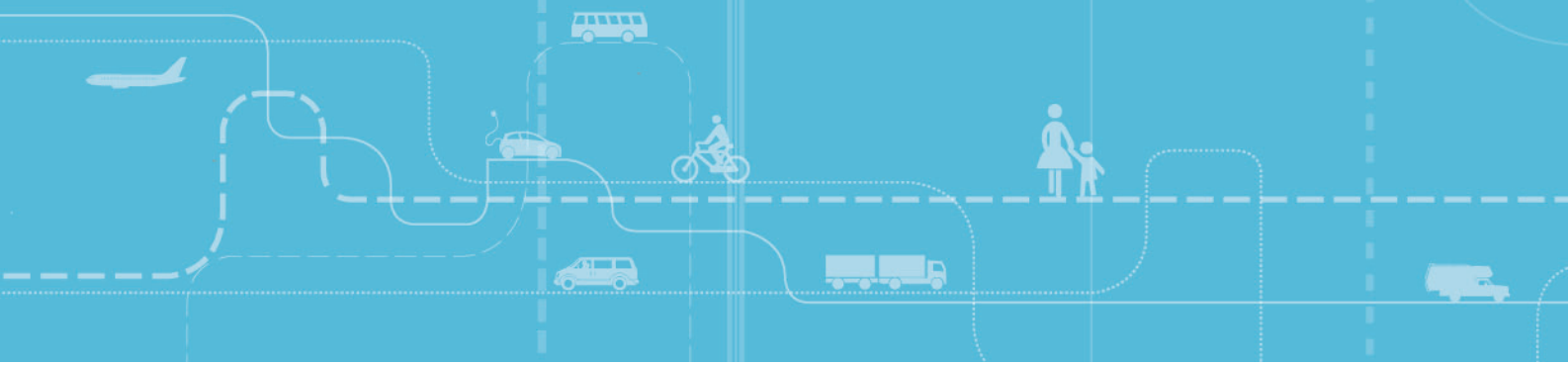
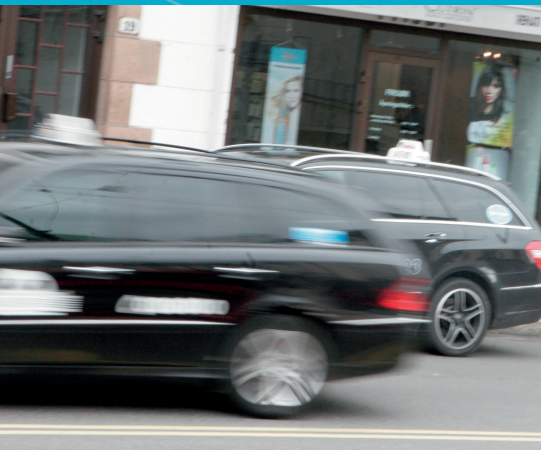


Drosjer i Trondheim - konkurransen på like vilkår?



Drosjer i Trondheim – konkurranse på like vilkår?

Jørgen Aarhaug, Julie Runde Krogstad 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 Trondheim – konkurranse på like vilkår?

Title: Taxis in the city of Trondheim – a level playing field?

Forfattere: Jørgen Aarhaug
Julie Runde Krogstad
Kåre H. Skollerud

Author(s): Jørgen Aarhaug
Julie Runde Krogstad
Kåre H. Skollerud

Dato: 06.2012

Date: 06.2012

TØI rapport: 1207/2012

TØI report: 1207/2012

Sider 55

Pages 55

ISBN Elektronisk: 978-82-480-1345-7

ISBN Electronic: 978-82-480-1345-7

ISSN 0808-1190

ISSN 0808-1190

Finansieringskilde: Sør-Trøndelag fylkeskommune

Financed by: Sør-Trøndelag County Council

Prosjekt: 3787 - Drosjer i Trondheim

Project: 3787 - Drosjer i Trondheim

Prosjektleder: Jørgen Aarhaug

Project manager: Jørgen Aarhaug

Kvalitetsansvarlig: Frode Longva

Quality manager: Frode Longva

Emneord: Behovsprøving
Drosjer
Konkurranse
Løyver

Key words: Competition
Entry regulation
Taxi industry

Sammendrag:

Rapporten beskriver drosjemarkedet i Trondheim. Hovedfunnene er at det i dag er begrenset konkurranse på drosjemarkedet. Rapporten peker på flere ulike alternativer fylkeskommunen kan velge for fremtidig utøving av løyvermyndigheten, og på hva som er forventede konsekvenser av disse.

Summary:

This report describes the taxi market in the city of Trondheim, Norway. Key findings are that there is limited competition in the taxi market. 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

Institute of Transport Economics
Gaustadalleen 21, 0349 Oslo, Norway
Telefon 22 57 38 00 - www.toi.no

Forord

Drosjetransport er en viktig del av transportsystemet både i byen og i distriktene. Fylkeskommunen som løyvemyndighet har mulighet til å påvirke markedet gjennom fordeling av drosjeløyver innenfor området og mellom sentralene. For å kunne vurdere situasjonen i markedet er det avgjørende med et godt kunnskapsgrunnlag.

I denne rapporten blir konkurranseforholdene i drosjemarkedet i Trondheim analysert. Vi vurderer mulige konsekvenser av de ulike alternativene fylkeskommunen står ovenfor og hvordan dette påvirker arbeidsmiljøet for sjåfører og løyvehavere.

Rapporten er skrevet på oppdrag fra Sør-Trøndelag fylkeskommune. Kontaktperson har vært Liv Haugen. Analysen bygger på data fra og intervjuer med en rekke aktører som er involverte i drosjenæringa i Trondheim og omegn. Vi vil rette en stor takk til dem som har stilt opp i utredningsarbeidet.

Ved Transportøkonomisk institutt har forskerne Jørgen Aarhaug, Julie Runde Krogstad og Kåre Skollerud arbeidet med prosjektet, med Jørgen Aarhaug som prosjektleder. Avdelingsleder Frode Longva har kvalitetssikret arbeidet.

Oslo, juni 2012
Transportøkonomisk institutt

Lasse Fridstrøm
instituttssjef

Frode Longva
avdelingsleder

Innhold

Sammendrag

1	Konkurranse på like vilkår?	1
1.1	Problemstilling	1
1.2	Metode	1
1.3	Erfaringer fra andre byer	2
1.4	Oppbygging av rapporten	3
2	Konkurransvilkår i drosjenæringen	4
2.1	Tilbakeblikk	4
2.2	Regulering og konkurranse i drosjemarkedene	5
2.3	Drosjetransportens delmarkeder.....	7
2.4	Roller og interesser.....	8
3	Dagens drosjemarked i Trondheim og omland	12
3.1	Drosjesentraler i Trondheim.....	12
3.2	Drosjesentraler i omlandet.....	15
3.3	Kontraktsmarkedet.....	17
3.4	Markedet for selskapsvogner	20
3.5	Enkeltreisemarkedet.....	21
3.6	Drosjemarkedet i Trondheim sammenlignet med andre områder i Norge	21
4	Arbeidsmiljø	30
5	Alternativer for framtidig løyvetildeling	34
5.1	Behovsprøving av samlet antall løyver	34
5.2	To, tre eller flere sentraler i Trondheim?	38
5.3	Drøfting av behovsprøvingen i Trondheim	43
6	Konklusjon	47
7	Referanser	50
	Vedlegg 1, Intervjuliste	53
	Vedlegg 2, Tematisk intervjuguide	55

Sammendrag:

Drosjer i Trondheim – konkurranse på like vilkår?

TOI rapport 1207/2012

Forfatter(e): Jørgen Aarhaug, Julie Runde Krogstad og Kåre H. Skøllerud
Oslo 2012, 55 sider

Dagens situasjon er at det er begrenset konkurranse på drosjemarkedet i Trondheim. Dette henger sammen med svært ulike størrelse på aktørene i drosjemarkedet.

For løyvehaverne er det viktig å kunne ha adgang til flere delmarkeder for å få en effektiv utnyttelse av løyvene. Dette oppnås enklest ved at en løyvehaver er tilknyttet en sentral som både har kontraktskjøring, telefonbestillinger og kjøring fra holdeplass.

Fylkeskommunen har en viktig rolle i drosjemarkedet, både som reguleringsmyndighet og som kjøper av drosjetjenester. Rapporten konkluderer med at fylkeskommunen bør sette klare mål for hvordan den ønsker å prioritere ulike gruppers interesser og bruke sin rolle som reguleringsmyndighet for å nå disse målene.

Drosjemarkedet i Trondheim

Drosjemarkedet er sammensatt og kan deles i flere delmarkeder med ulike vilkår for konkurranse. Kontraktsmarkedet innebærer at drosjesentralene konkurrerer eller forhandler om kontrakter fra offentlige eller private aktører. I markedet for enkeltreiser konkurrerer selskapene om kunder som enten bestiller drosje på forhånd eller prierer en drosje på gata (spot).

De forskjellige delmarkedene har ulike kapasitetsbehov og er aktive på ulike tider av døgnet. Uten adgang til flere av delmarkedene vil det være vanskelig å få en effektiv utnyttelse av løyvene. Størrelsen på sentralene vil imidlertid påvirke en sentrals adgang i bestemte delmarkeder. Kapasitet og tilgjengelighet er faktorer som er avgjørende for at en sentral skal kunne hevde seg i konkurranse med andre sentraler.

I Trondheim skjer konkurransen på de to delmarkedene hovedsakelig mellom to sentraler. Trøndertaxi har imidlertid et konkurransefortrinn, da sentralen har flere løyver og større kapasitet og dermed bedre tilgang på ulike delmarkeder. Norgestaxi sliter med kapasitetsproblemer etter å ha vunnet store anbud.

Vi finner også en grenseproblematikk som gjør seg gjeldende ved at sentraler i Trondheim vinner anbud i forsteder til Trondheim. Dette svekker inntektsgrunlaget for løyvehaverne i de aktuelle distriktene. De kan i tillegg vanskeligere hente inn fortjeneste ved høyere priser i spotmarkedet, da de er pliktige til å operere under maksimalprisforskriften. De mindre sentralene i distriktene har også vanskeligheter med å oppfylle enkelte krav til tilgjengelighet og kapasitet som settes i ulike anbud.

Fastsetting av antall løyver

I dagens norske regelverk blir drosjenæringen regulert ved en behovsprøving. Dette er en form for adgangsregulering i drosjemarkedet som skal sikre et tilbud også når og hvor det ikke er privatøkonomisk lønnsomt, og som motytelse for dette sikre at de eksisterende drosjeløyvene har tilstrekkelig inntjening. Det er fylkeskommunen som har ansvaret for denne vurderingen.

Litt forenklet har fylkeskommunen to alternativer. Den kan enten være aktiv eller reaktiv. Hvis fylkeskommunen er aktiv, vil den styre drosjemarkedet i den retning det er politisk ønske om. Fylkeskommunen tar kontakt med drosjesentraler og andre interessenter og innhenter informasjon på en systematisk måte. Som støtte til disse vurderingene kan fylkeskommunen gjerne bruke en modell.

En reaktiv tilnærming vil si at fylkeskommunen reagerer på innspill fra markedet, etter at det har kommet klager, blitt politiske saker eller andre forhold som gjør at det er påkrevet med en reaksjon fra løyvemyndighetenes side. Ellers gjør man ingen endringer.

I praksis trenger det ikke å være så veldig stor forskjell mellom disse tilnærmingene, det vil avhenge av hvor hyppig det kommer opp saker og *hvor* systematisk fylkeskommunen skaffer seg informasjon.

I rapporten vurderer vi at det er bedre med en aktiv enn en reaktiv løyvemyndighet. Dette baseres på et argument om at en aktiv løyvemyndighet vil ha et bedre informasjonsgrunnlag og kunne takle problemer tidligere enn en reaktiv løyvemyndighet. Dette gir lavere risiko for betydelig merarbeid i forbindelse med enkeltsaker og større mulighet til å velge riktige virkemidler for å nå de politiske målene. Samtidig gir dette en rimelig forutsigbar markedssituasjon for sentraler og løyvehavere.

Regulering av sentraler

Dagens situasjon er at det er to drosjesentraler i Trondheim kommune, Trøndertaxi med i underkant av 80 prosent av de aktive løyvene og Norgestaxi Trondheim som har de resterende løyvene. I omlandet rundt Trondheim er det i tillegg enkelte mindre sentraler. De fleste av disse mindre sentralene i Sør-Trøndelag er tilknyttet Sør-Trøndelag Taxi for aktivitet på kontraktmarkedet og i varierende grad andre sentraltjenester. Et mindretall småsentraler har tilsvarende avtaler med Trøndertaxi.

På generelt grunnlag kan en si at jevnstore sentraler gir mer konkurranse enn en situasjon med ujevn størrelse. I drosjemarkedet, og særlig i markedssegmentene for kontrakt og telefonbestilling er det skalafordeler. De ulike markedssegmentene har ulik etterspørselsprofil gjennom døgnet, og den samme bilen kan være aktiv i flere markedssegmenter. Et resultat av dette er at det, normalt sett, vil være mest attraktivt for en løyvehaver å ha sitt løyve tilknyttet den største sentralen, fordi dette vil gi best utnyttelse av bilen. Dette gjør at sentralstørrelse, målt i antall løyver påvirker konkurransen i betydelig grad.

Ønsker fylkeskommunen å stimulere til sterkere konkurranse mellom drosjesentralene, særlig på kontrakt og telefonmarkedene, vil det være nødvendig å endre kapasitetsforholdet mellom sentralene, slik at den mindre sentralen blir større, relativt sett.

I seg selv er markedet i Trondheim stort nok til å romme tre helt uavhengige sentraler. Hvis en legger til grunn at minimumsstørrelse på cirka 60 løyver for å kunne dekke de faste kostnadene som følger ved uavhengig sentraldrift. Imidlertid vil et større antall løyver være nødvendig for å være en reell konkurrent på flere delmarkeder samtidig. Det særlig enkelte kontrakter og telefonsegmentene som krever størrelse for å være en reell konkurrent.

Selskapsvogner

Dagens selskapsvognmarked i Trondheim er preget av utydelige grenser ikke bare mot drosje, men også mot turbilnæringen. Etterspørselen etter selskapsvogner virker også begrenset. Det kan stilles spørsmål ved om dette er på grunn av forhold i måten tilbudssiden har utviklet seg på. Forfatterens forslag til framtidig praksis for tildeling av selskapsvognløyver er at disse gis til kvalifiserte, seriøse aktører, med tydelig selskapsvognprofil, uavhengig av hvor mange løyver som allerede er i markedet. Det innebærer at behovsprøvingen praktiseres som en streng form for kvalitetsregulering, snarere enn en antallsbegrensning. Selskapsvognene må tilby noe som ikke blir tilbudt verken på drosje eller turvognløyver.

Alternativer for mer konkurranse og et bedre tilbud til publikum

Fastsetting av antall drosjeløyver og sentraler gjennom behovsprøving er i stor grad en politisk avveining mellom ulike gruppers særinteresser og samfunnsøkonomisk effektivitet. Økning i antall løyver vil gi bedre tilgjengelighet, men dette betyr samtidig en lavere inntjening per bil. En vil også forvente en økt prisdifferensiering, med høyere priser på enkeltreisesegmentene og lavere pris på kontrakssegmentene.

Uavhengig av antallet løyver og antallet sentraler vil det være en fordel om hele det området som i praksis fungerer som byområdet, ble regulert på samme måte. Det kan skje på to måter, enten ved at de tilstøtende områdene inkluderes i de reguleringene som per i dag gjelder i Trondheim kommune, eller ved at Trondheim kommune får samme reguleringsregime som nabokommunene. Begge løsninger vil gi konkurranse på likere vilkår.

Hvis det blir satt som mål å styrke konkurransen innad i drosjemarkedene, er det en forutsetning at størrelsesforholdet mellom sentralene blir mer jevnbyrdig. For å regulere den relative størrelsen på drosjesentralene kan det innføres et tak på andel løyver som kan være tilknyttet den største sentralen. Et slikt tak bør være på 67 prosent, eller lavere. En slik endret struktur kan oppnås enten ved en omfordeling av løyver, ved nyutsteding eller en kombinasjon av de to.

Avhengig av hvordan en politisk ønsker å fordele godene mellom eksisterende løyvehavere og andre kan en, innenfor behovsprøvingen, øke løyvetallet noe, eller holde løyvetallet konstant. Dagens inntjening per løyve kan karakteriseres som normal sammenlignet med andre byområder. Det er kapasitetsproblemer i markedet, men disse er i større grad knyttet opp til fordeling av løyver mellom sentraler og tilgang på løyver gjennom døgnet enn til samlet antall løyver utstedt fra fylkeskommunens side. En måte å øke kapasiteten i de kritiske tidspunktene på, er å

prioritere løyehavere som ønsker å ha bilen gående døgnet rundt, ved hjelp av innleide sjåførere, framfor løyehavere som ønsker å drive en bil alene.

På generelt grunnlag konkluderer rapporten med at fylkeskommunen bør innta en mer aktiv rolle i drosjemarkedet, ved tydelig å definere mål og bruke de virkemidlene en har til rådighet for å nå disse målene.

1 Konkurranse på like vilkår?

1.1 Problemstilling

Bakgrunnen for denne studien er Sør-Trøndelag fylkeskommunes ønske om å etablere nye retningslinjer for drosjedrift i Trondheim. I denne rapporten vil vi se på dagens drosjemarked i Trondheim. Dette inkluderer blant annet å vurdere om antall løyver og fordelingen av løyver mellom sentralene fremmer effektiv konkurranse. Vi presenterer også alternativer for fremtidig løyve og sentralstruktur i området.

Hovedproblemstillingene i denne rapporten er:

- Metoder for å fastsette antall hoved- og reserveløyver, og reguleringen av disse
- Fordeling av drosjeløyver mellom drosjesentraler, inkludert eventuelt behov for flere sentraler
- Forslag for å fremme en virksom konkurranse som er tjenlig både for publikum og ansatte i drosjenæringen
- Behovet for selskapsvognsløyver

Problemstillingene består av flere deler. For å finne svar på disse er det nødvendig med en analyse av drosjemarkedet i Trondheim og konkurransesituasjonen mellom eksisterende sentraler. På bakgrunn av dette vurderer vi om dagens fordeling av drosjeløyver er hensiktsmessig, og mulighetene fylkeskommunen har for alternativ regulering eller flere sentraler, samt hvilke følger eventuelle endringer vil få. Fylkeskommunen har et ønske om en sunn næring for løyvehavere, sjåfører og publikum. Vi har derfor også sett nærmere på arbeidsforholdene for løyvehavere og sjåfører, noe som ikke har vært et uttalt tema i tilsvarende tidligere studier.

1.2 Metode

Problemstillingene som er beskrevet ovenfor tar opp ulike tematikk, noe som gjør det nødvendig med ulike metoder for å belyse dem. Vi har samlet inn data ved å benytte seks ulike fremgangsmåter for datainnsamling:

- Intervjuer med de største aktørene på tilbuds- og etterspørselssiden. Intervjuene er gjennomført som semistrukturerte intervjuer. (tematisk intervjuguide ligger vedlagt).
- Telefonintervjuer med selskapsvognsløyvehavere og andre nøkkelpersoner.
- Fokusgruppeintervjuer med sjåfører og løyvehavere i de største sentralene. Dette er en form for semistrukturerte gruppeintervjuer.
- Tilgang på datamateriale fra involverte aktører. I forbindelse med intervjuene ble alle drosjesentralene bedt om å utlevere data for en rekke

nøkkelparametre. I tillegg har helseforetaket og fylkeskommunen blitt bedt om å oppgi tilsvarende data for sine kontrakter.

- Gått gjennom offentlig statistikk
- Gjennomført en oppdatert litteraturgjennomgang

Vi har i utredningen i hovedsak fått tilgang på de dataene vi har etterspurt, og det vi har mottatt har hatt gjennomgående høy kvalitet. Det er derfor ingen forhold i datainnsamlingsprosessen som vi ser kan ha svekket resultatenes validitet i særlig grad.

1.3 Erfaringer fra andre byer

De siste årene har det oppstått et økt fokus på drosjenæringen. Det har blitt gjennomført flere evalueringer som tar for seg spørsmål knyttet til behovsprøving av løyvetallet og konkurransesituasjonen i drosjemarkedet i enkelte byområder.

I utredningene blir blant annet drosjemarkedet i Oslo og Akershus, nedre Buskerud, Grenland, Bergen og Tromsø undersøkt. Det har også blitt gjort enkelte nasjonale studier av forhold knyttet til dagens drosjemarked, blant annet om konsekvenser av anbudsutsettelse av pasienttransporten (Osland, Aarhaug og Longva 2010) og om mulige omreguleringer i drosjemarkedet (Longva, Osland og Leiren 2010). Når det gjelder etterspørsel og kundebehov er det gjennomført en reisevaneundersøkelse for taxibrukere (Norges Taxiforbund 2011) samt en mindre undersøkelse blant drosjekunder i Bergen (Kolesnyk og Mengshoel 2011). I tillegg har Brunstad, Jørnsten og Strandenes (2012) skrevet en rapport om konkurranse i taximarkedet generelt og i Bergen spesielt på oppdrag fra Norgestaxi. Rapporten inneholder blant annet en simulering av konkurranse og inntjeningseffektene ved å endre fordelingen av løyver mellom sentralene i Bergen.

Det er gjennomført to utredninger for drosjemarkedet i Osloregionen. Oslo og Akershus deler kjøreområde for drosjenæringen. Econ (2009) undersøkte behovsprøving av løyver innenfor Oslo kommune og konkluderte med at drosjeløyvene var for få. De mente at det var behov for å øke konkurransen mellom drosjesentralene i Oslo, noe som kunne løses ved å øke antall løyver (til de mindre aktørene) og etablere nye sentraler.

To år etter undersøkte Fjose mfl. (2011) drosjemarkedet i Oslo og Akershus. Rapporten tar for seg en rekke faktorer som antas å påvirke tilbud og etterspørsel i drosjemarkedet som befolkningsvekst, endringer i økonomisk aktivitet og kollektivtransporttilbudet. Spesielt i Oslo, Asker og Bærum har Ruter tatt markedsandeler fra drosjenæringen. Fjose mfl. (2011) argumenterer for en økning i antall løyver i utkantskommunene i Akershus. De peker imidlertid på at en slik økning bør skje i kombinasjon med andre tiltak, som bidrar til å holde bilene i utkantområdene.

Transportøkonomisk institutt (TØI) har tidligere utredet behovsprøving av antall løyver og konkurranseforhold både for nedre Buskerud (Aarhaug og Osland 2010), Grenland (Aarhaug og Skollerud, 2011a) og Tromsø (Aarhaug og Skollerud, 2011b). Aarhaug og Osland (2010) vurderte antall drosjeløyver i nedre Buskerud som fornuftig i forhold til den observerte etterspørselen. Det ble utviklet en ”Buskerudmodell”, som dannet grunnlag for en handlingsregel for fremtidig tildeling

av drosjeløyver. Buskerudmodellen er basert på tre hovedindikatorer: Utvikling av antall turer for drosjene, befolkningsutvikling og utvikling i privat konsum i området.

