

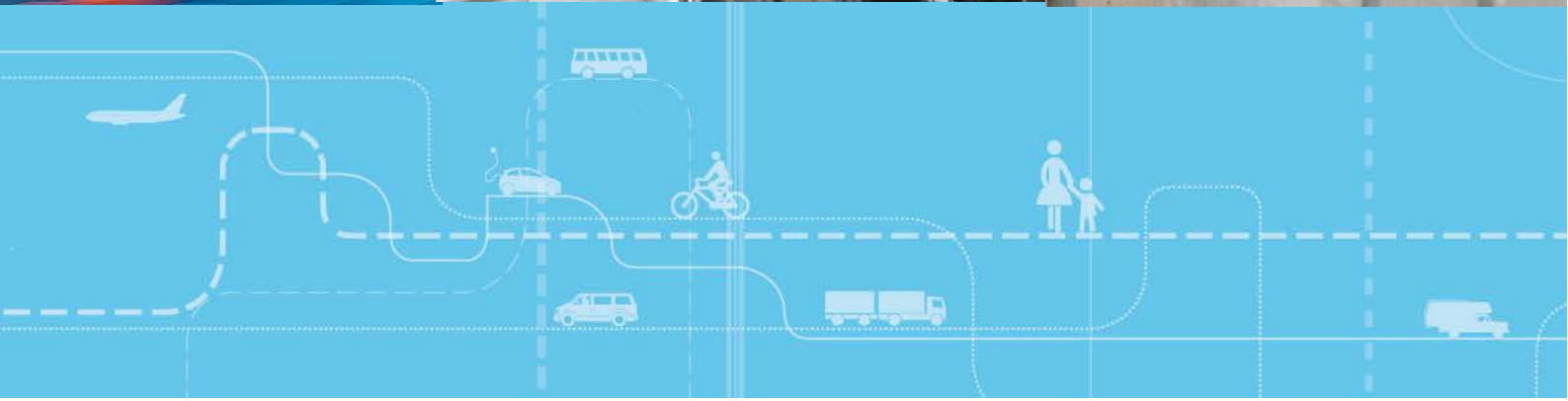
TØI-rapport 1802/2020  
Fafo-rapport 2020:24

Jørgen Aarhaug  
Sigurd M N Oppegaard  
Frants H Gundersen  
Knut J L Hartveit  
Kåre H Skollerud  
Bjorn Dapi

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



# Drosjer i Norge fram mot 2020





# Drosjer i Norge fram mot 2020

Jørgen Aarhaug  
Sigurd M N Oppegaard  
Frants H Gundersen  
Knut J L Hartveit  
Kåre H Skollerud  
Bjorn Dapi

Forsidebilde: Shutterstock og Flemming Dahl

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.

ISSN 2535-5104 Elektronisk TØI

ISBN 978-82-480-2323-4 Elektronisk TØI

ISSN 2387-6859 Elektronisk Fafo

ISBN 978-82-324-0572-5 Elektronisk Fafo

Oslo, november 2020

**Tittel:** Drosjer i Norge fram mot 2020

**Title:** Taxis in Norway towards 2020

**Forfattere:** Jørgen Aarhaug, Sigurd M N  
Oppegaard, Frants H Gundersen,  
Knut J L Hartveit, Kåre H Skollerud,  
Bjorn Dapi

**Authors:** Jørgen Aarhaug, Sigurd M N  
Oppegaard, Frants H Gundersen,  
Knut J L Hartveit, Kåre H  
Skollerud, Bjorn Dapi

**Dato:** 10.2020

**Date:** 10.2020

**TØI-rapport:** 1802/2020

**TØI Report:** 1802/2020

**Fafo-rapport:** 2020:24

**Fafo-report:** 2020:24

**Sider:** 118

**Pages:** 118

**ISSN TØI elektronisk:** 2535-5104

**ISSN TØI Electronic:** 2535-5104

**ISBN TØI elektronisk:** 978-82-480-2323-4

**ISBN TØI Electronic:** 978-82-480-2323-4

**ISSN Fafo elektronisk:** 2387-6859

**ISSN Fafo Electronic:** 2387-6859

**ISBN Fafo elektronisk:** 978-82-324-0572-5

**ISBN Fafo Electronic:** 978-82-324-0572-5

**Finansieringskilder:** Samarbeidsprosjekt: TØI, Fafo, LO,  
Yrkestrafikkforbundet, NT

**Financed by:** Collaboratory project: TØI,  
Fafo, LO, YTF, NT

**Prosjekt:** 4826 – Ny Drosjeregulering

**Project:** 4826 – New taxi regulation

**Prosjektleder:** Jørgen Aarhaug

**Project Manager:** Jørgen Aarhaug

**Kvalitetsansvarlig:** Nils Fearnley

**Quality Manager:** Nils Fearnley

**Fagfelt:** 7 Marked og Styring

**Research Area:** 7 Markets and Governance

**Emneord:** Drosjer  
Regulering  
Arbeidsmarked

**Keywords:** Taxi  
Regulatory change  
Labour market

#### **Sammendrag:**

Drosjemarkedet i Norge har gjennomgått en rekke inkrementelle endringer i perioden 2010 til 2020. Denne rapporten dokumenterer disse endringene med et fokus på drosjemarkedet som arbeidsmarked. Rapporten gir en oppsummering av drosjemarkedet fram mot omreguleringen som trer i kraft 1. november 2020.

#### **Summary:**

The Norwegian taxi market has undergone a series of incremental changes in the decade between 2010 and 2020. This report documents these changes focusing on the Norwegian taxi market as a labour market. The report summarises the market and expectations in the market prior to the regulatory changes that will take effect on 1 November 2020.

**Language of report:** Norwegian

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

*Institute of Transport Economics*  
Gaustadalléen 21, N-0349 Oslo, Norway  
Telephone +47 22 57 38 00 - [www.toi.no](http://www.toi.no)

# Forord

Denne rapporten er første rapport i et prosjekt som skal kartlegge konsekvensene av omreguleringen av det norske drosjemarkedet som trer i kraft 1. november 2020. Rapporten er utarbeidet i samarbeid mellom forskningsinstitusjonene Transportøkonomisk institutt (TØI) og Fafo. Samarbeidet mellom TØI og Fafo har som formål om å kartlegge endringene som finner sted i markedene for persontransport utenfor rute, i forbindelse med omleggingen av yrkestransportloven 1. november 2020. Denne rapporten gir en oversikt over utviklingen fram mot omreguleringen. Arbeidet med rapporten er finansiert av TØI, Yrkestrafikkforbundet, LO og Norges Taxiforbund. Disse har også deltatt i en referansegruppe for rapporten.

Vi vil takke alle informantene som har latt seg intervjuet av oss samt Fredrik Steinrem Edelman i Statistisk sentralbyrå som har tilrettelagt data på drosjesjåførers lønn. Kapittel 1 *Innledning* er skrevet av Jørgen Aarhaug og Sigurd Oppegaard. Kapittel 2 *Overordnede utviklingstrekk* er utarbeidet av Sigurd Oppegaard og Jørgen Aarhaug. Kapittel 3 *Utvikling i tilbudet* er utarbeidet av Knut Hartveit, Frants Gundersen og Jørgen Aarhaug. Kapittel 4 *Lønns- og arbeidsvilkår* er utarbeidet av Sigurd Oppegaard og Bjorn Dapi. Kapittel 5 *Case*, er utarbeidet av Kåre Skollerud med innspill fra Sigurd Oppegaard og Jørgen Aarhaug. Kapittel 6 *Korona*, er utarbeidet av Sigurd Oppegaard og Jørgen Aarhaug. Kapittel 7 *Hypoteser og Oppsummerende diskusjon* er utarbeidet av Sigurd Oppegaard og Jørgen Aarhaug. Jørgen Aarhaug har fungert som prosjektleder og forskningsleder Nils Fearnley som kvalitetssikrer.

Oslo, november 2020

Transportøkonomisk institutt

*Gunnar Lindberg*  
Direktør

*Frants Gundersen*  
Konstituert andelingsleder



# Innhold

## Sammendrag

### Summary

<b>1</b>	<b>Innledning</b> .....	<b>1</b>
1.1	Formål.....	3
1.2	Metode.....	4
<b>2</b>	<b>Overordnede utviklingstrekk</b> .....	<b>7</b>
2.1	Historisk utvikling av drosjenæringen.....	7
2.2	Organisering av markedet: sentraler – løyvehavere – sjåfører.....	11
2.3	Besteløsninger for regulering.....	17
2.4	Forretningsmodeller i drosjemarkedene .....	19
2.5	Litteraturoppsummering .....	22
<b>3</b>	<b>Utvikling i tilbudet</b> .....	<b>31</b>
3.1	Importerte drosjer 2010-2019.....	31
3.2	Totalbeholdning drosjer 2010–2019.....	36
3.3	Prisutvikling.....	48
3.4	Oppsummering av utviklingen.....	51
<b>4</b>	<b>Lønns- og arbeidsvilkår</b> .....	<b>53</b>
4.1	Drosjemarkedet som arbeidsmarked.....	53
4.2	Hvorfor kjøre drosje? .....	57
4.3	Partssamarbeid og organisering i drosjenæringen.....	64
4.4	Arbeidsdagen.....	74
4.5	Lønnsvilkår.....	78
4.6	Hva er drosjekompetanse? .....	82
<b>5</b>	<b>Sentralers oppfatninger av situasjonen før omreguleringen og deres forventninger til effektene av denne</b> .....	<b>85</b>
5.1	Situasjonen før koronapandemien .....	85
5.2	Sentralenes forventninger og antagelser om situasjonen etter omreguleringen av drosjenæringen .....	87
5.3	Selskapsvogn .....	89
<b>6</b>	<b>Koronapandemien og drosjenæringen</b> .....	<b>91</b>
6.1	Overordnet.....	91
6.2	Løyvehaver- og sjåførperspektivet.....	91
6.3	Flyplass.....	94
6.4	Oppsummering.....	97
<b>7</b>	<b>Hypoteser om omreguleringens konsekvenser</b> .....	<b>98</b>
7.1	Tilbudsperspektiv .....	98
7.2	Forberedelser til omreguleringen .....	100
7.3	Omregulerings potensielle konsekvenser for lønn og inntekt .....	101
7.4	Oppsummering.....	102

<b>8</b>	<b>Oppsummerende diskusjon og konklusjoner.....</b>	<b>103</b>
	<b>Referanser .....</b>	<b>105</b>
	<b>Vedlegg 1 - Klassifisering av drosjer .....</b>	<b>111</b>
	<b>Vedlegg 2 – Opprop for justeringen i yrkestransportloven .....</b>	<b>112</b>
	<b>Vedlegg 3 – Intervjulistene .....</b>	<b>114</b>



## Sammendrag

# Drosjer i Norge fram mot 2020

TØI-rapport 1802/2020

Fafø-rapport 2020:24

Forfattere: Jørgen Aarhaug, Sigurd M N Oppgaard, Frants H Gundersen, Knut J L Hartveit, Kåre H Skollerud, Bjørn Dapi  
Oslo 2020 118 sider

*Drosjemarkedene i Norge har vært i en vedvarende omstillingsprosess over lengre tid. Disse endringen er imidlertid små, sammenlignet med endringene i rammeverket som finner sted 1. november 2020. I rapporten fokuserer vi på utviklingen i perioden 2010 til 2020. Dette har vært en periode med stor usikkerhet i markedet. Størst usikkerhet har det vært i slutten av perioden. Årets pandemi har ytterligere bidratt til å øke usikkerheten. Aktørene som i størst grad har fokusert på det private enkeltreisemarkedet har vært hardest rammet. Disse forventes også å være de som opplever størst endring i forbindelse med omreguleringen.*

Denne rapporten er første rapport i et prosjekt som skal kartlegge konsekvensene av omreguleringen av det norske drosjemarkedet som trer i kraft 1. november 2020. Omreguleringen består av tre hovedmomenter:

- 1) Oppheving av antallsreguleringen og behovsprøvingen av drosjeløyver (som hovedregel)
- 2) Flytting av kompetansekrav fra løyvehaver til sjåfør
- 3) Fjerning av kravet om sentraltilknytning og driveplikt

Målet med denne rapporten er å beskrive situasjonen i drosjenæringen før omreguleringene, for å etablere et utgangspunkt som situasjonen etter omreguleringen kan sammenlignes med. I denne rapporten studerer vi utviklingen i drosjemarkedene fram mot omreguleringen, med fokus på perioden 2010 til 2020. For denne perioden beskriver vi utvikling i kjøretøyparken, drosjeselskap og priser. Videre beskriver vi hva som kjennetegner lønns- og arbeidsvilkårene i drosjenæringen. Deretter ser vi nærmere på enkelte utvalgte steder, for å gi en dypere forståelse av hva omreguleringen vil ha å si i forskjellige deler av landet. Vi undersøker også hvilke konsekvenser Covid-19-pandemien har hatt for drosjenæringen og diskuterer noen mulige utfall av omreguleringen.

Rapporten er basert på flere ulike empiriske kilder og både kvalitative og kvantitative metoder. For å beskrive den historiske konteksten har vi benyttet oss av dokumentstudier. Dokumentene som er benyttet er i hovedsak historisk, sosiologisk, økonomisk og juridisk forskningslitteratur. Den teoretiske konteksten for rapporten er utarbeidet gjennom en oppsummering og tolkning av utredninger gjennomført i Norge med drosjer eller nært tilstøtende temaer i perioden 2000 til 2020, samt et overblikk over den internasjonale forskningslitteraturen på feltet.

For å beskrive utviklingen i drosjemarkedet i perioden 2010–2019 har vi basert oss på registerstatistikk fra Opplysningsrådet for veitrafikk (OFV), med bestand og nyregistreringer av drosjer, og Virksomhets- og foretaksregistret (VoF), med en oversikt over selskap og sysselsatte med drosjetransport som virksomhetsformål.

Vi har intervjuet til sammen ti løyvehavere og åtte ansatte sjåfører fra ulike deler av landet. På grunn av Covid-19-pandemien ble de fleste av disse intervjuene foretatt over telefon. Pandemien gjorde også at deler av datainnsamlingen foregikk i en periode som ikke reflekterer «normaltilstanden» i drosjenæringen. Vi har derfor også benyttet datamateriale fra et tidligere utført forskningsprosjekt. Vi har intervjuet representanter for

arbeidsmarkedspartene i drosjenæringen og representanter for sentraler og andre sider av næringen i Oslo, Innlandet, Vestfold, Agder, Bergen og Troms.

## **Overordnede utviklingstrekk**

Drosjenæringen i Norge kan spores tilbake til middelalderen og skyssvesenet. I perioden fra 1950 til 2019 har det vært flere kortere perioder med vekst i antall drosjeløyver etterfulgt av lengre perioder med et gradvis fall. Den siste vekstbølgen startet i 1998 og kan knyttes til omreguleringene i den perioden, med en nedgang i antall løyver siden 2009.

På tilbudssiden består drosjenæringen av tre aktører – drosjeeiere eller løyvehavere, ansatte sjåfører og drosjesentralene – med drosjeløyvet som den sentrale økonomiske enheten. Det er i utgangspunktet ett løyve per bil og én bil per løyvehaver. Løyvene er personlige og er gyldige til innehaveren fyller 75 år. Løyvehaver er organisert som et enkeltpersonforetak og er personlig økonomisk ansvarlig for virksomheten. Løyvehaver kan velge mellom å kjøre selv, eller å supplere med å ha ansatte sjåfører. En ansatt sjåfør får stort sett lønn som andel av omsetningen fra løyvehaver. Det formelle kvalifikasjonskravet til sjåføren, ut over førerkort, er kjøreseddel og en vandelsattest utstedt av politiet. Det er anledning til å inkludere en lokal kjentmansprøve ved tildelingen av kjøreseddelen. Enkelte drosjesentraler praktiserer strengere krav, for eksempel gjennom å kreve avlagt lokal kjentmannsprøve, språktest og/eller arrangere egne praktiske prøver. Fram til 1. november 2020 har det vært behovsprøving av antall løyver i hver fylkeskommune. I praksis innebærer det at en endring i antallet drosjeløyver kommer til politisk behandling dersom det er åpenbart at det er for få drosjer i et løyvedistrikt, dersom det blir fremmet forslag om økning fra de etablerte aktørene, eller dersom en aktør ønsker seg inn i markedet. En reduksjon i antall løyver kan vedtas gjennom politisk behandling, men skjer i praksis sjeldent, og primært ved at løyver som blir levert inn ved naturlig avgang ikke blir delt ut til igjen.

Løyvehaverne er videre organisert i drosjesentraler som er koordinerende aktører. Fram til omreguleringen trer i kraft har løyvehavere både rett og plikt til å være tilknyttet drosjesentral. Sentralene fordeler bestilte turer til drosjene og har et system for GPS-sporing av bilene med lagring av data. Sentralene inngår også kontrakter på vegne av løyvehaverne som er tilknyttet sentralene. Sentralene er organisert og eid på ulike måter. Mange er organisert som kooperativer (samvirkeforetak), ved at løyvehaverne eier og driver sentralen i fellesskap. Andre er organisert i et selskap, ved at én eller flere løyvehavere er hovedaksjonærer i selskapet som driver sentralen. I tillegg finnes det sentraler som er helt eid av aktører som ikke selv er knyttet til drosjevirkosomhet på andre måter enn gjennom sitt eierskap i sentralen.

## Utvikling i tilbudet

Det har vært et noenlunde jevnt fall i antall drosjer i perioden fra 2010 til 2019. Importen av nye og brukte drosjer har vært ganske stabil i perioden, med en lav import i 2016 og betydelig lavere i 2019. Andelen nye (i motsetning til brukte) importerte drosjer har vært stigende i perioden, og har gått fra å være 88 prosent til 95 prosent. I likhet med totalbeholdningen har det vært en gradvis vridning fra diesel- mot bensinhybrid- og elektriske biler. Særlig stor var endringen fra 2018 til 2019. Da gikk diesel fra å ha en andel på 66 prosent til 43 prosent og bensinhybrids andel økte fra 30 prosent til 42 prosent. Videre, økte dieselhybrid fra ca. 0 prosent til 6 prosent og elektrisitet økte fra 1 prosent til 4 prosent i perioden. Mye av denne sene omleggingen skyldes mangel på egnede kjøretøy tidlig i perioden og fravær av insentivordninger tilsvarende de som har vært på personbilsiden.

Antall rullestolkompatible drosjer har hatt en nedgang i perioden. Sammenlignet med den negative utviklingen i det totale antallet drosjer i Norge i perioden, har den prosentvise reduksjonen i drosjer med rullestolkapasitet vært større. Beholdningen av drosjer som er rullestolkompatible har altså falt raskere i perioden enn hele drosjebeholdningen i Norge. Også endringen fra 2018 til 2019 var sterkere for rullestolkompatible drosjer enn totalbeholdningen. Hovedandelen av rullestolkompatible drosjer har gått fra å være busser i 2010 til å være personbiler i 2019. Andel rullestolkompatible drosjer av importerte drosjer har vært noenlunde stabil i perioden, men vi ser at det skjedde noe også her i 2019, hvor andelen falt fra 8,8 prosent til 4,4 prosent.

I analysene grupperte vi drosjene og drosjevirkksomhetene etter sentralitet. Vi benyttet SSBs sentralitetsklassifisering fra 2019, hvor 1 er mest sentral, og 6 er minst sentral. Vi finner en nedgang i antall drosjer for alle sentralitetsklassene fra 2010 til 2019, og vi finner at andelen har gått ned i den mest sentrale klassen og de to minst sentrale klassene. Det kan altså tyde på at det har skjedd en form for sentralisering.

I løpet av perioden har antall drosjevirkksomheter per 1000 innbyggere falt for alle sentralitetsklassene, både i likhet med funnet over, men også med utviklingen i totalbeholdningen. I 2010 var det høyest tetthet av drosjevirkksomheter i de minst og mest sentrale kommunene, og lavest i de som ligger i midten. Stor hyttebefolkning og reiseliv i en del av kommunene med lavest sentralitet kan være noe av forklaringen på den høye drosjevirkomhetstettheten her. Fra 2010 til 2019 var det en nedgang i antall drosjer per innbyggere i alle sentralitetsklassene. Tilsvarende utviklingen i totalt antall biler var den største nedgangen i den minst sentrale klassen, etterfulgt av den mest sentrale klassen. Dette er samme mønster som i 2010, men med større forskjell mellom den mest sentrale klassen og den minst sentrale klassen. Ellers er det en jevnere tetthet for drosjer per innbygger mellom sentralitetsklassene i 2019 enn i 2010.

Prisutviklingen i drosjemarkedene viser at pris i drosjemarkedet er en sammensatt størrelse. Prisen for en drosjetjeneste avhenger av i hvilket markedssegment tjenesten blir kjøpt. Hovedtrekket er imidlertid at prisene, konsumprisjustert, har ligget påfallende stabile fra 2011-2020. Unntaket er for turer fra enkelte sentraler som fokuserer på gate- og holdeplassmarkedene hvor prisene har gått opp.

## Lønns- og arbeidsvilkår

Som et arbeidsmarked skiller drosjenæringen seg fra det som ofte beskrives som den norske arbeidslivsmodellen. Arbeidsmarkeder i Norge er generelt velregulert gjennom lovverk og tariffavtaler mellom arbeidsgiver- og arbeidstakerorganisasjoner på virksomhets-

og bransjenivå, kombinert med en velferdsstat som gir tilgang på goder og tjenester relativt uavhengig av arbeidsmarkedstilknytning. Drosjenæringen skiller seg fra normen i norsk arbeidsliv på flere punkter: Organisasjonsgraden blant ansatte drosjesjåfører er svært lav, tariffavtalen regulerer relativt få aspekter ved arbeidsforholdet, provisjonslønn dominerer, mange jobber svært lange arbeidsdager og -uker og inntekten er usikker og relativt lav. Drosjeeiere er selvstendig næringsdrivende og dermed ikke omfattet av arbeidsmiljøloven og har i utgangspunktet begrenset tilgang til sykepenger og ledighetstrygd, og en dobbeltrolle som samtidig arbeidsgivere for sjåførene og selv også arbeidere, i og med at mange i tillegg til å kjøre selv ofte ansetter sjåfører til å jobbe for dem. Næringen rekrutterer i dag mange med kort oppholdstid i Norge og som har få andre muligheter i arbeidsmarkedet.

Blant løyvehaverne og sjåførene vi har intervjuet, finner vi at fleksibiliteten, det sosiale og variasjonen i arbeidsdag og -oppgaver er de aspektene ved drosjeyrket de verdsetter høyst, mens inntekten og arbeidstiden blir trukket fram som egenskapene ved jobben de misliker.

## Partssamarbeid

Partssamarbeidet i drosjenæringen består av tre parter: Fagforeningene som representerer de ansatte sjåførene (Fellesforbundet og Yrkestrafikkforbundet), arbeidsgiverorganisasjonen for løyvehavere (Norges Taxiforbund) og arbeidsgiverorganisasjonen for drosjesentralene (NHO Transport). *Taxioverenskomsten* er signert mellom Fellesforbundet og Norges Taxiforbundet og mellom Yrkestrafikkforbundet og Norges Taxiforbund. Avtalen regulerer få aspekter ved arbeidsforholdet sammenlignet med de fleste andre tariffavtaler i norsk arbeidsliv, og gir ikke de ansatte sjåførene garantilønn, men stipulerer at sjåførene skal lønnes med 41,8 prosent av brutto innkjørt beløp (merverdiavgift ekskludert).

Mens Norges Taxiforbund organiserer en stor andel av drosjeeierne i Norge, er organisasjonsgraden blant ansatte sjåfører svært lav. Det er flere årsaker til det, blant annet høyt gjennomtrekk av sjåfører, en komplisert relasjon til drosjeeiere – som relativt ofte kjennetegnes av familie- eller vennskapsbånd og i praksis ofte tar form som en slags mester-svenn-relasjon – og et lite utviklet lokalt partssamarbeid og en tariffavtale som gir få fordeler. I tillegg aspirerer ofte sjåførene mot å selv blir drosjeeiere og få eget løyve, noe som begrenser deres incentiv til å organisere seg.

## Arbeidsdagen

Arbeidsdagene i drosjenæringen er lange, ofte uforutsigbare og preget av mye venting. Disse egenskapene er et produkt av kjennetegn ved markedet – geografisk og temporal variasjon i etterspørselen – og måten tilbudssiden er organisert, med provisjonsbetalte ansatte sjåfører og eiere som tar ut inntekt av omsetningen. For å nå omsetningsmål eller ha en anstendig månedslønn, er de som jobber i drosjeyrket avhengige av å jobbe lenge. Selv om både eiere og sjåfører i utgangspunktet har frihet til å velge egen arbeidstid, ender de opp med lange arbeidsdager. Arbeidstid og ventetid varierer imidlertid mellom ulike sentraler, spesielt ut ifra hvor mye kontraktskjøring og bestillinger de har, mellom ulike typer biler og hvor i landet man arbeider.

## Lønn og inntekt

Drosjeeiere og ansatte sjåførar har en varierende og usikker inntekt. De tar enten ut inntekt fra overskuddet på bilen, i tilfellet drosjeeiere, eller mottar provisjonslønn, i tilfellet ansatte sjåførar. Basert på tall fra Statistisk sentralbyrå finner vi at gjennomsnittlig månedslønn for ansatte drosjesjåførar og ansatte på drosjesentralene var 33 940 kroner i 2019, med en median på 32 960. Drosjeeieres inntekt er vanskelig å beregne, men den ligger antakelig et lite stykke over sjåførenes lønn. Videre finner vi at de fleste av våre informanter forteller at de som drosjeeiere eller løyvehaveren de jobber for følger tariffavtalens provisjonssatser, og at dette er noe sentralene ofte bestemmer. Dette er sannsynligvis et uttrykk for skjevheten i utvalget vårt. Vi finner også at noen drosjeeiere velger å lønne sine sjåførar med en høyere prosentsats for å beholde gode sjåførar eller tiltrekke seg arbeidskraft.

## Drosjekompetanse

Drosjesjåførkompetansen er sammensatt. For å mestre yrket må man både kunne håndtere kjøretøyet og den sosiale relasjonen til en kundegruppe med svært ulike behov. Å være drosjeeier innebærer videre også å kunne drive en virksomhet. Samtidig har den teknologiske utviklingen gjort at utførelsen av drosjeyrket i dag er mindre avhengig av å være lommekjent på stedet en jobber, kjenne alle etterspørselsbølger og få tak i turer. Denne tendensen har bidratt til at drosjeyrket har blitt et av relativt få der arbeidere med lav formell kompetanse og begrensede norskkunnskaper kan få en jobb.

## Sentralers oppfatninger av situasjonen før omreguleringen og deres forventninger til effektene av denne

Representantene for drosjesentralene som er med i undersøkelsen beskriver en situasjon der konkurransen om turene har blitt større ved at det er flere løyver tilgjengelig i forhold til etterspørselen. Situasjonen i Oslo og til dels Bergen sies å være ulik situasjonen i resten av landet, med mange biler tilgjengelig per tur. Utenom Oslo og Bergen er det en del tider av døgnet, særlig knyttet til skolekjøring hvor hele kapasiteten i drosjemarkedet er utnyttet.

Sentralene oppfatter at det å bygge merkevaren blir et minst like viktig konkurranseelement etter den forestående omreguleringen av drosjenæringen som det var før koronapandemien. Å bygge merkevare oppfattes ikke lenger å bare være et element i konkurransen mellom etablerte sentraler, men også å være et markedsfortrinn i forhold til eventuelle nye uavhengige sjåførar som vil kunne utføre persontransport i området (friåkare). Som en etablert merkevare kan en større enhet som en sentral satse på kvaliteter som forutsigbarhet, leveringskapasitet og gode bestillings- og betalingsystemer. Dette er kvaliteter informantene fra drosjesentralene mener vil trumfe de relativt små forskjellene man antar vil forekomme i pris. I konkurransen med uavhengige sjåførar ble det også lagt vekt på at sentralene hadde et stort komparativt fortrinn ved at de allerede har tilgang på kundene.

Det de aller fleste av sentralene, uavhengige av geografi og størrelse, ser som en mulig konsekvens for drosjetilbudet i sine områder, er at det som et resultat av bortfallet av stasjoneringsted og kjøreplikten blir vanskelig å få dekket mer perifere distrikt med drosjetjenester, i alle fall på de mer trafikksvake tidspunktene. I enkelte områder vil det

etter informantenes oppfatning kunne være lønnsomt for sjåførene å kjøre inn mot mer sentrale strøk for kanskje å få noen turer.

I Oslo blir disse problemstillingene knyttet til drosjedekning ikke oppfattet som særlig aktuelle. Den mulige økte konkurransen som følge av at det kan bli flere biler tilgjengelige på markedet er de heller ikke så engstelige for. Representantene fra Oslos drosjesentraler mente at situasjonen allerede har vært preget av en vesentlig overkapasitet i flere år. Det man bekymrer seg mest for, er om konkurransen på et presset marked kommer til å bli en konkurranse på like vilkår. I denne sammenhengen ble det fremholdt at «det er fryktelig vanskelig å konkurrere hvis du har aktører som ikke følger spillereglene». Representantene fra sentralene her var skeptiske til om det eksisterte noe godt kontrollregime av de nye aktørene.

I tillegg til drosjene er det før omreguleringen også et betydelig antall selskapsvogner i markedet, særlig i Oslo. Selskapsvognløyve er et løyve som gis til virksomheter som driver persontransport i «eksklusive» biler registrert for maksimalt åtte sitteplasser i tillegg til førerstedet. For å få et slikt løyve i Oslo, må bilen selskapet søker løyve for ikke være mer enn fire år gammel, den må oppfattes som «luksuriøs» og være av høyere standard enn bilene som kjennetegner det regulære drosjemarkedet, være i god stand og fri for rust og riper. Det stilles ikke krav til at selskapsvogner merkes som biler for persontransport mot vederlag eller har taklykt. De er også fritatt for taksameterkravet. Mens det tidligere først og fremst var spesielt rike og viktige personer som benyttet denne typen transport, er det ifølge selskapene som driver i dette segmentet i dag flere og flere vanlige kunder som benytter selskapsvogner i stedet for vanlige drosjer. Turister utgjør også en viktig kundegruppe for selskapsvognturer, og enkelte reisearrangører organiserer selskapsvogner for å plukke opp sine kunder på flyplassen. Den største kundebasen er fremdeles bedrifter. Noen av limousinselskapene har også lansert en egen app for bestilling av selskapsvognturer.

## **Koronapandemien og drosjenæringen**

Overordnet har koronapandemien medført en reduksjon i aktiviteten på drosjemarkedet. Størst var reduksjonen knyttet til ukene med store restriktive tiltak. Da ble drosjenæringen hardt rammet. I perioden etter har trafikken tatt seg opp igjen, men i hvilken grad varierer fra markedssegment til markedssegment. Størst nedgang har det vært for de som har hatt hoveddelen av inntektene sine fra aktivitet fra drosjeholdeplasser. Minst nedgang har de som i hovedsak har inntektene sine fra kontraktskjøring. Som en konsekvens av dette er drosjemarkedet i byene i større grad rammet enn drosjemarkedene i distriktene, men med unntak av typiske turistkommuner.

For drosjeeiere og ansatte sjåfører førte etterspørselsfallet i begynnelsen av pandemien til at mange biler sto og de fleste sjåførene ble permittert. Ifølge våre informanter har mange løyvehavere søkt om kompensasjon for inntektsbortfall, men det er først og fremst mange bilseiere som har fått kompensasjon. For de provisjonsbetalte sjåførene betydde permitteringen at de antakelig fikk mer penger enn det de ville fått hvis de hadde fortsatt å jobbe i et marked med svært redusert etterspørsel. I løpet av sommeren 2020 kom de fleste tilbake i jobb, ifølge våre informanter. Kombinert med den kommende omreguleringen, med den usikkerheten den medfører, var pandemien imidlertid en krise som har ført til at enkelte drosjeeiere og sjåfører har valgt å forlate næringen.

## **Hypoteser om omreguleringens konsekvenser**

For drosjeeiere og ansatte sjåførere har den kommende omreguleringen av drosjenæringen ført til svært stor usikkerhet. De vet ikke hvordan næringen de jobber i vil se ut om kort tid og hvorvidt de kan fortsette å tjene penger på yrket sitt. Mange er bekymret for at nye aktører uten den samme kunnskapen og erfaringen med næringen som dem vil etablere seg, samt nye typer sentraler, plattformsselskap og drosjesjåførere uten sentraltilknytning. Samtidig mente en del av informantene at de store og etablerte sentralene antakelig vil klare seg relativt bra, både på grunn av faste kunder og anbuds kjøring, og et godt omdømme. Selv om konsekvensene av den nye drosjereguleringen fremdeles er usikre, vurderer flere løyvehavere og sjåførere å forlate næringen når de nye reguleringsene trer i kraft.





## Summary

# Taxis in Norway towards 2020

*TOI report 1802/2020*

*Fafo report 2020:24*

*Authors: Jørgen Aarhaug, Sigurd M N Oppegaard, Frants H Gundersen, Knut J L Hartveit, Kåre H Skollerud, Bjorn Dapi  
Oslo 2020 118 pages Norwegian language*

---

*The Norwegian taxi regulation was fundamentally changed on 1 November 2020. Although the industry has been transforming slowly over time, this regulatory change is likely to have a major impact on the industry. This report is written before the implementation of the new regulation focusing on the existing taxi industry as a labour market, the experience with the Covid-19 pandemic and expectations of the result from the coming regulation..*

This report is the first in a project that maps the consequences of the new taxi market regulations that will be effective from 1 November 2020. The new regulations consists of three main elements:

- 1) Repealing the regional counties current option of numerical restriction on and means-testing of taxi license (with some minor exceptions)
- 2) Transferring the competence requirements from taxi license holders to taxi drivers
- 3) Removing the license holders' duty and right to be connected to a dispatcher

The aim of this report is to describe the situation in the taxi industry prior to the implementation of the new regulations and to establish a basis which the situation after the regulation can be compared with. In this report, we study the developments in the Norwegian taxi markets towards the new regulations, focusing on the period from 2010 to 2020. We describe the development in the vehicle park, taxi companies and prices for this period. Furthermore, we describe the working conditions and wages of taxi drivers and license holders. We then take a closer look at a few selected locations, to get a deeper understanding of what the new regulations will mean in different parts of the country. We also explore what consequences the Covid-19 pandemic has had for the taxi industry and discuss some potential outcomes of the new regulations.

The report is based on different empirical sources and both qualitative and quantitative methods. To describe the historical context, we have reviewed the historical, sociological, economic and legal research literature. The theoretical context of the report is developed through a summary and analysis of the research literature on taxis and related fields from 2000 to 2020, in Norway and internationally.

To describe the developments in the Norwegian taxi market from 2010 to 2019, we have used administrative data from the Norwegian Road Federation (Opplysningsrådet for veitrafikk (OFV)) on the fleet and new registration of taxis, and the Business and Enterprise Register (Virksomhets- og foretaksregistret (VoF)) for an overview of companies and employees in the taxi industry.

We have interviewed a total of ten license holders and eight employed taxi drivers from different parts of the country. Due to the Covid-19 pandemic, most of these interviews were conducted by phone. As a consequence of the pandemic, parts of the data collection has taken place in a period that does not reflect the “normal” situation in the taxi industry. Thus, we have also used data from a previous research project. Furthermore, we have

interviewed representatives from the taxi industry, both at national and local level in six selected case areas.

## **Overall development trends**

The Norwegian taxi industry has its roots in the middle ages and the coaching system. During the 19<sup>th</sup> Century, the so-called coachmen guilds were established in the larger cities, with horse drawn carriages from designated ranks. The horse cabs were replaced by motorized taxis in the transition between the 19<sup>th</sup> and 20<sup>th</sup> Century. A system for licensing of and requirements to taxis was also implemented. In the same period, taxi owner associations and dispatchers emerged. The dispatchers became increasingly important for the organization of the taxi services during the 20<sup>th</sup> Century, taking over more and more of the tasks previously performed by the license holders and taxi drivers, who thus became more and more dependent of the dispatchers.

From 1950 to 2019, there have been shorter periods of growth in the number of taxi licenses followed by longer periods of gradual decline. The last of these growth waves began in 1998, a period when new regulations were implemented. Since 2009, there has been a decline in the number of licenses.

The supply side of the Norwegian taxi industry consists of three groups of agents – taxi owners or license holders, employed drivers and the dispatchers – with the taxi license as the core economic unit. There is usually one car per license and one car per license holder. The licenses are personal and valid until the holder turns 75 years old. The license holders are self-employed and organized in sole proprietorships and thus personally economically responsible for the business. The license holders can drive themselves or supplement by employing drivers. An employed driver is generally paid a wage as a portion of the revenue they generate for the license holder. The formal qualification requirements from drivers, apart from a driver's license, is a professional license and a criminal record certificate issued by the police. A test of knowledge of local geography can be included. Some dispatchers practice stricter requirements, for example by requiring that drivers pass a local geography test, language test and/or organize specific tests. Up until 1 November 2020, there has been a numerical restriction on licenses in each county authority. In practice, changes in the number of taxi licenses are processed politically in instances where there are too few taxis in the district. This happens if an increase in the number of licenses is proposed by established operators, or if a new operator wants to enter the market. A reduction in the number of licenses can be approved politically, but is rare, and happen primarily when licenses that are returned by natural departure are not issued to new applicants. The observed reduction in the number of licenses is primarily a result of reduced demand for licenses. Not reduced supply based on political reasons.

Furthermore, license holder are organized in dispatchers as coordinating actors. Until the new regulations are implemented, license holders have both a duty and a right to be connected to a dispatcher. The dispatchers allocate ordered rides to the taxis, have a system for GPS tracking of the cars and sign contracts on behalf of the connected license holders. Many dispatchers are organized and owned as cooperatives, with license holders as majority owners, while others are owned by one or more license holders. There are also dispatchers owned by investment companies that are not in other ways connected to the taxi industry.

## Development in supply

There has been a stable decline in the number of taxis from 2010 to 2019. There has also been a relative decline in the number of diesel-fuelled cars in favour of gasoline hybrid, and a growth in the number of battery electric taxis. Import of new and used taxis has been relatively stable in this period, with a low import in 2016 and even lower in 2019. The proportion of imported taxis has increased in the period, from 88 percent to 95 percent. Similarly as with the total inventory of diesel-fuelled cars have been gradually replaced by gasoline hybrid, particularly from 2018 to 2019, where diesel went from 66 to 34 percent, and gasoline hybrid from 30 to 43 percent. Diesel hybrids also increased from approximately 0 to 6 percent, and electricity from 1 to 4 percent in the period.

The number of wheelchair-compatible taxis has declined in the period. Compared to the negative development in the total number of taxis in Norway in the period, the periodically decline in wheelchair-compatible taxis has been greater. The primary share of wheelchair-compatible taxis shifted from buses in 2010, to passenger cars in 2019. The share of wheelchair-compatible taxis among imported taxis was relatively stable in the period, but declined from 8,8 percent to 4,4 percent in from 2018 to 2019.

In the analysis, we grouped taxis and taxi companies according to centrality, using the Statistics Norway's 2019 classification. We find a decline in the number of taxis for all centrality classes from 2010 to 2019, and that the share has declined in the most central and the least central classes. This indicated that a form of centralization has occurred.

In 2010, the highest density of taxi companies was in the least and most central municipalities, and lowest in the middle section of the centrality classification. Tourism in some of the less central municipalities might explain the large density of taxi companies here.

The price development in the taxi market illustrates that prices in the taxi market are complex entities. The price of taxi services depend on the segment of the market in which the service is bought. The main tendency, however, is that, adjusted for consumer prices, the prices of taxi services in Norway has been remarkably stable from 2011 to 2020. The exemption is the fare in the street and ranks market, which has increased.

## Working conditions and wages

As a labour market, the taxi industry differs from what is often described as the "Norwegian labour market model." Norwegian labour markets are generally well-regulated though law and collective agreements between trade unions and employer's organizations at company and industry level, combined with a welfare state that provides access to goods and services relatively independently of labour market participation. The taxi industry differs from the norm in the Norwegian labour market in multiple ways: The union density among employed drivers is very low, the collective agreement regulates relatively few aspects of employment relationship, commission pay dominates, many drivers work long days and weeks, and the income is unstable and relatively low. The taxi owners are self-employed and thus not covered by the working environment Act and have limited access to sick pay and unemployment benefits, and also a double role as both employers and workers, as many, in addition to driving themselves, employ drivers to drive for them. The industry recruits many from marginalized segments of the labour force, particularly immigrants with short resident time and few other opportunities in the labour market.

Among the license holders and drivers we have interviewed, we find that the aspects of the job they value highest is the flexibility, the social aspects and the variation in tasks, while the wages and working hours are highlighted as aspects they dislike.

## **Social dialogue**

The social dialogue in the taxi industry comprises of three actors: Trade unions representing the employed drivers (United Federation of Trade Unions (Fellesforbundet) and Yrkestrafikkforbundet), the employer's organization representing the license holders (Norwegian Taxi owners Federation) and the employer's organization representing the dispatchers (NHO Transport). The collective agreement regulates relatively few aspects of the employment relationship compared to most other agreements in Norway. The agreement stipulates a 41,8 percent commission for the employed drivers, but no guaranteed hourly wage.

While the Norwegian Taxi owners Federation organize a substantial proportion of the license holders, the unionisation among the employed drivers is very low. The low unionisation is caused by, among other factors, the high turnover, a complex relation to the license holder and limited local social dialogue. In addition, many drivers aspire to become license holders, and have thus few incentives to join a union.

## **The working day**

In the taxi industry, working days are long, unpredictable and characterized by waiting for trips. This is in part a product of features of the taxi market, geographical and temporal variation in demand and the organization of the supply side. To reach target earnings or maintain a decent income, license holders and employed drivers are dependent on working long hours. While both taxi owners and employed drivers have a substantial freedom in determining their own working days, they end up having to work long hours, although it varies between different segments of the market.

## **Wages and income**

Taxi owners' and employed drivers' income and wages varies. The former earns an income from the cars' profit, while the latter receive a commission. According to Statistics Norway, the median monthly wage of employed drivers was NOK 32 960 in 2019, before taxes. Taxi owners' income is difficult to estimate, but seems to be a bit higher than the employed drivers' income.

Most of the license holders and drivers interviewed state that they follow the collective agreement and that this usually is decided by the dispatchers. This is probably an expression of a skewed sample. We also find that some license holders give their drivers a higher commission to keep good drivers or attract labour.

## **Taxi skills**

The skill set required to be a successful taxi driver is complex. To master the occupation, they have to handle both the vehicle and the social relation to a customer group with diverse needs. Technological developments have made the drivers less dependent on local knowledge such as the local geography, demand cycles and finding customers. This

tendency has contributed to making driving taxi an occupation where workers with few formal qualifications and limited knowledge of Norwegian language can find a job.

### **The Covid-19 pandemic and the Norwegian taxi industry**

The Covid-19 pandemic led to a reduction of the activity in the Norwegian taxi market. The biggest reduction was in the weeks with the most restrictive measures, but during the summer months of 2020, activity increased, although the degree vary between different segments. The taxi rank segment was hit hardest, while the contract segment seems to have fared better.

For taxi owners and employed drivers, the reduced demand in the early phase of the pandemic led to many temporary lay-offs and parked cars. Many taxi owners applied for compensation, but those who own multiple cars had a much higher chance of acceptance. Some of the temporarily laid-off drivers probably received a larger sum of money in unemployment benefits than they would have if they were to continue to work in a market with severely reduced demand. Combined with the coming re-regulation of the taxi market, the pandemic made many taxi owners and employed drivers leave the industry.

### **Hypotheses about the consequences of the regulatory change**

For taxi owners and employed drivers, the coming regulatory change has led to a sense of severe insecurity. They do not know how the industry will look like and whether they will be able to make a living from their occupation. Many are worried that new companies and actors without the same competence and experience will enter the industry, as well as the consequences of new dispatchers, platforms and drivers without a connection to a dispatcher. At the same time, many of the taxi owners and drivers interviewed believed that the large dispatchers will handle the new regulation relatively well, as they have regular customers and a good reputation.



# 1 Innledning

Stortinget vedtok i juni 2019 å revidere yrkestransportloven. Endringene hadde planlagt ikrafttredelse 1. juli 2020, men ble utsatt til 1. november 2020 grunnet koronapandemien. De vedtatte endringene medfører en dramatisk reduksjon i etableringshindrene for drosjetransport, gjennom en avskaffing av behovsprøvingen og reduksjon i de formelle kravene til løyvehaverne. Dette er de største endringene i regelverket for personbefordring utenfor rute siden 1926 da byene (og senere andre kommuner) ble gitt anledning til å behovsprøve denne virksomheten. Samtidig som reguleringene av det norske drosjemarkedet endres, skjer det også omreguleringer i Danmark og Finland. Begge har tidligere regulert drosjemarkedet ved hjelp av lignende virkemidler som har vært brukt i Norge.

Denne rapporten er skrevet for å kartlegge hva som har skjedd på drosjemarkedene fram mot omreguleringen som er vedtatt å tre i kraft 1. november 2020. Dette innebærer en gjennomgang av overordnet markedsstruktur og historisk utvikling i denne. For å studere utviklingen i drosjemarkedene fram mot omreguleringen, har vi valgt å fokusere på perioden 2010 til 2020. For denne perioden beskriver vi utvikling i kjøretøyparken, drosjeselskap og priser. Videre beskriver vi drosjemarkedet som arbeidsplass, med vekt på hvordan aktørene i markedet oppfatter situasjonen med hensyn til omregulering og Covid-19-pandemien, og hvordan aktørene posisjonerer seg fram mot omreguleringen. Vi har videre valgt å se nærmere på enkelte steder, for å gi en dypere forståelse av hva omreguleringen vil ha å si i ulike kontekster. Vi har også samlet innspill knyttet til pandemien i et eget kapittel.

## Særlige utfordringer for persontransport utenfor rute

Persontransport utenfor rute har mange egenskaper som gjør disse markedene utfordrende. Det dreier seg både om relasjonen mellom kundene og tilbyderne, mellom tilbyderne, og mellom tilbyderne og myndighetene. Endringene i regelverket vil påvirke alle disse relasjonene.

Et sentralt funn i den akademiske litteraturen om drosjemarkedene når det gjelder til relasjonen mellom tilbyder og kunde (Cooper og Mundy, 2016), er at denne varierer avhengig av hvordan kontakten mellom tilbyder og kunde etableres. Dette gir opphav til ulike markedssegmenter. Det er vanlig å skille mellom gateturer, holdeplassturer, bestilte turer og kontrakturer. I disse markedssegmentene er det ulike mekanismer som skaper behov for regulering.

På gate- og holdeplassmarkedene er det først og fremst forhandlings situasjonen mellom enkeltkunden og tilbyderen som er utfordrende, og informasjonsasymmetrien – der kunden først får oppgitt prisen på reisen etter at reisen er gjennomført – gjør det lett for tilbyderen å sette opp prisen. Denne mekanismen fungerer i alle fall delvis uavhengig av opplysningsplikten (jf. krav om fastpris)<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> <https://www.regjeringen.no/no/aktuelt/krav-om-pristilbud-fra-drosjetilbyder/id2606458/>

For bestilte turer er det i hovedsak nettverkseffekter som er utfordrende, ved at den største aktøren i et område får betydelig markedsrett (Brunstad mfl., 2012).

For kontraktstjøring er det i hovedsak to forhold som er kritiske. For det første: Mangelen på reell konkurranse over tid grunnet få tilbydere utenom de største byene. Dette kan knyttes til utfordringene i romlig konkurranse hvor avstandskostnadene er betydelige. For det andre: Relasjonen mellom drosjesentralen som kontraktspart og den enkelte sjåfør/løyvehaver som økonomisk enhet. Her kan det oppstå situasjoner hvor sentralen gir bud som sjåførene ikke ser seg tjent med å utføre.

I relasjonen mellom aktørene på tilbudssiden ligger det en utfordring i rollefordelingen mellom turformidler (drosjesentral), løyvehaver og sjåfør. Det er ett av momentene som blir utfordret av nye og eksisterende aktører når omreguleringen åpner for det. En annen utfordring ligger i egenskapene ved arbeidet: Sjåføren arbeider alene, lønssystemet er basert på provisjonslønn og arbeidsdagene er lange. En tredje utfordring ligger i at kravene til kapital og kompetanse ved etablering er begrensede, noe som kan resultere i et betydelig press på kvaliteten i tjenesten.

I relasjonen mellom tilbyderne og det offentlige (regulerende myndigheter) ligger det at det er vanskelig for kjøperen av drosjetjenester å kontrollere hvordan arbeidet utføres. Den manglende etterprøvbareheten har resultert i utfordringer med innkreving av skatter og avgifter, og resultert i strenge regler for taksametre, kontroll av disse, og innrapportering av data. I sum resulterer disse påleggene i en betydelig merkostnad (skattekil) som øker kostnadene ved å drive og dermed også prisnivået. Dette vil potensielt endres med det nye regelverket (avhengig av hvordan taksameterforskriften blir).

## Nye reguleringer

De nye reguleringene som er vedtatt innfasert i 1. november 2020 er blant annet motivert av et ønske om å legge til rette for nye forretningsmodeller og ny teknologi, samt å bryte med et regelverk som ikke har resultert i den ønskede kombinasjonen av pris og kvalitet i markedene.<sup>2</sup> Omreguleringen består av tre hovedmomenter:

- 1) Oppheving av antallsreguleringen og behovsprøvingen av drosjeløyver (som hovedregel)
- 2) Flytting av kompetansekrav fra løyvehaver til sjåfør
- 3) Fjerning av kravet om sentraltilknytning og driveplikt

I tillegg er det sannsynlig at taksameterkravet erstattes med krav om mobile applikasjoner for å loggføre turer og beregne priser.<sup>3</sup> Dette vil senke etableringsbarrierene og muliggjøre nye forretningsmodeller basert på digitale plattformer. I områder med lavt tilbud etter drosjetransport vil det imidlertid også etter omreguleringen være mulig for

---

<sup>2</sup> Se Høringsnotat. Endringer i drosjereguleringen. Oppheving av behovsprøving mv. Samferdselsdepartementet, 2018: <https://www.regjeringen.no/contentassets/d9d46f499ae244409d3726f763603543/horingsnotat---endringer-i-drosjereguleringen---oppheving-av-behovsprøvingen-1681321.pdf>; Prop. 70 L (2018 –2019) Proposisjon til Stortinget (forslag til lovvedtak) Endringer i yrkestransportlova (oppheving av behovsprøvingen for drosje mv.), (Samferdselsdepartementet, 2019): <https://www.regjeringen.no/contentassets/2a783c3dbef44679ab45c20bc9854566/no/pdfs/prp201820190070000dddpdfs.pdf>; Forskrift om endring i forskrift om yrkestransport med motorvogn og fartøy (yrkestransportforskriften): <https://lovdata.no/dokument/LTI/forskrift/2019-12-06-1646>.

<sup>3</sup> Konkurransetilsynet, Forbrukerrådet, Skatteetaten, Pasientreiser Helseforetak, Samferdselsdepartementet og Justervesenet, *Utredningsrapport Regelverk for mobile applikasjoner som alternativ til taksameter (kontrollutrustning)*, 2019: [https://www.justervesenet.no/wp-content/uploads/2019/04/Utredning-alternativ-til-taksameter-28feb19-endelig-versjon\\_w.pdf](https://www.justervesenet.no/wp-content/uploads/2019/04/Utredning-alternativ-til-taksameter-28feb19-endelig-versjon_w.pdf).



fylkeskommunen å tildele enkelte aktører enerett for å sikre et tilstrekkelig tilbud. Med de utfordringene det medfører knyttet til offentlige anbud.

Til sammen gjør dette at mye av den organisatoriske overbygningen knyttet til drosjevirkosomhet går fra å være obligatorisk til å bli frivillig. Dette innebærer en mulighet for overgang til både større og mindre økonomiske enheter, noe som antagelig vil føre til større variasjon i tilbudet. Det betyr også at antall aktører som må kontrolleres, øker. Det vil ikke lenger være nok å henvende seg til en håndfull sentraler for innrapportering av data om omsetning og aktivitet. En vil måtte henvende seg til alle sjåførene.

Regelendringene vil antagelig også påvirke arbeidsvilkårene til sjåførene, selv om dette er relativt lite betont i høringsnotatet (Samferdselsdepartementet, 2018). I utgangspunktet er persontransport utenfor rute en sektor som sysselsetter mange med lav formell kompetanse og mange med minoritetsbakgrunn, som én av svært få tilgjengelige jobber for deler av befolkningen. Dette gjelder innenfor de eksisterende drosje-, selskapsvogn- og turbilmarkedene. Disse markedene danner på flere måter en randsone i det norske arbeidslivet. Organiseringsgraden og lønnen er lav, virksomhetene er små (ofte enkeltpersonforetak), og det er ofte en familierelasjon mellom arbeidsgiver (løyveholder) og arbeidstaker (sjåfør) (Jensen mfl., 2014a).

## Ny teknologi og nye muligheter

En av de oftest refererte kritikkene mot den eksisterende drosjenæringen er at den er lite moderne og innovativ. Dette blir bestridt av næringen selv. Det viktigste teknologiske framskrittet som har skjedd det siste tiåret er utbredelsen av smarttelefoner med gode lokasjonsdata og skytjenester for utregninger. Dette har gjort det mulig å levere drosjetjenester uten utbredt lokalkunnskap og i større grad kontrollere hvem som kjører og hvem som blir kjørt. Transaksjonskostnadene for en ekstra tur er også gått betydelig ned, samtidig som de faste kostnadene ved å etablere og tilby en turformidlingstjeneste har gått betydelig opp. I kombinasjon med «gig»-økonomien og plattformbaserte tjenester har dette resultert i at en rekke nye selskap har blitt etablert i grenselandet mellom transport og teknologitjenester, og at markedet mange steder i Norge har eksplodert. Drosjetjenester er blitt tilgjengelig for personer som tidligere ikke brukte drosje, gjennom lavere priser og økt tilgjengelighet. Plattformene gjør også at man ikke lenger trenger å håndtere betaling i bilen. Både økt tilgjengelighet for bestilte turer og kontantfri betaling peker i retning av at den tradisjonelt mest utfordrende relasjonen i drosjemarkedet, mellom kunde og fører i gate- eller holdeplassmarkedet, blir mindre viktig. Samtidig oppstår det en ny utfordring gjennom et mer ulikt maktforhold mellom sjåfør og formidler, spesielt knyttet til arbeidsvilkår (lønn/inntektsfordeling) og den kontrollen plattformene utøver over sjåførenes arbeid (Oppegaard, 2018, 2020; Oppegaard mfl., 2019). Utfordringene som oppstår gjennom disse interaksjonene gjør at formidling av drosjetjenester har gått fra å være et lokalt marked til å bli et regionalt, nasjonalt og globalt marked.

### 1.1 Formål

I prosjektet der denne rapporten er første rapport, vil vi kartlegge konsekvensene av omreguleringen av drosjenæringen i Norge. Omreguleringen av drosjenæringen i Norge kan ses på som et naturlig eksperiment. Det åpner opp for å gjøre en mer kontrollert før- og etterstudie enn det som har vært tilfellet i mange slike prosesser.

I denne rapporten beskriver vi status i drosjemarkedet per høsten 2020. Dette er primært for å dokumentere utført førundersøkelse, og gi innspill til videre studier av utviklingen i drosjemarkedet under og etter omreguleringen 1. november 2020.

## **1.2 Metode**

I rapporten baserer vi oss på en kombinasjon av flere kvalitative og kvantitative metoder. Målet er å gjennomføre en nullpunktsanalyse av situasjonen i drosjemarkedet før omregulering, for å så kunne sammenligne denne med situasjonen på kort sikt og deretter lengre sikt etter omregulering. Med dette prosjektet vil vi på den måten gi en detaljert beskrivelse av egenskaper ved og endringer i drosjemarkedet i Norge rundt 2020.

For å beskrive den historiske konteksten har vi benyttet oss av dokumentstudier. Dokumentene som er benyttet er i hovedsak historisk, sosiologisk, økonomisk og juridisk forskningslitteratur.

Den teoretiske konteksten for rapporten er utarbeidet gjennom en oppsummering og tolkning av utredninger gjennomført i Norge med drosjer eller nært tilstøtende temaer i perioden 2000 til 2020.

Grunnet koronapandemien har det ikke vært hensiktsmessig å gjennomføre spørreundersøkelser til publikum. Dette ønsket vi å gjøre, men en slik undersøkelse utført vår/sommer 2020 ville ikke reflektere en normalsituasjon før omreguleringen.

### **Partene i næringen**

Blant partene i drosjenæringen har vi gjort to intervjuer med representanter fra Fellesforbundet, Yrkestrafikkforbundet NHO Transport og Norges Taxiforbund. Intervjuene er beskrevet i vedlegg 3.

### **Drosjeeiere og ansatte sjåførere**

For å fange opp perspektivet til de som jobber i drosjenæringen, har vi intervjuet 18 løyvehavere og ansatte sjåførere i flere norske byer og distrikter (Bergen, Bodø, Innlandet, Oslo, Sørlandet, Trondheim, Vestfold og Viken). Disse intervjuene ble gjennomført mellom mars og september 2020. På grunn av Covid-19-pandemien ble de fleste av disse intervjuene foretatt over telefon. De eneste intervjuene med drosjeeiere og ansatte sjåførere vi gjorde ansikt-til-ansikt var i Oslo. Informantene ble rekruttert via ulike kilder. Eierne og sjåførene utenfor Oslo ble først og fremst rekruttert via sentraler. Vi kontaktet ulike sentraler i de forskjellige byene og spurte om de kunne sette oss i kontakt med løyvehavere og ansatte sjåførere tilknyttet dem. Et par av de ansatte sjåførene ble rekruttert via fagforeningene. I Oslo oppsøkte vi også eiere og sjåførere på drosjeholdeplasser og spurte om vi kunne intervju dem der.

Utvalget består av én ansatt sjåfør i Bergen, to ansatte sjåførere i Bodø, to løyvehavere i Innlandet, to sjåførere og tre løyvehavere i Oslo, to løyvehavere på Sørlandet, én ansatt sjåfør i Trondheim, tre løyvehavere og én ansatt sjåfør i Vestfold, og én ansatt sjåfør i Viken. Av våre informanter var 15 menn og fem kvinner, og de fleste løyvehaverne og ansatte sjåførene vi intervjuet hadde etnisk norsk bakgrunn. Vi spurte ikke våre informanter om alder, men hvor lenge de hadde jobbet i næringen varierte. Noen hadde kun jobbet et par år – først og fremst ansatte sjåførere i byene, men også noen løyvehavere i distriktene der ansiennitetskøene for tildeling av drosjeløyver er kortere enn i storbyene. Andre hadde jobbet i næringen i flere tiår: Noen begynte som «leiesjåfører» så tidlig som på 1970-tallet

og fikk etter hvert eget løyve og ansatte selv egne sjåførere. De fleste av våre informanter befant seg et sted mellom disse to posisjonene.

I intervjuene stilte vi eierne og sjåførene spørsmål knyttet til deres vei inn i drosjenæringen, deres lønns- og arbeidsvilkår og syn på den kommende omreguleringen (se vedlegg 4 for intervjuguider). Vi spurte alle informantene hvor lenge de har jobbet i næringen, hvorfor og hvordan de begynte i yrket, og hva de liker og misliker med jobben. Videre stilte vi spørsmål om hva som kjennetegner en normal arbeidsdag for dem, hvordan de håndterer svingninger i etterspørselen etter drosjeturer og den sosiale kontakten med kunder og kollegaer. I intervjuene spurte vi også eierne og sjåførene om deres relasjon til henholdsvis løyvehaveren de jobber for eller sjåføren(e) de har ansatt, relasjonen til drosjesentralen, hvordan arbeidskraft rekrutteres, hvor mange som jobber per bil, fordeling av omsetning og hvordan sjåførenes lønn, eller provisjonssats, fastsettes. Et neste sentralt tema i intervjuene var arbeidstid og inntekt, i tillegg til innflytelse over arbeidsdagen, fagorganisering og forberedelser mot omreguleringen av næringen, samt hva de synes om de nye reguleringene og hva de tror kommer til å skje. Til sist spurte vi informantene hvordan Covid-19-pandemien har påvirket dem, hva krisa har gjort med etterspørsel, om de er blitt permittert og hvordan sentralene, løyvehavere og fagforeningene eller arbeidsgiverorganisasjonene har håndtert situasjonen.

Utvalget har enkelte skjevheter som bør påpekes. For det første er intervjuene foretatt under Covid-19-pandemien. Den har hatt stor innvirkning på drosjenæringen og har dermed også påvirket den virkeligheten våre informanter fortalte om. Pandemien har ført til et betydelig fall i etterspørsel etter drosjetjenester og omsetning i næringen, og situasjonen våre informanter ble intervjuet under, representerer en unntakstilstand snarere enn normalen. Samtidig framhever pandemien den usikkerheten både drosjeeiere og ansatte sjåfører lever og jobber under også i normale tider, i og med at inntekten deres også da avhenger av hvor mange turer de kjører og påvirkes av svingninger i etterspørselen. Vi kommer tilbake til konsekvensene av Covid-19-pandemien i kapittel 6.

For det andre har vi i liten grad nådd ut til de delene av drosjenæringen der drosjeeierne og de ansatte sjåførene arbeider under de mest usikre betingelsene. De fleste av våre informanter jobber for store sentraler som i utgangspunktet har en betydelig andel kontraktkjøring og/eller relativt jevn strøm av bestilte turer. De er dermed i liten grad avhengig av gate- og holdeplassmarkedet og har antakelig flere turer per dag enn de som først og fremst jobber i disse segmentene av drosjemarkedet. Vi kan dermed anta at de fleste av våre informanter tilhører den mest privilegerte delen av næringen. Denne skjevheten speiles også i den lave andelen eiere og sjåfører med minoritetsbakgrunn i utvalget vårt. Dette henger sammen med vår rekrutteringsstrategi. På grunn av Covid-19-pandemien hadde vi ikke mulighet til å reise rundt i landet og oppsøke eiere og sjåfører på sentralene, gata og holdeplassen, men var nødt til å finne informanter per telefon via sentralene og fagforeningene. Dette har gjort at vi først og fremst har fått intervjuer med veletablerte og erfarne løyvehavere og sjåfører som jobber for store og veldrevne sentraler. For å adressere disse skjevhetene har vi i noen grad benyttet oss av intervjumateriale fra en tidligere studie (Aarhaug og Skollerud, 2019), der problemstillingene i noen grad har vært sammenfallende med denne studien.

