



Universitetet
i Stavanger

HANDELSHØGSKOLEN VED UIS
BACHELOROPPGAVE

<p>STUDIUM: BACHELOR ØKONOMI OG ADMINISTRASJON</p>	<p>OPPGAVEN ER SKREVET INNEN FØLGENDE TEMATISKE RETNING: SAMFUNNSØKONOMI</p> <p>ER OPPGAVEN KONFIDENSIELL? NEI</p>
<p>TITTEL: Hvordan kan drosjenæringens konkurransegrunnlag endres etter dereguleringen av bransjen, sett i lys av Michael Porters «Five Forces» (femkraftsmodell)?</p> <p>ENGELSK TITTEL: How can the taxi industry's competitive basis change after its deregulation, seen in the light of Michael Porter's «Five Forces»?</p>	

<p>FORFATTERE (NB! maks tre studenter pr oppgave):</p>		<p>VEILEDER: Christian Jensen</p>
<p>Kandidatnr: 7721</p>	<p>Navn: Leiv Kåre Larsen</p>	

SAMMENDRAG

I denne bacheloroppgaven vil det foretas en eksplorerende analyse av norsk drosjenæring. 01. november 2020 ble en ny yrkestransportlov effektuert, som i sin vesentlighet opphevet en av de strengeste reguleringene som en norsk bransje har vært underlagt.

Fra å være en strengt regulert drosjenæring siden 1912 med begrenset anledning til å erverve løyve, er næringen nå blitt deregulert.

Hvilke strategiske utfordringer og muligheter vil bransjen nå stå ovenfor, og på hvilken måte vil konkurransen kunne endre seg? Eller nærmere spesifisert problemstilling;

Hvordan kan drosjenæringens konkurransegrunnlag endres etter dereguleringen av bransjen, sett i lys av Michael Porters «Five Forces» (femkraftsmodell)?

Oppgaven beskriver hvordan drosjenæringen og Michael Porters femkraftsmodell er satt sammen, i tillegg til å vise forskriftsendringene mellom gammel og ny yrkestransportlov, som gjerne kalles for dereguleringen eller på folkemunne for «frislippet».

Ved bruk av deltakende observasjon, semistrukturerte intervjuer og tidligere forskning er det innhentet primær- og sekundærdata gjennom et kvalitativt, eksplorerende og induktivt casesdesign. Det innsamlede materialet er deretter analysert opp mot grunnleggende økonomisk teori generelt, og Michael Porters femkraftsmodell spesielt, for å belyse hvordan drosjenæringens konkurransegrunnlag endres etter dereguleringen av bransjen.

Funnene som er gjort, tyder på at overgangen fra monopolistisk til fri konkurranse vil gi både obliger og incitament til økt innovasjon, effektivitet og tilbud. Samtidig vil dette kunne bidra til større grad av differensiering, tilpasning og dynamikk, både hva angår pris og produkt.

Det konkluderes med at dereguleringen vil føre til økt trussel fra potensielle inntrengere i drosjenæringen ettersom et vesentlig hinder for etablering er fjernet, samtidig som trussel fra substitutter som har blitt holdt utenfor næringen reduseres. Videre, mens leverandørens forhandlingskraft begrenses, vil kjøperens forhandlingskraft forsterkes tilsvarende. Til slutt vil rivaliseringen mot eksisterende konkurrenter preges av et mer konstant trykk, som uttrykkes gjennom økt differensiering og fokusstrategier.

Dette konkluderer også endringen i femkraftsmodellen, der summen av kreftene er konstant, men styrken fra de forskjellige kreftene er blitt endret etter dereguleringen.

FORORD

Denne oppgaven er skrevet som en avsluttende del av det treårige bachelorstudiet innenfor økonomi og administrasjon. Studiet har vært både utfordrende og lærerikt.

Spesielt emnene innenfor strategi og markedsføring har trigget en eksplorerende kraft, og på bakgrunn av dette har jeg også valgt et tema som vil reflektere dette.

Hensikten med oppgaven har vært å undersøke hvordan markedskreftene vil kunne endres i en næring som inntil nylig var sterkt regulert og beskyttet, som nå i stor grad er blitt like deregulert som det ordinære næringslivet generelt, og hvordan disse kreftene kan forventes å påvirke konkurransen i markedet.

I tillegg til å være i slutfasen på en treårig bachelor innenfor økonomi og administrasjon, er forfatteren av denne oppgaven også drosjeeier, og har vært aktiv i bransjen i over 15 år. Undertegnede har bred erfaring innenfor næringen, fra å starte som sjåfør i 2005 og bli drosjeeier i 2008, til nå å ha 18 løyver.

Å finne empiri basert på en endring i lovverket som kun har vart noen måneder innen denne oppgaven begynte å ta form, har vært svært utfordrende.

Likevel, takket være forskningsbaserte rapporter fra flere instanser med faglig troverdighet, egne observasjoner gjennom over 15 år, samt data fra andre aktører i næringen som virker underbyggende, anses denne oppgaven å belyse mulige utfall med et grundig resonnement. Jeg tror derfor denne utredningen både gir ny og nyttig, så vel som fornuftig og engasjerende, redegjørelse for hvordan drosjenæringen vil kunne tilpasse seg den nye konkurransesituasjonen etter dereguleringen, basert på hvordan markedskreftene endres.

Avslutningsvis vil jeg benytte anledningen til å takke mine dedikerte ansatte, som gjennom de siste årene har utvist lederegenskaper og handlekraft. Uten deres hjelp ville hverken bacheloroppgaven eller -programmet blitt fullført. Jeg vil også takke min veileder, professor Christian Jensen, for hans engasjement og rådgivning under denne oppgavens tilblivelse. Samtidig tar jeg meg friheten til også takke min samboer Ingvild og vårt barn Leon, som kom til verden under bachelorprogrammet, for den glede de har gitt gjennom ellers en krevende studiehverdag. Denne bacheloroppgaven dediseres derfor til Leon.

Leiv Kåre Larsen

Stavanger, 10. mai 2021

INNHALDSFORTEGNELSE

Forside	I
Sammendrag	II
Forord	III
Innholdsfortegnelse	IV
Oversikt over tabeller og figurer	VIII
1 Innledning	1
1.1 Introduksjon og valg av problemstilling	1
1.2 Avgrensninger	3
1.3 Disposisjon	4
2 Drosjenæringen	5
2.1 Historisk utvikling	5
2.2 Endringene i ny yrkestransportlov 01.11.2020	10
2.3 Aktørene i drosjenæringen i dag	14
3 Teori	17
3.1 Porters rammeverk «Five Forces»	17
3.1.1 Rivalisering mellom eksisterende konkurrenter	17
3.1.1.1 Konkurrentenes konsentrasjon og balanse	18
3.1.1.2 Industriens vekst	18
3.1.1.3 Høye faste kostnader	18
3.1.1.4 Høye utgangsbarrierer	18
3.1.1.5 Lav differensiering	18
3.1.2 Leverandørens forhandlingskraft	18
3.1.2.1 Lav leverandørkonsentrasjon	18
3.1.2.2 Høye byttekostnader	19
3.1.2.3 Trussel mot konkurranse fra leverandør	19
3.1.2.4 Differensierte produkter	19
3.1.3 Kjøperens forhandlingskraft	19
3.1.3.1 Høy kundekonsentrasjon	19
3.1.3.2 Lave byttekostnader	19
3.1.3.3 Trussel mot konkurranse fra kjøperen	19
3.1.3.4 Svak lønnsomhet hos kjøperne	20
3.1.4 Trussel fra substitutter	20

3.1.5	Trussel fra potensielle inntrengere	20
3.1.5.1	Stordriftsfordeler og erfaring	20
3.1.5.2	Tilgang på leveranse- og distribusjonskjeder	21
3.1.5.3	Motangrep	21
3.1.5.4	Opparbeidede fordeler	21
3.1.5.5	Statlige reguleringer og lovpålagte tariff	21
4	Metode	22
4.1	Forskningsdesign	22
4.1.1	Kvalitativ metode	22
4.1.2	Eksplorerende design	22
4.1.3	Induktiv	23
4.1.4	Casestudie	23
4.2	Datainnsamling	23
4.2.1	Primærdata	23
4.2.1.1	Intervjuer	23
4.2.1.2	Utvalg og populasjon	24
4.2.1.3	Deltakende observasjon	24
4.2.2	Sekundærdata	25
4.2.2.1	Litteraturstudie	25
4.3	Validitet og reliabilitet	25
4.3.1	Validitet	25
4.3.2	Reliabilitet	26
4.3.2.1	Deltakerfeil	26
4.3.2.2	Deltakerbias	26
4.3.2.3	Forskerfeil	27
4.3.2.4	Forskerbias	27
5	Funn	28
5.1	Tidligere forskning	28
5.1.1	Behov for behovsprøving? (ECON, 2002, 18. desember)	28
5.1.2	Taxiutredning (Forbrukerrådet, 2013)	29
5.1.3	Et drosjemarked for fremtiden (Konkurransetilsynet, 2015)	30
5.1.4	Nasjonal kartlegging av drosjemarkedet (Oslo Economics, 2020)	32
5.1.5	Drosjer i Norge fram mot 2020 (TØI, 2020)	32
5.1.6	Høringssvar (Norges Taxiforbund, 2018, 13. desember)	35

5.1.7	Felles hørings svar (Norges Taxiforbund, Oslo Taxi, ByTaxi, Christiania Taxi, 2018, 21. desember)	36
5.2	Informasjon fra informantene	39
5.2.1	Informantenes geografiske tilhørighet	39
5.2.2	Antall ordinære/hovedløyver og reserve-/deltidsløyver	39
5.2.3	Type taksameter	39
5.2.4	Forsikringsselskap	40
5.2.5	Sentraltilknytning	40
5.2.6	Hovedinntektskilde	40
5.2.7	Erfaring som sjåfør og eier	41
5.2.8	Ansettelsesforhold	41
5.2.9	Faste månedlige kostnader	41
5.2.10	Planer for fremtiden	42
5.2.11	Utfordringer før og etter 2020 (dereguleringen)	42
5.2.12	Strategi	42
6	Analyse og fortolkning	43
6.1	Rivalisering mellom eksisterende konkurrenter	43
6.1.1	Konkurrentenes konsentrasjon og balanse	44
6.1.2	Drosjenæringens vekst	45
6.1.3	Høye faste kostnader	46
6.1.4	Høye utgangsbarrierer	48
6.1.5	Lav differensiering	49
6.2	Leverandørens forhandlingskraft	52
6.2.1	Lav leverandørkonsentrasjon	53
6.2.1.1	Leverandører av taksametertjenester	53
6.2.1.2	Leverandør av bank- og forsikringstjenester	53
6.2.2	Høye byttekostnader	54
6.2.3	Trussel mot konkurranse fra leverandør	54
6.2.4	Differensierte produkter	55
6.3	Kjøperens forhandlingskraft	55
6.3.1	Høy kundekonsentrasjon	56
6.3.2	Lave byttekostnader	57
6.3.3	Trussel mot konkurranse fra kjøperen	57
6.3.4	Svak lønnsomhet hos kjøperne	58

6.4	Trussel fra substitutter	58
6.5	Trussel fra potensielle inntrengere	61
6.5.1	Stordriftsfordeler og erfaring	61
6.5.2	Tilgang på leveranse- og distribusjonskjeder	63
6.5.3	Motangrep	65
6.5.4	Opparbeidede fordeler	66
6.5.5	Statlige reguleringer og lovpålagte tariffer	67
7	Drøfting	70
7.1	Rivalisering mellom eksisterende konkurrenter	70
7.2	Leverandørens forhandlingskraft	72
7.3	Kjøperens forhandlingskraft	74
7.4	Trussel fra substitutter	75
7.5	Trussel fra potensielle inntrengere	78
7.6	Miljøkrav	81
7.6.1	Trussel fra potensielle inntrengere	81
7.6.2	Rivalisering mellom eksisterende konkurrenter	81
7.6.3	Leverandørens forhandlingskraft	81
7.6.4	Trussel fra substitutter	82
7.6.5	Kjøperens forhandlingskraft	82
7.7	Erfaring fra andre land	82
7.8	Drosjenæringens innstilling og paradokset i bransjen	84
8	Konklusjon	89
9	Til ettertanke	92
9.1	Implikasjoner	92
9.2	Svakheter i undersøkelsen	92
9.3	Videre forskning	93
9.4	Etterord	94
10	Referanser	95
11	Vedlegg	103
A	Intervjuguide	
B	Samtykkeerklæring	
C	Temaliste for teoriprøve - Drosje	
D	Kjøreoppsett for deltidsløyver i Strand Taxi	
E	Samarbeid mellom sentraler	

F	Fastsettelse av antall drosjeløyver i Rogaland i 2017
G	4 ledige drosjeløyver tilsluttet Bryne Taxisentral m.fl. – tildeling
H	Kunngjøring og tildeling av drosjeløyver Stavanger Taxi – tidsbruk
I	Prisskjema Helse Stavanger HF, ikke-akutt pasienttransport
J	Kravspesifikasjon Kolumbus, individuelt tilrettelagt skoleskyss
K	Transportøravtale Stavanger Taxi
L	Kravspesifikasjon Helse Stavanger HF, ikke-akutt pasienttransport
M	Taxifix og fastpris
N	Motstand mot nye drosjeløyver før 2000

Oversikt over tabeller og figurer

Tabell 2.1:	Antall løyver i Norge pr 01.03.2021	9
Tabell 2.2:	Antall løyver i Norge 2019	9
Tabell 2.3:	Antall nye løyver i Norge etter 01.11.2020	9
Tabell 2.4:	Antall arbeidsforhold med lønn i drosjenæringen	9
Tabell 2.5:	Antall ansatte i drosjenæringen	9
Tabell 2.6:	Tidligere yrkestransportforskrift mot gjeldende yrkestransportforskrift	10
Tabell 5.1:	Informantenes tilhørighet	40
Tabell 5.2:	Oversikt faste månedlige kostnader	41
Figur 3.1:	5 Forces	17
Figur 6.1:	Drosjemarkedet	55

1 Innledning

1.1 Introduksjon og valg av problemstilling

Drosjenæringen er en næring de fleste har en viss kjennskap til; mang en student har kjørt drosje mellom studiene, store deler av befolkningen har benyttet seg av tjenestene den leverer, og flere har formeninger om hvordan bransjen er - men ikke nødvendigvis hvorfor.

Det er også en bransje som har fått en del medieomtale på godt og vondt, og hvor mange har meninger om hvordan en drosjetjeneste er, burde være eller kunne vært.

Dette gjør drosjenæringen dagsaktuell både nå og i fremtiden.

Gjennom de siste 20-30 årene har det blitt etterlyst både modernisering og innovasjon, og det finnes tallrike rapporter, journaler og artikler på hva som bør forbedres.

De mest relevante er gjerne de som er utformet av Transportøkonomisk Institutt (20+), Forbrukerrådet (20+), Konkurransetilsynet (10+), Oslo Economics og ECON.

De seneste utgivelsene fra de forskjellige instituttene vil gjennomgås i et senere kapittel, mens rapportene i sin helhet kan finnes i referanselisten, samt rapportsøk.

Utallige leder- og leserinnlegg, kommentarer og kronikker, hovedsakelig i dagspressen, er utelatt, da dette ville gjort oppgaven for omfattende. Det er likevel forfatterens subjektive opplevelse at brorparten av disse omtaler drosjenæringen som lite flatterende.

En regulering fra 1912 (motorvognloven, 1912), som ble ytterligere forsterket i 1926 (motorvognloven, 1926) og 1947 (Bekken & Longva, 2003), har likevel vært et barrierehinder for hva som har vært tillatt, mulig og ønskelig å gjøre.

De stemmer som har etterlyst bedre effektivitet og produktivitet, har vært samstemte i at det er behovsprøvingen, hovedervervet og sentraltilknytningen som hindrer dette (TØI, 2020; ECON, 2002; Forbrukerrådet, 2013; Konkurransetilsynet, 2015), mens bransjen selv har hevdet at dette er hele grunnfundamentet for en seriøs og effektiv drosjenæring (Norges Taxiforbund, 2018).

Som en av de strengest regulerte bransjene i Norge (Steen, 1988) i over et århundre, ble næringen deregulert i slutten av 2020 som en følge av ESA sin grunngitte uttalelse der de konkluderte med at drosjereguleringen var i strid med EØS-regelverket (ESA, 2017).

Grunnfundamentet som drosjenæringen selv anså som nødvendig for å unngå en useriøs og ineffektiv bransje er dermed borte, og nå kan bortimot enhver ta ut løyve(r), drive hovedsakelig hvor og når en vil, og med få unntak fastsette egne priser for tjenesten.

Man kan si at faktoren L, som i en PESTEL-analyse beskriver de lovmessige forholdene på et makroøkonomisk nivå (Johnson, Whittington, Scholes, Angwin & Regnér, 2017, s. 34-48), er endret som følge av ny yrkestransportlov. Selve PESTEL-analysen faller utenfor oppgavens mandat, men er et overliggende rammeverk for Michael Porters «Five Forces» (1979), som igjen er et analyserende rammeverk for en industri eller næring som en helhet.

Denne eksplorerende bacheloroppgaven vil se nærmere på hvordan drosjenæringen fungerer og hvilke forskrifter som endres i ny yrkestransportlov. Den beskriver hvordan Michael Porters «Five Forces» (femkraftsmodell) er satt sammen og hvordan forskriftsendringene i yrkestransportlova kan slå ut for drosjenæringen i lys av denne.

Femkraftsmodellen skisserer hvordan konkurransetilstanden i en bransje som en helhet er avhengig av fem grunnleggende eksterne krefter, hvor den kollektive styrken av disse bestemmer potensialet for profitten i næringen (Porter, 1979). Dess svakere kollektive styrke, jo større er muligheten for profitt. Rammeverket er ment som et grunnleggende strategisk rammeverk for en hel bransje, før mer mikroøkonomiske strategier tas i bruk for den enkelte bedrift, og er en av de mest brukte verktøyene for å analysere konkurransesituasjonen på et bransjenivå (Sander, 2020). Siden oppgaven tar for seg bransjen som en helhet, og derfor vies rammeverk ment for den enkelte bedrift liten plass. Ettersom endringen i drosjereguleringen er kun noen måneder gammel når denne oppgaven skrives, anses også denne endringen som dagsaktuell.

Det er ikke funnet tilsvarende endringer hvor en av Norges strengest regulerede bransjer går fra et monopolistisk marked til bortimot fri konkurranse de siste tjue år, og derfor i seg selv høyst aktuell og tilsvarende interessant.

Ifølge Michael Porters «Five Forces» (femkraftsmodell) som ble introdusert i 1979, beskrives de kollektive konkurransekraftene i en bransje, hvor nettopp statlig regulering er blitt ansett som et av etableringshindrene mot konkurranse, og anses derfor som et relevant rammeverk for oppgaven. Når dette hinderet er fjernet, antas det at selv om den kollektive styrken er lik, så vil enkelte krefter enten svekkes eller forsterkes.

Formålet med denne utredningen er derfor å se på om, og i så fall hvordan, Porters fem markedskrefter har endret seg i styrke etter denne dereguleringen i bransjen.

På bakgrunn av dette, er følgende problemstilling valgt;

Hvordan kan drosjenæringens konkurransegrunnlag endres etter dereguleringen av bransjen, sett i lys av Michael Porters «Five Forces»?

1.2 Avgrensninger

Selv om problemstillingen er begrensende av natur, er det noen avgrensninger som ikke kommer eksplisitt frem av denne.

Drosjenæringen er avgrenset til å gjelde de aktører som har løyve for persontransport utenfor rute, og da drosjeløyve inkludert det som før ble kalt for reserveløyve.

Samtidig er det forsøkt å analysere hele bransjen, eller eventuelt deler av den hvor dette er mest hensiktsmessig i forhold til konkurransekraftene, og ikke én enkelt aktør.

Det er derfor ikke tatt med analyse av bl.a. SWOT, VRIO eller de generiske strategiene.

I tillegg er Covid-19 ansett som forbigående støy i det lange løp, og er ikke særlig vektlagt.

Til tross for at en drosjetjeneste i sin mest elementære form er å transportere person(er) fra A til B, er såkalte «pirattaxier» og gråsonaktører, som «Uber-sjåfører» og «kompissjåfører», holdt utenfor drosjenæringen. Dette fordi disse aktørene ikke anses som å drive varig og profesjonelt i tilsvarende grad som drosjer (Ot.prp. nr. 86, 1985, s.12).

Ny yrkestransportlov (2002) har tilpasset seg dette i større grad, og følgelig vil alle som påtar seg et oppdrag mot betaling være løyvepliktig. For å forenkle nyansene noe, er det tatt utgangspunkt i at de ovenstående drev ulovlig og var substitutter til drosjenæringen før 01.11.2020, mens etter 01.11.2020 anses de som ønsker å innføre seg etter regelverket som potensielle inntrengere. Med andre ord avgrenses oppgaven til at disse aktørene enda ikke har entret markedet.

Problemstillingen handler ikke om styrken av Michael Porters femkraftsmodell, og således vil den ikke argumentere for eller imot, og følgelig følge de avgrensninger denne gir.

Blant annet blir det sett bort ifra komplementæreffekten, eller den sjette kraft som den gjerne kalles. Med dette tatt i betraktning antas modellen å være valid og troverdig.

Oppgaven har også hovedfokus på hvordan bransjen kan tilpasse seg hensyntatt endringen i markedskraftenes styrke, og ikke hva som nødvendigvis er *best* for aktører generelt og den enkelte drosjeeier spesielt.

Oppgaven avgrenses til hvordan yrkestransportlova og -forskriften lyder i skrivende stund.

Loven kan bli endret etter et eventuelt regjeringsskifte, endring i representanters politiske tilhørighet i Stortinget, eller en vurdering av hvordan markedet faktisk responderer.

Dette er forhold som anses som utenfor oppgavens ramme å behandle.

Samtidig har den nye yrkestransportlova §48b (2002) gitt løyvemyndigheten, som er fylkeskommunene, mulighet til å sette miljøkrav til drosjene. Slike krav har blitt satt av flere fylkeskommuner, som Vestland (Viseth, 2020), Rogaland (Rossholt, 2019) og Oslo (Haugen, 2020). Disse vedtakene har ikke blitt effektuert enda, og det er uvisst hvordan de blir seende ut til slutt. Det er også opp til hver fylkeskommune å avgjøre om slike krav skal stilles, og således kan det være forskjellige forutsetninger for drift i forskjellige fylker, og følgelig vil det ikke være en generell barriere for næringen i sin helhet. Av disse grunner er disse vedtakene ikke sett nærmere på, men miljøkravet på et overordnet nivå som en potensiell barriere vil behandles kort. Med varierende grad av lademuligheter, incentiver og restriksjoner, vil en dypere behandling av dette kravet fortjene en egen forskning. Samtidig går utviklingen innenfor elektriske kjøretøy og tilhørende infrastruktur raskt, og forskning i dag vil kunne se annerledes ut om for eksempel 5 år. Det henvises ellers til rapport fra Miljødirektoratet (2017) på dette området, som redegjør for muligheter og begrensninger for utslippsfrie drosjer.

1.3 Disposisjon

Denne utredningen vil være inndelt i kapitler.

Kapittel 1, dette kapitlet, er et innledningskapittel og tar for seg introduksjon av tema og en presentasjon av problemstillingen. I tillegg vises det til de avgrensninger som er gjort, samt denne disposisjonen.

I neste kapittel, kapittel 2, presenteres det litteratur, hvor det først vises til den historiske utviklingen i drosjenæringen, deretter sammenligning mellom tidligere og ny yrkestransportlov, før det avsluttes med vise til dagens drosjenæring.

Kapittel 3 gjør rede for femkraftsmodellen, hvor hver enkelt kraft presenteres og forklares.

Kapittel 4 tar for seg metode og det forskningsdesign som er brukt, hvilke data som er samlet inn og redegjør for forskningens validitet og reliabilitet

I kapittel 5 presenteres funn og resultater, både gjennom tidligere forskning og intervjuer.

Videre vil funn og egne observasjoner analyseres i kapittel 6, hvor det innsamlede data settes inn i det teoretiske rammeverket slik det ble presentert i kapittel 3.

Kapittel 7 er viet til drøfting av funnene, samtidig som det adresseres erfaring fra andre land.

Deretter fremmes det en konklusjon i kapittel 8, mens det i kapittel 9 vises til implikasjoner og svakheter i forskningen, samt anbefalinger for videre forskning.

Kapittel 10 viser til de referanser som er brukt, mens kapittel 11 presenterer vedleggene.

2 Drosjenæringen

Det er viet en god del plass til gjennomgang av drosjenæringen. Dette fordi det er bransje mange kjenner til, men som man gjerne ikke har så mye kunnskaper om.

Samtidig er det ønskelig å få frem hvordan lovverket frem til 01.11.2020 bygget på gamle lover, og hvordan drosjenæringen gradvis har mistet sin status og eksklusivitet.

Som en eksplorerende utredning hvor man går fra det kjente til det ukjente, anses det også som en styrkende faktor å ha godt innblikk i historien før man forsøker å predikere fremtiden.

2.1 Historisk utvikling

Drosjeyrket er et tradisjonelt yrke med lang historie.

Ordets etymologi stammer fra russisk «arbeidsvogn» («Drosje», 2020).

Det mer internasjonale ordet er «taxi», som er en forkortning av ordet taxicab.

Dette er en sammensetning mellom «taximeter» og «cabriolet», hvilket igjen er en kombinasjon av betydningene å taksere og hestekjerre («Taxicab», 2021).

De første drosjeeierne i Norge ble også kalt for «vognmenn» («Drosjer», u.å.).

Selv om persontransport mot vederlag antas å være en svært gammel tjeneste, tyder de fleste kilder på at drosjeyrket først ble organisert på begynnelsen av 1600-tallet, og da i London og Paris («Taxicab», 2021).

I Norge stammer vår drosjenæring fra 1100-tallet, i form av skyssplikten, som påla bønder å skyss kongen, adelige og embetsmenn gratis, mot å bli fritatt fra enkelte skatter.

På 1600-tallet ble ordningen endret på, slik at kun de som kunne fremvise «skysspass» utstedt av kongen fikk gratis skyss, mens de som ikke kunne fremvise dette måtte betale en fastsatt sats beregnet på distanse. Denne ordningen ble igjen avskaffet i 1816, slik at nå skulle i utgangspunktet alle betale for tjenesten (Mardal, 2021).

I 1828 hadde Oslo, som da het Christiania, 4 vognmenn. I 1852 etablerte Thomas Bennett den første holdeplassen i Oslo og faste takster beregnet ut ifra hvor langt man kjørte.

Denne takstberegningen, samt kjøretillatelse, ble fra 1866 regulert av politiet, og man endte dermed opp med to forskjellige reguleringer; politiloven som regulerte transporten fra holdeplasser, og skyssloven som regulerte transporten fra drosjeeiernes bopel («Drosjer», u.å.). Disse forskjellige lovreguleringene har på mange måter eksistert helt frem til 01.11.2020, i form av henholdsvis tilslutningsplikt og bopelsløyver.

I 1908 gjorde bilene sitt inntog i drosjenæringen i Oslo, og spredte seg til de største byene i Norge de neste årene (Leveresen, 2014, s. 11). I 1912 ble det av Arbeidsdepartementet (1885-1946) innført en godkjenningsordning, som blant annet påla at drosjene skulle være utstyrt med registreringsnummer og baklys (motorvognloven, 1912).

Det ble på mange måter starten på Norges løyvesystem som opprinnelig ble håndtert av politiet, og ble bevilget med hensyn på etterspørsel og avstand. Utover 1915 ble drosjesentraler etablert i de større byene i Norge, og Norges Taxiforbund ble stiftet i 1919 (Leveresen, 2014). Sentralene mottok bestillinger og sendte dem til nærmeste holdeplass via telefon, og i 1922 ble også taksameter innført i bilene (Steen, 1988, s. 39). I 1926 ble løyveordningen regulert tydeligere gjennom en behovsprøving av kommunene. Dette innebar blant annet at et løyve ble tildelt geografiske områder de kunne utføre sine tjenester fra, gjerne definert etter bestemte holdeplasser, og drosjen måtte returnere til dette stedet etter endt tur selv om man passerte andre holdeplasser på veien (motorvognloven, 1926).

Samferdselsdepartementet erstattet Arbeidsdepartementet i 1946, og med ny lov ble holdeplasztilhørigheten opphørt, slik at man kunne benytte seg av alle holdeplassene innenfor kjøredistriktet, som oftest kommunen. Behovsprøvingen ble forsterket og krav til hovederverv ble innført. Samtidig overtok departementet bevilgningsmyndigheten og avløste dermed politiets tidligere rolle («Historien om norsk drosjeregulering», 2018).

I 1950-årene fikk drosjene radio, og senere radiotelefoni i 1960-årene, som ga dem utstrakte kommunikasjonsmuligheter, blant annet ble jobben mer rasjonell og kundene fikk bil raskere. På 70-tallet kom også automatiske sentralbord (Leveresen, 2014, s. 31).

I 1976 ble enda ny samferdselslov vedtatt, hvor løyvemyndigheten ble overdratt fra staten til fylkeskommunene («Historien om norsk drosjeregulering», 2018).

Datastyrt trafikkdirigeringsystem kom i bilen på midten av 80-tallet, mens dette ble byttet ut med nyere systemer med GPS på midten av 90-tallet («Drosjer», u.å.).

Gjennom 1990-tallet ble flere fylker omgjort til hele løyvedistrikt, slik at drosjene kunne påta seg oppdrag hvor som helst innenfor fylket, og etter hvert ble dette normen.

I 2001 ble ny maksimalprisforskrift innført, samtidig som det ble innført fritak fra denne i innledningsvis 6 områder der hvor konkurransetilsynet anså at det forelå tilstrekkelig konkurranse (Konkurransetilsynet, 2015, s. 10).

Det var dog avgrensede områder innenfor et bestemt løyvedistrikt, hvilket gjorde at det

forelå forskjellige takster hvorvidt om man hadde forretningssted i et av disse områdene, eksempelvis Nord-Jæren i Rogaland, eller drev fra utenforliggende kommuner.

I dag er drosjene utstyrt med nytt taksametersystem, ofte «Au2Tax», som styres fra en app på en «TaxiTablet» i bilen (Cencom). Dette er MID-godkjent (måleinstrumentdirektivet) (Cencom) og kontrolleres av Justervesenet (Justervesenet, 2019).

Drosjesjåfører hadde opprinnelig tilsvarende høy status og respekt som håndverkere. De fleste drosjesjåførene var eiere og drev sin egen bedrift, og det var kun sjeldent man benyttet seg av ansatte. Eierne var ansvarlig for hele driften; de sto for kjøringen, ervervelse av kunder, turformidlingen, betalingen og vedlikeholdet.

Samspeillet mellom andre eiere foregikk på en uskreven kutyme som blant annet innebar at den drosjen som sto lengst fremme på en holdeplass fikk første tur (Steen, 1988, s. 40-42). I etterkrigstiden vokste flere drosjesentraler frem, og drosjeeierne knyttet seg i økt grad til disse. Bestillings- og formidlingstjenestene ble overført sentralene, samtidig som sentralene både kunne pålegge og avgjøre hvem som skulle kjøre (spesifikke) turer.

Samtidig ble også drosjeeierne gradvis mer avhengig av sentralene (Steen, 1988, s. 43). Det var fortsatt mulighet og anledning til å plukke opp kunder fra holdeplasser, men markedet beveget seg i stadig økende grad over til å bestille direkte til drosjesentralen (Steen, 1988, s. 46).

Etter hvert som IKT og datateknologi utviklet seg på 1980-tallet, ble dette inkorporert i drosjenæringen. Det ble slutt på å fordele turer over radiosambandet, som enkelte hadde klart å beherske mer effektivt enn andre. Istedenfor ble turer sendt ut via datasystemene og den nærmeste ledige bilen fikk automatisk turen (Steen, 1988, s. 51).

Teknologien gjorde det også lettere å håndtere kredittkjøring, parallelt med at Norge hadde et voksende næringsliv. Dette økte drosjeeiernes avhengighet til å være knyttet til en sentral ytterligere, og deres grad av selvstendighet ble tilsvarende redusert.

Stadig flere teknologiske fremskritt, med digital turfordeling, soneinndelinger og gps-systemer, samt sentraler som i større grad overtok oppdragservervelse, formidling og dirigering, gjorde derimot at den enkelte sjåfør fikk mindre ansvar og oppgaver.

Erfaring og (lokal)kunnskap ble overført til sentralene og jobben fremsto langt mer autonom, uten å måtte ha særlig kjennskap til gater eller norsk kunnskaper. Yrket utviklet seg til å bli en av de næringene som det var lettest for ufaglærte å få jobb i, og flere drosjeeiere overlot også

arbeidet til ansatte (Steen, 1988).

Drosjetjenester ble tidligere sett på som et eksklusivt luksusgode.

Økt generell velstand og kjøpekraft etter 1980 har gjort tjenesten mer tilgjengelig for alle.

Utøvelsen av yrket har i stor grad blitt overført til ansatte, og med relativt lave formelle kompetansekrav og høy grad av autonomi, så har disse arbeidstakerne gjerne vært ufaglærte eller med få andre muligheter til å få seg jobb (Steen, 1988, s. 43).

Etttersom flere drosjeeiere har overlatt utøvelsen av yrket til ansatte sjåførere, har man også sett en overgang fra luksuriøse til mer dagligdagse biler, samt den stolte auraen i form av blant annet skjorte og slips har falt fra (Steen, 1988).

Som en følge av disse forholdene har drosjetjenesten de senere år mistet store deler av sin eksklusivitet, og yrket har fått lavere status og yrkesstolthet (Steen, 1988, s50-51).

I dag er det overvekt av drosjesjåførere og –eiere med utenlandsk bakgrunn i tettbebygde strøk, og ifølge direktør i Norges Taxiforbund er 9 av 10 sjåførere i Oslo med slik bakgrunn (Aftenposten, 2006). I artikkelen ser det ut til at drosjeløyve og kjentmannsprøve blandes, uten at det påvirker det faktagrunnlaget som artikkelen siteres på.

01.11.2020 ble en ny yrkestransportlov med tilhørende forskrift iverksatt, hvilket er den største endringen for drosjenæringen siden 1947, som vi vil ta for oss i neste underkapittel.

Denne gjorde blant annet slutt på behovsprøvingen, hele Norge ble omgjort til ett løyvedistrikt og drosjeeierne mistet både sin rett og plikt til å være tilknyttet en (bestemt) drosjesentral. I tillegg åpnet den nye loven for å fritt kunne velge selskapsform.

Kravene til å bli løyvehaver ble lempet, mens kravene til å bli drosjesjåfør ble skjerpet (Stortinget, 2019).

Pr fjerde kvartal 2020 var det 7 573 drosjesjåførere, en økning fra 7248 i 2019.

Dette inkluderer de færreste drosjeeierne, da de fleste driver ENK og er ikke ansatt.

Pr 12.03.2021 var det registrert 9 445 drosjer på landsbasis, mot 8 027 på slutten av 2019.

Til tross for at antall drosjesjåførere har holdt seg noenlunde stabilt, så har det forekommet en betydelig økning i antall drosjer det siste året.

Tabell 2.1: Antall løyver i Norge pr 01.03.2021 (Transportløyve.no, 2021) Tabell 2.2: Antall løyver i Norge 2019 (SSB, 2021)

Landsoversikt

Fylke	Drosje	Selskapsvogn	Transport for funksjonshemmede
Oslo (3)	2350	87	193
Rogaland fylkeskommune (11)	850	31	0
MØRE OG ROMSDAL FYLKESKOMMUNE (15)	359	9	1
Nordland fylkeskommune (18)	373	2	0
Viken fylkeskommune (1)	274	0	0
Viken fylkeskommune (2)	800	44	87
Viken fylkeskommune (6)	419	7	0
Innlandet fylkeskommune (4)	314	3	0
Innlandet fylkeskommune (5)	278	0	0
Vestfold og Telemark fylkeskommune (7)	204	2	0
Vestfold og Telemark fylkeskommune (8)	233	2	3
Agder fylkeskommune (9)	178	2	0
Agder fylkeskommune (10)	333	0	10
Vestland fylkeskommune (12)	913	43	34
Vestland fylkeskommune (14)	174	5	0
TRØNDELAG FYLKESKOMMUNE (50)	975	21	0
Troms og Finnmark fylkeskommune (19)	291	9	3
Troms og Finnmark fylkeskommune (20)	127	0	3
Sum	9445	267	334

Tall bak fylkesnavn refererer til opprinnelig fylkesnummer før fylkes sammenslåing 01.01.2020

	Løyver i alt
	2019
00 Alle fylker	8 027
30 Viken	0
01 Østfold (-2019)	265
02 Akershus (-2019)	640
06 Buskerud (-2019)	368
03 Oslo	1 722
34 Innlandet	0
04 Hedmark (-2019)	281
05 Oppland (-2019)	269
38 Vestfold og Telemark	0
07 Vestfold (-2019)	205
08 Telemark (-2019)	214
42 Agder	0
09 Aust-Agder (-2019)	120
10 Vest-Agder (-2019)	350
11 Rogaland	687
46 Vestland	0
12 Hordaland (-2019)	896
14 Sogn og Fjordane (-2019)	151
15 Møre og Romsdal	320
50 Trøndelag - Trøndelage	783
16 Sør-Trøndelag (-2017)	0
17 Nord-Trøndelag (-2017)	0
18 Nordland	333
54 Troms og Finnmark - Romsa ja Finnmarku	0
19 Troms - Romsa (-2019)	296
20 Finnmark - Finnmarku (-2019)	127

Oslo 644	Viken 490	Trøndelag 211	Rogaland 180	Vestland 90	Innlandet 81	Agder 69	Troms og Finnmark 65	Vestfold og Telemark 56	Nordland 51	Møre og Romsdal 44
----------	-----------	---------------	--------------	-------------	--------------	----------	----------------------	-------------------------	-------------	--------------------

Tabell 2.3: Antall nye løyver i Norge etter 01.11.2020 (Transportløyve, 2021, 12. mars)

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

Ansatte	
2020K4	
0 Hele landet	
Sum alle sektorer	
49.320 Drosjebiltransport	7 573

Tabell 2.4: Antall arbeidsforhold med lønn i drosjenæringen (SSB, 2020)

Tabell 2.5: Antall ansatte i drosjenæringen (SSB, 2021)

2.2 Endringene i ny yrkestransportlov 01.11.2020

Drosjenæringen var, ifølge Steen (1988), en av de strengest regulerte næringene i norsk næringsliv. Endringen i lovverket i 2020 har derimot liberalisert næringen betydelig. Nedenfor vil det listes opp det viktigste i det gamle regelverket som angår drosjenæringen, sammenstilt mot endringene i det nye regelverket, hentet ut fra den tidligere og dagens yrkestransportforskrift (2003). Overstreking betyr at lovteksten er opphevet og fjernet.

Tabell 2.6: Tidligere yrkestransportforskrift mot gjeldende yrkestransportforskrift (2003)

TIDLIGERE YRKESTRANSPORTLOV	GJELDENDE YRKESTRANSPORTLOV
§1. Definisjoner	
§ 1c) turvognløyve, løyve som gir rett til å drive persontransport utenfor rute med minimum 9 passasjerer	§ 1c) turvognløyve, løyve som gir rett til å drive persontransport utenfor rute med minimum 9 passasjerer
§ 1d) selskapsvognløyve, løyve som gir rett til å drive persontransport utenfor rute med maksimum 8 passasjerer. Selskapsvognen må godkjennes, og være eksklusiv	§ 1d) opphevet
§ 1e) løyve for persontransport for funksjonshemmede, gir både rett og plikt til å drive persontransport med kjøretøy spesielt utformet/utstyrt til transport for funksjonshemmede.	§ 1e) opphevet
§ 1f) drosjeløyve, inkludert reserveløyve, gir rett og plikt til å drive persontransport for høyst 8 passasjerer. I særlige tilfeller kan det gis tillatelse til 16 passasjerer.	§ 1f) drosjeløyve, inkludert reserveløyve, gir rett og plikt til å drive persontransport for høyst 8 passasjerer. I særlige tilfeller kan det gis tillatelse til 16 passasjerer.
§2. Løyve	
Den som mot vederlag vil drive persontransport, må ha løyve.	Den som mot vederlag vil drive persontransport, må ha løyve.
§ 3. Løyvemyndighet	
Den fylkeskommune hvor løyvehaver har sin forretningsadresse, er løyvemyndigheten	Den fylkeskommune hvor løyvehaver har sin forretningsadresse, er løyvemyndigheten
§ 4. Generelle vilkår for å få løyve	
Løyvet tildeles søker som driver fast og varig virksomhet i Norge, har god vandel, tilfredsstillende økonomisk evne og tilstrekkelig faglig kompetanse.	Løyvet tildeles søker som driver fast og varig virksomhet i Norge, har god vandel, tilfredsstillende økonomisk evne og tilstrekkelig faglig kompetanse.
§ 5a. Krav til etablering i Norge	
N/A	Kravet er oppfylt ved registrering i enhetsregisteret
§ 7. Krav til økonomisk evne	
Søker må fremlegge garantierklæring på 9000 euro for første løyve og 5000 euro for hvert løyve utover dette. Søker må likevel ikke ha ubetalte gebyr-, avgifts- og skatterestanser.	Søker må fremlegge garantierklæring på 9000 euro for første løyve og 5000 euro for hvert løyve utover dette. Søker må likevel ikke ha ubetalte gebyr-, avgifts- og skatterestanser.

