

Sammendrag

Drosjeregulering i norske byer – utfordringer og alternativer

TØI rapport 1698/2019
Forfattere: Jørgen Aarbaug og Kåre Skollerud
Oslo 2019 66 sider

Drosjemarkedene består av flere ulike delmarkeder. Dette gjør at en samlet regulering av alle delmarkedene vil bestå av en rekke avveininger. Det som er det beste for kundene som praier en drosje fra gata- eller en holdeplass i sentrum er ikke nødvendigvis det beste for en som kjøper drosjetjenester på kontrakt. De største utfordringene er knyttet til praieringer fra gate og holdeplass. Disse turene går særlig fra trafikknutepunkt som jernbanestasjoner, flyplasser, båtterminaler og sentrumsområder. I Oslo utgjør dette drosjeturer for om lag én milliard kroner i året. Dette delmarkedet er vanskelig fordi kundene som kjøper disse turene viser liten tilbøyelighet til å skille mellom de ulike tilbyderne. Denne atferden kan medføre tap for både kundene, byen og drosjenæringa.

Drosjemarkedene er sammensatte med desentraliserte beslutningsprosesser. Dette er både næringas store styrke, ved at det gir stor fleksibilitet, men også dens store utfordring, ved at det er svært vanskelig å koordinere atferden. Sammen peker disse faktorene på et behov for regulering. Hvordan reguleringen bør omformes er imidlertid ikke opplagt. I denne rapporten presenteres fire ulike alternative scenarier, hvorav tre inneholder reguleringer som framstår som mer attraktive enn dagens løsning, og ett som framstår som mindre attraktivt.

Drosjemarkedene er sammensatte

Drosjer tilbyr fleksibel transport til alle døgnets tider. Denne fleksibiliteten er både drosjenæringas styrke og svakhet. Fleksibiliteten er en styrke fordi det gir mulighet til å betjene mange ulike delmarkeder med ulike kunder med svært ulike behov med ett kjøretøy i løpet av samme arbeidsdag. Samtidig er fleksibiliteten en svakhet ved at drosje som konsept faller utenfor politisk oppmerksomhet, så lenge det fungerer. Tilbudet blir gitt kommersielt, men med svært begrenset koordinasjon og med desentraliserte beslutningsprosesser. Løyvehaver er arbeidsgiver og kan benytte styringsretten sin ovenfor sjåfør med hensyn på hvor vedkommende skal kjøre, men som oftest er det sjåføren som bestemmer hvor, når, hvordan og hvem bilen kjører.

Teoretisk kan en se på drosjemarkedet som en serie med interaksjoner mellom enkeltindivider. I motsetning til andre transportmarkeder er det i drosjemarkedet fra gate og holdeplass, enkeltpersoner som er beslutningstakere både på tilbuds- og etterspørselssiden. For busstransport er det et selskap som bestemmer når og hvor sjåføren skal kjøre. For drosje er det i hovedsak sjåføren som tar den beslutningen. At relasjonen hele tiden skjer mellom enkeltindivider, gir opphav til en rekke avvik fra standardforutsetningene for prissetting innen økonomisk teori. Avvikene varierer mellom delmarkedene drosjetilbudet betjener. Et hovedskille går mellom turer hvor avtalen om å kjøre gjøres mellom en sjåfør og en passasjer direkte på gate og holdeplass og der hvor turene bestilles, enten via app, telefon eller en annen bestillingsordning. Et annet skille går innenfor bestilte turer, mellom turer som blir bestilt enkeltvis og turer som blir avtalt som del av en større avtale (som en anbudsprosess). Ut i fra disse tre skillene, kan vi konstruere tre delmarkeder hvor ulike markeds mekanismer er gjeldende. (i) Gate- og holdeplassmarkedet, (ii) bestillingsmarkedet og (iii) kontraktmarkedet. Dette gir en ramme

for å vurdere hvilke reguleringsmessige inngripener det er behov for, og hvilke utfordringer markedet løser av seg selv.