## Bestand og teknologi

En beskrivelse av utviklingen i drosjemarkedet i perioden 2010-2019 er gjort med utgangspunkt i registerstatistikk fra Opplysningsrådet for veitrafikk (OFV)<sup>4</sup>, med bestand

---

<sup>4</sup> Analysearbeidet er utført av Knut Johannes L Hartveit.

og nyregistreringer av drosjer. Og virksomhets og foretaksregistret (VoF), med en oversikt over selskap og sysselsatte med drosjetransport som virksomhetsformål.

## Case og aktørperspektiv

For å beskrive situasjonen på et mer detaljert nivå, fra et aktørperspektiv, har vi i samråd med referansegruppen valgt ut et utvalg caseområder. Dette er:

- Oslo-området, som er den største byen i Norge og at det er her vi forventer størst etablering av nye aktører.
- Innlandet, som representerer drosjetilbud i områder med lav befolkningstetthet og betydelig andel kontraktskjøring.
- Vestfold, som har en rekke småbyer, som kan illustrere utfordringene i byområder med mellom 10 og 50 000 innbyggere.
- Kristiansand, som har en unik situasjon i 2020 at de har to relativt like, og like store, sentraler som opererer i konkurranse med hverandre.
- Bergen, som er en stor by, med mange likheter med Oslo med et betydelig gatemarked, mange drosjeaktører og en forventning om etablering av nye aktører i forbindelse med regelendringene.
- Tromsø, som er en by hvor drosje utgjør en stor del av transporttilbudet.

I disse områdene har vi gjennomført intervjuer med representanter for de fleste sentralene i hvert område, representanter fra alle sentralene har blitt invitert, og minst en representant for løyvemyndighetene i hvert område.

Intervjuene er gjennomført som semistrukturerte telefon/Teams/Zoom/Skype-intervjuer. Intervjuene har fokusert på utviklingen i drosjemarkedet i det aktuelle området fram til i dag, og forventning om utvikling etter omreguleringen. I disse intervjuene har det også blitt stilt spørsmål om hvordan koronasituasjonen har påvirket de ulike aktørene.

I rekruttering til intervjuene er det søkt å få tak i representanter for alle sentraler, utvelgelsen har i stedet gått på valg av områder som studeres. Imidlertid ser vi at tilbøyeligheten til å stille til intervju har vært størst i de større og mer etablerte sentralene. Dette gjør at andre perspektiv kan ha blitt oversett.

I tillegg til intervjudataene, har sentralene blitt forespurt om å dele taksameterdata som viser utviklingen i aktivitet bakover til 2018, for å kunne se på et normalår, før omregulering og korona, og å danne grunnlag for difference-in-difference undersøkelser på et senere tidspunkt, slik at det i størst mulig grad kan skilles mellom effekten av korona og omregulering.

Trafikkutvikling på Gardermoen i forbindelse med korona er beskrevet med utgangspunkt i trafikkdata fra Taxi Depot AS, på inn- og utpasseringer ved Gardermoen.

## 2 Overordnede utviklingstrekk

### 2.1 Historisk utvikling av drosjenæringen

Drosjenæringen i Norge kan spores tilbake til middelalderens skyssvesen, en ordning som påla bønder skyssplikt overfor kongen, adelige og embedsmenn. Disse betalte ikke å bli kjørt til neste gård, men bøndene som utførte plikten kunne bli fritatt fra enkelte skatter. For bøndene, spesielt de som bodde langs trafikkerte veier, var plikten krevende å oppfylle. Skyssplikten ble innført på 1100-tallet, og opphevet på store deler av Østlandet og Trøndelag på 1600-tallet, og erstattet med skyssferdsskatt og skysspass utstedt av kongen – som ga de som kunne framvise skysspass rett på gratis skyss –, mens andre uten pass måtte betale en bestemt sats per mil eller hest. På samme tid ble det vedtatt å opprette gjestgiveristasjoner ved annenhver mil langs riksveiene. I 1816 ble skyssplikten avskaffet og reisende måtte heretter i utgangspunktet betale for transport. Samtidig etablerte staten og flere lokale myndigheter faste skysstasjoner, med plikt til å sørge for skyss og losji. Mange av disse ble nedlagt ut over begynnelsen av 1900-tallet og erstattet av biler, men formelt ble ikke ordningen avskaffet før i 1951 (Marsdal, 2017, Rogan, 1986, Skarra, 1977).

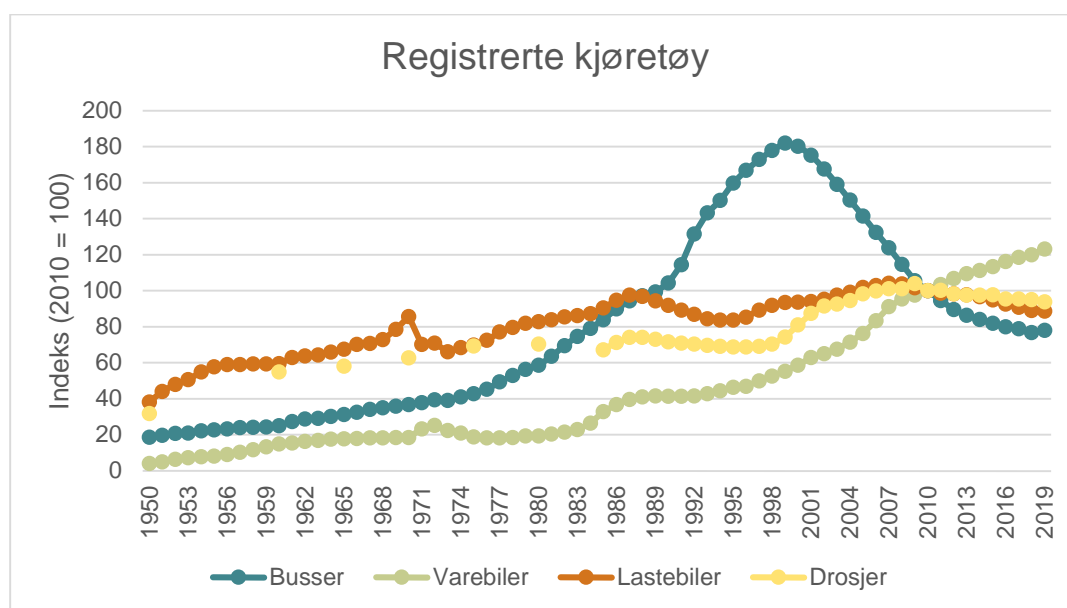
I de store byene ble skyss operert av de såkalte vognmannslaugene ut ifra deres hjem. Drift og takster var regulert av lauset og skysslovene. I Christiania ble hestedrosjetransport fra faste holdeplasser introdusert i 1852, med takster beregnet ut ifra hvor langt man kjørte, og ble doblet på natten. Det året importerte briten Thomas Bennett et par såkalte Hansom cabs til hovedstaden, tohjulte vogner med plass til to eller tre passasjerer og en kusk som satt bak. I motsetning til de tidligere vognmennene, som man hadde måttet oppsøke i deres hjem, etablerte Bennett faste holdeplasser og et takstsystem der prisen på turen ble beregnet ut ifra avstandssirkler, med Vår Frelses Kirke, domkirken, som utgangspunkt (Alsvik, 2009). Etter hvert som mange vognmenn etablerte sine holdeplasser, primært Stortorvet og Egertorget, ble kjøretillatelse og takster for hestedrosjer regulert av politiet fra 1866 (Hulleberg, 1954). På 1800-tallet foregikk mesteparten av folks forflytting til fots, og hestedrosjenes kunder var primært borgerskapet og turister. I den norske drosjenæringens aller første fase var det dermed to sett med lover som regulerte ulike deler av næringen: Politiloven regulerte holdeplasstransport i byene, og skysslovene regulerte transport fra bopel og i rurale strøk.

Da de første bilene begynte å komme på tampen av 1800-tallet og tidlig 1900-tall, ble hestedrosjene etter hvert erstattet av motoriserte drosjer. De første motoriserte drosjene kom i drift i 1908 – to røde Clement-biler ble stasjonert på Egertorget og én eller to Cadillac-drosjer ble registrert. De første motoriserte drosjene kom til Bergen og Trondheim i 1909. En godkjenningssordning for drosje ble innført i 1899 (lensmennene kunne gi kjøretillatelse innenfor sitt distrikt) og fartsgrensen for bilene ble satt til 15 km/t i 1905 (Hulleberg, 1954). Drosjene var pålagt å ha blant annet kjennemerke og baklys, samt snøkjettinger i vinterhalvåret (midten av oktober til midten av april). I Christiania ble taksameter pålagt i 1905 og introdusert på landsbasis i 1922 (Steen, 1988). Det var på denne tiden politiet som bevilget løyver knyttet til holdeplassene ut ifra arealspørsmål, behov for tilbud (ut ifra etterspørsel) og målet om ro og orden. Etter hvert overtok kommunene ansvaret for løyvebevilgning, og hensynet til ro og orden ble erstattet av tydeligere

samferdselspolitiske hensyn. I 1912 var det 70 drosjebiler på fire holdeplasser i Christiania. Fra 1926 fikk kommunene anledning til å behovsprøve tildelingen av drosjeløyver.

Det samme året ble foreningen for byens bildrosjemenn etablert, Christiania Automobil-Drocheeierforening, som senere skiftet navn til Oslo Drosjeeierforening. Drosjenæringen var på tidlig 1900-tall organisert slik at drosjene hørte til bestemte holdeplasser og måtte tilbake dit etter hver tur, selv om de på tilbakeveien passerte andre holdeplasser. I 1921 ble Oslo Kommunale Bilcentral (det vi i dag kjenner som Oslo Taxi) etablert, med lokaler i Vika og senere Kirkegata. Det første året hadde sentralen 383 000 bestillinger. Utover 20-tallet kom det sentraler i de større norske byene. Sentralene mottok bestillinger og videreformidlet dem til holdeplassene via telefon. Kommunen trakk seg ut av sentralen i 1933 og den skiftet navn til Oslo Drosjeeieres Bilcentral. Fra 1946 fikk man ambulerende kjøring, hvilket åpnet opp for at drosjene kunne benytte alle holdeplasser, ikke kun den ene de tidligere hadde tilhørt. I 1951 fikk sentralen nye lokaler i Trondheimsveien 100 på Carl Berners plass, der Oslo Taxi holder til i dag. Sentralen skiftet navn til Oslo Taxisentral i 1976 og inngikk samme år en avtale med kommunen om transport for funksjonshemmede (Oslo byleksikon, u.d.).

Oslo og Akershus ble definert som ett kjøreområde fra 1998 slik at drosjene fra da sto fritt til å transportere passasjerer innenfor regionen. Bystyret vedtok da også å åpne opp for konkurranse i næringen. Året etter ble Norgestaxi og Taxi 2 opprettet, og senere kom også City Taxi (2005–2013), Christiania Taxi (2006), Bytaxi (2007), Scandinavian taxi (2013) og Sentrum taxi (2019) til hovedstaden (Oslo byleksikon, u.d.).



Figur 2.1: Historisk utvikling av antall løyver, nasjonalt (1950-2019) (SSB 07278, SSB 01960, (Berthelsen, 1982, Farstad mfl., 2019), egne beregninger). Indeks 2010 = 100.

Figur 2.1 viser en del utviklingstrekk siden 1950- Antallet løyver har falt i perioden 2008 til 2019. Dette blir nærmere beskrevet i kapittel 3. Fallet er imidlertid mindre enn det relative fallet i antall registrerte lastebiler og busser i samme periode. Utviklingen i antall drosjer i perioden 1950 til 1985 er beregnet for enkeltår. Fra 1985 er snittbeholdningen i det enkelte år benyttet. Et gjentakende mønster er vekst i kortere perioder, fulgt av lengre perioder med gradvis fall i antall registrerte biler. Den siste slike vekstbølgen startet i 1998 og kan knyttes til omreguleringene da. Mens det her vært en nedgang siden 2009. Utviklingen i

drosjebeholdningen følger utviklingen i lastebiler ganske jevnt. Varebiler har hatt en større vekst. Busser hadde en topp i 1999, men dette må ses i sammenheng med at minibusser i en periode kom uforholdsmessig gunstig ut av avgiftssystemet, slik at en stor andel av bussene som var registrert mellom 1989 og 1999 i praksis var privatbiler. Disse har gradvis forsvunnet ut av kjøretøyparken.

Basert på en casestudie av drosjenæringen i Asker og Bærum på slutten av 1980-tallet, skisserer Steen (1988) en historie om utviklingen i drosjenæringen i Norge de siste hundre årene. Ifølge ham hadde drosjeyrket status på linje med håndverkere. De var eiere og drivere av sin egen bedrift og det var lite arbeidsdeling i næringen: Eierne kjørte sine egne biler, hadde ansvar for oppdragsakkvisisjon, formidling, betaling og vedlikehold. Fordeling av turer og kunder skjedde på holdeplassene ut ifra uformelle, men institusjonaliserte normer, mer spesifikt køsystemet der turene gikk til drosjen som sto lengst framme i køen (Steen, 1988).

I etterkrigstiden og opp mot 1980-tallet begynte drosjenæringen for fullt å organisere seg i drosjesentraler. Sentralene tok over ansvaret for bestilling og fordeling av turer – de kunne pålegge oppdrag og avgjøre hvem som fikk hvilke turer. Med sentralene kom en økt spesialisering i drosjeyrket. I samme periode fikk drosjeeierne lavere status, parallelt med at drosje ble et alternativ til tradisjonelt lønnsarbeid for arbeiderklassen og at førerkort ble mer utbredt blant flere og drosjesjåførene dermed mistet sitt relative kompetansemonopol (Steen, 1988). Drosjeeiere begynte i denne perioden også å bruke leiesjåfører til å bemanne bilen i enkelte perioder, eller få reserveløyver i tillegg til sitt eget løyve, og ble på den måten arbeidsgivere. Forholdet mellom drosjesjåførene og drosjeeierne var – og er – imidlertid ikke et tradisjonelt arbeidsgiver–arbeidstakerforhold, idet sjåførene ofte ønsket å selv bli drosjeeiere. Dette la en demper på motsetningsforholdet mellom arbeidsgiveren i drosjenæringen og ansatte sjåfører, og fungerte også disiplinerende på sjåførene (Steen, 1988). Samtidig ble den tidligere homogene drosjenæringen differensiert i de eierne som fremdeles først og fremst kjørte selv og de som baserte store deler av sin virksomhet på å leie inn sjåfører. De to gruppene eiere fikk også ulike interesser, der arbeidsgivereierne var interessert i å holde lønningene lave og å sikre rekruttering og opplæring av nye sjåfører (Steen, 1988).

I løpet av etterkrigstiden ble det etter hvert også mer utbredt med radioforbindelse i bilene slik at drosjene kunne opprettholde kontinuerlig kontakt med sentralene. Der de før hadde vært relativt isolert i bilene sine, fikk førerne nå hele tiden informasjon om hvor andre biler var. Radioen ble også bruk av sentralene til å sanksjonere sjåfører ved å henge dem ut over radioen, slik at alle kollegaene hørte det (Steen, 1988). I Oslo begynte Oslo Drosjeeieres Bilcentral å bruke radio i 1951 (Oslo byleksikon, u.d.).

Ifølge Steen (1988) ble drosjeeierne i etterkrigstiden i økende grad avhengig av drosjesentralene. De kunne fremdeles klare seg alene ved å plukke opp kunder på holdeplasser, men sentralavhengigheten økte etter hvert som markedet mer og mer beveget seg over til turer formidlet av sentralene. Sentralene gikk fra å være enkle sentralbord til større administrative enheter med flere oppgaver, som å skaffe oppdrag, organisere- og lede tilbudet, kontrollere kjøretid og -plikt, rekruttere og lære opp nye sjåfører, samt å fungere som arbeidsgiver for sentralens ansatte.

Fra begynnelsen av 1980-tallet gjorden informasjonsteknologien sitt inntog i drosjenæringen (Steen, 1988). Sentralene sluttet med å fordele turer over radioen og begynte i stedet å bruke datastyrte kø- og turfordelingssystemer, der turene kom direkte til en skriver i bilen. Ifølge Steen (1988) reduserte dette stresset sjåførene opplevde, fordi de ikke lenger fikk høre alle ledige turer og dermed minnet på dem de ikke fikk. Det betød videre at konkurransen mellom sjåførene i samme sentral ble ytterligere usynliggjort og institusjonalisert. I samme periode sank drosjeyrkets status ytterligere. Nyrekrutteringen ble

vanskeligere og flere sjåførere gikk over til å jobbe deltid. På tross av at næringen samtidig hevet kvalifikasjonskravene, framstod yrket ifølge Steen (1988) som et av de yrkene det var lettest for ufaglærte arbeidere å komme inn i. En av grunnene var at turfordelingen var blitt digitalisert, og en vesentlig del av «drosjesjåførkompetansen» overført til sentralene, som i fortsatt økende grad overtok bestillinger og oppdragsfordeling, slik at erfaring og kunnskap om etterspørselsmønstre og lignende ble mindre viktig. De som faktisk kjørte drosjebilene satt dermed igjen med færre oppgaver sammenlignet med i tidligere faser, og ble samtidig mer og mer avhengige av sentralene og fikk mindre kontroll over og autonomi i egen arbeidssituasjon, idet det digitale turfordelingssystemet mer og mer styrte hvor sjåførene skulle kjøre (Steen, 1988). Datasystemene økte også sentralenes kontrollpotensial, og disse kunne etter hvert kontrollere at sjåførene overholdt vakter og kjøretid, samt at reservevognene ikke kunne brukes utenfor deres kjøretider. Disse observasjonene i Steen (1988) har paralleller til observasjoner fra 2010-tallet med introduksjonen av ridesourcing (jf. Leiren og Aarhaug, 2016).

I dag finnes det flere ulike måter sentralene kan være organisert på. En del er eid og drevet av løyvehaverne i fellesskap, som et kooperativ eller samvirkeforetak, en organisasjonsform som var vanlig i den perioden Steen studerte. I dag er andre sentraler eid av én eller flere løyvehavere som hovedaksjonærer og organisert som aksjeselskap, mens andre igjen kan være heleid av aktører som ikke utelukkende eller først og fremst driver drosjevirkosomhet (Aarhaug og Skollerud, 2019).

Drosjesentralenes oppgave er å realisere drosjeeiernes kollektive interesser, som høy markedsandel, god tilbudsdekning og koordinering, god sentraløkonomi, løyvebeskyttelse og kollegial atferd, interesser som kan stå i motsetning til eiernes individuelle interesser – som høy individuell etterspørsel, autonomi og lav sentralavgift (Steen, 1988). Steen (1988) påpeker at sentralene utover 1980-tallet, parallelt med framveksten av digitale formidlings- og kontrollsystemer, stilte strengere krav til at drosjeeierne og -sjåførene underordnet seg sentralen. Et særtrekk ved rollen som drosjeeier er imidlertid at de inngår i to ulike organisasjoner: sin egen virksomhet, der de, som selvstendig næringsdrivende med eller uten ansatte, er eier og leder; og drosjesentralen, der de er sjåfører og underordnet (Steen, 1988). Sentralens krav overfor drosjeeierne retter seg imidlertid først og fremst mot at bilen skal kjøre så mye som mulig, ikke nødvendigvis at drosjeeieren selv skal kjøre, et press eierne ifølge Steen (1988) på 80-tallet oppfattet som legitimt. For drosjeeierne på 80-tallet var det ikke uvanlig å arbeide mellom 60 og 70 timer per uke, en periode der en undersøkelse fant at 65 prosent i gjennomsnitt jobbet 50 eller flere timer i uken (Berthelsen, 1982, Steen, 1988).

Kjentmannsprøvene var ikke enkle å bestå, og på slutten av 80-tallet strøk om lag halvparten i Oslo, et distrikt der mange ønsket å kjøre drosje som bibeskjeftigelse eller for en kortere periode (Steen, 1988). Ifølge Steen (1988) var næringen på denne tiden avhengig av å rekruttere mange sjåførere, inkludert sjåførere som jobbet lite eller midlertidig, samtidig som den ustabile tilgangen på arbeidskraft også ga næringen høye kostnader knyttet til opplæring og administrasjon. Det høye gjennomtrekket av arbeidskraft gjorde også at mange sjåførere hadde lite rutine, noe næringen mente bidro til at mange biler ble skadet og passasjerer misfornøyd.

I løpet av 1980-årene ble kredittkjøring vanligere (Steen, 1988). Drosjeeierne ble mer avhengig av sentralene og deres datasystemer (det vil si: både teknisk og formelt avhengig av sentralene), og oppgjørene for kredittkjøring lignet, for noen, kanskje skummelt mye på en lønsslipp. Drosjeeierne, som tidligere hadde vært selvstendige og «frie» forretningsmenn, var nå blitt et yrke som lignet mye på tradisjonelt lønnsarbeid – med sentralen som etter hvert i praksis fungerte som en slags «arbeidsgiver».



Datasystemenes inntog og den automatiske tildelingen av turer via taksameteret reduserte også interaksjonen mellom sjåførene. Radiokommunikasjonen forsvant samtidig som holdeplassene fikk mindre og mindre betydning (Steen, 1988). Næringen vokste også (spesielt på grunn av høyt gjennomtrekk og øking i reserveløyvesjåfører), og det ble mindre vanlig for drosjeeierne og sjåførene å kjenne sine kollegaer personlig.

Ifølge Steen (1988) fikk drosjeeierne i Norge beskyttelse mot konkurranse (løyvekravet og antallsrestriksjoner på løyver) fra myndighetene, mot at de underla seg maksprisreguleringer, som en kontrollmekanisme i en monopolsituasjon. Det gjorde også at den interne konkurransen på tilbudssiden ikke kun kunne basere seg på pris.

Fra 1998 har det imidlertid blitt mer konkurranse i deler av næringen. Både ved at flere drosjesentraler har kunnet operere i samme område og ved at mer og mer av kontraktskjøringen har blitt konkurranseutsatt. På kontraktsmarkedet trenger ikke konkurrentene være andre drosjeaktører, det kan også være turbilselskaper (Bråten mfl., 2013). Prisreguleringen har også blitt myknet opp fra 2000. Ved at flere og flere byer har fått innvilget unntak fra maksimalprisforskriften (Aarhaug og Skollerud, 2019). Dette har i hovedsak resultert i en prisøkning i perioden 2000 – 2010 og en prisdifferensiering i perioden 2010-2020, med høyere priser på gatemarkedene og stabile priser for bestilte turer (se kapittel 3.3)

## 2.2 Organisering av markedet: sentraler – løyvehavere – sjåfører

Fram til 1. november 2020 er drosjemarkedet i Norge organisert med flere elementer som har ligget fast over lengre tid. Den viktigste økonomiske enheten er drosjeløyvet. Det er i utgangspunktet ett løyve per bil og det er i utgangspunktet én bil per 'løyvehaver'. Unntak fra dette blir gitt, slik at det finnes enkelte eiere med 20 løyver. Tildeling av flere løyver til samme løyvehaver er gjerne knyttet til oppstart av en ny sentral eller at det ikke finnes andre kvalifiserte søkere. Løyvene er personlige og er gyldige til innehaveren fyller 75 år. Løyvehaver er organisert som et enkeltpersonforetak. Det vil si at løyvehaver er personlig økonomisk ansvarlig for virksomheten. Løyvehaver kan velge mellom å kjøre selv, å supplere med ansatte sjåfører, eller bare ha ansatte sjåfører. En ansatt sjåfør får lønn som andel av omsetningen. Det vil si at sjåføren ikke får lønn per time vedkommende kjører eller er tilgjengelig, men en prosentandel av bilens omsetning. Det er løyvehaver som utbetaler lønn til sjåførene. Det formelle kvalifikasjonskravet til sjåføren, ut over førerkort, er en kjøreseddel, som er en vandelsattest utstedt av politiet. Det er anledning til å inkludere en lokal kjentmannsprøve ved tildelingen av kjøreseddelen, men dette gjøres i praksis ikke. Enkelte drosjesentraler praktiserer strengere krav, for eksempel gjennom å kreve avlagt lokal kjentmannsprøve, språktest og/eller arrangere egne praktiske prøver. En løyvehaver som ikke kjører selv trenger ikke kjøreseddel, men må kunne dokumentere at løyvet blir drevet.

Antall løyver i et område er (fram til 1. november 2020) regulert gjennom en såkalt behovsprøving.<sup>5</sup> Det vil si at antallet drosjeløyver vedtas politisk på fylkeskommunalt nivå<sup>6</sup>. I praksis innebærer det at en endring i antallet drosjeløyver kommer til politisk behandling dersom det er åpenbart at det er for få drosjer i et løyvedistrikt, dersom det blir fremmet forslag om økning fra de etablerte aktørene, eller dersom en aktør ønsker seg inn i

<sup>5</sup> Et tilsvarende system med behovsprøving gjelder også for persontransport i rute. Der er det ett eget regelverk for tildeling av disse løyvene gjennom konkurranse.

<sup>6</sup> Etter yrkestransportloven § 9 og yrkestransportforskriften § 37 skal antall drosjeløyver i et løyvedistrikt behovsprøves.

markedet. En reduksjon i antall løyver kan vedtas gjennom politisk behandling, men er langt vanskeligere å gjennomføre. I praksis skjer reduksjoner i løyvetallet som følge av politiske vedtak sjelden. Når de gjennomføres skjer det gjennom at løyver som blir levert inn ved naturlig avgang ikke blir delt ut til igjen. Periodene med nedgang i antall løyver, kan i hovedsak forklares med fallende etterspørsel etter løyvene. Altså at det ikke kommer nye søkere til når løyver blir levert inn på grunn av naturlig avgang eller lav lønnsomhet.

På nivået over løyvehaverne, fungerer drosjesentralene som en koordinerende aktør. Løyvehavere har rett og plikt til å være tilknyttet en drosjesentral. Dette omtales som *sentraltilknytningsrett- og plikt*. I de største byområdene i Norge, områder med fritak fra maksimalprisforskriften, setter drosjesentralene taksameterprisene og andre pristilbud. Dette gjelder i Fredrikstad, Sarpsborg, Moss, Oslo og Akershus, nedre Buskerud, Kristiansand, Nord-Jæren, Haugesund-Karmøy, Bergen med omland og Trondheim (Nærings- og fiskeridepartementet, 2010). Disse prisene er maksimalpriser for drosjer tilknyttet sentralen. Sjåføren kan kun avvike fra disse prisene ved å tilby en lavere pris. Sentralene har et system for GPS-sporing av bilene med lagring av data og datasystemer med viktig informasjon som det offentlige har tilgang til ved behov. Sentralene inngår også kontrakter på vegne av løyvehaverne som er tilknyttet sentralene. Sentralene er organisert og eid på ulike måter. Mange er organisert som kooperativer (samvirkeforetak), ved at løyvehaverne eier og driver sentralen i fellesskap. Andre er organisert i et selskap, ved at én eller flere løyvehavere er hovedaksjonærer i selskapet som driver sentralen. I tillegg finnes det sentraler som er helt eid av aktører som ikke selv er knyttet til drosjevirkosomhet på andre måter, enn gjennom sitt eierskap i sentralen.

Reglene for drosjevirkosomhet fremgår av i yrkestransportloven og yrkestransportforskriften. Den praktiske håndhevingen er overlatt til løyvemyndigheten, som for drosjer er fylkeskommunene per dags dato. Fylkeskommunene utarbeider lokale regelverk for drosjevirkosomheten i sitt fylke innenfor rammene av de nasjonale reglene. Slike lokale regelverk inkluderer for eksempel lokale krav om språkkunnskap, uniformering, stasjonering, sentraltilknytning og utslipp fra kjøretøy.

### 2.2.1 Hvorfor snakke om delmarkeder<sup>7</sup> i drosjenæringa?

Bruken av 'delmarkeder' som terminologi i tilknytning til drosjer er knyttet til behovet for å skille mellom hvordan drosjen fungerer i ulike roller. Markedsmekanismene som virker mellom tilbyder og etterspørter avhenger av hvordan interaksjonen er mellom drosje og kunde.

Et første skille går mellom om kjøper av drosjeturen praier drosjen direkte på gata eller holdeplassen, eller om drosjeturen er bestilt via en tredjepart (sentral). Dette styrer informasjonsforholdet mellom sjåfør og kunde. Et andre skille går mellom drosjeturer som betales av den som reiser eller av noen andre enn den reisende. Disse skillene har stor betydning for hvordan det forventes at beslutningen om et kjøp av tjenesten skjer, og hvordan konkurransen mellom aktørene skjer.

Inndelingen i delmarkeder kan gjøres på ulike måter, avhengig av hvilke poeng en ønsker å framheve. Når formålet er å se på hvordan næringa best bør reguleres, er det viktigste

---

<sup>7</sup> Delmarkeder og markedssegmenter brukes ofte synonymt når det dreier seg om drosjer, selv om dette er noe misvisende. I dette dokument brukes delmarkeder for å skille mellom rollene drosjene inntar, mens markedssegmenter brukes for å differensiere mellom kundegrupper innenfor samme delmarked. For eksempel vil en prisbevisst kunde være mer tilbøyelig til å velge en tilbyder med en lav fastpris fra Gardermoen, mens andre vil være tilbøyelige til å velge en bil de ser stå framkjørt. I dette eksemplet utgjør en tur fra en holdeplass, samme delmarked, men kundene representerer ulike segmenter.

poenget å skille mellom hvilke relasjoner som oppstår mellom den som skal reise og den som skal utføre transporten. Behovet for regulering er da særlig knyttet til de situasjonene hvor kunden har et behov for beskyttelse og forutsigbarhet.

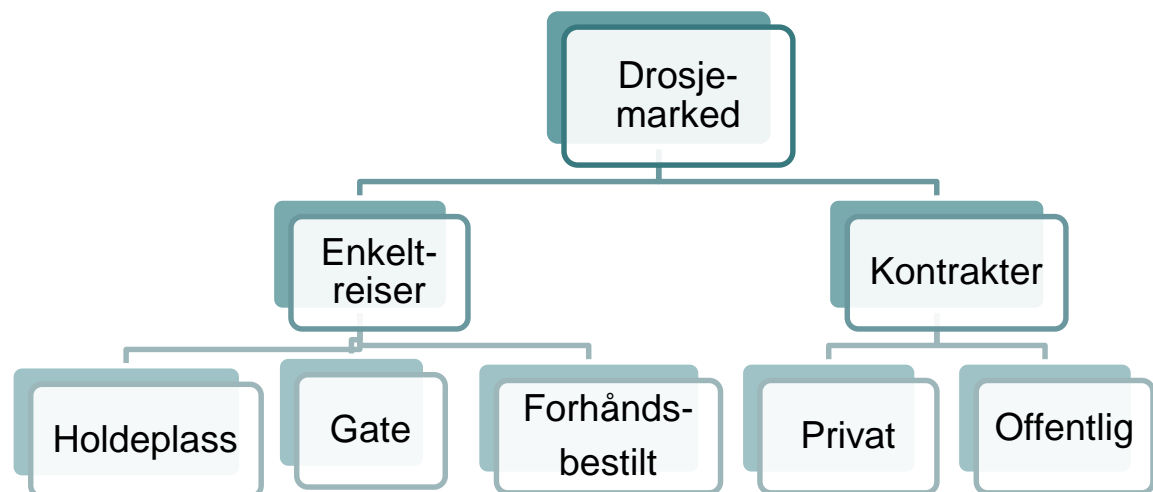
Tabell 2.1 Skjematiske framstilling av kombinasjoner av betaler-bestiller-formidler-relasjonen.

Hvem betaler?	Hvem bestiller?	Hvem bestilles det fra?
<b>Btaler selv</b>	En selv	Drosje/sjåfør
	En selv	Tredjepart (sentral)
	'aktør med avtale' (hotell e.l.)	Tredjepart (sentral/app)
<b>Andre betaler</b>	En selv (TT <sup>8</sup> ), tjenestereise	Drosje/sjåfør
	En selv (TT), tjenestereise	Tredjepart (sentral)
	'aktør med avtale',	Tredjepart (sentral)
	(Pasienttransport, skoletransport, osv)	

Tabell 2.1 får fram at det ikke er bare én kombinasjon mellom den som betaler og den som utfører transporten. Dette har særlig to implikasjoner for reguleringsbehovet. Det ene går på i hvilken grad kunden er prissensitiv, og det andre går på hvem som har mulighet til å påvirke prisene. I mange tilfeller er tidssensitiviteten viktigere enn prissensitiviteten.

En viktig forventning fra litteraturen er at personer som betaler selv, er mer prissensitive enn en person som får turen betalt av andre. Samtidig vil en aktør som betaler flere turer ha langt større forhandlingsmakt overfor tilbyderne, slik at prisen per tur i framforhandlede kontrakter forventes å være lavere enn prisen på en enkeltreise. Prisen forventes derfor å være høyest i de tilfellene der kunden betaler selv, og har lite forhandlingsmakt eller vilje, eller mangler informasjon. Dette gjelder i størst grad for turer praiet fra gate eller holdeplass.

En alternativ måte å se det på, er å ta det fra drosjens perspektiv.



Figur 2.2: Drosjemarkedene, fra Longva mfl. (2010b).

<sup>8</sup> TT- transporttjenester, transporttilbud gitt til personer med funksjonsnedsettelse som ikke kan benytte det ordinære kollektivtransporttilbudet.

I figur 2.2 skilles det først mellom enkeltreiser og kontrakter for flere turer. Enkeltreisene krever et mindre administrativt apparat enn kontraktene. Turer fra holdeplass og gate krever stort sett en bil og fysisk tilstedeværelse. Bestilte turer krever litt mer, typisk et callsenter og et baksystem. Samtidig finnes det aktører som f.eks. Mivai, som formidler oppbestilte turer til drosjer i enkeltreisemarkedet gjennom sentralenes systemer og taksametre uten at det krever en større egen administrasjon hos drosjesentralen ved bestillingstidspunktet.

Kontraktene kan deles i offentlige og private. Private kontrakter er ofte framforhandlede rabatter, mens offentlige kontrakter i hovedsak er organisert som anbud. I begge tilfeller er det drosjesentralen, eller et annet transportselskap, som legger inn tilbud på vegne av løyvehaverne. Flere drosjesentraler har opprettet egne datter- eller søsterselskaper (AS) for å kjøre enkelte kontrakter som inkluderer f.eks. rullestoltransport. De kjører da gjennomgående med minibusser på turvognløyve og løyve for transport av funksjonshemmede og i mindre grad med drosjer. Når sentralene leverer inn tilbud på vegne av løyvehaverne for kjøring som gjøres med drosje, oppstår det en ny utfordring, idet at løyvehaverne innenfor dagens regelverk har en betydelig forhandlingsmakt overfor, særlig de mindre, drosjesentralene.

Figur 2.2 er en prinsipiell skisse. Virkeligheten er noe mer sammensatt enn figuren illustrerer. Selv om det er fysisk mulig å tilby reiser fra gate- og holdeplasser uten særlig administrasjon, vil dette i dag være vanskelig å gjennomføre lovlig, fordi sentralene har lovpålagte rapporteringsplikter til skatte- og løyvemyndighetene. Taksameter, drosjeforsikring og prisinformasjon er også lovpålagt. Tilsvarende vil det kreve administrasjon å håndtere forhold som klager og hittegoods mm., selv om en kunde bestiller via en tredjeparts applikasjon. Det er uklart hvordan dette vil håndteres i det nye regelverket.

Markedsmekanismene som fungerer for drosjemarkedene er ulike i de ulike delmarkedene.

## 2.2.2 Delmarkeder

### Holdeplass og gatemarkedene

Fra en drosjekundes ståsted kan mekanismen i holdeplass- og gatemarkedet illustreres som følgende: Tenk deg at du kommer fra et møte, et tog eller et fly, og skal videre et sted, raskt. Du har ikke tid til å ta bussen, eller ork til å sette deg inn i alternativene. Foran deg står det mange drosjer og venter. Du tar den første drosjen i køen. Du er ikke bevisst på hverken hvilken sentral drosjen kjører for, sjåførens kompetanse, bilens kvalitet eller pris.

Sett fra drosjesjåførens side kommer det en strøm med slike potensielle og ukritiske passasjerer til en drosjeholdeplass. Besteløsningen for sjåføren, i et fritt marked, er å være først og å ta en så høy pris som mulig.

Regulering av gate- og holdeplassmarkedet har vært gjenstand for en lang rekke diskusjoner, og ulike løsninger har blitt presentert. Den dokumenterte historikken går tilbake til 1600-tallet (Gilbert og Samuels, 1982).

Det er mange måter å regulere holdeplassmarkedet på: f.eks. ved å regulere pris, kvalitet, adgang til holdeplassene, adgang til yrket, ulike former for antallsregulering, eller kombinasjoner av disse.

Dagens regulering i byområdene har ingen god løsning på gate- og holdeplassmarkedet. Resultatet er blant annet at mange drosjebiler som står lenge og venter foran store knutepunkter i byene, eller kjører rundt i byen tom, uten at sjåføren tjener nevneverdig. Dette er en gjennomgående utfordring i drosjemarkedene i de større byene i Norge i dag.

Prinsipielt kan den enkleste løsningen være å unngå gatemarkedene. I praksis kan imidlertid ikke gate- og holdeplassmarkedene fjernes i en storby. Dette er fordi det er knapphet på

plass i sentrum og rundt de store knutepunktene. Slik at det i praksis ikke er geografisk avstand mellom tilbud og etterspørsel. Det å stå med en bil foran et slikt knutepunkt vil være en tydelig måte å signalisere et tilbud på. Måten en kan unngå holdeplassproblematikken på er ved å tvinge passasjerene over på en bestillingsløsning, enten på forhånd eller der og da, via f.eks. en app, eller et bestillingssystem på holdeplassen. For en bestilling endrer drosjeholdeplasser fra et marked uten mulighet til å påvirke etterspørselen med prisen, til et marked hvor det kan lønne seg å sette ned prisen. Et slikt bestillingssystem løser i noen grad også informasjonsproblemet knyttet til kvalitet, ved at kunden må forholde seg til en merkevare i stedet for en potensielt dårlig merket vare. Samtidig er denne løsningen svært vanskelig å oppnå, fordi en drosje som står utenfor knutepunkter som utsteder, ferjeterminaler, jernbanestasjoner eller flyplasser, er et tydelig og lett forståelig produkt.

I byer hvor det ikke er så god drosjedekning, er tilbudet i markedet ofte godt supplert av personer som stiller med ikke-uniformerte privatbiler som foretrekker kontantbetaling (piratdrosjer). Utfordringene i dette delmarkedet ligger altså hovedsakelig ikke i at drosjesjåførene skal få tak i kunder, de kommer om man venter lenge nok, men i at kundene får en drosjetjeneste som ivaretar vedkommendes sikkerhet, trafikkavviklingen i byen og at skattemyndighetene får innsikt i transaksjonene mellom kunde og sjåfør. I forbindelse med utelivet og kundens behov for drosje når man er i en sårbar posisjon, kompliseres dette ytterligere.

## Bestillingsmarkedet

Situasjonen i bestillingsmarkedet kan illustreres som følger: Du har en avtale på en annen side av byen. Du har glemt tiden, og det er viktig at du kommer fram i tide. Hvem bestiller du bil fra? Du bestiller bil fra den drosjesentralen du kjenner best, gjerne den som allerede ligger i appen på mobilen din eller som du har telefonnummeret til. I de fleste tilfeller vil det være sentralen med flest biler i området. Har du tid, kan du sjekke tilgjengelighet og pris for drosjer fra en håndfull aktører før du kommer til ytterdøra. Det finnes også apper som gjør dette, kombinert med informasjon om tilgjengelighet.

Forholdet mellom passasjerene og drosjen i bestillingsmarkedet er ulikt det på holdeplassen, fordi kontakten før drosjeturen gjennomføres via en formidler. Formidleren setter prisen, har gjerne et etablert varemerke og et produkt som kundene opparbeider seg en erfaring med. Det er bare ett problem. Formidleren med tilgang på flest biler i området, vil nesten uansett være den mest attraktive. Det gjelder både i relasjonen mellom formidleren og kunden, og mellom formidleren og drosjen. Ønsker en sjåfør å få bestilte turer, er den beste tilpassingen å søke seg til den største formidleren. Konsekvensen av dette er at den største formidleren får betydelig markedsrett. Dette markedssegmentet har fått betydelig mindre akademisk oppmerksomhet sammenlignet med holdeplass- og gatemarkedet. Det er imidlertid gjort en del, særlig teoretiske, studier internasjonalt. Et eksempel er Arnott (1996), som konkluderer med at den samfunnsøkonomisk optimale løsningen, er å etablere et prisregulert subsidiert monopol. I en norsk kontekst har Hong (2012) sett på konkurransen mellom store og små sentraler, og funnet at det er veldig vanskelig å være en liten drosjesentral i konkurranse mot de større aktørene.

En utvikling som har skjedd i tiltagende grad over det siste tiåret, er at muligheten til å lage og tilgangen på ulike koblingsfunksjoner utenom de etablerte sentralene har blitt vesentlig bedre. På det formelle markedet skjer dette gjennom apper som Mivai, hvor bestillingen skjer gjennom drosjesentralens systemer og drosjens taksameter, og hvor betaling kan skje i app eller drosje. Dette gjør at det vil kunne være mindre viktig å være tilknyttet en stor

sentral enn tidligere. Utenfor det formelle markedet finnes det for eksempel Facebook-grupper, og andre organiserte eller selvorganiserende grupper som formidler tilgjengelig transportkapasitet med kunder. I tillegg er det etablert globale aktører på dette markedet, som i ulik grad forholder seg til det formelle og uformelle markedet, inkludert Bolt, DiDi, Grab, Lyft, Ola, Uber og Yandex. Dette har også bidratt til at grensegangen mellom hva som er drosjetransport og hva som er samkjøring er mindre klar enn tidligere.

Denne utviklingen har også bidratt til at skillet mellom drosjer, og «selskapsvogner» som fram til 1. november 2020 har vært en annen løyvekategori, gradvis har blitt utvisket. Selskapsvogner er i utgangspunktet ment å være noe annet, og mer luksuriøst bil-med-sjåfør tilbud enn det drosje har vært. Men med bruk av bestillingsapper for bestilling av enkeltturer, i stedet for bestilling for så og så mange timer og bruk av stadig likere materiell har skillet mellom løyvene fått mindre praktisk betydning (se kapittel 5.3).

## Kontraktmarkedet

Kontraktmarkedene er en sammensatt størrelse. Det er mange ulike kontrakter. De største kontraktene har gjerne helseforetakene eller fylkeskommunene som kjøpere. For helseforetakene er det gjerne pasienttransport med liten bil, det vil si kjøring til og fra behandling av personer som ikke kommer seg til behandling på egenhånd, men ikke trenger ambulanse eller medisinsk personell underveis. For fylkeskommunene er det særlig skoleskyss som er stort, men dette varierer litt mellom fylkene. I Oslo er TT-ordningen stor og organisert på en tilsvarende måte. I tillegg til disse store kontraktene, ligger det også en rekke mindre kontrakter, for kommune, fylke og andre offentlige aktører, som kollektivtransportadministrasjonsselskap (Ruter, AtB, Skyss, Kolumbus, AKT osv). I tillegg kommer en rekke, gjerne mindre, private kontrakter med firmaer.

De store offentlige kontraktene organiseres i tråd med lov om offentlige anskaffelser og kjøpes gjennom anbud. Anbudene på disse tjenestene gjennomføres på ulike måter i ulike deler av landet. Det gjør at konkurranseflatene også er ulike. Det er ikke opplagt at det er aktører innenfor dagens drosjenæring som konkurrerer om kontraktene. Det er særlig turvognselskaper, som for eksempel Oslo Taxi Buss, Persontransport, Minibuss 24-7, Go'e Bussa o.l., som er andre aktuelle tilbydere.

Et viktig skille mellom drosje og turbil er tariffstrukturen. Drosjekjøring skjer på provisjonsbasert lønn, mens turbiltariffen er timesbasert og allmenngjort (Arbeidstilsynet, 2019). Det gjør at det i utgangspunktet er mer attraktivt for eierne å kjøre anbudstransport i høytrafikkperiodene på turbil og mellom høytrafikkperiodene på drosje. Dette er fordi lønnskostnadene er vesentlige. I rushtiden har drosjene en høy alternativverdi, mens utenom rush er denne lav. For en turvogn er alternativverdien konstant. En turbilsjåfør vil ikke kunne tjene noe på å si nei til én tur og ja til en annen. Lønna avhenger av hvor mange timer sjåføren er på jobb, uavhengig av hvor mange turer utfører tar. Dette gjør at hvis en klarer å koordinere passasjerene inn i samme kjøretøy, vil det lønne seg for kjøper å kjøre turvogn, framfor drosje. Dersom dette ikke lar seg gjøre, eller kontrakten innebærer mye venting og usikkerhet om en eventuell tur kommer, lønner det seg derimot med drosje. Som en følge av dette har også mange drosjeselskap opprettet egne turvognselskaper for å konkurrere på offentlig anbudskjøring.

Tilrettelagt Transport/Transporttjenester<sup>9</sup> (TT) er en fylkeskommunal tjeneste, som er rettet mot personer med nedsatt mobilitet. Tjenesten fungerer som et supplement til andre tjenester, som pasienttransportordningen (helsereiser) og arbeids- og utdanningsreiser (finansiert av NAV). I all hovedsak betjenes denne tjenesten med drosjer. Personene som

<sup>9</sup> Begge begreper brukes om samme tjeneste, med samme forkortelse (TT).

bruker tjenesten har ikke 'rett' på tjenesten, det er et tilbud, men fylkeskommunene er lovpålagt å tilby en slik tjeneste (Solvoll mfl., 2001). Tjenesten er imidlertid litt spesiell ettersom det er stor variasjon i hvor utstrakt tilbudet er. De aller fleste fylker har solgt ut administrasjonen av tjenesten, og i praksis gitt brukerne frihet til å velge tilbyder selv. Dermed blir TT i stor grad en del av det private bestillingsmarkedet, selv om det er betalt av det offentlige. Det sagt, brukerne oppfatter ofte TT-kort som et knapt gode det må spares på, på linje med penger (Hjorthol mfl., 2009). Her skiller Oslo seg ut, med en helt egen TT-ordning som er betydelig mer omfattende enn det som tilbys i andre fylker. Tjenesten i Oslo er også rettet mot arbeidsreiser, i tillegg til fritidsreiser i resten av landet (se Leiren mfl. (2014)).

En av utfordringene med dagens anbudssystem oppstår når drosjesentraler med lav forhandlingsmakt overfor løyvehaverne vinner anbud på kjøring for offentlige aktører. Erfaring viser at disse sentralene regelmessig priser tjenestene lavere enn det løyvehaverne eller sjåførene er villige til å tilby disse tjenestene for. Ofte er det heller ikke avtalt på forhånd mellom sentralene og løyvehaverne hvilken pris som er bedriftsøkonomisk lønnsom for den enkelte løyvehaver å kjøre for slik at løyvehaverne er uvitende om prisen sentralen legger inn i tilbudet. Dette taper pasientene på, ved at turene systematisk blir nedprioritert av sjåførene. Årsaken er at løyvehaverne og ansatte sjåfør kan velge vekk en rabattert kontraktstur og i stedet ta en fullpristur i gatemarkedet. Dette er attraktivt for den som kjører, fordi lønnen er provisjonsbasert og en tur på taksameterpriser gir bedre omsetning der og da. Sentralene kan til en viss grad motvirke dette ved å pålegge sjåførene pliktkjøring, men det er et upopulært tiltak og kan medføre at sentraler mister løyvehavere til sentraler som ikke praktiserer pliktkjøring.

En annen utfordring ligger i tilbudet i distriktene. Her er utfordringen at det stort sett ikke er nok kjøring til at mer enn én aktør kan leve av drosjekjøring over tid. En kan oppnå konkurranse på kontraktene, men det vil da kunne oppstå et énrunde spill, hvor det er vinn eller forsvinn. Når kontrakten skal fornyes, altså i senere anbudsrunder, er det ikke lenger grunnlag for konkurranse. Tilbyderen kjenner tilkjøringskostnadene for eventuelle konkurrenter og kan prise seg ut i fra det.

### 2.3 Besteløsninger for regulering

Når vi ser delmarkedene hver for seg, gir det et oversiktlig bilde over markedsmekanismene. Se tabell 2.2. Delmarkedene kan hver for seg modelleres og enkelt forklares teoretisk. Imidlertid er det en stor utfordring at drosjene ikke er bundet til ett delmarked.

Tabell 2.2 Oppsummering av konkurranseform og løsning for ulike delmarkeder.

Delmarked	Viktige konkurranseparametere	Stordriftsfordeler	Problemer	Idealløsning <sup>10</sup>
Bestilling	Tilgjengelighet  Pris og kvalitet	Store skalafordeler i kobling kunde / drosje	Avveining mellom tetthetsfordeler og fordeler av konkurranse Invers tilbudskurve <sup>11</sup>	Fri adgang  Prisregulert, subsidiert monopol m/kjøreplikt
Gate/ holdeplass	Tilgjengelighet  I veldig spesielle tilfeller pris/kvalitet	Ingen	Sikre kvalitet  Sikre fornuftig pris  Invers tilbudskurve	Kvalitets-standard, åpen adgang, maksimalpris Ev antallsregulering
Bedriftskunder	Tilgjengelighet og pris	Noe (tetthets-effekter)	Konkurranse krever flere aktører som er store nok	Få, store aktører
Pasienttransport Skolekjøring	Pris  Leveringsdyktighet, kapasitetskrav	Noe  (krever minimums-størrelse)	Krever store nok aktører og gode nok anbud Enkelte sentraler har problemer med å få biler ut til "rabatterte" priser	Tre eller flere store sentraler i området
TT	(i dag ikke) / samme som forhåndsbestilling	Store	Som forhåndsbestilling	Anbudsutsatt/ prisregulert, subsidiert monopol m/ kjøreplikt
Samkjøringsprodukter	Pris, leveringsdyktighet tilgjengelighet	Store	Leveringsdyktighet	Få, store aktører

I Norge er definisjonen av drosjevirkosomhet utformet slik at ett regelverk skal gjelde for alle delmarkedene. Størrelsen på dette området øker, med omreguleringen. Problemet med dette er at besteløsningen for regulering avhenger av hvilket delmarked en ser på. Den teoretisk beste løsningen for gate- og holdeplassmarkedene er ulik den beste løsningen for kontraktmarkedene. Denne løsningen er igjen ulik den teoretisk beste løsningen for delmarkedene for bestilte turer. Dette gjør at enhver regulering, som inkluderer alle delmarkeder blir et kompromiss som passer bedre for noen deler enn for andre.

<sup>10</sup> For å maksimere samfunnsøkonomisk effektivitet.

<sup>11</sup> Invers tilbudskurve vil si at tilbudet øker når etterspørselen faller og motsatt. Dette er et «klassisk» problem i drosjeteori, som gang på gang bekreftes i intervjuer (inkludert i arbeidet med Aarhaug og Skollerud, 2019). Historien som blir fortalt er at den som kjører bilen, setter seg et mål for inntjeningen vedkommende skal oppnå per dag (f.eks. 3 500 kroner). Når sjåføren når dette målet, gir vedkommende seg. Det får konsekvensen at bilene er lengre ute når det er lite å gjøre, og kortere når det er mye å gjøre.



Alternativet, å splitte markedet opp, medfører også betydelige ulemper siden det vil hindre aktører fra å ta turer som er økonomisk attraktive, både for kjøper og selger.

## 2.4 Forretningsmodeller i drosjemarkedene

Et moment som har vært gjenstand for en del studier, særlig i Nord-Amerika, er hvordan produksjonen i drosjenæringa er organisert. En oppsummering av dette er skrevet av Mundy i Cooper og Mundy (2016).

Cooper og Mundy (2016) bruker en modell hvor det lages et hierarki av fem ulike selskapsformer hvor fullintegrerte selskap er øverst og en struktur hvor sjåføren leier bilen, ligger nederst. I det fullintegrerte selskapet er bilene eid av selskapet og sjåførene er ansatte. På det laveste nivået leier sjåføren bilen av en løyvehaver for en fastpris, og bekoster drivstoff selv, men sitter igjen med hele omsetningen fra skiftet.

Hovedfunnet i Mundys studie er at selskapsformene høyere opp i hierarkiet, altså selskapene som eier biler selv og har ansatte sjåfører osv., taper i konkurransen mot de mindre integrerte selskapene, i alle fall der hvor privatmarkedene dominerer. Tilsvarende funn blir gjort av Darbéra (2017), med bakgrunn i franske erfaringer. Argumentene viser til at integrerte selskaper ikke har vist seg tilpasningsdyktig til endringer i drosjemarkedene, i motsetning til mindre integrerte selskap.

De stedene hvor det juridisk åpnes for det, vinner de minst integrerte forretningsmodellene fram, altså mest overføring av risiko til sjåføren. I en norsk kontekst har organisering av den enkelte drosjen vært låst, i form av at det er krav om at den skal driftes som et enkeltpersonforetak. Dette blir opphevet 1. november 2020.

Mundys studier er imidlertid gjort fram mot 2010, altså før ridesourcing<sup>12</sup> ble et stort fenomen. Et kjennetegn i de nord-amerikanske drosjemarkedene på dette tidspunktet var at kjøretøyene i hovedsak var uniformerte og dedikerte til drosjedrift. I forretningsmodellen til ridesourcing-selskapene ligger det ikke lenger dedikerte kjøretøy og utstrakt bruk av deltidarbeid.

### 2.4.1 Nye forretningsmodeller

Det er særlig én endring som har skjedd det siste tiåret som har endret forutsetningene for å drive persontransport utenfor rute: smarttelefonen med GPS kombinert med gode sky-datatjenester. Dette har gjort det mulig å koble tilbud og etterspørsel på en annen måte enn tidligere. Informasjon om tilbud og etterspørsel kan formidles enklere, transaksjonskostnadene reduseres. Denne innovasjonen har muliggjort en del nyvinninger. For persontransport utenfor rute har det i hovedsak dreid seg om:

- appbestilling
- sammenligningsapper
- samkjøring
- ridesourcing

Appbestilling vil i hovedsak si at en transporttilbyder utvikler en mobil app for sitt tilbud, for eksempel TaxiFix/Oslo Taxi, Cabonline/ Norgestaxi, Christiania Taxi-appen osv. Appene blir en ny formidlingskanal for et eksisterende tilbud. Dette blir gjort på to måter,

---

<sup>12</sup> Ridesourcing brukes her i tråd med definisjonen fra Rayle mfl. (2016) om en drosjelignende tjeneste utført kommersielt med private kjøretøy.

enten ved at sentralen organiserer appen som Taxifix, eller ved at et appselskap lager en app for flere sentraler. En slik app kan da kombineres med et anbudssystem eller markedsplass, slik at en kan få priser fra ulike sentraler for det samme tilbudet og bestille den som passer best som Mivai. Disse appene endrer i veldig liten grad hvordan drosjetjenester blir tilbudt, men de reduserer søke- og transaksjonskostnadene vesentlig, for kunden.

Sammenlikningsapper, som Norges Taxiforbunds Taxikalkulator (nedlagt 2019), kan brukes til å sammenligne tilbud mellom to adresser, men uten bestilling. Disse fungerer kun som prisopplysning.

Samkjøring gjør at personer som ikke kjenner hverandre har mulighet til å sitte på med hverandre. Egentlig er dette en digitalt forbedret form for haiking og en del av det som normalt karakteriseres som delingsøkonomi. Forutsetningen for at det er samkjøring og ikke drosjevirkosomhet er at sjåfør og passasjer deler på kostnadene, eller at tjenesten tilbys gratis.

Ridesourcing er formidling av drosjelignende tjenester fra en tilbyder, med ikke dedikerte førere og biler, utelukkende via en app (som Uber Pop), jmfør definisjon hos Rayle mfl. (2016).

Ridesourcing har mange likheter med plattformsselskap i andre sektorer og «gig»-økonomien,<sup>13</sup> Disse er mye diskutert i forbindelse med digitalisering som samfunnstrend, se Alsos mfl. (2017). Ulike næringer, men særlig privat kortidsutleie, husholdningstjenester (vask mm.), enklere manuelle tjenester i IKT-sektoren og transport med personbil, har i stor grad blitt tilbudt via plattformaktører. Dette har dreid arbeidsmarkedet for disse tjenestene. Konsepter som 'virtuell arbeidskraft' jf. Shields (2005), og 'crowdworking' jf. Felstiner (2011) er relevante. Altså en av-profesjonalisering ved hjelp av nettverksbaserte tjenester. Arbeidskraften er ikke gratis, men den er betydelig billigere enn hvis en skulle leid inn profesjonelle (Howe, 2006), og med et betydelig innslag av svart økonomi. Leiren og Aarhaug (2016) bruker konseptet 'crowd-taxis', for å beskrive dette fenomenet. I Norge er Uber Black, som er en tilsvarende organisert tjeneste, men basert på bruk av biler registret med selskapsvognløyve og ikke privat bil, studert av Oppegaard (2018, 2020). Funnene fra denne studien peker i retning av de samme utfordringene som andre studier av lønns- og arbeidsforhold i plattformøkonomier har funnet, med utfordrende arbeidsforhold (Alsos mfl., 2017). Samtidig blir det pekt på at de som kjører i hovedsak er innvandrere og har få gode alternativer på arbeidsmarkedet. Dette er altså ikke vesentlig ulikt de som kjører i drosjemarkedet (jf. kapittel 4).

Internasjonalt har det vært gjennomført en rekke studier av plattformøkonomier og skillet mellom delingsøkonomi og plattformøkonomi. Frenken og Schor (2017) ser blant annet på bakgrunnen for delingsøkonomi, og påpeker at delingsøkonomi ikke er noe nytt. Det som er nytt er at det er mulig å dele med fremmede. Frenken og Schor (2017) definerer delingsøkonomi som «*consumers granting each other temporary access to under-utilized physical assets ("idle capacity"), possibly for money*», nøkkelbegrepet her er midlertidig tilgang til en fysisk gjenstand og å utnytte ledig kapasitet. Deling vil typisk dreie seg om biler, som via Nabobil, eller overnatting via Airbnb, eller samkjøring, som gjennom GoMore eller

---

<sup>13</sup> 'Gig-økonomien' er et begrep som et alternativ til delingsøkonomi for å beskrive de nye forretningsmodellene som har oppstått ved at ulike selvstendig næringsdrivende formidler sine tjenester via en digital plattform. Oppegaard (2020) presenterer en gjennomgang av de ulike begrepene som brukes om disse forretningsmodellene.

BlaBlaCar. Det som ikke faller inn under en slik definisjon er on-demand tilbud av personrettede tjenester, som med denne definisjonen blir mer konvensjonelle tjenester, type 'business-to-consumer'.

Bakgrunnen for definisjonen Frenken og Schor (2017) ender opp med, er blant annet å skille mellom det å leie ut en leilighet mens en er på ferie, og det å kjøpe eller leie en ekstra leilighet for å leie den ut. Det første vil være delingsøkonomi, det andre vil ikke være delingsøkonomi. Tilsvarende for tjenester vil denne definisjonen skille mellom å tilby en ledig plass i en bil som uansett skal kjøre en gitt strekning og det å opprette et tilbud som følge av at en potensiell kjøper ønsker det. Samkjøring er delingsøkonomi. Det å tilby drosjetjenester er ikke delingsøkonomi, men yrkesaktivitet. Frenken og Schor (2017) sin definisjon skiller seg fra delingsøkonomiutvalgets definisjon med hensyn til håndtering av tjenester. Delingsøkonomiutvalgets (NOU 2017:4) definisjon er: «Med delingsøkonomi menes økonomisk aktivitet som formidles gjennom digitale plattformer som legger til rette for ytelse eller utveksling av tjenester og kompetanse, eiendeler og eiendom, ressurser eller kapital, uten å overføre eierrettigheter og i hovedsak mellom privatpersoner». Delingsøkonomiutvalgets definisjon vil dermed inkludere det meste av økonomisk aktivitet formidlet via en plattform, inkludert vanlige drosjetjenester (som i blir tilbudt av enkeltpersonforetak og for bestilte turer formidlet gjennom en sentral som har samme funksjon som en plattform). Problemet er da at delingsøkonomiutvalgets definisjon tilføyer lite nyttig informasjon for å skille mellom nye og eksisterende aktører i markedene for persontransport utenfor rute. Det er særlig én dimensjon som mangler; det er skillet mellom privat samkjøring og kommersiell transport. Dette skillet er sentralt for å forstå insentivstrukturen og derigjennom hvilket behov som finnes for offentlig inngripen i markedet.

Det er gjennomført flere studier av brukerne av ridesourcing-tjenester internasjonalt. Et mye siterte eksempler inkluderer Rayle mfl. (2016) og (Hall mfl. (2018)). Hovedtrekkene fra disse studiene er at ridesourcing-selskapenes etterspørsel grovt sett kommer fra tre ulike, og omtrent jevnstore kilder (avhengig av case), enten som generert trafikk, altså reiser som ellers ikke ville blitt gjennomført, overgang fra rutegående kollektivtransport, altså reiser som uten ridesourcing ville blitt gjennomført med buss, trikk, tog eller t-bane, og sist fra reiser som ellers ville gått med drosjer. Utnyttelsesgraden for ridesourcing-kjøretøy er rapportert til å være i samme størrelsesorden som utnyttelsesgraden for kjøretøy som i hovedsak driver med forhåndsbestilte turer i drosjemarkedet. Det er imidlertid stor usikkerhet knyttet til tallene, grunnet rapporteringsbias. Dataene er privatinformasjon for de dominerende aktørene. Dette gir opphav til svært ulike resultater, (jf. Henao og Marshall, 2019, og Ward mfl., 2018)

De regulatoriske utfordringene knyttet til ridesourcing selskaper er blant annet diskutert i Darbéra (2017) og Aarhaug og Olsen (2018). I hovedtrekk går disse på reduserte utfordringer knyttet til informasjonsproblemer og gate- og holdeplassmarkedene, men økte utfordringer knyttet til miljøreguleringer, utfordringer med trafikkvolum, overgang fra andre transportmidler og generert trafikk, knapphet på areal i sentrum, lønns- og arbeidsvilkår, samt svart økonomi. Sammen har disse utfordringene medført at flere byer inkludert New York har innført antallsreguleringer av ridesourcing-aktørene og krav om minstelønn for sjåførene (jf. Marshall, 2018). Altså har man gått fra en liberal praksis på 1930-tallet, til en streng pris- og antallsregulering av (de gule) drosjene, men en langt mer liberal regulering av bestillingsturer. Etter at antallet biler som tilbyr tjenester i dette segmentet er mer enn doblet fra 2013 til 2018 (Schaller, 2017), har man sett seg nødt til å innføre en streng antallsregulering på dette segmentet også. Altså en full regulatorisk sirkel. Omreguleringene har hatt betydelige konsekvenser, både for samfunnet, i form av økte trafikk og økt mobilitet, for de etablerte aktørene i form av inntektsbortfall, og for de nye som har fått en inntektsmulighet som de ikke tidligere hadde.

