

SNF RAPPORT NO 03/12

KONKURRANSE I TAXI MARKEDET

av

Rolf J. Brunstad

Kurt Jörnsten

Siri Pettersen Strandenes

SNF Prosjekt No 7886

”Konkurranse i taxinæringen”

Prosjektet er finansiert av Norgestaxi

SAMFUNNS- OG NÆRINGSLIVSFORSKNING AS

BERGEN, Mai 2012

© Dette eksemplar er fremstilt etter avtale med KOPINOR, Stenergate 1, 0050 Oslo. Ytterligere eksemplarfremstilling uten avtale og i strid med åndsverkloven er straffbart og kan medføre erstatningsansvar.

Innholdsfortegnelse sluttrapport

- 1. Forord**
- 2. Kundeundersøkelse i Bergens markedet**
- 3. Simulering av konkurranseforhold i Bergen taxi marked**
Egenskaper ved simuleringsmodellen
Simuleringsresultater for Bergensmarkedet
- 4. Teori for konkurranse i taxi markeder**
En sterkt forenklet modell.
Optimal regulering
Drosjemarked med flere sentraler
- 5. Regulering i europeiske taximarkeder – en litteraturoversikt**
Kortfattet landoversikt
Bestillingsmarked versus gatemarked
- 6. Oppsummering**
- 7. Referanser**
- 8. Vedlegg: avisinnlegg**

1. FORORD

I denne rapporten oppsummerer vi resultatene fra en analyse av konkurransevirkninger av dagens konsesjons- (løyve-) praksis der fylkesmyndigheten tildeler taxisentralene innenfor ett og samme løyveområde ulike antall løyver. Spesifikt tar vi utgangspunkt i Bergens taxi marked med en stor sentral, den opprinnelige Bergen Taxi, en mellomstor Norgestaxi og 2 mindre sentraler målt i antall løyver*. I tillegg gir vi en kort gjennomgang av litteratur om regulering av taximarkeder internasjonalt.

Konkurransen påvirkes på to måter av forskjeller i antall løyver tilknyttet sentralene. For det første antar vi at kundene foretrekker kort ventetid eller god tilgjengelighet på drosjer. En sentral med flere tilknyttede drosjeløyver vil i gjennomsnitt ha biler i kortere avstand fra en kunde og vil dermed tilby kortere ventetid. For det andre vil drosjer tilknyttet den større sentralen ventelig ha mindre dødtid uten passasjer i et marked hvor en betydelig del av kundene bestiller per telefon. Dette fordi den store sentralen vil bli foretrukket av flest kunder gitt vår første antagelse og forutsatt at telefonhenvendelser besvares minst like raskt av den store som de mindre sentralene. Ut fra disse forutsetningene om kundenes valg vil større sentraler dessuten konkurrere bedre om løyveinnehaverne eller drosjeeierne.

*Den ene av de små sentralene ble krevd konkurs høsten 2011.

Gjennom en kundeundersøkelse gjennomført i Bergensmarkedet i 2010 (Kolesnyk og Mengshoel, 2011) søker vi svar på om kundene vektlegger kort ventetid når de velger fremgangsmåte for å finne drosje slik at de favoriserer den store sentralen. Det vil være en avveining mellom stordriftsfordeler som følge av kundenes valg og konkurranse i drosjemarkedet. Dersom styrken i stordriftsfordelen ikke avtar etterhvert som sentralen vokser, vil vi ende opp med ett selskap i markedet. I litteraturen konkluderes det med at stordriftsfordelene i sentraldrift uttømmes relativt raskt. (Bekken, 2007). Det gir mulighet for konkurrerende sentraler også i et mellomstort marked som Bergensmarkedet.

I en simuleringsmodell av forholdene i et stilisert Bergensk drosjemarked (Cai, 2011), anslår vi blant annet virkningen på arbeidsfordelingen mellom drosjesentralene når kundenes preferanser for ventetid endres.

Deler av drosjekjøringen legges ut på anbud. Dette skjer typisk for skolekjøring og kjøring med syke passasjerer. Vi simulerer også virkninger av løyveforskjeller mellom selskapene for deres mulighet til å oppfylle slike faste kontrakter. Derimot ser vi i dette prosjektet ikke på utforming av selve anbudsinnbydelsen.

Maksimalpriser gjelder ikke i Bergensmarkedet eller i de andre større norske drosjemarkedene. Prisreguleringen går dermed på takstutformingen og krav til oversiktlig prisinformasjon. Et eksempel er overgangen til parallelltakster som nylig ble gjennomført (Lovdata, 2010). Vi undersøker følgelig kundenes vektlegging av priser og prisforskjeller.

Opplegget for denne rapporten er følgende. I neste kapittel gjengir vi hovedpunktene fra kundeundersøkelsen som ble gjennomført i Bergensmarkedet i 2010. Den er detaljert beskrevet og gjennomgått i Kolesnyk og Mengshoel (2011). I tredje kapittel redegjør vi for egenskaper ved simuleringsmodellen og gjennomgår resultatene fra noen av simuleringene vi har gjennomført med modellen. Modellutvikling og alle simuleringer er detaljert rapportert i (Cai, 2011). Deretter presenterer vi i 4. kapittel teori for konkurranse i drosjemarkeder. Det er en populær versjon av Brunstad, Jörnsten og Strandenes (2012). Her viser vi hvorfor full deregulering ikke gir priskonkurranse og viser hvorledes egenskaper ved sentralens funksjon i koblingen mellom ledig drosje og ny kunde virker inn. Det siste kapittel gir en kort oversikt over regulering i europeiske taximarkeder.



Foruten kundeundersøkelsen (Kolesnyk og Mengshoel, 2011) og simuleringene (Cai, 2011) er en utvidet versjon av simuleringsrapporten innlevert som masteroppgave ved NHH (Cai, 2012). Masteroppgaven oppnådde meget god karakter i bedømmelsen.

Det teoretiske grunnlaget rapporteres i Brunstad, Jörnsten og Strandenes (2012). En tidlig versjon av dette paper ble presentert på Samfunnsøkonomenes Forskermøte på UMB 3-4 januar 2012. En revidert versjon av paperet er også antatt til presentasjon på NORdic workshop in Industrial Organization (NORIO VIII) i København 8-9 Juni 2012.

Bergen, 15. mai 2012

Rolf Jens Brunstad Kurt Jörnsten Siri Pettersen Strandenes

2. KUNDEUNDERSØKELSE I BERGENSMARKEDET

Formålet med kundeundersøkelsen var å kartlegge kunders bestillingsrutiner gjennom intervjuer av storkunder og privatkunder i Bergen.

Det ble gjennomført tre ulike intervjuundersøkelser, gateintervjuer av personkunder, internettintervjuer med medlemmer av Norges Handelshøyskoles alumnigruppe og telefonintervjuer med et utvalg bedrifter med storkundeavtale. På ulike steder i Bergen ble 84 privatpersoner intervjuet på gaten. Ytterligere 44 ble forespurt, men ønsket ikke delta. Intervjustedene var 8 transportterminaler, 2 sykehus og tre alminnelig folksomme steder. Internettundersøkelsen ble besvart av 54 personer. For å få 25 svar fra storkunder kontaktet intervjuerne 39 bedrifter. De 25 som deltok fordelte seg på 6 hoteller, 6 restauranter, 3 læresteder, 2 helseinstitusjoner og 8 andre bedrifter og organisasjoner. Personene som ble intervjuet var de personer i bedriften som bestilte taxi til kundene, ikke de som inngikk avtale med taxiselskapet.

Resultatene gjennomgås og forklares i Kolesnyk og Mengshoel (2011). Vi vil kun kort oppsummere den her, og henviser til rapporten for den mer detaljerte gjennomgang av opplegg og resultater av undersøkelsene.

KARTLEGGING AV KUNDERS BESTILLINGSRUTINER VED BRUK AV TAXI I BERGEN

- **Hypotese 1:** Kunder foretrekker de største taxiselskapene ved bestilling per telefon, sms eller internett.
- **Hypotese 2:** En stor andel av kundene vet hvilket taxiselskap som er størst i Bergen.
- **Hypotese 3:** Kunder er ikke bevisst hvilke taxi de velger på taxiholdeplass.
- **Hypotese 4:** Privatkunder ikke er prisbevisste ved bruk av taxi*.

Intervjuene ble gjennomført høsten 2010 ut fra ovenstående hypoteser.

* I Kolesnyk og Mengshoel (2011) er hypotese 4 formulert inverst som en hypotese vi forventet å få avkreftet.

Hypotese 1:

- Kunder foretrekker de største taxiselskapene ved bestilling per telefon, sms eller internett
 - For storkunder er det 40 % (10 respondenter) som mener at størrelsen og antall drosjer i drift er en viktig faktor ved bestilling av taxi.
 - Det er færre privatkunder som mener dette er en viktig faktor, kun ca. 10 % krysset av for dette.



Resultatene viste at det for både storkunder og privatkunder er viktig at taxien kommer raskt. Da er det rimelig å anta at en stor andel foretrekker de største selskapene, da disse selskapene har et stort antall drosjer tilgjengelig.

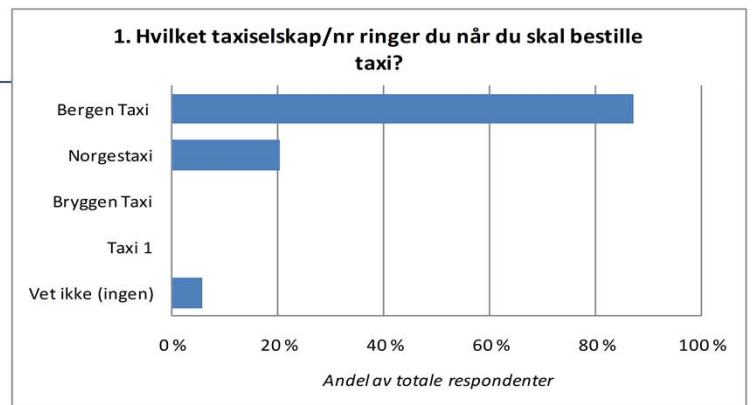
For storkunder mente 40 % at størrelsen og antall drosjer i drift er viktig når de bestiller. Derimot er det kun ca 10 % privatkunder som mener dette er viktig. Det kan her virke som at kundene ikke tenker over at de store selskapene har større sannsynlighet til å sende en taxi raskere.

Tabellnumrene viser til tabellens plassering i rapporten. (Kolesnyk og Mengshoel, 2011)

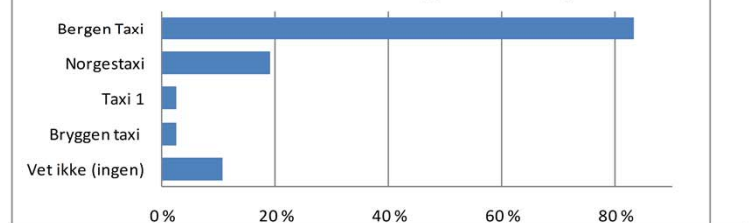
Hypotese 1 (forts):

- Kunder foretrekker de største taxiselskapene ved bestilling per telefon, sms eller internett
 - For storkunder er det 40 % (10 respondenter) som mener at størrelsen og antall drosjer i drift er en viktig faktor ved bestilling av taxi.
 - Det er færre privatkunder som mener dette er en viktig faktor, kun ca. 10 % krysset av for dette
- På den andre siden ser vi at kundene i overveiende grad velger å bestille taxi fra det største selskapet.

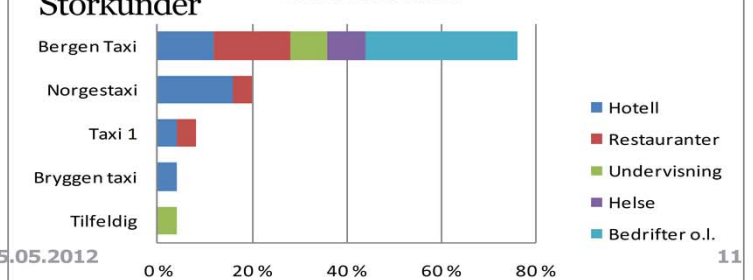
Privatkunder – online NHH alumni



Privatkunder – gateintervjuet



1a. Hvilket taxiselskap/nummer ringer dere når dere skal bestille taxi?



15.05.2012

11

På den andre siden viser markedstallene at kundene i overveiende grad velger å bestille taxi fra det største selskapet

.

Dermed handler flertallet som om størrelse er en viktig faktor slik at *hypotese nr. 1* indirekte oppfylles.

Hypotese 2

– En stor andel av kundene vet hvilket taxiselskap som er størst i Bergen.

- Andelen som viste at Bergen Taxi er størst:
 - 64 % (16 stykker) av storkundene og
 - 42 % (58 stykker) av privatpersonene

– Relevans for hypotese 1

- Da de aller fleste av respondentene bruker Bergen Taxi, kan man trekke den konklusjonen at kunder foretrekker de største taxiselskapene (hypotese 1).

Privatkunder



Storkunder



Kundesvarene styrker *hypotese 2* idet 64 % av storkundene vet hvilket selskap som er størst. På den annen side vet færre, nemlig 42 % prosent av privatkundene, hvilket som er det største selskapet.

Det var viktig å få kjennskap til om kundene er klar over hvilket selskap som er størst i Bergen. Totalt visste flertallet personkunder at Bergen Taxi er det største selskapet, men med noe under halvparten for de som ble intervjuet på gaten og noe over halvparten av medlemmene av NHH- alumni, slik det fremgår av figuren Privatkunder over. Tilsvarende resultat fra storkundeintervjuene fremgår av nederste figur. Særlig hoteller og bedrifter kjente svaret, mens flertallet av restaurantene ikke var klar over hvilket selskap som har flest løyver i Bergen.

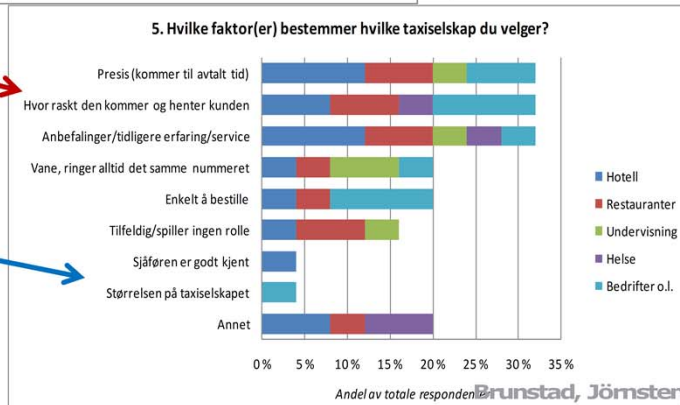
Hva bestemmer selskapsvalg?

Online – NHH alumni

Privatkunder – gateintervju



Storkunder



- For både storkunder og privatkunder er det viktig at taxien kommer raskt.

Med antagelse om at ventetiden gjennomsnittlig vil være kortere ved bestilling fra det største selskapet i regionen, er det også nødvendig å få innblikk i hvor viktig ventetid er ved valg av selskap. Intervjuobjektene ble derfor spurt om hva de vektlegger ved valg mellom taxiselskapene. Svarene fra de tre gruppene fremgår av figurene. Personkunder legger vekt på hvor raskt bilen kommer og at den kommer som avtalt, det vil si begge momenter som har med ventetid å gjøre, men hvor bare "hvor raskt den kommer" ventelig henger sammen med taxiselskapets størrelse.

