



Rapport

**Behovsanalyse av antall drosjeløyver i  
Oslo og Akershus.**

## Innholdsfortegnelse

<b>Oppsummering og konklusjon.....</b>	<b>3</b>
1.1. Oppbygging av rapporten .....	4
<b>2. Faktorer som påvirker utviklingen i drosjemarkedet .....</b>	<b>5</b>
2.1. Tilbudssidefaktorer .....	5
2.2. Etterspørselssidefaktorer.....	6
2.3. Konkurransen drosjenæringen møter fra andre transportformer.....	7
<b>3. Overordnet bilde av drosjemarkedet i Oslo og Akershus .....</b>	<b>10</b>
3.1. Vekst i befolkning og verdiskaping.....	10
3.2. Tilbudssiden .....	12
3.3. Det har skjedd betydelige endringer i konkurransen mellom drosjenæringen og annen kollektivtransport i Oslo og Akershus de siste årene .....	18
<b>4. Fungerer drosjemarkedet i de ulike løyveområdene i Oslo og Akershus? .....</b>	<b>26</b>
4.1. Fungerer drosjemarkedet i Oslo? .....	26
4.2. Fungerer drosjemarkedet i Asker og Bærum? .....	32
4.3. Fungerer drosjemarkedet i Follo?.....	35
4.4. Fungerer drosjemarkedet i Nedre Romerike? .....	39
4.5. Fungerer drosjemarkedet i Øvre Romerike? .....	42
4.6. Fungerer drosjemarkedet i Aurskog-Høland og Sørumsand? .....	44
<b>5. Referanseliste.....</b>	<b>48</b>
<b>6. Intervjuliste .....</b>	<b>49</b>

## Figurliste

Figur 1: Netto flyttestrømmer, samlede fruktbarhetstall og befolkingsvekst i norske fylker og kommuner. ....	10
Figur 2: Innbyggere i Oslo og Akershus 2000-2010 fordelt på løyveområde. ....	11
Figur 3: Samlet verdiskaping i næringslivet 2000-2010 i Oslo og Akershus fordelt på løyveområde .....	12
Figur 4: Omsetning i millioner kroner per løyvehaver i ulike løyveområder 2005-2011 .....	13
Figur 5: Omsetning per kjørt kilometer med passasjer i Oslo, Akershus og hele landet i perioden 2007-2010. ....	14
Figur 6: Omsetning per tilbudt time og utnyttelse med passasjer per tilbudte time i Oslo, Akershus og landsgjennomsnitt i perioden 2007-2010 .....	15
Figur 7: Antall turer gjennomført første kvartal 2009, 2010 og 2011 i løyveområder i Oslo og Akershus .....	15
Figur 8: Omsetning per løyve i ulike løyveområder 2010-2011 .....	16
Figur 9: Antall ansatte per løyve i ulike løyveområder .....	17
Figur 10: Omsetning per ansatt i ulike løyveområder.....	17
Figur 11: Antall innbyggere i Oslo 2000-2011 og vekst i prosent i ulike aldersgrupper i samme periode .....	26
Figur 12: Verdiskaping i Oslo 2000-2010 og verdiskaping per ansatt i samme periode .....	28
Figur 13: Relativ utvikling for befolkning og ulike transportformer 2001-2010 .....	30
Figur 14: Antall innbyggere i Asker og Bærum 2000-2011 og vekst i prosent i ulike aldersgrupper i samme periode.....	32
Figur 15: Verdiskaping i Asker og Bærum 2000-2010 og verdiskaping per ansatt i samme periode.....	33
Figur 16: Omsetning per løyvehaver 2005-2011 og omsetning per løyve 2010-2011 i Asker og Bærum.....	34
Figur 17: Antall innbyggere i Asker og Bærum 2000-2011 og vekst i prosent i ulike aldersgrupper i samme periode.....	36
Figur 18: Verdiskaping i Follo 2000-2010 og verdiskaping per ansatt i samme periode.....	36
Figur 19: Omsetning per løyvehaver i Follo .....	37
Figur 20: Antall innbyggere i Nedre Romerike 2000-2011 og vekst i prosent i ulike aldersgrupper i samme periode.....	39
Figur 21: Verdiskaping i Nedre Romerike 2000-2010 og verdiskaping per ansatt i samme periode .....	39
Figur 22: Omsetning per løyvehaver 2005-2011 og omsetning per løyve 2010 og 2011 i Nedre Romerike .....	40
Figur 23: Antall innbyggere i Øvre Romerike 2000-2011 og vekst i prosent i ulike aldersgrupper i samme periode .....	42
Figur 24: Verdiskaping i Øvre Romerike 2000-2010 og verdiskaping per ansatt i samme periode .....	42
Figur 25: Omsetning per løyvehaver 2005-2011 og omsetning per løyve 2010-2011 .....	43
Figur 26: Antall innbyggere i 2000-2011 og vekst i prosent i ulike aldersgrupper i samme periode.....	45
Figur 27: Verdiskaping og verdiskaping per ansatt i Aurskog-Høland og Sørumsand 2000-2010 .....	45
Figur 28: Omsetning per løyvehaver 2005-2011 og omsetning per løyve 2010-2011.....	46

## Oppsummering og konklusjon

I denne rapporten drøftes behovet for endring av antall drosjeløyver i de ulike løyveområdene i Oslo og Akershus. Drøftelsene tar utgangspunkt i hvordan etterspørselen og tilbud av drosjetjenester har endret seg. I den forbindelse ser vi særlig på befolkningsvekst og vekst i næringslivet. Drosjenæringen leverer imidlertid sine tjenester i konkurranse med andre transportmidler. En del av analysen er derfor en dyptgående konkurranseanalyse hvor vi vurderer hvordan konkurranseforholdene har endret seg de senere år. Sist men ikke minst vurderer vi tilbudssideforhold i næringen. I den forbindelse dokumenterer vi om lønnsomhet og kapasitetsutnyttelse har endret seg i perioden.

Drosjemarkedet er ikke som andre markeder. Markedet har en rekke imperfeksjoner, blant annet knyttet til nettverkseffekter, informasjonsskjevheter, monopolistisk konkurranse m.v. Videre er en stor andel av kundene relativt lite sensitive for pris. Samlet sett medfører dette at det å regulere med antall løyver alene kan være uhensiktsmessig som virkemiddel for å regulere konkurransen.

Oslo og Akershus er et kjøreområde. Dette sikrer større fleksibilitet og kan dermed hindre kjøproblematikk. Samtidig gir det enkelte styringsutfordringer ved at økning i løyveantallet i et løyveområde kan gi økning i spottilbudet i et annet. Ved siden av å regulere antallet løyver, bør løyvemyndigheter derfor vurdere å innføre styringssystemer som sikrer at tilbudet er godt i alle regioner.

Nedenfor følger en oppsummering av vurderinger og konklusjoner for de enkelte løyveområder:

**Oslo:** Totalt antall turer, og antall turer per innbygger, har blitt redusert i Oslo de senere år. Bakgrunnen for dette er at drosjene har tapt markedsandeler til Ruter. Dette har å gjøre med at Ruters tilbud har blitt bedre. Medvirkende er antagelig også prisstigning på drosje. Statistikken tyder på at prisen per kjørte kilometer med drosje har økt med 65 prosent i perioden 2007-2010. Prisstigningen på øvrige varer og tjenester var i samme periode 8,6 prosent

Høy befolkningsvekst, vekst i næringslivet og høy omsetning per løyve trekker klart i retning av at antall løyver bør økes. I motsatt retning trekker økt konkurranse fra Ruter.

En økning i løyveantall vil trolig redusere antall turer. Basert på pris- og trafikktvikling de senere år, er det grunn til å tro at næringen vil svare på dette med å øke prisene. Samtidig vil en reduksjon av antall løyver trolig redusere konkurransen, hvilket i sin tur også vil gi mulighet for løyvehaverne til å øke prisene. Regulering av antall løyver er således ikke alene et tilstrekkelig virkemiddel for å sikre god konkurranse og en normal prisutvikling. For å sikre bedre konkurranse bør konkurransen mellom sentralene stimuleres. Vi anbefaler derfor at antall løyver holdes på dagens nivå, samtidig som det legges bedre til rette for konkurranse mellom sentralene. For å sikre bedre konkurranse i bestillingsmarkedet, bør det satses på å bygge opp større sentraler.

**Asker og Bærum:** Asker og Bærum opplever sterk befolkningsvekst, særlig i den eldre del av befolkningen. Næringslivet i regionen vokser. Dette taler for å øke antall løyver. På den annen side har drosjenæringen opplevd økt konkurranse fra kollektivtrafikk. Innføring av en konkurrerende sentral i Asker og Bærum ser ut til å ha hatt en positiv effekt på prisnivået, selv om ledigtiden har økt og lønnsomheten blitt redusert noe. På grunn av relativt lav lønnsomhet per løyve, bør løyveantallet ikke økes i Asker og Bærum. Konkurransen bør fortsatt stimuleres, og lavere pris kan lede til økt

oppdragsmengde. For å sikre konkurranse i bestillingsmarkedet bør det bli et jevnere størrelsesforhold mellom sentralene i Asker og Bærum.

**Follo:** Follo skiller seg ut ved å ha mange innbyggere per løyve, andelen er 140 prosent høyere i Follo enn i landet som helhet. Løyveområdet preges samtidig av å ha flere løyver som kjører i Oslo, samtidig som biler med løyve fra Oslo står på holdeplassene i Follo.

Follo opplever befolkningsvekst og vekst i næringslivet. Kollektivtilbudet har bare blitt moderat bedre. Det eksisterer i noen grad køproblematikk i området. Alle disse faktorene taler for at antall løyver kan økes. Samtidig vet vi at de siste løyver som ble delt ut i Follo, i relativt stor grad kjører spott i Oslo. Tiltak bør derfor iverksettes for å sikre at løyver i Follo bidrar til å øke tilbudet i Follo. Før slike tiltak er satt i verk, vil det å øke antallet løyver kunne være mindre virkningsfullt for å sikre et bedre drosjetilbud.

**Nedre Romerike:** Nedre Romerike opplever befolkningsvekst, særlig i den eldre del av befolkningen. Videre er det vekst i næringslivet. Kollektivtilbudet har bare blitt marginalt bedre. Antall drosjeturer i Nedre Romerike har økt med 21 prosent fra første kvartal 2009 til første kvartal 2011. Omsetning per løyve ligger under landsgjennomsnittet i 2010, men ser ut til å bedre seg vesentlig i 2011. For å opprettholde et godt tilbud, kan antall drosjeløyver økes noe i Nedre Romerike. Tiltak bør imidlertid iverksettes for å sikre at et økt antall løyver fører til at tilbudet øker i området.

**Øvre Romerike:** Øvre Romerike opplever sterk befolkningsvekst og vekst i næringslivet. Området har langt høyere andel innbyggere per løyve enn landsgjennomsnittet. Kollektivtilbudet har bare blitt marginalt bedre. Antall turer med drosje har økt med ti prosent fra første kvartal 2009 til første kvartal 2011. Omsetning per løyve ligger 8 prosent høyere enn landsgjennomsnittet i 2010. Alle disse forholdene taler for at antall drosjeløyver kan økes noe. For å sikre et godt tilbud, kan drosjetilbudet i Øvre Romerike styrkes. Når antall løyver økes i Øvre Romerike, bør dette skje i dialog med sentralen, slik at en fremdeles oppnår å ha et geografisk spredt tilbud.

**Aurskog-Høland og Sørumsund:** Aurskog Høland og Sørumsund opplever befolkningsvekst og vekst i næringslivet. Kollektivtilbudet har bare blitt marginalt bedre i perioden. Antall turer økte med ti prosent fra første kvartal 2009 til første kvartal 2010, og det er grunn til å vente at veksten var tilsvarende fra første kvartal 2010 til første kvartal 2011. Omsetningen per løyve var 8 prosent høyere enn landsgjennomsnittet. Samlet tilsier dette at antall løyver kan økes noe. For å sikre fortsatt god geografisk dekning bør dette skje i dialog med sentralen.

## 1.1. Oppbygging av rapporten

Kapittel 2 er et faglig bakgrunnskapittel. I dette kapitlet viser vi hvilke faktorer som påvirker tilbud og etterspørsel etter drosjetjenester. I dette kapitlet viser vi også hvilken effekt økt konkurranse fra kollektivtrafikk har hatt for Oslo og Akershus. Kapitlet viser dessuten en modell for vurdering av drosjemarkeder.

I kapittel 3 viser vi utvikling i sentrale indikatorer som befolkning, verdiskaping, lønnsomhet i næringen, kapasitetsutnyttelse m.v. I dette kapitlet er vi på et noe overordnet nivå. I kapittel 4 går vi imidlertid mer i detalj, og drøfter i hvilken grad endring i antall løyver er hensiktsmessig i de ulike løyveområdene.

## 2. Faktorer som påvirker utviklingen i drosjemarkedet

I dette kapitlet foretar vi en faglig drøfting av faktorer som påvirker tilbud og etterspørsel av drosjer. Videre trekker vi opp et rammeverk for den konkurransefaglige analysen.

Drosjemarkedet preget av markedssvikt i form av imperfekt konkurranse, eksterne effekter og informasjonsasymmetri. Imperfekt konkurranse oppstår på grunn av stordriftsfordeler på drosjesentralnivå. Eksterne effekter oppstår på grunn av nettverkseffekter på tilbudssiden. Informasjonsasymmetri oppstår på grunn av den kompliserte prisingsstrukturen. I rapporten deler vi derfor drøftelsene i tre deler: tilbudssidefaktorer, etterspørselssidefaktorer og konkurranse.

Det er en gjensidig avhengighet mellom tilbud og etterspørsel i drosjemarkedet. Etterspørsel er en funksjon av pris og ventetid for kundene (og dermed også av tilbudet). Tilbud er en funksjon av pris, kostnader og ventetid for drosjesjåførene (og derfor også av etterspørselen). Den gjensidige avhengigheten kan føre til mange likevekter. Drøftelsen vil lede frem til en modell vi mener passer for å vurdere drosjetilbudet i Oslo og Akershus, men viser samtidig det problematiske ved regulering av dette markedet.

### 2.1. Tilbudssidefaktorer

Myndighetenes løyvepolitikk påvirker tilbudet av drosjetjenester i stor grad fordi antallet drosjeløyver er behovsprøvd. Gitt antall løyver tilgjengelig, er tilbudet av drosjetjenester en funksjon av pris, kostnader og ventetid for drosjesjåføren.

Prisingen i drosjemarkedet er komplisert og preget av asymmetrisk informasjon mellom tilbyder og kunde. Prisen blir gjerne fastsatt på bakgrunn av faktorer som avstand, tidspunkt, antall passasjerer og bagasje uten at forholdene mellom disse faktorene i særlig grad blir opplyst for kunden i forkant av turen. De ulike sentralene har ulik policy, og priser de ulike komponentene forskjellig. Dette fører til at det også blir vanskelig for drosjekundene å sammenligne tilbud fra ulike aktører. Dette svekker priskonkurransen, og monopolprising kan oppstå selv med et stort antall tilbydere.

I tillegg preges drosjemarkedet av stordriftsfordeler på drosjesentralnivå. Det er betydelige faste kostnader involvert i driften av drosjesentraler, og gjennomsnittskostnadene faller når størrelsen på drosjesentralen øker. Sentralen tiltrekker seg flere løyvehavere uten at kostnadene øker betydelig og kostnadene kan deles på flere.

Ventetid påvirkes av hvor stor kapasiteten i markedet er i forhold til etterspørselen. Kapasiteten er begrenset ved hjelp av offentlige reguleringer, som utgjør et betydelig etableringshinder i markedet. Antallet drosjeløyver er behovsprøvd, og det er lange ventelister for å få løyve. I tillegg er investeringene ved opprettelse av en effektiv drosjesentral også et etableringshinder.

En annen faktor som påvirker ventetiden til bilene, er hvilken sentral de er tilknyttet. På grunn av at kundene ser ut til å prioritere tilgjengelighet foran pris, er det vanskelig for små sentraler å konkurrere om kunder som

forhåndsbestiller drosjeturer. I forhåndsbestillingsmarkedet husker kundene sannsynligvis ikke det nye telefonnummeret når de trenger det. I tillegg kan de regne med at responstiden for å få drosje er kortere hos en stor aktør, fordi det er mer sannsynlig at de har en tilgjengelig bil i nærheten av kunden, enn en liten aktør. I kontraktmarkedet er det også vanskeligere for små sentraler, fordi det er vanskelig for små sentraler å levere tilfredsstillende tilbud med hensyn til kapasitet og pris. Nye små aktører er derfor ofte nødt til å konkurrere om kunder i det såkalte spotmarkedet, altså på holdeplasser og direkte på gaten. Dette fører gjerne til at ledigtiden øker.

Høy ledighet er uheldig. Effektiv utnyttelse av samfunnets ressurser tilsier at man forsøker å unngå at drosjesjåfører må sitte uvirksomme mer enn nødvendig. Samtidig innebærer det betydelige effektivitetskostnader for samfunnet dersom det ikke er tilgjengelige drosjer når kundene har behov for drosjetransport.

For at næringen skal kunne tiltrekke seg profesjonelle og seriøse aktører, er det også viktig at løyvehaverne klarer å opprettholde en viss lønnsomhet. Om lønnsomheten blir for lav, er det grunn til å vente at flere aktører vil trekke seg ut av markedet. I så fall er det en fare for at de mest profesjonelle trekker seg ut først, ettersom disse antakelig har lettere for å finne annen jobb.

Lønnsomhet per løyve påvirkes av pris, kostnader og ventetid per løyve. På den annen side vil også lønnsomheten påvirke tilbudet av drosjetjenester per løyve. Synkende etterspørsel kan medføre at løyvehaverne øker tilbudet for å opprettholde en stabil årsinntekt. Her skiller drosjenæringen seg fra de fleste andre næringer, hvor grunnregelen er at tilbudet reduseres ettersom lønnsomheten går ned.

En unormal økning i lønnsomheten per drosjeløyve kan indikere kapasitetsproblemer og monopolistiske tendenser. Vi kan benytte endring i lønnsomhet per løyve og kapasitetsutnyttelse som tilbudssideindikatorer for behovsprøving av drosjeløyver. Det er imidlertid også viktig å huske at næringen har et selvstendig ansvar for kapasitetsutnyttelsen, gjennom prisingspolitikk og arbeidsdeling mellom sjåfør og løyvehaver.

Et forhold som kompliserer behovsprøvingen er at drosjer fra ulike løyvedistrikter kan kjøre i hverandres områder. Dette er uproblematisk dersom alle områder er like attraktive for sjåførene. Dersom det er skjevheter i markedet med hensyn til hvor sjåførene ønsker å kjøre, kan dette derimot skape problemer. Tilbudet i et lite attraktivt distrikt kan være for lite hvis nye løyver i dette distriktet kun fører til økt kjøring i mer attraktive distrikt.

### **2.1.1. Løyvehavere og sjåfører styrer selv tilbudet**

Et løyve skal i utgangspunktet dekke befolkningen/kundenes behov, og om nødvendig kjøre i døgndrift. I praksis styrer imidlertid løyvehaverne i stor grad tilbudet ved at de selv velger når de ønsker å tilby egen arbeidskraft. Tilbudet av drosjer er derfor en funksjon av hvor mye løyvehavere og sjåfører verdsetter lønn versus fritid. Samtidig verdsetter løyvehavere enkelte tider høyere enn andre. Dette medfører at man i perioder har lavere tilbud i næringen enn hva løyveantallet alene skulle tilsa. Et godt eksempel på dette har vi f.eks knyttet til enkelte muslimske høytider og skoletransport om morgenen, ettersom enkelte velger andre oppdrag/andre aktiviteter fremfor å tilby kapasitet. Den fleksibilitet som drosjeyrket gir bidrar til å begrense tilbudet i perioder hvor etterspørselen er høy. Dette medfører at enkelte kunder ikke får dekket sitt behov, særlig på morgenen, og særlig i bestillingsmarkedet. Dette har gitt særlige utfordringer for Pasientreiser og Ruter, som kjøper en stor mengde drosjetjenester til syke-transport og skoletransport. Begrenset tilbud om morgenen medfører at det offentlige sliter med å få dekket sin etterspørsel. Å regulere antallet løyver er ikke

alene tilstrekkelig ettersom problemet knyttet til personlige preferanser da fremdeles vil eksistere. En løsning på problemet kunne være at det i større grad gjennomføres pliktkjøring på ulike tider av døgnet. Vurdering av slike virkemidler ligger imidlertid utenfor mandatet til denne studien.