Delmarkedet som gjennomgående er mest utfordrende, er gate- og holdeplassmarkedet. Utfordringen i dette delmarkedet er (i) at kunden ikke kan gjøre informerte valg om pris og kvalitet hos den enkelte drosje, der og da. Hva som er faktisk kvalitet er privat informasjon for drosjeføreren og informasjon om hva prisen burde være er usikkert for begge. (ii) kundene opplever i stor grad at de velger mellom transportmidler, ikke mellom tilbyderne av drosjer. Valget står mellom det å ta drosje, eller det å vente og ta buss, trikk eller t-bane i stedet. Det kunden ser, er en 'TAXI' ikke en bil fra *Bytaxi*, *Christiania taxi*, *Oslo Taxi*, eller en annen aktør. Videre er (iii) konkurrenten for den enkelte sjåfør/løyvehaver som kjører like mye en annen bil tilknyttet samme sentral, som en bil tilknyttet en annen sentral. Årsaken til dette er at løyvehaverne er selvstendig næringsdrivende (med ansatte sjåfører). I sum gir dette en konkurranse hvor den enkelte tilbyder ikke kan øke markedsandelen sin ved å sette ned prisene. Å sette ned prisene gir bare lavere inntjening for sjåføren. Etterspørsels-effekten av en prisøkning retter seg mot hele tilbudssiden, ikke den enkelte sjåfør, løyvehaver eller sentral. Forventning om priskonkurranse på gate- og holdeplassmarkedene er derfor urealistisk, uavhengig av hvilken regulering som ligger til grunn. Problemet med manglende priskonkurranse i disse delmarkedene har to mulige løsninger. (i) En kan regulere markedet med hensyn på pris- og kvalitet, eller (ii) en må fjerne markedet. Det siste er antagelig ikke praktisk gjennomførbart i en by som Oslo hvor verdien av dette markedet i dag er på i overkant av en milliard kroner årlig. Imidlertid kan det være et alternativ der knappheten på areal er mindre, slik at en ikke kan forvente at det står en drosje utenfor alle knutepunkt og det er plass til å sette av og plukke opp bestilte turer uten sjenanse for øvrig trafikk.

For bestilte turer, er forholdet mellom tilbyder og kunde mye enklere. Årsaken til dette er at kunden i hovedsak forholder seg til drosjesentralen på bestillingstidspunktet, ikke løyvehaveren eller sjåføren. Bestilling, via telefon-, app eller automat, gjør at det er mulig for drosjesentralen å signalisere pris og kvalitet på en helt annen måte enn på gate eller holdeplass. Samtidig er det ikke slik at markedene for bestilte turer er uproblematiske. Selv om det ikke er skalafordeler i produksjonen av drosjetjenester, er det skalafordeler i koblingen mellom drosjebil og kunde. Det gjør at største aktør i et område lett får en dominerende stilling. Både de som bestiller drosje og de som kjører vil rasjonelt sett foretrekke den største aktøren i sitt område. Å velge den største aktøren vil i snitt gi lavere ventetid for kunden, og bedre kapasitetsutnyttelse for løyvehaverne. Samtidig, ved en bestilling er det et moment av ventetid. Drosja er ikke umiddelbart tilgjengelig for kunden på bestillingstidspunktet. Dette gjør at konkurranseflaten mot rutegående kollektivtransport er større. Dette gjør at markedsmakten til største aktør er mindre problematisk enn informasjonsasymmetrien på gate- og holdeplass.

