

Jørgen Aarhaug  
Kåre H. Skollerud  
TØI rapport 1152/2011

**tøi** ..... Transportøkonomisk institutt  
Stiftelsen Norsk senter for samferdselsforskning



## Drosjer i Tromsø – marked, løyver og sentraler





# Drosjer i Tromsø – marked, løyver og sentraler

Jørgen Aarhaug og Kåre H. Skollerud

Transportøkonomisk institutt (TØI) har opphavsrett til hele rapporten og dens enkelte deler. Innholdet kan brukes som underlagsmateriale. Når rapporten siteres eller omtales, skal TØI oppgis som kilde med navn og rapportnummer. Rapporten kan ikke endres. Ved eventuell annen bruk må forhåndssamtykke fra TØI innhentes. For øvrig gjelder [åndsverklovens](#) bestemmelser.

---

**Tittel:** Drosjer i Tromsø - marked, løyver og sentraler

**Title:** Taxis in Tromsø - market, licenses and dispatchers

**Forfattere:** Jørgen Aarhaug  
Kåre H. Skollerud

**Author(s):** Jørgen Aarhaug  
Kåre H. Skollerud

**Dato:** 05.2011

**Date:** 05.2011

**TØI rapport:** 1152/2011

**TØI report:** 1152/2011

**Sider** 39

**Pages** 39

**ISBN Elektronisk:** 978-82-480-1238-2

**ISBN Electronic:** 978-82-480-1238-2

**ISSN** 0808-1190

**ISSN** 0808-1190

**Finansieringskilde:** Troms fylkeskommune

**Financed by:** Troms county

**Prosjekt:** 3690 - Drosjer i Tromsø

**Project:** 3690

**Prosjektleder:** Jørgen Aarhaug

**Project manager:** Jørgen Aarhaug

**Kvalitetsansvarlig:** Oddgeir Osland

**Quality manager:** Oddgeir Osland

**Emneord:** Drosjenæringen  
Konkurranse  
Regulering

**Key words:** Competition  
Regulation  
Taxi industry

**Sammendrag:**

Rapporten gir en beskrivelse av markedsforholdene for drosjenæringen i Tromsø. Hovedfunnene er at dagens antall drosjeløyver er i samsvar med yrkestransportforskriften, og at konkurransen mellom sentralene varierer i de ulike delmarkedene. Rapporten skisserer ulike handlingsalternativer og tilhørende senarioer for framtidig drosjeregulering i Tromsø by.

**Summary:**

This report describes the taxi market in the city of Tromsø in northern Norway. Key findings are that today's number of licenses is in line with national regulations, that the taxi market is segmented, and that competition within the taxi industry varies between these segments. Scenarios for future development, based on possible policy decisions, are presented.

Language of report: Norwegian

---

*Rapporten utgis kun i elektronisk utgave.*

*This report is available only in electronic version.*

---

Transportøkonomisk Institutt  
Gaustadalleen 21, 0349 Oslo  
Telefon 22 57 38 00 - [www.toi.no](http://www.toi.no)

Institute of Transport Economics  
Gaustadalleen 21, 0349 Oslo, Norway  
Telefon 22 57 38 00 - [www.toi.no](http://www.toi.no)

# Forord

Tema for denne rapporten er drosjenæringen i Tromsø kommune.

Hovedspørsmålene som diskuteres i rapporten er hvordan dagens drosjemarked fungerer og mulige alternativer for en framtidig organisering av drosjenæringen i Tromsø kommune.

Rapporten er skrevet på oppdrag fra Troms fylkeskommune.

Kontaktperson hos Troms fylkeskommune har vært Stine M. Bjugn. Rapporten bygger på data fra og intervjuer med en rekke aktører som er involverte i drosjenæringen i Tromsø. Vi vil rette en stor takk til de som har stilt opp i utredningsarbeidet. Konklusjonene står for forfatterens regning.

Rapporten er skrevet av forskerne Jørgen Aarhaug og Kåre Skollerud, med bidrag fra avdelingsleder Frode Longva og vitenskapelig assistent Iratxe Mata Landa. Kvalitetssikrer har vært forskningsleder Oddgeir Osland.

Oslo, mai 2011

Transportøkonomisk institutt

*Lasse Fridstrøm*  
instituttssjef

*Frode Longva*  
avdelingsleder



# Innhold

## Sammendrag

<b>1 Introduksjon.....</b>	<b>1</b>
1.1 Bakgrunn.....	1
1.2 Ulike delmarkeder.....	1
1.3 Tidligere utredninger.....	2
1.4 Juridiske forhold.....	3
1.5 Metode.....	4
<b>2 Dagens drosjemarked i Tromsø.....</b>	<b>5</b>
2.1 Drosjesentraler i Tromsø.....	5
2.2 De største kjøperne av drosjetjenester i Tromsø.....	7
2.3 Utvikling i antall løyver og befolkning.....	8
2.4 Utvikling i drosjemarkedet i Tromsø.....	11
<b>3 Drøfting.....</b>	<b>17</b>
3.1 Drosjesentraler, antall løyver og tilbud til publikum.....	17
3.2 Konkurransen mellom sentralene om løyvehavere og publikum.....	19
3.3 Konkurransen mellom drosjesentralene om kontraktmarkedet.....	22
3.4 Størrelse og antall drosjesentraler.....	22
3.5 Maksimalpris.....	23
3.6 Reserveløyveordningen.....	24
3.7 Tilbudet av maxitaxier i Tromsø.....	25
<b>4 Alternativer for videre handling.....</b>	<b>27</b>
4.1 Regulering av sentralstrukturen.....	27
4.2 Én, to eller flere sentraler i Tromsø.....	29
4.3 Tak på antall løyver og minimumsantall for å opprette ny sentral.....	31
4.4 Handlingsregel for tildeling av løyver.....	31
4.5 Buskerudmodellen.....	32
4.6 Alternativer for framtidig løyvetildeling.....	34
<b>5 Konklusjon.....</b>	<b>37</b>
<b>6 Referanser.....</b>	<b>39</b>
<b>Vedlegg 1: Intervjulistene</b>	
<b>Vedlegg 2: Kravspesifikasjon fra utlysningen</b>	





**Sammendrag:**

# Drosjer i Tromsø – marked, løyver og sentraler

*TØI rapport 1152/2011**Forfatter(e): Jørgen Aarhaug og Kåre H. Skollerud  
Oslo 2011, 39 sider*

*Denne rapporten gir en vurdering av dagens drosjemarked i Tromsø og en beskrivelse av handlingsalternativer for videre regulering av drosjenæringen i Tromsø.*

- *Dagens drosjemarked i Tromsø har konkurranse på enkelte delmarkeder.*
- *Dagens antall løyver er forenlig med dagens etterspørsel av drosjetjenester, men innenfor dette finnes det et handlingsrom for omfordeling på politisk grunnlag.*
- *Rapporten anbefaler bruk av en beregningsmodell for fastsetting av framtidig antall drosjeløyver, som en støtte til fylkeskommunens behovsprøving.*
- *I dag er det to drosjesentraler i Tromsø, dette er et kompromiss mellom en rendyrket konkurranseløsning og en monopolløsning. Hensynet til konkurranse peker i retning av å øke antall sentraler, hensynet til løyvehaverne og reisende på enkeltreisemarkedene peker i retning av å beholde to sentraler.*

## Drosjemarkedet

Drosjemarkedet er et sammensatt marked. For å analysere drosjemarkedet er det vanlig å dele markedet inn i flere mindre delmarkeder. Et viktig skille er mellom enkeltreisemarkedene og kontraktmarkedene. I enkeltreisemarkedene møter kunden én drosje for én reise. Avtale om reisen gjøres enten direkte, eller via en drosjesentral (for eksempel gjennom telefon, internett el.l.). I kontraktmarkedet gjøres det avtaler for flere reiser. Et eksempel er at Universitetssykehuset Nord-Norge arrangerer en anbudskonkurranse for pasienttransport i et bestemt område for en bestemt tidsperiode. I denne utredningen blir både enkeltreise- og kontraktmarkedet behandlet.

Drosjesentralene konkurrerer med hverandre både om passasjerer og om løyvehavere. I praksis har det vært lite konkurranse om løyvehavere i Tromsø. I Tromsø, som i det meste av landet for øvrig, er prisene på enkeltreisemarkedene satt av Konkurransetilsynet, gjennom maksimalprisforskriften. Det vil si at den maksimale prisen det er lov å ta er fastsatt på enkeltreisemarkedet, men at den enkelte løyvehaver eller sentral står fritt til å sette sine priser lavere enn dette. På kontraktmarkedene er prisene ikke regulert.

## Vurdering av dagens antall drosjeløyver

Vi vurderer det slik at antallet drosjeløyver i Tromsø er forenelig med Yrkestransportforskriftens § 45, som stiller krav om hovederverv. Justeringer av antall løyver innenfor denne betingelsen er en avveining mellom eksisterende løyvehaveres interesser og kundenes interesser. Kravet til hovederverv medfører at betingelsene i næringen må gjøre dette mulig. På den andre siden må det sikres at det er tilstrekkelig antall løyver til å dekke publikums behov. Disse forholdene er delvis motstridende. I Tromsø, som i flere andre byer, er det ikke driftsgrunnlag for det antallet løyver som ville måtte være etablert dersom trafikken i maksimaltiden skulle avvikles uten kø.

Et mye brukt mål på drosjetetthet er antall drosjer per 1000 innbyggere. Ser en på disse tallene ligger Troms, og Tromsø høyt når en sammenligner med fylker og mindre byer, men normalt når en sammenligner med de største byene i Norge. Markedssammensetningen i Tromsø, med stor vekt på enkeltreisemarkedene og privatkunder, peker også i retning av at storbyene er det relevante sammenligningsgrunnlaget. Et annet mål på løyvetettheten er omsetningen per løyve, her ligger begge sentralene i Tromsø godt an, men det er stor variasjon innad på begge sentralene. Altså virker omsetningsnivået generelt å være bra og forskjellen mellom hvordan løyvehaverne tilpasser seg, i forhold til bruk av sjåfører osv forklarer bedre variasjonen i omsetning enn sentraltilknytningen.

Antall drosjeløyver i Tromsø er i dagens situasjon rimelig. Argumentene for å redusere antallet løyver, ut i fra dagens situasjon, virker ikke å være særlig sterke. Det kan argumenteres for å øke antall løyver med bakgrunn i at omsetningen på løyvene i dag er relativt god. I hovedsak er fastsettelse av antall løyver, innenfor de ovenfor nevnte grensene, en lokalpolitisk avveining mellom løyvehavernes ønske om god inntjening på sine biler og publikums ønske om kortest mulig ventetid for ledige drosjer.

## Modell for fastsetting av antall drosjeløyver

TØI har tidligere utviklet en modell for fastsetting av antall drosjeløyver. Den er basert på tre hovedindikatorer: utvikling i antall turer for drosjene i området, befolkningsutviklingen og utviklingen i privat konsum.

Formålet med en slik modell er at løyvemyndigheten får et hjelpemiddel å støtte seg til for å utøve behovsprøvingen, også i en konkurransesituasjon. Modellen er tenkt å 1) gi mer forutsigbare rammebetingelser for drosjenæringen og 2) bidra til å ivareta konkurransen i markedet. I modellen blir dette gjort med en kombinasjon av en hovedlinje og et definert handlingsrom. Målet er at modellen skal bidra til å redusere variasjonen i samlet inntjening per drosjeløyve. Altså at løyvehaverne og sjåførene for en mer forutsigbar inntektsutvikling. Hvilket nivå som legges som startpunkt for denne modellen vil avgjøre hvilket nivå inntjeningen og drosjetilbudet vil ligge på. Dette er det opp til de lokale løyvemyndigheter å avgjøre.

Bakgrunnen for å ha et definert handlingsrom er å kunne tildele flere løyver raskt, til en eventuell ny sentral, uten at dette påvirker hvor mange løyver det over tid skal forventes å være i området.

## **Sentralstrukturen**

Spørsmål om regulering av antall sentraler og hvor mange sentraler som er nødvendig for å oppnå tilfredsstillende konkurranse har vært diskutert i flere utredninger de senere årene. Dagens situasjon i Tromsø er at det er én stor og én relativt liten sentral. Disse opererer i samme område. Den minste sentralen er liten med tanke på å være en reell konkurrent på mer enn ett markedssegment av gangen. Per i dag har den kontrakt på pasienttransporten.

Alternativer til denne situasjonen er i å opprette en sentral til, eller styrke den minste sentralen. Å opprette en ny sentral en reel mulighet, men vil være et avveiningsspørsmål mellom tetthetseffektene som peker i retning av at få sentraler er bedre og konkurranse. Tetthetseffektene er særlig viktige for tilgjengeligheten på enkeltreisemarkedene, som er de største i Tromsø. Samtidig krever konkurranse som er særlig relevant på kontraktmarkedet, to eller flere sentraler med tilstrekkelig kapasitet til å ta de viktigste kontraktene. På dagens kontrakter ligger anslagene på at mellom 20 og 30 løyver er et minimum for å kunne være en reell konkurrent.

På generelt grunnlag kan en si at flere jevnstore sentraler gir bedre konkurranse enn én stor og én liten. I dagens situasjon ligger forholdene bare i begrenset grad til rette for fungerende konkurranse. En ny sentral vil kunne gjøre konkurransen hardere, samtidig vil en ny sentral avhengig av løyvetildeling og eventuell omfordeling kunne føre til lavere inntjening per løyve og også dårligere tilbud på de telefonbestilte enkeltturene, som utgjør hoveddelen av markedet i Tromsø.



# 1 Introduksjon

## 1.1 Bakgrunn

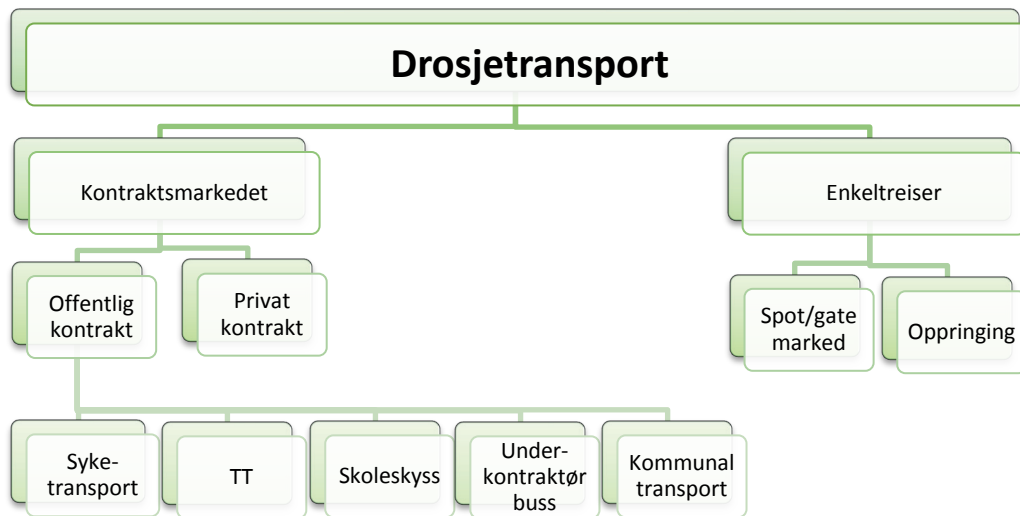
Bakgrunnen for denne studien er at Troms fylkeskommunes behov for økt kunnskap om drosjesentralstrukturen og drosjeløyvebehovet i Tromsø kommune. Denne rapporten inneholder en vurdering av dagens drosjemarked, både med hensyn til sentralstruktur og samlet antall løyver. I tillegg presenteres en modell som kan benyttes som bakgrunn for en handlingsregel for framtidig løyvetildeling.

Analytisk velger vi å dele inn drosjemarkedet inn i flere delmarkeder, med ulike kjennetegn og konkurranseflater. For å gi en helhetlig vurdering av drosjemarkedet er det nødvendig å gjøre en analyse av de enkelte delmarkedene hver for seg og samlet.

Innledningsvis i rapporten presenteres rammeverket den videre rapporten er basert på. Kapittel 2 er en beskrivelse av dagens drosjemarked i Tromsø og utviklingstrekk de siste ti årene. Kapittel 3 består av drøftinger av forhold knyttet til løyvetall, drosjesentraler, tilbud til publikum, konkurranse og ulike forhold knyttet til regulering av drosjemarkedet. Kapittel 4 inkluderer en presentasjon av en tidligere utarbeidet modell for tildeling av løyver, og handlingsalternativer for videre regulering av antall løyver og sentralstrukturen. Avslutningsvis er konklusjonene presentert i kapittel 5. Flere av diskusjonene i kapittel 1, 3 og 4 er parallelle til tilsvarende diskusjoner i Aarhaug og Skollerud (2011).

## 1.2 Ulike delmarkeder

Markedet for drosjetjenester består av flere delmarkeder illustrert i figur 1: Spotmarkedet (drosje på gata), bestillingsmarkedet (telefonbestilling via sentral), TT-kjøring, anbuds- og kontraktskjøring for storkunder (som pasient og skoleskys) og flyplasskjøring. Det er også områder som av geografiske årsaker i praksis blir separate markeder.



Figur 1: Drosjemarkedets ulike delmarkeder (Longva m.fl. 2010)

I bestillingsmarkedet og i markedet for anbuds- og kontraktskjøring er det i praksis minimumsstørrelser for at en sentral skal kunne være en aktør. Dette skyldes stordriftsfordeler i forhold til kapasitet og tilgjengelighet. Hvor stor denne størrelsen er, er avhengig av lokale forhold. Under denne minimumsstørrelsen er det vanskelig for sentralene å være et reelt alternativ for kundene.

Generelt har de ulike delmarkedene ulik etterspørsel til ulike tider av døgnet. Det vil si at én drosje kan være aktiv i flere delmarkeder, hvis muligheten er åpen for det. Et eksempel på dette er at en drosje både kan være aktiv i delmarkedet for TT-kjøring som hovedsakelig finner sted på dagtid, annen bestillingstransport som gjerne er knyttet til rushtidene, samt i gate/ holdeplassmarkedet utenom disse oppdragene (Hjorthol m.fl., 2009). Uten adgang til flere av delmarkedene vil det være vanskeligere å få lagt opp til en effektiv utnyttelse av løyvene.

