

Taxus Norge as  
Strandveien 37  
1366 Lysaker

Konkurransetilsynet  
[post@kt.no](mailto:post@kt.no)

Kokstad, 30.10.09

## Høringsuttalelse

### Forskrift om takstberegning og maksimalpriser for løyvepliktig drosjetransport – innføring av parallelltakst i drosjenæringen

Vi viser til publisert høringsnotat av 26.06.09 og takker for muligheten til å fremføre våre kommentarer til forslag om overgang fra dagens brytningstakst til parallelltakst.

#### Om Taxus Norge as

Taxus Norge as er en sammenslutning av 6 betydelige drosjesentraler i Norge: 07000 Bergen Taxi, Asker og Bærum Taxi, Nedre Romerike Taxi, Trøndertaxi, Drammen Taxi og Fredrikstad og Sarpsborg Taxisentral. Sammen med samarbeidende drosjeløyver (mindre drosjesentraler og bostedsløyver) representerer Taxus Norge as ca. 2.000 løyver, hvilket utgjør 25% av den totale løyvemassen i Norge. Taxus Norge representerer bortimot 40 % av løyvemassen som forefinnes i uregulerte områder i næringen.

Som sentraler og fellesfunksjon for våre samarbeidende løyvehavere er det i vår klare interesse å opptre korrekt og pålitelig overfor markedet, for derved å sikre en kvalitetsmessig god tjenesteleveranse og positivt omdømme for næringen.

De aller fleste av våre tilknyttede løyvehavere opererer i uregulerte områder, hvor maksimalprisene settes fritt av taxisentralene. Vi stiller oss positive til sunn og god konkurranse, ut fra at den enkelte kunde selv kan velge fritt blant alternative taxiorganisasjoner som finnes i kjøreområdet. I dette ligger at det i næringen forefinnes systemer og kultur for enkel og god prisopplysning, tilfredsstillende prisgjennomsiktighet og etterprøvbarehet.

Vi er imidlertid svært skeptiske og meget bekymret for å komme i en situasjon hvor Konkurransetilsynet i praksis gjeninnfører et regulert prisregime i markedsområder hvor det skal være fri konkurranse.

Vi vil i det følgende kommentere Konkurransetilsynets forslag til forskrift, og deretter fremsette alternative forslag til tiltak med det for øye å bedre prisinformasjon overfor forbrukerne.

## KOMMENTARER TIL FORSLAGET

### Kap. 1 - § 3 Parallelltakst

#### – Det er ikke formålstjenlig med ny forskrift og innføring av parallelltakst

Det er positivt at det rettes fokus på prissettingsmetodikk i taxinæringen og i hvilken grad denne er kundevennlig og forståelig.

For å finne prisen i et brytningstakstsystem må man vite hvor mange kilometer turen går med en hastighet over brytningspunktet (ca. 30 km/t), samt hvor lang tid som brukes når man kjører under brytningspunktet. Har man denne informasjon er regnestykket enkelt.

I et parallelltakstsystem må man vite antall kilometer hele strekningen på turen er, samt hvor lang tid turen tar. Antall kilometer er forutsigbart, mens tid brukt på turen vil kunne variere sterkt avhengig av trafikk og hastighet.

Begge systemer har således utfordringer med hensyn til å forhåndsberegne turens pris. Med gode og informative kvitteringer som viser tider og avstander på forståelig måte, vil turer kjørt på begge systemer la seg etterberegne og kontrollere på en god måte.

Det kan være slik at priskalkulasjon basert på parallelltakst pedagogisk sett er noe enklere å forklare og beregne enn priskalkulasjon etter brytningstakstsystemet.