I tillegg til i stor grad å bestemme når de skal kjøre, kan løyvehavere og sjåførere også velge hvor de skal tilby sin kapasitet. Dette medfører en opphopning på enkelte holdeplasser og mangel på tilbud i andre steder av løyveområdet. Dette har vist seg å være en betydelig utfordring for f.eks. Pasientreiser. De opplever i relativt stor grad å ikke få tak i biler, også utenfor rushtiden. Dette skyldes trolig at sjåførere og løyvehavere finner det mer lukrativt å stå ledig og vente på et potensielt større oppdrag enn å ta turen for Pasientreiser. Problematikken eksisterer fordi sentralene har inngått avtaler om leveranse, samtidig som de ikke har full kontroll på tilbudet, ettersom dette styres av sjåførene og løyvehaverne. Det problematiske knyttet til dette løses ikke gjennom tildeling av antallet løyver, og løsningen på problematikken ligger derfor utenfor mandatet til denne studien. Problematikken understreker imidlertid en av hovedkonklusjonene i rapporten, nemlig at andre styringsvirkemidler enn antall løyver alene er nødvendig for å sikre et tilfredsstillende tilbud til innbyggerne.

## **2.2. Etterspørselssidefaktorer**

Etterspørselen etter drosjetjenester er en funksjon av pris og ventetid for kunden.

Kundene ser ut til å ha begrenset prissensitivitet. Flere konsulentgrupper synes å prioritere tilgjengelighet foran pris, noe avhengig av situasjon. Ofte tar man første tilgjengelige drosje, eller man ringer til den drosjesentralen man kan telefonnummeret til. Denne prioriteringen er sannsynligvis påvirket av at det er store søkekostnader forbundet med å finne billigste alternativ, på grunn av den kompliserte prisingstrukturen i markedet. Effekten blir sannsynligvis forsterket ved at mange kjører drosje i jobbsammenheng, og dermed har svake insentiver til å finne billigste alternativ.

Ventetiden for kundene er avhengig av tilbudet, men også av etterspørselsfaktorer som strukturelle demografiske forhold og strukturelle forhold i næringslivet. Dersom befolkningsstørrelsen øker, tilsier det at etterspørselen etter drosjetjenester øker. Det samme gjelder dersom næringslivet i et område øker. Næringslivet er en stor bruker av drosjetjenester. Prisen for en drosjetur vil normalt sett være lavere enn kostnaden ved at ansatte bruker mye tid på transportformer som ikke tar en fra dør til dør.

Samtidig er det slik at etterspørselen etter drosjetjenester også blir påvirket av tilbudet av alternative transportformer.

## **2.3. Konkurransen drosjenæringen møter fra andre transportformer**

Drosjetjenester tilfredsstillende et underliggende behov for transport fra ett sted til et annet for personer. Det samme underliggende behovet kan i mange tilfeller tilfredsstilles av andre transporttilbud, for eksempel buss, trikk, t-bane, tog, privatbil, turbil, sykkel eller en gåtur. Hovedforskjellen på drosjetjenester og de fleste typer av persontransport, er at drosjen tilbyr en skreddersydd reise fra A til B, mens kollektivtransporten for eksempel tilbyr et standardisert produkt med bestemt reiserute, avgangstid og pris.



Hvor nære substitutter andre transportformer er til drosjetjenester kan i teorien belyses ved hjelp av såkalte priselastisiteter. Estimerte egenpriselastisiteter på ulike transportformer i Oslo og Akershus, og krysspriselastisiteter mellom transportformer, ville gitt detaljert informasjon om konkurranseflaten mellom drosjetjenester og andre transportformer. Egenpriselastisiteten sier noe om sammenhengen mellom pris og etterspørsel på en bestemt transportform. Er egenpriselastisiteten på drosjetjenester -0,3 innebærer det at en prisøkning på 1 prosent vil redusere etterspørselen med 0,3 prosent. Krysspriselastisiteter sier noe om sammenhengen mellom prisen på én transportform, for eksempel drosjetjenester, og etterspørselen etter en annen transportform, for eksempel buss. En krysspriselastisitet på 0,5 mellom transportformene drosje og buss innebærer at en prisøkning på 1 prosent på drosjetjenester gir en etterspørselsøkning på 0,5 prosent på buss eller t-bane. Krysspriselastisiteten gir derfor informasjon om hvor nære substitutter to produkter er.<sup>1</sup>

Etter det vi kjenner til, finnes det ingen studier som eksplisitt har undersøkt konkurranseflaten mellom drosjenæringen og andre transportformer med relevans for markedet i Oslo og Akershus. Det er derfor ikke beregnet priselastisiteter som belyser substitusjonen mellom ulike transportformer i området. Det finnes imidlertid analyser av konkurranseflaten mellom ulike transportformer på bestemte reiseruter i andre deler av landet. Asplan Viak/Frischsenteret (2006) har for eksempel studert konkurranseflaten mellom ulike transportformer (buss, tog og fly) på utvalgte reiseruter i Norge, som kan gi informasjon om substitusjonen mellom ulike transportformer på generelt grunnlag.

Analysen til Asplan Viak/Frischsenteret studerte konkurransen mellom fly, tog, buss, bil og båt på utvalgte strekninger i Norge (Oslo-Kristiansand, Stavanger-Bergen og Oslo-Bergen). I analysen ble egenpriselastisiteten til hver enkelt transportform og krysspriselastisiteten mellom transportformene beregnet for spesifikke kundegrupper (reisende til og fra jobb, tjenestereisende og fritidsreisende). Analysen understrekte at det er heftet stor usikkerhet til de estimerte elastisitetene.

Tabell 2-1 nedenfor viser matrisen med egenpris- og krysspriselastisiteter for reisende til og fra arbeid på Bergen-Stavanger-strekningen.<sup>2</sup>

**Tabell 2-1** Estimerte egen- og krysspriselastisitet for reisende til og fra arbeid for ulike transportformer på strekningen Bergen-Stavanger

	Bil	Fly	Båt
Bil	-0,19	0,13	0,11
Fly	<i>0,22</i>	<i>-0,24</i>	<i>0,11</i>
Båt	0,22	0,13	-0,29

Kilde: Asplan Viak/Frischsenteret (2006)

De estimerte elastisitetene viser for eksempel at en 10 prosents prisøkning på flyreiser på strekningen Stavanger-Bergen (markert med kursiv i tabellen) vil medføre at etterspørselen etter flyreiser vil falle med 2,4 prosent for denne reisegruppen, en etterspørselsøkning på 2,2 prosent for reisende til og fra jobb som bruker bil og en 1,1 prosent etterspørselsøkning for reisende som bruker båt.

<sup>1</sup> For en nærmere forklaring på priselastisiteter, se for eksempel kapittel 5 i Rødseth, A. (1997): *Konsumenteori*

<sup>2</sup> Matrisen er gjengitt på side 77 i rapporten. Rapporten kan lastes ned på Konkurransetilsynets hjemmeside: [http://www.konkurransetilsynet.no/iKnowBase/Content/393982/060531\\_MARKEDSAVGRENSNING\\_PERSONTRANSPORT.PDF](http://www.konkurransetilsynet.no/iKnowBase/Content/393982/060531_MARKEDSAVGRENSNING_PERSONTRANSPORT.PDF)

Analysen av elastisiteter i rapporten fra Asplan Viak/Frischsenteret viser generelt at det er en ikke ubetydelig substitusjon mellom ulike transportformer. Det kan indikere at det også er en ikke ubetydelig substitusjon mellom ulike transportformer i Oslo og Akershus.

For å gjøre en nærmere analyse av konkurranseflaten mellom drosjenæringen og andre transportformer i Oslo og Akershus, har vi i avsnitt 3.3 undersøkt om det har skjedd endringer i drosjenæringen eller kollektivtransporten som kan ha påvirket konkurransen mellom de to transportformene. Deretter har vi i avsnitt 3.3.1 undersøkt om drosjenæringen har fått økt konkurranse fra turbilnæringen. Videre ser vi i avsnitt 3.3.2 på hvordan forskjeller i geografi og produktområde påvirker konkurransen, og til slutt tar vi i avsnitt 3.3.3 stilling til hvilken betydning utviklingen i konkurransen mellom drosjenæringen og andre transportformer har for behovsprøvingen av drosjeløyver i Oslo og Akershus.

Basert på det ovenstående kan vi utarbeide følgende modell for drosjemarkedet. Modellen brukes gjennomgående i rapporten for å vurdere behovet for nye løyver i de enkelte løyveområder.

Faktorer som påvirker utviklingen i drosjemarkedet		Vektlegging av faktorer
Tilbudssiden	Lønnsomhet per løyve	God lønnsomhet er på den ene side nødvendig for å sikre seriøsitet.  Unormal økning i lønnsomhet indikerer kapasitetsproblemer og «monopolistisk» oppførsel
	Kapasitetsutnyttelse	Høy ledigtid er uheldig. Næringen har også et selvstendig ansvar gjennom prisingspolitikk og arbeidsdeling mellom sjåfør og løyvehaver
Etterspørselssiden	Strukturelle demografiske forhold	Økt befolkning tilsier økning i antall løyver.  Må differensiere i forhold til hvilken gruppe som vokser
	Strukturelle forhold i næringslivet	Mye næringsliv i et området tilsier høyere drosjeomsetning
Konkurransforhold	Konkurranse fra andre transportformer	Bedret kollektivsatsning tilsier lavere antall løyver.

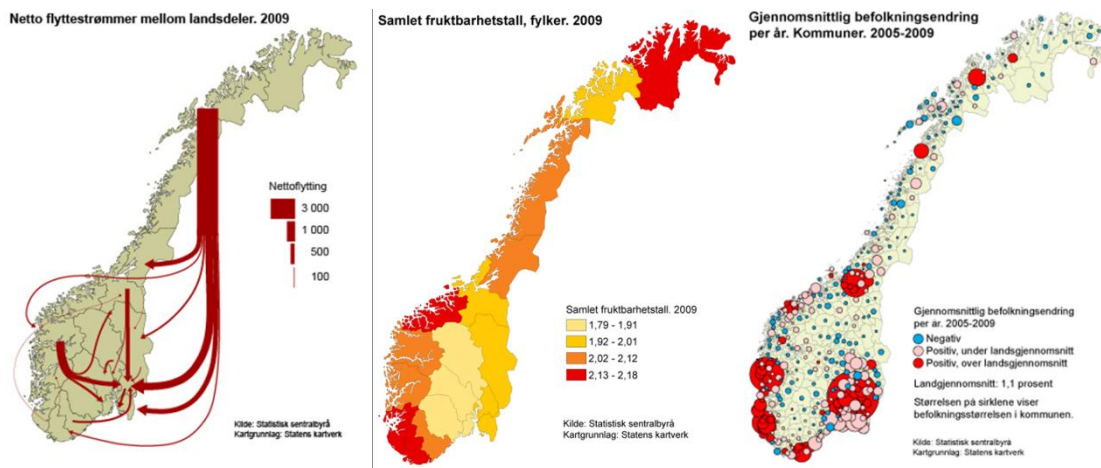
### 3. Overordnet bilde av drosjemarkedet i Oslo og Akershus

Vi vil i dette kapitlet belyse utvikling i forhold på tilbudssiden, etterspørselssiden og konkurranseforhold. Mens vi i dette kapitlet viser overordnet utvikling for Oslo og Akershus samlet sett, viser vi i neste kapittel utvikling innen de ulike løyveområder. I dette kapitlet viser vi altså «det store bildet», mens vi i det neste går mer i detalj. Vi vil først presentere utviklingstrekk på tilbudssiden, deretter på etterspørselssiden og til slutt i forhold til konkurranse.

#### 3.1. Vekst i befolkning og verdiskaping

Oslo og Akershus opplever sterk befolkningsvekst. Veksten er drevet av tilflytting fra andre regioner i Norge, samt innvandring. Fødselsoverskudd bidrar i mindre grad. Dette er vist i figurene nedenfor. Som det går frem av figurene nedenfor, er det en sterk flyttestrøm fra Nord-, Midt- og Vest-Norge til Oslo og Akershus.

Figur 1: Netto flyttestrømmer, samlede fruktbarhetstall og befolkningsvekst i norske fylker og kommuner.

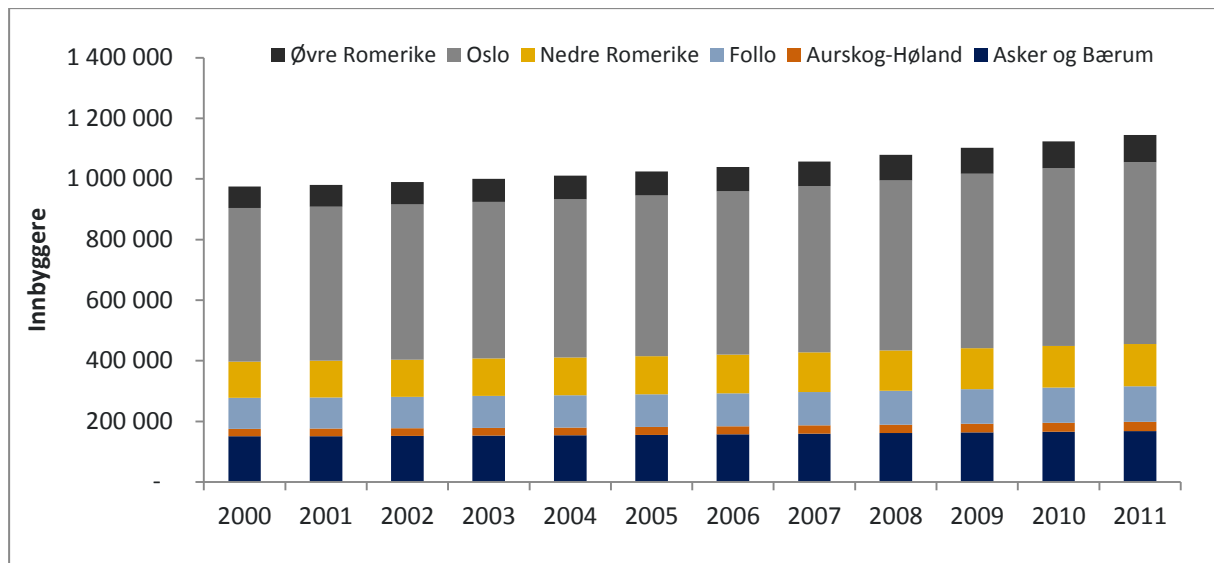


Kilde: SSB 2010

Som det fremgår av figurene er Oslo og Akershus blant de områder i landet som har sterkest befolkningsvekst. Veksten forklares i stor grad med tilflytting og innvandring, og ikke med fødselsoverskudd. Fødselsoverskuddet i Oslo og Akershus i seg selv er for lavt til å opprettholde befolkningen på eksisterende nivå.

Utvikling i antall innbyggere vises i figuren nedenfor.

Figur 2: Innbyggere i Oslo og Akershus 2000-2010 fordelt på løyveområde.



Kilde: SSB, 2011

Som det går frem av figuren har samlet innbyggertall økt fra i underkant av 1 million i 2000 til 1,15 millioner i 2011. Dette tilsvarer en årlig befolkningsvekst på 1,7 prosent, hvilket er langt høyere enn landsgjennomsnittet.

Økt befolkning tilsier i seg selv et økt behov for drosje, ettersom det er flere som etterspør drosje. Gitt at forhold på tilbuds- eller etterspørselsiden ikke endrer seg, er det naturlig at behovet for drosjetjenester er nært korrelert med befolkningsveksten. Befolkningsveksten skulle altså isolert sett tilsi et behov for økt antall drosjeløyper i alle løyveområder.

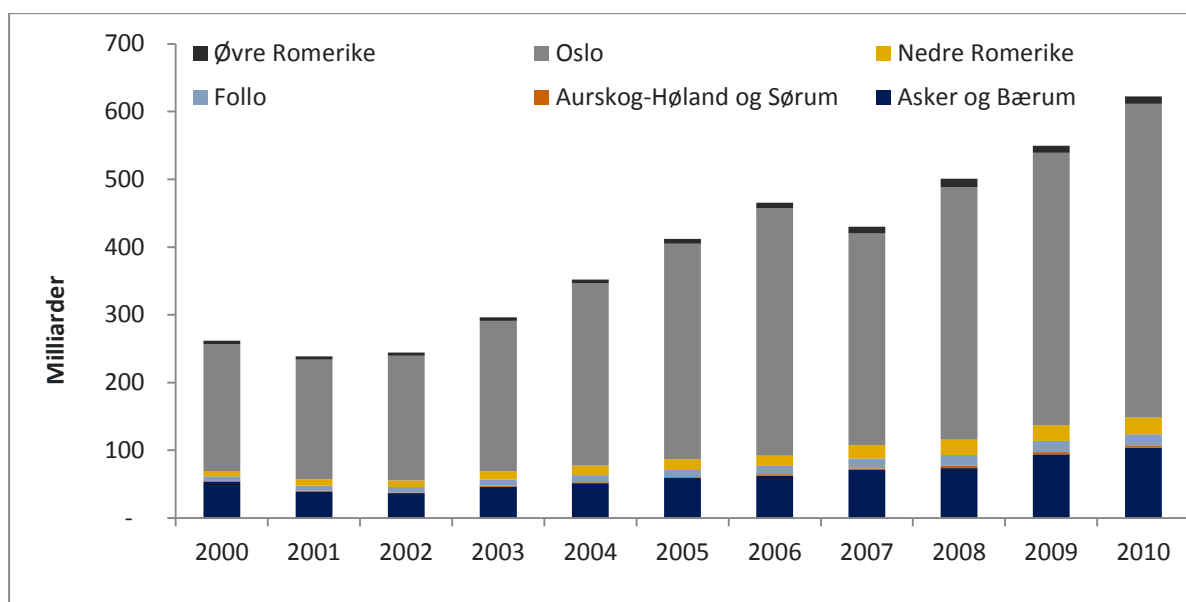
Intervjuer med en rekke aktører i drosjenæringen viser imidlertid at etterspørselsveksten i særlig grad er avhengig av vekst blant den eldre del av befolkningen, ettersom disse i større grad tar drosje. I drøftelsen om løyvebehov i de ulike områdene viser vi derfor befolkningsvekst innen ulike aldersgrupper.

### 3.1.1. Næringslivet vokser og blir mer produktivt

De siste ti årene har næringslivet i Oslo og Akershus vokst og blitt mer effektivt. En rekke større norske foretak har hovedkontor i Oslo og Akershus, og regionen er ledende innenfor kunnskapsintensive tjenester. Denne næringen har vokst særlig sterkt i de senere årene. Bakgrunnen for veksten kan blant annet forklares med internasjonal arbeidsdeling, hvor en stadig større andel av lavt spesialisert industriproduksjon flyttes til land hvor prisen på lavt spesialisert arbeidskraft er lav, mens høyt spesialisert produksjon forblir i land hvor tilgjengeligheten på spesialisert kompetanse er høy. Veksten er videre forsterket av en «outsourcings-bølge», hvor bedrifter i større grad enn tidligere konsentrerer seg om sin kjernekompetanse, og outsourcer vare- og tjenesteproduksjon som ligger i randsonen av denne. Flere tekniske og økonomiske kompetansemiljøer i Oslo og Akershus har følgelig opplevd vekst gjennom de siste ti årene.

I figuren nedenfor viser vi utvikling i samlet verdiskaping fordelt på de ulike løyveområdene. Som det går frem av figuren har samlet verdiskaping i Oslo og Akershus steget fra i overkant av 250 milliarder til i overkant av 600 milliarder i 2010. At næringslivet vokser, tilsier vekst i behov for drosjetjenester, ettersom bedriftene i mange tilfeller etterspør disse tjenestene i forbindelse med tjenestereiser.

Figur 3: Samlet verdiskaping i næringslivet 2000-2010 i Oslo og Akershus fordelt på løyveområde



Kilde: Menon, 2011

Syssettingen har imidlertid ikke steget i samme takt som verdiskapingen, hvilket innebærer at verdiskapingen per ansatt, den såkalte produktiviteten, har økt i perioden. At ansatte i Oslo og Akershus i gjennomsnitt har fått økt produktivitet, innebærer at hver time de er på jobb har blitt mer verdifull. Kostnaden av at ansatte bruker tid på reiser har således økt, og villigheten for bedriftene til å bruke penger på den transportformen som tar minst tid har derfor antakelig økt. Gitt at drosje er den transportformen som tar en raskest fra dør til dør, skulle altså både veksten i verdiskaping og produktivitsvekst tilsi at etterspørselen etter drosjetjenester øker. Isolert sett skulle altså veksten i næringslivet tilsi at behovet for drosjetjenester øker. På den annen side er det grunn til å vente at behovet for drosjeløyver vil avhenge av hvor veksten finner sted. I den grad bedrifter som samhandler lokaliseres til samme områder, altså at en har en viss grad av klynge- eller agglomerasjonstendenser, kan det tenkes at behovet for drosjeløyver vokser saktere enn veksten i verdiskaping skulle tilsi. Forsterkende i denne sammenheng vil være at en større andel av møter i dag foregår ved videolink. Denne teknologiske og ledelsesmessige trenden kan bidra til å redusere behovet for drosjetjenester.