### 1.3 Tidligere utredninger

Evalueringer av løyvebehovet og vurdering av parametre for dynamiske tildelingsmodeller, har i senere år blitt gjennomført for Bergensområdet (Hordaland, 2008), Oslo (Econ, 2009) og nedre Buskerud (Aarhaug og Osland, 2010a) og Grenlandsområdet (Aarhaug og Skollerud, 2011). Vi skal her kort oppsummere noen trekk ved disse evalueringene. En mer utdypende gjennomgang finnes i Aarhaug og Osland (2010a og b).

Hordalands (2008) utredning er arbeidsmessig meget omfattende. Den er i stor grad basert på survey-undersøkelser både blant løyvehavere, sjåførere og befolkningen i området. Dette gir en bred forståelse av hvordan situasjonen i drosjenæringen blir oppfattet. I tillegg baserer denne utredningen seg på intervjuer med nøkkelpersoner og data fra drosjesentralene. Rapporten beskriver drosjesituasjonen som akseptabel, både med bakgrunn i antall løyver, som sammenlignes med landet øvrig, med tall fra SSB og med bakgrunn i responsen fra survey-undersøkelsene.

Econs (2009) utredning for Oslo er basert på teoretiske resonnement om prisdannelse, nøkkeldata fra største drosjesentral og intervjuer med sentrale aktører. Når Econ konkluderte med at det var for få drosjeløyver i Oslo gjorde de det med bakgrunn i en antagelse om manglende priskonkurrans, som resulterte i høye priser, og mye ledighet. En økning i antall løyver og sentraler mente Econ ville løse dette.

TØIs utredning for nedre Buskerud (Aarhaug og Osland, 2010a), ble i likhet med Econs utredning basert på intervjuer med nøkkelpersoner, gjennomgang av tilgjengelig teori og statistikk, og datamateriale fra drosjesentralene. Hovedkonklusjonen i denne utredningen var at antall løyver i nedre Buskerud virket å være fornuftig og befant seg innenfor de rammene som behovsprøvningsordningen setter. Innenfor denne rammen er antall løyver, etter TØIs oppfatning et lokalpolitisk spørsmål, men TØI kom med en anbefaling og en beskrivelse av sannsynlige konsekvenser ved ulike valg.

TØIs utredning for Grenland (Aarhaug og Skollerud, 2011), fulgte samme tilnærming som utredningen for nedre Buskerud. Denne rapporten er basert på den samme tilnærmingen, men drar nytte av et bedre datagrunnlag. Hovedkonklusjonen i denne rapporten er at konkurransen mellom drosjesentralene i Grenland er fungerende i mange, men ikke alle delmarkeder og at antallet løyver er noe høyt i forhold til gjennomsnittlig arbeidsmengde, samtidig som det er enkelte kapasitetsproblemer i rushtiden. Rapporten skisserer også noen scenarier for sannsynlig utfall med bakgrunn av ulike mulige endringer i reguleringen av drosjemarkedet i Grenland.

Alle utredningene presenterte modeller for framtidig tildeling av drosjeløyver. Disse blir i begrunnet på ulike måter i de ulike utredningene. Av de ovenfor nevnte utredningene var det bare utredningen i Grenland som har tatt for seg et område dekket av maksimalprisforskriften.

## 1.4 Juridiske forhold

Hovedtrekkene i den nåværende reguleringen av drosjenæringen går tilbake til Samferdselsloven fra 1947 (Econ 2005:6). I NOU (1974:44) *Målsettinger og virkemidler i samferdselspolitikken*, gis behovsprøvingen av drosjeløyver følgende begrunnelse.

”I drosjetrafikken vil det muligens være nødvendig å gi utøverne en viss beskyttelse for å til gjengjeld å kunne sette som vilkår at det gis muligheter for drosjetransport i områder og på tidspunkter som ellers ikke ville bli tilfredsstillende betjent. Dette tilsier at man bør opprettholde en viss begrensning av tilbudet for å hindre at mer tilfeldige bileiere eliminerer de fortjenestemulighetene som gis i de gode trafikkområder”.

Her blir behovsprøvingen behandlet som en forutsetning for at myndighetene kan sette vilkår for løyvetildelingen, som kjøre- og dekningsplikt og andre kvalitative krav, for å sikre publikum et tilbud. Det offentlige har også åpnet for og hatt en viss regulering med drosjesentralene. Tilsvarende har også rutebilnæringen vært regulert gjennom en løyveordning (Longva m.fl. 2010).

Etter dette har det skjedd vesentlige endringer i deler av yrkestransportloven for rutebilmnæringens vedkommende, gjennom oppheving av behovsprøvingen av turvognløyvene og åpning for tilbud i rutebilmnæringen i 1994. Også for drosjenæringen har det skjedd endringer, men da primært i konkurransepolitikken. I mai 1999 vedtok Arbeids- og administrasjonsdepartementet å oppheve maksimalprisordningen for drosjer i områder der Konkurransetilsynet mente forholdene lå til rette for konkurranse. På nåværende tidspunkt dreier dette seg ikke om Tromsø kommune. Men det inkluderer, Oslo, Akershus, Fredrikstad, Sarpsborg, Råde, Rygge, Moss, Drammen, Lier, Nedre Eker, Øvre Eiker, Røyken, Hurum, Kongsberg, Modum, Kristiansand, Søgne, Songdalen, Vennesla, Stavanger Randaberg, Sola, Sandnes, Bergen, Askøy, Fjell, Sund og Trondheim (Konkurransetilsynet, 2009). Hovedskillet i reguleringen av drosjenæringen går nå altså mellom områder hvor maksimalprisforskriften gjelder, og områdene med fritak fra maksimalprisforskriften.

Felles i både områder med og uten maksimalprisforskrift er at yrkestransportforskriften stiller krav til hovederverv for løyvehavere (§45). Det vil si at fylkeskommunen ved sin behovsprøving i utgangspunktet skal dele ut et antall løyver som gir tilstrekkelig inntjening til at den enkelte løyvehaver kan ha drosjevirkosomhet som hovederverv. Et viktig spørsmål som den som utfører behovsprøvingen dermed må ta stilling til er hvor stor inntjening som gir grunnlag for hovederverv. Dette er spesielt utfordrende i områder som er fritatt fra maksimalprisforskriften, men heller ingen triviell øvelse i områder som er underlagt maksimalprisforskriften.

## 1.5 Metode

Rapporten har tre temaer: for det første en vurdering av dagens drosjemarked i Tromsø, dette inkluderer en vurdering av konkurranseforholdene mellom ulike aktører, drosjesentraler og turbil i ulike delmarkeder, for det andre en vurdering av løyveantallet og for det tredje en vurdering av hvilke alternativer fylkeskommunen står ovenfor i når en skal velge handlingsregel for framtidig løyvetildeling og framtidig sentralstruktur.

Denne rapporten er videre basert på tre metoder for innsamling av data.

- Intervju med de største aktørene på tilbuds og etterspørselssiden. Disse intervjuene har blitt gjennomført som semistrukturerte intervjuer. Med notater nedskrevet på blokk.
- Datamateriale fra drosjesentralene. I forbindelse med intervjuene har alle drosjesentralene blitt bedt om å utlevere data for omsetning, antall turer, antall ledige timer og utviklingen av dette over tid, i tillegg til annen informasjon de mener er relevant. Fra Universitetssykehuset Nord- Norge og fylkeskommunen har vi tilsvarende spurt om data for størrelse på kontraktene, og indikatorer for konkurranse om kontraktene.
- I tillegg til disse kildene har vi benyttet oss av offentlig statistikk.

I denne utredningen har vi i all hovedsak fått tilgang på det datamaterialet vi har etterspurt. Kvaliteten på datamaterialet vi har fått tilgang på har også jevnt over vært veldig god. Dette gjelder datamateriale fra alle kilder.



## 2 Dagens drosjemarked i Tromsø

På drosjemarkedet i Tromsø er det i dag to sentraler: Tromsø taxi som er den klart største og også den eldste sentralen, og Din taxi som er betydelig mindre og har en kortere historie. Per i dag utgjør Din Taxi litt over en femdel av Tromsø taxis størrelse målt i kapasitet. Etterspørselssiden er klart dominert av de private enkeltreisemarkedene. Her utgjør telefonbestillinger den største andelen, men også gate/holdelassturer har et betydelig omfang. Av kontraktskjøring er den viktigste kjøringen for Universitetssykehuset Nord- Norge (UNN). Øvrige kontrakter utgjør en beskjeden del av det samlede drosjemarkedet hver for seg.

### 2.1 Drosjesentraler i Tromsø

#### *Tromsø Taxi*

Tromsø Taxi ble etablert som et AS i 2001 med utgangspunkt i en lokal drosjesentral organisert som et AL. Ved oppstarten av ASet ble det delt ut like mange aksjer pr løyve til alle løyvehaverne. Sentralen tilbyr bl.a. bensin, dekk og verkstedtjenester til sine medlemmer/eiere. Denne organiseringen, eller eierstrukturen, gjør at drosjeeierne både er kjøpere og eier av sentralens tjenester. Sentralen drifter sentralbord og tilbyr også regnskapstjenester til sine løyvehavere.

Tromsø Taxi er den desidert største drosjesentralen i Tromsø med 125 biler tilknyttet sentralen. Blant disse bilene er det 5 maxitaxier i drift. Disse har en passasjerkapasitet varierende mellom 9 og 16 seter avhengig av montert utstyr for spesialtransport. Maxitaxiene brukes også til spesialtransport og har plass til opptil 4 rullestoler. En av maxitaxiene kjøres på et hovedløyve, mens de 4 andre kjøres på reserveløyver. Når det gjelder løyvesituasjonen har Tromsø Taxi i dag totalt 96 hovedløyver og 16 reserveløyver<sup>1</sup>. Reserveløyvene brukes bare når trafikken tilsier det, blant annet på natta i helgene og som reservebiler for biler som er ute av trafikk. Til sammen ble det kjørt 16 uker på reserveløyver i Tromsø Taxi i 2010.

Tromsø Taxis størrelse gjør at de har en dominerende posisjon i drosjemarkedet, noe som er et potensielt problem i forhold til konkurransesituasjonen. Da det ble bestemt at det skulle åpnes for konkurranse ble det samtidig lagt ut 20 nye løyver med tilknytningsplikt mot den nye aktøren. Det har imidlertid vist seg litt problematisk å få noe volum på overgang av løyvehavere fra Tromsø Taxi, så fylkeskommunen har besluttet at den største sentralen aldri skal ha mer enn 75 prosent av løyvene. For nye løyvehavere innebærer dette at de må knytte seg til Din Taxi inntil Tromsø Taxi kommer ned på 75 prosent av løyvene. På grunn av den manglende interessen for å skifte fra Tromsø Taxi skjer overgangen bare når

---

<sup>1</sup> Antall løyver oppgitt i intervju med Tromsø Taxi

et løyve blir fristilt, for eksempel ved at løyver blir levert inn, eller ved dødsfall. Løyvene blir da lyst ut igjen, men med tilknytningsplikt til Din Taxi. Tromsø Taxi opplever på sin side noen problemer med å få rekruttert nye sjåfører.

Sentralen har opplevd konkurranse på kontraktmarkedet og tapt konkurranse om pasienttransport til Din Taxi. Selskapet har derfor lite offentlig betalt kjøring, men har noe kjøring for kommunen, i form av TT-kjøring og kjøring i forbindelse med hjemmehjelp og lignende.

I tillegg til spotmarkedet har Tromsø Taxi avtale med enkelte foretak om transport, først og fremst til flyplassen.

Tromsø Taxi opplever ikke at de har særlig problemer med kapasiteten sin, det eneste unntaket fra dette kan være enkelte søndags ettermiddager når de siste flyene ankommer. Etter egen mening har de heller ikke vansker med å dekke ytterområdene på en god måte og de legger i den forbindelse vekt på at de har hentetidsgaranti. De mener at denne virkelighetsbeskrivelsen viser at antallet løyver ligger på et ganske riktig nivå i Tromsø kommune.

### ***Din Taxi***

Din Taxi startet opp virksomheten i 2008, da Tromsø åpnet drosjemarkedet for en viss konkurranse. Det første året startet de med 20 biler med konsesjon, tilsvarende det antallet nye løyver som fylkeskommunen hadde øremerket til den nye sentralen. Din Taxi har i dag 25 ordinære løyver og tre reserveløyver, de drifter ikke sentralbordtjenester selv, men kjøper disse fra Harstad Taxi. Sentralen har pasienttransporten for UNN (Universitetssykehuset i Nord-Norge) i Tromsø og skolekjøring. De har ikke hatt egne maxitaxier egnet for rullestolbrukere og har måttet viderefremde slike turer til Tromsø Taxi bl.a. De mener etterspørselen tilsier at de kunne hatt i alle fall tre maxitaxier, og er i ferd med å anskaffe en. Sentralen disponerer imidlertid 16 biler med 9 – 16 seter gjennom turbilselskapet Stein Sørensen Persontransport. Dette er imidlertid ikke drosjer, men turvogner som bl.a. reguleres av yrkestrafikkloven med tilhørende forskrifter og benyttes hovedsakelig til forhåndsbestilte turer.

Når det gjelder konkurransen på drosjemarkedet mener de selv at deres inntreden har vært et viktig bidrag til økt konkurranse. De mener det fremdeles er visse kapasitetsproblemer i drosjemarkedet og at det er kø for å få tak i drosjer både på flyplassen og i byen midt på dagen. I tråd med dette blir det hevdet at det er rom for en viss økning i løyveantall og at det er godt nok kundegrunnlag til at de selv kunne hatt 10-15 nye løyver. Det blir også fremholdt at en sentral som et minimum må ha mellom 35 og 40 løyver for å kunne være et attraktivt tilbud for kundene i alle markedssegmentene. Slik situasjonen er nå har imidlertid ikke sentralen tilstrekkelig antall løyver til å vokse noe særlig hva kapasitet angår.

### ***Tromsø lufthavns betydning i dagens spottmarked***

På privatmarkedet utgjør kjøring til og fra Tromsø lufthavn en betydelig del av den totale trafikken, og en av informantene oppga at denne trafikken er av stor økonomisk betydning for næringen. Dette markedssegmentet ble vurdert som så

godt at det ble gitt uttrykk for at det ikke var nødvendig, eller økonomisk veldig interessant å vinne de offentlige anbudsrunderne, for «... det er lite å tjene der».

Slik situasjonen er per dags dato finnes det to alternative måter å reise med offentlig kommunikasjon til flyplassen. Det er rutegående buss med en total reisetid på rundt 20 minutter inn til Tromsø sentrum, og det er Flybussen med en reisetid på 10-15 minutter, dvs. noe lengre kjøretid enn med taxi. Prisen for sistnevnte alternativ på kr 55,- gjør imidlertid at prisen nærmer seg prisen for en tur med taxi (kr 120,- til kr 150,-) allerede når to voksne personer reiser sammen mellom Tromsø sentrum og flyplassen. I alle fall er det slik hvis man reiser på dagtid. Selv om det gis barne- og familierabatt vil det fort bli liten forskjell, eller til og med dyrere å bruke flybuss enn taxi for familier.

Hvis det etableres et annet kollektivtilbud som oppleves som like attraktivt som det å benytte drosje til og fra flyplassen vil dette kunne ha stor betydning for drosjenæringen og på hva som vil være hensiktsmessige løyvetall. Som en illustrasjon på betydningen av trafikk relatert til flyplassen ble det opplyst at man hadde merket en klar nedgang i antall turer i den perioden askeskyen fra Island hadde holdt Tromsø lufthavn stengt. Ved denne situasjonen hadde imidlertid nedgangen blitt delvis kompensert med en del lange drosjeturer som erstattet fly for de reisende.

## **2.2 De største kjøperne av drosjetjenester i Tromsø**

### ***Universitetssykehuset Nord- Norge***

Universitetssykehuset i Nord-Norge har ansvar for innkjøp av transporttjenester for hele fylket. Det er de lange turene som koster. Disse utgjør 80 prosent av utgiftene til pasienttransporten. Omsetningen på Tromsø fylke var rundt 10 millioner kroner i 2010, hvorav 7-8 millioner var utgifter til kjøring i Tromsø by. De hevder at den nye situasjonen med konkurranse mellom de to drosjesentraler var positiv og at de sparte penger «over natta». De er samtidig opptatt av at de har et viktig kvalitetsaspekt å ta vare på. Rullestolkjøring har skapt litt problemer for dem og det ble antydning at avtalene kan bli endret på et senere tidspunkt. UNN setter også krav til at leverandøren skal ha mer enn 20-30 biler, men kan se en løsning der bestillingen blir overført til en 2. prioritets leverandør.

Hoveddelen av den anbudsutsatte pasienttransporten foregår mellom klokka 9:00 og klokka 15:00, og UNN samordner selv kjøringen. Innenfor Tromsø kommune er samordningsgraden nå på 1.6 passasjerer per tur, men er over 2 for lengre reiser i fylket.

Avtaleperioden for siste anbud er 3+1 år, men lengden på avtaleperiode er under evaluering. UNN gir også uttrykk for at anbudsutsetting av transporttjenester i sykehussektoren er et område preget av læringsprosesser, og at man kan regne med at dagens konkurranse og kontraktsvilkår vil bli endret ved senere anbudsutsettelse.

UNN har en viss skepsis til at det bare er to sentraler i Tromsø, men sier på den andre side at de fornøyde så lenge deres leverandør klarer å dekke etterspørselen deres.

### **Troms fylkeskommune**

Troms fylkeskommune kjøper drosjetjenester først og fremst gjennom TT-kjøring, samt noe skoleskyss. *TT-kjøringen* er organisert slik at Rogaland taxi har ansvar for den praktiske organiseringen, mens fylkeskommunen først og fremst er bevilgende myndighet med ansvar for budsjett og budsjettbalanse (godkjenning av brukere ligger på kommunenivå). Rogaland taxi kom inn som organiserende aktør etter en anbudsrunde og er det selskapet som drifter TT-kjøringen i de aller fleste fylkene i landet. Totalt er budsjettet for TT-kjøringen i hele Troms fylke på rundt 11 millioner, organiseringen inkludert og det er ca 5000 brukere. I Tromsø kommune er det 1890 brukere (2011). Satsene for den enkelte bruker blir fastsatt ut fra avstand til kommunesenter og funksjonsgrad (rullestolavhengig/ikke rullestol). For Tromsø kommune vil det store flertallet av turer ende opp i kategorien med kort avstand til sentrum, det vil si kr 2200 for dem som ikke er rullestolavhengige og kr 3300 for de rullestolavhengige.