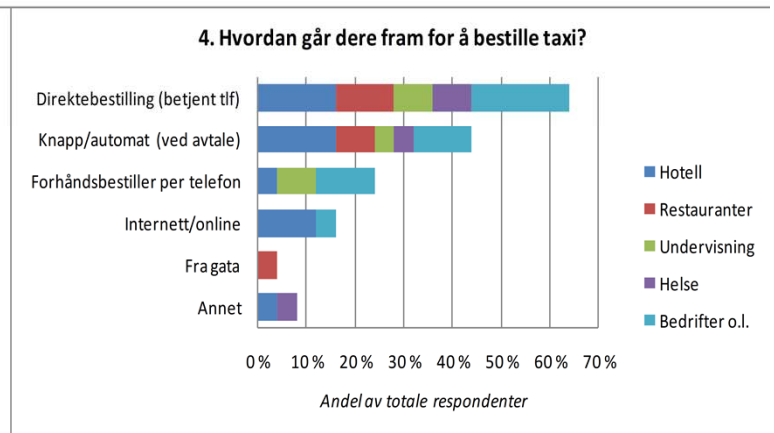
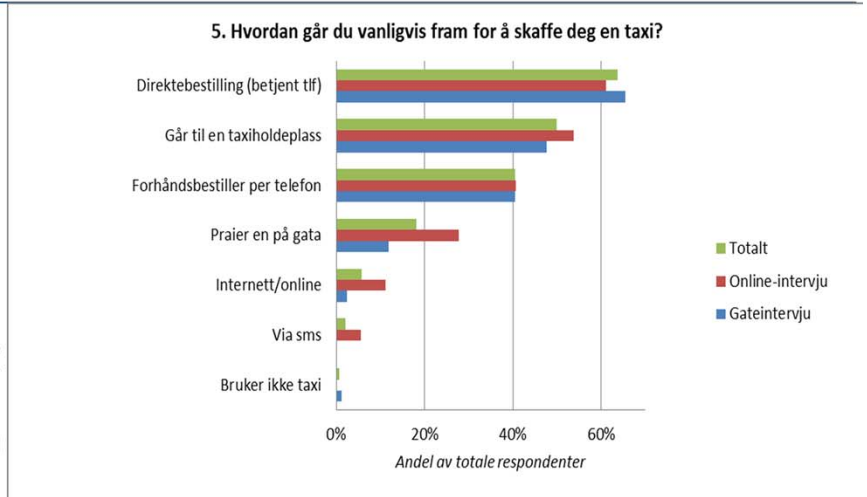
For medlemmene i NHH-alumni kom imidlertid "enkelt å bestille" og "vane" foran vektleggingen av ventetid. Dette kan virke underlig når det er litt større andel personer under 25 år og lavere andel personer over 60 år i alumni gruppen enn blant de som besvarte gateintervjuene. For begge gruppene var imidlertid pris mindre viktig enn ventetid, enkelhet og vane. Pris er middels viktig for valget for begge gruppene. Størrelsen på selskapet kommer også godt ned på listen, spesielt for de gateintervjuede. Det tyder altså på at passasjerer ikke bevisst forbinder størrelse med sannsynlighet for kortere eller lengre ventetid.

For storkundene er også punktlighet og ventetid sentralt ved valg av selskap. Men for disse er tidligere erfaring med selskapet viktigere enn vane og enkelthet. Også for storkundene betyr selskapets størrelse mindre i forhold til de andre alternativene i spørreskjemaet. Når de derimot ble spurt direkte om betydningen av størrelse på selskapene svarte dog 40 % at de anså det som viktig. (Kolesnyk og Mengshoel, 2011). Pris er ikke med i listen over de valgte svaralternativene, noe som kan ha sammenheng med at den som bestiller ikke betaler reisen.

I hver av gruppene er det relativt få person som svarer på spørsmålene om taxi bruk. Dette gjør resultatene mindre sikre. På den annen side vektlegger alle gruppene ventetid og punktlighet betydelig høyere enn pris.

Hypotese 3:

- Kunder er ikke bevisst hvilken taxi de velger på taxiholdeplass.
 - Hele 90 % av de som tar taxi fra taxiholdeplass svarte at de ikke er bevisst på hvilken taxi de tar, til forskjell fra direktebestilling, noe som bekrefter hypotesen.



Hypotese 3 blir bekreftet idet 90 % av kunder som går til holdeplassene ikke er bevisst på selskapstilknytningen til taxien de tar. Dette til forskjell fra ved telefonbestilling.

Dagens ordning innebærer at de fleste tar den første bilen i drosjekøen på holdeplassene uavhengig av hvilket selskap drosjen er tilknyttet. Kunder som bestiller drosje per telefon velger derimot aktivt mellom selskapene. Gitt denne forskjellen er det av spesiell interesse å se svarene privat- og storkunder ga om hvordan de vanligvis går frem for å få tak i drosje. Svarene fremgår av figurene.

Hypotese 4:

- Privatkunder er ikke prisbevisste ved bruk av taxi.
 - Kun 16 % av privatpersonene nevnte pris som en viktig faktor ved valg av taxi.
 - Resultatene av undersøkelsen tyder derfor på at *når* en kunde først har bestemt seg for å ta taxi, så har kunden høy betalingsvilje. Prisen for taxi er dermed av underordnet betydning når avgjørelsen om å ta taxi er tatt.

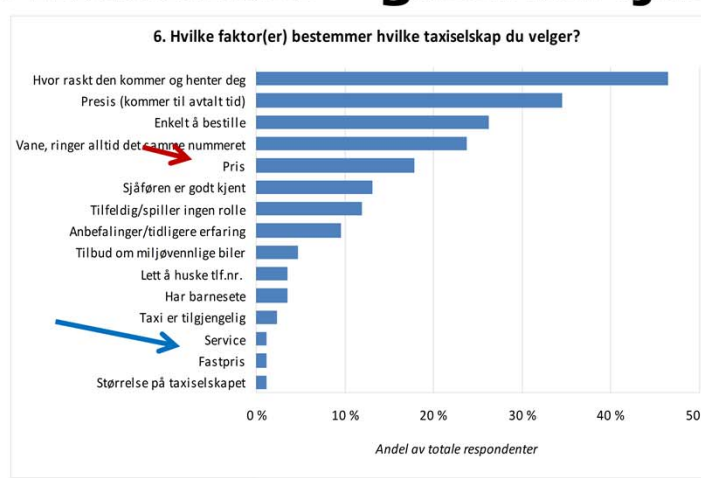
Få privatkunder nevnte at prisen var viktig og dermed styrkes *hypotese 4*. Vel så interessant er det at flere av privatkundene ikke visste at det var prisforskjeller mellom taxiselskapene.

Prisens betydning

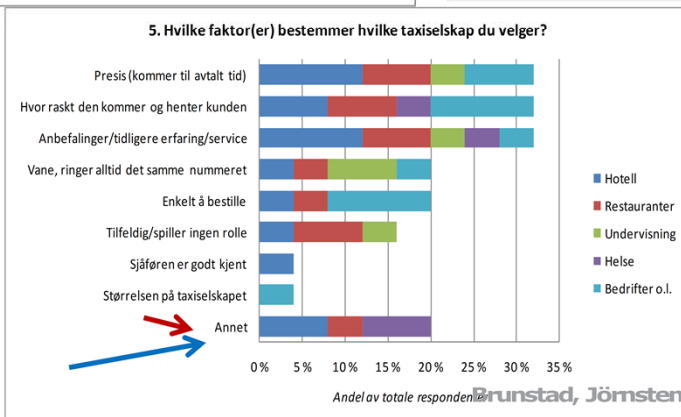
Online – NHH alumni



Privatkunder – gateintervjuer



Storkunder



Brunstad, Jömsten, Strandenes

Oppsummert indikerer kundeundersøkelsen at størrelsen er viktig for konkurransen, siden kunder vektlegger kort ventetid. Den lave vektleggingen av pris indikerer derimot at pris konkurranse ikke har særlig betydning, noe som kan følge av at prisstrukturen i næringen ikke er særlig gjennomsluktig.

3. SIMULERING AV KONKURRANSEFORHOLD I BERGEN TAXI MARKED

Dette kapitlet gir et sammendrag på norsk av hovedrapporten om simuleringene i Cai (2011).

Simulering av konkurranseforhold i Bergen taxi marked

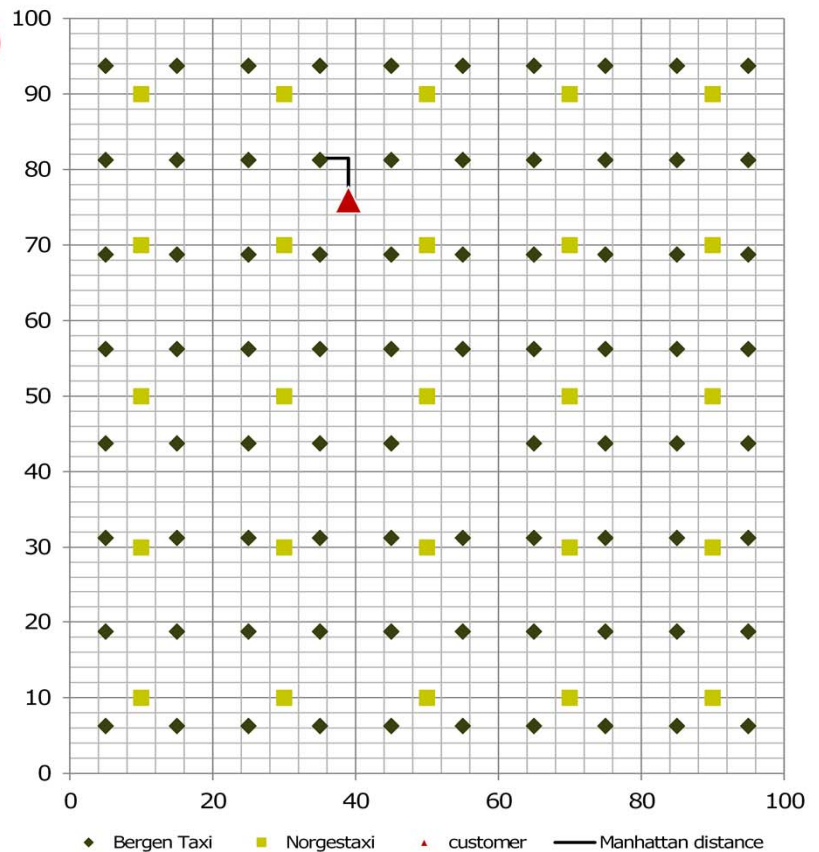
- Gi et stilisert bilde av Bergensmarkedet med utgangspunkt i situasjonen i oktober 2010
 - To taxisentraler hvis relative størrelse gjenspeiler Norgestaxi og Bergen Taxi
- Hovedhensikt med simuleringene er å få
 - Tallmessig anslag på betydningen av forskjell i antall løyver mellom Norgestaxi og Bergen Taxi

Vi benytter en simuleringsmodell som gir et stilisert bilde av Bergensmarkedet med utgangspunkt i situasjonen i oktober 2010. Hovedhensikten er å få større forståelse for hvilken betydning forskjell i antall tilknyttede løyver mellom Bergen Taxi og Norgestaxi har for kundenes valg når de ringer etter drosje. Kundeundersøkelsene viste at både privatkunder og storkunder er spesielt opptatt av ventetiden når de bestiller drosje. Jfr. omtalen av kundeundersøkelsen ovenfor.

Simuleringsmodellen kobler kunden med den nærmeste drosjen. Modellen tar samtidig hensyn til at drosjer fra den største sentralen oftere vil være nærmest kunden. Videre er det lagt inn en svak preferanse for drosjer fra den største sentralen i den forstand at når avstanden til kunder er den samme for drosjer fra ulike sentraler velges bilen fra den største sentralen, dvs. Bergen Taxi.

Modellrammeverk (1)

- Simuleringene starter ved begynnelsen av hver dag
 - Biler fra hvert selskap er jevnt fordelt i markedet
 - Kunder kommer med like stor sannsynlighet til hvert sted
 - Modellen beregner korteste avstand mellom kunde og ledig drosje
 - Kobler deretter kunden til nærmeste drosje
 - “Manhattan distances” som i kvadraturen.

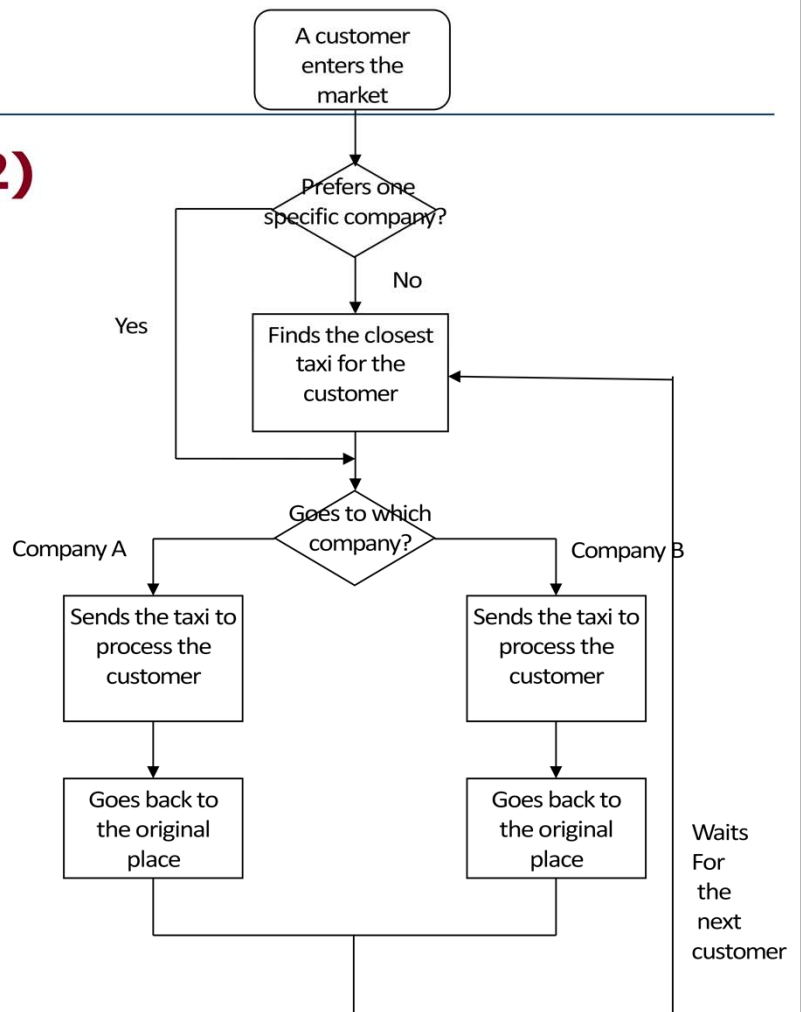


Modellen har en geografisk dimensjon hvor drosjene fra hver av sentralene fordeles jevnt ut i markedsområdet, noe som innebærer at det er tettere mellom drosjer tilknyttet Bergen Taxi enn mellom bilene tilknyttet Norgestaxi. Fordelingen av bilene i markedet ved starten av simuleringene er dermed som i figuren. Kundene kommer til markedet slik at neste kunde kommer til hvert geografisk punkt med like stor sannsynlighet. Det er dermed ikke noe sentrum eller geografisk forskjell i kundetettheten i modellen.

Modellen benytter såkalt ”Manhattan distanse” for å finne avstanden fra kunden til nærmeste drosje. Det vil si at markedet er inndelt i ruter eller kvartaler og drosjene må kjøre korteste vei rundt kvartalene. Når turen er ferdig kjører drosjen tilbake til det stedet den var da den fikk turen.

Modellrammeverk (2)

- Åpner for at kunder kan ha sterke preferanser for et bestemt selskap
- Tar hensyn til at største sentrals drosjer oftest er nærmest
- Ved lik avstand velges bil fra største sentral (svak preferanse)
- Drosjen går tilbake til utgangspunktet etter turen



Simuleringen starter ved at en ny kunde kommer inn i markedet. Dersom det er spesifisert at kunden har preferanse for én av taxisentralene tildeles kunden den nærmeste taxi fra denne sentralen, hvis ikke finner modellen den nærmeste taxi uavhengig av sentral. Den valgte bilen sendes til kunden og gjennomfører turen for deretter å kjøre tilbake til utgangspunktet før turen. Der venter taxien på tildeling av ny passasjer.

Vi lar simuleringsmodellen beregne tilpasningen i 180 runder noe som kan tolkes som at den beregner antall turer og inntjening for drosjer tilknyttet de to sentralene i løpet av et halvt år.