TIDLIGERE YRKESTRANSPORTLOV	GJELDENDE YRKESTRANSPORTLOV
§ 8. Krav til faglig kompetanse og § 9. eksamen	
Faglig kompetanse anses som oppfylt ved fremlagt vitnemål og bestått eksamen	Faglig kompetanse anses som oppfylt ved fremlagt vitnemål og bestått eksamen eller gyldig bevis for yrkessjåførkompetanse for persontransport. Den som søker om kjøreseddel for drosjetransport skal avlegge førereksamen hos Statens Vegvesen.
§ 12. Behandlingsgebyr	
For behandling av drosjeløyvet skal søkeren betale 3400 kr i løyvegebyr, også for duplikat.	For behandling av drosjeløyve skal søkeren betale 3400 kr i løyvegebyr, også for duplikat. Ved gjennomføring av førereksamen skal søkeren betale et gebyr på 800 kroner.
§ 37. Innledende bestemmelser	
Den enkelte kommune utgjør løyvedistriktet for persontransportløyve utenfor rute. Løyvemyndigheten fastsetter antall løyver i hvert distrikt.	OPPHEVET
§ 40. Drift av selskapsvognløyve	
Virksomheten skal drives fra det stedet som er fastsatt i løyvedokumentet. Det kan bare utføres oppdrag som betinger at transporten begynner, går gjennom eller slutter innenfor løyvedistriktet. Løyvedokumentet skal ha påført registreringsnummeret. Selskapsvogntransport må bare foretas etter bestilling av en enkelt oppdragsgiver.	OPPHEVET
§ 42. Drift av løyve for transport av funksjonshemmede	
Det er bare tillatt å utføre transport av personer som på grunn av fysisk eller psykisk funksjonshemming må nytte slik motorvogn som nevnt i § 1 e), og ledsager for disse.	OPPHEVET
§ 43. Tildeling av drosjeløyve, fortrinnsrett	
Søker med minst 2 års ansiennitet som fulltids drosjesjåfør i løyvedistriktet har fortrinnsrett til løyvet som blir ledig. Ansiennitet beregnes kun hvis drosjeyrket er utøvd som hovedervert. Er det flere søkere, gis løyvet til den med lengst ansiennitet. Fortrinnsretten gjelder bare for tildeling av ett løyve. Dersom søker har fravær over 3 år fra yrket, frafaller tidligere opparbeidet ansiennitet.	OPPHEVET
§ 44. Tildeling av løyve, uten fortrinnsrett	
Er det ingen søkere som har fortrinnsrett, tildeler fylkeskommunen løyvet etter skjønn. Herunder kan det gis løyve til innehaver av drosjeløyve, selskap eller annen juridisk person	OPPHEVET

TIDLIGERE YRKESTRANSPORTLOV	GJELDENDE YRKESTRANSPORTLOV
§ 45. Hovederverv	
Den som innehar drosjeløyve, skal som regel ikke ha annet hovederverv/heldagsstilling.	OPPHEVET
§ 46. Tilslutning til drosjesentral	
Løyvemyndigheten kan bestemme om det skal være en eller flere sentraler i et distrikt. Løyvemyndigheten bestemmer om løyvehaver skal være tilknyttet sentral, eller hvor løyvehaver skal ha stasjoneringsted. Vedtekter til drosjesentralen skal godkjennes av løyvemyndigheten. Løyvemyndigheten kan be kommunale myndigheter om å oppnevne et medlem som ikke er løyvehaver til drosjesentralens styre. Godtgjørelse betales av sentralen. Styret kan fastsette en bindende detaljert kjøreplan, men løyvemyndigheten kan gi pålegg om endring av denne planen. Løyvemyndigheten kan fastsette detaljerte regler for drosjevirkksomheten om plikter og hvordan virksomheten utføres.	OPPHEVET
§ 47. Stasjoneringsted	
Drosjetransporten skal skje i tilknytning til stasjoneringstedet. Det er tillatt å utføre oppdrag til et hvilket som helst sted innenfor løyvedistriktet, og det kan tas med passasjerer tilbake til eget løyvedistrikt. Det er kun tillatt å påta seg oppdrag utenfor eget løyvedistrikt ved bestilte turer, og kun hvis disse går tilbake til løyvedistriktet. Løyvehaver plikter å utføre oppdrag på alle veier som er åpne for alminnelig ferdsel, og som ikke er til skade for passasjer, fører eller motorvogn. Kjøring av skadde og syke personer skal utføres uten hensyn til dette.	OPPHEVET
§48. Taklykt	
Drosje skal ha taklykt som er godkjent av Vegdirektoratet og som har påskriften TAXI samt fylkesbokstav og løyvenummer, foran og bak. Taksameter skal være montert og belyst, og løyvemyndigheten kan bestemme at drosjesjåfør skal bruke fastsatt uniform.	Drosje skal ha påført løyvenummer utvendig i kontrastfarge på begge sider på minimum 10 cm når kjøretøyet benyttes som drosje. Løyvenummer og kjøreseddel skal være synlig fra passasjerplass. Det skal være montert godkjent og belyst taksameter. Drosjen kan ha taklykt.
§ 48a. Eneretter for drosje	
N/A	Det kan ikke tildeles eneretter i kommuner med over 20 000 innbyggere eller befolkningstetthet på 80 innbyggere pr km ² eller høyere.

TIDLIGERE YRKESTRANSPORTLOV	GJELDENDE YRKESTRANSPORTLOV
§48b. Miljøkrav for drosje	
N/A	Løyvemyndigheten kan sette øvre grense for miljøskadelig utslipp på drosjene.
§ 49. Reservedrosje	
Reservedrosje skal benyttes når løyvemyndigheten finner behov for det. Er løyvehaver tilknyttet drosjesentral, bestemmer denne når reservedrosje skal benyttes.	OPPHEVET
§ 51. Opphør av virksomhet	
Løyvehaver må ikke uten samtykke fra løyvemyndigheten trekke drosjen ut av kjøring uten at det foreligger tvingende grunn til det. Løyvemyndigheten kan sette frist til å gjenoppta virksomheten. Løyvemyndighet kan godkjenne bestyrerordning inntil 3 år om løyvehaver er ute av stand til å drive og lede virksomheten, fortrinnsvis til en drosjesentral.	OPPHEVET
§ 52. Opphør av drosjeløyve	
Drosjeløyvet tildeles til man er 75 år.	OPPHEVET

Samtidig ble det også gjort endringer i yrkestransportlova (2002). Drosjeløyvene har nå en varighet på 10 år (§ 27) og fylkeskommunen kan tildele drosjeselskap eneretter (§ 9a), med de begrensninger som følger av nevnte paragraf og § 48a i yrkestransportforskriften.

For å fange opp pirattaxivirksomhet og gjøre denne vanskeligere, samt lettere kunne foreta kontroll, er det stilt krav til montering av GNSS-systemer og loggføring av turer, § 9 (3).

Loven er i tillegg endret slik at bestillinger via digitale plattformer også blir omfattet av dette. Det er ytterligere tilføyd § 41a som gir kontrollører (politi, Statens Vegvesen etc) anledning til å holde tilbake kjøretøy som brukes til ulovlig pirattaxivirksomhet. Følgene av dette vil bli sett nærmere på senere i oppgaven.

Ytterligere er det gjort noen vesentlige endringer i § 37 b og c som omhandler kjøreseddel.

Den faglige kompetansen er nå overført til sjåfør istedenfor virksomhetsleder, og man må nå legge ved bevis for tilstrekkelig kompetanse allerede ved søknad om kjøreseddel. I tillegg er det innført krav om å ha hatt førerkort klasse B sammenhengende i minst to år.

Med bevis for tilstrekkelig kompetanse menes vedtak fra Statens Vegvesen som bekrefter at vedkommende har bestått skriftlig prøve tilsvarende yrkessjåførkompetanse for buss med minst 85%, og en praktisk prøve på 65 minutter hvor det blant annet testes kjøreferdigheter, sikring av barn/rullestol og komfortabel kjøreatferd (Statens Vegvesen).

Temaliste for teoriprøven er vedlagt som vedlegg C, fra Statens Vegvesen sine sider.

Som det fremgår av endringene i yrkestransportlova, og –forskriften spesielt, er flere etableringshindre fjernet, styring fra løyvestyremakten redusert og frihet til løyvehaver økt. Samtidig er den faglige kompetansen i all hovedsak overført til sjåførere, hvilket selvsagt også omfatter eierne om de selv kjører. I tillegg er kompetansekravet økt betydelig. Det er dog viktig å ta med at det økte kompetansekravet kun gjelder for sjåførere som ikke har fått kjøreseddel før 01.11.2020, eller fornyer denne innen et år etter dette (Statens Vegvesen).

Dette kan være årsaken til at det har vært en markant økning i drosjeløyver i 2020, samtidig som, til tross for dette, at antall drosjesjåførere har holdt seg noenlunde stabilt.

Det neste underkapittelet vil ta for seg hvem aktørene er og hvilke tjenester som tilbys.

Dette er kun på et overordnet nivå, da det er vanskelig å identifisere alle aktørene.

2.3 Aktørene i drosjenæringen i dag

Drosjenæringen består i hovedsak av tre aktører på tilbudssiden; løyvehaver, drosjesentral og sjåfør, hvor drosjeløyvet er den økonomiske enheten.

En løyvehaver kan etter 01.11.2020 ha så mange løyver vedkommende vil, samt velge organisasjonsform. Tidligere var det utgangspunktet kun ett løyve per løyvehaver og driften ble drevet som enkeltpersonforetak (Steen, 1988). Løyvehaver, som oppfyller de faglige kompetansekravene, kan kjøre selv eller velge å ansette sjåførere.

De fleste drosjeløyvene har tilknytningsplikt til en drosjesentral, men i rurale strøk hvor det er lite befolkning og derfor få aktører, opererer drosjene som bopelsløyver.

Igjen vises det til koblingen mellom den tidligere politiloven og skyssloven.

Ifølge Statistisk Sentralbyrå (2012, s. 6-10) eksisterte det 800-900 bopelsutøvere og 5600-5700 løyver med tilknytning til sentral, fordelt på 227 drosjesentraler. Totalt antall løyver utgjorde ca. 8000. Tallene er noe daterte, men ut ifra statistikken fra kapittel 2.1 anses tallene å fortsatt være relevante, i det minste frem til 01.11.2020.

Sentralene står for koordinering av oppdrag til sjåførene og eierne. I tillegg påtar de seg kontraktkjøring på vegne av løyvehaverne. Hva angår kontraktkjøring så kan disse turene bli oppsatt faste biler, spesielt skolekjøring der mengden er høy om morgenen, og sentralen må sikre at turene blir ekspedert på en tilfredsstillende måte. Annen type kontraktkjøring, som sykestransport og fra bedrifter, blir sendt ut over taksameter sammen med de ordinære bestillingsturene. Turene kommer da opp på taksameteret til den første ledige bilen i den

sonen, som er en geografisk avgrensning, hvorpå sjåføren kan takke ja eller nei. Om sjåfør takker nei til turen, så går turen videre til neste bil, mens den som takket nei får redusert bonus, hvis slik er innført i sentralen. Bonus er noe man opparbeider seg etter hvor ofte man takker ja til turer, og sjåfører med høy bonus kan gjerne få tur før andre som har stått i en spesifikk sone lengst. Mister man for mye bonus, vil man ikke kunne få turer på taksameteret så lenge det finnes andre ledige biler i nærheten. Mindre sentraler kan også påta seg hele logistikken av turene, hvor det settes opp individuelle kjørelister dag for dag. Noen drosjesentraler er registrert som AS, mens mange er registrert som deltakerselskap. I rurale strøk er det ofte mer et samarbeid mellom løyvehaverne enn en formell drosjesentral (Transportløyve, 2021).

De sentralene med størst etterspørsel, eller turer, er også mest ettertraktet av drosjeeierne. Følgelig er det krav til høy ansiennitet for å tilknyttes disse (Riaz, 2018).

I andre sentraler er drosjeeieren gjerne tilknyttet på grunn av «karrierestige» eller «mellomstasjon». Dette fordi drosjeeieren betaler relativt høy sentralavgift uten å få særlig med turer gjennom sentralen i det hele tatt, men må likevel være tilsluttet denne på grunn av tilknytningsplikten og at vedkommende sin ansiennitet ikke er lang nok.

Nødvendigheten av å være tilknyttet sentral, vil være stor for løyvehavere som er tilknyttet en attraktiv drosjesentral med høy etterspørsel, men liten for løyvehavere som i det vesentligste står for sin egen ervervelse av kunder. For enkelte løyvehavere kan sentraltilknytningen også være hemmende, da drosjesentralen prioriterer alle sine tilknyttede løyvehavere likt, slik at en løyvehaver som har høyere individuell etterspørsel ikke blir premiært med dette. I alle tilfeller var nødvendigheten til sentral frem til 01.11.2020 uomtvistelig, da tilknytningsplikten var nedfelt i lovverket.

Løyvehaverne kan etter den nye yrkestransportlova (2002) velge å være tilknyttet drosjesentral og eventuelt hvilken, samtidig som den enkelte drosjesentral kan velge om de vil tilby tilknytning til løyvehaveren. Noen drosjesentraler har også strengere krav for å bli medlem, som bestått kjentmannsprøve, norskkurs, servicekurs, og begrensning på antall løyver (Forbrukerrådet, 2013, s. 20).

Tilsatte sjåfører får normalt provisjon av innkjørt eksklusiv mva, ofte mellom 42 – 45%. Deres lønn, og eiernes omsetning, avhenger derfor av hvor stor etterspørsel sentralen har. De fleste som kjører i ukedagene jobber fulltid, mens i helgene er det flere deltidsansatte.

Mens noen fulltidsansatte har jobbet mange år som drosjesjåfør, er det en del som påtar seg jobben mens de er student eller som en mellomstasjon til neste jobb (TØI, 2020, s. 80, 88).

På leverandørsiden i drosjenæringen er det bilforretninger, taksameterleverandører og forsikringsselskap som er blant de viktigste. I tillegg er leverandører som dekkbutikker, verksteder og bensinstasjoner essensielle for driften.

Leverandørene vil bli behandlet grundigere under leverandørens forhandlingsmakt.

På etterspørselssiden i drosjenæringen er kjøperne.

Man kan dele disse inn i tre markedsdeler; praie- og holdeplassmarkedet, bestillingsmarkedet og kontraktmarkedet.

Kundene i praie- og holdeplassmarkedet kjennetegnes gjerne ved at de ønsker å ha drosje omgående, og er mindre kritisk til hvem de kjøper tjenesten av.

Forhandlingssituasjonen, hvis noen, skjer når kunde og drosje møtes, og oppdraget ønskes utført i de aller fleste tilfellene like etterpå. Dette kan medføre høy byttekostnad for kunden.

Kundene i bestillingsmarkedet bestiller tjeneste direkte av en spesifikk leverandør.

Denne bestillingen kan gjelde omgående, snarlig, eller lengre frem i tid.

Her blir forhandlingen avklart idet avtalen opprettes, og er oppgjort når drosjen kommer.

Kontraktmarkedet kan både bestå av det offentlige og private næringslivet.

Fellestrekkene for de fleste kontraktene er at pris, avtalevilkår og andre premisser er avtalt på forhånd. På mindre private kontrakter så kan dette skje ved en forhandling direkte til én tilbyder, mens på større kontrakter så legges denne ut på offentlig anbud hvor flere kan velge å inngi tilbud. De aller største kontraktene har gjerne også prekvalifiseringsprosess.

Avhengig av størrelse på kontrakten, kan det også kreves disponering av et visst antall drosjeløyver for å kunne søke på anbudet.

Drosjesjåfører utfører hovedsakelig en persontransporttjeneste fra A til B.

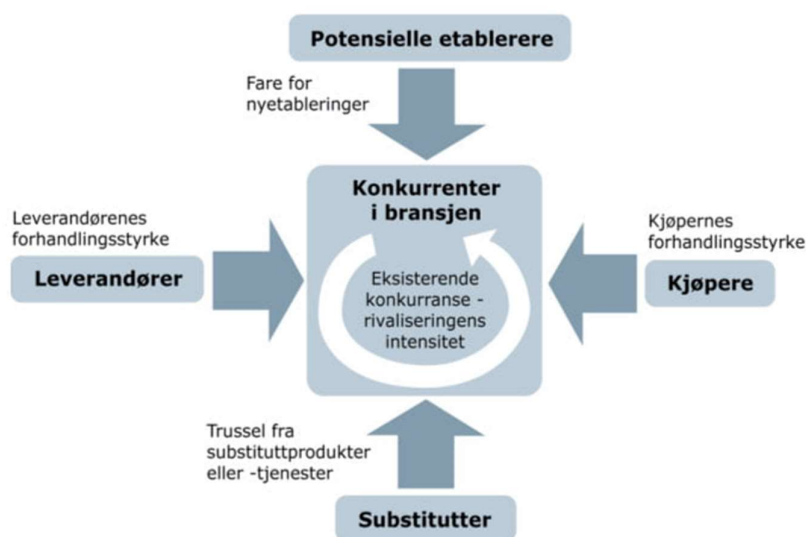
Verdiskapende faktorer til denne tjenesten er blant annet lokalkunnskap, høflighet, eksklusivitet og generell service. Som det har blitt vist til tidligere, så har mye av eksklusiviteten og lokalkunnskapen forsvunnet med årene, samtidig som yrket har blitt overveiende representert av personer med få eller ingen andre muligheter til å få seg jobb (TØI, 2020; Forbrukerrådet, 2013). Den økte autonomien i yrket har gjort det enklere å utføre jobben. Ny yrkestransportlov (2002) har reversert store deler av den monopolistiske konkurransen og gjort at drosjenæringen nå står under større press fra markedskreftene – men også muligheter.

3 Teori

I dette kapittelet presenteres den teoretiske modellen som vil bli brukt i oppgaven for å belyse problemstillingen.

3.1 Porters rammeverk «Five Forces»

Competitive Strategy (Porter, 1980) utformet et oversiktlig rammeverk for vurdering og evaluering av konkurransekrefter og deres eksponering mot en bransje, kalt «Five Forces» (femkraftsmodellen). Teorien baserer seg på konseptet at det er fem eksterne krefter fra bransjens omgivelser som bestemmer hvor intens konkurransen er, så vel som hvor attraktivt det er å gå inn dette markedet. Deres kollektive styrke avgjør hvilket potensial det er for profitt, og en endring av disse kreftene vil kunne medføre at virksomheten må velge en annen tilnærming til markedet. Teorien har blitt presentert utallige ganger siden 1980, og beskrivelsene av de fem kreftene og deres faktorer er derfor hentet fra pensum (Johnson, et al., 2017, s. 64-69) og er illustrert nedenfor (Sander, 2020);



Figur 3.1, 5 Forces

3.1.1 Rivalisering mellom eksisterende konkurrenter

I sentrum av femkraftsmodellen er rivaliseringen mellom eksisterende konkurrenter plassert. Rivaliserende konkurrenter er de bedriftene som retter seg mot den samme kundegruppen og med liknende produkter og tjenester.

Den vesentligste driveren er antall konkurrenter i markedet og deres kapabiliteter.

Mange konkurrenter, som tilbyr udifferensierte produkter og tjenester, vil redusere attraktiviteten i markedet.

Det brukes gjerne fem faktorer til å definere graden av rivaliseringen i et spesifikt marked;

3.1.1.1 Konkurrentenes konsentrasjon og balanse

Der hvor det er mange konkurrenter eller de er av noenlunde samme størrelse eller styrke er det fare for intens rivaliserende adferd ettersom konkurrentene forsøker å oppnå dominans over andre, gjennom for eksempel aggressive priskutt.

Mindre rivaliserende industrier har gjerne én eller to dominante bedrifter, hvor de mindre aktørene er tilbakeholdne med å utfordre de store direkte, men fokuserer heller på nisjer.

3.1.1.2 Industriens vekst

I tilfeller med sterk vekst kan en bedrift vokse i takt med markedet, mens ved lav vekst eller nedgang er det sannsynlig at bedriftens ekspansjon vil bli på bekostning av en annen bedrift, og derfor møte kraftig motstand. Markeder med lav vekst er derfor ofte assosiert med konkurranse på pris og lav profitt.

3.1.1.3 Høye faste kostnader

Industrier med høye faste kostnader er ofte svært rivaliserende, og bedriftene vil forsøke å spre sine kostnader ved å øke salgsvolumet. Dette gjøres gjerne gjennom priskutt, som igjen kan tvinge konkurrentene til å følge etter, og man får en prisrigg der alle parter taper.

3.1.1.4 Høye utgangsbarrierer

Høye barrierer for å legge ned eller nedskalere pleier å øke rivaliseringen, spesielt for nedadgående bedrifter. Disse bedriftene vil kjempe for å opprettholde markedsandeler, da det er svært kostbart, om i det hele tatt mulig, å selge sine eiendeler videre.

3.1.1.5 Lav differensiering

I næringer med dårlig differensiering er rivaliseringen økt fordi det er lite som stopper kunder å velge en annen konkurrent, og den eneste konkurransefaktoren er pris.

3.1.2 Leverandørenes forhandlingskraft

Leverandørene er de som leverer næringen det som trengs for å kunne produsere et produkt eller tjeneste. Leverandørenes forhandlingskraft er høy når det er;

3.1.2.1 Lav leverandørkonsentrasjon

Leverandører har større forhandlingskraft der hvor få produsenter dominerer leveransen.

3.1.2.2 Høye byttekostnader

En bedrift kan bli avhengig eller sårbar om det er dyrt eller risikofylt å bytte mellom leverandører.

3.1.2.3 Trussel mot konkurranse fra leverandør

Der hvor leverandørene selv har mulighet til å gå inn i markedet eller å kutte ut bedrifter som anses som mellommenn, vil disse få en økt forhandlingsmakt.

3.1.2.4 Differensierte produkter

Leverandører får økt forhandlingskraft når produktene eller tjenestene er sterkt differensierte eller unike for kunden. Det samme gjelder om det er få eller ingen substitutter til det etterspurte produktet eller tjenesten.

3.1.3 Kjøpernes forhandlingskraft

Kjøpere er bedriftens umiddelbare kunder og ikke nødvendigvis de beste kundene.

Hvis kjøperne er mektige så kan de kreve lave priser eller kostbare tjenester/produkter.

Kjøperens kraft er ofte høy når noen av følgende faktorer eksisterer;

3.1.4.1 Høy kundekonsentrasjon

Når få og store kunder utgjør majoriteten av salget, øker kjøperens forhandlingsmakt.

Samtidig, om produktet eller tjenesten utgjør en høy andel av kundens totale kjøp, så vil kunden gjerne forsøke å nå ut til flere konkurrenter for å innhente bedre priser.

3.1.3.2 Lave byttekostnader

Når det er lett for kjøperne å bytte mellom leverandører så vil de ha en sterk forhandlingsmakt. I tillegg er det også lave byttekostnader hvis kjøper er fullt informert om produktets priser og ytelse, da dette reduserer risiko ved et bytte.

3.1.3.3 Trussel mot konkurranse fra kjøperen

Hvis kjøper har anledning til å forsyne seg selv eller mulighet til å tilegne seg en slik kapabilitet, så vil kjøperen ha stor forhandlingskraft. Dette fordi kjøperen kan fremme trussel om å gjøre leverandørens jobb selv under forhandlinger med sine leverandører, om ikke pris eller kvalitet står til forventningene.

3.1.3.4 Svak lønnsomhet hos kjøperne

Hvis kjøperne har svak lønnsomhet og er presset til å redusere innkjøpskostnader, eller om kvaliteten på deres egne produkter er lite påvirket av hvilke produkt de bruker, så vil kjøperne bli mer prissensitive og dermed påvirke deres forhandlingsmakt.

3.1.4 Trussel fra substitutter

Substitutter er produkter eller tjenester som tilbyr samme eller tilsvarende nytte som næringens produkter og tjenester, men som har opphav utenfor den respektive næringen. Mange bedriftsledere fokuserer på deres konkurrenter i deres egen industri, og neglisjerer trusselen fra substitutter. Substitutter kan redusere etterspørsel i så stor grad at et produkt eller tjeneste blir utdatert. På den andre siden så kan også for høy pris gjøre at substitutter blir mer aktuelle å benytte seg av, og trusselen fra disse gjør at man til enhver tid opererer med et pristak. En substitutt kan også være en trussel selv om den er dyrere, så lenge den gir høyere pris/ytelse-forhold og kunde verdi. Trusselen fra et substitutt stiger ytterligere om det er lav byttekostnad for kunden.

3.1.5 Trussel fra potensielle inntrengere

Hvor lett det er å starte opp i næringen påvirker graden av konkurranse.

Desto lettere det er å starte opp, desto verre er det for de etablerte i næringen.

En attraktiv næring har høye inngangsbarrierer som reduserer trusselen fra nye konkurrenter.

Inngangsbarrierer er faktorer som må overvinnes av inntrengerne for å kunne delta i konkurransen i næringen. Fem viktige inngangsbarrierer er;

3.1.5.1 Stordriftsfordeler og erfaring

Når de etablerte konkurrentene har oppnådd stordriftsfordeler, blir det svært dyrt for inntrengere å bli jevnbyrdige, og inntil de har nådd tilsvarende stordriftsfordeler så vil de ha høyere enhetskostnader. Stordriftsfordelene øker der hvor det kreves høy kapitalinvestering for å komme inn på markedet, som for eksempel kjøp av kjøretøy.

Erfaring er også en inngangsbarriere da de etablerte aktørene har oppnådd en kostnadsfordel fordi de har lært seg å drive mer effektivt enn hva en uerfaren aktør kan.

Inntil den nye aktøren har oppnådd tilsvarende erfaring, så vil denne ha høyere kostnader.

3.1.5.2 Tilgang på leveranse- og distribusjonskjeder

I mange næringer har aktører hatt kontroll over leveranse- og/eller distribusjonskjedene.

Dette kan ha blitt til gjennom kunde- eller leverandørtrofasthet, eller gjennom eierskap.

I noen industrier har disse barrierene blitt overvunnet av nye inntrengere som selger tjenesten direkte til kunden, gjennom e-handel.

3.1.5.3 Motangrep

Motangrep fra etablerte aktører mot nye inntrengere, som for eksempel priskrig eller sterk markedsføring, kan resultere i at forsøk på etablering i markedet blir for dyrt.

Dette er derfor også en inngangsbarriere, og vissheten om at de etablerte aktørene står klare og har mulighet til motangrep, er ofte en demotiverende faktor for inntrengerne.

3.1.5.4 Opparbeidede fordeler

De etablerte aktørene kan ha oppnådd kostnads- og kvalitetsfordeler som ikke er tilgjengelige for nye inntrengere, blant annet teknologi, råmaterialer, geografisk plassering og opparbeidet identitet, som varemerker og patenter. Disse kan være vanskelige å overvinne.

3.1.5.5 Statlige reguleringer og lovpålagte tariffer

Regulerte næringer gjør det vanskeligere for nye aktører å komme inn på markedet, samtidig som lovpålagte tariffer kan gjøre markedet mindre attraktivt å gå inn i.

4 Metode

Ifølge Jacobsen (2015) er metodikk en fremgangsmåte for å samle inn empirisk data.

Dette kapittelet vil gi en oversikt over den metodiske tilnærmingen som er benyttet for gjennomføringen av studiet og besvarelse av problemstillingen.

Valgt metode vil begrunnes. Det er likevel forventet at leseren er kjent innenfor metodikk, og det er derfor forsøkt å unngå en belærende prosess metoder eller design forklares grundig.

Først vil forskningsdesignet presenteres, etterfulgt av en introduksjon til det innsamlede datamaterialet, og til slutt gi en beskrivelse av den empiriske modellen som er brukt. Etterpå vil kvaliteten på forskningsdesignet bli kritisk evaluert for å belyse mulige svakheter, og samtidig bidra med validitet og reliabilitet.

4.1 Forskningsdesign

Forskningsdesign innebærer en beskrivelse av et analytisk rammeverk der definerer systematisk hva som skal undersøkes og hvordan, for å kunne analysere innsamlede data og resultat med den hensikt å besvare problemstillingen på en troverdig måte (Saunders, Lewis & Thornhill, 2015).

Defineringen av et forskningsdesign krever hovedsakelig at det må foretas tre valg; om man benytter kvalitativ eller kvantitativ metode, gjennom en forklarende, eksplorerende eller deskriptiv design, ved en induktiv, deduktiv eller abduktiv forskningstilnærming av en studie (Saunders, 2015).

4.1.1 Kvalitativ metode

Data er samlet inn gjennom litteratur, deltakende observasjon og semistrukturerte intervjuer, og presentert gjennom ord. Metoden er derfor kvalitativ, og er ifølge Saunders et al. (2015) hensiktsmessig når temaet som studeres ikke er utforsket i dybden.

4.1.2 Eksplorerende design

Problemstillingen er kompleks, da den forsøker å øke forståelsen for hvordan de forskjellige kreftene til Michael Porters femkraftsmodell kan endre seg i styrke etter dereguleringen av drosjenæringen.

Utredningen av problemstillingen er derfor ifølge Saunders et al. (2015) et eksplorerende design, da det er et ønske om å øke forståelsen av et fenomen man ikke kjenner i detalj.

4.1.3 Induktiv

Ettersom det benyttes eksplorerende design, benyttes det en induktiv tilnærming av problemstillingen, da forskningen går fra det empiriske og konkrete til det teoretiske og generelle. Det forsøkes å utrede en teoretisk forklaring gjennom innsamlede data og analyse, uten å konkludere endelig (Saunders et al., 2015).

4.1.4 Casestudie

Det mest hensiktsmessige valg av studie er casestudie, da problemstillingen er kompleks, empiri er begrenset ettersom dereguleringen er nylig innført og konteksten er vesentlig (Dul & Hak, 2007). Casestudie er derfor ofte brukt i kombinasjon med kvalitativ metode og eksplorerende design ettersom den går i dybden av en begrenset enhet. Det foretas en tverrsnittstudie av en bestemt bransje basert på en problemstilling som få har belyst hittil.

4.2 Datainnsamling

Datainnsamlingen baserer seg på kvalitativ tilnærming, hvor informasjon og synspunkter er uttrykt gjennom ord. Utredningen benytter seg av både primærdata og sekundærdata, hvor primærdata refererer til intervjuer, observasjoner og eksperimenter, mens sekundærdata er bruk av allerede eksisterende kilder, som rapporter, artikler, bøker og journaler (Johannesen, A., Kristoffersen, L., & Tufter, P. A., 2005).

Primærdata er samlet inn gjennom semistrukturerte intervjuer med drosjeeiere og deltakende observasjon i næringen.

Sekundærdata er funnet gjennom å søke etter eksisterende litteratur som omhandler problemstillingen i bøker, akademiske artikler, hørings svar og forskningsbaserte journaler.

4.2.1 Primærdata

4.2.1.1 Intervjuer

Intervjuene ble utført som semistrukturerte; selv om intervjuguiden inneholdt en planlagt liste med spørsmål og fastlagte temaer som ønsket undersøkt, så kunne spørsmålene endres underveis for å best mulig få ut ønsket informasjon. Intervjuguiden finnes som vedlegg A. Alle intervjuobjekter ble informert om samtykkeskjemaet, se vedlegg B. For å oppnå et best vilkårlig utvalg, ble hver tiende bil inn på holdeplassen bedt om å delta i intervjuet.

4.2.1.2 Utvalg og populasjon

Populasjonen som var ønsket undersøkt, var drosjeeiere i Norge.

Covid-19 begrenset utvalgsstrategien, og intervjuer måtte enten foretas på holdeplass eller via digitale tjenester (Zoom, Teams, Skype etc). Det mest hensiktsmessige ble derfor å finne intervjuobjekter der hvor det var høy konsentrasjon av drosjeeiere.

Følgelig ble holdeplassene ved de 3 største flyplassene valgt, nærmere bestemt Oslo, Bergen og Stavanger.

Utvalget besto av aktive drosjeeiere i næringen, hvor de fleste hadde ett løyve, mens noen hadde reserveløyve i tillegg, og noen få hadde flere løyver.

Intervjuene ble foretatt innenfor et kort og spesifikt tidsrom, våren 2021, og ifølge Saunders et al. (2015) kalles disse dataene innhentet gjerne da for tverrsnittsdata.

Målsetningen var å innhente relevante opplysninger fra minimum 100 vilkårlige drosjeeiere, både ny- og veletablerte, hvilket fremstår som oppnådd.

4.2.1.3 Deltakende observasjon

En god del av funnene i oppgaven er gjort gjennom deltakende observasjon.

Med over 16 års erfaring som drosjesjåfør, og som drosjeeier i over 13 år, er det tilegnet en del informasjon, erfaring og data på hvordan drosjenæringen fungerer, hvilke utfordringer som ligger i bransjen og hvilken beskyttelse og begrensning tidligere yrkestransportlov (2002) har gitt. Samtidig skiller undertegnede seg en del fra de fleste drosjeeiere, da det innehas 18 løyver hvor 8 av disse var ervervet opp gjennom tidene før dereguleringen.

Disse 8 løyvene er fordelt på følgende måte; 1 turvognløyve, 2 selskapsvognløyve, 2 ordinære drosjeløyver med stasjoneringssted, 1 løyve for persontransport for funksjonshemmede og 1 ordinært drosjeløyve tilknyttet sentral med DA, og 1 ordinært drosjeløyve tilknyttet sentral med AS, for øvrig den største sentralen i Rogaland.

I tillegg kommer de 10 øvrige løyvene som ble tildelt etter dereguleringen.

Undertegnede kjenner godt til søknadsprosessene både før og etter dereguleringen for å få tildelt løyve, men også hvordan offentlige anbud er, og innehar i dag flere kontrakter med det offentlige. Før overgangen til den største sentralen i Rogaland, var undertegnede løyvehaver i 2 andre sentraler i distriktet. I dag er løyvene fordelt på 3 enheter; egen uavhengig virksomhet, sentral med DA og sentral med AS. Det antas at en diversifisert tilnærming til bransjen har styrket evnen til å se problemstillingen fra flere synsvinkler.

4.2.2 Sekundærdata

4.2.2.1 Litteraturstudie

Sekundærdata er innhentet gjennom litteratur som har den egenskap å kunne belyse problemstillingen. Det er hovedsakelig funnet frem forskningsbaserte journaler og akademiske artikler fra blant annet Samferdselsdepartementet, Transportøkonomisk Institutt (TØI) og Econ, for å nevne noen. Det er også gjort funn i bøker som omtaler den historiske utviklingen og tidligere utfordringer, samt enkelte nettsider.

4.3 Validitet og reliabilitet

Dette underkapittelet vil gjøre rede for hva som kreves for at forskningen skal inneha kredibilitet, etterfulgt av en diskusjon hvorvidt dette er oppfylt.

Forskningens kredibilitet avhenger av dens validitet og reliabilitet.

Validiteten henviser til gyldigheten og hvorvidt funnene i undersøkelsen gjenspeiler det som er undersøkelsens formål, mens reliabiliteten henviser til påliteligheten og hvorvidt datainnsamlingsmetoden vil kunne reprodusere like resultater og etterprøves (Saunders et al., 2015).

4.3.1 Validitet

Når validitet skal måles, skilles det mellom hvorvidt undersøkelsen baserer seg på kvantitative eller kvalitative studier. Ifølge Yin (2018) finnes det 3 forskjellige typer for validitet; begrepsvaliditet, intern validitet og ekstern validitet.

Begrepsvaliditet er hovedsakelig brukt innenfor kvantitative studier.

Ettersom denne studien er basert på eksplorerende design, er ikke intern validitet relevant.

Ekstern validitet relateres til hvorvidt studiens resultater kan generaliseres utover det spesifikke studiet og dermed overføres til andre sammenhenger.

Det er gjort innsats for å vurdere validiteten i litteraturen som er brukt, og det meste kommer fra forskningsbaserte og akademiske verk.

Intervjuobjektene driver innenfor drosjenæringen og har derfor god kunnskap på hva som er blitt spurt om. Uklarheter ble raskt fanget opp da intervjuene ble foretatt direkte.

Det er av den oppfatning at resultatene fra studiene, til tross for at det gjelder drosjenæringen spesifikt, kan overføres til andre næringer som går fra en monopolistisk konkurranse til fri konkurranse.

4.3.2 Reliabilitet

Reliabiliteten omhandler hvilken grad de benyttede dataene er pålitelige, og om uavhengige forskere kan reprodusere samme resultat ved å benytte seg av samme forskningsdesign. Det er likevel ikke en faktor som kan beregnes presist.

Reliabiliteten til forskningsbaserte og akademiske verk kan generelt anses som sterk, da de har gått gjennom en grundig vurdering av eksperter innenfor sitt felt.

Studiet benytter seg av også semistrukturerte intervjuer basert på tverrsnittdata.

Det er innhentet data fra et lite utvalg og innenfor et kort og spesifikt tidsrom, og det er vanskelig å duplisere samme utvalg i tillegg til at forholdene kan endres relativt hurtig.

Videre påpeker Saunders et al. (2015) fire trusler mot reliabilitet; deltakerfeil, deltakerbias, forskerfeil og forskerbias, hvor det med bias menes forutinntatt.

4.3.2.1 Deltakerfeil

Med deltakerfeil menes faktorer som påvirker deltakerne og på denne måten fører til forskjellige resultater på forskjellige tidspunkt (Saunders et al., 2015).

Intervjuene ble foretatt på deltakernes premisser og deltakelse i undersøkelsen var frivillig. Intervjuobjektene ble funnet på holdeplasser innenfor et tidsrom der det er lite aktivitet og derfor betyr lengre venting. Av den grunn har deltakerne fått anledning til å besvare spørsmålene på en grundig og troverdig måte.

Dette ses på som en faktor som har bidratt til at reliabiliteten er lite påvirket av deltakerfeil.

Det må likevel nevnes at undertegnede rolle i bransjen kan ha påvirket deltakerne til å svare feilaktig med overlegg.

4.3.2.2 Deltakerbias

Med deltakerbias menes faktorer som påvirker deltakerne til å gi inkonsistente svar og som dermed resulterer i en forvrengning av funnene (Saunders et al., 2015).

For å redusere denne risikoen, er deltakerne blitt forsikret anonymitet, da dette anses som en av de viktigste faktorene for å unngå deltakerbias ((Saunders et al., 2015).

Deltakernes identitet i undersøkelsen ble begrenset til kjønn og alder, og videre informert om at alle opplysninger ble behandlet konfidensielt.

Det anses derfor at reliabiliteten har lite påvirkning fra deltakerbias.

Det må likevel nevnes at undertegnede rolle i bransjen kan ha påvirket deltakerne til å svare i henhold til hva de tror forventes, eller fremstå bedre enn hva som er tilfellet.

4.3.2.3 Forskerfeil

Med forskerfeil menes faktorer som påvirker forskerens evne til å samle inn og analysere data og informasjon korrekt (Saunders et al., 2015).

Ettersom intervjuene baserer seg på semistrukturell kvalitativ metode, løper det en viss risiko for forskerfeil. Det faktum at undersøkelsen er gjort av en enslig forsker, øker risikoen ytterligere, især når intervjuobjektene er forsikret anonymitet som begrenser mulighet og ønske om opptak og etterkontroll av opplysninger.

Det innrømmes derfor at forskerfeil kan ha påvirket studiets reliabilitet til en viss grad.

4.3.2.4 Forskerbias

Med forskerbias menes faktorer som påvirker forskerens evne til å behandle og presentere data og informasjon objektivt og korrekt (Saunders et al., 2015).

Med lengre driftstid som drosjesjåfør og –eier, og å være i besittelse av flere drosjeløyver, så kan det finnes sterkere motiv til å behandle og presentere informasjonen i tråd med undertegnedes egne oppfatninger, enn hva en utenforstående forsker ville ha gjort.

Forfatteren av denne oppgaven er derimot bevisst sin rolle og derfor fokusert på å prosessere og fremstille data og informasjon på en objektiv måte.

Ettersom studiet er eksplorerende og kvalitativt, er det dog uunngåelig å tolke data med en viss subjektivitet, basert på forforståelse, vektlegging av funn og politisk ståsted, m.fl.

På bakgrunn av dette erkjennes det at forskerbias kan ha påvirket studiets reliabilitet.

Det er med andre ord utfordrende å teste reliabiliteten til kvalitative studier, da enhver forsker setter sitt individuelle preg på forskningen, svar fra intervjuobjekter eller informanter er unike og det eksisterer stor grad av subjektive oppfatninger.

Videre, på grunn av begrensning på tid og ressurser, ble det innhentet data fra drosjeeiere i Oslo og Bergen i kun få timer på en spesifikk dag, mens det ble innhentet data i Stavanger ved tre anledninger. Andre forhold som kan ha påvirket datamaterialet fra intervjuene, er at drosjeeiere fra attraktive selskaper står gjerne ikke på holdeplasser, drosjeeiere med flere biler har gått over til en mer administrativ rolle og derfor ikke er å finne «på veien», samt intervjuene kun evnet å fange opp dagens drosjeeiere og ikke de kommende.

Likevel anses de observasjoner gjort over lengre tid, kombinert med erfaring fra flere forskjellige utgangspunkt, også som en styrkende effekt hva angår problemløsningen.

5 Funn

5.1 Tidligere forskning

Det er gjort en del undersøkelser rundt drosjenæringen gjennom årene.

Her er det forsøkt å finne frem den siste forskningen fra de forskjellige aktørene innenfor de aktuelle tema, da det vurderes dithen at siste forskning vil ha størst validitet.

Det er hentet inn rapporter fra blant annet Oslo Economics, Transportøkonomisk Institutt (TØI) og Konkurransetilsynet, og disse baserer seg igjen på både kvantitative og kvalitative data. Rapportene anses som reliable, da de er forfattet av eksperter innenfor sine områder. Samtidig bygger de opp under egen forsknings reliabilitet og habilitet.

På grunn av et eksplorerende design hvor man går fra det kjente til det ukjente, og eventuelle spørsmål rundt egen habilitet, er tidligere forskning viet et eget underkapittel.

Det er likevel verdt å presisere at denne forskningen baserer seg på funn før dereguleringen, med en fortolkning hvorvidt den nye yrkestransportlova (2002) kan løse problemene basert på økonomisk teori.

5.1.1 *Behov for behovsprøving? (ECON, 2002, 18. november)*

ECON konkluderer i sin rapport datert 18. november 2002 at behovsprøving ikke er en nødvendig eller tilstrekkelig betingelse for et effektivt marked. Det vises til at søknadsprosessen er omstendelig og hindrer fleksibel tilpasning ved økt etterspørsel, og gjør drosjeeier motvillig til å gi fra seg løyvet i dårlige tider (s. 1).

Videre påpekes det at behovsprøvingen identifiserer en sentral sin kapasitet på kort sikt.

Sentralen kjenner sine konkurrenter som gir et definert konkurransebilde, nye aktører kan ikke komme inn i markedet på kort varsel og sentralene trenger derfor ikke ta hensyn til potensielle inntrengere i sin tilpasning. Samtidig kan ikke sentralene øke antall løyver, og det gir begrensede motiver for god priskommunikasjon. Samlet sett reduserer dette motivasjon for innovasjon (s. 3).

ECON finner også at et deregulert drosjemarked vil opptre tilsvarende likt som andre frie markeder, samtidig som fjerning av hovederverv kan bidra til økt tilbud i rurale områder (s. 5). Senteret hevder også at behovsprøvingen er et virkemiddel for å motvirke konkurranse og sikre inntektsnivået i næringen, og er den eneste næringen med prisregulering (s. 19-20).

ECON fastslår at det ikke er strukturelle eller strategiske etableringshindre av vesentlig betydning i næringen, og viser til Næringslovutvalgets analyse som konkluderer med at

«drosjenæringen formodentlig er en av de bransjer som det i utgangspunktet burde være lettest å etablere seg i». Videre, om behovsprøvingen erstattes med kvalifikasjonsbasert regulering, så vil det ikke være vesentlige etableringsbarrierer igjen, og nye aktører kan komme inn og utfordre den markedsrett som etablerte aktører prøver å utøve. Derimot fremheves det imidlertid den fordel de etablerte sentralene har ved å ha et innarbeidet varemerke og bestillingssystem, og en sentral kan begrense adgangen til nye løyvehavere for å opprettholde sitt rykte på bl.a. kvalitet og respons (s. 24).

Det påpekes i rapporten at behovsprøvingen kan føre til gjensidig interesse mellom sentralene å tilby uoversiktlig prisinformasjon, det foreligger ikke motiv til å konkurrere på pris da de ikke kan vinne markedsandeler, og drosjeeierne søker seg derfor til de sentraler som tilbyr høyest pris (s. 26).

