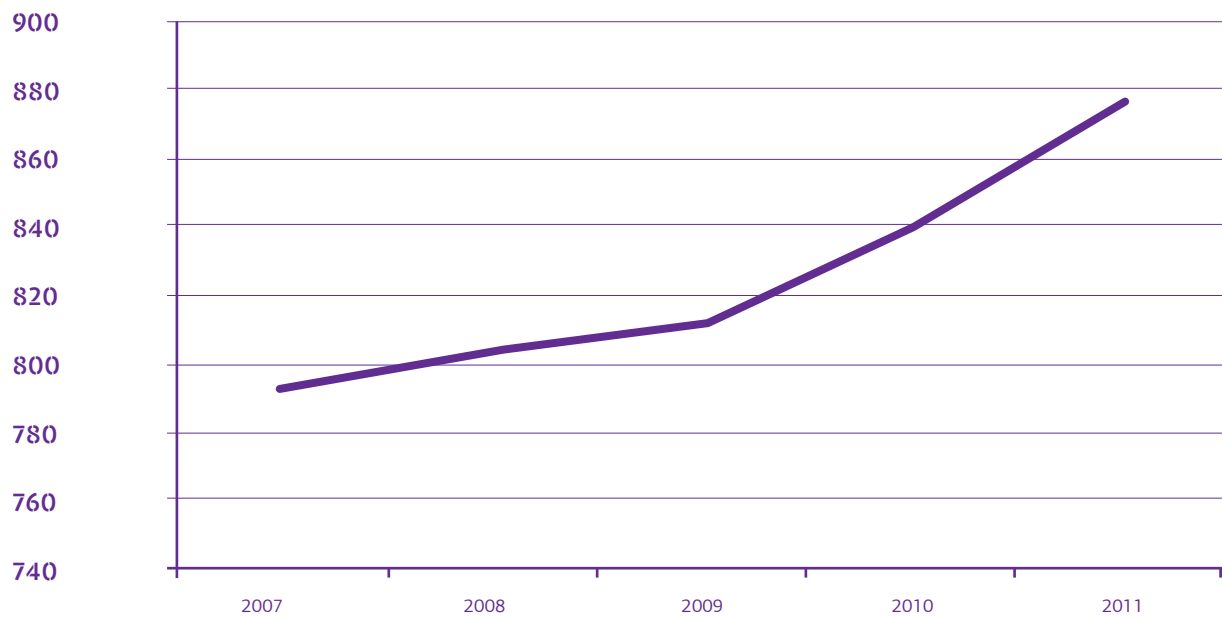


3 2008.godine povećanje uz cijene karte ZET-a smanjena je cijena parkiranja te se u međuvremenu izgradilo nekoliko garaža u centru grada

STUTT GART



BEČ

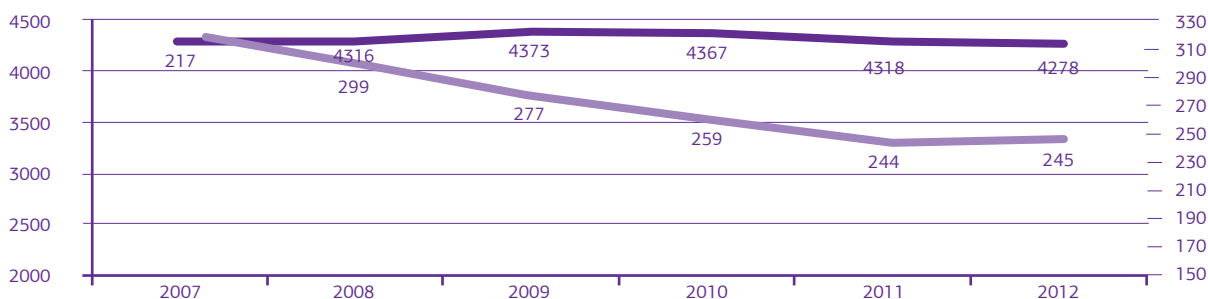


UČINKOVITOST POSLOVANJA

Na osnovi nekoliko pokazatelja očito je da se veliki dio ZET-ovog problema ne nalazi na prihodovnoj strani nego na rashodovnoj strani zbog neučinkovitog upravljanja resursima.

Dok se prevezeni broj putnika od 2007. do 2012. smanjio za preko 20%, ZET broj zaposlenih (kao i vozača) nije prilagodio novonastaloj situaciji, već je njihov broj rastao do 2010. godine, nakon čega se počeo neznatno smanjivati.