Egenskaper ved simuleringsmodellen (1)

- Kundene kommer til et område med lik sannsynlighet, men kundetilstrømningen er større på dagtid enn kveld og natt
 - Alle turer har i gjennomsnitt samme varighet og lik gjennomsnittlig varighet for drosjeturer i oktober 2010
- *Alle drosjer opererer 24 timer i døgnet*
 - *Antall kunder per døgn er fast og lik antall kunder i Bergensmarkedet i oktober 2010. Kundene blir jevnt fordelt utover området og kommer med 1,05 minutters mellomrom om dagen (06:00-15:00), 1,12 – 1,13 minutters mellomrom kveld og natt.*
 - *Turenes varighet er gjennomsnittlig 20 minutter og 2/3 av turene varer mellom 15 og 25 minutter.*
 - *Prisen kunden betaler per tur ligger mellom 240 -270 kroner og følger av turens varighet.*

En av forenklingene er som nevnt at modellen kun har to drosjesentraler, Den relative størrelse på sentralen i modellen gjenspeiler den relative størrelse som Bergen Taxi og Norgestaxi i Bergen hadde i oktober 2010.

En annen forenkling er at alle taxiturer er av samme varighet i gjennomsnitt, og denne varigheten er lik det som var gjennomsnittlig varighet for drosjeturer i Bergen i oktober 2010. Modellen tar hensyn til at etterspørselen etter drosjer varierer over dagen slik at det er flere turer om dagen enn på kveld og natt.

Egenskaper ved simuleringsmodellen (2)

- Beregner inntjening basert på kostnadsforutsetninger tilpasset Norgestaxi
 - Kapitalkostnad 228 NOK per døgn basert på 300 000 nybil pris og 3 års drift
 - Sjøførlønn 58,5% av brutto inntekt
 - Sentralavgift
 - Bergen Taxi 270 NOK per dag
 - Norgestaxi 6500 NOK per måned + 4% av omsetningen
 - ~ gjnsn. 336 NOK per dag *
- Simulerer 180 runder tilsvarende 1/2 år
 - Det danner grunnlag for modellens beregning av inntekt, kostnad og antall turer

* Denne beregningsmåten overvurderer sentralkostnadene i Norgestaxi med ca 40 NOK per dag avhengig av omsetningen. Det påvirker **ikke** simuleringen av konkurransen.

Gitt koblingen mellom kunder og biler i simuleringen beregner modellen også drosjenes inntjening basert på kostnadsforutsetninger tilpasset Norgestaxi's drosjer. Det er liten grunn til å tro at det er store forskjeller i kostnadsnivået for de to største sentralene i Bergensmarkedet. Kostnadene er beregnet ut fra at en drosje koster 300 000 kroner i anskaffelse og har en salgsverdi på 50 000 kroner ved utrangering. Med avskrivning over 3 år og hvis vi ser bort fra renter, så utgjør dette en kapitalkostnad på 228 kroner per døgn. Sjøførlønn beregnes avhengig av innkjørt beløp og utgjorde 58,5 % av brutto inntekten til drosjen i 2010. Vi ser bort fra kostnader til drivstoff og vedlikehold samt administrasjon. Dermed forutsetter vi at disse kostnadene ikke vil variere avhengig av hvilken sentral drosjen er tilknyttet. Det betyr imidlertid at det "resultatet" modellen beregner mer er å betrakte som et bidrag til disse utgiftene samt eventuelt overskudd for drosjen utover kostnadene til bil og sjåfør.

Drosjer betaler en avgift til sentralen de er tilknyttet og den beregnes forskjellig for drosjer tilknyttet Bergen Taxi og Norgestaxi. Denne forskjellen mellom sentralene er hensyntatt til i simuleringsmodellen. For Bergen Taxi antar vi at avgiften i 2010 var 270 kroner per dag. Norgestaxi benytter en mer komplisert fastsettelse av sentralavgiften med en månedlig avgift på 6500 kroner pluss 4 % av omsetningen for drosjen. Simuleringene gir i gjennomsnitt en avgift per dag på 336 kroner med denne avgiftsfastsettelsen.*

* Denne beregningsmåten overvurderer sentralkostnadene i Norgestaxi med ca 40 NOK per dag avhengig av omsetningen. Det påvirker **ikke** simuleringens allokering av turer til drosjer fra de to sentralene, men fører til at det beregnede økonomiske resultatet for Norgestaxi undervurderes i noen grad.

Simulering 1 – modellens utgangspunkt

Resultat	Norges- taxi 142 biler	Per bil	Bergen Taxi 448 biler	Per bil
Inntekt	432 000	3048	1 436 000	3205
Kostnad	333 000	2350	1 063 000	2373
Profitt	99 000	698	373 000	832
Brutto margin	22,9 %		26 %	
Turer per døgn		11,9 turer		12,6 turer

Bruker svake preferanser

Benchmark:

- Norgestaxi gjennomførte 591 00 turer i 2010,
- Det gir 1619 turer per døgn og 11,4 turer per døgn i gjennomsnitt

15.05.2012 Brunstad, Jørnsten, Strandenes

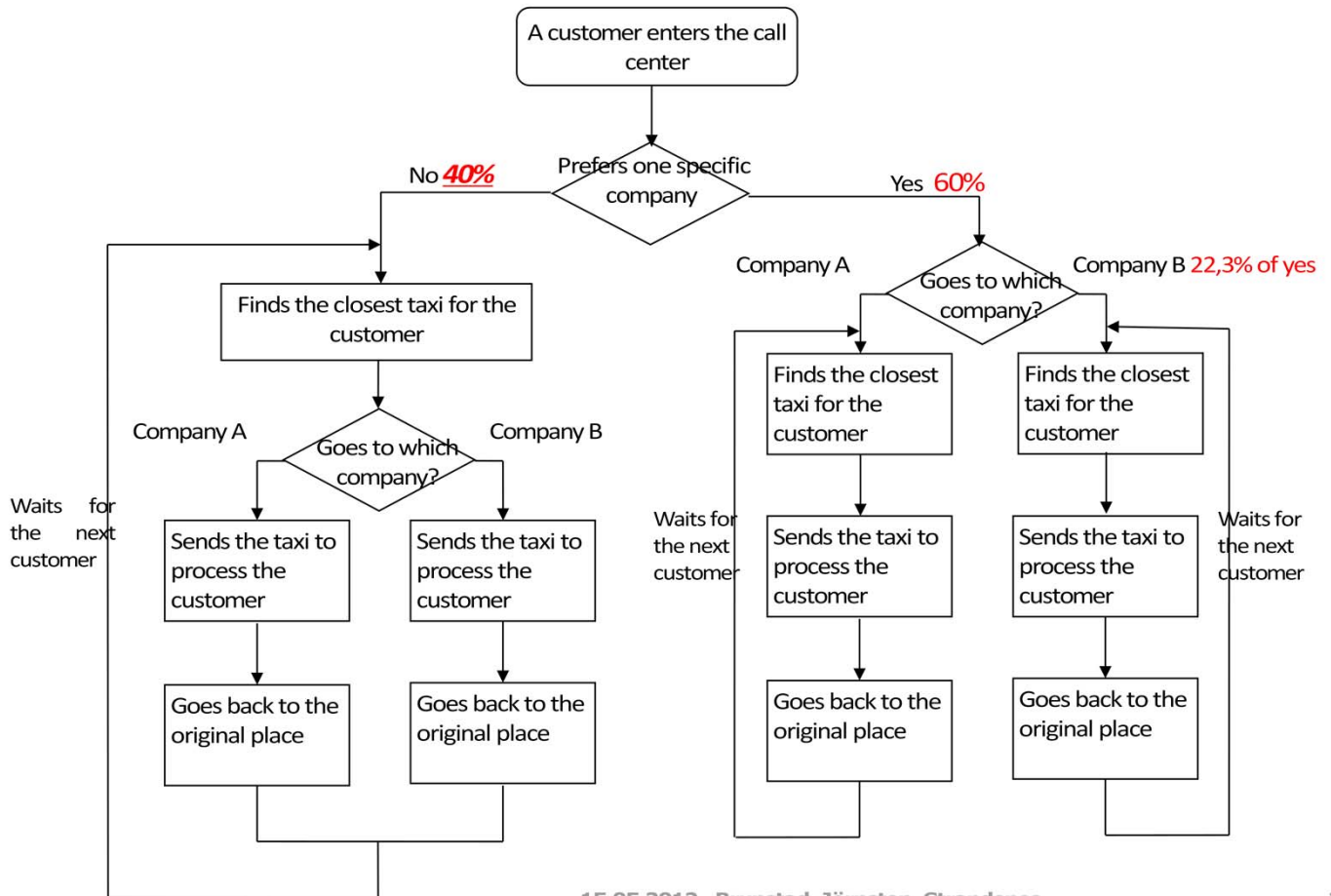
23

For den første simuleringen viser vi resultater og gjennomsnittlig antall turer for drosjene per døgn som en kontroll på at modellen kan reprodusere situasjonen i Bergens drosjemarked slik det var i oktober 2010, som er den månedens tallene for antall biler og kostnader er hentet fra. *

Norgestaxis drosjer gjennomførte 591 000 turer i 2010. Dette gir 1619 turer per døgn for året og med 142 biler som var tilknyttet sentralen i oktober 2010 gir dette 11,4 turer per døgn i gjennomsnitt, mens modellen beregner et gjennomsnitt på 11.9 turer.

Kjører vi simulering uten forutsetningen om svake preferanser dvs uten at Bergen Taxi velges i de tilfellene distansen mellom drosje og kunde er lik for to biler fra forskjellig selskap, endres den beregnede fordelingen mellom sentralene i minimalt. Statistisk sett er endringen tilfeldig eller med andre ord ikke signifikant. Dette understreker at distanse er viktigst i modellens allokeringen av drosjer.

* Med korrigert sentralavgift ville profitten for Norgestaxi i dette tilfelle vært NOK 105 000 istedenfor NOK 99 000 og tilsvarende for hver bil i gjennomsnitt NOK 741 istedenfor NOK 698. Profittmarginen ville vært 24.3% istedenfor 22.9, men fremdeles lavere enn for Bergen Taxi.



Modellene benyttes i første omgang til å simulere virkninger av økt kjennskap og preferanse for Norgestaxi. Tanken er at kjennskap til Norgestaxi økes gjennom sterk markedsføring av selskapet. Dette er interessant ikke minst på bakgrunn av det ulike annonsevolumet selskapene allerede har i bergenske aviser.

I denne simuleringen deles kundene inn i to grupper slik at modellen fanger opp forskjell på telefonbestilling og gatemarkedet. Ved gatebestilling forutsettes det at kundene ikke har preferanse for drosjer tilknyttet én av sentralene. Kun der det er samme distanse til to biler fra ulik sentral vil Bergen Taxi bli foretrukket. Dette er i tråd med gjeldende praksis at kundene velger den første bilen i rekken på drosjeholdeplassene, bortsett fra at det i modellen kan skje at to biler står i samme avstand fra kunden. Når det gjelder telefonbestilling tar modellen i denne simuleringen hensyn til at en andel av kundene har preferanse for selskapet med flest biler, ut fra en forventning om at ventetiden da blir kortest. Fordelingen av kunder er valgt ut fra opplysninger fra Norgestaxi om at anslagsvis 60 % av drosjekundene i Bergen bestiller taxi over telefon og at 22,3 % av de som bestiller per telefon ringer Norgestaxi mens resten ringer Bergen Taxi.

Simuleringen viser dermed virkningen på fordelingen mellom selskapene dersom økt

kjennskap fører til at andelen av telefonbestillingene som rettes mot Norgestaxi økes fra 22.3% til 25 %.

Simulering 2: økt kjennskap til Norgestaxi

Gjennom markedsføring økes kjennskapet til Norgestaxi slik at andel av de som ringer og velger 08000 Øker fra 22,3% til 25 %

	Norgestaxi 142 biler	Norgestaxi Sterkere Kunde kjennskap	Bergen Taxi 448 biler	Bergen Taxi svakere preferanse
Inntekt	431 000	453 000	1 437 000	1 414 000
Kostnad	332 000	347 000	1 064 000	1 050 000
Profitt	98 000	107 000	373 000	364 000
Brutto margin	22,8 %	23,6 %	26 %	25,7
Turer per bil/døgn	11,9	12,5	12,6	12,4

15.05.2012 Brunstad, Jörnsten, Strandenes

25

Vi ser av at når Norgestaxis andel av telefonbestillingene øker, øker også selskapets og drosjenes resultater. Resultatmarginen er imidlertid fremdeles lavere enn for Bergen Taxi. Dette kan følge av variasjonene i reiselengdene ved at simuleringen i disse kjøringene gir ulik lengde på turene for drosjer fra de to selskapene. Som påpekt over så vil turlengden være normalfordelt rundt et gjennomsnitt på 20 minutter med tilhørende variasjon i inntjening per tur. Noe av forskjellen kan også følge av den gjennomsnittlig høyere avgift til sentralen for Norgestaxi som endatil overvurderes noe i modellen. Antall turer per taxi per døgn blir tilnærmet lik på tross av at Bergen Taxis biler oftere har kortere distanse til kunden i gatemarkedet.

Vi ser at mens den valgte økning i kjennskapet til Norgestaxi øker deres andel av telefonbestillingene med 12% gir det en økning i bruttomarginen på 3,5% og i antall turer per bil per døgn på 5%.

Simulering 4: like store sentraler 50/50

Resultat Kroner Per døgn	Norgestaxi 142 biler	Norgestaxi 50 % Uten preferanse	Norgestaxi 50% med preferanse for BT	Bergen Taxi 448 biler	Bergen Taxi 50% Uten preferanse	Bergen Taxi 50% Med preferanse for BT
Inntekt	432 000	934 000	734000	1 436 000	936 000	996 000
Kostnad	333 000	710 000	585 000	1 063 000	689 000	724 000
Profitt	99 000	224 000	149 000	373 000	247 000	272 000
Brutto margin	22,9 %	24,0 %	20,3	26 %	26,43	27,3
Turer per døgn	11,9	12,9	10,1	12,5	12,9	13,8

15.05.2012 Brunstad, Jörnsten, Strandenes

26

I Bergensmarkedet i oktober 2010 var, når vi ser bort fra de små sentralene slik vi gjør i simuleringmodellen, Bergen Taxi størst med 448 drosjer eller 76 % mot Norgestaxis 142 drosjer. I den neste simuleringen endrer vi størrelsesforholdet mellom sentralene til 50/50 og kjører simuleringer for et halvt år eller 180 dager som før.

Dersom selskapene har like mange løyver og kundene ikke har preferanser for det ene selskapet vil begge selskapene oppnå en inntjening på rundt 935 000 kroner slik tabellen viser. Profittmarginen vil vær noe lavere for biler tilknyttet Norgestaxi på grunn av forskjellen i avgift til sentralen. Men som nevnt overvurderes den forskjellen noe i modellen.

Dersom kundene har svak preferanse for Bergen Taxi slik at de fremdeles velger drosjer fra denne sentralen når avstanden til drosjene er identisk, så vil inntjeningen i Bergen Taxi naturlig nok bli større selv om selskapene er like store. Forskjellen i resultatmargin mellom kolonne 4 og 7 , følger av både preferanse for Bergen Taxi og beregnet høyere sentralavgift i Norgestaxi.

Simulering 4b Markedsdifferensiering

- Selskapene velger å konsentrere biler på ulike steder

Resultat Kroner Per døgn	Norgestaxi 50% Med preferanse	Norgestaxi 50% Med preferanse og differensiering	Bergen Taxi 50% Med preferanse	Bergen Taxi 50% Med preferanse og differensiering
Inntekt	734000	874000	996 000	1 136 000
Kostnad	585 000	673 000	724 000	806 000
Profitt	149 000	201 000	272 000	330 000
Brutto margin	20,3 %	23,3 %	27,3	29,1 %
Turer per døgn	10,1	12,1	13,8	15,7

15.05.2012 Brunstad, Jörnsten, Strandenes

27

I tillegg til å utjevne størrelsen mellom selskapene i forhold til situasjonen i oktober 2010, simulerer vi også tilfellet der selskapene prøver å differensiere seg gjennom å styrke tilstedeværelsen i enkelte områder. Dermed reduseres sannsynligheten for at drosjer fra forskjellig selskap konkurrerer om samme kunde. I tabellen viser vi resultatene fra denne simuleringen.

Vi sammenligner dette med situasjonen hvor bilene fra hvert selskap er jevnt fordelt i markedet slik som i figuren på side 19 hvor drosjer fra de ulike selskapene overlapper hverandre geografisk og dermed konkurrerer direkte. Med samme størrelse har da selskapene samme antall drosjer og begge dekker hele markedet.

