Taisto Express

Teie: 15.02.2022 nr 5-1/21-0012-013-4
Meie: 16.02.2022 nr 8

**VASTUS TEABE TAOTLUSELE**

**1.** Kuni 31.05.2021, kui Tpilet.ee süsteemi haldas T Grupp AS, oli meil oma liini- ja piletimüügi andmete muutmiseks kaks võimalust: a) kas me edastasime oma muutmist vajava info Tpilet.ee e-mailile ja muudatuse viisid süsteemi nende töötajad või b) meile oli antud ligipääs täielikule Tpilet.ee administreerimisliidesele koos Tpileti poolse koolitusega, mis võimaldas kogu meie liini- ja hinnainfot meil endal muuta.

Kui andmed sisestas Tpilet.ee, siis eraldi andmeedastuse formaati kokkulepitud ei olnud. Sõiduplaani edastasime Transpordiametist saadud kinnitatud sõiduplaani, mis on algselt paberilt skännitud. Hinnakirjad edastasime reeglina Excel formaadis failina.

Piletite eelmüük algas Tpilet süsteemis meie enda otsuse kohaselt 10 päeva enne reisi väljumist, seetõttu kehtis reegel, et liinimuudatused peavad olema neile edastatud vähemalt 14 päeva enne muudatuse jõustumist. Klienditeeninduse huvides muudatusi ei viida sisse, kui piletite eelmüük reisile on juba alanud, samuti tuleb vastavalt Ühistranspordiseaduse § 49 lg 3 teavitada asjaomaseid Ühistranspordikeskusi liinimuudatustest vähemalt 10 päeva ette.

Praktiline tegevus kuni 31.05.2021 nägi meie poolt välja nii, et Tpilet.ee sisestas ise oma süsteemi sõiduplaanidega seotud toimingud (peatused, kellaajad) ja meie ise tegime administreerimisliideses kogu hinnastamisega seotud poole.

Kuni 31.05.2021 omades ligipääsu administreerimisliidesele sisulised erinevad etteteatamisega seotud ajalised piirangud puudusid, kuna kogu tööd tegime ise. Avasime ja sulgesime kampaaniaid, muutsime jooksvalt bussipiletite hindasid, panime käiku kas suurema bussi või lisabussi vastavalt sõidunõudlusele.

**2.** Alates 1.06.2021, kui Tpilet.ee süsteemi haldab Cargobus OÜ, muutus meie jaoks see, et enam ei ole meil ligipääsu Tpileti administreerimisliidesele, seega me ise ei saa enam midagi muuta ja kõigist soovitud muudatustest tuleb ette teavitada Cargobus`i.

[redacted]

Kui kuni 31.05.2021 oli meil võimalus kasutada **dünaamilist bussipiletite hinnastamist** (s.t. et näiteks a) kuni 48 tundi enne reisi väljumist sai müüa pileteid ühe hinnaga, kuni 1 h enne väljumist teise hinnaga ja viimasel tunnil veel omakorda kolmanda hinnaga või b) näiteks sõltus pileti hind bussi täituvusest, et esimesed 10 istekohta olid ühe hinnaga, järgmised 30 istekohta teise hinnaga ja viimased 10 istekohta kolmanda hinnaga või c) näiteks erinevatel nädalapäevadel olid piletihinnad

erinevad), siis alates 1.06.2021 enam dünaamilise bussipiletite hinnastamise võimalust meile ei võimaldatud. Ainukesena jäi järgi võimalus, et erinevatel nädalapäevadel võis olla piletihind erinev, mida me ka praegu kasutame.