For kontraktmarkedet derimot er størrelsen på aktørene normalt sett av stor betydning. Det er ofte et krav fra offentlig og privat oppdragsgiver om at sentralen har et visst antall løyver tilknyttet for å kunne levere et tilbud. I tillegg kreves det ofte en minimumsstørrelse på sentraladministrasjonen for å kunne håndtere kontrakten. Momentet i kontraktmarkedene som imidlertid har fått størst oppmerksomhet (særlig for pasienttransport), er knyttet til forholdet mellom (enkelte)sentraler og løyvehavere innenfor dagens system. Det er sentralen som er kontraktsmotpart, men det er tilknyttede løyver og ansatte sjåfører som utfører transporten. Dette problemet bunner i sentralenes avhengighet av løyvehaverne og ansatte sjåfører. Dette gjør at sentralene gjerne kan gi tilbud til oppdragsgiver som de tilknyttede løyvehaverne eller sjåførene ikke er villige til å kjøre for. Selv om sentralen har sanksjonsmuligheter overfor løyvehavere, som å pålegge løyvene pliktkjøring, sitter det langt inne å bruke disse. Resultatet er pasienter som i verste fall ikke kommer til timen på

sykehuset. Grunnen til at sjåførene ofte velger vekk en kontrakttur, er at disse turene er betydelig rabattert i forhold til taksameterpris. Sjåførene tjener derfor mer på å vente lengre på en tur til taksameterpris, enn på å kjøre en rabattertpriset kontrakttur. Dette peker i retning av at lønssystemet for drosjenæringa bør endres bort fra dagens provisjonsbaserte lønn, i alle fall for kjøring på dette delmarkedet, slik at den som kjører på en slik kontrakt ikke kan tjene mer på å ta en taksametertur fra en holdeplass.

I sum betyr dette at disse delmarkedene er ulike, og at den teoretisk beste løsningen i det ene delmarkedet, ikke er sammenfallende med den teoretisk beste løsningen i de andre. I forlengelsen av dette: en idealregulering finnes ikke. Samtidig: dette betyr ikke at alle løsninger er like gode. For å se nærmere på fordeler og ulemper med ulike reguleringer har vi i satt opp fire alternative scenarier til dagens regulering.

Drosjer i Oslo

Denne rapporten bruker drosjenæringa i Oslo som utgangspunkt og eksempel for en diskusjon om utfordringene i drosjemarkedene i byer i Norge, og mer generelt. Drosjemarkedet i Oslo er betydelig, med en omsetning på over to milliarder kroner (1,9 milliarder for drosjer registrert i Oslo, i tillegg kommer noe Oslointern kjøring for drosjer registrert i Akershus). Dette er et tilbud som blir gitt uten tilskudd fra det offentlige. Turer praiet på gate- eller holdeplass i Oslo utgjør en omsetning på om lag én milliard kroner. Disse turene utgjør over halvparten av alle turer som blir kjørt med drosjeløyve i Oslo.

Sammenlignet med andre byer i Norge er drosjemarkedet i Oslo karakterisert av at det private markedet for gate- og holdeplassturer, er veldig stort. Dette delmarkedet er ellers relativt begrenset i Norge. Samtidig som gate- og holdeplassmarkedene utgjør en stor del av drosjeturene, er det også disse delmarkedene som er mest utfordrende å sikre publikum gode kundeopplevelser i, grunnet den direkte relasjonen mellom den som kjører drosjen og den som ønsker å bli kjørt. Informasjon om kvalitet, pris og alternativene er ikke lett tilgjengelig når kjøpsbeslutningen tas.

Også tilbyderne har en utfordrende situasjon, mange sliter med lav, og til dels veldig lav, kapasitetsutnyttelse. Mange sjåfører venter lenge på tur og er dermed uten inntekt. Dette er ikke bare et problem for sjåførene og løyvehaverne, men også for byen. I Oslo er det et betydelig misforhold mellom antall drosjer, drosjeholdeplasser og oppstillingsplasser på disse holdeplassene, og mellom antall kunder og drosjer. Det er for mange drosjer som står parkert (lovlig eller ulovlig), eller som kjører rundt i sentrum (innenfor ring 2) for å finne kunder. Dette problemet forventes å bli ytterligere forverret, dersom det kommer flere drosjebiler i sentrum. Den kortsiktige løsningen for sjåførene, for å kompensere for flere drosjer og økt ventetid, er å sette opp prisene. Hadde de som kjører opplevd at de har reelle alternativer for å skaffe seg en inntekt, ville det vært færre biler som tilbyr drosjetjenester i sentrum, og mer omsetning på de bilene som er. Problemet er imidlertid at de som kjører oppfatter at de ikke har alternative inntektskilder og blir derfor værende i næringa. Kompetente sjåfører, som også har tilgang på andre jobber velger disse, og blir erstattet av mindre kompetente sjåfører.