Kjøreplikten som er et motsvar til kjøreretten, blir sjeldent kontrollert av myndighetene, og virker som om det kun er et dekke for å kunne beholde behovsprøvingen. Opphevelse av kjøreplikten og hovederverv kan føre til bedre tilbud i rurale områder (s. 28).

ECON trekker frem at næringen er preget av mange konkurser og økonomiske mislighold grunnet manglende evne og kompetanse. En oppheving av behovsprøvingen og begrensning på ett løyve kan medvirke til dannelse av flere profesjonelle bedrifter (s. 34).

I tillegg vises det til den fraværende fleksibiliteten for tilbyderne behovsprøvingen gir, hovedsakelig på grunn av begrensede løyvedistrikt, rigid struktur og maksimalpris. Samtidig er det treghet i nedjusteringen av tilbudet ved lavere etterspørsel, fordi løyvehaver har motiv til å beholde løyvet i håp om bedre tider (s. 38).

5.1.2 Taxiutredning (Forbrukerrådet, 2013)

I en rapport fra Forbrukerrådet angående taximarkedet, datert 2013, trekkes det frem at drosjesjåfør er av yrkene med lavest terskel for å komme inn i (s. 3).

Undersøkelsen foretatt i denne rapporten fra 2013 om hva som fungerer dårlig, fremholdes det dårlig konkurranse og utfordring med kvalitet på tjenesten (s. 8).

Det vises også til en forbrukerundersøkelse gjort av SIFO i 2008 hvor drosjenæringen scoret dårligst av 40 markeder som ble undersøkt (s. 4).

Videre finner rapporten at det er lite innovasjon, reguleringen legger hinder i veien for konkurranse gjennom behovsprøvingen, og at de fleste drosjeeierne er enkeltmannsforetak.

Utfordringer rundt kvaliteten på taxitjenester knytter seg til lav kompetanse, service og oppførsel, og mange har begrensede norskkunnskaper (s. 9, s. 20).

Forbrukerrådet har inntrykk av at manglende tilgang på løyver og lite mobilitet i eksisterende løyver, gjør det vanskelig å konkurrere og tilby tilstrekkelig med biler så raskt som kunden ønsker. Det gjør det også vanskelig å imøtekomme ressurskrav til å delta i anbudskonkurranser (s. 10).

Det er også funnet at sentralene har begrenset anledning til å styre og sanksjonere løyvehaverne, og møter motstand om de forsøker å redusere takstene eller innføre servicekrav. Dette begrenser dermed sentralens evne til innovasjon og konkurranse, da den enkelte løyvehaver kan nekte å bruke spesifikk bilmodell, farge, logo, uniform m.m. Tilknytningsplikten gir løyvehaverne rett til å være tilknyttet sentralen og sentralen kan ikke utestenge løyvehaver som ikke deltar på kurs o.l. (s. 11, s. 15, s. 20).

Forbrukerrådet viser til de manglende styringsmulighetene sentralene har som det største hinder fra å tilby kvalitetsmessige og innovative tjenester. Samtidig viser rådet til hovedregelen med «en mann – ett løyve» som begrenser størrelsen på bedriften, som igjen gir mange små uprofesjonelle foretak med lite kvalitet (s. 23)

Forbrukerrådet finner at både Akershus fylkeskommune og Transportøkonomisk Institutt viser til at når etterspørsel etter drosjetransport går ned eller tilbudet øker, så går prisene på drosjetjenester opp, hvilket ikke sammenfaller med markedsøkonomiske prinsipper.

Akershus Fylkeskommune tror at dette har en sammenheng med kompensering for tapt inntekt. Årsakssammenhengen vurderes å bero på at drosjesjåføren opptrer som en monopolist i spotmarkedet, og at kundene i dette segmentet har liten kjøpermakt. Funn fra andre land som har deregulert markedet tyder på det samme (s. 12).

Funn fra andre land viser også at deregulering har ført til redusert kvalitet på tjenesten, og i Irland er yrket blitt til et lavstatusyrke med svært lav terskel for å komme inn i (s. 16).

5.1.3 *Et drosjemarked for fremtiden (Konkurransetilsynet, 2015)*

Konkurransetilsynet finner at behovsprøving og prisregulering ikke legger til rette for et fremtidsrettet rammeverk for næringen som stimulerer til innovasjon, fleksibilitet og konkurranse til det beste for drosjekundene (s. 3).

Tilsynet viser også til at den parallelltakst og jamførpris som ble innført i 2011 ikke har vært tilstrekkelig til å løse informasjonsproblemer og gjennomsiktighet hva angår prissetting (s. 11).

Videre vises det til andre land som har gjennomgått lignende prosess med deregulering av drosjemarkedet. De viktigste funnene er at kvaliteten på drosjesjåfører ble svekket i Nederland, tredobling av antall løyver i New Zealand og en fordobling av prisøkning i Sverige i forhold til KPI samtidig som drosjene forsvant i distriktene (s. 12-14).

Konkurransetilsynet fastslår at det eksisterer markedssvikt som blant annet gir utslag i at drosjeleverandør ikke er tjent med å redusere prisene, fordi det er for stor kostnad for kunden å lete etter den billigste leverandøren. Dette er det også noen mindre sentraler som hovedsakelig retter seg mot holdeplasser som prøver å dra nytte av. I tillegg er det vanskelig å skille konkurrentene på kvalitet, og selv om kunde har fritt valg av drosje så er det etablert en sedvane at drosjen først i køen får turen. (s. 16-17, s. 19). Det vises også til at små drosjeleverandører har utfordringer med å oppnå stordriftsfordeler, som dermed gjør at den største leverandøren kan utnytte markedsmakt.

Konkurransetilsynet peker på at reguleringen gir løyvehaver en eksklusivitetsrente, og på grunn av betydelig interesse for å beholde denne, kan det utøves intens lobbyvirksomhet for å unngå endringer som truer denne merfortjenesten knyttet til eksklusivitetsrenten. Ifølge Konkurransetilsynet kan også en regulering føre til at drosjeleverandørene koordinerer prisene, samtidig som teknologiske verktøy gjør det lettere å innhente informasjon rundt pris og kvalitet, og derfor endret grunnlaget for en regulering (s. 24).

Fjerning av behovsprøving kan ifølge Konkurransetilsynet på kort sikt medføre overetablering og høyere priser, men på lengre sikt gi fleksibilitet og evne til å ivareta etterspørselstopper, samtidig som det blir lettere å matche kunder og tilbyder.

Tilsynet fastslår at krav om stasjoneringssted, kjøreplikt og hovederverv bidrar til sløsing av ressurser, og fjerning av disse vil gi ytterligere økt fleksibilitet og bedre utnytting av ressurser. Deregulering av markedet vil også kunne føre til å begrense de største sentralers utøvelse av markedsmakt. I tillegg vurderer Konkurransetilsynet det dithen at adgang til å registrere drosjevirkosomhet som juridisk person, og gjerne for flere løyver, vil kunne gi mer ryddige ansettelsesforhold (s. 27-31).

5.1.4 *Nasjonal kartlegging av taximarkedet (Oslo Economics, 2020)*

Oslo Economics sin rapport på vegne av Samferdselsdepartementet, datert 24. september 2020, hadde som formål å kartlegge situasjonen før ny regulering tredde i kraft. De fastslår innledningsvis at drosjenæringen er preget av begrenset priskonkurransse i attraktive områder fordi sentraler til dels konkurrerer om å tilby høyest mulig takster til et begrenset antall løyvehavere, begrenset konkurranse i mindre attraktive områder der det kun eksisterer én sentral, og begrenset muligheter for innovasjon og effektivisering (s. 5). Videre varierer etterspørsel betydelig over tid, både for et enkelt døgn, ei uke eller mellom sesonger. Data er hentet fra Oslo Taxi som viser rundt 1000 turer per time dagtid i ukedagene mot under 200 om nettene, og opp mot 1600 turer i timen i helgene (s. 11-12).

Mens løyvehaverne hevdet at eksisterte overkapasitet i 21% av kommunene, hevdet fylkeskommunene på den andre siden at dette kun gjaldt 4% av kommunene.

Tilsvarende mente fylkeskommunene at det eksisterte underkapasitet i 16% av kommunene, mens løyvehaverne hevdet at dette kun gjaldt i 8% av kommunene.

Videre hevder 6% av løyvehaverne at det er «dårlig» eller «svært dårlig» drosjetilbud til personer med nedsatt funksjonsevne, mens ingen av fylkeskommunene hevdet det samme. Løyvehaverne som fastholdt denne oppfatningen tilhørte hovedsakelig fylker der det ikke eksisterer tilstrekkelig konkurranse, og brukerne av slik transport fremmet Oslo som fylket med best tilbud (s. 27). Rapporten hevdet at utfordringene skyldes få biler og begrenset etterspørsel.

5.1.5 *Drosjer i Norge fram mot 2020 (Transportøkonomisk Institutt, 2020)*

I Transportøkonomisk institutt (TØI) sin rapport av november 2020 vises det til at drosjenæringen tiltrekker seg mange med lav formell kompetanse og minoritetsbakgrunn, da de har få andre tilgjengelige jobber å velge blant (s. 3, s. 11).

Opphevingen av maksimalprisforskriften har ført til prisdifferensiering, med høyere priser på holdeplasser og stabile priser for bestilte turer (s. 11).

Også TØI trekker frem at aktøren med raskest responstid, vil være den mest ettertraktede, som gjør at drosjeeierne søker seg til den største sentralen. Det pekes likevel på apper som fungerer som en overordnet bestillingsløsning for sentralene i området, som gjør det mindre viktig å være tilknyttet den største sentralen (s. 15). I rapporten nevnes det også at grensene mellom det formelle og uformelle markedet har gradvis blitt visket ut etter inntog fra aktører som Uber, Bolt og forskjellige sosiale medier (s. 16).

På grunn av manglende forhandlingsmakt, kan sentraler som vinner anbud oppleve at drosjeeiere ikke ønsker å delta i kjøringen fordi de synes prisen er for lav (s. 17). Instituttet viser også til at en deregulering som gjelder for en hel bransje, ikke nødvendigvis er det beste for hvert delmarked, og det foretas kompromiss (s. 18). Samtidig trekkes det frem at smarttelefoner med GPS har gjort det enklere å koble tilbud mot etterspørsel, og det nevnes blant annet Mivai og Taxi Fix (s. 19-20).

Transportøkonomisk Institutt henviser til andre land som har gjennomgått en deregulering, Sverige og Finland, hvor det i Sverige er opplevd sterk prisdifferensiering kombinert med dårlig kvalitet, drastisk økning biler og ingen økt etterspørsel.

I Finland stiger prisene raskt og det har vært en økning i bilpark på 30% (s. 29).

Utviklingen i Norge frem til og med 2019 har vært at antall drosjer er redusert, og antall rullestolbiler er halvert. Det har vært størst nedgang i drosjeleverandører i de minst sentrale områdene i Norge med ett prosent. Over en tiårs periode er reduksjonen dog 40% (s. 41).

Ifølge Transportøkonomisk Institutt er varemerket til den enkelte sentral blitt viktigere for å anskaffe oppdrag hos hoteller og bedrifter, samtidig som sentralens koordinerende og kapasitetsstyrende rolle. En del av sentralene har også regnskapsavdelinger som løyvehaverne kan benytte seg av. Samtidig fremkom det under Covid-19 at sentraler som eide alle bilene selv, fikk på plass smittevernutstyr som masker og skillevegger raskere enn de sentralene som er eid av flere løyvehavere. Det påpekes at det skyldes manglende styringsrett hos de andre sentralene frem til dereguleringen (s. 86).

Rapporten avdekker at etter dereguleringen forventer sentralene at merkevarebygging blir minst like viktig konkurranseelement som før, ikke bare for å oppnå markedsandeler, men også som konkurransefortrinn mot «friåkere». En større enhet kan bygge opp merkevaren ved å satse på forutsigbarhet, leveringskapasitet, gode formidlingssystemer og profilering. I tillegg så anses det å allerede ha tilgang på kundene som et fortrinn og et annet etableringshinder fra potensielle inntrengere som blir nevnt, er kostnader til taksameter og forsikring. Funnene i rapporten peker videre på at en eventuell overetablering av nye inntrengere vil hovedsakelig gjelde Oslo og delvis Bergen på grunn av trafikkvolumet. Likevel er det en bekymring over at tilbudet vil forsvinne i mer rurale strøk (s. 87).

I Oslo er det bekymring hvorvidt konkurransen vil bli på like vilkår, og hvor store ressurser de internasjonale plattformsselskapene kommer til å sette inn for å tilegne seg markedsdominans.

Rapporten avdekker at aktørene har liten tro på en seriøs næring etter dereguleringen, og de som har tatt opp billån vil bli sittende fast i en næring som preges av lengre arbeidstid for å ha nok inntekt.

Aktører fra mindre steder var derimot bekymret for at større enheter fra storbyene vant anbud i de mindre byene, og brukte dette næringsgrunnlaget til å etablere seg (s. 88).

Det er også frykt for overetablering av «friåkere» eller investorer uten kjennskap til næringen, som kun ser på avkastningen uten å ta hensyn til de ansatte (s. 98).

Samtidig er det uro hvorvidt drosjesjåfører og –eiere som har kjørt en stund, vil være attraktive andre steder i arbeidsmarkedet, eller om de må forbli i drosjenæringen.

Likevel er det andre funn som tyder på at drosjebedrifter ser på endringen som positivt og får anledning til bedre innkjøp og anskaffe flere biler, samt reguleringen holder sentralene fastlåst og det hindrer konkurranse i kontraktsegmentet. Dereguleringen vil derfor kunne gi muligheter til å konkurrere i markeder disse ikke kunne konkurrere i tidligere. I tillegg kan løyvene overføres sentralen og sentralen ansetter sjåfører direkte (s. 99).

Videre fremholdt aktører innenfor «maxitaxi» og rullestoltransport at de ikke ville påvirkes av dereguleringen i stor grad, fordi bilene er for dyre. De fleste anbudene var også allerede tildelt og går over flere år, slik at det virket som et etableringshinder i seg selv, og de nye inntrengerne måtte derfor konsentrere seg om holdeplassegmentet. En annen virkning av dereguleringen vil kunne være at de seriøse og etablerte selskapene opplever en økning i etterspørsel når de nyetablerte kommer inn, fordi kunden vil bli mer bevisst (s. 100).

Videre vil sentralene kunne velge hvilke løyvehavere de vil ha, som kan øke kvaliteten, og med det øke prisene slik at yrket ble mer attraktivt (s. 101).

Denne rapporten hadde også noe empiri vedrørende Covid-19 og drosjenæringen.

Den viser til at drosjenæringen ble ulikt rammet av pandemien, da de aktørene som hadde stor del av kjøregrunnlaget fra kontraktkjøring var mindre rammet av inntektsbortfall enn de som hadde spotmarkedet som hovedinntektskilde, som opplevde opptil 90% reduksjon.

Reduksjonen skyldtes fravær av bestillinger til flyplass og bedrifter, da det var få utenlandsreiser og mye hjemmekontor. Sjåfører tilknyttet de største sentralene i Oslo måtte vente 1 til 2 timer på tur, mens de som fokuserte på spotmarkedet ventet over 4 timer.

Samtidig fikk flerbilseiere bedre støtte gjennom kompensasjonsordningen for faste kostnader, da mindre aktører ikke hadde utgifter til for eksempel leie av kontor/parkering og leasing.

5.1.6 *Høringsvar (Norges Taxiforbund, 2018, 13. desember)*

Norges Taxiforbund mener at behovsprøvingen er en egnet form for regulering av drosjenæringen, da en oppheving av dette vil gi negative effekter, og det må derfor sikres at drosjekundene får et tilbud som er minst like bra som i dag. Behovsprøvingen fører til et tilpasset antall løyver i markedet og et anstendig lønnsnivå, mot at drosjene plikter til å stille opp overalt og alltid uten subsidier.

Behovsprøvingen argumenteres for ytterligere ved å vise til stor variasjon i etterspørsel mellom geografiske områder og tider på døgnet; oppheving av behovsprøvingen vil sannsynligvis øke tilbud i segmenter med høy etterspørsel, men reduseres eller forsvinne i områder med lav inntektspotensial eller nærliggende til mer attraktive områder.

Forbundet fremmer at der tilbudet reduseres, så vil prisene øke. Samtidig hevdes det at områder med høyt tilbud også kan føre til høyere priser og dårligere service som følge av flere biler, lavere kapasitetsutnyttelse, høy byttekostnad og asymmetrisk informasjon.

Det konkluderes med at drosjemarkedet ikke er selvregulerende på grunn av markedssvikter som asymmetrisk informasjon, stordriftsfordeler, tosidig marked, nettverkseffekter, byttekostnader og eksterne virkninger, som gjør det umulig å oppnå total effektivitet og det derfor må velges reguleringsregime med lavest effektivitetstap.

Taxiforbundet viser til dereguleringen på slutten av 1990-tallet, som førte til 30% økning i løyveantall og tilsvarende forskjell mellom dyrest og billigst aktør, samtidig som det er blitt stor variasjon av kvalitet. Forbundet viser til de negative konsekvensene av dereguleringen i andre land, hvor det i Irland, Sverige og Nederland også har ført til overetablering, dårligere kvalitet og høyere priser.

I Finland økte løyver med 30% etter dereguleringen, mens tilbudet forsvant i rurale strøk.

I Irland har antall løyver økt med 55% siden dereguleringen i 2000.

I Nederland har løyver økt 20% siden dereguleringen i 2000 og forsvunnet i rurale strøk.

I Sverige økte har løyver økt 45% siden dereguleringen i 1990 og forsvunnet i rurale strøk.

Irland, Nederland og Sverige opplevde alle en langt større økning i løyver like etter dereguleringen, med henholdsvis 100, 50 og 25%.

Norges Taxiforbund mener at tilknytningsplikten må beholdes, mens –retten bør opphøre.

Dette vil gi sentralen større styringsrett over egne løyvehavere og økt kontroll over egen virksomhet, mens de kan velge hvilke drosjeeiere som får tilknytning. Forbundet skriver at det i de største byene allerede er flere konkurrenter som konkurrerer mot hverandre, og:

dersom en sentral vil velge å ikke inngå avtale med en løyvehaver, vil det med stor sannsynlig være en annen som ønsker å ta imot vedkommende. I tilfeller hvor ingen drosjesentraler ønsker å ta imot en som søker på drosjeløyve, vil vedkommende ikke tildeles løyvet.

Om både plikt og rett opphører, frykter forbundet at løyvehavere velger å stå utenfor sentral og utnytte markedssvikt, og med det ha lavere incentiver for å tilby kvalitet og unnlate å ta høye priser fordi kunden har liten eller ingen forhandlingsmakt i spotmarkedet.

Forbundet mener at markedet vil bli uoversiktlig og skriver:

fra og med juli 2018 plikter alle tilbydere av drosjetjenester å uoppfordret gi forbrukerne et pristilbud før avtale om transport inngås, dersom drosjekunden kan oppgi et tilstrekkelig avgrenset bestemmelsessted. Norges Taxiforbund frykter at mange uavhengige løyvehavere kan la seg lede til å utnytte markedssviktene og ikke etterkomme denne plikten.

Tilknytningsplikten begrunnes videre med at «mange uavhengige løyvehavere potensielt vil levere en tjeneste som er av dårlige kvalitet og potensielt høyere pris til kunden» og det vil være en kostnadsbesparelse for myndighetene om klagenes behandles av sentralene.

Norges Taxiforbund mener at hver enkelt drosjesentral bør få velge om aktørene skal ha kjentmannsprøve, da dette anses som et konkurransefortrinn for flere. Forbundet er veldig positive til det økte kompetansekravet og mener det vil heve kvaliteten til drosjesjåførene.

Videre mener forbundet at løyvener bør tildeles gradvis og med opptil 500 nye løyver hvert år over en treårsperiode for å unngå overetablering, i tillegg beholde kompetansekravet og garantistillelse. Forbundet mener at dette vil bidra til at kvaliteten på drosjetjenestene forbedres og at økonomisk garanti sikrer at alle kreditorer får hva de har krav på.

De er også positive til at taksameterkravet består, men mener at taklampe må være et krav. Taxiforbundet fremmer at maksimalprisreguleringen kun opprettholdes der kommuner velger å innføre eneretter, da det må være mulig å konkurrere på pris der hvor det ikke er innført slike, og derfor må anses som fri konkurranse.

5.1.7 Felles høringssvar (Norges Taxiforbund, Oslo Taxi, ByTaxi, Christiania Taxi, 2018, 21. desember)

Norges Taxiforbund har sendt inn flere høringssvar, og det er valgt å ta med nevnte høringssvar da det dekker Oslo mer spesifikt.

Norges Taxiforbund et al. mener at endringene vil utløse en rekke uheldige konsekvenser, blant annet fordi drosjemarkedet ikke er selvregulerende. Det vises til at liberaliseringen i Oslo førte til økte priser på grunn av markedssvikter, ikke reduserte som var hensikten. Det fremmes også at nåværende regulering er viktig for å forhindre skattejuks, trygdesvindler og annen svindel, som i den senere tid er blitt avdekket i Oslo.

Det vises også til en gjennomgående overkapasitet i drosjenæringen i Oslo der det er «stappfullt på holdeplassen». I rapporten konkluderes det med at drosjetilbudet vil øke der det er høyest etterspørsel og synke eller forsvinne i mindre eller ulønnsomme områder. Videre konkluderes det med at fjerning av behovsprøving og driveplikt vil føre til økte priser, dårligere arbeidsforhold for sjåførere, redusere kvaliteten på tjenestene og svekke seriositeten til drosjenæringen. Rapporten hevder også at behovsprøvingen ikke er til hinder for innovasjon, og viser til de teknologiske løsningene Mivai og Taxifix.

Norges Taxiforbund et al. fastslår at samspillet mellom antallsbegrensningen og driveplikten sikrer et tilfredsstillende drosjetilbud alle steder i Norge til alle døgnets tider.

Rapporten kritiserer at eneretter kun hensyntar mindre lønnsomme eller ulønnsomme markedssegmenter i områder med en viss befolkningstetthet og mener det feilaktig legges til grunn at drosjetilbud og befolkningstetthet er korrelerende faktorer. Det kritiseres videre at enerettene ikke automatisk gir rett til annen kontraktkjøring og påpeker at det er kontraktmarkedet som er det lønnsomme markedet i tynt befolkede områder, og enkeltturmarkedene er lite lønnsomme. Eneretter fremstår derfor som lite attraktivt.

Norges Taxiforbund et al. viser til markedssvikt i drosjemarkedet på grunn av asymmetrisk informasjon og man ikke vet når neste bil kommer om man takker nei til et tilbud. Det fremholdes også at «præiemarkedet» utgjør en stor del av det totale drosjemarkedet. Det konkluderes med at opphevingen av behovsprøvingen vil føre til økte priser på grunn av markedssvikt, samt at et større antall tilbydere vil medføre at sjåførene kompenserer for færre turer ved å ta høyere priser. Deretter vises det til grafikk fra 2011 til 2015 der det fremkommer at utnyttelsesgraden har gått jevnt nedover fra 39,7% til 29,8%, mens prisene har økt jevnt med 40% i den samme perioden.

Som en virkning av lavere omsetning, vil sjåførene jobbe lengre og ha en lønn «langt under nivået for minstelønn».

Rapporten mener det bør fastsettes strengere regler for kvalitet og kontroll, men mener at en deregulering vil føre til en useriøs drosjenæring og dårlig kvalitet på drosjesjåfører og biler, som igjen vil generere flere dårlige kundeopplevelser og svekket sikkerhet.

Ifølge rapporten vil drosjeeiere fastsette dårligere lønnsvilkår for ansatte på grunn av inntektstap, og de seriøse aktørene vil trekke seg ut av næringen.

Sentraltilknytningen bør opprettholdes, fastslår rapporten, på grunn av ryddighet, effektiv utnyttelse, tilrettelegging for offentlige myndigheters kontroll og soring ved behov.

Det vises til at sentralen har rolle som koordinator og mellomledd mellom sjåfør og kunde, utarbeider tilbud i anbudskonkurranser og håndhever interne sanksjonssystemer.

Sentralene påser også at lover og regler blir fulgt, behandler kundeklager, fastsetter priser for tilknyttede løyvehavere og står for opplæring.

Det må videre endres på bindingstid hos sentralene fra 3 måneder til 2 år, sentralene må få bestemme hvem som skal være tilknyttet, men også kunne si opp uønskede løyvehavere.

Norges Taxiforbund et al. mener at kompetansekravet også må gjelde eierne, og at garantibeløpet må bestå. Det foreslås også 3 kompetansetrinn; et grunnleggende for alle, et for kun sjåfører og et for eiere med ansatte sjåfører. I tillegg bør det gis en egen kode i førerkortet og bør ha egne nummerskilt. Taksameterkravet bør bestå, og det vises til Cencom sin uttalelse, som støttes i sin helhet.

Rapporten konkluderer avslutningsvis med at Samferdselsdepartementets svar til ESA ikke bygger på en korrekt tilnærming til EØS-retten, og av den grunn er ESA sin konklusjon i strid med EØS-avtalen.

5.2 Informasjon fra informantene

Det ble innhentet informasjon fra totalt 102 intervjuobjekter, hvor alle var drosjeeiere. Denne informasjonen vil bli gjennomgått nedenfor. Intervjuguiden finnes som vedlegg A.

5.2.1 Informantenes geografiske tilhørighet

Informantenes geografiske tilhørighet ble begrenset til å omfatte fylkene Oslo og Viken, Hordaland og Rogaland. Dette fordi intervjuene ble foretatt på flyplasser som anses som interkommunale, som dermed tiltrekker aktører fra flere kommuner.

47 av informantene hadde dermed tilhørighet til Oslo og Viken, 23 til Hordaland og 32 til Rogaland fylke. Årsaken til skjevheten i fordelingen anses å være fordi Oslo Lufthavn er den største flyplassen, som igjen gjør denne til den største taxiholdeplassen.

Samtidig ble Stavanger Lufthavn besøkt to ganger, mens de andre kun ble besøkt 1.

5.2.2 Antall ordinære/hovedløyver og reserve-/deltidsløyver

Etter ny yrkestransportlov (2002) så eksisterer det ikke lengre forskjell mellom ordinære og hovedløyver. Informantene ble derfor forklart grundig hva som var intensjonen bak spørsmålet, hvor ordinært løyve og hovedløyve skulle oppfattes som et løyve som ikke var regulert til deltidsløyve av deres sentral og dermed kunne kjøre fulltid.

Informantene oppga at 75 hadde ett ordinært løyve, 22 hadde to, 3 hadde tre, mens det var 1 som hadde henholdsvis 4 og 5 ordinære løyver. Det antas at det er noe skjevhet i dataene, da drosjeeiere som har flere løyver driver gjerne mer administrativt arbeid, og er derfor ikke ute og kjører i like stor grad som de med ett eller to løyver.

Etter ny yrkestransportlov (2002) så eksisterer det ikke lengre reserveløyver.

Likevel kan den enkelte sentral sette opp kjøreplaner som begrenser bruk av enkelte løyver, slik at disse anses som deltidsløyver. Tidligere reserveløyver i en sentral ble gjerne endret til slike deltidsløyver (vedlegg D). Informantene ble grundig forklart dette, og 60 oppga at de ikke hadde et slikt løyve, 32 hadde ett, mens 3 hadde henholdsvis to og tre deltidsløyver. Noe av den antatte skjevheten i 6.1.2 antas å være til stede også her.

5.2.3 Type taksameter

Her oppga 64 av informantene at de benyttet seg av Cencom sitt utstyr, mens 22 brukte Norgestaxi sitt system og 20 brukte TDS. De fleste oppga at sentralen hadde bestemt dette.

5.2.4 Forsikringsselskap

Det var 58 av informantene som oppga at de brukte Eika.

16 og 11 av informantene oppga henholdsvis Sparebank 1 og Gjensidige som sitt selskap.

9 og 6 oppga at de benyttet seg av henholdsvis If og Storebrand.

Norges Taxiforbund har medlemsavtale hos Storebrand (Norges Taxiforbund, u.å.).

Til tross for dette så er det færrest som bruker dette forsikringsselskapet.

De fleste oppga enten best pris, ryddige oppgjør eller kundeservice som årsak for at de hadde valgt det respektive selskapet, med unntak av IF og Storebrand.

Her var årsaken at det kun var IF som tilbydde forsikring til informanten, mens hva angikk Storebrand så hadde valget falt på dette selskapet på grunn av forbundet sine avtaler.

5.2.5 Sentraltilknytning

82 av informantene oppga at de tilhørte en drosjesentral, mens 20 opplyste at ikke hadde en slik tilknytning. Det ble avdekket tilhørighet til over 10 forskjellige drosjesentraler, hvor Norgestaxi var hyppigst representert med 22 tilfeller. Dette var den eneste sentralen som var representert på alle flyplassene, og kan således være årsak til skjevheten.

Christiania Taxi var representert i Oslo og Bergen.

Det fremkom også av opplysningene at de største sentralene i hver region var relativt sett mindre representert på flyplassene. Dette kan skyldes at de frekventerer hyppigere på andre holdeplasser, får flere turer over datasystemet, eller opererer mer i kontraktmarkedet.

Informantenes tilhørighet fremsto slik;

Norgestaxi	22	Taxi 1	14	Christiania Taxi	14	Scandinavian Taxi	10
Bergen Taxi	8	Taxi 2	8	Taxi 3	7	0 Taxi	7
Oslo Taxi	5	Sandnes Taxi	4	Stavanger Taxi	3	N/A	20

Tabell 5.1: Informantenes tilhørighet

5.2.6 Hovedinntektskilde

11 av informantene opplyste om at deres hovedkilde kom fra kontraktkjøring. 30 av informantene hadde bestillingsoppdrag som sin største inntektskilde, mens 61 av informantene ga uttrykk for at holdeplasskjøring var deres største inntektsgrunnlag.

Da intervjuene ble foretatt på en holdeplass, er det grunn til å tro at dette har påvirket datamaterialet. Med utgangspunkt i de forskjellige løyvehavers sentraltilknytning, fremgår det at de største sentralene i hvert distrikt er underrepresentert i forhold til størrelse.

Dette gir grunnlag til å tro at datamaterialet ville vært annerledes om intervjuene ble foretatt på holdeplasser i sentrumsområder, næringsområder eller om det hadde vært mulig å få informasjon om dette direkte fra de forskjellige sentralene.

5.2.7 Erfaring som sjåfør og eier

Informantene ble spurt om når de startet som drosjesjåfør. Det ble forklart betydningen av tegnsettingen. Det ble ikke spurt om vedkommende begynte på heltid, deltid eller vikar.

1 av informantene begynte mellom 1970-1980, 4 mellom 1980-1990, 12 mellom 1990-2000, 31 mellom 2000-2010, 49 mellom 2010-2020 og 5 etter 2020.

1 av informantene ble drosjeeier mellom 1970-1980, 3 mellom 1980-1990, 10 mellom 1990-2000, 30 mellom 2000-2010, 35 mellom 2010-2020 og 23 etter 2020.

Mens det frem til 1990 ser ut til å være enklere å bli drosjeeier, har det mellom 1990 og 2020 tatt lengre tid å bli drosjeeier, før det har blitt enklere igjen etter 2020.

5.2.8 Ansettelsesforhold

71 av informantene opplyste om at de hadde ansatte. Ansettelsesforholdet varierte fra både heltid, deltid og helg. 5 av informantene betalte 41% i lønn, 17 betalte 42%, 32 betalte 43%, 3 betalte 44% og 14 betalte 45% i lønn. Ingen betalte timelønn til den ansatte.

5.2.9 Faste månedlige kostnader

Informantene ble spurt om månedlige faste kostnader. Avdrag er unntatt fra beregningene.

Type	0	[1-1000]	[1001-2500]	[2501-5000]	[5001-10000]	[10001-15000]	[15001-20000]	[20000+)
Sentralavgift				10	19	63	10	
Forsikring		6	66	30				
Lånerenter	7	46	30	5				
Telefon		80	19	3				
Leasing	98				4			
Leie parkering	91	7	4					

Tabell 5.2: Oversikt faste månedlige kostnader

5.2.10 Planer for fremtiden

25 av informantene ønsket å utvide driften med flere biler. Noen ville vente til markedet tok seg opp igjen etter covid-19, andre ønsket kun å øke antall biler om de fikk lov til å ha de i samme sentral som de var i nå. Det ble blant annet trukket frem fordel å ha ekstra bil i forbindelse med verkstedbesøk, kollisjoner eller under omsetningstopper.

20 av de informantene ønsket derimot å avslutte driften. Et par av de spurte trakk frem egen alder og mulighet for pensjon, mens de andre trakk frem nedgang i markedet som årsak. 15 av de som ønsket å slutte ga likevel uttrykk for at de antakeligvis forble i næringen, da de ikke fant andre jobber å gå til eller hadde tilstrekkelige kvalifikasjoner.

Flere av de som ønsket å bli i næringen, var også de samme som ønsket å bytte sentral.

Bakenforliggende årsaker til dette var splittet; noen viste til høyere takster, andre til lavere taksameterleie, mens en annen gruppe henviste til høyere etterspørsel.

5.2.11 utfordringer før og etter 2020 (dereguleringen)

Det var hovedsakelig tre årsaker som gikk igjen hos informantene vedrørende utfordringer frem til 2020; redusert oljepris, tap av kunder til kollektivtransport og pirattaxi/Uber.

Uber ble hovedsakelig nevnt i Oslo.

Overretablering, friåkere på holdeplasser, lavere kvalitet og høyere priser trekkes frem når det spørres om hva informantene mener er de største farene i forbindelse med deregulering.

85 av informantene har ikke forsøkt å ansette nye sjåførere, mens 17 mener at det har blitt vanskeligere å få tak i nye sjåførere. Det vises til at de fleste heller tar sikte på å bli drosjeeiere selv, så sant man ikke har noe fast kjøring eller god omsetning å tilby.

Med nye sjåførere så menes nyutdannede sjåførere etter det nye regelverket.

Dette ble forklart til informantene.

5.2.12 Strategi

95 av informantene hadde ikke en egen strategiplan, men 54 av informantene opplyste om at de overlot dette til sentralen. 37 av informantene visste derimot ikke om sentralen hadde en uttalt strategiplan.

6 Analyse og fortolkning

I dette kapitlet vil resultatene fra innhentet data gjennom både intervjuer, deltakende observasjon og tidligere forskning knyttes opp mot det teoretiske rammeverket for Michael Porters femfaktormodell. Dernest er det fortolket hvilken påvirkning funnene vil ha på konkurransekraftene, fundamentert på lære og teori hvordan markedsmekanismene opererer. Det er tatt utgangspunkt i at leseren av denne utredningen har bachelorgrad innenfor økonomi og administrasjon, og det er derfor ikke gjort en større innsats i å forklare de grunnleggende markedsmekanismene som later til å være rådende.

Videre er det fokusert på de endringene ny lovgivning åpner for, og det er derfor forsøkt å forholde seg til de faktorene som er blitt påvirket av endringen, ikke de generelle.

Hvert underkapittel tar for seg én av de fem kreftene som Porter (1979) har definert.

Under disse behandles de viktigste faktorene innenfor hver kraft.

Hovedsakelig så vil den respektive kraft og faktor presenteres med perspektiv fra tidligere yrkestransportlov (2002), før det vises til hvordan ny yrkestransportlov (2002) har endret disse, for deretter å tolke virkningene og til slutt vurdere om den enkelte kraft og faktor er forsterket. Når det vises til yrkestransportloven, så inkluderer dette også forskriftene.

Kreftene er ikke satt opp som et hierarkisk styrkeforhold, istedenfor er det forsøkt å sette dem opp på slik måte at det gir en bedre kontinuitet i analysen.

Det er forsøkt å unngå å hoppe mye frem og tilbake, men på grunn av samhandling mellom kreftene har det ikke alltid vært mulig å unngå.

Med hensyn på at mye data er innhentet gjennom deltakende observasjon, er det nevnt med et avsnitt i de tilfellene der hvor undertegnede rolle kan påvirke habiliteten.

Funn fra intervjuene viste seg å ha varierende essens for den videre prosessen.

Likevel er det forsøkt å dra inn intervjurundene der hvor det har vist seg å være hensiktsmessig, eller der hvor funnene har bidratt med enten funn eller bekreftelse av andre tidligere funn.

6.1 Rivalisering mellom eksisterende konkurrenter

Eksisterende konkurrenter i drosjenæringen vil her omfatte taxisentraler og dens tilknyttede løyvehavere, og løyvehavere som ikke er tilknyttet sentral – såkalte stasjoneringssløyver eller bopelsløyver. En løyvehaver omtales som både løyvehaver, drosjeeier, bedrift og virksomhet

– hvor alle er sammenfallende med å drive for egen regning og risiko. Samtidig er også en drosjesentral en virksomhet og bedrift.

I alle tilfeller er de alle behandlet som eksisterende konkurrenter i drosjenæringen.

Aktører som Uber Pop, Lyft og Bolt m.fl. er her ansett som substitutter, hvilket vil bli omhandlet senere. Dette fordi de ikke oppfyller samme krav som å drive for egen regning og risiko, og inntil den nye lovgivningen var på plass opererte de heller ikke lovlig.

Uber Black brukte derimot selskapsvognløyver til sin drift, og drev således lovlig.

Det er likevel først ved den nye lovgivningen at selskapsvognløyver har blitt omgjort til drosjeløyver, og dette vil kort nevnes i 6.1.5.

6.1.1 Konkurrentenes konsentrasjon og balanse

Før dereguleringen av drosjenæringen var det fylkeskommunen som fastsatte antall løyver i det respektive løyvedistriktet, som i den seneste tid hovedsakelig har vært hele fylket.

Således har antallet løyver blitt holdt på et begrenset nivå, hvilket ved første øyekast later til at også konkurransen har vært tilsvarende begrenset.

Derimot har det vært slik at man i all hovedsak kun fikk tildelt ett løyve hver, hvilket har bidratt til at konkurrentene har hatt tilnærmet lik styrke, og derfor økt rivaliseringen.

For å dempe denne rivaliseringen har drosjeeierne hatt plikt til å tilknytte seg sentral der hvor en slik har eksistert. Dette har gjort at konkurransen i større grad ble overført til og mellom sentralene. Samtidig ble det gitt begrensning dithen at ingen sentral kunne ha over 50% markedsandel i ett distrikt (Konkurransetilsynet, 2013, avsn. 3).

Dette har resultert i intensivert rivalisering mellom de mindre sentralene, eller at en eller flere av de mindre sentralene har inngått et uformelt samarbeid med den store, slik at det i praksis har fremstått som én sentral uten å bli hindret av grensen på 50% markedsandel.

Den mindre sentralen har dermed fått assistanse fra den store sentralen, mens den store sentralen har begrenset en konkurrent ved for eksempel anbudsprosesser (vedlegg E).

De mindre sentralene har opplevd et stort gjennomtrekk av løyvehavere, da den enkelte løyvehaver gjerne ønsket seg videre til de større sentralene, men på grunn av ansiennitet så måtte vedkommende gjerne innom flere mindre for å komme til den største og/eller mest populære sentralen i distriktet. På den måten ville størrelsen på sentral C være gitt hvorvidt det var ledige løyver i sentral B, som igjen ville være avhengig av hvorvidt det var ledige løyver i sentral A. I Oslo måtte man eksempelvis ha minst 18 års ansiennitet i 2018 for å få tildelt løyve på grunn av ansiennitetsprinsippet (Riaz, 2018), hvilket gjorde at flere drosjeeiere

forble hos den nest største sentralen kun frem til de ble gitt løyve i Oslo Taxi.

Det var heller ikke anledning for de mindre sentralene å motarbeide dette via høyere bindingstid, da det var fylkeskommunen som bestemte denne.

På grunn av dette vil balansesituasjonen og markedsposisjonen være rigid.

Forfatteren fikk for øvrig tildelt løyve i Stavanger Taxi i 2015, etter over 10 års ansiennitet.

I intervjuene kunne man også se tydelig at de mest ettertraktede sentralene hadde høyere snittalder hos drosjeeierne.

Dereguleringen av drosjenæringen har gjort det lettere for sentraler med tette bånd å utforme én enhet. Ettersom hele landet nå er ett løyvedistrikt, vil ikke de fusjonerte selskapene bli felt av begrensningen i markedsandel – i det minste ikke med det første.

Flere sentraler har allerede slått seg sammen, eksempelvis Stavanger Taxi og Randaberg Taxi (Thime, 2021), mens andre sentraler driver aktiv rekruttering av enkeltstående løyvehavere eller løyvehavere fra annen sentral (NTB Kommunikasjon, 2021).

Dette kan skape balanse mellom de forskjellige aktørene og gjøre dem likestilte, slik at flere vil ha muligheten til å gi inn tilbud på offentlige anbud eller prege bybildet generelt.

I tillegg kan den enkelte eksisterende bedrift nå ta ut så mange løyver som vedkommende vil, og et løyve er ikke lengre regulert til ett kjøreområde eller distrikt.

På grunn av dette kan virksomheter som tidligere opererte i bygd og tettsted nå trekke inn mot de store byene. Dette bidrar igjen med å forsure konkurransen. Likevel vil dette først og fremst merkes på praie- og holdeplassmarkedet.

Konkurrentenes konsentrasjon og balanse er eller kan derfor bli betydelig påvirket på grunn av ny yrkestransportlov (2002), og det er grunn til å tro at rivaliseringen kan øke.

6.1.2 Drosjenæringens vekst

Den tidligere drosjereguleringen har i stor grad hemmet vekstmulighetene ved økt etterspørsel i markedet, på grunn av behovsprøvingen.

Dette blant annet fordi en økning i antall løyver har krevd en omstendelig søknadsprosess.

Først måtte det meldes inn et behov til fylkeskommunen, som behandlet slike forespørsler en gang i året. Fylkeskommunen sendte da ut skriv til de etablerte aktørene og ba om tilbakemelding hvorvidt det var behov for flere løyver. Kun i de tilfeller hvor sentraler kom med positiv tilbakemelding, ville det lyses ut nye løyver (vedlegg F).

Deretter ville de eventuelle nyopprettede løyvene legges ut på fylkeskommunens sider til en søknadsprosess. Etter søknadsfristens utløp ble det foretatt en innstilling fra fylkeskommunen

hvem som ble anbefalt tildelt løyvet, basert på ansiennitet hos den enkelte løyvehaver (vedlegg G). Om vedkommende søker hadde løyve fra før eller søkte på vegne av et AS, mistet søkeren sin fortrinnsrett. De ledige løyvene ble deretter tildelt de aktuelle søkerne, med både rett og plikt til å knytte seg til en bestemt sentral som fylkeskommunen fastslo.

Proessen med å tildele et løyve tok gjerne minimum 6 måneder, da kun beregnet fra det tidspunktet løyvene ble lyst ut ledige. Siste tildeling før dereguleringen tok nesten ett år fra utlysning til vedtak (vedlegg H).