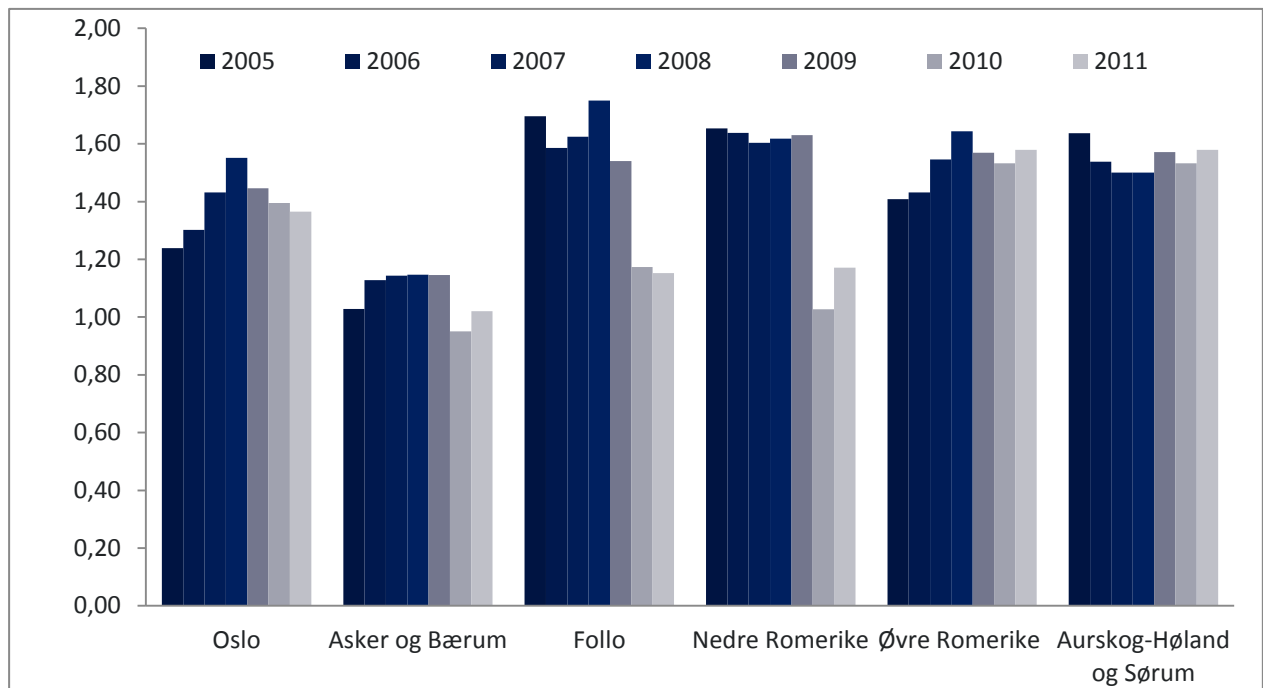
### 3.2. Tilbudssiden

Vi vil i dette kapitlet vise utvikling i lønnsomhet i drosjenæringen i Oslo og Akershus i perioden 2005 til første kvartal 2011. Vi vil i den forbindelse sammenligne lønnsomheten i Oslo og Akershus med lønnsomhet i andre fylker. For å gjøre sammenligningene har vi kombinert regnskapsdata fra løyvehavernes selskaper med data innhentet av enten SSB eller Menon.

I figuren nedenfor vises omsetning per løyvehaver i de ulike løyveområdene i perioden 2005-2011. Det er i særlig grad verdt å merke seg to forhold når en ser tallgrunnlaget:

- 1) Det er relativt stor variasjon i omsetning per løyvehaver mellom de ulike løyveområdene<sup>3</sup>.
- 2) Fall i omsetning i de fleste løyveområder etter 2008

Figur 4: Omsetning i millioner kroner per løyvehaver i ulike løyveområder 2005-2011



Kilde: SSB, 2011

Som det går frem av figuren er fallet i omsetning per løyvehaver sterkest i Oslo, Asker og Bærum og Follo. Dette er konsistent med vurderingene knyttet til konkurranse i noe senere i kapittelet. Som vi ser av figuren er fallet i omsetning sterkest i de områder hvor bedringen av kollektivtilbudet har vært best.

Et fall i omsetning kan imidlertid også forklares med redusert etterspørsel etter drosjetjenester i etterkant av finanskrisen. SIFO (2010) sier at omsetningen innen hotell og restaurant i Oslo falt med 20 prosent i etterkant av finanskrisen, og ettersom det er en sammenheng mellom restaurant omsetning og bruk av drosjetjenester, er det grunn til å vente at dette har bidratt til å redusere etterspørselen etter drosjetjenester. En reduksjon kan også komme som følge av at flere næringer opplever mer pressede marginer, og følgelig kutter ned på reiser.

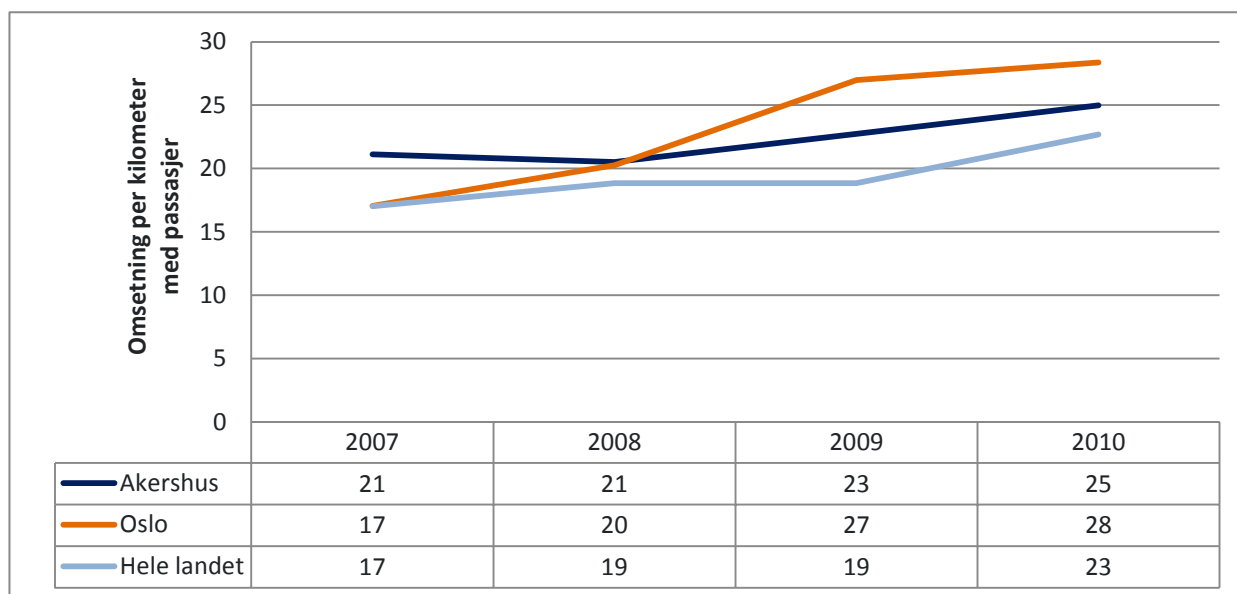
Samtidig er det grunn til å vente at også prisnivået har lagt en demper på etterspørselen, særlig i det segmentet som er prisfølsomt.

Som det går frem av figuren nedenfor har omsetningen per kilometer kjørt med passasjer økt i både Oslo og Akershus. I perioden 2007-2010 økte omsetningen per kjørte kilometer med passasjer i Oslo fra 17 til 28 kroner. Dette tilsvarer en vekst på 65 prosent. I Akershus økte omsetningen per kjørte kilometer i samme periode fra 21 til

<sup>3</sup> Den store variasjonen kan forklares med to forhold, nemlig ulikt antall løyver per løyvehaver i de ulike områdene og ulik grad av omsetning per løyve. Mens hver løyvehaver i Oslo i gjennomsnitt har 1,2 løyver, er det tilsvarende tallet i Akershus 1,3. Et bedre mål på lønnsomhet er derfor omsetning per løyve. Dette vises i figur 7.

25 kroner. Dette tilsvarer en vekst på 18 prosent. Til sammenligning steg norske priser med 8,6 prosent i samme periode. Prisen på drosjetjenester i Oslo og Akershus har altså økt langt sterkere enn prisen på øvrige varer og tjenester.

Figur 5: Omsetning per kjørte kilometer med passasjer i Oslo, Akershus og hele landet i perioden 2007-2010<sup>4</sup>



Kilde: SSB 2011

Sterk økning i pris kan i stor grad forklares med at deler av markedet, herunder blant annet forretningsreisende, er lite sensitive for pris. Den sterke prisveksten bidrar imidlertid til å redusere etterspørselen blant kunder som er mer sensitive. Den sterke prisveksten på drosjetjenester har medført et dårligere drosjetilbud for innbyggerne i Oslo og Akershus.

I samme periode som prisen per kjørte kilometer har økt i Oslo og Akershus, har antall turer blitt redusert, særlig i Oslo, slik vist i tabell 2 nedenfor.

Tabell 2: Antall turer i Oslo og Akershus i 2007-2010.

	2007	2008	2009	2010
<b>Akershus</b>	2759	2557	3346	2298
<b>Oslo</b>	11960	9074	7995	8917

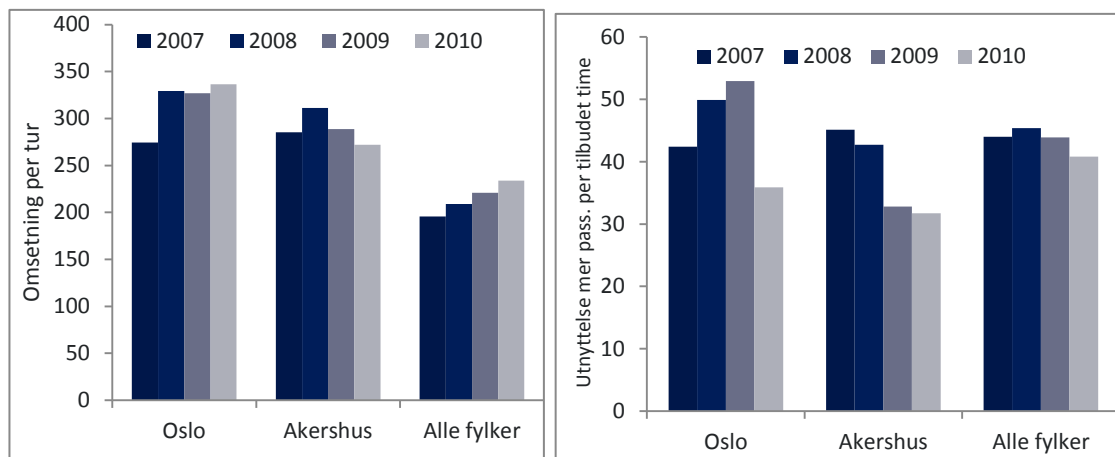
Kilde: SSB, 2011

I perioden 2007-2010 ser vi altså en reduksjon i antall turer og en økning i prisnivået. Det ser altså ut til at drosjenæringen, særlig i Oslo, forsøker å opprettholde omsetningen ved redusert etterspørsel ved å øke prisene. Dette er mulig ettersom store deler av etterspørselen er relativt lite følsomme for pris. Samtidig bidrar den sterke veksten i pris til å redusere etterspørselen etter drosje i de mer prissensitive segmenter. Reduksjon i antall turer er altså også i noen grad et resultat av den prisstrategi drosjenæringen har lagt seg på i Oslo og Akershus. Det økte

<sup>4</sup> En alternativ måte å måle prisstigningen er å se på omsetning per tur. I perioden har omsetningen per tur økt fra 165 til 224 kroner, hvilket tilsvarer en vekst på 36 prosent. I samme periode har imidlertid lengden på turene blitt redusert fra 9,7 til 7,9 kilometer, hvilket tilsvarer et fall på 18 prosent. Med dette som bakgrunn mener vi at pris per kjørte kilometer er det beste målet.

prisnivået forklarer i stor grad hvorfor omsetningen per tilbudt time øker i perioden, til tross for at ledigtiden går opp, slik vist i figuren nedenfor.

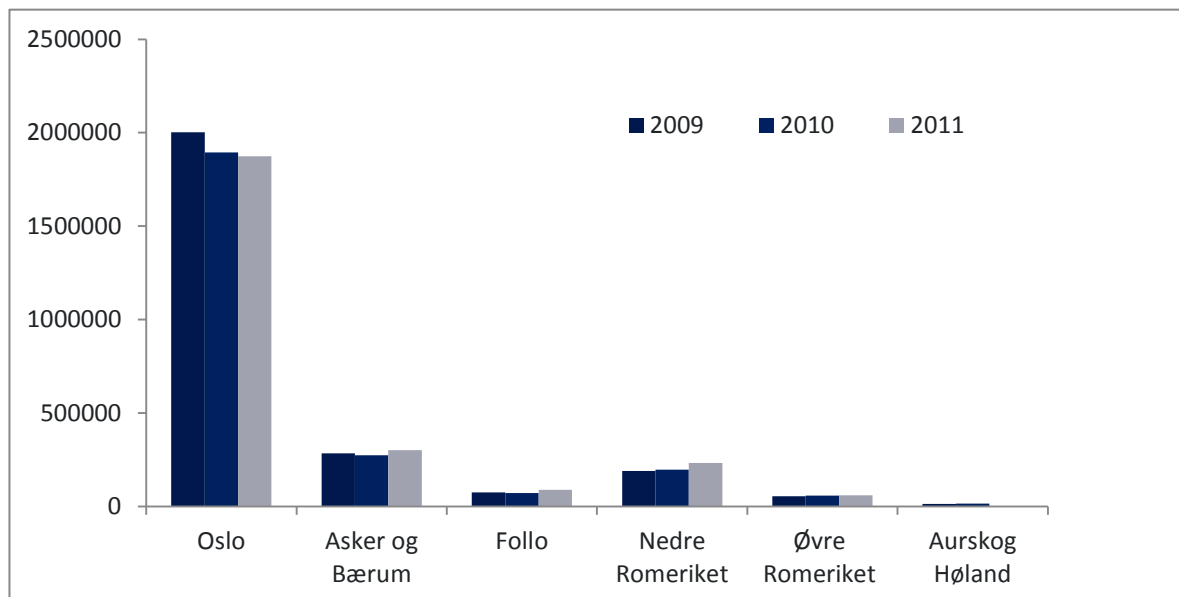
**Figur 6: Omsetning per tilbudt time og utnyttelse med passasjer per tilbudte time i Oslo, Akershus og landsgjennomsnitt i perioden 2007-2010**



Kilde: SSB (2011)

At økt prisnivå har bidratt til redusert antall turer vises også i antall turer i de ulike løyveområdene. Dette er vist i figuren nedenfor.

**Figur 7: Antall turer gjennomført første kvartal 2009, 2010 og 2011 i løyveområder i Oslo og Akershus**



Kilde: Menon, 2011

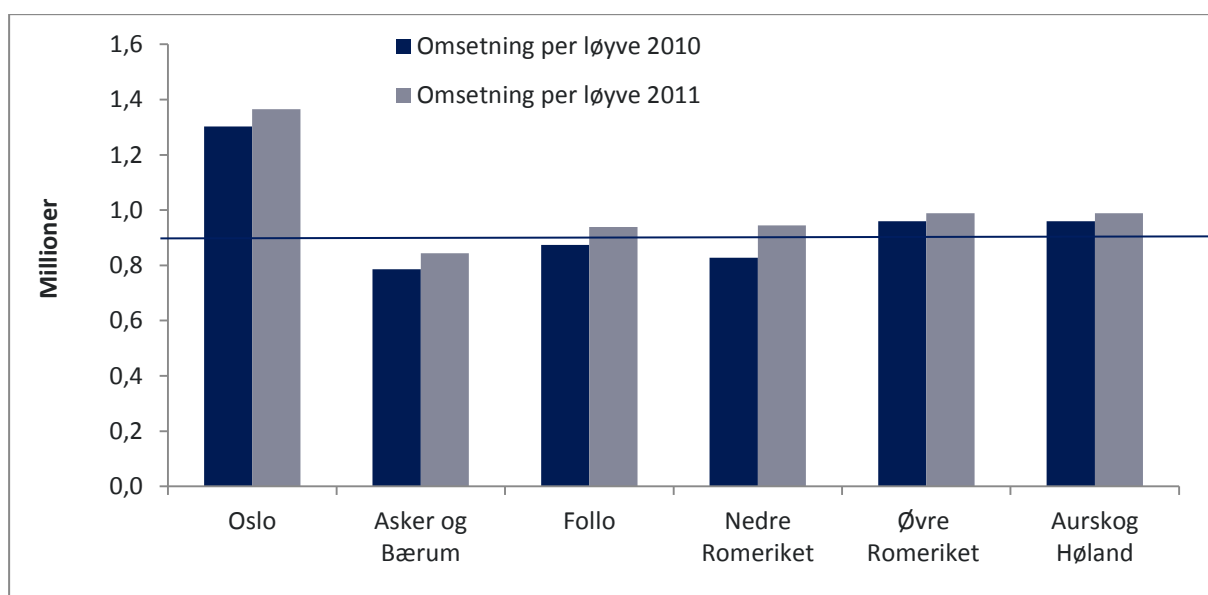
Som vi ser er antall første kvartal blitt redusert i Oslo siden 2009. I de andre løyveområdene er det økning. Økningen er relativt marginal i Asker og Bærum, men samtidig relativt sterk i Follo, Nedre Romerike, Øvre Romerike og Aurskog-Høland. Vi kommer nærmere tilbake til dette i neste kapittel.



### 3.2.1. Omsetning per løyve er høyere i Oslo og Akershus enn i resten av landet

I figuren nedenfor viser vi omsetning per løyve i de ulike løyveområdene i Oslo og Akershus.

Figur 8: Omsetning per løyve i ulike løyveområder 2010-2011<sup>5</sup>



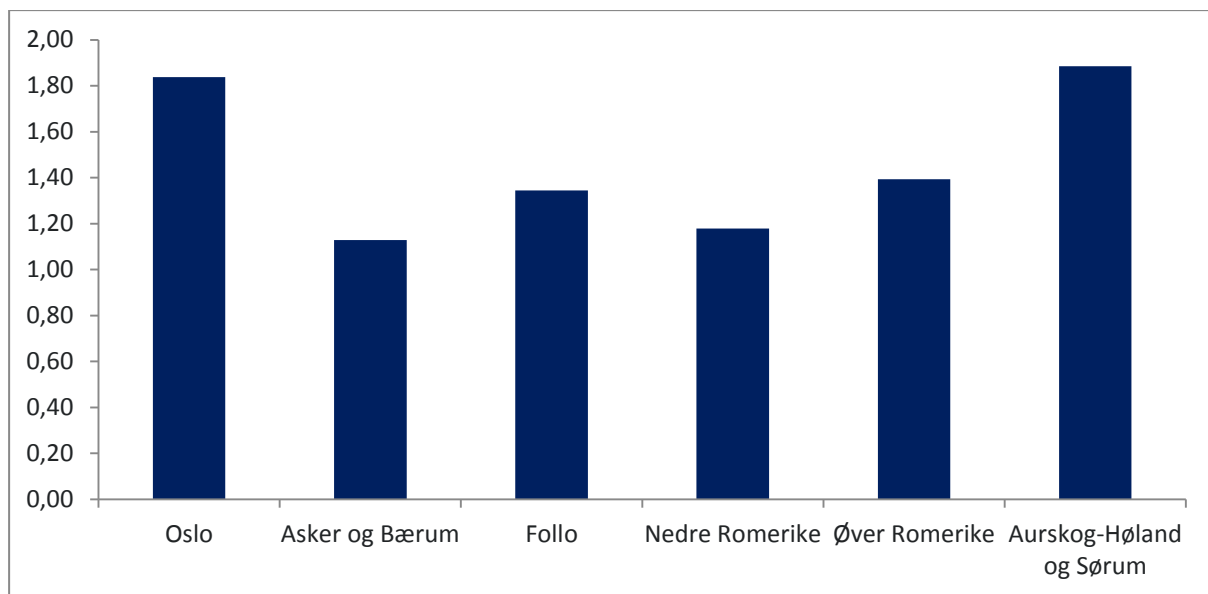
Kilde: Menon, 2011 & SSB, 2011

Gjennomsnittlig omsetning per løyve i landet som helhet var i 2010 på 890 tusen kroner (SSB, 2011). Dette er markert i figuren ovenfor med en diagonal strek. Som det går frem av figuren, er omsetningen per løyve markert høyere i Oslo enn den er i landet som helhet. I Akershus var det kun Øvre Romerike og Aurskog-Høland som hadde en omsetning over landsgjennomsnittet i 2010.