Drosjemarkedet i Grenland og Tromsø er ikke fritatt fra maksimalprisforskriften. Konkurransen på disse markedene vil med andre ord være noe forskjellig fra markedene i områder med fri prisfastsetting. For Grenlandsområdet konkluderer Aarhaug og Skollerud (2011a) med at antall løyver dekker etterspørselen i markedet og at dagens sentralstruktur legger til rette for tilstrekkelig konkurranse på flere av delmarkedene. I Tromsø ble den forholdsvis nyetablerte konkurransesituasjonen mellom byens to drosjesentraler analysert. Aarhaug og Skollerud (2011b) konkluderer med at det kan være rom for å justere opp antall løyver, selv om drosjetettheten i Tromsø er høy sammenliknet med andre tilsvarende byområder. Det finnes imidlertid andre forhold som kan gjøre det vanskelig å øke antall løyver, for eksempel rekruttering av kvalifiserte og stabile sjåfører. Det å etablere en ny sentral vil neppe føre til en mer effektiv konkurranse.

Hordaland fylkeskommune (2008) har utredet situasjonen for drosjemarkedet i Bergen. De konkluderer med at dekingen er god, og at antall løyver ikke må oppjusteres. Det er imidlertid rom for bedre utnyttelse av de eksisterende løyvene. Det vil alltid være et kontinuerlig behov for å organisere og utvikle drosjevirkosighetene mot å oppnå den konkurransen man ønsker. Fylkeskommunen må jevnlig innhente nødvendig informasjon fra drosjesentralene for til enhver tid å kunne vurdere situasjonen i drosjenæringen.

1.4 Oppbygging av rapporten

I kapittel 1 angir vi problemstilling og metode som er brukt i denne studien. Samtidig går vi gjennom tidligere litteratur som finnes på feltet.

Kapittel 2 er et bakgrunnskapittel der vi går gjennom konkurransevilkår i drosjenæringen. Først gir vi en kort gjennomgang av utviklingen i regulering av drosjenæringen. Deretter går vi gjennom de ulike delmarkedene og hvilke aktører og interesser som gjør seg gjeldende der.

I Kapittel 3 gir vi et bilde av situasjonen i Trondheim. Vi beskriver de ulike aktørene og deres syn på markedet. Videre går vi gjennom de ulike delmarkedene som er aktive i Trondheim - kontraktmarkedet, enkeltreisemarkedet og markedet for selskapsvogner. Avslutningsvis sammenligner vi drosjemarkedet i Trondheim med markedet i andre deler av landet.

Kapittel 4 gir et bilde av arbeidsforholdene i taxinæringen. Vi har gjennomført fokusgruppeintervjuer med løyvehavere og sjåfører fra de to sentralene. Kapittelet gir et innblikk i deres arbeidshverdag og tanker rundt organisering av bransjen og drosjemarkedet i Trondheim.

I kapittel 5 analyserer vi sentralstruktur, konkurransesituasjon og alternativer for framtidig bestemmelse av antall løyver og sentraler i Trondheim.

I kapittel 6 er strukturert rundt spørsmålene som ble formulert i innledningen.

2 Konkurransetilvilkår i drosjenæringen

I dette kapitlet vil vi gå gjennom hvilke forhold som spiller inn på konkurranse i drosjemarkedet. Dette innebærer å definere markeder og delmarkeder næringen opererer i, samt å se på hvilke aktører og interesser som gjør seg gjeldende i de ulike markedssegmentene. Først vil vi imidlertid kaste et blikk bakover i tid, og se på hvordan pris- og adgangsreguleringen i drosjemarkedene har utviklet seg.

2.1 Tilbakeblikk

Pris- og adgangsreguleringen for drosjemarkedene blir i dag håndhevet av Konkurransetilsynet og den enkelte fylkeskommune. Prisreguleringen ivaretas av Konkurransetilsynet gjennom maksimalprisforskriften, mens adgangsreguleringen håndheves av den enkelte fylkeskommune gjennom behovsprøving av drosjeløyver.

Konsesjonskravet i drosjenæringen ble innført med samferdselsloven i 1947. Tanken den gang var at transportmidlene best kunne utnyttes ved statlig regulering. I NOU (1974:44) *Målsettinger og virkemidler i samferdselspolitikken*, blir behovsprøvingen av drosjeløyver begrunnet som følgende:

”I drosjetrafikken vil det muligens være nødvendig å gi utøverne en viss beskyttelse for 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 lagt til grunn som en forutsetning for at myndighetene kan sette vilkår for løyvetildelingen for å sikre publikum et tilbud. Behovsprøving har ikke vært noe særskilt for drosjenæringen, men har vært praktisert også i andre transportsektorer. Blant annet rutebilnæringen var lenge regulert gjennom en tilsvarende løyveordning (Longva mfl. 2010).

Mens rutebilnæringen i stor grad har blitt deregulert og konkurranseutsatt, har ikke endringene i drosjenæringen vært like store. Den største endringen har vært oppheving av maksimalprisordningen i områder der Konkurransetilsynet mente forholdene lå til rette for konkurranse. Siden mai 1999 ble prisregulering i drosjenæringen delt mellom områder hvor maksimalprisforskriften gjelder og områder med fritak. Trondheim er en av byene med fritak fra maksimalprisforskriften. Dette gjelder også drosjenæringen i Oslo og Akershus fylker, samt kommunene 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 og Sund¹.

Etter innføringen av fri prisfastsetting, har drosjenæringen vært kritisert for dårlig prisinformasjon til kundene. Takstsystemene i de ulike selskapene var så kompliserte at man som kunde ikke hadde grunnlag for å velge rimeligste alternativ. I 2009 gikk Forbrukerrådet, Forbrukerombudet, Konkurransetilsynet og taxibransjen sammen om å utforme et enklere takstsystem (parallelltakst) samt et oppsett med en jamførpris. Jamførprisen beregnes etter en standard modell som gjelder i hele landet og tar utgangspunkt i gjennomsnittlig lengde og ventetid (startpris + 8 km + 13 minutter). På denne måten vil kunden lettere kunne sammenligne priser mellom ulike selskaper. Det nye takstsystemet ble innført fra september 2011.

I tillegg til å være prisregulert i bestemte områder, blir drosjenæringen også adgangsregulert. Yrkestransportforskriften stiller krav til hovederverv for løyvehavere (§45). Det er fylkeskommunen som har ansvar for å behøvsprøve og dele ut et antall løyver. Målet er å finne frem til antallet løyver som gir den enkelte løyvehaver tilstrekkelig inntjening, slik at drosjevirkksomheten kan drives som hovederverv. Et viktig spørsmål fylkeskommunen må ta stilling til som ansvarlig myndighet, er hvor stor inntjening som gir grunnlag for hovederverv. Dette er en utfordrende oppgave, spesielt i områder som er fritatt fra maksimalprisforskriften.

Det er ingen enkel øvelse å kombinere behovsprøving og konkurranse. Trekker man på et internasjonalt perspektiv er heller ikke bildet entydig (bl.a. Cooper mfl. 2010, Bekken og Longva 2003). Flere forhold som er spesielle for drosjenæringen spiller inn på konkurransen. Det dreier seg i hovedsak om nettverkseffekter, informasjonsskjevheter og monopolistisk konkurranse (Longva mfl. 2010). Drosjene konkurrerer i delmarkeder som stiller ulike krav til sentralene med hensyn til kapasitet og tilgjengelighet. Derfor vil små sentraler ha vanskeligere for å konkurrere på lik linje med større sentraler når det gjelder anbud (krever forutsigbar kapasitet for å levere tjenesten) og bestillingsmarkedet (krever tilgjengelighet og rask responstid). På gatemarkedet har størrelse på sentralene mindre å si. Nedenfor vil vi se litt nærmere på hva som kjennetegner drosjetransportens delmarkeder.

2.2 Regulering og konkurranse i drosjemarkedene

Den økonomiske faglitteraturen er delt i spørsmålet om og eventuelt hvordan en best skal regulere drosjemarkedene. Det er en debatt som ikke lar seg beskrive utdypende her. Den teoretiske debatten preges i stor grad av at konklusjonene avhenger av hvilke(t) markedssegment en vektlegger og hvilke forhold en vektlegger når en forenkler disse inn i en modell. En internasjonal litteraturstudie gjennomført av More og Balaker (2006), kom fram til at det var like mange teoretiske økonomiske fagartikler som anbefalte deregulering som gikk i mot. Tilsvarende var det også like mange empiriske økonomiske studier som konkluderte for og i mot deregulering. Blant ”ressonerende” artikler var det en overvekt konkluderte med at deregulering var bedre enn regulering. I all hovedsak er artiklene More og Balaker (2006) gikk i gjennom skrevet i engelsk språkområde.

¹ <http://lovdata.no/for/sf/fa/ta-20100930-1307-001.html#1>

I empiriske studier som Longva og Bekken (2003), på oppdrag fra britiske konkurransemyndigheter og Bekken (2007) for OECD, gjennomgås erfaringer med dereguleringer i ulike europeiske land. Aquilina (2011) har også gjort en empirisk studie med erfaringer fra reguleringer et utvalg britiske byer², peker på at det er ulike erfaringer med ulike former for deregulering. Felles for disse arbeidene er at effektene i stor grad vil avhenge av hvordan reguleringen ble praktisert i forsituasjonen. Andre funn det blir pekt på er at: Oppheving av prisregulering jevnt over fører til høyere priser og at oppheving av adgangsreguleringer fører til økt tilbud (flere biler), oppheving av adgangsregulering, setter det strengere krav til reguleringen av kvalitet.

Cooper mfl. (2010), går igjennom en rekke både teoretisk resonerende og empiriske studier og kommer fram til følgende formulering om regulering:

”It is quite likely that no absolute answer can be derived as whether to regulate or deregulate the supply of taxis. We do however, identify that certain forms of regulation appear to serve the operation of specific markets better than others. In other words that the most appropriate forms of regulatory control remain inexorably tied to the forms of supply desired, forms of supply apparent, and forms of supply experienced in the past.” (Cooper mfl., 2010:174).

Med dagens kunnskapsnivå er det altså vanskelig å si med sikkerhet hvilke former for regulering som er mest hensiktsmessige. Det kommer an på hvilke mål en ønsker at drosjenæringen skal bidra til å nå og lokale forhold.

Longva mfl. (2010) inkluderer en gjennomgang av ulike skandinaviske erfaringer. Denne kommer i hovedsak fram til det samme som tidligere empirisk baserte studier. Erfaringene fra Skandinavia, hvor Sverige har gått lengst i sin deregulering og Danmark kortest, og Norge har elementer fra begge, i 2010 kunne det oppsummeres ved at tilbudet i de store byene er godt alle steder. Prisene i de skandinaviske hovedstedene var høyest i Stockholm og lavest i København. En utfordring som finnes i Stockholm og til en viss grad i Oslo er at enkelte små aktører kombinerer høy pris og lav kvalitet. Kort fortalt satser de på at de aldri møter samme kunde igjen, eller at kunden assosierer deres pris og oppførsel med næringen generelt, snarere enn dem spesielt (se f.eks Forbrukerrådet, 2011 og Taxi, 2012).

Både Longva mfl. (2010), Osland mfl. (2010) og Helse- og omsorgsdepartementet og Samferdselsdepartementet (2008) peker på at det er utfordringer knyttet til konkurransepolitikken for offentlige innkjøp av drosjetjenester og behovsprøvingen av tilbudssiden av markedet.

Oppsummert er det altså verken teoretisk eller empirisk enighet om mange av spørsmålene rundt regulering av drosjenæringen. Det betyr ikke at alle løsninger er like gode. Dagens norske reguleringer har helt klart styrker, særlig knyttet til arbeidsforhold for løyvehaverne, men klare utfordringer knyttet til å sikre god konkurranse. De ulike delmarkedene har ulike særtrekk som gir ulike ”besteløsninger”. Reguleringen vil være en avveining mellom ulike parteres særinteresser, overordnede politiske målsettinger og økonomiskeffektivitet.

² Blackpool, Bournemouth, Brighton, Cardiff, Hull, Leicester, Sheffield, Thurrock, Wigan and Wolverhampton.

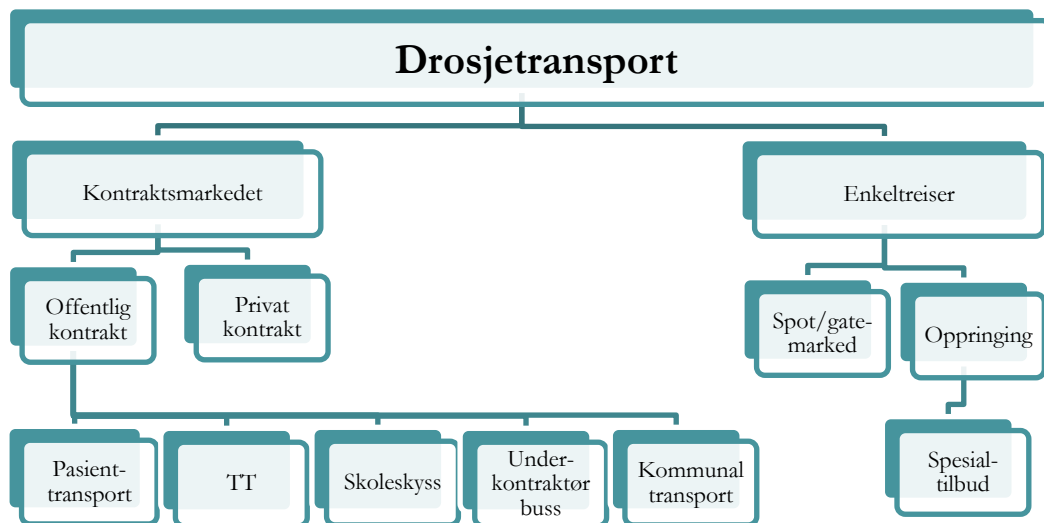
2.3 Drosjetransportens delmarkeder

Drosjetransporten kan deles i to hovedmarkeder, som har ulike vilkår for konkurranse. Kontraktsmarkedet innebærer at drosjesentralene konkurrerer eller forhandler om kontrakter fra offentlige eller private aktører. I markedet for enkeltreiser konkurrerer selskapene om kunder som enten bestiller drosje på forhånd eller praier en drosje på gata (spot).

Drosjetransportens delmarkeder er illustrert i Figur 2.1. Kontraktsmarkedet innebærer blant annet TT-kjøring, anbuds- og kontraktskjøring for storkunder (som pasienttransport og skoleskyss), leverandør av kollektivtjenester samt diverse kommunal transport. Kontraktsmarkedet blir ikke pris- og adgangsregulert av Konkurransetilsynet eller fylkeskommunen, da sentralene plikter å følge de betingelser som er satt i anbudet.

Enkeltreisemarkedet omfatter spotmarkedet, bestillingsmarkedet (telefonbestilling via sentral) og spesialtilbud som flyplasskjøring. Enkeltreisemarkedet prisreguleres av Konkurransetilsynet. I tillegg er det kun biler med løyve i det aktuelle området som har tillatelse til å konkurrere om kunder i dette markedet.

I tillegg til kontraktsmarkedet og enkeltreisemarkedet finnes det områder som i praksis blir separate markeder av geografiske årsaker. Det skjer når avstanden blir så stor at drosjene bare unntaksvis kjører mellom områdene for å ta lokalturer.



Figur 2-1 Drosjemarkedets ulike delmarkeder (Longva mfl. 2010)

De forskjellige delmarkedene har ulike kapasitetsbehov og er aktive på ulike tider av døgnet. Dette innebærer at en drosje i praksis kan være aktiv i flere delmarkeder samtidig. Et eksempel er at en drosje kan være aktiv både i delmarkedet for TT-kjøring som hovedsakelig finner sted på dagtid, annen bestillingstransport som gjerne er knyttet til rushtidene, samt i spotmarkedet på tider utenfor disse oppdragene (Hjorthol mfl. 2009). Uten adgang til flere av delmarkedene vil det være vanskelig å få en effektiv utnyttelse av løyvene.

Størrelsen på sentralene vil imidlertid påvirke en sentrals adgang i bestemte delmarkeder. I bestillingsmarkedet og i markedet for anbuds- og kontraktskjøring må

sentralen være av en viss størrelse for å være konkurransedyktig. Små sentraler kan i disse tilfellene ha vanskelig for å oppfylle kravene som er satt i anbudet. Kapasitet og tilgjengelighet er faktorer som er avgjørende for at en sentral skal kunne hevde seg i konkurranse med andre sentraler.

2.4 Roller og interesser

Organiseringen av drosjenæringen er fragmentert, med mange ulike aktører og interesser å ta hensyn til.

Sentralen

Det er stor variasjon mellom drosjesentraler i driftskonsept og størrelse. En drosjesentral kan i prinsippet være en enkelt løyvehaver som driver for seg selv, en sammenslutning av løyvehavere, et selskap som selger støttefunksjoner til løyvehavere, et integrert selskap hvor flere løyvehavere driver sine løyver som en felles enhet, eller en kombinasjon av flere av disse. Hvordan sentralen er organisert påvirker hvordan sentralen posisjonerer seg og hvordan sentralene blir påvirket av regulering og endringer i reguleringen.

Sentralen er drosjens merkevare utad, og sørger for å videreformidle bestillinger til sjåførene. Samtidig har en sentral som er etablert som et selskap ingen direkte myndighet over løyvehaverne. Sjåførene eller løyvehaverne kan selv bestemme hvorvidt de ønsker og ”ta” turen eller ikke. På den annen side er det et gjensidig avhengighetsbehov ved at løyvehaverne er avhengige av sentralen for å få markedsført seg selv og få oppdrag utover gate- og holdeplassturene.

Hoveddelen av kostnadene ved å drive en drosjesentral er faste. Til en viss grad er disse også uavhengig av størrelse på sentralen. En kan se for seg kostnadene som en trapp. De er faste for gitte nivåer, men vil øke dersom en går opp et nivå. Eksempelvis kan en bopelsløyvehaver organisere en håndfull biler, nesten uten at det koster noe, mens hvis en trenger separat døgnbemanning på et minimum nivå trenger en fort 60 biler og fordele kostnadene på, og en slik bemanning kan organisere et relativt stort antall biler (kanskje 300). I tillegg vil en større sentral ha kapasitet til å tilby flere tjenester, for eksempel hjelp til administrasjon og oppfølging av anbudskontrakter.

Da drosjesentralene konkurrerer om å knytte til seg flest mulig løyvehavere, vil store sentraler kunne dra nytte av klare skalafordeler. De har flere å dele kostnadene på og kan dermed tilby flere eller bedre tjenester til løyvehaverne for en lavere pris enn en mindre sentral. Slik blir størrelse på en drosjesentral en avveining mellom hvilke tjenester en ønsker at drosjesentralene skal tilby og hvor stort inntektsgrunnlaget er for drosjesentralen.

I intervjuene med drosjesentralene i Trondheim ble det pekt på at disse ønsket å få overført mer makt til drosjesentralene fra løyvehaverne og at dette vil gi en bedre utnyttelse av den eksisterende bilparken.

Løyvehavere

Løyvehaverne er den viktigste organisatoriske enheten, slik drosjenæringen i Norge er organisert per i dag.

Løyvehaverne er selvstendige næringsdrivende og kan drifte et løyve alene eller i samarbeid med andre i en sentral, der hvor det er grunnlag for det. Er det ikke grunnlag for å danne sentral drives løyvet fra løyvehavers bopel (bopelsløyver). Å drifte alene innebærer imidlertid ofte 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 når enkelte offentlige kontrakter stiller langt strengere krav til organiseringen.

De fleste løyvehavere er tilknyttet en sentral (jf. Longva mfl. 2010). Noen løyvehavere tilknyttet en sentral kjører utelukkende selv, mens andre har ansatt sjåfører til å kjøre for seg, hele eller deler av tiden. Løyvehaverne har interesse av best mulig inntjening på sin bil og har arbeidsgiveransvar for sine ansatte sjåfører. I prinsippet konkurrerer derfor løyvehaverne med hverandre på markedet, selv om de er tilknyttet samme sentral. Løyvehaverne kan ha ulike interesser når det kommer til hva slags sentral de velger å knytte seg til. For drosjer som skal være aktive i kontraktmarkedet er det en fordel å være tilknyttet en sentral som kan tilby mange administrative tjenester, mens for en løyvehaver som i hovedsak skal drive med gateturer er det viktigst at en så liten del av omsetningen som mulig går til sentralkostnader.

Hovedutgiften for løyvehaverne er sjåførene (for de som ikke utelukkende kjører selv). Anslags vis kan vi si at ca 60 prosent av omsetningen går til sjåførlønn og sosiale kostnader.

Sjåfører

Sjåførene får provisjonsbasert lønn. De er ansatt hos løyvehaver og får en prosentandel av det de tjener hver dag. For sjåførene vil det, i likhet med løyvehaverne, være viktig med en god omsetning per tidsenhet på bilen. En del sjåfører peker på at det vil være langt mer attraktivt for dem å arbeide til lønn per time eller lignende i stedet for provisjonsbasert, slik systemet er i dag. Fra intervjuene har det også kommet fram at enkelte løyvehavere betaler sine sjåfører mer enn inntjeningen på deres kjøring skulle tilsi.

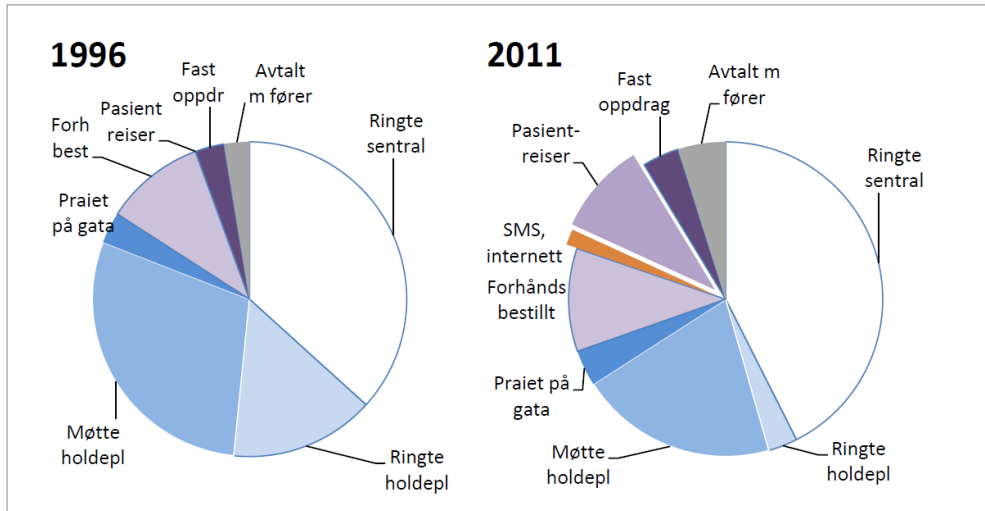
Kunder

Fra reisevaneundersøkelsen blant drosjereisende kan vi lese at det viktigste for kundene i valg av drosje var at bilen kom raskt og punktlig etter bestilling, pris kommer lengre ned.

Hva kunden vil ha

Enkeltreisemarkedet bærer i større og større grad preg av at kundene ringer sentralen og bestiller drosje. Figur 2.2 nedenfor viser at bestilling via telefon har økt siden 1996, mens direkte bestillinger ved oppmøte på holdeplass eller praiing på gata har gått ned. Telefonbaserte bestillinger betyr mest i distriktene (47 prosent), men er på

nesten samme nivå i byområdene (41 prosent) (Norges Taxiforbund 2011:22). Undersøkelsen i Bergen viser samme resultater med telefon som den mest brukte bestillingskanalen, deretter møte på holdeplass, forhåndsbestilling og til slutt prating på gata (Kolesnyk og Mengshoel 2011:25).