I løpet av denne tiden kunne en bedriftseier eller en sentral som en enhet både ha mistet sitt momentum, etterspørselen kunne ha blitt svekket eller den hadde blitt overført til en annen konkurrent eller et substitutt. Attpåtil, selv om det var bedrift A som opplevde etterspørselen, så kunne de ledige løyvene bli tildelt både bedrift A, B og C.

Ettersom et drosjeløyve tidligere var et knapphetsgode med omstendelig søknadsprosess og snever utvelgelsesprosess, hadde de fleste drosjeeiere motiv for å beholde løyvene ved et fall i etterspørselen. I håp om eller påvente av en oppgang i etterspørselen ble det økt rivalisering mellom løyvehaverne i markedet. I den forbindelse ble det brukt svært mange midler for å overleve, og da gjerne på bekostning av andre løyvehavere.

Samtidig var drosjene pålagt kjøre- og driveplikt, og det var derfor ulovlig å parkere bilen. Behovsprøvingen som var innført for å sikre et fungerende marked, bidro med andre ord ofte til under- eller overetablering, redusert inntjeningspotensial og tapt momentum.

Nå kan derimot den enkelte løyvehaver og/eller sentral i langt større grad tilpasse seg etterspørselskurvene og beholde initiativet ved økt pågang, markedsandel eller kontraktkjøring. Tilpasningen kan skje adskillig mer momentant, som for eksempel øke tilbudet i helger eller ved spesielle anledninger som ONS, Glamat og julebordsesongen. Samtidig kan bedriftseieren redusere bilparken ved nedgang, som for eksempel under Covid-19, uten å være bekymret for ikke kunne ta ut nye løyver ved eventuell oppgang. Dette kan medføre at det vil gi bedre balanse mellom etterspørsel og tilbud til enhver tid, og redusere rivaliseringen i dårlige tider.

6.1.3 Høye faste kostnader

De vesentligste faste kostnadene til en drosjeeier er i hovedsak sentralavgift, taksameterleie og forsikring, hvilket også kom til syne i intervjuene.

Disse kostnadene utgjør mellom 10 – 20% av bedriftens totale omsetning.

Tidligere yrkestransportlov (2002) la til grunn at hver drosjeeier i utgangspunktet kun kunne inneha ett drosjeløyve, samt et reserveløyve i noen tilfeller.

Dette eliminerte anledningen til å dra nytte av stordriftsfordeler.

Med tilknytningsplikt til en bestemt sentral, fastsatt av fylkeskommunen, og begrenset anledning til å forhandle priser på taksameterleie eller forsikring, var det vanskelig for drosjeeieren å påvirke disse faste kostnadene.

Den gamle yrkestransportlova (2002) bidro dermed til at omtrent den eneste muligheten til å redusere de faste kostnadene relativt sett, var å øke salgsvolumet – og i all vesentlighet på bekostning av andre drosjeeieres drift ettersom total etterspørsel var konstant.

En god del drosjeeiere har i tillegg kostnader som lånerenter og leie av lokaler.

For noen utgjør også disse en betydelig kostnad, men de er likevel å anse som påvirkelige eller til en viss grad reversible.

Til forskjell fra den gamle yrkestransportlova (2002) kan den enkelte løyvehaver nå både velge hvorvidt vedkommende vil være med i en sentral, og også hvilken.

Ettersom type taksameter som skal brukes ofte er bestemt av den enkelte sentral, vil også dette nå kunne indirekte påvirkes av løyvehaver, da dette kan bli utslagsgivende om vedkommende vil knytte seg til den enkelte sentral. Det jobbes også med å innføre teknologinøytrale apper som kan erstatte taksameteret i sin helhet (Samferdselsdepartementet, 2021, avsn. 1).

Gjennom muligheten til å øke bilparken, kan også drosjeeier dra nytte av stordriftsfordeler, både ved å forhandle priser på forsikring og fordele kostnader til lokale på flere enheter.

Et annet viktig moment er at den enkelte drosjeeier kan ved dårlige tider velge å returnere taksameter, melde seg ut av sentral eller stanse bilforsikringen ved driftsstans.

Dette var ikke en mulighet tidligere, da man i slikt tilfelle ville miste løyvet.

På den måten er de faste kostnadene blitt langt mer reversible og påvirkelige enn før, hvilket også betyr at bedriften ikke lengre er påtvunget til å opprettholde en viss nullpunktsomsetning for å dekke de faste kostnadene som tidligere.

Dette kan derfor bidra til at konkurransen blir mindre aggressiv og man unngår priskutt.

6.1.4 Høye utgangsbarrierer

Den gamle reguleringen gjorde at et drosjeløyve var et knapphetsgode med en omstendelig søknadsprosess. Dette resulterte at flere drosjeeiere vegret seg for å «levere inn» løyvet til fylkeskommunen, da det ikke fantes noen automatikk at man fikk det «ut» igjen.

Dette utgjorde en utgangsbarriere i seg selv, og kunne forsure markedet (TØI, 2020).

Den nevnte driveplikten gjorde det også ulovlig å parkere drosjen i dårlige tider, og så lenge man hadde løyve måtte man også ha løyvegaranti pålydende 9 000 euro.

Drosjeeier kunne også risikere å ikke få innvilget ny løyvegaranti om vedkommende ønsket å starte opp igjen, især om det hadde vært nedgangstider og man ikke hadde gode resultater å vise til, hvilket utgjorde også en barriere for å forlate markedet.

Inntil 31.12.2018 fikk drosjeeiere som registrerte drosje på seg selv en refusjon i engangsavgiften. Opprinnelig var denne refusjonen på 60%, hvilket betyr at en drosjeeier betalte kun 40% av engangsavgiften. Refusjonen har dog blitt gradvis redusert frem til 2018 før den i 2019 ble helt borte, men har likevel utgjort en stor besparelse for drosjeeieren (Skjetne, O. L., 2018). Til gjengjeld, for å unngå å betale tilbake den besparte avgiften, måtte man ha bilen i kontinuerlig drift i 3 år (4 år for merverdiavgift).

Skulle en drosjeeier investere i nytt kjøretøy og så oppdage at omsetning og inntjening ikke var tilfredsstillende, ville det bli en svært kostbar affære å stanse driften før disse årene.

Selv om denne avgiftsreduksjonen ikke lengre er gjeldende, er det likevel relevant da mange drosjeeiere fortsatt besitter en «refusjonsbil» (Skatteetaten, 2018).

Endatil startet reduksjonen i refusjon først i 2014, begrenset til CO₂-avgiften, og dermed har det hatt en påvirkning for drosjenæringen i ganske lang tid (Skatteetaten, 2014).

Den nye reguleringen har ingen påvirkning på det ovennevnte forholdet vedrørende skatter og avgifter. Dette ble som nevnt endret allerede 1. januar 2019.

Likevel har den nye yrkestransportlova (2002) medført at løyvehavere ikke er like avers til å innstille driften i dårlige tider, både fordi de med letthet kan «ta ut» løyvene på ny om de avvikles, samtidig som det ikke er en nødvendighet lengre ettersom driveplikten er fjernet.

Løyvegarantien er også fjernet, hvilket både betyr at kapitalbindingen og kostnaden med en slik garanti er borte, og en vurdering hvorvidt man får tildelt ny garanti eller ikke er ikke lengre relevant.

Totalt sett har man derfor fått en reduksjon i utgangsbarrierer med den nye yrkestransportlova, alt annet likt, som vil tale positivt for en reduksjon i rivalisering.

6.1.5 Lav differensiering

Den gamle yrkestransportlova (2002) har gitt få incentiver til differensiering av drosjetjenester. Noen få sentraler har implementert ekstra kurs og prøver (Stavanger Taxi, u.å.), og noen løyvehavere har praktisert en strengere ansettelsesprosess enn minstekravet for å få bedre kvalifiserte sjåførere. Likevel har de fleste aktørene fulgt minstekravene hva angår kvalifikasjoner og dyktighet som har vært nedfelt i yrkestransportforskriften (2003). Således er det ikke funnet særlig differensiering hva angår eiernes og sjåførenes service.

Fylkeskommunen påla den enkelte løyvehaver å knytte seg til en bestemt sentral.

Dette medførte at den enkelte sentral ikke hadde anledning å avvise uønskede løyvehavere. Samtidig har tilknytningsplikten redusert behovet for differensiering for den enkelte løyvehaver, da sentralen vedkommende ble pålagt tilknyttet både fastsatte priser og uniformering. Om man hadde en eksklusiv bil eller en billigere bil, ville man fortsatt først få tildelt oppdrag når det var ens tur i køen. Videre, siden hvert medlem av sentralen hadde lik rett til å få tildelt turer, ble det vist lite eller ingen vilje til å imøtekomme kundens etterspørsel etter norsk eller kvinnelig sjåfør, Mercedes-Benz, svart eller ny bil, for å nevne noen eksempler. En av de få mulighetene til å differensiere seg fra de andre medlemmene, var å benytte seg av kjøretøy med plass til ekstra bagasje, barneseter eller flere enn seks passasjerer. Likevel var kostnaden med dette, spesielt større kjøretøy, større enn potensialet for økt omsetning, hvilket resulterte i at få investerte i slike biler. Før dereguleringen hadde 11% av drosjene plass til 7-8 passasjerer (Oslo Economics, 2020, s. 6)

En annen begrensning i differensieringsstrategien var at den enkelte løyvehaver i utgangspunktet kun ble tildelt ett løyve. Med disse premissene så var det begrenset hvor attraktivt det var å tilby økt kunde verdi, da bedriften hadde store barrierer for å kunne utvide sin virksomhet, både hva angår etablering i et nytt geografisk område eller flere biler. I de områdene som ikke var unntatt maksimalprisforskriften, var også prisene regulert. Med andre ord, selv om bedriften investerte i de flotteste biler, så ville de fortsatt ikke ha anledning til å endre på takstene.

Siste betydelige faktor som hemmet initiativet til differensiering, var behovsprøvingen.

Som nevnt ble de etablerte sentralene gitt anledning til å nekte et behov for flere drosjer.

Når de etablerte aktørene vet at det ikke er anledning for nye aktører å komme inn i markedet,

så vil en differensieringsstrategi miste mye av sin funksjon og kraft.

Eneste grunnlag for å differensiere seg fra resten av aktørene i sitt kjøreområde, var å tilegne seg flere kunder enn sine konkurrenter – likevel med den visshet om at man ikke kunne belaste kunden for høyere pris enn hva maksimalprisforskriften tilsa, at man ikke kunne utvide driften til å bestå av flere biler eller på andre geografiske områder og at man fortsatt var pålagt kjøre- og driveplikt ved dårlige tider.

I verste tilfelle ville sågar den økte etterspørsel til vedkommende bedrift resultere i at andre aktører kom inn på markedet – fordi behov etter drosje økte, men bedriften som var primus motor for den økte etterspørsel ikke fikk anledning til å erverve flere løyer.

Eventuelt, for løyehaver tilknyttet sentral, så ville den økte etterspørselen på grunn av suksessfull differensieringsstrategi medføre at de andre løyehaverne i sentralen dro nytte av dette, istedenfor vedkommende løyehaver som implementerte denne strategien.

Ytterligere har flere drosjeeiere vært tilknyttet en spesifikk sentral kun med det formål å bli tilknyttet en større eller mer populær sentral senere. Dette har medført at de med mest ansiennitet og erfaring ikke har vært villig til å hjelpe frem sentralen, fordi den innenfor et visst tidsrom vil bli en konkurrent til den sentral som drosjeeieren egentlig vil tilknyttes til.

Ny yrkestransportlov (2002) har gjort det lettere, og sannsynligvis også mer nødvendig, å differensiere sitt produkt. Selv om det har blitt strengere krav til faglig dyktighet for sjåfør, har likevel krav til løyvekurs, kjentmannsprøve og taklampe blitt fjernet.

Til gjengjeld har den enkelte sentral eller løyehaver anledning til å implementere og forsterke dette i sin virksomhet, og dermed øke sin grad av service, kvalitet og trygghet.

Løyehavere som ønsker tilknytning til en bestemt sentral kan bli pålagt samtlige av disse kravene for å få lov til å bli medlem, samtidig som løyehavere utenfor sentral er frie til å velge å bruke taklampe eller pålegge sjåfør å inneha en form for kjentmannsprøve.

Sentraler kan også nekte drosjeeiere tilknytning basert på kompetanse, omdømme eller andre kvaliteter, samtidig som de også kan sette et tak på antall løyehavere tilknyttet.

På den måten kan den enkelte sentral i større grad bygge opp sitt varemerke og renommé.

Ettersom løyehavere nå har anledning til å ta ut flere løyver, vil det også kunne være hensiktsmessig å implementere en differensieringsstrategi. Ved økt oppdragsmengde kan

bedriften møte dette med økt tilbud. I tillegg er hele landet ett løyvedistrikt, som gjør at bedriften står fritt til å utvide til andre deler i landet og dra nytte av positive synergier. Virksomheten står friere til å bestemme egne priser, hvilket også vil kunne gjøre det mer attraktivt å investere i finere biler, eventuelt diversifisere tjenestene som tilbys. Simultant øker også viktigheten av å ansette dyktige sjåførere, hvilket også kan resultere i økt bruk av time- eller minstelønn, som igjen gjør jobben mer attraktiv.

Dagens drosjemarked bærer preg av lite differensiering fra hverandre, flesteparten av dagens aktører har ikke klart å skille sitt produkt fra de andre i særlig grad.

Differanse på pris har derfor blitt en viktig, om ikke den viktigste, faktoren for utvelgelse. Dog har det vært en begrensning på hvor mange aktører som har fått deltatt i markedet, som dermed har begrenset priskonkurransen. Noen aktører i Oslo har sågar snudd på dette og økt sine taksameterpriser (Oslo Economics, 2020).

Hvorvidt dette er for å beholde eksisterende drosjeeiere, kapre drosjeeiere fra andre sentraler eller som et forsøk på å opprettholde omsetningsnivået, er uklart.

Drosjenæringen har, på grunn av reguleringer, vært bedre beskyttet mot priskonkurransen enn andre næringer, samtidig som de også ikke har hatt samme behov for differensiering.

Rivaliseringen har derfor blitt holdt på et kunstig lavt nivå hva angår differensieringen.

Det må nevnes at under intervjurundene ble de fleste nye løyvene observert med kun løyvenummer på sidene og bakdøra, i tillegg til taklampa.

Det er grunn til å tro at den nye yrkestransportlova vil øke behovet for differensiering, enten i form av produkt og tjeneste, eller på pris. Ettersom dereguleringen er ny, vil man nok se en økt rivalisering på pris i første omgang, før enkelte aktører klarer å fremme en ny differensieringsstrategi. Det er dog viktig å bemerke at selskapsvognløyver nå er overført til drosjeløyver, og disse selskapene har hatt økt fokus på differensiering enn drosjene.

For ordens skyld nevnes det at undertegnedes bedrift innehar to selskapsvognløyver.

Ifølge TØI sin rapport (2020) så har rullestolbiler blitt halvert på grunn av den høye kostnaden det koster å anskaffe slike, og rullestolbrukere frykter et dårligere drosjetilbud (Handikapnytt, 2019). Med en velrettet differensieringsstrategi kombinert med stordriftsfordeler vil en bedrift i større grad kunne utnytte et potensielt marked i dette segmentet, og få økt fortjeneste ved å tilby et produkt få eller ingen andre leverer.

6.2 Leverandørens forhandlingskraft

Dette underkapittelet vil definere de viktigste leverandørene til drosjenæringen, og det forsøkes å presentere disse i noenlunde hierarkisk rekkefølge.

Selve produsenten av varen, for eksempel bilprodusent eller raffineri, vil ikke anses som en direkte leverandør, og vies derfor ikke mer oppmerksomhet.

Den viktigste leverandør vil naturligvis være billeverandøren, eventuelt -importøren.

Uten å kunne disponere en bil, vil man vanskelig kunne levere drosjetjenester.

Dernest, spesielt med tanke på lovpålagt krav med taksameter, vil leverandører av taksameter utgjøre en betydelig rolle. Her inngår også de som leverer baksystemene.

Tredje rekke utgjør leverandører av forsikring, banktjenester og drivstoff, da disse er essensielle for den daglige drift.

I siste rekke, men likevel viktig, kommer dekkleverandører og bilverksteder. Disse er også essensielle for drift, men likevel leverandører som benyttes mer sporadisk.

Samtidig er antall leverandører av disse tjenestene så omfangsrike, hvilket kan reise spørsmål hvilken grad av forhandlingsmakt de besitter ovenfor drosjeeieren.

Det erkjennes også at det finnes flere leverandører av produkter eller tjenester som en drosjeeier benytter seg av, som blant annet telefoni, bilvask og -rekvisita. For å avgrense underkapittelets omfang, vil ikke disse inngå i vurderingen. Dette både fordi de som oftest spiller en mindre økonomisk rolle, samt at leverandørene er i såpass stort antall at deres forhandlingskraft ovenfor drosjeeieren er bortimot fraværende.

Ettersom denne oppgaven har fokus på å se hvordan kreftene har endret seg etter dereguleringen, samt at leverandører i siste rekke og nedover anses som å ha lite forhandlingsmakt, vil det ikke være hensiktsmessig å behandle disse leverandørene videre.

Leverandørens forhandlingskraft antas å stå i relasjon til drosjeeierens kjøpekraft, hvilket igjen avhenger av drosjeeierens eventuelle stordriftsfordeler, eller muligheter til å oppnå slike.

Mens den gamle yrkestransportlova innskrenket muligheter for slik drift, har den nye yrkestransportlova (2002) i stor grad åpnet for dette. En slik stordriftsfordel kan blant annet gi rabatterte produkter/tjenester, raskere service, kortere driftsstans og høyere prioritet.

Ettersom mulighet for stordriftsfordeler er nevnt ovenfor, vil utredningen nedenfor hovedsakelig ta for seg de mer eksplisitte endringene som dereguleringen har innført, og ikke

de generelle endringene som skyldes mulighetene for stordrift.

6.2.1 Lav leverandørkonsentrasjon

6.2.1.1 Leverandører av taksametertjenester

Selv om den nye yrkestransportforskriften (2003) har lempet på mange krav, så er det fortsatt påbudt med taksameter. Foruten Norges Taxi som har sitt eget system, så er TDS og Cencom godkjente leverandører i Norge. Med andre ord er drosjenæringen avhengig av én av disse tre, hvilket gir leverandørene betydelig forhandlingskraft.

En ny løyvehaver ble tidligere hovedsakelig pålagt tilknytningsplikt til en bestemt sentral, og denne igjen hadde avtale om bruk av en spesifikk leverandør, hvilket forsterket leverandørens forhandlingskraft ytterligere. Dette kom også frem under intervjuene.

Ny regulering gjør at løyvehaver nå står friere til å velge hvilken sentral man ønsker tilknytning til, som har gitt leverandør noe mindre forhandlingskraft.

Tre leverandører av taksametertjenester gir likevel en klar leverandørmakt.

Eksisterende yrkestransportlov har gjort det mindre attraktivt for nye teknologiselskaper å levere taksametertjenester, og noe av årsaken til dette vil bli behandlet i siste underkapittel.

Den nye reguleringen fastholder krav om taksameter, men det gis frihet til å velge om man vil være tilknyttet sentral, og eventuelt hvilken (yrkestransportlova, 2002).

De som ønsker å stå utenfor sentral, eller ønsker å starte egen sentral, vil derfor være på utkikk etter leverandør av taksametertjenester. Dette vil øke attraktiviteten fra andre taksameterselskaper å tilby tjenester i Norge, og med det redusere den forhandlingskraften som de 3 nåværende leverandørene besitter – foruten å gjerne bidra til å skape innovasjon innenfor dette markedet. Leverandører av taksameterløsninger er godt representert på den internasjonale taximesse i Köln som avholdes hvert andre år, og det er derfor god grunn til å tro at denne forhandlingskraften fra leverandørens side kommer til å bli redusert i nær fremtid (Europäische Taximesse, u.å.).

6.2.1.2 Leverandør av bank- og forsikringstjenester

Det er i dag få leverandører som tilbyr forsikringstjenester til drosjevirkosomhet, noe som også fremgår av intervjuene, muligens fordi disse kjøretøygruppene er overrepresentert i skader.

De få leverandørene av forsikring har dermed hatt en stor forhandlingskraft, spesielt med tanke på at tjenesten er lovpålagt.

En økning i antall drosjer kan medføre at skadestatistikken øker ytterligere og enda færre

leverandører ønsker å tilby forsikring, eller det kan medføre at etterspørselen etter slik forsikring øker i så stor grad at flere leverandører ønsker å tilby. Endring i forhandlingskraften til leverandørene av forsikring er derfor vanskelig å predikere.

Gammel yrkestransportlov (2002) påla å ha løyvegaranti pålydende 9 000 euro.

Dette kunne tegnes som en forsikring eller binde kapital hos bank.

Bortfallet av dette har derimot ført til at denne forhandlingskraften fra leverandørene er tilsvarende fjernet.

6.2.2 Høye byttekostnader

Tidligere yrkestransportlov gjorde det vanskelig å bytte leverandør av taksametertjenester.

Tilknyttet sentral hadde gjerne fastsatt hvilken leverandør de skulle bruke, og således et implisitt krav for å kunne delta i sentralen – hvilket man var pålagt tilknyttet til.

Selv om man opererte som bostedsløyve, så ville utskifting av taksameterløsning likevel være en kostnadsfylt prosess. Dette gjorde at valget rundt taksameter ofte ble et varig valg.

Som nevnt antas det at det vil komme flere leverandører av taksametertjenester i markedet.

Dette vil øke valgmulighet, samtidig som det sannsynligvis vil redusere byttekostnadene for i det hele tatt kunne tilegne seg nye kunder, og dermed redusere leverandørmakten.

Hva angår forsikringsselskaper, så kan en eventuell økning i disse selskapene resultere i at forsikringsselskapene prøver å kapre nye kunder med en priskrig eller bedre betingelser.

Det er derimot som nevnt svært usikkert hva som vil skje i denne leverandørgruppen.

6.2.3 Trussel mot konkurranse fra leverandør

Tidligere yrkestransport definerte og innskrenket muligheten til å drive drosje.

Ny yrkestransport gir mulighet for at det som tidligere var utelukkende leverandører for drosjenæringen, selv tar en aktiv rolle i markedet.

Her vil den tydeligste trusselen være bilforhandlere, som kan begynne å tilby drosjetjenester for deres egne kunder og gradvis ekspandere sine tjenester.

Som bilforhandler har disse leverandørene tilgang på den viktigste ressursen for å drive drosjevirkosomhet, nemlig kjøretøyet, og har dermed en viss konkurransefordel.

Bilforhandleren er også gjerne verksted, og på denne måten forsterkes fortrinnet.

På bakgrunn av dette vil man derfor måtte erkjenne at leverandørmakten her kan øke.

6.2.4 Differensierte produkter

Også her er det taksameterleverandørene og forsikringsbyråene som utgjør den viktigste rollen, hvor begge er unike for drosjeeieren og førstnevnte er i tillegg sterkt differensiert. Til tross for at det forventes en økning i tilbydere av taksameterløsninger, vil man likevel kunne anta at hver leverandør vil prøve å benytte seg av en differensieringsstrategi. Leverandørens forhandlingsmakt vil derfor være uberørt av den nye yrkestransportlova (2002); drosjeeieren er fortsatt pålagt å benytte seg av taksameter, og selv om det kommer flere tilbydere av taksametre, så vil hver enkelt tilbyder etterstrebe å differensiere seg fra andre. Som lovpålagt tjeneste vil heller ikke forsikringsselskapene bli berørt her. Endringen i leverandørens forhandlingsmakt vil uttrykkes gjennom andre faktorer.

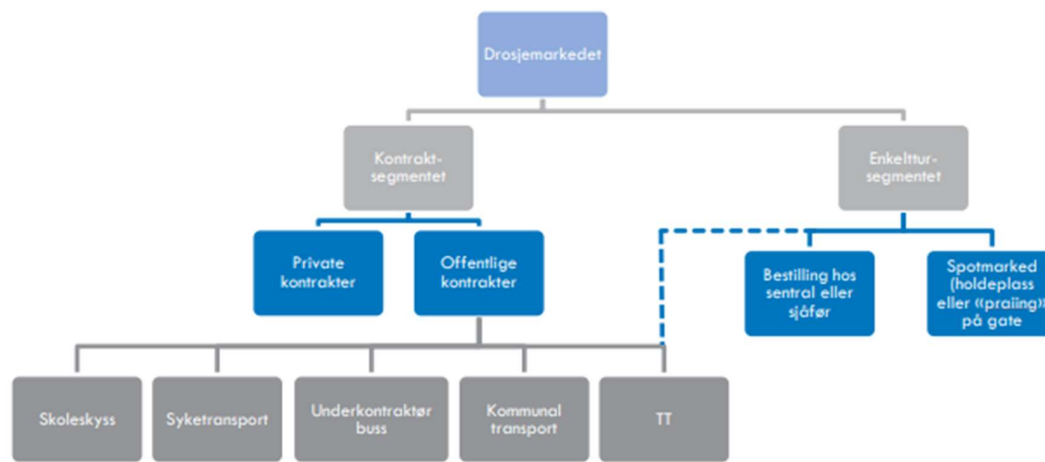
6.3 Kjøperens forhandlingskraft

Som tidligere definert, er drosjenæringens kjøpere de umiddelbare kundene.

Ifølge rapport fra 2020 utgjorde kontraktsegmentet 69% av all drosjetransport i 2019, mens kun 23% var fra enkeltturssegmentet (Oslo Economics, 2020, s. 6).

De øvrige 8% besto av «TT-kjøring» (tilrettelagt transport) som havner i et mellomsegment, da det er enkeltturer, men det er noen få sentraler som besitter kontrakten for administrering av ordningen.

For å enklere illustrere kjøpernes sammensetning, vises dette gjennom figur.



Kilde: Oslo Economics

Figur 6.1: Drosjemarkedet

6.3.1 Høy kundekonsentrasjon

Ifølge undersøkelse gjort av Oslo Economics utgjør pasienttransport og skoleskyss henholdsvis 33% og 28% av det totale kontraktsegmentet på 69% (Oslo Economics, 2020, s. 11). I lys av dette bør derfor disse oppdragsgiverne anses å ha stor forhandlingskraft. Slike kontrakter blir også derfor lagt ut på offentlige anbud, hvor oppdragsgiver som oftest tilbyr kontrakt til det drosjeselskapet som har lavest pris.

I rurale strøk kunne det utvikle seg et gjensidig avhengighetsforhold mellom drosjeselskap og oppdragsgiver, men dette kan nå ha blitt svekket til kun drosjeselskapet (TØI, 2020).

Tidligere yrkestransportlov begrenset muligheten for at individuelle drosjeeiere kunne gi tilbud på slike anbud. Dette for eksempel fordi de gjerne ikke hadde nødvendig størrelse på bilpark, tilfredsstillende økonomisk sikkerhet, eller at sentralen de tilhørte ikke tillot det.

Eliminering av potensielle tilbydere, reduserte dermed kjøpers forhandlingskraft.

Ettersom ny yrkestransportlov (2002) har åpnet for flere aktører, større bilpark og fritt valg av sentraltilhørighet, har antall potensielle tilbydere derfor økt.

Med det betyr også kjøperens forhandlingskraft er økt, da det er sannsynlig at flere drosjeeiere vil forsøke å levere inn lavest mulig pris for å vinne anbudet.

Dette gjelder også de resterende 8% av kontraktsegmentet og TT-kjøringen, men kjøperens forhandlingskraft avtar naturligvis med omfanget av transporten.

Enkelte steder vil dog kontrakter fra det private næringsliv sannsynligvis ha større kritisk verdi, som for eksempel for store oljevirksomheter eller bedrifter med nær tilknytning til disse, og i disse enkeltstående tilfellene vil kjøperens forhandlingskraft igjen øke.

Til tross for at enkelttursegmentet utgjør 23% av drosjetransporten, så anses disse som uorganiserte og sporadiske, og har derfor ikke den samme forhandlingskraften som leverandør av pasienttransport og skoleskyss, som ofte er én spesifikk oppdragsgiver.

Det er også viktig å ta med i betraktningen at det er hovedsakelig 3 fylker som trekker denne statistikken opp, henholdsvis Oslo (75%), Rogaland (49%) og Nordland (31%).

De andre fylkene har 30% eller lavere, og helt ned til 11% (Oslo Economics, 2020, s. 32).

Likevel vil også en økning av tilbydere innenfor dette markedet gi denne kjøpergruppen økt forhandlingskraft, spesielt med tanke på at mange av de nye aktørene sannsynligvis ikke vil få tilgang til kontraktsegmentet med det første. Dette ses nærmere på senere.

I intervjurunden var det overvekt av drosjeeiere som livnærte seg på enkelttursegmentet Dette avviker dermed fra ovennevnte empiri – ved første øyekast. De som hovedsakelig livnærer seg på kontraktmarkedet, eller eventuelt bestillingsmarkedet, har liten fortjeneste med å stille seg opp på de største holdeplassene. Derfor var disse aktørene underrepresentert, og følgelig ble resultatene slik de ble.

6.3.2 Lave byttekostnader

Selv om det ofte vil eksistere en viss byttekostnad ved endring av leverandør, enten direkte eller mer indirekte i form av usikkerhet rundt levering, er det likevel ikke funnet noe som indikerer at det finnes særlige byttekostnader i drosjenæringen ved å gå fra den ene til den andre leverandøren. Det kan heller ikke vises til funn som indikerer at slike byttekostnader vil øke fremover i tid.

Kjøperen har god kjennskap til hva som kan forventes av en drosjetjeneste, og hva angår pris er det sågar tilfeller der hvor oppdragsgiver bestemmer (maksimal)prisen (vedlegg I). Dette bidrar dermed til å øke kjøpernes forhandlingskraft ytterligere.

6.3.3 Trussel mot konkurranse fra kjøperen

Tidligere yrkestransport definerte og innskrenket som nevnt muligheten til å drive drosje. Ny yrkestransportlov (2002) gir mulighet for at det som tidligere var essensielle kjøpere for drosjenæringen nå kan integrere slik virksomhet inn i egen bedrift og bli «selvforsynt». Det er ikke gjort funn som tilsier at oppdragsgivere innenfor pasienttransport og skoleskyss har planer om dette, og det er også grunn til å tro at dette ikke ville vært hensiktsmessig økonomisk med tanke på oppdragenes geografiske og tilfeldige spredning. Derimot er det langt større sannsynlig at dette kan forekomme innenfor det private næringslivet som generelt blir sett på som viktige kunder for drosjenæringen, som hoteller, oljeserviceselskap og flyselskap blant annet.

Med tanke på at dette vil redusere etterspørselen til drosje betydelig, og at denne transporten inngår blant 23% av drosjenæringens omsetning, så har følgelig denne kraften fra kjøperne blitt en markant trussel etter den nye yrkestransportlova (2002).

Økt pris, for lang responstid eller utilfredsstillende servicegrad fra drosjenæringen vil bidra til å øke denne trusselen ytterligere.

Samtidig, om det skulle skje at disse kjøperne ble selvforsynte, så ville forhandlingsmakten til de resterende kjøperne, hovedsakelig de som er omtalt i punkt 6.3.1, øke ytterligere.

6.3.4 Svak lønnsomhet hos kjøperne

Denne faktoren er noe upåvirket av endringen i yrkestransportlova, da kjøperne både nå og tidligere har hatt anledning til å kutte kostnader ved å benytte seg i større grad av egentransport, kollektivtransport eller leide busser.

Det er likevel en mulighet for at disse kjøperne nå kan ta bruk av «billigaktører» innenfor drosjenæringen, men dette vil i det vesentligste være et differensieringspotensial for den enkelte drosjeeier, og øke dens forhandlingskraft.

For den enkelte drosjebedrift så vil dette være en økt forhandlingskraft fra kjøper, men sett fra drosjenæringen som en helhet så vil det snarere kunne være et potensial.

6.4 Trussel fra substitutter

Trussel fra substitutter for drosjenæringen er definert til produkter som transporterer en eller flere personer fra A til B i sin enkleste form, med eller uten betaling.

Her inngår fly, tog, trikk, buss og båt som de åpenbare.

Dette er persontransport som foregår mot vederlag og med løyve/bevilgning.

I tillegg må det også tas med «kompiskjøring» og «pirattaxivirksomhet».

Her foregår transporten uten løyve, men mot betaling.

En gråsoneraktivitet, idet minste før 01.11.2020, er Uber, Lyft og Bolt m.v.

I dette tilfellet registrerer sjåførene seg på en plattform og blir bestilt av kunder som betaler vederlag til foretaket, mens bilene som benyttes har ikke løyve og det er uvisst i hvilken grad sjåførene har kjøreseddel, registrerer lønn og betaler skatter og avgifter.

Unntaket er Uber Black som benytter seg av selskapsvognløyver, som i seg selv hovedsakelig var et substitutt for drosjenæringen frem til 01.11.2020.

Mer snevre substitutt, men som likevel kan nevnes, er «sykkeltaxi» og transport med hest og kjerre mot betaling.

Andre relevante substitutter er egentransport ved hjelp av bil, sykkel, ståhjuling m.fl.

Her inngår også utleievirksomhet av bil, sykkel, sparkesykkel og lignende.

Felles for disse er at man i all hovedsak driver egentransport, og om det transporteres passasjerer så har disse et sammenfallende behov som foregår uten betaling, eventuelt kun til dekning av faktiske kostnader.

Den tidligere yrkestransportlova satte klare rammer for hvem som kunne få tildelt løyve, hvor mange løyver man kunne få, og hvor disse skulle operere – for å nevne det vesentlige. Følgelig falt flere persontransporttjenester utenfor denne rammen, og ble dermed substitutter. I tillegg beskyttet reguleringen drosjenæringen mot sterk prisdifferensiering, samtidig som det ei heller bidro til produkt- eller tjenstedifferensiering.

Til tross for en generell befolkningsvekst i Norge, som impliserer at det skulle vært økt behov for persontransport, så har likevel drosjetransport hatt en reduksjon de siste år (vedlegg F).

Dette tyder på at flere benytter seg av substitutter for drosjenæringen.

Det er gjort mye forskning på for eksempel Uber og hvorfor denne anses som en bedre tjeneste enn drosje. Samtidig har politi og skattemyndighet forsøkt å begrense utviklingen av «kompiskjøring» og pirattaxivirksomhet, med diskutabelt hell (Johansen, 2019).

Uber Pop ble også gjort ulovlig, i det minste frem til den nye yrkestransportforskriften (2003). Med økende bruk av digitale og teknologiske tjenester, ble det derimot vanskelig for påtalemyndigheten å stoppe bruk av ulovlige persontransporttjenester.

Den nye yrkestransportlova (2002) har adressert dette problemet ved at alle som ønsker å yte persontransport mot vederlag, nå kan og må gjøre dette lovlig.

Samtidig er det innført klarere føringer for hva som krever løyve, og enhver som ønsker å kjøre persontransport mot vederlag må blant annet registrere bilen hos Statens Vegvesen, ha kjøreseddel og vise kjøretøyet til periodisk kjøretøykontroll hvert år.

Dette gjelder uavhengig av omfang og beløp som erverves.

I tillegg er det nedfelt klarere og utvidet sanksjoner i yrkestransportlova hvis dette brytes.

De fleste substituttene som eksisterte før 01.11.2020, eksisterer også i dag.

Hvorfor publikum velger å bruke substitutter istedenfor drosje, fortjener egen forskning.

Det kan likevel fastslås at det skjer, og publikum benytter både substitutter som er billigere, dyrere og ulovlige.

Som omhandlet i forrige underkapittel, ble det vist til økt nødvendighet for differensiering av enten produkt eller pris på grunn av den økte konkurransen i markedet.

Dette differensieringsbehovet vil behandles ytterligere i neste underkapittel når utredningen tar for seg potensielle inntrengere.

Med økt differensiering på pris og produkt så kan substitutter bli mindre attraktive, selv om de fortsatt er til stede. Parallelt som et dyrere substitutt kan utgjøre en trussel for drosjenæringen

på grunn av pris/ytelse-forhold, kan også drosjetjeneste som substitutt for et billigere alternativ bli mer attraktivt basert på samme grunnlag.

Pirattaxivirksomhet har eksistert i lengre tid. Resultater fra intervjurundene viste også at det ble sett som en viktig trussel, og fare for redusert omsetningen. Omfanget av pirattaxivirksomheten bekrefter også at det har vært få etableringsbarrierer foruten den tidligere behovsprøvingen.

Likevel antas det at lovendringen gjør det mindre attraktivt å drive ulovlig virksomhet. Ved å kjøre «svart», kan aktørene naturligvis levere transporttjenester til langt lavere priser og dermed ødelegge markedet. Samtidig kan gjerne drosjenæringen kritiseres noe for at de ikke har evnet å tilby et bedre differensiert produkt enn at publikum viser en likegyldighet til å bruke pirattaxi.

Uber m.v., i form av å bli sett på som et lovlig og legitimt substitutt, har i enkelte samfunn redusert etterspørselen etter drosje i så stor grad at, om ikke utradert, så har drosje blitt en tjeneste som få bruker. Disse aktørene vil etter 01.11.2020 bli ansett som en likestilt aktør som drosje, så fremt alle krav blir fulgt, og vil derfor bli behandlet ytterligere i neste underkapittel.

Den vesentligste forskjellen, foruten et implisitt krav om differensiering, er at de nærmeste substituttene for drosje før 01.11.2020 nå blir å anse som ordinær drosjetjeneste, og må innordne seg deretter. De som derimot velger å ikke innordne seg, vil langt lettere kunne bli kontrollert og straffet, og blant annet kan kjøretøyet bli holdt tilbake.

På bakgrunn av at næringen utfordres til økt differensiering, pirattaxi og «kompiskjøring» nå kan lettere bli slått ned på, og Uber m.fl. blir å anse som ordinære aktører i bransjen, fremholdes det med at trusselen fra substitutter har blitt betydelig svekket, alt annet likt. Det forutsetter derimot at næringen faktisk evner å differensiere seg og at myndighetene følger opp ulovlig persontransport.

6.5 Trussel fra potensielle inntrengere

Dette underkapittelet vil ta for seg de potensielle inntrengere.

Det går derimot et markant skille mellom hvem som var potensielle inntrengere i forhold til den gamle yrkestransportlova (2002), og hvem som er det nå etter dereguleringen.

Før dereguleringen var flere av inntrengere i markedet mer ansett som substitutter, da de ikke drev persontransport på lik linje som drosjenæringen ellers.

De faktiske inntrengere var de som etter en omstendelig søknadsprosess fikk tildelt løyve, og dermed måtte tre inn i sentral som fylkeskommunen bestemte, eller være stasjonert innenfor et geografisk område – som også var bestemt av fylkeskommunen.

De potensielle inntrengere var derfor i stor grad identifisert og kjent, både hva angår styrke, utbredelse og tilknytning. Denne faktoren var i seg selv avvæpnende mot den trusselen disse inntrengere utgjorde.

Etter dereguleringen har potensielle inntrengere blitt mer ukjent. Uber, Bolt og Lyft m.v. er overført fra substitutt til potensiell inntrenger, det samme gjelder alle de som tidligere har kjørt pirattaxi, men som nå ønsker å gjøre dette under lovlige former.

Pirattaxi vil derimot fortsatt anses som et substitutt, og ikke som en potensiell inntrenger.

Det er også tillatt å drive drosjevirkosomhet mer som en hobby, hvor man kan ta sporadiske oppdrag etter eget velbefinnende uten å måtte være tilknyttet sentral, og bestemmer pris etter egne vurderinger. Andre potensielle inntrengere er busselskap, som dermed kan kombinere delmarkedene mer effektivt. Den største trusselen fra potensielle inntrengere er derimot ikke nødvendigvis ovennevnte Uber for eksempel, da disse er kjente trusler.

Den største trusselen er derfor de aktørene som per nå ikke er kjente og identifiserte, gjerne kapitalsterke selskap, som nå vurderer å etablere seg i det norske drosjemarkedet.

Dette er forsøkt tatt høyde for når de forskjellige faktorene nå blir gjennomgått.

6.5.1 Stordriftsfordeler og erfaring

Tidligere lovgivning har i all hovedsak forhindret at både drosjeeiere og sentraler har kunnet ta del i stordriftsfordeler. Dette fordi drosjeeier svært sjeldent ble begunstiget med flere enn ett løyve, og en sentral kunne ikke eie alle løyvene selv.

Stordriftsfordelen, hvis den eksisterte, ble i så fall overført til sentralen som de forskjellige drosjeeierne var tilknyttet. Disse fordelene var dog gjerne begrenset til 10-15% rabatt på drivstoff, forsikring og dekk, hvilket ikke er uvanlige rabattforhold som gis til den enkelte

løyvehaver. Samtidig begrenset Konkurransetilsynet at en sentral skulle kunne få over 50% markedsandel (2013), hvilket hemmet denne muligheten til en viss grad.

Ny yrkestransportlov (2002) har gjort det vesentlig lettere for potensielle inntrengere å etablere seg. Fravær av skalafordeler i næringen, i all vesentlighet på grunn av den gamle yrkestransportlova (2002), samt fjerning av kapitalbehovet i form av løyvegaranti, vil øke trusselen fra potensielle inntrengere ytterligere. Et av få kapitalkrav er bilen i seg selv. På mange måter stiller de etablerte seg på samme startstrek som de potensielle inntrengerne hva angår å kapre stordriftsfordeler. Enkelte selskaper som drev før dereguleringen har økt antall løyver betydelig, men etter en gjennomgang av registrerte løyver virker dette til å heller være unntaket enn regelen. Eksempelvis i Oslo, hvor det er blitt utlevert 644 nye løyver pr 12.04.2021, har én eier tatt ut 100, én har tatt ut 50 og 8 har tatt ut mellom 10 og 20 løyver. Vedkommende som har tatt ut 100 løyver hadde ett løyve fra før. De fleste har derimot tatt 1–3 løyver hver (Transportløyve, 2021, 12. mars).

Samtidig må det legges til at ny yrkestransportlov ikke krever drift av løyve, hvilket betyr at disse løyvene ikke nødvendigvis er «satt på veien», og er derfor inaktive å regne som.

Det tyder derimot på at erfaring kan bli en vesentlig faktor som skiller de etablerte mot inntrengerne. Ny lovgivning åpner opp for å kunne ta ut så mange løyver en ønsker. Økonomisk teori tilsier dog at det mest hensiktsmessige vil være å ha et korrekt antall løyver i forhold til etterspørsel og behov, ettersom for mange løyver vil redusere effektiviteten, bidra til død og bundet kapital, og redusere resultatet.

Av den grunn vil opptjent erfaring være en kritisk suksessfaktor når det skal vurderes ekspansjon, en erfaring som potensielle inntrengere ikke nødvendigvis besitter.

I dette avsnittet blir løyver regnet som aktive løyver, altså at de er i drift.

Opptjent erfaring vil også kunne være kritisk om man skal søke på kontrakter.