Geografisk spesialisering vil være fordelaktig for begge selskaper, men med svake preferanser for det mest kjente selskapet vil differensiering være til størst fordel for nummer to selskapet. Vi ser at bruttomarginen for Norgestaxi vokser med 14,8% ved slik geografisk differensiering, mens Bergen Taxi øker sin profittmargin med 6,6%.

Simulering 5: Faste kontrakter

Forenkling:

Antar at kunder på faste kontrakter har samme etterspørselsmønster som andre kunder

Modelleres:

Kunder på faste kontrakter har sterk preferanse for kontraktsselskapet og bestiller der Faste kontrakter utgjør 14,3% av turene
Norgestaxi starter med 20% av fastkontrakter og av telefonkundene

Virkning:

Når Norgestaxi har over 80% av fast kontraktkunder vil ikke selskapet kunne oppfylle kontraktene hver dag, med dagens løyveandel og 40% av bilene i gatemarkedet.

	Norgestaxi		Bergen taxi	
	andel Fast kontrakter 20%	andel Fast kontrakter 60%	andel Fast kontrakter 80%	andel Fast kontrakter 40%
Inntekt	430 000	508 000	1 437 000	1 359 000
herav fra faste kontrakter	53 300	160 000	213 400	106 700
Kostnad	332 000	381 000	1 064 000	1 018 000
Profitt	98 000	127 000	373 000	341 000
Brutto margin	22,8 %	25,1 %	26,0 %	25,1 %
turer per vogn	11,9	14,0	12,6	11,9

Med 60/40 fordeling av løyver (eller 50/50) mellom Bergen taxi og Norgestaxi kan begge selskaper oppfylle også om selskapet har 100 % av kontraktene

Det siste forhold vi refererer her er simulering med faste kontrakter. Faste kontrakter utgjorde i oktober 2010 14,3 % av inntektene i Bergensmarkedet. Vi gjennomfører simuleringer med faste kontrakter for å få en indikasjon på om det vil være plass til to konkurrenter med volumet av fastkontrakter høsten 2010.

Vi forutsetter at kundene som kjøres innenfor de faste kontrakter har samme etterspørselsmønster som andre kunder som velger telefonbestilling. Dette er en nødvendig forenkling i simuleringsmodellen. Videre modellerer vi kundene på faste kontrakter som kunder med sterk preferanse for det selskapet som er tildelt kontrakten. Det betyr at faste kontrakter modelleres ved at andelen av telefonkundene som preferer et bestemt selskap fremfor det andre øker når dette selskapet har de faste kontraktene. I første omgang holder vi fast på at 60 % av kundene i markedet bestiller per telefon og at 20 % av disse har preferanse for Norgestaxi mens de resterende 80 % har preferanse for Bergen Taxi. Deretter simulerer vi virkningen av at Norgestaxi får faste kontrakter slik at andelen av telefonkundene som bestiller hos Norgestaxi økes. Gatemarkedet opprettholdes med 40% av turene i alle simuleringene.

I tabellen viser vi resultatet hvis Norgestaxi tar 60 % av fastkontraktkundene og sammenligner med utgangssituasjon hvor Norgestaxi har 20 % av fastkontraktkundene. Når Norgestaxi har 80 % av fastkontraktene får selskapet lett for lite kapasitet. I 7 av de 180 simuleringen hadde selskapet da for liten kapasitet til å dekke etterspørselen fra kontraktkundene.

Vi kjørte noen simuleringer hvor vi økte antall drosjer tilknyttet Norgestaxi. Det ble nødvendig å gi Norgestaxi 20 % flere drosjer for å unngå mangel på drosjer til kontraktskjøringen i alle de 180 kjøringene.

Videre endret vi fordeling av de 590 drosjene mellom selskapene til 50/50 og 60/40 med Bergen Taxi som størst. I begge tilfeller kunne Norgetaxi håndtere opp til 100 % av de faste kontraktene uten at de fikk problemer med å oppfylle kontraktene. Med en slik fordeling ville det være to mulige anbydere for alle kontraktene i dagens marked. Resultatene av de simuleringene er gjengitt i Cai (2011:35).

I hovedrapporten om simuleringsmodellen (Cai, 2011) presenteres ytterligere simuleringer som ikke er tatt med her.

4. TEORI FOR KONKURRANSE I TAXI MARKEDER*

15.05.2012 Brunstad, Jörnsten, Strandenes

29

Drosjenæringen har historisk vært sterkt regulert i de fleste land. Reguleringsformene er oftest langt fra optimale, men trenden mot mer deregulering i mange land har i flere tilfeller gitt høyere istedenfor lavere takster og indikatorer på servicekvaliteten viser svært blandede resultater. Det eksisterer en betydelig teoretisk litteratur om optimal regulering av drosjenæringen og hovedresultatene fra denne litteraturen syners å tyde på at regulering i en eller annen form vil være nødvendig for å nå et samfunnsøkonomisk optimum**. På den annen side vil en slik optimal regulering kreve at reguleringsmyndighetene har informasjon de vanligvis ikke har og heller ikke lett ville kunne skaffe seg.

En sterkt forenklet modell.

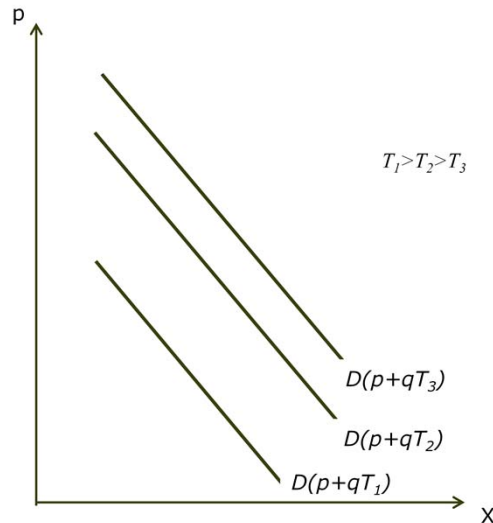
Teoretiske analyser vil kunne gi veiledning til myndighetene i valg av reguleringsregime. De teoretiske analysene baserer seg imidlertid på mange svært forenklende forutsetninger som kan begrense validiteten av resultatene.

*Dette er et popularisert sammendrag av Brunstad, Jörnsten og Strandenes (2012).

**Se for eksempel Douglas (1972), De Vany (1975), Beesley og Glaister (1983), Brunstad (1990 og 1991), Bergantino og Longobardi (2000), Yang og Yang (2011)

Etterspørsel etter drosjeturer

- Drosjeturer ses på som et homogent produkt av en gitt (konstant) varighet og lengde.
- Kostnadsstrukturen i selve drosjedriften er forenklet til en konstant kostnad per tidsenhet.
- Drosjene tenkes knyttet til en sentral som enten kan være et kooperativ drevet av drosjeeierne med en konstant kostnad per tilknyttet drosje, eller en tjeneste levert utenfra til en konstant pris.
- Etterspørselen etter drosjeturer antas å avhenge av den totale prisen på drosjeturen. Denne vil være drosjetaksten, som under våre forutsetninger vil være fast per tur, og i tillegg inkludere verdien av ventetiden for kunden før en bestilt drosje dukker opp eller han får tak i en drosje på gaten.



15.05.2012 Brunstad, Jörnsten, Strandenes

30

I dette kapitlet skal vi gi et riss av hovedresultatene fra denne forskningen. Vi tar utgangspunkt i fremstillingen i Brunstad (1990 og 1991), siden det siste publiserte arbeidet vi kjenner til, Yang og Yang (2011), bruker den samme teoretiske modellen, og de fleste andre arbeidene bruker modeller som kan tolkes som spesialtilfeller av denne.

Modellen er i hovedtrekk som følger. Drosjeturer ses på som et homogent produkt av en gitt (konstant) varighet og lengde. Kostnadsstrukturen i selve drosjedriften er forenklet til en konstant kostnad per tidsenhet. Den konstante kostnaden innbefatter alle relevante kostnader så som avskrivning og vedlikehold på drosjene, drivstoffutgifter, utgifter til sentral, og alternativlønn* til drosjeeier. Drosjene tenkes knyttet til en sentral som enten kan være et kooperativ drevet av drosjeeierne med en konstant kostnad per tilknyttet drosje, eller en tjeneste levert utenfra til en konstant pris.

Etterspørselen etter drosjeturer, $X=D(p+qT)$, antas å avhenge av den totale prisen på drosjeturen. Denne vil være drosjetaksten, p , som under våre forutsetninger vil være fast per tur, og i tillegg inkludere verdien av ventetiden, qT , for kunden før en bestilt drosje dukker opp eller han får tak i en drosje på gaten. Her er, q , verdien av tid for passasjerene, mens, T , er ventetiden.

Etterspørselen avtar med økende drosjetakst** og økende ventetid***. Ventetiden avhenger av positivt av utnyttelsesgraden av drosjeparken, dvs. hvor stor andel av tilgjengelige drosjer som kjører med kunde, og eventuelt av markedets størrelse, dvs. hvor mange som etterspør drosje. Hvorvidt ventetiden påvirkes negativt eller positivt av størrelsen på etterspørselen avhenger av systemet som kobler sammen ventende drosjekunder og ledige drosjer.

*Med alternativlønn menes inntekt for drosjeeier inklusive lønnskostnader for ansatte sjåførere på et nivå tilsvarende beste alternative beskjeftigelse.

** Illustrert ved den fallende kurven i figuren

*** Illustrert ved skiftene i kurven

Hva bestemmer ventetiden?

- Etterspørselen avtar med økende drosjetakst og økende ventetid. Ventetiden avhenger av positivt av utnyttelsesgraden av drosjeparken, dvs. hvor stor andel av tilgjengelige drosjer som kjører med kunde, og eventuelt av markedets størrelse, dvs. hvor mange som etterspør drosje.
- Hvorvidt ventetiden påvirkes negativt eller positivt av størrelsen på etterspørselen avhenger av systemet som kobler sammen ventende drosjekunder og ledige drosjer.
- Dette er modellert som en såkalt matching- eller koblingsfunksjon mellom køen av ventende kunder og køen av ledige drosjer. Dersom denne koblingsfunksjonen er skalaavhengig, så vil ventetiden bare avhenge av drosjenes utnyttelsesgrad.
- Hvis koblingsfunksjonen viser stigende skalaavkastning, vil ventetiden i tillegg synke med størrelsen på etterspørselen, mens det motsatte vil være tilfelle ved synkende skalaavkastning.

Brunstad (1990 og 1991) modellerte dette som en såkalt matching- eller koblingsfunksjon mellom køen av ventende kunder og køen av ledige drosjer. Dersom denne koblingsfunksjonen er skalaavhengig*, så vil ventetiden bare avhenge av drosjenes utnyttelsesgrad. Hvis koblingsfunksjonen viser stigende skalaavkastning**, vil ventetiden i tillegg synke med størrelsen på etterspørselen, mens det motsatte vil være tilfelle ved synkende skalaavkastning***.

Tidligere arbeider som Douglas(1972) og Beesley og Glaister (1983) modellerte ventetiden som proporsjonal med den inverse til antall ledige drosjer. Dette vil være et spesialtilfelle av det foregående hvis koblingsfunksjonen har sterkt stigende skalaavkastning[§]. Køsystemer oppviser ofte stigende skalaavkastning, men det eneste forsøket som vi kjenner til på å estimere en slik funksjon for drosjemarkedet, fant ikke signifikant stigende skalaavkastning (Schroeter 1983) ^{§§}. Schroeters arbeid gjaldt imidlertid drosjemarkedet i en såpass stor by som Minneapolis og det kan være god grunn til å tro at funksjonen kan vise stigende skalaavkastning for mindre markeder, som Bergensmarkedet.

*Dvs. at hvis begge køene øker med samme prosent vil antall koblinger også øke med denne prosenten

**Dvs. at en prosentvis like stor økning i begge køer vil føre til en prosentvis større økning i antall koblinger.

***Brunstad (1991 s. 10), Yang og Yang (2011)

[§]koblingsfunksjonen vil i så fall ha en skalaelastisitet på 2. (Brunstad 1991, s. 9f)

^{§§}Schroeter fant en skalaelastisitet på 1,13 som ikke var signifikant forskjellig fra 1 på 10 % nivå.

Samfunnsøkonomisk optimum

1. Den marginale nyttegevinst i form av redusert ventetid for kundene skal være lik kostnaden ved å sette en drosje til i drift, og
2. Taksten for en kjøretur skal være lik verdien av den ekstra ventetiden som en ekstra kjøretur påfører alle kundene.

Den marginale ventetiden vil bestå av en

- **kapasitetsutnyttelseeffekt** og en
- **skalakomponent**
 - Ved konstant skalaavkastning vil skalakomponenten være null,
 - Ved stigende skalaavkastning vil den være negativ og det samfunnsøkonomiske optimum kreve subsidiering av drosjenæringen

Under disse forutsetningene vil betingelsen for samfunnsmessig optimum* være:

1. Den marginale nyttegevinst i form av redusert ventetid for kundene, T , skal være lik kostnaden ved å sette en drosje, N , til i drift, og
2. Taksten for en kjøretur, p , skal være lik verdien av den ekstra ventetiden, qT , som en ekstra kjøretur, X , påfører kundene.

Denne ekstra ventetiden vil bestå av to komponenter, en kapasitetsutnyttelseeffekt som skyldes at en ekstra kjøretur krever høyere kapasitetsutnyttelse av drosjeparken, og en skalakomponent som vil være negativ, positiv eller null avhengig av om koblingsfunksjonen har stigende, synkende eller konstant skalaavkastning**.

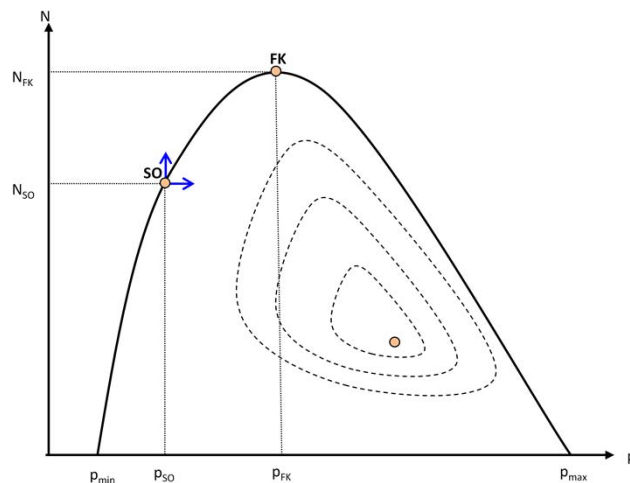
Dersom det er konstant skalaavkastning vil skalakomponenten være null, og dermed vil 1 og 2 også bety at samfunnsøkonomisk optimum skal innebære null profitt slik at drosjene akkurat får dekket sine kostnader inklusive normal eierinntekt, men ikke mer. Dersom det er stigende skalaavkastning vil den optimale taksten ifølge 2 ikke være tilstrekkelig til å dekke de optimale kostnadene ifølge 1. Dermed vil det samfunnsøkonomiske optimum kreve subsidiering av drosjenæringen***.

*Samfunnsmessig optimum er der summen av konsument- og produsentoverskudd er maksimert.

**Brunstad (1990 s.22), Yang og Yang (2011, s. 702ff).

***I dette resonnementet er det ikke tatt hensyn til at disse subsidiene må finansieres gjennom beskatning. Dersom de nødvendige midler kunne fremskaffes gjennom ikke vridende beskatning ville dette være uproblematisk. I fravær av slike beskatningsformer må man også ta hensyn til effektivitetstapet ved økende beskatning.

Optimum og uregulert frikonkurrans



15.05.2012 Brunstad, Jörnsten, Strandenes

33

Samfunnsøkonomisk optimum vil i denne modellen ikke bli nådd uten regulering. Se figuren som viser situasjonen i drosjemarkedet når vi har forutsatt at det er konstant skalaavkastning i koblingsfunksjonen*.