Brukerne av TT-ordningen kan fritt velge drosje uavhengig av dens sentraltilknytning og det finnes ingen avtaler med noe selskap for denne type transport. Fylkeskommunens inntrykk er at begge selskaper blir benyttet like mye. Inntrykket er også at begge selskaper er flinke i utførelsen av tjenesten og det er lite klager. Det er heller ikke kommet reaksjoner på at det er vanskelig å få tak i biler. Fylkeskommunen oppfatter det derfor slik at det er nok drosjer til stede i markedet og at det er en viss konkurranse om tjenesten.

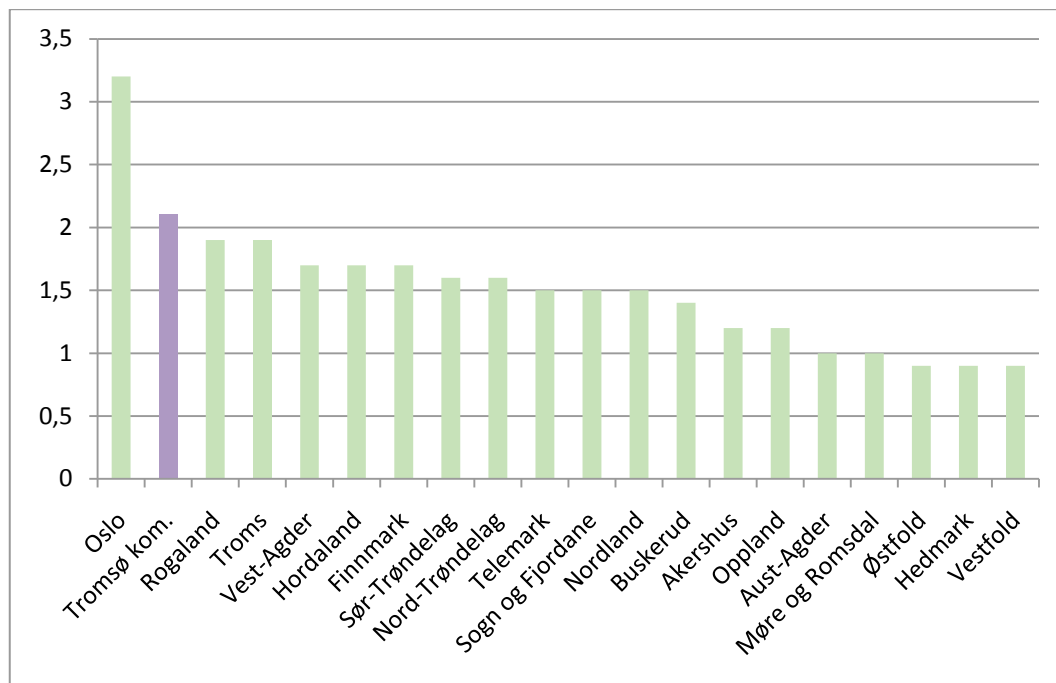
En alternativ måte å drifte denne ordningen på vil være å legge den ut på anbud. Uten at det er veldig gode tall å gå ut fra, er den generelle erfaringen at det kan ligge et innsparingspotensial på rundt 10 prosent på en slik anbudsutsettes. Hvis vi legger de oppgitte tallene ovenfor til grunn og antar at så mange som hver tredje bruker er en rullestolbruker, vil en innsparing på 10 prosent bety i underkant av kroner 500.000. Vi har da sett bort fra omkostningene ved å organisere ordningen. Et vel så sterkt argument for å anbudsutsette TT-ordningen er at det vil bidra til reel konkurranse på en større andel av drosjemarkedet. Gitt at aktørene på dette markedet har nok kapasitet.

*Skoleskyssordningen* er trolig av liten betydning for drosjenæringen i Tromsø. Det dreier seg om to ulike ordninger. Den ene er et tilbud for barn med rett til skoleskyss på grunnlag av avstand. Disse får et tilbud fra hjem til buss- eller skolerutetilbudet. Omfanget av denne ordningen er vanskelig å anslå da de dekkes av det selskapet som har inngått skoleskyssavtalen, men omfatter trolig få elever i Tromsø kommune. Den andre ordningen er rettet mot barn med rett til skoleskyss på grunn av spesielle behov (i følge § 7.3 i opplæringsloven). For denne typen elevtransport er fylkeskommunen bare vedtaksmyndighet, mens den praktiske organiseringen av tilbudet er overlatt den enkelte skole. Utgiftene til denne type transport ligger på mellom 3 og 3,5 millioner kroner for hele fylket, og de største utgiftene er forbundet med transport i eller til/fra ytterkantene av fylket.

## **2.3 Utvikling i antall løyver og befolkning**

Drosjetettheten, målt som løyvetall per tusen innbyggere, varierer betydelig mellom fylkene i Norge. Den største løyvetettheten finner man i Oslo med 3,2

løyver per 1000 innbygger. Lavest er den i Vestfold med en løyvetetthet på 0,9. Av figur 2.1 ser vi likevel at det er Oslo som skiller seg klart ut. Selv om Oslo har en helt egenartet tetthet, er det betydelige forskjeller også mellom de andre fylkene i landet. Når viser bort fra Oslo er det Rogaland og Troms som topper listen med en løyvetetthet som er mer enn dobbel så høy som den i Vestfold.

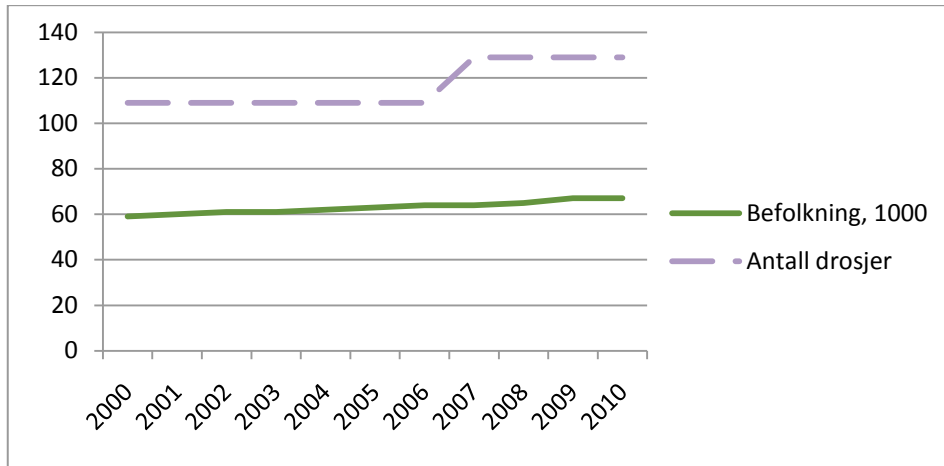


Figur 2.1. Løyvetall<sup>2</sup> per 1000 innbygger (Longva m.fl 2010).

Av figuren ser vi også at det er fylkene med de store byene som har høyest løyvetetthet, fulgt av de spredt befolkede fylkene Finnmark og Nord-Trøndelag. Et hovedmønster kan sies å være at løyvetettheten målt pr innbygger er høyest i byområder og i tynt befolkede områder (Osland m.fl. 2010). Mulige forklaringer på dette mønsteret er at etterspørselen etter drosjetjenester pr innbygger antagelig er større i byområdene enn i distriktene, men at denne tendensen motsvares av at det kan være behov for å et høyere antall biler per person for å betjene en befolkning som bor med store avstander seg imellom. En slik forklaring vil tilsi at vi vil finne betydelig variasjon i løyvetettheten innenfor samme fylke. Hvis vi går ned på kommunenivå og ser på Tromsø kommune finner vi en løyvetetthet på om lag 2,1 løyver pr 1000 innbygger. Dette er litt høyere enn for hele fylket samlet (ca 1,8). Dette tallet er igjen litt høyere enn for andre storbyfylker som Hordaland og Sør-Trøndelag som har en løyvetetthet på henholdsvis 1,7 og 1,6.

I figur 2.2 ser vi utviklingen i befolkningstall og antall hovedløyver i Tromsø kommune de siste 11 årene.

<sup>2</sup> Løyvetall er her definert som hovedløyver pluss en halv gange reserveløyver.



Figur 2.2 Løyvetall og befolkning<sup>3</sup> i Tromsø kommune for perioden 2000-2010

Av figuren går det fram at antallet hovedløyver har ligget fast bortsett fra en økning på nesten 20 prosent, fra et løyvetall<sup>4</sup> på 110 til 130 da den nye sentralen skulle etableres i markedet. Befolkningstallet har i samme tidsrom økt med nesten 15 prosent.

Hvis vi ser på antall løyver i forhold til befolkningen og inkluderer reserveløyver som et halvt løyve får vi en løyvetetthet som illustrert i figur 2.3.



Figur 2.3. Løyvetettheten i Tromsø, år 2000-2010. Løyvetall per 1000 innbygger.

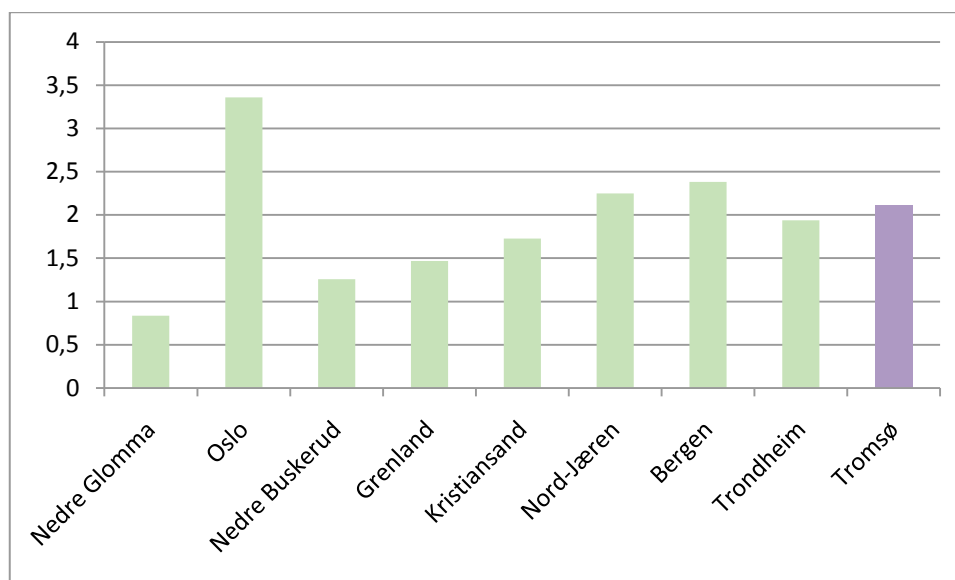
Som vi allerede har kommentert er løyvetettheten i Tromsø høy sammenliknet med landet forøvrig, selv om det er godt under nivået for Oslo. Den er også noe høyere enn for Troms fylke. Utviklingen i løyvetettheten følger som funksjon av befolkningen og antall løyver, med en markant økning i løyvetettheten i 2008 da

<sup>3</sup> Befolkningstall SSB (2011), Statistikkbanken, tabell 06913. Løyvetall er definert som hovedløyver pluss en halv gange reserveløyver.

<sup>4</sup> Løyvetall er definert som i overstående figur.

antall løyver ble økt med 20. Siden da har løyvetettheten falt noe som en konsekvens av stigende befolkningstall i kommunen. Løyvetettheten er imidlertid fremdeles noe, men ikke så mye, høyere enn for 10 år siden

En minst like relevant sammenligning er mellom Tromsø og andre byområder.



Figur 2.4. Antall løyver per 1000 innbyggere (2009) utvalgte byområder<sup>5</sup>.

Figur 2.4 illustrerer løyvetettheten i utvalgte byområder. Den viser at når en sammenligner med de største byene i Norge, Oslo, Bergen, Trondheim og Stavanger, har Tromsø kommune en vanlig løyvetetthet. Sammenlignet med byer med en mer lik befolkningsstørrelse er antall løyver høyt. Dette illustrerer at i norsk drosjesammenheng er Tromsø en storby.

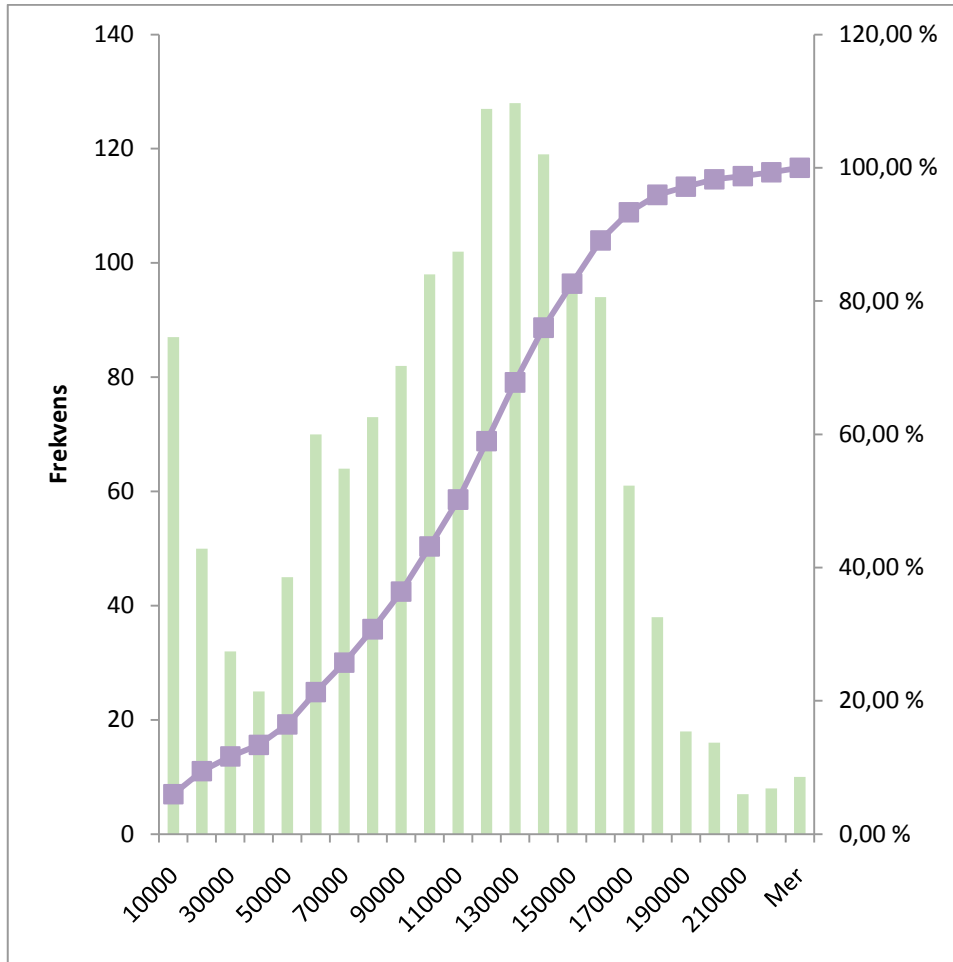
## 2.4 Utvikling i drosjemarkedet i Tromsø

En viktig observasjon er at Tromsø er i en spesiell situasjon når en sammenligner med andre byer ved at befolkningen i stor grad er konsentrert i et lite område og at flyplassen ligger veldig sentralt og mange av de som reiser til Tromsø kommer med fly. Dette bidrar til at Tromsø i stor grad er en ”drosjeby”. I intervjuene med drosjesentralene ble det nevnt at Langnes lufthavn er en viktig trafikkilde for drosjene. Når vi ser på utviklingen i trafikk over flyplassen i perioden fra 2000 fram til og med 2010 har det vært en økning i antall flypassasjerer på 66 prosent, eller ca 630.000 reisende pr år. Selv om det har vært en viss økning av løyvetettheten for drosjer i kommunen ser vi altså at det samtidig er indikasjoner på en økt aktivitet, og dermed også antagelig et markedspotensial for økt drosjebruk.

<sup>5</sup> Tall for løyver er her hentet fra tall fra Norges Taxiforbund, stilt til rådighet for Longva m.fl. 2010. Befolkningstallene er fra SSBs tabell 01222, for tredje kvartal 2009.

En forskjell mellom Tromsø og andre byer med tilsvarende innbyggertall er også at de offentlige kontraktene utgjør en relativt beskjeden andel av drosjenes samlede omsetning. Ser en på fordeling av antall turer, er over 70 prosent private turer bestilt per telefon eller direkte på holdeplassen. Dette er veldig høyt i nasjonal sammenheng. Dette er også i større grad tilsvarende storbyene.

En viktig endring som har skjedd den senere tiden er opprettelsen en ny drosjesentral. Dette har bidratt til at det nå delvis er etablert konkurranse.