Om det gjelder en kontrakt som legges ut på nytt anbud, og den etablerte aktøren var i besittelse av denne tidligere, vil vedkommende bedrift ha bedre kjennskap til hva som kreves og anbefales til dette anbudet.

Man har ikke en like sterk fordel om man ikke tidligere har vært i besittelse av kontrakten, men en etablert aktør kjenner gjerne bedre til demografi, topografi og andre utfordringer som en potensiell inntrenger ikke gjør.

Funn fra intervjuene viste at det var noen som ønsket å utvide sin bedrift.

Ved oppfølgingsspørsmål om hvor mange eller hvorfor, var det ikke like lett å få svar.

Dette kan anses som en forretningshemmelighet, men kan gjerne være i forbindelse med kontrakter eller anbud.

Fravær av stordriftsfordeler og fjerning av kapitalbehov i næringen vil gjøre trusselen mot potensielle inntrengere sterkere. Dette gjør at kapitalsterke etablerere kan befestе en markedsposisjon allerede fra oppstart, og i tillegg søke på anbud uten først å investere i biler, men heller tilpasse bilparken etter behov om og hvis bedriften vinner anbudet – i rak motsetning til tidligere praksis. Samtidig har de etablerte bedriftene også først nå selv fått anledning til å utnytte et slikt potensial.

Erfaring vil derimot vise seg å bli et langt større hinder for potensielle inntrengere. Likevel beror dette til en viss grad på hvorvidt de eksisterende aktørene har evnet å erverve seg en slik erfaring, samt hvor vanskelig det er å tilegne seg denne erfaringen fra nye aktører.

6.5.2 Tilgang på leveranse- og distribusjonskjeder

Lengre regulering av drosjenæringen har gitt utslag i tette relasjoner mellom drosjeselskapene og enkelte leverandører/distributører.

Det er få slike bånd, men noen av dem er likevel betydelige.

Det er både i den gamle og den nye yrkestransportlova (2002) krav om taksameter.

Cencom, TDS og Norgestaxi sitt eget system er tidligere nevnt som godkjent leverandør.

Cencom er Norges største taksameterleverandør med røtter tilbake til 1990 (Cencom). Dette selskapet er heleid av drosjeselskaper eller selskaper med umiddelbar tilknytning til disse, og Oslo Taxi innehar 97,80% eierandel (DN Investor). Systemet benytter seg av en teknologi utviklet av Oslo Taxi kalt OTT, Oslo Taxi Trafikk, som så sitt lys i 1989 (Volla, 2003).

Videre har disse aktørene sammen utviklet en bestillingsapp kalt Taxi Fix som rundt 42% av drosjene benytter seg av (Olsen, 2020). Det er viktig å bemerke seg at dette kun gjelder drosjer tilknyttet sentral, bopelsløyver er dermed ikke en del av denne beregningen.

Det er tydelig at Oslo Taxi og Cencom har et nært samarbeid og innehar en makt på en essensiell tjeneste for å kunne drive drosje lovlig (taksameter) og effektivt (OTT).

Samtidig, på bakgrunn av eierforholdet blant de andre drosjeaktørene, så har de aktuelle eierne naturligvis nedfelt et krav om at denne leverandøren skal brukes.

Dette kan også være en av årsakene til drosjenæringen lenge har fastholdt kravet om taksameter i bilene, og fremholder at kjøp via apper som hos Uber er risikofylt.

I tillegg har Oslo Taxi 13,4% eierandel i selskapet Taxi Depot A/S (DN Investor), og er største aksjonær utenom Oslo Drosjeeieres Innkjøpslag SA med sine 67%.

Foruten disse aksjonærene, er Taxi Depot AS heleid av drosjeselskaper eller selskaper med umiddelbar tilknytning til disse.

Taxi Depot AS drifter drosjeholdeplassen på Oslo Lufthavn, Gardermoen, for Avinor.

Ettersom Oslo Lufthavn er Norges største flyplass, er det også den mest aktive holdeplassen i Norge. Her må de forskjellige drosjene betale gebyr for å stille seg opp, og per dags dato er denne kostnaden på 113 kr + mva (Taxidepot).

Dette nære eierskapet til eksisterende drosjeselskaper kan medføre at nye aktører ikke får tildelt brikke til å komme inn på holdeplassen, eller at de må betale høyere pris – for å nevne noe.

Det er ikke grunnlag til å tro at den etablerte drosjenæringen har særlig eksklusiv tilgang på kjøretøy, dekk, forsikring eller andre driftsmessige forhold.

Det kan likevel hende at enkelte bedrifter, store og små, velger å benytte seg av enkelte selskap, basert på opparbeidet kundeforhold, servicegrad eller andre krav.

En potensiell inntrenger vil ikke nødvendigvis få ta del i de kontrakter som de etablerte aktørene besitter, samtidig som erfaring fra forrige kontrakt kan medføre at etablerte aktører har en fordel på å vinne kontrakten på ny.

Det er tidligere vist at kontraktsegmentet er en vesentlig inntektskilde, og fravær av denne vil være en tilsvarende barriere mot å etablere seg. Likevel åpner ny yrkestransportlov (2002) opp for at selskapet først etablerer seg etter å ha vunnet anbudet, men flere anbud, gjerne de største, krever erfaring fra sammenlignbare kontrakter (vedlegg J).

En annen barriere er det økte kompetansekravet. Dette gjelder dog kun nye sjåfører, og således vil ikke dette være en barriere på kort sikt, som også TØI (2020) fastslår.

På lengre sikt kan det derimot bli utfordrende å få tak i sjåfører med kvalifisert kompetanse, og det kan resultere i konkurranse for å få tak i sjåfører.

I rapporten til TØI (2020) fremgår det at betydningsfulle hindre for etablering av uavhengige aktører, er kostnadene som er knyttet til nyetableringer og drift. Montering av taksameter med nødvending utstyr koster ca. 35 000 kr pr bil (Skogli, 2015), mens drift av utstyret koster ca. 10 000 kr i året pr bil (Norges Taxiforbund, 2020). Det er tidligere nevnt krav til at alle som

utfører persontransport mot vederlag skal ha dette, og kan utgjøre en relativt stor kostnad for «hobbyaktører». I tillegg er også forsikringskostnaden høyere enn vanlig.

De tette relasjonene mellom drosjesentraler og taksameterleverandører vil også kunne være en barriere mot etablering i seg selv, da man ikke nødvendigvis får bli kunde, eller må betale enda høyere pris for tjenestene.

Dette gjelder også på det nevnte depotet på Oslo Lufthavn, Gardermoen.

Kontraktmarkedet utgjør en betydelig del av drosjetransporten, og etablerte aktører vil ha en fordel ved å enten besitte kontrakten(e), ha førstehånds informasjon om hva som kreves og anbefales når kontrakten(e) skal fornyes, eller imøtekomme krav som oppdragsgiver stiller hvilket en potensiell inntrenger ikke kan.

Den nye yrkestransportlova (2002) lempet likevel noe på disse barrierene ved at man nå ikke først må besitte løyvene, som dermed hadde utløst krav om drift, som igjen hadde ført til krav om binding av kapital i form av biler og løyvegarantier.

Samtidig er det grunn til å tro at det kan komme flere utfordrere inn i markedet hva angår taksameterløsninger, nå som det er innført en mer liberal drosjeetablering.

Dette vil begrense den maktposisjon som for eksempel Cencom og Oslo Taxi besitter, som kan føre til lavere (faste) kostnader for drosjeeier eller bedre taksameter- og depotjenester.

For ordens skyld nevnes det at undertegnede bedrift benytter seg av Cencom og OTT, og har brukt dette siden oppstart i 2008.

6.5.3 Motangrep

Den gamle yrkestransportlova (2002) bidro sterkt til de etablerte aktørene fikk inngående kunnskap i hvem som ønsket å etablere seg i markedet og med hvor store ressurser.

Likevel ble det sjeldent brukt markante motangrep.

Dette kan underbygges med at det hadde begrenset hensikt.

Når det eksisterte ledige løyver, så skulle disse lyses ut og tildeles.

Om motangrepet var av en slik styrke at den nyetablerte gikk konkurs, ville det i prinsippet bare komme til nye aktører, ettersom løyvet skulle tildeles.

Et motangrep ville derfor ikke være effektivt, til tross for at de etablerte aktørene hadde tilnærmet fullt innsyn i hvem inntrengerne var og hvor mange ressurser de skulle bruke.

Med ny yrkestransportlov (2002) så vil fare for motangrep bli vesentligere.

Dette fordi man nå vil måtte benytte seg av de verktøy og handlinger som næringslivet generelt har anledning til å benytte seg av.

Det har lenge vært forsøkt innad i drosjesentraler å redusere prisene for å konkurrere mot andre aktører i næringen eller substitutter, for å øke sin markedsandel. Dette har likevel ikke falt i god jord hos medlemmene, og slike initiativer har derfor blitt nedstemt (Forbrukerrådet, 2013). Det later til å råde en antakelse om at man vanskelig kan øke omsetning og resultat ved å redusere priser på produktene sine. Mangel på stordriftsfordeler gjør også at den enkelte drosjeeier har begrenset likviditet til rådighet, og intensive motangrep kan dermed ikke være økonomisk mulig for den enkelte.

En personlig oppfatning er at det ikke vil være kollektiv interesse innad i en sentral å sette opp effektive og virkningsfulle motangrep. Når slike motangrep da er fraværende, vil det være motiverende for potensielle inntrengere å etablere seg, og attpåtil vil de kunne bruke de motangrep som de etablerte aktørene hadde rådighet over mot dem istedenfor.

Endringen i yrkestransportlova (2002) har gitt de etablerte aktørene større styrke i motangrep, dog er det grunn til å tro at få aktører vil benytte seg av dette virkemiddelet.

Det er likevel ikke den nye yrkestransportlova som er årsak til at motangrepskraften er redusert eller fraværende, dette må heller tillegges den gamle yrkestransportlova (2002) og dens få incentiver til å bygge opp en slik kraft. I tillegg hviler også ansvaret på de etablerte aktørene som later til å se på økning i priser som den eneste måten å øke resultatet på.

6.5.4 Opparbeidede fordeler

De store sentralene i byene har en fordel ved å allerede være etablert i markedet.

De største sentralene er ettertraktet av både drosjeeiere, sjåfører så vel som kunder.

Flere av sentralene har eksistert i rundt 100 år og har tilegnet seg etablert identitet, kundetrofasthet og markedsområde. Dette gjelder også de aktørene som opererer i mindre tettbebygde eller rurale strøk, dog noe mindre nedfelt eller strategisk besluttet.

I alle tilfeller vil det gi de etablerte aktørene potensielle kostnads- og kvalitetsfordeler.

Som det også har blitt vist til tidligere, har flere aktører ervervet erfaring og kunnskap som nye inntrengere ikke nødvendigvis vil besitte. Det er også vist til taksameterløsningen, som er å regne som et teknologisk middel, som nye inntrengere heller ikke nødvendigvis vil få tilgang til.

Drosjenæringen har vært svakt beskyttet av varemerker og patenter; det vil være vanskelige å la seg gjøre å patentere persontransport, samtidig som kan virke lite hensiktsmessig å etablere og beskytte et varemerke.

Ettersom den gamle yrkestransportlova (2002) automatisk beskyttet mot potensielle inntrengere, samt et løyve gjerne ble registrert til et definert geografisk område, så kunne det virke lite hensiktsmessig å registrere varemerke som navn og logo.

Det finnes foreløpig kun ett registrert design av drosje, Taxi 1 AS (Taxi 1 AS, 2021).

Det finnes derimot flere registrerte varemerker, et sted mellom 20 og 30 stykker, som omhandler navn eller logo på en drosjebedrift (Patentstyret, 2021).

Oslo Taxi skiller seg dog noe ut her, da de har varemerkebeskyttet flere differensierte tjenester, som «Oslo Taxi Black Cab», «Airport Taxi» og «Oslo Taxi Buss».

I tillegg har selskapet varemerkeregistrert de nevnte tjenestene OTT og Taxi Fix, i tillegg til «Taxi Finans», «Taxi Card» og «Au2Pc» for å nevne noe (Patentstyret, 2021).

Lisensierte og formelt beskyttede varemerker er til lite hinder mot potensielle inntrengere, samt det anses som vanskelig å patentbeskytte persontransport i sin enkelthet.

Det anses derimot at den uformelle beskyttelsen av varemerkene vil utgjøre et større hinder for inntrengerne, og med dette så menes den opparbeidede anerkjennelsen fra publikum rundt sitt varemerke.

Likevel antas det at denne beskyttelsen står svakt i møte med andre kraftige incitament som har den hensikt å fremme en potensiell inntrengers produkt og tjeneste.

Det kan heller ikke ses en svekkelse eller forsterkelse av denne barrieren i forbindelse med ny yrkestransportlov (2002), så kraften vurderes til å forbli stort sett stabil.

For ordens skyld nevnes det at undertegnedes bedrift selv har et registrert varemerke, «Rock Taxi». Videre så benytter bedriften seg av tjenestene Taxi Finans, Taxi Card og Au2Pc utenom tidligere nevnte OTT.

6.5.5 Statlige reguleringer og lovpålagte tariffer

Endringen i denne kraften utgjør selve problemstillingen for hele denne oppgaven, og i så måte vil store deler av utredningen være relevant for å besvare dette punktet.

Med hensyn til kontinuitet og systematikk, vil det likevel gis en kort redegjørelse for hvordan

denne endringen har påvirket konkurransebildet i drosjenæringen, og kan ses på som en foreløpig sammenstilling av oppgaven, uten å ha egenskap som en konklusjon.

Drosjenæringen har hverken med gammel eller ny yrkestransportlov vært preget av særlig inngripende tariffier. I all hovedsak går tariffen ut på uniformsreglement og sats for provisjonslønn, som for 2020 er satt til 41,8% i maksimalprisregulerte områder og 42,9% der hvor slik regulering ikke eksisterer (Taxioverenskomsten, 2020).

Med provisjonslønn uten form for garantilønn i bunn, risikerer arbeidstakerne å ikke motta lønn. Således er store deler av kostnadsrisikoen overført til den enkelte ansatte, og løyvehaverne vil ha mindre aversjon mot å sette for mange biler i forhold til etterspørsel. Til sammenligning har turvognløyver vært deregulert fra 1993 (Ot.prp. nr. 74, 2002, s. 9), men disse sjåførene har hatt avtalefestet timelønn (Fagforbundet, 2018), som har hindret ukritisk etablering gjennom normale konkurransegrunnlag.

For ordens skyld nevnes det at ansatte hos undertegnede bedrift enten mottar provisjonslønn på 45% eller minstelønn på 800 kr dagen.

Den tidligere yrkestransportlova (2002) har vært det største hinderet mot potensielle inntrengere, da denne reguleringen fastsatte et maksimalt antall løyvehavere i et område og hvor de skulle være tilknyttet, krav til drift og garantier, samt ansiennitet og maksimalpriser – for å nevne noe. I konkurranse mot få og identifiserte aktører, har det vært mulig å beholde eller øke sin markedsandel med begrenset grad av innovasjon, varemerkebygging og differensiering.

Ny yrkestransportlov (2002) har i stor grad destruert denne barrieren, og det er nå med visse forbehold åpent for at alle og enhver kan etablere seg i markedet.

En slik betydelig endring i konkurransekraftene, samtidig som den tidligere yrkestransportlova (2002) har begrenset drosjeeiere til å ekspandere eller utvide, befinner de nåværende aktørene seg i en svært sårbar posisjon mot inntrengning.

Omveltningen har gjort at det kan være svært attraktivt for potensielle inntrengere å angripe markedet nå, da drosjenæringen innehar få forsvarsmekanismer mot dette.

Den nye yrkestransportlova (2002) har derimot lagt til tre etableringshindre, som ikke var til stede tidligere. Det ene, økt kompetansekrav, anses som grundig redegjort for allerede, og vil derfor ikke bli presentert videre i dette underkapittelet.

To andre barrierer mot potensielle inntrengere er miljøkrav og eneretter.

Det nye miljøkravet er nedfelt i yrkestransportloven § 9 (2) og yrkestransportforskriften § 48b, som gir fylkeskommunen anledning til å sette en øvre grense for miljøskadelig utslipp på drosjene innenfor en kommune, og de som ikke oppfyller disse kravene har kun anledning til å frakte personer inn til kommunen. Videre er tomkjøring inn til disse kommunene er bare tillatt for bestilte turer, for de som ikke oppfyller miljøkravene.

Det er kjent at enkelte fylkeskommuner jobber med å få innført krav til nullutslippsdrosjer (Rossholt, 2019; Haugen, 2018), og dette vil da være et nytt reguleringshinder og barriere.

Eneretter er nedfelt i yrkestransportloven § 9a og yrkestransportforskriften § 48a, og gir fylkeskommunene anledning til å tildele eneretter til en eller flere løyvehavere for å tilby drosjetjenester innenfor en eller flere kommuner, dog kun der hvor det er nødvendig.

Eneretten kan tildeles opptil 5 år og gir vedkommende løyvehaver(e) en eksklusiv tilgang til markedet. Eneretter kan ikke utstedes i kommuner med over 20 000 innbyggere eller høyere enn 80 innbyggere pr km², men likevel i 323 av 356 kommuner (regjeringen, 2020). Videre berøres ikke kontraktmarkedet av dette (Viken fylkeskommune, 2020). I tillegg er det grunnleggende fritt drosjevalg i Norge, hvilket gjør at en kunde kan bestille drosje fra hvem den vil. Det er ikke funnet tilstrekkelig evidens på at eneretter har blitt tildelt, hvordan de ble tildelt og hva innholdet i eneretten besto av.

Til sammen gjør dette at eneretter må kunne anses som en begrenset barriere, all den tid den ikke påvirker kontraktmarkedet, ikke hindrer kunde fra å bestille hos foretrukket leverandør og det kun kan tildeles eneretter der det er behov, eller rettere sagt, der kjøregrunnlaget er så lite at få eller ingen aktører ser verdien av å etablere seg i denne kommunen uansett.

Miljøkrav ble opprinnelig innført i yrkestransportlova (2002) og -forskriften (2003) i 2017.

For enkelthetsskyld så er denne endringen knyttet opp mot den nye lovendringen som tredde i kraft 01.11.2020.

Det skulle derimot settes krav på minimum 4 år for oppfyllelse av kravene, slik at disse kravene ville uansett ikke hatt virkning før etter dereguleringen.

Selv om enkelte fylkeskommuner jobber med å innføre slike krav, er det fortsatt usikkert hvordan kravene vil bli se ut til slutt.

Miljøkravet som en etableringsbarriere vil drøftes kort i slutten av neste kapittel.

7 Drøfting

I dette kapittelet vil det drøftes de funn som er gjort.

Det understrekes at det her i stor grad fremstilles forfatterens syn på hvordan dereguleringen av drosjenæringen påvirker konkurransekraftene, basert på erfaring, funn som er gjort og de tidligere undersøkelsene som er lagt frem i kapittel 5.

7.1 Rivalisering mellom eksisterende konkurrenter

Et deregulert marked vil opptre tilsvarende likt som andre frie markeder, som også er sammenfallende med ECON (2002) sin vurdering.

Dereguleringen har gjort det lettere for aktører å tre ut av markedet uten å bli påført uforholdsmessige økonomiske konsekvenser. Dette fordi man ikke er nødt til å drive for å ha et drosjeløyve, og således trenger man ikke å levere inn løyvet ved dårlige tider – man kan heller sette løyvet i bero. Løyvegarantien og dens kapitalbinding er borte, og man kan levere inn taksametersystemet og gå ut av sentralen når man velger å ta bilen ut av drift. Dette, i tillegg til å endre forsikringens art, vil gjøre at kostnadene holdes på et tilsvarende nivå som å inneha en bil for øvrig. Med vissheten om at man alltid kan starte opp igjen, vil ikke aktørene vegre seg like mye for å foreta disse stegene. Samtidig kan aktøren unngå å selge sin eiendel (bilen) med stort tap når vedkommende avviker, for deretter å bruke et vesentlig beløp ved oppstart igjen. Det vil være et unntak for dem som fortsatt er i besittelse av «refusjonsbil», men siden refusjonsordningen sluttet 31.12.2018 og det foreligger krav om drift i 3 år, så vil dette unntaket snart ikke lengre være gjeldende.

Næringen har lenge vært preget av lav differensiering, og dette vil ikke plutselig reverseres. Den enkelte bedrift er derimot nå i større grad tjent med en effektiv markedsførings- og differensieringsstrategi, da den nå står friere til å regulere sin egen bedrift. Med regulering av egen bedrift menes å avgjøre hvor mange løyver som trengs, bindingstid, og bindende avtaler for de tilknyttede eierne i en sentral, som kan diktere krav til utforming, kompetanse og service (vedlegg K). Tilbake kan man eksempelvis få aktører som fokuserer på kun sorte luksuriøse biler, at alle sjåfører har overtruffen service eller at det gis faste, oversiktlige priser. Disse faktorene kan også gi økt kunde verdi og betalingsvillighet. På den andre siden kan lave priser føre til økt omsetning og overskudd.

En intens markedsføring vil nå også kunne materialisere seg ved ekspansjon av løyver og/eller geografisk utbredelse, som igjen kan resultere i overvinnelse av markedsområder.

En annen differensieringsstrategi som kan åpne seg, især hvis taksameterplikten forsvinner, er drosjesentraler som er uten sentralbord slik som Uber og Lyft m.fl., men som i motsetning til de forannevnte har lokal eller nasjonal forankring. Fravær av sentralbord og taksameter vil redusere de faste kostnadene betydelig, som også fremgår av intervjuene, som igjen kan resultere i lavere priser til publikum. Likevel er sentralbord og taksameter gjerne et nødvendig onde, og en utgift til inntektsvervelse, når det kommer til de største kontraktene. De største kontraktene, som hovedsakelig er pasient- og skolekjøring, er kontrakter som omfatter sårbare passasjerer med høyt krav til personvern. Spesielt de innenfor pasientkjøringen er heller ikke nødvendigvis kjent med den nyeste teknologien. I tillegg, og gjerne som en konsekvens av dette, setter oppdragsgiver krav til sentralbord- og taksameterløsninger m.m. (vedlegg L).

Med andre ord blir en slik tilnærming til markedet gjerne forbeholdt de i bransjen som retter mot spotmarkedet. Man skal likevel ikke avskrive muligheten for at dette også kan bli en strukturell løsning for de som retter seg mot kontraktmarkedet etter hvert, da teknologien er i stadig utvikling. Dette krever dog at oppdragsgiverne endrer anbudene til å inkludere slike aktører også.

Flere konkurrenter vil sannsynligvis forsøke å slå seg sammen til større enheter, både for å øke markedsandeler, oppnå synergier og stordriftsfordeler, slik turvognbransjen har gjort etter den ble deregulert (NHO Transport, 2014). Foreløpig ser det ut til at eierstrukturen ikke endres nevneverdig, altså at drosjesentralene vil fortsatt være eid av drosjeeierne. Likevel vil det kunne være mulig at den enkelte drosjeeier omgjøres til ordinær ansatt, men det er ikke funnet vilje til dette. Det er gjerne de største sentralene som har slik mulighet, og som tidligere vist så har drosjeeierne i disse sentralene lang fartstid. De er vant til å være selvstendig næringsdrivende, har drevet med profitt i flere år og har gjerne såpass god kundeskare gjennom sentralen at de ikke ser det profitable med å bli ordinær ansatt.

Større enheter vil gjøre det lettere å delta på utlyste anbud fra det offentlige med tanke på oppfyllelse av ressurskrav. Dereguleringen har også gjort det lettere for å mindre aktører å delta, da bedriften kan tilpasse antall biler ved behov. Likevel er det et fortrinn hos de større aktørene at de gjerne har kompetanse og erfaring innenfor tilsvarende kontraktkjøring, og har lettere for å få tilgang på både biler og ansatte enn en liten aktør.

Disse anbudene kan være en inngang til et nytt geografisk område for en aktør, og med denne kjøringen i bunn så kan bedriften øke sin markedsandel i dette området.

Det blir likevel et spørsmål om slik aktivitet skal ses på som konkurranse fra eksisterende konkurrenter i næringen, eller om det er mest nærliggende å anse dette som trussel fra potensielle inntrengere, all den tid løyveholderne tidligere har hatt geografiske områder å forholde seg til. Det samme spørsmålet reiser seg hvorvidt aktører fra andre geografiske områder omstiller sin virksomhet til å levere sine tjenester der hvor det er størst etterspørsel, for eksempel at en løyveholder i Lillehammer heller opererer i Oslo ei helg. Likevel har det faktisk at disse aktørene opererer i dag, om enn i et annet geografisk område, vært utslagsgivende for å regne dem som eksisterende konkurrenter, og ikke inntrengere.

Selv om Covid-19 tidligere er omtalt som støy og hovedsakelig holdt utenfor denne utredningen, er det anvendelig å bruke funn fra TØI sin rapport (2020) som et eksempel å vise til ved overetablering. En overetablering vil på mange måter ha samme effekt på markedet som Covid-19, da man ved en overetablering øker tilbudet til voldsomt høyt nivå, mens Covid-19 reduserte etterspørselen til et voldsomt lavt nivå. I begge tilfeller ender man opp med et tilbudsoverskudd. Ved markant økning i drosjebedrifter, vil man også da kunne oppleve en tilsvarende venteperiode på 4 timer i spotmarkedet, mens de som hovedsakelig får sin inntekt fra kontrakter vil bli mindre berørt av dette. For å kunne erverve de fleste eller mest profitable kontraktene, må også selskapet ha tilsvarende ressurser. Dette ble bekreftet i rapporten fra TØI, da det var de største sentralene i Oslo som hadde lavest ventetid på grunn av større andel omsetning fra kontraktmarkedet.

I tillegg fikk de større sentralene bedre støtte, da stordrift gjorde at disse hadde høyere kostnader til leie av kontor/parkering og leasing, som de mindre aktørene ikke hadde, og som derfor ikke fikk støtte fra kompensasjonsordninger i samme grad.

7.2 Leverandørenes forhandlingskraft

Muligheten for drosjeeierne å ekspandere og utvide, vil generelt svekke leverandørenes forhandlingsmakt, fordi drosjeeierne blir mer attraktive for leverandørene og dermed vil kunne dra fordel av reduserte priser, raskere service og ikke minst tilbud fra flere leverandører.

Hva angår den lovpålagte forsikringen, så kan dette gå begge veier, altså at forsikringsselskapenes forhandlingsmakt både øker og reduseres, og det eksisterer lite data til å kunne predikere enten det ene eller det andre. Dette vil bl.a. avhenge hvorvidt det kommer

flere aktører som ser syn i å levere forsikring til drosjer, hvilken grad økt tilbydere av drosje gir markant økning i skader og hvorvidt prisene blir gjenstand for nevneverdig konkurranse. Forsikring er derimot essensiell ressurs for drosjenæringen, hvilket gjør at man kan anta at forsikringsselskapene fortsatt vil besitte en sterk forhandlingskraft.

Det faktum at flere aktører nå kan etablere seg i markedet, vil også gjøre det mer interessant for teknologiselskaper å utvikle nye taksametersystemer, og dermed betydelig redusere den makt de nåværende taksameterleverandørene besitter.

En slik endring i et både lovpålagt og essensielt verktøy, vil sannsynligvis være en av de viktigste endringene for drosjeeierne, da dette vil kunne komme til fordel for både de med én bil og de med hundre. Man er derfor ikke avhengig av stordriftsfordeler for å nytte denne endringen i maktforholdet, selv om det gjerne er de store aktørene innenfor drosjenæringen som vil bidra til at slike nye taksameterløsninger blir introdusert.

Verdt å nevne er at det jobbes med å fjerne taksameterplikten og gjøre den app-basert (Samferdselsdepartementet, 2021, avsn. 1). En slik endring vil gjerne demolere taksameterleverandørens forhandlingskraft i sin helhet, så fremt de selv ikke evner å fornye seg.

Tradisjonelt sett så kunne bilforhandlere vært det eneste funnet som tilsa at leverandører økte sin forhandlingskraft på grunn av endring i yrkestransportlova (2002), som nå selv kan gå inn i markedet og levere drosjetjenester. Dette antas likevel å være en begrenset trussel, da det ikke er funnet indikasjon på at disse leverandørene vil levere slike tjenester utover til egne kunder.

Derimot har ny yrkestransportlov (2002) gjort drosjesentralens funksjon som leverandør tydeligere, da sentralen nå kan eie biler selv i større grad, samt bestemme hvordan en tjeneste skal leveres i form av type bil, utstyr eller kompetanse m.fl. Der hvor drosjeeiere tidligere reserverte seg mot å kjøre kontraktkjøring om prisen ikke ble ansett som tilfredsstillende, vil dette gjerne ikke lengre være mulig. Om man nå unnlater å følge drosjesentralens føringer, kan den enkelte drosjeeier bli ekskludert fra sentralen, enten kun med at man ikke mottar turer eller helt og holdent fratras rett til å være deltaker i sentralen (vedlegg K). Sentralen kan da integrere dette løyvet som heleid av sentralen, eller la andre tilknyttede aktører overta løyvet. Tidligere har denne styringsretten vært bortimot fraværende, men nå kan dette være utslagsgivende for en profesjonell og effektiv drosjesentral, samt bli en forholdsvis ny forhandlingskraft å måtte regne med.

7.3 Kjøperens forhandlingskraft

Kjøperne har etter dereguleringen av drosjenæringen fått større forhandlingskraft fordi de nå vil kunne velge blant flere tilbydere.

Flere tilbydere vil kunne resultere i lavere pris på offentlige anbud, mer oversiktlige prismodeller til bestillingsmarkedet og konkurransedyktige priser på spotmarkedet.

Forhandlingskraften vil nødvendigvis bero på hvor essensiell kjøperen er for aktøren.

Især på spotmarkedet vil denne viktigheten variere, alt etter hvilken dag og tid på døgnet, jf. Oslo Economics sin rapport (2020).

Samtidig vil kjøperen ha betydelig mer forhandlingskraft ved å nå kunne integrere disse tjenestene i egen organisasjon, som hoteller, flyselskap og oljeservicenæringer.

Det vil gjerne være billigere for disse bedriftene å betale en ansatt timelønn enn å bruke drosjetjenester, samtidig som denne bedriften rår mer over kvalitet og respons.

I tillegg er det lave byttekostnader for kjøperen å gjøre dette.

Som en regulator til denne kraften står først og fremst pris, men også grad av service og differensiering, da det vil være mer forlokkende å bytte leverandør eller integrere tjenesten innad i bedriften jo høyere pris som kreves, eller i hvilken grad andre attributter som service og responstid er fraværende.

Konkurransetilsynet fastslo i 2013 at det forelå markedssvikt på grunn av høye byttekostnader for kunden, vanskelig å skille leverandør på kvalitet og at kunden ofte ble henvist til den første bilen i køen til tross for fritt drosjevalg.

Norges Taxiforbund fremmer også at det foreligger markedssvikt på grunn av blant annet høye byttekostnader og asymmetrisk prisinformasjon, og følgelig vil prisene kunne øke både i områder med lav og høy etterspørsel.

I analysen av de funn som er gjort, så har denne utredningen kommet frem til at byttekostnader er lave og kjøperen har fått større forhandlingskraft.

Forhandlingskraft er derimot noe man i flere situasjoner må utløse, og som ikke ligger latent, da det isolert sett er best for en sjåfør med provisjonslønn å ta høyest mulig pris.

Om kjøperen ikke velger å benytte sin forhandlingskraft, og velger en vilkårlig leverandør, det være seg innenfor de fleste næringer, så vil pris og kvalitet kunne bli påvirket av dette.

Eksempelvis, om man besøker en vilkårlig restaurant og ber om å få servert «dagens», en vilkårlig frisør og ber om «et klipp», eller et vilkårlig bilverksted og ber om å få «fikset bilen», så vil omfang, kvalitet og pris være tilsvarende vilkårlig.

Forfatteren har en oppfatning av at de fleste i dag velger restaurant, frisør og verksted basert på andres erfaringer, hvilket er lett tilgjengelig rett fra telefonen.

Videre velger kjøperen en bestemt rett, klipp eller reparasjon.

Ytterligere så går ikke kjøperen nødvendigvis til første restaurant, frisør eller bilverksted.

Like fullt må en slik selektivitet implementeres når kjøper skal velge drosjeleverandør på spotmarkedet, istedenfor kun sette seg inn i første ledige bil og si «kjør meg hjem».

En slik bevissthet vil gjøre statlig prisregulering unødvendig, slik som markedet generelt.

Selv om rapporten fra Konkurransetilsynet kun er 9 år gammel i skrivende stund, så har det skjedd svært mye på den teknologiske siden disse årene, og mye takket være ny, uventet konkurranse fra Uber, som ble lansert i Oslo på slutten av 2014 (Uber, 2014).

Det tok over 2 år før TaxiFix implementerte det samme, og da kun fastpris (vedlegg L).

Først 3 år etter Uber sitt inntog ble makspris innført i TaxiFix (Oslo Taxi, 2017).

Dette viser at kjøperens forhandlingskraft er til stede, og den er sterk – hvis den benyttes.

Den asymmetriske prisinformasjonen som det vises til, blir mindre relevant med tiden, ettersom det nå er apper som beregner pris for kunden.

Aktører som ikke kan tilby dette, vil dermed kunne bli valgt vekk av kjøperne – eller ikke engang komme som et alternativ.

Mivai er for eksempel en app som reklamerer med å ha alle Norges taxier i én app, og få prisestimer, fastpris samt betale direkte i appen (Mivai, u.å.).

Følgelig er det en personlig oppfatning at byttekostnaden er svekket, til tross for at Norges Taxiforbund måtte mene det motsatte, og vil derfor gå så langt å si at dette kun er et spill for galleriet, samt underminering av kjøperens forhandlingskraft.

Som et motsvar til en drosjenæring med rigide priser og lav differensiering, så velger kjøperen substitutter.

7.4 Trussel fra substitutter

Substitutter for en tjeneste vil alltid eksistere, men noen er mer nærliggende enn andre.

Noen er så nærliggende at de bortimot er en direkte konkurrent, men på grunn av juridiske forhold er å anse som en substitutt, som her for eksempel pirattaxi, kompiskjøring og Uber.

Det kan antas at pirattaxivirksomhet har eksistert så lenge taxinæringen har eksistert.

Denne virksomheten har utviklet seg fra å stå «bak hjørnet» på en holdeplass, til nå hovedsakelig operere på Facebook i diverse forum og grupper.

I yrkestransportlova var det anført at man måtte ha løyve for å tilby tjenester på offentlig plass, og således ble en gruppe sjåfører frifunnet for pirattaxi i Høyesterett, da bestillingen skjedde utenfor offentlig plass (HR-2016-1458-A).

Etter at Uber kom til Norge i 2014, ble denne tjenesten kalt for pirattaxivirksomhet satt i system (Munkvik, 2016). Etter kjennelsen i Høyesterett ble det et betimelig spørsmål om Uber faktisk drev lovlig. Følgene av dette var at noen sjåfører ble dømt, mens andre ikke, før det hele akkumulerte i oktober 2017, hvor Uber fikk 2,5 millioner kroner i forelegg for brudd på yrkestransportlova og trakk seg ut av Norge måneden etterpå (Barane, 2017). Saken ble ikke prøvd for retten, men gjorde at yrkestransportlova (2002) var moden for endring, ettersom den tidligere fastslo at det ikke fantes pirattaxivirksomhet såfremt man tilbydde tjenestene via Facebook eller apper.

Uten denne endringen, så ville trusselen fra substitutter vært enda større for drosjenæringen.

Det er tidligere nevnt at spørsmålet om hvorfor kunder benytter seg av substitutter for drosjenæringen, fortjener egen forskning.

Likevel er det i denne utredningen funnet flere forhold som taler for at byttekostnadene for å bruke pirattaxi og Uber m.fl. er lave.

Drosjeyrkets status har i lengre tid hatt en nedadgående spiral, som både har resultert i dårligere kvalitet på utstyr og rekruttering av arbeidere med lav kompetanse.

Dette ble hevdet av Steen i 1988, og er fortsatt holdt frem av Forbrukerrådet 25 år senere i 2013. Blant annet språk, høflighet og lokalkunnskap har blitt redusert.

20 år etter Steen sin rapport, i 2008, scoret drosjenæring fortsatt lavest av 40 markeder.

Det er blitt vist til både høye og uoversiktlige priser, lang responstid og dårlig tilbud ved høy etterspørsel.

Samtidig er tjenesten lett å kopiere, da en drosjesjåfør hovedsakelig utfører en persontransporttjeneste fra A til B og den økte autonomien i yrket har gjort det enklere å utføre jobben. Drosjenæringen vært preget av å være bakoverlent, hvor den har støttet seg til behovsprøvingen og at dette er det eneste rette virkemiddelet.

Følgene av dette har bidratt til dårlig matching av kundens preferanser og tilbyderens tjenester, og næringen har vist lite initiativ til innovasjon og differensiering.

Sjåfører har gjerne også villet bli drosjeeiere, men med en behovsprøving som har vært til hinder for dette, og en omstendelig søknadsprosess, så har det vært lettere å tilby sine tjenester gjennom Uber eller lignende. Andre har gjerne kun ønsker om å tilby sine tjenester i en begrenset periode. Noen har også flotte biler eller på annen måte tilbyr eksklusive tjenester, og ser seg ikke premiært på dette ved å gå inn i det ordinære drosjemarkedet. Disse faktorene har gjort at det har vært lettere å tilby sine tjenester enten på Facebook-grupper eller gjennom Uber, Bolt, Lyft m.fl.

Ettersom de fleste aktørene ikke har evnet å differensiere seg på produkt/tjeneste fra andre aktører som i all vesentlighet driver persontransport fra A til B, samt tidligere regulering har gjort prisene rigide, så har motsvaret fra publikum blitt å benytte seg av substitutter. Ny yrkestransportlov (2002) har reversert store deler av den monopolistiske konkurransen og satt drosjenæringen under større press fra markedskreftene – men også muligheter.

Tidligere har det vært vanskelig å bli kvitt eiere som ødelegger ryktet eller føre en unison markedsføringspolitikk for bedriften. Sentralene har nå fått større styringsrett.

Det er også innført forsterket krav til faglig kompetanse, som både har vist seg å være nødvendig, men som også er regulerende i seg selv, da det nå ikke er like lett å bli sjåfør som før, og dermed vil rekrutteringen til bransjen begrenses.

Nå som en større andel av det som tidligere var substitutter har blitt innlemmet som konkurrenter, vil også disse måtte innfinne seg i de nye kravene, i tillegg til å merke og utstyre bilene i henhold til reglement.

De som ikke gjør dette, kan risikere at bil blir holdt tilbake av påtalemakten.

Trusselen fra substitutter viser seg å være sterkest på praie- og holdeplassmarkedet.

Samtidig må det erkjennes at denne utredningen kun har tatt for seg dagens kjente substitutter, og det kan komme til nye ukjente substitutter som i verste fall gjør drosjenæringen utdatert.

Blant annet autonome biler som kommer til bestilt lokasjon A og fører kunden til lokasjon B, uten noen sjåfør, vil kunne være en slik substitutt. Derfor vil differensiering fortsatt være viktig, slik at publikum føler drosjetjenesten gir høyere verdi enn substituttene som finnes.

7.5 Trussel fra potensielle inntrengere

Trussel fra potensielle inntrengere har økt betydelig etter dereguleringen av drosjenæringen, da behovsprøvingen som var ment for å beskytte næringen, er fjernet.

Aktørene har opparbeidet seg begrenset stordriftsfordeler og det har vært lite initiativ til motangrep. Tidligere lovgivning har gitt de etablerte aktørene ganske god oversikt over hvem som ønsker seg inn i markedet, hvor de ønsker å etablere seg og hvilken mengde ressurser de ønsker å bruke. Dette har redusert behovet for å motarbeide ukjente trusler, som sammenfaller med ECON sin rapport (2002), samtidig som de nye aktørene tidligere blendet seg inn i markedet for øvrig med tilnærmet lik pris og produkt.

Nå står den etablerte drosjenæringen kun med markedsmessig beskyttelse mot inntrengere, sett bort ifra der det innføres miljøkrav og eneretter, som; opparbeidede fordeler som erfaring, varemerke og kundeforhold, og dens eksklusive tilgang på distribusjons- og leveringskanaler. Hvorvidt disse regulatorene vil være kraftige nok til å forhindre en stor økning i konkurrenter, anses som tvilsomt. Tilsvarende ble også konkludert av ECON (2002). Det er heller ikke strenge kapitalkrav til bil. Likevel er trusselens styrke avhengig av hvem som er inntrengerne.

Det er signaler på at det vil komme en del flere aktører på spot- og holdeplassmarkedet. For aktører som har mye kontraktkjøring, så vil ikke disse være en betydelig konkurrent. De aktørene som derimot allerede livnærer seg i stor grad på dette kundesegmentet, vil antakeligvis gå en utfordrende tid i møte. Det er også gjerne disse tilbyderne som har dårligst kompetanse, erfaring og kvalitet fra før av, og det fryktes at dette vil forringes ytterligere. Funn tyder likevel på at det er hovedsakelig i storbyene man vil se en slik oppblomstring. Til gjengjeld kan det øke etterspørsel etter de etablerte (TØI, 2020).

I tillegg er det grunnlag til å tro at det vil komme til en del aktører som ønsker å drive med drosje som en deltidsjobb eller mer som en hobby, som hovedsakelig retter seg mot toppene i markedet. Disse vil belage sin drift på andre premisser enn de som vil ha yrket som sin hovedinntekt, og vil følgelig ikke bli like hardt rammet av tøffere konkurranse.

Dette vil dog være en større trussel for de aktørene som yter sine tjenester i rurale strøk. I det sistnevnte tilfellet kan derimot eneretter ha en viss effekt, samtidig, hvis det viser seg å være tilstrekkelig konkurranse og tilbud, så kan eneretter likevel ikke tildeles.

Samtidig vil de aktørene som enten har eller oppnår større segmenter innenfor bestillingsmarkedet ikke være like utsatt som de som kun betjener holdeplasser.

Likevel vil man også her sannsynligvis se en økning i aktører.

Her er derimot bildet mer nyansert, hvor man finner både de som tidligere har blitt holdt utenfor markedet, som Uber m.fl. og tilbydere innenfor selskaps- og turvognsegmentet.

Ingen av disse aktørene, selv om de to sistnevnte hadde løyver, hadde lov å rette seg mot holdeplasser tidligere, og har derfor i all vesentlighet livnært seg på bestilte oppdrag.

I tillegg er det gjerne her man vil se gründere som starter opp konseptuelle tjenester.

Disse vil igjen utfordre de etablerte aktørene i langt større grad, da de vil sette deres kunde verdi, innovasjon og differensiering på prøve.

De vil sannsynligvis også entre markedet med et betydelig antall løyver, og dermed også kunne være en potensiell trussel mot de som hovedsakelig har rettet seg mot kontrakter.