Samtidig vil omsetningen per løyve i noen grad være et resultat av tilbudet. Dersom en løyvehaver legger mye innsats i å holde bilen gående ved blant annet å leie inn sjåførere, vil omsetningen øke. I figuren nedenfor viser vi hvor mange ansatte det er i de ulike kjøreområdene. Denne informasjonen er hentet fra regnskapstallene fra løyvehavernes selskaper.

<sup>5</sup> Tallene i figuren ovenfor er innhentet gjennom en spørreundersøkelse til sentralene. I spørreundersøkelsen har vi bedt om omsetnings- og løyvetail for første kvartal 2010 og 2011. Fra SSBs drosjestatistikk vet vi at omsetningen i første kvartal utgjør 23 prosent av total omsetning i løpet av året. Ved estimering av total omsetning i 2010 og 2011 er dette tatt hensyn til.

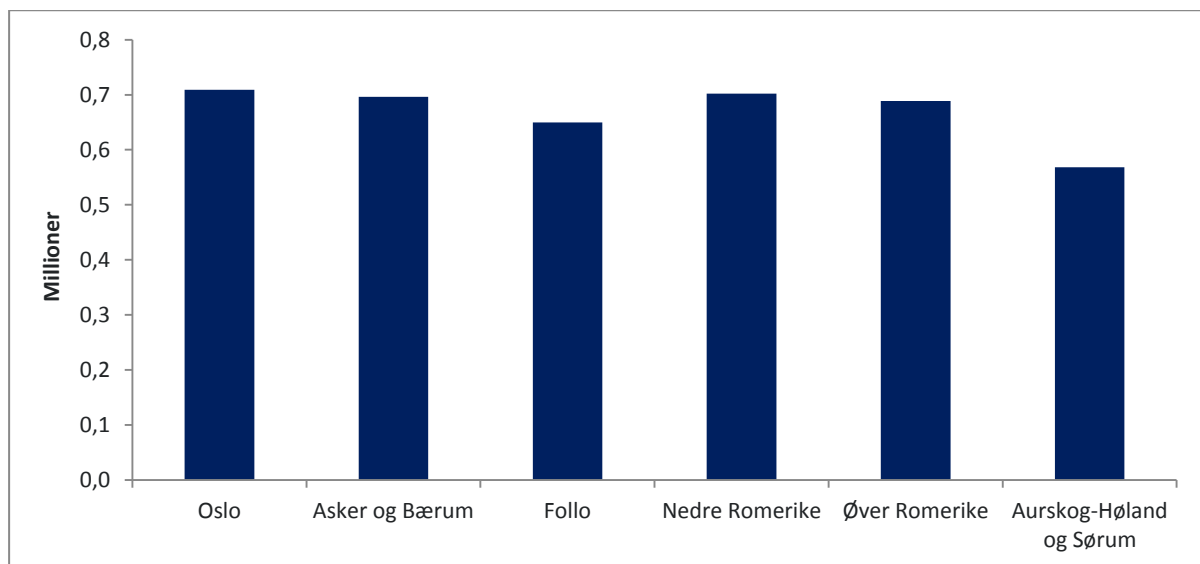
**Figur 9: Antall ansatte per løyve i ulike løyveområder**



Kilde: SSB (2011) og Menon (2011).

Som det går frem av figuren utmerker de områder med høy omsetning per løyve seg ved å ha en høy andel ansatte per løyve. Tar en hensyn til dette finner man omsetning per ansatt som vist i figuren nedenfor.

**Figur 10: Omsetning per ansatt i ulike løyveområder**



Kilde: Menon, 2011 & SSB 2011

Som det går frem av figuren er det relativt lite som skiller omsetningen per ansatt i de tettest befolkede områdene rundt Oslo. Aurskog-Høland skiller seg markant ut ved å ha relativt lav omsetning per ansatt.

Drosjenæringen utmerker seg ved å ha en høy andel deltidsansatte. Selv om omsetningen per ansatt er lavere i drosjenæringen enn i gjennomsnittet av andre norske næringer, tilsier ikke dette at avlønning og lønnsomhet er lav.

### 3.2.2. Et kjøreområde, flere løyveområder

Oslo og Akershus er i dag et kjøreområde og er samtidig inndelt i flere løyveområder. Dette innebærer at løyve tildeles for avgrenset geografisk område, samtidig som de kan kjøre spott i hele Akershus og Oslo. Dersom Løyvemyndigheter ønsker å styrke tilbudet i et løyveområde ved å øke antall løyver, er dermed ikke gitt at tilbudet øker i nettopp dette området. Dette kan skyldes at det er mer lønnsomt for løyvehaverne og sjåførere å kjøre spott i annet område, eller at sjåførere og løyvehavere har spesielle preferanser mht hvor de skal kjøre. Intervjuer foretatt i prosjektet tyder på at sjåførere og løyvehavere har en preferanse for å kjøre i området de bor. De vil da lettere kunne komme hjem ved behov, samtidig som de sannsynligvis også er relativt godt kjent i området. Løyvehavere og sjåførere under Oslo løyveområde bor i mange tilfeller i Akershus, mens løyvehavere og sjåførere fra Akershus i mange tilfeller har adresse i Oslo. Dette medfører at Oslo-biler i flere tilfeller tilbyr tjenester i utvalgte løyveområder i Akershus, mens Akershus-biler tilbyr tjenester i Oslo. Fra et styringsperspektiv kan dette være en utfordring ettersom det blir vanskeligere å styre tilbud drosjetjenester i et løyveområdet med ved hjelp av antall løyver alene. For å kunne styre tilbudet, må en også ha en viss innflytelse over *hvor* løyvene benyttes. Som vi kommer inn på senere i rapporten har dette i særlig grad vært en utfordring i Follo, hvor flere løyver i stor grad kjører spott i Oslo. Videre kan det bli en utfordring også i andre løyveområder ved en eventuell økning i antallet løyver.

### 3.3. Det har skjedd betydelige endringer i konkurransen mellom drosjenæringen og annen kollektivtransport i Oslo og Akershus de siste årene

Drosjer konkurrerer med andre transportformer om å bringe personer fra et sted til et annet. Ifølge Ruter fordeler reisende i Oslo og Akershus seg grovt sett på følgende måte<sup>6</sup>:

- 25 prosent kollektivtransport
- 25 prosent sykkel/gange
- 50 prosent bil

Drosjer konkurrerer med andre ord mot kollektivtransport, sykkel/gange og annen biltrafikk. Ruter oppgir at de anser bilen som sin viktigste konkurrent. I Ruters strategiske kollektivplan 2012-2060 står det i sammendraget at *«Ruter vil levere kundene en kollektivtrafikk i hovedstadsområdet som er samordnet, helhetlig, tydelig og slagkraftig, for å ta markedsandeler fra biltrafikken»*.

For mange reisende er ikke drosjetjenester og kollektivtransport aktuelle alternativer. Det gjelder for eksempel rutinemessig transport til og fra jobb, som utgjør en stor del av Ruters kjerne kunder. Ifølge Ruter er konkurranseflaten mellom drosjer og kollektivtransporten sterkest for følgende grupper:

- Lokale tjenestereisende
- Utenbys tjenestereisende
- Turister

---

<sup>6</sup> Opplyst av Ruter i møte 12. oktober 2011.

- Nattreisende

Tjenestereisende er personer som i embetes medfør skal fra et sted til et annet. I mange tilfeller står disse overfor valget mellom drosje eller kollektivtransport. Denne gruppen kan deles inn i *lokale*, som bor og jobber på stedet der transporten skjer, og *utenbys*, som bor og jobber i et annet geografisk område enn der transporten skjer. Det antas at denne gruppen er mest opptatt av kort gåavstand, tilgjengelighet og praktiske betalingsløsninger. Informasjon om kollektivtilbudet er viktig, særlig for utenbys reisende som må antas å ha begrenset kjennskap til rutetilbudet.

Turister står også ofte overfor et valg mellom drosjetjenester og kollektivtransport, særlig når de ankommer Oslo og Akershus med tog, fly, buss eller cruiseskip. Denne gruppen reisende har normalt ikke kjennskap til kollektivtilbudet, og informasjon om kollektivtilbudet er derfor av stor betydning for denne gruppen reisende.

Kollektivtilbudet om natten er mindre enn om dagen. Drosjetjenester har derfor en sterkere posisjon overfor nattreisende enn dagreisende. For nattreisende vil trolig pris og rutetilbud på kollektivtransporten, samt pris og tilgjengelighet på drosjer, være de viktigste forholdene for valget av transportform.

Det har skjedd betydelige endringer innenfor kollektivområdet i Oslo og Akershus som trolig har påvirket konkurransen mellom drosjer og kollektivtransporten. Tabell 3-3 nedenfor oppsummerer sentrale endringer på kollektivområdet.

**Tabell 3-3** Endringer i parametere som påvirker konkurransen mellom drosjer og kollektivtransporten i Oslo og Akershus

Kriterier som påvirker konkurranseflaten mellom drosjenæringen og øvrig kollektivtransport	Endringer de siste årene som har styrket konkurransen fra kollektivtransporten
• Tilgjengelighet	
• Avganger	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Antall avganger totalt er økt</li> <li>• Opp ca. 5 prosent fra 2007 til 2010 (i henhold til Ruters årsrapport for 2010)</li> </ul>
• Rutetilbudet	<ul style="list-style-type: none"> <li>• T-baneringen (åpnet høsten 2006)</li> <li>• Flere nattbussavganger (nattbusslinjenettet i helgene ble i oktober 2010 endret slik at det er mer likt dagbusslinjenettet)</li> </ul>
• Forutsigbarhet	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hyppige avganger på trafikkerte strekninger</li> </ul>
• Informasjon	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Internett og smarttelefoner har gjort rutetilbudet mer kjent</li> </ul>
• Pris	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lavere pris på nattbuss (nattakst opphevet mars 2010)</li> </ul>

- Lavere pris på månedskort (2008)
- Samordning av billettsystemet i Oslo og Akershus i 2008)

Kilde: Oslo Economics basert på innspill fra Ruter og fra Ruters årsrapport 2010

Det har skjedd viktige endringer de siste årene på tilgjengeligheten til, informasjonen om og prisen på kollektivtransport i Oslo og Akershus. Ruter har totalt sett økt antall avganger med 5 prosent i perioden fra 2007 til 2010. Rutetilbudet har også blitt styrket gjennom etableringen av T-baneringen, som har gjort deler av Oslo mer tilgjengelig. Nattbusstilbudet har blitt styrket og likner i dag mer på dagbusstilbudet. Videre har avgangsfrekvensen på ruter med stor etterspørsel økt, noe som har styrket forutsigbarheten. Informasjonen om rutetilbudet er generelt sett blitt bedre, særlig på grunn av utbredelsen av internett og smarttelefoner. Prisen på kollektivtransport har også blitt redusert. Prisen på månedskort ble 1. august 2008 satt ned med ca. 35 prosent. I 2010 ble nattaksten fjernet, noe som ga en betydelig prisreduksjon på nattbuss.

De fleste endringene har gjort at kollektivtilbudet i Oslo og Akershus har blitt styrket de siste årene. Vår vurdering er derfor at drosjenæringen i Oslo og Akershus har fått økt konkurranse fra kollektivnæringen. Det betyr isolert sett at behovet for drosjer i området er redusert.

### **3.3.1. Drosjenæringen har fått økt konkurranse fra turbilnæringen på pasienttransport**

En stor del av drosjemarkedet er det såkalte kontraktmarkedet. Dette omfatter drosjetjenester som kjøpes inn i større kontrakter av særskilte kunder, herunder pasienter og skolebarn med spesielle behov. De største kundene i dette segmentet er kommunen som kjøper inn drosjetjenester til grupper med funksjonshemming (TT-tjenesten), og helseforetakene som kjøper inn drosjetjenester til pasienttransport.

I mange år hadde drosjenæringen mer eller mindre enerett på transport av pasienter og funksjonshemmede. Som et resultat av regler om offentlige innkjøp, som i økt grad har blitt implementert de siste årene, og et økt fokus på offentlige kostnader, kjøper offentlige myndigheter nå (både kommune og helseforetak) denne type tjenester gjennom offentlige anbud. Anbudskonkurransene har utviklet seg slik at kommunene/helseforetakene spesifiserer behovet som etterspørres, og ikke en tjeneste. I praksis innebærer det at det offentlige etterspør pasienttransport i stedet for drosjetjenester. Denne endringen i innkjøpspolitikk har gjort at andre leverandører av transporttjenester enn drosjenæringen, fortrinnsvis turbilnæringen, deltar i anbudskonkurransen.

Denne utviklingen har gitt drosjenæringen økt konkurranse, særlig i distriktene der kontraktmarkedet utgjør en større del av totalmarkedet enn i mer sentrale strøk.

I en rapport fra Samferdselsdepartementet fra 2008 ble pasienttransport og transporttilbudet i distriktene drøftet.<sup>7</sup> Når det gjelder konkurransen mellom drosjer og turbilnæringen, skriver departementet følgende i rapporten fra 2008:

*«Den største utfordringen for drosjenæringen i distriktene har vært pålegget om at offentlige myndigheter/organer må bruke anbud ved kjøp av transporttjenester. Tidligere har drosjenæringen hatt monopol på for eksempel pasienttransport, og i et visst omfang organiserte næringen selv denne transporten.»*

<sup>7</sup><http://www.regjeringen.no/Upload/HOD/EIA/Rapporter/Rapport%20-%20Pasienttransport%20og%20transporttilbud%20i%20distriktene.pdf>

*Anbud åpner for eksempel opp for at også at turbilnæringen kan konkurrere om transportert som tidligere har vært forbeholdt drosje. I praksis er konkurransen i forhold til turbil fortsatt svak, ettersom markedet for turbil med minibuss ofte er lite utviklet utenfor byene.*

*Når drosjeeier taper et anbud om pasienttransport til en turvognoperatør eller en eller annen drosjeeier, får det store konsekvenser for driftsgrunnlaget, hvis det vesentlige av omsetningen har kommet fra pasienttransport. Fra enkelte fylkeskommuner er det opplyst at tap av pasienttransportoppdrag har svekket driftsgrunnlaget i så stor grad at løyver har blitt levert inn, og at drosjetilbudet som følge av dette har blitt svekket.*

*En ser nå også eksempler på at de store offentlige innkjøperne av transport, som fylkeskommunene og helseforetakene, samarbeider om kjøp og løsninger for å kunne effektivisere transporten, blant annet for å unngå at transport betalt av ulike myndigheter kjører parallelt. Slikt samarbeid vil trolig utfordre drosjenæringen i enda større grad i fremtiden.»*

Analysen fra Samferdselsdepartementet oppsummerer på en god måte hvordan drosjenæringen generelt har fått økt konkurranse i kontraktssegmentet. Det betyr isolert sett at behovet for drosjeløyver er mindre.

Hvor sterk økning i konkurransen drosjenæringen møter fra turbilnæringen vil variere fra område til område, og avhenger blant annet av hvor profesjonell turbilnæringen i det aktuelle området er.

### **3.3.2. Konkurransesfalten mellom drosje- og kollektivmarkedene varierer avhengig av geografi og produktsegment**

I hvilken grad drosjetjenester og annen persontransport er reelle alternativer for brukerne, avhenger av det konkrete behovet og hvor brukeren befinner seg. Konkurransesfalten mellom drosje- og kollektivmarkedene kan derfor sies å avhenge av to dimensjoner; én produktdimensjon og én geografisk dimensjon.

I analysen av konkurransesfalten mellom drosje- og kollektivmarkedene skal vi dele drosjemarkedet inn i ulike produkt- og geografiske dimensjoner.

Produktdimensjonen kan deles inn i tre hovedgrupper:

- spot
- bestilling
- kontrakt

Spotsegmentet omfatter kjøp av drosjetjenester direkte fra en holdeplass eller på gaten. Bestilling omfatter kjøp av drosjetjenester som er bestilt på telefon, internett eller lignende. Kontrakt omfatter kjøp av større mengder drosjetjenester gjennom anbud.

Den geografiske dimensjonen kan også deles i tre hovedgrupper:

- sentrum
- forstad
- land

Med sentrum menes tettbygde strøk med butikker, forretningskontor og store folkemengder. Forstad omfatter områder i nærheten av et sentrum som domineres av boliger, mens land omfatter spredt bebygde områder et stykke unna sentrum.

En inndeling av drosjemarkedet etter ovennevnte dimensjoner gir i alt 9 segmenter. Det finnes ett segment for spotkjøp i sentrum, ett segment for bestillingskjøp i sentrum osv. Tabell 3-4 nedenfor viser de 9 ulike drosjesegmentene.

**Tabell 3-4** Oversikt over ulike drosjesegment

	Spot	Bestilling	Kontrakt
<b>Sentrum (sentrale deler av Oslo)</b>	A	B	C
<b>Forstad (usentrale deler av Oslo, Asker og Bærum, Lørenskog o.l.)</b>	D	E	F
<b>Land (store deler av Follo, Nedre og Øvre Romerike)</b>	G	H	I

**Kilde: Oslo Economics**

Vi har gjennomført en spørreundersøkelse der vi har bedt drosjesentralene i Oslo og Akershus om å besvare noen enkle spørsmål som belyser konkurranseflaten mellom drosje og kollektivtransporten i ulike områder. Blant annet ble sentralene bedt om å oppgi hvilke drosjesentraler de anser som nærmeste konkurrent, hvilke transportformer som er nærmeste substitutt til drosjenæringen og hvordan fordeling mellom spot, bestilling og kontrakt er. Svarene var dessverre mangelfulle, men vi har forsøkt å legge til grunn opplysningene som ble gitt i analysen av de ulike drosjesegmentene nedenfor. Vi har for enkelhets skyld lag til grunn at svarene fra Oslo Taxi og By Taxi er representative for sentrumsområdet, svarene fra Asker og Bærum Taxi og TeleTaxi Asker Bærum AS er representative for forstadsområdet, mens svarene fra Follo Taxi og Nedre Romerike Taxi er representative for landsegmentet.

### **Segment A: Spot/Sentrum**

Hvor stor andel av drosjeturene som skjer i spotmarkedet varierer fra sentral til sentral. Oslo Taxi oppgir at omtrent 40 prosent av deres turer skjer i dette segmentet. By Taxi oppgir på sin side at 90 prosent av turene kommer fra dette segmentet.

Alle drosjesentralene tilbyr tjenester i dette segmentet, og konkurransen mellom drosjene er derfor sterk. Også drosjer som er tilknyttet sentraler langt unna sentrum konkurrerer om oppdrag i dette segmentet. Det gjør at drosjekøene ofte er lange rundt steder der tilgangen til reisende er stor.

Nærmeste konkurrent fra andre transportformer oppgis å være t-bane, trikk og buss. Konkurransen fra bil er mindre sterk enn konkurransen fra kollektivtransporten i dette segmentet.

### **Segment B: Bestilling/Sentrum**

Hvor stor andel av drosjeturene som skjer i bestillingsmarkedet varierer fra sentral til sentral. Oslo Taxi oppgir at omtrent 45 prosent av turene skjer i dette segmentet. By Taxi oppgir på sin side at kun 5 prosent av turene kommer fra dette segmentet.

De minste sentralene ser ut til å satse mindre på å tilby tjenester i dette segmentet, og konkurransen mellom drosjene må antas å være svakere i dette segmentet enn i spotmarkedet.

Nærmeste konkurrent fra andre transportformer oppgis å være t-bane, trikk og buss. Konkurransen fra bil er mindre sterk enn konkurransen fra kollektivtransporten i dette segmentet.

### **Segment C: Kontrakt/Sentrum**

Hvor stor andel av drosjeturene som skjer i kontraktmarkedet varierer fra sentral til sentral. Oslo Taxi oppgir at omtrent 15 prosent av turene skjer i dette segmentet. By Taxi oppgir på sin side at kun 5 prosent av turene kommer fra dette segmentet.

De minste sentralene ser ut til å satse mindre på å tilby tjenester i dette segmentet, og konkurransen mellom drosjene må antas å være svakere i dette segmentet enn i spotmarkedet. På den annen side er konkurransen fra turbilnæringen sterkest i dette produktsegmentet.

Nærmeste konkurrent fra andre transportformer oppgis å være t-bane, trikk og buss. Konkurransen fra bil er mindre sterk enn konkurransen fra kollektivtransporten i dette segmentet.