BROJ ZAPOSLENIH U ODNOSU NA PREVEZENE PUTNIKE



Pokazatelj učinkovitosti rada zaposlenika može se vidjeti iz broja mjesto-kilometara⁴ po zaposleniku. U Zagrebu je to 1.2 milijuna, u Stuttgartu 1.9 milijuna, a u Beču 2.1 milijun mjesto-km po zaposleniku – dakle radnici bečkog javnog prijevoznika skoro su duplo učinkovitiji u odnosu na ovaj indikator. Učinkovitost se može poboljšati i racionalnom nabavom opreme. Stuttgart postiže jednaki ukupni kapacitet mjereno u mjesto-km sa 164 tramvaja i 261 autobusom, dok Zagreb u svojoj floti ima 289 tramvaja i 429 autobusa, od kojih je svakodnevno u optjecaju tek nešto više od 60%. S obzirom na to da skoro polovica voznog parka svakodnevno stoji u spremištu, prekomjerni rashodi nisu ni iznenađujući – održavanje pregromaznog i starog voznog parka zasigurno stvara suvišne rashode.

Nadalje prihodi od prodaje karata veoma su niski, u prosjeku oko jednu kunu po prevezenom putniku godišnje. Jedan od razloga tome jest i veoma visok postotak švercanja, koji ZET-ovi djelatnici procjenjuju da iznosi gotovo 40% od ukupnog broja prevezenih putnika. Usporedbe radi, u Beču je taj postotak oko 3%. Iako je nemoguće navesti sve razloge švercanja, inicijative poput «Ne plaćam!» jasno ukazuju na to da dio putnika odbija platiti cijene koje ne odgovaraju razini usluge. Može se stoga očekivati da bi smanjenje cijene karata dovelo do smanjenog švercanja, na što ukazuje i online istraživanje portala net.hr, gdje je 80% ispitanika odgovorilo da bi kartu plaćali ukoliko bi ona bila 5 kuna⁵.

Zbog malih prihoda od karata s jedne strane i konstantnog rasta rashoda s druge strane, ZET ima veoma nisku pokrivenost operativnih troškova prihodima od karata – koja iznosi samo 30%. Kako bi osigurao dugoročnu održivost bez prevelikog tereta gradske blagajne, nužno je da ZET postigne europske razine pokrivenosti operativnih troškova prihodima od karata – u Stuttgartu on iznosi npr. 60%.

4 Ukupni broj mjesto-kilometara dobije se množenjem slobodnih mjesta sa ukupnim prijeđenim kilometrima u godini, i predstavlja maksimalni potencijalni kapacitet javnog prijevoza

5 <http://danas.net.hr/hrvatska/kartu-bismo-platili-da-je-pet-kuna>

SMANJENJE CIJENE JEDNOKRATNE KARTE NA 5KN

U ovom dijelu pokušat ćemo procijeniti efekt smanjenja cijena svih karata za faktor od 50% na današnje prihode. S obzirom na to da je ZET-ovo izvješće za 2012. nedostupno javnosti, morat ćemo se oslanjati na procjene podružnice o porastu prihoda od prodaje karata za 100 milijuna kuna[1] u 2012. godini, uslijed promjene cijena, tj. na 416 milijuna kuna.

ZET-OVI FINANCIJSKI POKAZATELJI

Godina	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Putnici	317 mil.	299 mil.	277 mil.	259 mil.	244 mil.	245 mil.
Prihodi od karata	279 mil.	342 mil.	313 mil.	282 mil.	316 mil.	?
Subvencija	505 mil.	700 mil.	730 mil.	750 mil.	600 mi.	615 mil.
Gubitak	130 mil.	130 mil.	130 mil.	273 mil.	384 mil.	250 mil.
Rashodi	914 mil.	1172 mil.	1173 mil.	1305 mil.	1300 mil.	?

Radi pojednostavnjenja računice, uzmimo da će novi prihodi biti upola manji zbog faktora smanjenja od 50%, tj. 208 milijuna kn. Ako pretpostavimo da je pad putnika 2007-2012. prvenstveno uzrokovao preveliki rast cijena u odnosu na kvalitetu usluge, možemo pretpostaviti i da će pad cijena na razine ispod onih iz 2007. dovesti barem do obrnutog procesa, vraćanja broja putnika na 317 milijuna, tj. povećanje od 30%.