I de øvrige delmarkedene er det mindre utfordringer.

Konkurransen i Oslo

Hovedkonkurrenten til drosjene, både på gata, holdeplasser og for bestilte turer er rutegående kollektivtransport og andre drosjer. Konkurransen framstår i første rekke å stå i

valg av transportmiddel og da er merkevaren 'TAXI', uavhengig av sentral. Dernest i valg av bil. I valget mellom biler er konkurrenten for den aktuelle drosjeføreren alle andre drosjesjåfører, uavhengig av om de er tilknyttet samme eller konkurrerende sentraler. Konkurransen mellom sentraler virker først og fremst å være tilfelle for turer fra Gardermoen og da bare blant de som bestiller på forhånd og ikke tar en av bilene som allerede er kjørt fram. Og på kontraktkjøring hvor sentralene legger inn konkurrerende tilbud på kontrakten.

Utfordringer i Oslo

Fra drosjesentralene blir det pekt på flere utfordringer med dagens situasjon, blant annet knyttet til mangel på forutsigbarhet både for kundene, sentralene og løyvehaverne/sjåførene. Felles for alle drosjesentralene og løyvehaverne vi har snakket med, er en bekymring for prisnivået for drosjetjenestene, og arbeidsforholdene i næringa. De mener at sentralene ikke har tilstrekkelig makt til å sette ned prisene. Den sentralen som setter ned prisene for å tiltrekke seg kunder mister løyvehavere og den sentralen som setter opp prisene får flere løyvehavere. Sentralene har sin inntekt fra sentralavgiften som løyvehaverne betaler hver måned. Dette gjør at sentralene ofte vektlegger løyvehavernes ønsker om høyere priser fremfor publikums ønsker om lavere drosjepriser. For sentralene gir høyere priser flere løyvehavere og dermed høyere inntekt. Samtidig ser både sentraler og løyvehavere at det høye prisnivået er en av forklaringene på lav kapasitetsutnyttelse. Løsningen som trekkes fram er å gjeninnføre en form for maksimalpris i byene, slik en i dag har utenfor de største byene.

I Oslo vil det være en utfordring med mange drosjebiler i sentrumsgatene, uavhengig av hvilke reguleringer som blir etablert på nasjonalt nivå. Her fører mangel på egnede steder å stå til at drosjene etablerer uoffisielle holdeplasser og kjører tomt mellom turer. Dette gjør at prøyng fra gata blir et reelt alternativ. Utfordringen med overkapasitet er i dag særlig stor i utkanten av store bilfrie soner med et betydelig uteliv; som ved Aker brygge, Tjuvholmen og Karl Johans gate samt i områder som Grünerløkka, Majorstua, Bogstadveien, Frognerveien, Solli plass og på Grønland, hvor det er svært få drosjeholdeplasser i forhold til antall prøyng og bestillinger. Dette medfører at ledige områder langs gatene, samt gater og kryss i praksis blir brukt som drosjeholdeplasser.