Den heltrukne kurven er en såkalt isoprofitt kurve som viser alle kombinasjoner av takst per tur (P) og antall drosjer i drift (N) som gir null profitt. For lavere takst enn P_{\min} vil det ikke være lønnsomt å kjøre drosje selv om man er helt alene i markedet. Heves så taksten gradvis vil det bli plass for flere og flere drosjer i markedet inntil kurven når et maksimum. Etter dette punktet vil etterspørselen bli så lav at antall drosjer må reduseres for å holde lønnsomheten oppe. Ved P_{\max} er taksten så høy at det ikke lenger er noen etterspørsel etter drosjeturer. De stiplede kurvene er isoprofittkurver for positive og suksessivt stigende profittnivåer per drosje. I MO nås den maksimale profitt per drosje. Siden driftskostnader er antatt konstante og uavhengige av antall turer, vil dette også være den kombinasjon av antall drosjer og takstnivå som vil maksimere total profitt for et uregulert monopolforetak.

De to betingelsene for samfunnsøkonomisk optimum ovenfor vil imidlertid innebære at profitten per drosje i optimum skal være synkende for en marginal økning av antall drosjer og stigende for en marginal økning av taksten. Den samfunnsøkonomisk optimale kombinasjonen av antall drosjer i drift og takstnivå vil dermed måtte ligge på den stigende delen av null isoprofittkurven, i figuren representert ved punktet SO. Dette punktet vil imidlertid ikke bli nådd i et fritt og uregulert drosjemarked.

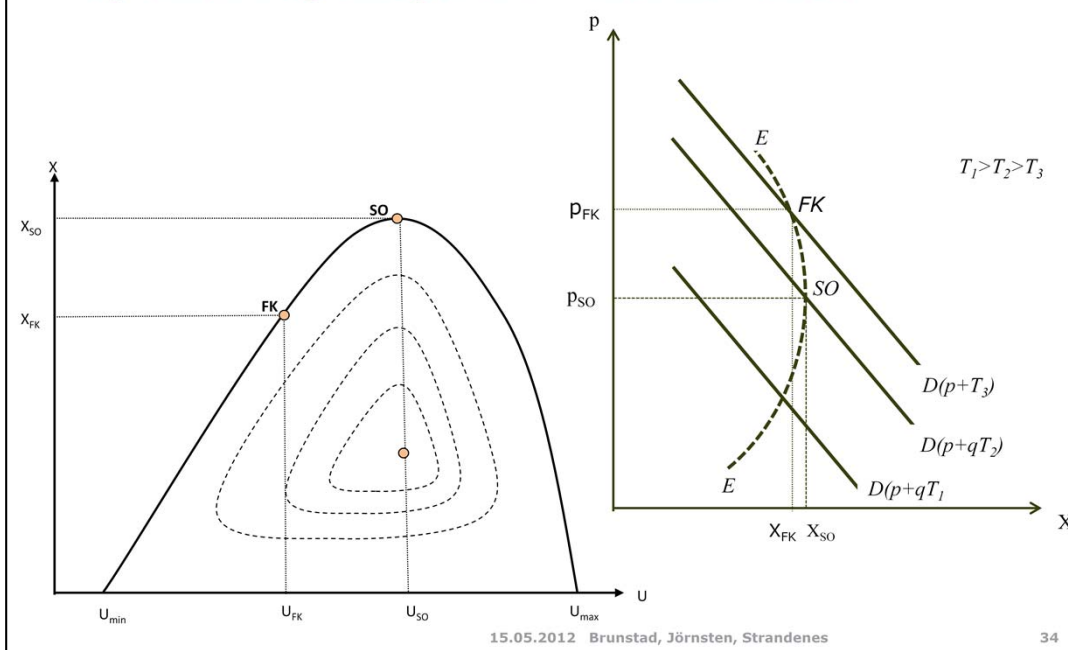
I praksis er det vanskelig å tenke seg en drosjesentral hvor ikke taksten er lik for alle som er tilknyttet sentralen. Heller ikke i et system basert på praiing på gaten er det noe incentiv til å underby hverandre for å kapre kunder, siden kunden bare kommer i kontakt med en drosje av gangen. På drosjeholdeplasser vil det kunne være det, men køavvikling på drosjeholdeplasser er som regel basert en implisitt forståelse av at det er et FIFO prinsipp** som gjelder.

En må derfor anta at uten regulering vil det være en tendens til at taksten blir satt opp dersom dette gir høyere inntekter per drosje. Det vil være tilfelle i punktet SO. I dette tilfellet vil derfor drosjeeierne sette opp taksten. Men dette vil føre til positiv profitt som i neste omgang vil føre til etablering av flere drosjer i markedet. Dette vil pågå inntil man når topp-punktet på null isoprofitlinjen i figuren. Det vil være punktet FK som representerer frikonkurranselikevekten dersom hverken takster eller løyver er regulert. I forhold til det samfunnsøkonomiske optimum er nå taksten for høy og det er for mange drosjer i drift slik at det blir for lav utnyttelse av drosjeparken.

*Denne figuren tilsvarer figur 2 i Brunstad (1990, s. 22) og figur 4 b i Yang og Yang (2011, s.711)

**«First in, first out»

Optimum og uregulert frikonkurransse



Når antall drosjer og taksten er bestemt vil også antall turer, X , og drosjenes utnyttelsesgrad, dvs. hvor stor andel av tiden de kjører med passasjer, U , være bestemt. I stedet for å tegne isoprofitt kurvene i et N, P diagram kan vi tegne dem i et X, U diagram. For konstant skalaavkastning vil situasjonen se ut som i figuren til venstre*.

Den heltrukne kurven representerer igjen null profitt. Så både uregulert frikonkurransse og det samfunnsøkonomiske optimum må ligge på denne kurven. Kurven begynner i punktet U_{\min} . Det er den lavest tenkelige utnyttelsesgraden for drosjeparken og vil være det punktet hvor det er mulig å ta ut den maksimale taksten som er forenlig med kostnadsdekning, dvs. P_{\max} i figuren til forrige side.

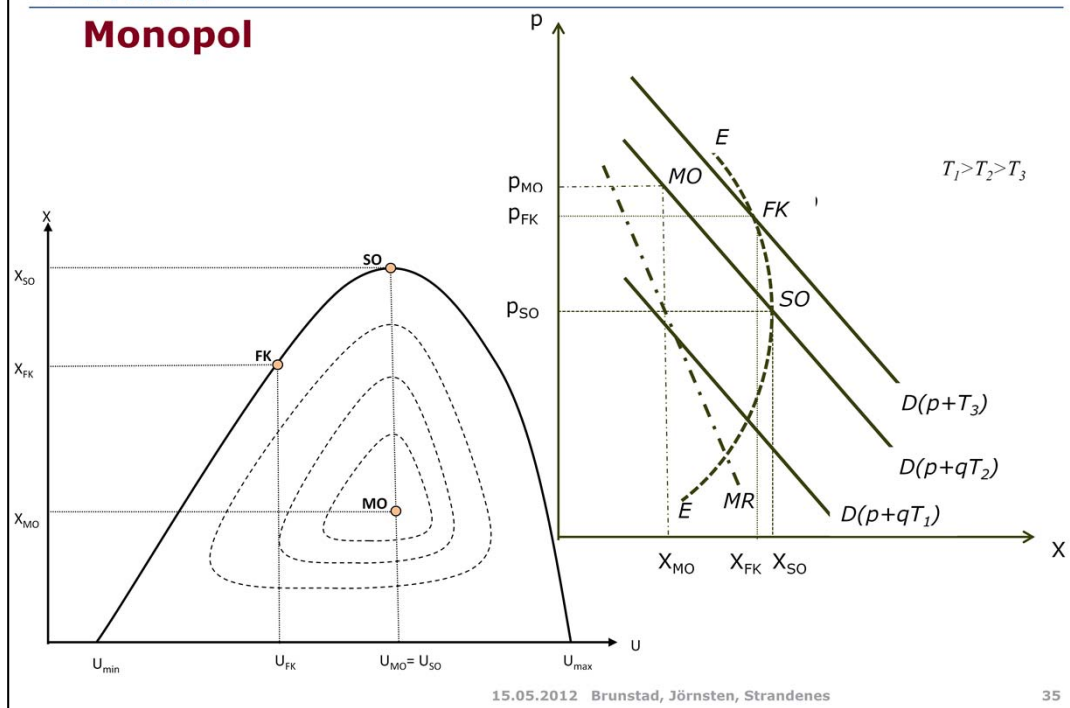
Etterhvert som vi beveger oss fremover på nullprofittkurven i figuren til venstre, vil drosjeparkens utnyttelsesgrad stige og det vil bli plass til flere drosjer i markedet. Flere drosjer bidrar isolert til at det kan gjennomføres flere drosjeturer, mens den høyere utnyttelsesgraden og dermed lengre ventetid bidrar isolert sett til å dempe etterspørselen. På den annen side vil lavere takst isolert sett stimulere etterspørselen, og til å begynne med vil denne prisen effekten være sterkest slik at nullprofittkurven er stigende. Dette fortsetter inntil vi for U_{SO} når det samfunnsøkonomiske optimum, SO , som representerer det høyeste antall drosjeturer, X_{SO} , som er forenlig med null profitt. Deretter vil prisen effekten dominere over kapasitetseffekten og nullprofittkurven vil synke ned mot punktet U_{\max} som vil være den utnyttelsesgraden som muliggjør å sette taksten ned til P_{\min} og samtidig oppnå kostnadsdekning.

For konstant skalaavkastning vil det samfunnsøkonomiske optimum tilsvare det maksimale antall drosjeturer som er mulig uten subsidiering av drosjenæringen, men uregulert frikonkurransen vil innebære en lavere utnyttelse av drosjeparken og dermed færre drosjeturer, selv om det er flere drosjer i drift. I figuren til høyre har vi tegnet inn en tilsvarende nullprofittkurve som den stiplede kurven EE.

Frikonkurranselikevekten medfører lavere utnyttelse av drosjeparken og dermed kortere ventetid og tilsvarer derfor en høyere etterspørselskurve enn det samfunnsmessige optimum. Frikonkurranselikevekten vil derfor ligge på den bakoverbøyde delen av EE kurven.

*Denne figuren tilsvarer figure 5 b i Yang og Yang (2011, s.711)

Monopol

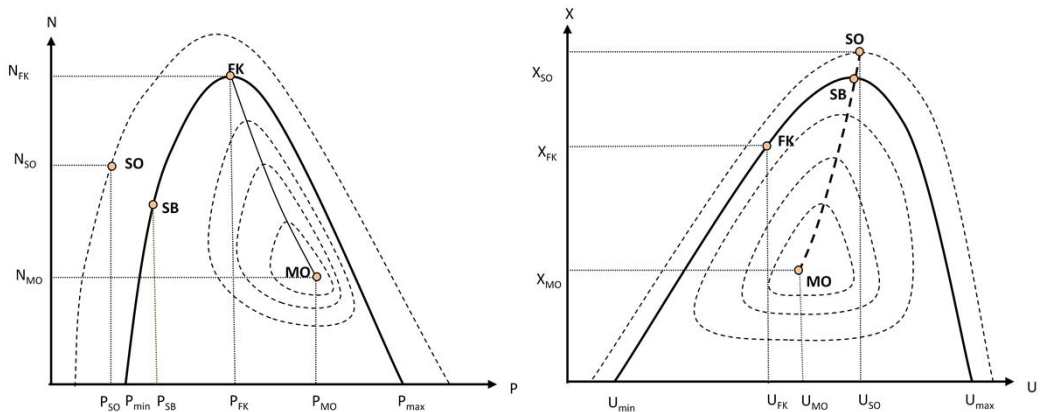


Dersom det er konstant skalaavkastning i koblingsfunksjonen vil ventetiden være uavhengig av nivået på etterspørselen, men selvsagt fortsatt avhenge av utnyttelsesgraden for drosjene. Monopoltilpasningen, MO, vil være ved den samme utnyttelsesgrad som det samfunnsøkonomiske optimum, SO^* , mens frikonkurransetilpasningen, FK, vil ha en lavere kapasitetsutnyttelse.

I figuren til høyre betyr det at etterspørselskurven for monopol vil være den samme som for samfunnsøkonomisk optimum. Den tilsvarende grenseinntektskurven er tegnet inn som kurven merket MR. Vi ser at monopolløsningen vil tilsvare punktet merket MO i begge figurene. MO ligger til venstre for nullprofittkurven EE og representerer positiv profitt utover normal eierinntekt.

*Dette følger av førsteordensbetingelsene for profittmaksimum.

Stigende skalaavkastning



15.05.2012 Brunstad, Jörnsten, Strandenes

36

Dersom det er stigende skalaavkastning i koblingsfunksjonen vil ventetiden ikke bare avhenge av drosjeparkens utnyttelsesgrad, U , men også avta med stigende antall drosjeturer, X , jfr. side 31. Dermed vil det samfunnsøkonomiske optimum kreve en tilpasning hvor drosjene ikke får dekket sine kostnader, og monopoltilpasningen vil tilsvare en lavere utnyttelsesgrad enn det samfunnsøkonomiske optimum. Sammenhengene vil da bli som i figurene* over, hvor SO ligger på en isoprofitkurve uten full kostnadsdekning, dvs. den stiplede kurven utenfor den heltrukne isoprofitkurven i figurene, og MO ligger til venstre for SO i figuren til høyre.

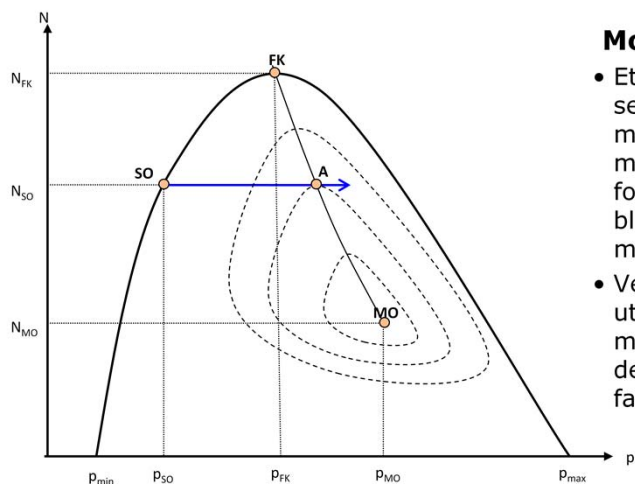
Her ser vi at det samfunnsøkonomiske optimum ligger på isokostkurver som representerer negativ profitt, dvs. overskudd under normal eierinntekt. Frikonkurranseløsningen vil som før ligge i toppunktet på nullprofittkurven i figuren til høyre og på den stigende delen av nullprofittkurven i figuren til høyre. En eventuell nest best løsning, SB, hvor vi pålegger kostnadsdekning vil ligge i toppunktet på nullprofittkurven i figuren til høyre og dermed på stigende delen av nullprofittkurven i figuren til venstre.

Vi har sett at hverken uregulert frikonkurranseløsning eller uregulert monopol vil gi en samfunnsøkonomisk optimal tilpasning. Dersom det er konstant skalaavkastning i koblingsfunksjonen, vil uregulert frikonkurranseløsning oppfylle den andre av optimumsbetingelsene på side 32, men ikke den første, mens uregulert monopol vil oppfylle den første, men ikke den andre. Ved stigende skalaavkastning vil uregulert monopol fremdeles oppfylle den første, men ikke den andre av de to

optimumsbetingelsene, mens uregulert frikonkurransse ikke vil oppfylle noen av betingelsene. Om vi isteden sikter mot en nest best løsning, dvs. det beste samfunnsøkonomiske resultatet som er forenlig med kostnadsdekning, vil den andre av optimumsbetingelsene erstattes av et nullprofitt krav, dvs. krav om normal eierinntekt. Dette vil oppfylles av uregulert frikonkurransse, men ikke av uregulert monopol.

*Disse figurene tilsvarer figur 4a og 4b i Yang og Yang (2011, s.711)

Optimal regulering



15.05.2012 Brunstad, Jörnsten, Strandenes

37

Uavhengige drosjeeiere:

- For å nå SO er det tilstrekkelig å sette en maksimumstakst og la det være fri etablering
- Ved regulering av løyver til N_{SO} og uten takstregulering vil vi ende i A

Monopol:

- Et takstregulert monopol vil tilpasse seg på den heltrukne kurven mellom MO og FK for maksimumstakster høyere enn p_{FK} , for lavere maksimumstakst vil det bli tvunget nedover nullprofitt linjen mot SO
- Ved regulering av løyver til N_{SO} og uten takstregulering vil ikke monopolet benytte alle løyvene hvis det ikke tvinges til å gjøre det. I så fall vil det gå til A

Samfunnsøkonomisk optimalitet krever altså regulering og eventuelt også subsidiering. I denne forenklede modellen vil vi kunne nå samfunnsøkonomisk optimum, SO , eller i det minste nest best løsningen, SB , ved å regulere taksten, P , og tillate enhver som oppfyller objektive krav til å kjøre drosje å etablere seg i markedet. Settes taksten lik P_{SO} eller P_{SB} vil fri etablering sørge for at profitten konkurreres bort, og vi vil få det maksimale antall drosjer i drift som er forenlig med kostnadsdekning inklusive normal eierinntekt til denne taksten.