Kui kampaaniapiletite edasisele loomisele kehtestati hinnakiri ja seda teenust said kõik vedajad edasi kasutada, siis ka meie eraldi päringu peale Cargobus dünaamilist hinnastamist enam ei võimaldanud. See on konkurentsisituatsioonis **oluline**, kuna see võimalus jäeti alles meie andmetel ainukesena samale omanikule Mootor Grupp ASile kuuluvale bussifirmale Lux Express Estonia AS (edaspidi Lux Express), kes ka praegu ainukesena saab pileteid Tpilet`i süsteemis müüa dünaamilise hinnakirja järgi. Praktikas tähendab see seda, et konkurent saab pileteid varakult ette müüa odavalt ja viimase hetke bussipiletid on kallid, samas kui kõigil teistel bussiettevõtetel Tpilet`i süsteemis peab olema igal ajahetkel sama hinnakiri. Siin meie näeme vastuolu, et vastavalt võrdsele kohtlemisele peaks siin kas kõigil bussiettevõtetel olema võimalik kasutada Tpilet süsteemis dünaamilist hinnakirja või peaks ka Lux Expressi hinnakiri olema samti Tpilet.ee lehel staatiline (s.t. et kogu aeg ühesugune, ei saaks sõltuda bussi väljumiseni jäävast ajast ja täituvusest). Sellega Cargobus selgelt eelistab „oma" bussiettevõtete „võõrastele."
NB! Seda võimalust saab Tpilet.ee lehel lihtsalt kontrollida, kui valida mõni LuxExpressi kuupäeva järgi tulevikus väljuv reis ja hakata pileteid üks haaval ostukorvi lisama, siis on näha, et LuxExpressi piletihinnad muutuvad vastavalt piletite arvule ostukorvis, teistel bussiettevõtetel jääb hind kogu aeg samaks.

[redacted]

**3.** Kampaaniaid ja üldiselt muudatusi hinnakirjades oleme kuni 31.05.2021 teinus jooksvalt vastavalt konkurentsiolukorrale ja reisijate käitumisele. Enne covid`it on hinnakirjad muutunud hooajaliselt, peale covid`id on tulnud hakata kaasas käima covid`i „lainetega." Kui vastava väljumisaja reisijate arvud muutusid, siis varem sai muudatuse ise sisse viia kohe kasvõi homseks päevaks, siis nüüd tuleb arvestada, et ette peab teatama [redacted]

**4.** Kampaaniate korraldamise 7 päevane etteteatamisaeg ei ole meie jaoks takistuseks, suuremaks takistuseks on halduskoormus. Kui kuni 31.05.2021 sai muudatused ise Tpileti`i süsteemi viia, siis nüüd tuleb eraldi vastavad teated vormistada, et teine ettevõtte sisestamisel nendest aru saaks. Juba hindade vormistamisele läheb sõltuvalt mahust kas mitmeid või mitmekümneid töötunde.

**5.** Perioodil 1.06-31.12.2021 teavitasime Cargobus`i [redacted] hinnakirjade muudatuse vajadusest. Ise administreerides oli vastavad muudatused võimalik kehtestada vastavalt vajadusele sisuliselt päevapealt. Protsessi peab ette kujutama nii: teatud perioodi andmete analüüs -> otsustamine - > otsuse vormistamine Cargobus`i jaoks -> Cargobus sisestab andmed ja otsus jõustub [redacted]

**6.** Taisto Express`i bussipileteid saab osta otse bussijuhilt, ette bussijaamades, kus toimub piletimüük Tpileti süsteemi tarkvaraga, Tpileti süsteemi piletimüügiautomaatidest ning internetilehelt www.tpilet.ee. Peale Cargobus`i pakutava Tpilet`i süsteemi me teisi eelmüügikanaleid ei kasuta. 2021. a müüdi Tpilet`i vahendusel meie piletitest [redacted]

**7.** Eestis pakub piletite eelmüügi teenust meie andmete lisaks Tpileti platvormile veel Ridango AS loodud kaugliinid.pilet.ee . Meie päringu peale Taisto pileteid sinna lehele Ridango müüki ei ole soovinud, kuna nad kunagi loodud süsteemi enam edasi ei arenda ja uut piletimüügikeskkonda luua ei plaani (vt Lisa 1). Kindlasti on välismaiseid teenusepakkujaid, kes on valmis looma meile e-poe piletite müügiks internetis meie oma koduleheküljel, aga sellist ühtset piletimüügiportaali, mis leviks ka Eestis, meie andmetel Eestis Tpilet`ile alternatiiviks ei ole. Cargobus juba on arvestatavalt tõstnud Tpileti teenuste hindasid [redacted], mida kõikke enne 1.06.2021 ei olnud, paraku ei ole praegu Eestis Tpiletile alternatiivi. Ja kindlasti me ise tegeleme aktiivselt alternatiivi otsimisega.