### **Segment D: Spot/Forstad**

Hvor stor andel av drosjeturene som skjer i spotmarkedet varierer fra sentral til sentral. Asker og Bærum Taxisentral oppgir at omtrent 35 prosent av turene skjer i dette segmentet. TeleTaxi Asker og Bærum AS oppgir på sin side at omtrent 60 prosent av turene kommer fra dette segmentet.

Det antas at færre drosjer satser på spotmarkedet i forstadsområder enn på spotmarkedet i sentrum. Konkurransen mellom drosjene er derfor trolig svakere i dette segmentet enn spotmarkedet i sentrum.

Nærmeste konkurrent fra andre transportformer oppgis å være bilen. Konkurransen fra kollektivtransporten oppgis å være mindre enn konkurransen fra bil.

### **Segment E: Bestilling/Forstad**

Hvor stor andel av drosjeturene som skjer i bestillingsmarkedet varierer fra sentral til sentral. Asker og Bærum Taxisentral oppgir at omtrent 50 prosent av turene skjer i dette segmentet. TeleTaxi Asker og Bærum AS oppgir på sin side at kun omtrent 30 prosent av turene kommer fra dette segmentet.

De minste sentralene ser ut til å satse mindre på å tilby tjenester i dette segmentet og konkurransen mellom drosjene må antas å være svakere i dette segmentet enn i spotmarkedet.

Nærmeste konkurrent fra andre transportformer oppgis å være bilen. Konkurransen fra kollektivtransporten oppgis å være mindre enn konkurransen fra bil.

### **Segment F: Kontrakt/Forstad**

Hvor stor andel av drosjeturene som skjer i bestillingsmarkedet varierer fra sentral til sentral. Asker og Bærum Taxisentral oppgir at omtrent 15 prosent av turene skjer i dette segmentet. TeleTaxi Asker og Bærum AS oppgir på sin side at ingen av turene kommer fra dette segmentet.

De minste sentralene ser ut til å satse mindre på å tilby tjenester i dette segmentet, og konkurransen mellom drosjene må antas å være svakere i dette segmentet enn i spotmarkedet. På den annen side er konkurransen fra turbilnæringen sterkest i dette produktsegmentet.



Nærmeste konkurrent fra andre transportformer oppgis å være bilen. Konkurransen fra kollektivtransporten oppgis å være mindre enn konkurransen fra bil.

### **Segment G: Spot/Land**

Hvor stor andel av drosjeturene som skjer i bestillingsmarkedet varierer fra sentral til sentral. Follo Taxi oppgir at omtrent 30 prosent av turene skjer i dette segmentet. Nedre Romerike Taxi oppgir på sin side at kun omtrent 35 prosent av turene kommer fra dette segmentet.

Reisende fra Gardermoen flyplass utgjør et stort spotmarked. Drosjer fra alle taxisentraler i Oslo/Akershus-distriktet konkurrerer om oppdrag herfra.

Nærmeste konkurrent fra andre transportformer oppgis å være bilen. Konkurransen fra kollektivtransporten oppgis å være mindre enn konkurransen fra bil.

### **Segment H: Bestilling/Land**

Hvor stor andel av drosjeturene som skjer i bestillingsmarkedet varierer fra sentral til sentral. Follo Taxi oppgir at omtrent 50 prosent av turene skjer i dette segmentet. Nedre Romerike Taxi oppgir på sin side at kun omtrent 45 prosent av turene kommer fra dette segmentet.

Nærmeste konkurrent fra andre transportformer oppgis å være bilen. Konkurransen fra kollektivtransporten oppgis å være mindre enn konkurransen fra bil.

### **Segment I: Kontrakt/Land**

Follo Taxi oppgir at omtrent 20 prosent av turene skjer i dette segmentet, og det samme gjør Nedre Romerike Taxi.

Nærmeste konkurrent fra andre transportformer oppgis å være bilen. Konkurransen fra kollektivtransporten oppgis å være mindre enn konkurransen fra bil. Konkurransen fra turbilnæringen må anses som sterk i dette produktsegmentet.

### **3.3.3. Betydning for drosjeløyver**

Basert på analysene i de foregående deler av rapporten har vi konkludert med det følgende hvordan konkurransen som drosjenæringen møter fra andre transportformer har utviklet seg de siste årene. Dette er vist i tabellen nedenfor

	Spot	Bestilling	Kontrakt
<b>Sentrum (sentrale deler av Oslo)</b>	Betydelig økt konkurranse fra kollektivtransporten	Betydelig økt konkurranse fra kollektivtransporten	Økt konkurranse fra turbil
<b>Forstad (usentrale deler av Oslo, Asker og Bærum, Lørenskog, Oppegård)</b>	En viss økning i konkurranse fra kollektivtransporten	En viss økning i konkurranse fra kollektivtransporten	Økt konkurranse fra turbil
<b>Land (store deler av Follo og Nedre og Øvre Romerike)</b>	Liten eller ingen endring	Liten eller ingen endring	Økt konkurranse fra turbil

Kilde: Oslo Economics

## 4. Fungerer drosjemarkedet i de ulike løyveområdene i Oslo og Akershus?

Vi vil i dette kapitlet vurdere hvorvidt drosjemarkedene fungerer i de ulike løyveområdene, eller hvorvidt man er nødt til å stimulere til økt konkurranse gjennom løyvepolitikken. Vi vil i den forbindelse vurdere forhold på tilbudssiden, etterspørselssiden, samt konkurranseforhold. Vi vurderer hvert enkelt område for seg, og oppsummerer på slutten av hvert delkapittel de faktorer som taler for en økning og reduksjon. På bakgrunn av en samlet vurdering anbefaler vi justeringer i løyveantallet. Som det går frem av vurderingene, kan det å kun regulere med løyveantallet være uhensiktsmessig, ettersom økning av løyveantallet i et løyveområde kan øke tilbudet i et annet.

Argumenter for reduksjon eller økning i antall løyver gjelder i mange tilfeller for flere områder. For å hindre gjentakelse, forklares forholdene mest inngående i de løyveområder som drøftes først, og mindre inngående i de påfølgende. Omfangsmessig er drøftelsene knyttet til de første løyveområdene som behandles dermed større enn de siste.

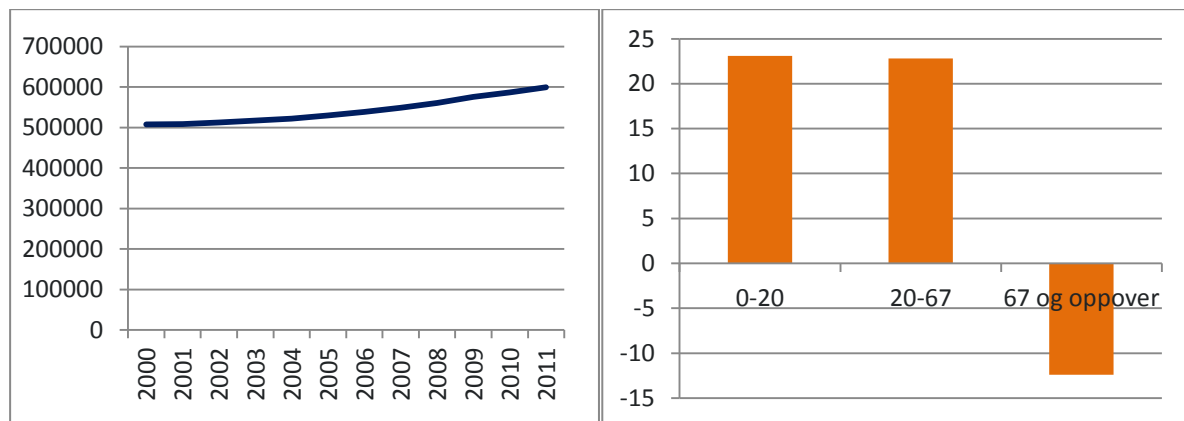
### 4.1. Fungerer drosjemarkedet i Oslo?

Vi vil i dette delkapitlet vurdere om drosjemarkedet i Oslo fungerer, eller om det er behov for å endre antall løyver. Vi vil i den forbindelse drøfte om det er faktorer på tilbudssiden, etterspørselssiden eller konkurranseforhold som tilsier endring.

#### 4.1.1. Etterspørselssiden – økt befolkningsvekst og voksende næringsliv tilsier økt behov for drosjer

Som vist i figuren nedenfor opplever Oslo en sterk befolkningsvekst. De siste ti årene har befolkningen økt fra om lag 500 tusen til om lag 600 tusen, hvilket tilsvarer en vekst på 20 prosent. Befolkningsveksten tilsier i seg selv en økning i behov for løyver.

Figur 11: Antall innbyggere i Oslo 2000-2011 og vekst i prosent i ulike aldersgrupper i samme periode



Kilde: SSB, 2011

Som vi ser av figuren har Oslo positiv vekst i aldersgruppene 0-20 og 20-67. I motsetning til alle andre løyveområder, opplever imidlertid Oslo en negativ vekst blant aldersgruppen 67 og oppover. Tallene tyder altså på en viss utflytting fra Oslo blant den eldre del av befolkningen.

Intervjuer med aktører i næringen viser at denne aldersgruppen er overrepresentert med hensyn til bruk. Et viktig spørsmål i så henseende er om reduksjonen i antall eldre bidrar til å oppveie de vekstimpulser som veksten i de øvrige aldersgrupper gir. Medvirkende i denne sammenheng er at deler av befolkningsveksten i Oslo er drevet av innvandring. SSB (2004)<sup>8</sup> viser i den sammenheng at innvandrerfamilier tjener i gjennomsnitt 66 prosent av gjennomsnittet av øvrige familier i Norge. Gitt at drosjetjenester er inntektselastisk, er det altså grunn til å anta at veksten i innvandrerbefolkningen i mindre grad bidrar til økt behov for drosjetjenester.

Oslo har i dag 1950 løyver, og har desidert færrest innbyggere per løyve blant norske fylker. Dette går frem av tabell 6 nedenfor.

**Tabell 5: Antall innbyggere per løyver**

	2008	2009	2010
<b>Vestfold</b>	996	997	1016
<b>Østfold</b>	942	930	971
<b>Aust-Agder</b>	887	875	909
<b>Møre og Romsdal</b>	867	846	816
<b>Hedmark</b>	823	978	812
<b>Oppland</b>	703	696	747
<b>Akershus</b>	752	813	699
<b>Buskerud</b>	686	685	684
<b>Nordland</b>	588	594	636
<b>Sogn og Fjordane</b>	605	602	630
<b>Telemark</b>	582	568	617
<b>Alle fylker</b>	555	546	575
<b>Finnmark</b>	522	506	544
<b>Rogaland</b>	533	487	534
<b>Sør-Trøndelag</b>	503	487	534
<b>Hordaland</b>	529	522	527
<b>Nord-Trøndelag</b>	491	500	526
<b>Troms</b>	515	476	520
<b>Vest-Agder</b>	519	515	515
<b>Oslo</b>	285	276	325

Kilde: SSB, 2011

Til tross for relativt få innbyggere per løyve, er imidlertid omsetning per løyve i Oslo høyere enn landsgjennomsnittet. Bakgrunnen for dette er blant annet at Oslo har en knutepunktfunksjon og et næringsliv med høy verdiskaping.

<sup>8</sup> Innvandrere og inntekt

SSB (2004): Innvandrere og inntekt. Landbakgrunn og botid viktig. Tilgjengelig på: <http://www.ssb.no/samfunnsspeilet/utg/200604/13/art-2006-10-10-01.html>

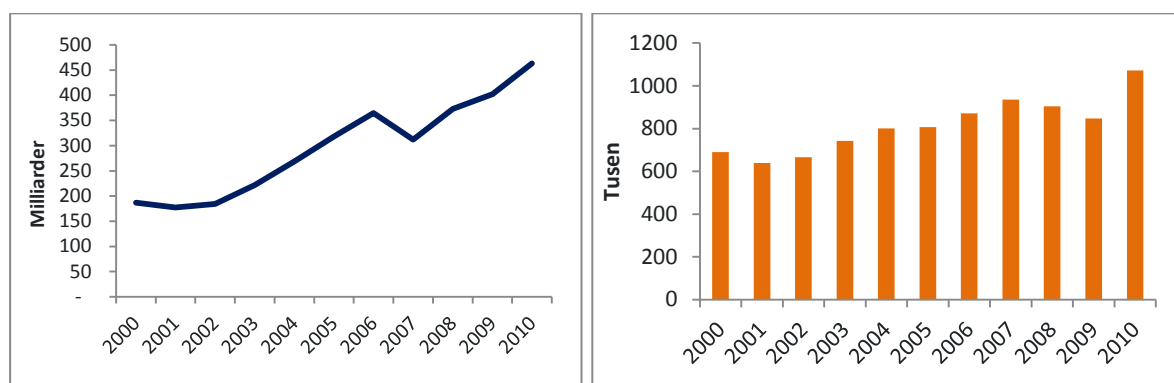
Samlet sett finner vi at befolkningsveksten isolert sett taler for et økt behov for antall løyver. Sammensetningen av veksten tilsier imidlertid at behovet for drosjetransport øker mindre enn samlet befolkningsvekst skulle tilsi.

### Næringslivet i Oslo vokser, men etterspør de mer drosjetjenester?

Oslo er det fylket i landet med høyest andel verdiskaping per innbygger. Dette kan blant annet forklares med at befolkningen i gjennomsnitt har høyere utdanning enn andre fylker<sup>9</sup>.

Oslo har opplevd sterk vekst i verdiskaping de senere årene. Som vist i figuren nedenfor har verdiskapingen i Oslo økt fra i underkant av 200 milliarder i 2000 til i overkant av 450 milliarder i 2010. Dette tilsvarer en samlet vekst på 170 prosent. I samme periode vokste fastlands-Norges BNP med 75 prosent.

Figur 12: Verdiskaping i Oslo 2000-2010 og verdiskaping per ansatt i samme periode



Kilde: Menon, 2011

Veksten i verdiskaping er ikke ledsaget av en like sterk vekst i antall ansatte. I perioden har vi derfor hatt en vekst i produktiviteten. Som det går frem av figuren ovenfor har verdiskapingen per ansatt i Oslo økt fra rundt 700 tusen til i overkant av 1 million. Oslo skiller seg markant fra de andre løyveområdene på disse forholdene:

1. Verdiskapingen per ansatt er høyere. I forhold til enkelte av de andre kjøveområdene er verdiskapingen per ansatt opp til dobbelt så høy
2. Verdiskapingen per ansatt var høyere i 2010 enn den var før finanskrisen i 2008

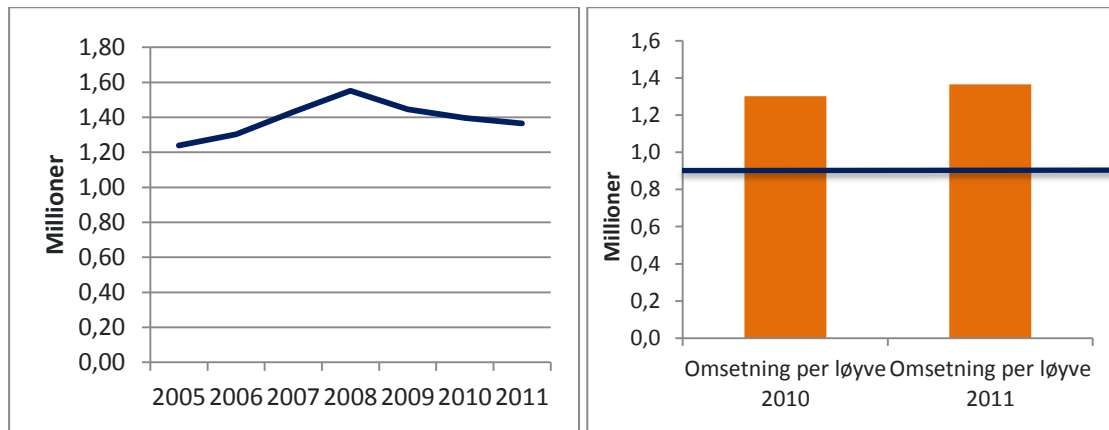
Mye og voksende næringsliv i Oslo tilsier et stort behov for drosjetjenester. Dette, sammen med knutepunktfunksjonen, kan forklare kombinasjonen av at Oslo både er det fylket med lavest antall innbyggere per løyve og høyest omsetning per løyve. I 2011 er det 310 innbyggere per løyve i Oslo, mot et landsgjennomsnitt på 575.

#### 4.1.2. Tilbudssiden – økt ledighet og begrenset lønnsomhet. Er drosjene i ferd med å prise seg ut?

<sup>9</sup> Også bidragsytende er den såkalte hovedkontorproblematikken. En rekke norske foretak er registrert i Oslo og Akershus, samtidig som deler av produksjonen foregår utenfor fylkene. Ettersom verdiskapingen blir registrert ved hovedkontoret, «pumpes» således verdiskapingen per ansatt noe opp.

I figuren nedenfor viser vi omsetning per løyvehaver i Oslo i perioden 2005-2011. Som det fremgår av figuren har omsetning per løyvehaver økt fra rundt 1,2 til rundt 1,4 millioner. Gitt at kostnadsnivå og antall løyver per løyvehaver er stabil, tilsier dette at lønnsomheten for løyvehaverne har økt med rundt 10 prosent i perioden.

**Tabell 6: Omsetning per løyvehaver i Oslo**



Kilde: Menon 2011 og SSB 2011

I figuren til høyre vises omsetning per løyve i 2010 og 2011. Som det går frem av figuren har Oslo markert høyere omsetning per løyve enn landsgjennomsnittet. Samtidig er det viktig å være klar over at omsetning per ansatt i mindre grad skiller Oslo fra de andre løyveområdene, slik som vist i det foregående kapitlet.

Som vist i det foregående kapitlet har omsetningsveksten skjedd til tross for en reduksjon i antall turer, hvilket tilsier at prisene har økt. Prisene har økt langt mer enn prisstigningen i samfunnet for øvrig. Dette tilsier at pris konkurransen fungerer relativt dårlig mellom sentralene.

Den sterke prisstigningen på drosje tilsier i seg selv at antall løyver bør heves for å stimulere til sterkere konkurranse, hvilket i sin tur vil redusere prisene. På grunn av imperfeksjonen ved dette markedet er det imidlertid ikke gitt at økt antall løyver vil redusere prisen. Erfaringer fra en rekke europeiske hovedsteder tilsier at en økning i antall løyver tvert i mot vil øke prisen på tjenestene. Fremfor å regulere antall løyver kan det derfor være mer hensiktsmessig å regulere konkurransen mellom sentralene. Oslo Taxis dominerende posisjon bidrar til å redusere effekten av den liberaliseringen av drosjemarkedet som har funnet sted, ved at en har tillatt flere sentraler. Forhold på tilbudssiden tilsier derfor at en bør legge til rette for økt konkurranse, men at dette ikke oppnås gjennom å øke antall løyver.

Selv om økt antall løyver trolig vil bidra til at drosjeprisene øker noe, vil trolig ikke en reduksjon i antall løyver redusere prisen. Bakgrunnen for dette er at en reduksjon i antall løyver trolig kan gi kapasitetsutfordringer, hvilket i sin tur legger grunnlaget for prisoppgang. For å redusere prisene bør en følgelig stimulere til økt konkurranse mellom sentralene.

## Kø- og ledigtid

En klar indikasjon på et ikke-fungerende marked er kødannelser. I spørreundersøkelsen til sentralene har vi derfor stilt spørsmål om hvor lenge kundene må vente før de får tildelt bil ved ulike tidspunkt i uken. Svarene fra drosjesentralene indikerer at det i liten grad er køer for å få drosje i store deler av uken. På hverdager mellom kl 08.00 og 08.40, samt i noen grad også kl 02.30-03.30 på fredag og lørdag, kan det imidlertid være vanskelig å få drosje. Kapasitetsutnyttelsen er på disse tidspunktene høy. Om morgenen er det i særlig grad

Oslo Taxi som opplever kapasitetsproblemer. Økt tilbud fra Ruter de siste månedene har bidratt til å redusere køene om natten i helgene.

Oslo har dermed i likhet med andre europeiske hovedsteder som København, Amsterdam og Dublin, beveget seg fra en situasjon med mye kø i high peak-tidspunkter, til en situasjon hvor dette i mindre grad er et problem (OECD, 2009). Om køtiden skal reduseres fra dagens relativt akseptable nivå, må antall drosjeløyper økes. For å fullstendig fjerne køene, må antallet trolig økes såpass mye at lønnsomheten per løyve blir så lav at flere av næringens aktører da vil se seg tjent med å forlate markedet.