Den siste hovedgruppen av potensielle inntrengere er dermed de som ønsker å penetrere et marked gjennom kontrakter. Tidligere har det blitt nevnt at etablerte aktører i for eksempel Oslo kan anses som potensielle inntrengere om de nå velger å rette fokus mot anbud i Os. Sett bort i fra disse, så vil det likevel være sannsynlig at det finnes aktører som nå venter i det skjulte på å etablere seg ved neste utlysning av anbud.

Disse er ikke kjente, og vanskelig å identifisere, men kan både være aktører som har erfaring fra andre land, eller kapitalsterke bedrifter som nå søker nye inntektsmuligheter.

En av de få etableringsbarrierene mot potensielle inntrengere er for øyeblikket den eksklusive tilgangen etablerte aktører har til det lovpålagte taksameteret og tilgang på kontraktmarkedet. Kontraktene legges derimot ut på nye anbud regelmessig, og kan således kun være kortvarig. Det er også nevnt at det er flere taksameterleverandører som nå kan se på Norge som et lukrativt marked med få andre konkurrenter, samt det jobbes med å få på plass en teknologinøytral app istedenfor taksameter (Samferdselsdepartementet, 2021, avsn. 1). Dette vil medføre at den eksklusive tilgangen på taksameter gjerne vil miste sin verdi.

Drosjenæringen er svært sårbar mot potensielle inntrengere etter dereguleringen.

Fravær av stordriftsfordeler, erfaring, varemerker og kompetanse m.fl. gjør at det nå er et marked det lett er å etablere seg i.

Likevel er det forfatterens personlige oppfatning at dette ikke kan skyldes endringen av yrkestransportlova. Flere sentraler har eksistert i over hundre år og behovsprøvingen nærmer seg 70 år. Fortsatt kan det spores misnøye over drosjenæringen lang tid tilbake.

Til tross for dette så har svært lite blitt gjort i drosjenæringen for å forbedre produktet,

hverken hva angår prisnivå, varemerke, kompetanse eller andre forhold som kunne styrket oppfattet kunde verdi. Det kan se ut som behovsprøvingen har blitt oppfattet som en urokkelig demning mot potensielle inntrengere, samtidig som den har beskyttet aktørene ved å gi dem en tilsynelatende uomtvistelig rett til å tilby sitt produkt – uavhengig av hva publikum måtte ønske eller etterspørre. Når denne demningen nå rives ned, er det til syvende og sist aktørene selv som ikke har evnet å profesjonalisere sitt produkt mens de har hatt monopolmakt, og dermed unnlatt å bygge opp andre hindre mot nykommere.

Da blir det vanskelig for næringen å stå imot den store trusselen fra potensielle inntrengere. Samtidig er det betenkningsfullt at en nykommer utgjør så stor trussel at det antas den med letthet kan kapre markedsandeler fra den etablerte næringen. Dette sier gjerne da noe om den lett kopierbare tjenesten, og et begrenset innarbeidet varemerke og etterspørsel.

Drosjenæringen har også begrenset beskyttelse fra tariffen, som vist i Taxioverenskomsten. Norges Taxiforbund har lenge holdt fast ved provisjonslønn, som har gitt en trygghet til drosjeeierne i form av at sjåføren ikke får lønn om det ikke er noe å gjøre i spotmarkedet. De ansatte har derfor begrenset forutsigbarhet til hva de vil tjene, og dette kan være en av årsakene til at drosjenæringen er overrepresentert av ansatte som har få eller ingen andre muligheter til å få seg jobb andre steder.

Når en bedrift ikke trenger å bekymre seg over lønn som en løpende kostnad uavhengig av omsetning, så forsvinner også en av de største barrierene mot etablering i næringslivet generelt, med tanke på at lønnskostnader normalt sett er en av de største utgiftene i en bedrift. Drosjenæringen, med Norges Taxiforbund, er fortsatt i posisjon til å hindre for stor trussel fra potensielle inntrengere ved å innføre krav om minstelønn, slik som det er gjort i turvognbransjen. Dette vil hemme andre potensielle inntrengere å gå blindt inn i markedet, da de øyeblikkelig må begynne å betale lønn til sine ansatte.

Kombinert med at de etablerte i næringen i utgangspunktet skal ha et konkurransefortrinn, det stilles høyere kompetansekrav til nye sjåførere, og flere tidligere sjåførere gjerne vender tilbake til yrket om det gis minstelønn, så vil dette demme opp for noe av det den kunstige etableringsbarrieren tidligere beskyttet mot. Denne barrieren mister derimot sin kraft tilsvarende hvor mange aktører som kommer inn i markedet før en slik lønnsordning blir vedtatt. Ser man igjen til turvognbransjen som ble deregulert i 1993, så vinner de likevel tilbud foran drosjeselskap, til tross for høyere kostnader med lønn og materiell.

Det er et paradoks at drosjenæringen har etterspurt konkurranse på like vilkår (Trevland, 2020), men ikke ønsker å konkurrere på samme vilkår som næringen generelt.

7.6 Miljøkrav

Her vil det svært kort redegjøres for hvordan miljøkrav fastsatt i yrkestransportlova § 9 (2002) vil kunne påvirke femkraftsmodellen, og er ikke uttømmende. Til dette vet man for lite på nåværende tidspunkt, og henvises til rapporten fra Miljødirektoratet (2017).

7.6.1 Trussel fra potensielle inntrengere

Når miljøkrav i de forskjellige fylkene eller kommunene blir innført, reverseres noe av det dereguleringen har lagt til rette for, og man får en ny kunstig etableringsbarriere. Denne vil dermed redusere trussel fra potensielle inntrengere, da det vil kreve at alle aktører stiller med for eksempel nullutslippskjøretøy. De som ønsker å drive mer som en hobby, må derfor gjerne bytte ut sin bil for å imøtekomme dette kravet, og større aktører må kanskje planlegge logistikk, koordinering og ikke minst lademuligheter, som de ellers ikke hadde trengt. Miljøkrav vil også endre deler av de andre kreftene, som presenteres nedenfor;

7.6.2 Rivalisering mellom eksisterende konkurrenter

Selskaper som tidligere har hatt en differensieringsstrategi som miljøvennlig, som for eksempel Agder Taxi (Tu.no, 2019) og mange selskap som har inkorporert miljøtaxi i sin diversifisering, vil miste denne konkurransefordelen. Det kan også gjøre tjenesten ensartet. Ved provisjonslønn vil det kunne bli enda mindre interessant for sjåfører å påta seg drosjeyrket, da de under ladning av bilene ikke vil ha omsetning, og da heller ikke lønn. Ved timelønn vil bedriftene måtte regne dette inn i det totale prisbildet, eventuelt investere i ekstra bil, som kan fordyre tjenesten. Dette vil kunne gi økt rivalisering.

7.6.3 Leverandørens forhandlingskraft

Utvalg i elektriske biler til en forsvarlig kostnad med både plass, komfort og rekkevidde er i skrivende stund noe begrenset. Når det gjelder strømleverandører, så er dette tilsvarende likt som drivstoffleverandører i utvalg, men det kan bli en vridning i konkurransevilkårene hvorvidt den enkelte drosjeeier får anledning til å lade hjemme og eventuelt kraft, eller må benytte seg av dyrere hurtiglading på ladestasjoner. Slike forbehold kan peke i retning av økt makt fra leverandørene, og krever gjerne motsvar i form av stordriftsegenskaper.

Det er tidligere vist til at Norges Handikapforbund frykter en reduksjon i rullestolbiler, og et miljøkrav vil nok forverre dette, all den tid det finnes svært få elektriske rullestolbiler.

De som derimot finnes, har også lav rekkevidde (Maxus Norge, u.å.)

7.6.4 Trussel fra substitutter

En økning i pris, redusert utvalg av biler og tilbydere, og begrenset rekkevidde vil gjøre substitutter mer attraktive, og man kan se en oppblomstring i etterspørsel etter pirattaxier. Det vil gjerne bli mer attraktivt for potensielle tilbydere å aktivt holde seg utenfor loven, da de på den måten slipper å registrere bilen hos Statens Vegvesen, som i så fall hadde pålagt vedkommende å bruke nullutslippskjøretøy.

7.6.5 Kjøperens forhandlingskraft

Redusert utvalg av biler og tilbydere, og økt pris vil gi kjøperen redusert forhandlingsmakt. Spesielt de oppdrag som krever store biler, enten med flere enn 4 seter eller med rullestol, vil nok få en økt pris.

7.7 Erfaring fra andre land

I kapittel 5 hvor tidligere forskning ble presentert, ble det også vist til erfaringer fra andre land som har gjennomgått dereguleringer i drosjenæringen. Ettersom dereguleringen er ny i Norge, kan det være hensiktsmessig å se til andre land og hvordan utviklingen har gått.

Likevel er det ikke uten komplikasjoner å overføre slike funn til Norge ukritisk, og fortjener derfor en grundig utredning. Nedenfor vil det begrunnes hvorfor disse funnene ikke er lagt særlig vekt på i denne utredningen.

Et dyptgående blikk i hvordan utviklingen har fortonet seg i andre land, ville krevd langt mer ressurser enn hva som var til rådighet til denne oppgaven.

Først og fremst måtte det blitt gjort et valg på hvilke land man ønsket å sammenligne med, og hvorfor. Deretter måtte man studert de respektive yrkestransportlovene og sett om disse var tilsvarende like som den Norge nå har effektuert, blant annet hvilke krav det er til kompetanse, registrering av kjøretøy og andre vilkår.

En annen kompliserende faktor vil også være makroøkonomiske hensyn i disse landene. For eksempel har gjerne Norge bedre velferdsløsninger enn Irland, New Zealand og USA. Dette kan resultere i at innbyggerne i disse landene har større press på å få seg en inntekt enn hva en nordmann har, som kan heve arbeidsledighetstrygd, uføretrygd eller andre statlige velferdsgoder.

Man må også gjerne se på avgiftspolitikken og hvor mye det koster å eie og bruke en bil i andre land enn Norge, men også krav til registrering av inntekter og hvor utbredt det er med svart omsetning. I Norge er kontantbetaling nesten fraværende og gjør det vanskeligere å unndra opplysninger om inntekt og skatter.

Arbeidsledighet og regler rundt arbeidsforhold er også noe som bør undersøkes i de forskjellige landene.

Til slutt kan det også settes fokus på hvordan anbudsprosessene skjer i disse landene, og om tilbudene for eksempel kun eller i hovedsak er nasjonale, regionale eller lokale.

Listen er ikke uttømmende, men oppfyller den hensikt å vise til at en overføring av utenlandske erfaringer ikke nødvendigvis kan overføres til Norge uten komplikasjoner.

En tredje kompliserende faktor vil være hvem som er informantene, og hvilket motiv de har, hvis det er foretatt spørreundersøkelser eller lignende. Det vil gjerne være stor forskjell i oppfatning av drosjenæringen hvorvidt det er drosjeeiere som livnærer seg på spotmarkedet kontra de som er tilknyttet sentraler med mye kontraktkjøring.

Likevel har drosjenæringen «til all tid», i det minste i Norge, hevdet at det er for mange løyver, det er for lite kjøring, det er for stor konkurranse mot useriøse aktører etc. Dette er ikke noe som har fått feste kun de siste år. Det vises til artikler fra dagspressen fra 2002 (Engh), 2009 (Jacobsen) og 2013 (Furdal). I tillegg er det lagt ved tre utklipp fra før år 2000 hvor drosjenæringen er imot flere løyver. Disse finnes i vedlegg N. Dette er kun et lite utvalg, og langt flere resultater kunne blitt lagt frem, men tidsspennet fra 1986 til 1991 og 1999 anses som et utvalg som reflekterer motstanden over tid. Om det ikke har vært for mange løyver som har vært problemet, så er det konkurransen mot turvognselskaper (Rødal, 2007) eller pirattaxi (Høstmark, 2016).

Ved en regulert næring vil enhver reduksjon i tilbydere i teorien øke omsetningen for de gjenværende i næringen, og det bør derfor utvises en viss kritisk sans når det innhentes uttalelser fra ledere i taxiorganisasjoner at det er for mange drosjer.

Ettersom det ikke er kjennskap til hvordan uttalelser og meninger fra aktører i de andre landene er innhentet, anses disse dataene som ikke tilstrekkelig reliable til forskningen.

Det er av disse grunnene nevnt ovenfor viet lite oppmerksomhet til hvordan utviklet har vært i andre land. Jo mer kritisk man blir til erfaringene, jo flere spørsmål reiser seg.

Det kan for eksempel ikke finnes hold i Konkurransetilsynets rapport (2015) at det er innført like forsterkede kompetansekrav til sjåfører som det er gjort i Norge.

Det fremgår heller ikke om tredobling av løyver i New Zealand er et tall som fortsatt står,

eller om dette skjedde i starten av dereguleringen.

I Forbrukerrådet sin rapport (2013) er det derimot foretatt en måling av løyver i 2011.

Her fremkommer det at Norge hadde 1,88 taxier pr 1000 innbyggere, mens Sverige hadde 1,77. I Oslo var det 3,55 taxier pr 1000 innbyggere, mens det i Stor-Stockholm var 2,93.

På dette tidspunktet har Sverige hatt deregulering i over 20 år, mens Norge fortsatt er regulert. I så måte virker ikke dereguleringen til å ha ført til kaotiske tilstander.

Irland hadde 4,16 taxier pr 1000 innbyggere, mens Dublin hadde 8,32 taxier pr 1000 innbyggere. Dette avviker sterkt fra de andre landene som er sammenlignet med.

En grundig undersøkelse i hva utviklingen i Irland skyldes, hvorfor det fortsatt er lavere andel drosjer pr 1000 innbyggere i Sverige enn i Norge, og om det fortsatt er tre ganger så mange drosjer i New Zealand nå, ville derfor krevd en egen utredning i seg selv.

Samtidig kan det eksistere politiske aspekter som gjør at erfaringer fra andre land ikke er like tilpassede norske forhold. Dette kommer tydelig frem i en reportasje om boligforhold, hvor 84% i Norge eier egen bolig, mens tilsvarende tall for Sverige, Danmark og Sveits er 69, 63 og 44%. Norge er kun slått av østblokkland som Romania (96%), Slovakia (90%) og Ungarn (88%). Snittet for Europa er for øvrig på 70% (Langberg, 2016).

7.8 Drosjenæringens innstilling og paradokset i bransjen

I kapittel 5 ble høringssvar fra drosjenæringen angående den nye dereguleringen lagt frem.

Disse er begge skrevet av Norges Taxiforbund, men det siste ble akkompagnert av Oslo Taxi, Christiania Taxi og ByTaxi. De ble fremmet som representative for drosjenæringen i sin helhet, men undertegnede kjenner til at selv om de fleste støtter forbundets svar, så gjelder det likevel ikke samtlige. Det er flere høringssvar sendt til regjeringen fra andre aktører som stiller seg positive til dereguleringen, hvor den største aktøren er NorgesTaxi.

Hele listen med høringssvar kan finnes på regjeringens sider.

Høringssvarene til Norges Taxiforbund er likevel tatt med til fordel for andre, for å fremme et mest mulig nyansert bilde, hvor også sterk motstand mot dereguleringen skal komme frem med dens respektive argumentasjon og synspunkter.

Mens de andre rapportene kommer fra mer eller mindre uavhengige organer med faglig styrke innenfor økonomi og konkurranse, vil høringssvarene være påvirket av de medlemmene som forbundet representerer. Flere av påstandene utfordrer også den analysen som er gjort i denne oppgaven, og av den grunn ses det som hensiktsmessig å drøfte høringssvarene, hovedsakelig det siste.

I høringssvaret til Norges Taxiforbund et al. (2018) hevdes det at behovsprøvingen ikke hindrer utvikling av nye innovative forretningsmodeller, og viser til Mivai og Taxifix. Som nevnt tidligere i utredningen så kom disse løsningene mer som et resultat av Uber sitt inntog, enn at de er et produkt av egen innovasjon.

Høringssvaret hevder også at «i dag er det driveplikten, i kombinasjon med antallsbegrensningen, som sikrer et tilfredsstillende drosjetilbud alle steder i Norge og til alle døgnets tider». Ifølge ECON (2002) ble kjøreplikten sjeldent kontrollert, og virker kun som et dekke for å beholde behovsprøvingen. Videre er det flere kommuner som ikke har hatt et drosjetilbud til tross for behovsprøvingen, blant annet Finnøy (Finnøy kommune, 2015). Nå er Finnøy blitt en del av Stavanger, men eksempelet anses likevel som valid.

Det kunne også blitt lagt frem flere eksempler, som Skiptveit (Fjellengen, 2012) og Hvittingfoss (Bryne, 2014) og flere. Eksemplene viser i alle tilfeller at påstanden fra Norges Taxiforbund er direkte feilaktige; behovsprøvingen er ingen garanti for at det finnes et drosjetilbud alle steder i Norge og til alle døgnets tider.

Videre viser høringssvaret til rapporten fra Konkurransetilsynet (2015) som skriver at:

Dersom en kunde takker nei til tilbudet fra en drosje som kjører forbi, er det usikkert hvorvidt det kommer en ny drosje innen kort tid, og om denne i tillegg tilbyr en lavere pris for turen. I mellomtiden kan man ikke holde på den første drosjen i påvente av et nytt tilbud. Dette reduserer dermed muligheten for kunden til å foreta en vurdering av pris og kvalitet.

Noe tidligere i høringssvaret viste de til utviklingen i drosjenæringen i Oslo hvor det ikke var nok plass på holdeplassene og drosjene måtte derfor kjøre ledig rundt i byen.

Disse to påstandene motsier hverandre til en stor grad.

Samtidig er det viktig å erkjenne at rapporten fra Konkurransetilsynet er fra 2015, gjerne med tall og empiri et par år før dette igjen. Uber hadde ikke gjort sitt inntog i Norge da, og 6 år senere finnes det apper for det meste – også de som finner neste ledige drosje raskt.

I høringssvaret fastslås det at praiemarkedet utgjør en stor andel av markedet.

Oslo har nok noen andre markedsmekanismer enn de andre storbyene i Norge, men etter egen erfaring så er praiemarkedet, altså prai en vilkårlig drosje på gata og altså ikke på en holdeplass, noe som skjer sjeldent, og i så fall så skjer det i nær tilknytning til urbane steder og trafikkerte gater. Det finnes selvsagt unntakene; de som er på vei hjem fra en fuktig kveld og knapt vet hvor de bor, men dette må ses på som et svært marginalt marked.

Det er ikke funnet noen holdepunkter som tilsier at et slik marked er mye større i Oslo, om man hensyntar at praiingen skjer i nær tilknytning til trafikkerte områder.

Av den grunn anses denne påstanden som noe overdreven for å kunne profitere på Konkurransetilsynets utsagn fra 2015.

Overetablering vil føre til en timelønn som ligger langt under nivået for minstelønn, hvilket bekymrer Norges Taxiforbund et al., står det i høringssvaret.

Norges Taxiforbund har aldri vært en pådriver for timelønn, men jobbet aktivt for medlemmene for å beholde provisjonslønn. Det er tidligere nevnt at en svært effektiv regulator mot overetablering er å innføre en minstelønn, og Norges Taxiforbund kunne som et forbund verdig fremmet dette. Minstelønn finnes både innenfor gods- og turvogntransporten, så det er underlig at de bekymrer seg her for timelønn, men ikke gjør noe aktivt for å få det innført, men påberoper sosial dumping ved deregulering.

Høringssvaret drar frem viktigheten ved en sentral, og støtter Cencom sin uttalelse full ut. Samtlige av drosjeselskapene som sto bak høringssvaret har Cencom sitt utstyr installert i bilene sine, og Oslo Taxi har som kjent et betydelig eierforhold. Selvsagt støtter de da Cencom sin uttalelse, men de unngår å informere om eierforholdet og dermed habiliteten. Det pekes på veldig mange viktige oppgaver en sentral gjør, men likevel finner ikke undertegnede noen holdepunkter for at andre aktører, store som små, kan gjøre mye av det samme, så fremt de ønsker å drive profesjonelt.

Profesjonalitet er likevel noe høringssvaret later til å anse som fraværende i bransjen. Det predikeres at prisene vil øke på grunn av lavere effektivitet og kapasitetsutnyttelse, da effektivitetstapet må dekkes inn med økte priser. Deretter predikeres det at kvaliteten på både sjåfør og bil vil svekkes, som resulterer i utrygg og useriøs bransje, og det vil genereres flere dårlige kundeopplevelser. I høringssvaret fremstår drosjenæringen som en bransje som ikke har noen økonomisk innsikt i det hele tatt, og gjør alt galt som kan gjøres. Dette forsterkes videre ved at det i høringssvaret bes om at det innføres tre kompetansenivåer, et som er grunnleggende for alle løyvehavere og sjåførere, et for løyvehavere og et for løyvehavere med ansatte. I forkant av disse kreves det også gjennomført obligatorisk opplæringsprogram, som blant annet inneholder håndtering av kunder, gjennomgang av taksameter og holdeplasser, trafikkopptreden og konflikthåndtering – for å nevne noe. Drosjeetikkk var blant annet også nevnt.

Det bør ikke være statens ansvar å lære opp drosjesjåfører, dette er noe den enkelte arbeidsgiver bør evne selv. Teoretisk og praktisk prøve for sjåfører er derimot en kontroll av at vedkommende sjåfør har tilegnet seg nødvendig kunnskap innenfor yrket.

Når det kommer til løyvehaverne, som er eierne, så må det reises spørsmål hvor stort ansvar staten har for å lære opp og godkjenne disse.

Det er svært mange andre bedrifter man kan starte opp uten først å ha gjennomgått obligatorisk opplæring og prøver, mens det anses som en fordel å ha relevant kompetanse innenfor det man ønsker å starte opp med. Det er heller ikke krav til de fleste arbeidsgivere at de skal ha prøve innenfor arbeidsrett, skatterett eller kjøpsrett, men det er også her en fordel å sette seg inn i gjeldende regelverk for å kunne drive seriøst og profesjonelt.

Hvorfor skal det da måtte være nødvendig å innføre slike krav i drosjenæringen?

Muligens er svaret på dette det som tidligere har blitt ført frem; at drosjenæringen er en av de enkleste næringene å komme inn i, sett bort fra den tidligere barrieren behovsprøvingen.

Om kjøperne derimot utøver sin forhandlingskraft, vil de aktører med dårlig kvalitet, høye priser og lav seriøsitet ikke gis et overlevelsesgrunnlag. Disse vil gjerne skru prisene ytterligere opp, og Norges Taxiforbund kan hevde at prisene på drosjetjenestene har gått opp hos enkelte drosjetilbydere, men det er likevel ikke ensbetydende med at kunder betaler høyere pris, fordi disse aktørene vil gjerne unngås.

I høringssvaret fra Norges Taxiforbund alene (2018) nevnes det at det må sikres et minst like bra tilbud som det er i dag, behovsprøvingen fører til et anstendig lønnsnivå og drosjene plikter å stille opp overalt og alltid. Det siste argumentet er motbevist tidligere, mens lønnsnivået er til stadighet under kritikk (Riaz, 2011; Zaman, 2004). Negative tilbakemeldinger fra publikum over en lengre periode sår også tvil om hvor «bra» tilbudet egentlig er. Også i dette høringssvaret vises det til markedssviktene og at prisene vil øke ved en deregulering og tilbudet vil forsvinne i rurale strøk, men dette anses som drøftet tidligere. Det samme gjelder kundens påståtte fravær av forhandlingsmakt i spotmarkedet. Også dette høringssvaret fremholder at drosjetilbyderne vil levere dårligere kvalitet. Norges Taxiforbund sitt høringssvar mener at det bør gis tilknytningsrett, men ikke -plikt. Således kan de enkelte sentralene selv bestemme hvem som skal få bli medlem, men samtidig kan dette føre skjev maktfordeling. Forbundet mener også at garantistillelse er en sikkerhet for kreditorer, men det kan stille spørsmål hvorvidt 9 000 euro vil sikre at «alle kreditorer får det de har krav på», etter gjerne ett halvt års mislighold av betalingsplikter.

Når det gjelder den utviklingen det vises til i de andre landene, så er det bagatellisert at Irland og Nederland har hatt en reduksjon på henholdsvis 45 og 30% etter den første bølgen med nye løyvehavere. Selv om Sverige har hatt en økning på 45%, så viser likevel tall fra 2011 at Sverige hadde lavere dekningsgrad av drosjer enn Norge. Det er også tidligere vist til at tross for at det har vært en behovsprøving i Norge, så er det likevel flere rurale strøk i Norge som står uten et drosjetilbud. Utover det så er utvikling fra andre land drøftet dypere tidligere, og det er derfor ikke hensiktsmessig å repetere dette.

Det er likevel et paradoks at taxiforbundet vil frasi seg maksimalprisforskriften der hvor eneretter ikke innføres, slik at de kan konkurrere på pris der det er fri konkurranse. Å konkurrere på pris vil kunne forstås som å levere lavest mulig pris, og maksimalprisforskriften er et tak, ikke en bunn. Således motarbeider forbundet her sitt eget mantra om viktigheten med å holde prisene nede, og vil heller ha muligheten til å øke prisene. Et annet paradoks fremholdt av næringen er at selv om det ble innført konkurranse gjennom flere drosjesentraler i Oslo ved årtusenskiftet, har prisene gått opp og etterspørselen ned. En viktig faktor her er at antall løyver har vært likt, og dermed har sentralene kjempet om løyvehaverne, mens løyvehaverne tilsynelatende har sluppet å kjempe om kunden. Dermed har løyvehavere gått til den sentral med enten mest etterspørsel eller høyest turpris. Årsaken til nedgang i etterspørsel kan være at publikum har funnet andre substitutter som et motsvar mot den rigide drosjenæringen.

Konkurransen har ikke vært «fri», og dermed har det blitt skjevhet i markedet.

Det er ført frem mange negative påstander om hvordan dereguleringen vil påvirke drosjenæringen, blant annet fordi den ikke er selvregulerende. Som resultat av dette hevdes det at drosjenæringen vil gjøre alt som kan gjøres galt; både øke prisene, levere dårligere kvalitet og trygghet, og unndra skatter og avgifter. Det er kanskje mer betimelig å spørre seg hvorfor disse aktørene skal beskyttes, enn å kritisere den nye yrkestransportloven.

8 Konklusjon

Denne oppgaven har hatt som formål å utforske hvilken måte drosjenæringens konkurransegrunnlag vil endres etter dereguleringen av bransjen, sett i lys av Michael Porters femkraftsmodell.

For å kunne belyse dette bedre er det sett på utviklingen i drosjenæringen og tidligere forskningsrapporter, samt lagt frem egne observasjoner av hvordan næringen fungerer. Disse funnene er deretter koblet opp mot femkraftsmodellens teoretiske rammeverk og fortolket hvordan endringene fra gammel til ny yrkestransportlov vil påvirke dette.

Inntil 01. november 2020 har drosjenæringen vært beskyttet mot potensielle inntrengere gjennom en statlig regulering, som er blitt kalt for behovsprøving. Denne ordningen har over 100 år gamle røtter, men har vært tilnærmet lik siden 1947. Før opprettelse av flere løyver, ble aktørene i bransjen gitt anledning til å komme med innspill om det var behov for flere løyver eller ikke. Et drosjeløyve ga drosjeeieren en eksklusiv rett til å drive persontransport mot vederlag frem til vedkommende var 75 år. På denne måten var det begrenset tilstrømning av nye løyver, og den enkelte drosjeeier beholdt dermed sin monopolistiske markedsposisjon. Motsvaret, drive- og kjøreplikten, ble sjeldent kontrollert.

Etterspørsel etter preferanser som oversiktlige priser, raskere responstid og bedre kvalitet har ikke blitt tilstrekkelig tilfredsstillt, og tidligere forskning viser at dette ikke har vært et forbigående problem. På grunn av den sterke beskyttelsen drosjenæringen har hatt gjennom behovsprøvingen, så har det heller ikke vært sterke incentiver til å innfri etterspørselen. I søk etter å få tilfredsstillt sine behov, det være seg responstid, kvalitet, pris/ytelses-forhold eller andre kundeverdier, så har kundene funnet seg substitutter for drosje.

Den lett kopierbare tjenesten å frakte personer fra A til B, sammen med den raske teknologiske utviklingen, har de siste 10 årene gjort det svært enkelt og oversiktlig å benytte seg av ulovlige substitutter som er svært nært det opprinnelige produktet, som et motsvar til drosjenæringens utilfredsstillende innfrielse av etterspurt kunde verdi.

Den nye yrkestransportlova gjør at de nærmeste substituttene nå blir pålagt å være en del av den organiserte næringen, og følgelig er trusselen fra substitutter sådan blitt redusert. Derimot er denne kraften overført til trusselen fra potensielle inntrengere, for deretter å forsterke rivaliseringskraften mellom eksisterende konkurrenter etter hvert som de nye inntrengerne etablerer seg i markedet.

Dereguleringen av drosjenæringen har åpenbart økt trusselen fra potensielle inntrengere ved å fjerne behovsprøvingen, som var tilsynelatende den eneste barrieren mot etablering.

Som følge av den sterke beskyttelsen behovsprøvingen har gitt, har næringen i stor grad forsømt evnene til å opparbeide seg andre etableringsbarrierer, som sterke varemerker og differensiering, høy grad av kompetanse og service, og innovative løsninger.

Dette bidrar til å svekke forsvarsmekanismene mot potensielle inntrengere ytterligere, og således er det grunn til å tro at det vil bli enkelt å etablere seg i markedet.

Likevel kan innførte miljøkrav og eneretter bremse noe av etableringen, og bli nye barrierer, men det er i skrivende stund uvisst til hvilken grad da detaljene ikke er på plass.

Det økte tilbudet av drosjetjenester vil bidra til å øke kjøperens forhandlingskraft.

Likevel har kjøperen lenge hatt en betydelig forhandlingskraft, især på spotmarkedet, men dette har gjort utslag i økt bruk av tilnærmet like, men ulovlige, substitutter.

Ettersom disse aktørene nå i større grad kan bli lettere kontrollert for ulovlig virksomhet, vil det kunne resultere i økt ønske om å drive under tilsvarende forhold som næringen for øvrig, som igjen gjør at forhandlingskraften fra kjøperen ikke slår ut skjevt som tidligere.

Derimot vil kjøperens forhandlingskraft innenfor kontraktmarkedet økes betydelig, ettersom det vil komme til flere tilbydere som før ble holdt utenfor. I tillegg vil de som før var storkunder, eller andre (bedrifts)kunder som ikke synes å få gjennom sine behov eller ønsker for den etterspurte tjenesten, nå kunne integrere drosjetjenesten i egen bedrift og dermed unngå å benytte seg av næringen. Dette vil forsterke forhandlingskraften både hos de nevnte kjøperne, men også styrke de andre kjøpernes forhandlingskraft, da det kan bli færre kjøpere å tilby sine tjenester til.

Innføring av miljøkrav og eneretter kan gjøre det mer attraktivt med pirattaxivirksomhet.

Dette fordi mange som gjerne ønsket å starte opp lovlig, ikke har midler til å investere i et nullutslippskjøretøy som tilfredsstillt bruken. Videre, ved å unngå nullutslippskjøretøy, kan tilbyderen slippe å tenke på lademuligheter og rekkeviddebegrensninger.

Disse faktorene vil gjerne gjøre at prisforskjellene mellom lovlig og ulovlig aktør blir såpass store at også publikum vil velge pirattaxi fremfor ordinære drosjer.

Eneretter vil også hindre andre som ønsker å delta i markedet på et mer ad-hoc nivå, slik at den eneste muligheten de har for å tilby sine tjenester, blir å tilby pirattaxi.

Med relativt lett kopierbare tjenester, må man derfor konkludere med at trussel fra substitutter, især pirattaxivirksomhet, vil kunne øke i de områder der det innføres miljøkrav eller eneretter, hvor miljøkravet utgjør den viktigste faktoren. Dette avhenger dog hvordan miljøkravene blir seende ut, eksempelvis om det gjelder holdeplasser eller hele kommuner.

Flere konkurrenter i drosjenæringen vil øke rivaliseringen, og intensiviteten vil hovedsakelig bero på hvorvidt det er nedgangstider, størrelsesforhold mellom konkurrentene og hvilke områder de betjener, og til hvilken grad konkurrentene klarer å differensiere seg.

Utgangsbarrierene er ikke lengre nevneverdige etter dereguleringen.

Økt antall konkurrenter gjør det sannsynlig at det vil komme flere leverandører på markedet som igjen vil kunne redusere kostnadsbildet for drosjeeierne.

Dereguleringen vil implisitt kreve økt fokus på differensieringsstrategier, ettersom de aktørene som kun evner å konkurrere på pris vil få en utfordrende økonomi.

De aktørene som setter opp prisene sine uten å tilby høyere kunde verdi, enten på grunn av opportuniste eller et forsøk på å få dekket inn et effektivitetstap, vil kun ha et levegrunnlag så lenge kjøperen tillater dette og ikke benytter sin forhandlingskraft.

En harmonisering av tilbud og etterspørsel vil ikke skje umiddelbart. På kort sikt vil det sannsynligvis føre til en overetablering og bransjen vil bli uoversiktlig, især på gatemarkedet. Dette vil derimot stabilisere seg i tråd med kjøperens forhandlingskraft.

Samtidig vil det bli svært utfordrende for de aktørene som ikke har et kjent produkt fra før, nettopp fordi kjøperens forhandlingskraft er økt, og det vil derfor kreves en sterkere differensieringsstrategi for å nå ut til disse. Likevel er det verdt å ta med i betraktningen at det er et 70års etterslep å ta igjen hva angår ordinære konkurransekrefter i næringen.

Gjennom denne utredningen er det forklart hvordan drosjenæringens konkurransegrunnlag kan endres etter dereguleringen av bransjen, sett i lys av femkraftsmodellen fordi;

- kjøperens forhandlingskraft er økt
- leverandørens forhandlingskraft er redusert
- trussel fra potensielle inntrengere har økt
- trussel fra substitutter har blitt redusert
- rivaliseringen i bransjen er redusert

9 Til ettertanke

9.1 Implikasjoner

Selv om det i problemstillingen er rettet fokus mot hvilke muligheter dereguleringen av drosjenæringen gir i form av endrede konkurransekrefter, vil det naturligvis ikke være en fordel for alle involverte i bransjen. Dette er også årsaken til at problemstillingen ikke forsøker å avdekke beste tilpasning, da en fordel for én part er gjerne ulempe for en annen. For å øke etterspørselen til drosjenæringen, og dermed kapre kunder fra substitutter, må det i utgangspunktet tilføres tilfredsstillende kunde verdi. Hva angår pirattaxi kan derimot politi medvirke til at kundene velger lovlige former istedenfor ulovlige tjenester.

Nye inntrengere i markedet vil enten måtte øke kunde verdi i det omfang at det kapres kunder fra substitutter eller fra andre aktører i drosjenæringen.

Om ikke noe av dette inntreffer, vil etterspørselen i drosjenæringen være konstant eller fallende, og flere tilbydere vil da kun føre til redusert brøkdeler av kunder til hver aktør.

9.2 Svakheter i undersøkelsen

Nedenfor redegjøres det for de svakheter som er funnet i undersøkelsen.

Noen svakheter er nevnt tidligere, men her vil de bli lagt frem på en mer oversiktlig måte.

Først og fremst omhandler undersøkelsen et regelverk som kun har vært i kraft i et halvt år.

Dette er en svakhet i seg selv, da man ikke har fått sett virkningene av dette enda.

Endringene i lovverket er i tillegg svært omfattende, samt det tidligere lovverket har vært tilnærmet likt i over 70 år. Disse to faktorene gjør at man gjerne skulle sett virkningen utfolde seg mer før man trekker konklusjoner, da undersøkelsen nå i stor grad baserer seg på prediktive slutninger med hensyn på femkraftsmodellen til Michael Porter.

Covid-19 er tidligere nevnt som støy. Likevel har det påvirket forskningsresultatene.

I utgangspunktet skulle ny yrkestransportlov iverksettes fra og med 01.07.2020, men ble utsatt til 01.11.2020 på grunn av Covid-19. Om iverksettelsen hadde skjedd etter opprinnelig plan, så ville det sannsynligvis foreligget mer data og empiri til forskningen.

Pandemien har også påvirket økonomien både på mikro- og makroøkonomiske nivå, og følgene av dette kan være at vi ikke har sett den virkelige effekten av dereguleringen.

Flere bedrifter ligger gjerne i lavt i terrenget og venter på å etablere, ekspandere, diversifisere eller differensiere til pandemien er over.

Samtidig kan dagens næring være svekket mot konkurranse på grunn av pandemien, men det betviles at norsk næringsliv er rammet hardere enn det internasjonale.

Egen rolle i bransjen har også svekket forskningen, da sentralene var motvillige til å gi ut informasjon om drift og strategier når jeg identifiserte meg.

På holdeplassen til Stavanger Lufthavn dro også svært mange kjensel på meg, og dette kan ha påvirket flere sitt valg til å ikke svare i undersøkelsen, eventuelt svare feilaktig for å villedde eller fremstå på en annen måte enn hva som er korrekt.

Samtidig kan egne oppfatninger av lovverket, bransjen eller konkurrentene hatt en påvirkning på hvordan resultatene er blitt tolket og lagt frem.

Bransjen er kompleks og med store variasjoner mellom bygd og by. Geografiske og demografiske forhold er ikke tatt høyde for, hvilket også er en svakhet.

Det er derfor lagt mer vekt på hvordan konkurransegrunnlaget kan endres enn hvordan det vil endres etter ny yrkestransportlov, men et konkret svar på dette vil kun fremtiden vise.

9.3 Videre forskning

Denne utredningen har hatt til hensikt å belyse hvordan konkurransegrunnlaget kan endres etter dereguleringen av drosjenæringen. Som tidligere nevnt er lovverket nytt, samtidig som vi er preget av Covid-19. Det anbefales derfor en ny forskning innenfor området om noen år, da de nye markedskreftene har fått satt seg og pandemien er over.

Videre ville det også kunne være hensiktsmessig med ny forskning i området når miljøkravene i de forskjellige områdene har tredd i kraft og fått virket en stund.

Det ville i tillegg gitt en anledning på å se hvorvidt disse områdene med miljømessige reguleringer hadde skilt seg ut fra resten av bransjen hva angår innovasjon og differensiering, men også prisnivå og økonomiske resultater.

Det ville også vært interessant om det hadde blitt forsket på hvilken effekt timelønn kan påvirke drosjesjåførens yrkesstolthet, motivasjon og produktivitet, samtidig som den belyser hvordan det påvirker bedriftens resultater og bransjens press fra inntrengere.

Hvorfor publikum velger (nære) substitutter istedenfor drosjen i seg selv, er også noe som kan gi viktige funn ved en forskning.

Til slutt oppfordres det til å forske på hvorfor prisene har gått opp i Oslo etter det ble etablert flere sentraler, og hvorfor prisene fortsetter å stige til tross for redusert etterspørsel.

Dette taler imot økonomisk teori, og er i så måte et paradoks som bør utforskes videre.

9.4 Etterord

Takk for at du tok deg tid til å lese denne utredningen om på hvilken måte drosjenæringens konkurransegrunnlag kan endres etter dereguleringen av bransjen, sett i lys av Michael Porters «Five Forces».

Jeg håper det har vært spennende og interessant lesing for deg, hvor jeg først har fortalt litt om drosjenæringens historie og aktører, forskjellen mellom den nye og gamle yrkestransportloven og til slutt potensielle endringer i drosjenæringens konkurransegrunnlag i kjølvannet av dette.

Det er forsøkt å legge frem empiri, funn og vurdering med et åpent sinn slik at du som leser både kan forstå den begrensning og beskyttelse som har eksistert før ny yrkestransportlov, og de muligheter og trusler det nye lovverket legger til rette for.

Det er ikke forsøkt å skissere et pareto-prinsipp, og det erkjennes at noen bedrifter gjerne må gjøre det bedre på bekostning av andre. Således vil denne utredningen kunne vekke forakt, engasjement eller forståelse, avhengig av leserens standpunkt og tilnærming.

Likevel er det lagt ned et betydelig arbeid i denne utredningen, med den beste intensjon; at du som leser skal sitte igjen med en oppfatning av at utredningen var lettforståelig, engasjerende og ikke minst lærerik, om i så tilfelle kun om drosjenæringens struktur.

Jeg håper jeg i så måte har lykket!

Takk for din oppmerksomhet.