## Andre forhold

Et moment som har kommet fram i enkelte tidligere utredninger, som Econ Pöyry (2009), er knapphet på løyvehavere som forklarende faktor på prisutviklingen i drosjemarkedet i Oslo. Argumentasjonsrekka som føres går på at sentralene ikke får tilgang til så mange løyvehavere som de ønsker, og derfor må sette opp prisene for å tiltrekke seg løyvehavere fra andre sentraler. Denne forklaringen virker intuitiv, men passer ikke med dataene. Hvis dette var tilfellet, burde prisene i markedet falle når antall løyvehavere øker. Det viser seg ikke å stemme. Forklaringen som blir gitt på dette er at maktforholdet mellom løyvehaverne og sentralene innenfor dagens reguleringer ikke bestemmes av antallet løyvehavere i markedet, men av alternativene løyvehaverne står overfor. Det vil si at selv om det er mange løyvehavere i markedet, har disse muligheten til presse sentraler til å sette opp prisene mer enn sentralene ønsker. Dette forutsetter at sentralene ikke kan tilby vesentlig mer kjøring. Mekanismen oppstår fordi sentralens inntekter i hovedsak bestemmes av antall løyvehavere som er tilknyttet og ikke prisen sentralen tar fra publikum. Sentralens kunder er i første rekke løyvehaverne og ikke publikum. Løyvehaverens konkurrent er vel så gjerne en bil tilknyttet samme sentral som en bil tilknyttet en annen sentral.

## 2.5 Litteraturoppsummering

### Tidligere utredninger

På 2000-tallet har det blitt gjennomført en rekke utredninger helt eller delvis fokusert på drosjemarkedene i Norge. De kan deles i fire kategorier utredninger ut i fra hovedspørsmålene i utredningen:

- overordnet om regulering av drosjemarkedene, ofte knyttet til behovsprøvingen
- praktiske vurderinger knyttet til fylkeskommunenes utøvelse av behovsprøving
- dekning i distriktene
- miljøpåvirkning eller klimagassutslipp

I tillegg er det et par utredninger som har hatt fokus på spørsmål utenfor drosjemarkedene, men likevel trukket inn vurderinger av drosjemarkedene, inkludert delingsøkonomiutvalgets utredning.

I den internasjonale akademiske litteraturen mottok drosjemarkedene begrenset oppmerksomhet i perioden mellom 2000 og 2012, med enkelte bidrag på ulike delspørsmål. I hovedsak knyttet dette seg til problemstillinger rundt antallsregulering. Etter cirka 2012 har det vært en betydelig økning i tilfanget av litteratur, særlig knyttet opp mot økt bruk av 'ridesourcing' og ulike former for samkjøring.

### Overordnet om regulering av drosjemarkedene

ECON (2002) skrev en rapport på oppdrag for Samferdselsdepartementet som drøfter bruk av behovsprøvingen i lys av samferdselspolitiske og konkurransepolitiske mål. Konklusjonen er at drosjemarkedene ikke skiller seg fra andre markeder på en slik måte at det bør reguleres med behovsprøving. De finner imidlertid ikke at deregulering er uproblematisk og skisserer en rekke tiltak for å redusere de negative konsekvensene av en slik deregulering. Dette inkluderer; *regulering av takststrukturen, prisinformasjon, objektive kvalifikasjons- og vandelskrav til sentraler løyvehavere og sjåfører, lett synlig ID, kvalitetskrav til kjøretøy (inkl. taksametre), innføring av kjøre- og hviletidsbestemmelser, og at offentlig kjøp av skoletransport, TT og pasientreiser ses i sammenheng med dekning.*

Bekken (2003) gjennomførte en litteraturstudie som så på styrker og svakheter med ulike drosjereguleringer i Europa, med fokus på problemstillinger som var relevante i Norge. Studien ble gjort på oppdrag fra Norges Taxiforbund. Denne studien ble senere fulgt opp av en tilsvarende studie av Bekken og Longva (2003), på oppdrag fra britiske konkurransemyndigheter, som så på europeiske reguleringer med et britisk perspektiv. Et hovedfunn i Bekken (2003) er at drosjereguleringene i Norge er administrert på en fragmentert måte, og at dette er et problem. Forøvrig peker utredningen på at tilbudet i Norge er bra, og at takstene er sammenlignbare med andre, også tre år etter opphevingen av takstreguleringene i norske byområder. På internasjonalt nivå peker utredningen på årsaker til at drosjenæringa bør reguleres, med en implisitt forutsetning om at det i hovedsak er snakk om antallsregulering eller behovsprøving. Årsakene til regulering som nevnes, *kø/ holdeplass-problematikk, stordriftsfordeler, imperfekt informasjon og asymmetrisk informasjon, samt velferdsproblemer*, er overførbare uavhengig av hvilke virkemidler en bruker for regulering. I den britiske utredningen (Bekken og Longva, 2003), som er skrevet i en litt annen regulatorisk kontekst, pekes det på at kvalitative reguleringer virker å bli stadig viktigere, at takstene ikke faller om en fjerner prisregulering (men differensieringen øker), tilbudet øker om en fjerner antallsreguleringer, det er en overlapp mellom PHV<sup>14</sup> (forhåndsbestilte turer) og taxi (med rett til å plukke opp passasjerer på gata og holdeplasser), omreguleringer bør gjennomføres gradvis, samt at det er store variasjoner internt i land og mellom land.

ECON (2005) gjennomførte en teoretisk studie, støttet med intervjuer, knyttet opp til spørsmålet om behovsprøvingen er en nødvendighet i distriktene. De definerte målsetningene er et godt tilbud og rimelige priser og spørsmålet er om behovsprøvingen er nødvendig for å oppnå dette. Funnet er at det ikke er nødvendig, men at det er behov for kjøreplikt, eventuelt et direkte offentlig kjøp, samt maksimalpris for å ivareta tilbudet i distriktene.

Longva mfl. (2010b) gikk gjennom drosjereguleringene i Norge, og diskuterte alternativer. Hovedpoenget i rapporten er at det er betydelige forskjeller i hvordan reglene praktiseres internt i Norge. Det behovsprøvingbaserte regelverket er under press fra omorganisering av innkjøp gjort av offentlig forvaltning. Bruk av anbud i innkjøpene av eksempelvis pasientreiser og skoletransport står i motsetning til konkurransepolitikken. «... *der behovsprøvingen fungerer etter intensjonene, gjør ikke konkurransen det – og omvendt ...*» (s.I). Som løsninger på utfordringene med de eksisterende reguleringene, peker Longva mfl. (2010b) både på løsninger med og uten behovsprøving, og diskuterer ulike alternative reguleringer for å dempe de negative effektene av alternativene. I alternativet uten behovsprøving, er slike tiltak *maksimalpris, bedre prisinformasjon og økte kvalitetskrav*. I alternativet med behovsprøving er dette å *utvide løyvegrensene, økt samsvar mellom kjøreområde og løyvemyndighet, mindre anbuds-pakker, bedre prisinformasjon, maksimalpris, drosjetilsyn*.

Samfunn- og Næringslivsforskning gjennomførte en utredning om konkurranse i taxi markedet, på oppdrag fra Norgestaxi i perioden 2010 til 2012. Oppsummeringsrapporten, Brunstad mfl. (2012), er i hovedsak basert på en masteroppgave (Hong, 2012) og en undersøkelse gjennomført av to masterstudenter (Kolesnyk og Mengshoel, 2011), samt helhetlige vurderinger gjort av forfatterne. Hong (2012) gjennomfører en simuleringsanalyse av et bestillingsdrosjemarked, og finner at det er svært vanskelig for en mindre sentral å konkurrere med en større sentral i et slikt marked. Selve modellen er tilsvarende Arnott (1996), men analysene er litt ulike. Kolesnyk og Mengshoel (2011) gjennomfører en spørreundersøkelse blant tre ulike utvalg drosjebrukere hvor de stiller spørsmål om bruksvaner og preferanser for ulike selskap. Den overordnede konklusjonen fra utredningen er at det er

<sup>14</sup> I engelsk terminologi skilles det vanlig vis mellom private hire vehicles (PHV) og taxi. Forskjellen går som regel på at taxier har rett til å benytte holdeplasser og å plukke opp folk på gata. Taxi er gjennomgående strengere regulert, både med hensyn til pris og kvalitet, enn PHV som kun kan ta forhåndsbestilte turer.

liten priskonkurrans i drosjemarkedene, 'førstemann-i-køen'-prinsippet på holdeplasser hemmer konkurranse, ventetid er av stor betydning, samt at hverken fri og uregulert etablering av enkeltløyver eller uregulert monopol vil gi samfunnsmessig optimalt drosjemarked. Konkurranse i bestillingsmarkedet fungerer best om den største drosjesentralen har mindre enn 50 prosent av markedet. En stor sentral utfordret av mange små, har en tilnærmet monopolsituasjon.

Forbrukerrådet gjennomførte i 2013 en høring og gjennomgang av drosjemarkedet i områder med konkurranseutsetting i Norge (Pedersen og Oppedal, 2013). Denne utredningen er basert på høringsinnspill, intervjuer og en dokumentgjennomgang. Drøftingen går blant annet på å vurdere styrker og svakheter ved drosjemarkedet i områder som er fritatt fra maksimalprisforskriften. Styrkene som trekkes fram er god tilgang på biler, ryddig og effektiv organisering, og bra kvalitet på materiell. Svakheterne er knyttet til dårlig konkurranse, utfordringer i kvaliteten på tjenesten og komplisert prisstruktur. Konkurranse diskuteres blant annet i forhold til behovsprøvingen. Her trekkes det fram at det er en utfordring at det er vanskelig å bygge opp konkurrerende tilbud fordi løyveholderne ønsker så høy inntjening som mulig på sine løyver og knytter seg til største sentral om de har muligheten (Det argumenteres ut i fra nettverksøkonomi). Videre pekes det på at det er manglende grunnlag for priskonkurrans om enkeltkunder – «prisene stiger når tilbudet øker» - (Pedersen og Oppedal, 2013:12). Konklusjonen er at dagens reguleringer ikke henger sammen, og at det er behov for en helhetlig gjennomgang.

Konkurransetilsynet (2015) skriver i sin gjennomgang om behovet for å se ulike retter og plikter i sammenheng. De peker særlig på behovet for en kvalitetsregulering, og at dette vil være en mer moderne reguleringstilnærming enn dagens. Et viktig moment i dette er at derom et løyve skal være lett å få, må det også være lett å miste, for å hindre useriøse aktører i markedet. Særlig priskonkurrans og svart kjøring blir trukket fram som utfordringer. Rapporten konkluderer med at antallsreguleringer (behovsprøving) er vanskelig å gjennomføre og ikke er en moderne måte å regulere på. Tilsvarende er det vanskelig å sette en rett pris på drosjer som en tjeneste. Det foreslås derfor å oppheve prisreguleringen også (maksimalprisforskriften). Samtidig som det pekes på dette behovet for en betydelig revidering av regelverket, peker utredningen på at dette er endringer som bør gjøres gradvis og ses i sammenheng med hverandre.

Aarhaug (2016) gjennomførte en utredning for tyske myndigheter med en litteraturgjennomgang av drosjereguleringer på globalt nivå. Hovedkonklusjonene i denne utredningen er at drosjer er en tjeneste som stort sett finnes over hele verden, men at innholdet i tjenesten varierer stort. Knyttet til behovsprøving sier rapporten lite. Det trekkes fram at det finnes eksempler på drosjetilbud som må karakteriseres som gode, som både har elementer av antallsregulering og som ikke har det. Videre pekes det på behovet for samsvar mellom mål for drosjenæringa lokalt og hvilke regulatoriske virkemidler som brukes. Regulering kan i hovedsak skje langs tre dimensjoner: økonomisk, kvalitativ og kvantitativ. Disse er i noen grad overlappende, slik at en streng kvalitativ regulering også medfører en kvantitativ regulering (jf. «the knowledge» i London).

Delingsøkonomiutvalget (NOU 2017:4) så på drosjemarkedet og overnatting som de markedene hvor delingsøkonomi var særlig relevant. Godstransport nevnes også, men vies ikke mye oppmerksomhet. Flertallet mener at løyvekravet bør oppheves. Taksameterkravet foreslås også lempet på, mens kravet om kjøreseddel videreføres, men må ikke gjøres strengere enn nødvendig. Forhåndsbestilte turer bør ha plikt om prisopplysning. Skattemyndighetene bør sikres adgang til relevant informasjon. Tilslutningsplikten foreslås opphevet. Dette mener flertallet vil medføre at markedet åpnes for nye forretningsmodeller, som igjen medfører forbedret konkurranse. Det pekes videre på at maksimalprissys-

temet har ulemper som gjør at reguleringsformen bør erstattes med en plikt til å gi forbrukerne en forhåndspris i bestillingsmarkedet. Videre pekes det på at kravet om hovederverv bør fjernes, slik at det blir lettere å drive drosjeliknende transport i kombinasjon med annen virksomhet. Mindretallet i utvalget har en helt annen oppfatning av utfordringene i persontransportmarkedet, og trekker bl.a. fram at det å kjøre drosje er en jobb, med krav til anstendige og forutsigbare lønns- og arbeidsvilkår, og at tilbudet må ses som en del av kollektivtransporttilbudet.

Oslo Economics (2017) gjennomførte en utredning for Norges Taxiforbund, hvor de så på de samfunnsøkonomiske konsekvensene av behovsprøvingen. Denne utredningen peker på at behovsprøvingen i dag fyller en sentral rolle i reguleringen av drosjemarkedene, og at denne fungerer som en motytelse til tjenester som drosjenæringa tilbyr samfunnet uten direkte kompensasjon (kjøreplikt). Det pekes videre på negative konsekvenser som forventes å komme dersom behovsprøvingen fjernes, særlig knyttet til tilbud i distriktene. Mulige løsninger for dette blir foreslått i Oslo Economics (2018) som er skrevet på oppdrag fra Samferdselsdepartementet.

Aarhaug og Skollerud (2019) gjennomførte en utredning på oppdrag fra Bytaxi, Christiania Taxi, Oslo Taxi og Norges Taxiforbund avdeling Oslo, hvor de så på utfordringene i norske drosjereguleringer med utgangspunkt i erfaringer fra Oslo. Hovedkonklusjonen var at de største utfordringene er knyttet til praaing fra gate eller holdeplass, og at en stor andel av drosjekundene i dette delmarkedet ikke klarer å skille mellom ulike tilbydere. Dette medfører betydelig ulempe for kundene, som blir lurt og drosjenæringa, som ikke blir kvitt dårlige aktører. Rapporten trekker videre fram scenarier med alternative reguleringer av drosjemarkedene og viser at reguleringene som innføres fra 1. november er et dårlig alternativ.

## Fylkeskommunenes utøvelse av behovsprøving

Denne oversikten over fylkeskommunenes utredninger er neppe helt komplett, fordi flere av utredningene ikke er offentlig tilgjengelige, og fordi en del av utredningene mangler referanser.

Asplan Viak gjennomførte en utredning for Østfold fylke i 2008 med formål å gjøre en bred gjennomgang av drosjenæringa i fylket (Furu, 2008). Denne utredningen ser på antall løyver, og vurderer at dette er lavt sammenlignet med landsgjennomsnittet. Tiltak for å rette på dette er å øke løyvetallet med ti løyver årlig i fire år. Metodene bak utredningen er et uttak fra SSBs løyvestatistikk på fylkesnivå og samtaler med ledere av større drosjesentraler i Østfold, samt Norges Taxiforbund.

Hordaland fylkeskommunes utredningsenhet gjennomførte i 2007 en større utredning for Hordaland fylke med fokus på drosjesituasjonen i Bergensområdet (Hordaland, 2008). Undersøkelsen bruker et bredt metodespekter, inkludert dybdeintervjuer, spørreundersøkelser til befolkning, løyvehavere og sjåførere, statistikk fra drosjesentraler og SSB. Konklusjonen er at det er en høy etterspørsel etter løyver, en fallende etterspørsel etter drosjetjenester og at antallet løyver i Bergensområdet virker å være i tråd med forventning. Utredningen finner derfor ikke at det er behov for flere nye løyver. Tilsvarende utredninger er gjennomført regelmessig i ettertid, de siste i 2018 og 2019 (Hordaland, 2019, Hordaland, 2018).

Econ Pöyry gjennomførte en utredning for Oslo kommune i 2009, med bakgrunn i en målsetting om å øke konkurransen mellom sentralene i drosjemarkedet. Utredningen ser på tre spørsmål knyttet til antall løyver, sentraler og andel løyver til største sentral. I utredningen foreslås det å dele ut 300 nye løyver, og at det etableres en handlingsregel for videre økning i løyvetallet. Tak på andel løyver settes til 50 prosent for Oslo Taxi. Utredningen er basert

på intervjuer med drosjesentralene, samt kjøpere av drosjetjenester på kontrakt, løyvemyndighetene og konkurransetilsynet, samt uttak fra SSB og drosjesentralene og en liten litteraturstudie. Vurderingen er basert på at prisene har økt over tid og antall løyver (inkludert reserveløyver) har falt. Hovedforklaringen på prisøkning i Oslo finner utredningen at ligger i to forhold: 1) at Oslo Taxi priser seg som en monopolist og 2) at de mindre sentralene legger seg over Oslo Taxis priser. Mekanismen som forklarer dette ligger ifølge utredningen i at den enkelte løyvehaver ikke tar inn over seg den negative eksternaliteten han/hun påfører de andre drosjene i køen ved å stå i kø lengre enn nødvending som følge av at prisen er over markedsprisen. En økning i antall løyver predikeres å føre til lavere pris og flere drosjeturer. Effekten på ledigtid og samfunnsøkonomisk tap er imidlertid usikker.

Menon gjennomførte i samarbeid med Oslo Economics en utredning for Oslo og Akershus, med fokus på konkurranse, behovsprøving og antall løyver (Fjose mfl., 2011). Utredningen er basert på intervjuer med nøkkelpersoner fra drosjesentralene og fylkeskommunene, gruppeintervjuer, data fra drosjesentralene og SSB, samt en dokumentgjennomgang. En sentral konklusjon i rapporten er at det er liten sammenheng mellom prisutviklingen og antall løyver. Både en økning i antall løyver og en reduksjon kan resultere i høyere priser, grunnet markedsstrukturene i drosjemarkedet. Konkurransen mot et stadig bedre rutegående kollektivtilbud medfører redusert etterspørsel etter drosjetjenester. Altså en veldig ulik konklusjon fra forrige utredning, for det samme markedet, gjennomført på omtrent samme tid.

TØI har gjennomført en rekke utredninger for ulike fylkeskommuner med en relativt lik framgangsmåte. I hovedsak er disse basert på dybdeintervjuer med ledere i store sentraler, kjøpere av drosjetjenester og løyvemyndighetene, gruppeintervjuer med løyvehavere og sjåfører, samt taksameterdata og data fra SSB og løyvemyndighetene. Utredningen gjort for *Nedre-Buskerud*, Aarhaug og Osland (2010), fant at samlet antall løyver var innenfor det rommet som ligger i lovverket. Det bør deles ut nye løyver på en forutsigbar måte. Disse nye løyvene bør fordeles mellom sentralene slik at det bygger opp under konkurransen mellom sentralene. Utredningen for *Grenland*, Aarhaug og Skollerud (2011a), fant også løyvetallet ligger innenfor yrkestransportforskriftens bestemmelser og at nye løyver bør tildeles ut i fra en beregningsmodell. Videre fant utredningen at det er konkurranse mellom sentralene i Grenland og at en ny sentral ikke vil øke konkurransen mellom sentralene med mindre den er stor nok. Det ble videre påpekt at det var behov for mer systematisk informasjon for framtidig vurdering av antallet løyver og sentraler i området, samt behov for etablering av felles retningslinjer for drosjedrift, altså en lokal drosjeforskrift. Utredningen for *Tromsø*, (Aarhaug og Skollerud, 2011b) finner at det bare er konkurranse på enkelte delmarkeder, og at selv om det er et rimelig antall løyver i området, er det rom for å øke dette for å styrke konkurransen. Det er en utfordring i konkurransesituasjonen i Tromsø, mellom hensyn til bestillingsmarkedet og hensyn i kontraktmarkedet. Utredningen for *Trondheim*, (Aarhaug mfl., 2012) trekker fram at det er begrenset konkurranse i drosjemarkedet. Det er en stor utfordring at den store sentralen er såpass mye større enn den mindre sentralen. Dette medfører utfordringer med å få fornuftig utnyttelse av kapasiteten hos den mindre sentralen. Utredningen for *Østfold*, (Aarhaug mfl., 2013a) trekker fram at det er stor konkurranse mellom drosjesentralene, og god dekning, på tross av relativt få løyver. Samtidig er det en utfordring at på tross av at løyvene i henhold til forskriften kan ta turer i hele fylket, er markedene for drosjetjenester i hovedsak lokale. Det anbefales en teknologinøytral linje for å fremme miljøkrav. Altså at kravene stilles til maksimale utslippsnivåer, ikke til bruk av en bestemt motorteknologi. Utredningen for *Vestfold*, Aarhaug mfl. (2013b) og Aarhaug (2014), viste at konkurransen mellom drosjesentralene i Vestfold er begrenset av avstandene mellom byene. I praksis betjener hver enkelt sentral sin hjemby, og det lønner seg i begrenset grad for sentralen å tilby tjenester i nabobyer, selv om



sentralene uttrykker ønske om å gjøre dette. I distriktsområdene i Vestfold framstår det som vanskelig å oppnå konkurranse. Utredningen foreslår derfor å dele behovsprøvningsvurderingen i Vestfold mellom indre områder, som reguleres som monopoler, og ytre områder hvor det lages et regelverk for å bygge opp under konkurransen mellom sentralene.

## Drosjer i distriktene

Dekning i distriktene har vært et gjennomgangstema i den norske diskusjonen om drosjeregulering. Utredninger som har fokusert på dette inkluderer Osland mfl. (2010) som så på konsekvenser på drosjedekningen i distriktene i lys av overføringen av ansvaret for pasienttransporten fra fylkeskommunene til helseforetakene, og Oslo Economics (2017) som ser på behovet for å se behovsprøving i et helhetsperspektiv, og da særlig knyttet til manglende tilbud i distriktene og Oslo Economics (2018) som foreslår et mulig system for å tildele eneretter i distriktene i et deregulert drosjemarked.

Konklusjonene i Osland mfl. (2010) gikk i hovedsak ut på at det var lite som pekte i retning av at overføringen av ansvaret for pasienttransporten til helseforetakene og påfølgende anbudsutsetting var direkte årsak til bortfall eller kraftig reduksjon i drosjetilbudet i de områdene hvor dette hadde funnet sted i perioden 2005–2010. Samtidig ble det trukket opp en rekke prinsipielle problemer med organiseringen. Utfordringen med å arrangere anbud i disse markedene ble videre diskutert i Aarhaug (2015). Her var funnet at det er svært problematisk å arrangere anbud i små drosjemarkeder med få aktører. Det oppstår et gjensidig avhengighetsforhold mellom tilbyder og etterspørre i slike markeder og det er problematisk at ulike offentlige myndigheter gjennomfører anbud for ulike deler av markedet når tilbudet i praksis er avhengig av utfallet av konkurransen i andre deler av markedet.

Oslo Economics (2017) fant at dagens behovsprøvde løyveordning har en viktig funksjon for å oppfylle målsetningen om et tilgjengelig drosjetilbud i hele landet. Et bortfall av denne, vil medføre et behov for en kompensasjonsmekanisme om tilbudet skal opprettholdes. Oslo Economics (2018) beskrev en slik kompensasjonsmekanisme med bruk av eneretter i kommuner uten grunnlag for konkurranse. I hovedsak sammenfallende med de kommunene som i dag er underlagt maksimalprisforskriften.

I en utredning for Viken fylke så Oslo Economics (2020) på behovet for sikringstiltak (eneretter eller tjenestekjøp) i ulike kommuner i Viken. De fant at samtlige kommuner i Viken vil oppleve reduksjoner i drosjetilbudet for noen markedssegmenter og bedring i andre som følge av bortfallet av driveplikten og løyvebegrensningen som regelverket fram til 1. november 2020 innebærer. De diskuterte videre alternative måter å dekke inn en slik tilbudsreduksjon på, og finner at det vil medføre kostnader å iverksette slike tiltak. Anbefalingen er å vente med å ta en beslutning til en ser hva som skjer i markedet.

## Undersøkelser blant drosjereisende

Berthelsen (2011) gjennomførte en reisevaneundersøkelse blant drosjepassasjerer. Denne ble gjennomført som en ombordundersøkelse på papir, etter mal fra en tilsvarende undersøkelse i 1996. Hovedfunnene i undersøkelsen inkluderer at antall turer faller, antall passasjerer per tur faller, andelen offentlig betalte turer øker, og snittalderen på drosjepassasjerene øker. I sammenligningen mellom undersøkelsene framgår det også at kundenes oppfatning om ventetiden er bedre, men man er mindre fornøyd med sjåførene. Samtidig framstår omdømmet for taxinæringa som godt, og bedre blant dem som reiser regelmessig med drosje enn blant de som reiser sjelden eller aldri.

Kolesnyk og Mengshoel (2011) fant at de fleste kundene valgte å bestille drosje fra det største selskapet. Kundene virker ikke å ha et bevisst forhold til sammenhengen mellom størrelse på sentralen, målt i antall biler, og sannsynlighet for å få en bil tilgjengelig raskt, men viser likevel en valgpreferanse for den største sentralen. 90 prosent av dem som tar drosje fra en holdeplass er ikke bevisst på hvilken sentral drosjen tilhører. Kun 16 prosent av privatkundene oppga å ha pris som ett av kriteriene for valg av drosje. Når kunden først har bestemt seg for å velge drosje som transportmiddel er betalingsviljen høy.

Aarhaug mfl. (2015) gjennomførte i 2014/15 en undersøkelse om drosjebruk og oppfatning av dette i Buskerud, med fokus på nedre Buskerud. Befolkningsundersøkelsen fant at brukerne i distriktsområdene var mer fornøyde med tilbudet enn brukerne i nedre Buskerud. De fleste drosjebrukerne reiser sjelden med drosje, og når de reiser bestiller de med telefon (inkludert app). Hovedinntrykket er at å reise med drosje oppfattes som trygt, men en betydelig minoritet er utrygge i drosjer. Det er betydelige utfordringer med språkkunnskapene hos drosjesjåfører på Ringerike og i nedre Buskerud. Kundene velger i hovedsak drosje ut i fra plassering i køen og inntrykk av sjåføren. Få kunder kjenner til andre sentraler enn den største i hvert område. I underkant av fire prosent av respondentene oppgir å ha benyttet pirattaxi siste år. Fra tilbudssiden, pekes det på en økning i lengden på arbeidsdagen, og en reduksjon i omsetning og aktivitet over tid. Samtidig virker løyvehavere og sjåførene positive til løyvemyndigheten, og mindre negativt innstilt til antallet løyver enn i tidligere undersøkelser. Det som trekker mest ned er økt ventetid på holdeplasser i nedre Buskerud. Det er også utfordringer for små sentraler å ha nok kapasitet til å få kjøring på kontrakter, og derigjennom bli mer attraktive i markedet.

## Miljøpåvirkning og klimagassutslipp

Det har vært flere utredninger som har sett på miljø- og klimarelaterte spørsmål i tilknytning til drosjenæringa. Dette må ses i sammenheng med at rutegående kollektivtransport og annen offentlig betalt- eller regulert transport i Norge får stadig lavere utslipp (jf. Eide mfl. (2018)). Tilsvarende utvikling finnes også for personbiler.

Bellona gjennomførte i samarbeid med Oslo Taxi en utredning om mulighetene for stor-skala utrulling av el-biler som drosjer i Oslo (Khoury og Nielsen, 2013). Utredningen fant at på det aktuelle tidspunktet var det Tesla Model S og Nissan Leaf, som var bilmodellene som kunneegne seg for drosjedrift i Oslo. Rapporten konkluderer med at Oslo har gunstige forutsetninger for å implementere el-drosjer, både ut i fra et behov, med hensyn til høy luftforurensning, og et kjøremønster med mye aktivitet i et relativt begrenset område. Dette betinger imidlertid utbygging av ladeinfrastruktur. Barrierer for implementering ligger blant annet i organiseringen. Et krav om nullutslipp må komme som en regulering. Sentralene har liten mulighet til å innføre dette på egenhånd, så lenge det ikke lønner seg privatøkonomisk for løyvehaverne.

Bymiljøetaten (2017) gjennomførte en utredning for Oslo kommune som så på om og eventuelt hvordan et krav til nullutslippskjøretøy kan utformes. Utredningen viste at det er teknisk mulig og økonomisk forsvarlig å stille krav om nullutslippskjøretøy i 2022. En betingelse er imidlertid at infrastrukturen for lading utbedres. Her presenteres scenarioer med ulike sammensetninger av batterielektriske og hydrogenelektriske kjøretøy. Lavest kostnad er knyttet til en kombinasjon av dette, med en overvekt av batterielektriske biler.

Krogstad mfl. (2018) gjennomførte en utredning for Akershus fylkeskommune som så på et eventuelt nullutslippskrav for drosjenæringa i Akershus. Konklusjonene er blant annet at batterielektriske biler framstår som sikrere teknologi en hydrogenelektriske. Det er imidlertid en utfordring med ladekapasiteten og rekkevidden i Akershus. Særlig på kalde vinterdager vil en innføring av et slikt krav medføre et behov for mer ladeinfrastruktur. Dette

kan også resultere i en del venting for å få lade. Utredningen finner at det er mulig å innføre et nullutslippskrav i 2023.

Aarhaug mfl. (2018) gjennomførte en utredning om miljøkrav til drosjenæringa i Buskerud, Telemark og Vestfold på oppdrag fra nevnte fylkeskommuner. Rapporten konkluderer med at det er mer hensiktsmessig å innføre et strengt utslippskrav enn et krav om nullutslipp i hele dette området. Forventningen er at det da vil være økonomisk lønnsomt for løyvehavere i sentrale deler av området å gå for nullutslipp med batterielektriske biler, mens man i distriktene kan gå for dyrere biler med firehjulsdrift og hybrid framdrift eller bio-drivstoff.

## Diskusjon med utgangspunkt i funn i tidligere utredninger og internasjonale erfaringer

Et raskt tilbakeblikk over de drosjerelevante utredningene som har vært gjennomført i Norge siden år 2000, viser at tematikken er stort sett den samme. Mye oppmerksomhet er viet behovsprøving. Samtidig virker de underliggende spørsmålene, om ulike markeds-svikter og politiske mål i mindre grad å være koblet til dette spørsmålet. Koblingen mellom hva man ønsker å oppnå og hvilke virkemidler som en ønsker å benytte, gjøres i mindre grad.

Dagens norske regulering er ganske unik i internasjonal sammenheng. Dette gjør at det ikke er lett å trekke direkte paralleller til internasjonale endringer av tilsvarende type som innføres 1. november 2020. Det mest nærliggende er å sammenligne med Sverige og Finland. Begge disse har opphevet en regulering som i hovedsak var tilsvarende den som var i Norge før 1998 og erstattet den med et sett med regelverk som tar bort både regulering av antall drosjeløyver og pris. I Sverige skjedde dette fra 1991 og i Finland i 2018. De svenske erfaringene peker i retning av at prisene ble differensiert, antall biler økte dramatisk, men det var ingen større effekter på etterspørselen (Gärling mfl., 1995). En fikk et stort problem, særlig i de største byene, med biler som ikke var tilknyttet sentraler som tok svært høye priser og kombinerte dette med dårlig kvalitet. Dette medførte en rekke lokale tiltak for å redusere de negative effektene av dette. Tiltakene inkluderte blant annet obligatorisk prisopplysning og publikumskampanjer (Nilsson mfl., 2013). Dette har hatt begrenset effekt. Fra 2015 har løsningen vært å gjeninnføre en maksimal tillatt «jamførpris», som er satt i overkant av den prisen som de største sentralene tar på forhåndsbestilte turer. Slik har man i praksis en maksimalpris (SOU, 2016). Tilsvarende har flyplassmyndighetene regulert drosjenes adgang til Arlanda, slik at kun utvalgte drosjesentraler har adgang. Det er også lokalt innført en minimumsstørrelse på sentralene, og et krav om å være tilknyttet en 'redovisningscentral' for kontroll (SOU, 2016). I sum har antall biler på gata økt i byene, prisene har gått opp, og problemene med innkreving av skatter og avgifter har økt. Disse negative sidene ved avreguleringen har imidlertid medført en reregulering langs andre parametere. I et trettiårsperspektiv har en gått fra en streng kvantitativ regulering, til en streng kvalitativ regulering. Slik er drosjenæringen i Sverige i dag ikke preget av alle de negative elementene man har opplevd underveis. Sammenligner man størrelse på tilbud, i drosjer per innbygger, eller priser per tur, hos de dominerende aktørene, er ikke dette vesentlig ulikt hva en finner i tilsvarende byer og markedssegmenter i Norge. Variasjonen internt i Sverige, og internt i Norge, fremstår som større enn variasjonen mellom landene. I Finland beholdt man et regelverk tilsvarende det som var i Norge før 1998, fram til den nye samferdselsloven trådte i kraft i 2018. Erfaringene med en deregulert virkelighet er dermed langt mer begrensede. Forfatterne kjenner ikke til at reformen har blitt evaluert. Likevel viser de foreløpige indikasjonene at prisene stiger raskt (Keto-Tokoi, 2019), og at antall løyvehavere har økt med 30 prosent og antall løyver med 20 prosent på 10 måneder

(Koskinen, 2018). I forkant av reformen ble det gjennomført en studie av introduksjonen av taxi-apper på markedet (Lanamäki mfl., 2020) som pekte på at det ikke var grunnlag for en «fatalistisk» forståelse av konkurransen mellom lokale aktører og internasjonale plattformsselskap. I finske studier har fokuset i hovedsak gått i retning av mobility-as-a-service (MaaS) hvor drosjer inngår som del av tilbudet. En brukerundersøkelse viser til økt drosjebruk som konsekvens av dette Hatikainen mfl. (2019).

Distriktsproblematikk er også diskutert i flere utredninger fra Sverige og Finland. Her er det særlig to utfordringer. 1) At det offentlige innkjøpsregimet, med anbud på skolekjøring og pasienttransport, er i en konflikt med antall tilbydere i et lite marked. Det er vanskelig å få fungerende konkurranse på disse kontraktene, og dette står i kontrast til at tilbyderne ofte er for små til å kunne levere tilbud alene. På den måten er det å ha en eller to kontrakter avgjørende for driften. 2) Det er en underliggende trend med sentralisering i Norge. Dette gjør at driftsgrunnlaget i mange distriktskommuner gradvis eroderes. Resultatet er at når en løyvehaver leverer inn løyvet og blir pensjonist, er det ikke nødvendigvis noen som ønsker å overta.

Mer relevant for drosjereguleringer i by er miljøteknologiutredningene. Disse peker i hovedsak i retning av at det er teknisk mulig å innføre krav om lav- og nullutslippskjøretøy, men at det først er etter 2022 at en kan forvente at det finnes egnede kjøretøy til de fleste typer kjøring fra flere tilbydere tilgjengelig på markedet. Og at krav om nullutslippskjøretøy krever en infrastruktur som i 2019/2020 ikke er på plass. Innfasingstiden på slike reguleringer er også satt til fire år, slik at det vil ta noe tid å omlegge drosjeflåten som følge av en slik lokal regulering.

### 3 Utvikling i tilbudet

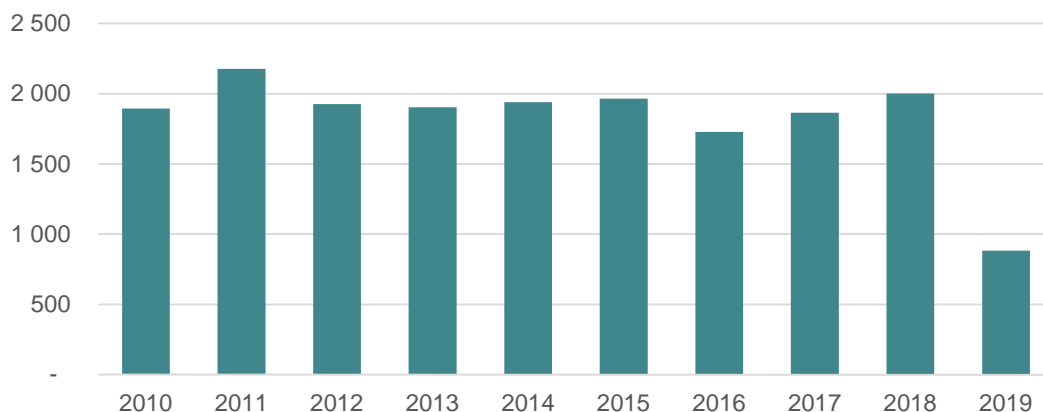
For å studere utviklingen i tilbudet av drosjer i Norge, har vi tatt for oss tre datakilder: 1) nye og brukte importerte drosjer i perioden 2010-2019, 2) totalbeholdningen av drosjer i perioden 2010-2019 og 3) uttak fra virksomhets og foretaksregisteret (VoF).

Noen viktige endringer i rammebetingelsene kan være relevant når utviklingstrekkene diskuteres:

- **01.01.2016 Mva-endring.** Mva. går fra 8 % -> 10 %
- **01.01.2018 Mva-endring.** Mva. går fra 10 % -> 12 %
- **01.01.2019 Engangsavgift.** Kjøretøy som registreres i avgiftsgruppe H ilegges engangsavgift med like satser som kjøretøy i avgiftsgruppe A. Det innebærer blant annet at engangsavgiften gir like sterke insentiver til å kjøpe kjøretøy med lave utslipp til drosjevirkosomhet som for personbiler for øvrig.
- **01.04.2020 – 01.01.2021 Midlertidig mva.** 6% i forbindelse med pandemien.

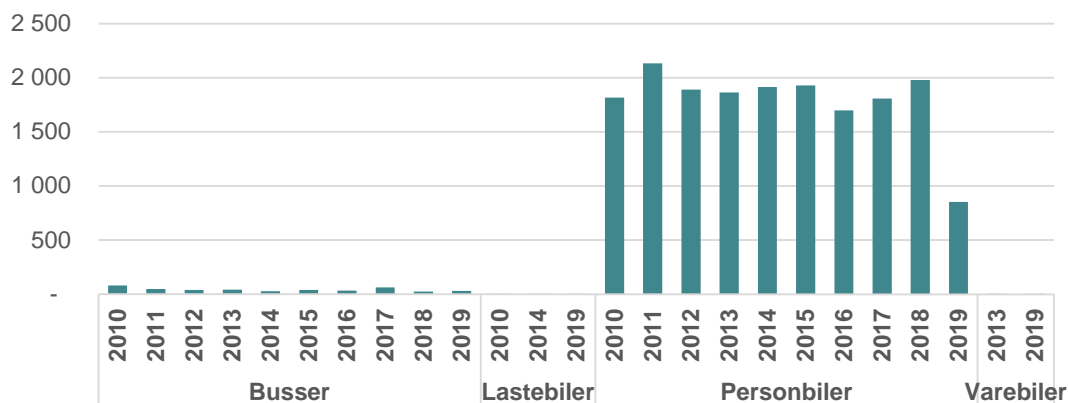
#### 3.1 Importerte drosjer 2010-2019

Antall nye brukte og importerte drosjer i perioden 2010-2019 er illustrert i figur 3.1. Vi ser importen av drosjer har vært et relativt stabilt i perioden, med unntak av i 2019, hvor det var en nedgang på hele 56 prosent. Hovedforklaringen på dette blir i intervjuene gitt å være at mange løyvehavere ikke lengre ser en framtid i næringa. En annen forklaring som er fremmet, er at en del velger å registrere sine nye kjøretøy som personbiler og ikke drosjer. Andre igjen mener at dette ikke lar seg gjøre, uten en betydelig merkostnad. P.t. mangler vi bekreftelse.



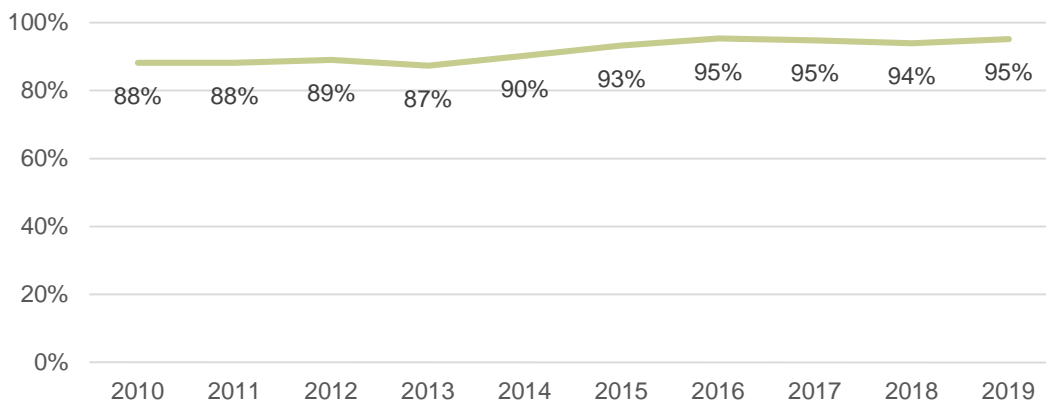
Figur 3.1: Antall nye drosjer i perioden 2010-2019

Bryter vi antall importerte drosjer i perioden ned på type kjøretøy, ser vi i figur 3.2, ikke overraskende, at det er klart flest personbiler.



Figur 3.2: Antall nye brukte og importerte drosjer i perioden 2010-2019, fordelt etter kjøretøygruppe

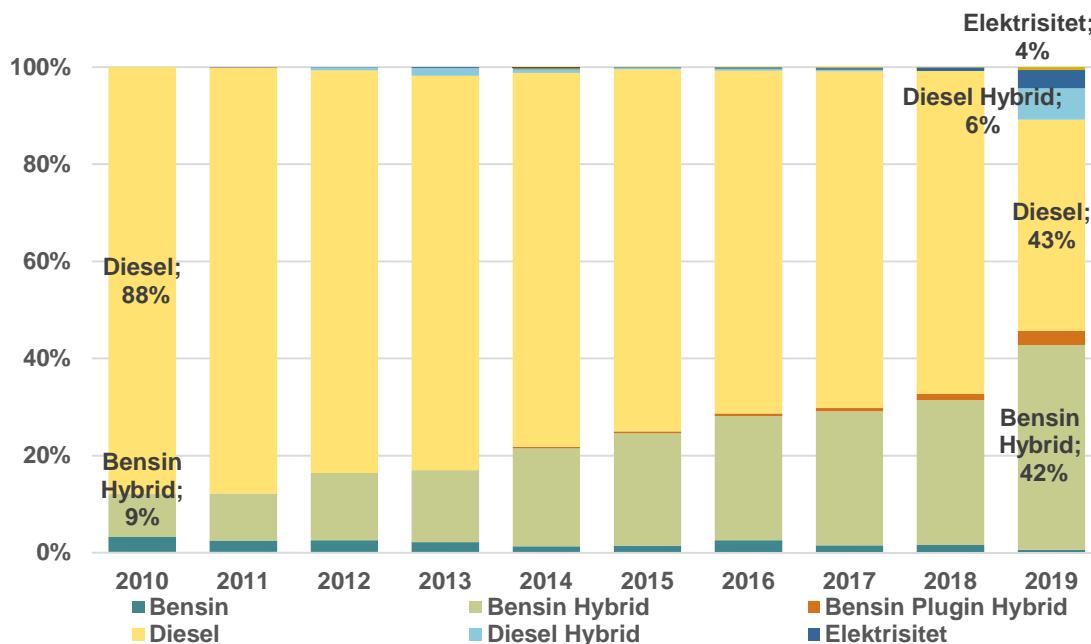
Andelen drosjer som blir importert som nye kjøretøy har vært stigende i perioden. Figur 3.3 viser at andelen i løpet av perioden har gått fra å være 88 prosent til 95 prosent nye kjøretøy. Stigningen har også vært relativt jevn, men vi ser den største endringen skjedde fra 2013 til 2015 på ca. 6 prosentpoeng.



Figur 3.3: Andel nye, importerte drosjer i perioden

I figur 3.4 har vi delt opp personbiler etter drivstofftype, og illustrerer hvordan andelen av de ulike drivstofftypene varierer over tid. Vi ser det har vært en gradvis vridning fra dieslbiler mot bensin hybrid, men at dette virkelig skjedde fra 2018 til 2019, hvor diesel gikk fra å ha en andel på 66 prosent til 43 prosent og bensin hybrid sin andel økte fra 30 prosent til 42 prosent. Merk at det ble importert mindre enn halvparten av det «normale» volumet i 2019, så endringen fra 2018 til 2019 kan være påvirket av dette.

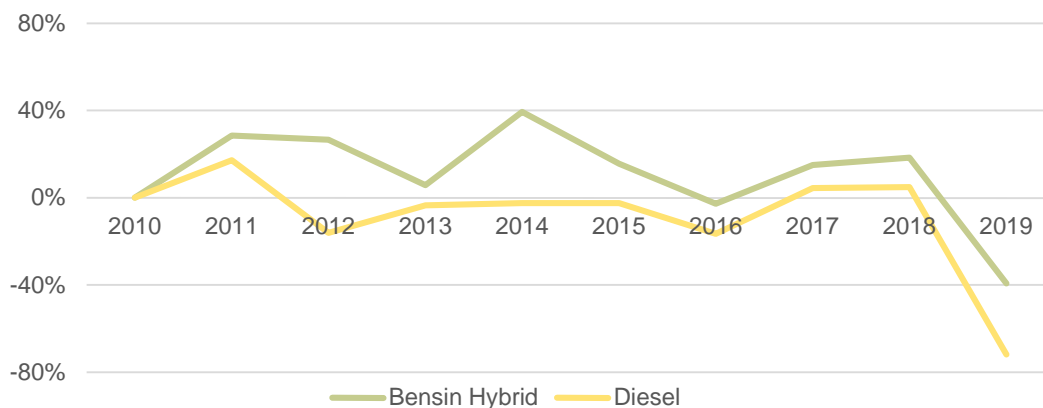
Utover denne hovedendringen, økte diesel hybrid fra ca. 0 prosent til 6 prosent og elektrisitet økte fra 1 prosent til 4 prosent i perioden. Elbilandelen i drosjemarkedet er altså vesentlig lavere enn i privatbilmarkedene.



Figur 3.4: Importerte personbil-drosjer i perioden, fordelt etter drivstofftype

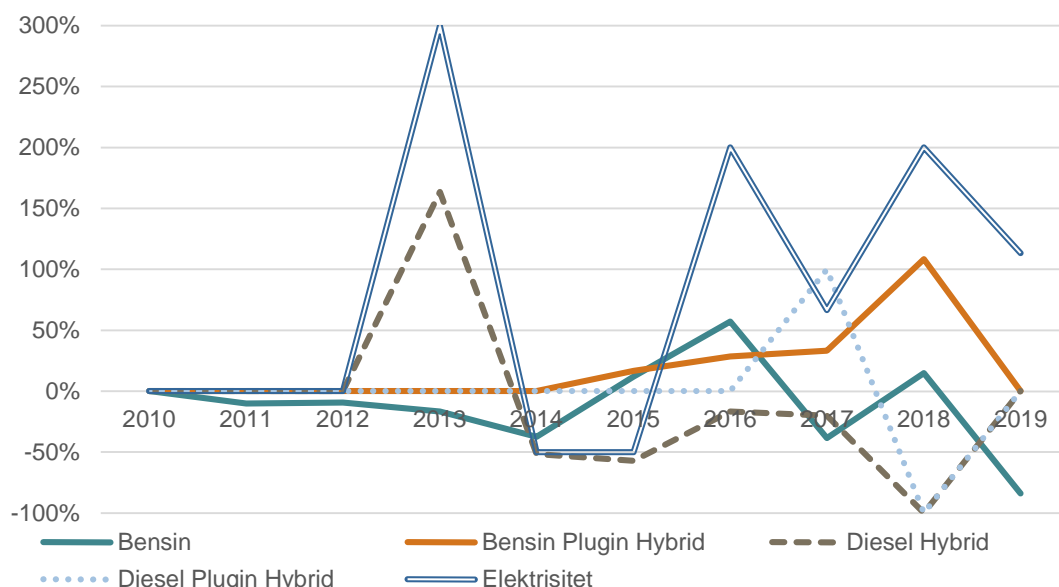
For å si noe mer om hvordan utviklingen for de forskjellige drivstofftypene har vært, ser vi på år-til-år-veksten. Den forteller oss hvordan endringen er fra år til år. I figur 3.6 vises år-til-år-veksten i prosent for diesel og bensin hybrid, og får med det litt bedre innsikt i utviklingen i andelen til diesel og bensin hybrid. Endringen i andelen er mer en historie om at bensin hybrid har vokst, enn at diesel har falt veldig, til tross for at diesel har hatt en nedadgående trend.

Videre ser vi at de begge faller betydelig i 2019. Diesel har ligget noenlunde stabilt i hele perioden, mens bensin hybrid har hatt en positiv økning hvert år i perioden. At begge faller i 2019 stemmer godt overens med det drastiske fallet vi så tidligere. Bensin hybrid faller mindre enn diesel, og dette støtter videre opp under skiftet i andelen i de ulike drivstoffene går fra diesel til blant annet bensin hybrid.

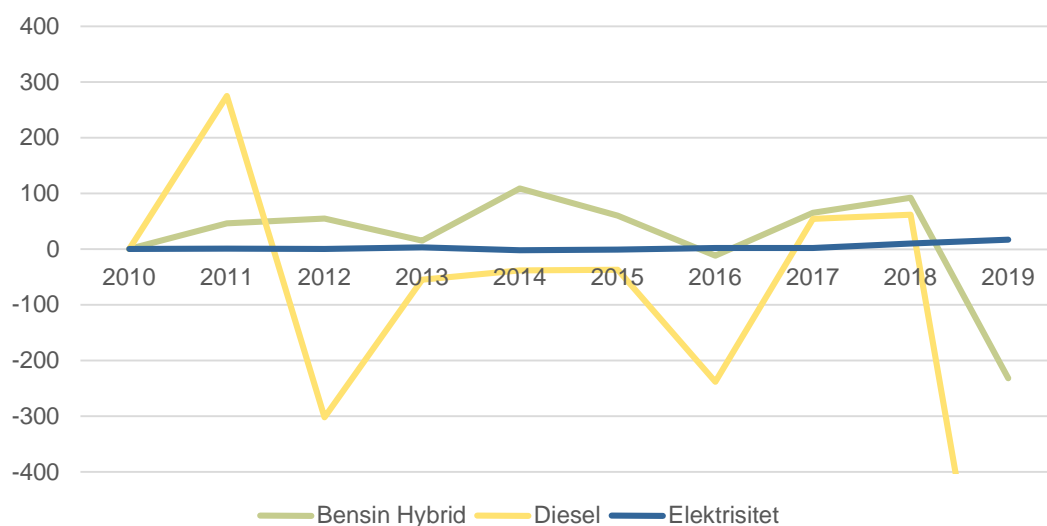


Figur 3.5: Prosentvis år-til-år-vekst for de ulike drivstoffandelene

I figur 3.6, som viser prosentvis år-til-år-vekst for de øvrige drivstofftypene, ser vi at det er relativt store svingninger, spesielt elektriske biler. Det er viktig å huske at ettersom det i utgangspunktet ikke er snakk om mange biler, og når vi så ser på enkelt drivstoff blir relativt små endringer i antall større. Dette der vi når vi ser på figur 3.7, hvor vi ser økningen i import av elektriske biler er tilnærmet flat sammenlignet med størrelsene til bensin hybrid og diesel.



Figur 3.6: Prosentvis år-til-år-vekst for de ulike drivstoffandelene



Figur 3.7: År-til-år-vekst i absolutte tall (salg/import) for bensin hybrid, diesel og elektrisitet

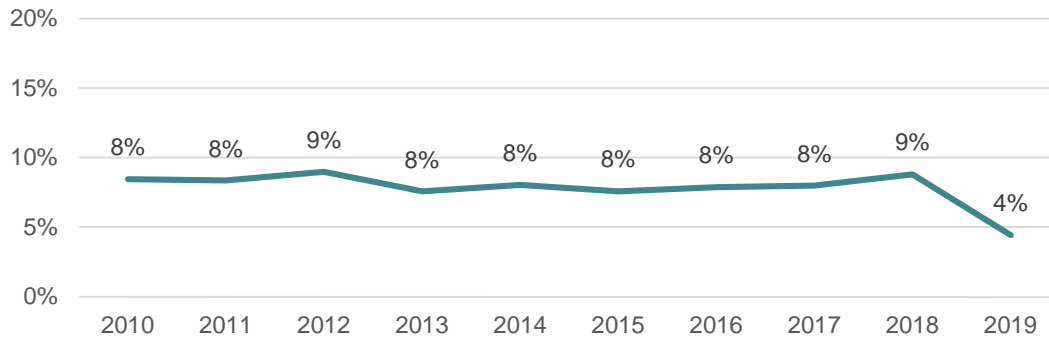
### 3.1.1 Rullestolkompatible drosjer

I samfunnsoppdraget til drosjenæringen ligger det et behov for å gi mobilitet til alle grupper av befolkningen, også de som trenger rullestol. Bekymring knyttet til rullestolkapasitet er også et moment som har blitt trukket fram i flere av høringssvarene til de vedtatte endringene i yrkestransportloven.

Andel rullestolkompatible drosjer<sup>15</sup> av importerte drosjer vært noenlunde stabil i perioden, men vi ser under at det skjedde noe også her i 2019, hvor andelen falt fra 8,8 prosent til 4,4 prosent. Dette viser at fallet i importerte rullestolkompatible drosjer er relativt større enn for drosjene som ikke kan ha med rullestoler.

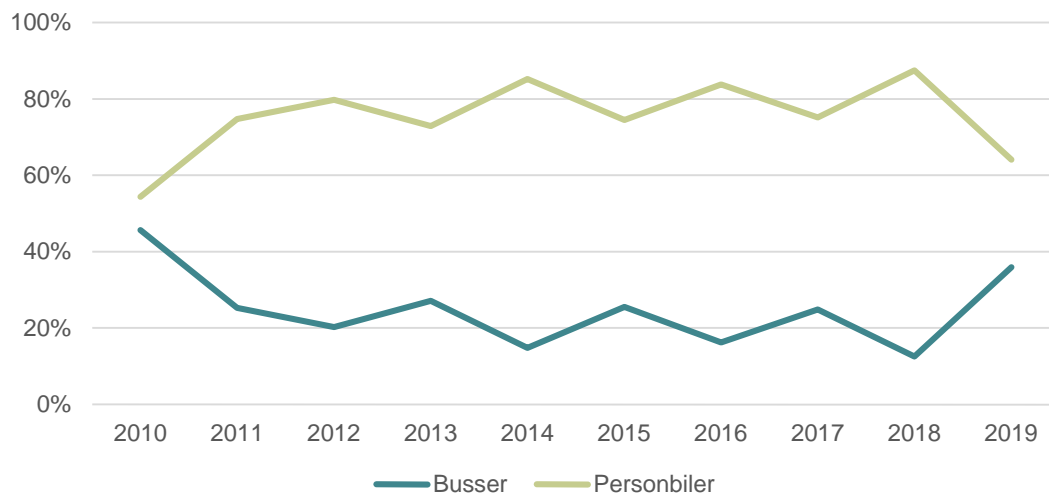
<sup>15</sup> Klassifisering i vedlegg 1.





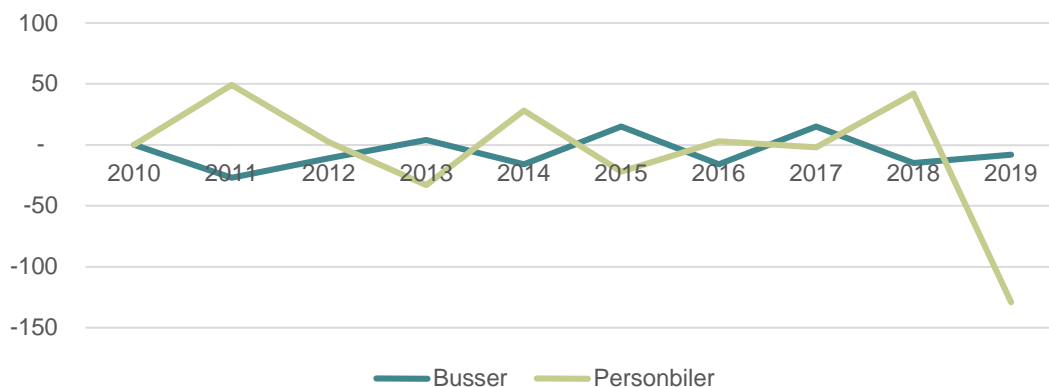
Figur 3.8: Andel rullestolkompatible drosjer (av importerte)

Figuren under viser at andelen av de rullestolkompatible drosjene som er personbiler ligger rundt 80 prosent i hele perioden, mens andelen busser er rundt 20 prosent. I 2019 ser vi dog en større bevegelse i andelen enn resten av perioden.



Figur 3.9: Andel buss og personbil blant drosjer som kan ha rullestol

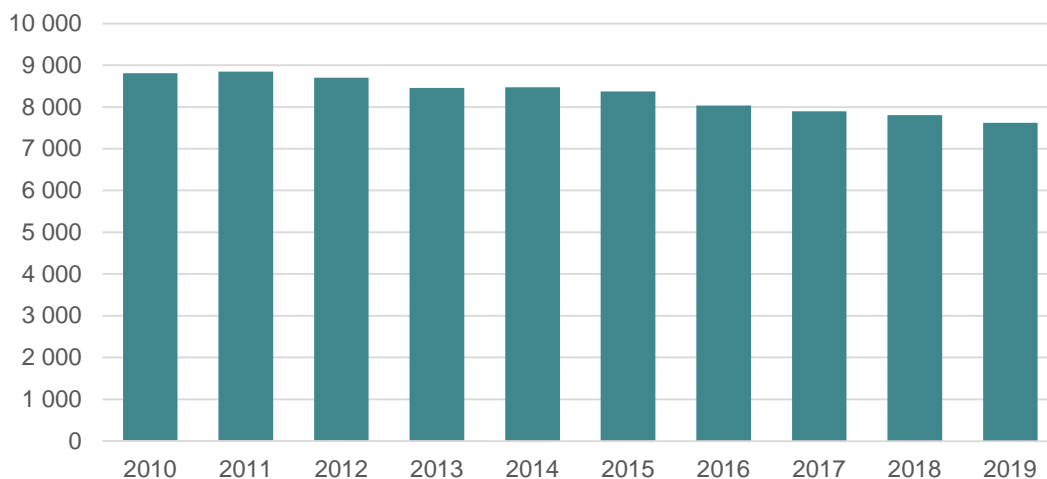
Når vi ser på år-til-år-veksten, ser vi at det er noe fluktasjoner, men at de i snitt ligger rundt 0, altså at antallet holder seg relativt stabilt i perioden, med unntak av 2019. Den faktiske endringen i antallet importerte personbiler som kan ha rullestoler faller kraftig, samtidig som bussene følger «normal» utvikling.



Figur 3.10: År-til-år vekst i absolutte tall for andel buss og personbil blant rullestolkompatible drosjer

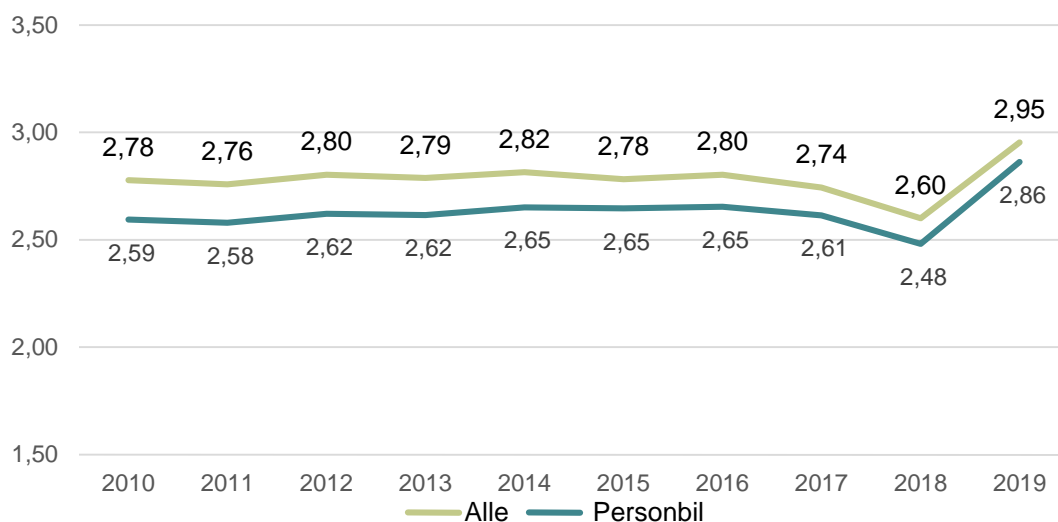
### 3.2 Totalbeholdning drosjer 2010–2019

Utviklingen i totalbeholdningen i perioden 2010–2019 er illustrert i figur 3.11 under. Vi ser det har vært en relativt jevn, svak nedgang i antall drosjer i perioden. Det har vært i ca. 8300 drosjer per år i snitt i perioden, med flest drosjer i 2011 (ca. 8850) og færrest drosjer i 2019 (ca. 7620). Den gjennomsnittlige nedgangen var ca. 140 drosjer per år i snitt, med den største nedgangen fra 2015 til 2016, og en marginal økning fra 2010 til 2011.