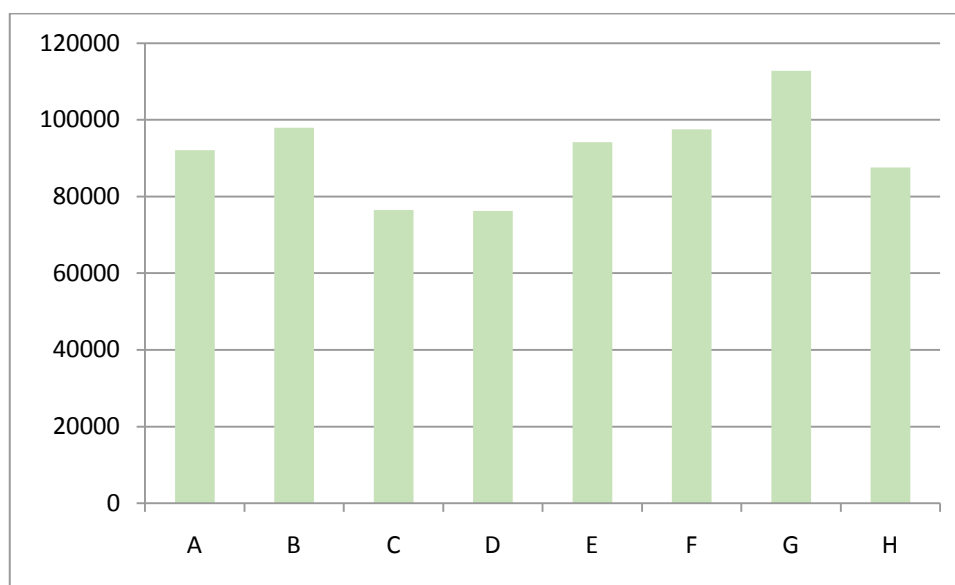


Figur 2.5 Månedlig omsetning for drosjeløyver i Tromsø

Figur 2.5 er basert på omsetningstall fra Din Taxi og Tromsø Taxi, x-aksen viser omsetningsnivået. 10000 betyr en månedlig inntjening på opp til kr 10.000. 30000 representerer en omsetning på mellom kr 10.001 og kr 30.000 osv. Venstre akse, frekvens, viser hvor mange biler av utvalget som har hatt en slik omsetning i en måned i utvalgsperioden. Utvalget består av biler fra begge sentralene i Tromsø som har vært i drift i mer enn tre måneder i løpet av året og som i tillegg har hatt en samlet årsomsetning på over kr 300.000. Tidsperioden er et utvalg måneder i 2010. Antall biler i hver omsetningskategori er telt en gang pr måned og addert opp i "bilmåneder". Dette betyr at en frekvens på for eksempel "87" betyr 87 "bilmåneder", eller at for eksempel åtte biler har hatt den aktuelle omsetningen i ti måneder (til sammen 80 "bilmåneder") og en i sju (7 "bilmåneder"), eventuelt en annen kombinasjon som til sammen gir 87 "bilmåneder". Den gjennomgående streken viser kumulativ hyppighet, angitt i prosent lang høyre akse. Figuren viser



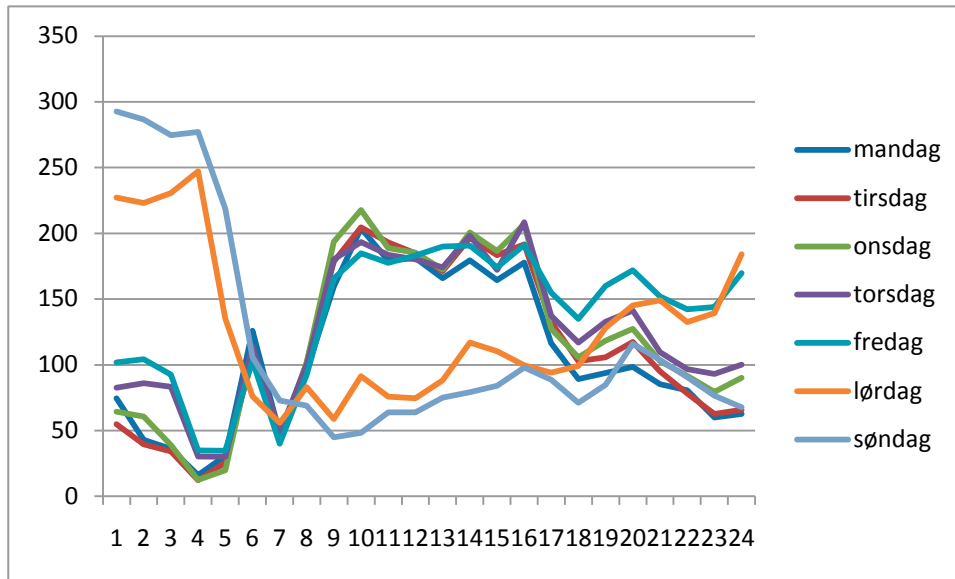
at det er stor spredning i månedlig omsetningen mellom de ulike løyvene i Tromsø kommune. Det er en god del biler som har omsetning under 20 000 enkelte måneder. Samtidig er gjennomsnittsmåned for medianbilen god, med mellom 120 og 130 tusen i omsetning. Dette er godt sammenlignet med sammenlignbare sentraler andre steder i landet (figur 2.6). Samtidig er det en relativt tung hale, slik at gjennomsnittet i Tromsø ligger noe under medianen. En rimelig antagelse basert på dette er at hver bil sysselsetter mer enn et årsverk og at det er stor variasjon i hvilken grad løyvehaverne velger å benytte andre sjåfører på sin bil.



Figur 2.6 Gjennomsnittlig omsetning per bil per måned 2010

Figur 2.6 er satt sammen av tall fra flere ulike sentraler i flere av de større byområdene i Norge (ingen av disse er fra Tromsø). Hver søyle representerer omsetningen per bil per måned i 2010, men bruk av reservebiler og vektning av disse varierer noe mellom sentralene. For et par av sentralene er 2010 omsetningen konstruert ved å gange 2009 omsetningen med gjennomsnittlig vekst i omsetning for drosjer, fra SSBs drosjestatistikk. Høyden på søylene er altså noe omtrentlig. Figur 2.6 viser at en gjennomsnittlig månedlig omsetning på 100 tusen er normalt til høyt i sammenlignbare områder. En frekvenstabell, som figur 2.5, på løyvene tilknyttet disse sentralene ville vise at det også her er stor spredning, men at graden av spredning varierer noe mellom sentralene. Ser man figur 2.5 og 2.6 i sammenheng, viser det at omsetningen per løyve i Tromsø er god, men ikke veldig avvikende fra omsetningen i andre byområder.

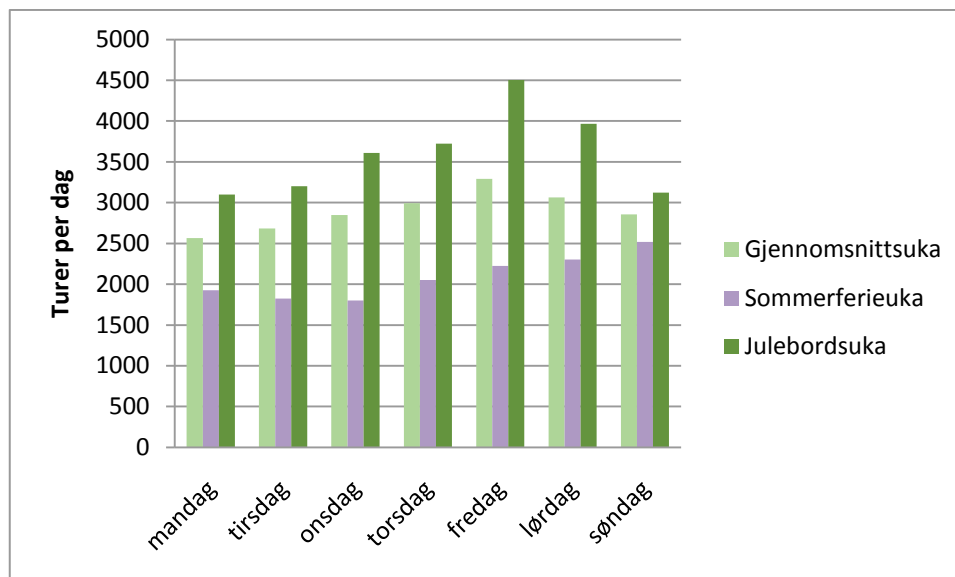
Ser vi videre på fordelingen av kjøring gjennom døgnet en gjennomsnittsuke (2.7) ser vi tydelig at det er et mønster.



Figur 2.7. Turer per time gjennom en gjennomsnittssuke (Tromsø Taxi)

Hovedbildet som tegnes i figur 2.7 er et vanlig mønster som vil være lett gjenkjennelig for de fleste drosjesentralene i landet, men unntaket er toppen mellom kl 05 og 07. Dette er kjøring til de første flyavgangene på ukedagene, og er noe som skiller Tromsø fra andre områder. Det øvrige hovedmønsteret er at det er mye kjøring på dagtid i uka og natt til lørdag og søndag.

Ser vi videre på variasjonen mellom de ulike sesongene, er det også et mønster som trer tydelig fram. Drosjekjøring er en sesongbetont virksomhet, med julebordsesongen som et viktig høydepunkt. Figur 2.8.

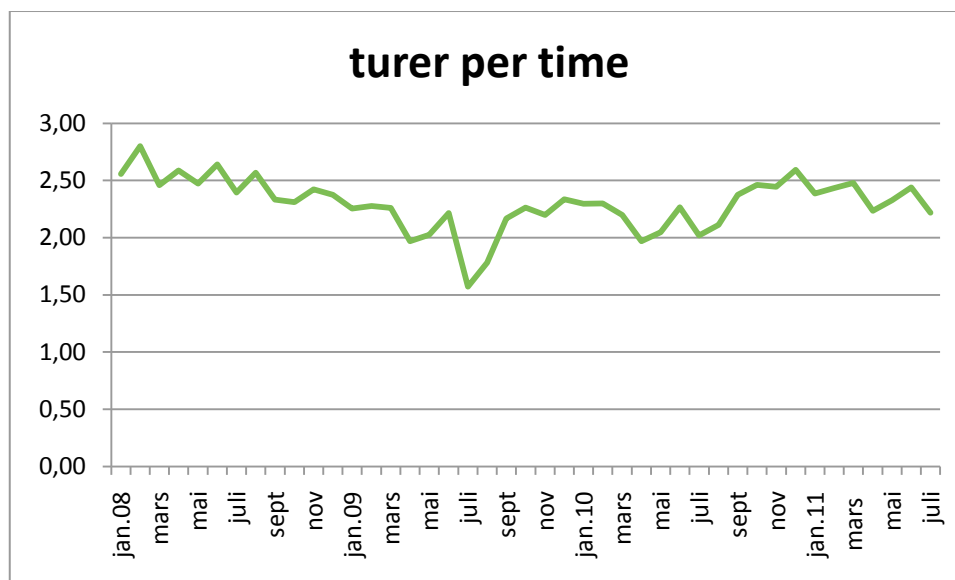


Figur 2.8 Antall turer per dag på utvalgte uker i 2010. (Tromsø Taxi)

Figur 2.8 viser antall turer per dag, på ulike tider av året. ”Gjennomsnittssuka” er basert på et utvalg uker på vår og høst, uten ferier og spesielle hendelser. ”Sommerferieuka” er basert på et utvalg uker i sommerferien, mens

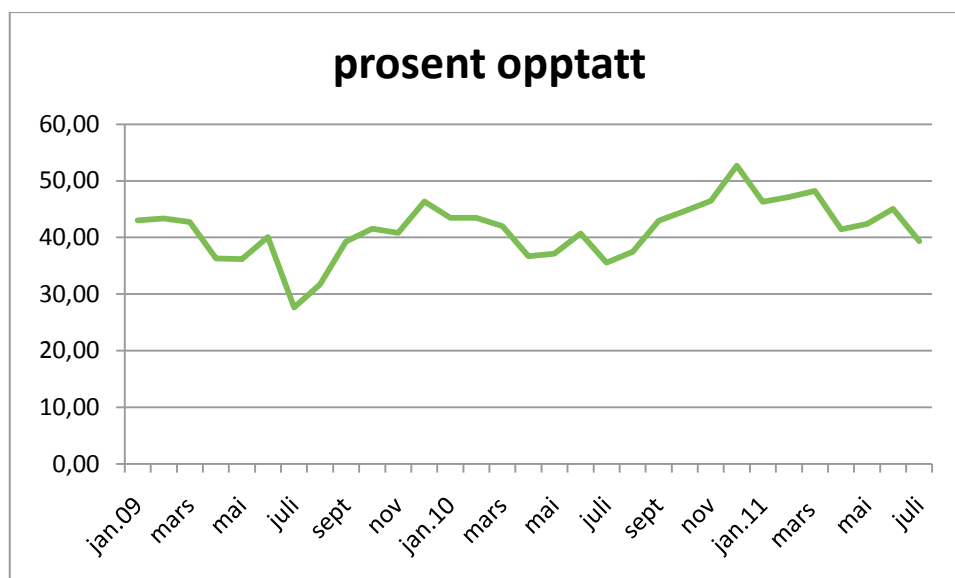
”Julebordsuka” er basert på et antall uker i overgangen november-desember. Det figuren viser er at det er veldig stor forskjell på aktiviteten, i uka og særlig på fredager, mellom høy og lavsesong. Denne variasjonen er etterspørselsstyrt.

Ser vi videre på utviklingen i antall turer over tid og antall turer per time (figur 2.9), viser det at drosjene i Tromsø kjører mange korte turer, i alle fall når vi sammenligner med landsgjennomsnittstall.



Figur 2.9 Turer per time (Tromsø Taxi).

Ser vi videre på utnyttelsesgraden på bilene er denne også relativt høy i Tromsø (figur 2.10). En tommelfingerregel som er blitt presentert for forfatterne i tidligere utredninger, er at en opptattprosent på 50, er omtrent maksimalt av hva som er mulig. Det innebærer at en i liten grad venter på passasjerer og i stor grad også tar med passasjerer på returen av et oppdrag.



Figur 2.10 Prosent opptatt (Tromsø Taxi)

Figur 2.10 illustrerer utviklingen i opptatt tid, siste to år for Tromsø Taxi. Fra denne figuren kan vi se at bilene som er pålogget Tromsø Taxis system blir utnyttet veldig effektivt. Dette passer med øvrige figurer og tegner et bilde av Tromsø som en by hvor drosjene kjører mange korte turer, og der folk i stor grad tar drosje. Drosjetettheten er høy, det er også utnyttelsesgraden.

## 3 Drøfting

### 3.1 Drosjesentraler, antall løyver og tilbud til publikum

På spørsmål om antall drosjesentraler, antall løyver og hva som gir et best tilbud til publikum finnes det ikke entydige svar. Det er mange forhold som spiller inn og disse er delvis i konflikt med hverandre. Det vil også avhenge av hvilke delmarkeder en velger å prioritere. Det er ikke sikkert at en løsning som er god i en by også er god i alle andre.

#### *Drosjesentraler*

Som skrevet innledningsvis er ikke drosjesentraler en enhetlig størrelse. I denne sammenheng er drosjesentraler sentraler som er tilsvarende de allerede etablerte i Tromsø. Hovedavveiningen i reguleringen av antall drosjesentraler ligger mellom skalafordeler og konkurranse.

Kostnadene ved å drive en drosjesentral er i stor grad faste og i en viss grad uavhengig av størrelse på sentralen. Det er altså slik at antall ansatte, og det utstyret som kreves for en døgnbemannet sentral er tilstrekkelig for å organisere et relativt stort antall biler. Og hvis en tar for gitt at sentralen finansieres gjennom en sentralavgift, som betales for hver måned får en et relativt klart sett med incentiver. For hver enkelt sentral lønner det seg å ha flest mulig løyver tilknyttet. En økning i antall løyver, fører til at det er flere å dele kostnadene på og dermed behov for lavere bidrag fra hver.

Hovedargumentet mot å ha en stor drosjesentral, er at dette gir en monopolistisk tilbudsside. Altså at drosjemarkedene får en enetilbyder som kan benytte sin markedsmakt til egen nytte. Muligheten til å utnytte markedsmakt faller raskt ved etableringen av flere sentraler. Samtidig er det igjen forhold som peker på at det er en grense for hvor mange sentraler som kan etableres innenfor et gitt område også av konkurransehensyn. Disse argumentene går på at sentralene må ha en viss størrelse for å være en reell konkurrent i mange markedssegmenter.

Fra ulike hold<sup>6</sup> har det blitt gitt anslag på hvor store, eller små sentraler kan være. Forfatterne av denne rapporten kjenner ikke til systematiske studier av dette. Likevel, det virker å være en minimumsstørrelse for en sentral som er døgnbemannet med egne ressurser. Avhengig av hvor stor sentralavgift løyvehaverne i området er villige til å betale, er et estimat at denne vil være i størrelsesorden 40-60 løyver. Mindre sentraler enn dette vil enten være avhengig av å kjøpe enkelte tjenester fra andre sentraler, som for eksempel nattevakt på sentralbord, eller basere seg på enklere teknologi, som åpent radionett og mobiltelefon for å organisere kjøringa.

---

<sup>6</sup> Dette er problemstillinger som har kommet opp i intervjuer, i denne og tidligere utredninger.

Generelt sett er ikke behovet for å ha et vist antall løyver for å drive en sentral det eneste argumentet mot et økt antall sentraler. Tetthetsfaktoren, det vil si hvor godt, eller tett, den enkelte sentral dekker et geografisk område med sine biler, er også viktig for effektiviteten i drosjemarkedet. Når det blir langt mellom bilene til den enkelte sentral blir det lengre ventetid ved telefonbestillinger hos den enkelte sentral, og det trengs mer transportarbeid for å frakte det samme antall passasjerer.

Den øvre grensen for hvor mange løyver en slik sentral kan organisere vil avhenge av i hvilken grad bestillingene er avhengig av manuell behandling. Også på dette punktet varierer anslagene, men de ligger i størrelsesorden 200 – 300 biler.

Om disse anslagene er riktig, vil det si at dagens antall drosjeløyver i Tromsø kan bli håndtert av en sentral, men kan også gi driftsgrunnlag for to til tre. Hva som er best vil være en avveining mellom konkurransehensyn og tetthetseffekter.

### ***Antall løyver***

Fastsettelse av antall løyver er ingen eksakt vitenskap. Det er i hovedsak en avveining mellom de eksisterende løyvehavernes og ”andres” interesser. Sagt på en annen måte. Gjennom yrkestransportforskriften har løyvehavere en kjøreplikt, som vil si at de er pliktige til å kjøre turer også for dem som ikke er økonomisk attraktive og har krav om hovederverv. Som motytelse til dette ligger det en behovsprøving, altså en form for adgangskontroll, hvor tilbudet blir begrenset i perioder hvor det er økonomisk attraktivt. En kan se denne beskyttelsen som en betaling for kjøreplikten og at det ligger nok penger i drosjevirkosomheten til at den enkelte løyvehaver kan beholde det som et hovederverv.

I utgangspunktet vil det være i de etablerte løyvehaveres interesser å begrense antall løyver. Flere løyver på et gitt marked betyr flere å dele relativt uendrede innekter på. Samtidig vil publikum i snitt få kortere ventetid ved at det er flere løyver ute. Altså vil de være tjent med flest mulig løyver.

Dagens situasjon i Tromsø er at det er relativt mange løyver per 1000 innbyggere, når vi sammenligner med fylker eller byer av tilsvarende størrelse. Sammenligner vi med landsdelshovedstedene er drosjetettheten i Tromsø normal. Samtidig er det relativt god inntjening på løyvene. Gjennomsnittsløyvet i Tromsø har en god inntjening sammenlignet med gjennomsnittsløyvet i andre områder.