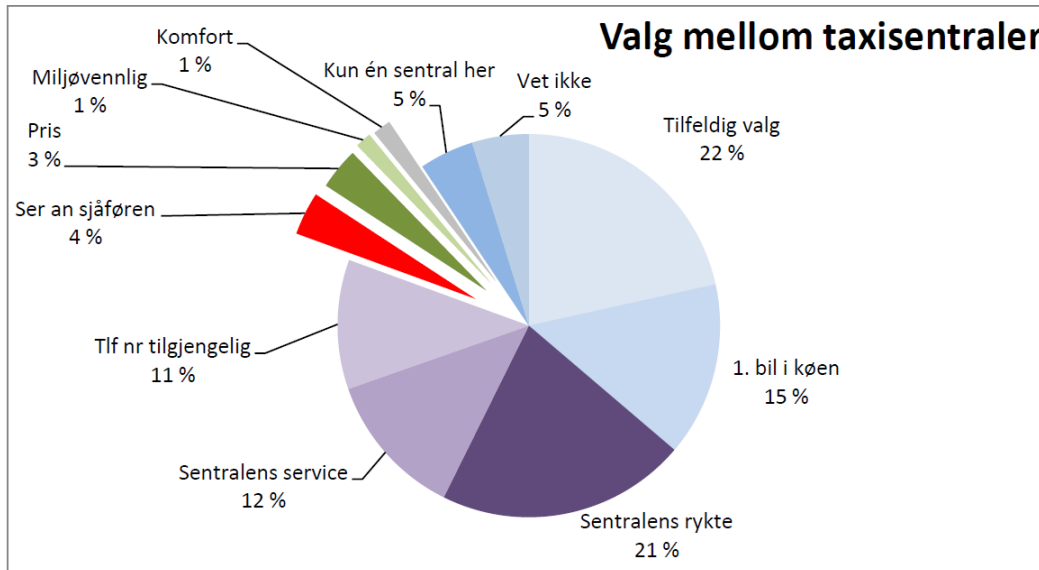


Figur 2-2 Bestillingsform (Norges Taxiforbund 2011:22).

Figur 2.2 viser at det har vært en relativ økning i kontraktmarkedene og en reduksjon enkeltreisemarkedene mellom 1996 og 2011. En annen tydelig utvikling er at bruken drosje bestilt på holdeplass har gått noe ned.

Hva er det så kundene vil ha? I områder med fri prisfastsetting og konkurranse mellom flere sentraler, havner pris langt nede på lista over faktorer som påvirker kundens valg. Figur 2.3 viser at om lag en tredjedel av kundene velger sentral helt tilfeldig eller ut fra øyeblikkets tilbud (1. bil i køen). Sentralens rykte og service har stor betydning, om lag en tredjedel av kundene vektlegger dette ved valg av sentral. Til slutt vil faktorer som tilgjengelig telefonnummer, sjåfør, pris, miljø og komfort spille inn på kundens valg (Norges Taxiforbund 2011:24).

I Bergen synes de fem mest avgjørende faktorene (i forkant av bestilling) å være hvor raskt drosjen kommer, om den er presis, om den er enkel å bestille, vane og til slutt pris (Kolesnyk og Mengshoel 2011:15). Om lag 90 prosent av respondentene svarer de ikke er bevisst på hvilken sentral de velger når de står i taxikø. Det er få respondenter som mener at størrelse på sentralen er viktig ved valg av drosje. Da den mest avgjørende faktoren er hvor raskt drosjen kommer, er det likevel rimelig å anta at de store sentralene har en konkurransefordel. Dette viser seg også ved at flest velger det største selskapet når de skal bestille taxi (Kolesnyk og Mengshoel 2011:39).



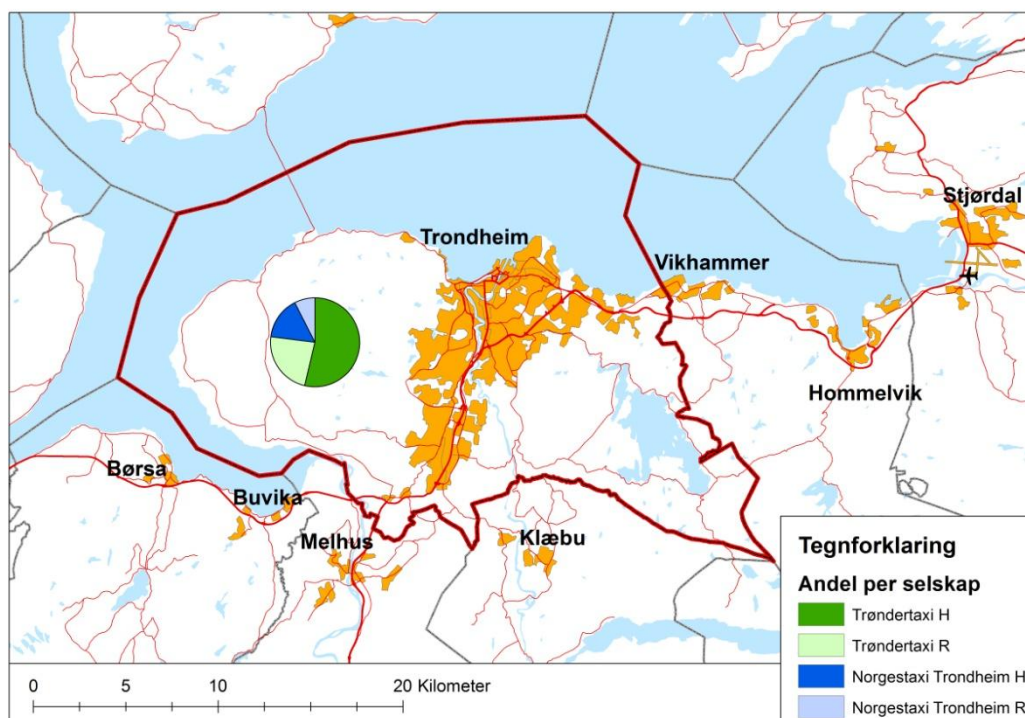
Figur 2-3 Valg mellom taxisentraler (Norges Taxiforbund 2011:24)

Figur 2.3 viser at kun 3 prosent av kundene i den landsbaserte undersøkelsen mente pris var viktig ved valg mellom drosjesentraler. Dette funnet samsvarer med det vi ser fra prisutviklingen i områder som har hatt fritak fra maksimalprisforskriften (f.eks Aarhaug og Krogstad, 2012). Videre mente kun 16 prosent av respondentene i Bergen pris var viktig ved valg av sentral. Flere kunder var ikke klar over at det fantes forskjeller i pris mellom de ulike sentralene. Det synes derfor som om kunden har høy betalingsvillighet når valget om å ta taxi først er tatt (Kolesnyk og Mengshoel 2011:39).

Kundens valg synes med andre ord å være påvirket av sentralens service og rykte, blant annet hvor fort drosjen kommer og om den er presis, samt vane og tilfeldigheter. Dette kan føre til at større sentraler blir favorisert i markedet, da de har størst kapasitet. Dette kan være en utfordring for å oppnå effektiv konkurranse. Samtidig bekrefter denne undersøkelsen at forholdene nevnt over har lite å si på spotmarkedet. I dette markedet vil det således være enkelt å øke antall-/tilbudskonkurransen, mens reell konkurranse på pris kan synes vanskelig å oppnå. Det siste har trolig lite å si for det eksisterende kundemarkedet.

3 Dagens drosjemarked i Trondheim og omland

I dette kapitlet vil vi se nærmere på aktørene som opererer i drosjemarkedet i Trondheim og hvilke interesser og konflikter som utspiller seg der. Først vil vi se nærmere på de ulike sentralene og deres syn på konkurransesituasjonen. Deretter vil vi beskrive kontraktmarkedet og enkeltreisemarkedet samt ta for oss markedet for selskapsvogner som er relativt lite i Trondheim. Til slutt vil vi sammenligne løyvetettheten i Trondheim med andre deler av landet.



Kart 3.1 Løyvefordeling i Trondheim kommune.

Kart 3.1 illustrerer dagens grense for området med fritak fra maksimalprisforskriften og kapasitetsforholdet mellom Trøndertaxi og Norgestaxi, innenfor dette området. Gult område er tettbebyggt, de viktigste veiene og utvalgte tettstedsnavn er inkludert. Fra kartet kan vi se at det er enkelte tettsteder som ligger nært ved Trondheim kommune, som på mange måter er en del av Trondheim.

3.1 Drosjesentraler i Trondheim

Det finnes to konkurrerende drosjesentraler i Trondheim: Trøndertaxi og Norgestaxi Trondheim. Sentralene har ulike størrelsesforhold hvor Trøndertaxi er klart størst, noe som påvirker konkurransesituasjonen.

Trøndertaxi

Trøndertaxi er den største sentralen i Trøndelag og har lengst fartstid i området med 100-årsjubileum i 2009. Sentralen er organisert som et aksjeselskap, med alle sine løyvehavere som aksjonærer.

Kapasiteten til Trøndertaxi er på om lag 200 hovedbiler. I tillegg finnes det 17 maxitaxier tilknyttet reserveløyver, som neste utelukkende benyttes til kontraktskjøring. Sentralen har totalt 201 hovedløyver og 81 reserveløyver (inkludert maxitaxiene). Mens antallet hovedløyver har ligget fast har det vært en reduksjon i antallet reserveløyver³. Sentralen mener at nedbemanningen var viktig for å sikre effektiv drift og bedre utnyttelse av bilparken. Det er samtidig innført en strengere regulering av de øvrige reserveløyvene i lavsesongen (2. og 3. kvartal). Tiltakene er delvis en konsekvens av nedgangen i antall turer fra 1,8 millioner i 2002 til 1,2 millioner turer i 2012.

Som den største aktøren er Trøndertaxi dominerende på spotmarkedet, som utgjør en stor andel av inntektsgrunnlaget. Sentralen jobber med å benytte sjåfører og bilparken på en slik måte at toppene om morgenen og ettermiddagen i ukedagene dekkes. I dag er situasjonen i noen grad at etterspørselen er forutsigbar, mens tilbudet fra løyvehaverne er uforutsigbart. Trafikken til og fra Værnes Lufthavn er et annet viktig delmarked. Trøndertaxi har utviklet sitt eget samkjøringskonsept for dette markedet, med redusert takst for enkeltpassasjerer som godtar samkjøring med andre. Konseptet blir på grunn av samkjøringsgraden fremhevet som miljøvennlig. Samtidig er det økonomisk og miljømessig et mål å redusere andelen tomkjøring tilbake til Trondheim. Dette kan en oppnå ved å i større grad gjennomføre forhåndsbestilt returkjøring.

I tillegg til spotmarkedet med spesialtildbud utgjør kontraktskjøring en betydelig del av omsetningen, med en inntjening på om lag 20 millioner i året. Etter at sentralen tapte anbudskonkurransen om pasienttransporten i Trondheim til Norgestaxi Trondheim, er skolekjøringen avgjørende for sentralens 17 maxitaxier. Trøndertaxi har vunnet anbudskjøring i noen distrikter nær Trondheim. Dette har ført til at noen sjåfører tilknyttet sentralen har vært aktive på spotmarkedet i områder hvor de ikke har løyver. Sentralen mener at kjøreområdene bør revurderes i en by som har vokst betydelig de siste årene. I forhold til kundenes behov vil det i større grad hensiktsmessig å se på stor-Trondheim under ett.

I dagens drosjemarked oppfatter Trøndertaxi AtB og privatbilismen som sine største konkurrenter. Sentralen ser at Norgestaxi er blitt en reell aktør på markedet, men opplever at få løyvehavere går fra Trøndertaxi til Norgestaxi. Trøndertaxi mener at det er nok løyver i Trondheim i dag, men at de løyvene som eksisterer bør benyttes på en mer rasjonell måte og ha et mer etterspørselsorientert kjøremønster.

Trøndertaxi har i samarbeid med NTE/AV-Power, Trondheim kommune ved Green Highway, Avinor og Sintef et prosjekt som går på å prøve ut el-biler i taxidrift. Prosjektet er delvis finansiert gjennom tilskudd fra Transnova. Dette er et nytt prosjekt som kommer etter et tidligere prosjekt med Ecotaxi, som var basert på el-bilen Think. Dagens prosjekt baserer seg testing av 5 stk Nissan LEAF biler i fullskala drosjedrift. Bilene har teknologi tilpasset hurtiglådestasjoner og har 5 seter. Disse blir drevet som ordinære reserveløyver og går i ordinær taxidrift hos Trøndertaxi. Trøndertaxis viktigste bidrag til dette prosjektet er løyvehavere som er

³ Sentralen hadde i august 2010 87 reserveløyver

villige til å ta risiko, disse investerer egne penger i de 5 bilene og 2 års bindende abonnementsavtale for tilgang på sakte- og hurtigladestasjoner.

Prosjektet med Ecotaxi er fra Trøndertaxi sin side avsluttet og disse bilene går nå som ordinære hoved- og reserveløyver. Trøndertaxis erfaringer var ikke entydig positive da bilteknologien er foreløpig ikke optimal for taxidrift. Problemene var knyttet lang ladetid, manglende tilgang til hurtigladestasjoner, usikker tilgang på reservedeler, begrenset rekkevidde og for liten setekapasitet.

Norgestaxi Trondheim

Norgestaxi Trondheim (heretter Norgestaxi) er den minste drosjesentralen i Trondheim og den eneste alternative drosjesentralen til Trøndertaxi. Sentralen er en del av Norgestaxi A/S som er eid av Skandinavias største taxikonsern Taxikurir AB. Eierstrukturen i Norgestaxi er derfor forskjellig fra Trøndertaxi ved at sentralen eies av et konsern og løyvehaverne selv ikke er aksjonærer i selskapet. Sentralens inntekter består i stor grad av løyveavgifter betalt av de løyvehaverne som er tilknyttet sentralen. Selskapet har således interesse av å få tilknyttet så mange løyvehavere som mulig.

Norgestaxi startet med 8 biler da de etablerte seg i Trondheim i 1998. I dag har sentralen 55 hovedløyver og 26 reserveløyver. Kapasiteten er på om lag 96 biler totalt. Antall løyver har gått ned siden 2010, da 69 hovedløyver og 27 reserveløyver var tilknyttet sentralen. Nedgangen skyldes i hovedsak ny ledelse som innførte flere endringer og restriksjoner innenfor selskapet. Sentralen mistet også tre løyvehavere under tre grove ran.

Etter at Norgestaxi vant pasienttransporten ved siste anbuds konkurranse er nesten all kapasitet på dagtid bundet opp til denne kjøringen. For å imøtekomme etterspørselen har sentralen innført kjøreplikt mellom kl 07:00 og 15:00. Norgestaxi er vanligvis fullbooket med kjøring fra 4:30 – 17:00, mens kveldene er roligere. Med dagens løyvefordeling opplever Norgestaxi at de ikke har kapasitet til å konkurrere på flere delmarkeder samtidig. Det er vanskelig å delta i andre anbuds konkurranser, noe som gjør at konkurransen med Trøndertaxi svekkes betydelig. Kapasitetsproblemene har blant annet ført til at en transportavtale med en større bedriftsaktør ble kansellert.

Norgestaxi opplever fylkeskommunens vedtak om å fryse antall løyver som lite konstruktivt. De føler seg sårbare når kapasitetsproblemene gjør at de ikke kan skaffe seg flere kontraktsforhold, og spør seg om hva som vil skje når kontrakten på pasienttransporten løper ut. De er også urolige for at den lange ventetiden kapasitetsproblemene gir, og at de mister kunder i bestillingsmarkedet.

Selv om Norgestaxi ønsker seg flere løyver, mener de ikke at man bør slippe løs markedet slik det ble gjort i Oslo. Dette vil føre til at nesten alle løyvehavere søker seg til den største og mest etablerte sentralen, på samme måte som de gjorde i Oslo. Et alternativ er å tillate flere biler per hovedløyve. En annen mulighet er å omgjøre reserveløyver til hovedløyver, men det vil ikke øke kapasiteten på dagtid da bilene med reserveløyver er i drift gjennom pasienttransporten.

Norgestaxi mener at Trondheim er en av de større norske byene med lavest drosjedekning. De opplever at etterspørselen er stor, inntjeningen god og at det finnes et ubrukt markedspotensial i byen.

3.2 Drosjesentraler i omlandet

Byområdet Trondheim er i vekst, og i de senere år har de store sentralene i Trondheim kommune vunnet anbud på kontraktskjøring i distriktene. Dette påvirker drosjenæringen i distriktene. Sør-Trøndelag Taxi med undersentraler er mindre fleksible når det gjelder inntjening, da de opererer i områder som følger maksimalprisforskriften.

Sør-Trøndelag Taxi

Sør-Trøndelag Taxi er et aksjeselskap som ble stiftet i 1994. Det er cirka 70 løyvehavere tilknyttet selskapet, med om lag 130 biler som fordeler seg på distriktskommunene i Sør-Trøndelag. Sentralens løyvehavere er aksjonærer i selskapet på samme måte som i Trøndertaxi. I tillegg er sentralen organisert i flere undersentraler som er stasjonert i distriktene i fylket.

Hovedmarkedet til Sør-Trøndelag Taxi består av lokalkjøring. Lokalkjøringen innebærer mye pasienttransport og skolekjøring, i tillegg til at sentralen er underleverandør for AtB. Spotmarkedet er lite. Dette gjør Sør-Trøndelag Taxi i noen grad isolert for konkurranse. Sentralen mener de får dekket den etterspørselen som finnes. Dersom de får flere oppdrag i samme tidsrom, lager de avtaler med kundene om passende tidspunkter, noe som fungerer fint. Omsetningen per bil er god, med en økning på 10 mill. i 2010. Sentralens omsetning var på om lag 9 mill. (for sentralfunksjoner og fakturering).

Sør-Trøndelag Taxi mener at konkurransen om anbud i praksis er ikke-eksisterende, da de ikke har kapasitet til å konkurrere på lik linje med Trøndertaxi. De store sentralene i Trondheim har fordeler, da de kan prise seg lavt på et delmarked for så å ta igjen eventuelle tap på andre delmarkeder. De har samtidig tilgang på flere delmarkeder, og er ikke bundet av maksimalprisforskriften. Sør-Trøndelag Taxi mener at ”den danske modellen” vil være en god løsning, hvor konkurransen er begrenset og anbudene er delt opp i mindre oppdrag.

Melhus taxi

Melhus taxi ble kraftig redusert da 6 løyvehavere leverte inn sine til sammen 14 løyver mellom 2009 og 2011. I dag er det kun 2 løyvehavere og 7 løyver igjen i Melhus. Kapasiteten fordeler seg på 5 biler og 2 maxitaxier.

Årsaken til at flere løyvehavere leverte inn sine løyver, var at Trøndertaxi vant anbudet for pasienttransport i Melhus. I ytterkantene av kommunen, hvor det er forholdsvis spredt befolkning og lange henteturer, ble det ikke lenger mulig å drive økonomisk forsvarlig. Ytterkantene av Melhus er altså kjennetegnet ved få turer, lang tilkjøring, kombinert med korte betalte strekk. En typisk tur er kjøring til butikken med en eldre passasjer.

Reduksjonen i antall løyver har ført til at drosjeturene har blitt dyrere for kunden. Tidligere hadde sentralen dekning av løyvehavere i ytterkantene av kommunen. I dag må de gjenværende løyvehaverne dekke et kjøreområde med en omkrets på om lag 35 km i stedet for 10 km. De spredte oppdragene resulterer samtidig i mye tomkjøring.

De gjenværende løyveholderne i Melhus opplever at Trøndertaxi tar markedsandeler i kommunen. I forbindelse med pasienttransporten har Trøndertaxibiler fått tilstedeværelse og en lettere tilgang på en viss del av markedet i kommunen. Det er også rapportert at det har vært kjørt ekstraturer på spotmarkedet i Melhus. Fylkeskommunen har imidlertid ingen mulighet til å føre kontroll med om det foregår slik ulovlig kjøring.

Den kraftige reduksjonen i antall løyver i Melhus taxi gjør også at sentralen ikke vil ha kapasitet til å delta i neste anbudsrunde som selvstendig enhet, noe som kan være med på å svekke konkurransen om anbudet.

Malvik taxi

Malvik kommune grenser til Nord-Trøndelag og Værnes Lufthavn. Malvik taxi består av én bostedsløyveholder tilknyttet Sør-Trøndelag Taxi. Som bostedsløyveholder følger det med kjøreplikt 24 timer i døgnet. Malvik Taxi har en kapasitet på to biler, hvorav en er maxitaxi med mulighet for rullestoltransport.

Etter at løyveholder tapte anbudet på skolekjøring i kommunen, har driftssituasjonen blitt vanskelig. Løyveholder opplever å sitte igjen med ansvaret for småturene innenfor kommunen hele døgnet, mens turbiloperatøren som vant skolekjøringen kan ”melke” markedet i periodene med mest etterspørsel. At pasienttransporten i kommunen også er tildelt en annen operatør (Trøndertaxi) gjør at bostedsløyveholder opplever driftsgrunnlaget som meget svakt og vurderer spotmarkedet som for lite til at det alene kan danne driftsgrunnlag for et bostedsløyve eller en lokal sentral.

Situasjonen blir heller ikke enklere ved at Malvik har en struktur med to sentre som begge skal dekkes av et drosjetilbud, selv om turene i hovedsak består i korte, lokale turer. På grunn av svak inntjening har bostedsløyveholder vansker med å få faste sjåfører til bil nummer to. Dette gjør at han til tider må be om assistanse fra sentralene i Trondheim for å få dekket turer som kommer samtidig, en løsning som ofte betyr lang tilkjøringsvei og dermed en dyr tur for kunden. Den lokale løyveholderen peker også på at med en slik situasjon blir maksimalprisforskriften litt underlig og noe som rammer ham som må kjøre korte lokale turer innenfor maksimalprisområdet, mens assisterende selskaper fra Trondheim ikke har de samme begrensningene.

Løyveholder mener det må sikres et minimums inntektsgrunnlag dersom man skal opprettholde bostedsløyve i kommunen. Bopelsløyveholder har forsøkt å opprette en lokal taxisentral i Malvik. Men har ikke fått lokale løyveholdere som ønsket å tilknytte seg denne sentralen. De har heller ønsket å kjøre i Trondheim for Trøndertaxi. Løyveholder mener derfor at dersom det ønskes å opprettholde et drosjetilbud til befolkningen i Malvik kommune også utenom de travleste tidene må løyvene med lokale kjøreforpliktelser også sikres driftsgrunnlag, for eksempel i form av skolekjøring.

Eventuelt ser løyveholder for seg at de østlige delene av Malvik kommune kan bli overført til Stjørdals ansvarsområde. Da dette passer bedre med kjøremønsteret i den delen av kommunen.

Klæbu taxi

Klæbu kommune ligger sør for Trondheim. Klæbu taxi består av tre løyvehavere, med hvert sitt hovedløyve to reserveløyver og ett maxitaxiløyve som ligger til sentralen. Løyvehaverne kjører i hovedsak selv, men har sjåfør på maxitaxien og leier in noen sjåfører til helgekjøring. Klæbu taxi driver uavhengig av andre sentraler, med en vakttelefon som går på omgang mellom løyvehaverne. For pasienttransporten har de samarbeidet med Trøndertaxi i anbudsprosessen. Klæbu taxi samarbeider også med Trøndertaxi med avviklingen av transporten, fordi dette krever data og faktureringskapasitet som Klæbu taxi ikke sitter på selv.

Telefonbestillinger går direkte til Klæbu taxis vakttelefon, ikke via Trøndertaxi, men om noen ringer Trøndertaxi fra Klæbu kommune videreformidler Trøndertaxi turen til Klæbu taxi. Fra Klæbu taxi peker en på at kjøring i Klæbu krever mye lokalkunnskap, blant annet fordi mange ikke har adresser som kan leses i et datasystem. Dette gjør det vanskelig å ta turene for sjåfører som ikke er lokalkjente.