Et monopol som stilles overfor en maksimumstakst lavere enn P_{MO} men høyere enn P_{FK} , vil fremdeles bevege seg oppover den heltrukne kurven fra MO til FK avhengig av hvor lavt maksimaltaksten settes. For lavere maksimaltakst enn P_{FK} , vil monopolet tvinges nedover nullprofittkurven. Også overfor et monopol vil det derfor være tilstrekkelig å regulere taksten for å nå det samfunnsøkonomiske optimum eller nest best løsningen, forutsatt at regulator har tilstrekkelig informasjon til å sette den riktige maksimaltaksten. Det vil imidlertid regulator normalt ikke ha*.

I de større byene i Norge er det imidlertid fri prisdannelse, mens antall løyver er behovsprøvet og altså regulert. I denne modellen vil det med en slik regulering ikke være mulig å nå det samfunnsøkonomiske optimum eller nest best løsningen.

Anta konstant skalaavkastning og at antall løyver fastsettes til N_{SO} , da vil det være lønnsomt for drosjene å heve taksten slik at vi beveger oss langs den vannrette pilen i

figuren. Dette vil være lønnsomt inntil man når et toppunkt på en isoprofitkurve. Dersom det ikke lenger er fri etablering vil takstene bli satt slik at vi dermed vil ende opp på den heltrukne kurven mellom FK og MO, avhengig av hvor mange løyver som gis. Et monopol vil ikke være interessert i å utnytte løyvene så lenge antall løyver er over N_{MO} , og må i så fall tvinges til å gjøre det gjennom for eksempel kjørepliktbestemmelse, slik vi har i dag. I så fall vil taksten bli satt slik at vi havner på den heltrukne kurven mellom FK og MO. Slik løyvereregulering med fri prisdannelse, som storbyene har, vil derfor gi for høy takst og for liten utnyttelse av drosjeparken i forhold til det som ville ha vært samfunnsøkonomisk optimalt selv om antall drosjer er det samme som i SO eller SB.

*Jfr. Beesley og Glaister (1983)

Konkurransen mellom drosjesentraler (1)

- Effektiv priskonkurransen krever konkurrerende sentraler
- Med fler enn én sentral vil det være en koblingsfunksjon for hver sentral som kobler innkommende kunder og ledige drosjer for denne sentralen.
- Med to sentraler kan samfunnsøkonomisk optimum nås uten prisregulering eller behovsprøving av løyver dersom det er:
 - konstant skalaavkastning i koblingsfunksjonen
 - ingen stordriftsfordeler i selve driften av sentralene, og
 - en drosjetur kan sees på som et homogent produkt
 - ingen irreversible etableringskostnader
- Men markedet i en mellomstor by som Bergen er neppe stort nok til at vi kan ha mange jevnstore sentraler uten at koblingseffektiviteten blir betydelig redusert

En av årsakene til markedssvikten er at det ikke kan være effektiv priskonkurransen når drosjene er knyttet til samme sentral. Det er vanskelig å tenke seg at drosjer knyttet til samme sentral skal kunne drive priskonkurransen mot hverandre. Når kunden bestemmer seg for å bestille drosje fra sentralen er valget gjort. Effektiv priskonkurransen krever derfor at det er flere sentraler.

Med flere sentraler vil det være en koblingsfunksjon for hver sentral som kobler innkommende kunder mot de drosjene som er knyttet til sentralen. Dersom det er konstant skalaavkastning i koblingsfunksjonen og heller ikke stordriftsfordeler i selve driften av sentralen, og hvis drosjeturer kan betraktes som et homogent produkt, kan de klassiske betingelsene for såkalt Bertrand konkurranse være oppfylt.

Selv bare med bare to aktører vil hver aktør ha et incentiv til å sette taksten ned for å tiltrekke seg en større markedsandel*. Med fullstendig homogene produkter vil den aktøren som har lavest pris tiltrekke seg hele markedet. Dermed vil prisen bli konkurrert ned til det oppnås akkurat kostnadsdekning med normal avkastning til drosjeeier. I et marked med to potensielle konkurrenter vil vi da stå igjen med at de deler markedet likt mellom seg**, eller at den ene tar hele markedet men den potensielle trusselen om at den andre aktøren kan gå inn i markedet vil føre til at taksten allikevel vil bli satt ned til akkurat kostnadsdekning***.

I vår modell vil det bety at begge betingelsene for samfunnsøkonomisk optimum vil være

oppfylt. Under de ovennevnte betingelsene kan dermed det samfunnsøkonomiske optimum nås uten regulering av taksten. Det er også unødvendig og kontraproduktivt med behovsprøving av løyver.

Siden det ikke vil være mulig å oppnå noen profitt utover normal avkastning til drosjeeier i likevektsløsningen, må vi imidlertid forutsette at det ikke er noen irreversible etableringskostnader[§]. Dersom det er etableringskostnader vil aktør nummer to ikke etablere seg med mindre det er mulig å oppnå en profitt som i alle fall kan dekke etableringskostnadene.

*Med konstant skalaavkastning vil ventetiden bare avhenge av drosjenes utnyttelsesgrad og ikke av antall turer hver av sentralene utfører. Begge aktørene vil derfor velge den kostnadseffektive utnyttelsesgraden.

**Det vil følge av forutsetningen om homogene produkter. Så lenge kundene ikke har noen preferanser for den ene eller andre av konkurrentene er det rimelig å anta at de fordeler seg likt mellom dem.

***Se Tirole (1988 s. 209ff)

[§]Dersom det eksisterer slike etableringskostnader vil den potensielle utfordrer lide tap ved å etablere seg og den potensielle konkurransen vil dermed ikke være reell.

Konkurransen mellom drosjesentraler (2)

- Med stigende skalavkastning i koblingsfunksjonen vil ventetiden bli kortere for kunder til en stor sentral og lengre for kundene til en liten sentral
- Vi vil derfor sannsynligvis få at markedet blir dominert av en stor sentral, som bare til en viss grad vil bli hindret i å utnytte sin monopolstilling av potensiell konkurranse
- Dette peker i retning av å regulere markedsandelen til den største sentralen
- men det er også viktig at den neststørste blir stor nok til at den utgjør en seriøs utfordring for den største

Dersom det er stigende skalaavkastning i koblingsfunksjonen blir situasjonen mer komplisert.

Når sentralene tiltrekker seg flere kunder eller mister markedsandel, vil effektiviteten i koblingen mellom innkommende kunder og ledige drosjer bli påvirket. Gjennomsnittlig ventetid vil bli mindre og koblingen mer effektiv jo større markedsandel sentralen har. Dermed blir forventet ventetid mindre dersom kunden ringer den største sentralen. Med stigende skalaavkastning og uregulerte markeder vil resultatet sannsynligvis bli at vi får en dominerende sentral, men den vil til en viss grad bli begrenset i muligheten til å utnytte monopolsituasjonen av potensiell konkurranse fra nyetablerere. Og selv om vi har to sentraler med like mange drosjer, vil de ikke kunne kopiere nestbest løsningen med bare én sentral fordi koblingsprosessen ville være mindre effektiv, siden den minimale kostnaden per tur, som er kostnad per tidsenhet dividert med drosjenes utnyttelsesgrad, nå vil være høyere hvis vi har to sentraler som deler markedet, enn hvis vi bare har en sentral i markedet. Det som vinnes i økt priskonkurranse går altså delvis tapt i mindre effektiv kobling mellom ledige drosjer og ventende kunder. Hvor stort dette effektivitetstapet er, avhenger av graden av stordriftsfordeler. Dersom stordriftsfordelene er ubetydelige vil effektivitetstapet også være ubetydelig.

Det er rimelig å tro at skalafordelene vil avta med økende marked og markedsandel og til slutt bli ubetydelige, slik den sparsomme empirien som finnes også antyder*.

Kvantumsbegrensninger vil hemme priskonkurransen. Her vil i tillegg forholdene være slik at jo større den nest største konkurrenten er, jo mindre rom vil det være for å ta ut profitt for den største. En stor sentral med mange små konkurrenter vil kunne gi et resultat som minner om markedsformen «dominerende bedrift med følgere».

Dette synes å antyde at det kan være fornuftig å sette et tak på den største sentralens markedsandel. I mellomstore byer vil markedets sannsynligvis være for lite til at det er plass til mange aktører uten at koblingseffektiviteten blir betydelig redusert. Det er derfor også viktig at den neststørste aktøren får en markedsandel som blir stor nok til at den kan representere en seriøs utfordring for den største.

*Se Schroeter (1983)

5. REGULERING I EUROPEISKE TAXIMARKEDER – EN LITTERATUROVERSIKT

I de siste 20 år er det gjort flere sammenligninger av erfaringene med deregulering av drosjemarkedene der hvor det er foretatt endring i reguleringene eller tilnærmet full deregulering. Vi har derfor basert oss på disse studiene og ikke gjort ny innsamling av informasjon om slike markedsendringer.

Våre resultat sammenlignet med erfaringer fra deregulering

- Vi har funnet bl.a.
 - Full deregulering av både pris og etablering vil ikke gi samfunnsøkonomisk optimal tilpasning
 - Konkurrerende jevnstore sentraler kan gi samfunnsøkonomisk optimal tilpasning
 - Kundene i Bergensmarkedet har lite prisinformasjon
- Dette passer med generelle erfaringer ifølge litteraturen (Longva et al 2010)
 - Prisene heller stiger enn faller ved deregulering
 - Erfaringene viser at prisinformasjon til kundene er viktig men ikke trivielt å formidle
 - Fastpris i Lundmarkedet et vellykket eksempel

Våre resultater passer med Longva et. al. (2010) gjennomgang av erfaringer med deregulering i Sverige og Nederland. De sammenligner takstene i de skandinaviske hovedstadsmarkedene Stockholm, Oslo og København etter deregulering av prissetting og etablering i Stockholm, deregulering av prissetting i Oslo og fortsatt regulering av både etablering og pris i København. Deres sammenligning av drosjepriser i august 2008 for standardreise på 15 km og 10 minutters varighet viste at prisnivået var lavere i København som har etableringsbegrensning og prisregulering, enn i Stockholm hvor både etablering og prisfastsettelse er fri. Københavns prisnivå var også lavere enn i Oslo hvor etableringsbegrensningen består, men hvor prisene ikke lenger er regulert. Dette resultatet er i tråd med den teoretiske analysen i kapittel 4 hvor vi argumenterer med at priskonkurranse ikke oppstår ved deregulering av taxinæringen.

Longva et. al (2010) påpeker også at erfaringene fra dereguleringen viser at det å gi prisinformasjon til kundene ikke er trivielt. Utfordringene med å gi sammenlignbar prisinformasjon til kundene bekreftes også av kundeundersøkelsen i Bergensmarkedet i kapittel 2.

Fastpris i fra TaxiLund

- OECD konkurransekommité antar at priselastisiteten er større enn næringen antar, og større enn elastisiteten til ventetiden. (OECD, 2007a)
- Erfaringen fra Lund Taxi styrker antagelsen



Ideen er at det gir redusert stilletid for drosjene og dermed økt "netto" bidrag til driften.

Fast Pris			
Lund	Vardagar 07:00-17:00	49kr - 99kr	

15.05.2012 Brunstad, Jörnsten, Strandenes <http://www.taxilund.com/>

Betydningen av god og enkel prisinformasjon kan illustreres ved et eksempel fra Lund i Sverige.

Lund er en forholdsvis liten by på 100 000 innbyggere. Her opererer det seks større drosjeselskap og et antall mindre. Konkurransen er hard. Selskapet TaxiLund har innført ett fastpris system i et sonesystem i Lund og omegn. Når kunder ringer sentralen til TaxiLund og bestiller bil får de spørsmålet fra telefonisten hvor de skal reise og mottar da fra sentralen opplysning om fastpris og hvor mange minutter de må påregne innen bilen kommer. TaxiLund vokste på kort tid fra 2 til 30 drosjer. Veksten i dette selskap kan dels, bestå av at de åpnet for en ny kundegruppe som tidligere ikke brukte drosje, dels av at det enkle systemet med faste priser gjør det mulig å betale reisen allerede ved start slikt at det ikke er noen usikkerhet om hva prisen for turen tilslutt blir.

Dette eksemplet styrker antagelsen fra OECD's konkurransekommité om at priselastisiteten i drosjemarkedet er større enn aktørene i markedet antar, og større enn estimerer på priselastisitet i analyser med taksameterbasert prisberegning. (OECD 2007a: 193)

Skal prisinformasjon virke til større konkurranse på holdeplassene må imidlertid "first in first out" prinsippet uavhengig av hvilken sentral drosjene er tilknyttet endres. Dagens køsystem for drosjene på holdeplassene gir ikke kunder med prisinformasjon en enkel mulighet til å velge drosje. Dette på tross av at passasjerer formelt også i dag fritt kan velge mellom drosjene på holdeplassen uavhengig av bilens plassering i køen.

Omforming av holdeplassene slik at drosjene kan kjøre ut uavhengig av hverandre slik det for eksempel er mulig ved Jernbanestasjonen i Bergen eller eventuelt separate køer for drosjer fra hvert selskap, vil legge forholdene til rette for passasjerer som ønsker å utnytte forskjeller i priser mellom sentralene. Slike separate køer for drosjer fra de ulike selskapene behøver ikke nødvendigvis skje ved endret fysisk utforming av holdeplassene så sant bilene kan passere foranstående biler. Det kan ordnes ved et kølappsystem hvor kundene velger sentral ved valg av kølapp fra en automat slik det i dag skjer som ved større holdeplasser som jernbane- og flyplass i Skåne i Sverige.

Våre resultat sammenlignet med erfaringer fra deregulering (forts.)

- Vi har funnet bl.a.
 - Full deregulering av både pris og etablering vil ikke gi samfunnsøkonomisk optimal tilpasning
 - Kundene i Bergensmarkedet har lite prisinformasjon
 - Det bør være flere jevnstore sentraler i markedet
- Dette passer med genrelle erfaringer ifølge litteraturen (Longva et al 2010)
 - Prisene heller stiger enn faller ved deregulering
 - Erfaringene viser at prisinformasjon til kundene er viktig men ikke trivielt å formidle
 - Fastpris i Lundmarkedet et vellykket eksempel
 - Må kobles med reelt fritt drosjevalg i drosjekøer
 - Nye sentraler er små og ikke effektive konkurrenter til den etablerte

Videre påpeker Longva et. al (2010) med referanse til ECON (2009) at flere sentraler i Oslo markedet ikke har ført til reell konkurranse hverken i telefonmarkedet for enkeltreiser eller i kontraktmarkedet. Drosjer tilknyttet de nye små sentralene tar primært kunder på holdeplassene og i gatemarkedet, mens Oslo Taxi dominerer i markedet for telefonbestillinger og faste langsiktige avtaler. Dette er i tråd med hva vi fant om Bergen Taxi's posisjon i Bergensmarkedet fra gateintervjuene som ble referert i kapital 2 ovenfor.

Simuleringsmodellen i kapitel 3 viser også betydningen av størrelsen på konkurrerende sentraler både for lønnsomheten til den minste sentralen generelt og for konkurransen i kontraktmarkedet. Dette er også i tråd med argumentasjonen fra ECON (2009) i deres analyse av Oslomarkedet.