Men det finnes mange fordeler i det å benytte brytningstakst i stedet for parallelltakst, både for næringen og for den enkelte kunde:

- Brytningstakstsystemet har sin styrke i at det på en "dynamisk måte" balanserer prisen kunden skal betale for medgått tid og for antall kjørte kilometer. Når trafikken glir og farten er normal (over ca. 30 km/t) bestemmes prisen av en kilometertakst (betaling for det å bli transportert), mens ved trafikkopphopning og køkjøring fastsettes prisen i henhold til tid brukt (betaling for tidsbruk). Dette medfører at prisen for en transport over en distanse "glattes", samtidig som det tas tilstrekkelig hensyn både til antall kilometer kjørt og tid brukt.
- Brytningstakst oppfordrer mindre til fort kjøring enn parallelltakst. Ved parallelltakster betales det for kilometer kjørt uansett hvor fort man kjører, og i travle perioder med høy sannsynlighet for at neste tur kommer raskt etter avsluttet tur, vil sjåfør oppleve timeinntjeningen som "fast" og kilometerinntjening som variabel. Jo fortere kilometerne kjøres – jo mer innkjørt totalt.
- Brytningstakst gir mindre forskjeller i prisen på samme tur kjørt på ulike tidspunkt, og øker derved forutsigbarheten hos kunden om hva turen vil koste. En tur kjørt etter parallelltakstsystemet vil gi samme innkjørt beløp for kjørte kilometer uansett hvor lang tid turen tar, mens pris betalt for tidsfaktor vil variere sterkt avhengig av fremkommelighet i trafikken. Det er jo ikke uvanlig at en tur i russtrafikken tar opptil 15 minutter lengre tid enn en tur utført utenom rushtidene.

- Brytningstakstprinsippet er det dominerende prissettingsystem som er benyttet i Europa. Det er kun noen få land som har gått over til andre systemer. Overgangen til parallelltakst i Sverige har ikke gitt de effekter man ønsket eller forventet.
- En eventuell overgang til parallelltakster vil bli et kostbart og risikofullt prosjekt. Slik forslaget til ny forskrift er fremsatt knytter det seg store usikkerhetsmomenter til:
  - Inntjenings-effekt på korte og lange turer – og hvordan dette vil slå ut for drosjenæringen spesielt i distriktene og derved i forhold til tilbudet overfor publikum.
  - Konsekvenser relatert til oppdrag som går ut av eget kjøredistrikt, og hvor det kreves retur til eget kjøreområde uten betalende kunde, og derved uten mulighet for inndekning av kostnaden relatert til returkjøringen.
  - Konsekvenser sett i forhold til kontrakts- og anbudskjøring. Konsekvenser for inngåtte kontrakter. utfordringer relatert til situasjoner hvor taxisentralen sitter på eller gir tilbud overfor kontraktspartner etter ett prissystem, mens betalingen til løyvehavere/underleverandører følger en annen type prising.
  - Forslag om innføring av faste forholdstall mellom priselementer i uregulerte områder. Forslag til slike forholdstall er vanskelig, om ikke umulig, å foreslå. Her vil det være behov for variasjoner relatert til geografisk område, størrelse/type sentral og over tid.

Taxus Norge as har vanskelig for å se at forskriftsforslaget med påbud om parallelltakst representerer vesentlige fordeler for markedet og næringen sett i forhold til fordelene med dagens brytningstakstsystem. Vi mener derfor at Konkurransetilsynet ikke bør regulere prissettingsmetodikken og prisene i taxinæringen på annen måte enn det de gjør i dag.

## **Kap. 1 - § 3 Parallelltakst**

### **– Bedre med forbud mot brytningstakst enn påbud om parallelltakst**

Taxus Norge er svært opptatt av mest mulig frihet for aktørene i et marked hvor det er konkurranse og hvor den frie konkurransen skal styrkes.

Dersom Konkurransetilsynet mot formodning skulle mene at brytningstakst har dramatiske ulemper i forhold til parallelltakst, vil vi foreslå at Konkurransetilsynet ikke påbyr parallelltakst som beregningsmetode, men heller innføre forbud mot bruk av brytningstakst.

## Kap. 1 - § 3 Parallelltakst

### – Unngå faste forholdstall mellom priselementer

Dersom Konkurransetilsynet skulle konkludere med at parallelltakst skal benyttes som beregningsmetode, vil vi på det sterkeste fraråde at det innføres faste forholdstall mellom priselementene. Innføring av faste forholdstall vil, etter vår oppfatning, være svært ødeleggende for en videre utvikling av fri konkurranse mellom aktørene i uregulerte områder.