Klæbu taxi ser på det som et problem at det er stor forskjell i pris mellom Trondheim og Klæbu, avhengig av hvilken sentral drosjen en benytter er tilknyttet. Det er vanskelig å forklare at det er billigere å kjøre en bil fra Klæbu til Trondheim for å hente en, enn å ta en bil fra Trondheim og kjøre den til Klæbu. Klæbu taxi peker videre på at det ville vært bedre med samme pris, eller priser som ligger nærmere hverandre for alle sentraler i området.

3.3 Kontraktsmarkedet

De viktigste kundene for drosjesentralene er kundene som kjøper store mengder oppdrag på faste kontrakter. I hovedsak er alle kontrakter for det offentlige anbudsutsatt. Flere informanter mente at anbudsreglene i enkelte tilfeller har vært urimelig strenge. Den viktigste enkeltkjøperen er helseforetaket.

St. Olav Hospital HF

Siden 2009 er det pasientkontoret ved St. Olavs Hospital som i samarbeid med Helse-Midt Norge har ansvaret for innkjøp av transporttjenester i forbindelse med pasienttransport i hele Sør-Trøndelag. Herfra kjøpes det mellom 1000 og 1400 drosjeturer hver dag i tillegg til to helseekspreser (Åfjord-Rissa-Trondheim og Røros-Gauldal-Trondheim) og en helsebuss (Frøya-Hitra-Orkanger-Trondheim). Helsebussen er en vanlig rutebuss der helseforetaket betaler for å få med en ekstra sjåfør som en service på ruten. Pasientkontorets inntrykk er at brukerne oppfatter helseekspresen som et spesielt godt tilbud. Tidligere hadde helseforetaket også mindre helseekspres linjer som ble kjørt med minibusser. Her var det nok et misforhold mellom komforten som ble tilbudt og den som ble forventet. Dette mener helseforetaket er forklaringen på at tilbudet hadde dårlig belegg. Rekvisisjoner som krevde at pasienten måtte sitte i forsetet vanskeliggjorde også samkjøring. I dagens anbud er det derfor satt strengere krav til materiellet i distriktene og ønsket er at flest mulig av kjøretøyene skal ha ”forsetekomfort” på flere plasser.

Det er pasientkontoret som står for organiseringen av kjøringen og legger opp til samkjøring. Turene formidles så til den aktuelle drosjesentralen som igjen videreformidler disse til drosjene. Det er også pasientkontoret som utformer

anbudene. Dette gjøres delvis i samarbeid med de andre pasientkontorene i helseforetaket og man forsøker å trekke på hverandres erfaringer. Helseforetaket er klar over at pasientkjøringen utgjør en stor andel av kjøringen for mange sentraler. Bortfall av slik kjøring kan få store konsekvenser for tilbudet i enkelte kommuner. De mener likevel at det ikke noen sentral oppgave for dem å beskytte taxinæringen mot konkurranse og de kan tenke seg at bruk av turbiler kan bli aktuelt, i alle fall på kommunekryssende trafikk gjennom fastpriskontrakter.

Trondheim er definert som et eget anbudsområde, og det er først og fremst her man kan snakke om at det finnes noen reell konkurranse om anbudene. I distriktene er konkurransen også vanskeliggjort av bl.a. stasjoneringssteder og lengde på tilkjøringen. I områdene utenfor Trondheim er det Sør-Trøndelag Taxi som er den største aktøren med ca 2/3-deler av kontraktene. De resterende kontraktene utenom Trondheim kommune har Trøndertaxi. I Trondheim er det Norgestaxi som har kontrakt på pasienttransporten.

Helseforetaket vurderer det totale løyveantallet som tilfredsstillende, men oppfatter at løyvene er såpass skjevfordelt mellom sentralene i Trondheim at det skaper kapasitetsproblemer for sentralen som nå har pasienttransporten i byen. 99 prosent av syketransporten i Trondheim skjer i tidsrommet mellom kl 06:00 og 18:00, og på det travleste kan det være behov for 40 transporter innenfor samme tidsrom, inkludert tillegg til den interne transporten mellom sykehusavdelingen. Dette er imidlertid en trafikk som har blitt redusert ettersom sykehuset har blitt mer samlokalisert. Samtidig som etterspørselen er stor, er det av stor betydning at pasienttransporten skjer til fastsatt tid, slik at for eksempel spesialmaskiner og spesialteam ikke må stå uvirksomme. Det å miste timen for en pasient kan bety at vedkommende må vente flere måneder for å få ny time. Dette er svært uheldig da han i utgangspunktet allerede kan ha ventet i mange måneder.

Pasientreisekontoret opplever også at det kan være noe knapt med tilgjengelige rullestolbiler. Det blir pekt på problemer i forbindelse med godkjenning av biltyper VW Caddy som Norgestaxi ønsker å benytte i større grad. Fra St.Olav blir det videre pekt på at dette kan løses ved at fylkeskommunen gir dispensasjon for å benytte disse og vist til at rullestolbiler av merket VW Caddy blir godkjent og benyttes i Oslo og Akershus.

AtB

AtB er innkjøpsorganet for skoleskyss på vegne av Sør-Trøndelag fylkeskommune. På intervjuutidspunktet vurderte de drosjetilbudet som bra i Trondheim, men mer variabelt utover i distriktene.

I ettertid har AtB avsluttet sitt første anbud for drosjer/turbil i Trondheim. Erfaringene fra dette anbudet er at drosjetilbudet ikke er godt i Trondheim. AtB fikk inn ett tilbud. Prisene i denne konkurransen lå cirka 30 prosent over landsgjennomsnittet. Dette peker AtB på som bekymringsfullt. AtB fikk vite at det var flere operatører som ikke kom til å være med i konkurransen pga kapasitet før tilbudene ble levert inn. AtB mener at det er meget bekymringsverdig, at kun en operatør er stor nok til å håndtere denne skyssen i sin helhet. AtB lærte i prosessen at de må dele opp anbudet i mindre pakker for å kunne få en bedre konkurranse. Imidlertid vil dette kunne gå på bekostning av kvalitet ovenfor skolene i byen. Den nylig avsluttede anbudskonkurransen var en konkurranse for kjøring av elever med individuell tilrettelegging og midlertidig skadede elever i videregående skole, med

bostedsadresse i Trondheim kommune. AtB betraktet ikke at denne transporten som stor og valgte derfor å kjøre alt i samme anbudspakke.

For skoleskyssen lager AtB nå anbudene selv for ”individuell tilrettelagt skoleskyss for elever i videregående skole i Trondheim”. Den første ”moderne” utlysningen fant sted i 2011. I dette anbudet ble det stilt en rekke krav som ikke har vært stilt tidligere, bl.a. til taksameter og muligheter for å logge turene. Det er også et mål å få innført omvendt fakturering.

Ansvar for skoleskyssen er delt mellom Trondheim kommune, Sør-Trøndelag fylke og AtB i samsvar med Opplæringslovas §7⁴.

Det er nå lagt opp til at sentralene legger opp skolekjøringen selv, men at AtB etablerer en database over alle turene, for på den måten å kunne holde bedre kontroll på reisene. Tanken om et eget kjørekontor er lagt på is foreløpig, men sees på som en fremtidig mulighet.

Prisnivået i Trondheim har tidligere ligget omtrent på samme nivå som gjennomsnittet i landet for øvrig, men det har vært betydelige variasjoner og høyere priser i distriktene. Bompengene har vært oppfattet som et problem, men er nå først og fremst et problem for de større rullestolbilene.

Når det gjelder rullestolbiler opplever AtB at de har god tilgang på slike fra ulike eiere som kommunen, ulike institusjoner og de to drosjesentralene i byen. Og standarden er god. De mener likevel at det kanskje har vært en viss vegring for å ha tung bil den siste tiden, noe de mener kan henge sammen med økte omkostninger til bompenger, nye opplæringskrav til sjåførene og vansker med å få sjåførere. Et resultat av dette er at biler blir nedregistrert til 9-seters biler.

Når det gjelder løyvesituasjonen tar AtB til orde for en ordning med *deltidsløyver* som en egen kontraktsrelatert løyvekategori. Disse løyvene skal følge de store kontraktene og brukes til å dekke etterspørselstopperne. I denne sammenhengen peker de på nytten av å ha en nøytral arena for å anslå løyvetall, for eksempel kunne en drosjeeierforening bestemme antallet slike sentraluavhengige, men anbudsrelaterte løyver. Et annet alternativ er å regulere reserveløyvene på en liknende måte. På denne måten vil man få to typer løyver som kan reguleres ulikt: en type løyver for kontraktsmarkedet og en type for spotmarkedet. AtB presiserer at det etter deres oppfatning er nok drosjer i spotmarkedet, men at det er for stor forskjell i størrelse mellom sentralene til at det blir reell konkurranse i bestillingsmarkedene.

Når det gjelder dagens løyvesituasjon i Trondheim finner AtB det problematisk at sentralene er så ulike i størrelse og føler at dette svekker konkurransen ved at det er anbud den minste sentralen ikke har kapasitet til å være med på. Denne ulikheten styrer også løyveovergangene i den største sentralens favør.

Når det gjelder sentralstrukturen mener AtB at størrelsene på sentralene er langt viktigere enn antallet. Deres behov i tilknytning til skolekjøringa for videregående skole er mellom 28 og 35 biler, og anbudstilbyderene bør minimum ha 30 løyver til rådighet. Og skal det være reell konkurranse bør altså sentralen som vinner et anbud gis anledning til å vokse tilsvarende som den kapasiteten anbudet krever.

AtB ønsker å etablere et nytt ”stor-Trondheim” som ett anbudsområde for skolekjøringen. Dette vil gjøre det lettere for AtB å satse på å få overført mye av skolekjøringa til vanlige bussruter, eventuelt ved hjelp av mating med drosjer. Å

⁴ <http://www.lovdatab.no/all/tl-19980717-061-008.html>

benytte turvogner som en del av tilbudet er også aktuelt. De ser gjerne at kravet til turvognløyvet blir strammere enn i dag. I denne sammenheng ser heller ikke AtB bort fra at det kan være lurt at bostedsløyvehavere også får ha turvognløyve ved siden av.

Når det gjelder kostnadssiden forventet AtB at prisen på kontraktskjøringen flater ut og at en over tid ser en viss nedgang. Erfaringen fra den første anbudskonkurransen var at en aktør ble enerådende og kunne ta den prisen den aktuelle aktøren så seg tjent med.

Sør-Trøndelag fylkeskommune

Sør-Trøndelag fylkeskommune har det forvaltningsmessige ansvaret for skoleskys. Praktisk gjennomfører de skyssvedtak og klagesaker. Fylkeskommunen hadde også det regnskapsmessige ansvaret for skoleskyssen til videregående skoler fram til 2012, da dette ansvaret ble overført til AtB. Skoleskysstrafikken blir i dag gjennomført av Nettbuss Trøndelag AS.

Kommunenes transport i forbindelse med grunnskoleskyssen er av større omfang enn fylkeskommunens transport tilknyttet videregående skole.

3.4 Markedet for selskapsvogner

Det er registrert sju selskapsvognløyver i Trondheim, fordelt på fire løyvehavere. Ingen av løyveholderne har god nok inntjening til å kunne drive med selskapsvogner på fulltid. Markedet er lite og høysesongen er i sommerhalvåret. Samtidig er det ikke kjøreplikt knyttet til selskapsvognsløyvene og ikke krav om hovederverv.

Markedet for selskapsvogner består hovedsakelig av kjøring i forbindelse med festlige anledninger (bryllup, skoleball) og for næringslivet. Oppdrag tilknyttet bryllup eller lignende er gjerne engangsturer. Oppdragene er avtalt på forhånd, slik at antatt tid og kjøreavstand er kjent. Det er flest oppdrag i sommerhalvåret, gjerne på dagtid i helgene. En av løyveholderne oppgir at bryllupskjøring utgjør om lag 70 prosent av oppdragene.

Kjøring for firmaer, statsbesøk eller fylkeskommune har i større grad preg av en rolle som "fast sjåfør" for kunden. Slike oppdrag starter ofte på Værnes Lufthavn og kan vare i 1-5 dager, alt ettersom hvor lenge besøket varer. Kundene i dette markedet foretrekker å ha samme sjåfør hver dag, som de kan avtale turene direkte med. Mesteparten av kjøringa foregår på dagtid. Det er tilfeller med oppdrag frem til midnatt dersom det dreier seg om restaurantbesøk. En løyveholder mener at drosjenæringen ikke vil være noen aktuell konkurrent i dette markedet, da kundene heller ville leie leiebil enn å kjøre drosje med tilfeldige sjåførere.

Løyveholdernes aktivitet på selskapsvognmarkedet er ulik. Det er kun to løyveholdere (med tre løyver) som oppgir at de driver aktivt og markedsfører sine tjenester. Stillingsandelen blant de aktive løyveholderne varierer mellom 10-40 prosent. En av løyveholderne markedsfører sine tjenester via sin egen webside, ellers går markedsføringen gjennom reiseselskaper, websider for bryllup og lignende. De øvrige to løyveholderne (med til sammen fire løyver) driver mer passivt. De oppgir at de driver på hobbybasis og baserer seg på kunder via bekjente i drosjenæringen.

Selskapsvognnæringen er preget av mye ulovlig kjøring, som gjør at det blir vanskelig å drive lønnsomt. I følge våre informanter blir den ulovlige kjøringa utført av privatpersoner eller drosjesjåfører som bruker drosjebilen til oppdrag. Det føres liten eller ingen kontroll med markedet, noe som gjør at den illegale virksomheten spiser markedet til de som driver lovlig, mener flere av selskapsvognsløyveholderne. Konkurranse fra turvogner gjør at selskapsvognsløyven vannes ut. Flere av løyveholderne mener at selskapsvognsløyvene bør omgjøres til drosjeløyver.

Flertallet av informantene mener at markedet ikke er stort nok for sju løyver. Én mener at markedet ikke er større enn 3, kanskje 4 løyver, mens en annen mener det kan være markedsført for 5-6 løyver. Selskapsvognmarkedet i Trondheim har i senere tid fått noe konkurranse fra turbiloperatører. I motsetning til selskapsvognsløyver er ikke turbilløyver behovsprøvet. Det er altså fritt fram for dem som faglig skikket og finner det attraktivt å forsøke å finne seg en nisje med limousin eller lignende registrert for mer enn 9 personer å etablere slik på et turvognsløyve.

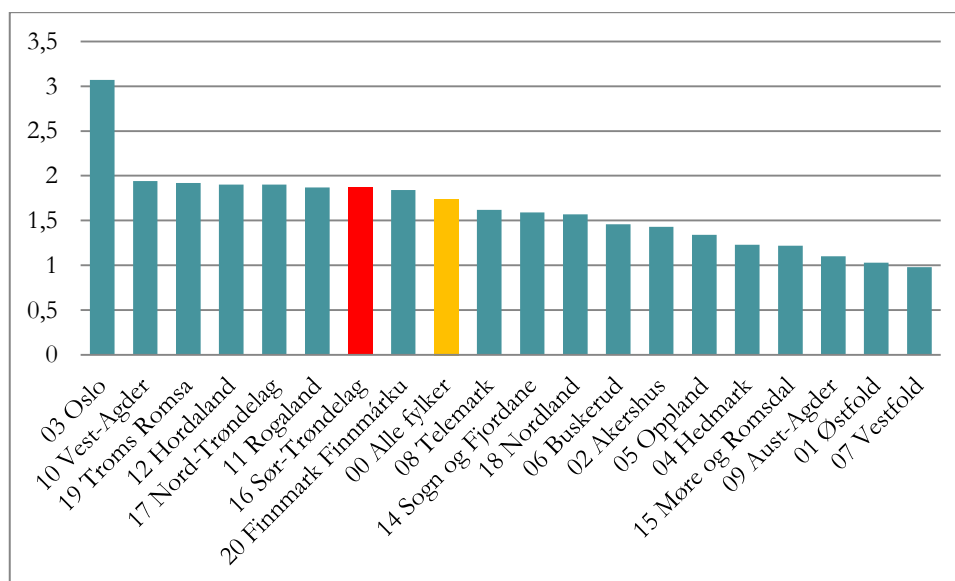
Legger en aktiviteten på dagens selskapsvognsløyver i Trondheim til grunn, og gir dem samme ”behovsprøving” som drosjeløyver, kommer en til konklusjonen at det ikke er behov for flere selskapsvognsløyver, da markedet er lite og vi har indikasjoner på at ikke alle dagens løyver drives aktivt. Passive løyver kan være problematisk dersom det dukker opp seriøse aktører som ønsker å utvikle markedet. Samtidig er det en kostnad forbundet med å ha et løyve, i form av en bankgaranti. Slik at det er vanskelig å tenke seg at en person eller et foretak ønsker å sitte med selskapsvognsløyver over tid, uten å drive dem. Det kan derfor være hensiktsmessig å gjennomføre en kontroll med dagens 7 løyver, for deretter å vurdere hvorvidt noen av disse bør omfordes eller om det bør opprettes nye løyver. Kommer det nye aktører inn, som ønsker å utvikle markedet for selskapsvogner, og drifte disse, er det vanskelig å se hvorfor disse ikke skal få anledning til å gjøre dette med selskapsvogner, når de har anledning til å gjøre det med turvognsløyver.

3.5 Enkeltreisemarkedet

Vi har ikke gjort noen egen undersøkelse av bestilling og etterspørsel i enkeltreisemarkedet i Trondheim i denne studien. Vi har imidlertid sett nærmere på to undersøkelser gjennomført av Norges Taxiforbund (2011) og Kolesnyk og Mengshoel (2011), disse er beskrevet i kapittel 2. Dette har vi gjort med bakgrunn i en antagelse om at etterspørselen på enkeltreisemarkedene i Trondheim ikke skiller seg veldig fra andre norske byområder. I tillegg har vi kartlagt priser for enkeltreisemarkedet i Trondheim samt spesialtilbud, og sammenlignet det med andre deler av landet (kap 3.6).

3.6 Drosjemarkedet i Trondheim sammenlignet med andre områder i Norge

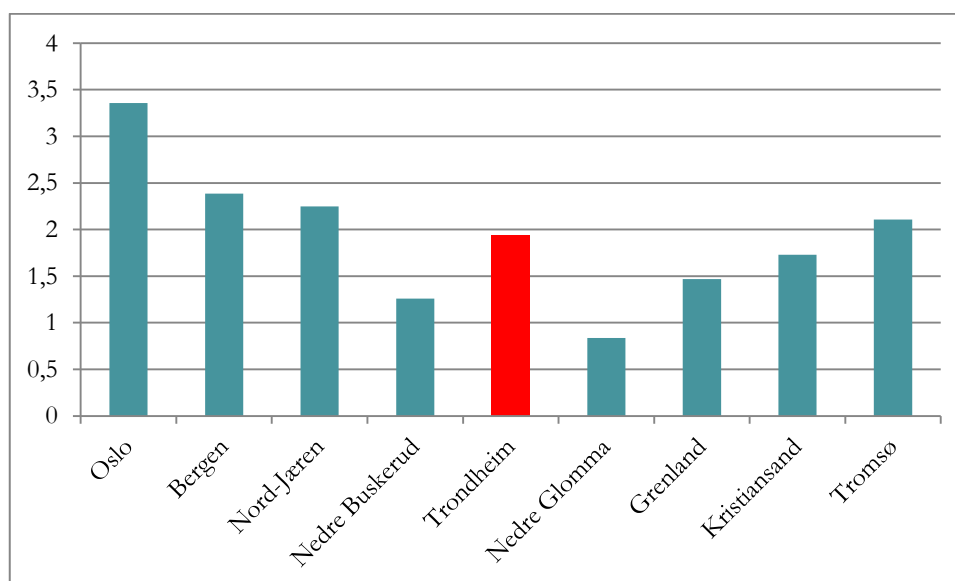
Når vi ser på Sør-Trøndelag som en helhet ligger løyvetettheten tett opp til landsgjennomsnittet. Det er høyest tetthet i Oslo, mens tettheten er lavest i Vestfold. Fylkene Vest-Agder, Troms, Hordaland, Nord-Trøndelag, Rogaland og Finnmark har en gjennomsnittlig løyvetetthet som ligger nære den i Sør-Trøndelag.



Figur 3-1 Løyetetthet i norske fylker (SSB 2012).

Figur 3.1 viser at løyetettheten per innbygger er høyest i fylkeskommuner med en storby og i de fylkeskommunene med lavest befolkningstetthet. Dette er i tråd med funnene i Osland mfl. (2010). Mulige forklaringer på dette mønsteret er at etterspørselen etter drosjetjenester per innbygger antagelig er større i byområdene enn i distriktene, men at denne tendensen motveies av et behov for et høyere antall biler per person for å betjene en befolkning som bor spredt. Dette medfører at vi i fylkeskommuner som Sør-Trøndelag, med en storby og mange distriktskommuner, forventer å finne en stor variasjon i løyetetthet mellom kommunene.

Dersom vi sammenligner byområdene, finner vi at det er stor variasjon. I Figur 3.2 er byområdene definert som områdene med fritak fra maksimalprisforskriften. I tillegg har vi inkludert Grenland og Tromsø, som faller inn under maksimalprisforskriften.

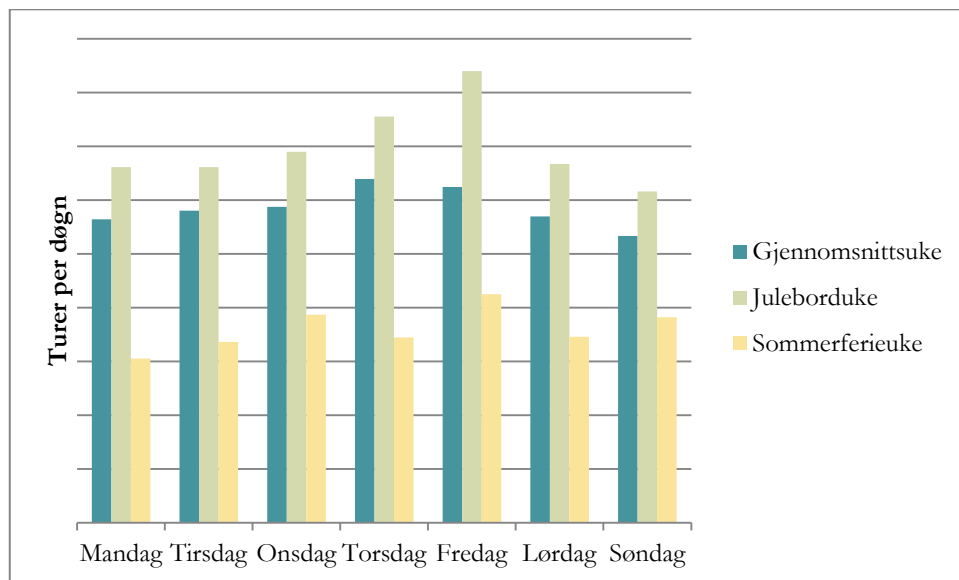


Figur 3-2 Antall løyer per 1000 innbyggere (2009), (Aarhaug og Skollerud, 2011b).

Byområdene i Figur 3.2 er satt etter befolkningsstørrelse. Det vil si at området med høyest antall innbyggere er lengst til venstre. Figuren viser at det er høyest løyvetetthet i Oslo kommune. Bergensområdet og Nord-Jæren har en noe lavere løyvetetthet, med Tromsø og Trondheim like bak. Sammenlignet med andre jevnstore byer er Tromsø en utpreget ”drosjeby” med svært høy løyvetetthet. Nedre Buskerud og Nedre Glomma inkluderer flere mindre byer med tilstøtende kommuner. Figur 3.2 viser at løyvetettheten i Trondheim kommune verken er veldig høy eller avvikende lav.