Leiv Kåre Larsen

Stavanger, 10. mai 2021

10 Referanser

- Aftenposten. (2006, 06. mars). Taxiyrket lokket ikke nordmenn. Hentet fra <https://www.aftenposten.no/norge/i/O8nmE/taxiyrket-lokker-ikke-nordmenn>
- Barane, K., B. (2017, 31. oktober). Uber godtar bot på fem millioner. *Dagbladet*. Hentet fra <https://www.dagbladet.no/nyheter/uber-godtar-bot-pa-fem-millioner/68839274>
- Bekken, J. T. & Longva, F. (2003). *Impact of market regulation*. (TØI 658/2003). Transportøkonomisk institutt. Hentet fra <https://www.toi.no/getfile.php/135006-1170332354/Publikasjoner/T%C3%98I%20rapporter/2003/658-2003/658-2003-el.pdf>
- Bryne, L. (2014, 29. april). Her er det ikke en taxi å oppdrive. *Laagendalsposten*. Hentet fra <https://www.laagendalsposten.no/nyheter/hvittingfoss/nyheter/her-er-det-ikke-en-taxi-a-oppdrive/s/2-2.1601-1.8403652>
- Fagforbundet. (2018). *Bussbransjeavtalen 2018-2020*. Hentet fra https://avtale.fagforbundet.no/files/agreements/5c35e0ff85dd0314406142.pdf#_ga=2.238771584.1873463918.1619480448-1018091359.1619480448
- Cencom. (u.å.). TaxiTablet. Hentet 08. mars 2021 fra <https://cencom.no/taxitablet/>
- Cencom. (u.å.). Au2Tax. Hentet 08. mars 2021 fra <https://cencom.no/au2tax/>
- DN Investor. (u.å.). Hentet 15. mars 2021 fra <https://investor.dn.no/#!/NorgesAksjer/2019/483584>
- DN Investor. (u.å.). Hentet 15. mars 2021 fra <https://investor.dn.no/#!/NorgesAksjer/2019/2004014>
- Drosje. (2020, 24. desember). I *Wikipedia*. Hentet 20. mars 2021 fra <https://no.wikipedia.org/w/index.php?title=Drosje&oldid=21022581>
- Drosjer. (u.å.). I *Oslo Byleksikon*. Hentet 20. mars 2021 fra <https://www.oslobyleksikon.no/side/Drosjer>
- Dul, J. & Hak, T. (2007). *Case study methodology in business research*. Routledge
- ECON (2002, 18. november). *Behov for behovsprøving? Vurdering av løyveordningen i drosjenæringen*. (ECON 91/02). Hentet fra <https://evalueringsportalen.no/evaluering/behov-for-behovsprøving-vurdering-av-loyveordningen-i-drosjenaeringen/Behov%20for%20behovspr%C3%B8ving%20%20Vurdering%20av%201%C3%B8yveordningen%20%20drosjen%C3%A6ringen.pdf/@@inline>
- Engh, C. (2002, 27. November). Advarer byrådet mot flere drosjeløyver. *Aftenposten*. Hentet fra <https://www.aftenposten.no/oslo/i/jQJ2L/advarer-byraadet-mot-flere-drosjeloyver>

- ESA. (2017). *REASONED OPINION (Document No: 818034)*. EFTA , Surveillance Authority. Brussel: EFTA Surveillance Authority. Hentet fra [https://www.eftasurv.int/cms/sites/default/files/documents/gopro/2178-Reasoned_opinion_Failure_by_Norway_to_fulfil_its_obligations_under_Art_31\(1\)_EEA_by_mainta.pdf](https://www.eftasurv.int/cms/sites/default/files/documents/gopro/2178-Reasoned_opinion_Failure_by_Norway_to_fulfil_its_obligations_under_Art_31(1)_EEA_by_mainta.pdf)
- Europäische Taximesse. (u.å). *Koelnmesse hall 4.1*. Hentet 11. april 2021 fra <https://www.eurotaximesse.de/halle.php?l=en>
- Finnøy kommune. (2015, 09. september). Taxi med løyvefritak. Hentet fra <http://www.finnoy.kommune.no/sok/taxi-med-loyvefritak.30379.aspx>
- Fjellengen, G. (2012, 30. oktober). Bygda hvor ingen vil kjøre taxi. *Smaalenes Avis*. Hentet fra <https://www.smaalenene.no/lokale-nyheter/bygda-hvor-ingen-vil-kjore-taxi/s/1-87-6315128>
- Forbrukerrådet. (2013). *Taxiutredning. Høring om taximarkedet på konkurranseutsatte steder i Norge*. Hentet fra <https://www.regjeringen.no/contentassets/d9d46f499ae244409d3726f763603543/taxiutredning-forbrukerradet.pdf>
- Furdal, T. (2013, 21. mars). Hvor mange taxier trenger vi? *Stavanger Aftenblad*. Hentet fra <https://www.aftenbladet.no/lokalt/i/w4Qk5/hvor-mange-taxier-trenger-vi>
- Handikapnytt. (2019, 10. april). Frykter dårligere drosjetilbud for rullestolbrukere med ny taxilov. Hentet fra <https://www.handikapnytt.no/frykter-darligere-drosjetilbud-for-rullestolbrukere-med-ny-taxilov/>
- Haugen, A. (2018, 22. november). Oslo kan få utslippsfri drosjer fra 2023. *MinE24*. Hentet fra <http://min.e24.no/oslo-kan-fa-kun-utslippsfrie-drosjer-fra-2023/a/jPex9n>
- Historien om norsk drosjeregulering. (2018). Hentet 21.03.2021 fra <https://ridesite.wordpress.com/2018/07/19/historien-om-norsk-drosjeregulering/>
- Høstmark, E. (2016, 20. mai). Plages med piratkjøring. *Driva*. Hentet fra <https://www.driva.no/nyheter/2016/05/20/Plages-med-piratkj%C3%B8ring-12765243.ecc>
- Jacobsen, D. I. (2015). *Hvordan gjennomføre undersøkelser?* (3. utg). Cappelen Damm AS
- Jacobsen, Ø. (2009, 20. november). – Er for mange. *Dagsavisen*. Hentet fra <https://www.dagsavisen.no/rogalandsavis/nyheter/stavanger/2009/11/20/er-for-mange/>
- Johannesen, A., Kristoffersen, L., Tufter, P. A. (2005). *Forskningsmetode for Økonomisk-Administrative Fag*. Abstrakt Forlag.
- Johansen, G., R. (2019, 11. oktober). Lovendring gir politiet et etterlengtet verktøy mot piratsjåfører. *TV2*. Hentet fra <https://www.tv2.no/a/10908301/>

- Johnson, G., Whittington, R., Scholes, K., Angwin, D., & Regnér, P. (2017). *Exploring Strategy Eleventh Edition*. Pearson
- Justervesenet. (2019, 15. mai). Nå kan du se om taksameteret er godkjent. Hentet fra <https://www.justervesenet.no/na-kan-du-se-om-taksameteret-er-godkjent/>
- Konkurransetilsynet. (2013). *Regulering av antall drosjeløyver tilsluttet drosjesentralene i nedre Buskerud* [Høringsutkast]. Hentet fra <https://konkurransetilsynet.no/wp-content/uploads/2018/08/horingsuttaalelse-regulering-av-antall-drosjeloyver-tilsluttet-drosjesentralene-i-nedre-buskerud.pdf>
- Konkurransetilsynet. (2015). *Et drosjemarked for fremtiden*. Hentet fra <https://www.regjeringen.no/contentassets/d9d46f499ae244409d3726f763603543/rapport--konkurransetilsynet---drosje.pdf>
- Motorvognloven 1912. (u.å.). Hentet 11. mars 2021 fra <https://www.vvwklubb.no/wp-content/uploads/2015/12/1912-Lov-1912-motorvogn1.pdf>
- Motorvognloven 1926. (u.å.). Hentet 11. mars 2021 fra <https://www.vvwklubb.no/digitaliserte-kjoretøyforskrifter/motorvognloven-1926/>
- Langberg, Ø., K. (2016, 27. desember). Mens nordmenn er besatt av å kjøpe egen bolig, er det helt vanlig å leie i resten av det rike Europa. *Aftenposten*. Hentet fra <https://www.aftenposten.no/verden/i/a9QAE/mens-nordmenn-er-besatt-av-aa-kjoepe-egen-bolig-er-det-helt-vanlig-aa-le>
- Leveresen, A. H. (2014). *Bil ledig?* Dreyer Bok
- Mardal, M. A. (2021, 12. mars). Skyssvesenet. I *Store Norske Leksikon*. Hentet 20.03.2021 fra www.snl.no/skyssvesenet
- Maxus Norge. (u.å.). EV80 9-seter. Hentet fra <https://maxus.no/modeller/ev80-9-seter/>
- Miljødirektoratet. (2017, 19. desember). *Muligheter og begrensninger for utslippsfrie drosjer*. Hentet fra <https://www.miljodirektoratet.no/globalassets/publikasjoner/m914/m914.pdf>
- Mivai. (u.å.). Hentet fra <https://mivai.no/>
- Munkvik, C. (2016, 30. juni). Haxi-sjåførene frikjent i Høyesterett. *Stavanger Aftenblad*. Hentet fra <https://www.aftenbladet.no/lokalt/i/ERqP3/haxi-sjaafoerene-frikjent-i-hoeyesterett>
- NHO Transport. (2014). *Oppkjøp/fusjoner i bussbransjen 2014-1995*. Hentet fra <https://docplayer.me/5822140-Ar-maned-oppkjops-fusjonsobjekt-fylke-land-prosentandel-kjoper-eier.html>
- Norges Taxiforbund. (2018, 13. desember). *Norges Taxiforbunds hørings svar til SD*. Hentet fra <https://www.mynewsdesk.com/no/norges-taxiforbund/documents/norges-taxiforbunds-hoeringssvar-til-sd-2918-84623>

Norges Taxiforbund, Oslo Taxi, Christiania Taxi, Bytaxi (2018, 21. desember). *Felles høringssvar med for og bakside og innholdsfortegnelse*. Hentet fra <https://bytaxi.no/wp-content/uploads/2019/11/2018-12-21-FELLES-H%C3%98RINGSSVAR-MED-FOR-OG-BAKSIDE-OG-INNHOLDSFORTEGNELSE.pdf>

Norges Taxiforbund. (2020, 01. oktober). *Høring – endringer i flere forskrifter for å legge til rette for kontrollutrustning som et alternativ til taksameter i drosje* [Høringssvar]. Hentet fra <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/horing--endringer-i-flere-forskrifter-for-a-legge-til-rette-for-kontrollutrustning-som-et-alternativ-til-taksameter-i-drosje/id2722571/?uid=9d37fbc3-621b-491f-8ba5-6f610b41023c>

Norges Taxiforbund (u.å.). Medlemsfordeler. Hentet 18. april 2021 fra <https://www.taxiforbundet.no/medlem/medlemsfordeler/>

NTB kommunikasjon. (2020, 06. juni). NorgesTaxi kjøper Ring Taxi i Ålesund. Hentet fra https://kommunikasjon.ntb.no/pressemelding/norgestaxi-kjoper-ring-taxi-i-alesund-alesundselskapet-blir-na-en-del-av-nordens-storste-taxiselskap-cabonline?publisherId=17847395&releaseId=17888245&fbclid=IwAR3CyqWo_XaTuuBMleAt0AOS68jbhwdf0HdGaJUOf4ivYgunFptnWjFVr4

Olsen, S. J. (2020, 29. juni). Ny app skal gjøre taxibransjen bedre rustet mot konkurransen fra Uber. *Tek.no*. Hentet fra <https://www.tek.no/nyheter/nyhet/i/xPKVWV/ny-app-skal-gjoere-taxibransjen-bedre-rustet-mot-konkurransen-fra-uber>

Oslo Economics. (2020, 24. september). *Nasjonal kartlegging av drosjemarkedet* (rapport 47-2020), Hentet fra <https://www.regjeringen.no/contentassets/90ddf9c6af6540f8bd6ea7a17a49f0da/1.-nasjonal-kartlegging-av-drosjemarkedet.-endelig-rapport-11963555.pdf>

Oslo Taxi. (2017, 31. oktober). *Makspris i Taxifix – prisgaranti til kundene!* Hentet fra <https://www.mynewsdesk.com/no/oslo-taxi/news/makspris-i-taxifix-prisgaranti-til-kundene-271401>

Ot.prp. nr. 86 (1984-85). (1985). *Om lov om endringer i lov 4. juni 1976 nr. 63 om samferdsel*. Hentet fra https://www.stortinget.no/no/Saker-og-publikasjoner/Stortingsforhandlinger/Lesevisning/?p=1984-85&paid=4&wid=c&psid=DIVL662&s=False&pgid=c_1166&vt=c&did=DIVL678

Ot.prp. nr. 74 (2001-2002). (2002). *Om lov om yrkestransport med motorvogn og fartøy (yrkestransportlova)*. Hentet fra <https://www.regjeringen.no/contentassets/a82808062dd04160a297b69de2c63601/nn-no/pdfa/otp200120020074000dddpdfa.pdf>

Patentstyret. (2021, 20. mars). Hentet 20.mars 2021 fra <https://search.patentstyret.no/advanced/#/trademark?size=50&agg.tlst=true&f.0.fn=topLevelSatusToken.keyword&f.0.fv.0.v=A&cs=taxi&ns.ni=oslo%20taxi>

Patentstyret. (2021, 20. mars). Hentet 20.mars 2021 fra <https://search.patentstyret.no/advanced/#/trademark?size=50&agg.tlst=true&f.0.fn=topLevelStatusToken.keyword&f.0.fv.0.v=UB&f.0.fv.1.v=A&f.1.fn=applicationType&f.1.fv.0.v=1&cs=taxi&goodsAndServicesSearch.nci=39>

Porter, M. (1979). How Competitive Forces Shape Strategy. *Harvard Business Review*. Hentet fra <https://hbr.org/1979/03/how-competitive-forces-shape-strategy>

Porter, M. (1980). *Competitive Strategy*. Free Press

Regjeringen. (2018, 01. oktober). *Høring – Endring av drosjereguleringen – oppheving av behovsprøvingen mv*. Hentet fra <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/horing---endring-av-drosjereguleringen---oppheving-av-behovsprøvingen-mv/id2612655/?expand=horingssvar&lastvisited=567b42bb-be84-440b-a22f-f885ae11e0b0>

Regjeringen. (2020, 29. oktober). *Spørsmål og svar om nytt drosjeregulering*. Hentet fra <https://www.regjeringen.no/no/tema/transport-og-kommunikasjon/ytransport/sporsmal-og-svar-om-nytt-drosjeregulering/id2641640/>

Riaz, W. (2011, 29. september). Må jobbe 12 timer seks dager i uken. *Aftenposten*. Hentet fra <https://www.aftenposten.no/norge/i/1ndge/maa-jobbe-12-timer-seks-dager-i-uken>

Riaz, W. (2018, 28. januar). Ulovlig taxitriks: Tjener tusenvis av kroner uten å jobbe. *Aftenposten*. Hentet fra <https://www.aftenposten.no/oslo/i/Kvp5rX/ulovlig-taxitriks-tjener-tusenvis-av-kroner-uten-aa-jobbe>

Rossholt, H. (2019, 20. september). Venstre får gjennomslag: Drosjer skal være nullutslippskjøretøy. *Stavanger Aftenblad*. Hentet fra <https://www.aftenbladet.no/lokalt/i/vQX6Oj/venstre-faar-gjennomslag-drosjer-skal-vaere-nullutslippskjoeretoey>

Rødal, A. (2007, 24. september). – Ikke vår oppgave. *NRK*. Hentet fra <https://www.nrk.no/mr/--ikke-var-oppgave-1.3558082>

Samferdselsdepartementet. (2021, 08. mars). *Arbeidsgruppe skal jobbe med alternativer til taksameter i drosje* [Pressemelding]. Hentet fra <https://www.regjeringen.no/no/aktuelt/arbeidsgruppe-skal-jobbe-med-alternativer-til-taksameter-i-drosje/id2837374/>

Sander, K. (2020, 26. desember). *Konkurrentanalyse (5 forces)*. Hentet fra <https://estudie.no/konkurrenseanalyse/>

Saunders, M., Lewis, P. & Thornhill, A. (2015). *Research Methods for Business Students* (7. utg). Pearson Education Limited

Skatteetaten. (2014, 01. januar). Engangsavgift på motorvogn mv. Hentet fra <https://www.skatteetaten.no/contentassets/5ec1670609ef49b7b2408633f8e5a8d2/2014-engangsavgift.pdf>

- Skatteetaten. (2018, 05. februar). Merverdiavgift – omdisponering av drosje. Hentet fra <https://www.skatteetaten.no/rettskilder/type/uttalelser/prinsipputtalelser/merverdiavgift--omdisponering-av-drosje/>
- Skjetne, O. L. (2018, 23. november). Avgiftssjokk for taxinæringen. *VG*. Hentet fra <https://www.vg.no/nyheter/innenriks/i/Ql4Woq/avgiftssjokk-for-taxinaeringen-varsler-prisoekning-for-kundene>
- Skogli, B. (2015, 20. mars). Hva vil Erna fjerne for drosjene i Norge? *Halden Taxi*. Hentet fra <http://haldentaxi.no/hva-vil-erna-fjerne-for-drosjene-i-norge/>
- Statistisk sentralbyrå. (2020). *Lønn*. SSB.no. Hentet fra <https://www.ssb.no/arbeid-oglonn/statistikker/lonnansatt/aar>
- Statens Vegvesen. (2021, 26. mars). Drosjesjåførkompetanse. Hentet fra <https://www.vegvesen.no/forerkort/yrkessjafor/drosjesjaforkompetanse>
- Statens Vegvesen. (2021, 26. mars). Hvem trenger drosjesjåføreaksamen? Hentet fra <https://www.vegvesen.no/forerkort/yrkessjafor/drosjesjaforkompetanse/hvem-trenger-drosjesjaforeksamen>
- Statistisk sentralbyrå. (2012). *Drosjeundersøkelsen*. Hentet fra [ssb.no/a/publikasjoner/pdf/notat_201247/notat_201247.pdf](https://www.ssb.no/a/publikasjoner/pdf/notat_201247/notat_201247.pdf)
- Statistisk sentralbyrå. (2021). *07278: Drosjer, etter region, statistikkvariabel og år*. Hentet fra <https://www.ssb.no/statbank/table/07278/tableViewLayout1/>
- Stavanger Taxi. (u.å.). *Vil du bli sjåfør i Stavanger Taxi?* Hentet 14. mars 2021 fra <https://www.stavanger-taxi.no/sjaforkurs-2/>
- Statistisk sentralbyrå. (2021). *13164: Ansatte, etter sektor, næring (SN2007), statistikkvariabel, kvartal og region*. Hentet fra <https://www.ssb.no/statbank/table/13164/tableViewLayout1/>
- Steen, A.H. (1988). *Drosjenæringen. Fra laug til industri?* Universitet i Oslo
- Stortinget. (2019). *Vedtak til lov om endringer i yrkestransportlova (oppheving av behovsprøvingen for drosje mv)*. Hentet fra <https://www.stortinget.no/no/Saker-og-publikasjoner/Vedtak/Beslutninger/Lovvedtak/2018-2019/vedtak-201819-064/>
- Taxi 1 AS. (2021). *Norsk registreringsnr 20131007*. Hentet fra <https://search.patentstyret.no/Design/20131007/084248>
- Taxicab. (2021, 03. mars). I *Wikipedia*. Hentet 20. mars 2021 fra <https://en.wikipedia.org/w/index.php?title=Taxicab&oldid=1010079283>
- Taxi Depot. (2021). Hentet 11. mars 2021 fra <http://www.taxidepot.no/priser>

- Taxioverenskomsten. (2020). Hentet fra <https://www.fellesforbundet.no/globalassets/lonn-og-tariffsaker/tariffavtaler/overenskomster-2018-2020/taxioverenskomsten-2018---2020.pdf>
- Thime, P. (2020. 8. januar). Magnus kjørte sin første drosjetur i 1971. *Randaberg24*. Hentet fra <https://randaberg24.no/2021/01/08/magnus-kjorte-sin-forste-drosjetur-i-1971/>
- Transportløyve. (2021, 12. mars). Hentet fra <http://www.transportloyve.no/fylkedrosje.asp>
- Transportløyve. (2021, 01. mars). Hentet fra <http://www.transportloyve.no/statist.asp>
- Transportløyve. (2021, 01. mars). Hentet fra <http://www.transportloyve.no/visorg.asp>
- Transportøkonomisk Institutt. (2020). *Drosjer i Norge fram mot 2020*. Hentet fra <https://www.toi.no/publikasjoner/drosjer-i-norge-fram-mot-2020-article36601-8.html>
- Trevland, Ø. (2020). Et frislipp er negativt for alle. *Finansavisen*. Hentet fra <https://finansavisen.no/nyheter/debattinnlegg/2020/11/11/7587254/et-frislipp-er-negativt-for-alle>
- Tu.no. (2019). Fra 2021 skal alle nye drosjer i Agder være elektriske. Hentet fra <https://www.tu.no/artikler/fra-2021-skal-alle-nye-drosjer-i-agder-vaere-elektriske/481516>
- Uber. (2014, 19. november). Uber har kommet til Tigerstaden. Hentet fra <https://www.uber.com/nb-NO/blog/uber-har-kommet-til-tigerstaden/>
- Viken fylkeskommune. (2020). *Høringsnotat om forskrift om eneretter for drosjetransport i Viken*. Hentet fra https://viken.no/_f/p1/i8e17d184-0a07-4f77-aa30-96cc97a94a6b/horingsnotat-om-forskrift-om-eneretter-for-drosjetransport-i-viken.pdf
- Viseth, E., S. (2020, 06. mars). Alle drosjer i Hordaland skal bli elektriske. *Teknisk Ukeblad*. Hentet fra <https://www.tu.no/artikler/alle-drosjer-i-hordaland-skal-bli-elektriske/486727>
- Volla, T. I. (2003, 07. oktober). 50 millioner til taxi-data. *Yrkesbil*. Hentet fra <https://www.yrkesbil.no/mobil/artikkel.php?aid=21519>
- Yin, R. K. (2018). *Case Study Research and Applications – Design and Methods*. SAGE Publications Inc.
- Yrkestransportforskriften. (2003). Forskrift om yrkestransport innenlands med motorvogn eller fartøy (FOR-2003-03-26-401). Hentet fra <https://lovdata.no/pro/#document/LTI/forskrift/2003-03-26-401>
- Yrkestransportforskriften. (2003). Forskrift om yrkestransport innenlands med motorvogn og fartøy (FOR-2003-03-26-401). Hentet fra <https://lovdata.no/dokument/SF/forskrift/2003-03-26-401>

Yrkestransportlova. (2002). Lov om yrkestransport med motorvogn og fartøy (LOV-2002-06-21-45). Hentet fra

<https://lovdata.no/dokument/NL/lov/2002-06-21-45?q=yrkestransportloven>

Zaman, K. (2004, 04. oktober). – Sovnet bak rattet. *VG*. Hentet fra

<https://www.vg.no/nyheter/innenriks/i/MgwepK/sovnet-bak-rattet>

Rapportsøk

<https://www.forbrukerradet.no/?s=taxi>

<https://konkurransetilsynet.no/drosje/horinguttalelser-og-rapporter/>

<https://www.toi.no/sok/category16.html?categoryID=16&q=taxi&offset1103=0>

11 Vedlegg

VEDLEGG A

INTERVJUGUIDE

Hvor holder du til?

Hvor mange ordinære/hovedløyver har du?

Hvor mange reserve/deltidsløyver har du?

Hvilket taksameter bruker du, og hvorfor?

Hvilket forsikringsselskap bruker du, og hvorfor?

Kan du rangere de månedlig faste kostnadene etter følgende intervall, fordelt pr bil; *

* Om lån, så ikke ta med avdrag i beregningen

Sentralavgift [0 – 0], [1 – 1000], [1001 – 2 500], [2 501 – 5 000], [5 001 – 10 000], [10 000+)

Forsikring [0 – 0], [1 – 1000], [1001 – 2 500], [2 501 – 5 000], [5 001 – 10 000], [10 000+)

Lånerenter [0 – 0], [1 – 1000], [1001 – 2 500], [2 501 – 5 000], [5 001 – 10 000], [10 000+)

Telefon [0 – 0], [1 – 1000], [1001 – 2 500], [2 501 – 5 000], [5 001 – 10 000], [10 000+)

Leasing [0 – 0], [1 – 1000], [1001 – 2 500], [2 501 – 5 000], [5 001 – 10 000], [10 000+)

Leie parkering [0 – 0], [1 – 1000], [1001 – 2 500], [2 501 – 5 000], [5 001 – 10 000], [10 000+)

Er du tilknyttet sentral, og i så fall hvilken?

Kommer mesteparten av din omsetning fra kontraktkjøring, bestilte oppdrag eller holdeplasser?

Når begynte du i yrket? Når ble du drosjeeier?

Før 1970, [1970 – 1980), [1980 – 1990), [1990 – 2000), [2000 – 2010), [2010 – 2020), etter 2020

Har du ansatte sjåførere, og i så fall heltid, deltid og helge-/ekstrahjelper?

Betaler du timelønn eller provisjon, eventuelt hvor mange prosent?

Ønsker du å utvide med flere biler?

Ønsker du å avslutte driften?

Ønsker du å skifte sentral, og i så fall hvorfor?

Hva har vært det mest utfordrende frem til 2020?

Hva tror du er den/de største faren/farene i forbindelse med dereguleringen?

Har du opplevd at det er vanskeligere å få tak i nye sjåførere etter den nye endringen i lovverket?

Har du utformet en strategi ditt selskap?

Om du er tilknyttet en sentral, er det en uttalt strategi hos denne?

VEDLEGG B

Vil du delta i forskningsprosjektet

På hvilken måte vil drosjenæringens konkurransegrunnlag endres etter dereguleringen av bransjen, sett i lys av Michael Porters «Five Forces» (femkraftsmodell)?

Dette er et spørsmål til deg om å delta i et forskningsprosjekt hvor formålet er å se nærmere på dagens løyvehavere i drosjenæringen. I dette skrivet gir vi deg informasjon om målene for prosjektet og hva deltakelse vil innebære for deg.

Formål

Formålet med forskningsprosjektet er å samle inn data fra rundt 100 respondenter som kan belyse hvordan dagens drosjenæring er, både med hensyn til styrke, struktur og markedsposisjon.

Dette vil brukes som noe av grunnlaget i bacheloroppgaven for å kunne løse problemstillingen som nevnt ovenfor.

Five Forces går utpå at det er fem krefter som avgjør hvor attraktivt og profitabelt det er å gå inn i en næring, og disse kreftene er grovt definert rivalisering mellom eksisterende konkurrenter, trussel fra potensielle inntrengere, trussel fra substitutter, kjøperens og leverandørens forhandlingskraft.

Det er et ønske at informasjonen fra deg kan bidra med å belyse styrken til disse kreftene. Opplysningene vil ikke bli brukt til annet formål enn denne bacheloroppgaven.

Hvem er ansvarlig for forskningsprosjektet?

Handelshøyskolen ved Universitetet i Stavanger er ansvarlig for prosjektet.

Hvorfor får du spørsmål om å delta?

Intervjuene blir foretatt på holdeplasser ved 3 flyplasser; Oslo, Bergen og Stavanger. Hver tiende bil som kjører inn på holdeplassen, blir bedt om å delta, for å gjøre utvalget mest mulig vilkårlig, med en varighet på seks timer. Hvor mange som blir spurt på den enkelte flyplass er derfor uvisst, men det er et mål å nå totalt 100 respondenter. Du er derfor blitt bedt om å svare på disse spørsmålene, da du er nummer 10 inn på holdeplassen siden forrige deltaker.

Hva innebærer det for deg å delta?

Om du velger å delta, innebærer det at du blir stilt 20 spørsmål. Intervjuet tar ca. 5 minutter. Intervjuet tar for seg spørsmål om blant annet faste kostnader, sentraltilknytning, hvilke leverandører du bruker og hvordan du ser for deg fremtiden, og svar blir notert på skjema.

Det er frivillig å delta

Det er frivillig å delta i prosjektet. Hvis du velger å delta, kan du når som helst trekke samtykket tilbake uten å oppgi noen grunn. Alle dine personopplysninger vil da bli slettet. Det vil ikke ha noen negative konsekvenser for deg hvis du ikke vil delta eller senere velger å trekke deg.

Ditt personvern – hvordan vi oppbevarer og bruker dine opplysninger

Vi vil bare bruke opplysningene om deg til formålene vi har fortalt om i dette skrivet. Vi behandler opplysningene konfidensielt og i samsvar med personvernregelverket.

VEDLEGG B

Opplysningene fra deg vil kun være tilgjengelig for undertegnede, Leiv Kåre Larsen, og veileder til bacheloroppgaven, professor Christian Jensen.

Din besvarelse vil ikke bli koblet opp mot navn i denne samtykkeerklæringen, og din deltakelse vil forbli helt anonym, og vil ikke kunne identifiseres på noen måte i oppgaven.

Hva skjer med opplysningene dine når vi avslutter forskningsprosjektet?

Opplysningene anonymiseres når prosjektet avsluttes/oppgaven er godkjent, noe som etter planen er 10. mai 2021. Etter at oppgaven er levert til vurdering vil blir de makulert.

Dine rettigheter

Så lenge du kan identifiseres i datamaterialet, har du rett til:

- innsyn i hvilke personopplysninger som er registrert om deg, og å få utlevert en kopi av opplysningene,
- å få rettet personopplysninger om deg,
- å få slettet personopplysninger om deg, og
- å sende klage til Datatilsynet om behandlingen av dine personopplysninger.

Hva gir oss rett til å behandle personopplysninger om deg?

Vi behandler opplysninger om deg basert på ditt samtykke.

På oppdrag fra Handelshøyskolen ved UiS har NSD – Norsk senter for forskningsdata AS vurdert at behandlingen av personopplysninger i dette prosjektet er i samsvar med personvernregelverket.

Hvor kan jeg finne ut mer?

Hvis du har spørsmål til studien, eller ønsker å benytte deg av dine rettigheter, kontakt:

- vårt personvernombud, personvernombud@uis.no
- NSD – Norsk senter for forskningsdata AS på epost (personverntjenester@nsd.no) eller på telefon: 55 58 21 17.
- Handelshøyskolen ved UiS ved Christian Jensen, christian.jensen@uis.no

Med vennlig hilsen

Christian Jensen
Christian.jensen@uis.no
(Forsker/veileder)

Leiv Kåre Larsen
leiv_kaare_larsen@hotmail.com
(Student)

Samtykkeerklæring

Jeg har mottatt og forstått informasjon om prosjektet «**På hvilken måte vil drosjenæringens konkurransegrunnlag endres etter dereguleringen av bransjen, sett i lys av Michael Porters «Five Forces» (femkraftsmodell)?**», og har fått anledning til å stille spørsmål. Jeg samtykker til:

- å delta i intervju

Jeg samtykker til at mine opplysninger behandles frem til prosjektet er avsluttet

(Signert av prosjektdeltaker, dato)

VEDLEGG C

Temaliste til teoriprøve - Drosje

juni 2020

Trafikksikkerhet/framkommelighet

For passasjerer er det viktig at transporten skjer på en behagelig og sikker måte.

Sjåføren må ha de kunnskaper som er nødvendige for å kunne kjøre på en måte som er:

- trafikksikker,
- gir god samhandling,
- fører til god trafikkavvikling,
- tar hensyn til helse, miljø og andres behov, og er
- i samsvar med gjeldende regelverk.

Disse temaene vil derfor være en del av teoriprøven:

Fremkommelighet:	Valg av fart; sikt, vegforhold Slippe frem Forventet atferd fra andre Å kjøre forbi Bli forbikjørt Fletting og feltskifte
Kjøring under spesielle forhold:	Kjøring i mørke Kjøring i tunnel Vanskelige siktforhold Vanskelige føreforhold Glatt føre, våt vegbane, friksjon
Mennesket i trafikken:	Sansemessige begrensninger, syn, hørsel Vurdere fart: sanser, oppfatte, avgjøre og handle Eldre, personer med nedsatt funksjonsevne, barn Tretthet, sykdom, rus, distraksjoner Vegtrafikkloven § 3, grunnregelen for trafikk

Kjøretøy og sikring

En drosjesjåfør må ha kunnskap om hvilket ansvar han/hun har, som fører og eventuelt eier av et kjøretøy, for at formelle krav til kjøretøyet er ivaretatt.

Som yrkessjåfør har sjåføren også et særskilt ansvar for å sikre passasjerer og gods under transporten.

Disse temaene vil derfor være en del av teoriprøven:

VEDLEGG C

Fører og eiers ansvar (formelle forhold):	Registrering av kjøretøy, vognkort Eierforhold Fører kort Forsikring og økonomiske forhold Offentlige reaksjoner ved overtredelser Pliktmessig avhold
Teknisk om kjøretøyet	Forskriftsmessig og forsvarlig stand Bremses, hjul, dekk, styring, lys Sikkerhetsutstyr Varselinnretninger
Sikring av last	Sikring av bagasje og løse gjenstander Bevegelsesenergi Sikring i lasterom Takgrind Skiboks Sykkelstativ
Sikring av passasjerer	Førers ansvar Sikring av barn Sikring av voksne Sikring av rullestol Sikring av personlige hjelpemidler

Førstehjelp og krisehåndtering

En drosjesjåfør har veien som sin arbeidsplass, og sannsynligheten for at han/hun kommer til et ulykkessted, vil derfor være større enn for andre trafikanter. Det er derfor viktig at drosjesjåføren har kunnskap om førstehjelp og hvordan han/hun kan bidra til å redusere skadeomfanget ved en ulykkesituasjon og eventuelt brann på et skadested.

Disse temaene vil derfor være en del av teoriprøven:

Trafikkuhell:	Plikter ved trafikkuhell Sikring av skadested Opptreden på skadested Ivareta lovpålagte interesser Skademelding
Førstehjelp:	Sikre frie luftveger Blødninger Hjerte- og lungeredning Sjokk

Service, kommunikasjon og passasjersikkerhet

Det er viktig at drosjesjåføren har kunnskap om hvilke krav samfunnet stiller til service og kundebehandling, og hvordan disse kravene bidrar til å heve kvaliteten på tjenesten og yrkets anseelse.

VEDLEGG C

Sjåføren må også kunne ivareta passasjerer med særlige behov ved å tilby dem nødvendig hjelp. Dette forutsetter at sjåføren også har kunnskap om hvordan han/hun kan tilrettelegge servicen til passasjerer med nedsatt funksjonsevne, barn og eldre.

God kommunikasjon er viktig når en skal transportere ulike typer passasjerer. Sjåføren må ha kunnskap om hva som kjennetegner god kommunikasjon ved bl.a. bestillinger, direkte henvendelser, under transporten og ved avslutning av oppdrag.

Passasjersikkerhet er grunnleggende, ikke bare under transporten, men også i et personvernperspektiv.

Disse temaene vil derfor være en del av teoriprøven:

Service:	Kjerneservice Perifer service Hva en kunde søker ved hjelp av tjeneste Regler ved serviceleveranser Kvalitet og kvalitetssikring Hva skaper kundetilfredshet Hva betyr kundedifferensiert service Betydning av god regularitet Pakkelevering Hittegoods
Kommunikasjon:	Mellommenneskelig kommunikasjon Envegs- og tovegskommunikasjon Kroppsspråk Muntlig kommunikasjon Skriftlig kommunikasjon Betydning av god og presis språkbruk Kulturelle forskjeller Hva som forbedrer eller svekker kommunikasjonen Intelligente transportsystemer (ITS) Navigasjon- og posisjoneringssystemer Utnyttelse og bruk av mobiltelefon Taksameter
Passasjersikkerhet:	Personvern Overvåking Betalingssystemer Synlig identitetsmerking Betalingssystemer Pasienttransport TT-kjøring Skoletransport

VEDLEGG D

Kjøreoppsett for deltidsløyver i Strand Taxi SA

Deltidsløyver kjører ute alle hverdager fra kl. 06.00 til 17.00 (Mandag til og med fredag)

Når skolene har fri, parkeres deltidsløyvene.

Planen for skole fri på Barne og ungdomsskole samt Videregående, finner man på nettet med og søke opp skole kommunen og fylke for videregående det gjelder som Strand kommune og Forsand (Sandnes Kommune)

Drosjeeier er forpliktet å sette seg inn og påpasse deltidsløyve parkeres når det er skole fri på alle trinn.

Deltidsløyver kjøres ikke i helgene. Men kan kalles ut ved behov.

Skal deltidsløyve gå for et annet løve på verksted, skal det være lapp i vinduet for hvilket løyve den går for.

Styret

VEDLEGG E



Info fra styremøte i Stavanger Taxi AS 28.08.2017.

Følgende saker var til behandling:

Oversuddsturer fra Randaberg Taxi.

Styret valgte enstemmig å arbeide for å gjenoppta samarbeidet med Randaberg Taxi, hvor Stavanger Taxi avhjelper med overskuddsturer. Innhold og varighet av en avtale er ennå ikke ferdig fremforhandlet.

Dato og saker til aksjonærmøte.

Aksjonærmøte avholdes 19.09.2017 kl. 18.00. Innkalling med saker kommer i god tid før møtet. Styret og administrasjonen vil bl.a. annet informere om arbeidet med taxameterleverandør, samt informasjon om Pasientreiser og forslag til endringer i Yrkestransportlov med tilhørende forskrift.

Forslag til endringer i Yrkestransportforskriften.

Norges Taxiforbund vil uttale seg i forbindelse med forslag til foreslåtte endringer i Yrkestransportforskriften. Hvis Stavanger Taxi ikke kan slutte seg til denne uttalelsen, vil vi sende egen høringsuttalelse.

Landsmøte NT 6. – 7. oktober.

Styret i Stavanger Taxi stiller på Landsmøtet i NT. Stavanger Taxi får i år sannsynligvis hele 6 delegater til Landsmøtet.

Dato for iverksettelse av kategori «S».

Styret vedtok at kategori «S», avtalekjøring, iverksettes 01.11.2017. Stavanger Taxi vil, hvis hensiktsmessig, legge flere typer avtalekjøring inn i denne kategorien. Det er derfor viktig at flest mulig drosjeeiere/sjåfører oppfyller kravene innen oppstart. Førstehjelpskurs vil bli avholdt fortløpende.

Utekontroller, uniformer osv.

Det vil frem mot jul bli gjennomført hyppige kontroller av uniformsbruken, renhold av bil, røyking i bil osv.

Leif Harald Rye
styreleder

VEDLEGG E



Info fra styremøte i Stavanger Taxi AS 20.08.2018.

Følgende saker var til behandling:

Tillegg i takstene ifm. Bymiljøpakken.

For å kompensere for endringer i bompenger-satsene, vil det bli innført et tillegg på kr. 5,00 inkl. mva. f.o.m. 01.10.2018. Dette tillegget går ikke inn i lønnsgrunnlaget til sjåførene. Tillegget legges automatisk til hver tur, uansett om bomstasjoner passerer under turen eller ikke.

Avtale overskuddsturer Sola Taxi.

Stavanger Taxi vil avhjelpe Sola Taxi med overskuddsturer så snart en samarbeidsavtale er undertegnet. Stavanger Taxi gir ikke turer til Sola Taxi.

Videreføring avtale om 6-timers bil.

Styret ser at ordningen virker positivt både for avtale-kundene og rent økonomisk. Avtalen videreføres derfor frem til sommeren 2019.

Felles innkjøp av uniformsplagg.

Styret ser ikke at det lar seg gjøre å gå til felles innkjøp av uniformsplagg.

Sperre sjåførkort hos sjåfører i ST som er aktive på Haxi/facebook-grupper.

Styret vedtok å sperre sjåførkort til en sjåfør som gjentatte ganger har tilbudt ulovlig persontransport på Haxi og facebook-grupper for «vennekjøring». Den aktuelle sjåføren vil bli tilskrevet og informert om at han ikke er ønsket som sjåfør hos oss. Andre sjåfører risikerer samme reaksjon.

Leif Harald Rye
styreleder

VEDLEGG E



Info fra styremøte i Stavanger Taxi AS 22.10.2018.

Følgende saker var til behandling:

Forslag til endringer i drosjereguleringen.

Styrets medlemmer har hver for seg satt seg inn i de foreslåtte endringer. Endringene er foreslått iverksatt 01.01.2020. Styret setter av en hel dag til felles gjennomgang av regjeringens forslag, og vil utarbeide en plan for videre arbeid. Mer info på aksjonærmøte onsdag 30.10.2018 kl. 18.30.

Forslag til transportvilkår.

Arild Birkedal har utarbeidet forslag til transportvilkår for Stavanger Taxi AS. Disse legges ut på våre nettsider til opplysning for våre kunder.

Sentralavgift reservebiler.

Reservebilene skal betale en sentralavgift på 30% av sentralavgiften for ordinære drosjer. Dette gjelder f.o.m. 01.11.2018 og inntil ukes-utkallet overstiger 40 timer.

Tananger Taxi, overskuddsturer.

Stavanger Taxi AS har en tid avhjulpet Tananger Taxi med overskuddsturer. Etter forespørsel har styret takket ja til at også Tananger Taxi avhjelper oss med våre overskuddsturer. Turene ligger på lista i 2 minutter før de får tilgang til disse.

Nye Taksameter, CenCom.

Styret ønsker at Rogaland Taxi AS tegner avtale med CenCom om levering av taksameter av typen TaxiTablet. Etter over ett års forhandlinger og evaluering av andre aktuelle leverandører, var det kun 2 som var aktuelle; CenCom og ITF (Bergen/Trondheim). Mer info på aksjonærmøte onsdag 30.10.2018 kl. 18.30.

Leif Harald Rye styreleder

VEDLEGG F

Saksutredning:

FASTSETTELSE AV ANTALL DROSJELØYVER I ROGALAND 2017

Behandlinger: SU

Vedlegg: 1 Rammebetingelser for drosjenæringen

2 Oversikt over drosjeløyver/sentraler/stasjoneringsteder.

3 Uttalelse fra Randaberg Taxi

4 Uttalelse fra Sandnes Taxi

5 Uttalelse fra Stavanger Taxi

6 Uttalelse fra Haugaland Taxi

7 Uttalelse fra Miljøtaxi Stavanger

8 Uttalelse fra Norges Taxiforbund avd. Rogaland

Andre henvisninger:

1. Bakgrunn:

Drosjeløyvene er etter dagens regelverk behovsprøvde. Etter yrkestransportloven fastsetter fylkeskommunen antall drosje-/reservedrosjeløyver i fylket. I dette ligger at samferdselsutvalget etter gjeldende delegasjonsregler må ta stilling til om tilbudet anses tilfredsstillende i de ulike delene av fylket. Sak om vurdering av antall løyver/drosjesentraler i Rogaland blir normalt behandlet en gang i året, senest av samferdselsutvalget i møte 21.10.2015.

Nærmere informasjon om regelverket på området følger i pkt. 3.1.

2. Problemstilling:

Samferdselsutvalget inviteres i denne saken til å ta stilling til antallet drosjeløyver i Rogaland for 2017. Er dagens drosjetilbud tilfredsstillende eller er det grunnlag for å øke/reducere løyvetallet? Videre inviteres samferdselsutvalget til å ta stilling til om det bør foretas endringer i forhold til dagens stasjoneringsted for drosjer som ikke er tilsluttet sentral, og om det eventuelt er grunnlag for opprettelse av flere sentraler.

3. Saksopplysninger:

Rogaland fylke utgjør i dag ett drosjeløyvedistrikt. Det betyr at drosjene har anledning til å utføre kjøreoppdrag i hele fylket. Som det fremgår av gjeldende «Rammebetingelser» har drosjeløyver som opererer fra geografisk stasjoneringsted hovedansvaret for å betjene dette nærområdet. Drosjeløyver som er tilsluttet sentral i et område har hovedansvaret for å betjene dette området.

VEDLEGG F

Det er etablert 17 drosjesentraler i fylket. Flere av sentralene er etablert i samme område og konkurrerer om de samme kundene. Dette gjelder spesielt på Nord-Jæren, Sør-Jæren og i Nord-Rogaland.

Det er etablert følgende godkjente drosjesentraler i fylket:

Nord-Jæren: Stavanger Taxi, Sandes Taxisentral, Sola Taxi, Randaberg Taxi, Norgestaxi Stavanger og Miljøtaxi Stavanger.

Nord-Rogaland: Karmøy Taxisentral, Haugesund Taxi og Haugaland Taxi.

Sør-Jæren: Bryne Taxisentral, Vibå Taxi, Hå Taxisentral og Jærtaxi.

Gjesdal kommune: Ålgård & Gjesdal Taxisentral.

Egersund kommune: Egersund Taxisentral.

Strand kommune: Strand Taxisentral

Sauda kommune: Sauda Drosjesentral.

4. Uttalelser til løyvebehovet for 2017

Samferdselssjefen tilskrev høringsinstansene med brev datert 06.09.2016 og ba om uttalelse til drosjebehovet for 2017.

Vi har mottatt følgende uttalelser:

Kommunene:

Utsira kommune, rådmannen, datert 06.09.2016, ber om at kommunen beholder det løyvet som er etablert i dag.

Drosjenæringen:

Bryne Taxisentral, 11.09.2016, har ikke behov for flere løyver. Sentralen merker en kraftig, redusert etterspørsel etter drosjetjenester på 40 prosent og lave sjåførinntekter. Situasjonen er ifølge sentralen dramatisk for drosjene med sviktende inntekter og overetablering. Det anbefales at ledige løyver ikke lyses ledig før behovet endrer seg. Dette gjelder ikke for bostedsløyver eller løyver med særvilkår.

Jærtaxi, 28.09.2016, ser ikke behov for flere drosjeløyver eller flere sentraler i Sør-Jæren området.