Vi ser logikken i at ved innføring av faste forholdstall, vil en kunde kunne orientere seg om prisene til ulike taxiselskaper på en svært enkel måte. Vi mener likevel at det er langt flere ulemper relatert til en slik ordning, dette fordi:

- Sunn konkurranse innebærer at taxiselskaper med sine løyvehavere har mulighet til å differensiere seg. I dette ligger også muligheten til å spesialisere seg på leveranser til utvalgte kundegrupper. Det kan i denne sammenheng dreie seg om fokus på spesielle geografiske områder, kundegrupper i et visst alderssegment, kunder med behov for korte turer kontra lengre turer osv. En forutsetning for å dekke behovet til nærmere definerte markedssegmenter på en god måte, er at det også er mulig å tilpasse prisnivå og –struktur opp mot den eller de kundegrupper en ønsker å prioritere.
- Prissetting av en taxitjeneste er med på å skaffe balanse mellom etterspørsel og tilbud. I og med at næringen fullt ut er basert på provisjonskompensasjon fungerer prissystemet som et viktig verktøy for å sikre tilfredsstillende kapasitet i forhold til markedets etterspørsel. Dersom det eksempelvis er vanskelig å få utført korte turer i et område eller i en taxiorganisasjon er det naturlig å tilpasse priselementene i forhold til hverandre slik at minstepris relativt sett får et større innslag i strukturen. Med låste nasjonale forholdstall fratras aktørene muligheten til å justere priselementene i forhold til hverandre med det for øye å sikre optimalt tilbudt kapasitet i markedet. Et fornuftig og markedstilpasset forhold mellom priselementene vil variere fra markedsområde til markedsområde. Likeledes vil de optimale forholdstallene endre seg over tid. Fravær av frihet til å endre forholdet mellom priselementene vil således resultere i et dårligere tilbud til kundene.
- Taxinæringen generelt konkurrerer med annen transportnæring, som for eksempel buss, bane og annen løyvepliktig transport som selskapsvogner og turbiler. En regulering av prismetodikken for taxitransport alene er hemmende i konkurransen overfor denne type aktører, og vil således være konkurransevridende og urettferdig.
- En omlegging med faste forholdstall og en myndighetsstyring av prisingsmetodikken vil ha alvorlige og store konsekvenser for offentlig og privat kontraktskjøring. Dette vil gjelde både i en overgangsfase, samt i løpende kontraktsforhandlinger. I mange tilfeller er det slik at oppdragsgiver ønsker prissetting i henhold til egen spesifikasjon og definisjon, mens det er nødvendig for taxiselskapet å kjøpe transporten fra sine løyvehavere/underleverandører i henhold til andre modeller for prissetting (ofte med basis i taksameterprising). En myndighetsstyrt forrykking av prinsippene for prising i markedet vil kunne få alvorlige konsekvenser av økonomisk og gjennomføringsmessig karakter for sentralene, hva gjelder løpende og nye leveringskontrakter.

Med bakgrunn i det overstående vil vi hevde at en regulering av prissystem med innføring av faste forholdstall vil virke hemmende og begrensende på den frie konkurransen. Konsekvensen blir tap av kreativitet og manglende produkt/konseptutvikling. Aktørene i næringen fratras muligheter for bruk av prissystem i forbindelse med spesialisering mot markedssegmenter.

Vi har sterk tro på at det nettopp er spesialisering mot markedssegmenter, og drosjeorganisasjoners mulighet for å differensiere seg fra sine konkurrenter, som vil være den drivende faktor for videre utvikling av den frie konkurransen i taxinæringen. Da er det særs viktig at ikke aktørene fratras muligheten for å tilpasse prismodellen opp mot prioritert målgruppe.

Vi mener innføring av faste forholdstall mellom priselementene representerer svært store ulemper for den frie konkurransen og videre utviklingen av taxinæringen, og vil således uansett forvente at Konkurransetilsynet ikke innfører slik regulering.