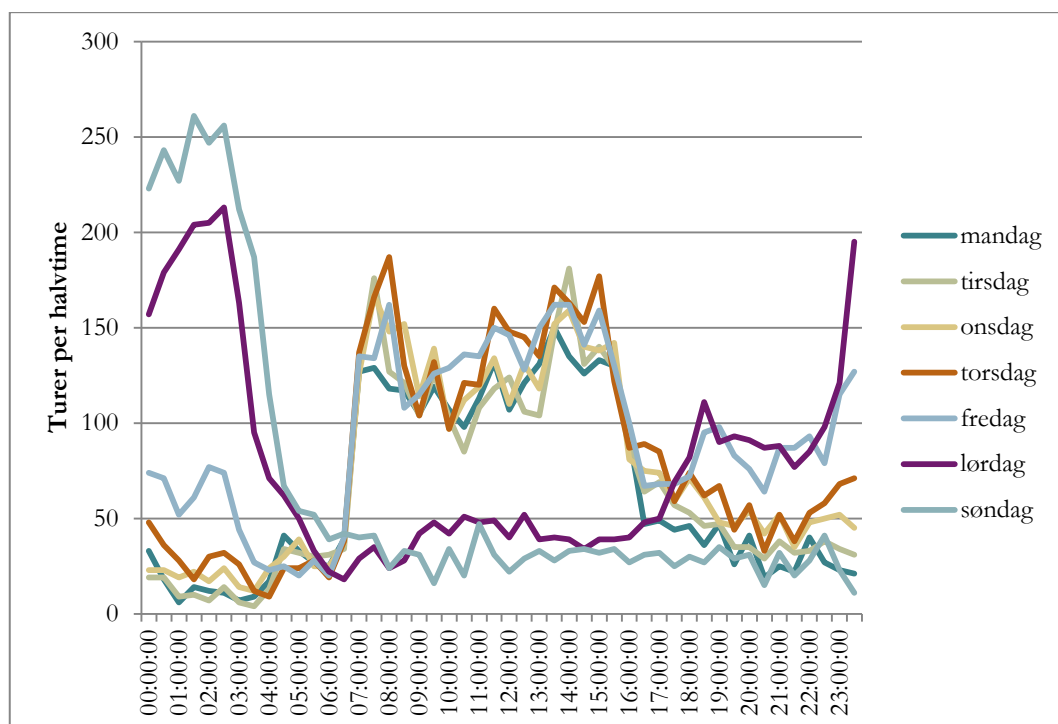
Varierende etterspørsel

Drosjemarkedet har store sesongmessige variasjoner. En vanlig observasjon er at etterspørselen, særlig på enkeltreisemarkedene, er størst i ”julebordsesongen” og har lavsesong om sommeren. Kontraktmarkedene følger i stor grad skoleåret. Dette innebærer at det også her er mindre aktivitet på sommerstid.



Figur 3-3 Sesongvariasjon utvalgte uker (Norgestaxi Trondheim).

Figur 3.3 viser at sesongvariasjonene er store. Det blir kjørt nesten dobbelt så mange turer per dag i høysesongen, som i lavsesongen. Samtidig ser vi at det er stor variasjon i aktivitet gjennom uka. Det er høyest aktivitet per døgn i slutten av uka. Videre kan dette differensieres til å se på aktivitetsnivået gjennom en ”typisk uke”, se figur 3.4.



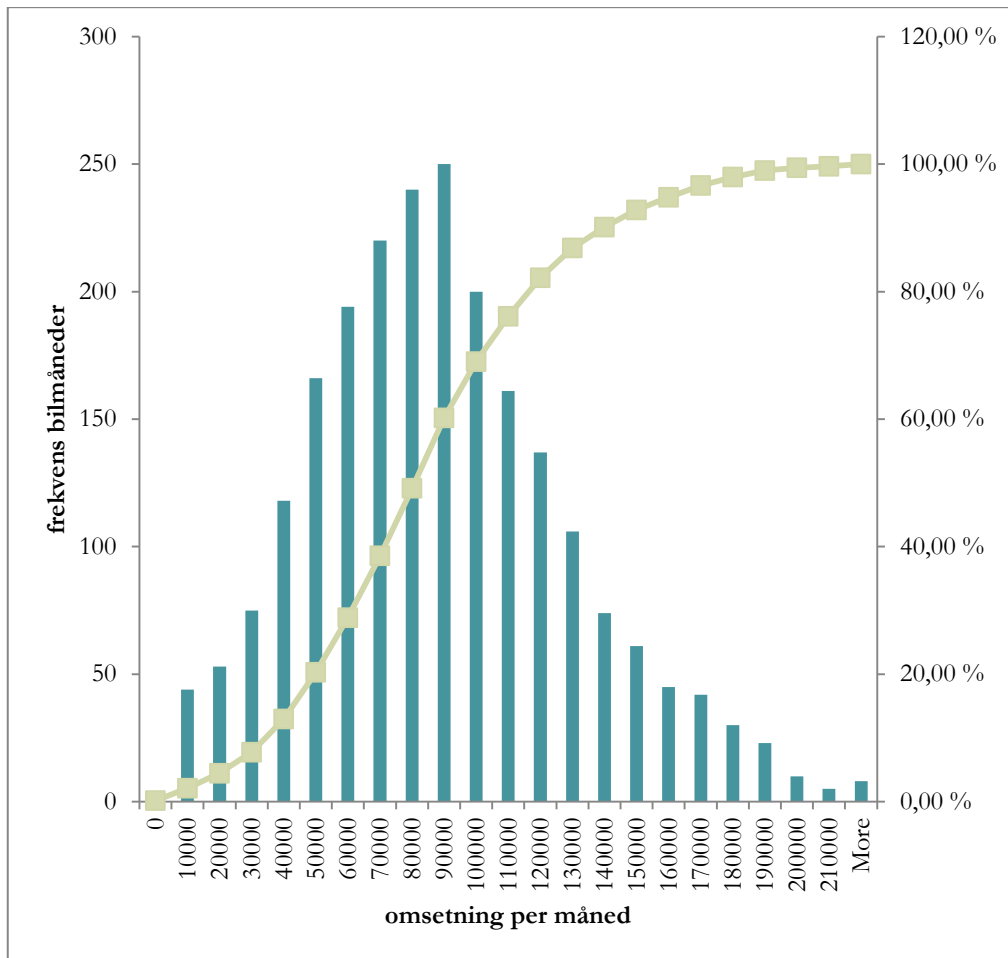
Figur 3-4 Etterspørsel gjennom en uke (Trøndertaxi)

Etterspørselen som vises i figur 3.4 er gjenkjennelig for de fleste drosjesentraler i Norge. Den viser at det er et markert morgenrush på alle ukedager. Videre ser vi at antall turer holder seg relativt stabilt men på et noe lavere nivå, fram til et lengre ettermiddagsrush. De travleste timene gjennom en uke finner vi natt til lørdag og natt til søndag, hvor etterspørselen er betydelig større enn andre dager. På dagtid i helgene og på kveldstid før en arbeidsdag er det heller lite aktivitet. Trondheim skiller seg ikke fra andre byer dersom vi ser på etterspørsel. Dette betyr ikke at det ikke er utfordringer.

Utfordringen i Trondheim ligger ikke i å kjenne etterspørselen, men i å stille kapasitet til rådighet i de timene det er høyest behov. Behovet i kontraktmarkedene og enkeltreisemarkedene faller ofte på samme tid i uka, som er tilknyttet start og slutt på en normal arbeidsdag. Dette kommer av at en normal arbeidsdag er kortere enn høytrafikkperioden drosjene må ta unna på dagtid i uka. En konsekvens av dette er at drosjene ikke har kapasitet til å dekke alle trafikktoppene. Samtidig er det begrensede inntjeningsmuligheter mellom høytrafikkperiodene. Det samme problemet har man i øvrig kollektivtransport, hvor kapasiteten også er sprenget i rushtidene. Utfordringen med ledighet er likevel noe større i drosjemarkedene enn i øvrig kollektivtrafikk, da den økonomiske enheten er et enkeltmannsforetak.

Normalt god inntjening

I likhet med andre byer i Norge er det stor variasjon i omsetningen på drosjeløyvene innad i Trondheim by, og innad i de enkelte sentralene. Dette illustreres i histogrammet (figur 3.5).

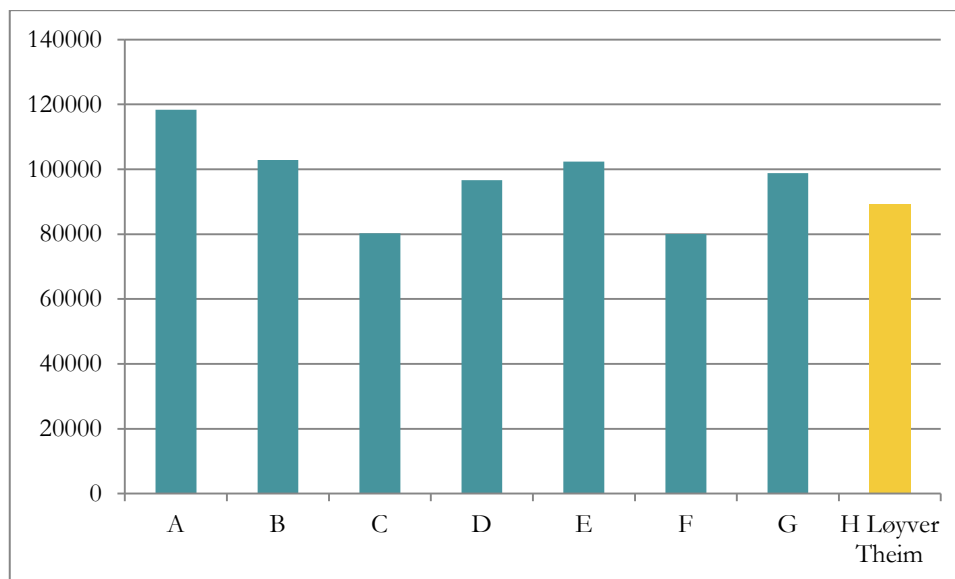


Figur 3.5 Omsetning per bilmåned i Trondheim by 2011, utvalg, begge sentraler.

Figur 3.5 Er basert på et utvalg på over 2000 bilmåneder⁵ trukket fra begge sentralene, inkludert alle løyvekategorier. Hver søyle viser frekvensen av bilmåneder med omsetning på det aktuelle nivået, altså viser søyle nummer tre fra venstre at det var i overkant av 50 bilmåneder med omsetning på mellom 20 og 30 000 kroner i 2011 i utvalget. Kurven som blir trukket igjennom viser den kumulative fordelingen. Altså er gjennomsnittsobservasjonen der linjen passerer 50 prosent og så videre.

I utvalget er gjennomsnittsomsetningen på 84 354 kroner per bilmåned. Medianen er på 80 364 kroner. Ser vi på ulike løyvekategorier i dette utvalget, ser vi at omsetningen i snitt ligger om lag 13 000 kroner høyere på hovedløyver enn på reserveløyver. Sammenligner vi denne fordelingen med fordelingen i andre byer (se for eksempel Aarhaug og Skollerud, 2011 a og b) er det påfallende at det er veldig få observasjoner av løyver med svært lav, eller ingen omsetning per måned. Samtidig er det også påfallende at det ikke er særlig mange løyver som har omsetning på mer enn 150 000 i måneden (det er cirka sju prosent, mot 17 prosent i Tromsø og 10 i Grenland). Dette forteller at reservebilene i stor grad blir benyttet.

⁵ En bilmåned, er definert som omsetningen på en bil i løpet av en måned.



Figur 3.6 Gjennomsnittlig månedssomsetning på hovedløyver i et utvalg sentraler, og utvalget trukket fra Trondheim, den gule søylen viser hovedløyvene i utvalget fra Trondheim (sentralene er anonymisert).

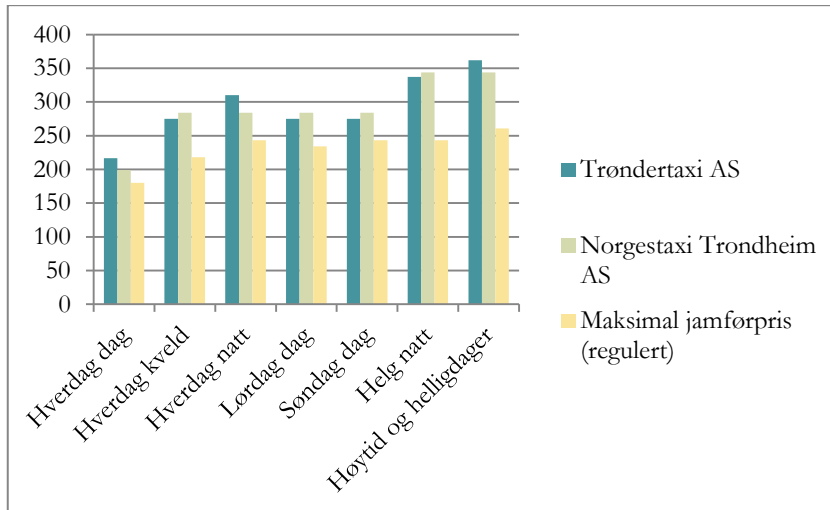
Figur 3.6 Viser at omsetningsnivået på hovedløyver tilknyttet et utvalg drosjesentraler som driver i større byer i Norge. Fra figuren kan vi se at omsetningen i Trondheim ikke er veldig avvikende fra de vi finner ellers i større byer. Om noe så kan det se ut som om den er noe lav. Dette trenger ikke bety at mulighetene for å tjene penger på drosjedrift i Trondheim er dårligere enn i de andre byene. Det kan også være et uttrykk for at det er relativt stor andel av enmannsbetjente biler i Trondheim, sammenlignet med de andre byene. Disse har typisk en lavere omsetning enn flermannsbetjente biler. Samtidig må en huske på at landsgjennomsnittet ligger lavere enn det laveste gjennomsnittet i dette utvalget. Generelt er det mer omsetning per løyve tilknyttet de store sentralene i de store byområdene, enn i de mindre sentralene i de samme områdene og løyver i distriktene.

Priser

Drosjenæringen i Trondheim er unntatt maksimalprisforskriften og kan sette prisene fritt, mens drosjene i resten av Sør-Trøndelag kjører i henhold til maksimalpriser. Dette fører til at drosjeprisene i Trondheim er høyere enn prisene i resten av fylket.

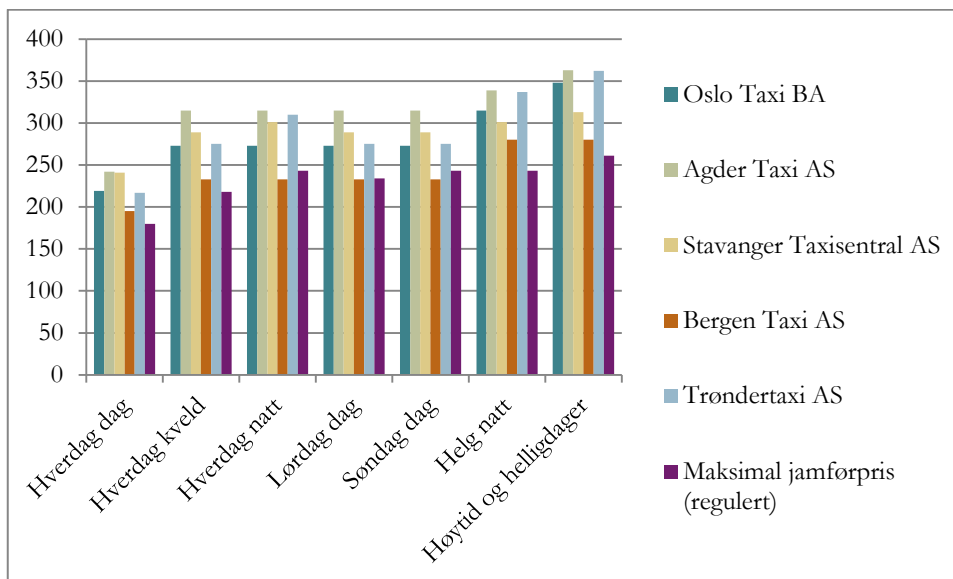
I et arbeidsdokument kartlegger Krogstad og Aarhaug (2012) prisforskjeller i drosjenæringen i områder med fri prisfastsetting i Norge. Prisene er regnet ut i henhold til jamførpris (startpris + 8 km + 13 minutter), for å sikre sammenlignbare tall. Som vi ser av Figur 3.7, er prisforskjellene mellom Trondheim og øvrige deler av Sør-Trøndelag størst på kveld, natt og helligdager. Det er da snakk om en prisforskjell på 50-100 kr. På dagtid er prisforskjellen mindre, rundt 20-50 kr.

Prisforskjellene mellom konkurrentene Trøndertaxi og Norgestaxi er marginale. Trøndertaxi ligger noen kroner høyere enn Norgestaxi på hverdager på dag og nattetid og på helligdager. Videre er Norgestaxi noen kroner dyrere på hverdag kveld og i helgene dag og nattetid. Alle prisene er høyere enn maksimalprisen, som gjelder i de omkringliggende kommunene.



Figur 3-7 Priser i Trondheim. (Krogstad og Aarhaug, 2012).

Dersom vi sammenligner Trøndertaxi med de største sentralene i andre deler av landet, ser vi av Figur 3.8 at sentralen har noen av de høyeste prisene på nattetid i helger og hverdager, samt på helligdager. På dagtid hverdag og helg ligger Trøndertaxi midt på treet, omtrent på samme nivå som Oslo Taxi. Prissammenligningen av de største byene viser at Bergen Taxi har de rimeligste prisene, og ligger til og med så vidt under maksimalprisen i noen tilfeller.

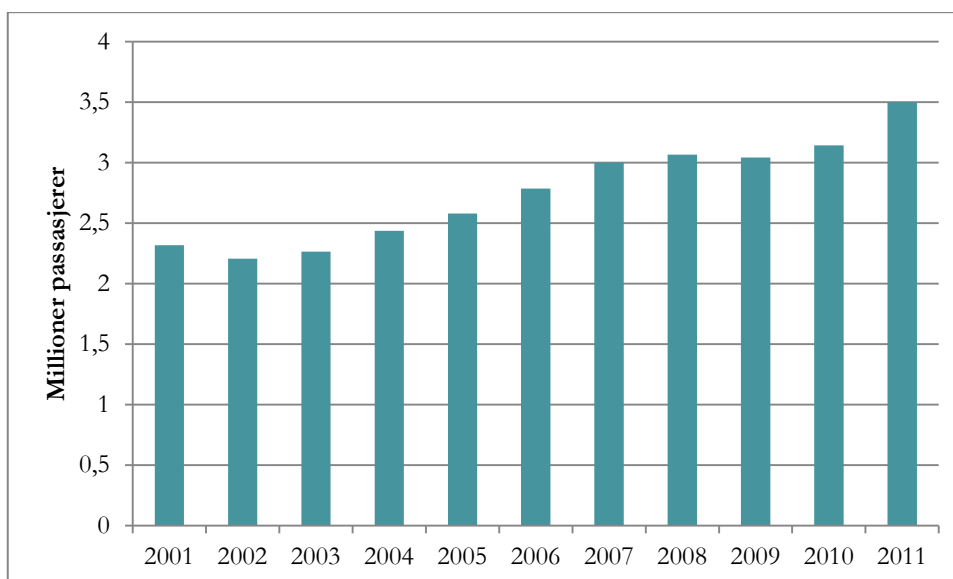


Figur 3-8 Priser i de største byene. (Krogstad og Aarhaug, 2012).

Oppsummert kan det synes som om Trondheimssentralene ligger noe over snittprisen i områder med fri prisfastsetting. Felles for områdene med fri prissetting er at disse systematisk har høyere pris, enn områdene med maksimalpris.

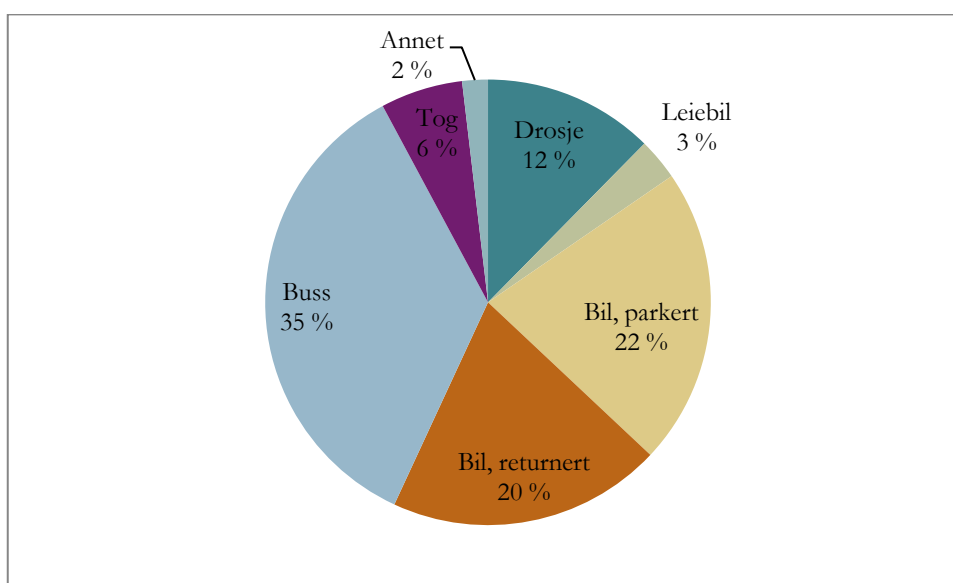
3.6.1 Flytaxi

Flytrafikken på Værnes har økt kraftig de siste årene, etter en stagnasjonsperiode i forbindelse med finanskrisa i 2008-2009 (se figur 3.9).



Figur 3.9 Antall passasjerer på Værnes (Terminalpassasjerer – Transfer), Avinor.⁶

Siden 2009 har transportvolumet til og fra Værnes økt med om lag 15 prosent. Siden 2001 har økningen vært på om lag 50 prosent. En stor del av denne trafikken blir håndtert med drosjer.



Figur 3.10 Reisemiddelfordeling tilbringertransport til Værnes. (Spesialuttak reisevaner for fly 2009).

Figur 3.10 viser at drosjenes markedsandel på tilbringertransporten til Værnes var på om lag 12 prosent i 2009. Foreløpige resultater fra 2011 tyder på at denne andelen har vært om lag konstant, noe som igjen betyr at det har vært en kraftig økning i etterspørselen etter flyplasstransport med drosje i denne perioden. Figuren viser også at det er betydelig intermodal konkurranse i markedet for tilbringertransport til flyplassen. Drosjesentralenes konkurrenter i dette delmarkedet er ikke bare andre drosjesentraler, men også flere busselskap, tog, leie- og privatbil.

⁶ Hentet og bearbeidet fra http://www.avinor.no/avinor/trafikk/10_Trafikkstatistikk

Denne veksten i flytaxitrafikken og da særlig mellom Værnes Lufthavn og Trondheim sentrum har ført til at Trondheimssentralene har laget tilbud og samkjøringskonsept for flytaxiturer, som markedsføres.