Randaberg Taxi, 03.10.2016, har merket en kraftig nedgang på ca. 40% siden 2011 og provisjonsbasert sjåførinntekt blir svært lav. Sentralen anbefaler at innleverte ordinære løyver ikke utlyses i en periode frem til vurdering av løyvebehovet for 2018.

Det foreslås at det gamle løyvedistriktet Nord-Jæren gjeninnføres. Videre foreslås at det tilpasses slik at alle sentraler på Nord-Jæren har 20 % reservedrosjer med et minimums utkall på f.eks. 36 timer/uken samt et styrket krav om kjøreplikt. Det anbefales ikke opprettelse av flere

VEDLEGG F

drosjesentraler på Nord-Jæren. Sentralen ber om at det opprettes ett særvilkårsløyve med vilkår om at det skal ha to rullestolplasser og ha tilslutningsplikt til Randaberg Taxi. Sentralens uttalelse følger som vedlegg 3.

Sandnes Taxi, 10.10.2016, har registrert en betydelig reduksjon i etterspørselen etter taxi. Samferdselsutvalgets forrige reduksjon av løyvetallet på 15 % har ikke vært tilstrekkelig til å motstå den negative utviklingen i taxinæringen og det anbefales frys vedtak på alle typer drosjeløyver på Nord-Jæren frem til neste behovsprøving i 2017.

Sentralen ønsker en utvikling som gir flere reserveløyver på bekostning av ordinære løyver og mener dette vil gi bedre inntjening på de ordinære løyvene og beredskap til å dekke trafikktopper med reserveløyver. Videre anbefales at løyver med særvilkår får krav om å være tilrettelagt for 2 rullestolbrukere. Dette er strengere krav enn hva bestemmelsene i «Forskrift om universell utforming av motorvogn i løyvepliktig transport mv.» legger opp til hvor det stilles krav om tilrettelegging for minst 1 rullestolbruker. Løyvemyndigheten kan for øvrig i det enkelte konkrete tilfellet stille strengere krav.

Det anbefales at løyver med geografisk stasjoneringssted på Nord-Jæren blir tilknyttet nærmeste sentral. Det anses ikke å være behov for nye taxisentraler på Nord-Jæren. Sentralens uttalelse følger som vedlegg 4.

Stavanger Taxi, 10.10.2016, uttaler at drosjenæringen de siste årene har merket en jevn nedgang i antallet turer. På tross av dagens reduksjon i løyvetallet ber sentralen om en fortsatt reduksjon i løyvetallet på Nord-Jæren. Det foreslås en reduksjon på inntil 25% totalt. Det bes også om en videre reduksjon på ytterligere 5 % i løyvetallet i Sør-Jærenområdet. Dette fordi drosjene i Sør-Jæren området ifølge Stavanger Taxi har sitt daglige virke i Nord-Jæren-området, deriblant Stavanger Lufthavn. Sentralen ønsker på ny en vurdering om å gå tilbake til gamle løyvedistrikter samt en innføring av en ordning der reserveløyvene kan permitteres for en lang periode. Sentralen anser at antallet sentraler i Rogaland med fordel kan reduseres. Dette fordi færre og jevnstore sentraler bedre vil kunne konkurrere på like vilkår om ulike typer oppdrag. Sentralens uttalelse følger som vedlegg 5.

Karmøy Taxisentral, 12.10.2016, mener at løyveantallet må reduseres og at forrige vedtak om en reduksjon på 5 % bør økes til samme nivå som på Nord-Jæren, dvs. 15 % reduksjon av løyvetallet. For øvrig stiller sentralen seg bak uttalelsen fra Norges Taxiforbund avd. Rogaland om at det igjen bør innføres kjentmannsprøve i Haugesund/Karmøy-området.

Haugaland Taxi, 11.10.2016, *...er av den oppfatning at drosjedekningen er tilfredsstillende i Nord-Rogaland og ber samferdselsutvalget om å vurdere en ytterligere reduksjon i antall ordinære drosjeløyver med 5 %. For å kompensere i presstider/trafikktopper bes det om at sentralen kan få tildelt 3 – 5 reservedrosjeløyver.* Uttalelsen følger som vedlegg 6.

Miljøtaxi Stavanger, 10.10.2016, støtter samferdselsutvalgets vedtak i 2015 om å redusere løyvetallet på Nord-Jæren med 15 %. Sentralen ser allerede små lysglimt når det gjelder etterspørselen etter drosje i første halvår 2016 sammenliknet med 2015.

VEDLEGG F

Miljøtaxi Stavanger ser ikke behov for å redusere løyvetallet på Nord-Jæren utover reduksjonen på 15 %. Sentralen ser heller ikke behov for å øke løyvetallet eller antallet sentraler i området.

Miljøtaxi Stavanger retter ellers oppmerksomheten mot de trafikale vansker som dagens fåtallige holdeplasser i sentrum medfører. Uttalelsen følger som vedlegg 7.

Det er 08.11.16 innkommet følgende anmodning fra Haugesund Taxi: «*Vi ønsker at det snart må lyses ut flere løyver i nord-fylket. Vi har mistet mange løyver i løpet av året, å flere står for tur... Vi har blitt kontaktet av flere som ønsker løyver. Hvis ingeting skjer frykter jeg at vil blir for små til å konkurrere i markedet og i verste fall opphører.*»

Andre:

Rogaland Transportarbeiderforening, 10.10.2016, mener at samferdselsutvalgets vedtak den 21.10.2015 om å redusere antallet drosjeløyver var et skritt i riktig retning. Ifølge Transportarbeiderforeningen er det behov for ytterligere reduksjon for at næringen skal få et noenlunde stabilt inntektsnivå. Det påpekes at leiesjåførene har dårlig inntjening og må kjøre skift på inntil 15 timer. Det foreslås ytterligere 10 prosent løyvereduksjon på Nord-Jæren. Videre foreslås at bruken av reserveløyver strammes inn.

Norges Taxiforbund avd. Rogaland, 11.10.2016, uttaler bl.a. at næringen har merket konjunkturnedgangen i fylket som har ført til sviktende marked, færre kjøreoppdrag, oppsigelser og konkurser i taxinæringen. En medvirkende årsak til dette er også en markant økning i piratkjøring.

Når det gjelder løyvetallet, foreslås at en fortsetter den reduksjonen som ble påbegynt i 2015. Videre foreslås at innleverte bostedsløyver lyses ut ved behov.

Ifølge Taxiforbundet er det ikke behov for flere drosjesentraler. Det påpekes videre at en bør ha et regelverk som tilsier at drosjene dekker sine kjøreområder/stasjoneringsteder på en tilfredsstillende måte. Dette med henblikk på at kundene får et tilfredsstillende drosjetilbud. Det må sanksjoneres mot brudd i forhold til dette.

Foreningen mener at en bør opprettholde reservedrosjeløyvene som skal benyttes ved trafikktopper.

Videre anbefales innført kompetansekrav i Haugesund/Karmøy som språkkrav og kjentmannsprøve tilsvarende kravene som gjelder på Nord-Jæren.

6. Konklusjon:

Basert på redegjørelsen ovenfor finner ikke fylkesrådmannen grunnlag for å foreslå hverken løyveutvidelser eller løyvereduksjoner for 2017. Dette med unntak av opprettelsen av ett omspurt særvilkårsløyve som gis vilkår om å være tilrettelagt for to rullestolbrukere og som gis

VEDLEGG F

tilslutningsplikt til Randaberg Taxi og etablering av 3 reservedrosjeløyver tilsluttet Haugaland Taxi.

Forslag til vedtak:

1. Det opprettes ingen nye drosjeløyver med fri tilslutning til sentral eller med geografisk stasjoneringssted i Rogaland i 2017.
2. Det innføres ikke løyvereduksjoner i noen deler av fylket i 2017.
3. Det opprettes ett særvilkårsløyve med vilkår om å være tilrettelagt for 2 rullestolbrukere og som gis tilslutningsplikt til Randaberg Taxi.
4. Det opprettes 3 reservedrosjeløyver som gis tilslutningsplikt til Haugaland Taxi.
5. Det foretas ingen endringer i gjeldende «Rammebetingelser for drosjenæringen i Rogaland fylke».

Gottfried Heinzerling
Samferdselsjef

Knut Tharaldsen
seniorrådgiver

Dette dokumentet er godkjent elektronisk og har derfor ingen signatur.

VEDLEGG G



FYLKESRÅDMANNEN
Samferdselsavdelingen

19.03.2018

Deres ref.:

Saksbehandler: Reidun Olufsen Hokstad
Direkte innvalg: 51 51 69 14

Saksnr. 17/27197
Løpenr. 20778/18
Dok.nr: 53
Arkivnr.

4 LEDIGE DROSJELØYVER TILSLUTTET BRYNE TAXISENTRAL, VIBÅ TAXISENTRAL ELLER HÅ TAXISENTRAL.

Ovennevnte løyver ble kunngjort ledig i dagspressen med søknadsfrist 19.01.18. Kun 2 av løyvene kan tilknyttes Bryne Taxisentral. Samferdselsjefen har mottatt 32 søknader.

I forskriftenes § 4 fremgår de generelle vilkår for å kunne få løyve:

Dersom ikke særlige grunner taler mot det kan løyve tildeles søker som:

- a) *driver en fast og varig virksomhet i Norge,*
- b) *har god vandel*
- c) *har tilfredsstillende økonomisk evne, og*
- d) *har tilstrekkelig faglig kompetanse.*

Til b): Vandel:

- Politiattest

Til c): Økonomi

- Garantierklæring fra bank eller forsikringsselskap i original. Formularet er lagt inn i bankenes/forsikringsselskapenes datasystemer.
Kr. 84.000,- for ett løyve og kr. 47.000,- for hvert løyve utover dette.
- Attest fra Skatteetaten (*moms og skatt*)
- Attest fra Konkursregisteret i Brønnøysund.

Til d): Faglige kvalifikasjoner:

- Dokumentasjon for bestått løyveeksamen (taxiløyve) avlagt hos Statens Vegvesen eventuelt vitnemål fra annen godkjent løyveutdanning.
- Søkere som innehar drosjeløyve anses å være kvalifisert.

Etter gjeldende regler skal attester/dokumentasjon som viser god vandel og økonomisk evne være fremlagt innen søknadsfristens utløp. Dokumentasjon som viser faglige kvalifikasjoner kan fremlegges helt frem til vedtak i saken blir fattet.

VEDLEGG G

Oversikten ovenfor viser hvilke søkere som har fremlagt nødvendig dokumentasjon innen søknadsfristens utløp.

Saken ble i skriv datert 08.02.18 oversendt Norges Taxiforbund avd. Rogaland til uttalelse. Taxiforbundets uttalelse datert 01.03.18 følger vedlagt.

Ledige drosjeløyver tildeles i utgangspunktet etter forskrift om yrkestransport § 4 og § 43.

Av forskriftenes 43 fremgår bla. følgende:

“Dersom ikke særlige grunner taler mot at vedkommende gis løyve, har søker med minst 2 års ansiennitet som full tids drosjefører i løyvedistriktet fortrinnsrett til løyve som blir ledig ved at en løyvehaver dør eller opphører med virksomheten. Ansiennitet som full tids drosjefører regnes kun hvis drosjeyrket er utøvd som vedkommendes hovedervert. Er det flere søkere som oppfyller dette krav, gis den søker som har lengst ansiennitet fortrinn. Fortrinnsretten gjelder bare for tildeling av ett løyve.

Det følger av bestemmelsene at fortrinnsretten kun kan benyttes for ett løyve. Dersom løyvehaver som allerede innehar et løyve skal få et løyve etter ansiennitet forutsetter dette at vedkommende leverer inn det løyvet/ene han allerede har. Dersom ingen av søkerne har fortrinnsrett etter forskriftenes § 43, skal tildelingen foretas etter forskriftenes § 44, hvoretter fylkeskommunen etter eget skjønn avgjør hvem som tildeles løyve.

De ledige drosjeløyve i denne saken skal tildeles de fire av søkerne om innehar lengst ansiennitet, jfr. forskriften § 43. Samferdselssjefen har vurdert sakens opplysninger/dokumenter og funnet det riktig å tildele ett drosjeløyve hver til Minihoune Asayehegne, Abdullaahi Daahir Feerey, Reda Miqdad og Rebee Samir Dahalan.

I medhold av Lov om yrkestransport av 21.06.2002 § 4 og 9, jfr. forskrift om yrkestransport innenlands med motorvogn eller fartøy §§ 4 og 43 og under henvisning til ovenstående fatter samferdselssjefen følgende **vedtak**:

Minihoune Asayehegne, Grønstien 16, Bryne, tildeles drosjeløyve tilsluttet Vibå Taxisentral, under forutsetning av at drosjeløyve 11 03 0209 innleveres. Abdullaahi Daahir Feerey, Karlsminnegata 82, Stavanger, tildeles drosjeløyve tilsluttet Bryne Taxisentral, Reda Miqdad, Eventyrveien 12A, Sandnes, tildeles drosjeløyve tilsluttet Bryne Taxisentral Rabee Samir Dahalan, Jadarvegen 26A Nærbø, tildeles drosjeløyve tilsluttet Vibå Taxisentral.

Vilkår:

Løyvedistrikt: Rogaland.

Løyveperiode: Gjelder til fylte 75år.

Behandlingsgebyr: kr. 3400,- pr. løyve

Vedtaket forutsetter fremleggelse ansvarsgaranti.

VEDLEGG G

Løyene skal utøves etter de til enhver tid gjeldende bestemmelser.

En orientering om rett til å klage over forvaltningsvedtak følger vedlagt.

Søker som innehar drosjeløyve må skriftlig melde fra dersom vedkommende velger å frasi seg tildelt løyve innen klagefristens utløp.

Med hilsen

Gottfried Heinzerling samferdselssjef

Reidun Olufsen Hokstad
saksbehandler

Dette dokumentet er godkjent elektronisk og har derfor ingen signatur.

kunngjøringer

Henv. Tlf. 05150 / e-post: annonse@aftenbladet.no

Kunngjøringer

Vilje gir vekst

LEDIGE DROSJELØYVER

20 ledige drosjeløyver med tilslutningsplikt til Stavanger Taxi, Sandnes Taxisentral, Sola Taxi, Norgestaxi Stavanger, Miljøtaxi Stavanger eller Fladaberg Taxi.

Etter gjeldende rammebetingelser kan kun 8 av løyvene tilknyttes Stavanger Taxi.

Søknaden merkes: 2019/40883

1 ledig drosjeløyve med tilslutningsplikt til Egersund Taxisentral.

Søknaden merkes: 2019/40920.

Søknadsskjema og opplysninger om nødvendig attestasjon kan lastes ned fra vår nettside www.rogfk.no. Søkere som har søkt løyve tidligere må sende ny søknad.

Søknadsfrist: 4. desember 2019.

Les mer på rogfk.no



Forvaltning

Mehrathom Hail Gabrißles
Wilhelm Retz' Gate 7
4027 STAVANGER

Deres referanse:

Dato: **02.10.2020**
Saksnr.: **2019/40883**
Dok.nr.: **95**
Saksbehandler:
Trine Wetteland

Faktura Drosjeløyve

Det vises til tidligere skriv i saken.

Løyvedokument sendes/utleveres når vedlagte faktura er betalt. Ved utlevering av løyve, må gammelt løyve innleveres. Løyvedokumentet skal oppbevares i drosjen og fremvises ved kontroll. Drosjen skal ha taktlykt av type som er godkjent av Vegdirektoratet og som foran og bak har påskriften TAXI, fylkesbokstaven og de fire siste siffer av løyvenummeret. Løyver skal utøves etter de til enhver tid gjeldende bestemmelser.

Gjeldende forskrift om yrkestransport samt rammebetingelser kan hentes på vår nettside www.rogfk.no.

Hilsen

Trine Wetteland
Rådgiver

VEDLEGG I

Fra Åpen anbudskonkurranse Ikke-akutt pasienttransport for Helse Stavanger HF Tilbudsfrist 03.12.2020

Prisene som er angitt i prisskjemaet utgjør høyeste pris oppdrags giver er villig til å akseptere.
Tilbyder skal derfor kun fylle ut raden "Tilbudt rabatt i %".
Alle priser er ekskl. merverdiavgift.

Tilbyders navn	Tilbyder A
Anbudsområde	
Starttakst skal være inkl. følgende antall km	10 km
Det kan beregnes avstandstakst ut over følgende antall km	0 km
Tillegg for alle prislelementer i Takstgruppe 2	25 %

← Fyller ut av tilbyder

← Fyller ut av tilbyder

Det kan leveres et prisskjema for flere deltilbud dersom rabattsatsene vil være lik for samtlige deltilbud. Dersom det leveres tilbud på flere deltilbud, og tilbyder ønsker å gi ulik rabattsats må det leveres inn en utgave av prisskjemaet per deltilbud.

Kostnader knyttet til andre utgifter (eksempelvis bomring, ferge etc) dekkes i tråd med rammeavtalens kapittel vedr. priser og prisregulering

	For tilbudt	Takstgruppe 1 (Dag 06.00-18.00)		
		Liten bil	Stor bil	Minibuss
Starttakst	Ja	kr 43,75	kr 50,31	-
Tilkjøringstakst	Ja	kr 14,00	kr 16,10	-
Avstandstakst	Nei	kr -	kr -	-
Kr/ km	Ja	kr 14,00	kr 16,10	-
Tid Kr/ min	Ja	kr 6,50	kr 7,48	-
Minstepris	Ja	kr 200,00	kr 230,00	-
Rullestoltillegg	Nei	-	-	-
Tilbudt rabatt i %				
Vekt ved evaluering		70 %	30 %	
Vektet rabattsats			0,00 %	

Det beløpet drosjen starter på. (Til kjøring inn til de 10 første km er inkludert)

Med tilkjøring menes kjøring uten passasjer fra beregningstid og frem til første hentessted. Vederlaget kan ikke overstige tilkjøringsvederlaget fra nærmeste beregningstid til hentessted.

For kjøring med passasjer ut over 0 kilometer kan det beregnes en takst per kilometer.

For kjøring med passasjer kan det i tillegg til pris pr. minutt, beregnes en kilometertakst pr kilometer

For kjøring med passasjer kan det i tillegg til pris pr. km, beregnes en tidstakst per minutt.

Minimumsvederlaget/avgiften pr. tur. Et risen tillegg ikke gjenstand for rabatt.

For transport av passasjerer som sitter i rullestol under transporten, kan det kreves et tillegg.

← Fyller ut av tilbyder

(100%)

Oppsummering av takster med tilbudt rabatt

	Takstgruppe 1 (Dag 06.00-18.00)			Takstgruppe 2 (Kveld natt: 18.01-05.53, helg, høytid og helligdager)		
	Liten bil	Stor bil	Minibuss	Liten bil	Stor bil	Minibuss
Starttakst	kr 43,75	kr 50,31	kr -	kr 54,69	kr 62,89	kr -
Tilkjøringstakst	kr 14,00	kr 16,10	kr -	kr 17,50	kr 20,13	kr -
Avstandstakst	kr -	kr -	kr -	kr -	kr -	kr -
Kr/ km	kr 14,00	kr 16,10	kr -	kr 17,50	kr 20,13	kr -
Tid Kr/ km	kr 6,50	kr 7,48	kr -	kr 8,13	kr 9,34	kr -
Minstepris	kr 200,00	kr 230,00	kr -	kr 250,00	kr 287,50	kr -
Rullestoltillegg	kr -	kr -	kr -	kr -	kr -	kr -

Takstgruppe 2 = Takstgruppe 1 + 25 %

Prosedyreregler

INDIVIDUELT TILRETTELAGT SKOLESKYSS OG LEDSAGERSKYSS PÅ NORD-JÆREN



og



Stavanger
kommune

3.4 Tekniske og faglige kvalifikasjoner

Kvalifikasjonskrav:	Dokumentasjonskrav:
Leverandøren skal ha erfaring fra minst to relevante kontrakter for utleie av multifunksjonsskrivere til større oppdragsgivere med mange brukere.	Beskrivelse av leverandørens mest relevante oppdrag i løpet av de siste tre år. Beskrivelsen må inkludere angivelse av oppdragets verdi, tidspunkt og mottaker (navn, telefon og e-post). Referanser vil kunne bli kontaktet ved behov for klargjøring av oppdragets relevans. Det er likevel slik at det er leverandørens ansvar å dokumentere relevans gjennom beskrivelsen.

VEDLEGG K

Transportøravtale

Avtale mellom løyveholder og Stavanger Taxi AS

mellom
Stavanger Taxi AS
og

Dato

1. PARTENE

Denne transportøravtalen (heretter kalt Avtalen) er inngått mellom:

I) Stavanger Taxi AS, org.nr 971 132 957, med registrert adresse

Geitestova 14, 4031 Stavanger (Selskapet); og

II) Navn: _____
Org.nr.: _____
Fødselsnr.: _____ (aksjonæren)

med tilhørende _____
hovedløyver: og deltidsløyver

Aksjonæren er et selvstendig rettssubjekt, som driver/vil drive drosjevirksomhet i eget navn og for egen regning og risiko.

Gjennom Avtalen gir Stavanger Taxi AS aksjonæren rett til å drive virksomhet som en del av Stavanger Taxi konseptet og til å benytte seg av de tjenester som taxisentralen tilbyr på de vilkårene som er bestemt i Avtalen. Å være aksjonær i Selskapet gir rett til kjøring av de ovenfor definerte løyver tilknyttet Stavanger Taxi AS. Bruk av ytterligere biler / kjøretøy krever særskilt tilleggsavtale.

VEDLEGG K

2. VARIGHET

Avtalen trer i kraft ved avtalesignering eller nærmere angitt dato i denne avtalen og løper til medlemmet sier opp avtalen.

3. VILKÅR FORA VÆRE AKSJONÆR

Før Avtaleinngåelse og under hele Avtaleperioden, skal aksjonæren oppfylte følgende krav/vilkår for medlemskap:

- a) Vedkommende må være godkjent løyvehaver og alle sjåfører må innfri gjeldende krav til sjåfører ihht. yrkestransportloven og tilhørende forskrifter.
- b) Krav til kjøretøy ihht. krav til kvalitet, sikkerhet, miljøkrav mm.
- c) Krav til tilgjengelig taxiutstyr ihht. standard for selskapet.
- d) Krav til opplæring / kursing ihht. pålegg fra selskapet,
- e) Krav til at aksjonæren har tegnet nødvendige forsikringer,
- f) Alle sjåfører må inneha sjåførkort i selskapet.

4. AKSJONÆRENS PLIKTER

- a) Drive virksomhet på selvstendig basis, med ansvar for blant annet egen bil, egne sjåfører og andre ansatte, kunder, leverandører, myndigheter mv.
- b) Sørge for at gjeldende lover og forskrifter for drosjevirksomheten overholdes og at aksjonæren og aksjonærens sjåfører har de nødvendige tillatelser til å kjøre passasjerer.
- c) Sørge for og føre tilsyn med at aksjonærens sjåfører til enhver tid overholder krav som fremgår av gjeldende regelverk, reglement og sjåføravtalen som er inngått med selskapet. Aksjonæren er også ansvarlig for at regler om arbeidstid overholdes.
- d) Sørge for at kjøring skjer i samsvar med aktuelle kjøreplaner fastsatt av Stavanger Taxi AS.
- e) Delta i opplæringsprogram for aksjonærer og ansatte leiesjåfører.
- f) Sørge for at samtlige sjåfører forhåndsgodkjennes av Selskapet og har gjennomført nødvendige kurs og opplæring før de begynner å kjøre.
- g) Sørge for at virksomheten har de nødvendige forsikringer.
- h) Sørge for at bil og utstyr er i samsvar med gjeldende krav i Selskapet
- i) Sørge for at bil er merket i samsvar med gjeldende retningslinjer i Selskapet.
- j) Tillate inspeksjon av kjøretøy, utstyr, uniform mv.
- k) Aksjonæren skal benytte det utstyret, de IT- og kort-løsningene som Selskapet tilbyr, med mindre annet er avtalt.

4.1 Sentralavgift og andre kostnader

Aksjonæren skal betale en sentralavgift for de rettighetene og tjenestene som Selskapet yter under Avtalen. Sentralavgiften justeres av Selskapets styre.

Sentralavgift og andre tjenester og produkter som leveres av selskapet belastes aksjonæren i aksjonærens kredittoppgjør fra selskapet.

VEDLEGG K

- A. Stille til rådighet et komplett forretningskonsept for drosjevirksomheten — herunder rett til å benytte varemerke, kjennetegn, forretningsstrategi, ~~markedsførings-~~ og innkjøpsopplegg, samt annet teknisk og kommersiell «know-how». B. Sørge for fordeling av drosjeturer.
- C. Sørge for drift av taxisentralen, herunder drit av systemer for bestilling per telefon, på nett og mobil.
- D. Sørge for at det utarbeides kjøreplaner.
- E. Regelmessig markedsføre drosjesentralen og bygge merkevarene Stavanger Taxi og Rogaland Taxi innenfor gjeldende budsjetttrammer, herunder utarbeide felles markedsføringsstrategi og markedsføringsplan.
- F. Utarbeide, oppdatere, og stille til disposisjon gjeldende reglement, manualer, veiledninga og/eller øvrig dokumentasjon.
- G. Koordinere og overvåke aksjonærenes drosjevirksomhet og at medlemsavtaler og reglement overholdes, samt sørge for at brudd på reglene sanksjoneres.
- H. Arrangere kurs for opplæring av sjåfører, aksjonærer og/eller ledende ansatte aksjonærer.
 - I. Ha systemer på plass for å håndtere kundevarsler/kundeklager og følge opp disse.
- J. Sørge for deltagelse i konkurranser for offentlige anbud / kontrakts-kjøring gjennom

5. SENTRALENS PLIKTER

Selskapet eller Rogaland Taxi AS.

- K. Sørge for taksameterutstyr, IT-løsninger og systemer for kortbetaling til aksjonærene i tråd med gjeldende krav til løsninger i lov og/eller forskrift.
- L. Holde yrkesskadeforsikring for alle aksjonærer og sjåførene til aksjonærene. M. Bistå løyvehaver i konflikter med ansatte.

6. OPPHØR AV AVTALEN

6.1

En aksjonær kan si opp Avtalen med 2 måneders skriftlig varsel.

6.2

Selskapet kan si opp Avtalen ned 2 måneders skriftlig varsel ved:

Manglende bruk av logo/merking av bil, renhold, uønsket egenreklame, og dette forholdet ikke rettes etter varsel med rimelig frist fra Selskapet.

6.3

Selskapet kan kreve at Avtalen opphører med øyeblikkelig virkning dersom aksjonæren vesentlig misligholder sine forpliktelser etter Avtalen. Som vesentlig mislighold anses blant annet, men ikke begrenset til:

- a. At aksjonæren, aksjonærens eier(e) eller reell(e) eier(e) innstiller sine betalinger, innleder gjeldsforhandlinger, undergår arrest eller gjeldsinndrivelse, undergis konkursbehandling eller Or øvrig blir insolvent.

VEDLEGG K

- b, Bruk av enhver rettighet tilhørende Stavanger Taxi-konseptet, utover rammene i denne Avtalen.
- c. Forsinket betaling av sentralavgift og/eller annen betaling til Selskapet med mer enn 90 dager.

Ved opphør forplikter aksjonæren seg til å fjerne skilt og andre profilelementer fra aksjonærens kjøretøy. Utstyr i taxi demonteres ikke før logo er fjernet. Dersom aksjonæren ikke foretar slik fjerning innen fristen aksepterer aksjonæren at Selskapet kan utføre fjerningen for aksjonærens regning. Betaling for aksjene kan holdes tilbake inntil alle økonomiske forpliktelser er innfridd.

Alle rettigheter aksjonæren har hatt som aksjonær bortfaller ved Avtalens opphør.

Ved opphør som aksjonær skal aksjonæren selge aksje/aksjer til selskapet samtidig med Avtalens utløp. Overføringen av aksjene skjer i samsvar med Selskapets

7. VIRKNINGER AV OPPHØR.

vedtekter.

8. SAMARBEIDSPLIKT

Partene skal samarbeide lojalt under Avtaleperioden. Partene skal i god tid underrette hverandre om forhold som en Part bør forstå at har betydning for virksomheten eller avtaleforholdet.

9. TAUSHETSPLIKT

Partene har taushetsplikt om konfidensiell informasjon som vedkommende Part er blitt kjent med i tilknytning til avtaleforholdet, Taushetsplikten gjelder også etter avtalens opphør.

Som konfidensiell informasjon regnes forretningshemmeligheter, «know-how», konkurransesensitiv- og annen ikke-offentlig informasjon om en av Partene, Stavanger Taxi-konseptet, denne Avtalen, andre aksjonærer, leverandører til Stavanger Taxi og annen informasjon som en Part har interesse i at forblir konfidensielt.

Ved avtaleinngåelse taushetserklæring signeres av aksjonæren og aksjonærens eiere. Aksjonæren skal også sørge for at taushetserklæringer signeres av aksjonærens sjåfører og eventuelle andre ansatte.

VEDLEGG K

10. ENDRINGER I AVTALEN

Endringer i avtalen skal gjøres skriftlig og signeres av begge Parter, med mindre annet fremgår av Avtalen.

11. OPPHØR AV TIDLIGERE AVTALER

Denne Avtalen erstatter alle tidligere muntlige eller skriftlige avtaler mellom Partene.

12. OVERDRAGELSE

annet foretak, dersom vedkommende foretak innfrir vilkårene for å være aksjonær og Selskapet samtykker til overdragelsen,

~~Aksjonæren har rett til å overdra sine rettigheter og plikter etter denne Avtalen til et~~
Avtalen er utstedt i to eksemplarer, et til hver av Partene.

For og på vegne av Stavanger Taxi AS



For og på vegne av aksjonæren

VEDLEGG L

Ref.	Beskrivelse av krav	Krav-type
1	GENERELLE KRAV	
1.1	I henhold til Helseregisterloven er all overføring av turbestilling for pasientreiser å regne som utlevering av helseopplysninger. Tilbyder skal behandle denne informasjonen i henhold til Helseregisterloven og tilhørende forskrifter samt eventuelt kommende retningslinjer gitt av Pasientreiser HF som er databehandlingsansvarlig for helseopplysningene. Dette betyr for eksempel at leverandøren må forholde seg til taushetsplikt, krav til sletting av sensitiv informasjon og rett til innsyn i opplysninger. Bekreft at kravet etterkommes	0
1.2	Leverandør skal bekrefte at alle sjåfører som er involvert i utførelsen av tjenesten skal ha signert Samtykkeerklæring til bruk av personopplysninger, som blant annet omfatter GPS-sporing til enhver tid når bilen kjører for Oppdragsgiver. Dokumentasjon skal kunne fremlegges på forespørsel. Bekreft at kravet etterkommes	0
2	KRAV TIL TEKNISK INTEGRASJON MED PASIENTREISERS SYSTEMLØSNINGER	
2.1	Alle bestillinger fra Kunde til Leverandør skjer gjennom SUTI, og Leverandørens systemer må støtte SUTI-standard som til enhver tid benyttes av Kunden. Siste versjoner av SUTI selvdeklarasjoner, med tilhørende dokumentasjon, publiseres på www.github.com/pasientreiser . Bekreft at kravet etterkommes	0
2.2	Leverandøren skal benytte et oppgjørssystem som støtter elektronisk meldingsutveksling fra CTRL via gjeldende SUTI-standard som benyttes av pasientreisekontorene, se https://github.com/pasientreiser Bekreft at kravet etterkommes	0
7	KRAV TIL KJØRETØY/MATERIELL	
7.1	Alle kjøretøy skal merkes med selskapets logo. Bekreft at kravet etterkommes	0
7.2	Alle kjøretøy (Liten og stor bil) skal ha taklykt Bekreft at kravet etterkommes	0
7.3	Alle kjøretøy skal ha betalingsterminal og kunne håndtere kontant betaling av egenandeler. Systemet skal kunne utstede kvittering til pasient ved betalt egenandel. Bekreft at kravet etterkommes	0
3	KRAV TIL LEVERANDØRENS BESTILLINGSMOTTAK	
3.1	Alt personell skal beherske norsk skriftlig og muntlig på B2 nivå eller bedre. Bekreft at kravet etterkommes	0
3.2	Oppdragsgiver skal kun ha ett telefonnummer å forholde seg til for å kunne komme i kontakt med Leverandøren 24 timer i døgnet, 7 dager pr. uke. Bekreft at kravet etterkommes, og oppgi telefonnummer.	0
3.3	Leverandør skal ha en svartid som sikrer kontakt med kundebehandler innen 90 sekunder for 80 % av henvendelsene. Bekreft at kravet etterkommes	0
3.5	Bestilling via telefon utenfor pasientreisekontorets åpningstid: Ved bestilling som haster/driftsavbrudd utenom pasientreisekontorets åpningstid skal leverandøren kunne ta imot bestillinger fra rekvisiter på telefon. Det er en forutsetning for godtgjøring at leverandøren fremlegger en papirrekvisisjon for turoppdraget. Rekvisiter som ringer leverandør, og vil bestille transport som kan gjennomføres etter at pasientreisekontoret har åpnet igjen, skal henvises til å kontakte pasientreisekontoret i åpningstiden. Bekreft at kravet etterkommes.	0
3.6	Når elektroniske bestillinger ikke er mulig; Ved driftsavbrudd i Oppdragsgivers systemløsninger vil Leverandør varsles. Turoppdrag som må kjøres i nedetid vil bli bestilt via telefon til leverandør. Leverandør skal kunne motta og håndtere bestillinger til enhver tid 24 timer i døgnet, 7 dager pr. uke, uavhengig av om bestillingene gjøres telefonisk eller elektronisk. Bekreft at kravet etterkommes	0
3.7	Leverandøren skal bidra til å kvalitetssikre innkomne bestillinger for åpenbare feil og mangler, og rette disse i samarbeid med pasientreisekontoret. Bekreft at kravet etterkommes	0
3.8	Leverandør skal tilrettelegge transporttjenesten slik at denne samsvarer med bestilling og tildele oppdrag til nærmeste ledige kjøretøy som oppfyller kravene i bestillingen (eks rullestolbil, barnesete osv.), slik at ingen unødige forsinkelser oppstår. Bekreft at kravet etterkommes	0
4	TJENESTEUTFØRELSE	
4.1	Leverandør skal tilby tjenesten 24/7, 365 dager i året. Bekreft at kravet etterkommes	0
4.2	Leverandør skal bidra til å redusere oppdragsgivers kostnader ved å benytte rimeligste og mest hensiktsmessige reiserute, og ta hensyn til trafikkmeldinger. Bekreft at kravet etterkommes	0
4.15	Leverandør skal kreve inn de egenandeler som fremkommer på rekvisisjonen, og skal påse at pasienten får kvittering for betalt egenandel etter endt tur. Bekreft at kravet etterkommes	0
4.16	Leverandør har ikke adgang til å nekte å utføre oppdrag på grunn av manglende egenandelbetaling. I de tilfeller skal leverandør ha alternative betalingsløsninger, som eksempelvis faktura, Vipps eller liknende. Bekreft at kravet etterkommes	0

VEDLEGG M

Infoskriv nr. 4, 2017



Stavanger 6.4.2017

Taxifix og fastpris:

Ved bruk av TaxiFix kan kunden som kjent nå velge fastpris. Det legges da inn leveringsadresse ved bestilling, og Google maps beregner en fast pris, som kunden betaler på forhånd med kredittkort.

Dette framkommer som en ordinær kreditt tur i taksameteret.

Fastprisen som er avtalt i TaxiFix kan ikke endres i taksameteret.

Dersom det blir ekstra venting eller kunden vil gjøre ekstra stopp langs veien må det avgjøres av den enkelte sjåfør om dette er ok. Som et utgangspunkt skal dette da ikke forekomme. En løsning er at det kan avtales ett tillegg for ventingen som kunden eventuelt gjør opp etter at turen er avsluttet ved å legge inn ett beløp på fastpris.

Dersom man taster «bomtut» på en forhåndsbetalt tur, belastes kunden **ikke** for beløpet.

Helse Stavanger:

Helse Stavanger HF er i disse dager i ferd med å ferdigstille nye anbudsdokumenter. Stavanger Taxi har hatt korrespondanse med Helse Stavanger i perioden, og forventer endrede betingelser. Vi venter i spenning.

Avinor/Europark:

Som kjent er det nå innført en prøveordning hvor det kreves inn kr 10,- + mva. Framgangsmåten for å legge inn dette beløpet som ett tillegg er beskrevet både i mail og på taksameteret.

Mange sjåfører registrerer dette feil, ved at de registrerer det som tillegg eller ekstra. Det som da skjer er at de får lønn av beløpet. Pass på at det registreres riktig...

Taksameteret startes – åpne stort prisvindu – trykk symbolet med +- - trykk rød pil ned – bla ned og velg flyplassavgift – trykk endre og lagre.

Gjensidige og bilbytte:

Dere som har flåteforsikringen gjennom Stavanger Taxi og Gjensidige må huske at dere ved bilbytte forsikrer den gamle drosjen en annen plass. Å la den stå i flåteavtalen er mye dyrere enn en privat forsikring på bilen. Selges den eller leveres som innbytte bil, så sørg for at den omregistreres eller forsikres annen plass også da.

HLR kurs:

Husk å melde dere på HLR kurs. Vi kjører kurs til slutten av mai, så tar vi pause gjennom sommeren. Kursbevis kan nå hentes. Dere som har tatt kursene i år i regi Stavanger Taxi, kan hente sine kursbevis hos Siv Christin Haug. For dere som tok kurset i fjor i regi Rogaland Taxi, kan hente sine hos Erling Haugland.

Mvh Stavanger Taxi
Arild Birkedal

**Post-
boksen**

siden for leserbrev og debattstoff, nå med en egen marg for det korte, spontane innlegg om alt og alle, og med åpne spalter ellers - for den mer utfyllende mening.
Likevel: Skriv kort. Vi setter grensen ved ca 50 maskinskrivne linjer og forbeholder oss dessuten retten til å forkorte leserbrevne.

**Service i
Stavanger**

Av ØIVIND K. SIREVAAG, Stavanger

Aftenbladet har i den senere tid hatt flere leserbrev som gjelder min forretning; Gardinkroken % Jéz viser til disse bre-

Urealistisk om drosjer

Av KJELL JOHANSEN, for styret i Stavanger Drosjesjåførforening

For tiden har vi en helt annen drosjesituasjon enn vi hadde for et år siden, for ikke å sammenligne med høsten -85, da ramaskriket begynte med rette på grunn av eksplosjon i julebordkjøringen. Når nestformannen i fylkessamferdselsstyret kan uttale at «det virker som om det er en viss drosjemangel», så er nok dette en sannhet med modifikasjoner.

For tiden, med en så utstrakt bruk av reservedrosjer, er det meget få og korte tidspunkt som ikke er dekket nærmest 100 pst. Vi mener at bare lørdagsnatt fra ca. klokken 24 til 03, tre timer i uken, er eneste tid vi ikke dekker

behovet. At det da kan snakkes om alternative sentraler, og opp til 100 nye løyver, er for oss helt uforståelig.

Drosjedekningen er god. For oss som lever av den på akkordbasis, er den faktisk litt for god. Vi må være ute 10-12 timer både på dag- og nattakft fem dager i uken, for å kunne komme til en årslønn på 130 000 - 140 000 kroner og stort dårligere enn det er vel ikke mening i.

At Taxi % ved Brandshaug og andre fremdeles mener at dette er en gullgrube, nekter vi å tro. Det eneste som kan skje er uholdbare tilstander, og konkurser i bransjen, og det er ingen tjeft med, for da vil tilbudet raskt forringes igjen.

Vi i Stavanger Drosjesjåførforening mener at lønnsgrunnlaget ikke kan bli stort lavere enn det er nå, og må derfor på det sterkeste fraråde at løyver blir gitt til andre enn de fire nåværende sentraler.

En annen sak er at vi heller vil ha noen få, om lag 15 nye ordinære løyver til Stavanger Taxisentral mot at bruken av reservedrosjer reduseres kraftig, og bare settes inn ved reelle trafikktopper. Samme forhold mener vi bør gjelde også de tre andre sentraler i løyveområdet.

Vi er enige med samferdselsjeften når han sier at drosjemarkedet på Nord-Jæren ved for kraftige utvidelser er i fare for å sprenges.

**Drosje-eiere til sak
mot fylkeskommunen**

Vil stoppe vedtak om 25 nye løyver på Nord-Jæren

Av JONE LAUGALAND

Stavanger Taxisentral går til sak mot Rogaland fylkeskommune etter at fylkessamferdselsstyret vedtok at 25 nye drosjeløyver skal opprettes på Nord-Jæren. Sentralen ønsker å få prøve lovligheten av dette vedtaket og krever samtidig midlertidig forføyning slik at løyvene ikke blir tildelt før saken er behandlet i Stavanger byrett.

- Alle de andre drosjesentralene på Nord-Jæren står bak oss i dette søksmålet, opplyser formannen i Stavanger Taxisentral, Ole Gabriel Ueland, til Aftenbladet.



- Jeg legger fram forslag om fordeling av løyvene på neste



- Stavanger sentrum opplyses av ledige drosjer om kvæl-

Faksimile fra Stavanger Aftenblad, 12.01.1991

**Protesterer
mot nye
drosjeløyver**

En samlet taxi-næring gir politikerne rødt kort for å ha lyst ut 30 nye drosjeløyver på Nord-Jæren.

Av Gunnar Bøe og Knut S. Vindfallet (foto)

I desember var taxi-næringen og fylkeskommunen sine samferdselspolitikere helt enige om at det ikke skulle lyse ut nye drosjeløyver i 1989. Så, på et ekstraordinært og lukket møte i mars i år, kom de samme politikerne ut fra møte og opplyste at de hadde vedtatt å lyse ut 30 nye drosjeløyver i år.

- Det vanlige har vært at det er en rimelig god høring før nye løyver blir lyst ut, der både næringen og berørte kommuner får uttale seg om behovet for flere drosjer.

Denne gang hoppet våre folkevalgte politikere elegant over alt, og uten forvarsel legger de 30 nye løyver på bordet.

Er det til å undres på at vi har lyst å tildele politikerne rødt kort, sier Odd Westersjø fra Leiesjåførforeningen, Arvid Iversen fra Sola Taxi og Tor Land fra Norges Taxiforbund, avdeling Rogaland.

Vedtaket betyr i praksis at det kan bli 37 nye drosjeeiere, fordelt på kommunene Stavanger, Sundnes, Sola og Randaberg.

- Vi har i dag omtrent 300 drosjeløyver på Nord-Jæren, med tilsammen nær 400 drosjebiler. Fakta er at vi i dette distriktet bare blir overgått av Oslo når det gjelder drosjer per innbygger, sier de tre.

Det er kamp om drosjeløyver. De aller fleste av leiesjåførene drømmer om eget løyve, og det er ofte grunnen til at en leiesjåfører holder ut med en arbeidsuke på opp mot 60

Stavanger Aftenblad, 14.04.1999