	Fri etablering	Løyve begrensning			Pris
		omsettelig	Ikke omsettelig	Løyve område	
Norge FIFO på holdeplass	Løyve Redusert minstekrav til antall løyver i sentraler		Senioritet	lokalt	Ikke i byer Enklere takstsystem for konsument pris forståelse
Irland ikke FIFO sterk økt antall lisenser	Fri etablering fra 2000. Kvalitetskrav. 51% sentraltilknytn.	Før 2000 høy verdi € 120- 150 000. Fra 2000 løyve koster € 6300		Nasjo- nalt	Maks priser Transparent struktur
UK	Fri flest steder kvalitetskrav	Ja verdi opp til £ 70000 i regulert omr.		Lokalt, varierer	Maks pris regler varierer lokalt
Sverige Sentral max 35%	Fri etablering fra 1990 Kvalitetskrav		Kvalitetslisen s fra 1995	nasjonal	Fri, Konkurrans i fastpris tilbud Pris transparens
Nederland Fra 2002 Ikke FIFO	Fri etablering, kvalifikasjons- lisens		Før: Betalte for lokal lisens og for sentral	Nasjo- nalt – unntak Schiphol	Max pris Virker som mål pris Transparens 2004
New Zealand	Fri etablering				(Basert på OECD 2007a og 2007b)

15.05.2012 Brunstad, Jörnsten, Strandenes

Regulering og endringer i reguleringer i de ulike landene varierer sterkt. De fleste land deriblant Danmark har fremdeles full kontroll med antall drosjer og sentraler samt prisregulering. Den korte gjennomgangen nedenfor baserer seg hovedsakelig på Bekken og Longva (2003) og OECD (2007 a og b).

Utenfor Europa har USA og Canada gjennomført deregulering. Reguleringsmyndighetene sitter lokalt og graden av deregulering varierer fra sted til sted. Schaller (2007) analyserer effekter av etableringsregulering og service kvalitet i 43 ulike områder i USA og Canada. Sammenligning av de ulike markedene viser ifølge Schaller (2007) at gatemarkedet står overfor overetablering med kvalitetsreduksjon der etableringskontroll fjernes, men finner ikke samme effekt i markeder hvor drosjer neste utelukkende bestilles per telefon. New Zealand har også deregulert drosjemarkedene og det med enhetlige regler over hele landet, dog med regional oppfølging av drosjenæringen. New Zealand skiller heller ikke mellom bestillingsdrosjer og gatedrosjer.

De Europeiske landene som har deregulert drosjemarkedene har også valgt ulike løsninger. Sverige har som New Zealand valgt både fri etablering og fri prisfastsettelse, mens Norge har fri prisfastsettelse i storbyområdene, men fortsatt etableringskontroll over hele landet og prisregulering utenfor storbyene. Irland har fri etablering, men fremdeles prisregulering slik som Nederland som har beholdt maksimumspriser selv etter at de friga etablering av drosjer. Av disse landene er det således kun Norge som fortsatt kontrollerer etablering. I Storbritannia bestemmer lokale myndigheter. Flere områder har fri etablering med myndighetsfastsatte maksimalpriser. I Sveits er kantonene

reguleringsmyndighet og reguleringen varierer, men for eksempel i Bern er det både fri etablering og frie priser

Fri etablering i de øvrige landene har ført til sterk økning i antall drosjer. Også for Norge er antall drosjer i områdene med fri prisfastsettelse økt, men dette skjer gjennom tildeling av flere løyver i storbyene.. Generelt steg takstene rett etter dereguleringen for deretter å stabilisere seg (Sverige og Norge) med unntak av Nederland hvor prisene først steg og så falt. Fri etablering har gitt flere uavhengige små tilbydere. Både i Sverige og i Nederland fikk ulik utvikling i sentrale og spredtbygde strøk ved at antallet aktører er økt og gjennomsnittsstørrelsen på selskapene er redusert i sentrale strøk, mens tilbudet i spredtbygde strøk heller er blitt mer konsentrert.

* ECMT – European Conference of Ministers of Transport

Erfaringer fra deregulering (Bekken og Longva, 2003)

- Kvalitetskrav blir viktigere ved deregulering
 - Kvalitet må overvåkes uavhengig av reguleringsregime
- Takster faller ikke nødvendigvis ved fri prisfastsettelse
 - Prisene tenderer til å øke og bli mer differensierte
- Etableringene øker mest i tettbygde strøk
 - Ventetid reduseres
 - Etablering skjer i gatemarkedet
 - men ved krav om sentraltilknytning utvides eksisterende sentraler
- Skillet mellom forhåndsbestilte (private hire) og direktebestilte drosjer utviskes
- Gradvis deregulering foretrekkes

15.05.2012 Brunstad, Jörnsten, Strandenes

Bekken og Longva (2003) oppsummerer resultatene av gjennomgangen av dereguleringen i Irland, New Zealand, Sverige Nederland, USA, Canada og Norge i følgende hovedfunn:

- Kvalitetskrav blir viktigere når etablering eller prisfastsettelse frigis. De steder hvor kvalitetskravene ikke ble innført sammen med dereguleringen er kvalitetskravene kommet til senere.
- Takstene faller ikke nødvendigvis ved fristilling av prisfastsettelsen. Prisene har tvert imot en tendens til å øke og bli mer differensierte. Det skjer spesielt der konkurransen er liten som på holdeplasser og i spredtbygde strøk. Stigningen kan skyldes at prisene var regulert lavt i utgangspunktet. Hovedgevinsten er nye fastpris tilbud, samt at prisene er høyere i perioder med høy efterspørsel i forhold til tilbudet. Dette gir incentiver til økt tilbud i rush perioder.* Prisinformasjon og andre tiltak som styrker kundenes posisjon kan dermed øke konkurransen.
- Etableringen øker ved deregulering og øker mest i tettbygde strøk. Ventetiden for kundene reduseres. Etablering skjer i gatemarkedet unntatt der hvor tilknytning til telefonsentral er et krav. Da utvider eksisterende sentraler.
- Der priskontroll bibeholdes vil forhåndsbestilte drosjetjenester (Private Hire Vehicles) fortsette å operere parallelt med direktebestilling over telefon av taxi, mens skillet mellom disse to tjenestene tenderer til å viskes ut slik at begge typer biler også opererer i gatemarkedet.
- Gradvis deregulering synes ifølge Bekken og Longva (2003) å foretrekke fordi det kan oppstå uventede effekter av deregulering. De henviser spesielt til erfaringen fra Nederland på dette punktet.

- Kvaliteten må overvåkes uavhengig av reguleringsregime og ikke spesielt knyttes til deregulerte drosjemarkeder.

* Det er kjent at tilbudet under regulering kan være lavt i rushtiden. Jfr. Vedlegget med oppslag i Bergens Tidende den 16 november 2011.

OECD (2007a:7-10) konklusjoner

- Regulere antallet biler
 - Intet generelt akseptert "optimalt" antall drosjer
- Rettferdighetshensyn
 - Intet tyder på at sjåførlønner er høyere i regulerte markeder
 - Eventuell ekstra profitt ved regulering tilfaller kun løyveholderne
- Erfaringer
 - Fleste lands erfaringer gir korter ventetid, økt forbrukernytte og i flere tilfeller lavere priser
- Dereguleringsstrategi
 - Rask overgang fra sterk regulering til deregulert taximarked er politisk krevende
 - Eksempler finnes på vellykkede raske omstillinger
- Kvantitet vs. kvalitetsregulering
 - Regulert etablering fjerner ikke behovet for kvalitetsregulering

15.05.2012 Brunstad, Jörnsten, Strandenes

(1) *Restricting the number of taxis*

Restrictions on entry to the taxi industry constitute an unjustified restriction on competition.

Regulatory capture frequently means that these restrictions lead to large transfers from consumers to producers, economic distortions and associated deadweight losses.

There are no widely accepted models of "optimum" taxi supply to guide regulators' decision-making.

(2) *Taxi reform and equity issues*

Although entry restrictions are often justified on equity grounds there is no evidence that drivers fare better in restricted markets. On the other hand, higher prices and lower availability disproportionately affect low income consumers of taxi services

No evidence to suggest that taxi driver incomes are higher in markets with restrictive entry conditions. Rather, the monopoly rents that accrue due to these restrictions appear to be appropriated solely by licence owners

(3) *Recent reforms to taxi regulation*

Increasing numbers of OECD countries have removed or loosened supply restrictions on taxis. The results of these reforms have been strongly positive, with reduced waiting times, increased consumer satisfaction and, in many cases, falling prices being observed.

(4) *Choosing among reform strategies*

In highly restricted taxi markets, immediate implementation of an open entry policy is likely to be politically challenging. However, adopting staged approaches delays the achievement of reform benefits and poses major practical risks that reform will be stalled or reversed. Immediate reforms have been completed successfully in some highly

restricted markets.

(5) Quantity vs. quality regulation

Removing entry restrictions does not imply removing quality based regulation. Indeed, supportive regulation is a precondition for fully achieving the potential benefits of adopting an open entry policy. That said, remaining regulatory arrangements must not unduly inhibit the development of innovative service offers and industry models.

Kilde: OECD (2007a: 7-10)

Bestillingsmarkedet versus gatemarkedet

- Mulighetene for prisinformasjon og dermed konkurranse er ulik
 - Gatemarkedet
 - Kundene har ikke mulighet til prissammenligning
 - Bestillingsmarkedet muliggjør prissammenligning før valg av sentral
- Antall konkurrenter
 - Oligopol mellom sentraler i bestillingsmarkedet på grunn av stordriftsfordeler
 - Mindre problem hvis stordriftsfordeler raskt uttømmes
- Skillet mellom bestillings- og gatemarkedet blir stadig mindre som følge av teknologisk utvikling (Dabera, 2007)
 - Mobiltelefon og GPS

Bestillingsmarkedet og holdeplass- gatemarkedet for drosjer gir som diskusjonen ovenfor antyder ulike utfordringer for organiseringen av drosjenæringene. Dabera (2007) gjennomgår tre ulike regulatoriske reaksjoner på organiseringen og reguleringen av drosjenæringen som følge av at telefonbestilling er blitt sterk forenklet gjennom større telefondekning spesielt gjennom mobiltelefonutbredelsen.

Han sammenligner endringene i reguleringen i London, New York og Paris. I London og New York foregår en stor del av turene med drosjer som må forhåndsbestilles (Private hire Vehicles). I gatemarkedet opererer separate selskap hvor kundene kan stoppe drosjene på gaten eller ta dem fra drosjeholdeplasser og etterhvert også ringe etter, men uten muligheter for forhåndsbestillinger.

Reguleringen av de to markedene er forskjellig i de tre byene. I London er det fritt å etablere seg i markedet både for biler tilknyttet forhåndsbestilte drosjetjenester og for gatedrosjer, mens i Paris fikk gatedrosjene utvidet sitt monopol til å omfatte forhåndsbestillingsmarkedet. New York forbeholdt telefonmarkedet for drosjer som kun kan bestilles per telefon. Antallet drosjer i New Yorks telefonmarked er fritt, mens antallet yellow cabs som kun kan operere i gatemarkedet, er regulert.

Prisene er regulert for gatedrosjene i alle markedene, mens telefondrosjene ikke møter regulerte priser.

Dabera (2007) påpeker for det første at reguleringen av bestillingsdrosjene og gatedrosjene vil være forskjellig. Gatedrosjene vil på grunn av asymmetrisk informasjon ikke ha priskonkurranse selv om etableringen skulle bli frigitt. I bestillingsmarkedet vil det være oligopol mellom sentralene på grunn av stordriftsfordeler i sentralen. Bekken (2007) påpeker at det kan bli monopolmarkeder begrunnet med at sentralene har stordriftsfordeler. På mindre steder er dette spesielt relevant og sannsynligheten for monopol fremfor oligopol avhenger av styrken i stordriftsforedelene for sentraler. Stordriftsfordeler i driften av sentralen uttømmes sannsynligvis relativt raskt. I så fall vil fri etablering av sentraler kunne øke priskonkurransen også på mellomstore steder. Stordriftsfordeler i sentralens koblingsfunksjon vil imidlertid som vi påpekte over, kunne motvirke konkurranse.

For Norge er disse forskjellen av mindre betydning da Bergen som Paris har integrert tilbudet i gatemarkedet og bestillingsmarkedet.

The easiest way to ^{zapp}book a taxi

Taxizapp is a GPS application which provides an innovative, fun and easy way to 'hail' taxis.

Using a digital mapping system, passengers can locate any available taxis in their immediate vicinity, electronically 'hail' the nearest or a preferred taxi and if accepted by the driver, watch as the taxi approaches.



[Frequently Asked Questions](#)

Safe & Secure

Taxizapp is a safe and secure way to book a taxi. Drivers are required to submit their driver and plate number and must confirm that the vehicle has passed the PSV test.



Passengers will always have the full booking details including a photo of the driver, ensuring you're entering the correct vehicle.

Advanced Bookings

Taxizapp gives you ultimate flexibility and control, allowing you to book a Taxi when and where you need it.



No more phoning countless taxi firms or waiting on the street to spot one, you can even book your preferred taxi driver.

Any Cab, Anywhere!

TaxiZapp uses geo-location technology to pin point the locations of both passenger and driver meaning those nearest to each other get matched up.



You'll never have to wait for the taxi to come from the rank again, we'll match the closest one to you.

<http://www.taxizapp.com/about/> 48

Dessuten vil utbredelse av GPS og mobiltelefon påvirke skillet mellom telefontaxi og gatetaxi ved at passasjerer kan ringe eller sende sms til taxi også fra gaten og ved at GPS kan benyttes til å effektivisere allokeringen av biler. Dabera (2007). Figuren viser et eksempel på slik direkteallokering av drosjer, TaxiZapp, som er introdusert i Storbritannia.

Dessuten vil GPS sammen med kart og navigasjon fjerne mye av kunnskapskravet til taxisjåfører i gatemarkedet og dermed fjerne nok et etableringshinder.

6. OPPSUMMERING

Oppsummering

- Liten priskonkurranse i drosjemarkedet
- Fifo prinsipp på holdeplasser hemmer konkurranse
- Ventetid av stor betydning
- Kundenes handlingsmønster viser at dette favoriserer den største sentralen
- Fri og uregulert etablering av enkeltløyver eller uregulert monopol vil ikke gi en et samfunnsmessig optimalt drosjemarked
- Fri etablering av sentraler og fri takstfastsettelse vil bare kunne være optimalt dersom det er konstant skalaavkastning i formidlingsprosessen
- Konstant skalaavkastning er ikke en realistisk forutsetning for mellomstore byer som Bergen
- For at markedet skal fungere best mulig bør den største sentralen ha mindre enn 50% av markedet
- En stor sentral som utfordres av mange små vil kunne utnytte en tilnærmet monopolstilling
- Effektiv priskonkurranse vil ventelig kreve minst én noenlunde jevnbyrdig utfordrer
- Disse konklusjonene er ikke i motstrid til rapporterte resultater fra gjennomførte dereguleringer og anbefalinger fra OECD
- Mobiltelefon og GPS vil kunne redusere skillet mellom gate- og bestillingsmarkedet.

7. REFERANSER

Beesley, M. E. and S. Glaister (1983), "Information for Regulating: The Case of Taxis." *Economic Journal*, 93, September 1983, 594-615.

Bekken Jon Terje og Frode Longva (2003), *Impact of Taxi market regulation, an international comparison*, TØI report 658/2003, Tøi, Oslo

Bekken Jon Terje (2007), *Experiences with (De-)Regulation in the European Taxi Industry*, in *ECMT (De-)Regulation of the taxi industry*, Roundtable 133, Paris, OECD, 35-58.

Bergantino, A. S. and E. Longobardi (2000), *The deregulatory process in the taxi industry: a critical appraisal*. Società italiana di economia pubblica, Working papers, October 2000.

Brunstad, R. J. (1991), *The taxi market – excess capacity and insufficient supply*. Discussion paper 11/91. Norwegian school of economics and business administration, December 1991.

Brunstad, R. J. (1990), "Deregulering av drosjenæringen", *Sosialøkonomen*, nr. 6 1990.

Brunstad, R. J., K. Jörnsten and S. Pettersen Strandenes (2012) "Optimal regulation of taxi markets in medium sized cities", paper to be presented at NORIO VII, Copenhagen 8-9 June .

Cai, Hong (2011) *Competition in the Bergen taxi market. Model simulations*, SNF rapport No 14/2011, Bergen, Samfunns og næringslivsforskning.