Trøndertaxi tilbyr fastpris på 350 kr per person per vei fra Trondheim sentrum til Værnes Lufthavn. Drosjen kan velge å samkjøre turen med inntil tre personer i hver bil. I tillegg opererer Trøndertaxi med et tilbud for familier (inntil 4 personer) med fastpris på 579 kr en vei. Drosjen kan samkjøre turen med én annen familie. Norgestaxi tilbyr også samkjøring til 350 kr per person, men samkjøringen innebærer maksimum to personer per bil. Norgestaxi opererer også med tilbud på reiser til flyplassen for inntil fire personer på 600 kr en vei, med natt, helg og helligdagstillegg på kr 120.

Det vil imidlertid ikke alltid lønne seg for kunden å benytte seg av flytaxitilbudet i forhold til å betale ordinær takst. For to personer som skal ta taxi fra Værnes Lufthavn til Trondheim sentrum midt på dagen, vil taksten til sammen være noe dyrere med fastpris. Til andre tider av døgnet vil fastpris lønne seg for to passasjerer, men ikke for tre dersom man tar totalsummen i betraktning. Flytaxitilbudet har imidlertid en del fordeler dersom kunden ikke har noen reisepartner – det vil være billigere enn å bestille en taxi med ordinære priser for hver enkelt passasjer som ikke har mulighet til å samordne reisen med noen andre.

Flytaxitilbudet har hatt en raskere vekst enn vi finner i andre taximarker. Dette viser at det er et potensial for videre markedsutvikling på denne typen markeder.

4 Arbeidsmiljø

De analyser og utredninger som tidligere har vært gjort i tilknytning til drosjenæringen har i all hovedsak dreid seg om markedsforhold og organisering av kontrakts- og spotmarkedet, samt konsekvenser av dette for publikum. Betydningen disse forholdene har for arbeidsmiljøet i drosjenæringen har i mindre grad vært berørt. I denne rapporten nærmer vi oss dette temaet gjennom gruppeintervjuer av både sjåfører og løyvehavere. Løyvehavere i kraft av å være både arbeidsgivere og i all hovedsak også egne sjåfører.

Gruppeintervjuene gir ikke grunnlag for generelle utsagn om utbredelsen av de synspunkter og holdninger som kommer frem i dem, men gir et inntrykk av hva personene som deltok i intervjuene pekte på som betydningsfulle forhold ved og for deres arbeidsmiljø.

Sjåførene

Når drosjesjåførene blir bedt om å fortelle om sitt arbeidsmiljø er lønnsforholdene noe av det de er mest opptatt av. De mener at provisjonsordningen gir dem såpass dårlig inntekt at de for å oppnå en noenlunde anstendig lønn er nødt til å jobbe 10 timer, eller mer, på en vanlig arbeidsdag. Det er vanlig at man jobber 10-11 timer samtidig som man ofte jobber i helgene også. Og selv med slike lange arbeidsdager blir det antydnet at årslønnen kan ligge rundt 300.000 kroner. Det å være drosjesjåfører blir bl.a. derfor karakterisert som en livsstil like mye en jobb. Arbeidsnarkomani er også en betegnelse som brukes. Noe av grunnen til de lange arbeidsdagene er at kapasiteten på drosjemarkedet i Trondheim blir karakterisert som såpass god at det til tider blir lite å gjøre. Enkelte dager kan den effektive kjøretiden være nede i 30-40 prosent av arbeidstiden. Disse forholdene gjør at det kan bli veldig mye jobbing, en situasjon som blir beskrevet som en form for arbeidsnarkomani.

Lønnsmessig oppleves det også som et problem at sentralen(e) kan være med i anbuds konkurranser og dumpe kjøreprisene og dermed i praksis redusere lønnen til sjåførene, i alle fall når den anbudsutsatte kjøringen er på tider da det er kjøring nok.

Ved siden av den lave andelen effektiv kjøretid er det forholdet at du ofte disponerer bilen, altså produksjonsmiddelet i 12 timer per dag. Dette forholdet, sammen med en produksjonsbasert lønn gjør at man lett trekker ut arbeidsdagen ”bare litt mer”. I helgene, hvor det er forholdsvis vanlig at man disponerer drosjen hele tiden, kan det være enkelte sjåfører som kjører alt for mye. Arbeidsøker på opp mot 20 timer er ikke helt uvanlig i helgene, i alle fall ikke blant unge sjåfører. De intervjuede sjåførene var opptatt av faren ved slike arbeidstider og mente de lett førte til alt for lite søvn og hvile. De så derfor gjerne ser at det kommer kjøre og hvilebestemmelser for deres

yrkesgruppe også, noe de betraktet som en forbedring av sikkerheten på deres arbeidsplass⁷.

For å komme bort fra dagens situasjon med mange lange dager, ubekvem arbeidstid og lav lønn ble det foreslått at man burde innføre fast lønn og 40-timers normalarbeidsuke. For å få dette til ble det foreslått at man i alle fall i områder med fritak fra maksimalprisforskriften, kunne fjerne løyveordningen og la drosjesjåførene være ansatt direkte av sentralen. På denne måten ville man også slippe å forholde seg til løyvehaver som arbeidsgiver. At det er løyvehaver som har arbeidsgiveransvaret ble beskrevet som årsak til ansettelsesforhold som må karakteriseres som nokså uryddige og hvor det i stor grad er løyvehaverens holdninger som bestemmer om sjåføren får det han tar tariffmessig krav på. Dette kan omfatte alt fra forhold som gratis uniform til å få utbetalt feriepenge eller lønn under sykdom og innmeldelse i obligatorisk tjenstepensjonsordninger. Det er heller ikke uvanlig at det jobbes uten en arbeidskontrakt. I tillegg ble det uttrykt bekymring for at det var vanskelig å få arbeidsgiverne til å tegne yrkesskadeforsikring for dem til tross for at de opplevde at de hadde et yrke hvor de var eksponert for en viss fare for å få større skader. Drosjeyrket er i så måte preget av ansettelsesforhold vi kjenner fra andre små bedrifter i tjenesteytende sektor.

En annen side ved dette ansettelsesforholdet er at hvis man er ansatt hos det som ble beskrevet som en samvittighetsfull løyvehaver som passer på at sjåførens rettigheter blir oppfylt, så er det lett at relasjonen til denne løyvehaver blir av en slik karakter at sjåføren synes det er vanskelig å bruke rettighetene sine. For eksempel kvier man seg typisk for å ta ut sykedager eller for å be om lønn for tiden bilen har vært på verksted fordi det blir så dyrt for arbeidsgiver (dvs. løyvehaver) og bilen har vært uvirksom.

Forholdet mellom løyvehaver og sjåfør ble altså oppfattet som problematisk i kraft av å være en arbeidsgiver-/arbeidstakerrelasjon og det ble uttrykt et ønske om at sentralene kanskje kunne få en mer aktiv rolle som regulerende instans, eller at det ble opprettet et kontrollorgan for arbeids- og ansettelsesforhold. Det ble i den sammenheng lagt vekt på at et slikt organ måtte ha visse maktmidler, for eksempel myndighet til å inndra løyver fra drosjeeiere som ikke følger opp sitt arbeidsgiveransvar.

På mange måter kan det være nærliggende å beskrive drosjesjåførenes arbeidssituasjon ved hjelp av den spillteoretiske situasjonen ”fangens dilemma”. Her blir hver aktør oppfattet som enkeltstående individer med individuelle preferanser og kan velge en strategi som sikrer dem en viss gevinst, eller velge en ”solidarisk” strategi som vil gi alle aktørene en større gevinst, så fremt det er denne strategien som velges av medspilleren(-e) (eller kanskje bedre: motspilleren).

Problemet for den enkelte aktør (både sjåfør og løyvehaver) er at de ikke kjenner til hvilken strategi de andre aktørene vil velge. For drosjesjåførene vil dette innebære at de grunnleggende er i et konkurranseforhold seg imellom, og at det er nærliggende å velge en individuell strategi som sikrer dem en fortjeneste i forhold til andre som ikke følger denne strategien. Dette kan de gjøre ved for eksempel å si nei til mindre lønnsomme turer og heller prøve å maksimere inntjeningen ved å manøvrere strategisk slik at man har gode muligheter til å få de mest lønnsomme. Denne strategien kan ha klart negative effekter for sjåførene som helhet, altså på aggregert

⁷ Kjøre og hviletidsbestemmelsene gjelder per i dag for godstransport på tyngre kjøretøy (over 3,5 tonn) og persontransport med kjøretøy tilpasset mer enn ni personer inkludert fører. Altså er vanlige drosjer unntatt, mens typiske minibusser er inkludert. Se f.eks [Kjøre- og hviletid - vegvesen.no](#).

sentralnivå, for eksempel ved at kunder slutter å bestille turer fra sentralen fordi det er få drosjer som er villige til å ta de vanlige turene for dermed å redusere sine muligheter til å få andre og mer lukrative oppdrag⁸. I den grad det ikke er nok lukrative oppdrag til å dekke inn dette tapet vil totalgevinsten bli negativ.

Og i våre fokusgruppeintervjuer ble det antydnet at man opplevde at slike individualistiske strategier ble valgt av enkelte sjåførere. Dette ble imidlertid opplevd som en dårlig løsning og det ble argumentert med at en slik strategi var klart uheldig for sentralen, i alle fall over en viss tidsperiode. Sjåførene la vekt på at hvis kundene opplevde at det alltid var lenge å vente før det kom en bestilt drosje, ville de begynne å bruke en annen sentral og kanskje også fortelle andre om sine dårlige erfaringer. Det ble derfor argumentert med at man måtte benytte det vi i spillteorien vil kunne kalle solidarisk strategi der den genererte verdien overgår hva den individuelle ”alles krig mot alle” vil kunne gjøre.

For drosjesjåførene sin del kan det imidlertid virke som om det er en reell solidaritet, og ikke en strategisk valgt handlemåte, som kommer til uttrykk. For eksempel blir det aldri referert til egen, individuell gevinst ved begrunnelsen av strategien, men derimot om sentralens rolle i et fremtidig marked. Det var en plikt, som det å følge en norm, å handle rett, å ta de turene man fikk i stedet for å si nei til dem i håp om å få noen mye bedre. Sentralt i begrunnelsen for dette lå forholdet til sentralen, men minst like viktig: Forholdet til kunden. Slik var det å velge å følge denne normen med på å definere dem som nettopp drosjesjåførere; som utøvere av et serviceyrke der passasjerene kunne føle seg trygge på at plikten som drosjesjåfør ble satt foran muligheten til en større økonomisk gevinst.

Også når drosjesjåførene forteller at de ikke opplever strategisk atferd fra konkurrerende sentrals sjåførere, og at de selv også fraholder seg fra slik atferd til fordel for uskrevne regler om hva som er etikette blant sjåførere, som for eksempel å ikke kjøre forbi hverandre på vei inn til en holdeplass. kan dette tolkes med bakgrunn i slike normer knytt til det å være, eller oppføre seg som, drosjesjåfør. Det er imidlertid mulig at konkurransesituasjonen har endret noe på forholdet mellom de to sentralenes sjåførere. Det ble i alle fall bemerket at tilfellet av konkret samarbeid mellom de to sentralenes sjåførere var langt sjeldnere nå enn tidligere.

Løyvehaverne

Selv om de aller fleste løyvehaverne vi intervjuet også var drosjesjåførere selv var de mer opptatt av konkurranse- og løyveforhold enn lønns- og arbeidsforhold sammenliknet med våre intervjuede sjåførere. Det var imidlertid ikke noen vesentlige forskjeller i hvordan de oppfattet selve arbeidssituasjonen for sjåførene og det var stort sett enighet om at en normal arbeidsdag for en drosjesjåfør er betraktelig lengre enn en 8-timersdag. De fleste løyvehaverne var på linje med sjåførenes beskrivelse og mente at det var nødvendig med en arbeidsdag på 10 timer for å sikre et anstendig lønnsnivå.

Når det gjelder rekrutteringen til yrket som drosjesjåfør mente løyvehaverne at det ikke var enkelt å få tak i gode stabile sjåførere for tiden. De mente imidlertid at dette alltid har variert avhengig av arbeidsmarkedssituasjonen generelt. Imidlertid var de opptatt av at statusen til drosjesjåførene bør styrkes og argumenterte med at dette

⁸ Dette gjelder i dagens situasjon. En kan tenke seg at det vil være annerledes med andre sentralkonsepter (se resonnementet i kap 5.2).

forholdet viser at antall løyver i Trondheim ikke bør økes. Nødvendigheten av de lange arbeidsdagene ble også brukt som et argument for dette poenget: Drosjene har lange perioder der det er forholdsvis lite kjøring og det ble pekt på at antall løyver bør være en avveining mellom det at kunden skal få drosje i rett tid og at de ansatte skal ha en anstendig lønn. At noen etterspørselstopper skaper litt kø må man regne med mente løyvehaverne.

Løyvehaverne var noe mer opptatt av konkurransesituasjonen mellom de to sentralene. En del av løyvehaverne pekt i den sammenheng på at fordelingen av løyver mellom de to sentralene er så skjev at det skaper ulike konkurransevilkår og reduserer den minste sentralens muligheter til å delta i anbudsrunder – rett og slett fordi de ikke har mer kapasitet på dagtid. Til tross for dette argumenterte også disse løyvehaverne for at denne situasjonen ikke bør løses ved å øke antall løyver i Trondheim. Det ble derimot tatt til orde for at (reserve-)løyver som ligger inaktive bør inndras og settes ut i sirkulasjon igjen. Dette ble oppfattet å kunne være et ledd i den utjevningen i løyveantall som i alle fall løyvehavere fra den minste sentralen mente må komme etter hvert. Det ble også en diskusjon om hvorvidt løyver som bare benyttes i begrenset grad skulle også skulle inndras. Mens den ene siden var opptatt av at løyver skulle benyttes argumenterte den andre med løyvehavers rett til selv å bestemme omfanget av sin næringsvirksomhet, for eksempel rundt pensjonsalder. Det ble pekt på at en strategi som kan være med på å bedre konkurranseforholdene, den skjeve fordelingen av løyver tatt for gitt, er at de offentlige anbudene deles opp i mindre og lettere håndterbare pakker. Dette kan sikre deltakelse av flere aktører i anbudskonkurransene.

På grunn av kapasitetsproblemer på dagtid har den minste sentralen vansker med å være en aktør på bestillingsmarkedet. I følge løyvehaverne er dette med på å gjøre det vanskelig å få innpass på dette markedet i det hele tatt. Publikum er og blir vant til å bestille drosje fra den største sentralen. Når det gjelder konkurransen om privatkundene ble det også pekt på at AtB kanskje er den største konkurrenten hver enkelt sentral har. Det ble for eksempel hevdet at senere ruteavganger inn mot byen og natrutene deres har redusert drosjetrafikken i helgene.

Løyvehaverne var godt fornøyde med de ulike tilbudene sentralene har utarbeidet for å fange opp trafikken til Værnes flyplass. Imidlertid ble det oppfattet som et problem at flyplassen ligger i et annet fylke og at drosjene fra sentralene i Sør-Trøndelag ikke får benytte holdeplassen på flyplassen for å plukke opp passasjerer som skal inn til Trondheim. De mente denne ordningen skapte mye tomkjøring og således har et miljøaspekt.

Blant annet med bakgrunn i disse ordningene som sentralene har utarbeidet for trafikk til Værnes, pekte løyvehaverne på at sentralene bør organiseres bedre og få en tyngre posisjon i utarbeidelse av strategier for bedre utnyttelse av den eksisterende bilparken, men det var ingen enighet om maktforholdet mellom sentralene og den enkelte løyvehaver. I denne sammenheng ble det også nevnt at det i dag kanskje er litt for vanskelig å inndra løyvet fra en løyvehaver, eller for en sentral å si opp en løyvehaver.

5 Alternativer for framtidig løyvetildeling

I Norge er fylkeskommunen løyvemyndighet og ansvarlig for den praktiske behovsprøvingen av drosjeløyver. Det er to forhold som behøvsprøves: Det samlede antall løyver og fordelingen av løyver mellom sentralene. I dette kapitlet presenterer vi først ulike alternativer for å fastsette det totale antall løyver i området. Deretter vurderer vi alternativer for å regulere antall sentraler og fordele løyvene mellom disse.

5.1 Behovsprøving av samlet antall løyver

Behovsprøvingen av løyver og sentraler er fylkeskommunens viktigste virkemiddel for å styre drosjemarkedet. En målsetning er at antall løyver skal gi god tilgang på drosjer for publikum, en fornuftig utnyttelse av vognparken og lønnsomhet i næringen for drosjeeiere og ansatte.

Det samlede antallet løyver i et område vil bidra til å bestemme tilbudet av drosjer. Flere løyver er likevel ikke ensbetydende med et bedre tilbud, det kommer an på når på døgnet kunden etterspør drosjetransport og, som vi skal se, hva som skjer med antall drosjesentraler. Det er rimelig å anta at færre drosjer betyr at hver drosje vil kjøre noe mer. En reduksjon i antall biler vil føre til en noe mindre prosentvis endring i tilbudet enn i antall biler, og motsatt. Samtidig kan ikke en bil være på mer enn et sted til en hver tid, altså er antall biler en absolutt beskrankning også.

Behovsprøving av det totale løyveantallet blir gjort på ulike måter av ulike fylkeskommuner, og vil ha sammenheng med politiske målsetninger for drosjenæringen. I hovedsak dreier det seg om tre ulike tilnærminger: 1) å tildele løyver fortløpende etter skjønn, 2) å fryse løyveantallet og gjennomføre engangsjusteringer etter behov (for eksempel med bakgrunn i konsulentrapporter), eller 3) å tildele løyver etter en fastsatt handlingsregel. Resultatmessig trenger det ikke å være noen stor forskjell på disse tilnærmingene. Dette avhenger av hvordan skjønnet blir utvist, hva slags modell som ligger til grunn for behovsprøvingen og hvor lang tid det tar mellom engangsjusteringene i løyvetallet. I hovedsak kan man si at alternativ 1) og 2) forutsetter en reaktiv løyvemyndighet, mens alternativ 3) er et resultat av en aktiv løyvemyndighet. Hvor mye administrasjon som kreves, vil antagelig i større grad avhenge av hvordan behovsprøvingen blir gjennomført enn hvilken tilnærming som velges.

Aarhaug og Osland (2010) gjør rede for hvilke modeller som er utviklet for å se på endringen i det totale løyveantallet i et område og handlingsregler som er utviklet på bakgrunn av dette. Dette arbeidet inkluderer forslag fra Hordaland (2008), Econ (2009), Københavns Taxinævn⁹ og en modell utviklet av TØI. For Trondheim

⁹ Københavns taxinævn er en organisasjon som regulerer drosjemarkedet i Københavnsområdet.

foreslår vi en egen modell, som er basert på en kombinasjon av Københavns modell og modellen som tidligere er utviklet ved TØI. Dette er i praksis en omvekting av ”Buskerudmodellen”, inkludert handlingsregel for fordeling av løyver.

Nedenfor vil vi presentere ulike handlingsalternativer for Sør-Trøndelag fylkeskommune, og hvilke konsekvenser valg av ulike handlingsalternativer vil ha.

5.1.1 Alternativ L1: Ingen endring

Dette alternativet innebærer at fylkeskommunen beholder dagens antall løyver. Mindre justeringer vil baseres på skjønn og komme som følge av innleveringer og nyutdelinger.

Den store fordelen med å tildele løyver basert på skjønn er at dette gjerne krever lite administrasjon fra fylkeskommunens side. Ulempen er at grunnlaget for behovsprøvingen ofte blir svakt begrunnet og kan være vanskelige å etterprøve. Erfaringsmessig er det også problemer knyttet til informasjonsasymmetri. Løyvemyndighetens viktigste kilde til informasjon er drosjenæringen som opererer i området. Dersom aktørene er få og gir lik informasjon, vil fylkeskommunen kunne få et godt grunnlag for å behovsprøve antall løyver. Problemene oppstår når antallet aktører øker og informasjonen som gis av de involverte partene ikke lenger er sammenfallende. Dette gjør at fylkeskommunen må bruke ressurser på å vurdere innholdet i de ulike utsagnene opp mot politiske prioriteringer.

I konkurransen om løyvehavere sentralene imellom vil de mindre sentralene ha vanskeligheter med å knytte til seg nye løyvehavere. Dette gjør det vanskelig for dem å skaffe kapasitet til å komme inn på nye markedssegmenter. På denne måten vil mindre aktører bli tvunget til å gå ut av et delmarked hvis de ønsker å komme inn på et annet. For den største sentralen vil dette bidra til å sikre markedsposisjonen. Det vil være vanskelig å ekspandere, men dersom sentralen er tilstrekkelig stor vil enkelte delmarkeder holdes utenfor konkurranse og sentralen kan ta dette ut i høyere priser.

Det er sannsynlig at de fleste løyvehaverne vil ønske å være tilknyttet den største sentralen. De mindre sentralene er avhengige av å skaffe flere løyvehavere for å oppnå ønsket vekst og tilgang til flere markeder. Dette vil gi løyvehaverne i en bedre forhandlingsposisjon over tid, forutsatt at man tillater overgang mellom sentralene. Dersom antallet løyver holdes konstant vil det være vanskeligere å gå over fra å være sjåfør til løyvehave, i alle fall så lenge det mest aktuelle alternativet til en fastfrysing er å *øke* antall løyver, slik situasjonen er i Trondheim. En styrket posisjon for løyvehaverne står i motsetning til ønsket om sterkere sentralstyring som kom til uttrykk i fokusgruppeintervjuene med sjåførene. Der ble en styrket posisjon for sentralene sett i sammenheng med mulighetene til å få mer ordnete arbeidsforhold. I likhet med løyvehaverne vil imidlertid sjåførene nyte godt av bedre inntjening over tid.

Dersom tilbudet av drosjer holdes konstant vil endringer i konkurransen i enkeltmarkedet skje som følge av endringer i konkurranseforholdene mot kollektivtransport og privatbiler, ikke mellom drosjene. Uten store endringer i disse eksterne tilbudene vil tilgjengeligheten ikke bli bedre enn den er i dag og prisene vil holdes på samme nivå, eller øke. Når det gjelder kontraktmarkedet er det sannsynlig at markedet i tiltagende grad blir delt mellom de ulike aktørene. I Trondheims tilfelle vil nok noen kontrakter være så attraktive at det uansett vil være konkurranse om dem, i hovedsak kan det forventes at konkurransen blir mindre på rene

drosjetjenester og at prisene vil øke. På kontrakter der det er konkurranse mot turvogn er det sannsynlig at konkurransen fortsetter minst like intenst, uavhengig av antall drosjeløyver.

Som vi vil se er justeringer basert på skjønn alene uheldig fra et samfunnsøkonomisk og et konkurranseperspektiv, da næringen stor grad vil kunne regulere seg selv. Dette kan være problematisk, da store sentraler har et stort konkurransefortrinn både når det gjelder å knytte til seg flere løyvehavere og å tilfredsstille kundenes etterspørsel både på enkeltreisemarkedet og kontraktmarkedet. Dersom noen aktører blir for store vil konkurransesituasjonen svekkes, noe som ofte strider mot løyvemyndighets interesser og politiske prioriteringer og dessuten gjerne gi et høyere prisnivå.

5.1.2 Alternativ L2: Enkeltjusteringer

Dette alternativet innebærer at fylkeskommunen velger å fryse antall løyver ved å beholde dagens situasjon. Endringer vil kun foretas når det er politisk påkrevet, som følge av større strukturelle endringer, eller med bakgrunn i ny kunnskap eller lignende.