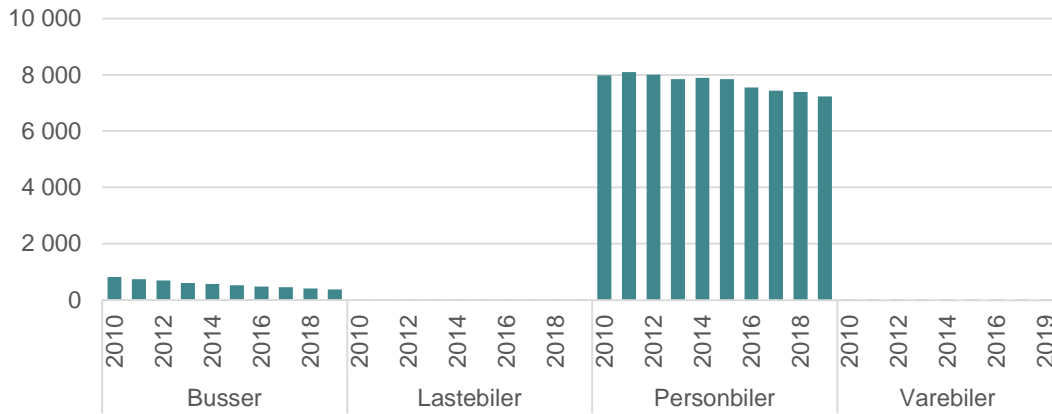
Figur 3.11: Totalbeholdning drosjer 2010–2019

Gjennomsnittsalderen til drosjene har holdt seg relativt jevn også, men med litt bevegelse i 2018 og 2019, hvor den gikk ned fra 2017 til 2018, og opp fra 2018 til 2019. Usikkerheten knyttet til omreguleringen er delvis tatt ut gjennom å utsette investeringer. Vi ser videre at personbilene er nyere enn de andre kjøretøypene.



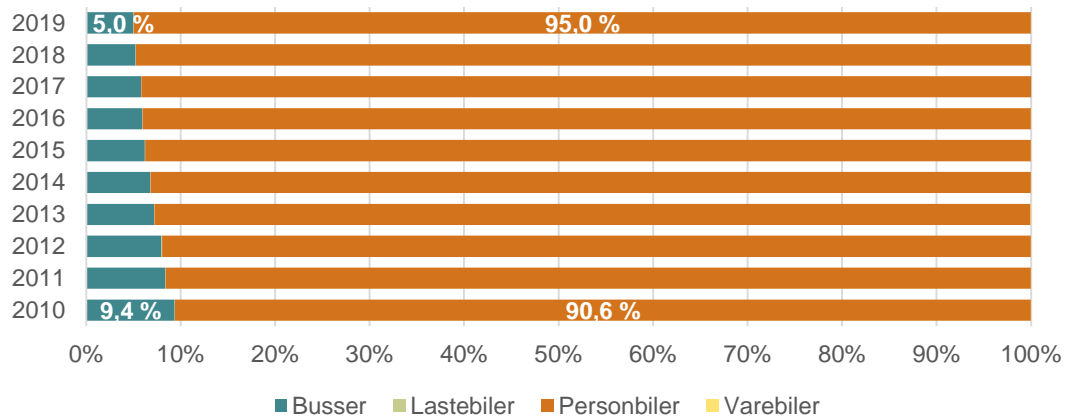
Figur 3.12: Gjennomsnittlig alder for alle drosjer og for personbilsdrosjer

I figuren under illustreres utviklingen for de ulike kjøretøypene, og viser, ikke overraskende, at det er klart flest personbiler. Utviklingen virker også å speile totalbildet.



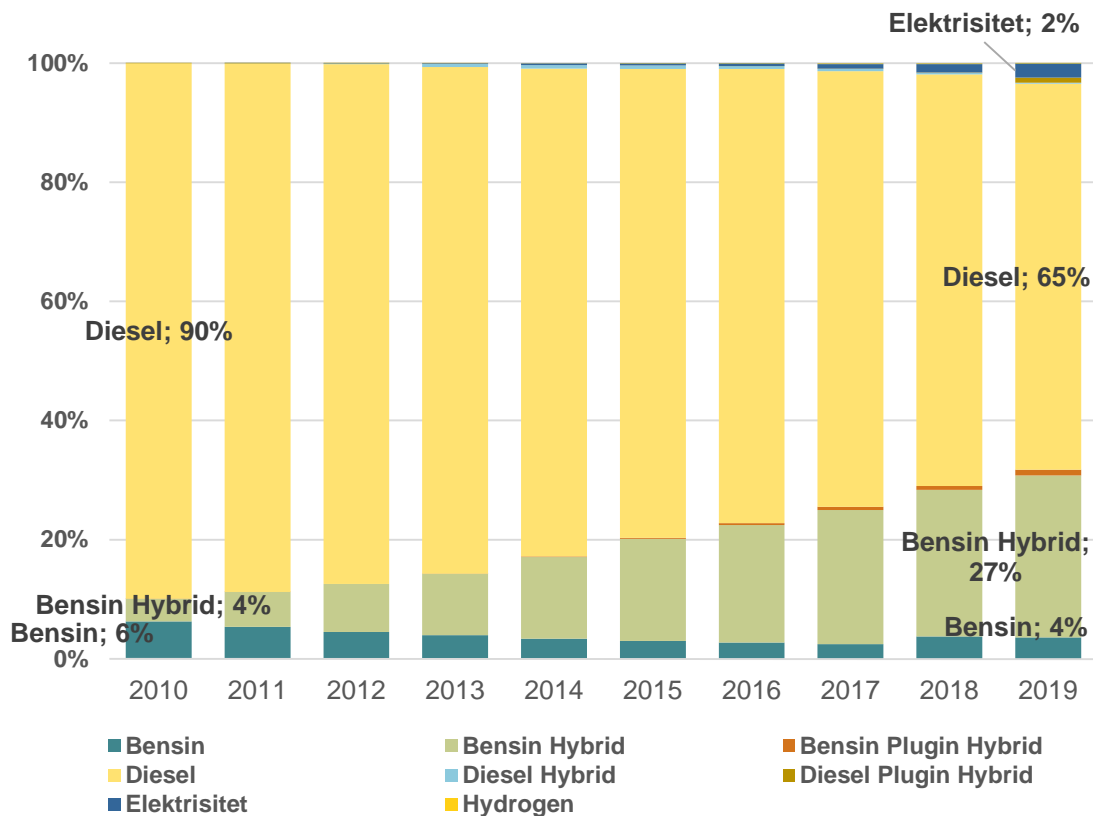
Figur 3.13: Totalbeholdning drosjer 2010-2019, fordelt på kjøretøytype

Vi så i Figur 3.13 at antallet buss- og personbil-drosjer har vært fallende i perioden. Når vi ser på Figur 3.14 under, ser vi at andelen busser har gått ned i perioden, mens andelen til personbildrosjene har steget.



Figur 3.14: Andel ulike kjøretøygrupper 2010-2019

Når vi deler opp personbildrosjene etter drivstofftype, får vi figur 3.15, som illustrerer hvordan andelen av de ulike drivstofftypene varierer over tid. Vi ser det har vært en gradvis vridning fra dieslbiler mot bensin hybrid. Den største endringen var fra 2018 til 2019, hvor diesel gikk fra å ha en andel på 69 prosent til 65 prosent, mens bensin hybrid sin andel økte fra 30 prosent til 42 prosent, diesel hybrid økte fra ca. 0 prosent til 6 prosent og elektrisitet økte fra 1 prosent til 2 prosent.

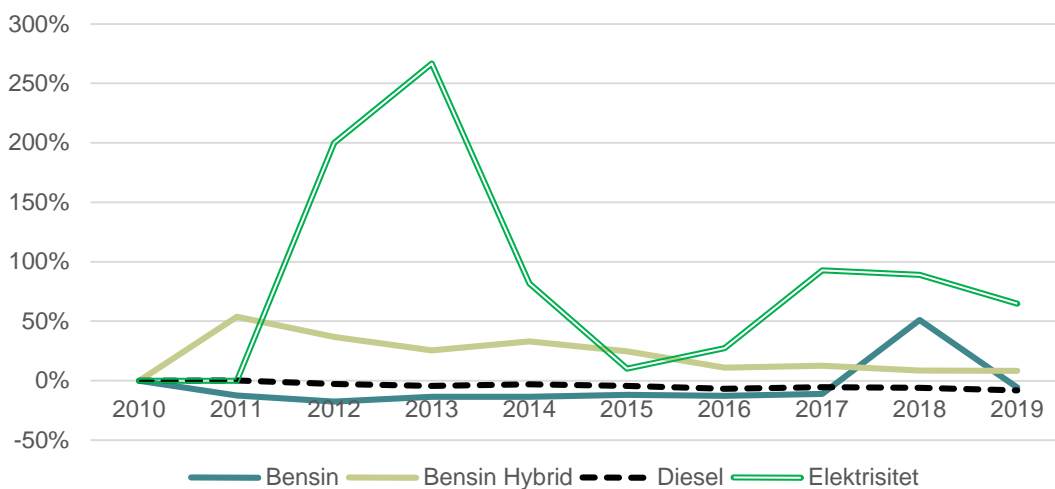


Figur 3.15: Andel personbiler fordelt etter drivstofftype

År-til-år-veksten for de største drivstofftypene er illustrert på prosentform i Figur 3.16 og faktisk antall i Figur 3.17.

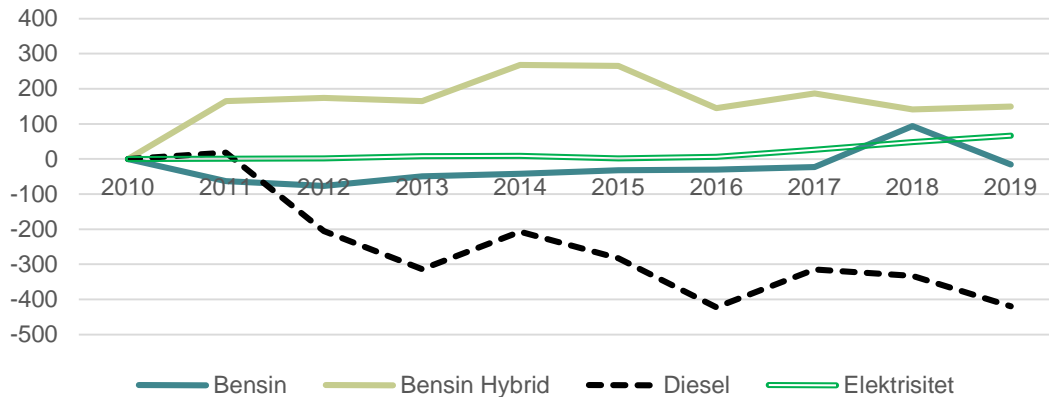
I prosent ser vi at det er store svingninger for elektriske biler, og en relativt stabil utvikling for andre drivlinjer. Det er viktig å huske at ettersom det i utgangspunktet ikke er snakk om mange biler, og når vi så ser på enkelt drivstoff gir relativt små endringer i antall biler større utslag i den prosentvise veksten. Dette ser vi når vi ser på figuren for år-til-år-veksten for faktisk antall, hvor økningen i elektriske biler er relativt flat sammenlignet med størrelsene til diesel og bensin hybrid.

Den prosentvise år-til-år-veksten for bensin hybrid er positiv i hele perioden, men fallende. Endringen år-til-år for dieslbiler holder seg under 10 prosent reduksjon hvert år.



Figur 3.16: Utvikling i beboldning år-til-år prosent

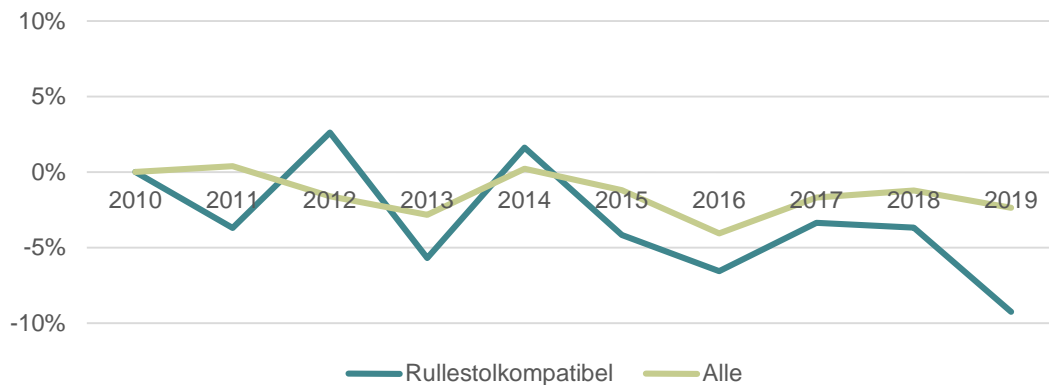
Figur 3.17 viser at til tross for at de prosentvise endringene i dieslbiler er 8 prosent eller lavere for alle årene, er det snakk om relativt store endringer i antall. Bensin hybrid ser vi ligger jevnt positivt, som over. Vi ser også at antall elektriske biler stiger i slutten av perioden.



Figur 3.17: Utvikling i beholdning år-til-år absolutte tall

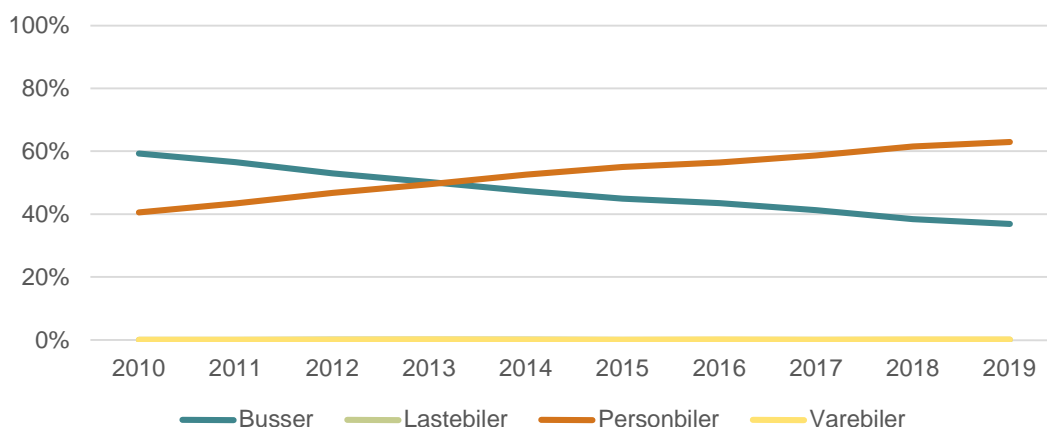
### 3.2.1 Rullestolkompatible drosjer

Antall rullestolkompatible drosjer har hatt en nedgang i perioden. Vi ser av figuren under at det var positiv vekst i antallet fra 2011 til 2012 og fra 2013 til 2014, men utover det har det en reduksjon i årene i perioden. Sammenlignet med den negative utviklingen i det totale antallet drosjer i Norge i perioden, har den prosentvise reduksjonen i drosjer med rullestol vært større. Beholdningen av drosjer som er rullestolkompatible har altså falt raskere i perioden enn hele drosjebeholdningen i Norge. Vi ser også at endringen fra 2018 til 2019 var sterkere for rullestolkompatible drosjer enn totalbeholdningen.



Figur 3.18. År-til-år-vekst i drosjebeholdning for rullestolkompatible drosjer

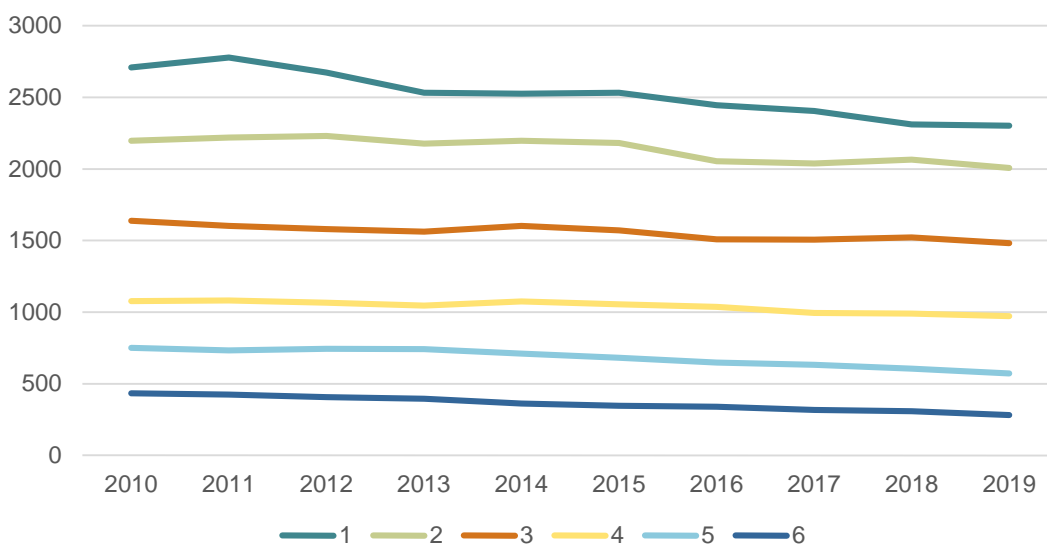
Figur 3.19 viser at hoveddelen av rullestolkompatible drosjer har gått fra å være busser i 2010 til å være personbiler i 2019.



Figur 3.19: Utvikling i andelene til rullestolkompatible drosjer

### 3.2.2 Geografisk fordeling

I det følgende har vi gruppert drosjene etter sentralitet. For dette har vi benyttet SSBs 2019-klassifisering av kommuner. I denne er sentralitetsklasse 1 de mest sentrale kommuner, og 6 er de minst sentrale kommunene. SSBs sentralitetsindikator er en kontinuerlig skala med Oslo som referansepunkt, der Oslos sentralitet settes til 1000 og alle andre kommuner får en verdi i forhold til Oslo. Skalaen er delt inn i seks klasser<sup>16</sup>. Vi ser av figuren under at det er en nedgang i antall drosjer for alle sentralitetsklassene fra 2010 til 2019.

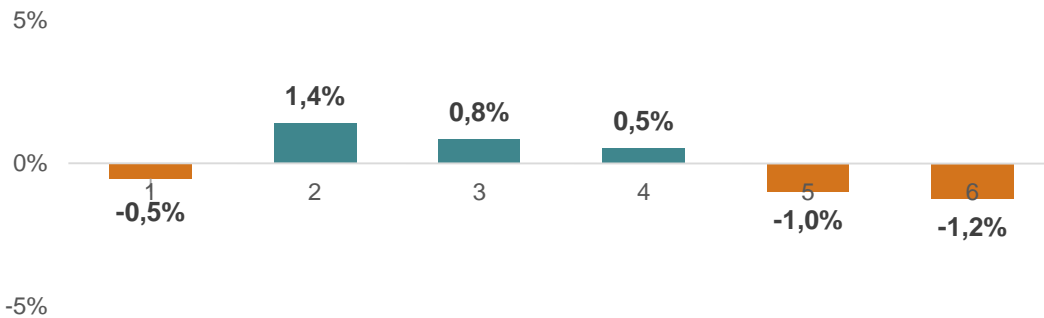


Figur 3.20: Antall drosjer i hver sentralitetsklasse i perioden 2010-2019

Endringen i andelen drosjer i de forskjellige sentralitetsklassene i totalbeholdningen er illustrert i Figur 3.21. Vi ser at andelene har gått ned i den mest sentrale klassen (1) og de to minst sentrale klassene (5 og 6). Ettersom andelen i de to minst sentrale klassene

<sup>16</sup> Dokumentasjon her: <https://www.ssb.no/befolkning/artikler-og-publikasjoner/sentralitetsindeksen.oppdatering-med-2020-kommuner>

sammenlignet med de andre klassene har gått relativt mye ned, kan dette tyde på at det har skjedd en form for sentralisering, spesielt når den nest mest sentrale klassen (2) har økt mest. Det er dog verdt å merke seg at det er snakk om maksimalt 1,4 prosent.



Figur 3.21: Endringen i andel drosjer i de forskjellige sentralitetsklassene

Figur 3.21 gjenspeiler for øvrig et mønster vi finner igjen i den generelle sysselsettingsutviklingen. Størst økning i sysselsetting og næringsetableringer finner vi ikke i de aller mest sentrale strøkene (der sentrale deler av Oslo-området dominerer), men i randsonen av disse, der tomte- og driftskostnader er lavere, men der en samtidig kan ha de aller mest sentrale områdene som marked.

Tabell 3.1: Viser endring i drosjer per 1000 innbyggere fra 2010-2019 fordelt etter sentralitetsklasse. I 2010 var det høyest tetthet drosjer per 1000 innbyggere i sentralitetsklasse 1, tett etterfulgt av sentralitetsklasse 6. Det er lavest tetthet i sentralitetsklasse 3 og 4. Det er altså slik at det er høyest tetthet av drosjer i de minst og mest sentrale kommunene, og lavest i de som ligger i midten. Årsakene til dette kommer vi tilbake til når vi ser på fordelingen etter de enkelte kommunene.

Fra 2010 til 2019 var det en nedgang i antall drosjer per innbyggere i alle sentralitetsklassene. Den største nedgangen var i den minst sentrale klassen, etterfulgt av den mest sentrale klassen. Vi ser fremdeles samme mønster som i 2010, men med større forskjell mellom den mest sentrale klassen og den minst sentrale klassen. Ellers er det en jevnere tetthet drosjer per innbygger mellom sentralitetsklassene i 2019 enn i 2010.

Tabell 3.1: Endring i drosjer per 1000 innbyggere fra 2010-2019 fordelt etter sentralitetsklasse

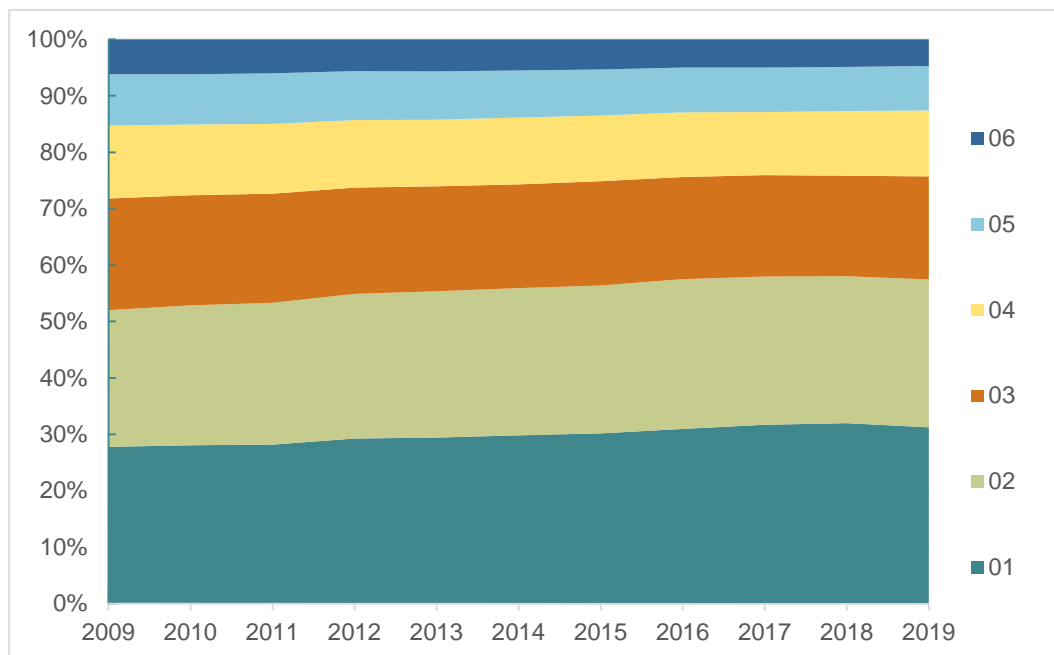
Sentralitetsklasse	Drosjer per 1000 innbyggere i 2010	Drosjer per 1000 innbyggere i 2019	Endring i drosjer per 1000 innbyggere fra 2010 til 2019*
1	2,8778	2,1216	- 0,7562 (-26%)
2	2,2993	1,5080	- 0,7913 (-34%)
3	1,5094	1,0851	- 0,4244 (-28%)
4	1,4640	1,0725	- 0,3915 (-27%)
5	1,9344	1,2543	- 0,6801 (-35%)
6	2,8391	1,6785	- 1,1606 (-41%)

\* prosentvis endring i parentes

### Geografisk fordeling av drosjevirkosmheter

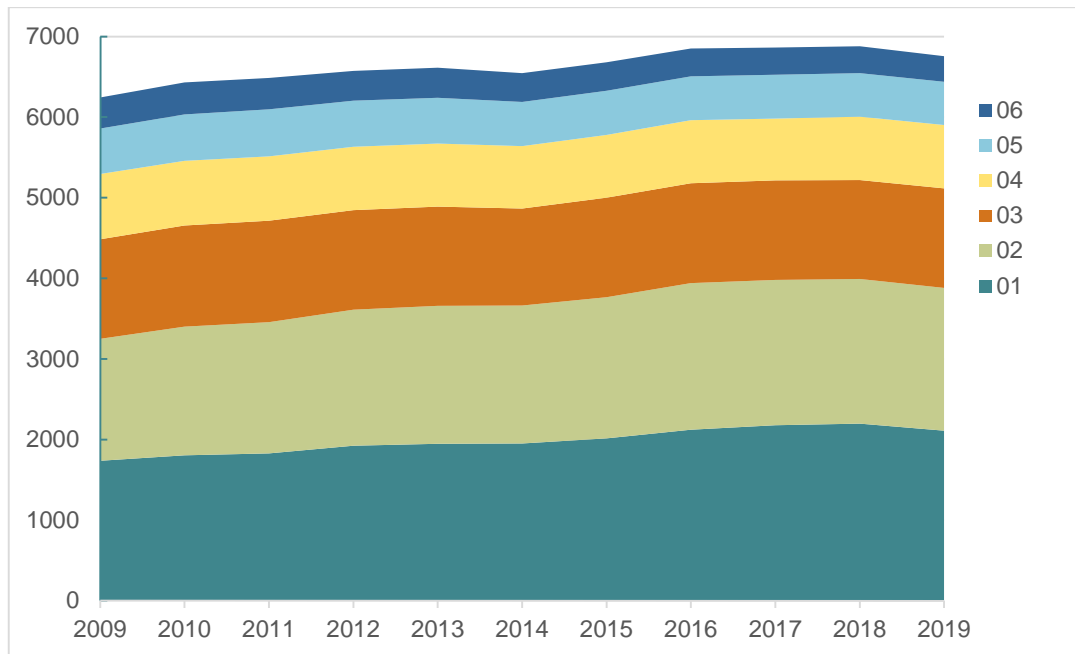
Antall tilbydere viser omtrent det samme bildet som antall drosjer. Dette er ikke overraskende. En skal huske på at det som betegnes drosjevirkosmhet i Det sentrale virksomhets- og foretaksregisteret først og fremst er enkeltpersonsforetakene som er knyttet til hver drosjeeier – ikke drosjesentralene. Så antall virksomheter vil samvariere sterkt med antall drosjer.

I praksis er det en stabil geografisk fordeling, men den mest sentrale kategorien øker sin andel fra 27,8 prosent til 31,2 prosent. Den nest mest sentrale kategorien øker også sin andel, mens de fire minst sentrale minker sin andel av drosjene. Og nedgangen er relativt større desto mindre sentral kommunene er.



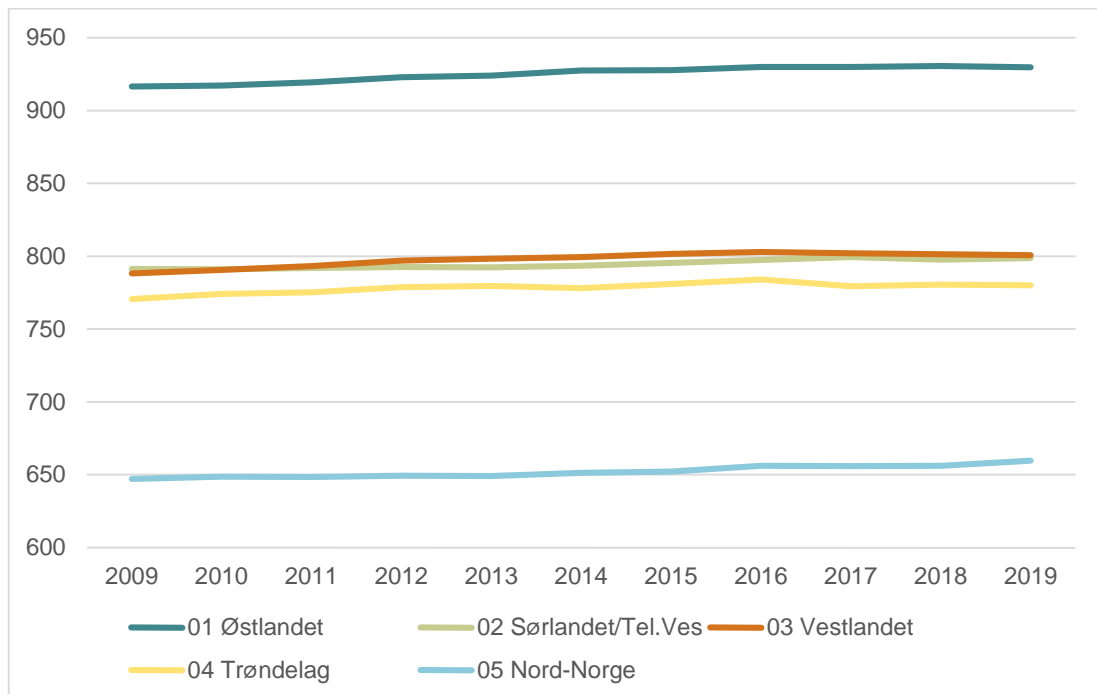
Figur 3.22: Drosjevirkosmheter etter sentralitetsklasse. 1 = mest sentral, 6 = minst sentral. Prosent.





Figur 3.23: Drosjevirkksomheter etter sentralitetsklasse. 1 = mest sentral, 6 = minst sentral. Absolutte tall.

Sentralitetsklasser kan være litt grove kategorier. Du får ikke med deg eventuelle forskyvningen innenfor kategorien. En annen måte å fremstille det på er derfor å beregne den gjennomsnittlige sentraliteten til hver drosjevirkksomhet (figur 3.24). For å få fram litt mer detaljer har vi fordelt virksomhetene etter landsdel. Det kan se ut til at sentraliseringen skjedde først og fremst fram til 2015/2016. Unntaket er Nord-Norge der det var mer sentralisering de senere årene.

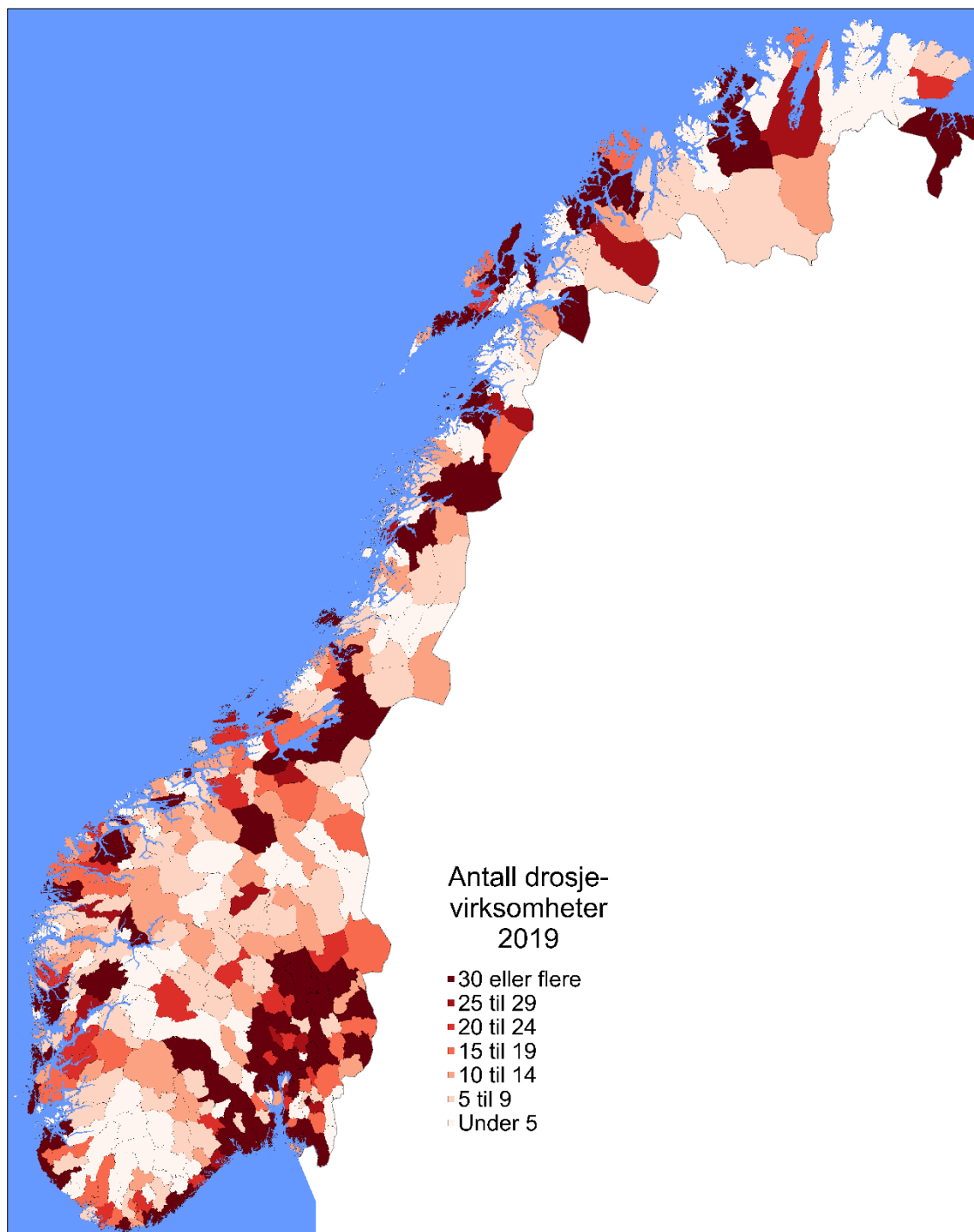


Figur 3.24: Gjennomsnittlig sentralitet på drosjeselskapene etter landsdel. Oslo = 1000.

Fordeling av drosjer og drosjevirkksomheter etter sentralitetsklasser og sentralitet viser først og fremst et stabilt bilde, men det har tydeligvis skjedd en viss forskyvning/endring i løpet

av de siste 10 årene. Det er imidlertid litt vanskelig å tolke hva både fordelingen og endringene består i. Vi har derfor også fordelt virksomhetene etter kommune.

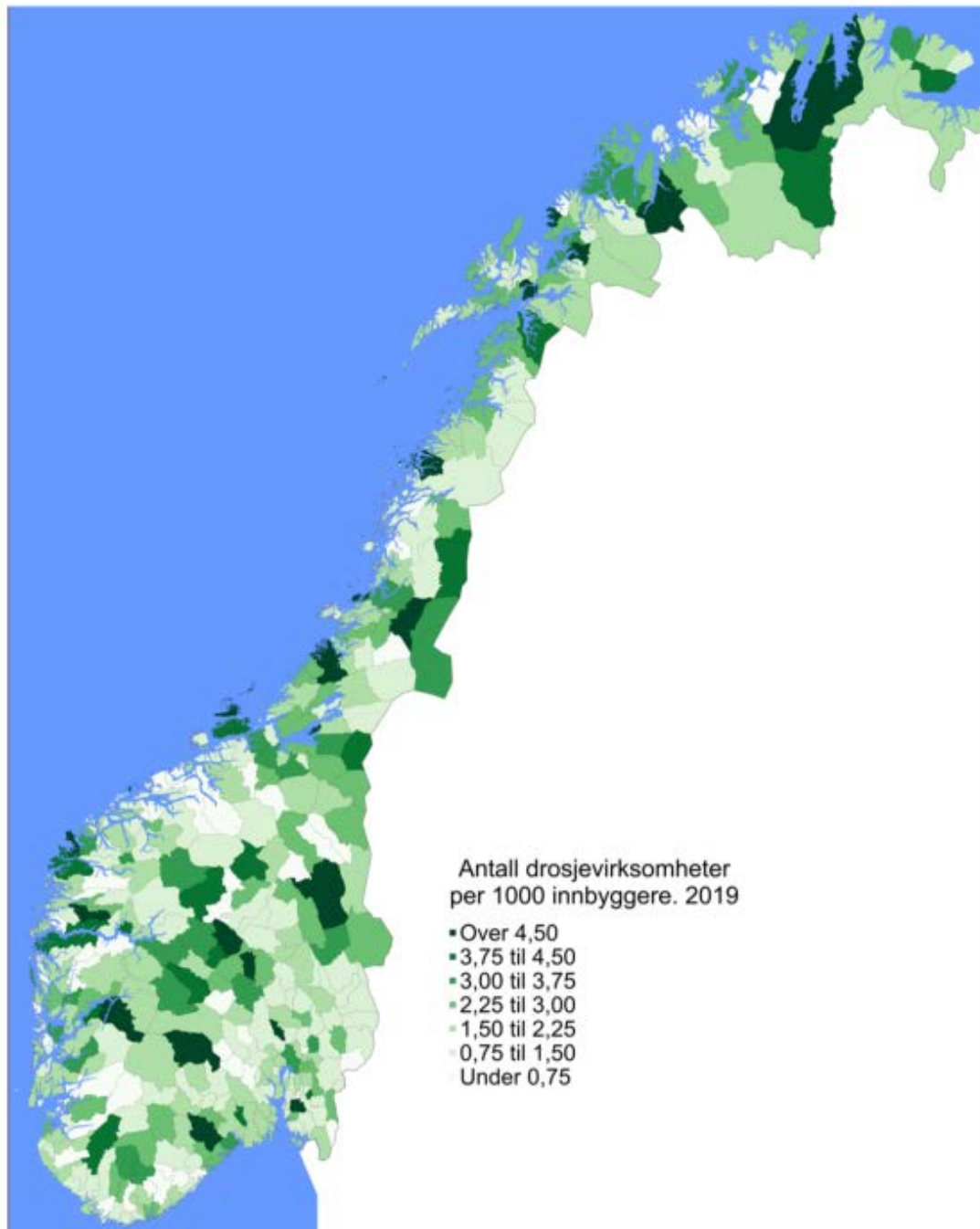
Figur 3.25 viser fordeling av drosjevirkosmheter etter kommune. Ikke overraskende er det rimelig samvariasjon med befolkningskonsentrasjonene. Men det ser ut til at det er noen avvik. Det kan se ut til at store hytte/ferie-kommuner har noe flere drosjer enn det befolkningen tilsier. Dette illustrerer et velkjent fenomen fra reiselivsforskningen der en ser at reiselivet holder liv i et større tjenestetilbud enn det lokalbefolkningen ellers ville hatt.



Figur 3.25: Antall drosjevirkosmheter etter kommune, 2019

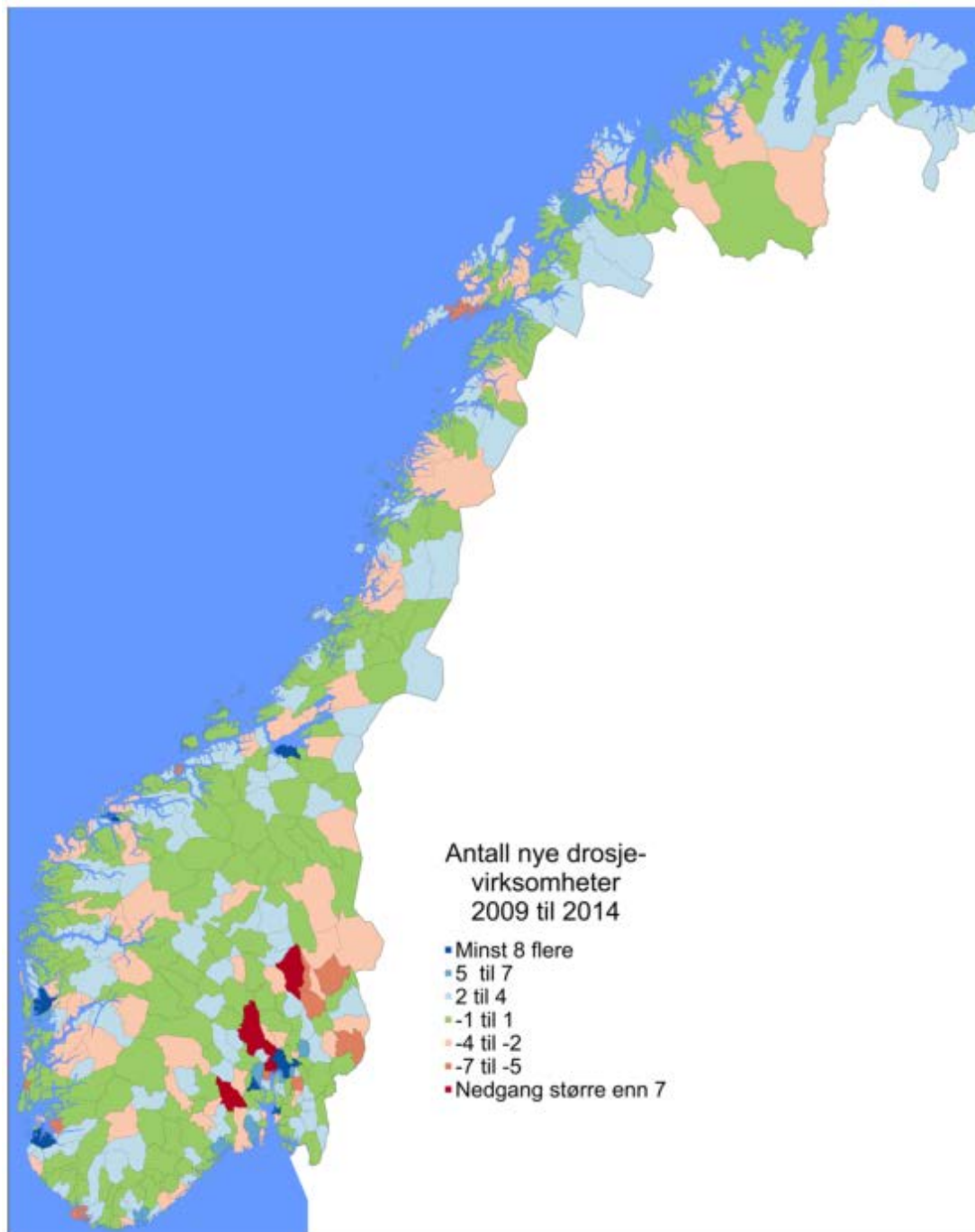
Fenomenet med et større tilbud enn det befolkningen skulle tilsi blir veldig tydelig når vi beregner antall drosjer per 1000 innbyggere (figur 3.26). Hvis trenden fra 2020 med en

vesentlig økning i bruk av fritidseiendommene som følge av korona-pandemien vil vare, kan en tenke seg at dette mønsteret vil forsterkes. Her vil imidlertid også andre rammebetingelser ha betydning. Tilbudet av offentlig transport (eller mangelen på dette) vil også være en forklaringsfaktor. I tillegg kan en anta at på de minste stedene er drosjekjøring kun en bigeskjeft for enkelte drosjeeiere – dvs. at det er flere drosjevirkksomheter enn det er drosjer i tilbudet til enhver tid.



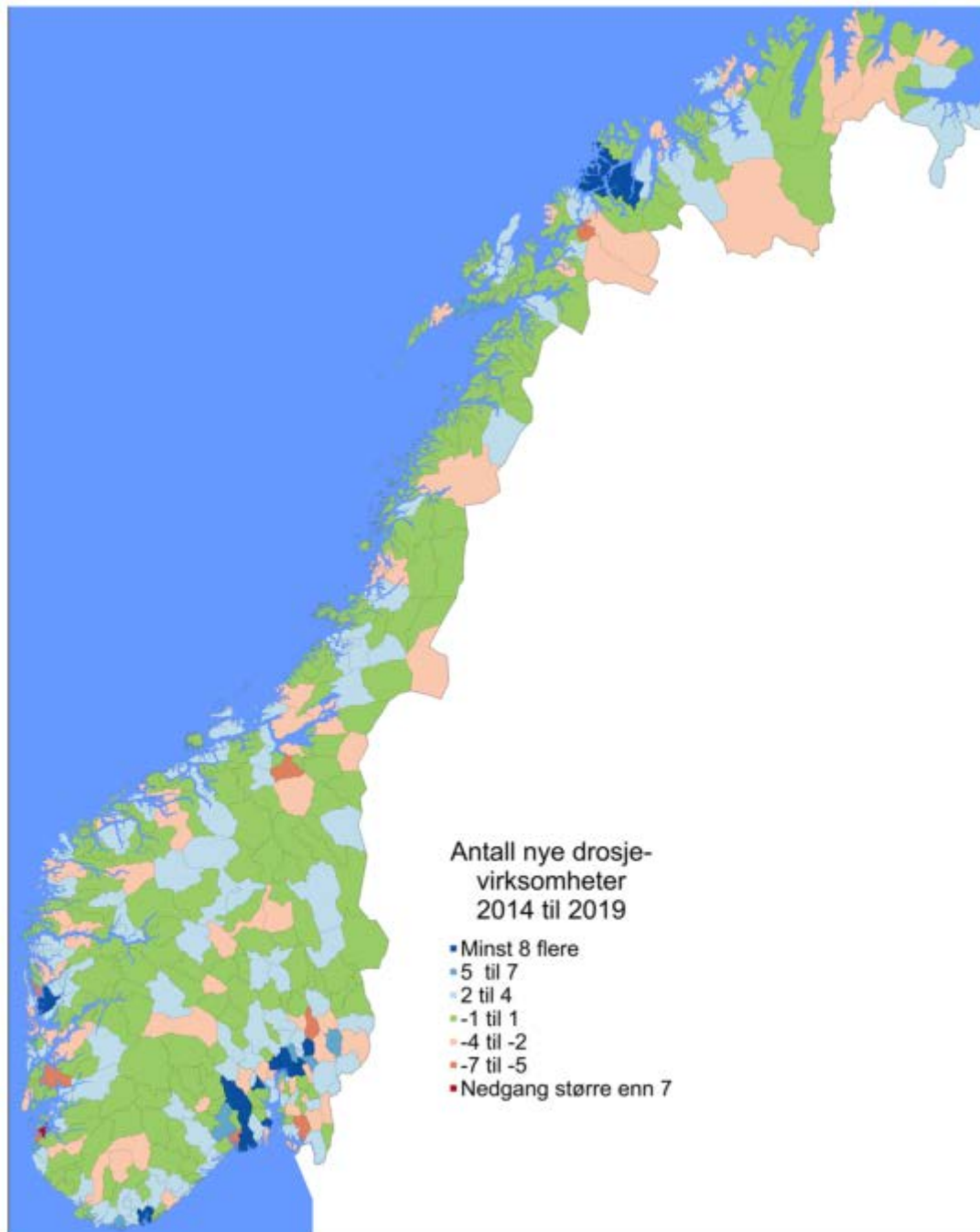
Figur 3.26: Antall drosjevirkksomheter per 1000 innbyggere etter kommune. 2019

Et interessant fenomen dukker opp når vi ser på endring over tid, og deler siste tiårsperiode opp i to. Det er to ganske ulike mønstre som vises for de to del-periodene. 2009 til 2014 var et ganske brokete bilde, med litt opp og litt ned (figur 3.27). Men der nedgangen knytter seg til relativt sentrale kommuner, finner vi oppgangen særlig i de aller mest sentrale kommunene.



Figur 3.27: Antall nye drosjevirksomheter etter kommune. 2009 til 2014

For siste del av perioden er imidlertid bildet litt annerledes. De aller mest sentrale kommunene hadde fremdeles en betydelig økning. Men nå er det lite nedgang i de nest mest sentrale kommunene å spore. Tvert imot er det en del av de relativt sentrale kommunene med sterk vekst. Denne veksten i kommuner i sentralitetsklasse 2 og 3 finner vi igjen i tidligere figurer, men vi ser at sentralitetsklassene skjuler en del interne forskjeller mellom kommuner.



Figur 3.28: Antall nye drosjevirksomheter etter kommune, 2014 til 2019.

### 3.3 Prisutvikling

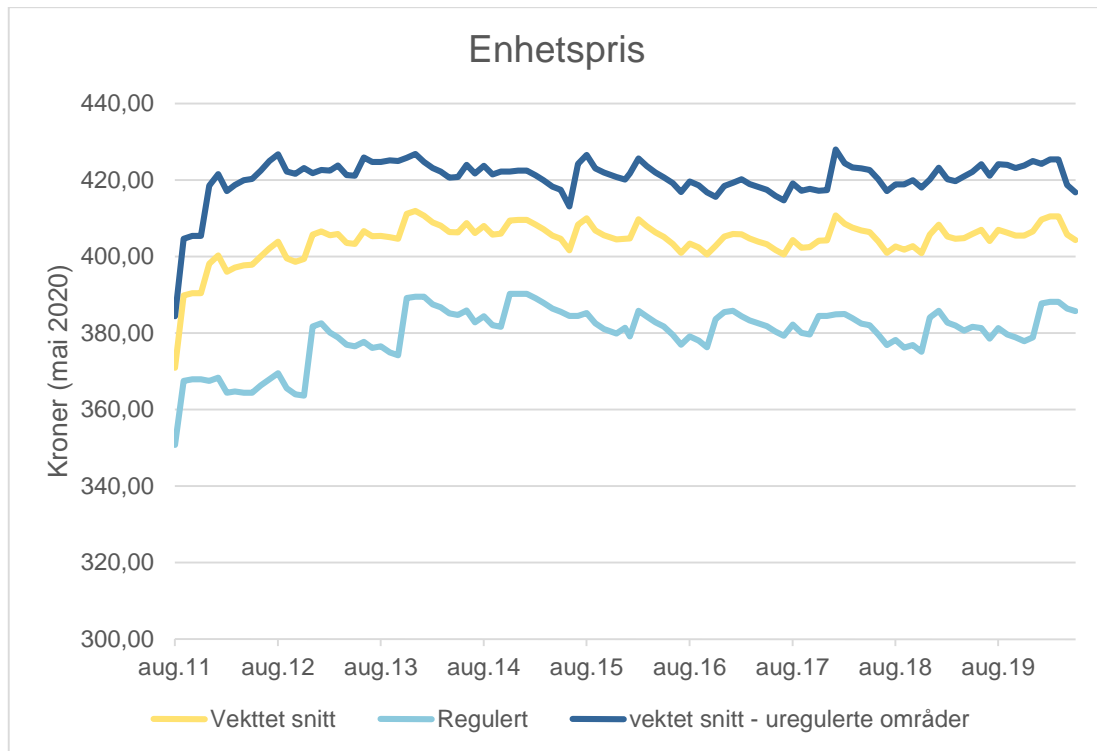
Pris, prisutvikling og mekanismer for prisfastsettelse i drosjemarkedet er et tema som har vært mye diskutert. Både i Norge og internasjonalt.

I dagens drosjemarked finnes det mange priser for samme tjeneste, avhengig av hvordan prisen fastsettes på de ulike delmarkedene. I dette er det også viktig å påpeke at drosjer ikke opererer i et vakuum. På tross av at konkurranseflatene mellom transportmidler normalt er begrenset (Wardman mfl., 2018), uttaler både aktører i drosjenæringen og alternative tilbydere at prisfastsettelse i noen grad gjøres ut i fra intermodal konkurranse. Det dreier seg da om turbilaktører, og i noen grad selskapsvogn, i kontraktmarkedene

Størst variasjon er det på kontraktmarkedene. Her varierer priser avhengig av markeds- og forhandlingsmakt for turer i fremtiden. Det vil si at en sentral tilbyr en pris for en gitt mengde transport. I teorien burde denne prisen reflektere konkurranseforholdet til andre sentraler og marginalkostnaden ved å tilby tjenesten. I praksis er det imidlertid langt mer komplisert. Nedre prisgrense på et tilbud vil som regel settes ut i fra forholdet mellom kontrakten og enkeltreisemarkedet og maktforholdet mellom sentralen og den enkelte sjåfør. Altså bør ikke en sentral sette prisen lavere enn det sjåførene er villige til å kjøre for. Øvre pris vil i områder hvor det er konkurranse, gis av forventningen om prisen konkurrenten kan tilby (som i vanlige tilbud). I områder uten konkurranse, gis øvre prisgrense av at det er et gjensidig avhengighetsforhold mellom tilbyder og etterspørter. Drosjene kan ikke ta en høyere pris enn det både tilbyder og etterspørter kan leve med over tid. Hva dette vil si, varierer stort. Ofte resulterer dette i at pasientreiser oppnår de laveste prisene, fulgt av private kontrakter og med fylkeskommuner og kommuner som møter de høyeste prisene.

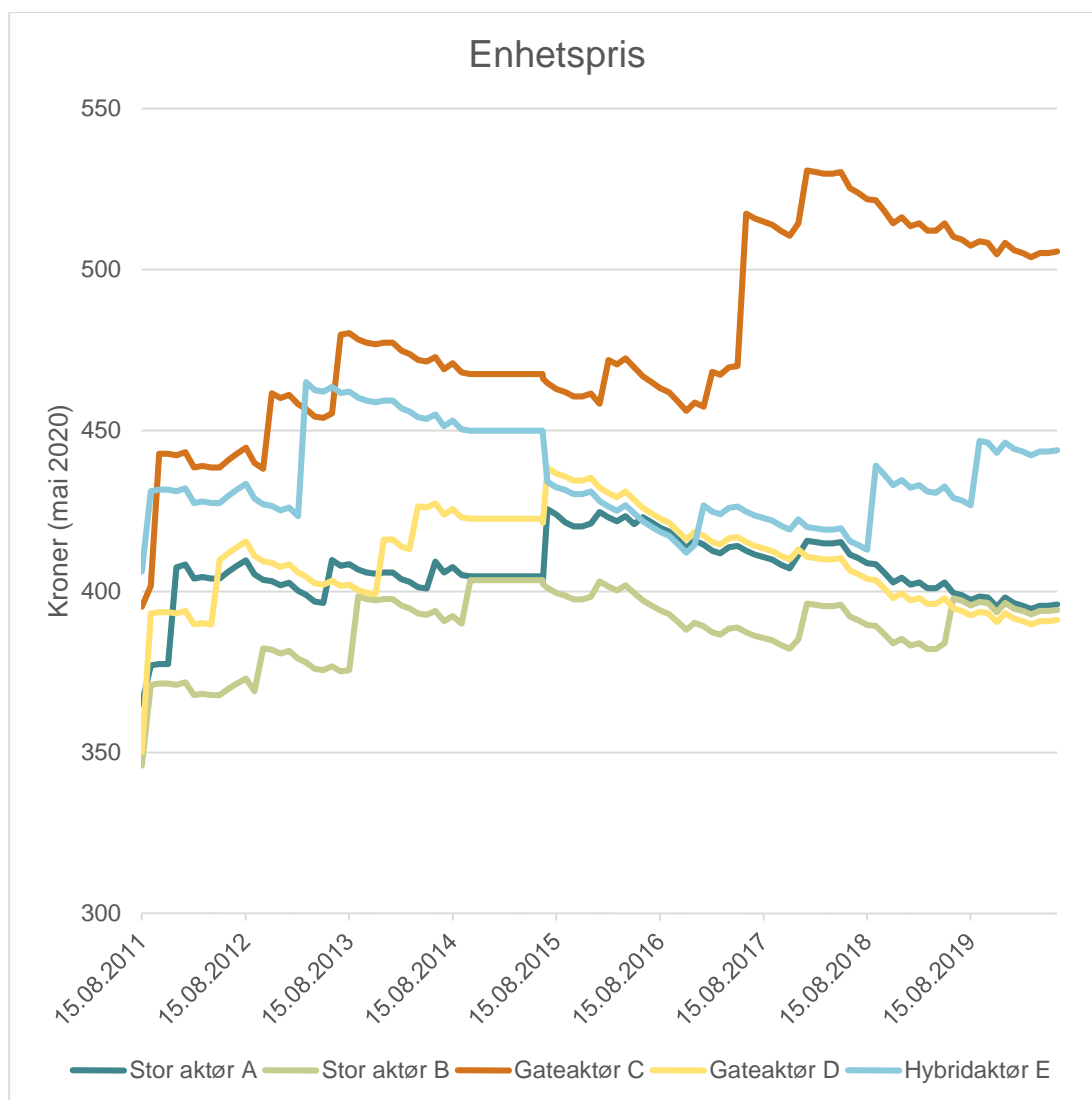
I enkeltreisemarkedene kan en skille mellom områder med og uten maksimalpris. I områdene med maksimalpris er denne i hovedsak styrende. I områdene uten maksimalpris settes prisene av drosjesentralene ut i fra betraktninger som ikke er veldig ulike prissettingen i kontraktmarkedene. Dette resulterer i at sentraler med relativt stor andel bestilte turer og høy kapasitetsutnyttelse normalt tar lavere priser enn sentraler som i hovedsak retter seg mot gatesegmentet. Sentraler som i hovedsak retter seg mot gatesegmentet, men også tar bestilte turer priser ofte de bestilte turene lavere, enn turer praiet på gata eller holdeplass. Differansen på å bestille tur med app og fra holdeplass kan være på 20-30 prosent, fra samme sentral.

At det forekommer såpass mange ulike priser på samme, eller sammenlignbar, tjeneste gjør at det er utfordrende å sammenligne priser og se på utviklingen i prisene. De to prisene det er enklest å sammenligne over tid er taksameterprisen, altså listepreisen på drosjetransport, som i praksis vil være den høyeste prisen i markedet, og en gjennomsnittspris beregnet ut i fra totalomsetning og antall turer/kilometer per passasjer el.l.



Figur 3.29: Enhetspris, vektet snitt, regulert og snitt uregulerte områder (Norges Taxiforbund, TØI)

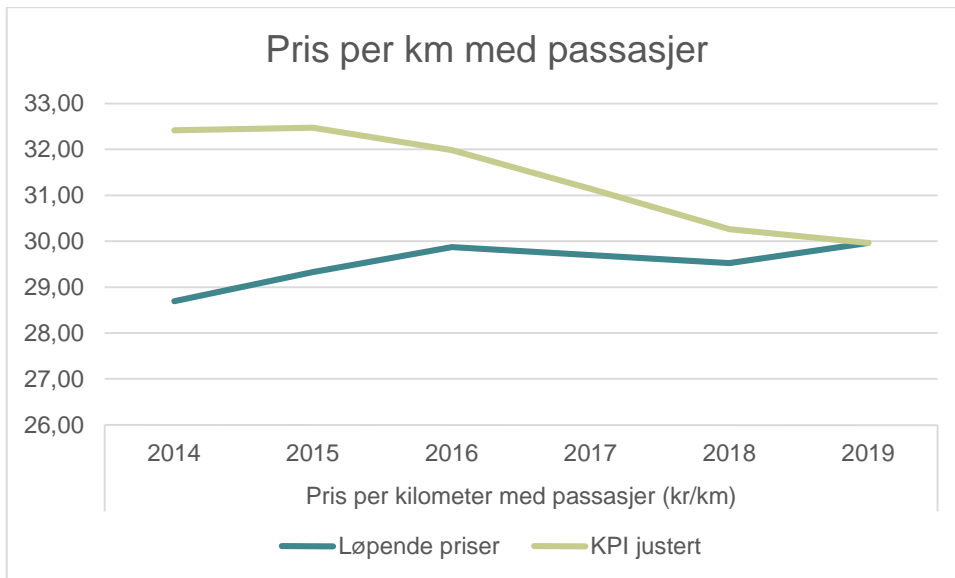
Figur 3.29 viser utviklingen i «enhetspris». Enhetsprisen er en konstruert pris som består av gjennomsnittet av startpris (plasstur) og frammøtepris (bestillingstur), 20 prosent av minstetakst, 10 km med distansetakst og 15 minutter med tidstakst. Denne sammensetningen ligger fast over tid. I figur 3.29 er prisene omregnet til 2020-verdier. Denne sammenstillingen viser at prisen i uregulerte områder jevnt over er høyere enn i regulerte områder, og at prisutviklingen i liten grad har avveket vesentlig fra konsumprisindeksen i perioden 2012-2020. Prisen i regulerte områder utvikler seg gjennom hopp som følge av endringer i maksimalprisen, mens det vektete snittet i uregulert områder varierer som følge av prisbeslutninger tatt hos de enkelte sentralene. Starttidspunkt er lagt til august 2011, som følge av et brudd i statistikken.



Figur 3.30: Prisutvikling, enhetspris utvalgte sentraler 2020 priser (NT, TØI).

Figur 3.30 viser at prisnivået hos store aktører typisk ligger lavere enn for gateaktører. Prisene hos gateaktører blir typisk satt opp, som følge av press fra løyvehavere som ønsker å øke sin inntjening og som ikke opplever at etterspørselen etter drosje på gata faller om de endrer prisene. De større aktørene baserer seg i stor grad på bestilte turer, hvor det er en mye høyere prisfølsomhet (jf. Aarhaug og Skollerud, 2019).





Figur 3.31: Pris per kilometer med passasjer (SSB, TØI).

Figur 3.31 viser utviklingen i pris per kilometer med passasjer for hele det norske drosjemarkedet. Dette er en beregnet størrelse hvor samlet omsetning er delt på antall kilometer kjørt med passasjer. I løpende priser har denne indikatoren steget noe, mens den faller når en justerer med konsumprisindeksen.