**8.** Meie ettevõte oli Tpilet`i poolt koolitatud ja me saime ise piletimüügiandmete sisestamisega Tpileti süsteemi ilusti hakkama kuni 31.05.2021, seega meie jaoks Cargobus`i „andmesisestamise" teenust eraldi vaja ei ole.
Siia selgitame, et **andmete edastamise** ja **ise andmete sisestamise vahe** on see, et kuna Cargobus ja LuxExpress on sama omaniku ettevõtted ja juhtimine toimub füüsiliselt samast hoonest (Lastekodu 46, Tallinn), siis kui me edastame Cargobus`ile detailselt oma hinnad või kirjeldame lahti kampaania, siis konkureeriv bussiettevõte saab selle info samuti must-valgel endale koos kõige muutuva kirjeldusega ja kui etteteavitamise aeg on sõltuvalt iseloomust [redacted], siis konkurent jõuab sellele reageerida omapoolsete sammudega. Kui saame oma piletimüügi andmeid ise sisestada, siis saab konkurent muudatustest hinnastamises teada samamoodi nagu tarbija ja ajaline konkurentsieelis puudub.

Omaltpoolt soovime olukorra kirjeldamiseks lisada alljärgnevat:

Covid muutis linnadevahelist kaugbussiliini turgu ja bussipiletite eelmüüki arvestatavalt, tänased liinimahud on 50-60% väiksemad kui kaks aastat tagasi. Sellest tulenevalt käib bussiettevõtete vahel tihe võitlus iga reisija vahel. Kui turuliider LuxExpress müüb bussipileteid lisaks Tpilet lehele ka oma interneti kodulehel luxexpress.eu, siis kõik teised bussiettevõtted müüvad valdavalt pileteid ainult sama tarkvaraarendaja Turnit OÜ veebilehel Tpilet.ee, mida vahendab siis Cargobus OÜ (Kõik eelpool nimetatud sama omaniku Mootor Grupp AS ettevõtted). Lux Express suunab reisijaid pileteid turundustegevusega eelkõige oma lehele ja paneb reisijaid Tpilet.ee lehte välistama. Näiteks: a) Tpilet.ee lehel on samale piletitele teenustasu [redacted], Luxexpress.ee lehel samale piletile ei ole; b) Turnit`i loodud piletimüügi lisavõimalusi saab kasutada ainult Luxexpress.eu lehel, samal piletimüügiplatvormil baseeruval Tpiletil neid võimalusi ei võimaldata, näiteks edasi-tagasi pilet, grupi pilet, eelpool kirjeldatud dünaamiline hinnastamine; c) piletite paindlikumad tagastamise ja muutmise võimalused luxexpress.eu lehel, Tpilet.ee lehel need võimalused puuduvad, isegi täiendava raha eest bussiettevõttele.

Isegi kui bussiettevõte loobub internetilehel www.tpilet.ee piletite müümisest, siis Tpileti süsteemi peab ta alles jääma, kuna sama tarkvaralahendusega müüakse pileteid ka bussijaamade kassades. Samas bussiettevõtte buss peab väljuma bussijaamast. Ühistranspordiseaduse §52 lg 6 järgi, bussiveol peab /…/ kaugliini, /…/ alg- ja lõpp-peatus asuma terminalis või bussijaamas. Tulenevalt Transpordiameti

Taisto Express

peadirektori käskkirjast "Kaugliinilubade väljastamise ja sõiduplaanide kinnitamise kaalutuspõhimõtted" järgi annab piletimüük bussijaamast olulise konkurentsieelise, ilma milleta kaugliiniluba ei ole põhimõtteliselt võimalik saada.