Fordelen ved å benytte strategien med enkeltjusteringer er at den krever lite administrasjon fra fylkeskommunens side, i alle fall dersom det går lang tid mellom enkeltjusteringene. Disse justeringene vil i stor grad måtte bygge på informasjon og råd hentet fra markedsaktørene, med drosjesentraler og løyvehavere som sentrale informanter. Ulempen med en slik løsning er bl.a. at den i liten grad vil stimulere til en dynamisk utvikling i næringen. På sikt vil en slik løsning antagelig føre til en oligopoltilpasning, ved at aktørene deler markedet mellom seg og dermed kan presse prisene oppover.

Over tid vil drosjemarkedet bli påvirket av forhold utenfor markedet. Dette kan være nye aktører som vil inn i markedet eller endrede reguleringer i drosjenæringen enten blant kunder eller i tilstøtende markeder som for eksempel endringer i kollektivtrafikktilbudet eller endringer i næringsaktivitet. Samtidig kan endrede politiske målsetninger eller små endringer i markedet over tid endre forutsetningene for antallet løyver. Slike enkeltelementer kan påvirke markedet såpass mye at det vil være nødvendig å foreta endringer.

Konsekvenser for sentralene er at det blir vanskelig å planlegge. Reguleringene vil kunne virke noe tilfeldig. Konsekvenser for løyvehaverne og sjåførene er som for sentralene at det blir mer usikkerhet i markedet. Konsekvenser i enkeltreisemarkedene vil antagelig være økte priser som følge av at aktørene vil gå i retning av en kortere planleggingshorisont som et svar på usikkerheten omkring tidspunkt og omfang for neste enkeltregulering. Konsekvenser i kontraktmarkedene vil i stor grad avhenge av hvilke engangsjusteringer som finner sted.

5.1.3 Alternativ L3: Modell og regelmessige justeringer

Å tildele løyver med bakgrunn i en handlingsregel er en måte ”å binde seg til masta” på. Handlingsregelen vil signalisere hvor mange løyver det skal være i området i framtida og hvilke kriterier som må oppfylles for at det skal komme nye.

Fordelen med en handlingsregel er at tildelingene kommer mindre vilkårlig og at man har mulighet til å signalisere en klar politisk kurs. Ulempen er at det kreves en del informasjonsinnsamling å utarbeide og drifte en modell. En modell vil ikke være

bedre enn den informasjonen og de data som ligger til grunn. En modell kan altså benyttes som støtte til skjønnsvurderinger, men ikke erstatte dem fullstendig.

En av hovedforskjellene med bruk av en modell kontra frysing og skjønnsvurderinger er at løyvemyndigheten får en mer aktiv rolle. For å kunne bruke en modell (forutsatt at den er basert på informasjon om drosjemarkedet) vil det være nødvendig at løyvemyndigheten samler inn nødvendig statistikk til bruk i modellen og holder en løpende oversikt over løyvebruken i de enkelte områdene. For fylkeskommunen vil administrasjonskostnadene ved å benytte en slik modell som støtte til behovsprøvingen anslagsvis ligge på to-fem dagsverk per år, avhengig av hvor mye arbeid det tar å få tilgang på nødvendig informasjon, hvor ofte en ønsker å gjennomføre justeringene og hvor mye møtevirksomhet som blir knyttet opp til vurderingene. Det dreier seg her om å hente inn data som drosjesentralene allerede utarbeider for Statistisk sentralbyrå.

For både sentralene, løyvehaverne og sjåførene vil bruk av en modell gi en økt forutsigbarhet om forholdet mellom fremtidig løyvetall og etterspørselen på markedet. Dersom modellen også inneholder retningslinjer for fordeling av løyvene vil dette kunne brukes som et mål for å endre styrkeforholdet mellom sentralene og øke forutsigbarheten ytterligere.

Konsekvensene for enkeltreisemarkedet vil avhenge av hvilke mekanismer som benyttes for å regulere styrkeforholdet mellom sentralene. En kobling mellom tildeling av løyver og ønsket markedsadferd, målt i form av markedsandel, vil kunne bidra til bedre servicenivå, tilgjengelighet og lavere priser. Ved bruk av en slik modell vil man også kunne forutsette at økt etterspørsel medfører et økt tilbud. Sentralene vil dermed som følge av å vinne en kontrakt kunne få flere løyver og mulighet til å være en reell konkurrent også i det neste anbudet. I kontraktmarkedet vil en modell som kobler tildeling av løyver med endringer i drosjemarkedet bidra til større forutsigbarhet og sterkere konkurranse, også om løyvehavere.

5.1.4 Regulering av reserveløyver

Ordningen med reserveløyver henger sammen med yrkestransportforskriftens krav om hovedverv og det faktum at etterspørselen etter drosjetjenester har stor variasjon gjennom døgnet, uka og året. Per i dag varierer det fra fylke til fylke hvem som har ansvaret for å regulere bruken av biler som kjører på reservedrosjeløyve. I enkelte fylker blir dette gjort gjennom fylkeskommunale retningslinjer som er gjeldende for alle sentraler. I andre fylker reguleres reserveløyvene av sentralene selv. Typiske retningslinjer for bruk av reserveløyver er at de kan eller må tas i bruk ved trafikktopper, det vil si definerte perioder i uka, eller ved verkstedopphold eller lignende.

Ordningen med reserveløyver har vist seg å fungere godt i områder der drosjesentralene har lokale monopoler og selv kan regulere bruken av reservebilene. I en situasjon med konkurranse er erfaringen at reserveløyver i mindre grad fungerer etter hensikten. Det er som regel to forhold som gjør reserveløyveordningen vanskelig. Det ene er at sentralene i konkurranse om løyvehavere kan tilby løyvehavere bedre betingelser ved å åpne for at reservebilene kan kjøre mer. Det andre er at sentralene i liten grad har mulighet til å sanksjonere bruk av reserveløyver som er i strid med gjeldene regelverk.

I flere områder med fritak fra maksimalprisforskriften har man valgt å avvikle reserveløyveordningen (for eksempel i nedre Buskerud). Dette blir gjort gjennom ikke å utstede nye reserveløyver og ved å tillate at løyvehavere med får gjøre sine løyver om til hovedløyver.

I Trondheims tilfelle virker reserveløyveordningen å fungere rimelig godt. Den viktigste utfordringen i Trondheim er at forholdsvis mange biler er ute av trafikk i høytrafikkperiodene. Dette gir dårlig utnyttelse av vognparken. En løsning kan være å ha flere biler som blir drevet med sjåfører og skiftplaner, altså gå over fra enkeltmannsbetjente biler til flere flerbilseiere. Tanken bak dette er at slike flerbilseiere vil være mer profesjonelle foretaksledere og arbeidsgivere og vil forholde seg mer økonomisk rasjonelt til bruk av vognparken i forhold til variasjonene i markedet. Flere flerbilseiere har ikke direkte noe med reserveløyveordningen å gjøre, men reserveordningen kan brukes som et virkemiddel for å stimulere til flere flerbilseiere ved at en tillater løyvehavere med reserveløyver å omgjøre disse til hovedløyver. Fordi hovedløyvene er skattemessig mer attraktive vil dette kunne stimulere til flere flerbilseiere. Antagelsen som ligger bak at dette vil være attraktivt, er at flerbilseierne i større grad kjører bilene sine med sjåfører, og i større grad har disse tilgjengelig i høytrafikkperiodene som også vil være en lønnsmessig interessant tid for sjåførene å kjøre. På den annen side vil en slik løsning innføre en ny variabel størrelse, eller ”omkostning”, nemlig merarbeidet ved å skaffe nye sjåfører, noe vi har sett løyvehaverne mener er en utfordring i dagens arbeidsmarked.

5.2 To, tre eller flere sentraler i Trondheim?

Drosjesentralene i Trondheim er relativt like med hensyn på driftskonsept. Med dette mener vi at begge disse selskapene er i mellomklassen når det gjelder ansvarsfordeling mellom løyvehaver og sentral¹⁰. Både Trøndertaxi og Norgestaxi opererer i mange ulike markedssegmenter, i motsetning til selskapene som utelukkende satser på holdeplass/gatemarkedssegmentene (Bryggen-, Star- og City Taxi mfl.) og selskaper som KTT som nesten utelukkende satser på kontraktmarkedene. Begge sentralene tilbyr et bredt sett med tjenester til sine løyvehavere. Samtidig er det ikke store kostnadsforskjeller for løyvehavere ved å være tilknyttet de ulike sentralene i Trondheimsområdet.

Om det er en tendens til ulikhet går den i retning av at Trøndertaxi i større grad overfører risiko til sentralen, for eksempel gjennom deres flyplasskjøringskonsept. Men også Norgestaxi er mer integrert enn Sør-Trøndelag Taxi som er en paraplyorganisasjon for mange sentraler og bopelsløyvehavere i omkringliggende kommuner. Både Trøndertaxi og Sør-Trøndelag taxi er drosjeeier-eide. Dette virker ikke direkte å påvirke hvilket driftskonsept som sentralen legger opp til.

Det virker ikke å være store ulikheter i kostnadene for løyvehavere ved å være tilknyttet de ulike sentralene i Trondheimsområdet og heller ikke i hvilke tjenester sentralene kan tilby.

¹⁰ Til motsetning fra f.eks Taxi1 i Bergen og KTT Taxi i nedre Buskerud som driver mer som et integrert selskap, og ”Bryggen taxi” i Bergen, ”Star Taxi” i nedre Buskerud og ”City Taxi” i Oslo, som i praksis overlater alt til løyvehaver/sjåfør.

5.2.1 Alternativ S1: Ingen endring

Beholde dagens sentralstruktur, ingen endringer i fordeling av løyver, ingen endringer i fremtidig fordeling av løyvene.

Det å fryse markedet sikrer at volumet i drosjetilbudet holder seg på samme nivå som i dag, men tar samtidig en vekk muligheten til å vokse og svekker muligheten for at konkurransen kan endre styrkeforholdene i næringen, i alle fall så lenge etterspørselen ikke endrer seg vesentlig. En konsekvens av dette er at dagens drosjesentraler kan ta ut en del av sin markedsrett i form av økte priser. En sannsynlig konsekvens av dette er at konkurransen mellom sentralene blir styrt av det største anbudet. Altså at den sentralen som ikke vinner pasienttransporten, vinner de fleste andre kontraktene og får hoveddelen av kjøringen på gata på dagtid.

For kommunene rundt Trondheim vil denne situasjonen ikke medføre store endringer, men over tid forsterke de tendensene som allerede gjør seg gjeldene. På kontraktmarkedet vil det være konkurranse mellom den lokale sentralen (som regel tilknyttet Sør-Trøndelag Taxi) og den sentralen i Trondheim som har ledig kapasitet. På telefonbestillingsturer vil konkurransen være tilsvarende, men bare den lokale sentralen vil ha kjøreplikt i området. En mulig konsekvens er at flere av løyvene som i dag blir drevet gjennom Sør-Trøndelag Taxi blir levert inn, hvis Trondheimssentralene vinner større deler av kontraktskjøringa.

5.2.2 Alternativ S2: Ingen nye sentraler, men større område med fritak fra maksimalprisforskriften

Flere av aktørene i Trondheim har pekt på at Trondheim by er en større enhet enn Trondheim kommune som fungerer som stasjoningsområde og har fritak fra maksimalprisforskriften. Det er to måter å endre dette på. Det ene er å definere stasjoningsstedet Trondheim som et område uten fritak fra maksimalprisforskriften. Det andre er å øke størrelsen på området rundt Trondheim med fritak fra maksimalprisforskriften. Dette forutsetter at sentralene gis kjøreplikt i hele området.

Slik situasjonen er i dag, har sentraler med overkapasitet i Trondheim muligheten til å vinne anbud på kontraktskjøring utenfor. Dette gir bedre utnyttelse av drosjeløyvene i Trondheim. Samtidig som det bidrar til at driftsgrunnlaget for løyvehaverne i Trondheim blir større, blir driftsgrunnlaget for sentralene i områdene rundt mindre. Ved å flytte grensene utover vil konkurranse bli mer lik. Løyvehavere fra en sentral i utkanten vil ha mulighet til å ta turer sentralt om det er større behov for drosjer der, enn det er lokalt. Motsatt vil drosjer fra Trondheim kunne avlaste de lokale løyvehaverne ved behov.

Vi går nå kort igjennom situasjonen i noen av kommunene rundt Trondheim.

Malvik

Dagens situasjon i Malvik er at Malvik taxi, med ett hovedløyve og ett reserveløyve tilknyttet Sør-Trøndelag taxi, har kjøreplikt i Malvik kommune. Kontraktskjøring i Malvik ligger hos Trøndertaxi og en turbiloperatør. Det blir også pekt på at en betydelig del av spotmarkedet går til disse aktørene. Samtidig finnes et ikke ubetydelig piratmarked. Tidligere var lokale løyver i Malvik tilknyttet Trøndetaxi. Altså er konkurransen i Malvik godt etablert, men konkurransen oppfattes å være på

ulike vilkår, bl.a. kan operatørene uten kjøreplikt i kommunen velge når de vil ha biler i området, mens bostedsløyvehaver i og med sin kjøreplikt er bundet til området gjennom hele døgnet.

En løsning på dette er at Malvik kommune inkluderes i området med fritak fra maksimalprisforskriften i Trondheim. Det kan gi bedre inntjeningsgrunnlag for den lokale løyvehaveren og gjøre det mulig å dele kjøreplikten på flere. En annen løsning er å dele stasjoneringsområdet i Malvik i to, slik at den vestre delen av Malvik blir slått sammen med Trondheim og den østre med Stjørdal og Nord-Trøndelag.

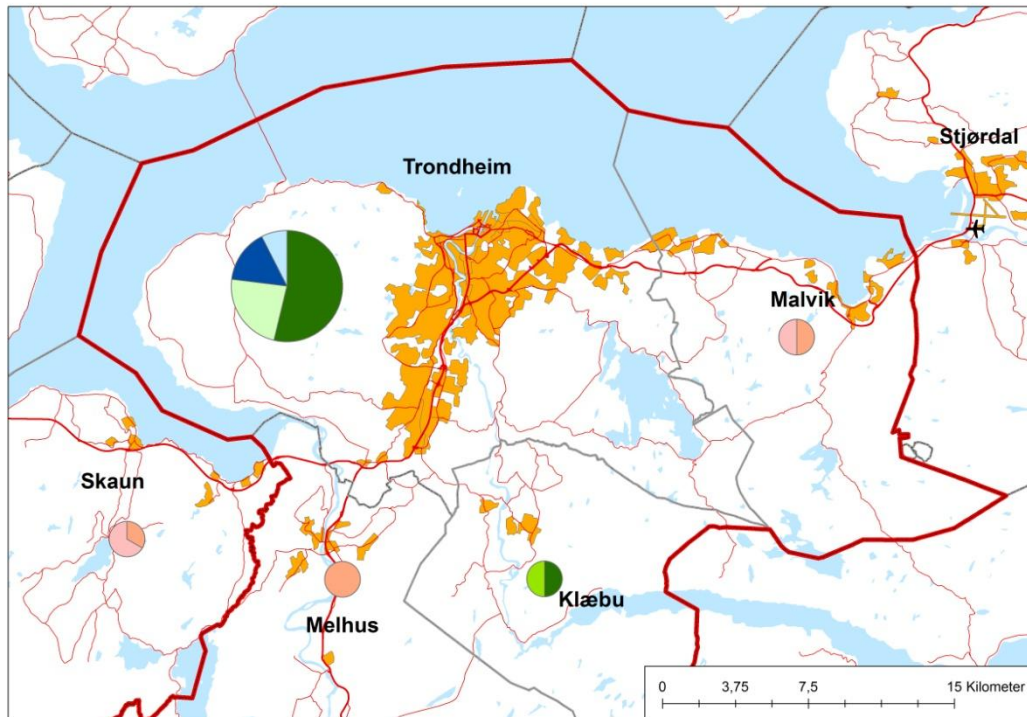
Melhus

Situasjonen i Melhus er på mange måter lik den i Malvik. Mye av kommunens bebyggelse ligger nært grensa mot Trondheim kommune og en sentral basert utenfor kommunen har pasienttransporten. Bortfallet av denne kjøringen blir brukt som forklaring på at mange av de tidligere løyvehaverne, spesielt i ytterkantene av kommunen har levert inn sine løyver. Men i motsetning til Malvik har Melhus fremdeles flere drosjeløyver. Innlevering av løyvene har imidlertid forsterket problemer knyttet til lange distanser og lite befolkningsgrunnlag sør i kommunen. Avstanden mellom befolkningskonsentrasjonen sør i Melhus kommune, og Melhus sentrum er større enn avstanden mellom Melhus sentrum og Trondheim sentrum.

Klæbu

Per i dag er det tre hovedløyver, to reserveløyver og en maxitaxi på et felles reserveløyve, som er fast stasjonert i Klæbu. Disse deler på kjøreplikten i kommunen, gjennom selskapet Klæbu Taxi ANS, men er samtidig tilknyttet Trøndertaxi for sentraltjenester.

Kjøringa i Klæbu kommune blir betegnet som god, og det blir pekt på at det er en stor fordel å være lokalkjent i området for å ta lokale turer. Samtidig er ikke avstanden mellom befolkningskonsentrasjonen i Klæbu og Trondheim kommune stor. Det er også vanlig med drosjeturer mellom kommunene.



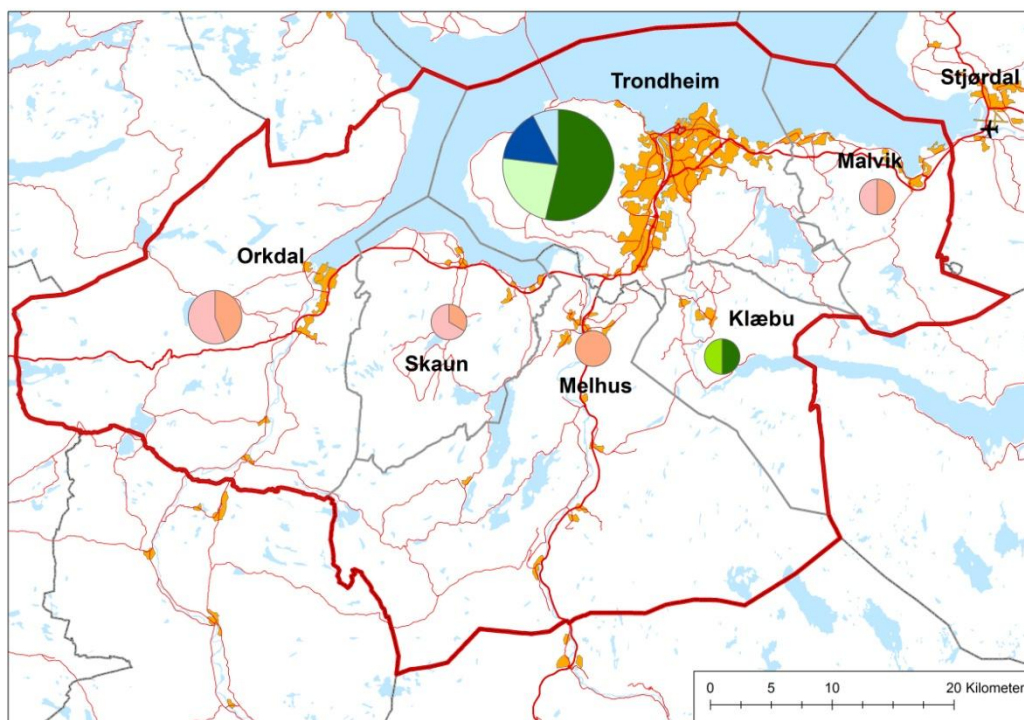
Kart 5.1 Mulig område med fritak fra maksimalprisforskriften. Trondheim, mellomstort (kommunene Trondheim, Malvik, Klæbu og Melhus).

Orkdal og Skaun

Både Orkdal og Skaun har per i dag egne drosjesentraler med tilknytning til Sør-Trøndelag Taxi.

Som en forlengelse av å øke området med kjøreplikt og fritak fra maksimalprisforskriften til nærmeste omland rundt Trondheim, kan en tenke seg en videre utvidelse til også å inkludere kommuner lengre ut. Fra evalueringen av drosjemarkedet i nedre Buskerud (Aarhaug og Osland, 2010), kom det fram at det i liten grad ble overført kapasitet mellom stasjoneringssteder når kjøretiden mellom stedene var på mer enn 30-45 minutter. Hvis dette er rett og også gjelder for Trøndelag, peker det i retning av at det ikke kan forventes at det blir mer konkurranse i de ytre delene av området. I praksis vil da det / de ytre områdene fungere som egne markeder på geografisk grunnlag. Dagens situasjon virker å være at Orkdal er et helt separat marked, mens Skaun er mer i grenseland.

I denne sammenheng er det imidlertid verdt å merke seg at Malvik kommune er i en spesiell situasjon i og med at den er lokalisert på strekningen mellom den betydelige drosjestedestinasjonen Værnes flyplass og hovedmarkedet i Trondheim by. Vi vet også at et betydelig antall drosjer fra Trondheim velger å returnere tomme fra Værnes, noe som kan gjøre det attraktivt å ta kjøring i Malvik kommune på vei tilbake til Trondheim. Dette forholdet kan dessuten bli ytterligere forsterket hvis Malvik kommune realiserer sine planer om en økt utnyttelse av arealene langs E6. En utbygging som altså ser ut til i liten grad å øke kjøregrunnlaget for lokale drosjer i Malvik.



Kart 5.2. Stor-Trondheimsområdet (Trondheim, Malvik, Klæbu, Melhus, Skaun og Orkdal) med drosjesentraler.

Større stasjoneringsområde

Sannsynlige konsekvenser av å øke størrelsen på området med fritak fra maksimalprisforskriften vil være en jevnere konkurranse på kontraktmarkedene i de områdene som i dag er underlagt maksimalprisforskriften. For enkeltreisemarkedene vil det neppe ha noen praktisk betydning i Trondheim kommune, men i de omkringliggende kommunene vil prisene antagelig komme opp på Trondheimsnivå og tilgjengeligheten vil bli noe bedre sammenliknet med dagens situasjon, slik den er etter innlevering av flere distriktsløyver. For løyvehaverne og sjåførene i de omkringliggende kommunene vil det, noe avhengig av sentraltilknytning, bety bedre inntjening og flere å dele kjøreplikten på. For løyvehavere i Trondheim vil det bety at de kan bli nødt til å stasjonere bilen sin i en utkantkommune enkelte netter, med tilhørende dårlig inntjening.

Basert på intervjuene vi har gjennomført virker det som en utvidelse av stasjoneringsområdet Trondheim, til også å gjelde Malvik, Klæbu og Melhus i hovedsak vil være å tilpasse reguleringsområdet til faktisk bystørrelse. Skaun og Orkdal virker i større grad å være separate markeder, selv om Skaun avstandsmessig ligger nært Trondheim.

5.2.3 Alternativ S3: Flere sentraler i Trondheim

Størrelsen på drosjemarkedet i Trondheim er stor nok til å gi driftsgrunnlag for flere enn dagens to sentraler. En mulig løsning er å etablere en tredje sentral og omfordele løyver slik at en får tre jevnstore sentraler med om lag 100 hovedløver hver, for så å la løyvehaverne fordele seg etter utviklingen i konkurransen mellom disse.