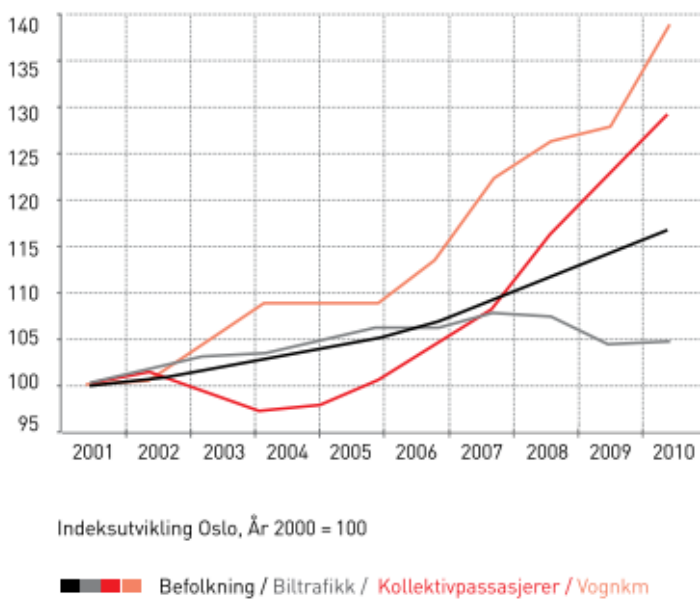
#### 4.1.3. Konkurransforhold – alternativene til drosje blir bedre og billigere

Som vist i det foregående kapitlet har kollektivtilbudet blitt vesentlig styrket i Oslo gjennom mer hyppige avganger, bedre informasjon og reduserte priser. I samme periode som prisen på kollektivtransport reelt sett har blitt lavere, har prisen på drosjetjenester blitt høyere. Drosjene taper derfor markedsandeler målt i antall reisende. Samtidig som antall reisende med Ruter har økt markant, har antall turer med drosje per innbygger blitt markant redusert.

Kollektivnæringen har styrket sin konkurransekraft særlig i bestillings- og spotmarkedet (både forretnings- og privatsegmentet). På grunn av hyppigere avganger er det for forretningsreisene i mange tilfeller tidsbesparende å velge kollektivt fremfor drosje. I privatsegmentet har trolig høye priser på drosjetjenester kombinert med et styrket kollektivtilbud om natten bidratt til en vridning i etterspørselen fra drosjenæringen til kollektivnæringen.

Kollektivtraffikkens styrkede konkurransekraft kommer tydelig frem av figuren nedenfor. Figuren viser at kollektivtransport og tog har økt langt mer enn befolkningsveksten.

Figur 13: Relativ utvikling for befolkning og ulike transportformer 2001-2010



Kilde: Ruters årsrapport 2010

Som det går frem av figuren har kollektivtrafikken økt med nær 30 prosent, mens biltrafikk har økt med i overkant av 15. Dette bildet bekreftes gjennom intervjuer med Ruter.

At drosjene taper relativt til kollektivtilbudet, bidrar til å redusere behovet for antall løyver.

I kontraktmarkedet har drosjeselskapene møtt sterkere konkurranse gjennom forsøk på bredere anbudsprosesser på blant annet pasientreiser. Drosjeselskaper møter konkurranse fra turbiloperatører på slike tilbud. Denne formen for konkurranse taler for å redusere antall løyver, men kun om det viser seg at drosjeselskapene rent faktisk taper flere av kontraktene. Flere løyvehavere har svart på endring i konkurransevilkårene ved å anskaffe et turbilløyve i tillegg til drosjeløyvet, slik at de kan tilby tjenester i begge markeder.

#### 4.1.4. Konklusjon – behov for å styrke konkurransen, men ikke gjennom flere løyver

I figuren nedenfor har vi oppsummert drøftelsene mht til Oslo

Faktorer som påvirker utviklingen i drosjemarkedet		Faktorer som påvirker utviklingen i drosjemarkedet	
Tilbudssiden	Lønnsomhet per løyve	Svak reduksjon i omsetning per løyveholder i de siste par år, men normal lønnsomhetsutvikling i de siste 5 år  Omsetning per løyve høyere enn landsgjennomsnittet	-/+
	Kapasitetsutnyttelse	Økning i ledigtid	-
Etterspørselssiden	Strukturelle demografiske forhold	Antall innbyggere øker, men også i grupper som antatt ikke tar like mye drosje	+/-
	Strukturelle forhold i næringslivet	Næringslivet vokser, særlig tjenesteytende næringer	++
Konkurransforhold	Konkurranse fra andre transportformer	Kollektivtilbudet er betydelig forbedret	--



## Konklusjon

Behov for økt konkurranse for å redusere priser, men økt antall løyver vil trolig ikke være virkningsfullt. Må sikre bedre konkurranse mellom sentralene.

Befolkningsvekst og vekst i næringslivet tilsier isolert sett et økt behov for antall drosjeløyver. Sterk prisstigning tilsier at myndighetene bør regulere for sterkere konkurranse, mens konkurranseforholdene tilsier redusert behov for antall løyver. Samlet sett finner vi at antallet løyver bør holdes omtrent på dagens nivå, samtidig som man legger til rette for økt priskonkurranse gjennom tiltak for å styrke konkurransen mellom aktørene. Vi anbefaler således at dagens politikk for styrking konkurransen mellom sentralene styrkes. For å få reell konkurranse i bestillingsmarkedet er det imidlertid nødvendig at en eller flere av sentralene blir betydelig større.

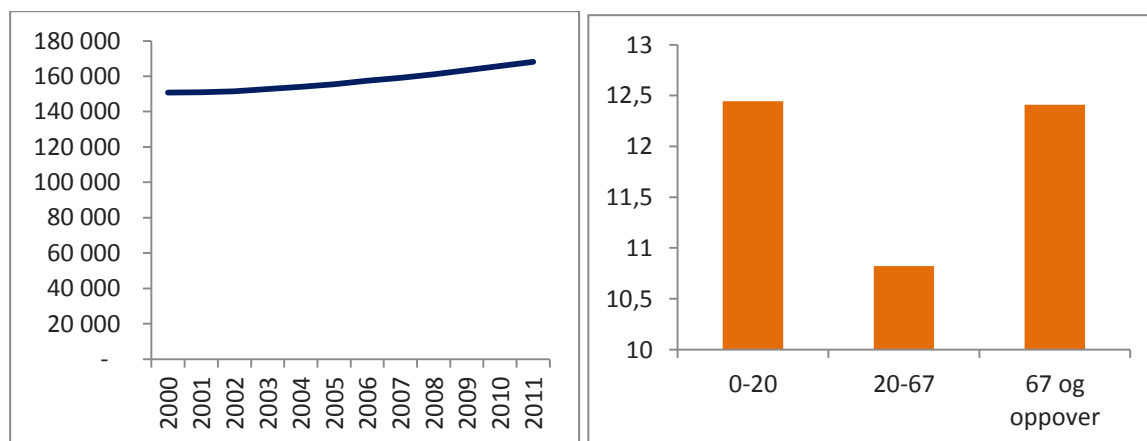
## 4.2. Fungerer drosjemarkedet i Asker og Bærum?

Asker og Bærum har et samlet innbyggertall på rundt 168 tusen innbyggere. Antall løyver i dette løyveområdet er 375. Dette gir 450 innbyggere per drosjeløyve, hvilket er 100 færre enn landsgjennomsnittet.

### 4.2.1. Etterspørselssiden – økt befolkningsvekst og voksende næringsliv tilsier økt behov for drosjer

I perioden 2000-2010 har befolkningen i Bærum vokst med 11 prosent. Dette er lavere enn veksten i Akershus som helhet, men samtidig langt høyere enn landsgjennomsnittet.

Figur 14: Antall innbyggere i Asker og Bærum 2000-2011 og vekst i prosent i ulike aldersgrupper i samme periode



Kilde: SSB, 2011

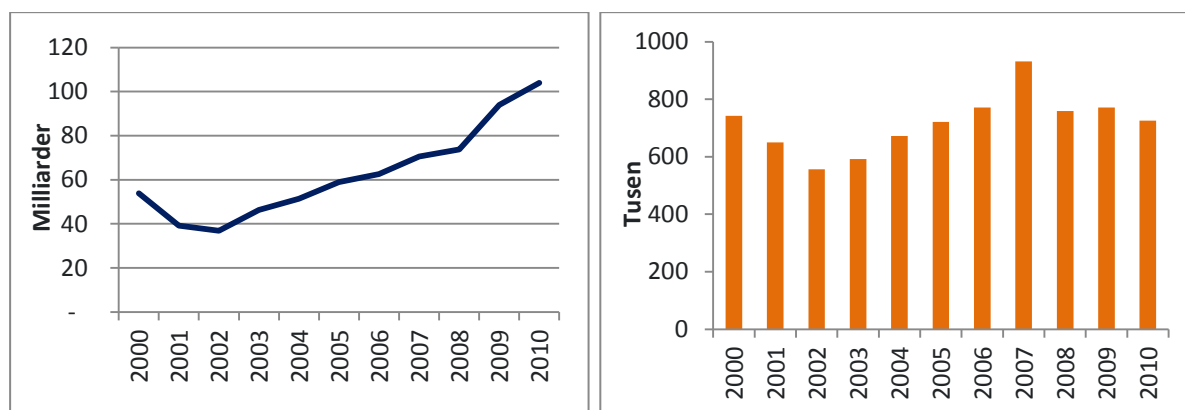
Som det går frem av figuren er det i særlig grad blant eldre og yngre at Asker og Bærum har befolkningsvekst. Det kan altså se ut til at deler av Oslos eldre befolkning flytter ut, samtidig som det fødes relativt mange barn i disse kommunene.

Befolkningsveksten tilsier i seg selv et behov for å øke antall drosjeløyver. At det er sterk vekst i den eldre del av befolkningen, tilsier ytterligere behov. Isolert sett bidrar altså befolkningsveksten i Asker og Bærum til at antallet løyver bør justeres opp.

#### 4.2.2. Næringslivet vokser, men ikke produktiviteten

Som det går frem av figuren til venstre nedenfor har det vært en sterk vekst i verdiskapingen blant bedrifter i Asker og Bærum gjennom de siste ti årene. Samlet verdiskaping har økt fra i overkant av 50 til i overkant av 100 milliarder. I motsetning til i Oslo ser vi imidlertid ikke en økning i verdiskapingen per ansatt i Asker og Bærum i perioden. Dette betyr med andre ord, at veksten i verdiskaping har blitt ledsaget av en tilsvarende vekst i sysselsetting. I perioden har vi altså hatt en betydelig vekst i sysselsettingen.

Figur 15: Verdiskaping i Asker og Bærum 2000-2010 og verdiskaping per ansatt i samme periode



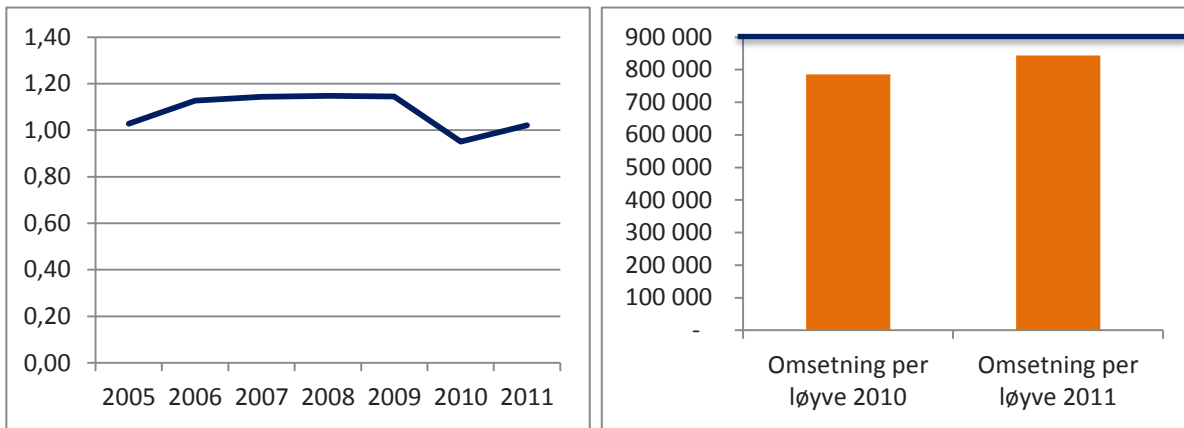
Kilde; Menon, 2011

Vekst i sysselsetting og næringsliv tilsier økt behov for drosjetjenester, blant annet til tjenestereiser. Isolert sett tilsier altså veksten at antall drosjeløyver bør økes.

#### 4.2.3. Tilbudssiden – relativt lav lønnsomhet og økt ledighet i Asker og Bærum

I figuren nedenfor vises omsetning per løyvehaver i Asker og Bærum. Som det går frem av figuren har omsetningen per løyvehaver gått noe ned i perioden.

**Figur 16: Omsetning per løyvehaver 2005-2011 og omsetning per løyve 2010-2011 i Asker og Bærum**



Kilde: SSB (2011) og Menon (2011)

Asker og Bærum ligger markant lavere enn de andre løyveområdene med hensyn til lønnsomhet per løyvehaver. Asker og Bærum har også lavere omsetning per løyve enn de andre områdene. Dette kan tyde på at konkurransen i drosjemarkedet er tøff i Asker og Bærum. At den nye sentralen i Asker og Bærum har valgt å legge seg lavere i pris enn Asker og Bærum Taxi, tyder på dette. På den annen side kan imidlertid lavere omsetning også være et utslag av at drosjene i Asker og Bærum reelt sett er mindre i aktiv tjeneste enn biler i f.eks. Oslo. At Asker og Bærum er det løyveområdet med lavest antall ansatte per løyve er en klar indikasjon på dette. Intervjuer med aktører i næringen tyder på at flere av løyvehaverne i Asker og Bærum foretrekker å arbeide noe mindre, og samtidig ikke ønsker å leie inn sjåførere. Lav andel omsetning per løyve kan altså også være et utslag av løyvehavernes prioritet av inntekt versus fritid. Løyvehaverne i Asker og Bærum har mulighet til å kjøre spott i Oslo, og omsetningen per løyve blant de som kjører i dette markedet er høyere enn i Asker og Bærum. At løyvehaverne ikke utnytter denne muligheten i større grad, tyder på at personlige preferanser kan være utslagsgivende for valg av tilbuds nivå.

Spørreundersøkelsen avdekker at det også i Asker og Bærum i mindre grad er utfordringer i forhold til kjøp. I den grad det er kjøp, er det særlig i helgene. Ledigtiden blant drosjer i Asker og Bærum har økt, men det har også antall turer.

#### **4.2.4. Konkurransforhold – alternativene til drosje har blitt noe bedre og billigere**

Asker og Bærum har fått et styrket kollektivtilbud med hyppigere avganger og flere ruter. Kollektivtrafikken i Asker og Bærum har styrket sin konkurranseposisjon i forhold til drosje, men i mindre styrke enn kollektivtransporten i Oslo.

Samlet sett har Asker og Bærum fått et bedre kollektivtilbud, hvilket isolert sett taler for et redusert behov for drosjeløyver.

Etablering av en konkurrerende sentral i Asker og Bærum kan ha hatt en positiv effekt på prisnivået. Løyvemyndigheten bør fortsatt stimulere til konkurranse i Bærum da dette ser ut til å ha gitt en positiv effekt på både pris og reisevolum. At det har vært en økning i antall turer i Asker og Bærum i samme periode som det har vært et fall i Oslo, kan være en indikasjon på dette.

I likhet med de andre løyveområdene har sentralene i Asker og Bærum fått økt konkurranse innen kontraktmarkedet.

#### 4.2.5. Konklusjon – økt antall løyver og konkurranse har gitt bedre tilbud

Befolkningsvekst og vekst i næringslivet tilsier økt behov for drosjeløyver i Asker og Bærum. På den annen side tilsier bedring i kollektivtilbudet redusert behov for antall drosjeløyver. Samtidig tyder relativt lav omsetning per løyve, samt innslag av priskonkurranse i markedet, på at konkurransen i markedet i noen grad fungerer, til tross for imperfeksjonene.

Faktorer som påvirker utviklingen i drosjemarkedet		Faktorer som påvirker utviklingen i drosjemarkedet	
Tilbudssiden	Lønnsomhet per løyve	Redusert lønnsomhet senere år. Marginal økning fra 2010-2011	-
	Kapasitetsutnyttelse	Økning i ledigtid	-
Etterspørselssiden	Strukturelle demografiske forhold	Antall innbyggere øker Økning i den eldre delen av befolkningen	++
	Strukturelle forhold i næringslivet	Næringslivet vokser, særlig tjenesteytende næringer	++
Konkurransforhold	Konkurranse fra andre transportformer	Kollektivtilbudet er forbedret	-
Konklusjon		Det er ikke behov for endring i antall drosjeløyver. Fortsatt priskonkurranse bør stimuleres	

Samlet sett finner vi ikke grunn til å endre antall løyver i Asker og Bærum. For å sikre drosjenes konkurransekraft, bør fortsatt priskonkurranse stimuleres. For at konkurransen skal fungere bedre i bestillingsmarkedet bør forholdet mellom de to sentralene i Asker og Bærum bli likere.

Lav omsetning per løyve er et utslag av at løyvehavere ønsker å bruke sjåførere i mindre grad, og bør ikke tillegges for mye vekt.

#### 4.3. Fungerer drosjemarkedet i Follo?

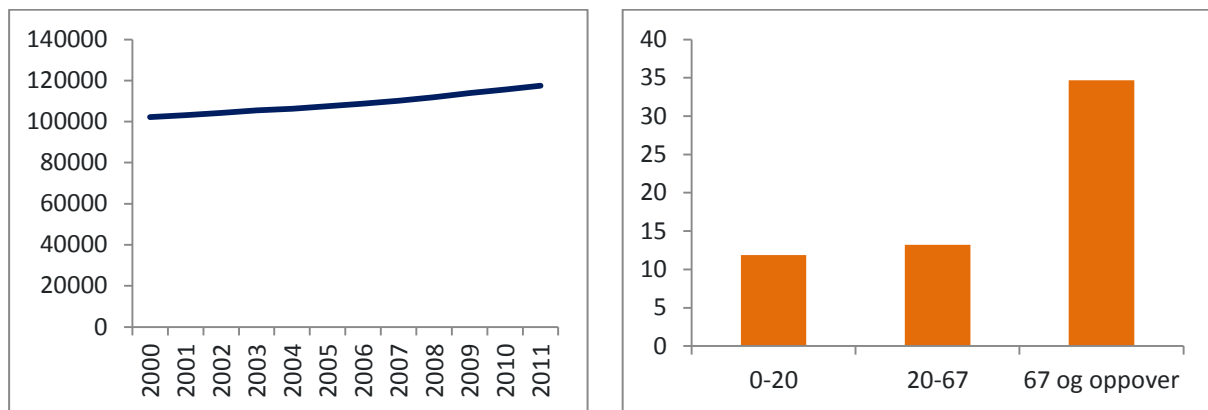
Løyveområdet Follo består av kommunene Oppegård, Nesodden, Ski, Enebakk, Ås, Vestby og Frogn. Kommunene hadde et samlet innbyggertall på 117 429 i 2010. I løyveområdet er det to sentraler: Ski Taxi og Follo Taxi. Disse har til sammen 87 løyver. Dette gir 1359 innbyggere per løyve. Landsgjennomsnittet er på 575.

Det fylket med flest innbyggere per løyve er Vestfold med 1016. Follo har altså 30 prosent flere innbyggere per løyve enn det fylket i landet som har flest.

#### 4.3.1. Etterspørselssiden – befolkningsvekst og voksende næringsliv tilsier økt behov for drosjer

Follos befolkning har steget fra i overkant av 100 tusen i 2000. Befolkningen har altså økt med rundt 15 prosent.