Da samo 25% od 98 milijuna putnika koji se trenutno švercaju[2] plati jednokratnu kartu po cijeni od 5 kuna, ostvario bi se porast prihoda ZET-a od dodatnih 120 milijuna kuna godišnje. Konačno, umjesto isplaćivanja u novcu, grad Zagreb i Zagrebački holding godišnje bi naknade za prijevoz svojih zaposlenika uplaćivali direktno na račun ZET-a i na taj bi način povećali prihode za još 27 milijuna kuna.

EFEKT SMANJENJA CIJENA NA PRIHODE

	Stavka	Iznos
1	Prihodi od karata nakon smanjenja cijena za 50%	208.000.000 kn
2	Povećanje broja putnika na razine iz 2007 – utjecaj na nove prihode	270.000.000 kn
3	Prihodi od 20% novih plaćenih jednokratnih karata	97.620.000 kn
4	Prihodi od direktno uplaćenih naknada za prijevoz zaposlenicima grada Zagreba i Zagrebačkog holdinga	26.250.000 kn
	Ukupno (2 + 3 + 4)	393.870.800 kn

Ukupni prihodi nakon promjene politike određivanja cijena, odnosno nakon smanjenja cijena karata za 50%, iznosili bi oko 418 milijuna kuna. Dakle učinak smanjenja cijene karte na prihode gotovo je identičan učinku povećanja cijena karata na prihode koje je ZET izvršio u 2012. godini. No ovdje se je riječ o kratkoročnom učinku promjene cjenovne politike. Dugoročno je nužno osigurati povećanje razine pokrivenosti operativnih troškova prihodima od karata, što se postiže istovremenim povećanjem prihoda kroz povećanje broja korisnika javnog prijevoza i naplate (tj. smanjenja švercanja) te smanjenjem operativnih troškova (poput saniranja prevelikog voznog parka) ili optimizacijom voznog reda. Tako je na primjer berlinski javni prijevoznik BVG 2004. godine detaljnom analizom linija i frekvencija putovanja te projektom optimizacije mreže uspio istovremeno povećati broj putovanja za 21 milijun i smanjiti godišnje operativne troškove za preko 9.5 milijuna eura.

S druge strane ukupni prihodi javnog prijevoza produkt su broja putnika i cijene karte. Istraživanja su pokazala da faktori poput brzine i kvalitete puno više utječu na odluku o korištenju javnog prijevoza od cijene karte. Uzevši u obzir povećanje cijena ZET-ovih usluga i trendove smanjenja broja putnika, jasno je da je naglo povećanje cijene karte bez odgovarajućeg povećanja kvalitete usluge rezultiralo napuštanjem javnog prijevoza -- čiji se negativni efekt dodatno pojačava time što korisnici javni prijevoz zamjenjuju automobilom. Tim procesom se, kao što smo već napomenuli, povećava opterećenost prometnica i dodatno smanjuje privlačnost javnog prijevoza. Smanjenje cijene usluga prekida taj poročni krug: povećava se broj putnika u javnom prijevozu, smanjuje se broj automobila, povećava se prometna protočnost te napokon raste zadovoljstvo uslugama, što u konačnici vodi do manje učestalog švercanja i povećanja ukupnih prihoda ZET-a. U nastavku će se prezentirati najvažniji koraci za postizanje ovakvih dugoročnih ciljeva.

KRITERIJI ZA ODABIR JAVNOG PRIJEVOZA

Brzina je jedan od glavnih kriterija kod izbora prijevoznog sredstva i važan razlog zašto mnogi Zagrepčani i dalje biraju osobni automobil kao glavno prijevozno sredstvo. U periodu najvećih gužvi, kada većini korisnika brzina putovanja predstavlja ključnu komponentu, brzina javnog prijevoza smanji se za gotovo 40%.

Na povećanje brzine gradskog prijevoza može se direktno utjecati ulaganjima u infrastrukturu poput fizičkog odvajanja tzv. žutih traka ili uvođenjem sustava prednosti na semaforima za javni prijevoz. Međutim dugoročno na povećanje brzine najviše utječe smanjivanje prometnih gužvi i količine automobila na cesti. To se može postići ciljanom prometnom politikom koja povećava atraktivnost alternativnih prijevoznih sredstava (ne samo javnog prijevoza već i bicikla i pješčačenja) u odnosu na osobni automobil.