### 3.4 Oppsummering av utviklingen

#### Generelt

Det har vært et noenlunde jevnt fall i antall drosjer i perioden 2010-2019. Samtidig har det vært en generell vridning bort fra dieselkjøretøy mot bensin hybrid. Vi ser også at det er en vekst i antall elektriske drosjer, med enkelte år med svært høy år-til-år-vekst.

Nyregistrering drosjer har vært ganske stabil i perioden, med en lav import i 2016 og betydelig lavere i 2019. Andelen nye importerte drosjer har vært stigende i perioden, og har gått fra å være 88 prosent til 95 prosent. I likhet med totalbeholdningen har det vært en gradvis vridning fra dieselbiler mot bensin hybrid, men dette skjedde virkelig fra 2018 til 2019, hvor diesel gikk fra å ha en andel på 66 prosent til 43 prosent og bensin hybrid sin andel økte fra 30 prosent til 42 prosent. Utover denne hovedendringen, økte diesel hybrid fra ca. 0 prosent til 6 prosent og elektrisitet økte fra 1 prosent til 4 prosent i perioden.

#### Rullestol

Antall rullestolkompatible drosjer har hatt en nedgang i perioden. Sammenlignet med den negative utviklingen i det totale antallet drosjer i Norge i perioden, har den prosentvise reduksjonen i drosjer med rullestol vært større. Beholdningen av drosjer som er rullestolkompatible har altså falt raskere i perioden enn hele drosjebeholdningen i Norge. Endringen fra 2018 til 2019 var sterkere for rullestolkompatible drosjer enn totalbeholdningen. Hoveddelen av rullestolkompatible drosjer har gått fra å være busser i 2010 til å være personbiler i 2019.

Andel rullestolkompatible drosjer av nyregistrerte drosjer vært noenlunde stabil i perioden, men vi ser at det skjedde noe også her i 2019, hvor andelen falt fra 8,8 prosent til 4,4 prosent.

## Geografi

I analysene grupperte vi drosjene og drosjevirkomhetene etter sentralitetsklasse (SSB sin 2019-klassifisering), hvor 1 er mest sentral, og 6 er minst sentral. Det er en nedgang i antall drosjer for alle sentralitetsklassene fra 2010 til 2019, og vi finner at andelene har gått ned i den mest sentrale klassen og de to minst sentrale klassene. Det kan tyde på at det har skjedd en form for sentralisering.

I løpet av perioden har antall drosjevirkomheter per 1000 innbyggere falt for alle sentralitetsklassene, i likhet med utviklingen i totalbeholdningen. I 2010 var det høyest tetthet av drosjevirkomheter i de minst og mest sentrale kommunene, og lavest i de som ligger i midten. Stor hyttebefolkning og reiseliv i en del av kommunene med lavest sentralitet kan være noe av forklaringen på den høye drosjevirkomhetstettheten her. Fra 2010 til 2019 var det en nedgang i antall drosjer per innbygger i alle sentralitetsklassene. Den største nedgangen var i den minst sentrale klassen, etterfulgt av den mest sentrale klassen. Det er samme mønster i 2019 som i 2010, men med større forskjell mellom den mest sentrale klassen og den minst sentrale klassen. Ellers er det en jevnere tetthet for drosjer per innbygger mellom sentralitetsklassene i 2019 enn i 2010.

## Pris

En kort oppsummering av prisutviklingen i drosjemarkedene viser at pris i drosjemarkedet er en sammensatt størrelse. Prisen for en drosjetjeneste avhenger av i hvilket markedssegment tjenesten blir kjøpt. Hovedtrekket er imidlertid at de nominelle prisene, konsumprisjustert, har ligget påfallende stabilt fra 2011 til 2020. Unntaket er for turer fra gate og holdeplass hvor prisene har gått opp.

## 4 Lønns- og arbeidsvilkår

I dette kapitlet tar vi for oss arbeidsvilkårene i drosjenæringen. Formålet med kapitlet er å gi en beskrivelse av hvordan drosjenæringen ser ut fra perspektivet til de som har denne som arbeidsplass. Vi diskuterer først noen særtrekk ved drosjenæringen som arbeidsmarked. Deretter ser vi nærmere på hvordan de som jobber i yrket havnet der, hva de liker ved jobben og hva de misliker. Videre tar vi for oss partssamarbeidet og organiseringen i drosjenæringen, før vi diskuterer hva som kjennetegner arbeidsdagen til drosjeeiere og -sjåfører og deres lønnsvilkår. Til sist drøfter vi hvordan drosjeeierne og sjåførene vi har intervjuet ser på drosjekompetanse.

### 4.1 Drosjemarkedet som arbeidsmarked

I Norge er drosjeyrket et av få yrker i urbane arbeidsmarkeder der arbeidere med lav formell kompetanse og begrensede norskkunnskaper kan finne arbeid (Brox, 2016), og næringen rekrutterer i dag mange med kort oppholdstid i Norge og få andre muligheter på arbeidsmarkedet – mens de som er i næringen og får mulighet til å jobbe i andre næringer, slutter (Aarhaug & Skollerud, 2019). Drosjenæringen i Norge representerer et unntak i et arbeidsmarked som generelt er velregulert gjennom lovverk og tariffavtaler mellom arbeidsgiver- og arbeidstakerorganisasjoner på virksomhets og bransjenivå. I tillegg gir en dekommodifiserende og universaliserende velferdsstat innbyggerne i Norge tilgang på velferdsgoder og -tjenester relativt uavhengig av deres inntekt og arbeidsmarkedsposisjon. Til sammen har disse ordningene og institusjonene bidratt til å skape og opprettholde et arbeidsliv som generelt preges av anstendig lønn og arbeidstid, fulltidsarbeid og velfungerende velferdsordninger (Dølvik, 2013). Drosjenæringen skiller seg fra normen i norsk arbeidsliv på flere punkter: Organisasjonsgraden blant ansatte drosjesjåfører er svært lav, tariffavtalen regulerer relativt få aspekter ved arbeidsforholdet, provisjonslønn dominerer, mange jobber svært lange arbeidsdager og -uker – for ansatte sjåfører og drosjeeiere – inntekten er usikker og relativt lav – veldig lav hvis man regner timelønn (Jensen mfl., 2014b).<sup>17</sup> I tillegg er løyvehavere, som utgjør en vesentlig del av arbeidsstyrken i næringen,<sup>18</sup> selvstendig næringsdrivende og dermed ikke omfattet av arbeidsmiljøloven og har i utgangspunktet begrenset tilgang til sykepenger og ledighetstrygd (Jesnes og Oppegaard, 2020). Løyvehavere er videre samtidig både arbeidsgivere og arbeidere, i og med at de i tillegg å kjøre selv ofte ansetter sjåfører til å jobbe for dem. Som vi skal se under, gir dette drosjeeierne en sammensatt identitet.

Et av særtrekkene ved drosjeyrket er forholdet mellom sjåfør og passasjer. Den amerikanske sosiologen Fred Davis gjorde et feltarbeid som drosjesjåfør i Chicago i 1948, og fant at drosjeyrket og drosjenæringen kjennetegnes av et tilfeldig, uforutsigbart og flytende forhold til kundene (Davis, 1959). Dette skiller drosje fra profesjoner med faste kunder og klienter, der det etableres varige og sosiale bånd mellom selger og kjøper av tjenesten, slik at transaksjonene er underlagt en viss sosial kontroll og forutsigbarhet:

<sup>17</sup> I 2014 fant Jensen mfl. (2014) også at én av tre i yrket vurderte risikoen for arbeidsulykker som stor.

<sup>18</sup> Estimater på 30 til 50 prosent, avhengig av regnemåte.

[Drosjesjåføren] har ingen fast forretningsadresse, og hans kontakt med passasjerer er svært tilfeldig og adskilte. Han er, i slående grad, en praktiker uten omdømme fordi de som sitter på i bilen hans ikke utgjør, unntatt kanskje i den mest abstrakte betydningen, noen ting som minner som en sosial gruppe. Kundene verken kjenner eller kommer i kontakt med hverandre i andre deler av livet, og, selv om noen tilfeldigvis kan gjøre det, er det uvitende om at de noen gang har delt tjenesten til den samme anonyme drosjesjåføren. Selv der sjåføren bevisst forsøker å bygge opp en liten kjerne av faste og foretrukne passasjerer, gjør jobbens tid-rom-logistikk at denne typen ordninger raskt blir til ingenting. Uten å kunne bestemme hans plassering i forveien eller å tildele en tid i tråd med en rute, avhenger sjåføren av å forbli åpen for alle kunder hvor enn han befinner seg.<sup>19</sup> (Davis, 1959: 159)

For drosjesjåførene består dagene ifølge Davis av en lang rekke korte interaksjoner og transaksjoner med ulike og urelaterte personer vedkommende ikke har noen forkunnskaper om eller kan vente å møte igjen (Davis, 1959). På bakgrunn av intervjuene vi har gjort med løyvehavere og ansatte sjåførere i Norge, finner vi igjen denne beskrivelsen av drosjemarkedet som en serie uavhengige interaksjoner og transaksjoner som en egenskap ved det norske drosjemarkedet også i dag. Samtidig finner vi også at eiere og sjåførere som jobber på mindre steder og de som kjører faste kunder som del av anbuds- eller kontraktsturer – skolekjøring, pasientturer og andre faste oppdrag – har et mindre flytende forhold til kundene. Ifølge våre informanter som jobber mye innenfor disse segmentene av næringen møter de ofte de samme kundene flere ganger, lærer dem å kjenne og har i stor grad et incentiv til å yte god service overfor passasjerene.

Davis (1959) argumenterer videre for at drosjeyrkes relativt lave status skyldes at drosjesjåføren ikke kan skilles fra kundene i sin oppgavespesifikke kompetanse. Det å kunne kjøre bil er en tilgjengelig ferdighet og passasjerene mener ofte at de har en mist like god forståelse av den beste ruten som drosjesjåføren. Kundene har dermed en tendens til å være av den oppfatning at de kunne utført yrket like godt som drosjesjåføren. I kapittelet om hva som ifølge våre informanter kjennetegner drosjesjåførkompetansen, ser vi nærmere på dette spørsmålet.

I 2013 fant Bråten mfl., (2013) at drosjenæringen i Norge besto av om lag 20 000 ansatte fordelt på 12 000 årsverk, 6500 løyvehavere og 8500 drosjeløyver. I perioden 2010 til 2020 har antallet årsverk og løyver gått ned.

---

<sup>19</sup> Vår oversettelse.

Tabell 4.1: Antall arbeidsforhold med lønn i drosjenæringen\* (SSB, Fafø)

År	Antall arbeidsforhold med lønn
2015	6887
2016	6917
2017	7295
2018	7438
2019	7248

\* Antall arbeidsforhold der yrke er lik 8322 Bil-, drosje- og varebilførere og næring for virksomheten er lik 49.320 – Drosjebiltransport. Tallene er hentet fra SSBs årlige lønnsstatistikk.

Som tabell 4.1 over viser, var det 7248 arbeidsfold med lønn i drosjenæringen i 2019. Det inkluderer ansatte drosjesjåfører og ansatte på drosjesentralene, men løyvehavere, som er selvstendig næringsdrivende, er ikke regnet med i denne statistikken. Til sammenligning var det 6887 arbeidsfold i næringen i 2015, 6917 i 2016, 7285 i 2017 og 7438 i 2018. Det viser at det er en vekst i antall arbeidsforhold i næringen, samtidig som antall kjøretøy har gått ned.

Som vi så over og i gjennomgangen av historien til drosjenæringen i Norge, kjennetegnes drosjeyrket i dag av relativt lave formelle kompetansekrav. For mange er yrket en inngang til arbeidslivet – for noen én av få. Ifølge en representant for Norges Taxiforbund vi har intervjuet, gjør det at en del velger å gå inn i næringen i økonomiske nedgangstider og perioder med lav etterspørsel etter arbeidskraft: «Det er veldig mange som har jobbet som taxisjåfører i en periode i påvente av en bedre jobb. [...] Og når økonomien begynner å få fart på seg igjen og mulighetene til å jobbe andre steder øker, så forsvinner en del av de nye sjåførene». Tilgangen på arbeidskraft varierer også mellom ulike deler av landet, og ifølge løyvehavere vi har intervjuet, er det ofte vanskelig å få tak i sjåfører i distriktene. I de større byene, der det er bedre tilgang på arbeidskraft. Jensen mfl. (2014: 55) fant likevel at næringen opplever utfordringer ved rekruttering knyttet til begrenset kjennskap til norsk arbeidslivsregulering og språk blant den delen av arbeidsstyrken næringen rekrutterer fra.

På tilbudssiden består drosjemarkedet, som vi har sett over, av tre aktører: drosjeeier eller løyvehaver, ansatte sjåfører – også omtalt som leiesjåfører<sup>20</sup> – og drosjesentraler. Den viktigste økonomiske enheten er «drosjeløyvet» (Aarhaug og Skollerud, 2019). Løyvet er knyttet til en bil og løyvehavere – drosjeeieren –, som er organisert i et enkeltpersonforetak. Drosjeeieren kan enten kun kjøre selv, eller ansette en eller flere sjåfører til å kjøre deler av eller hele tiden.

<sup>20</sup> Fordi drosjeeieren leier inn en arbeider til å kjøre for seg.

De ansatte sjåførene får lønn av drosjeeieren, som stort sett er provisjonslønn i form av en andel av omsetningen.<sup>21</sup> Sjåførene er ansatt av drosjeeierne og ansettelsesforholdet er utenfor sentralenes ansvarsområde (Jensen mfl., 2014: 55). Ut over førerkort, skal sjåfører ha kjøreseddel – en vandelsattest utstedt av politiet (Aarhaug og Skollerud, 2019: 4). Det kan også inkluderes en kjentmannsprøve ved tildeling av kjøreseddel i enkelte distrikt. I tillegg kan drosjesentralene stille ytterligere krav til sjåførene, blant annet lokal kjentmannsprøve, språkstest, og/eller praktiske prøver.

Det finnes to likelydende tariffavtaler i næringen fra 2018,<sup>22</sup> én mellom Norges Taxiforbund og Norsk Transportarbeiderforbund/LO (en del av Fellesforbundet siden mai 2019) og én mellom Norges Taxiforbund og Yrkestrafikkforbundet/YS. I *Taxioverenskomsten* (Taxioverenskomsten, 2018-2020, § 3a)<sup>23</sup> stipuleres det at sjåførene skal lønnes med 41,8 prosent av brutto innkjørt beløp (merverdiavgift ekskludert).<sup>24</sup> Ifølge aktørene vi har intervjuet, er det mange som ikke følger denne tariffavtalen, og mange sjåfører får en lavere provisjon.<sup>25</sup> I overenskomsten står det også at ordinær arbeidstid skal være 35,5 timer per uke, «såfremt saklige grunner ikke tilsier en annen ordning» (§ 2a). Som vi skal se under, jobber de fleste i yrket stort sett mye mer enn det. Avtalen omfatter også bestemmer knyttet til inneståelsespenger, permisjons- og ferieordninger, uniform, internkontroll og lignende, men kan, sammenlignet med andre tariffavtaler i norsk arbeidsliv, ses på som en overenskomst som regulerer relativt få aspekter ved arbeidsforholdet.

Drosjeeierne vi har intervjuet direkte og dem de ansatte sjåførene i vårt utvalg jobber for, har flere ulike kjennetegn: Noen er mangebilsiere med opp mot ti løyver og mange ansatte sjåfører, mens andre er énbilsiere med kun én ansatt, eller énbilsiere som kun kjører selv. Noen løyvehavere rekrutterer sjåførene sine gjennom sentralene – dette gjelder spesielt de store sentralene i større byer – mens andre ansetter bekjente eller familiemedlemmer.

På noen av sentralene kreves det at sjåfører går gjennom sentralens kurs og opplæringsprogram før de kan begynne å kjøre. For sjåførene som kjører for større

---

<sup>21</sup> Enkelte av drosjeeierne og drosjesentralene vi har intervjuet, fortalte at det har foregått eksperimenter med timelønn til ansatte sjåfører. En av dem fortalte imidlertid at et av disse eksperimentene gjorde det mer lønnsomt for sjåførene å ikke ta turer, men stå stille hele dagen, og at de flinke sjåførene uansett tjente mer ved provisjonslønn. En av de ansatte sjåførene vi intervjuet, framhevet på sin side at provisjonsbetalingen er en av årsakene til at tilbud og etterspørsel vanskelig kan komme i likevekt i drosjemarkedet: Så lenge drosjeeierne kun betaler sjåførene en andel av det de kjører inn, har de [eierne] lite incentiv til å dimensjonere tilbudet etter faktisk etterspørsel, og sjåførene kan bli sittende uten turer. Når det koster lite eller ingenting for drosjeeier å ha sjåførene stående stille, tas ikke bilen ut av markedet når det er lav eller ingen etterspørsel. Et dramatisk eksempel på denne dynamikken finner vi hos plattformorganiserte drosjeselskaper som for eksempel Uber. Disse selskapene, som i praksis ikke bærer noen kostnader ved at bilene står stille, har en tendens til å hyre mange flere sjåfører enn det det egentlig er behov for, og overfylle tilbudssiden, slik at sjåførene ofte må vente lenge mellom hver forespørsel, men kundene får tildelt en bil med en gang de bestiller (se Bloodworth, 2018: 233).

<sup>22</sup> Disse ble reforhandlet i oktober 2020.

<sup>23</sup> Avtalene gjaldt i utgangspunktet til 30. april 2020, men ble, sammen med alle andre tariffavtaler, prolongert som følge av Covid-19-pandemien.

<sup>24</sup> Bompenger, fergebilletter og parkeringsavgift og så videre, som dekkes av kunden, er ikke en del av grunnlaget for å beregne sjåførenes lønn. Videre skal eventuelle takstforhøyelser i perioden ifølge overenskomsten omregnes til prosentsats eller nominell kroneverdi til fratrukk for lønnen beregnes. Ifølge *taxioverenskomsten* § 3b og § 3c, skal sjåfører lønnes med 440,65 kroner (beregnet gjennomsnittlig innkjørt beløp per time) x 41,8 prosent (eller lokalt fastsatt sats) per time ved inneståelse (for eksempel på grunn av reparasjon) eller hvis sjåføren blir pålagt å vaske eller utføre vedlikehold på bilen innenfor ordinær arbeidstid.

<sup>25</sup> Selv om *taxioverenskomsten* § 3a, annet ledd, stipulerer at prosentsatsen fra første ledd skal anses som minimumssats.

løyvehavere legges skiftene ofte opp i god tid, mens sjåførene som jobber på biler med færre sjåfører oftere har mer fleksible skiftordninger.

Ifølge en representant for Norges Taxiforbund er løyvehaverne i Norge typisk menn mellom 50 og 60 år, stort sett med etnisk norsk bakgrunn, til forskjell fra de ansatte sjåførene, som ifølge vedkommende i større grad har etnisk minoritetsbakgrunn og gjerne er mellom 30 og 40 år gamle. Norges Taxiforbund-representanten fortalte videre at snittalderen blant løyvehaverne ofte er høyere på de store sentralene med mye kontraktskjøring, slik som Oslo Taxi og Bergen Taxi, fordi ansiennitetskøen for å være tilknyttet disse sentralene er lengre enn for mindre og konkurrerende sentraler som i større grad baserer seg på gatemarkedet. Ifølge en av representantene for arbeidstakersiden i næringen er det ellers lite som skiller løyvehavere fra ansatte sjåfører, kanskje med unntak av alder. De ansatte sjåførene er ifølge ham generelt yngre, i og med at de må opparbeide seg en viss ansiennitet før de kan søke om sitt eget løyve og bli eiere. Drosjeeierne og de ansatte sjåførene kjører ofte begge den samme bilen og deler på den måten arbeidshverdag. Samtidig har de ulike funksjoner og posisjoner i næringen. Drosjeeieren er selvstendig næringsdrivende og på den måten en virksomhet, mens sjåførene er ansatte. Som arbeidsgiver betaler drosjeeieren sjåføren lønn, en andel av det vedkommende kjører inn. Størstedelen av det sjåførene kjører inn – 59,2 prosent gitt at overenskomsten følges – går inn i løyvehaverens foretak som omsetning. Summene de ansatte sjåførene kjører inn går på den måten både til å dekke utgiftene ved driften av selskapet og til drosjeeierens inntekt. I Aarhaug og Skollerud (2019) og Aarhaug mfl. (2013a) ble det gjort en del beregninger av hva typisk fordeling av utgiftene mellom ulike poster er, med utgangspunkt i faktiske regnskap for drosjevirkomheter. Hovedfunnet fra dette er at det er stor variasjon mellom selskap. Særlig avhenger det av i hvilken grad drosjeeier også kjører selv. For flerbilseiere som ikke kjører selv, ligger fortjenesten typisk på mellom 4 og 10 prosent av omsetningen, slik at hoveddelen av de 59,2 prosentpoengene som går til eier, kan knyttes direkte til driftskostnader. Dette inkluderer også en del indirekte lønnskostnader, som arbeidsgiveravgift, pensjon og personalforsikringer.

Flere av eierne vi har intervjuet, gjerne de som holder til i distriktene, fortalte at de kjører mye selv, og først og fremst bruker ansatte sjåfører til å kjøre i helgene og ta vakter de ikke ønsker å ta. Fagforeningsrepresentantene vi intervjuet fortalte at dette er en relativt vanlig ordning, der drosjeeieren kjører på dagen – har drosje som en «vanlig» jobb, med normal arbeidstid – og hyrer inn sjåfører til å ta mindre lukrative eller mer slitsomme skift. Hvor mye eieren kjører selv, henger også sammen med hvor lønnsomt det lokale markedet er. En av fagforeningsrepresentantene fortalte at hvis eieren kun kjører selv, er det ofte en indikasjon på at bilen ikke kjører veldig mye fordi det ikke er store penger å tjene.

## 4.2 Hvorfor kjøre drosje?

I det følgende skal vi se nærmere på hva som kjennetegner løyvehavere og ansatte drosjesjåfører, hvorfor de vi har intervjuet valgte å gå inn i yrket, hvordan de havnet der og hva de liker og misliker med jobben.

Løyvehaverne og de ansatte sjåførene vi har intervjuet oppgir en rekke ulike grunner til at de begynte i næringen og til at de har blitt værende. I likhet med Steen (1988: 3) finner vi at mange forteller at de kom inn i næringen ved en tilfeldighet.<sup>26</sup> En løyvehaver i Innlandet vi har intervjuet startet som helgesjåfør, og hadde ikke planlagt å få eget løyve, men syntes det

<sup>26</sup> En ansatt sjåfør vi intervjuet, fortalte sågar at det egentlig var broren hans som skulle ta kjentmannsprøven, men da han ble syk, tok sjåføren vi intervjuet prøven i stedet, og ble drosjesjåfør, en jobb han har hatt i over 30 år siden det.

var «all right» å kjøre, så det «bare ble sånn», mens en ansatt sjåfør i Viken fortalte at han hadde mistet jobben for 20 år siden og fikk jobb hos en drosjeeier gjennom en venn. Mange av de andre vi intervjuet fortalte lignende historier, om å enten miste eller mistriives i en jobb, for å så begynne å kjøre drosje via en venn eller bekjent. Andre begynte først å kjøre på deltid ved siden andre jobber, for å senere begynne å kjøre på fulltid. Det var imidlertid kun én av dem vi intervjuet som begynte å kjøre ved siden av studier. Han, en sjåfør i Oslo, hadde kommet tilbake til drosjeyrket igjen etter å ha jobbet litt i yrket han hadde utdannet seg til, fordi han «likte arbeidshverdagen [som drosjesjåfør] – å møte nye folk og hele tiden ha nye utfordringer». Flere av eierne og sjåførene påpeker at det var vanligere å kjøre deltid ved siden av studier, og at studenter før utgjorde en betydelig del av arbeidskraften i drosjenæringen (se også Steen, 1988). For noen av informantene var drosjenæringen deres første møte med arbeidslivet, for andre et sted de kom til etter å ha jobbet i andre bransjer en stund.<sup>27</sup> En løyvehaver i Innlandet, sa for eksempel at han hadde pendlet til en kontorjobb i mange år, før han bestemte seg for å i stedet begynne i drosjenæringen og «sitte i bil og tjene penger».

Ifølge Steen (1988: 2) var det stor stabilitet blant drosjeeiere på 1980-tallet, med pensjon, sykdom og død som så å si de eneste faktorene som fører til turnover. Drosjeeiere forlot da svært sjeldent yrket til fordel for andre, noe intervjuene vi har gjennomført også tyder på at er tilfellet i dag. Til sammenligning kan man tenke på de norske Uber-sjåførene: Da Uber etablerte Uber Pop i 2014, var 87 prosent av sjåførene menn og 68 prosent over 30 år gamle. Alsos mfl. (2017: 56ff) finner videre at de aller fleste sjåførene har navn som tyder på at de har minoritetsbakgrunn – fra Øst-Europa, Asia og Afrika. Oppegaard (2020) finner lignende demografiske kjennetegn ved Uber Black-sjåførene i Oslo. Uber Black-sjåførene begynte ofte å kjøre for Uber etter å ha vært arbeidsledige, jobbet i lavtlønnede, usikre og fysisk krevende yrker – noen kom fra bemanningsselskap i byggebransjen og servicesektoren, eller hadde tidligere kjørt Uber Pop og flyttet over til Uber Black da Uber Pop ble avvirket i oktober 2017.

Løyvehaverne og sjåførene vi har intervjuet oppga tre aspekt ved drosjeyrket de liker spesielt godt: Fleksibiliteten, det sosiale og variasjonen. I tillegg påpekte mange av våre informanter at de liker å kjøre bil. Fleksibiliteten og friheten i yrket ser ut til å være det viktigste og mest framtreddende positive aspektet ved drosjeyrket for våre informanter og noe nesten alle løyvehaverne og sjåførene vi intervjuet trakk fram. De fortalte at de er frihetssøkende folk på jakt etter autonomi i arbeidshverdagen. «Jeg liker friheten, fleksibiliteten. Jeg kan jobbe når jeg vil og har mye valgfrihet», forfalte en sjåfør i Viken. En sjåfør i Bodø fortalte at vedkommende setter pris på friheten yrket gir: «Er du sulten kan du spise, du trenger ikke vente til klokka tolv. [...] Det er opp til deg selv hvordan du skal ha det». En av sjåførene som ble intervjuet tidlig i 2019 i forbindelse med et tidligere prosjekt om drosjemarkedet i Oslo (se Aarhaug og Skollerud, 2019), fortalte at også han verdsetter friheten yrket gir: «Å kjøre drosje er jo veldig kult da, du kjører i by, du kjører fra A til B, du har faktisk veldig mye frihet, du bestemmer akkurat som du vil».

For det andre framhevet de fleste også det sosiale i å kjøre drosje som et positivt aspekt ved yrket. De nevnte både det å møte kunder og det sosiale samværet og kommunikasjonen med kollegaer. «Det er mye trivelige kunder, spesielt faste kunder», fortalte en løyvehaver i Vestfold, mens en sjåfør i Trondheim sa at han liker godt det å «treffe folk, passasjerer, å omgås mennesker». Flere av våre informanter fortalte at de setter stor pris på å møte og snakke med kollegaer på sentralens pauserom og holdeplasser mens de venter på turer.

---

<sup>27</sup> En av representantene fra arbeidstakerorganisasjonene i drosjenæringen fortalte at drosjesjåfører ofte enten er folk som prøver å komme seg inn i ordinært arbeid, eller folk «i motsatt ende», som etter en lengre yrkeskarriere, enten i drosjenæringen eller andre steder, nå bare kjører litt drosje.



For det tredje: Variasjonen. Arbeidsdagen i drosjenæringen er preget av stor variasjon, i type turer, type kunder og hvor man kjører. «Du har aldri to like dager», sa en løyvehaver fra Innlandet. En løyvehaver fra Vestfold sa at hun liker at man som drosjesjåfør møter mennesker «fra alle samfunnslag, alle typer mennesker, og mennesker er interessante. Vi kan lære noe hver dag». En annen sjåfør fortalte at han setter pris på «spenningen i helgene, du vet aldri hva du får inn i bilen».

En av løyvehaverne vi intervjuet fortalte at man som drosjesjåfør ikke løfter tungt, «men du må jobbe lenge – for å få noe igjen må du jobbe lenge. Du har alltid telefonen på deg og noen kan ringe når som helst». På spørsmål om hva de liker minst, trakk mange av informantene fram de lange arbeidsdagene. «Jeg liker å kjøre bil, men man blir lei også, når man er på sjette timen og fremdeles har et par igjen», fortalte en løyvehaver i Vestfold.

Fuller kunder og helgekjøring ble også trukket fram som et aspekt ved jobben de misliker: «Jeg kjører ikke inn i byen i helgene lenger», fortalte en sjåfør i Bergen. En løyvehaver i Vestfold sa at det han liker minst er «når lørdagskvelden kommer». Selv om fulle passasjerer ble framhevet som et vesentlig negativt aspekt ved det å jobbe i drosjenæringen, påpekte enkelte, spesielt de som jobbet i distriktene, at det ifølge dem var blitt færre fulle kunder de siste par årene. Samtidig syntes en del av våre informanter at kvelds- og nattkjøring i helgene også var negativt på grunn av måten den type vakter ødelegger døgnrytmen.

Andre trekker også fram inntekten: «Det jeg liker minst er at jeg tjener lite. Jeg trodde det skulle være mer lukrativt å være drosjeeier», fortalte en flerbilseier i Vestfold. «Det er litt ukristelige arbeidstider og ikke all verdens betalt», sa en sjåfør i Trondheim. En løyvehaver i Vestfold fortalte at det vedkommende syntes var det verste med jobben var «å ikke få betalt, det jeg liker mist er kunder som ikke kan gjøre opp for seg».

Blant noen av løyvehaverne og sjåførene som ble intervjuet i 2019, ble ventetiden mellom turer trukket fram som det de misliker mest med jobben: «Det er det som plager folk mest, at det er veldig mye dødtid», sa en av dem. Hvis det hadde vært mer å gjøre, argumenterte de, kunne prisene vært redusert og eierne og sjåførene kunne jobbet kortere dager og dratt hjem tidligere. De fortalte videre at de har lite tid til å være sammen med familien sin: «Familien trenger [penger] til husleien, men jeg har ikke tid til å sitte der», fortalte en av dem.

En annen sjåfør fra denne gruppen informanter fortalte at det han liker minst med å kjøre drosje, er at folk ser ned på drosjesjåførere. Før, fortalte denne informanten, pleide folk å skriv på døra si at de var drosjeeiere, men at yrket nå har mistet statusen det hadde før. Ifølge ham, handler det blant annet om at yrket har blitt stemplet som en «innvandrerjobb»:

Jeg tror drosjenæringen er blitt stemplet med at det er bre utlendinger som kjører, den har fått et skikkelig utlendingsstempel, det føler jeg. «Å, det er bare somaliere eller pakistanere som kjører drosje». Jeg føler at næringen har mistet statusen, drosjeeiere har mistet statusen og respekten. Altså, vi krever ikke å bli respekter som konge eller president eller statsminister, men vi vil jo at vi skal være godt likt blant folk og ikke blitt sett ned på.

Gjennomgangen over beskriver et yrke som tiltrekker seg et relativt bredt spekter av mennesker, men som alle verdsetter fleksibilitet og frihet i arbeidet. De rekrutteres ad ulike kanaler, og, ut ifra intervjuene vi har gjennomført, er det lite som tyder på at drosjeyrke er et yrke mange velger aktivt. Snarere framstår yrket som en mulighet for arbeid for mennesker som av forskjellige grunner trenger en jobb. Samtidig er det en jobb mange trives med og som gir stor frihet og variasjon, hvilket bidrar til at mange blir lenge i næringen.

#### 4.2.1 Vil ansatte drosjesjåfører bli eiere?

Ifølge Steen (1988) var det på 1980-tallet bare 13 prosent av nyrekruttede sjåfører som selv ønsket å bli eiere. I samme undersøkelse finner Steen videre at kun fire prosent gikk inn i yrket med motiv om fast jobb, men også at andelen som ønsker å bli eiere selv, økte desto lenger de ble i næringen og hvis ansiennitetskøen ble kortere. Steen argumenterer for at de få faste sjåførene som jobber fulltid i næringen har det å bli drosjeeiere som sitt mål og tar muligheten når den kommer. Steen skriver:

Denne økende tilslutningen til yrket skjer på tross av stor misnøye med lønnsbetingelser og trafikkforhold. Derfor er det rimelig å tolke tallene slik at faktorer som er knyttet til selve arbeidet – bilkjøring og kundekontakt – og til det sosiale miljøet i næringen spiller en positiv rolle i forhold til sjåførenes opplevelse av yrket. (Steen, 1988: 58)

Steen påpeker at de ansatte sjåførenes syn på bransjen og eventuelle ønske om å selv få et løyve formes gjennom en uformell sosialiseringssprosess. Denne uformelle sosialiseringssprosessen, som skiller seg fra den formelle sosialiseringssprosessen – anskaffelse av kjøreseddel fra politi og sentral – begynner «når sjåføren skal fylle den oppgaven som bilsetet og uniformen forlanger» (Steen, 1988: 58). Ut ifra forventninger og sanksjoner fra eiere, sentral og passasjerer lærer sjåførene etter hvert hvordan man skal opptre som drosjesjåfør og hvordan man selv skal bære den tradisjonen som ligger i uniformen. Ifølge Steen er relasjonen til kollegaer og eieren spesielt avgjørende for sjåførens sosialiseringssprosess, for det er her sjåførene lærer hva yrket innebærer, og «får 'inspirasjon' til å oppfylle forventningene også på de områdene som ikke umiddelbart er synlig for publikum (Steen, 1988). Han finner videre at de faste sjåførene etter hvert begynner å oppfatte seg selv som «påtroppende eiere' og identifiserer seg vel så mye med eieren som med sine sjåførkollegaer» (Steen, 1988: 60), noe som bidrar til å styrke samholdet mellom de ulike aktørene på tilbudssiden i næringen, og samtidig også til at få sjåfører var organisert (Steen finner at 12 prosent av sjåførene var medlem i sjåførenes fagforening). Steen (1988) argumenterer derfor for at relasjonen mellom drosjeeiere og sjåfører minner mer om et mester–svenn-forhold enn et tradisjonelt arbeidsgiver–arbeidstaker-forhold.

Vi finner igjen den samme tendensen i våre intervjuer. Mange av informantene fortalte at de egentlig ikke hadde planlagt å bli løyvehaver da de begynte å jobbe i næringen, ofte som deltids- eller helgesjåfører. En løyvehaver i Innlandet fortalte: «Det var ikke planen å få eget løyve, men jeg syntes det var all right å drive med, så det ble sånn, litt tilfeldig». I Oslo snakket vi med en løyvehaver som egentlig ikke hadde hatt en plan om å få bli drosjeeier da han begynte, men at det etter hvert ble målet. «Nå trives jeg godt. Jeg har mitt eget løyve og jobber så mye jeg vil og er hjemme når jeg vil», sa han. En annen løyvehaver, på Sørlandet, begynte med ekstrajobb som drosjesjåfør, men ønsket etter hvert å jobbe mer og «tenkte senere at jeg ville bli løyvehaver for å få litt mer fritid». Andre framhever at ansiennitetskøen spilte en rolle: På spørsmål om hvorfor han ville bli løyvehaver, fortalte en eier i Oslo at «det bare ble sånn, det var min tur». En løyvehaver i Innlandet fortalte at han tok løyvekurs og fikk eget løyve raskt fordi det på den tiden var sånn at løyvekurs gikk foran ansiennitet.

En løyvehaver på Sørlandet fortalte at han begynte som sjåfør for en løyvehaver han kjente da han kom inn i drosjenæringen, før han etter et par år fikk sitt eget løyve. For ham hadde ikke det å bli løyvehaver vært et mål i seg selv, men noe han gjorde fordi han «ville ha grei arbeidstid, inntekt og frihet – da må an bli løyvehaver». En annen løyvehaver fra samme landsdel sa at han hadde begynt som deltidssjåfør, men etter hvert fått eget løyve fordi han ville ha mer fritid: «Jeg ble fristet [til å kjøre drosje], selv om jeg hadde en annen jobb. Jeg

ønsket å drive for meg selv, å ha frihet, men det var egentlig en stor skuffelse», fortalte han. For andre var løyvet alltid målet. «Jeg ville bli eier. Da er du din egen sjef», fortalte en løyvehaver i Vestfold. En av de ansatte sjåførene i Oslo vi har snakket med sa at han ønsker å få sitt eget løyve, men påpeker at med den kommende omreguleringen av næringen skal ha «se litt hva som skjer».

Noen ønsket også å bli løyvehaver fordi de da kunne tjene mer penger, jobbe mindre eller ha mer fleksibel arbeidstid. «Det er fortrinnsvis bedre betalt å være løyvehaver», fortalte en drosjeeier i Vestfold. En annen eier i samme fylke argumenterte for det samme, men la til at det å kjøre drosje «er aldri bra betalt». Å være drosjeeier forbindes altså med noe høyere inntekt og litt bedre arbeidstid. Å gå fra å være ansatt sjåfør til å selv bli løyvehaver kan dermed ses på som det naturlige steget «opp» for de som jobber i drosjenæringen og har bestemt seg for å bli der, men som ønsker mer gunstige betingelser enn dem de får som leiesjåfører.

Å bli drosjeeier innebærer imidlertid også mer ansvar og mer utgifter. Overgangen innebærer en overgang fra å være ansatt arbeidstaker til å formelt bli en bedrift – et enkeltpersonforetak. Som drosjeeiere blir man ansvarlig for bilen, for å betale skatt og avgifter, avgift for sentraltilknytning og for bedriften mer overordnet. I tillegg får man, hvis man velger å ansette sjåfører, ansvar for disse. Som arbeidsgiver kommer også arbeidsgiveravgift. En løyvehaver i Oslo fortalte at det er mange drosjeeiere som kun kjører selv og ikke har ansatte sjåfører: «Det er ikke alltid du får gode sjåfører og det er ikke alltid det er lønnsomt å ha en sjåfør heller, hvis han skader bilen taper du penger. [...]». Sjåføren kan dekke en del utgifter, men det er mange utgifter knyttet til å ha sjåfører også. Noen ganger er det lønnsomt, noen ganger er det ikke lønnsomt». En sjåfør i Viken argumenterte også for at det å bli løyvehaver og få ansatte ville kostet mer enn det smakte for ham:

Da måtte jeg ha ansatt sjåfør til å kjøre kveld og natt, og da er du arbeidsgiver og må betale avgift. Og så får du en sjåfør som er sjuk og så må du betale sykepenger og fikse vikarer og så videre. Jeg har det bedre som sjåfør – selv om jeg kanskje ville tjent mer som drosjeeier.

Det er vanlig at ansatte sjåfører må vente lenge før de kan bli drosjeeiere. Noen av løyvehaverne vi intervjuet fortalte at de ventet mange år i ansiennitetskø før de fikk løyve. «Jeg ventet i ti år før jeg fikk løyve. Før jeg fikk løyve hadde det vært tre-fire år, så jeg hadde lang ventetid. Nå er det blitt enda lenger, femten-seksten år, det er lenge», fortalte en drosjeeier i Oslo. En drosjeeier i Vestfold fortalte at han ventet i syv år før han fikk løyve på 1980-tallet: «Da var det vanskelig. Det var ikke lett å få ut ekstraløyver, det gikk på ansienniteten og jeg ble forbigått mange ganger».

Overgangen fra leiesjåfør til drosjeeier er i utgangspunktet den eneste muligheten for karriereavansment i drosjenæringen. For sjåførene som har slått seg til ro i næringen og bestemt seg for å gjøre det til deres yrkesvei, er løyvet nøkkelen til å få noe bedre lønns- og arbeidsvilkår. Med løyvet følger imidlertid også ansvar og utgifter.

#### 4.2.2 Drosjesjåføridentitet

Drosjesjåfører og løyvehaveres selvforståelse formes av særtrekkene ved næringens organisering, egenskaper ved markedet og arbeidstiden, samt måten yrket er regulert. Steen (1988) argumenterer for at drosjenæringen på den ene siden kjennetegnes av en sterk individualisme blant aktørene. Drosjeeiere er selvstendig næringsdrivende og delvis avhengig av å selv skaffe seg oppdrag – i gatemarkedet i konkurranse med andre sjåfører (se Davis, 1959). Store deler av arbeidstiden går videre med til å sitte alene bak rattet i

bilen, ofte med begrenset kollegakontakt.<sup>28</sup> Dette bidrar til å gi de som jobber der en følelse av autonomi og selvstendighet: De blir i liten grad kontrollert i løpet av arbeidsdagen og inntekten er primært avhengig av den arbeidsinnsatsen de legger inn, i form av timer i bilen. Samtidig kjennetegnes næringen på den andre siden av det Steen (1988) omtaler som en av de strengeste markedsreguleringene i norsk næringsliv. Han argumenterer derfor for at de grunnleggende liberalistiske holdningene mange drosjeeiere holder – en konsekvens av næringens individualisme – står i kontrast til deres stort sett positive syn på behovsprøving og antallsbegrensning av løyver (Steen, 1988).

I intervjuene vi har foretatt kommer også dette tilsynelatende paradokset til syne. En vesentlig faktor i denne sammenhengen er løyvehavernes diffuse rolle: De er samtidig eiere og drivere av en liten virksomhet, arbeidsgivere og arbeidere som jobber hardt og lenge for å opprettholde en anstendig inntekt. Et illustrerende eksempel er to ulike løyvehavere i Oslo. En av dem fortalte at han ser på seg selv om en arbeider, «men med frihet». På spørsmål om han ser seg selv som en forretningsmann, svarte han: «Det er ikke noen forretning. Jeg har frihet i arbeidet, men forretning er det ikke. [...] Jo mer du jobber, desto mer tjener du, hvis du ikke jobber mer, tjener du ikke mer». Han argumenterte for at selv om man som drosjeeier kan ansette sjåfører, være arbeidsgiver og formelt drive en liten virksomhet, er de fleste selv nødt til å jobbe også.<sup>29</sup> Den andre løyvehaveren i Oslo så på seg selv som en «liten bedriftseier». Han har ikke ansatte sjåfører og kjørte kun selv. «Jeg må jo være ute, ikke sant. Jeg må på jobb, ellers tjener jeg ikke penger», sa han, men så fremdeles på seg selv som en bedriftseier.

Kombinert med den spenningen Steen (1988) påpeker mellom enkelte drosjeeieres på en ene siden liberale grunnsyn og ønske om antallsregulering, kommer løyvehavernes sammensatte identitet til uttrykk i måten de tenker om reguleringen av næringen. De aller fleste uttrykte stor frustrasjon over den omreguleringen av næringen som nå er på vei. De opplever at deres perspektiv på næringen og deres lønns- og arbeidsvilkår i svært liten grad har blitt tatt hensyn til i prosessen. Spesielt drosjeeierne i de store byene mener at de de i løpet av de siste årene har måttet jobbe stadig lenger og jobbet stadig lenger for å opprettholde inntekten. I møte med omreguleringen tar denne frustrasjonen for en del form som et sinne rettet mot politikerne som har vedtatt en omregulering av en bransje so løyvehaverne mener politikerne ikke forstår. Som en løyvehaver i Oslo uttalte: «Jeg synes det er leit at Høyre, FrP, Venstre og KrF skal få bestemme deregulering i en bransje de ikke har peiling på. De skjønner ikke oppbygningen av næringen, de skjønner ingenting». Drosjeeierne står dermed i en situasjon der dagens regjeringskoalisjon på den ene siden i utgangspunktet er naturlige representanter for dem som små virksomhetseiere med en frihetssøkende grunnholdning. På den andre siden avhenger deres inntekt i hvert fall delvis av måten drosjemarkedet er regulert, mer spesifikt antallsbegrensningen av løyver. I sitatet gjengitt over, men også i mange av de andre intervjuene vi har gjennomført, kommer dette til uttrykk i et sinne mot politikerne og vedtaket om oppheving av antallsbegrensning og behovsprøving av løyver. Dette er spesielt knyttet til en manglende forståelse for

---

<sup>28</sup> Hvor mye drosjeeiere og -sjåfører interagerer med kollegaer varierer i dag mye, og spesielt sjåfører i distriktene kan bruke mye tid i løpet av dagen på holdeplassen/sentralen sammen med andre. Mer om det i neste kapittel.

<sup>29</sup> En sjåfør i Bodø fortalte: «Jeg vil kalle drosjesjåfør for en vanlig arbeider. [...] Det er ikke noen lett løsning for å overleve. Du er en vanlig arbeider, du står i og sliter».

drosjeeiere og sjåførers vilkår, mekanismer i drosjemarkedet og hva lignende reformer har ført til i andre land.<sup>30</sup>

Selv om drosjeeierne og de ansatte sjåførenes frustrasjon i dag i stor grad er knyttet til den vedtatte omreguleringen av drosjemarkedet, handler den også om andre og mer gradvise endringer i næringen over de siste to til tre tiårene. Et viktig element her, er avgiftsøkninger (se for eksempel VG, 2018; se også kapittel 3). Her er det også verdt å merke seg at de demografiske kjennetegnene ved dem som jobber i drosjeyrket har endret seg i løpet av de siste 50 årene. En av fagforeningsrepresentantene vi har intervjuet sa at drosjenæringen før var dominert av etniske nordmenn, en del med relativt fremmedfiendtlige holdninger, mens det nå er «de som blir utsatt for rasisme som kjører drosje». Denne overgangen, fra å være et yrke som først og fremst rekrutterte hvite menn med et ønske om å drive sin egen virksomhet (se Steen, 1988), til å i dag være et yrke med en betydelig andel innvandrere, kjennetegner kanskje først og fremst de store byene. Flere av drosjeeierne og sjåførene vi har intervjuet fortalte at de mener reduksjonen i kravene som stilles for å drive og jobbe i drosjenæringen de siste tiårene, som har gjort yrket til et av få der innvandrere med kort botid og begrensede språkkunnskaper kan arbeide (Brox, 2016), både har gjort noe med kvaliteten på tjenestene og måten kundene og samfunnet for øvrig ser på sjåførene. Som vi så Steen (1988) argumentere for over, hadde drosjeyrket etter andre verdenskrig relativt høy status. Eierne eide sin egen virksomhet, hadde stor frihet i arbeidet og utøvet mye skjønn. I takt med at flere og flere fikk mulighet og lov til å kjøre bil, forsvant noe av drosjesjåførenes relative kompetansemonopol, og sammen med at kravene til hvem som fikk lov til å kjøre drosje ble mer og mer begrenset, fikk yrket lavere og lavere status. En av løyvehaverne i Vestfold fortalte: «Vi har fortsatt yrkesstolthet, men det er på vei bort. Det er påvirket av samfunnet generelt, at det [å kjøre drosje] ikke er en ordentlig jobb». En andre løyvehaver mente det å kle seg pent og å ha en fin bil var viktig for statusen til yrket. En tredje, en løyvehaver i Innlandet mente at det om ti år ikke vil være noen etnisk norske igjen i næringen: «Vi har mange lange dager, så få unge norske velger dette yrket her». I kontekst av omreguleringen, sa en sjåfør i Viken:

Nå kan hvem som helst kjøpe en bil og sette seg inn og begynne å kjøre drosje. Jeg tror det å slippe fri det der er å gjøre samfunnet en skikkelig bjørnetjeneste. Servicen og stoltheten av å drive et respektert yrke vil bli totalt fraværende hvis det skal slippes fri, hvis hvem som helst skal kunne begynne å kjøre.

Ideen om at «hvem som helst» kan bli begynne å kjøre drosje gjør flere av dem vi har intervjuet svært frustrerte, men også sinte. Dette sinnet rettes først og fremst mot reguleringen av næringen og politikerne. Disse løyvehaverne peker endringene i måten drosjeyrket har blitt forstått og omtalt i Norge, fra å være en jobb som ga både stabil inntekt og status, til å ikke lenger bli sett på som en «ordentlig» jobb. En fullstendig analyse av endringene i yrkesstatusen til drosjeeiere og -sjåfører vil nødvendigvis kreve en historisk analyse vi ikke har mulighet til å gjennomføre innenfor rammene av dette prosjektet. Det vi imidlertid kan gjøre, er å helt kort trekke fram et par elementer som kan bidra til å forstå og forklare den endringsprosessen drosjeyrket har vært gjennom. Disse bør imidlertid leses som hypoteser.

For det første kan man tenke seg at drosjetjenester, som en vare, fikk en annen karakter i løpet det 20. århundret, i takt med en generell velstandsøkning. Fra å være et luksusgode forbeholdt de bemidlede, kan man anta at drosjetjenester etter hvert har blitt tilgjengelig for flere og andre deler av befolkningen.

<sup>30</sup> For de ansatte drosjesjåførene kan man se antydninger til en lignende orientering. Deres lange arbeidsdag og relativt lave lønn (se kapittel 5.4 og 5.5) framstår for dem som et produkt av reguleringen av næringen, snarere enn noe som har sin årsak i forholdet til løyvehaver (se avsnitt 5.3.2).

For det andre, og i forlengelsen av det første, tilpasset tilbudssiden seg det endrede forbruksmønsteret og forbrukergruppen. Som vi så en av løyvehaverne argumentere for over, henger drosjeførernes bekledding og bilenes framtoning sammen med måten yrket forstås. Da yrket gikk fra å tilby et luksusgode til en tjeneste tilpasset vanlige forbrukere, var det mindre nødvendig med den luksuriøse auraen – eksklusive biler, uniformerte sjåfører, høflighetsfraser og så videre – som tidligere hadde kjennetegnet drosjetransport. På den måten mistet drosjeførerne den statusen som var knyttet til det å selge en eksklusiv tjeneste. Selv om enkelte sentraler og eiere har tilpasset seg det nye kundesegmentet, har andre imidlertid beholdt uniformen og de eksklusive bilene.

For det tredje har drosjeeiere og sjåfører mistet en del autonomi i arbeidsprosessene, i takt med sentralenes økte kontroll og bruk av digital teknologi (se Steen, 1988). Fra å være selvstendige forretningsmenn, både i teorien og i praksis, er det blitt underlagt mer og mer styring, noe som kan ha vært med på å gjøre statusen til yrket lavere.

For det fjerde kan man tenke seg at den gradvise erosjonen av drosjekompetansemonopolet også har bidratt til et statustap. Denne er drevet av utbredelsen av førerkort i løpet av 1900-tallet (se Davis, 1959), at sentralene gradvis har tatt over oppgaver fra sjåførene (se Steen, 1988) og at GPS-systemer har blitt mer og mer vanlig, slik at sjåførenes lokalkunnskap spiller en mindre rolle.

For det femte og til sist har den økte andelen arbeidere med innvandrerbakgrunn i næringen antakelig også vært med å redusere statusen til drosjeyrket.

### 4.3 Partssamarbeid og organisering i drosjenæringen

I dette kapittelet gjør vi rede for hvordan de ulike arbeidstaker- og arbeidsgiverorganisasjonene i drosjenæringen tenker om næringen, lønns- og arbeidsvilkårene til de som jobber der, partssamarbeidet og hvordan ting vil se ut etter omreguleringen.

Fellesforbundet er et LO-forbund som begynte å organisere arbeidstakere innenfor transportsektoren etter at Norsk Transportarbeiderforbund ble innlemmet i Fellesforbundet i sommeren 2019. Yrkestrafikkforbundet, et YS-forbund, organiserer arbeidstakere i ulike deler av transportsektoren, både innenfor persontransport og godstransport. Norges Taxiforbund organiserer om lag 70 prosent av løyvehaverne i Norge. Norges Taxiforbund organiserer også enkelte drosjesentraler. I tillegg har vi intervjuet en representant for NHO Transport, som organiserer en del av de større drosjesentralene i Norge.

Partssamarbeidet i drosjenæringen består i dag altså av tre parter, fagforeningene som representerer de ansatte sjåførene, arbeidsgiverorganisasjonen for løyvehavere og arbeidsgiverorganisasjonen for drosjesentralene. Tariffavtalene som regulerer sjåførenes ansettelsesforhold er henholdsvis mellom Fellesforbundet og Norges Taxiforbund, og Yrkestrafikkforbundet og Norges Taxiforbund. Relasjonen mellom arbeidsgiver og arbeidstaker i drosjenæringen skiller seg fra mange andre næringer i det at drosjeeierne er enkeltpersonsforetak med ansatte, og ofte små økonomiske virksomheter med få ansatte. I tillegg kjører ofte drosjeeieren selv – det vil si at arbeidsgiver også er «arbeider» – og selv om det er et formelt skille mellom arbeidstaker og arbeidsgiver, opplever de den samme arbeidshverdagen og har, som vi har sett over, mange av de samme utfordringene. Derfor var det, ifølge representanten for Fellesforbundet, for om lag 100 år siden mange medlemmer i Transportarbeiderforbundet som var drosjeeiere. Dette var stort sett enbilsiere som så på seg selv som «arbeidsfolk», selv om de eide egen bil og virksomhet, og formelt var arbeidsgiver. Etter hvert ble det et tydeligere skille mellom arbeidsgiversiden – løyvehavere/drosjeeiere – og arbeidstakersiden – ansatte sjåfører –, og Fellesforbundet

og Yrkestrafikkforbundet organiserer i dag stort sett sjåførar med kjøreseddel som er ansatt hos en løyvehaver.

### 4.3.1 Organisering av løyvehavere

Norges Taxiforbund er en interesseorganisasjon for drosjeeiere stiftet i 1919 (som Norges Drosjeeier-Forbund) og organiserer drosjeeiere. I 2018 hadde Taxiforbundet 3978 medlemmer – 359 passive og 3619 aktive medlemmer, en nedgang fra totalt 4097 medlemmer i 2017 (Norges Taxiforbund, 2019).

De aller fleste løyvehaverne vi har intervjuet er medlem av Norges Taxiforbund. Noen av dem fortalte at sentralen de er tilknyttet krever at eierne er organisert i Taxiforbundet og trekker også medlemskontingenten som en del av sentralavgiften de betaler. En av eierne mente at «majoriteten av medlemmene er medlemmer fordi de må det for å være med i sentralen». Men mange så også på medlemskapet som nærmest en selvfølge.

Noen av våre informanter presiserte at de mente det var viktig å ha en organisasjon i ryggen hvis noe gikk galt og å ha noen som kunne være et talerør for drosjeeierne sine interesser. Andre var opptatt av at forbundet tilbød eierne kurs, mens andre igjen sa de var medlem av forbundet for å få opplysninger om ting som foregår i næringen. En av sjåførene vi intervjuet, som tidligere i yrkeskarrieren har hatt eget løyve, argumenterte for at forbundet og den juridiske assistansen og veiledningen som gis til løyvehavere har spilt en viktig rolle i arbeidet med å rydde opp i næringen de siste tiårene – blant annet å gi de ansatte sjåførene arbeidskontrakter, se til at eierne betaler skatt og avgifter og lignende. Dette har vært spesielt viktig i perioden etter den såkalte drosjesvindelsaken i Oslo på tidlig 2000-tall. Et vesentlig poeng for denne sjåføren er at Taxiforbundet består av folk som kjenner næringen svært godt, som tidligere har kjørt selv og vært eiere: «Det trengs innsikt for å forstå hva som fungerer». Som arbeidsgiverorganisasjon kan man derfor argumentere for at en av de viktigste rollene til Norges Taxiforbund er å tilby medlemstjenester.

Ikke alle løyvehaverne vi intervjuet har et like positivt syn på Taxiforbundet. En løyvehaver i Vestfold fortalte at han ikke er medlem av Taxiforbundet. For det første, sa han, synes han kontingenten er for høy. For det andre ønsker denne løyvehaveren egentlig omreguleringen av næringen velkommen fordi han «vil ha flere løyver». Denne løyvehaveren er dermed uenig med forbundet i en av dets viktigste saker, hvilket gjør medlemskap mindre naturlig. En annen løyvehaver, som er medlem av Taxiforbundet fortalte at han ikke får den støtten han trenger derifra: «Alle løyvehavere er sin egen sjef, og det er et dilemma for et forbund». Ha fortsatte: «Drosjeeiere veit best sjøl, og det er vanskelig for taxiforbundet». Taxiforbundet jobber imidlertid for løyvehavernes interesser i næringen som helhet, ikke innenfor enkeltsentraler eller enkeltdistrikt. Likevel kan det oppstå dilemmaer, som det løyvehaveren fra Vestfold over fortalte om, der han ser positivt på omreguleringen fordi den gi ham mulighet til å få flere løyver, mens Taxiforbudet selv har vært tydelige motstandere av opphevingen av behovsprøvingen og antallsreguleringen av løyver.

### 4.3.2 Organisering av sjåførar

Både Fellesforbundet og Yrkestrafikkforbundet er fagforeninger som organiserer i flere deler av transportbransjen, og ingen av dem har prioritert drosjenæringen spesielt. Begge opplever en del glidende overganger mellom for eksempel minibuss- og turvognmarkedet, og taxi. Men selv om drosjenæringen ikke er deres hovedprioritet, er det en næring som ifølge representantene vi har intervjuet er prinsipielt viktig for begge forbundene.

På arbeidstakersiden kjennetegnes drosjenæringen av svært lav organisasjonsgrad. Ifølge fagforeningsrepresentantene er det til sammen cirka 400 organiserte ansatte sjåførere, 300 i Fellesforbundet og 100 i Yrkestrafikkforbundet.<sup>31</sup>

Representantene fra fagforbundene framhever seks viktige årsaker til den lave organisasjonsgraden i næringen.

1. Mange sjåførere som jobber deltid eller kun i kortere perioder. Høyt gjennomtrekk gjør det vanskelig å rekruttere alle de nye som kommer inn, opprettholde en medlemsmasse og få etablert et partssamarbeid og tillitsvalgtapparat.
2. Relasjonen mellom drosjeeiere – arbeidsgiver – og sjåføren – arbeidstaker – gjør organisering komplisert (se også Jensen mfl., 2014). Det er relativt ofte familie- eller vennskapsbånd mellom de to partene, hvilket bidrar til å redusere sjåførenes incentiv til å organisere seg.<sup>32</sup> Den sammensatte og ikke rent økonomiske relasjonen mellom arbeidsgiver og arbeidstaker i drosjenæringen gjør også at sakene de ansatte sjåførene kommer med til fagforeningen ofte er vanskelige og ressurskrevende.
3. Tariffavtalen er ifølge representantene fra forbundene «ikke den beste», slik at organisering i praksis ikke er så attraktivt for sjåførene. Som vi så over, stipulerer den først og fremst sjåførenes andel av det de kjører inn og satser for inneståelse. Kombinert med et lite utviklet lokalt partssamarbeid og tillitsvalgtapparat, blir rekrutteringen vanskelig.
4. Ansatte sjåførere rekrutteres fra en del av arbeidsstyrken som i mindre grad enn andre er kjent med den «norske arbeidslivsmodellen» og ordningene med fagforeninger og tariffavtaler (Steen, 2018). Mange av arbeidstakerne så vel som arbeidsgiverne har innvandrerbakgrunn og en del har relativt kort botid i Norge. Dette har ifølge fagforeningsrepresentantene vi har intervjuet gjort både rekruttering og det lokale partssamarbeidet på enkelte sentraler utfordrende, fordi lokale tillitsvalgte ofte ikke representerer den etniske sammensetningen i næringen i dag, selv om fagforeningsrepresentantene mener at medlemsmassen deres «representerer bransjen».
5. En av de kanskje viktigste grunnene til lav organisering, er ifølge fagforeningsrepresentantene at ansatte sjåførere aspirerer ofte mot å bli løyvehavere, slik vi diskuterte i 4.2.1 over. Sjåførene står gjerne i ansiennitetskø for å få løyve og ønsker å bli drosjeeiere på sikt. Som en av representantene fra arbeidstakersiden sa, er «motivet for å organisere seg på arbeidstakersiden og få tariff er jo ikke all verdens når du vet at du kanskje om ett eller to år har rykket opp i køen og sitter på andre siden av bordet». En annen fagforeningsrepresentant uttalte at sjåførene «fokuserer på å skaffe seg eget løyve heller enn å bedrive klassekamp».
6. Til sist har vi en rent praktisk årsak til lav organisasjonsgrad: I og med at sjåførene er provisjonsbetalt trekkes ikke fagforeningskontingenten automatisk fra lønna arbeidsgiver betaler. Det betyr at medlemmene får en faktura på medlemskapet sitt og må hver måned ta stilling til om hvorvidt de skal de skal fortsette å være medlem. Mange velger å ikke videreføre medlemskapet sitt.

Representantene fra arbeidstakersiden i drosjenæringen har sett at en del melder seg inn i forbindelse med saker de trenger hjelp til og konflikter med drosjeeieren, for eksempel

---

<sup>31</sup> I det følgende vil vi ikke skille på uttalelsene til representantene fra Fellesforbundet og Yrkestrafikkforbundet. Dette skyldes både anonymitetshensyn og at de i stor grad ga relativt like beskrivelser av sin forståelse av næringen og sitt arbeid med drosje.