Lønns- og arbeidsforholdene i drosjenæringa i Oslo er også utfordrende, på tross av høy omsetning per bil sammenlignet med drosjenæring i andre deler av landet. En gjennomgående utfordring er at mange av de som kjører ikke har et reelt alternativ for å skaffe seg en inntekt. Den største sentralen i Oslo har til tider utfordringer med å få tilstrekkelig kapasitet tilgjengelig i markedet. Særlig i rushtidene. Samtidig har de andre sentralene gjennomgående lav, og til dels svært lav, kapasitetsutnyttelse. Mange av de utfordringene som ses i drosjemarkedet i Oslo i dag, er et resultat av hvordan en politisk har valgt å regulere næringa. Både på nasjonalt og lokalt nivå. Dagens regulering har utfordringer som kan generere negative kundeopplevelser, men dette betyr ikke at enhver foreslått endring i regelverket vil medføre at utfallet blir bedre. Utfordringene er sammensatte og bildet av aktørene som er involvert er komplekst.

Ulike scenarier for å regulere drosjevirksomheten

I arbeidet med rapporten er det definert og diskutert fire ulike scenarier. Disse er:

Scenario 1, oppheving av muligheten til å gjennomføre en lokal antallsregulering (behovsprøving), krav om enkeltpersonforetak og sentraltilknytning, merking av kjøretøy, og en liberalisering av taksameterplikten, (en syntetisering av forslaget som ble lagt ut til høring i oktober 2018).

Scenario 2, delvis oppheving av behovsprøving og krav om selskapsform, men videreføring av krav om sentraltilknytning, merking av kjøretøy og en strengere taksameterordning enn dagens og prisregulering også i områder som i dag er fritatt fra maksimalprisforskriften, (en sammensetting av de danske omreguleringene, men inkludert en mer kvalitetsorientert løyvetildeling).

Scenario 3, strengere og mer reell behovsprøving, videreføring av dagens ordning med løyver, løyvetyper og drosjesentraler, videreføring av krav om bruk av taksameter, men økte kompetansekrav til løyvehaver og sjåførere, og en strengere regulering av antall sentraler, og en maksimalpris.

Scenario 4, ingen behovsprøving, men en timebasert tariff, krav om AS som selskapsform og drosjeløyver som eies av sentralene og en minimumsstørrelse for sentralene.

Dagens situasjon. Delvis behovsprøving da løyvemyndighetene ikke praktiserer en reell behovsprøving, drosjesentralene fastsetter prisene i markedet hvor det er flere enn én sentral, relativt liberal praksis for opprettelse av sentraler og forskjellig praksis i forhold til lokalt regelverk for drosjenæringa.

Disse ulike scenarioene diskuteres opp mot kundenes opplevelse av markedet på gate- og holdeplass, bestilte turer og kontraktmarkedet. I tillegg er scenarioene sett opp mot lønns- og arbeidsforholdene for sjåførene, og myndighetenes mulighet til å føre kontroll med næringa (i praksis å kreve inn korrekte skatter og avgifter, at sykepenge- og sosialstønadordningen ikke misbrukes, men også å etterprøve andre avvik, som kjøring med et kjøretøy med reelle utslipp i en nullutslippssone osv.). Scenarierne er diskutert ut i fra forventet konsekvens i markedet i Oslo. De foretatte vurderingene er illustrert med en fargeskala som går fra rødt, som betyr en svært utfordrende situasjon, til grønt som er en svært gunstig situasjon. Usikre eller middels gode løsninger er merket gult. Mellom rødt og gult er oransje en kategori, mens lysegrønt ligger mellom gult og grønt.

Tabell S.1: Oppsummerende oversikt over scenarier.

	Scenario 1	Scenario 2	Scenario 3	Scenario 4	Dagens situasjon
Gate- holdeplass	Red	Yellow	Green	Yellow	Orange
Bestilling	Green	Green	Light Green	Light Green	Light Green
Kontrakt	Light Green	Light Green	Yellow	Green	Yellow
Lønns- og arbeidsforhold	Red	Light Green	Green	Green	Yellow
Kontroll	Red	Green	Green	Light Green	Light Green

I denne sammenstillingen kommer dagens situasjon, og scenario 1 dårligst ut, mens scenarioene 2, 3 og 4 kommer bedre ut. Utfordringene i dagens situasjon er særlig knyttet til gate- og holdeplassmarkedet.