Anslagsmessig ligger omsetningen per måned 30-50 prosent over omsetningen i sammenlignbare byer (jf. kapittel 2). Samtidig er det stor variasjon mellom løyvehaverne. Det er derimot ingen signifikant forskjell på omsetningsnivået for løyvene mellom sentralene. Inntjeningen for den enkelte løyvehaver virker i langt større grad å være avhengig av prioriteringer hos den enkelte løyvehaver, enn av sentraltilknytningen. Situasjonen er altså at man i Tromsø har en god drosjedekning og drosjene har et godt økonomisk driftsgrunnlag.

Det er ikke slik at det bare er ett løyvetall som er rett. Ulike vurderinger av viktigheten av partenes hensyn gir ulike preferanser for antall løyver i markedet. I forhold til behovsprøvingen vil også forhold knyttet til en eventuell oppheving av maksimalprisforskriften være av betydning. Antall sentraler vil også ha en

påvirkning<sup>7</sup>. Vi kan tenke oss to ulike hypotetiske situasjoner, den ene (A) med en sentral, den andre (B) med tre, og antar at prisene er gitte (dette er ikke urealistisk, prisen er per i dag regulert gjennom maksimalprisforskriftene). Velger vi videre at de tre sentralene i (B) er jevnstore, som vil være optimalt av konkurransehensyn, og at drosjene fordeler seg rimelig tilfeldig utover (dette er en overforenkling av virkeligheten), ser vi at avstanden til den nærmeste drosjen, og dermed ventetid og pris, i gjennomsnitt vil være større når du ringer til en av tre sentraler (B), enn når det bare er én sentral å ringe (A). Dette rett og slett fordi bare hver tredje drosje tilhører den sentralen du ringer. Tetthetseffekten peker altså i retning av at en må ha flere løyver for å gi det samme tilbudet til publikum med flere sentraler. Nå utgjør telefonbestillingsmarkedet bare halvdelen av markedet i Tromsø, men poenget forblir det samme. Sentralstrukturen påvirker hvilket tilbud publikum møter, selv om løyvetallet er det samme. Og som pekt på i forrige avsnitt påvirker sentralstrukturen mengden av transportarbeid som er nødvendig å utføre per kjørte passasjerkilometer.

### **Oppsummering**

Dagens situasjon i Tromsø, med mange turer per time og en effektiv utnyttelse av bilene sammenlignet med mange andre steder i Norge, peker i retning av at det ikke er store mengder overkapasitet. Samtidig viser den lengre utviklingstrenden at antall turer kjørt per bil at bilene har blitt utnyttet minst like godt tidligere. Dagens antall løyver i Tromsø ser ikke ut til å gi driftsgrunnlag, med hensyn til kostnader, til mer enn to til tre sentraler. Samtidig vil en økning i antall sentraler medføre et behov for flere løyver hvis publikum skal få det samme tilbudet på telefonmarkedet, som er det største markedssegmentet i Tromsø. Hva som er det beste er avhengig av en subjektiv vurdering av den relative viktigheten av de ulike markedssegmentene.

## **3.2 Konkurransen mellom sentralene om løyvehavere og publikum**

### **Løyvehavere**

En stor utfordring knyttet til konkurranse mellom sentralene om løyvehaverne, er at de forholdene det kan konkurreres på bare i begrenset grad kan påvirkes av sentralene selv. Forhold som en kan konkurrere på og som sentralene har en viss kontroll over, er blant annet; sentralavgift, inntjening, tjenester og driftskonsept.

Når en konkurrerer på sentralavgift er det i utgangspunktet en litt skjev konkurranse fordi en sentral vil ha relativt like kostnader uavhengig av hvor mange løyver som er tilknyttet sentralen, innenfor gitte grenser. Dette fører til en forventning om at sentralen vil kunne tilby en lavere sentralavgift dess flere løyver som er tilknyttet den. Altså en klar fordel til den største sentralen.

Inntjening kan påvirkes på to måter, enten ved å tilby mer kjøring, eller ved å tilby høyere pris per tur (i Tromsø er dette ikke mulig på enkeltreisemarkedene). I flere

---

<sup>7</sup> Eksemplet er tenkt, men løst basert på Arnott (1996).

byområder med fritak fra maksimalprisforskriften er muligheten til å tiltrekke flere løyvehavere ved å tilby en høyere pris per tur, en medvirkende grunn til at prisene mot publikum blir presset oppover (jf. ECON, 2009). I utgangspunktet vil en anta at sentralen som i størst grad er etablert i området vil ha mulighet til å tilby flere turer per bil per dag, gjennom telefonmarkedet. I kontraktmarkedet vil den sentralen som sitter med kontraktene ha en fordel, og på holdeplassmarkedet virker det som om sentraltilknytning har lite å si. Hvordan konkurranseforholdene mellom sentralene er i forhold til inntjeningsmuligheter er avhengig av lokale forhold, fordi hvilken type sentral som sitter med kontraktene osv, vil variere fra sted til sted. Også størrelsen på de ulike delmarkedene vil variere. I et område hvor kontraktskjøringen utgjør mer enn halvdelen av samlet kjøring, vil den sentralen som sitter på denne kjøringa ha veldig store fordeler i forhold til å tilby god inntjening ved effektiv utnyttelse av bilene. I et område med mye kjøring fra holdeplass, vil tilknytning til sentral være mindre viktig. Det er viktigere at bilen står først på holdeplassen.

En annen måte sentralene kan konkurrere på er gjennom hvilke tjenester de tilbyr. I økonomisk terminologi blir det hvilken grad av vertikal integrasjon som selskapet representerer. I hvilken grad dette er mulig og ønskelig vil i stor grad være avhengig av individuelle forhold. En løyvehaver med gode kontakter innen verkstedbransjen vil være mindre interessert i en avtale gjennom sentralen, enn en som ikke har det, tilsvarende innenfor regnskap og andre tilstøtende tjenester. Et viktig konkurranseteknisk poeng er at muligheten til vertikal integrasjon kan brukes til å tilby enkelte, konkurranseutsatte tjenester til pris lavere enn markedspris. Gitt at det er en stor og en eller flere mindre aktører i det samme markedet kan denne mekanismen brukes konkurransevridende (jf. Meierisektoren og "Tine saken").

Driftskonsept er en annen måte sentraler kan konkurrere på. Typiske forhold en kan konkurrere på når det gjelder driftskonsept er vektlegging av ulike delmarkeder, eller personlige preferanser for ulike eierskapsformer. Noen vil foretrekke en sentral med veldig lite "innblanding", mens andre vil foretrekke en mer påholden hånd fra sentralens side. Noen vil foretrekke at markedsbeslutninger tas i plenum, mens andre vil foretrekke at det blir håndtert på andre måter. Her er det stor forskjell mellom løyvehavere. Det kan også tenkes at driftskonsepter som fungerer godt i et monopol, ikke fungerer like godt i en konkurransesituasjon og visa versa.

Ser man disse ulike argumentene sammen, ser man at situasjonen er sammensatt. Det er ikke opplagt at en har reell konkurranse om løyvehaverne selv om det er etablert flere sentraler i samme området. Sterkest konkurranse mellom løyvehaverne vil en antagelig ha der hvor sentralene er like store. Det er klart at det er fordeler ved å være stor, i konkurransen om løyvehaverne særlig knyttet til sentralavgift og mulighet for vertikal integrering. Like opplagt er ikke fordelene i forhold til inntjening, hvor det vil variere mellom de ulike delmarkedene og driftskonsepter som i stor grad vil være påvirket av hva preferansene til den enkelte løyvehaver er.

#### *Situasjonen i Tromsø*

Per i dag blir det ikke rapportert at det er noen reell konkurranse mellom drosjesentralene om løyvehaverne. Det skyldes flere forhold. En av dem er måten sentralenes størrelse er regulert på. Det er satt en maksimalstørrelse på den største



sentralen satt til 75 prosent av totalt antall løyver, og inntil den størrelsen er nådd, går alle nye løyver til den konkurrerende sentralen. Altså blir alle løyver som blir levert inn utlyst med tilknytning til den minste sentralen. Samtidig er det slik at det er få som aktivt har søkt overgang mellom sentralene.

Fra Tromsø taxi blir det pekt på at det er få blant medlemmene der som ønsker å gå over til Din Taxi, med begrunnelsen at Din Taxi ikke er en drosjeeiereid sentral og de tar ”lave priser” på pasienttransporten. Fra Din Taxi blir det pekt på at løyvehaverne har mye å gjøre og at inntjeninga hos dem er god, og på samme måte som i Tromsø Taxi i stor grad avhengig av egen tilpassning fra den enkelte løyvehavers side. Prisene Din Taxi tar er etter Din Taxis oppfatning ikke lavere enn at det mer enn kompenseres av mer og sikker kjøring. En sammenligning av omsetningstallene for løyvehavere tilknyttet de to sentralene viser at det ikke er en statistisk signifikant forskjell mellom disse<sup>8</sup>. Variasjonen mellom løyvehaverne innad i hver av de to gruppene er langt større enn en eventuell forskjell som skyldes tilknytning til en bestemt sentral.

Situasjonen per i dag er altså at det ikke er noen reell konkurranse om løyvehaverne mellom drosjesentralene. Det eneste er at løyvehavere tilknyttet Tromsø Taxi har mulighet til å gå over til Din Taxi.

### ***Publikum***

I konkurransen om publikum er det ulike forhold som er gjeldende i ulike delmarkeder. Ser vi på enkeltreisemarkedene er det særlig tilgjengelighet som virker å være det viktigste. På gatemarkedene vil det i praksis si at kundene velger den første drosjen, uavhengig av hvilken sentral den tilhører. Altså er det viktigere for løyvehaveren å ha sin bil der det er behov for den, enn hvilken sentral han tilhører. Det kan tenkes at en sentral kan utvikle en profil på gatemarkedet, som gjør at deres biler blir valgt først, for eksempel gjennom lavere pris, men erfaringer så langt tyder på at dette i liten grad skjer.

For telefonbestillinger er det litt mer komplisert. Her er det klare fordeler for løyvehaverne ved å være tilknyttet den største sentralen. Dette kommer av tetthetsøkonomi beskrevet blant annet av Arnott (1996). Tanken er at den sentralen med flest biler tilknyttet sitt system i gjennomsnitt vil ha kortere tilkjøringstid til det stedet det har blitt bestilt fra. Kortere tilkjøringsdistanse vil også i mange tilfeller bety lavere starttakst. I tillegg er det også et element at potensielle kunder kjenner telefonnummeret til sentralen. Samtidig er det også et poeng at når bilen likevel skal kjøres et stykke for å hente den reisende, åpner det for muligheten for å profilere en sentral med andre karakteristika enn rask respons. Det kan for eksempel dreie seg om garanti om å komme til avtalt sted til avtalt tid, bedre service eller lavere pris.

### ***Oppsummering***

Oppsummert er det en klar fordel å være stor i flere av delmarkedene. I gatemarkedet er imidlertid størrelse av liten betydning. Fordelene ved å være stor er knyttet til å ha bedre tilgjengelighet på biler, slik at kjøretiden i snitt kan

---

<sup>8</sup> Testet på 5 prosents nivå.

forventes å være kortere, og fordi kostnadene per formidlet tur kan være lavere. Det siste er avhengig av hvordan turformidlingen for bestilte turer skjer.

### **3.3 Konkurransen mellom drosjesentralene om kontraktmarkedet**

Konkurransen mellom drosjesentralene på kontraktmarkedene er ikke helt lik den som finner sted på enkeltreisemarkedene. En viktig forskjell er at det i kontraktmarkedene er konkurranse om flere turer, som regel en rammeavtale som strekker seg over flere år. Det er ikke en reisende som møter en drosje for en enkelt tur, slik det er i enkeltreisemarkedet.

På anbudskontraktene vil det i stor grad være fordel å kunne sette ned prisene. En sentral vil være avhengig av en viss kapasitet i form av løyver tilgjengelig til kjøringen som er konkurranseutsatt, men utover det vil det være en fordel for den sentralen som har lavest kostnader, eller en driftsprofil som muliggjør rabatter. Hva denne nødvendige minsteproduksjonen er vil være avhengig av kontraktens størrelse og utforming. Det virker å være en hovedobservasjon at offentlige innkjøpere benytter anbudskontrakter, mens private innkjøpere benytter forhandlinger. Dette passer med lovbestemmelser for offentlige innkjøp, som forplikter å konkurranseutsette oppdrag over en gitt størrelse. Private er ikke bundet av et slikt regelverk.

Prisene som oppnås på slike kontrakter, vil i stor grad avhenge av ledig kapasitet og andre markedsforhold. Her vil også turbilnæringen kunne være en potensiell konkurrent og en kan godt tenke seg at konkurransen fra andre aktører utenfor drosjenæringen kan være like viktig som konkurranse som finner sted innenfor næringen.

### **3.4 Størrelse og antall drosjesentraler**

En beslutning om hvor mange og hvor store drosjesentralene skal være er en avveining mellom hensynet til konkurranse og hensynet til effektiv produksjon. Som vi har sett er det i utgangspunktet skalafordeler i det å drive en drosjesentral. Driften av sentralen krever en viss minimumsinnsats av bemanning og teknisk utstyr som til en viss grad er skalauavhengige. Det har blitt hevdet at det ikke krever betydelig flere ansatte, eller datamaskiner for å organisere 300 drosjer, enn det som kreves for å organisere 20.

Siden kostnadene forbundet med å drive sentralen i stor grad er relativt uavhengige av hvor mange turer sentralen formidler, gitt at sentralen har nok kapasitet, vil vi dermed stå overfor en situasjon med fallende enhetskostnader i skala. Altså vil en sentral som organiserer mange løyver, ha lavere kostnad per løyve, enn en sentral som organiserer få, alt annet likt. Dette peker i retning av at færre sentraler er bedre enn flere for å oppnå en effektiv produksjon.

Samtidig er det forhold som peker i retning av at det er bedre med flere sentraler. Hovedsaklig er dette hensyn til konkurransen i kontraktmarkedene og problemer

knyttet til monopoldannelser og mulighet for enetilbyderen å tilpasse seg annerledes enn samfunnsmessig ønsket.

Avveiningen ligger altså mellom produksjonseffektivitet gjennom konkurranse og skalafordeler. Det er flere forhold som påvirker hva som vil være gunstige løsninger på denne avveiningen. En viktig faktor er størrelsen på kontraktene i kontraktmarkedet. Størrelsen på disse vil i praksis sette en minimumsstørrelse på sentralen. Det er lite poeng i å ha en sentral som ikke kan være med å konkurrere på anbudskontraktene. Samtidig vil behovsprøvingen styre antall løyver tilgjengelig i området og derigjennom sette en grense for hvor mange løyver som kan være tilknyttet sentralene.

Generelt tilsier konkurranseforhold at det er best om sentralene er relativt like store. Samtidig er situasjonen i mange byer, blant annet Tromsø, at det er en stor aktør som tidligere har vært monopolist, og en mindre aktør som er relativt nyetablert. Dette byr på en del praktiske utfordringer. Å redusere antall løyver i den største sentralen kan i seg selv være problematisk. Hovedsakelig ved at denne sentralen da blir hindret fra å ekspandere. Og at sentralen har utviklet et driftsopplegg basert på en skala. Blir denne skalaen redusert, vil kostnadene per enhet forventes å stige.

### **3.5 Maksimalpris**

#### *Maksimalpris i Tromsø*

Per i dag er enkeltreisene i Tromsø kommune underlagt maksimalprisforskriften. Det betyr at maksimal pris en drosje kan ta for en gitt tur, er gitt fra maksimalprisen som blir satt av Konkurransetilsynet. På kontraktskjøring gjelder ikke denne maksimalprisen. Der står partene fritt til å sette en pris også over maksimalprisen.

Ser vi på Tromsø spesielt, er det lite som tyder på at prisnivåene på noen markedssegmenter ligger over maksimalprisen. Det er også et viktig moment at hoveddelen av kjøringa i Tromsø ikke er kjøring på offentlige kontrakter, men kjøring på de ulike enkeltreisemarkedene.

I følge Norges Taxiforbund har ikke utviklingen i maksimalprisen hold tritt med utviklingene i kostnadene som drosjeeierne står overfor. Dette viser de blant annet gjennom å sammenligne utviklingen i maksimalprisindeksen med utviklingen i kostnadsindeksen for tunge kjøretøy.<sup>9</sup>

#### *Maksimalpris og behovsprøving*

Maksimalprisen påvirker behovsprøvingen først og fremst gjennom hensynet til hovederverv. Mekanismen er at prisfastsettelsen virker inn på hvilket inntjeningsgrunnlag løyvehaverne har, som igjen virker inn på hvor mange som kan ha dette som hovederverv.

---

<sup>9</sup> Berthelsen, Jørn 2010. Foredrag på kollektivtransportforums arbeidsseminar 6. desember 2011.

Flere tidligere utredninger inkluderer ulike drøftinger knyttet til behovsprøvingen i områder som er fritatt fra maksimalprisforskriften. Det at Tromsø ikke har fritak fra maksimalprisforskriften gjør at momentene som trekkes fram i disse diskusjonene ikke kan overføres til Tromsø direkte. En viktig forskjell ligger i sentralenes mulighet til å ta en høyere pris som et konkurransefortrinn i konkurransen om løyvehaverne. I Tromsøs tilfelle er det i hovedsak maksimalprisen som gjelder og denne er lik for begge sentralene.

I Tromsø er det altså i liten grad mulig for sentralene å gjøre seg mer attraktive for løyvehaverne ved å sette opp prisene. Hvis sentralene skal være mer økonomisk attraktive for potensielle løyvehavere er det de kan tilby mer, eller sikrere kjøring, eller en lavere sentralavgift.

Konkurransen mellom drosjesentralene slik den er i dag, er antagelig tilfredsstillende til at en kan få fritak fra maksimalprisforskriften. Et slikt fritak vil gjøre det mulig å bedre konkurransen om løyvehaverne. Samtidig viser tidligere erfaringer fra Norge og utlandet at dette også medfører mer differensierte og i flere tilfeller også høyere priser, da særlig i enkeltreisemarkedene (Longva m.fl. 2010). Spørsmålet er om det er ønskelig med et slikt fritak.

Fordelene med et fritak fra maksimalprisforskriften er at det muliggjør økt inntjening i drosjemarkedet. Dette muliggjør samtidig at en kan ha flere løyver til samme vurdering av hva som er rimelig inntjening for hovederverv.