UZORI IZ EUROPE » CIRIŠKI SUSTAV PRIORITETA ZA JAVNI PRIJEVOZ



Ciriški sistem javnog prijevoza reformiran je kao rezultat građanske inicijative iz 1977. nakon što je izgradnja podzemne željeznice odbijena na referendumu. Sustav kontrole prometne signalizacije radi na principu pružanja informacija o položaju individualnih vozila javnog prijevoza centralnim računalima, koja zatim inkorporiraju očekivana vremena dolaska u računicu optimalnog "timinga semafora" (cikličke izmjene svjetala na semaforu).

Cjelokupni sistem sastoji se od detektora vozila javnog prijevoza i obujma prometa na prometnicama, nadalje od odašiljača na vozilima javnog prijevoza, i 16 računala u kontrolnom centru. Odašiljači s vozila javnog prijevoza šalju prvi signal detekto-

rima na prometnicama 300 metara prije križanja putem kojeg računalo procjenjuje dolazak, drugi signal 100 metara prije križanja kako bi se revidirala procjena i treći signal odmah nakon križanja kako bi računalo znalo da je vozilo prošlo križanje. Zeleno svjetlo stoga nije potraćeno, što je posebice važno za protočnost vozila javnog prijevoza koja ne čekaju na 90 posto prioritetnih križanja.

Ključni *pull faktor* u europskim državama je i povećanje **fleksibilnosti** korištenja javnog prijevoza i **integracija** s ostalim vrstama prijevoza kako bi korisnici imali više slobode u odabiru prijevoznog sredstva. Osim pokušaja uvođenja *park & ride* zone, Zagreb takvu fleksibilnost nema ni unutar vlastitog sustava. Tako korisnik mora kupovati posebnu kartu za uspinjaču ili izvanrednu liniju za Sljeme. Što se tiče integracije s prigradskom željeznicom, ona ne postoji niti na razini voznog reda, niti na razini cijene – tzv. kombinirani ZET-HŽ pokaz zapravo je samo zbroj pojedinih pokaza. Konačno, korisniku nema nikakvu mogućnost kombiniranja javnog prijevoza s prijevozom biciklom zbog nepostojanja adekvatnih parkirališta kod stajališta za javni prijevoz te zabrane prijevoza bicikala u javnom prijevozu.

UZORI IZ EUROPE » MI MUOVO INTEGRIRANA KARTA U POKRAJINI EMILIA-ROMAGNA



Talijanska pokrajina Emilia-Romagna uvela je regionalnu karticu *Mi muovo* (Krećem se) koja vrijedi za korištenje regionalnih vlakova, autobusa, javnih bicikala, *car-sharing*, kao i *park & ride* sustava. Na taj način korisnicima se olakšava korištenje javnog prijevoza s jednom karticom koju je moguće nadopuniti na brojnim lokacijama uključujući bankomate -- što je rezultat efikasnog sistema za istraživanje ponašanja svojih korisnika te korištenih sredstava u svrhu optimizacije prometnog sustava.

Na privlačnost javnog prijevoza utječe i **unapređenje lepeze usluga** korisnicima koje im olakšavaju planiranje puta kao i plaćanje. ZET je u tom području napravio veliki korak uvođenjem displayeva s informacijama o dolascima na stanice javnog prijevoza. Sljedeći korak trebao bi omogućiti detaljno planiranje cijelog puta

online i mobilnim telefonom, usluga koja je već dostupna u mnogim europskim gradovima. Vezano za plaćanje treba razmišljati o proširenju načina plaćanja, istovremeno smanjujući broj plaćanja, što se postiže širokom integracijom različitih oblika prijevoza.

UZORI IZ EUROPE » FLEKSIBILNA BOB KARTICA U BREMENU



Istraživanja u Bremenu pokazala su da sedamdeset posto korisnika javni prijevoz ne koristi učestalo te je njihov javni prijevoznik stoga stvorio karticu namijenjenu upravo tim putnicima. Za korištenje javnog prijevoza nije potrebno unaprijed plaćati kartu već kartica pri registraciji u vozilu centralnom sustavu šalje informacije koje se koriste za mjesečni obračun korištene usluge. Korisnicima se naplaćuje ekvivalent karte kupljene izvan vozila, te ukoliko obave više putovanja dnevno, obračuna se jeftinija dnevna karta. Na taj način ovi putnici ne moraju razmišljati o optimizaciji vlastitih troškova, a plaćanje se jednostavno odvija na kraju svakog mjeseca.