## **Kap. 1 - § 4 Fastpris**

Taxus Norge mener det er inkonsistent at det med fastpris i taxinæringen skal bety at kunden skal betale det laveste beløp av fastpris og taksameterpris.

En slik ordning representerer jo i realiteten en "garantert maksimalpris", og legger risikoen for prisberegning av enkeltturer ene og alene på leverandør.

En regulering av fastprisregimet vil også ha konsekvenser for produktutvikling i næringen. Man kan tenke seg muligheten for å utvikle produkter med faste priser for kjøring fra en sone til en annen. Slike ordninger vil være tydelige og åpne og gi høy grad av forutsigbarhet og etterprøvbarhet overfor markedet. Det synes uhensiktsmessig at myndighetene legger restriksjoner på denne type produktutvikling.

Det finnes allerede i dag "flytaxi" og "kompiskjøringsprodukter" som markedsføres og selges ut fra fastprisavtaler. Noen av disse produktene selges som fastpris på transport fra et område til et annet, og videre ved at fastprisen pr. passasjer reduseres i takt med antall personer som er i bilen.

## **Kap. 1 - § 5 Forbudte takstelementer**

Taxus Norge støtter Konkurransetilsynet i at det i taxinæringen ikke bør benyttes prisingsmetodikk som egner seg til å villedde forbrukeren. En seriøs næring skal prise sine tjenester på en åpen og rederlig måte, og systemer som har som målsetting å "tåkelegge" den reelle prisen er uønsket.

Ideelt sett er vi imidlertid av den oppfatning at markedet og forbrukeren selv skal settes i stand til å vurdere alternative leverandører i næringen, og aktivt velge vekk de som driver sin virksomhet og priser sine tjenester på en uprofesjonell måte.

Videre er vi av den oppfatning at prissetting som har den hensikt å "lure" kundene blir rammet av markedslovgivningen under begrepet "villedende markedsføring/prissetting".

Våre kommentarer:

# taxus norge as

- Fast starttakst for bestillingsturer (uavhengig av fremkjøring) har den fordel at prisen for henting er 100 % forutsigbar.  
En slik ordning har imidlertid en viktig ulempe; nemlig fristelsen som oppstår for en utøver å benytte hente/bestillingstakst som startpris for en holdeplasztur.  
Vi mener derfor at hentepris med variabel fremkjøring (avhengig av distanse) kombinert med en maksimal fremkjøringspris fortsatt må kunne benyttes i næringen.
- En forhåndbestilling til fastsatt tidspunkt er i mange tilfeller kostnadsdrivende for leverandør. Dette fordi presis leveranse/henting vil forsette forberedelse/planlegging og posisjonering av bil. Dersom markedet er villig til å betale en tilleggpris for denne type ”garantert/presis leveranse” mener vi at næringen må ha frihet til å tilby slike produkter. Logisk sett virker det ikke unaturlig at en ”direkte bestilling” kontra en ”forhåndsbestilling” er noe ulikt priset. Det forutsettes imidlertid at aktører som benytter denne type prising kommuniserer prisene på en tydelig og åpen måte.
- Vi støtter Konkurransetilsynets forslag om forbud mot differensiering av pris knyttet til transportens lengde. Dette fordi vi anser slik praksis for å være villedende prising.
- Når det gjelder differensiering av priser knyttet til geografisk område, er vi av den oppfatning at det i forbindelse med leveranser i spesielt gravgrendte strøk kan være nødvendig å ta høyere priser enn i mer sentrumsnære områder. Når taxinæringen underlegges konkurranse ligger det i sakens natur at aktørene ”leter etter” de mest lønnsomme kundene/turene. Dette kan gå ut over ”mindre interessante oppdrag”, for eksempel oppdrag for kunder som oppholder seg i utkanten av kjøreområdet.  
For å levere transport i gravgrendt strøk kreves det forflytning av kapasitet/kjøretøy over lengre strekk enn ellers, hvilket i seg selv er kostnadsdrivende. Lav sannsynlighet for ny tur der hvor transportopdraget avsluttes medfører lengre returkjøring før man igjen er tilbake i et område med etterspørsel.  
For å sikre tilstrekkelig tilbud og leveranse til slike kunder, mener vi at det bør være mulig å bruke pris som virkemiddel. Tilpasset prising i slike tilfeller vil balansere tilbud og etterspørsel i delmarkedet.  
Vi forutsetter selvsagt at aktører som innfører slik prising gjør dette på en åpen og tydelig måte, og ikke slik at prissystemet kan utnyttes eller er vanskelig forståelig for kunden.
- Vi støtter i utgangspunktet Konkurransetilsynets forbud mot å differensiere priser etter antall passasjerer i bilen, da vi anser slik prissetting som unødvendig og villedende.  
Vi vil likevel peke på at det i forbindelse med nye produkter, som for eksempel ”kompiskjøring”, bør kunne være aktuelt at prisen pr. passasjer som betales reduseres i takt med antall passasjerer i bilen. Slike produkter har både effektivitetsmessige og miljømessige fordeler.