Scenario 1. Gate- og holdeplassmarkedet forventes å bli mest utfordrende. Her forventes det å bli mange (flere enn i dag) drosjebiler som står tilgjengelig på holdeplassene og går

tomme rundt i sentrum. Eierne av disse vil ha klare insentiver til å merke bilene uklart og å ta en høy og uforutsigbar pris, slik man har sett i for eksempel Sverige etter dereguleringen, og nå senest i Finland som deregulerte drosjemarkedet 01.01.2018. I bestillingsmarkedet er tilgang på flere biler positivt for kundene, det gir høyere tetthet. Kontraktmarkedet forventes å bli bedre dekket enn tilfellet er i dag, fordi aktører i større grad kan spesialisere seg på kontraktkjøring, uten at dette kommer i konflikt med gateturer. Lønns- og arbeidsforholdene forventes å bli forverret, særlig for sjåfører og løyvehavere som ikke kjører på kontrakter for det offentlige og private, hvor en kan anta at kriterier for lønns- og arbeidsforhold kan inngå i konkurransegrunnlaget. Det er også en forventning om at mange av de nye aktørene etablerer seg som selvstendig næringsdrivende, uten tilknytning til sentral, og at disse utelukkende betjener gate og holdeplasser. Det er også en forventning om overgang fra ansatte sjåfører til selvstendig næringsdrivende. Kontrollmulighetene, særlig for skattemyndighetene, politiet, NAV og lokale myndigheter, blir svekket. Kombinert med en mer fragmentert tilbudsside betyr dette antagelig et økt behov for offentlig innsats for å holde kontroll på næringa, særlig i de store byene.

Scenario 2. Her forventes også gate- og holdeplassmarkedene å bli utfordrende, med mange drosjebiler tilgjengelig (flere enn i dag), men på grunn av en gjeninnføring av en maksimalpris, og et minimumsantall drosjer per sentral, forventes effekten likevel å bli en bedring i forutsigbarheten for kunden, sammenlignet med dagens løsning. Bestillingsmarkedet forventes å bli forbedret, med tilgang på flere på drosjebiler, i likhet med i scenario 1. Dette er imidlertid ikke fordi antall drosjer i markedet økes dramatisk, men fordi det blir relativt sett mer attraktivt å kjøre bestillingsturer på grunn av maksimalprisen. Kontraktmarkedene forventes å få et bedre tilbud enn i dag. Lønns- og arbeidsforholdene forventes også bli noe bedre enn i dag, grunnet høyere utnyttelse, men dette er betinget av at de økte kravene til kompetanse hos sjåfører og løyvehavere håndheves. Uten håndheving av slike krav, forventes lønns og arbeidsvilkårene bli dårligere. Kontroll over næringa forventes å bli bedre.

Scenario 3. Her forventes situasjonen på gate- og holdeplassmarkedene å bli vesentlig bedre enn i dag, med forutsigbare priser og bedre kvalitet. For bestilte turer forventes det også en moderat forbedring sammenlignet med dagens situasjon, i hovedsak grunnet at det vil være noe mindre attraktivt å stå på holdeplasser, fordi man ikke opplever en intern pris-konkurranse mellom turene. For kontraktmarkedet forventes kvaliteten og forutsigbarheten på tjenesten å gå opp, grunnet færre og større sentraler og maksimalpris. Samtidig forventes antall potensielle tilbydere forventes å gå ned. Dette gjør at utfallet for kjøperne av drosjetransport på disse delmarkedene vil være betinget av utviklingen i tilstøtende markeder. Samlet er utfallet dermed usikkert. Lønns- og arbeidsforholdene forventes å bli vesentlig bedre gjennom høyere kapasitetsutnyttelse. Mulighetene for å kontrollere næringa forventes også å bli bedre.