Zaključno, marketinške i promocijske aktivnosti zadužene su za to da ovakve prometne politike komuniciraju sa stanovnicima i da na taj način vode prema unapređenju kvalitete usluge javnog prijevoza. Brendiranje i inovativne marketinške kampanje nužne su za podizanje svijesti građana o koristima alternativnih oblika prijevoza, što je vidljivo u drugim većim europskim gradovima gdje javni prijevoznici ulažu mnogo u promociju svojih usluga. Osim direktne promocije, mnogi europski gradovi puno su napravili i indirektnom promocijom kroz suradnju s poduzećima. Suradnja s poslovnim sektorom u pružanju usluga njihovim zaposlenicima često rezultira konkretnim pomakom iz korištenja osobnih automobila prema javnom prijevozu. Za poduzeće to znači smanjenje poslovnih gubitka uzrokovanih kašnjenjem zaposlenika na posao zbog velikih prometnih gužvi. Stoga se sve više poduzeća osvještava se o zdravstvenim i ekonomskim koristima koje javni prijevoz pruža njihovim zaposlenicima poput manjih troškova za gorivo te manjeg stresa što ga prometne gužve povećavaju te tako poslovni sektor postaje prirodnim saveznic u promociji javnog prijevoza.

UZORI IZ EUROPE » PLAN PRIJEVOZA ZA PODUZEĆA U BRUXELLESU



Svako poduzeće s preko 100 zaposlenika u Bruxellesu obvezno je izraditi plan prijevoza koji sadrži informacije o zaposlenicima i preferiranim modalitetima prijevoza te konkretnim ciljevima za poticanje korištenja javnog prijevoza, bicikla i pješaćenja. Grad Bruxelles pomaže poduzeća savjetovanjem te suradnjom sa STIB-om, njihovim javnim prijevoznikom, a poduzeća imaju koristi kroz zadovoljnije zaposlenika, smanjene troškova prostora za parkirna mjesta, manje kašnjenja te bolji imidž.

ZAKLJUČAK

Posljednjih 5 godina upravljanja zagrebačkim javnim gradskim prijevoznikom ZET-om obilježeno je nizom pogrešnih odluka, kako po pitanju iracionalne nabave i upravljanja resursima, kako po pitanju cjenovne politike.

Analiza ZET-ovog poslovanja i trendova u broju putnika jasno ukazuje da podizanje cijena nije rješenje za sprečavanje kroničnih gubitaka. Pretposljednje podizanje cijena 2008. godine nije rezultiralo očekivanim povišenjem prihoda, te smatramo da ni posljednje povećanje iz ožujka 2012. neće imati traženi efekt. Naprotiv, ova analiza pokazuje kako bi smanjenje cijena na razine prije 2008. godine imalo jednaki utjecaj na rast prihoda i ZET-ovo poslovanje kao prognozirani utjecaj nakon povećanja cijena. Osim što bi velikom broju građana koji si automobil u trenutnoj ekonomskoj krizi ne mogu priuštiti uvelike smanjilo pritisak na kućni budžet, smanjenje cijena za 50% povećalo bi broj putnika u javnom prijevozu, a još bi se smanjilo prometno opterećenje.

Usprkos ogromnoj važnosti koju automobilistički prijevoz i dan-danas ima na globalnoj razini, prometne politike niza metropola koje se nalaze na samim vrhovima lista gradova najugodnijih za život, ukazuju na suprotan trend. Automobilski promet na razini gradova sve češće se nastoji reducirati, dok se istovremeno implementiraju različite mjere s ciljem razvoja alternativnih, ne-automobilskih vidova prijevoza. Javni prijevoz, biciklistički prijevoz, kao i ostali prometni modaliteti koje se sve češće prepoznaje kao najpravednije, najzdravije te ekološki i ekonomski održive, dolaze na vrh liste prioriteta. Upravo takvi vidovi prijevoza pružaju najpovoljniji povrat ulaganja u infrastrukturu te najpogodnije utječu na kvalitetu života u gradovima te stoga smatramo da bi grad Zagreb trebao:

- » **Trenutno smanjiti cijene karata ZET-a za faktor od 50%**
- » **Poraditi na proširenju usluga i ulaganju u infrastrukturu koji će povećati kvalitetu i učinkovitost javnog gradskog prijevoza**