<sup>32</sup> Som vi så hos Steen (1988) over, kan forholdet mellom drosjeeiere og ansatte sjåførere i praksis minne om et mester-svenn-forhold, selv om det formelt er et forhold mellom en arbeidsgiver og en ansatt arbeidstaker.



knyttet til utbetaling av feriepenger. De melder seg inn for å få hjelp, og så ut igjen. «Mange blir i kort tid», sa en av den. Fagforeningsrepresentantene fortalte at de ofte opplever en viss medlemsvekst i forbindelse med vervekampanjer og i perioder der de rekrutterer aktivt. Mange av de nye medlemmene kommer også ofte med saker der de trenger assistanse, en indikasjon på at lav organisasjonsgrad ikke skyldes at det er få utfordringer i næringen. Enkelte melder seg også inn av politiske grunner, blant annet fordi de har sett at fagforeningene har uttalt seg om reguleringen av drosjenæringen og lignende. Samtidig er medlemsveksten ofte midlertidig, og nye medlemmer forsvinner ofte raskt igjen.<sup>33</sup>

Et par av sjåførene vi har snakket med er medlemmer av og rekruttert via Fellesforbundet eller Yrkestrafikkforbundet. En av disse så på fagforeningen som en garantist mot en situasjon der sjåfører må «stå med lua i hånda», men påpeker samtidig at fagbevegelsen ikke har klart å gjøre seg relevante for arbeidere i den norske modellens «ransoner», slik som for eksempel drosjenæringen. En annen sjåfør fortalte at han har fått mye hjelp av fagforeningen i løpet av karrieren. På spørsmål om hvorfor han er organisert, svarte en tredje: «Jeg vet ikke, det er greit å ha noen i ryggen hvis det blir noen problemer». Denne sjåføren kjenner ingen andre organiserte sjåfører, og mente at mange føler at de «ikke skal være trøbbel [for løyvehaveren]» og derfor ikke organiserer seg. En sjåfør som ikke er organisert fortalte at vedkommende var med på å kjempe fram bedre vilkår for de ansatte drosjesjåførene utenfor arbeidstakerorganisasjonene for et par tiår siden da forholdene i næringen ifølge denne sjåføren var mye mindre ordnede enn i dag, og sjåfører sjeldent hadde arbeidskontrakter og ofte ikke fikk feriepenger: «Vi ville ha de samme rettighetene som andre ansatte og vi jobbet mye med arbeidsmiljøloven, men det tok noen år å få det inn i skallen på den ene og den andre». Likevel var ikke arbeidstakerorganisasjonene i drosjenæringen et naturlig sted å henvende seg, bli medlem eller organisere kravene gjennom.

Lav organisasjonsgrad er ikke noe spesifikt for drosjenæringen, men kjennetegner servicesektoren generelt. Steen (2018; Steen og Nergaard, (2018) finner at det er cirka 382 000 uorganiserte lønsmottakere innenfor detalj- og engroshandel, servering og overnatting, privat transport og vakt og renhold. Organisasjonsgraden varierer mellom 50 og 20 prosent i de ulike bransjene. Dette er også bransjer der det finnes store fagforeninger, og hvor potensialet for organisering er høyt. Lav organisasjonsgrad henger generelt sammen med at arbeidstakerne jobber på små arbeidsplasser,<sup>34</sup> at jobben kombineres med en annen jobb eller studier, at arbeidstakerne er nye, at de er unge eller at det ikke er tariffavtale eller lokal fagforening på arbeidsplassen. Generelt øker tilstedeværelsen av tillitsvalgt og tariffesting av lønns- og arbeidsvilkår sannsynligheten for at arbeidstakerne er organisert.

I Norge har fagforeningene tradisjonelt operert med det man kan kalle en «generalistmodell» for organisasjonsarbeidet, der tillitsvalgte lokalt har ansvar for organisasjonsbygging og verving ved siden av en rekke andre oppgaver. Mens denne modellen på den ene siden gir fleksibilitet og gjør det mulig for tillitsvalgte – som kjenner virksomheten best – til å tilpasse fagforeningsarbeidet, kan den også gjøre det vanskelig med langsiktig verve- og organisasjonsarbeid, for det første fordi denne typen oppgaver lett

<sup>33</sup> En av representantene for arbeidstakerorganisasjonene fortalte at én sentral har organisert seg på en annen måte enn de fleste andre, med sjåførene ansatt av sentralen sitt aksjeselskap og så leid ut til drosjeeiere i stedet for å være ansatt av løyvehavere. Ved denne sentralen jobber dermed ikke sjåførene seg opp ansiennitet for å kunne få sitt eget løyve. På denne sentralen har sjåførene vært lettere å organisere og fagforeningen har etablert en lokal klubb.

<sup>34</sup> Hvilket stemmer godt for drosjenæringen, der arbeidsplassen formelt er bilen, som kanskje kun deles med løyvehaver svært få andre ansatte sjåfører.

kan bli nedprioritert til fordel for oppgaver som kan framstå viktigere og mer øyeblikkelig nødvendig, og for det andre fordi koordinering og styrking av verve- og organisasjonsarbeidet fra sentralt hold vanskeligjøres av den lokale forankringen (Steen, 2018, Trygstad og Steen, 2019).<sup>35</sup> Steen (2018) finner videre at suksessfull verving og organisasjonsbygging gjerne henger sammen med å møte potensielle medlemmer raskt etter at de begynner på arbeidsplassen og å snakke med dem ansikt til ansikt. Verving blir også lettere på arbeidsplasser der finnes en kultur for organisering og der verving prioriteres av det lokale tillitsvalgtapparatet. For drosjenæringen, der det lokale tillitsvalgtapparatet er så lite utviklet som det det er, er det derfor kanskje ikke veldig rart av fagforeningene sliter med verving.<sup>36</sup>

Som nevnt over, er en av de spesifikke utfordringene med å organisere ansatte sjåførere i drosjenæringen at disse gjerne ønsker å bli drosjeeiere på sikt og står i ansiennitetsko for å få seg sitt eget løyve. Dette gjør at de har færre incentiver til å organisere seg enn ansatte i andre bransjer.

På spørsmål om hva som er hovedutfordringen i drosjenæringen slik den ser ut før omreguleringen, trekker representantene for arbeidstakerorganisasjonene blant annet fram spenningen i det at næringen på den ene siden er strengt regulert og på den andre sammensatt av mange små, individuelle økonomiske aktører. Pliktkjøringen, for eksempel, gjør at bilene må kjøre også på tider det ikke er lønnsomt for den enkelte eier, og da heller ikke for sjåførene. Det gjør ifølge en av fagforeningsrepresentantene at pris- og konkurransemekanismene ikke fungerer på samme måte i drosjenæringen som i andre markeder, og de som jobber der må jobbe lenge for å opprettholde en anstendig inntekt.

Ifølge en av fagforeningsrepresentantene, er hovedutfordringen til deres medlemmer, ansatte sjåførere, at de «nesten ikke tjener penger, fordi de kjører på provisjon». Sjåførene tenker i liten grad på dette som en konflikt mellom dem og løyvehaverne, hevder denne fagforeningsrepresentanten, men snarere som utfordringer som springer ut av reguleringen – ofte at de mener det er for mange løyver i de store byene. Dette finner vi igjen i våre intervjuer med de ansatte sjåførene. Ingen av sjåførene vi snakket med argumenterte for at deres lange arbeidsdager og relativt lave lønn (se 4.4 og 4.5) var drosjeeierens feil, men så det snarere som et produkt av egenskaper ved drosjemarkedet og reguleringen av næringen. De ga i liten grad uttrykk for spesifikke «sjåførinteressene» som sto i konflikt med interessene til løyvehaverne.

Samtidig, fortalte en av representantene for arbeidstakerorganisasjonene, «har du faktisk noen andre interesser når du eier bilen, og det er ofte her konfliktene kommer inn, når eieren tenker at han skal kunne bestemme når han skal kjøre og at sjåførene må ta de vaktene han ikke vil ta». I forlengelsen av disse utfordringene og kombinert med at drosjenæringen er en bransje der de økonomiske marginene er små, opplever enkelte sjåførere ifølge arbeidstakerorganisasjonene enkelte ganger utfordringer med å få utbetalt den lønnen de faktisk har kjørt inn og de feriepengene de har rett på. Konflikter oppstår også på grunn av utestenging fra sentral og tildeling av turer (se 4.4). Denne typen konflikter løses ifølge fagforeningsrepresentantene stort sett gjennom dialog med drosjeeieren.

---

<sup>35</sup> I Danmark og Sverige er verve- og organisasjonsarbeidet til fagforeningene i større grad sentralisert og strukturert enn det de er i Norge. Transportarbeidstakerforbundet i Sverige har for eksempel ansatte som jobber fulltid med organisasjonskampanjer og sentral koordinering av verve- og organisasjonsarbeidet (Steen, 2018).

<sup>36</sup> En annen avgjørende faktor er ifølge Steen (2018) at potensielle medlemmer oppnår gode ved å melde seg inn. Som vi så en av representantene for arbeidstakerorganisasjonene i drosjenæringen argumentere for over, er fordelene ved å organisere seg relativt begrensede for drosjesjåførene, i og med at overenskomsten ikke gir de store fordelene.

### 4.3.3 Organisering av sentraler

NHO Transport organiserer noen av drosjesentralene. I tillegg har NHO Transport medlemmer som driver i andre deler av persontransportsektoren, slik som minibusselskaper, turbusselskaper og limousinselskaper. Organisasjonsgraden blant drosjesentralene er ifølge representanten for NHO Transport vi har intervjuet ikke veldig høy, og de færreste sentralene er organisert hos dem. I likhet med fagforeningene i drosjenæringen, er ikke drosje det segmentet av transportsektoren NHO Transport prioriterer høyest, selv om de har ansatte som ført og fremst jobber med drosje. NHO Transport-representanten fortalte at de, på samme måte som arbeidstakerorganisasjonene, har jobbet mye med drosjenæringen i forbindelse med omreguleringen. På spørsmål om hva de ser på som hovedutfordringen i drosjenæringen, fortalte representanten fra NHO Transport at de lenge har vært opptatt av løyveregimet og det vedkommende ser på som systemets negative konsekvenser. Representanten fra NHO Transport fortalte at de har medlemmer som gjerne skulle hatt, men som sliter med å få løyver, både på grunn av behovsprøvingen av løyver og bestemmelsene knyttet til hvem som kan få løyver. Det gjelder blant annet minibuss- og turbilselskaper som ønsker å drive i drosjemarkedet, men som ikke får mulighet på grunn av behovsprøving av løyver.

For sentralene er det spesielle utfordringer knyttet til sentraltilknytningsretten og -plikten som følger med et drosjeløyve. Når løyvehaver har sentraltilknytningsrett, kan ikke sentralene si nei til drosjeeiere som ønsker å være tilknyttet sentralen, fortalte NHO Transport-representanten, noe som fører til at sentralene vanskelig kan si «nei» til løyvehavere som ønsker å tilknytte seg dem. Samtidig fortalte vedkommende at de er kritiske til at sentraltilknytningsplikten opphører, hvilket gjør det mulig for løyvehavere å kjøre uten å være tilknyttet sentral. I tillegg framhevet NHO Transport-representanten utfordringene knyttet til den lave tariffavtaledekningen i næringen og at sjåførene er ansatt av små arbeidsgivere – løyvehavere med enkeltpersonsforetak – snarere enn tradisjonelle bedrifter, som bidrar til å gjøre partssamarbeid og organisering vanskelig.

### 4.3.4 Partssamarbeid og forhandlinger

Partssamarbeidet og forhandlingene i drosjenæringen finner derfor i svært liten grad sted på «arbeidsplassen», det vil si den enkelte bil eller løyve, men først og fremst på sentralt nivå i forhandlingene mellom Taxiforbundet og Fellesforbundet og Yrkestrafikkforbundet. Privat servicenæring har generelt et mindre utviklet lokalt partssamarbeid enn andre bransjer, men det kan se ut som om drosjenæringen skiller seg ut også blant disse. Arbeidstakerorganisasjonene har forsøkt og ønsker å få i gang et lokalt partssamarbeid på drosjesentralnivå, men på bakgrunn av våre intervjuer er det lite som tyder på at slike lokale partsrelasjoner er spesielt utbredt og veletablert.<sup>37</sup>

De ansatte drosjesjåførene har videre begrenset forhandlingsmakt overfor drosjeeieren: De jobber alene og har ofte få eller ingen kollegaer de kan alliere seg med. Selv om vårt datamateriale tyder på at tilgangen på arbeidskraft for drosjeeiere for tiden er relativt begrenset, er det i utgangspunktet lett for dem å erstatte sjåfører med nye. Dette skyldes

<sup>37</sup> Som vi så Steen (1988) argumentere for, fikk drosjesentralene en viktigere og viktigere rolle i løpet av 1900-tallet og tar i dag på seg en rekke oppgaver som i andre næringer antakelig ville vært utført og organisert av arbeidsgiver, på tross av at sentralene ikke har arbeidsgiveransvar for verken løyvehaverne eller sjåførene. Dette er et aspekt ved næringen man kan anta at påvirker partsforholdet og -samarbeidet, men som vi på grunn av begrenset tid og data ikke får utforsket videre i denne rapporten.

blant annet de lave formelle kompetansekravene.<sup>38</sup> Sjøførenes sentrale og kollektive forhandlingsmakt begrenses på sin side av den lave organisasjonsgraden, men også av at det å streike er et mindre effektivt virkemiddel for dem, i og med at drosjeeierne selv kan arbeide. Som en av fagforeningsrepresentantene sa: «Å ta ut våre sjåfører i streik betyr jo bare at de blir stående og så kjører eieren i stedet». Fagforeningene har for eksempel lenge hatt det å få til et garantilønnsystem i næringen som et overordnet krav, uten at de har fått gjennomslag.

Ifølge en av fagforeningsrepresentantene er overenskomsten i drosjenæringen «minimal sammenlignet med andre overenskomster». Den har, som vi så over, bestemmelser knyttet til provisjonen og inneståelsespenger, i tillegg til velferdspolisregler og feriepenger, men inneholder blant annet ikke avtalefestet pensjon. Lønnsforhandlingene mellom partene sentralt er heller ikke lønnsforhandlinger i tradisjonell forstand, idet de ikke forhandler om hvilken måneds- eller årslønn de ansatte sjåførene skal ha, men deres andel av det de kjører inn. Selv om en del av løyvehaverne vi har intervjuet fortalte at sentralen de er tilknyttet enten i stor grad legger opp til eller krever at kontrakten mellom løyvehaver og sjåfør følger bestemmelsene i tariffavtalen, var det flere andre av de vi intervjuet som oppga at mange løyvehavere ikke følger overenskomsten, spesielt på punktet om hvor mye sjåførene skal ha i lønn av det de kjører inn. Her er det igjen verdt å minne på at vi antakelig har intervjuet de mest etablerte delene av næringen. Våre informanter, løyvehavere og sjåfører, er stort sett tilknyttet store sentraler med relativt mange bestillinger og kontraktsturer, og en dominerende posisjon i sitt lokale marked, slik at de i liten grad er avhengige av gate- og holdeplasssegmentene. I sentralene som først og fremst opererer i disse delmarkedene kan man tenke seg at det er vanligere at drosjeeierne ikke følger de tariffbestemte provisjonssetningene.

Tarifforhandlingene i drosjenæringen handler ifølge både representantene for arbeidstakersiden og Norges Taxiforbund først og fremst om en prosentøkning på sjåførenes lønnssetninger basert på omsetningstallene for næringen fra Statistisk sentralbyrå og endringer i takstene til sentraler i områdene der takstene ikke er regulert.<sup>39</sup> Norges Taxiforbund-representanten understreket videre at det er vanskelig å vite hva løyvehaverne faktisk betaler sjåførene sine.

Ut over tarifforhandlingene samarbeider partene i drosjenæringen, Fellesforbundet, NHO Transport, Norges Taxiforbund og Yrkestrafikkforbundet mye næringspolitisk, noe som blant annet har kommet til uttrykk i håndteringen av og den relativt samkjørte opposisjonen mot omreguleringen av drosjemarkedet (se for eksempel Fri Fagbevegelse, 2020b). I begynnelsen av september 2020 startet LO, YS, Fellesforbundet, Yrkestrafikkforbundet, NHO Transport og Norges Taxiforbund en felles aksjon under slagordet «Nei til løsarbeidersamfunn». Aksjonen la fram tre krav som ble oversendt til Samferdselsdepartementet og transportkomiteen på Stortinget: For det første en videreføring av sentraltilknytningsplikten, kravet om at løyvehavere har plikt, men ikke rett, slik den tidligere drosjemarkedsreguleringen stipulerte, til å være tilknyttet en drosjesentral (med unntak av bostedsløyver). For det andre at det, for å sikre både løyvehavere og sjåfører anstendige lønns- og arbeidsvilkår, stilles krav til sentralenes størrelse, økonomi og avtaler. For det tredje at fylkeskommunene skal kunne videreføre lokale drosjereglement og

<sup>38</sup> Samtidig er det å ansette en sjåfør en relativt stor investering for drosjeeierne (se 4.2), og de vil ha en interesse i å både ansette og beholde gode sjåfører.

<sup>39</sup> Representanten fra Norges Taxiforbund la til at fordi SSB ikke har omsetningstall på kommunenivå, kun fylkesnivå, er det umulig å skille mellom de regulerte og uregulerte områdene, og forhandlingene må delvis basere seg på antakelser.

muligheten til å stille krav til tilbud og utrustning av biler (Fri fagbevegelse, 2020a; LO, 2020; Norges Taxiforbund, 2020; Yrkestrafikkforbundet, 2020).<sup>40</sup>

#### 4.3.5 Veien videre? Nye utfordringer og muligheter etter omreguleringen: Partenes perspektiver

For arbeidstakerorganisasjonene og NHO Transport spesielt, har prosessen mot omregulering vært en mulighet til å profilere og synliggjøre sine organisasjoner. Fagforeningene er generelt bekymret for konsekvensene av omreguleringen og frustrerte over hvor liten plass perspektivet til ansatte drosjesjåfører har fått i prosessen.<sup>41</sup>

Samtidig ser de også på omreguleringen som en mulighet til å rydde opp i næringen. «Selv om vi er kritiske til dereguleringa, er det absolutt behov for å gjøre noe med næringa – det er ikke bra i dag», sa en av fagforeningsrepresentantene. En av de potensielle konsekvensene av omreguleringen er at den tradisjonelle drosjeeieren, enkeltpersonsforetak med drosjeløyve, kan bli supplert av større enheter, selskaper med flere løyver og ansatte sjåfører. Dette er en mulighet fagforeningsrepresentantene håper kan bli reell. «Vi skulle gjerne sett at det var litt større enheter, så man hadde litt mer proffe arbeidsgivere å forholde seg til. Og det åpnes det for så vidt opp for i den nye lovgivningen, men problemet er at det åpnes opp for det motsatte også»,<sup>42</sup> uttalte en av dem. En annen av fagforeningsrepresentantene fortalte at de i mange år har jobbet for å erstatte systemet med enkeltløyver på enkeltpersonsforetak med juridiske personer, slik omreguleringen åpner opp for: «Da kan man opprette større enheter og selskaper med mer seriøse, store arbeidsgivere som kan planlegge drift, ha mange ansatte og bedre partssystem». Større og mer profesjonelle enheter, argumenterte denne fagforeningsrepresentanten, vil kunne føre til mer effektiv drift, bedre vilkår for både ansatte sjåfører og passasjerer, ved at innkjøps- og profileringspolitikken kan forenkles og flåtestyringen samordnes.

NHO Transport-representanten vi har intervjuet framholdt også en situasjon der drosjesentraler eller lignende selskap kan få løyver og ansette sjåfører direkte som en potensielt god løsning på en del av utfordringene i drosjenæringen. Vedkommende argumenterte også for at denne typen løsninger kan være spesielt gunstig i distriktene, der mange i dag jobber deltid, men der større enheter kan gjøre det mulig å kombinere flere typer persontransport og dermed flere fulle stillinger.

Med større arbeidsgivere mener fagforeningsrepresentantene at det kan bli mulig å etablere skiftordninger basert på behovet i ulike områder: «Hvis du har 25 taxier i et selskap vil det ikke være den enkelte eier som bestemmer når folk skal jobbe. Da kan man for eksempel lage bedre arbeidstidsordninger. [...] Man ville kunnet få noen skiftløsninger så ikke alle må jobbe hver fredag og lørdag kveld», sa en av dem. En mulighet er at busselskaper, som både Fellesforbundet og Yrkestrafikkforbundet allerede har etablert partssamarbeid med, kan komme inn i drosjemarkedet. Fagforeningsrepresentantene argumenterte i likhet med NHO Transport-representanten for at busselskaper også kan gjøre det mulig for arbeidstakerne å kombinere buss- og drosjekjøring, noe som kan være spesielt gunstig i distriktene der det er vanskelig å få fulle stillinger i både buss- og drosjebransjen. I tillegg er det en del tendenser i persontransportbransjen henimot såkalte mobilitetsselskaper som kombinerer mange typer persontransport. Større selskaper og økonomiske enheter vil

<sup>40</sup> I sin helhet er oppropet gjengitt i vedlegg 2.

<sup>41</sup> I Samferdselsdepartementets høringsnotat (Samferdselsdepartementet, 2018), diskuteres for eksempel ikke konsekvensene av forslaget til ny regulering for sjåførers lønns- og arbeidsvilkår i noen særlig grad.

<sup>42</sup> Vedkommende siktet her til enkeltstående løyvehavere uten sentraltilknytning.

ifølge en av representantene for arbeidstakerorganisasjonene også kunne gjøre det lettere å organisere sjåførere.

Denne potensielle omorganiseringen av næringen, bort fra enkeltdrosjeeiere med ansatte sjåførere, innebærer imidlertid et ganske radikalt brudd med den måten drosjenæringen har vært organisert i Norge, slik vi så i gjennomgangen av næringens historie tidligere. Drosjenæringen har alltid hatt selvstendige og mer eller mindre autonome løyvehavere som sitt sentrale og mest vesentlige element. Men organisasjonsformen har vært låst. Fra en vurdering av lønnsomheten i de ulike segmentene, hvor det er høyest lønnsomhet og forutsigbarhet i kontraktmarkedene og lavest i gatemarkedene, kan man forvente at omreguleringen vil føre en fragmentering av organisasjonsformer: På den ene siden til en utvikling mot mer integrert eierskap (AS) og lønnede sjåførere i kontraktsegmentene og mer fragmentert eierskap, i privatkundemarkedet på den andre.

Ifølge en representant for Norges Taxiforbund, er omreguleringen på den ene siden en mulighet til å tenke nytt og finne nye løsninger i en bransje der mange har slitt med å opprettholde en anstendig inntjening og arbeidsvilkår. På den andre siden frykter vedkommende også at terskelen for å etablere seg i næringen blir for lav når en rekke kvalitetskrav fjernes. Vedkommende frykter at det kan bli en overetablering der dødtiden, tiden drosjene står uten kunder, vil øke. Det kan føre til høyere priser, fordi løyvehavere vil da være nødt til å tjene mer på færre turer.

Henimot omreguleringen er det aktører som er godt i gang med å posisjonere seg og planlegger å få løyver eller få flere løyver, fortalte fagforeningsrepresentantene. Dette gjelder både etablerte virksomheter i drosjenæringen og nye aktører, blant annen busselskaper. Det er imidlertid fremdeles mye som er uklart og uvisst, – spesielt taksameterreguleringene, samt hvor, hvordan og hvorvidt det vil tildeles enerett.

NHO Transport, Fellesforbundet og Yrkestrafikkforbundet alle er positive til de økte kravene som skal stilles for å få kjøresedel. «Problemet i dag er ikke for høy kompetanse hos sjåførene, spesielt hvis man sammenligner med kravene som stilles til andre yrkessjåførere», sa en av fagforeningsrepresentantene, mens en annen fortalte at de har jobbet for at det skal opprettes noen kurs og stilles noen minimumskrav til sjåførere. De framhevet samtidig at det er viktig at prøven ikke blir en ren språktest:<sup>43</sup> «Hvis det blir sånn at det eneste som gjør prøven vanskelig er at man skal snakke veldig godt norsk, så treffer man veldig feil på hva som er utfordringene i bransjen», fortalte en fagforeningsrepresentant. Ifølge vedkommende kan det være problematisk hvis sjåførere ikke har tilstrekkelig norskkunnskap til å kommunisere med og hjelpe passasjerene, uten at det betyr at man må snakke flytende norsk for å kjøre drosje. I stedet, framhevet denne representanten for arbeidstakerorganisasjonene, bør man være veldig god til å kjøre bil for å kunne kjøre taxi – både i den forstand at man bør mestre kjøretøyet og kunne orientere seg i byen og vite hvor man bør kjøre når: «Jeg synes du skal være godt kjent, for det er mer komplisert å kjøre taxi enn å kjøre etter en GPS», fortalte denne fagforeningsrepresentanten, og argumenterte for at det kundene forventer og krever av drosjesjåførene at de skal finne fram og finne den raskeste ruten.

NHO Transport-representanten fortalte at de har vært en pådriver for en test for dem som ønsker å jobbe og drive i drosjemarkedet som inneholder både en teoretisk og en praktisk del. Vedkommende argumenter for at den teoretiske delen bør teste forståelsen av drosjemarkedet, kjennskap til regler og prosedyrer knyttet til skatter og avgifter, samt hvilke plikter man har, mens den praktiske delen bør teste at sjåførene kan kjøre økonomisk,

---

<sup>43</sup> Tidligere forskning har argumentert for at testen som er implementert for å få kjøre drosje i Finland i praksis fungerer som en språktest som kun de som har finsk eller svensk som morsmål kan bestå (Oppegaard, Saari & Saloniemi, 2020).

miljøvennlig og behagelig: «Du skal ikke bare være en god sjåfør, du skal være en profesjonell sjåfør».

En av representantene for arbeidstakerorganisasjonene fortalte at de ikke trodde deres medlemmer foretok seg noe spesielt for å forberede seg på omreguleringen. «Nei, jeg tror de tenker at de får kjøre», fortalte en av dem, og fortsatte: «De jeg har sakka med har gitt inntrykk av at de synes det som skjer er håpløst, men det virker ikke som de gjør noe med det». Dette finner også vi i våre intervjuer med både ansatte sjåførere og løyvehavere (se 6.1).

For både Fellesforbundet og Yrkestrafikkforbundet kan omreguleringen by på nye rekrutterings- og organiseringsutfordringer. Et scenario er at den ansatte drosjesjåføren i stor grad forsvinner, fordi omreguleringen vil gjøre det lettere å få drosjeløyve. Når antallsbegrensningen på løyver forsvinner, vil det ikke lenger være nødvendig jobbe som leiesjåfør mens man står i anseienitetskø og venter på eget løyve, og store deler av dette segmentet av tilbudssiden kan komme til å bli borte. Organisasjonene som i dag organiserer ansatte sjåførere vil da kunne miste sitt medlemsgrunnlag. Selv om et mulig utfall er at det kan komme inn større enheter og mer profesjonelle arbeidsgivere, kan omreguleringen også åpne opp for at persontransportselskaper som Bolt, Lyft og Uber kan operere lovlig i det norske markedet (se Oppegaard mfl., 2020). Deres forretningsmodeller er basert på å hyre sjåførere som selvstendig næringsdrivende, ikke ansatte arbeidstakere, hvilket blant annet innebærer at de ikke er omfattet av arbeidsmiljøloven og retten til å forhandle kollektivt, og at selskapene ikke betaler arbeidsgiveravgift, sykepenger og så videre (Jesnes og Oppegaard, 2020). Her står fagforeningene overfor enkelte dilemmaer: Skal de prioritere å organisere selvstendige næringsdrivende og kjempe for deres interesser, eller skal de først og fremst jobbe for å få sjåførene reklassifisert som ansatte, basert på en antakelse om at de ikke er reelt selvstendige?<sup>44</sup> Å organisere og yte bistand til selvstendig næringsdrivende kan tolkes som en anerkjennelse av at disse arbeiderne er reelt selvstendige, noe som kan oppleves som problematisk for enkelte fagforeninger.<sup>45</sup>

Representanten fra NHO Transport fortalte at de er for en oppheving av behovsprøving fordi de mener at de som driver seriøst bør kunne få løyver, og vedkommende argumenterte for at for at fjerningen av antallsbegrensningen på drosjeløyver på kort sikt kan føre med seg en overetablering i næringen, men at markedet etter hvert vil stabilisere seg og at de seriøse aktørene vil tjene på det: «Hvis man opphever antallsreguleringen tror

<sup>44</sup> I norsk arbeidsrett vurderes ansettelsesformen ut ifra realitetene i arbeidet som utføres og relasjonen mellom kjøper og selger av arbeidskraft (Hotvedt, 2016, 2019). Det er gjerne snakk om et ansettelsesforhold hvis arbeideren er avhengig av og underlagt en arbeidsgiver. Reklassifisering innebærer imidlertid at enkelttilfellene vurderes av en rettsinstans, noe som kan være krevende for mange selvstendig næringsdrivende. Å klassifisere arbeidere som i realiteten er ansatte som selvstendig næringsdrivende kalles ofte for «falsk selvansettelse».

<sup>45</sup> I California ble det i januar 2020 implementert en lov som var ment å løse opp i denne problematikken. Loven, kjent som Assembly Bill 5, eller AB5 (California Legislative Information, 2019), stipulerer at virksomheter som vil klassifisere sine arbeidere som selvstendig næringsdrivende, må bevise at de ikke reelt sett er ansatte. Arbeidere kan kun klassifiseres som selvstendig næringsdrivende hvis de ikke er underlagt kontroll fra selskapet, utfører oppgaver utenfor selskapets hovedvirksomhet og selv har en uavhengig virksomhet i samme næring (Jesnes mfl., 2020). Uber og Lyft har kjempet mot denne loven i flere rettsinstanser i California. I august 2020 truet de med å avvikle sin virksomhet i California, deres hjemstat, hvis de ikke ble unntatt kravet om å måtte ansette arbeiderne. En ankeinstans ga selskapene 20. august et par uker på å finne en måte å tilpasse seg loven. Samtidig har Uber og Lyft igangsatt en prosess for å få et varig unntak fra å måtte ansette sjåførene gjennom et såkalt ballot proposal, der et lovforslag presenteres til stemmeberettigete borgere i forbindelse med andre valg, kjent som «Proposition 22». Denne skal stemmes over i forbindelse med presidentvalget 3. november 2020 (Los Angeles Times, 2020).

jeg det på kortsikt kan bli en overetablering, også av useriøse, men at de som ordentlig vil få et såpass bra produkt at kundene velger dem».

## 4.4 Arbeidsdagen

I dette underkapittelet undersøker vi hva som kjennetegner arbeidsdagene til de som jobber i drosjenæringen. Vi skal se hvordan drosjeeiere og sjåfører forteller at de bruker arbeidsdagen sin og hvilke generelle egenskaper som kjennetegner de varierte og ulike dagene og arbeidsstedene. Vi ser på måten de organiserer arbeidsgene sine, arbeidstid og særtrekk ved ulike sjåfører, sentraler og distrikter.

De fleste drosjeeieren og sjåførene vi har intervjuet fortalte at de begynte arbeidsdagen mellom fire og halv åtte om morgenen i hverdagene. På morgenen er det ofte en del turer: skolekjøring, pasientkjøring, kunder som skal i morgenmøter, kjøring til togstasjoner og flyplasser og lignende. Våre informanter fortalte at etterspørselen etter drosjeturer deretter dabber av rundt klokka ni. Midt på dagen er det ifølge løyvehaverne og sjåførene vi har intervjuet i de fleste byene ganske stille, før etterspørselen gjerne tar seg opp igjen på ettermiddagen, når skolebarn skal kjøres hjem. En løyvehaver i Oslo fortalte: «Mellom åtte og ni trenger du ikke vente mye, men etter ni og til og elleve, da er det stille».

### 4.4.1 Venting på turer

Drosjeyrket kjennetegnes videre av venting på turer. På spørsmål om hvordan de håndterer svingninger i etterspørsel, fortalte en løyvehaver i Vestfold: «Det blir ikke håndtert», altså at de venter på turer. En løyvehaver i Vestfold fortalte at de bruker opp mot halve arbeidsdagen på å vente på turer, mens en sjåfør i Bergen fortalte at to tredjedeler av arbeidsdagen går med til venting. Som vi skal se i kapittel 6, gikk ventetiden opp dramatisk da etterspørselen etter drosjeturer falt under Covid-19-pandemien, men også i normale perioder er det vanlig å vente halvannen time på tur.

Ventetiden varierer imidlertid etter sentralen eierne og sjåførene er tilknyttet. I de store byene der det er flere konkurrerende sentraler, er det noen sentraler med anbud for skole- og sykekjøring og noen som får mange bestillinger fra privat- og bedriftskunder, mens andre verken har anbud eller får bestillinger til sentralen. I den sistnevnte typen sentraler, står sjåførene mye på holdeplasser og venter, eller kjører rundt for å plukke opp passasjerer i gatemarkedet, og venter lengre mellom hver tur enn de som jobber for sentraler der turene kommer tettere inn.<sup>46</sup> Ventetiden brukes også forskjellige av løyvehaverne og sjåførene vi har intervjuet. Noen blir sittende i bilen og lese nyheter og kikke på telefonen, andre har benytter ventetiden til å sitte i sentralens lokaler og drikke kaffe og sosialisere med kollegaene. Ut ifra intervjuene vi har gjort, ser det ut til at det er spesielt i mindre byer og i distriktene som bruker sentralens lokaler til venting. I byene tyder intervjuene på at sjåførene heller bruker holdeplasser til å vente og i større grad holder seg inni bilen sin. Også her kan det imidlertid være litt kontakt mellom sjåførene.<sup>47</sup> I tillegg fortalte en del av våre informanter at de har kontakt med kollegaer på telefon i løpet av arbeidsdagen, både for å snakke om og avklare jobbrelaterte ting, men også for å snakke «piss», som en sjåfør i Oslo sa det. Drosjeeiere og sjåfører med mye skole- og pasientkjøring, de som for eksempel kjører maxitaxi eller rullestolkompatibel bil, forteller at de mindre sosial kontakt med kollegaene og at dagene ofte går i ett med forhåndsbestilte turer.

<sup>46</sup> Drosjeeiere og sjåfører tilknyttet denne typen sentraler er underrepresentert i intervjuutvalget vårt.

<sup>47</sup> En av sjåførene vi har intervjuet er aktiv i fagforeningen og har prøvd å verve og drive organisasjonsarbeid på sentralene mens han venter på turer, uten stor suksess.



Et av stedene i Norge der eiere og sjåførere ofte venter lenge på turer, er Oslo Lufthavn Gardermoen. Blant sjåførene som ble intervjuet i forbindelse med prosjektet *Drosjeregulering i norske byer* (se Aarhaug og Skollerud, 2019), var det mange som ofte kjører til Gardermoen. Det er ifølge dem vanlig å kjøre «tomt» til flyplassen, det vil si uten kunder i bilen, i håp om å få turer derifra tilbake til byen. Selv om det ifølge disse eierne og sjåførene er en del kunder på Gardermoen, er det også svært mange biler – gjerne mellom åtti og hundre –, noe som gjør at man må stå lenge i kø og vente på tur, ofte omkring fire timer, men noen ganger fem eller seks timer.

På Gardermoen organiseres taxitrafikken gjennom et depotsystem. Når drosjene kommer trekker de en kølapp og betaler en depotavgift på omkring 100 kroner. Drosjene står så i kø til de etter hvert får tildelt én av de fire plassene ved terminalen. Kundene kan også velge sin foretrukne sentral fra prisopplysnings- og bestillingstavlen. Bestillingen går da til den bilen lengst fram i køen fra denne sentralen.

Mens de står i kø på Gardermoen, hender det at sjåførene tar pause og spiser et ordentlig måltid. Som en del av depotavgiften får de tilgang til en hvilebrakke og andre pausefasiliteter. Flyplassen og drosjekøen beskrives som «veldig sosialt», et sted der drosjesjåførene møter kollegaer og kan prate og spise sammen med dem. En av dem som ble intervjuet fortalte at det å stå i kø på Gardermoen «på en måte kan regnes som en pause», fordi det ikke er «effektiv arbeidstid» og de vet at de må vente såpass lenge på tur at de kan «koble helt av». Samtidig framhever de at denne ventetiden egentlig ikke kan kalles en «pause», fordi «pause er din fritid hvor du kan gjøre hva du vil uten å være bekymret». Når sjåførene står i kundekø på Gardermoen kan de ikke gå noe sted eller gjøre andre ting, men er fremdeles på jobb, selv om det ikke er «effektiv arbeidstid»: «Når du kommer til Gardermoen og putter på penger, så er det livet ditt», sa en av sjåførene.

Det hender også at man får lokale turer fra flyplassen. Da er turene mindre lønnsomme, og sjåførene må stille seg bakerst i køen på flyplassen igjen, hvis de ikke får en ny tur lokalt. En av dem fortalte:

Det er et regnestykke, hvis du får en lokaltur på Gardermoen på kvelden, for eksempel, da er det 350 eller 400 kroner. Av det så går 97 kroner til Gardermoen. La oss si du får en tur på 400 kroner etter seks timer, og 97 kroner går til Gardermoen. Av 303 kroner betaler du moms på 12 prosent. Da går det cirka 36 kroner. Du har da 260 eller 270 kroner. Av det så kutter du 35 kroner for det er en turavgift som går til eieren hvis du er sjåfør. Så har du et lønnsgrunnlag på 235 kroner, deler det på 43 prosent [provisjonssatsen], og av 100 kroner skal jeg skatte 34 prosent. Du sitter igjen med cirka 60 til 70 kroner netto. Å få to sånne turer på en dag, da ligger du dårlig an. Hvis du da kommer tilbake til Gardermoen havner du bakerst i køen, og så får du kanskje ikke tur fordi flyet er tomt og alle har gått hjem.

Informantene beskrev Gardermoen som et «risikospill». Hvis de kjører dit, risikerer de å måtte vente lenge på tur og også å få en kort lokal tur, som gjør at inntjeningen den dagen kan bli relativt dårlig, spesielt hvis de kjørte «tomt» til flyplassen. Likevel velger disse sjåførene ofte å kjøre til Gardermoen, fordi det ikke er «veldig mye å gjøre i Oslo heller», fortalte de. Hvis det hadde vært høyere etterspørsel i Oslo og de kunne jobbe der uten å vente for lenge mellom hver tur, ville de antakelig kjørt sjeldnere til Gardermoen.

#### 4.4.2 Kø- og kontrollsystemer

Historisk var holdeplass og køordning elementer som reduserte usikkerheten i drosjemarkedet. Den primære relasjonen i dette markedet er mellom kunden og drosjebedriften (representert ved enten løyvehaver eller sjåfør, men også som representant

for en sentral). Markedet kan i utgangspunktet karakteriseres som et der det er likegyldig for både kjøper og selger hvem den andre er, og holdeplass og køordning gjorde at markedsaktørene ikke selv valgte hvem de skulle handle med, men visste alltid at det til sist ville bli deres tur (Steen, 1988).<sup>48</sup> Ifølge Steen (1988) er de sosiale – formelle, som medlemmer av samme drosjesentral, så vel som de uformelle, som kollegaer og bekjente – relasjonene mellom aktørene på tilbudssiden i drosjemarkedet en viktig årsak til at holdeplass- og køsystemet i stor grad har blitt overholdt i Norge, både på grunn av tillit og samhold, og potensielle sanksjoner. I dag er det enkelte sentraler som har et digitalisert køsystem på taksameteret innenfor bestemte områder. Systemet registrerer hvor mange biler som befinner seg innenfor avgrensede soner og hvor lenge de har stått der. Hvis sentralen får en bestilling i den sonen, går den til den bilen som har stått der lengst. Noen sentraler operer også med et poengsystem der eierne/sjåførene må ha et visst antall poeng eller mer for å få tildelt bestilte turer fra sentralene. De får et bestemt gitt antall poeng per tur, og hvis de avslår en tur fra sentralen mister de poeng. Sier de for eksempel nei til tre turforespørsler, kan de måtte finne turer utenfor sentralen for å gjenoppbygge den nødvendige poengsummen igjen.

Køsystemet kan bidra til å skape frustrasjon for eiere og sjåførere. Hvis de for eksempel har stått lenge og ventet på tur, for så å få tildelt en svært kort tur, kan det få store konsekvenser for dagens inntjening, fordi de etter den korte turen havner bakerst i køen igjen. En av løyvehaverne vi intervjuet på en drosjeholdeplass i Oslo fortalte: «Får jeg en tur til [X-]senteret nå og så ned hit igjen, så er dagen mer eller mindre ødelagt. Det vil jeg ikke kunne ta igjen». Han hadde på det tidspunktet stått over en time og ventet på tur, og var nummer to i køen. Hvis han hadde fått en tur til senteret han nevnte, som kun lå et par hundre meter borte, og etter det havnet bakerst i køen hadde han brukt lang tid på å jobbe seg oppover i, mente han at han ikke ville klare å nå inntjeningsmålet for den dagen. En sjåfør vi intervjuet i Oslo syntes også korte turer kunne være irriterende når det var mye venting mellom. Får man mange nok, argumenterte sjåføren, kunne det gå fint, men hvis man måtte vente lenge mellom, ble inntjeningen svært lav. Ifølge en sjåfør i Vestfold, kan man tjene mer på å ikke velge bort korte turer: «Hvis jeg kan ta en tur med en gang, så tar jeg en tur, selv om den er dårlig. Da går jeg fort ledig igjen, så rekker jeg kanskje tre dårlige turer, som til sammen blir én bra». Dette avhenger imidlertid av at det kommer inn bestillinger, og på steder og i perioder med svært lav etterspørsel, vil det være i den enkelte eiers og sjåførs interesse å takke nei til en kort tur i håp om at neste er lengre. En slik strategi er imidlertid ikke i sentralen eller næringen som helhet sin interesse, og man kan anta at «poengsystemet» noen sentraler bruker er et virkemiddel for å hindre at eiere og sjåførere takker nei til de korte turene.<sup>49</sup>

Sentralene som får inn bestillinger og/eller har tilbud på skole- eller pasientkjøring kan stenge eiere og sjåførere ute fra turtildeling eller bestemte typer turer for en viss periode ved brudd på regler eller retningslinjer, eller hvis de – som i eksempelet med poengsystemet over – avslår turer de tildeles. En av fagforeningsrepresentantene trekker fram sjåførenes manglende innflytelse som en av hovedutfordringene i næringen, både når det kommer til turtildeling, styring av arbeidstid og vilkår. Denne fagforeningsrepresentanten hevder at

---

<sup>48</sup> En annen måte å organisere et slikt marked på ville være å la kundene velge selger fritt, og da gå til den drosjen som tilbød seg å kjøre turen for den laveste prisen, samtidig som sjåførene også kunne velge fritt blant kjøpere, og selge til kundene som var villige til å betale mest. Et slikt system ville imidlertid innebære et krav om mer informasjon og forhandlinger mellom aktørene – det vil si økte transaksjonskostnader (Steen, 1988: 70).

<sup>49</sup> Uber benytter også et system for å sikre at også de korte turene blir akseptert. Der kan ikke sjåførene se passasjerens destinasjon – og dermed hvor lukrativ turer er – før de har akseptert turen og plukket opp passasjereren (Oppegaard, 2020).

disse utfordringene skyldes blant annet at drosjesentralene «i stor grad opererer som arbeidsgiver, men har ikke arbeidsgiveransvar». Ifølge vedkommende har de en del utfordringer med at sentralene stenger sjåfører ute fra sentralen og fra turtildeling: «Hvis en fyr har gått med feil sokker eller feil slips, eller krangla med en kunde, sier sentralen 'ja, men da blir det en måned utestengelse fra turtildeling eller fra helsekjøring'». I 2017 så man et eksempel på en slik sak i Bodø, da en sjåfør var på toalettet og ikke rakk å si ifra at vedkommende ikke rakk å ta turen sentralen hadde tildelt. Sentralen stengte deretter sjåføren ute fra helseturer i én måned. Den lokale avdelingen av Norsk Transportarbeiderforbund argumenterte for at sentralen, som ikke er arbeidsgiver, ikke har rett til å stenge sjåfører ute og stevnet sentralen. Etter en komplisert rettsprosess endte saken med et forlik i mai 2020, der sentralen erkjente at utestengelsen var feil (Fri Fagbevegelse, 2020c).<sup>50</sup>

#### 4.4.3 Arbeidstid

De som arbeider i drosjenæringen, jobber svært lange dager. De fleste drosjeeierne og sjåførene vi har intervjuet, fortalte de stort sett er på jobb et sted mellom ti til tolv timer i hverdagens og ofte også én dag i helgen. Tidligere forskning har funnet at selv de som er tilknyttet store sentraler med tilgang på flere delmarkeder, mange bestillinger og kontraktsturer ofte jobber opp mot 12 og 14 timer per dag, i tillegg til helgejobbing (Aarhaug og Skollerud, 2019), men ikke all denne arbeidstiden er produktiv.

De lange arbeidsdagene er i stor grad et produkt av måten eiere og sjåfører tjener penger. Når inntekten er en andel av summen man kjører inn, og inntjeningen er dårlig i forhold til hvor lenge man sitter i bilen, må drosjeeiere og -sjåfører jobbe lenge for å oppnå og opprettholde en anstendig inntekt.<sup>51</sup> En løyvehaver i Vestfold vi intervjuet fortalte at det «ikke nytter å jobbe fra syv til tre. Enkelte dager kan der være bra, andre dager er det ingenting. Man må ikke regne timebetalt [i denne næringen], ikke som eier heller, da hadde man slutta for lenge siden». «12-timers-dager er vanlig, det må man for å betale regningene», sa en løyvehaver på Sørlandet, mens en annen løyvehaver i Vestfold fortalte at man «fint kan bikke 14 og 15 timer på jobb». «Ti og tolv timer, det er helt vanlig her. Du er nødt til det hvis du vil ha en brukbar inntekt», sa en siste sjåfør i Bergen. Noen løyvehavere fortalte at de jobbet mindre, men, som en løyvehaver i Oslo, som stort sett jobbet åttetimersdager, sa: «En sjåfør kan ikke gjøre sånn, han må jobbe i hvert fall ti timer per dag for å tjene penger». I tillegg til lange dager i hverdagens jobber drosjeeiere og sjåfører ofte i helgene også, når både etterspørselen og prisene er høyere enn i hverdagens (Aarhaug og Skollerud, 2019).

Drosjeeierne må kjøre inn en viss sum for å gå i null og deretter kunne tjene penger. En flerbilseier i Vestfold fortalte at han må nå et omsetningsmål på 60 000 i måneden for å gå i null. Det vil si at han må kjøre inn cirka 2 000 kroner per dag før han har kan tjene penger på driften. En énbilseier i Oslo sa han har faste utgifter på 30 000 kroner i måneden: «Vi må tjene det, så begynner lønn etter det. Jobber vi mindre enn det, er vi i minus. Da er det ikke noe lønn», fortalte han. Dette passer med det vi har funnet fra eksempelregnskap (se Aarhaug og Skollerud, 2019).

Arbeidsdagen er ikke bare lang, men den kjennetegnes også av stor usikkerhet. «Vi vet ikke hva vi har å gjøre og ikke vet vi når vi er ferdige [for dagen]», fortalte en løyvehaver i

<sup>50</sup> En av sjåførene i Vestfold vi har intervjuet, mente imidlertid at sentralen vedkommende er tilknyttet, driver for lite sanksjonering av eiere og sjåførers atferd, noe denne sjåføren mener henger sammen med at eierne er aksjonærer i sentralen.

<sup>51</sup> For en diskusjon av arbeidstid og provisjonslønn i kontekst av Uber Black i Oslo, se Oppegaard (2020).

Innlandet. I og med at etterspørselen varierer fra time til time, dag til dag og også ut ifra sesong, vil også inntekten på bilen og eierne og sjåførenes lønn variere. For noen gir skole- og pasientkjøring en viss stabilitet. Mange av dem vi har intervjuet fortalte at de begynte dagen med skolekjøring og kjørte skolebarn igjen på ettermiddagen. Dette reflekterer en skjevhet i utvalget vårt: De fleste eierne og sjåførene vi har intervjuet er tilknyttet sentraler med skolekjøringskontrakter og har dermed en ganske annerledes arbeidsdag enn sjåfører som stort sett får turer fra praie- og bestillingssegmentet av drosjemarkedet. Skolekjøringen gir en stabilitet i arbeidsdagen og en sikkerhet der sjåførene er garantert noen faste turer hver dag. Enkelte av eierne og sjåførene med et betydelig innslag av skolekjøring hadde også en *relativt* anstendig arbeidstid, i hvert fall sammenlignet med sjåførene uten tilgang til kontraktmarkedet.

En sjåfører i Vestfold påpekte imidlertid at det å kjøre maxitaxi eller rullestolkompatibel bil, og å ha mye kontraktkjøring ikke automatisk gir en sikker og stabil inntekt: «Så lenge du er på jobb i x antall timer er det muligheter for å tjene penger, men du må være tilgjengelig og sulten hver dag». Andre sjåfører påpekte også at faste oppdrag gjør at de av og til må si nei til egentlig mer lukrative bestilte turer for å rekke fram til avtalte turer.<sup>52</sup> I tillegg framhevet sjåførene at drosjesentralene underbyr hverandre for å få anbudene på skole- og pasientkjøring, slik at turene i praksis er lite lukrative for sjåførene. Det har ført til at en del sjåfører ikke ønsker å ta disse turene, fordi de tjener mer på å finne egne turer, slik at passasjerene som skal ha anbudsturer blir stående å vente. En av våre informanter fortalte: «Kaka jeg får 46 prosent av blir mindre hvis betalingen per tur blir dårligere. Anbud på faste oppdrag har presset lønningene i bransjen og gjort at drosjesjåfører fremdeles er et lavtlønnsyrke».

#### 4.4.4 Oppsummering

Arbeidsdagene i drosjenæringen er lange, ofte uforutsigbare og preget av mye venting. Disse egenskapene er et produkt av kjennetegn ved markedet – geografisk og temporal variasjon i etterspørselen – og måten tilbudssiden er organisert, med provisjonsbetalte ansatte sjåfører og eiere som tar ut inntekt av omsetningen. For å nå omsetningsmål eller ha en anstendig månedslønn, er de som jobber i drosjeyrket dermed avhengige av å jobbe lenge. Selv om både eiere og sjåfører i utgangspunktet har frihet til å velge egen arbeidstid, ender de opp med lange arbeidsdager. Arbeidstid og ventetid varierer imidlertid mellom ulike sentraler, spesielt ut ifra hvor mye kontraktkjøring og bestillinger de har, mellom ulike typer biler og hvor i landet man arbeider.

### 4.5 Lønnsvilkår

Lønnsvilkårene til løyvehavere og ansatte drosjesjåfører er varierende – både ut ifra sentralen de er tilknyttet, område og sjåførens kontrakt med drosjeeieren. Bilens omsetning varierer også, hvilket får betydning for inntekten til løyvehaver og sjåfører, og en avgjørende faktor er hvor mange og hvilke delmarkeder løyvehaver og sjåfører har tilgang til. Ifølge Aarhaug og Skollerud (2019) (og kapittel 4.4.) er inntjeningen ofte relativt dårlig og dagene lange for de som først og fremst betjener gate- og holdeplassmarkedet, fordi tilbudet blir ikke borte selv om etterspørselen er lav. For de som har tilgang til flere delmarkeder og er

---

<sup>52</sup> Oppegaard (2018) finner det samme blant Uber Black-sjåførene i Oslo: Som ansatte i limousinselskaper tar sjåførene som også kjører for Uber Black av og til turer som er bestilt direkte til limousinselskapet. Disse turene er mer lønnsomme for sjåførene, fordi Uber ikke tar en andel av prisen kunden betaler. Men for rekke de forhåndsbestilte direktebestilte limousinturene, må sjåførene ofte slutte å akseptere forespørsler de får via Uber-plattformen én time før avtalen, for å være sikre på at de rekker den forhåndsbestilte turen.

knyttet til store sentraler med mange bestilte turer eller kontraktsturer, er inntjening per time på veien ofte bedre.

Som vi allerede har sett, har de som arbeider i næringen lenge vært misfornøyd med lønnsnivået, hvor mange timer de må jobbe for en anstendig inntekt og arbeids- og ansettelsesforholdene generelt. Denne misnøyen har også blitt funnet i tidligere kartlegginger av drosjenæringen i Norge (se for eksempel Aarhaug mfl., 2012). Ut ifra intervjuene vi har gjennomført med løyvehavere og ansatte drosjesjåfører kan det se ut som ansatte drosjesjåfører ofte har en lønn et sted mellom 20 000 og 40 000 kroner, avhengig av sesong, hva slags sentral de er knyttet til og hvilke delmarkeder den operer i, avtale med drosjeeier, og tilfeldigheter. En av sjåførene vi intervjuet i Oslo fortalte at hans inntekt varierer mellom 30 000 og 40 000 før skatt per måned, men la til at «det er forskjellig, det er aldri det samme». En tidligere løyvehaver, som nå jobber som ansatt sjåfør, fortalte at man som sjåfør i hans distrikt kan tjene 35 000 kroner i måneden hvis man er heldig: «Men da har du kjørt mange timer, det er ikke noen syv-til-tre-jobb. Da har du kjørt noen lørdager og fredagskvelder».

Som vi så i kapittelet om arbeidsdagene i drosjenæringen varierer etterspørselen etter drosjeturer ut ifra en rekke variabler. Det gjør også at inntekten til dem som jobber i drosjeyrket er usikker og ustabil. Som vi skal se i kapittel 6, har Covid-19-pandemien redusert inntektene i drosjenæringen dramatisk.

Da vi intervjuet sjåfører og eiere i gate- og holdeplasssegmentet i Oslo i forbindelse med tidligere prosjekt (Aarhaug og Skollerud, 2019), fortalte de at de i en normal måned kjører inn et lønnsgrunnlag på mellom 70 000 og 80 000 kroner. De fleste av dem har en provisjonssats på rundt 35 prosent, altså nesten seks prosentpoeng lavere enn tariffisatsen. I en normal måned tjener de altså mellom 24 500 og 28 000 kroner, før skatt. Inntekten deres ligger altså godt under både gjennomsnittet og medianen i næringen. I februar 2019, da disse intervjuene ble gjennomført, fortalte imidlertid informantene at de ikke klarte å kjøre inn like mye som de vanligvis klarte. Som vi har sett over, varierer etterspørselen etter sesong, med november, desember, mai og juni som «gullmåneder». I tillegg mente eierne og sjåførene fra gruppeintervjuet med aktører i gate- og holdeplassmarkedet at ventetiden mellom turer blir lengre og lengre for hvert år.

Tabell 4.2: Lønn\* etter yrke (SSB, Fafo)

Månedslønn			
År	Gjennomsnitt	Median	Antall arbeidsforhold med lønn
2015	31210	30170	6887
2016	32010	31180	6917
2017	32460	31660	7295
2018	32930	32130	7438
2019	33940	32960	7248

\* Lønnsstatistikk for arbeidsforhold der yrke er lik 8322 Bil-, drosje- og varebilførere og næring for virksomheten er lik 49.320 – Drosjebiltransport. Tallene er hentet fra SSBs årlige lønnsstatistikk.

Tabell 4.2 viser lønn for ansatte i yrket Bil-, drosje- og varebilførere (yrkeskode 8322) som også jobber innenfor næringen drosjebiltransport (næringskode 49.320), det vil si drosjesjåfører og ansatte i drosjesentralenes administrasjon. SSBs lønnsstatistikk inkluderer

ikke selvstendig næringsdrivende, så drosjeeiere er ikke medregnet i denne tabellen. Tabellen viser at det per september 2019 var 7248 arbeidsforhold med lønn for ansatte i bil-, drosje- og varebilførere som jobber innenfor drosjebiltransport, opp fra 6887 i 2015. Ifølge tabellen tjente drosjesjåfører og ansatte i sentralene i gjennomsnitt 33 940 kroner i måneden før skatt i 2019, en økning fra 31 210 i 2015. Til sammen ligger denne lønnsveksten litt under veksten lønnsveksten i frontfaget. Hvis drosjenæringen hadde fulgt lønnsveksten i frontfaget fra 2015 til 2019 (2 prosent i 2016, 2,6 prosent i 2017, 2,8 prosent i 2018 og 3,1 prosent i 2019), ville gjennomsnittlig månedslønn i 2019 ligget på 34 617 kroner, altså 677 kroner over det de faktisk tjente. Som vi ser av tabell 4.2 er gjennomsnittslønnen noe høyere enn medianlønnen. Dette betyr at det er flere som ligger under gjennomsnittet enn over, det vil si at noen har en høyere inntekt og trekker snittet opp. I og med at denne statistikken inkluderer de ansatte i sentralene, blant annet daglig leder, kan man anta at det er de som trekker opp snittet. Medianlønnen, på 32 960 kroner i måneden før skatt i 2019, gir derfor antakelig et riktigere bilde av lønnen til ansatte drosjesjåfører i Norge. Til sammenligning var gjennomsnittslønnen i Norge i 2019 i alle sektorer og for begge kjønn 47 290 kroner før skatt (Statistisk sentralbyrå, 2020), altså over 13 000 kroner over gjennomsnittsinntekten til ansatte sjåfører og drosjesentralenes ansatte. Gjennomsnittslønnen i sammenlignbare bransjer, for eksempel blant bussjåfører og trikkførere, og lastebil- og trailersjåfører, ligger henholdsvis på 36 690 og 37 540 kroner i måneden,<sup>53</sup> altså mellom cirka 4000 og 5000 kroner over drosjesjåførene.

I og med at SSBs lønnsstatistikk ikke inkluderer drosjeeieres inntekt, er det vanskeligere å komme med eksakte tall for denne gruppen. Det er imidlertid også vanskelig for drosjeeierne selv å komme med et estimat på inntekten deres, spesielt fordi vi gjennomførte undersøkelsen under Covid-19-pandemien, da inntjeningen i drosjenæringen var ekstra uoversiktlig. En løyvehaver i Vestfold fortalte: «Nå aner jeg ikke [hva jeg tjener], kanskje 50 000?», mens en annen fra samme fylke sa: «Det er jo ikke noe fasitsvar [på hva inntekten er]. Er det en måned som er dårlig, kjører bilen inn 150 000 kroner, på flere enn én kanskje tre sjåfører, da går bilen mye, og så er det mye som også går til utgifter til sentral, til bilen og forsikring». Som vi så i kapittelet om arbeidsdagen har løyvehaverne en del faste utgifter som må dekkes før de kan tjene penger, utgifter som ofte ligger på 30 000 kroner i måneden eller mer. En løyvehaver på Sørlandet påpekte at drosjeeiere har høyere overskudd på biler de kjører selv enn på biler der de har ansatte sjåfører som kjører for seg. Noen av løyvehaverne og sjåførene vi intervjuet fortalte også at det kan være mer lønnsomt å kjøre større biler, som maxitaxier og rullestolkompatible biler. Disse typene biler har både flere faste oppdrag, noe som gir mer stabilitet og mindre ventetid, og bedre betalte turer. Generelt kan man likevel anta at drosjeeierne har en noe høyere månedlig inntekt enn de ansatte sjåførene. Ifølge Aarhaug og Skollerud (2019) har flerbilseiere i Oslo en inntekt, det vil si overskudd som tas ut, som gjerne ligger på rundt fire prosent av bilenes omsetning, mens enbilseiere med ansatte sjåfører har en inntekt på 33 prosent av bilens omsetning. En stor andel av dette er da inntekt fra når løyvehaver kjører selv.

Som vi så i forrige underkapittel om løyvehavere og drosjesjåførers arbeidsdag, jobber de imidlertid lenge for inntekten, og flere av eierne og sjåførene vi intervjuet fortalte at de prøver å unngå å tenke på timelønnen. I likhet med Uber Black-sjåførene i Oslo (Oppegaard, 2018, 2020) gjør lav etterspørsel at også tradisjonelle drosjer må kjøre lenge for å opprettholde en anstendig inntekt. For å sammenligne drosjesjåfører og -eieres inntekt, kan man se på inntekten til Uber-sjåfører i Norge. Basert på tall fra Skatteetaten finner Alsos mfl. (2017: 57) at blant de 1298 Uber Pop-sjåførene i Oslo i 2016, tjente kun 1 prosent mer enn 500 000 kroner, fire prosent over 300 000 kroner i året, fem prosent

<sup>53</sup> Tall hentet fra SSBs lønnsstatistikk for 2019.

mellom 200 000 og 300 000, 15 prosent mellom 100 000 og 200 000, 19 prosent mellom 50 000 og 100 000, 14 prosent mellom 25 000 og 50 000, og hele 43 prosent under 25 000 kroner. Antakelig var det få av disse sjåførene som jobbet via Uber i noe som tilsværer en fulltidsstilling, og Alsos mfl. argumenterer for at flertallet av Uber Pop-sjåførene i Oslo hadde en såpass liten inntekt fra Uber-kjøring at de vanskelig kan ha levd av den alene, og mange hadde ifølge tallene fra Skatteetaten andre inntektskilder, blant annet Nav-ytelser. Oppegaard (2020) finner at Uber Black-sjåførene i Oslo oppgir at de tjener mellom 20 000 og 40 000 kroner før skatt. De fleste Uber Black-sjåførene i Oslo, som er ansatt i limousinselskap som har en avtale med Uber og også eier bilene, er provisjonsbetalt. De sitter igjen med mellom 30 og 40 prosent av prisen per tur etter at Uber har tatt 25 prosent og limousinselskapet mellom 35 og 45 prosent. Enkelte Uber Black-sjåfører jobber imidlertid for limousinselskap som gir dem en fast timelønn, gjerne mellom 150 og 160 kroner i timen.

Av de vi intervjuet, fortalte de aller fleste drosjeeiere og ansatte sjåfører at de fulgte tariffavtalens lønnsbestemmelser. Ofte fortalte de at det var bestemt på sentralnivå at løyvehavere skulle lønne sjåfører etter tariff. En løyvehaver fra Vestfold argumenterte for at man i distriktene, der det er vanskelig å få tak i sjåfører, er nødt til å følge tariff: «Ellers er det ingen som gidde», sa denne drosjeeieren. Våre intervjuer tyder på at det sjeldent er direkte forhandlinger om provisjonssatsene mellom løyvehavere og ansatte sjåfører, men her er det igjen på sin plass å påpeke at vi antakelig har gjennomført intervjuer med de mer etablerte delene av næringen. For løyvehavere i sentraler som i større grad baserer seg på gate- og holdeplassmarkedene og har få bestillinger og kontraktsturer, kan man anta at tariffavtalen i mindre grad følges, og også at det oftere forekommer forhandlinger om provisjonen mellom sjåfør og eier. En indikasjon på dette er sjåførene i gate- og holdeplasssegmentet vi intervjuet i 2019, som fortalte at de har en provisjonssats på 35 prosent, altså nesten syv prosentpoeng under tariffen.