Samuti selgitame, et kui bussipiletite eelmüügi teenuseid pakuksid erinevad ettevõtted (müügikanalid), siis tuleb bussi istekohtade arv erinevate müügikanalite vahel ära jagada, näiteks bussijaam saab müüa istekohad 1-15, üks internetileht istekohad 16-35, teine internetileht istekohad 36-50, jne (näiteks nagu teatripiletite puhul, et Piletilevi müüb teatris paarisarvulisi ridasid ja Piletimaailm paarituarvulisi ridasid). LuxExpress saab pileteid müüa aga sama limiidi piires nii internetis kui ka bussijaamades. Seega kuna bussijaamade kassades müüakse bussipileteid ainult Tpileti süsteemis, siis täielikult Tpileti kasutamisest ei ole võimalik bussiettevõttel loobuda. Sisuliselt on tegemist monopoliga.

Seetõttu on Mootor Grupp Covid`i ajal oma oma ettevõtte Lux Express piletimüügi tingimusi tarbija jaoks parandanud, sama tarkvara kasutava Tpilet.ee tingimusi aga tarbijate ja teiste bussiettevõte jaoks muutnud kehvemaks, et tarbija eelistaks rohkem LuxExpress`i.

Täname Konkurentsiametit teemaga tegelemast. Vajadusel oleme valmis andma teemal täiendavat infot ja konsulteerima ka tehnilistes küsimustes (kuna oleme Tpilet süsteemi kasutanud, siis oskame ka infotehnoloogiselt hinnata, et mida väidetavalt saab ja mida ei saa) ning kindlasti oleme tänulikud tagasiside eest, kui Konkurentsiamet siin mingi tulemuseni jõuab.

Lisa 1 – Ridango vastus piletite eelmüügi võimalusele

Lugupidamisega

/allkirjastatud digitaalselt/
Taisto-Taimo Kängsepp
Juhataja

Jan Landrat
Jan.landrat@taisto.ee
56153797

Taisto Express

**LISA1**

**From:** Argo Verk
**Sent:** Tuesday, February 8, 2022 2:57 PM
**To:** [redacted]
**Cc:** [redacted]
**Subject:** Re: Taisto päring

Tere Jan

Ridangol ei ole täna strateegilist plaani investeerida kaugliinibusside eelmüügi keskkonda. Nõuded sellele keskkonnale on piisavalt spetsiifilised, et see tähendaks märkimisväärset arendustööd, võrreldes avalike liinide piletimüügikeskkondadega. Arvestades turul valitsevat olukorda on keeruline näha kaugliinide piletimüügist tekkivat lisatulu määra, mis potentsiaalselt võiks katta arenduskulusid. Kuna tegemist on puhtalt jaeäriga, siis tuleks arvestada ka üsna suurte turunduskuludega, et selline keskkond üldse inimesteni viia.

See öeldud, siis kas ma saan õigesti aru, et T-Pilet on andnud märku, et nad soovivad kõikide teiste vedajate (peale nende enda gruppi kuuluvate ettevõtete) piletimüügi täiesti ära lõpetada? See kõlab küll üsna kummaliselt, sest T-Pilet sellega sisuliselt soodustaks endale konkurentsiolukorra tekkimist. Ilmselgelt ei suuda Mootor Grupp kogu Eesti kaugliinivedusid ära teha ja kui teiste vedajate pileteid enam ei vahendataks, siis peaksid kõik ülejäänud siiski mingi alternatiivi tõepoolest leidma.

Terv.

**Argo Verk**
Müügijuht

Mob: (+372) 501 7938
E-mail: argo.verk@ridango.com

www.ridango.com | LinkedIn