Ulempen med et fritak fra maksimalprisforskriften er at det virker som konkurranse mellom sentralene i liten grad bidrar til å presse prisene nedover. Altså kan publikum oppleve at prisene går opp. Dette kan videre føre til at drosjenes konkurranseevne i forhold til annen offentlig transport svekkes.

Sagt på en annen måte; fritak fra maksimalprisforskriften gir mulighet for å øke inntjeningen ved i større grad å differensiere mellom kunder med ulik betalingsvillighet. I hovedsak har kunder på enkeltreisemarkedene høyere betalingsvillighet, eller en dårligere forhandlingsposisjon, enn kunder som kjøper større avtaler. Altså kan en la publikum kjøpe en høyere drosjetetthet ved å gi drosjesentralene adgang til å ta en høyere pris per tur i de markedssegmentene hvor det er en betalingsvillighet for det. Typisk vil dette være enkeltreiser natt til lørdag og søndag. Dette gir høyere inntjening og dermed grunnlag for at flere kan ha drosjer som hovederverv, men uten flere løyver eller fri kjøring med reserveløyver vil dette like sannsynlig bare gi høyere priser, snarere enn høyere priser og flere biler.

### 3.6 Reserveløyveordningen

Reserveløyveordningen henger sammen med yrkestransportforskriftens krav om hovederverv og det faktum at etterspørselen etter drosjetjenester har stor variasjon gjennom døgnet. Typiske retningslinjer for bruken av reservebilen er at den kan tas i bruk under trafikktopper, det vil si dagtid i uka, særlig rushtidene, og natt til lørdag og søndag. Ellers skal den kun brukes ved verkstedopphold eller andre forhold som gjør at hovedbilen ikke er tilgjengelig. Etter Yrkstransportforskriften § 49 er det opp til sentralen å avgjøre når reservedrosje skal nyttes, der hvor

drosjene er tilsluttet en drosjesentral. For bopelsløyvehavere faller dette på løyvemyndighetene.

Ordningen med reserveløyver har vist seg å fungere godt i områder der drosjesentralene er lokale monopoler og der disse selv kan regulere bruken av reservebilene. I en situasjon med konkurranse er erfaringene at denne ordningen i mindre grad fungerer etter hensikten. Det er i hovedsak to faktorer som gjør dette vanskelig: For det første kan sentralene i konkurranse om løyvehavere tilby løyvehaverne bedre betingelser ved å åpne for at reservebilene kan kjøre mer. Dette gjør det også vanskelig for sentralene å etablere et felles regelverk som lar seg håndheve for bruk av reservebiler. For det andre har en sentral liten mulighet til å disiplinere løyvehavere som velger å ikke innrette seg etter sentralens retningslinjer. I flere områder med unntak fra maksimalprisforskriften har man da også valgt å avvikle reservebilordningen, gjerne ved at det ikke har blitt uttelt nye reservebilloyver, og at løyvehavere med reserveløyver har fått adgang til å gjøre disse om til hovedløyver. Et nærliggende eksempel på dette er nedre Buskerud. Dette kan også være en mulig løsning i Tromsø, uavhengig av slike forhold som maksimalpris, eventuell ny sentral eller eventuelt endret antall løyver.

I Tromsø er det per dags dato 25 reserveløyver. Så langt virker det som om reserveløyveordningen i stor grad fungerer etter hensikten i Tromsø. Det er altså lite som tyder på at en liberal styring av reserveløyveordningen er noe sentralt strategisk element i den konkurransen om hovedløyvene i Tromsø. Med en annen maktbalanse mellom sentralene, for eksempel med en ny sentral inne i bildet, kan dette lett endre seg. Samtidig blir det fra ulike hold pekt på at det kan finnes enkelte løyvehavere som bryter med gjeldende regelverk. Om eller i hvilken grad dette er tilfellet faller ikke innunder denne utredningen å undersøke. På generell basis vil vi bare peke på at reserveløyveordningen er vanskelig å håndheve på en måte som ikke virker konkurransevridende, både av hensyn til manglende sanksjonsmuligheter og av hensyn til likebehandling. Dermed er reserveløyveordningen problematisk, særlig der hvor det er fungerende konkurranse.

### **3.7 Tilbudet av maxitaxier i Tromsø**

Som referert i kapittel 2 var det ved undersøkelsestidspunktet (april) sju taxier som benyttes som maxitaxi. Seks av disse kjøres på reserveløyver og skal altså bare være i bruk når det er særskilt behov. Alle maxitaxiene var i april tilknyttet Tromsø Taxi og oppfyller Vegvesenets krav til kjøretøy som skal transportere funksjonshemmede. På samme tid var også den andre sentralen, Din Taxi, i ferd med å etablere et maxitaxitilbud med en bil. Ved denne sentralen vurderte man imidlertid markedet sitt slik at de egentlig hadde behov for tre til fire maxitaxier.

Blant de større offentlige kjøperne av drosjetjenester er det UNN som har et definert behov for maxitaxier, først og fremst til transport av personer som er avhengige av rullestol. I intervjuet med representanter for UNN kom det frem at de av og til har hatt litt problemer med slik transport, og anslo sitt behov til tre maxitaxier. I denne sammenheng er det verd å merke seg at transportøren UNN har inngått avtale om pasienttransport med, er den sentralen som inntil vårt undersøkelsestidspunkt ikke har hatt egne maxitaxier til rådighet. UNN foreslår at

en mulig løsning på slike mismatch situasjoner kan være i større grad å inngå kontrakter for ulike typer pasienttransport. I Tromsø Taxi blir det derimot opplyst at de har lite oppdrag knyttet til pasienttransport, og anslår at det kan dreie seg om så lite som tre til fire turer per måned. I følge sentralen er det også et problem å rekruttere sjåfører til maxitaxiene. Å anslå behovet for maxitaxier utover de tre UNN mener de har behov for, er vanskelig. Vi har sett at Din Taxi vurderer at det kan være plass for å kjøre tre til fire maxitaxier utover de som allerede finnes i markedet. På den andre siden er det per dags dato bare en maxitaxi som kjører på et hovedløyve, mens altså seks er registrert på reserveløyver. Det kan altså virke som om kapasiteten i markedet kan være stor nok i forhold til den samlede etterspørselen, men at det kan være andre bindinger og markedsforhold som hindrer en effektiv bruk av disse taxiene.

Situasjonen på maxitaximarkedet er også et moment som bør tas med når man vurderer reserveløyveordningen. At seks av sju maxitaxier går på reserveløyver kan være en indikasjon på at de ikke er spesielt ettertraktet i markedet generelt og at det kan være større omkostninger knyttet til å sette dem inn i vanlig trafikk enn det er å benytte ordinær drosjebil. Blir maxitaxien for eksempel brukt jevnlig til transport av personer som bruker rullestol, kan omkostninger med stadig å skulle montere/demontere seter være et av de momentene som kan gjøre det lite attraktivt å benytte bilen til ordinær trafikk. Hvis dette er situasjonen, eller hvis det i det hele tatt er en tungtveiende grunn til at maxitaxiene i så stor grad er registrert på reserveløyver, vil det å fjerne reserveløyvene kunne svekke tilbudet av maxitaxier, med mindre de eksisterende reserveløyvene blir omgjort til et andre hovedløyve for den aktuelle løyvehaveren.

### ***Konkurransen maxitaxi - turbil***

Flere steder i landet har turbiloperatører vunnet kontrakter på kjøring i konkurranse med drosjesentraler som har tilbudt samme kjøring med drosjer eller maxitaxier. Det er altså slik at maxitaxier og turbiler har en stor felles konkurranseflate, særlig i forhold til planlagt transport, som bestillingsruter og skolekjøring.

Samtidig er løyvestrukturen, tariffområdet og fradragsreglene ulike, noe som peker i retning av at det i stor grad er ulike markeder. Mange steder betyr det at en turvogn, hvor føreren normalt vil bli betalt per time, vil ha lavere kostnader, så lenge den kan planlegge kjøringen på forhånd. Mens en maxitaxi på et hovedløyve har fordel av lavere innkjøpskostnader og bedre tilgjengelighet.

I praksis vil kjøretøyene være de samme og begge vil være underlagt kjøring og hviletidsbestemmelsene, noe som krever mer av operatøren/ løyvehaveren i forhold til skiftplaner. Skal en ha en minibuss i 24 timers drift, krever det i praksis fire personer. Samtidig er også kapitalkostnadene med slike kjøretøy også betydelig høyere enn for ordinære drosjebiler, særlig hvis de skal ha kapasitet til å transportere funksjonshemmede. Forhold til kjøreplikt spiller også inn i denne konkurransen.

## 4 Alternativer for videre handling

### 4.1 Regulering av sentralstrukturen

Drosjesentraler er forskjellige. De opererer gjerne med ulike driftskonsepter med bakgrunn i ulike foretningssideer. I enkelte sammenhenger kan en sentral være en enkelt løyvehaver som driver for seg selv, slik tilfellet er med enkelte bopelsløyvehavere. Den mest utbredte sentralformen i Norge er at flere løyvehavere i fellesskap eier og finansierer en sentral, en variant av dette er at selskapet er organisert som et integrert selskap, hvor alle løyver blir drevet i fellesskap på sentralen. En siste organiseringsform er at sentralen opererer som et egent selskap som er spesialisert på sentraltjenester.

På et generelt grunnlag er det vanskelig å vurdere disse ulike sentralkonseptene mot hverandre. Det er ikke opplagt at noen av dem er bedre enn de andre, men ulike driftskonsepter gir ulike styrker og svakheter. Å drive et løyve alene, som bopelsløyvehaver, innebærer relativt mye administrasjon for løyvehaveren og begrensede muligheter til å investere i oppdatert utstyr. Det kan være en god løsning når etterspørselen er såpass lav at den fint kan håndteres med en mobiltelefon. Men det kan være problematisk mot enkelte offentlige kontrakter.

Nedenfor følger en gjennomgang av generelle forhold knyttet til sentralorganisering, som videre relateres til norske forhold og dagens situasjon i Tromsø.

#### *Sentralstruktur*

Cooper, m.fl. (2010) har i en gjennomgang av ulike former for sentralorganisering vist at hvordan sentralen er organisert påvirker hvordan sentralen posisjonerer seg i markedet. Dette baserer seg på at sentralene i ulik grad har sammenfallende interesser med drosjeeierne og dermed ulik fordeling av risiko mellom sentral og løyvehaver. Eksempelvis vil et integrert selskap, her forstått som et selskap hvor drosjeløyvene blir drevet i fellesskap, plassere den daglige inntektsrisikoen hos selskapet, ikke hos løyvehaveren. Sentraler som baserer seg på en fast sentralavgift vil derimot plassere denne risikoen hos løyvehaveren. Denne risikofordelingen påvirker videre hvordan løyvehaverne opptrer i markedet. I områder, eller delmarkeder hvor prisen blir satt i markedet påvirker denne risikofordelingen videre hvordan prisen settes.

Hvem som eier sentralen har også betydning. Her er det to hovedvarianter, en hvor løyvehaverne eier sentralen i fellesskap, og en hvor det er et eget selskap som eier sentralen. I utgangspunktet vil en kunne anta at sentralene hvor løyvehaverne eier sentralen i fellesskap skulle medføre at sentralens interesser ble sammenfallende med løyvehavernes interesser. Dette trenger imidlertid ikke være tilfelle. På samme måte betyr det at andre enn løyvehaverne eier sentralen, ikke at sentralen handler mot løyvehavernes interesser.

Når det er etablert flere sentraler i ett område konkurrerer sentralene med hverandre i flere ulike markeder. . I tillegg til å konkurrere om løyvehavere, konkurrerer de om passasjerer. Sentralenes inntekter kommer i de fleste tilfeller fra faste avgifter som løyvehaverne betaler til sentralene. En sentral kan dermed bli mer attraktiv for løyvehaverne blant annet ved å tilby en lavere sentralavgift, ved å tilby flere turer (og dermed bedre utnyttelse av løyvehaverens ressurser) eller ved å tilby en høyere inntjening per tur.

Kostnadsstrukturen for en drosjesentral består som regel av relativt store faste kostnader som i liten grad er avhengige av hvor mange løyver som er tilknyttet sentralen og av relativt små kostnader for den enkelte turformidling. Dette fører til at en kan forvente at store sentraler har lavere tilknytningsavgift enn mindre sentraler. Samtidig er det ikke opplagt at det å være stor gir fordeler i alle delmarkeder. For eksempel gir størrelse langt færre fordeler på gatemarkedet enn på telefonmarkedet, hvor tetthetseffekter er viktigere (Arnott, 1996). På kontraktmarkedet er det stor variasjon i hvilke selskaper som har fordeler, og hvordan kontraktene blir utformet kan være langt viktigere enn størrelsen på drosjesentralen. Samtidig kan det være et poeng at kulturen på den enkelte sentralen kan være viktigere enn organiseringen av den.

### ***Norske forhold***

I Norge er organiseringen av drosjesentralene en viktig faktor i organiseringen av drosjenæringen. Dette er særlig viktig for konkurransen på kontraktmarkedet. Løyvemyndigheten har det overordnede ansvaret for hvor mange løyver det er ”behov for” innenfor det enkelte stasjoningsområde. Dette betyr at løyvemyndighetene, ved hjelp av de virkemidlene de finner hensiktsmessig, skal fastsette et antall løyver som er en avveining mellom publikums ønske om drosjetilgang og drosjeeiernes behov for inntjening på sine biler. I en situasjon med én sentral i hvert område er dette en øvelse som er relativt uproblematisk. Det er langt vanskeligere i en situasjon med konkurranse.

Problemet er altså at i en konkurransesituasjon vil hver sentral ønske å opprettholde sitt løyvetall, eller øke det, for å kunne delta i flere eller mer attraktive delmarkeder (kontraktmarkedet blir ofte betraktet som attraktivt da dette gir mange faste oppdrag og dermed sikre inntekter). Å ha et tilstrekkelig antall løyver tilknyttet sentralen er særlig viktig i kontraktmarkedet. Her må en sentral ha en viss kapasitet, som avhenger av kontraktens størrelse, for å kunne være en reell konkurrent.

At sentralen er avhengig av denne visse minimumsstørrelsen gjør at de ved tap av en slik kontrakt ikke ønsker å redusere antall løyver tilknyttet sentralen. Tilsvarende vil mindre sentraler som konkurrerer eller ønsker å konkurrere om slike kontrakter, forsøke å øke antall løyver tilknyttet sentralen, uavhengig av om de på det gitte tidspunkt har kontrakter som krever dette eller ikke. Det er altså slik at sentralene trenger en viss overkapasitet for å kunne ta på seg mer kjøring, som følge av eventuelle nye tilbud. Altså er det en konflikt mellom antallet løyver som blir ønsket av sentralene og antallet løyver løyvemyndigheten ønsker å dele ut, vurdert ut i fra en behovsprøving. Dette tilsier at flere sentraler også krever tilsvarende mer informasjon og stiller større krav til fylkeskommunen.



Den ideelle situasjonen for å oppnå best mulig konkurranse er at det er flere omtrent jevnstore sentraler. Dette vil kreve at alle er store nok til å kunne delta som reelle konkurrenter i anbudskonkurransene. I en situasjon med flere jevnstore sentraler vil det være vanskelig for én enkelt sentral å få overtaket. En ”seier” i et markedssegment (for eksempel skoletransport) vil bety at den vinnende sentralens ressurser blir flyttet dit og denne sentralen vil ha færre tilgjengelige ressurser for å konkurrere i andre markeder (for eksempel pasienttransport) som derfor tilfaller andre sentraler.

En langt vanligere situasjon er situasjonen med en dominerende aktør og flere mindre konkurrenter. Dette er en situasjon med mer konkurranse enn en ren monopolsituasjon, men med betydelig mindre konkurranse enn i den teoretiske idealsituasjon skissert i forrige avsnitt. Den største aktøren vil hele tiden ha betydelige fordeler, fordi det er flere løyver å dele felleskostnader på, slik at disse blir mindre per løyve. Det er også skalafordeler når det gjelder muligheten til å kunne bruke ressurser på anbud og i forhold til tetthet (og dermed tilgjengelighet). Andre forhold likt vil det sikreste valget for en kunde i telefonmarkedet være å ringe den største sentralen, fordi sentralen med flest biler i området er den som kan forventes å kunne stille en drosje til rådighet raskest. I anbudskonkurranser vil den største sentralen både ha flest biler å dele kjøringen på, og flere å dele de administrative kostnadene knyttet til slike anbud på, og det vil være mindre risiko for dem å påta seg det ekstraordinære arbeidet det er å levere tilbud til anbudskonkurranser.

I tillegg til å konkurrere med hverandre om kunder, konkurrerer sentralene som nevnt også med hverandre om løyvehavere (som kan sees på som kunder av sentraltjenester). I denne konkurransen er det også en fordel å være størst. Den største sentralen forventes kunne tilby flere tjenester billigere enn mindre sentraler, med bakgrunn i skalafordeler. For å kompensere for dette vil mindre sentraler normalt tilby konkurransedyktig inntjening for løyvehaverne gjennom høyere priser på kjøringa, slik at færre turer kompenseres av en høyere pris per tur. Det er altså en forventning om at den største aktøren også vil være den billigste for kundene.

Det er flere måter å regulere sentralstrukturen på. En metode som blir brukt i Norge er å sette et tak på hvor mange løyver, eventuelt hvor stor andel av samlet antall løyver, en sentral kan ha innenfor et område.

## **4.2 Én, to eller flere sentraler i Tromsø**

Alternativene Troms fylkeskommune står overfor er valget mellom en situasjon med en, to eller flere drosjesentraler. Hovedargumentet for å ha en og bare en sentral er forhold knyttet til tetthetseffekter. Altså at det ved en sentral er større sannsynlighet for at det finne en bil nærmest mulig, det gir kortere ventetid. Det som taler for at dette er et godt argument er at delmarkedet med telefonbestillinger er relativt viktig i Tromsø. Det viktigste som peker mot er hensynet til konkurranse, i hovedsak på kontraktmarkedet. Det kan også være et poeng at de viktigste stedene det kjøres mellom ligger så vidt tett på hverandre at om en har en eller to sentraler er uten betydning for ventetid, slik at det også på markedene for enkeltreiser bestilt på telefon (el. annet) ikke er noen vesentlig forskjell mellom en og to sentraler.