Alternativt kan en tenke seg en ny og mindre sentral som blir etablert i tillegg til de eksisterende. Fordelen med dette er at en slipper å omfordele løyver bort fra eksisterende sentraler. Dette kan være juridisk problematisk hvis det innebærer å *tvinge* løyvehavere til å skifte sentraltilknytning, eventuelt vil det ta forholdsvis lang tid hvis man bare må basere seg på ”naturlig” omsetning eller innlevering av løyver. Samtidig er en ny sentral avhengig av å få av en viss størrelse for å kunne drive uavhengig av eksisterende sentraler. Anslagsvis behøves det 40 – 60 løyver for å kunne være en konkurrent på enkelte delmarkeder, det vil si spot og mindre kontrakter. Flere løyver vil være nødvendig for å være en reel konkurrent på alle delmarkeder trengs antagelig flere løyver. Vi har blant annet sett at helseforetaket opererer med en sentralstørrelse på minst 80 løyver som grunnlag for noen av sine anbud. Altså krever en slik løsning en økning i samlet antall løyver, med de konsekvensene det har for gjennomsnittlig inntjening per løyve.

For kontraktmarkedet vil flere sentraler i Trondheim bety hardere konkurranse og antagelig tilhørende lavere priser per tur. For enkeltreisemarkedene vil det, ved utelukkende omfordeling av løyver føre til noe lavere dekning, med lavere eller uendrede priser. Hvis en ny sentral kommer inn, med nyutstedte løyver forventes en tilnærmet uendret dekning, men noe høyere priser, særlig på gateturer. For løyvehaverne vil en ny sentral med en omfordeling av løyvene bety litt administrasjon i forbindelse med omfordelingen, men tilnærmet uendrede inntjeningsmuligheter. Hvis en ny sentral blir opprettet med nye løyver, betyr dette lavere inntjening per løyve for de som allerede er i markedet.

5.3 Drøfting av behovsprøvingen i Trondheim

Fylkeskommunen har som løyvemyndighet innenfor dagens lovverk mulighet til å påvirke tilbudet og arbeidsforholdene gjennom regulering av antall løyver. Dette kan gjøres på flere ulike måter. Tilnærmingen bør avstemmes mot målene en ønsker å oppnå i drosjepolitikken.

Løyver

Dagens regelverk legger opp til at løyvetildelingen skjer etter en behovsprøving. Hva som ligger i behovsprøving er til en viss grad åpent for diskusjon. Hovedmomentene er at løyvetallet skal fastsettes på en måte som verner løyvehaverne mot konkurranse. Dette er en motytelse mot en kjøreplikt, som skal sikre at det finnes et tilbud også når på steder og til tider det ikke er marked for det. Andre elementer ved behovsprøvingen er at også i praksis er en kvalitetsregulering, ved at lavkvalitetstilbydere kan bli holdt utenfor (en sikrer ”seriøsitet”).

Innenfor behovsprøvingen kan en ha ulike oppfatninger om hva som er det riktige antall løyver. I praksis er dette i stor grad et spørsmål om hvordan en ønsker å fordele ressursene mellom allerede etablerte aktører i drosjenæringen og andre interesser.

Vi har presentert tre ulike ”tilnærminger” til hvordan fylkeskommunen kan løse dette. Praktisk skiller disse seg ved at fylkeskommunen i de to første alternativene (ingen endring og engangsjusteringer) forholder seg reaktivt til drosjemarkedet, mens

fylkeskommunen i det tredje alternativet (bruk av modell) forholder seg aktivt og orienterer seg løpende orientert om forholdene på drosjemarkedet.

I rapporten har det blitt argumentert for at en løsning der fylkeskommunen går inn i en aktiv forvalterrolle, ved å benytte en modell for tildeling av løyver, gir mer forutsigbarhet for næringen, og muliggjør mer informert politisk styring, enn en løsning der fylkeskommunen utelukkende responderer på innspill fra markedet.

Sentraler

Det er mulig å øke antall sentraler i Trondheim og å oppnå økt konkurranse som konsekvens av dette. Dette kan gjøres på tre måter, enten ved å flytte grensene for området med fritak fra maksimalprisforskriften, slik at det blir mer sammenfallende med det reelle byområdet, dette vil i så fall inkludere områder der en tredje sentral (STT) i dag har kjøreplikt, slik at en får tre sentraler innenfor området.

Alternativ to er å omfordele løyvene mellom sentralene innenfor dagens område, slik at en kan ha tre jevnstore sentraler. Dette kan la seg gjøre innenfor dagens antall løyver, men vil medføre at Trøndertaxi antagelig må nedskalere sin drift. Den tredje måten en kan øke antallet sentraler på er å opprette en ny sentral i Trondheim med nyutstedte løyver. For at den nye sentralen skal kunne være en reell konkurrent på annet enn gatemarkedet vil dette kreve en god del løyver. Altså fordeler en markedet på flere aktører, noe som vil påvirke dagens gjennomsnittlige omsetning per løyve negativt.

Anslagene på hvor stor en sentral må være for å kunne fungere som en uavhengig aktør er til en viss grad kontekstavhengig. Det er særlig to forhold som spiller inn, det er kravene til døgnbemanning og tjenestetilbud samt størrelsen på kontraktmarkedet i det aktuelle området. Kravene til døgnbemanning og tjenestetilbud kan peke i retning av et behov for 40-60 løyver for at en sentral skal kunne være en selvstendig aktør, mens kravene til kapasitet i Trondheim kommune peker i retning av minimum 80 løyver (basert på kontraktstørrelsen på St. Olav). Mindre sentraler enn 40-60 løyver vil i stor grad være avhengige av å kjøpe tjenester fra andre sentraler, mens sentraler med mindre enn 80 løyver ikke vil kunne delta på konkurranser om de største kontraktene i Trondheim.

Konkurransemessig er det en fordel at aktørene er omtrent like store. Konkurransen på drosjemarkedene i Trondheim kan styrkes enten ved å øke antall sentraler, eller ved å gjøre eksisterende sentraler likere i størrelse. Slik situasjonen er i dag ser det ut til at det er den minste sentralen i kommunen som har vunnet en stor anbudskontrakt, i stor grad begrenser denne sentralens mulighet til å være en reell konkurrent på andre delmarkeder, store deler av døgnet.

Drosjesentralene konkurrerer ikke bare mot hverandre om kunder, men også om løyvehavere. Intervjuene gjort i forbindelse med denne rapporten har ikke vist at det per i dag er noen reell konkurranse om løyvehaverne i Trondheim.

Konkurransemessig er det slik at nytten av en ny sentral faller, dess flere sentraler som allerede er etablert. Altså blir det mindre skjerping av konkurranseforholdene 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. Antall sentraler påvirker også løyve- og

konkurransesituasjonen gjennom tetthetseffekter: De enkelte sentralenes biler vil tendensielt være mer spredt utover kjøreområdet med større avstand seg imellom. Jo flere sentraler som deler på løyvene, jo sterkere vil denne effekten være og på bestillingsmarkedet vil dette typisk bety større avstand til nærmeste drosje, slik at tilbudet for et gitte løyvetall forventes å bli dårligere.

I seg selv er markedet i Trondheim kommune stort nok til å gi driftsgrunnlag for tre drosjesentraler. Men hvis tre sentraler skal drives innenfor dagens antall løyver vil det gjøre det nødvendig med en omfordeling av løyvene fra Trøndertaxi, til en eventuell ny aktør. Alternativt kan antallet løyver økes for å gi plass til en ny aktør. Det kan imidlertid ikke forventes at effekten av en slik økning i antall løyver medfører økt etterspørsel etter drosjer. Det er rimelig at etterspørselen bestemmes av andre ting enn antall drosjer. En sitter igjen med økt ledigtid og mindre inntjening per time per bil.

Oppsummerende diskusjon

Hvis målet er mest mulig konkurranse på kontraktmarkedene, bør en velge en liberal og reaktiv tilnærming til regulering av antall løyver og sentraler. Altså bør en gi løyver til de som ønsker dette, og adgang til å drive sentral for dem som ønsker det. Dette vil antagelig medføre en økning i antall løyver og antall aktører. De store aktørene vil fortsette å være store, men det vil dukke opp flere mindre aktører, en kan tenke seg at resultatet av en slik politikk blir en situasjon som minner om situasjonen i Oslo. Hvis en vil hindre useriøse aktører og svært varierende / høye priser på spotmarkedene vil det være nødvendig å komme med strenge kvalitetsreguleringer. En regulering av antall løyver vil også påvirke sjåførenes arbeids- og lønnsforhold, som er provisjonsbasert.

Hvis målet er best mulig arbeidsforhold for løyvehaverne, bør en fryse, eller redusere antall løyver og hindre enhver nyetablering av sentraler. Økonomisk vil det være gunstigst for løyvehaverne å beholde fritaket fra maksimalprisforskriften, men det er usikkert om en slik løsning gir grunnlag for det.

Dagens situasjon kan beskrives som en mellomsituasjon. Det er to sentraler i Trondheim, slik at en oppnår noe konkurranse, på enkelte delmarkeder, samtidig har eksisterende løyvehavere og deres sjåfører en beskyttet stilling. Fra dagens situasjon kan en oppnå mer konkurranse på flere måter: 1) Fylkeskommunen kan omfordele løyver fra Trøndertaxi til Norgestaxi, slik at Norgestaxi får bedre kapasitet til å konkurrere i flere delmarkeder. Dette vil i liten grad gå ut over arbeidsforholdene i næringen generelt, men det går på bekostning av friheten løyvehaverne i dag har. 2) Fylkeskommunen kan øke antall løyver, og gi disse til den minste sentralen, det vil ha samme konkurransemessige effekt som en omfordeling, men med en redusert gjennomsnittsomsetning på bilene. 3) Fylkeskommunen kan utvide stasjoneringsområdet til å også inkludere nabokommuner og gjennom dette trekke inn nye aktører uten å øke det samlede løyvetallet. 4) Fylkeskommunen kan godkjenne opprettelse av en ny sentral. For at tilbudet på telefonbestillingsmarkedet ikke skal bli dårligere vil dette kreve at en også utsteder flere løyver, med de konsekvensene det har på gjennomsnittlig omsetning per løyve.

For framtidig tildeling av løyver kan en velge enten å være proaktiv, ved å bruke en modell, eller være reaktiv ved å respondere på innspill fra næringen. Hovedfordelen ved å bruke en modell som et hjelpemiddel er at man i større grad kan planlegge en kurs for hvordan løyvetildelingen skal skje i framtiden, slik at aktørene får en større

forutsigbarhet for hvordan løvemyndighetene kommer til å opptre. Avhengig av hvilken modell som blir valgt vil en modell kunne brukes for å stimulere konkurransen mellom sentralene.

6 Konklusjon

Metoder for å fastsette antall hoved- og reserveløyver, og reguleringen av disse

I Kapittel 5.1 gjennomgår vi ulike metoder for fastsetting av antall hoved- og reserveløyver, gitt dagens behovsprøving. Vår vurdering av alternativene er at det er bedre å benytte en modell for tildeling av løyver, enn å utelukkende basere seg på innspill fra næringen. Vårt forslag er å benytte en ”Trondheimsmodell” som er en omvekting av modellen TØI-tidligere utviklet for bruk i nedre Buskerud, med mer vekt på antall turer, kombinert med en fordelingsnøkkel mellom sentralene. Målet med denne modellen er at løyveantallet i større grad følger aktiviteten i drosjemarkedet, enn det som er tilfellet ved dagens situasjon. Ved å koble fordelingen av løyver mellom ulike sentraler til denne modellen, slik at sentralen som opplever mest vekst får flest nye løyver, kan en stimulere til en viss grad av konkurranse mellom sentralene.

Fordeling av drosjeløyver mellom drosjesentraler, inkludert eventuelt behov for flere sentraler

Dagens fordeling av løyver mellom sentralene bidrar til at det i begrenset grad er konkurranse innad i drosjemarkedet. Størrelsesforholdet mellom de to sentralene i Trondheim er 78 - 22 målt i antall løyver, hvor en teller reserveløyver som halve hovedløyver. I praksis betyr dette at den større sentralen har en stor kapasitetsmessig fordel. Dette gir særlig fordeler på telefonbestillingsmarkedet og kontraktmarkedet. I telefonbestillingsmarkedet vil den sentralen som har flest løyver i gjennomsnitt ha kortere tilkjøringstid, og dermed bedre tilgjengelighet enn den andre sentralen. I kontraktmarkedet kan den største sentralen velge å ta en høyere pris, når den mindre sentralen ikke lenger har kapasitet til å ta kontraktene. I praksis vil den mindre sentralens kapasitet være kjent for den større sentralen.

Hvis fylkeskommunen ønsker å stimulere til konkurranse mellom drosjesentralene på kontraktmarkedet og telefonmarkedet, vil det være nødvendig å gjøre den mindre sentralen større. Dette kan enten skje ved at en overfører løyver fra den større sentralen til den mindre, eller ved å utstede flere løyver og tildele disse til den mindre sentralen.

Markedet i Trondheim er volummessig stort nok til å ha flere uavhengige sentraler. Antagelig vil det være driftsgrunnlag for tre sentraler. For at alle tre sentraler skal kunne være reelle konkurrenter på alle delmarkedene forutsetter dette at de har minst 80 løyver hver (basert på anslag med utgangspunkt i størrelsen på kontraktene i kontraktmarkedene). Med andre ord krever en slik løsning en radikal omfordeling av løyver, eller en massiv økning i antall løyver. Dette vil gå ut over inntjeningen per løyve. Og til en viss grad ut over tilgjengeligheten. Hvis en utelukkende omfordeler løyvene vil den gjennomsnittlige avstanden til en bil tilknyttet den aktuelle sentralen øke, slik at tilgjengeligheten på telefonbestillingsmarkedet går noe ned. Øker en løyvetallet vil hoveddelen av disse løyvene erfaringsmessig trekke mot spotmarkedene i sentrum, slik at tilgjengeligheten på det markedssegmentet blir bedre,

mens tilgjengeligheten på telefonbestillinger vil gå ned. Det vil også forventes en prisøkning på enkeltreisemarkedene.

En alternativ måte å få inn flere sentraler i Trondheimsområdet på, og samtidig løse noen av utfordringene i tilstøtende kommuner, er å inkludere flere kommuner i stasjoneringsområdet Trondheim. I dette ligger det at disse områdene også får fritak fra maksimalprisforskriften. Mest aktuelt vil det være å inkludere Malvik, Klæbu og Melhus kommuner. Skaun og Orkdal er også mulig, men disse virker i større grad å være egne markeder på grunn av geografiske forhold. En slik løsning vil endre styrkeforholdet på kontraktmarkedene til 77-21-2¹¹, med to prosent, i hovedsak i distriktene til Sør-Trøndelag Taxi. På enkeltreisemarkedene vil styrkeforholdet bli 76-21-1-1-1¹². Fordelen med denne løsningen er altså ikke først og fremst at det blir en sterkere konkurranse på drosjemarkedet, men at en tilpasser kartet til terrenget.

Forslag for å fremme en virksom konkurranse som er tjenlig både for publikum og ansatte i drosjenæringen

Fastsetting av løyvetallet gjennom en behovsprøving er i stor grad en politisk avveining mellom ulike gruppers særinteresser og samfunnsøkonomisk effektivitet. Et høyt antall løyver vil gi god tilgjengelighet på telefon, spot og kontraktmarkedene, men dette betyr en lavere inntjening per bil. Prisene på enkeltreisemarkedene vil også forventes å være høyere der det er mange biler, enn der det er få. Samtidig vil prisene på kontraktmarkedene forventes å være lavere der det er flere reelle konkurrenter enn der det er færre (konkurrentene på kontraktmarkedet er uavhengige sentraler, eller turbiloperatører, ikke løyvehavere). Samtidig er tilgjengeligheten på telefonbestillingsmarkedet bedre med færre sentraler enn flere.

Forfatterens forslag til løsning for drosjemarkedet i Trondheim er

- Å utvide stasjoneringsområdet til også å inkludere Malvik, Melhus og Klæbu
- Innføre tak på andel løyver som kan være tilknyttet største sentral. Dette taket bør ikke være høyere enn på maksimalt 75 prosent, 67 prosent er bedre. Primært bør denne omfordelingen gjøres gjennom frivillig overgang mellom sentralene, sekundært ved at nye løyver knyttes til den /de mindre sentralene når løyver leveres inn, tertiært ved en begrenset økning i løyvetallet, kvartært ved tvungen omfordeling av løyver
- Å beholde dagens antall løyver i hele stasjoneringsområdet, eventuelt utstede inntil 20 nye løyver
- Å følge en handlingsregel ved framtidig tildeling av løyver. Dette er primært for å sikre at antallet løyver øker på en forutsigbar måte, som følge av endringer i drosjemarkedet. Altså at det skal være mulig for sentralene å vokse, når markedet samlet, eller deres markedsandeler vokser

¹¹ Dette er basert på at Klæbu taxi i dag samarbeider med Trøndertaxi i kontraktmarkedet og at Melhus og Malvik taxi har en samarbeidsavtale med Sør-Trøndelag Taxi.

¹² Basert på at Klæbu, Melhus og Malvik taxi opererer uavhengig av STT og TT på enkeltreisemarkedene.

Den ovenfor skisserte løsningen er ikke ment som en fasitløsning. Spørsmålet om antall løyver, antall sentraler og størrelse på stasjoneringsområdet er i hovedsak et spørsmål om hvordan en i Trondheim ønsker at Trondheims drosjemarked skal se ut. Altså er dette ikke bare et samfunnsøkonomisk optimaliseringsproblem, men også et politisk spørsmål.

Behovet for selskapsvognsløyver

Dagens marked for kjøring med selskapsvogner i Trondheim er preget av at grensene for dette markedet er utydelig trukket mot drosje- og turvognnæringene. Markedet for selskapsvogner virker også å være relativt begrenset. Et spørsmål er om dette skyldes at det ikke er etterspørsel etter selskapsvogner, eller fordi markedet ikke blir utviklet. Forslag til framtidig tilnærming for tildeling av selskapsvognløyver er at disse kan gis til kvalifiserte, seriøse aktører uavhengig av hvor mange løyver som allerede finnes i markedet. Altså at behovsprøvingen bør praktiseres som en *streng* form for kvalitetsregulering, snarere enn en antallsbegrensning. Selskapsvognene må tilby noe som ikke blir tilbudt på verken drosje, eller turvognmarkedene.

7 Referanser

Aquilina, M. (2011). „Quantity De-restriction in the Taxi Market”, *Journal of Transport Economics and Policy*, Volume 45, Part 2, pp 179-195.

Bekken, J-T (2007). “Experiences with (De)Regulation in the European Taxi Industry”, *(De)Regulation of the taxi industry, Roundtable 133*. OECD.

Bekken, J-T og F. Longva (2003). ”Impact of Taxi Market Regulation. An International Comparison”, TØI-rapport 658/2003.

Brunstad, R. J., K. Jörnsten og S P Strandenes (2012). ”Konkurranse i taxi markedet”, SNF rapport 03/2012.

Cooper, J., R. Mundy and J. Nelson (2010). “Taxi, Urban Economies and the Social and Transport Impacts of the Taxicab”, Ashgate, Farnham.

Econ, (2009). “Drosjenæringen i Oslo – Behov for flere løyver”, Econ Pöyry, Econ-rapport 2009-098.

Fjose, S., L.A. Grünfeld og O.S. Halsos (2011). Behovsanalyse av antall drosjeløyver i Oslo og Akershus. Menon publikasjon nr 15/2011, Oslo

Forbrukerrådet, (2011). Vanskelig å velge billig taxi.
http://forbrukerportalen.no/Artikler/2011/taxi_drosje .

Helse- og Omsorgsdepartementet og Samferdselsdepartementet (2008). ”Pasienttransport og transporttilbud i distriktene”.

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.

Krogstad J.R. og J. Aarhaug 2012: ”Kartlegging av priser i drosjenæringen” TØI-arbeidsdokument 50115/2012.

Kolesnyk, S. og A. Mengshoel (2011). ”Kartlegging av kunders bestillingsrutiner ved bruk av taxi i Bergen”, SNF Prosjekt No 7886.

Longva, F., O. Osland og M.D. Leiren (2010). ”Omreguleringer i drosjemarkedet hvilke alternativer finnes og hva blir konsekvensene”, TØI-rapport 1054/2010.

Moore, A.T. og T. Balaker (2006). ”Do Economists Reach a Conclusion on Taxi Deregulation?”. *Econ Journal Watch*, volume 3, number 1, pp 109-132.

Norges Taxiforbund (2011). ”Markedet for taxi i Norge – reisevaneundersøkelse blant taxipassasjerer i 2011”, Oslo: Norges Taxiforbund.

NOU (1974:44) ”Målsettinger og virkemidler i samferdselspolitikken”.

Osland, O., J. Aarhaug og F. Longva (2010). ”Drosjetilbudet i distriktene etter omlegginga av pasienttransporten i 2004”, TØI-rapport 1086/2010.

Taxi (2012). ”Svenske konservative: Fortviler over av-reguleringens bakside”, *Taxi 3-2012*, Norges Taxiforbund.

Aarhaug, J. og O. Osland (2010). ”Drosjetilbudet i nedre Buskerud”, TØI-rapport 1085/2010.

Aarhaug, J. og K. Skollerud (2011a). ”Drosjer i Grenland – marked, løyver og sentraler”, TØI-rapport 1144/2011.

Aarhaug, J. og K. Skollerud (2011b). ”Drosjer i Tromsø – marked, løyver og sentraler”, TØI-rapport 1152/2011.

Vedlegg 1, Intervjuliste

<i>Navn</i>	<i>Rolle</i>
Tom Rune Arnsen	Fungerende daglig leder på intervjutidspunktet, ellers salgs- og markedssjef, Trøndertaxi
Bjørn Myhre	Daglig leder, Norgestaxi Trondheim AS
Jørn Are Granerud	Administrerende direktør, Norgestaxi AS
Liv Haugen	Rådgiver, Løyveansvarlig, STFK
Marit Synnøve Sæthre	Løyve og skoleskyssansvarlig, STFK
Frode Thomassen	Ass. Seksjonsleder, St.Olav Hospital
Sissel Hagen	Fagansvarlig skoleskyss, AtB
Geir Hammer	Rådgiver region, AtB
Roar Larsen	Regnskapsansvarlig, Klæbu taxi
Ola Granlund	Løyvehaver og leder, Malvik Taxi
Ola Inge Leraan	Løyvehaver og daglig leder Melhus Taxisentral
Steinar Hyll	Konstituert leder på intervjutidspunktet, Sør-Trøndelag Taxi
Joar Sognli	Representant for Norges Taxiforbund og Orkdal taxi
Audun Asphjell	Selskapsvognsløyvehaver
Asgeir J. Isdahl	Selskapsvognsløyvehaver
Ketil Sandvik	Selskapsvognsløyvehaver
Kristian Nilsen	Selskapsvognsløyvehaver

Fokusgruppeintervjuer:

10 sjåførar fra Norgestaxi Trondheim og Trøndertaxi

16 løyvehavere fra Norgestaxi Trondheim og Trøndertaxi

Vedlegg 2, Tematisk intervjuguide

Beskriv deres rolle i drosjemarkedet

Hvordan oppfatter dere dagens drosjesituasjon?

Hvordan oppfatter dere konkurransen?

Hvilke forhold legger begrensninger på deres aktivitet i drosjemarkedet?

Hva er deres ideale situasjon for drosjemarkedet i Trondheim?

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.

TØI er partner i CIENS Forskningscenter for miljø og samfunn, lokalisert i Forskningsparken nær Universitetet i Oslo (se 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 trafiksikkerhet, kollektivtransport, klima og miljø, reiseliv, reisevaner og reiseetterspørsel, arealplanlegging, offentlige beslutningsprosesser, næringslivets transport 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.

Besøks- og postadresse:

Transportøkonomisk institutt
Gautstadalléen 21
NO-0349 Oslo

22 57 38 00
toi@toi.no
www.toi.no