Scenario 4. Her forventes situasjonen på gate- og holdeplassmarkedet å bli bedre enn i dag. Det forventes imidlertid et nytt problem knyttet til manglede tilbud i perioder. Det blir mindre attraktivt for drosjeeierne å ha drosjer stående, på holdeplassene, slik at tilgjengeligheten kan tenkes å gå noe ned. For bestillingssegmentene burde dette scenarioet resultere i en bedre situasjon, grunnet færre og større enheter. I kontraktmarkedet er forventningen en vesentlig bedre situasjon, i hovedsak fordi kontraktspartner vil være samme aktør som tar beslutningen om å ta en tur eller ikke. Den som kjører må følge kontrakten som bestelløsning, uavhengig av hvor mye bedriften tjener eller taper på den aktuelle turen. Lønns- og arbeidsforholdene forventes å bli vesentlig bedre, gjennom avlønning av sjåførene i form av timelønn. Mulighetene for offentlig kontroll med næringa øker, og insentivene for å bryte med reglene reduseres, men det vil være en utfordring å kontrollere bruken av

arbeidskraft, og kontroll med innleie av selvstendig næringsdrivende, tilsvarende det som i dag er tilfellet i helse- og omsorgssektoren.

Disse scenarioene er uttrykk for noen av alternativene for hvordan utfordringene i drosjemarkedene kan løses. De oppstilte scenarioene er ikke en uttømmende liste, men illustrerer noen av hovedretningene en kan gå, og fordeler og ulemper med hver av disse.

Oppsummerte funn fra utredningen

Det er hele tiden avveininger mellom ulike hensyn i en drosjeregulering. Hvilke hensyn skal ivaretas? Konkurransen på kontraktmarkedene står i motsetning til optimal utnyttelse av drosjene for forhåndsbestilte turer. Gode lønns- og arbeidsvilkår for de som kjører står i motsetning til fri etablering. Forutsigbarhet for kundene står i motsetning til fri prissetting og åpen etablering på gate og holdeplassmarkedene. En kan ikke oppnå en løsning som er besteløsning for alle delmarkeder. Men det er mulig å unngå de dårligste løsningene. Oppsummert er de viktigste innsiktene som må tas hensyn til ved utforming av drosjeregulering følgende:

- Det er lite grunnlag for priskonkurransen for turer praiet på gate eller holdeplass. Dette peker i retning av at kundene er bedre tjent med at det innføres maksimalpriser i disse delmarkedene.
- Tilbudet og etterspørselen av drosjetjenester er lokalt. En bil 30 minutters kjøring unna er ikke et relevant tilbud i norske byer. Det peker i retning av lokal regulering. Eventuelt må det være en mulighet for lokal håndheving av nasjonale regler.
- Internasjonale erfaringer viser at endringer og revisjoner av drosjereguleringen er regelen snarere enn unntaket. Det er således behov for offentlig tilgjengelig statistikk for å se utviklingen i markedet, og eventuelt kunne endre kurs.
- Mange av de som velger å være drosjesjåfør har veldig lav eller ingen alternativ inntekt. Kompetansen er ofte lav og muligheten til alternativt arbeid begrenset. Det påvirker tilbudet av biler, og behovet for å ha kompetansekrav og økonomiske krav.
- Mange av dagens løyvehavere har begrenset kompetanse med hensyn til å drive egen virksomhet. Dette peker i retning av strengere kompetansekrav for løyvehavere og krav til økonomisk sikkerhet for å drive virksomhet.

Vi har også sett at det i både i forhold til regulering av drosjenæringa og regulering av kollektivtransport generelt virker å være en langsiktig trend, med strengere reguleringer, fulgt av liberalisering, som igjen blir fulgt av strengere reguleringer. Dette er et resultat av at markedene, teknologien og hvilke hensyn som blir tillagt mest vekt endres over tid. Samtidig er det å endre reguleringer i en såpass fleksibel næring noe som medfører betydelige sosiale kostnader for de som opplever dramatiske endringer i sine rammevilkår.