Et svært viktig argument for å ha to eller flere sentraler er at en slik løsning ikke gir en enkelt sentral mulighet til å opptre som enetilbyder. Det begrenser mulighetene til å utøve markedsrett. Avhengig av størrelsesforholdet mellom sentralene gir det altså grunnlag for konkurranse på kontraktmarkedene.

Konkurransmessig er det slik at nytten av en ny sentral faller, dess flere sentraler som allerede er etablert. Altså blir det mindre ekstra konkurranse når en går fra to til tre sentraler enn det ble da en gikk fra en til to og så videre. Samtidig er det også slik at størrelsen på de eventuelle nye sentralene har påvirkning på i hvilken grad de bidrar til sterkere konkurranse. En konsekvens av dette er at det hele tiden er en avveining mellom flere sentraler som fører til mer konkurranse, men samtidig også større faste kostnader, og gjennom tetthetseffektene større avstand i snitt til den nærmeste drosjen. Slik at tilbudet for det gitte løyvetallet forventes å bli dårligere.

Sammen med størrelsen på markedet i Tromsø, peker dette i retning av at gode løsninger i Tromsø kan være, én sentral med anslagsvis 100-130 løyver totalt, to sentraler med til sammen 110 – 140 løyver, eller tre med 120 – 150 løyver totalt. Disse tallene er anslag basert på en vurdering av dagens tilgjengelighet som rimelig og at tilgjengeligheten øker med antall biler tilknyttet hver enkelt sentral. Altså at to sentraler med 60 løyver hver, vil ha dårligere tilgjengelighet enn en med 120. Hvilken av disse alternativene som er mest attraktivt kommer an på en avveining mellom de ulike partenes interesser og et spørsmål om villighet til å omfordele løyver mellom sentralene. Flere enn tre sentraler oppfatter forfatterne av hensyn til tetthet og kostnader på kort og mellomlang sikt å være urealistisk for Tromsø.

Ut i fra konkurransehensyn på kontraktmarkedet er det klart at tre sentraler vil være den beste løsningen. Men for at en løsning med tre sentraler skal være mulig, må det en omfordeling av løyver til. Og dersom en ønsker å beholde dagens tilgjengelighet, vil antagelig tre sentraler betinge at en utsteder (minst 20 til 30)<sup>10</sup> flere løyver, noe som igjen vil redusere verdien av hvert enkelt løyve, med mindre man åpner for at prisene på enkeltreisemarkedene kan økes.

Ventetidsmessig vil den beste løsningen være én sentral, dersom en fokuserer på telefonmarkedet, som er svært viktig i Tromsø. To sentraler kan begrense muligheten for monopolistisk adferd, samtidig som tilgjengeligheten på biler går noe ned, sammenlignet med hva som ville vært tilfellet dersom det samme antall biler ville vært tilgjengelig hos en sentral.

Prismessig vil det, så lenge maksimalprisen beholdes, i praksis være maksimalprisen som gjelder på enkeltreisemarkedene, slik at prisnivået for disse markedssegmentene først vil påvirkes hvis en avviker fra dette. Å gå bort fra maksimalprisforskriften vil antagelig være aktuelt, for å sikre at tilbudet til publikum på telefonmarkedet og i alle fall delvis inntjeningen til løyvehaverne skal kunne opprettholdes, dersom det opprettes en ny sentral.

I sum er to sentraler et kompromiss mellom en ”konkurranseløsning”, med tre jevnstore sentraler og ”monopoløsningen”, med bare en sentral. En oppnår ikke like god konkurranse på kontraktmarkedet og en ”mister” i liten grad tilgjengelighet og inntjening per løyve. Samtidig slipper en situasjon med mange

<sup>10</sup> For at en ny sentral skal kunne være en reel konkurrent på kontraktmarkedene.

biler som står i kø for hver passasjer, noe som enkelte aktører har pekt på som et problem i områder med mange små drosjesentraler.

### **4.3 Tak på antall løyver og minimumsantall for å opprette ny sentral**

For at en sentral skal være en reell konkurrent, må den ha et tilstrekkelig antall løyver til at den kan delta i flere ulike delmarkeder. Altså bør sentralen ha kapasitet til å tilby mer enn bare gateturer. Det er flere ulike måter dette kan sikres på. I hovedsak er alternativene å sette et tak på antall løyver som kan være tilknyttet størst sentral, eller sette et minimumstall for å opprette en ny sentral.

I valget mellom disse, peker Konkurransetilsynet (2007) på flere forhold som peker i retning av at det er bedre å sette et tak på den største sentralen, enn å gi en garanti om et minimumstall på antall løyver for eventuelle nye mindre sentraler.

Hvis vi tenker i forhold til behovsprøving er det også forhold som peker i retning av at et tak på maksimalt antall løyver er den mest fornuftige reguleringsformen, ved at en garanti om et minimumsantall løyver, kan føre til at beslutningen om antall løyver følger beslutningen om antall sentraler, ikke motsatt.

Samtidig er det klart at det finnes minimumsstørrelser, både av drifts- og konkurransehensyn, og at under denne størrelsen er det vanskelig å drive en selvstendig sentral.

En mulig løsning som kan ivareta begge disse hensynene er å definere en maksimalstørrelse i retningslinjene for drosjenæringen (slik det er gjort i Tromsø), og samtidig sette krav til at en eventuell ny sentral må skaffe en forpliktelse om tilknytning fra et gitt antall løyvehavere som allerede er i markedet før den kan starte drift. Dette kan eventuelt følges med en tildeling av ytterligere løyver. På den måten vil vurderingen av antall løyver det er grunnlag for å drive i markedet bli vurdert uavhengig av vurderingen av antall sentraler de bør fordeles på.

### **4.4 Handlingsregel for tildeling av løyver**

I hovedsak står fylkeskommunen overfor et valg mellom enten å tildele løyver løpende på skjønn eller tildele løyver etter en handlingsregel og å anse løyvetallet som fast, men gjennomføre engangsjusteringer. I praksis trenger ikke forskjellen mellom disse tilnærmingene å være veldig stor. Det avhenger av hvordan skjønnet blir utvist, hvilken modell som velges som bakgrunn for en handlingsregel, og hvor lenge det er mellom ”engangsjusteringene”.

Her presenteres kort modellen for tildeling av løyver etter en handlingsregel som ble utviklet av TØI for bruk i nedre Buskerud. Videre presenteres og drøftes ulike alternativer Troms fylkeskommune står overfor når det gjelder løyverregulering i Tromsø kommune.

## 4.5 Buskerudmodellen

På vegne av Buskerud fylkeskommune utarbeidet TØI en modell for tildeling av drosjeløyver (Aarhaug og Osland, 2010a). Denne modellen er utviklet for å gi fylkeskommunen et styringsverktøy ved siden av tilbakemeldinger fra drosjenæringen. Målet er altså, ved hjelp av observerbare parametere, å gi en beskrivelse av utviklingen av drosjemarkedet. På dette grunnlaget kan en ta en politisk beslutning på hvilket nivå tilbudet skal ligge, deretter vil modellen kunne bidra med en beskrivelse av utviklingstrendene i markedet, og fungere som et hjelpemiddel ved framtidig løyvetildeling. Modellen TØI kom fram til, og som senere har blitt vedtatt praktisert for nedre Buskerud, mener vi i hovedtrekk er overførbart til situasjonen i Tromsø, men under noen forutsetninger.

Formelt kan modellen skrives slik:

$$\lambda_t = \lambda_{t-1} * I$$

Hvor :

$$I = \left( \left( \frac{B_t}{B_{t-1}} \right) * \left( \frac{\frac{C_t}{P_t}}{\frac{C_{t-1}}{P_{t-1}}} \right) * \frac{1}{2} \right) + \left( \left( \frac{T_{t-1}}{T_{t-2}} \right) * \frac{1}{2} \right) + \theta$$

$\lambda$	=	Løyvetall
$I$	=	Indikator
$B$	=	Befolkning (i området)
$C$	=	Privat konsum (nasjonalt tall)
$P$	=	Befolkning nasjonalt
$T$	=	Antall turer
$t$	=	Fotskrift t er tid (år) <sup>11</sup> ,
$\theta$	=	Skjønnsmessig vurdering av andre forhold

Modellen, slik den ble utarbeidet for Buskerud, består av tre parametre, to fremoverskuende og en tilbakeskuende. De fremoverskuende er utviklingen i privat konsum (C), slik det blir anslått av Finansdepartementet og utviklingen i befolkning (B), slik den blir framskrevet av SSB. Den tilbakeskuende variabelen er endringen i antall turer (T)<sup>12</sup> drosjenæringen faktisk kjørte i foregående år.

<sup>11</sup> Fotskriften t er året beslutningen tas. Året før er t-1 året etter t+1 osv. Det er fullt mulig å bruke andre tidsenheter enn år, men det krever sesong justering i forhold til antall turer. Jf figur 2.8.

<sup>12</sup> Bakgrunnen for valg av turer som indikator i stedet for omsetning er et ønske om at antallet løyver ikke kobles direkte til inntjeningen på løyvene. Dette har to årsaker; 1) det gir mulighet for å benytte vekst i antall turer som et fordelingskriterium for tildeling av nye løyver. Ved å koble nye

Dette gir en modell som både ser på forhold i samfunnet som antas påvirke etterspørselen etter drosjetjenester og som korrigerer, eller justerer, effekten av denne utviklingen i forhold til den faktiske endringen i etterspørselen etter drosjetjenester i det foregående.

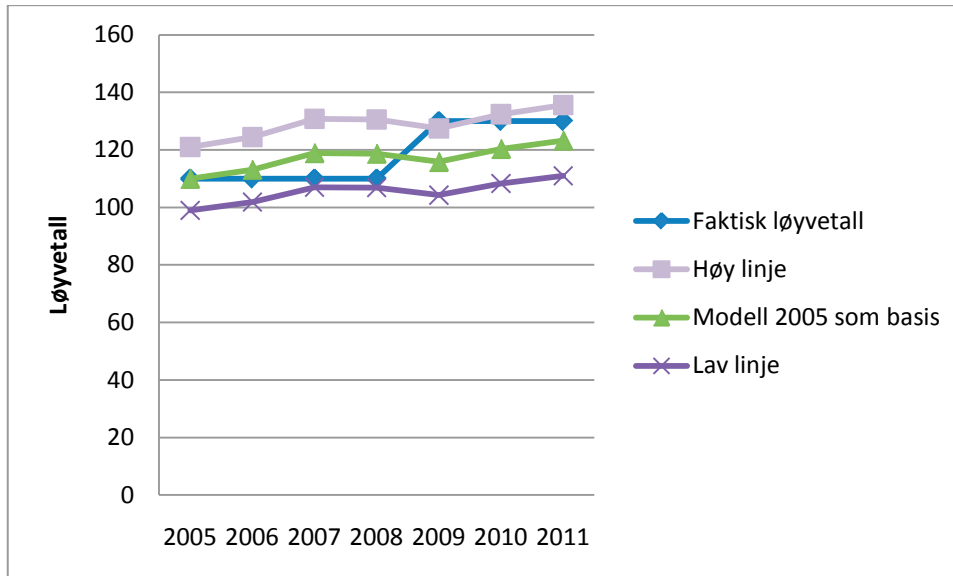
Et viktig poeng i forhold til bruk av en modell for beregning av behovet for drosjeløyver, er at den ikke gir et absolutt svar på hvor mange løyver det er behov for i et gitt område, men heller gir grunnlag for å anslå et handlingsrom. På hvilken måte man så ønsker å utforme løyvepolitikken er avhengig av en avveining mellom ulike aktørers interesser. En kan velge et relativt lavt antall løyver, kombinert med høy inntjening på disse løyvene, eller et større antall løyver og en noe lavere inntjening per løyve. I perioder med normal trafikk, vil begge disse løsningene kunne gi samme tilbud til kundene, men i høytrafikkperiodene vil en løsning med færre løyver føre til lengre ventetid for den enkelte passasjer. Altså dreier det seg om i hvilken grad en ønsker å tilgodese tilbyderne av drosjetjenester og i hvilken grad en ønsker å tilgodese de som etterspør drosjetjenester i perioder med høy etterspørsel.

Modellen TØI utarbeidet for Buskerud tar høyde for ulike preferanser for fordeling mellom de etablerte i drosjenæringen og andre, ved å justere startpunktet som danner utgangspunkt for videre beregning av antall løyver. Et lavere startpunkt er da assosiert med en høyere inntjening per løyve.

Erfaring tilsier også at det er mer hensiktsmessig med en enkel modell, med mulighet for skjønnsvurderinger, enn mer kompliserte modeller som forsøker å besvare flere usikre hendelser endogent. TØIs modell er derfor utformet som en trendlinje, gitt av modellen og startpunktet, og et handlingsrom. Dette handlingsrommet kan enten defineres ut i fra en vurdering av størrelsen på det samlede drosjemarkedet og hva en mener er grensene for en rimelig inntjening, gitt retningslinjene i yrkestransportforskriften, eller en skjønnsmessig vurdering. I Buskeruds tilfelle ble det siste valgt. Figur 4.1 er et eksempel på bruk av modellen med utgangspunkt i tall fra Tromsø kommune.

---

løyver direkte til omsetning vil antagelig insentivene for å sette ned prisene være marginale. Det åpner altså for muligheten til å oppnå økt inntjening, gjennom tetthetseffekter, for den mindre sentralen ved å kapre en større del av markedet. Altså ligger samlet aktivitet til grunn for utviklingen i samlet antall løyver, mens den enkelte sentral kan øke sin andel ved å øke aktivitetsnivået, for eksempel gjennom prisreduksjon. 2) endringer i maksimalprisforskriften påvirker ikke modell resultatene direkte, men gjennom en eventuell etterspørselsendring.



Figur 4.1. Modell for løyvetall, Tromsø kommune, startpunkt lagt til 2005.

Figur 4.1. er en illustrasjon på hvordan modellen kan brukes. 2005 er valgt som nullpunkt. Bakgrunnen for dette valget er at 2005 er det tidligste tidspunktet vi har mottatt data for i denne utredningen. Det kan argumenteres for at dette nullpunktet bør settes tidligere, eller senere (det vil si 2009 eller senere). Noe som begge deler vil gi et høyere løyvetall som resultat. Løyvetall er definert som antall hovedløyver pluss en halv gang antall reserveløyver. Her er også  $\theta$  satt lik null, i hele perioden. Altså ingen særskilte hendelser som er tatt inn i modellen. Høy og lav linje er skjønnsmessig satt til pluss/minus ti prosent. Dette kan defineres annerledes, med andre vurderinger av de ytre forhold.

Et viktig moment som må inkluderes er at viktige endringer, både i og utenfor drosjemarkedet, må følges av en vurdering av om dette medfører endringer i inntjeningsgrunnlaget utover det som direkte blir fanget av modellen. Slike endringer kan være en overgang fra maksimalpris til fritak fra maksimalprisen, opprettelsen av en ny drosjesentral eller en endring i øvrig kollektivtilbud, flyplasstruktur eller lignende. Dette kan skrives inn i modellen som et skift, med bruk av  $\theta$ , eller en kan velge å endre startpunktet for modellen.

## 4.6 Alternativer for framtidig løyvetildeling

### *Alternativ 1. Fortsette dagens praksis*

Dagens antall løyver i Tromsø er høyt sammenlignet med andre deler av landet, relativt til antall innbyggere, men ikke om en sammenligner med storbyene. Samtidig er omsetningen per løyve høy sammenlignet med andre deler av landet. Den typiske drosjeturen i Tromsø kommune er kort og det er mange av dem for hver bil hver dag.

En videreføring av dagens praksis, hvor løyvetallet i hovedsak holdes uendret over lengre tid, for så å justeres gjennom opprettelsen av en ny sentral bidrar, sammen med reguleringen av størrelse på den største sentralen, til en sementering

av dagens situasjon. Det er i praksis ingen konkurranse om løyvehaverne og konkurransen i andre markedssegmenter er begrenset. Samtidig har det gjennom våre undersøkelser ikke blitt pekt på at det er problemer med å dekke etterspørselen, med unntak av tidlig på morgenen, da det er vanskelig å få nok sjåfører til å kjøre til de tidlige flyavgangene, ikke mangel på biler. Og i høytrafikkperiodene på kveldstid i helga, hvor etterspørselen enkelte timer ikke blir møtt, selv om drosjene samlet kjører over 400 turer per time. Altså vil det være urealistisk å basere antall løyver på etterspørselen i maksimaltiden. Dagens praksis har også styrings- og informasjonssvakheter som fylkeskommunen uansett bør gripe fatt i.

### ***Alternativ 2. Foreta en engangsjustering av løyvetallet for så å fortsette dagens praksis***

En samlet vurdering av drosjemarkedet i Tromsø peker ikke i retning av at det er for mange løyver. Spørsmålet er heller om det er for få. En engangsjustering vil derfor i praksis innebære en engangs oppjustering av løyvetallet. Ved en slik engangsjustering av løyvetallet vil en derfor kunne forvente en sterkere konkurranse om den enkelte løyvehaver sentralene imellom. I hvilken grad konkurransen vil skjerpes avhenger til dels av hvilken form man gir løyveutvidelsen: om de nye løyvene blir tilknyttet en ny sentral, om man beholder to sentraler og tildeler de nye løyvene den minste sentralen, eller om man velger en ordning der den enkelte løyvehaver fritt kan velge hvilken sentral han eller hun vil knytte seg til.

I kontraktmarkedet kan en økning i antall løyver også bidra til at konkurransen om de ulike kontraktene blir hardere. Samtidig vil en forvente at presset mot å få fritak fra maksimalprisforskriften vil øke. Betydningen en økning i antall løyver vil ha for publikum i privatmarkedet vil igjen avhenge av hvilken form man gir løyveutvidelsen: Generelt vil et økt antall løyvet kunne forventes å øke tilgjengeligheten av drosjer for publikum, mens en utvidelse av antall sentraler vil kunne redusere tilgjengeligheten, i alle fall for telefonbestillingssegmentet.