Figur 17: Antall innbyggere i Follo 2000-2011 og vekst i prosent i ulike aldersgrupper i samme periode



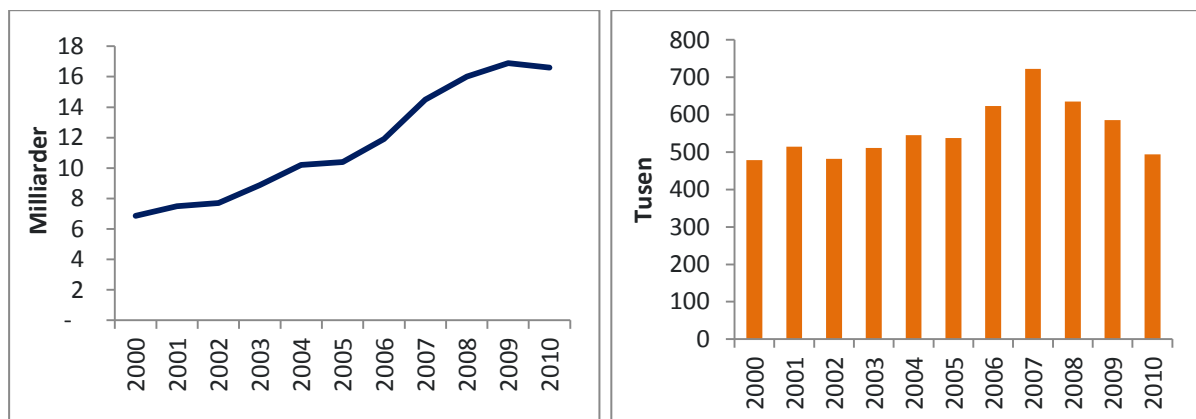
Kilde: SSB 2011

Som det går frem av figuren ovenfor vokser befolkningen i Follo sterkest i den eldste aldersgruppen. Veksten i denne aldersgruppen er på 34 prosent i perioden. Det er altså en relativt sterk tilflytting av eldre til Follo. Befolkningsveksten i seg selv og veksten i den eldre del av befolkningen spesielt, tilsier isolert sett et økt behov for drosjeløyver.

#### Næringslivet vokser, men ikke produktiviteten

Som det går frem av figuren nedenfor har verdiskapingen blant bedrifter i Follo økt fra rundt 6,5 milliarder i 2000 til 16,6 milliarder i 2010. Veksten i verdiskaping per ansatt var sterk frem mot 2007, men har siden falt markant.

Figur 18: Verdiskaping i Follo 2000-2010 og verdiskaping per ansatt i samme periode



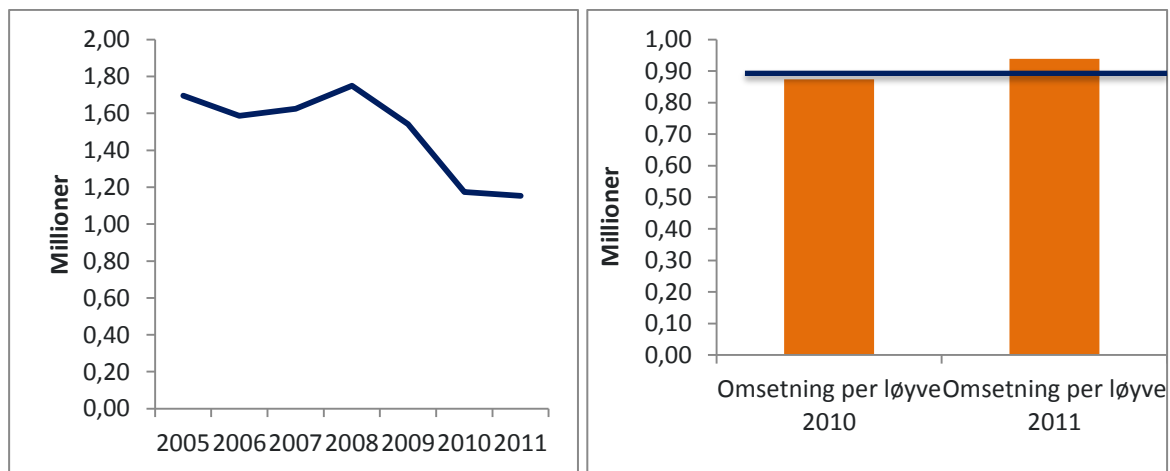
Kilde: Menon (2011)

Sterk omsetningsvekst uten vekst i verdiskapingen per ansatt tyder på at sysselsettingsveksten har holdt følge med veksten i verdiskaping. Næringslivet i Follo har altså blitt større, men ikke nødvendigvis mer lønnsomt i perioden. Et større næringsliv taler isolert sett for flere løyver.

#### 4.3.2. Tilbudssiden – redusert lønnsomhet fra et høyt nivå

Som det går frem av figuren nedenfor har omsetningen per løyvehaver falt sterkt i perioden 2005-2011.

Figur 19: Omsetning per løyvehaver i Follo



Kilde: SSB (2011) og Menon (2011)

Gjennom intervjuer med næringen har vi imidlertid avdekket at fallet i omsetning først og fremst er knyttet til at enkelte løyvehavere med mange løyver har gått av med pensjon, og blitt erstattet av løyvehavere med langt færre løyver. Omsetning per løyve er altså relativt stabilt, hvilket også går frem av Ski og Follo Taxis regnskaper. Disse er helt stabile i perioden, og ettersom deres inntekter er sterkt korrelert med omsetningen, er det grunn til å anta at den gjennomsnittlige omsetningen per løyve ikke har blitt redusert.

I perioden har Follo fått i overkant av 15 nye løyvehavere. Flere av disse har imidlertid bostedsadresse i Oslo. Gjennom intervjuer med en rekke aktører bekreftes det gjensidig at flere av de nye løyvehaverne i liten grad kjører i Follo, men isteden velger å kjøre spot i Oslo. Utdelingen av løyver i Follo har således bidratt til å øke spottilbudet i Oslo, og bidratt til et redusert tilbud i Follo.

Gjennom spørreundersøkelsen avdekker vi noe kjøproblematikk i Follo, særlig i forbindelse med morgen og helg. Intervjuer med drosjesjåfører i området bekrefter dette. Til tross for at man i området har relativt lav omsetning per løyve, noe som er en indikasjon på mye ledig tid, har man altså en viss grad av kjøproblematikk. Å øke antall løyver er imidlertid ikke alene tiltrekkelig for å redusere kjøproblematikken, ettersom nye løyver trolig også kan benyttes på spotmarkedet i Oslo. Omsetning per løyve i Follo ligger i dag så vidt over landsgjennomsnittet. En økning i antall løyver med sikte på å redusere kjøproblematikken vil trolig kunne drive lønnsomheten vesentlig ned. Ettersom et fall i omsetning trolig vil lede til at flere seriøse aktører forlater markedet, er ikke en slik løsning å anbefale. Regulerende myndigheter og sentral bør istedenfor bruke

incentiver og styringssystemer for å sikre at løyvener i Follo rent faktisk bidrar til å øke drosjetilbudet i Follo. De andre sentralene i Akershus har lyktes bedre med dette enn sentralene i Follo.

Det er i den sammenhengen nødvendigvis ikke gitt at sentralene selv klarer å rydde opp i dette, ettersom disse er styrt av løyvehaverne, samtidig som et flertall av løyvehaverne kan se seg økonomisk tjent med at deler av løyvener kjører mest på spotmarkedet i Oslo. Tiltak fra regulerende myndigheter kan derfor være nødvendig for å sikre innbyggerne i Follo et bedre drosjetilbud.

#### 4.3.3. Konkurransforhold – alternativene til drosje har blitt noe bedre og billigere

Kollektivtilbudet i Follo har blitt bedre med flere og hyppigere avganger. Det er imidlertid først og fremst områder nærmest Oslo som har opplevd en forbedring av betydning. På Nesodden, i Frogn, samt deler av Vestby, Enebakk og Ås, er kollektivtransport sjeldent et alternativ for forretningsreisende dersom hensikten er å komme raskt frem. I samme periode som kollektivtransporten kun har blitt marginalt bedre har imidlertid drosjene økt prisene. I flere områder opererer de med like høye takster som i Oslo. Dette ble avdekket ved at prosjektteamet tok drosjer i området, samt gjennom å analysere data fra spørreundersøkelsen.

Drosjer i Follo har derfor i mindre grad enn Oslo møtt økt konkurranse fra kollektiv de senere år. Konkurransforholdene tilsier dermed ikke en endring i antall løyver. På den annen side trekker økt konkurranse fra turbilnæringen innen kontraktmarkedet i retning av å redusere antall løyver.

#### 4.3.4. Konklusjon – grep bør tas for å sikre bedret tilbud i Follo

Nedenfor følger en oppsummering av konklusjoner og vurderinger knyttet til Follo.

Faktorer som påvirker utviklingen i drosjemarkedet		Faktorer som påvirker utviklingen i drosjemarkedet	
Tilbudssiden	Lønnsomhet per løyve	Lønnsomhet redusert fra et høyt til et mer normalt nivå Marginal økning i lønnsomheten i 2011	+/-
	Kapasitetsutnyttelse	Noe kjøproblematikk	+
Etterspørselssiden	Strukturelle demografiske forhold	Antall innbyggere øker	+
	Strukturelle forhold i næringslivet	Næringslivet vokser	+
Konkurransforhold	Konkurranse fra andre transportformer	Økt konkurranse fra turbilsegmentet	-
Konklusjon		Løyver kan økes i tråd med befolkningsvekst, men grep må i så fall tas for at det ikke skal bidra til å øke ledigtiden på drosjer i Oslo	

Befolkningsvekst, særlig i den eldre del av befolkningen, taler for å øke antall løyver, det samme gjør veksten i næringslivet. Noe køproblematikk tyder på en begrenset kapasitetsutfordring. Lønnsomheten per løyve er imidlertid på landsgjennomsnittet. En økning i antall løyver kan ha negativ effekt på lønnsomhet og gjøre det mindre attraktivt å være i næringen. Vi anbefaler derfor at antall løyver holdes stabilt, men at det innføres tiltak for å sikre at løyver i Follo faktisk bidrar til å øke tilbudet i Follo.

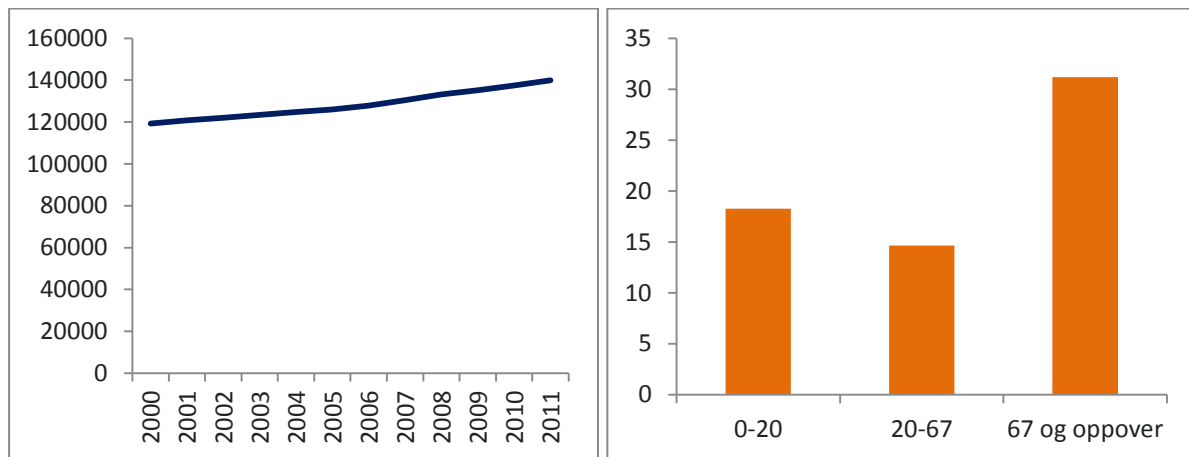
#### 4.4. Fungerer drosjemarkedet i Nedre Romerike?

Nedre Romerike består av kommunene Lørenskog, Fet, Rælingen, Skedsmo og Nittedal. I 2010 var det til sammen 139 838 innbyggere i løyveområdet. I området er det to sentraler: Nedre Romerike Taxi og Taxi 3 Romerike. Disse har til sammen 198 løyver, hvilket gir 706 innbyggere per løyve. Dette tilsvarer gjennomsnittet for Akershus, og er 20 prosent flere enn landsgjennomsnittet.

##### 4.4.1. Etterspørselssiden – økt befolkningsvekst og voksende næringsliv tilsier økt behov for drosjer

Siden 2000 har innbyggertallet økt fra 119 tusen. Dette tilsvarer en vekst på 17 prosent, hvilket tilsvarer veksten i Akershus som helhet. Som det går frem av figurene nedenfor øker Nedre Romerike mest i de eldre deler av befolkningen, hvilket tilsier at etterspørselen trolig øker sterkere enn befolkningsveksten alene skulle tilsi.

Figur 20: Antall innbyggere i Nedre Romerike 2000-2011 og vekst i prosent i ulike aldersgrupper i samme periode

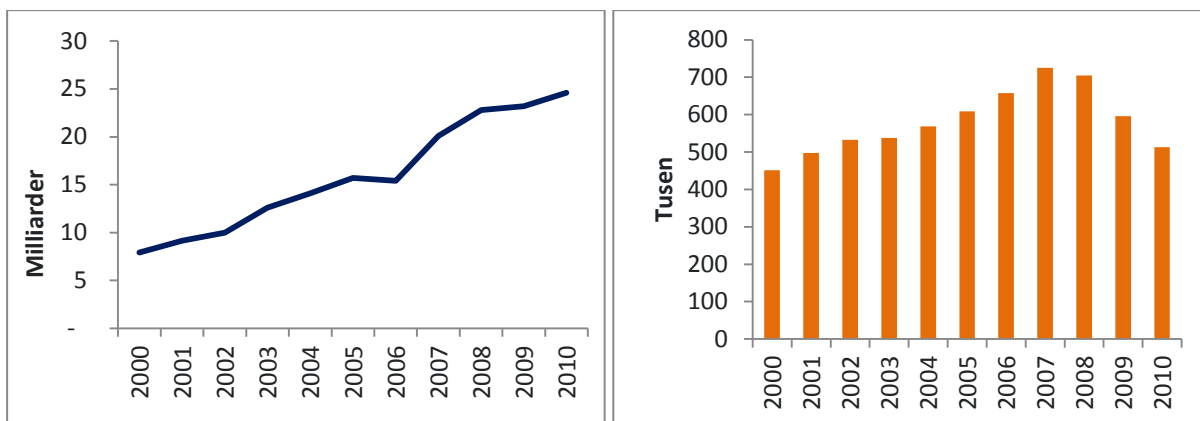


Kilde: SSB (2011)

Også næringslivet vokser betydelig i Nedre Romerike. I likhet med de andre løyveområdene er det imidlertid ikke vekst i verdiskaping per ansatt. En vekst i næringslivet tilsier økt behov for drosje, og taler i seg selv for at antall drosjeløyver i området bør økes.

Figur 21: Verdiskaping i Nedre Romerike 2000-2010 og verdiskaping per ansatt i samme periode





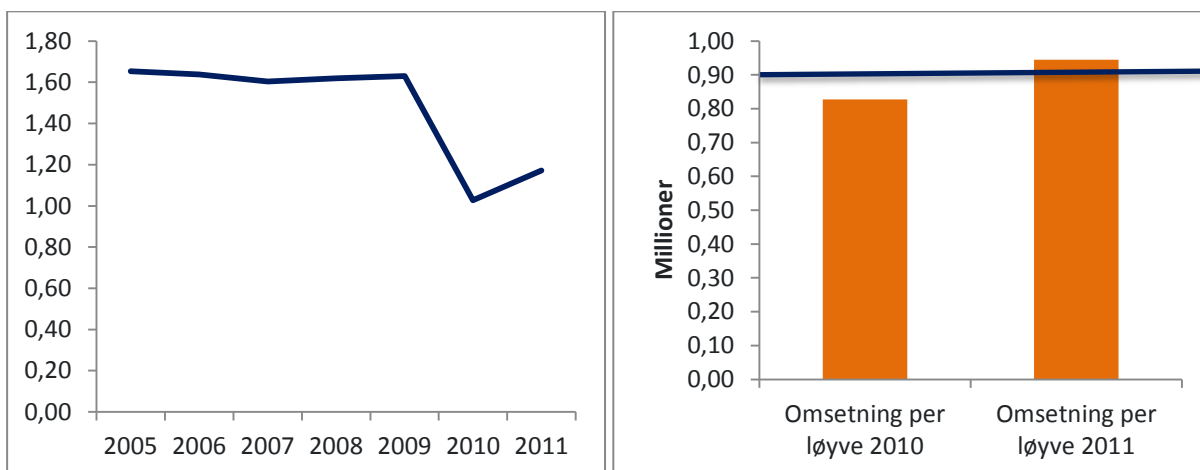
Kilde: Menon (2011)

#### 4.4.2. Tilbudssiden – god lønnsomhet. Mindre køproblematikk

Som vi ser av figuren nedenfor har omsetningen per løyvehaver falt fra et nivå på rundt 1,6 millioner i perioden 2005-2008 til mellom 1 og 1,2 millioner i 209-2010. Det antas at fallet i omsetning per løyvehaver har sammenheng med at det i 2008 ble besluttet å gi løyver til Taxi 3 Romerike.

Omsetning per løyve lå i overkant av 800 tusen i 2010 og i overkant av 900 tusen i 2011. Omsetning per løyve ligger under landsgjennomsnittet i 2010. Samtidig ser vi en vekst i omsetningen på 14 prosent fra første kvartal 2010 til første kvartal 2011.

Figur 22: Omsetning per løyvehaver 2005-2011 og omsetning per løyve 2010 og 2011 i Nedre Romerike



Kilde: SSB (2011) og Menon (2011)

Sentralene i Nedre Romerike har relativt ulik rapportering knyttet til kø. De største utfordringene knyttet til kø er på nattetid i helgene. Køtiden rapporteres da å være opp mot 40 minutter. På andre presstidspunkt, som om morgenen, rapporteres det om køer opp mot 20 minutter.

Antall turer har økt fra om lag 75 tusen turer i første kvartal 2009 til nær 80 tusen turer første kvartal 2011. Dette tilsvarer en vekst på nærmere 20 prosent.

#### 4.4.3. Konkurransforhold – alternativene til drosje har blitt noe bedre og billigere

Kollektivtilbudet i Nedre Romerike har blitt noe bedre de siste årene, med hyppigere tog- og bussavganger. Dette gjelder imidlertid i første rekke områdene som ligger nærmest Oslo. Effekten er imidlertid betydelig mindre enn i Oslo.

I kontraktmarkedet opplever Nedre Romerike økt konkurranse fra turbilnæringen, men i likhet med de andre løyveområdene gjenstår det å se hvor sterk denne effekten vil være over tid.

#### 4.4.4. Konklusjon – behov for å øke kapasiteten noe

Faktorer som påvirker utviklingen i drosjemarkedet		Faktorer som påvirker utviklingen i drosjemarkedet	
Tilbudssiden	Lønnsomhet per løyve	Lønnsomhet redusert etter innføring av konkurranse. Omsetning per løyve lavere enn landsgjennomsnittet	-
	Kapasitetsutnyttelse	Noe kjøproblematikk. Økt antall turer	+
Etterspørselsiden	Strukturelle demografiske forhold	Antall innbyggere øker	+
	Strukturelle forhold i næringslivet	Næringslivet vokser	+
Konkurransforhold	Konkurranse fra andre transportformer	Økt konkurranse fra turbilsegmentet	-
Konklusjon		Antall løyver kan på sikt justeres noe opp for å møte økt etterspørsel. Konkurranse mellom sentralene bør fortsatt stimuleres.	

Befolkningsvekst og vekst i næringslivet tilsier at antall løyver bør økes i Nedre Romerike. Det samme gjør sterk vekst i antall turer. Omsetning per løyve var imidlertid lavere enn landsgjennomsnittet i 2010, men ser ut til å styrke seg vesentlig i 2011. Økt konkurranse fra kollektiv tar bare av noe for den økte etterspørselen. Vi anbefaler derfor at antall drosjeløyver økes noe for å møte økt etterspørsel og hindre prisvekst. Løyvemyndigheter må vurdere tiltak som hindrer at økt kapasitet i Nedre Romerike faktisk bidrar til økt tilbud i området og ikke bare øker tilbudet av spott i Oslo.

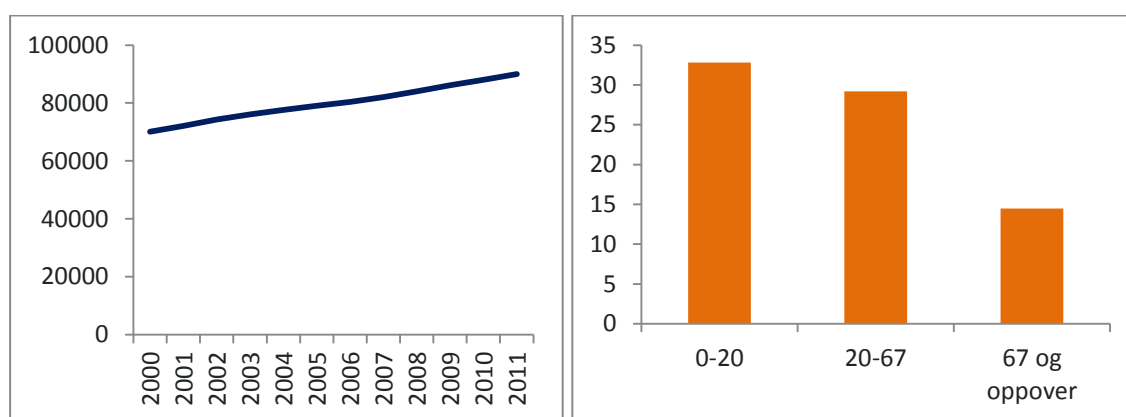
## 4.5. Fungerer drosjemarkedet i Øvre Romerike?