Cai, Hong (2012) , *Competition in the Bergen taxi market. A simulation analysis*, Master Thesis within Master of Science in Economics and Business Administration, Master in Energy, Natural Resources and the Environment, Bergen, Norwegian School of Economics.

Darbéra, Richard (2007) *When the regulator acknowledges the existence of two distinct markets for taxi services*, in ECMT (De-)Regulation of the taxi industry , Roundtable 133, Paris, OECD , p 117-150

De Vany, A. S. (1975), "Capacity Utilization under Alternative Regulatory Restraints: An Analysis of Taxi Markets." *Journal of Political Economy* , 83, January 1975, 83-94.

Douglas, G. W. (1972), "Price Regulation and Optimal Service Standards. The Taxicab Industry." *Journal of Transport Economics and Policy*, 4, May 1972, 116-127.

Econ (2009) *Drosjenæringen i Oslo – behov for flere løyver*, Rapport 2009-098, Oslo, Econ Pöyry.

Kolesnyk, Svitlana og Ane Mengshoel (2011), *Kartlegging av kundens bestillingsrutiner ved bruk av Taxi i Bergen*, SNF rapport No 1/2011, Bergen, Samfunns og næringslivsforskning.

Konkurrenceredgørelsen (2008) ”Konkurrencen i taxierhvervet”, kapitel 3 i *Konkurrenceredgørelsen 2008*, Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, København <http://www.kfst.dk/index.php?id=28370>

Liston-Heyes, Catherine and Anthony Heyes (2007), Regulation of the Taxi Industry: Some Economics Backgrounding, in ECMT (De-)Regulation of the taxi industry , Roundtable 133, Paris, OECD, 91-113

Longva, Frode, Oddgeir Osland, og Merete Dotterud Leiren (2010) *Omregulering I drosjemarkedet – hvilke alternativ fines og hva blir konsekvensene?* TØI rapport 1054/2010, Oslo

Lovdata (2010) Forskrift om takstbegrensning og maksimalpriser for løyvepliktig drosjetransport med motorvogn. FOR-2010-09-30 1307 (<http://www.lovdata.no/ltavd1/filer/sf-20100930-1307.html>, besøkt 20120514)

McClenaghan, Rosemary (2010) *TaxiZapp*, http://www.galileo-masters.eu/index.php?anzeige=final10_uk.html (besøkt 20120106)

OECD (2007a) *Taxi services competition and regulation*, DAF/COMP(2007)42, <http://www.oecd.org/dataoecd/49/27/41472612.pdf>

OECD (2007b) *(De)Regulation of the taxi industry*, ECMT Round table # 133, Paris.

Schaller, Bruce (2007) “Entry controls in taxi regulation: implications of US and Cansdfian experience for taxi regulation and deregulation”, *Transport Policy*, 14, 490-506.

Schroeter, J. R., “A Model of Taxi Service under Fare and Fleet Size Regulation." *Bell Journal of Economics*, 1983, 81-96.

Taxi Lund (2012) Fastpristilbud, <http://taxilund.com/priser.html> (besøkt 20120106)

Teal, R. F. & Berglund, M. (1987), "Impacts of taxicab regulation in the U.S.A." *Journal of Transport Economics and Policy*, 1987.

Tirole, J., *The Theory of Industrial Organization*, The MIT Press 1988.

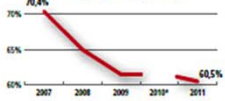
Yang, H. and T. Yang, "Equilibrium properties of taxi markets with search frictions", *Transportation Research Part B*, 45 (2011) 696-713.

8. VEDLEGG

40 prosent av drosjene står i rushtiden

Mange drosjer står i rushtiden

Andel drosjer i drift i Bergen i rushtiden, altså mandag til fredag kl. 7.00-9.00 og 15.00-17.00



Åndel drosjer 2011	Bergen Taxi	Norgestaxi
Rushtid mandag til fredag 07.00-09.00 og 15.00-17.00	64,0%	53,9%
Mandag til fredag utenfor rushtid	36,0%	52,0%
Lørdag og søndag	29,9%	44,9%

«Vi er alle litt nøle, sier bergenslaksen. Det er derfor det blir vanskelig å se på Bergen Taxi i rushtiden. Når det gjelder Bergen taxi, er det et faktum at alle er på vei fra klokken 18.15 til kl. 20.15. Det er det som er årsaken til at det er så mange som står i kø.

Kilde: Norgestaxi/Statistikken

Når behovet for drosjer er aller størst, er fire av ti bergensdrosjer ute av drift. Noen morgener står enda flere drosjer hjemme.

Nå innser de trolig snart i Bergens kommune, og de har allerede varslet ut en drøyt halv million kroner.

«Bare seks av ti drosjer i drift er i Bergen. De viser at andelen drosjer som ikke kjører i rushtiden har økt fra tre til fire av ti drosjer de siste fem årene.

Vanskelig fremkomst. Skiltebilen er basert på tall for busser og reservelager levert av de ni store drosjesentralene i byen, Bergen Taxi og Norgestaxi. De har imidlertid svært ulik oppsettning av hva salene foretar.

Jan Valerius i Bergen Taxi mener at når det kommer til å få det tilbudet de ønsker, så har det andre årsaker.

«I rushtiden. Hvorfor kjører de framkommeligheten i deler av sentrum. Når klokken nærmer seg 7.00 så kommer ikke drosjene raskt nok inn til blant annet Bryggen og Smedstua. Dette leder noen av bussene ut, sier han.



REKVIDRER KOSTER – De står å se ut som de ikke har lyst. Men når de er sammen utgjør de et bilpark, og det er det som er problemet.

Sjåførene skylder på forholdene i trafikken

Drosjeeier Emir Drokko mener det på veiene er hovedårsaken til at det er for få drosjer i sentrum i rushtiden.

«Mange har kjørt oppdrag til Fjellstrand. Men i tillegg til kjøring fra Lagunen og inn, gjør at det tar 40 minutter å komme tilbake til sentrum.

«Jeg kjører så i rushtiden to ganger i løpet av en dag. Om morgenen har vi en ekspedisjon fra halv åtte til ni, da skal alle ha bil samtidig. Vi har også mye å gjøre om



End, sier Emir Drokko. Det er for høyt å stå i kø i rushtiden for å få en kjørt.

Skulder 30 millioner etter gambling

BERGEN: Rival Salmon spikerte med stort hull i lønnsberegningen i fjor, men nå har han fått seg en stor skattebølge.

«De siste årene er det blitt flere løyer, men mindre utslipp. Men vi har de samme utgiftene til bilene, sier Drokko.

Deletaxi søker på **bt.no**

Behov for hjelp ...
... ingen mengde spørsmål eller lenker?

Kontakt: bergens@bt.no • tlf: 911 79 013
vismax.no/outourcing

VISMA

Vil ha flere sentraler

og dertilgjennom biltrafikk til sentralene. I tillegg til dette lette for kundene å kontrollere om prisene de betaler for drosjeturen er korrekt. Konkursansettelse og løst og løst med det skal være enkelt å finne ut hvilke priser drosjene tar.

«Det er viktig at det er riktig at gjeldningene er korrekte og at det skal være enkelt å finne ut hvilke priser drosjene tar.

«Det er viktig at det er riktig at gjeldningene er korrekte og at det skal være enkelt å finne ut hvilke priser drosjene tar.

«Det er viktig at det er riktig at gjeldningene er korrekte og at det skal være enkelt å finne ut hvilke priser drosjene tar.

«Det er viktig at det er riktig at gjeldningene er korrekte og at det skal være enkelt å finne ut hvilke priser drosjene tar.

«Det er viktig at det er riktig at gjeldningene er korrekte og at det skal være enkelt å finne ut hvilke priser drosjene tar.

«Det er viktig at det er riktig at gjeldningene er korrekte og at det skal være enkelt å finne ut hvilke priser drosjene tar.

«Det er viktig at det er riktig at gjeldningene er korrekte og at det skal være enkelt å finne ut hvilke priser drosjene tar.

«Det er viktig at det er riktig at gjeldningene er korrekte og at det skal være enkelt å finne ut hvilke priser drosjene tar.

«Det er viktig at det er riktig at gjeldningene er korrekte og at det skal være enkelt å finne ut hvilke priser drosjene tar.

«Det er viktig at det er riktig at gjeldningene er korrekte og at det skal være enkelt å finne ut hvilke priser drosjene tar.

«Det er viktig at det er riktig at gjeldningene er korrekte og at det skal være enkelt å finne ut hvilke priser drosjene tar.

«Det er viktig at det er riktig at gjeldningene er korrekte og at det skal være enkelt å finne ut hvilke priser drosjene tar.

«Det er viktig at det er riktig at gjeldningene er korrekte og at det skal være enkelt å finne ut hvilke priser drosjene tar.

Når du trenger profesjonell hjelp...

KEMAX

... er vi ikke i nærheten. PROV OSS!

Janvalerius@kvm.no
Fana Godvik Asnæs
Klarvik og Sentrum
Tlf: 55 55 78 50

Liten konkurranse

I BT 16.11. fremgår det at bare 60 % av drosjene er i trafikk i rushtiden, når behovet for drosjer presumptivt er høyest. Dersom dette er riktig, synes det å være en lite formuflig disponering av drosjeparken.

På samme side klager drosjesjåfører over dårlig fremkommelighet i rushtiden som hindrer dem i å betjene kundene. Det er selvsagt riktig at når drosjene går i sneglekø sammen med den øvrige trafikken pga. av utilstrekkelig med kollektivfelt og manglende rushtidsavgift, blir drosjenes utnyttelsesgrad dårlig. Men det forklarer ikke hvorfor bare 6 av 10 drosjer er på veien.

DET FREMGÅR RIKTIGNOK at flere drosjer kjører i rushtiden enn ellers, men ifølge Tennfjord i Norigestaxi burde man på topp kunne ha mellom 75 og 80 prosent av bilparken på veiene. Avisen melder at hoteller og andre kunder klager på drosjetilgangen i sentrum og at holddeplassene ofte er tomme på morgenviksten. Dette tyder på at nærmere 8 av 10 drosjer bør være på veiene i rushtiden. Rapportasjonen hevder også at mer enn nok drosjer er i drift på dagtid utenom rushtiden.

ETTERSOM PRISENE for drosjetur i Bergen ikke er regulert, vil det da være nærliggende å endre takststrukturen slik at takstene øker i rushtiden og går ned på dagtid utenom rushtid. Spørsmålet er da: hvorfor skjer ikke dette? Effektiv priskonkurranse gir priser som varierer med etterspørselen, slik vi ser i andre transportmarkeder uten prisregulering, f.eks. luftfarten. Når dette ikke skjer i drosjemarkedet i Bergen, er det en indikasjon på at uregulerte priser ikke er nok for å skape priskonkurranse her.

KONKURRANSETILSYNET vil ha flere sentraler i Bergen for å øke priskonkurranse. Vi er ikke overbevist om at flere sentraler er den rette medisinen. I dag er det allerede fem sentraler i Bergen. Det er neppe antallet som er for lite, men størrelsesforskjellen mellom dem som er for stor. Flere små sentraler vil ikke hjelpe mye på problemet. Det kan være bedre med to jevnstore sentraler enn én stor og mange små.

ROLF BRUNSTAD OG SIRI PETERSEN
STRANDENES, PROFESSORER I
SAMFUNNSØKONOMI VED NORGES
HANDELSHØYSKOLE

Krampetrekninger
Hele Solberg i VG leder tvilings av krampetrekninger i avisen 23.11. Hun like ikke Nils gode program om Gerd-Liv Valla. Etter VGs behandling av Valla, burde hun ikke skrive et ord! Hun henviser blant annet til Fougner-utvalgets rapport. Hvor mange her i landet har blitt til denne partiske rapporten? Den er jo et makkeverk av en «rapport». Meget dårlig arbeid altså. Det er vel på tide at Valla får komme skiløper på de opp. Eller er det ikke det?

Liten konkurranse
BT 16.11. fremgår det at bare 60 % av drosjene er i trafikk i rushtiden, når behovet for drosjer presumptivt er høyest. Dersom dette er riktig, synes det å være en lite formuflig disponering av drosjeparken. På samme side klager drosjesjåfører over dårlig fremkommelighet i rushtiden som hindrer dem i å betjene kundene. Det er selvsagt riktig at når drosjene går i sneglekø sammen med den øvrige trafikken pga. av utilstrekkelig med kollektivfelt og manglende rushtidsavgift, blir drosjenes utnyttelsesgrad dårlig. Men det forklarer ikke hvorfor bare 6 av 10 drosjer er på veien.

DET FREMGÅR RIKTIGNOK at flere drosjer kjører i rushtiden enn ellers, men ifølge Tennfjord i Norigestaxi burde man på topp kunne ha mellom 75 og 80 prosent av bilparken på veiene. Avisen melder at hoteller og andre kunder klager på drosjetilgangen i sentrum og at holddeplassene ofte er tomme på morgenviksten. Dette tyder på at nærmere 8 av 10 drosjer bør være på veiene i rushtiden. Rapportasjonen hevder også at mer enn nok drosjer er i drift på dagtid utenom rushtiden.

ETTERSOM PRISENE for drosjetur i Bergen ikke er regulert, vil det da være nærliggende å endre takststrukturen slik at takstene øker i rushtiden og går ned på dagtid utenom rushtid. Spørsmålet er da: hvorfor skjer ikke dette? Effektiv priskonkurranse gir priser som varierer med etterspørselen, slik vi ser i andre transportmarkeder uten prisregulering, f.eks. luftfarten. Når dette ikke skjer i drosjemarkedet i Bergen, er det en indikasjon på at uregulerte priser ikke er nok for å skape priskonkurranse her.

KONKURRANSETILSYNET vil ha flere sentraler i Bergen for å øke priskonkurranse. Vi er ikke overbevist om at flere sentraler er den rette medisinen. I dag er det allerede fem sentraler i Bergen. Det er neppe antallet som er for lite, men størrelsesforskjellen mellom dem som er for stor. Flere små sentraler vil ikke hjelpe mye på problemet. Det kan være bedre med to jevnstore sentraler enn én stor og mange små.

ROLF BRUNSTAD OG SIRI PETERSEN
STRANDENES, PROFESSORER I
SAMFUNNSØKONOMI VED NORGES
HANDELSHØYSKOLE

Lærere har ikke lenger mulighet til å Resultatet er dårlig dialog på alle på

Skoledemo

SKOLE
Per A. Johansen, lærer ved Arstad videregående skole

MANGE LÆRERE MENER at de ikke blir hørt av dagens skoleledere. Vedtak blir gjennomført i stadig raskere tempo uten noen form for dialog. Dette har vært vår nye skolehverdag de siste 15 årene. Da jeg begynte som lærer for mange år siden, hadde lærerne en betydelig makt i skolen. Gjennom Lærerrådet ble avgjørelsene tatt på en demokratisk måte som av og til kunne gå imot den kommunalstyreskommunale ledelse. Rektor var den gang lærernes mann og ikke arbeidsgivers representant som i dag. Dette ble endret en gang på slutten av 1990-tallet, og rektorrollen ble utført med en utvidet styregruppe som overtok de fullmakter han/hun hadde tidligere. Gjennom rektor skulle myndighetene styre skolen i langsiktigere grad, men før og vinne makten tilbake.

DA DE SAMME myndighetene vedtok en skolereform (Reform 94 og turnuskapsloven 06) uten noen særlig god dialog med lærerne, var grunnlaget lagt for en ny styreform av skolen. Nå snakkes skoleledelsen om informasjonstiltak og ikke lærerutdanning som tilfoll assatte å være i tråd på styringen av skolen. Dialogen mellom partene ble sterkt redusert, og mange mener det ble helt fjernet i mange skoledemokratiske beslutninger som gjenstridighet fra medbestemmelse i skolen. Byråkrati er en styreform der ledelse styres gjennom mellomledere, og disse gruppene blir derfor lite involvert med de andre arbeidstakerne. Dette fører til at lojaliteten går oppover eller til de nærmeste byråkrater ofte som å krass. Si politiskern departem enten en lærernes dramatis

DIALOG på hvis vi vil

Skolen er som et skip uten styrmann og kaptein

Den årlige hodep
Larsen. Å

LØSNINGEN
kalender henger je advenska om hva vi er et viki dagen. Ak alt fra å sj perkker, pepperkaker med pakke in pent og s kort. til Bl