For dagens løyvehavere vil en engangsoppjustering i antall løyver føre til lavere omsetning per løyve og derigjennom antagelig lavere inntekt. Som vi har sett tidligere er forbruket av drosjetjenester i Tromsø høyt i forhold til sammenliknbare steder i landet og det er liten grunn til å forvente at et økt antall løyver vil bli fulgt av en vesentlig vekst i etterspørselen i privatmarkedet. Når det gjelder kontraktmarkedet vet vi også at den absolutt største aktøren i dette markedet, . I denne sammenhengen

### ***Alternativ 3. La dagens løyvetall stå og følge en modell for framtidig tildeling av drosjeløyver***

Som under alternativ 1 er det ikke absolutt påkrevet å endre antall løyver. Bruk av en modell for tildeling av løyver vil gi fylkeskommunen en indikator på utviklingen i drosjemarkedet som kommer i tillegg til den beskrivelsen av utviklingen som kommer direkte fra næringen selv. Et eksempel på en slik modell er modellen utviklet av TØI for bruk i Buskerud. Forventet konsekvens av å benytte en slik modell er at utviklingen i tilbudet i større grad kobles til

utviklingen i etterspørselen. Fordelen med dette er at det gir en mer forutsigbar situasjon for sentralene og løyvehaverne når det gjelder hvor det fremtidige nivået for antall løyver kommer til å ligge.

Prisutviklingen på de ulike delmarkedene vil i hovedsak være avhengig av om det videreføres en praksis med maksimalpris, og antallet sentraler.

Avhengig av hvordan nye løyver knyttes til sentralene, vil muligheter for monopolistisk prissetting begrenses. Det vil kun være mulig hvis det er kjent at det er kun en aktør som har kapasitet til å ta de aktuelle oppdragene. Fordelene for drosjenæringen er i hovedsak knyttet til forutsigbarhet. Bruken av en modell minsker risikoen for ”overraskende” nyetableringer eller justeringer i antall løyver.

***Alternativ 4: Foreta en engangsjustering av antall drosjeløyver og videre tildele løyver etter en modell***

I hovedsak vil forhold knyttet til engangsjusteringen være tilsvarende alternativ 2. Og altså i hovedsak være en omfordeling av ressurser mellom de som før omfordelingen tilbyr drosjetjenester, de nye som kommer til og publikum. Utviklingen over tid vil i hovedsak være tilsvarende den som ble beskrevet i alternativ 3, men nivået på gjennomsnittsomsetningen på løyvet vil være avhengig av størrelsen på engangsjusteringen.



## 5 Konklusjon

Tromsø framstår på mange måter som en ”drosjeby”: Det er god dekning med løyver per innbygger samtidig som det er en god gjennomsnittlig inntjening per løyve. På enkeltreisemarkedene er det en dominerende aktør og en relativ ny sentral som fortsatt kan sies å være i en etableringsfase. På kontraktmarkedet, hvor Universitetssykehuset Nord-Norge (UNN) er den dominerende aktøren på kjøpssiden, har denne nykommeren utfordret den etablerte sentralen og vunnet anbudet om pasienttransport.

Det kan altså virke som om det først og fremst er på kontraktmarkedet det er konkurranse mellom aktørene. Samtidig ga UNN i intervju i forbindelse med denne undersøkelsen, uttrykk for at de gjerne så en situasjon med tre sentraler på drosjemarkedet i Tromsø. Markedet i seg selv må også kunne vurderes til kanskje å være stort nok til tre sentraler. Å drive en sentral medfører imidlertid betydelige faste utgifter og det er tvilsomt om sentraler på under 30 løyver er økonomisk bærekraftige over lengre tid eller om de er i stand til å tilby kundene noe fullgodt tilbud utover ren gatetraffikk. Høyere kostnader per løyvehaver vil heller ikke være et godt insitament for sentralene til å senke prisene under maksimalprisnivået. Dette er særlig tilfellet i og med at det, som vi har sett, er høyst usikkert om relativt små prisdifferensier mellom sentralene vil ha noen virkning på brukernes valg av sentral. Flere drosjesentraler vil også kunne forringe tilbudet i telefonmarkedet ved at hver sentrals bil generelt vil ha lengre kjørevei enn med en eller to større sentraler, ved at et gitt antall løyver er delt på flere ulike sentraler. Tre sentraler vil dermed kreve flere løyver for å gi et like godt tilbud. Et eventuelt argument for å opprette en tredje sentral bør altså være basert på andre forhold enn et ønske om lavere takster eller bedre tilgjengelighet.

For situasjonen på kontraktmarkedet spørres det også om alle tre sentraler vil kunne være store nok til å delta som selvstendige enheter i anbudskonkurranser. Dette avhenger i stor grad av hvordan UNN velger å utforme sine fremtidige anbudskonkurranser. Fortsetter man med en sentralstruktur med to sentraler bør man tilstrebe at disse ikke er alt for ulike av størrelse, og forholdet på 25/75 som fylkeskommunen har satt som grense bør betraktes som et absolutt minimum av jevnbyrdighet. Antagelig vil 67/33 gi et langt bedre grunnlag for en jevnere konkurranse, særlig i telefon- og spotmarkedet der størrelse og tilstedeværelse i markedet er av stor betydning. På den andre siden vil en beslutning om en slik omfordeling av løyver, låse konkurransen om løyvehavere i en relativt lang periode framover. Noe som i seg selv neppe bidrar positivt til konkurransen.

Vi har tidligere sett at et økt antall sentraler kan gi behov for et økt antall løyver for å gi samme kvalitet på tilbudet. Også med en situasjon der man beholder to sentraler kan det kanskje være rom for en viss økning i antall løyver, men da for å bedre tilbudet til brukerne. Selv om drosjetettheten er relativt høy i Tromsø, er også inntjeningen god, slik at det kan være rom for enten å kjøre mer på reserveløyvene, eller å ha noen flere løyver. Begge sentralene melder om stor

trafikk og at drosjetilbudet i enkelte perioder ikke dekker etterspørselen. Det ene selskapet opplyser også at det etter deres egen vurdering kunne hatt opptil 20 nye løyver. Ut fra dagens omsetningstall og kjøremønster kan kanskje dette virke noe dramatisk. Likevel, det vil ikke gi en omsetning som er lavere enn gjennomsnittet for landet for øvrig. En slik oppjustering vil kunne gi et noe bedre tilbud i spotmarkedet og vil kanskje kunne være med på å skjerpe konkurransen på kontraktmarkedet ved at det blir mindre attraktivt bare å være på enkeltreisemarkedet. Et usikkerhetsmoment her er hvordan det vil slå ut at etterspørselen etter drosjetjenester i kontraktmarkedet tidsmessig faller sammen med en periode med høy aktivitet i enkeltreisemarkedet.

Når det gjelder utviklingen i antall løyver i Tromsø har den ligget fast de siste årene, med unntak av en økning på nesten 20 prosent i 2008. Det er forfatterens mening at en situasjon med slike plutselige løft ikke er optimal når det gjelder å utvikle drosjetilbudet i et område. Situasjonen blir uoversiktlig og uforutsigbar for aktørene på markedet, og det blir vanskelig å utarbeide strategier som strekker seg over mer enn et par år. Velger man derimot å følge en fast modell for tildeling av løyver, eventuelt etter en justering av løyvetallene, vil driftsrammene være mer forutsigbare, samtidig som det vil være rom for politisk skjønn.

## 6 Referanser

- Arnott, R. (1996): "Taxi Travel Should Be Subsidized", *Journal of Urban Economics*, 40: 316-333.
- Bekken, J-T og F. Longva (2003). "Impact of Taxi Market Regulation. An International Comparison". TØI-rapport 658/2003.
- Cooper, J., R. Mundy and Nelson, J. (2010): "Taxi, Urban Economies and the Social and Transport Impacts of the Taxicab", Ashgate, Farnham.
- Econ, (2005). "Behovsprøving av drosjeløyver – en nødvendighet for distriktsNorge?" ECON- senter for økonomisk analyse, ECON-Rapport 2005-101.
- Econ, (2009). "Drosjenæringen i Oslo – Behov for flere løyver", Econ Pöyry, Econ-rapport 2009-098.
- Hjorthol, R., F. Longva, K. Skollerud og L. Vågane (2009). "Transportløsninger for eldre i distriktene". TØI-rapport 1043/2009.
- Hordaland, (2008). "Drosjer og drosjeløyve i Bergensområdet – evaluering", Hordaland fylkeskommune.
- Konkurransetilsynet (2007): "Konkurranseloven § 9 første ledd bokstav e – påpekning av konkurransebegrensede forhold", brev til samtlige fylkeskommuner datert 20.09.2007.
- Longva, F. O. Osland og M.D. Leiren (2010). "Omreguleringer i drosjemarkedet hvilke alternativer finnes og hva blir konsekvensene", TØI-rapport 1054/2010.
- Osland, O., J. Aarhaug og Longva, F. (2010). "Drosjetilbudet i distriktene etter omlegginga av pasienttransporten i 2004". TØI-rapport 1086/2010.
- Samferdselsdepartementet (2003) *Forskrifter om yrkestransport innenlands med motorvogn og fartøy (yrkestransportforskriften). Del 3. Drosjeløyve*
- Statistisk sentralbyrå, (2011). "Drosjestatistikk", <http://www.ssb.no/drosje/> (hentet 23.03.2011).
- Aarhaug, J. og O. Osland (2010a). "Drosjetilbudet i nedre Buskerud", TØI-rapport 1085/2010.
- Aarhaug, J. og O. Osland (2010b). "Når fylkeskommunen fastsetter drosjeantallet: Balansegang mellom drosjeeieres og kundens interesser", *Samferdsel nr 10/2010*.
- Aarhaug, J. og K. Skollerud (2011). "Drosjer i Grenland – marked, løyver og sentraler", TØI-rapport 1144/2011.



## Vedlegg 1: Intervjuliste

Tromsø Taxi:

Bjørn K. Førre (adm dir)

Jan Pedersen (driftsleder)

Din Taxi:

Bård Henrik Sørensen (leder)

Norges taxiforbund, avdeling Troms:

Inge Jakobsen (styreleder)

Troms fylkeskommune, samferdselsetaten

Bjørn Kavli (samferdselssjef),

Stine Bjugn (rådgiver)

Claudia Ibarra (konsulent)

Universitetssykehuset Nord-Norge, pasienttransportkontoret:

Marit Gonsholt (avdelingsleder)

Bernt Nerberg (prosjektleder)



# Vedlegg 2: Kravspesifikasjon fra utlysningen

Vedlegg 1: Kravspesifikasjon

---

## 1 KRAVSPESIFIKASJON

### 1.1. Innledning og bakgrunn

Det er i dag i overkant av 350 drosjeløyver i Troms fylke. Antall drosjeløyver i fylket fastsettes av Troms fylkeskommune, og fylkeskommunen bestemmer om det skal være en eller flere drosjesentraler i løyvedistriktet, jf. yrkestransportforskriften § 37 første ledd og 46 første ledd.

Hele Troms fylke er et løyvedistrikt. Kravet i yrkestransportforskriften § 47 første ledd om at transporten skal skje i tilknytning til stasjonsstedet, utgjør imidlertid en begrensning for drosjeløyvene, og behovet for drosjeløyver fastsettes derfor ikke samlet for hele fylket.

Løyveantallet skal tilfredsstillende publikums behov for drosjetransport, samtidig som løyvehaverne skal kunne ha tilstrekkelig inntjening til å oppfylle kravet i yrkestransportforskriften § 45 om å ha løyvet som hovedervert.

Tromsø kommune er den kommunen i fylket med flest løyvehavere, og er den eneste kommunen som har to konkurrerende drosjesentraler. De fleste av løyvehaverne i kommunen er tilsluttet en av de to sentralene som er stasjonert i Tromsø sentrum.

Det har kommet krav om flere sentraler og en ser derfor behov for å evaluere dagens ordning med to sentraler, samt å avklare hvor mange drosjesentraler det bør være i Tromsø kommune for at sentralene skal kunne være konkurransedyktig overfor løyvehavere og publikum. Det er i tillegg behov for en vurdering av hvilke tildelingskriterier som bør legges til grunn ved eventuell opprettelse av nye sentraler.

Etter opprettelsen av sentral nummer to, er behovsprøving av antall løyver i Tromsø blitt mer utfordrende, og det er behov for å få gjort en grundigere analyse. Det er nødvendig å avklare hvor mange drosjeløyver tilsluttet drosjesentralene i Tromsø kommune det er behov for, for at kravene til publikumstilbudet og løyvehavernes inntjening skal være oppfylt. Det er også ønskelig å ha en framtidig handlingsregel som muliggjør utarbeidelse av regelmessige statusrapporter som kan benyttes til å gi pålitelige anslag for utviklingen i løyvebehov og sentralstruktur.

*Dette er bakgrunnen for at Troms fylkeskommune nå har behov for å få foretatt en analyse av drosjesentralstrukturen og drosjeløyvebehovet i Tromsø kommune.*

### 1.2 Oppdraget

Oppdraget skal bestå av å utarbeide en rapport der følgende problemstillinger blir belyst:

Hvor mange drosjesentraler er det hensiktsmessig å ha i Tromsø kommune med hensyn på:

- Antall løyver
- Best mulig tilbud til publikum
- Konkurransen om løyvehavere og publikum
- Konkurransen om kontraktmarkedet

---

Konkurranse:  
Løyvebehov og sentralstruktur i Tromsø kommune  
Arkivsak 09/1309

Side 1 av 3

Hvor mange drosjeløyver og hvor stor kapasitet bør det minimum være ved sentralene i Tromsø kommune for at publikum skal ha et tilfredsstillende og konkurransesatt tilbud, samtidig som løyveholderne kan ha drosjeløyvet som hovederhverv? Hvor mange løyver bør det maksimalt være med hensyn til det samme?

Rapporten må i tillegg drøfte følgende emner:

- Dagens drosjesentralstruktur – evaluering av ordningen med to sentraler i Tromsø kommune.
- Eventuelt tak på antall drosjeløyver tilsluttet en sentral
- Eventuelt krav om antall løyveholder for å opprette ny sentral
- Behovet for utvidede drosjeløyver (9-16 seter) / løyver som betjenes med motorvogn som oppfyller Vegdirektoratets forskrifter om tekniske krav til motorvogn som benyttes til løyvepliktig transport for funksjonshemmede.
- Behovet for reserveløyver. Bør ordningen med reserveløyver med tilslutningsplikt til sentral videreføres i Tromsø, og hvor mange reserveløyver og utvidede reserveløyver bør det eventuelt være.
- Pasienttransport/kontrakttransport – innvirkning på behovsprøvingen
- TT-transport med turvogn – innvirkning på behovsprøvingen
- Retningslinjer for overgang mellom drosjesentraler

Rapporten skal omfatte følgende konklusjon/anbefaling:

- Anbefalt antall drosjesentraler i Tromsø kommune
- Anbefalt maksimalt antall drosjeløyver og reserveløyver med tilslutningsplikt til sentral i Tromsø kommune
- Anbefalt minimum antall drosjeløyver og reserveløyver med tilslutningsplikt til sentral i Tromsø kommune
- Anbefalt handlingsregel for videre behovsprøving av drosjeløyver
- Anbefalte tildelingskriterier ved opprettelse av nye drosjesentraler

Det må i tilbudet beskrives hvordan leverandør vil foreta ovennevnte analyse og hvordan dette vil rapporteres. I tillegg bør oppdragsgiver om at tilbyder beskriver og foreslår hva analysen ut over dette kan inneholde og hvilken mer informasjon som kan leveres. Beskrivelsen i tilbudet må ikke overskride 2 A4 sider.

Den totale beskrivelsen av tilbudt løsning av oppdraget vil danne grunnlag for vurdering av tilbudets Kvalitet.



### 1.3 Oppdragets lengde og leveringstid

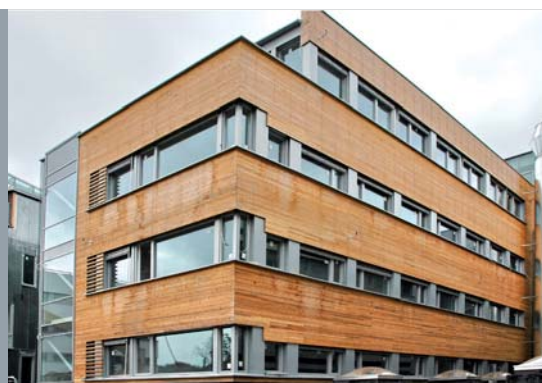
Det forutsettes at oppdraget skal utføres i løpet av 4 måneder fra inngått kontrakt. Målet er ferdigstilling innen 20. juni 2011.

**Besøks- og postadresse:**

Transportøkonomisk institutt  
Gaustadalléen 21  
NO 0349 Oslo

Telefon: 22 57 38 00  
Telefaks: 22 60 92 00  
E-post: [toi@toi.no](mailto:toi@toi.no)

[www.toi.no](http://www.toi.no)

**Transportøkonomisk institutt (TØI)  
Stiftelsen Norsk senter for samferdselsforskning**

TØI er et anvendt forskningsinstitutt, som mottar basisbevilgning fra Norges forskningsråd og gjennomfører forsknings- og utredningsoppdrag for næringsliv og offentlige etater. TØI ble opprettet i 1964 og er organisert som uavhengig stiftelse.

TØI utvikler og formidler kunnskap om samferdsel med vitenskapelig kvalitet og praktisk anvendelse. Instituttet har et tverrfaglig miljø med rundt 70 høyt spesialiserte forskere.

Instituttet utgir tidsskriftet Samferdsel med 10 nummer i året og driver også forskningsformidling gjennom TØI-rapporter, artikler i vitenskapelige tidsskrifter, samt innlegg og intervjuer i media. TØI-rapportene er gratis tilgjengelige på instituttets hjemmeside [www.toi.no](http://www.toi.no).

TØI er partner i CIENS Forskningscenter for miljø og samfunn, lokalisert i Forskningsparken nær Universitetet i Oslo (se [www.ciens.no](http://www.ciens.no)). Instituttet deltar aktivt i internasjonalt forsknings-samarbeid, med særlig vekt på EUs rammeprogrammer.

TØI dekker alle transportmidler og temaområder innen samferdsel, inkludert trafikk sikkerhet, kollektivtransport, klima og miljø, reiseliv, reisevaner og reiseetterspørsel, arealplanlegging, offentlige beslutningsprosesser, næringslivets transporter og generell transportøkonomi.

Transportøkonomisk institutt krever opphavsrett til egne arbeider og legger vekt på å opptre uavhengig av oppdragsgiverne i alle faglige analyser og vurderinger.