Enkelte av eierne og sjåførene vi har intervjuet fortalte at noen løyvehavere velger å gi sjåføren høyere provisjon enn den som er stipulert i tariffavtalen. En av drosjesjåførene fra Viken sa at eieren han kjører for gir sjåførene 45 prosent: «Han sier det er verdt det. De som kjører for ham er fornøyde. [...] Han har aldri hatt noen problemer med å skaffe seg sjåfører», forfalte denne sjåføren. Andre løyvehavere fortalte at de gir sjåførene sine litt høyere procenter for helgekjøring, mens en annen sjåfør forfalte at deres lokale tillitsvalgte hadde framforhandlet en særavtale i sentralen, slik at de ansatte sjåførene får 46 prosent av det de kjører inn. Ifølge en sjåfør i Bodø velger enkelte løyvehavere å gi ansatte sjåfører høyere provisjon for å beholde gode sjåfører. I en by der drosjeeierne har noe begrenset tilgang på sjåførarbeidskraft, må løyvehaverne ofte gi litt ekstra for å holde på dyktige ansatte. I tillegg, fortalte denne sjåføren, gjør det at sjåførene får en litt høyere provisjon også at de kan få «mer ansvarsfølelse overfor bilen og bedriften – det er en god investering».<sup>54</sup>

Tidligere var tipsing vanlig praksis blant drosjekunder.<sup>55</sup> I Norge i dag er tipsing ifølge våre informanter sjeldent og har svært liten eller ingen betydning for drosjeeierne og sjåførenes

<sup>54</sup> En annen løyvehaver fortalte imidlertid at vedkommende ikke vil gi høyere provisjon enn den som er stipulert i tariffen: «Jeg vil at sjåførene skal velge at de kjører hos meg fordi det er ordentlig forhold. Gir jeg procenter utover tariff er det risiko. De som er så sultne at de går en eller to prosentpoeng er ofte uvørne, de er for sultne på penger og ødelegger bilen».

<sup>55</sup> Tips og tipsing har ifølge Davis (1959: 160) en svært sentral rolle i relasjonen mellom drosjesjåføren og passasjerene. En av grunnene, argumenterer han, er bransjens «flytende» natur, med svært begrensede sosiale bånd mellom kunde og tjenesteselger, gjør at de instrumentelle aspektene ved transaksjonen blir tydeligere og viktige, det vil si betalingen sjåføren får. For sjåfører som ikke eier sin egen drosje men kjører for en annen, er tips-en ifølge Davis spesielt viktig, fordi tips-en for disse, i Chicago på 40-tallet, kunne utgjorde 40 prosent av

inntekt. Den viktigste årsaken til at tipsing forsvant i Norge, er overgangen fra kontant- til kortbetaling. Da passasjerene betalte med kontanter hendte det at de rundet prisen opp og lot føreren beholde vekslpengene, eller la til litt på totalsummen. Ifølge en sjåfør vi har intervjuet kunne det før bli noen 1000-lapper i tips i løpet av en måned. Selv om det hender at spesielt eldre damer gir noen kroner ekstra, er det stort sett slutt på praksisen med tipsing i den norske drosjenæringen i dag.

## Oppsummering

Drosjeeiere og ansatte sjåførere har en varierende og usikker inntekt. De tar enten ut inntekt fra overskuddet på bilen, i tilfellet drosjeeiere, eller mottar provisjonslønn, i tilfellet ansatte sjåførere. Basert på tall fra Statistisk sentralbyrå finner vi at medianmånedslønn for ansatte drosjesjåførere og ansatte på drosjesentralene var 32 960 i 2019. Drosjeeieres inntekt er vanskelig å beregne, men den ligger antakelig et lite stykke over sjåførenes lønn. Videre finner vi at de fleste av våre informanter forteller at de som drosjeeiere eller løyvehaveren de jobber for følger tariffavtalens provisjonssatser, og at dette er noe sentralene ofte bestemmer. Dette er sannsynligvis et uttrykk for skjevheten i utvalget vårt. Vi finner også at noen drosjeeiere velger å lønne sine sjåførere med en høyere prosentsats for å beholde gode sjåførere eller tiltrekke seg arbeidskraft.

## 4.6 Hva er drosjekompetanse?

I dette kapittelet skal vi kort gå gjennom hvilke ferdigheter og egenskaper drosjeeierne og sjåførene vi har intervjuet mener er de viktigste for å gjøre en god jobb i næringen.

I gjennomgangen av drosjenæringens historie i Norge, så vi at Steen (1988) påpekte at drosjeyrket lenge vært relativt lett å komme inn i, også for arbeidere uten formell kompetanse.<sup>56</sup> Etter hvert som sentralene begynte å innhente og fordele turer, tok de også over en del av det som tidligere hadde vært drosjeførernes oppgaver, og kunnskap om geografisk variasjon i etterspørselen ble mindre viktig. Senere har turfordelingssystemene blitt digitalisert og det har også kommet GPS-er, som gjør at de som jobber i drosjeyrket ikke lenger er avhengig av å kunne gater på stedet i jobber. Denne prosessen kan ses på som det som etter Braverman ([1974]1998) ofte kalles «deskilling», det teknologien tar over det som tidligere har vært arbeideres spesifikke kompetanse og gjør at deres spesifikke kunnskap og ferdigheter blir mindre viktig.

Uber har tatt dette prinsippet videre (se Oppegaard, 2020; Oppegaard mfl., , 2020). Plattformen tar i bruk tre teknikker for å få tjenesteleveransen til å fungere nærmest uavhengig av sjåførenes kunnskap og ferdigheter, slik at de enkelt kan byttes ut. For det første endrer Uber prisene på turer ut ifra endringer i forholdet mellom etterspørsel og tilbud. Er det flere kunder som etterspør turer enn det er tilgjengelige sjåførere, skruer plattformen opp prisen, eller etablerer en såkalt surge zone, der den opprinnelige prisen ganges med en «surge multiplier» på for eksempel 1,2, 2 eller 3. Disse områdene, «surge

---

inntekten. Davis (1959: 163–164) beskriver ulike teknikker og strategier drosjesjåførere i Chicago benyttet for å maksimere tips-en fra kundene: 1) Å gi tilbake kunden veksler i en valør som gjør det lettere for kunden å gi mer tips enn det vedkommende kanskje i utgangspunktet hadde tenkt; 2) å fortelle kunden at man jobber hardt, lange dager og får dårlig betalt – en strategi de fleste sjåførene så på som «utpressing» og under deres verdighet; 3) å skru opp totalprisen i tilfeller sjåføren antar at kunden ikke vil komme til å tipse; og 4) å tilpasse turen og kjøringen nøyaktig etter kundens behov – for eksempel å kjøre pent og rolig hvis det er en eldre passasjer, men raskt og åpenbart smart hvis passasjerer har dårlig tid.

<sup>56</sup> Brox (2016) argumenterer, som vi allerede har sett, sågar for at yrket er et av få tilgjengelige for arbeidere med få utdanningsbevis og begrensede språkkunnskaper i urbane norske arbeidsmarkeder.



zone»-ene, vises på kartet på sjåførenes telefoner som røde. Der kan de tjene mer penger per tur, og systemet er derfor ment å skulle gi sjåførene et incentiv til å tilby sin arbeidskraft på bestemte tider og steder der selskapet trenger dem. For det andre har Uber etablert et vurderingssystem der sjåfører og kunder gir hverandre mellom én og fem stjerner etter hver tur. Sjåførenes atferd evalueres på den måten ut ifra hvor fornøyde kundene er med turen og deres oppførsel. Gjennomsnittvurderingen til både kunder og sjåfører blir synlige for den andre parten når en tur bekreftes, men hvis sjåførene får en gjennomsnittvurdering under en viss (uoppgitt) grense, kan de bli «deaktivert». Systemet fungerer dermed også som en sanksjoneringsmekanisme. For det tredje velger ikke Uber-sjåfører sine egne kunder. Der drosjesjåførene både kan få bestillinger fra sentralen og plukke opp kunder i gatemarkedet, får Uber-sjåførene kun turer via plattformen. De ser ikke destinasjonen på turene de tildeles, men får en melding hvis den er estimert til å ta mer enn 30 minutter. På den måten gjør Uber det vanskelig for sjåfører å velge bort turer som er lite lukrative og sikrer at alle passasjerer får en tur, uavhengig av hvor lite eller mye en sjåfør tjener på dem. Blant ordinære drosjer i Norge i dag, har poengsystemene, beskrevet i 4.4.2, den samme funksjonen.

Konsekvensen av denne algoritmiske ledelsen er at Uber-sjåførene kontinuerlig instrueres gjennom hele arbeidsprosessen. Det er få krav som må oppfylles for å bli Uber-sjåfør, og i den praktiske utførelsen av arbeidsprosessen er det lite spesifikk kompetanse nødvendig. På den måten kan sjåførene lett erstattes med nye. Høy turnover er dermed lite problematisk for selskapet og de har få kostnader knyttet til opplæring.

I kapittel 4.3 så vi hvordan arbeidstaker- og arbeidsgiverorganisasjonene i drosjenæringen ser på yrket og markedet. For flere av dem er et viktig poeng at det har blitt stilt for lave krav til dem som skal jobbe i næringen. For å få kjøreseddel, for eksempel, kreves det i noen distrikt kun helseattest og god vandel.<sup>57</sup> De argumenterer for at høyere krav til sjåfører kan bidra til å både øke statusen til drosjeyrket og gjøre kundene mer fornøyde med tjenestene. Ifølge løyvehaverne og sjåførene vi har intervjuet, er det enkelte sentraler også i distriktene der kjentmannsprøve ikke er pålagt som likevel krever det fra sine sjåfører.

Flere av våre informanter kjører mye skolebarn med spesielle behov og pasienter. Disse påpeker at dette er en type turer der det kreves ekstra kunnskap og ferdigheter for å håndtere godt, i tillegg til god yrkesetikk. Man må ifølge dem vi har intervjuet kunne hjelpe passasjerene inn og ut av bilen og tilpasse kjøringen etter deres behov. «Det er mer ansvar, spesielt når man kjører rullestolbrukere. Det er ikke bare å sette dem inn i bilen og kjører av gårde», fortalte en sjåfør i Bodø, og la til: «Du må ta hensyn og bruke hodet». Når man kjører passasjerer med spesielle behov, forteller våre informanter, bør man også være flink til å få tak i den nødvendige informasjonen fra skoler, foreldre, helsetjeneste og så videre.

Videre framhevet drosjeeierne og sjåførene vi har intervjuet at det å kjøre taxi er mer enn å kun kjøre bil og følge en GPS. Man er nødt til å være en dyktig sjåfør, og selv om kartsystemene nå foreslår ruter, må drosjeførerne likevel kunne orientere seg i byen og vite hvor det er kø til hvilke tidspunkter for å kunne avgjøre hva som til enhver tid er den raskeste ruten, argumenterer de. Variasjonen i arbeidsdagen gjør også at man ifølge våre informanter må være tilpasningsdyktig og fleksibel. Spesielt gjelder dette i relasjonen til kundene. En drosjeeier på Sørlandet sa: «Man må være en psykolog, noen ganger advokat, man må være veldig diplomatisk». For drosjeeiere er det også viktig, påpeker våre

<sup>57</sup> I følgende distrikt kreves det kjentmannsprøve for å få innvilget kjøreseddel: Arendal, Bergen, Drammen, Gjesdal, Gjøvik, Grimstad, Hurum, Finnmark politidistrikt, Nordland politidistrikt, Klepp, Kongsberg, Kristiansand, Kristiansund, Lier, Lillehammer, Molde, Nedre Eiker, Randaberg, Rennesøy, Røyken, Sandnes, Sola, Stavanger, Time, Tromsø by, Trondheim by, Vestre Toten, Voss, Øvre Eiker og Ålesund.

informanter, med en del kunnskap om hvordan man driver en virksomhet. Flere påpeker at det å kunne holde regnskapet i orden, vite hvordan man betaler skatter og avgifter, og hvordan man skal drive virksomheten lovlig er viktig.

I tillegg påpeker noen at det er viktig å kunne gjøre seg forstått på norsk. I Norge har drosjekundene tidligere uttrykt misnøye med språkkunnskapene til drosjeførere (se Longva mfl., 2010a; Aarhaug mfl., 2015). Da Finland liberaliserte reguleringen av drosjenæringen i 2018, ble det etablert en test søkere til drosjeløyver må bestå. Testen holdes på finsk eller svensk, og selv om den først og fremst skal evaluere søkerens kunnskap om jobben og markedet, tester den implisitt også deres språkkunnskaper, og er svært vanskelig å bestå hvis man har finsk eller svensk som andre- eller tredjespråk (Oppegaard mfl., 2020). En av sjåførene vi intervjuet fortalte at sentralen vedkommende jobber i krever at sjåfører som skal kjøre helseturer må ha bestått en skriftlig norskprøve på nivå B1. En annen informant påpekt også at sentralen han er tilknyttet får bestillinger fra kunder som sier de ønsker seg en sjåfør som snakker godt norsk. Samtidig understreker flere av våre informanter at det er forskjell på å kunne gjøre seg forstått på norsk og det å snakke perfekt og uten aksent, der det viktigste for en som jobber i drosjeyrket ifølge disse er det første. Dette så vi også at en av fagforeningsrepresentantene argumentere for over.

De formelle kompetansekravene og barrierene for å arbeide i drosjenæringen er relativt lave, og næringen rekrutterer mye arbeidskraft med lav utdanning, relativt kort botid i Norge og/eller begrensede norskferdigheter. I tillegg er det, spesielt blant løyvehavere, mange som har jobbet i næringen i flere tiår. Det gjør at man kan anta at arbeidsstyrken i drosjenæringen i Norge har få muligheter til å finne arbeid i andre deler av arbeidsmarkedet (se også 7.1).

## **Oppsummering**

Den spesifikke drosjesjåførkompetansen er sammensatt. For å mestre yrket må man både kunne håndtere kjøretøyet og den sosiale relasjonen til en kundegruppe med svært ulike behov. Å være drosjeeier innebærer videre også å kunne drive en virksomhet, med alt det innebærer. Samtidig har den teknologiske utviklingen gjort at utførelsen av drosjeyrket i dag er mindre avhengig av å være lommekjent på stedet en jobber, kjenne alle etterspørselsbølger og få tak i turer. Denne tendensen har bidratt til at drosjeyrket har blitt et av relativt få der arbeidere med lav formell kompetanse og begrensede norskkunnskaper kan få en jobb.

## 5 Sentralers oppfatninger av situasjonen før omreguleringen og deres forventninger til effektene av denne

I dette kapitlet skal vi videreformidle drosjesentralers oppfatninger av markedssituasjonen i tiden før koronasituasjonen og deres oppfatninger av hvordan omreguleringen vil påvirke drosjenæringen fremover. For å dekke ulike geografiske og befolkningsmessige variasjoner er datainnhentingene foretatt i seks ulike geografiske områder: Oslo, Bergen, Kristiansand, Tromsø, Innlandet og Vestfold. De geografiske og befolkningsmessige forskjellene har så langt ikke vist seg å være av stor betydning: Oppfatningene av situasjonen og ikke minst av betydningene av omreguleringen av næringen virker ikke å være påvirket av disse forholdene i vesentlig grad. Det er imidlertid ett klart unntak fra dette: Oslo og byens nærområder blir oppfattet å ha en markedssituasjon som er vesentlig forskjellig fra de øvrige områdene. Situasjonsbeskrivelsene for den nest største byen er i hovedsak lik den utbredte beskrivelsen, selv om konkurransesituasjonen i markedet før koronaepidemien blir beskrevet å være noe nærmere konkurransesituasjonen i Oslo.

En av sentralene som deltar i undersøkelsen har også tatt på seg et arbeidsgiveransvar ved at de har et stort antall egne løyver og ansatte sjåfører, i stedet for den mer utbredte modellen med å tilknytte seg selvstendig næringsdrivende løyvehavere.

### 5.1 Situasjonen før koronapandemien

Representantene for taxisentralene som er med i undersøkelsen beskriver en situasjon der konkurransen om turene har blitt større ved at det er flere løyver tilgjengelig i forhold til etterspørselen. Men det tegnes samtidig et sammensatt bilde med en noe varierende konkurransesituasjon der konkurransen i Oslo og Bergen blir fremstilt som størst med flest biler ute i forhold til antall turer. Det er også på disse store markedene vi finner sentraler som har gatemarkedet som det klart dominerende elementet i sin virksomhet. I enkelte andre områder blir det gitt et bilde av et marked hvor kapasiteten kan være dekket helt i perioder med skolekjøring og natt til lørdag og søndag. Inntjeningen i disse travle periodene blir imidlertid fremstilt som utilstrekkelige i seg selv som inntektsgrunnlag for en heltidsbasert næringsvirksomhet, men som et nødvendig element for å sikre et anstendig lønnsnivå i næringen. I beskrivelsen av markedene i Oslo og Bergen har ikke dette elementet med travle perioder med god utnyttelse av kapasiteten en like fremtredende rolle. Det kan altså virke som om skolekjøringen ikke legger beslag på så stor del av kapasiteten her som i de mindre befolkete områdene. Kapasiteten oppleves dermed som stor i forhold til etterspørselen også i perioder med slik kontraktskjøring. Natt til lørdag og natt til søndag opplever man likevel at det er godt med turer i noen få timer, men det er tidligere rapportert at etterspørselen i disse periodene er godt dekket, blant annet ved at biler fra tilgrensende kommuner kjører i byens sentrumsområder i disse periodene (Aarhaug og Skollerud 2019).

En av konkurransestrategiene til sentralene er å arbeide for å få innpass i ulike delmarkeder som bedrifts- og hotellbestillinger. Her er det sentralene som er aktørene og ikke den enkelte løyvehaver. Det legges i denne sammenheng vekt på at merkevaren har blitt et viktig element i konkurransen om kundene og det virker som om det i bransjen er en tro på at kvalitet i alle fall til en viss grad trumfer prisforskjeller. Sentralene tillegger seg dermed et ansvar for en merkevarebygging og utvikling av kvalitet på egne tjenester. Andre viktige sentralfunksjoner som blir nevnt som betydningsfulle for drosjemarkedet før omreguleringen av næringen, er dens koordinerende og kapasitetsstyrende rolle. Sentralen er med på å sikre kjøring og turformidling til alle døgnets tider og koordinerer også den geografiske dekningen, samtidig som den sørger for å ha nok biler ute i de erfaringsmessig travle periodene. En forutsetning for en slik koordinering opp mot samfunnets behov er oversikt og en viss kapasitet. I tillegg til dette legges det vekt på at sentralen som en del av sin merkevarebygging skal utfylle sin rolle som en serviceinstitusjon overfor kundene. Viktige funksjoner i denne sammenhengen er å være et sted hvor kundene kan henvende seg med spørsmål om for eksempel hittegoods og ulike typer klager.

Sentralenes rolle som koordinerende og rapporterende organ overfor myndighetene blir også nevnt som en betydelig sentralfunksjon. Også overfor sjåførene blir sentralen, i tillegg til den nevnte funksjonen å styre kapasiteten på en rasjonell måte, fremstilt som å ha rollen som en serviceinstitusjon. Dette gjelder den nevnte innrapporteringen til myndighetene, men det gjelder i like stor grad anskaffelse og assistanse til montering og daglig vedlikehold av utstyr som taksametre og betalingssystemer. En del av sentralene har også egne regnskapsavdelinger som løyvehaverne kan benytte seg av.

At sentralene kan spille en viktig rolle i utformingen av løsninger, så man da koronapandemien kom til Norge i mars 2020. I løpet av bare noen få dager falt antall turer med opptil 90 prosent i enkelte områder samtidig som skolekjøringen ble helt borte og pasienttransporten meget sterkt redusert. Dette gjorde det nødvendig å redusere kapasiteten dramatisk, man måtte finne en strategi for hvem som skulle få anledning til å forsøke seg på å kjøre i et marked med en nesten fraværende etterspørsel. Flere av de mindre sentralene uten kontraktskjøring valgte å stenge helt ned. Etter hvert som etterspørselen i økte i markedet utover sommeren foretok sentralene en styrt økning av kapasiteten. De sentralene som fortsatt var operative, organiserte og ga også innføring i smitteverntiltak og de sørget for anskaffelse av desinfeksjonsmidler og masker. Den sentralen som opererer et stort antall egne løyver og ansatte sjåfører tilpasset og monterte også fysiske barrierer i sine egne biler. Som eiere av bilene var dette lettere å organisere for dem, enn det ville være for de tradisjonelt organiserte sentralene med deres begrensede styringsrett overfor de tilknyttede løyvehaverne. De mulighetene til å øke sine styringsmuligheter overfor løyvehaverne som ligger i drosjereguleringen som trer i kraft 1. november 2020 ble da også nevnt som en god endring av flere av sentralene.

Når det gjelder måten drosjeturer bestilles på gir sentralene et entydig bilde av en betydelig økning i bruken av apper og en tilsvarende reduksjon av telefonbestillinger. Enkelte av sentralene mente at dette gjorde appene til en viktig del av markedsbyggingen. De fleste appene er proprietære og en god app kan være et viktig element når kundene skal velge hvilket selskap de bestiller fra. Og når man først benytter en app har man allerede valgt sentralen man bestiller fra, uten direkte konkurranse fra andre tilbydere. På denne måten kan den generelle tilliten til selskapet, sammen med en brukervennlig app, være viktige elementer i konkurransen om kundene. Det ble ikke uttrykt noen engstelse for at ikke-proprietære apper, som for eksempel Mivai der man får opp flere leverandører organisert etter prisen de tar for den spesifikke turen, vil bety en større konkurranse på pris. Til det mangler disse appene, ifølge våre informanter, for mye sentral informasjon, som for eksempel hentetid.

## 5.2 Sentralenes forventninger og antagelser om situasjonen etter omreguleringen av drosjenæringen

Sentralene oppfatter at det å bygge merkevaren blir et minst like viktig konkurranseelement etter den forestående omreguleringen av drosjenæringen som det var før koronapandemien. Å bygge merkevare oppfattes ikke lenger å bare være et element i konkurransen mellom etablerte sentraler, men også å være et markedsfortrinn i forhold til eventuelle nye uavhengige sjåførere som vil kunne utføre persontransport i området (friåkare). Som en etablert merkevare kan en større enhet som en sentral satse på kvaliteter som forutsigbarhet, leveringskapasitet og gode bestillings- og betalingssystemer. Dette er kvaliteter informantene fra drosjesentralene mener vil trumfe de relativt små forskjellene man antar vil forekomme i pris. I konkurransen med uavhengige sjåførere ble det også lagt vekt på at sentralene hadde et stort komparativt fortrinn ved at de allerede har tilgang på kundene.

Et annet betydningsfullt hinder for etablering av uavhengige sjåførere som blir nevnt av våre informanter, er kostnadene som er knyttet til nyetableringer og drift. Dette dreier seg først og fremst om betalingsterminaler og taksameter, men også driftskostnader som drosjeforsikring ble nevnt. Hovedinntrykket er at det generelt er liten bekymring for konkurranse fra uavhengige sjåførere blant de intervjuete sentralene. Til det ser de på markedene sine som for lite trafikkunge og med forholdsvis små trafikktopper som kunne ha vært interessante for denne typen uavhengige sjåførere eller for sjåførere knyttet opp mot en internettbasert plattform. Sentralene opplever derfor at omreguleringen ikke vil svekke deres konkurransesituasjon vesentlig i forhold til denne typen aktører, men heller styrke dem i form av å være operatører, eller «merkevaren», i og med at det formelt sett blir mulig å velge hvilke løyvehavere man vil ha med seg.

Det er imidlertid en utbredt oppfatning blant sentralenes representanter om at denne analysene av fremtidens markedssituasjon nok er annerledes i Oslo med nærområder. Det samme gjelder til en viss grad for situasjonen i Bergen. Grunnen er at man her har et trafikkvolum som kan gjøre det attraktivt å drive for selvstendige sjåførere, eller i alle fall for nye plattform-baserte selskaper. Markedet er såpass stort at det oppleves å være attraktivt for slike internasjonale selskaper å forsøke å etablere seg her. For den enkelte plattformtilknyttete sjåfør vil det antakelig kunne være mulig å få noe kjøring, særlig på de tidspunktene trafikken er størst. Flere av sentralene mener da også at reguleringsbestemmelsene er utformet ut fra situasjonen i Oslo og ikke nødvendigvis endrer så mye for deres egen situasjon. Endringene, den nye reguleringen blir da også betegnet som en «Oslo-lov». Det er imidlertid også en viss uro for hva omreguleringen vil bety i den andre store byen i vårt materiale. Enkelte av sentralene der venter at det vil dukke opp flere sjåførere; blant annet en del av dem som nå venter på å få løyve.

Det de aller fleste av sentralene, uavhengige av geografi og størrelse, ser som en mulig konsekvens for drosjetilbudet i sine områder, er at det som et resultat av bortfallet av stasjoneringsssted og kjøreplikten blir vanskelig å få dekket mer perifere distrikt med drosjetjenester, i alle fall på de mer trafikksvake tidspunktene. I enkelte områder vil det etter informantenes oppfatning kunne være lønnsomt for sjåførene å kjøre inn mot mer sentrale strøk for kanskje å få noen turer. Dette forholdet, tilgjengelighet til drosjetjenester, gjelder ikke bare geografiske områder, men også tidspunkt. Flere av sentralene, også dem i mindre og mellomstore byer, antyder at det kan bli aktuelt å ikke være i drift en periode om natten. Dette oppleves imidlertid å stå i motsetning til behovet for å bygge en troverdig kvalitetsbevisst merkevare, noe som har veid tyngst for de fleste sentralene, i alle fall i utgangspunktet. Det er også liten tro på at offentlige instanser vil komme inn og betale for å sikre drosjetjenester i distrikt eller i perioder med lite trafikk.

I Oslo blir disse problemstillingene knyttet til drosjedekning ikke oppfattet som særlig aktuelle. Den mulige økte konkurransen som følge av at det kan bli flere biler tilgjengelige på markedet er de heller ikke så engstelige for. Representantene fra Oslos drosjesentraler mente at situasjonen allerede har vært preget av en vesentlig overkapasitet i flere år. Det man bekymrer seg mest for, er om konkurransen på et presset marked kommer til å bli en konkurranse på like vilkår. I denne sammenhengen ble det fremholdt at «det er fryktelig vanskelig å konkurrere hvis du har aktører som ikke følger spillereglene». Representantene fra sentralene her var skeptiske til om det eksisterte noe godt kontrollregime av de nye aktørene. I denne sammenheng var de særlig opptatt av hva som ville bli godtatt som datagrunnlag for innrapportering og kontroll av faktisk innkjøring.

I forlengelsen av at det er store internasjonale plattformvirksomheter som oppleves å være de mest aktuelle nye aktørene av betydning, er det også en uro knyttet til hvilke økonomiske ressurser disse virksomhetene vil sette inn fra starten av for å sikre seg en markedsposisjon som sammen med de arbeidskontraktene de opererer med, kan gi dem en dominerende rolle på drosjemarkedet i Oslo.

I Oslo ble det også hevdet at man har sett virkningene av omreguleringen i et års tid allerede. De planlagte endringene har ført til liten tro på mulighetene til å opprettholde en økonomisk bærekraftig og seriøs næring blant løyvehavere. Denne uroen over den fremtidige situasjonen har blitt ytterligere forsterket i og med Covid-19-pandemien og det ble vist til at enkelte sentraler har mistet omtrent hver femte løyvehaver. Flere løyvehavere har levert inn løyvene sine. Noen er sykemeldte og noen har familiemedlemmer som har skiftet fra å kjøre drosje til å ta andre jobber i frykt for drosjenæringens fremtid i Oslo. De som sitter fast økonomisk, for eksempel i form av å ha tatt opp billån, blir værende i en næring som blir beskrevet av å være preget av at hver sjåfør produserer flere og flere timer, men til mindre inntekter.

Blant sentralene utenfor de to store byene var det enkelte som peker på at den største konkurransemessige utfordringen for dem vil kunne oppstå hvis andre sentraler som allerede er etablerte i andre distrikt, vinner offentlige anbud i et nytt område for så å benytte dette næringsgrunnlaget som utgangspunkt for å etablere seg som en ordinær taksisentral i dette for dem, nye området.

### 5.3 Selskapsvogn

Selskapsvognsegmentet og persontransport organisert gjennom limousinselskaper har vokst de siste årene, spesielt i Oslo (Dagens Næringsliv, 2018). Selskapsvognløyve er et løyve som gis til virksomheter som driver persontransport i «eksklusive» biler registrert for maksimalt åtte sitteplasser i tillegg til førerstedet. For å få et slikt løyve i Oslo, må bilen selskapet søker løyve for ikke være mer enn fire år gammel, den må oppfattes som «luksuriøs» og være av høyere standard enn bilene som kjennetegner det regulære drosjemarkedet, være i god stand og fri for rust og riper (Oslo kommune, 2018).<sup>58</sup> Typiske selskapsvogner er Mercedes-Benz S-klasse, BMW 7-serie og Jaguar XF. I vurderingen av tildeling av løyver vektlegges både bilens eksklusivitet og selskapets profil. Det stilles ikke krav til at selskapsvogner merkes som biler for persontransport mot vederlag eller har taklykt. De er også fritatt for taksameterkravet. Selskapsvogntransport foregår i utgangspunktet kun ved bestilling (se Yrkestransportforskriften, 2003: § 40), og biler i denne løyvekategorien opererer altså ikke i gate- og holdeplassmarkedet. I praksis bestilles turer via virksomhetene som organiserer denne typen transport. Mens det tidligere først og fremst var spesielt rike og viktige personer som benyttet denne typen transport, er det ifølge selskapene som driver i dette segmentet i dag flere og flere vanlige kunder som benytter selskapsvogner i stedet for vanlige drosjer. Turister utgjør også en viktig kundegruppe for selskapsvognturer, og enkelte reisearrangører organiserer selskapsvogner for å plukke opp sine kunder på flyplassen. Den største kundebasen er fremdeles bedrifter (Dagens Næringsliv, 2018). Noen av limousinselskapene har også lansert en egen app for bestilling av selskapsvognturer.

Denne løyvekategorien er i dag behovsprøvd av løyvemyndighetene, som også vurderer hvorvidt selskapene som søker og bilene disse søker løyve for, oppfyller kravene om selskapsprofil og eksklusivitet. I de vedtatte endringene i yrkestransportloven, er det bestemt at selskapsvognløyve, sammen med løyve for transport av funksjonshemmede og utvidet drosjeløyve skal slås sammen med den vanlige drosjeløyvekategorien (Samferdselsdepartementet, 2019: 82). Det betyr at også selskapsvogner bli omfattet av taksameterkravet, så lenge dette kravet stilles, i tillegg til krav til merking av bilene. I den endrede Yrkestransportforskriften (2020), stipuleres det at allerede utstedte og gyldige selskapsvognløyver vil gjelde fram til 1. juli 2022.

Til sammen er det 282 selskapsvognløyver utstedt i Norge per september 2020,<sup>59</sup> fordelt på 111 selskap. Over halvparten av disse er utstedt i Oslo og Viken (tabell 5.1.).

<sup>58</sup> I 2018 bestemte for eksempel Oslo Kommune at Tesla Model S ikke lenger kunne godkjennes som selskapsvogn, antakelig fordi denne bilen var blitt relativt utbredt i drosjenæringen og blant privatbilister.

<sup>59</sup> Det er en oppgang fra 266 selskapsvognløyver i våren 2019 (Samferdselsdepartementet, 2019).

Tabell 5.1: Antall selskapsvognløyver og selskap, fylkesvis<sup>60</sup>

Fylke	Løyver	Selskap
<b>Oslo</b>	87	18
<b>Viken</b>	66	21
<b>Innlandet</b>	3	2
<b>Vestfold og Telemark</b>	4	4
<b>Agder</b>	2	1
<b>Rogaland</b>	31	15
<b>Vestland</b>	48	28
<b>Møre og Romsdal</b>	9	5
<b>Trøndelag</b>	21	9
<b>Nordland</b>	2	2
<b>Troms og Finnmark</b>	9	6
<b>Totalt</b>	282	111

Kilde: transportloyve.no

I selskapsvognmarkedet i Oslo er det to selskap med over ti løyver. Det ene er Bislet Limousine (23 selskapsvognløyver), et selskap som har operert i dette markedet i relativt lang tid (over 45 år) og eies av H.M.Kristiansens Automobilbyrå AS (H.M.K). Det andre er Nordic Car Service AS, med 14 løyver. I tillegg er det fire selskap i Oslo med mellom fem og ni løyver. De resterende 12 selskapene, det vil si majoriteten av selskapene som operer i dette segmentet i Oslo, har mellom ett og fire løyver. Det er kun tre av selskapene med selskapsvognløyver i Oslo som har drosjeløyver i tillegg til selskapsvognløyve(r). I Viken, der gamle Akershus utgjør samme løyvedistrikt som Oslo, ser vi en lignende fordeling, med tre selskaper med ti løyver hver (Limousine Partner Oslo AS, og Private Driver AS), ett med åtte selskapsvognløyver (Lux Limo AS) og mange med mellom ett og tre.

Selskapsvognsegmentet var avgjørende for at Uber kunne fortsette sin virksomhet i Norge etter at Uber Pop ble trukket fra markedet i oktober 2017 (se Oppegaard, 2020). Uber Black, Ubers eksklusive tjeneste, ble lansert samtidig som Uber Pop i november 2014. I motsetning til denne er imidlertid Uber Black organisert gjennom limousinselskaper og deres selskapsvogner. De har inngått en avtale med Uber og limousinselskapenes sjåfører kan dermed plukke opp Uber Black-kunder som bestiller via Uber-appen mellom andre selskapsvognturer bestilt til limousinselskapet (Oppegaard, 2018).

<sup>60</sup> Denne oversikten er basert på tall fra transportloyve.no, hentet 28. september 2020.



## 6 Koronapandemien og drosjenæringen

I dette kapitlet utforsker vi hvordan Covid-19-pandemien påvirket drosjenæringen i Norge.

### 6.1 Overordnet

Basert på intervjuene som har vært gjennomført, virker drosjenæringen å være ulikt rammet av koronapandemien. De som i stor grad har kjøring på kontrakter for det offentlige har i mindre grad blitt rammet av inntektsbortfall. De som i hovedsak har hatt gateturer og privatmarkedet som inntektskilde har i større grad blitt påvirket negativt. Her er det imidlertid viktig å skille mellom den kortsiktige effekten av restriksjonene som ble innført i mars, med stengte skoler og barnehager, og den langsiktige effekten av mindre trafikk som har vært i perioden fra mars til dags dato. Den kortsiktige effekten rammet langt bredere enn den langsiktige.

### 6.2 Løyvehaver- og sjåførperspektivet

For løyvehavere og ansatte sjåfører, har Covid-19-pandemien hatt store konsekvenser. Alle løyvehaverne og sjåførene vi intervjuet, fortalte at pandemien har ført til et dramatisk fall i etterspørselen etter drosjetransport. Mange av våre informanter fortalte at etterspørselen og omsetningen falt med 90 prosent. «Det var som å slippe lufta ut av ballongen. Den var punktert i løpet av en dag eller to», fortalte en drosjeeier i Vestfold. Etterspørselen etter drosjetjenester falt, ifølge våre informanter, i alle delmarkedene, altså gatemarkedet og bestillingsmarkedet, kontraktsmarkedet, der skolestengingen og restriksjoner i helsevesenet gjorde at de fleste skole- og pasientturer forsvant helt i den første fasen av pandemien i mars og april. En sjåfør som kjører mest maxitaxi og rullestolkompatibel bil fortalte at selskapet han kjører for, mistet 90 prosent av turene. Det hang sammen med at en del av deres kunder var folk i risikogruppen som ikke lenger gikk ut og at barnehager og skoler stengte, slik at skolekjøringen forsvant. En av løyvehaverne vi intervjuet fortalte at 55 prosent av turene til sentralen han er tilknyttet er kontraktskjøring, og at perioden med stengte skoler var veldig vanskelig for dem.

I begynnelsen av pandemien var flere bekymret for at det ville bli mange konkurser i drosjenæringen. En av sjåførene vi intervjuet i slutten av mars 2020 fortalte: «Løyvehaverne må betalte den samme sentralavgiften og de sliter. Hvis ikke bilene kjører inn penger kan det ikke vare evig, da går selskapene konkurs», og la til at det i en næring med små arbeidsgivere og liten buffer kan det fort bli mange konkurser. Sentralen denne sjåføren er tilknyttet vurderte derfor på intervjutidspunktet å sette ned eller ikke kreve inn sentralavgift

under pandemien.<sup>61</sup> En av løyvehaverne vi intervjuet på Sørlandet, fortalte at omkring 15 av bilene tilknyttet hans sentral allerede var «levert tilbake til banken».

De fleste informantene fortalte også om permitteringer blant de ansatte sjåførene, og nesten alle sjåførene vi intervjuet var eller hadde vært helt eller delvis permitterte.<sup>62</sup> Noen argumenterte for at reduksjonen i arbeidsgiverperioden fra 15 til to dager var svært viktig for drosjeeierne. En informant sa at «hvis arbeidsgiver skulle betalt femten dager til sjåføren sin, ville arbeidsgiver gått konkurs». En av de permitterte sjåførene fortalte at løyvehaveren han kjører for, som har ti biler og mange sjåførere, har permittert alle sjåførene mellom 50 og 70 prosent, slik at han kan holde halvparten av bilene i drift. «Veldig mange er hjemme og tar livet med ro. Det er lite annet vi kan gjøre», sa en av de permitterte sjåførene. En annen sjåfør fortalte imidlertid at løyvehaveren vedkommende jobber for valgte å holde sjåførene i drift under pandemien. Sjåførene fikk garantilønn kalkulert ut ifra snittet de vanligvis kjørte inn. Denne eieren mente at den beste måten å komme seg tilbake igjen var å fortsette å holde virksomheten i gang og sjåføren vi intervjuet mente at eieren hadde et mindre tap enn de som parkerte bilene, selv om også denne eieren hadde tapt mye penger og måtte ta opp lån for å opprettholde driften. Vi hørte imidlertid også fortellinger om eiere som ikke permitterte sjåførene sine, men holdt dem helt eller delvis i drift i et marked med svært lav etterspørsel, hvilket resulterte i et betydelig inntektsfall for disse sjåførene.

For sjåførene var det å bli permittert egentlig en grei løsning. De fikk da dagpenger tilsvarende 62,4 prosent av gjennomsnittlig månedslønn. Som en sjåfør i Trondheim påpekte, var det bedre for ham å være permittert enn å arbeide i en periode med svært lav etterspørsel, i og med at drosjesjåfører kun får provisjonslønn: «Jeg tjener mer som permittert enn hvis jeg hadde måttet gå på jobb og det ikke hadde vært noen kunder. Permittering er bedre enn ingen turen», et argumentet som ble framholdt av flere av de andre sjåførene også. I løpet av datainnsamlingen ble vi også fortalt at provisjonslønnssystemet gjør utbetaling av dagpenger komplisert.

Selv om løyvehaverne kan permittere sjåførene, kan de ikke permittere seg selv. Som selvstendig næringsdrivende er de formelt en bedrift og har ikke den muligheten. Noen av våre informanter fortalte at løyvehaverne som permittere sjåførene, kjørte selv. En løyvehaver i Vestfold fortalte at eieren i sentralen han er tilknyttet hadde permittert alle sjåførene og kun opprettholdt tilbudet i byen ved at eieren kjørte. En permittert sjåfør sa at eieren vedkommende kjører for endte opp med å kjøre 40 nattevakter på rad, mens en drosjeeier sa at han hadde fortsatt å kjøre, men «satt mest og drakk kaffe. Det var ingenting i den verste perioden. En dag hadde jeg bare én tur». En av de permitterte sjåførene fortalte at «løyvehaveren kjører heller ikke. Det er ingenting å gjøre».

Mange av drosjeeieren søkte om kompensasjon for inntektstap fra staten. Her hadde flerbilseiere bedre muligheter for å få støtte enn de som driver mindre. En drosjeeier sa: «Jeg fikk, for jeg har mye omsetning. Men de som bare har én bil får lite», mens en annen fortalte at han hadde søkt om kompensasjon og også fått: «De statlige ordningene har fungert. Men jeg er mangebilseier og det er veldig annerledes enn for énbilseiere». «Jeg har fått kompensasjon», sa en løyvehaver i Vestfold: «Jeg fikk noe for mars og april, nok til å dekke faste utgifter. Det har hjulpet vesentlig», fortalte han. En annen drosjeeier fortalte at vedkommende fikk litt støtte for mars, 6500 kroner, men ingenting for april, da omsetningsfallet kun hadde vært på 27,7 prosent, 2,3 prosentpoeng under grensen: «Staten

<sup>61</sup> En løyvehaver vi intervjuet fortalte at på hans sentral var slike tiltak unødvendige fordi sentralavgiften ikke var en fast sum, men en prosentandel av bilens omsetning.

<sup>62</sup> I august 2020 meldte NRK at 70 prosent av drosjesjåførene i Stavanger var permittert som følge av den reduserte etterspørselen Covid-19-pandemien medførte for drosjenæringen (NRK, 2020).

fanger ikke opp de små. I drosjenæringen blir mange av bedriftene for små». En énbilseier i Oslo fortalte at han fikk støtte for mai, men ingenting for juni: «Vi kan ikke trekke fra store husleier. [...]. Det er lagt til rette for at de sterke med mest penger skal få mest». På spørsmål om de har fått noen form for hjelp eller assistanse fra sentralen de er tilknyttet eller Taxiforbundet, svarte de aller fleste løyvehaverne vi har intervjuet «nei».

For enkelte drosjeeiere har pandemien ført til en svært krevende økonomisk situasjon. Som nevnt er virksomhetene i næringen små og drev allerede før Covid-19-krisa med små marginer. Løyvehaverne har en rekke faste utgifter som må dekkes og går i minus hvis de ikke klarer å kjøre inn en tilstrekkelig sum. En av løyvehaverne vi har intervjuet fortalte at han fra mars 2020 har måttet låne penger fra familien for å betale regningene: «Jeg har fått litt kontantstøtte, litt for inntektstapet, men veldig lite. Jeg klarte ikke å betale fakturaen og måtte låne fra dem. Jeg vet ikke om jeg klarer å betale dem tilbake, det er veldig vanskelig».

Enkelte av de vi intervjuet framhevet også at pandemien har ført med seg en annen dynamikk, idet kunder heller ville kjøre drosje enn kollektivtransport, fordi smittefaren er mindre i drosje. Etterspørselen etter drosjeturer har dermed økt, i hvert fall relativt til andre typer kollektivtransport, argumenterte noen informanter. For de fleste var imidlertid denne effekten mindre enn det generelle etterspørselsfallet. Enkelte informanter fortalte at det etter sommeren har vært færre biler ute i gatene og dermed flere turer på de gjenværende som har kjørt. En løyvehaver i Innlandet fortalte at de har en del skole- og pasientkjøring, og at den reduserte kapasiteten har økt etterspørselen etter drosjebiler. En av løyvehaverne vi snakket med, fortalte også at kommunen hadde tatt initiativ til at drosjenæringen skulle kunne drive godstransport og kjøre for eksempel matvarer hjem til folk som ikke ville eller kunne gå på butikken selv. «Vi jobba på grunn av sykehuset. Fra påske ble det jobb der igjen. Det var kjøringen for kommunen som holdt oss i gang og derfor vi ikke måtte permittere alle», fortalte en drosjeeier i Vestfold.

I løpet av pandemiperioden har situasjonen også endret seg. Flere av våre informanter fortalte at det i den første fasen var mer eller mindre bråstopp og svært lite kjøring. Dette var fasen da skolene stengte og mange av kontraktsturene ble borte. I løpet av sommeren, fortalte enkelte informanter, bedret situasjonen seg noe. En drosjeeier på Sørlandet fortalte blant annet at sommersesong gjorde at det har gått greit: «Vi hadde helt stopp i seks uker, stopp i turer fra det offentlige. Men etter det kom det mange turister, så økonomien i å drive her har vært grei og god».

Da vi intervjuet løyvehavere og sjåførere i september 2020, var det flere som fortalte at de fleste nå var tilbake i relativt ordinær drift. De vasker og desinfiserer bilene oftere, men de fleste av informantene fortalte at de var tilbake på veien. En drosjeeier i Innlandet sa: «Nå er det full rulle. Vi har ingen [passasjerer] i framsetet, men det går normalt igjen nå».

Likevel var det mange som fortalte at ventetiden mellom turer fortsatt er lengre enn den er i normale perioder. En drosjeeier i Oslo fortalte at han i løpet av sommeren begynte å jobbe etter å ha holdt seg borte fra veien i den første fasen av pandemien. «Nå går det bedre», sa han, men la til at det fremdeles er mange færre turer: «De som kjører på natten sliter mye. Det er ikke noe uteliv nå og det stenger tidlig. De tjener mye mindre».

Informantene vi intervjuet i august og september 2020 fortalte at dagene i stor grad var preget av venting, nesten uavhengig av hvor i landet de arbeider.<sup>63</sup> I og med at få reiser utenlands i denne perioden, mange har hjemmekontor og møter holdes digitalt, fortalte eierne og sjåførene at de får svært få turer til flyplasser og svært få bestillinger fra bedrifter. Mange fortalte at de ofte venter flere timer mellom hver bestilling. «Jeg sitter og venter i

<sup>63</sup> Ifølge NRK opplevde sjåførene i Stavanger, en by der vi ikke har gjort intervjuer, i denne perioden at de stort sett kun hadde to eller tre turer i løpet av et 12-timers skift (NRK, 2020).

syv-åtter timer, og kjører kanskje inn et par hundre kroner», fortalte en løyvehaver i Vestfold. I Oslo fortalte drosjeeierne og sjåførene for de større sentralene at de oftest må vente mellom én og to timer mellom hver tur, mens de som er tilknyttet sentralene som først og fremst opererer i gata- og holdepassmarkedet fortalte at de stort sett venter i overkant av fire timer. Når de først får turer, fortalte informantene våre at de ofte er korte. I denne perioden, fortalte informantene, er en stor andel av kundene pensjonister som skal på butikken eller lignende – ofte korte turer som er mye mindre lønnsomme enn lengre turer til for eksempel flyplassen. Markedet og etterspørselen har på grunn av pandemien dreid seg mot kortere og mindre lukrative turer. Disse «småturene», som eierne og sjåførene kaller dem, kan, som vi så i kapittelet om arbeidsdagen (4.4), være frustrerende for dem som jobber i næringen: Når de får en tur, kort eller lang, mister de plassen sin i køen, slik at de igjen må vente lenge på en ny tur.

I tillegg til den økonomiske påkjenningen pandemien har vært, fortalte en av løyvehaverne at de som jobber i bransjen også har blitt påvirket mentalt:

Korona har knekt oss, rett og slett. Det er tøft med sprengingen, det er skremmende. Hos oss [på sentralen] har vi vært heldige fordi vi ikke har hatt noen smittetilfeller. Men vi har fått koronahjerne, vi er blitt psykisk påvirket. Når vi står på holdeplassene seg jeg at sjåførene er veldig skeptiske.

At pandemien kom samtidig som omreguleringen var nært forestående, har ført til at en del av de som jobber i drosjenæringen har vurdert hvorvidt de ønsker å forbli i yrket. Den kommende omreguleringen gjorde at mange i utgangspunktet var usikre på framtiden, en usikkerhet som ble dramatisk forsterket av koronakrisen (denne tematikken kommer vi tilbake til i 7.1).

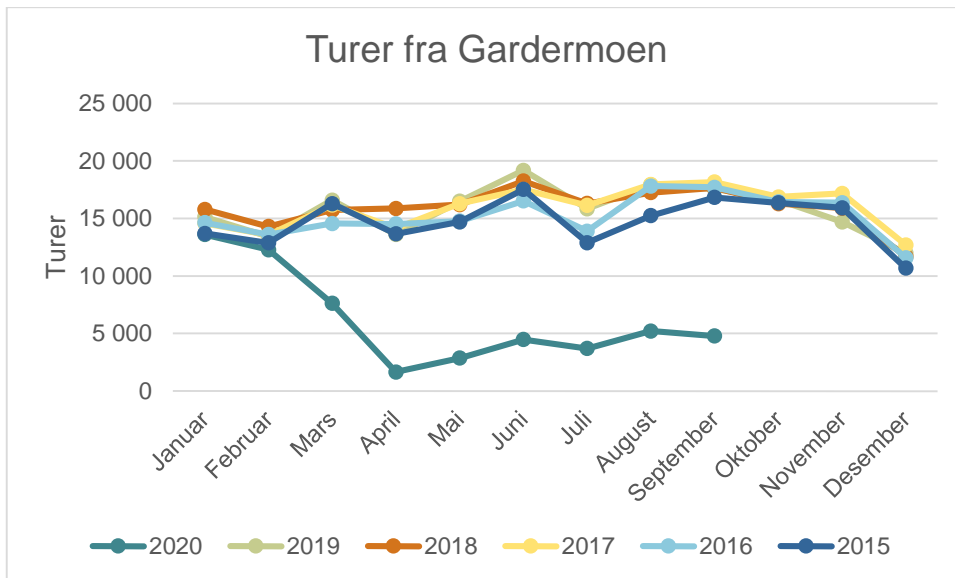
Da vi intervjuet på en av de store drosjeholdeplassene i Oslo i mai 2020, fortalte en løyvehaver vi snakket med at de nå måtte vente omkring fire timer mellom hver kunde. Nå tapte han penger på å kjøre drosje, for det han kjørte inn var ikke nok til å dekke utgiftene han hadde på bilen. Ifølge ham skyldes situasjonen først og fremst Covid-19-pandemien, som dramatisk reduserte etterspørselen etter drosjetjenester, men han understreket også at situasjonen var dårlig i februar også, før pandemien traff Norge: «Det er for mye konkurranse i drosjemarkedet. Ikke bare er det for mange drosjer, men vi opplever også stor konkurranse fra buss, t-bane, tog og så videre». På grunn av de vanskelige månedene og den kommende omreguleringen, planla denne drosjeeieren, ifølge ham på lik linje med mange av hans kollegaer, å si ifra seg løyvet sitt og finne seg en ny jobb, kanskje også flytte fra Norge. Han er høyt utdannet, men fortalte at han ikke fikk «drømmejobben» da han kom til Norge, og begynte etter hvert å kjøre drosje, en ifølge ham relativt vanlig vei inn i yrket.

### 6.3 Flyplass

Som et eksempel på utviklingen i et enkeltreisemarked kan en se på utviklingen i drosjetrafikk fra Oslo lufthavn Gardermoen.<sup>64</sup>

---

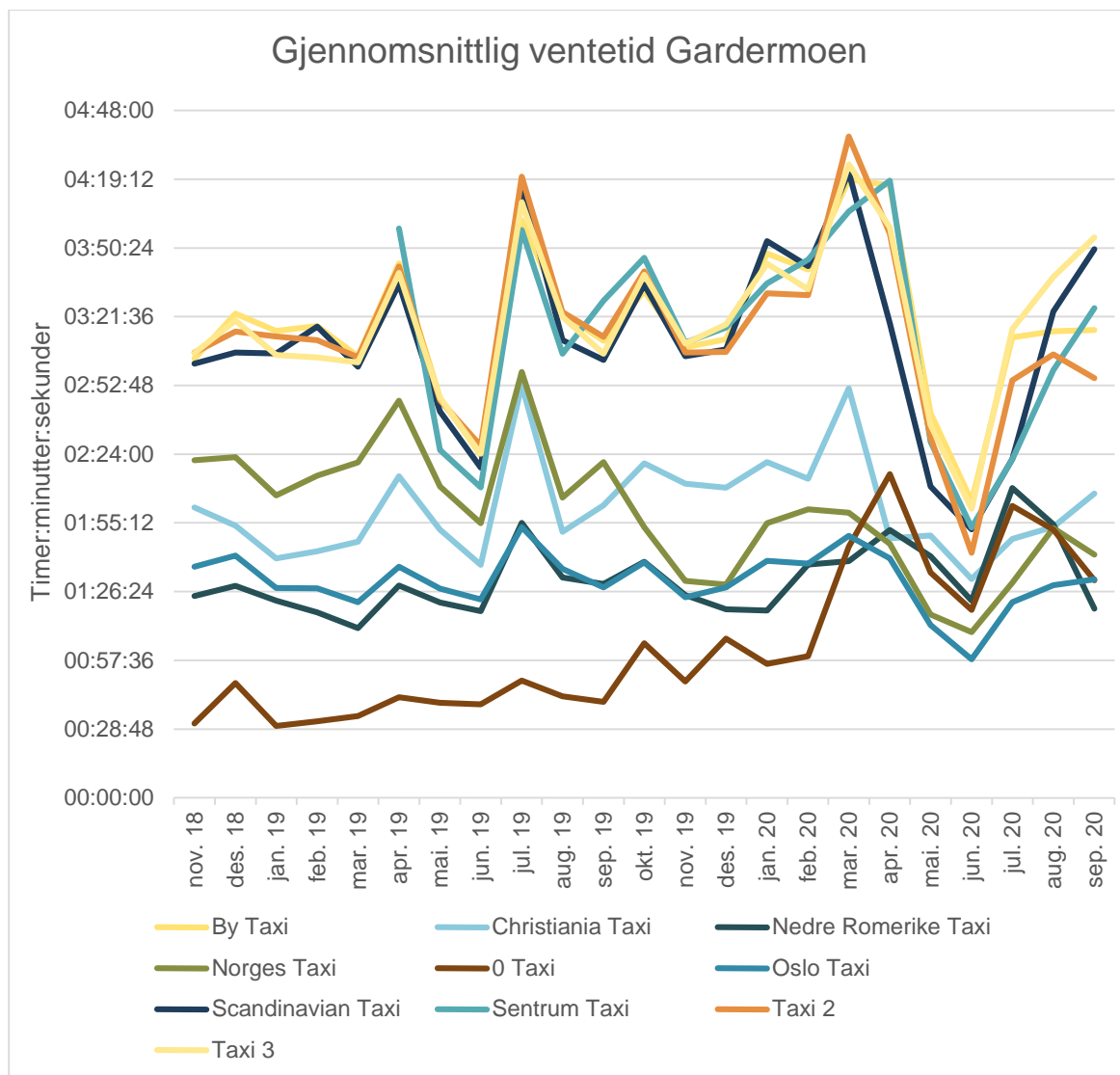
<sup>64</sup> For en beskrivelse av hvordan Gardermoen som drosjeholdeplass og -marked framstår for sjåfører, se 4.4.1.



Figur 6.1: Drosjeturer fra Gardermoen, per måned, alle sentraler (Taxi Depot AS).

Figur 6.1 viser hvordan fallet i flytrafikken, som følge av pandemien har slått inn på antall drosjeturer fra Gardermoen. I april 2020 var trafikken 12 prosent av den den var i april 2019. I september 2020 har trafikken tatt seg noe opp, slik at den nå er på 27 prosent av trafikken i 2019. Til sameligning var flytrafikken (målt i passasjerer) 6 prosent av 2019-trafikken i april og 27 prosent i august.

Utviklingen i ventetid har ikke hatt en like stor endring som utviklingen i antall turer.



Figur 6.2: Gjennomsnittlig ventetid per sentral, november 2018-september 2020, sentraler med mer enn 100 passeringer per måned (Taxi Depot AS).

Figur 6.2 viser utviklingen i gjennomsnittlig ventetid på Gardermoen. Samtidig med fallet i trafikken over flyplassen i april 2020 har også ventetiden i snitt falt, før denne har normalisert seg fra juli av. Det er tydelig at trafikken ble borte, og da ble det færre biler som ventet. Samtidig er dette også en tilsvarende bevegelse i 2019 i forbindelse med ramadan (mai-juni 2019). Utvikling i ventetid over tid for sentralene kan til en viss grad forklares med ulike prisingsstrategier. Enkelte sentraler priser turer fra Gardermoen relativt høyt, og har lengre ventetid på flyplassen. Andre sentraler priser turer fra Gardermoen relativt lavt, og blir i større grad valgt fram i køen, slik at bilene står relativt sett kortere på Gardermoen. Dette gjelder i hovedsak biler fra sentraler som har et betydelig marked for kontraktsturer eller andre bestilte turer i sitt hjemmeområde. Sannsynligheten for å få en tur «hjemme» oppveier for muligheten til å få en bedre betalt tur fra Gardermoen. Dette blir blant annet diskutert i Aarhaug og Skollerud (2019).

## **6.4 Oppsummering**

Overordnet har koronapandemien medført en reduksjon i aktiviteten på drosjemarkedet. Størst var reduksjonen knyttet til ukene med store restriktive tiltak, da ble drosjenæringen hardt rammet. I perioden etter, har trafikken tatt seg opp igjen, men i hvilken grad varierer fra markedssegment til markedssegment. Størst nedgang har det vært for de som har hatt hoveddelen av inntektene sine fra aktivitet fra drosjeholdeplasser. Minst nedgang har de som i hovedsak har inntektene sine fra kontraktskjøring. Som en konsekvens av dette er drosjemarkedet i byene i større grad rammet enn drosjemarkedene i distriktene, men med unntak av typiske turistkommuner.

For drosjeeiere og ansatte sjåførere førte etterspørselsfallet i begynnelsen av pandemien til at mange biler sto og de fleste sjåførene ble permittert. Ifølge våre informanter har mange løyvehavere søkt om kompensasjon for inntektsbortfall, men det er først og fremst mangelbildeiere som har fått kompensasjon. For de provisjonsbetalte sjåførene betydde permitteringen at de antakelig fikk mer penger i arbeidsledighetstrygd enn det de ville fått hvis de hadde fortsatt å jobbe i et marked med svært redusert etterspørsel. I løpet av sommeren 2020 kom de fleste tilbake i jobb, ifølge våre informanter. Kombinert med den kommende omreguleringen, med den usikkerheten den medfører, er pandemien en krise som har ført til at enkelte drosjeeiere og sjåførere har valgt å forlate næringen.

## 7 Hypoteser om omreguleringens konsekvenser

I dette kapitlet diskuterer vi hvilke konsekvenser den kommende omreguleringen av drosjenæringen i Norge kan få. Vi utforsker også hvordan drosjeeiere og ansatte sjåførere ser på endringene og hvordan de nye reguleringene kan påvirke deres inntekt og lønn.

### 7.1 Tilbudsperspektiv

I dette underkapitlet skal vi se hvordan drosjeeierne og de ansatte sjåførene vi har intervjuet ser på de nye reguleringene drosjenæringen vil bli underlagt fra 1. november 2020.

De fleste av våre informanter fortalte at omreguleringen har ført til stor usikkerhet i næringen. Det gjelder både ansatte sjåførere og drosjeeiere. Spesielt for sistnevnte gruppe er usikkerheten om hvordan næringen vil se ut etter at de nye reguleringene trer i kraft stor. Drosjeeierne er, som vi har vært innom tidligere, små virksomhetsiere, og mange har investert mange penger i å drive i drosjenæringen, og mange av våre informanter er svært bekymret for om de kan fortsette å leve av yrket etter omreguleringen.

Nøyaktig hva som vil skje med næringen er informantene imidlertid verken sikre eller enige om. Noen informanter fortalte at de tror det vil komme flere drosjetilbydere i deres distrikt, nye sentraler, nye typer selskap – som plattformsselskap som Bolt, Lyft og Uber – og drosjetilbydere uten sentraltilknytning, såkalte friåkare. I tillegg var noen informanter bekymret for at aktører uten kjennskap til og erfaring med yrket og næringen ville forsøke å etablere seg: Når det blir lettere å få drosjeløyve, argumenterte en eier i Oslo, vil det komme investorer inn i næringen: «Og han driter i om du jobber for tre kroner i timen, han skal bare tjene penger». Hos denne informanten ser vi en bekymring knyttet til at næringen tidligere har vært organisert med drosjeeiere som også kjører selv – og som selv gjerne også har vært sjåfører tidligere – som de sentrale økonomiske aktørene, men nå utfordres av interesser uten den samme erfaringen med drosjetransport.<sup>65</sup>

Da vi intervjuet eiere og sjåførere tidlig i 2019 i forbindelse med annet prosjekt (se Aarhaug og Skollerud, 2019), var bekymringen for hvilke konsekvenser omreguleringen kom til å få allerede utbredt. Samtidig mente informantene, som er tilknyttet en sentral som først og fremst opererer i gate- og holdeplass-segmentet i Oslo, da at det i flere år hadde blitt verre og verre for dem som jobbet i drosjenæringen. De omtalte perioden næringen var inne i som en «nedgangsperiode», med færre og færre turer per bil. Ifølge disse eierne og sjåførene henger dette blant annet sammen med antallet løyver i Oslo, at det er blitt flere selskaper og økningen av merverdiavgift. Den månedlige omsetningen per bil har gått ned, fortalte de, og mange sjåførere tjener veldig dårlig.

---

<sup>65</sup> Ingen av eierne eller sjåførene vi intervjuet nevnte inntreden av større økonomiske aktører med løyver og ansatte sjåførere som en potensiell konsekvens av omreguleringen.



«Det går bare nedover», fortalte en av dem. Denne sjåføren fortalte at han for et par år siden følte at han tjente mye penger på å kjøre drosje, som da kun var en deltidsjobb for ham. Da jobbet han først og fremst i helgene og jobbet hardt og lenge: ofte skift opp mot seksten timer. Når han nå jobber fulltid og også kjører hverdager, har forholdet mellom inntekten hans og arbeidstiden endret seg, slik at han ikke lenger har den samme følelsen av å tjene mye. I tillegg har helgene ifølge disse informantene, som primært jobber i gate- og holdeplass-segmentet, også blitt mindre lukrative. De fortalte at fredagskveldene har utviklet seg til dager med en etterspørsel om ikke lenger skiller seg mye fra hverdagskveldene, slik at det kun er lørdagen som gjelder. Denne utviklingen merker sjåførene også på de dagene som før var deres beste: 17. mai og nyttårsaften: «Du merker det på de dagene til og med – det er ikke det samme som før».