Øvre Romerike består av kommunene Nes, Gjerdrum, Ullensaker, Nannestad, Eidsvoll og Hurdal. Kommunene har til sammen 89 995 innbyggere i 2010. Løyveområdet har til sammen 105 løyver. Det er 857 innbyggere per løyve, hvilket er 50 prosent flere enn landsgjennomsnittet, og 20 prosent flere enn gjennomsnittet i Akershus.

### 4.5.1. Etterspørselssiden – økt befolkningsvekst og voksende næringsliv tilsier økt behov for drosjer

Øvre Romerike er det området i Akershus som opplever sterkest vekst i antall innbyggere. Veksten var på hele 28 prosent i perioden 2000-2010.

Figur 23: Antall innbyggere i Øvre Romerike 2000-2011 og vekst i prosent i ulike aldersgrupper i samme periode

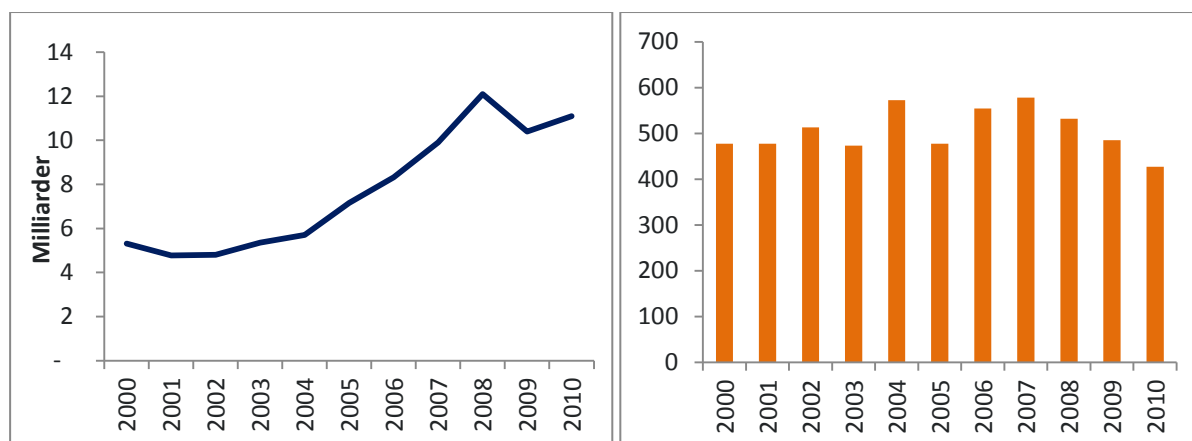


Kilde: SSB, 2011

Som det går frem av figuren til høyre er det i særlig grad blant barn og personer i yrkesaktiv alder at befolkningsveksten er sterkest. Det kan altså se ut til at barnefamilier velger å bosette seg i Øvre Romerike. Befolkningen vokser noe mindre i den andre aldersgruppen.

Også i Øvre Romerike øker verdiskapingen og sysselsettingen i næringslivet. Befolkningsveksten og veksten i næringslivet tilsier isolert sett et behov for et økt antall løyver.

Figur 24: Verdiskaping i Øvre Romerike 2000-2010 og verdiskaping per ansatt i samme periode

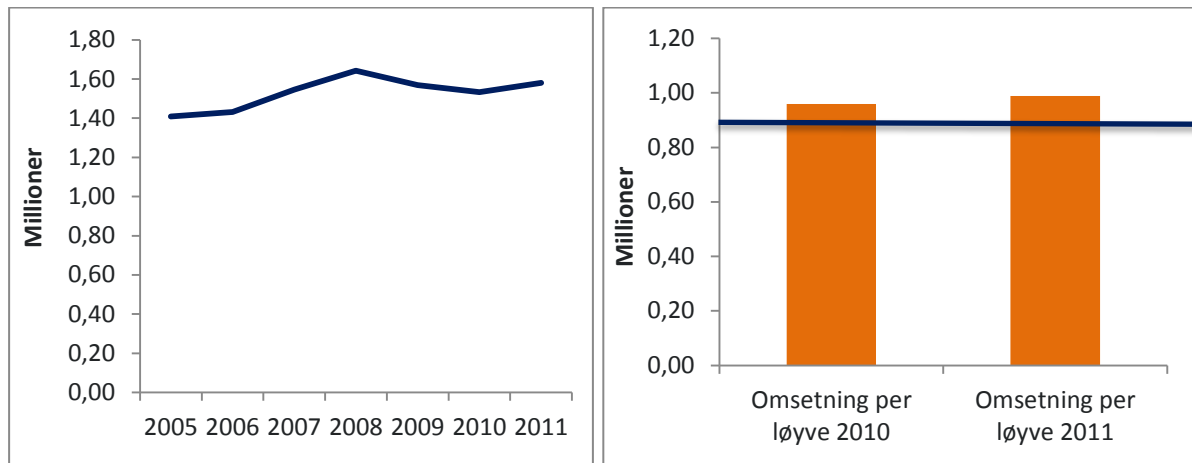


Kilde: Menon (2011)

#### 4.5.2. Tilbudssiden – god lønnsomhet. Mindre køproblematikk

I motsetning til alle andre løyveområder i Akershus, vokser omsetningen per løyvehaver i Øvre Romerike i perioden. Omsetningen per løyvehaver har en topp i 2008 med 1,6 millioner, og har etter dette falt marginalt. Omsetning per løyve var på rundt 960 tusen i 2010, hvilket er 8 prosent over landsgjennomsnittet.

Figur 25: Omsetning per løyvehaver 2005-2011 og omsetning per løyve 2010-2011



Kilde: SSB (2011) og Menon (2011)

Sentralen i Øvre Romerike har valgt å ikke rapportere om kø, og heller ikke å gi indikativ informasjon om dette. Intervjuer med drosjesjåfører og aktører i næringen viser imidlertid at det først og fremst er i helgene at det er køproblematikk, og da særlig i de mest rurale delene av området. Biler med løyve fra Oslo står i enkelte tilfeller på holdeplassene i Øvre Romerike, hvilket bidrar til å redusere køproblematikken i helgene.

Øvre Romerike er et stort geografisk område. For å sikre et tilbud i hele området, har sentralen vaktordninger. Disse ordningene brukes aktivt som et styringsinstrument. Det er tvilsomt om tilsvarende god geografisk dekning kan opprettholdes om konkurranse mellom løyver innføres.

#### 4.5.3. Konkurransforhold – alternativene til drosje har blitt noe bedre og billigere

Med referanse til drøftelser i kapittel 2.3 finner vi at det ikke har forekommet sterke forbedringer i kollektivtilbudet i Øvre Romerike. Buss fremstår ikke som et realistisk alternativ dersom hensikten er å komme raskt frem til endelig destinasjon.

Løyvehaverne har fått økt konkurranse på kontraktmarkedet i Øvre Romerike. Næringen har imidlertid svart på konkurransen med å styrke seg innen turbilsegmentet. I forhold til tidligere har imidlertid konkurransen om kontrakter økt. Etersom kontraktmarkedet utgjør en stor andel av inntektene i Øvre Romerike, kan bortfall av en slik kontrakt få relativt store konsekvenser for næringen. I den grad økt konkurranse bidrar til lavere priser og færre oppdrag, taler dette for at antall løyver bør reduseres. Denne situasjonen har imidlertid fremdeles ikke intruffet.

Vår konklusjon er derfor at det i liten grad er endring i konkurranseforholdene i Øvre Romerike.

#### 4.5.4. Konklusjon – behov for å øke antall løyver noe

Faktorer som påvirker utviklingen i drosjemarkedet		Faktorer som påvirker utviklingen i drosjemarkedet	
Tilbudssiden	Lønnsomhet per løyve	Stabil normal lønnsomhet. Noe økning 2010-2011.	+
	Kapasitetsutnyttelse	Økt antall turer	+
Etterspørselssiden	Strukturelle demografiske forhold	Antall innbyggere øker, men mest i de delene av befolkningen som ikke tar så mye drosje.	+
	Strukturelle forhold i næringslivet	Næringslivet vokser	+
Konkurranseforhold	Konkurranse fra andre transportformer	Økt konkurranse fra turbilsegmentet	-
Konklusjon		Antall løyver kan økes marginalt	

Befolkningsvekst, vekst i næringslivet og relativt høy lønnsomhet tilsier at antall løyver kan økes noe i Øvre Romerike. Samtidig bør løyvemyndigheten ha nær dialog med sentralen med sikte på at en fortsatt opprettholder et system med geografisk spredt tilbud. Om antall løyver økes uten dialog med sentralen, er det en fare for at tilførsel av nye løyver medfører økt tilbud på spotmarkedet i Oslo, i stedet for økt tilbud i Øvre Romerike.

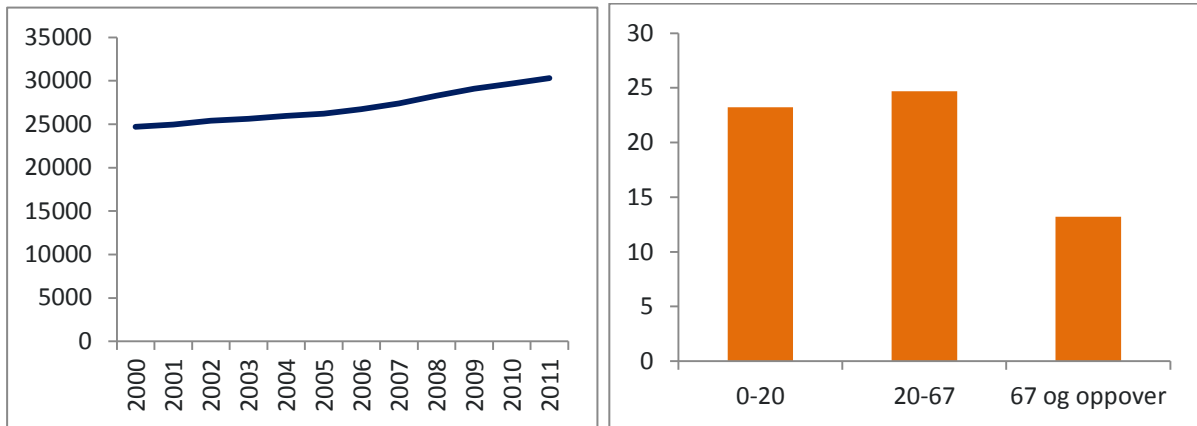
#### 4.6. Fungerer drosjemarkedet i Aurskog-Høland og Sørumsund?

I løyveområdet Aurskog-Høland og Sørumsund inngår kommunene Aurskog-Høland og Sørumsund. Disse hadde et samlet innbyggertall på 30 318 i 2010. Området har én sentral, som har 27 løyver. Området har altså 1 122 innbyggere per løyve, hvilket er 95 prosent flere enn landsgjennomsnittet og 60 prosent flere enn gjennomsnittet for Akershus.

#### 4.6.1. Etterspørselssiden – økt befolkningsvekst og voksende næringsliv tilsier økt behov for drosjer

Aurskog-Høland og Sørumsund har en befolkningsvekst på 23 prosent i perioden 2000-2011.

Figur 26: Antall innbyggere i 2000-2011 og vekst i prosent i ulike aldersgrupper i samme periode

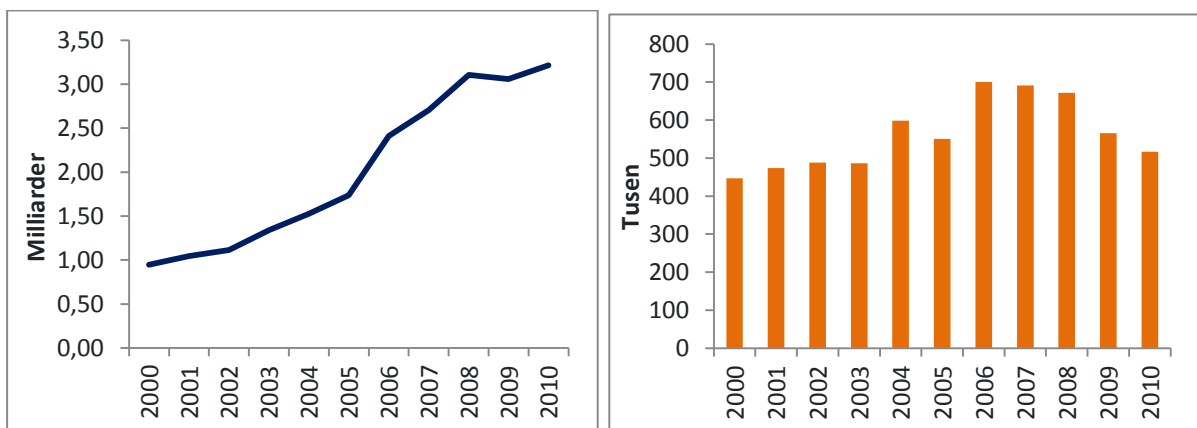


Kilde: SSB (2011)

Som det går frem av figuren ovenfor er det særlig blant barn og unge og mennesker i yrkesaktiv alder at veksten er sterkest.

Som det går frem av figurene nedenfor har Aurskog-Høland og Sørumsund også sterk vekst i verdiskapingen, samtidig som verdiskapingen per ansatt er stabil. Dette taler isolert sett for at antall løyver skal økes.

Figur 27: Verdiskaping og verdiskaping per ansatt i Aurskog-Høland og Sørumsund 2000-2010

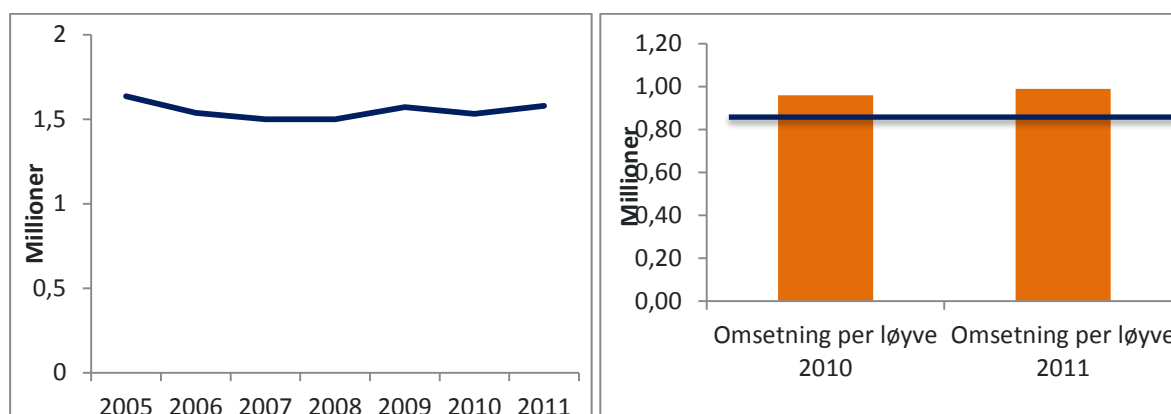


Kilde: Menon, 2011

#### 4.6.2. Tilbudssiden – god lønnsomhet. Mindre køproblematikk

Som det går frem av figuren nedenfor ligger omsetningen per løyvehaver på et relativt høyt nivå i Aurskog-Høland og Sørumsund. Som vist i det foregående kapitlet utmerker imidlertid løyvehaverne i dette området seg ved å ha mange ansatte. Omsetningen per ansatt er lavest av løyveområdene i Oslo og Akershus.

Figur 28: Omsetning per løyvehaver 2005-2011 og omsetning per løyve 2010-2011



Kilde: Menon, 2011

Omsetningen per løyve i Aurskog Høland og Sørumsund ligger noe over landsgjennomsnittet. Omsetning per løyve øker med 3 prosent fra første kvartal 2010 til første kvartal 2011. Sentralen har ikke oppgitt antall turer. Vi kan derfor ikke fastslå om økningen skyldes økning i trafikk eller av priser.

Sentralen har heller ikke oppgitt data angående kø, og sentralen har valgt å ikke komme med indikativ informasjon på dette området.

#### 4.6.3. Konkurransforhold – kun marginal endring i konkurransforhold

Med bakgrunn i drøftelsene i kapittel 2.3 finner vi at kollektivtilbudet i Aurskog-Høland og Sørumsund kun har bedret seg marginalt. Næringen har opplevd økt konkurranse i kontraktmarkedet fra turbilnæringen. Hvilken betydning dette vil få er fremdeles uklart. I den grad det bidrar til redusert lønnsomhet og oppdrag, bør antall løyver reduseres.

Vår konklusjon er at det til nå i liten grad har forekommet endringer i konkurransforholdene med kollektiv som tilsier endring i antall løyver.

#### 4.6.4. Konklusjon – antall løyver kan økes marginalt for å møte befolkningsvekst

Befolkningsvekst og vekst i næringslivet tilsier en økning i antall løyver i Aurskog-Høland og Sørumsund. At løyveområdet har høyere omsetning per løyve enn landsgjennomsnittet trekker også i samme retning. Vi har ikke tilstrekkelig informasjon til å si noe om køproblematikk. Sett bort fra dette peker de andre indikatorene i retning av at løyveantallet kan økes marginalt.

På samme måte som i Øvre Romerike bør det imidlertid være en nær dialog om dette med sentralen. Bakgrunnen for dette er at klar styring av løyvehaverne er nødvendig for å sikre et geografisk tilfredsstillende tilbud. En økning i antall løyver uten dialog med sentralen kan medføre at tilbudet av spot øker i Oslo, snarere enn i Aurskog-Høland og Sørumsund.

Faktorer som påvirker utviklingen i drosjemarkedet		Faktorer som påvirker utviklingen i drosjemarkedet	
Tilbudssiden	Lønnsomhet per løyve	Stabil normal lønnsomhet. Noe økning 2010-2011.	+
	Kapasitetsutnyttelse	Økt antall turer	+
Etterspørselssiden	Strukturelle demografiske forhold	Antall innbyggere øker	+
	Strukturelle forhold i næringslivet	Næringslivet vokser	+
Konkurransforhold	Konkurransen fra andre transportformer	Økt konkurranse fra turbilsegmentet	-
Konklusjon		Antall løyver kan økes marginalt	



## 5. Referanseliste

Asplan Viak og Frischsenteret (2006): *Prosjekt om intermodale konkurranseflater i persontransport i Norge*, sluttrapport skrevet på oppdrag fra Konkurransetilsynet

Econ Pöyry (2009): Drosjenæringen i Oslo. Behov for flere drosjeløyver

OECD (2008): Taxi Services. Competition and regulation. Roundtable

SIFO (2008): Husholdningenes tidlige reaksjoner på finanskrisen. SIFO-notat nr 4 2008

## 6. Intervjuliste

I forbindelse med prosjektet har vi hatt intervjuer med følgende:

Nann	Institusjon
Astid Haga	Oslo Kommune
Therese Tuft	Akershus Fylkeskommune
Nina Hanssen	Akershus Fylkeskommune
Trygve Osvoll	Norges Taxiforbund
Atle Hagtun	Norges Taxiforbund
Jarle Kanaris	Bytaxi
Lars Dolva	Oslo Taxi
Jon Martin Gulliksen	Oslo Taxi
Dag Bakke	Øvre Romerike Taxi, Aurskog-Høland og Sørums Taxi
Morten Strønen	Follo Taxi
Svein-Erik Marø Ovensen	Oslo Taxi
Kenneth Holm	Oslo Taxi
Jon Gunnar Aune	Konsentra
Hellik Hoff	Ruter
Jostein Svendsen	Pasientreiser
Per Thorsby	Ruter
Truls Angel	Ruter

I tillegg til dette har vi gjennomført intervjuer med drosjesjåfører underveis til intervjuer. Til sammen har vi intervjuet 10 drosjesjåfører.

I tillegg til de intervjuede har vi hatt tre møter med oppdragsgiver. På disse møtene har følgende møtt:

Nina Hansen	Akershus Fylkeskommune
Therese Tuft	Akershus Fylkeskommune
Kristin Andersen	Oslo Kommune
Jan Fredrik Lockert	Oslo Kommune
Liss Kristin Steinbakk (På to møter)	Oslo Kommune
Line Ringsøy Johnsen (På to møter)	Oslo Kommune
Astrid Haga (På to møter)	Oslo Kommune