## ANDRE TILTAK

Vi vil peke på at vi støtter Konkurransetilsynet i at det i taximarkedet må være mulig og enkelt for kundene å orientere seg prismessig, sammenligne ulike aktører (både prismessig og basert på andre kriterier) og kontrollere i ettertid at prisen som er betalt er korrekt.

Vi har imidlertid sterk tro på at næringen selv må ta ansvar for at konkurransen fungerer, og at markedskreftene må få virke på en slik måte at seriøse og gode leverandører vinner i konkurransen. I så måte mener vi at sterkere regulering av prissystem i de uregulerte områdene vil virke mot sin hensikt.

## Litt om hvordan markedet fungerer og kundene agerer

Vi vil i punktene under gjøre rede for vår oppfatning hva gjelder forbrukeradferd, og forbrukerens evne til aktivt valg av taxiselskap pr. i dag.

- En stor mengde av de totale oppdragene kjøpes av en liten andel av kundene. Disse kundene vil opparbeide seg kunnskap om prisnivået (og kvaliteten) til ulike taxiselskap gjennom egenerfaring.
- I alle markedsundersøkelser som vi kjenner til faller priselementet på 5-6. plass når det gjelder ulike faktorerets betydning for kundens valg av selskap. Kundene verdsetter tilgjengelighet på telefon, presis leveranse og kundeservice på telefon og bil høyest. Krav til kvalitet, og ikke utelukkende pris, gjelder både på forbrukermarkedet og overfor kontraktmarkedet.
- Pristransparens i taximarkedet er viktig. Vi tror likevel at prisbildet er rimelig kjent for forbrukerne, og at det i rimelig grad er mulig for den enkelte å orientere seg om ulike aktørers priser. Det er viktig at ikke det ikke generelt sett dannes en oppfatning om manglende prisinformasjon i taxinæringen som er basert på feilaktig faktagrunnlag.
- Ved bestilling av taxi foretar kundene reelle valg. Valgene gjøres ved at de kjenner telefonnummeret til et selskap de trolig har benyttet tidligere og har opparbeidet en viss grad av erfaring med å bruke. Om man som kunde ikke kommer frem på telefonen, eller har dårlige erfaringer med tidligere leveranser (prismessig eller på annen måte), vil man lete etter, og trolig prøve andre taxiselskap. Det føles jo ikke "ubehagelig" for en bestillingskunde å skifte taxiselskap.
- Ved praing av taxiselskap eller bil fra en holdeplass er kundens valgmulighet mindre reell.
  - Ved manglende kapasitet på en holdeplass (kø av kunder – ingen biler) vil kunden i de aller fleste tilfeller ta den neste taxien som kommer, uavhengig av selskap og oppfatning om pris.
  - Ved stor kapasitet på holdeplass (ingen kundekø – mange biler) vil de fleste kundene likevel velge det selskap og den taxien som står først i køen. Dette skyldes manglende bevissthet om retten til fritt valg hos kunden og "gammel vane". Det er vel også slik at vi