Derfor er det ifølge disse informantene mange sjåfører som går inn og ut og av næringen flere ganger. For dem som jobber i næringen, er den fallende inntekten vanskelig å håndtere, spesielt fordi mange ikke har noen andre yrker de kan gå til. Dette er et problem som kan mer presserende i med omreguleringen. En av sjåførene fortalte:

Problemet nå er jo at de fleste drosjeeierne og sjåfører har jo kjørt drosje i så mange år at de har ikke annen kompetanse. Det er der problemet ligger. Hvem vil ansette en seksti år gammel fyr? De fleste blir Nav-ere hvis det blir frislipp. Uansett føler jeg at den gulltiden i drosjenæringen er ferdig. Gulltiden er over, nå er det snakk om å overleve. Kjører du drosje nå er det snakk om å overleve og kanskje prøve å få til noe bra fordi du ikke ha noen annen mulighet. Hvis en drosje har en annen mulighet så gjør en heller det, mange som har gått over til transportnæringen, til lastebil, buss eller driver med andre ting. Og de som har en annen kompetanse og mulighet til å gjøre noe annet, kommer til å tenke på å slutte. Altså, folk er veldig stresset, folk er bekymret over situasjonen som er nå. Det er mange som har begynt å tenke på hva de skal gjøre og hva de kan få til. Og er det noen andre muligheter? Det er jo bekymringsfullt alt dette her.

Mange av løyvehaverne og sjåførene vi har intervjuet tror omreguleringen vil føre til overetablering i drosjemarkedene i norske byer. En drosjeeier i Oslo fortalte:

Det jeg tror skjer fra 1. november, er akkurat det samme som har skjedd i Sverige: Man får først en overetablering, så får man høye priser. Og da kommer det til å stå masse dritt i avisene. Så kommer hele næringen til å bli tatt med der, og det blir sagt at vi er så dyre. Det vil bli som på Gardermoen, der det er store prisforskjeller mellom de ulike sentralene, 300 prosent. I Sverige er det 1000 prosent. Så må kunden selv vite hva som er best og hvem de ønsker å kjøre med.

Flere viste til de lignende omreguleringsprosessene som har vært iverksatt i de andre nordiske landene og konsekvensene av disse (se Oppegaard mfl., 2020; Aarhaug og Skollerud, 2019). Disse informantene var spesielt bekymret for høyere priser og dårligere tilbud i distriktene.

Samtidig har også en betydelig andel av informantene uttrykt at de ikke oppfatter omreguleringen som en trussel, snare som en mulighet. Fra løyvehavere blir det trukket fram at de kan etablere seg i andre selskapsformer og få inn flere biler. Slik at de kan oppskalere virksomheten på en måte de ikke kan i dag. Fra sentraler blir det påpekt at dagens regulering holder størrelsene på sentralene fast, det hindrer konkurranse om kontrakter og i bestillingsmarkedet. Slik at en omregulering fører til muligheter for å oppskalere og å konkurrere i markeder som en i dag ikke er inne i. Det har også blitt hevdet at omreguleringen er en «Oslo-lø», altså noe som vil ha en effekt i Oslo, men vil være av mindre betydning for aktører i andre deler av landet. Dette er sammenfallende med funnene fra de som kjører maxitaxi og rullestolkompatible biler.

Informantene som kjørte maxitaxi og rullestolkompatibel bil mente at deres delmarked i liten grad vil påvirkes av omreguleringen. Denne typen biler er dyre og krever minibussførerkort (D1), hvilket innebærer relativt høye etableringshindre. Som en av sjåførene fortalte: «Det koster én million for en rullestoltaxi og sjåføren må ha spesiell opplæring, så på kort sikt tror jeg ikke rullestolmarkedet vil bli veldig påvirket». De argumenterte for at nye aktører først og fremst vil forsøke å ta markedsandeler fra de etablerte i gate- og bestillingsmarkedet, og kjøre i perioder der etterspørselen etter drosjeturer er høy. Andre mente at deres distrikt ikke vil påvirkes av omreguleringen i noen utstrekning. Dette var først og fremst sjåfører og løyvehavere på små steder. De mente – og håpet – at fylkeskommunene ville vedta enerett i området. I tillegg argumenterte enkelte av informantene med at man i deres distrikt er avhengig av skole- og pasientkjøring, og at siden disse anbudene allerede er fordelt og går over flere år, vil eventuelt nye aktører slite med å tjene penger.

Et gjennomgående tema i intervjuene var at aktørene i drosjenæringen i mange år har jobbet for å rydde opp i kritikkverdige forhold, knyttet til blant annet lønns- og arbeidsvilkår for sjåfører, svart kjøring, skatteunndragelse og sikkerhet, og nå frykter at dette arbeidet vil bli satt tilbake. «Vi går tilbake til 80-tallet ganske fort», sa en sjåfør, og fortsatte: «All den tiden vi har brukt på å rette opp i næringa, fjerne svart kjøring, tut og kjør – alt næringa har jobbet for, det forsvinner», sa en sjåfør.

Videre fortalte flere av drosjeeierne og de ansatte sjåførene vi har intervjuet at de er frustrerte over å ikke bli hørt i prosessen mot omregulering. «Man blir litt aggressiv, men mest av alt er det sørgelig», sa en sjåfør. Perspektivet til de som jobber i næringen, fortalte disse informantene, har i svært liten grad vært et tema i høringsnotatene og de politiske prosessene generelt. En informant fortalte: «Svært få av politikerne vi har, har jobba en dag i livet sitt. De har prata og de fortsetter å prate om ting de ikke kan noe om. Det er en total tragedie, de aner ikke hva de holder på med. De ødelegger en næring jeg har vært i 30 år og jobbet så hardt for å få orden på – så er det bare 'poff', borte».

## 7.2 Forberedelser til omreguleringen

Noen av våre informanter fortalte at næringen i tiden før omreguleringen preges av en «vent-og-se»-stemning, der aktørene blant annet vegrer seg for å investere i nye biler. Dette så vi også i kapittel 3, der vi undersøkte den årlige investeringen i næringen, og fant at importen av taxier falt med 56 prosent i 2019, fra å ha vært stabil i foregående år.

Selv om mange av våre informanter blant løyvehavere og sjåfører fortalte at de er svært usikre på hva som vil skje etter omreguleringen og bekymrede for konsekvensene, var det likevel mange av dem, først og fremst eiere og sjåfører tilknyttet de store og etablerte drosjesentralene, som fortalte at de er av den oppfatning at de vil klare seg relativt bra under de nye betingelse. Disse ga uttrykk for at de antakelig vil kunne fortsette å være de dominerende aktørene også etter omreguleringen. En av sjåførene vi intervjuet fortalte sågar at han «ikke har tenkt så mye over [omreguleringen]». Dette handler ifølge våre informanter om at de har en del faste kunder, privatkunder, bedriftskunder og kontraktsturer, i tillegg til et omdømme som vil gjøre at kundene vil fortsette å velge dem. Disse informantene mente at omreguleringen vil kunne føre til at flere useriøse aktører kommer inn i næringen og at kundene – i hvert fall etter hvert – vil etterspørre dem som driver seriøst. En løyvehaver påpekte også at omreguleringen ikke bare vil gi de etablerte sentralene konkurranse fra nye aktører, men også gi dem større frihet i måten de ønsker å drive. Spesielt viktig i denne sammenhengen, fortalte denne løyvehaveren, er oppheving av sentraltilknytningsretten. Det vil gjøre det mulig for sentralene å velge hvilke sjåfører de

ønsker å ha tilknyttet, noe som ifølge denne informanten kan bidra til å øke kvaliteten på drosjetjenestene, fordi en del sentraler under dagens reguleringer – der løyvehavere har både sentraltilknytningsplikt og -rett – ikke kan bli kvitt det han kaller «umulige løyvehavere». Våre informanter fortalte at omreguleringen også vil kunne gi sentraler i enkelte distrikter mer frihet til å sette prisene, og at ved å øke dem, vil yrket kunne bli mer attraktivt og tiltrekke seg bedre sjåførere.

Av våre informanter var det imidlertid kun én løyvehaver vi intervjuet, som også driver sin sentral, som fortalte at de planlegger å etablere seg i flere byer etter omreguleringen. Det generelle inntrykket fra intervjuene er at flesteparten av de større sentralene og erfarne løyvehaverne planlegger å fortsette som før også etter at de nye drosjereguleringene trer i kraft, i hvert fall i en periode, for å se hvordan næringen og markedet utvikler seg.

Samtidig var det også en del drosjeeiere og sjåførere som planla eller vurderte å forlate næringen. Som vi så i kapittel 6, har Covid-19-pandemien og de økonomiske konsekvensene den har hatt for drosjenæringen bidratt til å gjøre det å forlate næringen mer nærliggende, og ifølge våre informanter er det en del løyvehavere som allerede har levert inn løyvet. En sjåfør i Oslo fortalte at han «vurderer å finne meg en annen jobb etter korona. [...] Jeg vil ut før det blir kaos». Han fortsatte: «Det er dårlig betalt og mye venting, og det blir verre og verre dag for. Det var ikke sånn da jeg starta. Da kunne jeg jobbe åtte timer og tjene OK. Men jeg har måttet jobbe flere og flere timer hvert år». En eier i Innlandet fortalte: «Jeg tror jeg slutter hvis det blir deregulering [i hans distrikt]. Jeg skal ikke sitte med lønnsansvar for sjåførere hvis det ikke er noe å gjøre». For andre er det å forlate næringen vanskelig, spesielt for de eldre sjåførene og eierne som har jobbet i drosjenæringen lenge: «Hadde jeg vært yngre hadde jeg prøvd å få en annen jobb», fortalte en drosjeeier i Oslo. «Jeg er så gammel at jeg ikke kommer til å få noen annen jobb», sa en annen løyvehaver i samme by.

### 7.3 Omregulerings potensielle konsekvenser for lønn og inntekt

I dette underkapittelet diskuterer vi hva som kan komme til å skje med drosjeeieres inntekt og ansatte sjåførers lønn fra 1. november 2020. Dette er forfatterens vurderinger, skrevet før omreguleringen har satt skikkelige spor. Omreguleringen av drosjemarkedet fører med seg endringer på både kort og lengre sikt. På kort sikt vil lønnsfluktuasjoner i større grad gi uttrykk for kapasitetsutnyttning og konjunktuelle forhold. Strukturelle endringer vil også kunne påvirke lønnsutviklingen på kort sikt, men det er først og fremst på langsikt at slike endringer legger spor på ressursallokeringen i arbeidsmarkedet. Hensikten med dette avsnittet er ikke en kvantitativ tallfesting av de isolerte effektene fra de ulike endringene, men å drøfte om hvordan de kan potensielt slå ut på lønnsutviklingen i drosjenæringen framover.

På kort sikt er utviklingen i drosjenæringen i stor grad påvirket av konjunktorene i norsk økonomi. Negative impulser fra verdensøkonomien har vært til stede allerede før koronapandemien i 2020. Smittebegrensende tiltak har videre dempet aktiviteten i Fastlands-Norge og redusert konsumet og aktiviteten i tjenestenæringene. Etter hvert som tiltakene lettes vil aktiviteten i drosjenæringen, og tjenestenæringene ellers, ta seg opp igjen. Det er imidlertid stor usikkerhet knyttet til både utviklingen i pandemien framover og økonomien hos våre handelspartnere de nærmeste årene.

Omreguleringen kan ses på som en endring av viktige strukturelle trekk ved drosjemarkedet: Oppheving av antallsbegrensing på og behovsprøving av drosjeløyer, flytting av kompetansekrav fra løyvehaver til sjåførere, og oppheving av

sentraltilknytningsretten og -plikten. Disse elementene kan hver for seg ha ulike utslag på lønnsutviklingen i næringen.

Flytting av kompetansekrav fra løyvehaver til sjåfør vil kunne begrense tilbudet av sjåfører framover, men antakelig ikke på kort sikt. Det finnes allerede mange potensielle drosjesjåfører med kjøreseddel – og det kan også tenkes at flere enn vanlig har søkt om kjøreseddel før kunnskapstesten innføres<sup>66</sup>. På kort sikt kan det føre til et høyere tilbud av drosjesjåfører. Isolert sett vil dette kunne dempe lønningene, men det er lite sannsynlig at utviklingen vil bidra til en permanent økning i tilbudet og følgende lønningspress på sikt, i og med at de høyere kompetansekravene raskt vil begrense tilbudet av ny arbeidskraft.

Avskaffing av både behovsprøving av løyver og løyvehavernes sentraltilknytningsrett og -plikt, vil sannsynligvis gjøre det lettere for nye aktører å etablere seg i drosjemarkedet. Det vil bidra til flere aktører på tilbudssiden og høyere konkurranse. Flere aktører på tilbudssiden bidrar isolert sett til å dempe lønnsutviklingen. I tillegg kan økt konkurranse i drosjemarkedet bidra med lavere priser, noe som kan presse lønningene ytterligere ned ettersom provisjonslønn er utbredt i næringen.

Det er imidlertid ikke gitt at flere aktører på tilbudssiden vil føre til lavere priser og lønner. Hvis etterspørselen holder seg stabil eller ikke øker tilsvarende som tilbudet, vil utnyttelsesgraden kunne gå ned, og drosjeeiere og sjåfører vil få færre turer per arbeidsdag. Det vil kunne føre til at prisene må øke, slik at de som jobber i næringen får en lønn de kan leve av. På den andre siden, kan høyere aktivitet i drosjenæringen og kortere ventetid mellom turer, som følge av lavere priser og økt etterspørsel, trekke i motsatt retning og bidra til flere turer og dermed høyere lønn, selv om provisjonsatsene holdes på det samme nivået. Med andre ord, er det kjennetegn ved arbeidsmarkedet til drosjenæringen som gjør at langsiktige lønnseffekter av omreguleringen er sammensatt.

Økt nyetablering samt lavere priser på den ene siden, og høyere aktivitet på den andre, bidrar i motsatte retninger. Det er dermed et empirisk spørsmål hva nettoeffekten til endringene blir.

## 7.4 Oppsummering

I dette kapittelet har vi sett hvordan drosjeeierne og sjåførene vi har intervjuet ser på den kommende omreguleringen av drosjenæringen og gjort en drøfting av hvordan det kan påvirke lønn. For drosjeeierne og sjåførene preges situasjonen først og fremst av betydelig usikkerhet. De vet ikke hvordan næringen de jobber i vil se ut om kort tid og hvorvidt de kan fortsette å tjene penger på yrket sitt. Mange er bekymret for at nye aktører uten den samme kunnskapen og erfaringen med næringen som dem vil etablere seg, nye typer sentraler, plattformsselskap og drosjesjåfører uten sentraltilknytning. Samtidig mente en del av informantene at de store og etablerte sentralene antakelig vil klare seg relativt bra, både på grunn av faste kunder og anbuds kjøring, og et godt omdømme. Selv om konsekvensene av den nye drosjereguleringen fremdeles er usikre, vurderer flere løyvehavere og sjåfører å forlate næringen når de nye reguleringene trer i kraft.

---

<sup>66</sup> Testen er ikke tilgjengelig før 1. november 2020, og søknader som er innvilget før 1. november har 10 års gyldighet.

## 8 Oppsummerende diskusjon og konklusjoner

Drosjemarkedet fremstår som uforutsigbart for den enkelte sjåfør og løyvehaver, med stor variasjon i inntekt og arbeidstid fra dag til dag, uke til uke og måned til måned. Samtidig har tilbudet av drosjer vært svært stabilt over tid. Endringene i etterspørsel har i liten grad resultert i endringer i tilbudet, slik tilfellet har vært i andre transportsektorer. Antallet drosjer har holdt seg stabilt. Noe av dette skyldes stabilitet i etterspørselen, men mye må nok også forklares i at regelverket har dempet effekten av svingningene i markedet. Det har tatt tid å bygge opp tilbud når etterspørselen har økt, eller en har sett mulighet for å nå nye markeder. Samtidig er muligheten for overgang ut fra næringen vært begrenset, når aktiviteten har falt. Redusert tilbud virker i hovedsak å ha kommet som følge av pensjonering og at innleverte løyver ikke har blitt tatt opp.

Ser vi på perioden fra 2010 til 2020 har det vært et fall i aktiviteten i drosjemarkedene. Færre biler kjører færre turer. I 2019 var det også en markant reduksjon i investeringen i nye biler. Dette var i hovedsak motivert med usikkerhet om hvordan den nye reguleringen ville slå ut. Ut i fra signaler fra andre aktører er det imidlertid rimelig å anta at dette kommer til å endre seg de siste månedene av 2020. Spørsmålet er om dette vil kompensere for fallet i produksjon som følge av koronapandemien.

Underliggende drivere for den fallende aktiviteten er det vanskelig å si noe sikkert om. Noen faktorer som har blitt trukket fram er konkurranse mot rutegående kollektivtransport, særlig nattbuss. Konkurranse mot uformelle tilbud virker å være svært begrenset på nasjonalt nivå, men kan være betydelig på lokalt nivå.

I likhet med utviklingen i befolkning, har drosjetilbudet blitt sentralisert de siste ti årene. Dette innebærer at de fleste nye drosjeforetakene har kommet i de største byene, mens den relative nedgangen i drosjetilbudet har vært sterkest i de ytterste distriktene. Prisene på drosjetjenester har litt mer differensierte. Det har vært en tydelig prisvekst i gatemarkedene og i praksis uendrede priser i andre delmarkeder, justert for inflasjon.

Som et arbeidsmarked skiller drosjenæringen seg fra en del andre bransjer i Norge. Generelt kan næringen ses på som en næring i randsonen av den norske arbeidslivsmodellen, der institusjonene som på et overordnet nivå former arbeidslivet i liten grad er tilstede. Arbeiderne – drosjeeiere så vel som ansatte sjåfører – har stort sett ikke garantilønn, men en inntekt og lønn betinget av hvor mange turer de får. Det gjør at de har lange arbeidsdager og usikker inntekt. Det er få mobilitetsmuligheter innenfor næringen, og de ansatte sjåførenes mobilitetsmuligheter er i utgangspunktet begrenset til å få sitt eget løyve og bli drosjeeiere. Men dette kan i seg selv være lukrativt. Kjennetegn ved arbeidsstyrken i næringen gjør også at man kan anta at de også har begrensede muligheter til mobilitet i andre deler av arbeidsmarkedet. Drosjeeierne er organisert i enkeltpersonsforetak og skiller seg fra tradisjonelle arbeidsgivere på to sentrale måter. For det første er virksomhetene på tilbudssiden i markedet svært små økonomiske enheter (enkeltpersonsforetak), ofte med små marginer. For det andre er ikke drosjeeiere rene arbeidsgivere, men selv også arbeidere, i og med at mange løyvehavere også kjører selv. De formelle kompetansekravene for å gå inn i næringen som leiesjåfør er videre lave. Dette gjør næringen til en av få deler av det norske arbeidsmarkedet der innvandrere med kort

botid kan finne lønnet arbeid. Selv om tilgangen på arbeidskraft derfor i utgangspunktet skal være stor, finner vi at en del løyvehavere sliter med å finne sjåførere.

Organisasjonsgraden blant ansatte sjåførere er videre svært lav, selv hvis man sammenligner med andre deler av servicesektoren i Norge. Det er flere grunner til den lave organiseringsgraden, blant annet den tette og ekstraøkonomiske relasjonen mellom eier og sjåfør (arbeidsgiver og arbeidstaker), og at sjåførene aspirerer mot å selv bli eiere og dermed finner det unaturlig å organisere seg. Organiseringen av næringen gjør også at de ansatte sjåførene har begrenset forhandlingsmakt overfor sin arbeidsgiver, drosjeeieren. For det første er det ikke uvanlig med familie- eller vennskapsbånd mellom arbeidsgiver og arbeidstaker, og selv i tilfeller der det ikke er det, vil den tette relasjonen, som kan minne om et mester-svenn-forhold, gjøre at leiesjåførene ikke ser på sine utordringer knyttet til lønns- og arbeidsvilkår som problemer skapt av løyvehaveren. For det andre er sjåførenes streikemuligheter begrenset av at eieren ved en streik kan kjøre bilen selv. Det er derfor vanskelig for fagforeningene i drosjenæringen å få gjennomslag for sine krav. Selv om det finnes en tariffavtale, regulerer *Taxioverenskomsten* relativt få aspekter ved arbeidsforholdet sammenlignet med andre tariffavtaler i norsk arbeidsliv.

Hvilke konsekvenser omreguleringen av næringen vil ha for de som jobber der er ennå uklart. Flere scenarier er mulige.

For det første åpner omreguleringen opp for nye forretningsmodeller i drosjenæringen i Norge og flere aktører på tilbudssiden. Med opphevingen av antallsbegrensning og behovsprøving av løyver vil flere kunne komme inn på tilbudssiden av drosjemarkedet, og opphevingen av sentraltilknytningsplikten og -retten lar løyvehavere operere i markedet alene. De vil kunne betjene gate- og holdeplassmarkedet, men også bestillingsmarkedet hvis koordinerende aktører, for eksempel transportplattformer som Bolt, Lyft og Uber, velger å etablere seg i Norge. Det avhenger imidlertid i stor grad av taksameterkravet, som per november 2020 ikke er avklart. Uber lanserte imidlertid to nye tjenester i Oslo 2. november, Uber X og Uber Green (el-biler). For å operere lovlig, må disse bilene i utgangspunktet enten være lisensiert med selskapsvognløyve eller utstyrt med taksameter.

Hvilke konsekvenser den økte konkurransen på tilbudssiden av drosjemarkedet har for inntekten og arbeidstiden til de som jobber i næringen, vil avhenge av hvordan etterspørselen utvikler seg. En mulighet er at økt konkurranse fører til lavere priser som igjen øker etterspørselen etter drosjetjenester, slik at utnyttelsesgraden går opp og sjåførenes ventetid mellom hver tur går ned. Da vil den samlede inntekten kunne øke, selv om hver enkelt eier og -sjåfør vil tjene mindre per tur. Hvis etterspørselen ikke øker tilsvarende veksten i tilbud, vil utnyttelsesgraden gå ned og ventetiden opp. Da kan prisene gå opp, i og med at eierne og sjåførene må tjene mer per tur for å opprettholde en anstendig inntekt. I den grad de kan sette opp prisene i de markedene de opererer.

For det andre kan opphevingen av antallsbegrensningen på løyver og muligheten for at juridiske personer kan få løyve legge til rette for større økonomiske enheter som delvis erstatter eller supplerer drosjeeiernes enkeltpersonsforetak. Dette representerer en radikal omorganisering av drosjenæringen, hvor bilen, drosjeløyvet og enkeltpersonsforetaket til løyvehaver tradisjonelt har utgjort den mest sentrale økonomiske enheten. Større økonomiske enheter vil kunne gjøre det mulig med andre skiftordninger og et mer etablert partssamarbeid, også lokalt. Opphevingen av sentraltilknytningsplikten innebærer samtidig også en motsatt tendens, der løyvehavere ikke lenger trenger å være tilknyttet en sentral, men kan operere på egenhånd som såkalte «friåkare».

Hovedinntrykket fra denne kartleggingen er at drosjemarkedene over tid har vært preget av usikkerhet. Både grunnet forventning om omregulering og i 2020 grunnet Covid-19 pandemien. Lønnsomheten innenfor de eksisterende rammene har vært fallende. Samtidig har utviklingen gått sakte.

# Referanser

- Alsos, K., Jesnes, K., Øistad, B. S. og Nesheim, T. 2017. Når sjefen er en app. *Oslo: FAFO, FAFO-rapport*, 41.
- Alsvik, B. 2009. Den fantastiske Mr.Bennett. *TOBLAS Tidsskrift for oslobistorie*, 1 Tema: Turisme.
- Arbeidstilsynet, 2019. *Forskrift om allmenngjøring av traiffactaler for persontransport med turbil*.  
<https://www.arbeidstilsynet.no/globalassets/regelverkspdf/for-skrift-om-allmenngjoring-av-tariffavtaler-for-persontransport-med-turbil>
- Arnott, R. 1996. Taxi Travel Should Be Subsidized. *Journal of Urban Economics*, 40, 316-333.
- Bekken, J.-T. 2003. *Regulering av drosjenæringen. En litteraturstudie for norske forhold*, TØI-rapport 646/2003, Oslo, Transportøkonomisk institutt.
- Bekken, J.-T. og Longva, F. 2003. *Impact of taxi market regulation - an international comparison*, TØI-report 658/2003, Oslo, Institute of Transport Economics.
- Berthelsen, J. 1982. *Drosjedrift 1980*, Oslo, Transportøkonomisk institutt.
- Berthelsen, J. 2011. *Markedet for taxi i Norge - reisevaneundersøkelsen blandt taxipassasjerer 2011*, Oslo.
- Bloodworth, J. (2018). *Hired. Six Months Undercover in Low-Wage Britain*. London: Atlantic
- Bråten, M., Hovi, I. B., Jensen, R. S., Leiren, M. D. og Skollerud, K. 2013. *Arbeidsforhold i vegsektoren*, Fafo-notat 2013, Oslo, Fafo.
- Braverman, H. [1974] 1998. *Labor and Monopoly Capital. The Degradation of Work in the Twentieth Century. 25th Anniversary Edition.*, New York, Monthly Review Press.
- Brox, O. 2016. *På vei mot et postindustrielt klassesamfunn?*, Oslo, Pax.
- Brunstad, R. J., Jörnsten, K. og Strandenes, S. P. 2012. *KONKURRANSE I TAXI MARKEDET*, SNF Trappport NO 03/12, Bergen.
- Bymiljøetaten 2017. Miljøkrav til drosjenæringen.
- California Legislative Information 2019. AB-5 Worker status: employees and independent contractors. *In: INFORMATION*, C. L. (ed.). California Legislative Information.
- Cooper, J. og Mundy, R. 2016. *Taxi! Urban economies and the social and transport impacts of the taxicab*, Routledge.
- Darbéra, R. 2017. Business-models for the taxi of the future. *In: IRU (ed.) working paper*. International Road Transport Union.
- Dagens Næringsliv. 2018. Taxinæringen bremser opp - privatsjåfør-selskaper vokser, Dagens Næringsliv. Hentet fra <https://www.dn.no/samferdsel/rolls-royce/private-driver/sas/taxineringen-bremser-opp-privatsjåfør-selskaper-vokser/2-1-387647> 28. september 2020.
- Davis, F. 1959. The cabdriver and his fare: Facets of a fleeting relationship. *American journal of sociology*, 65, 158-165.
- Dølvik, J. E. 2013. *Grunnpilarene i de nordiske modellene. Et tilbakeblikk på arbeidslivs- og velferdsregimenes utvikling*, Fafo-rapport 2013:13, Oslo, Fafo.
- Econ 2002. *Behov for behovsprøving Vurdering av løyvedrningen i drosjenæringen*, Rapport 91/02, Oslo, Econ Senter for økonomisk analyse.
- Econ 2005. *Behovsprøving av drosjeløyver - en nødvendighet for distrikts-Norge?*, Rapport 2005-101, Oslo, ECON Analyse.
- Econ Pöyry 2009. *Drosjenæringen i Oslo - behov for flere løyver*, Rapport 2009-098.
- Eide, M. S., Endresen, Ø., Hagman, R., Mjelde, A., Pedersen, S. og Aarhaug, J. 2018. *Fylkeskommunenes klimagassutslipp fra lokale ruter*, Menon-rapport 22/2018.
- Endresen, C. E. 2017. UberPOP på pause. Hentet fra <https://no.linkedin.com/pulse/uberpop-p%C3%A5-pause-carl-edvard-endresen> 23. august 2020.

- Farstad, E., Haukås, K. og Langset, B. 2019. *Transportytelser i Norge 1946-2018*, TØI-rapport 1728/2019, Oslo.
- Felstiner, A. 2011. Working the crowd: employment and labor law in the crowdsourcing industry. *Berkeley J. Emp. & Lab. L.*, 32, 143.
- Finstad, E. S. 2017. *Uberdrevet? En kvalitativ studie av arbeid for plattformen Uber i Oslo*, masteroppgave. Oslo: Institutt for sosiologi og samfunnsgeografi, Universitet i Oslo.
- Fjose, S., Grünfeld, L. A. og Halsos, O. S. 2011. *Behovsanalyse av antall drosjeløyver i Oslo og Akershus*, Menon-publikasjon 15/2011.
- Forskrift om makspriser for drosjebilkjøring. 2011. Forskrift om takstberegning og maksimalpriser for løyvepliktig drosjetransport med motorvogn. Oslo: Nærings- og fiskeridepartementet.
- Frenken, K. og Schor, J. 2017. Putting the sharing economy into perspective. *Environmental Innovation and Societal Transitions*, 23, 3-10.
- Fri Fagbevegelse. 2020a. Anne har kjørt drosje i 34 år. Fra 1. november er det fritt fram for å konkurrere om jobben hennes, *Fri fagbevegelse*. Hentet fra <https://frifagbevegelse.no/nyheter/anne-har-kjort-drosje-i-34-ar-fra-1-november-er-det-fritt-fram-for-a-konkurrere-om-jobben-hennes-6.158.726456.57aa08c94d?fbclid=IwAR3mKGIzNr3BA18o-ZmlraTi8Qlt3qjw9vj-Xvy-uPCJLIqppzuKVIgPww> 3. september 2020.
- Fri Fagbevegelse. 2020b. Fagbevegelsen demonstrerer mot taxi-frislippet – mener sjåførenes lønn og arbeidsforhold er truet, *Fri fagbevegelse*. Hentet fra <https://frifagbevegelse.no/nyheter/fagbevegelsen-demonstrerer-mot-taxifrislippet--mener-sjaforenes-lonn-og-arbeidsforhold-er-truet-6.158.726195.6386c9510a> 1. september 2020.
- Fri Fagbevegelse. 2020c. Taxisjåfør Sissel ble straffet for å gå på do. Nå har Bodø Taxi erkjent at straffen var ulovlig, *Fri fagbevegelse*. Hentet fra <https://frifagbevegelse.no/magasinet-for-fagorganiserte/taxisjafort-sissel-ble-straffet-for-a-ga-pa-do-na-har-bodo-taxi-erkjent-at-straffen-var-ulovlig-6.158.707441.3639122647> 31. august 2020.
- Furu, L. E. 2008. *Drosjetilbudet i Østfold*, Rapport / utredning 2008-05-29.
- Gärling, T., Laitila, T., Marell, A. og Westin, K. 1995. A Note on the Short-Term Effects of Deregulation of the Swedish Taxi-Cab Industry. *Journal of Transport Economics and Policy*, 29, 209-214.
- Gilbert, G. og Samuels, R. E. 1982. THE TAXICAB--AN URBAN TRANSPORTATION SURVIVOR.
- Hall, J. D., Palsson, C. og Price, J. 2018. Is Uber a substitute or complement for public transit? *Journal of Urban Economics*, 108, 36-50.
- Hatikainen, A., Pitkänen, J.-P., Riihelä, A., Räsänen, J., Sacs, I., Sirklä, A. og Uteng, A. 2019. *Whimply - Insights from the world's first Mobility-as-a-Service (MaaS) system*, København, Rambøll.
- Henao, A. og Marshall, W. E. 2019. The impact of ride-hailing on vehicle miles traveled. *Transportation*, 46, 2173-2194.
- Hjorthol, R., Longva, F., Skollerud, K. og Vågane, L. 2009. *Transportløsninger for eldre i distriktene*, TØI-rapport Oslo, Transportøkonomisk institutt.
- Hong, C. 2012. *Competition in the Bergen Taxi Market*, Master thesis Bergen, NHH
- Hordaland 2008. *Drosjer og drosjeløve i Bergensområdet - evaluering*, Analyse, utredning og dokumentasjon Januar 2008.
- Hordaland 2018. *Drift og omsetnad i drosjenæringa 2017*, AUD-rapport Bergen, Hordaland fylke.
- Hordaland 2019. *Drosjenæringa i Hordaland 2018: køyring, omsetnad og utslepp* AUD-rapport Bergen, Hordaland fylke.
- Hotvedt, M. J. 2016. Arbeidsgiveransvar i formidlingsøkonomien? Tilfellet Uber, *Lov og Rett*, 55(8), 484-503.
- Hotvedt, M. J. 2019. *Key concepts and changing labour relations in Norway Part 1 Country report*. Nordic Future of Work, Working paper 7. Oslo: Fafo.



- Howe, J. 2006. The rise of crowdsourcing. *Wired magazine*, 14, 1-4.
- Hulleberg, G. 1954. Drosjebiltrafikken. In: BALLSRUD, A. (ed.) *Norges rutebileieres forbund 1929-1954*. Oslo: Norges Rutebileieres Forbund.
- Jensen, R. S., Jordfald, B. og Bråten, M. 2014a. Norsk transport–veien videre. Oslo: Fafo-rapport, 3.
- Jensen, R. S., Jordfald, B. og Bråten, M. 2014b. *Norsk Transport - veien videre*, Fafo-rapport 2014:03, Fafo.
- Jesnes, K. og Oppegaard, S. M. N. 2020. *Platform work in the Nordic models: Issues, cases and responses*, TemaNord report 513, København, Nordisk ministerråd.
- Jesnes, K., Oppegaard, S. M. N., Ilsøe, A., Hotvedt, M. J., Rolandsson, B., Saloniemi, A., Saari, T. og Dølvik, J. E. 2020. Conclusion. In: JESNES, K. & OPPEGAARD, S. M. N. (eds.) *Platform work in the Nordic models: Issues, cases and responses*. København: Nordisk ministerråd.
- Keto-Tokoi, J. 2019. Näin taksien hinnat romahtivat ja lähtivät rajuun kasvuun taksiuudistuksen jälkeen – ”kuluttajat eivät kilpailuta matkojaan”. *Kaupalehti*, 05.03.2019.
- Khoury, R. H. og Nielsen, M. H. 2013. Introduksjon av elbiler i Oslos drosjenæring - Mulighetsrom og Barrierer. In: BELLONA (ed.).
- Kolesnyk, S. og Mengshoel, A. 2011. *Kartlegging av kunders bestillingsrutiner ved bruk av taxi i Bergen*, SNF Rapport NO 01/11, Bergen, SNF.
- Konkurransetilsynet 2015. Et drosjemarked for fremtiden. In: KONKURRANSETILSYNET (ed.). Bergen.
- Koskinen, T. 09.10.2018 2018. RE: *Taxi regulation in Finland - the effect on the number of licenses*. Type to HANSEN, K. F.
- Krogstad, J. R., Rødseth, K. L. og Hagman, R. 2018. *Nullutslippskrav for drojsenæringen i Akershus*, TØI-rapport 1654/2018.
- Lanamäki, A., Väyrynen, K., Laari-Salmela, S. og Kinnula, M. 2020. Examining relational digital transformation through the unfolding of local practices of the Finnish taxi industry. *The Journal of Strategic Information Systems*, 29, 101622.
- Leiren, M. D. og Aarhaug, J. 2016. Taxis and crowd-taxis: sharing as a private activity and public concern. *Internet Policy Review*, 5.
- Leiren, M. D., Aarhaug, J., Krogstad, J. R. og Skollerud, K. H. 2014. *Samordning av offentlig betalt spesialtransport i Akershus og Oslo*, TØI-rapport 1297/2014, Oslo, Transportøkonomisk institutt.
- LO. 2020. Vil stanse sosial dumping i drosjenæringa, LO. Hentet fra [https://www.lo.no/nyhetsrommet/vil-stanse-sosial-dumping-i-drosjenaringa/?fbclid=IwAR1evJs44PON8hxB3QVx0atsHyVpatqIxc0cXGXH3h-pEyjwO\\_cHSY3zng](https://www.lo.no/nyhetsrommet/vil-stanse-sosial-dumping-i-drosjenaringa/?fbclid=IwAR1evJs44PON8hxB3QVx0atsHyVpatqIxc0cXGXH3h-pEyjwO_cHSY3zng) 3. september 2020.
- Longva, F., Osland, O. og Leiren, M. D. 2010a. *Omreguleringer i drosjemarkedet- hvilke alternative fines og hva blir konsekvensene*, (Norwegian, *Regulation of the Norwegian taxi service industry- alternatives and consequences*), TØI-rapport 1054/2010, Oslo, Institute of Transport Economics.
- Longva, F., Osland, O. og Leiren, M. D. 2010b. *Omreguleringer i drosjemarkedet - hvilke alternativer finnes og hva blir konsekvensene?*, TØI-rapport 1054/2010, Oslo, Transportøkonomisk institutt.
- Marsdal, M. A. 2017. Skysvesenet. In: SNL (ed.) *Store Norske Leksikon*.
- Los Angeles Times. (2020). Uber and Lyft granted emergency stay, will not shut down in California tonight, *Los Angeles Times*. Hentet fra <https://www.latimes.com/business/technology/story/2020-08-20/uber-and-lyft-granted-emergency-stay-will-not-shut-down-tonight> 3. august 2020.
- Marshall, A. 2018. New York City Goes After Uber and Lyft. *WIRED*, 08.08.2018.
- Nærings- Og Fiskeridepartementet 2010. Forskrift om takstberegning og maksimalpriser for løyvepliktig drosjetransport med motorvogn. In: FISKERIDEPARTEMENTET, N.-O. (ed.) *FOR-2010-09-30-1307*. 2010 hefte 11 (Merknader).

- Nilsson, J.-E., Odolinski, K., Swärdh, J.-E., Liss, V. og Nyström, J. 2013. *Regelförändringar i transportsektorn effekter av omregleringar inom inrikesflyg, taxi, kommersiell tågtrafik och bilprovning*, Statens väg- och transportforskningsinstitut.
- Norges Taxiforbund. (2019). Årsrapport. Mai 2018 – Mai 2019. Landsmøte i Akershus. Norges Taxiforbund. Hentet fra [https://www.taxiforbundet.no/sfiles/12/1/file/beretning\\_landsmote-2019\\_a4\\_web.pdf](https://www.taxiforbundet.no/sfiles/12/1/file/beretning_landsmote-2019_a4_web.pdf) 29. september 2020.
- Norges Taxiforbund. 2020. Ber om sentraltilknytning, *Norges Taxiforbund*. Hentet fra [https://www.mynewsdesk.com/no/norges-taxiforbund/pressreleases/ber-om-sentraltilknytning-3031357?fbclid=IwAR1p\\_07pGP2nqyKb\\_kafSg1rbIYO\\_xW58igVZyGunPv9pTYnlEH7e3gqrGA](https://www.mynewsdesk.com/no/norges-taxiforbund/pressreleases/ber-om-sentraltilknytning-3031357?fbclid=IwAR1p_07pGP2nqyKb_kafSg1rbIYO_xW58igVZyGunPv9pTYnlEH7e3gqrGA) 3. september 2020.
- NOU 2017:4. *Delingsøkonomien - muligheter og utfordringer*, Norges offentlige utredninger 2017:4, Oslo, Departementenes sikkerhets- og serviceorganisasjon.
- NRK. 2020. Drosjene står parkert store deler av dagen: – Får to-tre turer på tolv timer, *NRK.no*. Hentet fra <https://www.nrk.no/rogaland/drosjenaeringen-sliter-pa-grunn-av-korona--omsetningen-har-falt-drastisk-1.15128890> 24. august 2020.
- Oppegaard, S. M., Ilsøe, A., Jesnes, K., Rolandsson, B. og Saloniemi, A. 2019. Uber in the Nordic countries: Challenges and adjustments. *Fafo-brief, Forthcoming, March*.
- Oppegaard, S. M. N. 2018. *The Strains of Luxury. Labor in the Platform Economy. The Case of Uber Black in Oslo*.
- Oppegaard, S. M. N. 2020. Gig- og plattformøkonomien i den norske arbeidslivsmodellen – forutsetninger og konsekvenser. En casestudie av Uber Black i Oslo. . *Søkelys på arbeidsliv*, 37, 201-215.
- Oppegaard, S. M. N., Saloniemi, A. og Saari, T. 2020. Uber's trajectories in the Nordic countries. In: JESNES, K. & OPPEGAARD, S. M. N. (eds.) *Platform work in the Nordic models: Issues, cases and responses*. København: Nordisk ministerråd.
- Osland, O., Aarhaug, J. og Longva, F. 2010. *Drosjetilbudet i distriktene etter omleggingen av pasienttransporten i 2004*, TØI-rapport 1086/2010, Oslo, Transportøkonomisk institutt.
- Oslo byleksikon. Uten dato. *Drosjer*. Hentet fra <https://oslobyleksikon.no/index.php?title=Drosjer> 2. september 2020.
- Oslo Economics 2017. Behov for antallsregulering av drosjeløyer - en samfunnsøkonomisk analyse.
- Oslo Economics 2018. Utredning om innretning av tiltak for å sikre nødvendig drosjedekning og konsekvenser av innretningen. Oslo Economics.
- Oslo Economics 2020. *Utredning om sikringstiltak for drosjetransport i Viken*, Rapport 10/2020, Oslo, Oslo Economics.
- Oslo kommune. 2018. Retningslinjer for godkjenning av selskapsvogner i Oslo kommune, vedtatt 05.06.2018.
- Pedersen, J. og Oppedal, J. 2013. *Taxiutredning*, Rapport Oslo, Forbrukerrådet.
- Rayle, L., Dai, D., Chan, N., Cervero, R. og Shaheen, S. 2016. Just a better taxi? A survey-based comparison of taxis, transit, and ridesourcing services in San Francisco. *Transport Policy*, 45, 168-178.
- Rogan, B. 1986. *Det gamle skysstellet. Reiseliv i Noreg frå mellomalderen til førre hundreåret.*, Oslo, Det Norske Samlaget.
- Samferdselsdepartementet. 2018. *Høring - Endring av drosjereguleringen - oppheving av behovsprovingen mv*. Høringsnotat. Oslo: Samferdselsdepartementet. Hentet fra <https://www.regjeringen.no/contentassets/d9d46f499ae244409d3726f763603543/horingsnotat---endringer-i-drosjereguleringen---oppheving-av-behovsprovingen-1681321.pdf> 23. august 2020.

- Samferdselsdepartementet. 2019. Prop. 70 L (2018 –2019) Proposisjon til Stortinget (forslag til lovvedtak) Endringer i yrkestransportlova (oppheving av behovsprøvingen for drosje mv.). Hentet fra <https://www.regjeringen.no/contentassets/2a783c3dbef44679ab45c20bc9854566/no/pdfs/prp201820190070000dddpdfs.pdf>; Forskrift om endring i forskrift om yrkestransport med motorvogn og fartøy (yrkestransportforskriften): <https://lovdata.no/dokument/LTI/forskrift/2019-12-06-1646> 23. august 2020.
- Schaller, B. 2017. Unsustainable? The growth of app-based ride services and traffic, travel and the future of New York City. *Report by Schaller Consulting, Brooklyn NY.*
- Shields, R. 2005. *The virtual*, Routledge.
- Skarra, N. 1977. Vegtransport. In: BJØRNLAND, D. (ed.) *Innlands samferdsel i Norge siden 1800*. Oslo: Grøndahl & Søn A.s.
- Solvoll, G., Amundsveen, R. og Anvik, C. 2001. *Transportkvanitet og livskvalitet Transportordningen for forflytningshemmede*, NF-rapport 9.
- SOU 2016. *Taxi och samåkning - i dag, i morgon och i övermorgon*, SOU Stockholm.
- Steen, A. H. 1988. *Drosjenæringen. Fra lang til industri?*, Oslo, Universitetet i Oslo - Institutt for sosiologi.
- Statistisk sentralbyrå. (2011). *Standard for yrkesklassifisering. (STYRK-08)*, Notater 17/2011. Oslo/Kongsvinger: Statistisk sentralbyrå. Hentet fra [https://www.ssb.no/a/publikasjoner/pdf/notat\\_201117/notat\\_201117.pdf](https://www.ssb.no/a/publikasjoner/pdf/notat_201117/notat_201117.pdf) 10. september 2020.
- Statistisk sentralbyrå. 2020. *Lønn*. SSB.no. Hentet fra <https://www.ssb.no/arbeid-og-lonn/statistikker/lonnansatt/aar> 23. august 2020.
- Steen, J. R. 2018. *Organisering i servicesektoren. En analyse av fagforbundetnes innsats for å bedre rekrutteringen*, Fafo-rapport Oslo, Fafo.
- Steen, J. R. og Nergaard, K. 2018. *Arbeidstakere og organisasjonsgrader i servicesektoren. Privat tjenesteytende sektor i tall.*, Fafo-notat Oslo, Fafo.
- Taxioverenskomsten. 2018. Taxioverenskomsten mellom Norges Taxiforbund med underavdelinger og Landsorganisasjonen i Norge, Norsk Transportarbeiderforbund og dets lokale foreninger/drosjegrupper.
- Trygstad, S. C. og Steen, J. R. 2019. *De tillitsvalgte og medlemmene. Framtidens arbeidsliv: Notat 4.*, Fafo-notat Oslo, Fafo.
- Uber. 2014. Uber har kommet til Tigerstaden!, *Uber Blogg*. Hentet fra <https://www.uber.com/nb-NO/blog/uber-har-kommet-til-tigerstaden/> 23. august 2020.
- VG. (2018). Avgiftssjokk for taxinæringen – varsler prisøkning for kundene, VG. Hentet fra <https://www.vg.no/nyheter/innenriks/i/Q14Woq/avgiftssjokk-for-taxinaeringen-varsler-prisoekning-for-kundene> 29. september 2020.
- Ward, J. W., Michalek, J. J., Azevedo, I. L., Samaras, C. og Ferreira, P. 2018. On-demand ridesourcing has reduced per-capita vehicle registrations and gasoline use in US States.
- Wardman, M., Toner, J., Fearnley, N., Flügel, S. og Killi, M. 2018. Review and meta-analysis of inter-modal cross-elasticity evidence. *Transportation Research Part A: Policy and Practice*, 118, 662-681.
- Yrkestrafikkforbundet. 2020. Vil gjeninnføre krav om taxisentraler, *Yrkestrafikkforbundet*. Hentet fra <https://www.ytf.no/nyheter/vil-gjeninnfore-krav-om-taxisentraler> 3. september 2020.
- Yrkestransportforskriften. (2003). Forskrift om yrkestransport med motorvogn og fartøy (yrkestransportforskriften). Oslo: Samferdselsdepartementet. Hentet fra [https://lovdata.no/dokument/SF/forskrift/2003-03-26-401/KAPITTEL\\_3#%C2%A739](https://lovdata.no/dokument/SF/forskrift/2003-03-26-401/KAPITTEL_3#%C2%A739) 28. september 2020.
- Yrkestransportforskriften. (2020). Forskrift om endring i forskrift om yrkestransport med motorvogn og fartøy (yrkestransportforskriften). Oslo: Samferdselsdepartementet. Hentet fra <https://lovdata.no/dokument/LTI/forskrift/2019-12-06-1646> 28. september 2020.

- Aarhaug, J. 2014. *Alternativer for drosjeregulering i Vestfold*, TØI-rapport 1318/2014, Oslo, Transportøkonomisk institutt.
- Aarhaug, J. 2015. Competitive tendering in an entry regulated market—an accident waiting to happen? *European Transport Research Review*, 7, 17.
- Aarhaug, J. 2016. *Taxis as a Part of Public Transport*, Sustainable Urban Transport Technical Document #16, Berlin, Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ)
- Aarhaug, J., Hagman, R. og Skollerud, K. H. 2013a. *Drosjer i Østfold - et marked i utvikling*, TØI-rapport 1256/2013, Oslo, Transportøkonomisk institutt.
- Aarhaug, J., Hagman, R. og Skollerud, K. H. 2018. *Miljødrosjer i Buskerud, Telemark og Vestfold*, TØI-rapport 1652/2018, Oslo, Transportøkonomisk institutt.
- Aarhaug, J., Krogstad, J. R. og Skollerud, K. H. 2012. *Drosjer i Trondheim - konkurranse på like vilkår?*, TØI-rapport 1207/2012, Oslo, Transportøkonomisk institutt.
- Aarhaug, J., Krogstad, J. R. og Skollerud, K. H. 2013b. *Drosjer i Vestfold - ett løyvedistrikt, mange stasjoneringsteder*, TØI-rapport 1251/2013, Oslo, Transportøkonomisk institutt.
- Aarhaug, J. og Olsen, S. 2018. Implications of ride-sourcing and self-driving vehicles on the need for regulation in unscheduled passenger transport. *Research in Transportation Economics*, 69, 573-582.
- Aarhaug, J. og Osland, O. 2010. *Drosjeløyver i nedre Buskerud*, TØI-rapport 1085/2010, Oslo, Transportøkonomisk institutt.
- Aarhaug, J. og Skollerud, K. 2019. *Drosjeregulering i norske byer - utfordringer og alternativer*, TØI-rapport 1698/2019, Oslo, Transportøkonomisk institutt.
- Aarhaug, J. og Skollerud, K. H. 2011a. *Drosjer i Grenland - marked, løyver og sentraler*, TØI-rapport 1144/2011, Oslo, Transportøkonomisk institutt.
- Aarhaug, J. og Skollerud, K. H. 2011b. *Drosjer i Tromsø - marked, løyver og sentraler*, TØI-rapport 1152/2011, Oslo, Transportøkonomisk institutt.
- Aarhaug, J., Skollerud, K. H. og Øksenholt, K. V. 2015. *Drosjer i Buskerud - status*, TØI-rapport 1387/2015, Oslo, Transportøkonomisk institutt.

## Vedlegg 1 - Klassifisering av drosjer

Følgende biler er valgt ut til å være «rullestoldrosjer»:

<b>Volkswagen</b>	<b>Caddy</b>
<b>Volkswagen</b>	Caddy Maxi
<b>Volkswagen</b>	Caddy Maxi Life
<b>Volkswagen</b>	Caravelle
<b>Volkswagen</b>	Transporter
<b>Mercedes-Benz</b>	Sprinter
<b>Mercedes-Benz</b>	Vito
<b>Mercedes Sprinter/BusFac</b>	Ukjent / ikke oppgitt
<b>Ford</b>	Transit
<b>Ford</b>	Transit Custom

Hentet fra NAV-rammeavtale om rullestolkompatible biler.

## Vedlegg 2 – Opprop for justeringen i yrkestransportloven

«Opprop for justeringer i yrkestransportloven  
Til Regjeringen og Stortinget

Nei til løsarbeidersamfunn i Norge

Undertegnede organisasjoner ber Regjeringen og Stortinget justere den vedtatte yrkestransportloven før den settes i verk 1. november. Vi ber om at kravet om at drosjene må være tilknyttet en sentral gjeninnføres.

Dette for å sikre et pålitelig og trygt tilbud for kunder i hele landet, anstendige lønns- og arbeidsvilkår for sjåførene og sunn og rettferdig konkurranse.

Lovendringen svekker muligheten til å ha en godt organisert næring med trygge og anstendige arbeidsforhold. Dessuten vil det medføre mer deltidsarbeid og fritidskjøring, og det vil være svært vanskelig å sørge for at sikkerhets- og vernebestemmelser og norske lønns- og arbeidsforhold ivaretas. Det vil også bli langt vanskeligere å organisere ansatte i næringen og sørge for et godt partssamarbeid.

Frislippet uten justeringene vi foreslår, vil frata hele taxinæringen konkurranse på like vilkår, det vil undergrave anstendige arbeidsforhold for en hel yrkesgruppe, og svekke norsk infrastruktur. Det vil også bli langt vanskeligere å sørge for tilstrekkelig kontroll på innbetaling av skatter og avgifter.

Erfaringer fra Sverige viser at tilbudet blir dyrere og dårligere for passasjerene, stikk i strid med hensikten med lovendringen. Vi er sterkt bekymret for at mange vil starte med taxikjøring på utsiden av det regulerte og organiserte arbeidslivet, noe som vil skape et betydelig press på lønns- og arbeidsvilkår og bidra til sosial dumping.

Vi ser også med bekymring på hvordan persontransportmarkedet har utviklet seg i andre land. Der har plattformsselskaper utviklet seg til å bli oppdragsformidler uten arbeidsgiveransvar. Erfaringer herfra tyder på at sjåførene som utfører jobben underbetales, og ikke har noen forhandlingsposisjon vis a vis oppdragsgiver. Selskapene i denne såkalte «gig-økonomien» er også kjent for en aggressiv kamp om markedsmakt gjennom subsidierte priser, underskuddsdrift og bruk av skatteparadiser.

Dagens løyvehavere er selvstendig næringsdrivende, men har vært beskyttet av antallsreguleringen, som nå er vedtatt fjernet. «Gig-selskapene» setter ingen grenser for antall sjåfører, og tar dermed heller ikke noe ansvar for deres inntjening.

Dette er en forretningsmodell der den som utfører arbeid betegnes som selvstendig, men ikke har noen reell selvstendighet. Den har fått domsavgjørelser mot seg i flere land, deriblant Frankrike, Storbritannia og i delstater i USA. Disse kjenner modellen, som blant andre Uber baserer seg på, ulovlig, fordi den omgår arbeidsgiveransvar med sosiale rettigheter, og fører til en urimelig ubalanse mellom transportselskapet og sjåførene. Modellen antas også å være i strid med arbeidsmiljøloven i Norge, men regjeringen har, så vidt vi kan se, ikke vurdert dette spørsmålet.

Vi deler regjeringens uttalte mål om en fortsatt seriøs drosjenæring, med gode lønns- og arbeidsforhold og konkurranse på like vilkår. Justeringen vi foreslår vil fremme dette, og sikre nyvinninger og et bedre tilbud for kunder i hele landet.

Ved at den eksisterende lovens krav om tilknytning til en taxisentral gjeninnføres, kan det offentlige stille krav til, og kontrollere alle utøvere i næringen. Det vil gi sikkerhet for kunden, et pålitelig tilbud til alle kundegrupper, og reell klageadgang.

Taxisentralene må selv bestemme hvor mange løyver de vil ha tilknyttet eller eie selv, hvem de vil ha som løyvehavere og sjåfører, og ta ansvar for lønns- og arbeidsvilkårene i egen virksomhet.

Vi ber med dette Regjeringen gjennomføre følgende endringer i loven før den iverksettes 1. november:

1. Gjeninnfør kravet om at innehavere av drosjeløyver må være tilknyttet en taxisentral (med unntak av bostedsløyver som i dag). Der løyver gis til juridiske personer, skal det stilles krav om lønns- og arbeidsforhold i henhold til gjeldende tariffavtaler.
2. Stille krav til sentralene om størrelse, økonomi, og avtaler som sikrer ordnede lønns- og arbeidsvilkår blant løyvehavere og ansatte sjåfører.
3. Gi fylkeskommunene adgang til å videreføre lokale drosjereglementer, som via sentralene kan stille like krav til trygghet, klageadgang, tilbud av biler med rullestolramper, mv, og som sikrer de ansatte rettigheter etter arbeidsmiljøloven for innflytelse og medvirkning.

Landsorganisasjonen i Norge, LO-leder Hans-Christian Gabrielsen

Yrkesorganisasjonenes Sentralforbund, YS-leder Erik Kollerud

Norges Taxiforbund, forbundsleder Øystein Trevland

NHO Transport, administrerende direktør Jon H. Stordrange

Fellesforbundet, forbundsleder Jørn Eggum

Yrkestrafikkforbundet, forbundsleder Jim Klungnes».

## Vedlegg 3 – Intervjuliste

---

<b>Partene</b>		
Representant fra forbundet sentralt	YTF	Dybdeintervju, opptak og transkripsjon
Representant fra forbundet sentralt	Fellesforbundet	Dybdeintervju, opptak og transkripsjon
Representant fra forbundet sentralt	NHO Transport	Dybdeintervju, opptak og transkripsjon
Lokal tillitsvalgt	Fellesforbundet	Telefonintervju
Representant	Taxiforbundet	Dybdeintervju, opptak og transkripsjon

---

<b>Sjåførere og løyvehavere</b>		
Ansatt sjåfør	Trondheim	Telefonintervju
Ansatt sjåfør	Viken	Telefonintervju
Ansatt sjåfør	Oslo	Telefonintervju
Løyvehaver	Oslo	Intervju på holdeplass
Løyvehaver	Vestfold	Telefonintervju
Løyvehaver	Sørlandet	Telefonintervju
Løyvehaver	Innlandet	Telefonintervju
Løyvehaver	Sørlandet	Telefonintervju
Ansatt sjåfør	Bergen	Telefonintervju
Løyvehaver	Innlandet	Telefonintervju
Ansatt sjåfør	Vestfold	Telefonintervju
Løyvehaver	Vestfold	Telefonintervju
Løyvehaver	Vestfold	Telefonintervju
Løyvehaver	Oslo	Intervju på holdeplass, opptak og transkripsjon
Løyvehaver	Oslo	Intervju på holdeplass, opptak og transkripsjon
Ansatt sjåfør	Oslo	Intervju på holdeplass
Ansatt sjåfør	Bodø	Telefonintervju
Ansatt sjåfør	Bodø	Telefonintervju

---



<b>Nøkkelpersoner</b>		
Rådgiver	Vestland	Videomøteintervju, opptak og transkripsjon
Leder	ITF	Videomøteintervju, opptak og transkripsjon
Rådgiver	Oslo	Videomøteintervju, opptak og transkripsjon
Rådgiver	Innlandet?	
<b>Case</b>		
Representant drosjesentral	Oslo	Telefonintervju, opptak
Representanter drosjesentral	Oslo	Dybdeintervju, opptak, transkribert
Representant drosjesentral	Oslo	Telefonintervju, opptak transkribert
Representant drosjesentral	Innlandet	Telefonintervju
Representant drosjesentral	Innlandet	Telefonintervju
Representant drosjesentral	Vestfold	Telefonintervju, opptak
Representant drosjesentral	Kristiansand	Telefonintervju, opptak transkribert
Representant drosjesentral	Kristiansand	Telefonintervju, opptak
Representant drosjesentral	Bergen	Telefonintervju, opptak transkribert
Representant drosjesentral	Bergen	Telefonintervju, opptak transkribert
Representant drosjesentral	Bergen	Telefonintervju
Representant drosjesentral	Tromsø	Telefonintervju, opptak transkribert

## Vedlegg 4 – Intervjuguider

### Til representanter for partene

#### Intro

- Hva er deres forhold til drosjebransjen?
- Hvem organiserer dere i bransjen?
- Har dere høy organisasjonsgrad?
- Er dette en bransje dere prioriterer?
  - o Hvorfor/hvorfor ikke?
- Hva kjennetegner den gjennomsnittlige drosjesjåføren?
- Hva kjennetegner den gjennomsnittlige løyvehaveren?

#### Utfordringer

- Hva er hovedutfordringene i drosjebransjen om dagen?
- Hvilke utfordringer møter deres medlemmer?
- Hvilke utfordringer møter dere når dere skal organisere/rekruttere aktører?
  - o Hva slags strategier tar dere i bruk for å organisere bransjen?
  - o Hvordan har strategiene lyktes?

#### Forhandling av lønn og arbeidsvilkår

- Er dere part i kollektive forhandlinger av lønn og arbeidsvilkår?
- Hvordan foregår disse forhandlingene?
- Hva er deres hovedprioritet i forhandlingene?

#### Forberedelse til omregulering

- Hvordan har drosjebransjen endret seg i løpet av de siste årene?
- Hva tror du vil skje når drosjemarkedet omreguleres i juli 2020?
- Hvordan forbereder dere dere på endringene?
- Hvordan forbereder medlemmene deres seg?
- Hvis dere kunne endre én ting med drosjereguleringen, hva ville det vært?

## Til sjåførar

### Intro

- Hvor lenge har du vært drosjesjåfør?
- Hvorfor begynte du å kjøre drosje?
- Hva liker du best med å kjøre drosje?
- Hva liker du minst med å kjøre drosje?

•

### Arbeidshverdag

- Kan du ta oss gjennom en vanlig arbeidsdag for deg?
- Hvilke tidspunkt og steder er det høyest etterspørsel?
- Hvordan håndterer du endringer i etterspørsel?
- Snakker du mye med andre sjåførar i løpet av arbeidsdagen?

### Arbeidsorganisering, lønn og arbeidsvilkår

- Hva er din relasjon til løyvehaveren?
- Hvor mange sjåførar er dere på bilen?
- Hva er din ansettelsesform? (Ansatt, selvstendig næringsdrivende?)
- Kjører du heltid eller deltid?
- Hvor mye tjener du per dag og per måned?
- Er du provisjonsbetalt?
  - o Hvor mye av det du kjører inn får du?
- Hvordan forhandler du fordeling av inntjening med løyvehaver?
- Hvor lange dager har du?
- Hvordan legger dere opp skift?
- Hvordan organiserer dere fravær og sykdom og lignende?
- Hvordan er pensjonssparing lagt opp?

•

### Fagorganisering

- Er du fagorganisert?
  - o Eventuelt hvor?
  - o Eventuelt hvorfor ikke?
- Hva er viktig for deg at en fagforening bidrar med?

### Forberedelse til omregulering

- Hvordan har drosjebransjen endret seg siden du begynte?
- Hva kjennetegner den gjennomsnittlige drosjesjåføren?
- Hva tror du vil skje når drosjemarkedet omreguleres i juli 2020?
- Hvordan forbereder du deg på endringene?
- Hvordan forbereder løyvehaver/sentral seg?
- Hvis du kunne endre én ting med drosjereguleringen, hva ville det vært?

## Til løyvehavere

### Intro

- Hvordan havnet du i drosjebransjen?
- Hvor lenge har du vært i bransjen?
- Hvor lenge har du hatt eget løyve?
  - o Hvordan og hvorfor fikk du det?
- Kjører du selv?
  - o Har du kjørt selv tidligere?

### Inntjening og arbeidsorganisering

- Hvor mange sjåfører kjører for deg?
- Hva er din relasjon til dem?
- Hva er sjåførenes ansettelsesforhold?
- Hvor mye jobber de?
- Hvordan organiserer dere skiftene?
- Hvor mye tjener de? (Både i kroner og eventuell prosentandel av innkjøring)
- Hvor mye tjener du? (per dag og per måned)
- Hvordan forhandler du og sjåførene dine fordeling av inntjening?

### Fagorganisering

- Er du organisert?
  - o Hvis ja: Hva bidrar organisering med for deg?
- Er sjåførene dine organisert?
  - o Hvis ja: Hvor?
  - o Hvis ja: Hva bidrar organisering med for dem?

### Forberedelse til omregulering

- Hvordan har drosjebransjen endret seg siden du begynte?
- Hva kjennetegner den gjennomsnittlige drosjesjåføren?
- Hva tror du vil skje når drosjemarkedet omreguleres i juli 2020?
- Hvordan forbereder du deg på endringene?
- Hvordan forbereder sjåførene seg?
- Hvis du kunne endre én ting med drosjereguleringen, hva ville det vært?



## 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 verrfaglig miljø med rundt 90 høyt spesialiserte forskere.

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

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

TØI dekker alle transportmidler og temaområder innen samferdsel, inkludert 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](mailto:toi@toi.no)  
[www.toi.no](http://www.toi.no)