

Reviewartikel: Deleøkonomien i Danmark

Malthe Mikkel Munkøe, ekstern lektor, Københavns Universitet,
mmm@danskerhverv.dk

Deleøkonomien har fået voksende opmærksomhed de senere år både i erhvervslivet på forskellige forretningsområder og i politiske sammenhænge, hvor udviklingen blandt andet fører frem til en række regulatoriske spørgsmål og problemstillinger. Artiklen bidrager til forståelse af denne udvikling, hvor en række nye deleøkonomiske aktører er opstået og har vundet markedsandele ikke mindst inden for persontransport- og overnatningsområderne. Først præsenterer artiklen et storskala kvantitativt datasæt, som giver grundlag for en detaljeret kortlægning af deleøkonomiens omfang i Danmark. Blandt andet konstateres det, at det især er de unge storbymennesker under uddannelse eller med længere videregående uddannelsesbaggrunde, som har taget deleøkonomien til sig; men også at det omvendt heller ikke alene er i dette segment, at deleøkonomiens brugere skal findes. Med udgangspunkt i den konklusion, at deleøkonomien har opnået et væsentligt omfang og bruges på tværs af sociodemografiske grupper, diskuterer artiklen derefter de regulatoriske udfordringer og problemstillinger, som deleøkonomiens fremvækst medfører.

Deleøkonomiens omfang og regulatoriske udfordringer

På få år har deleøkonomien bevæget sig fra niche til mainstream. Politisk diskuteres det både nationalt og i EU-regi flittigt, hvorvidt den eksisterende lovgivning kan håndtere de nye forretningsmodeller, eller der er behov for tilpasninger. I erhvervslivet mærker mange brancher til omfattende forskydninger som følge af at nye deleøkonomiske koncep-

ter vinder frem, og potentialet er angiveligt stort i mange andre brancher og markeder. De største deleøkonomiske platforme som Airbnb og Uber er på få år blevet globale forretninger, der langt overstiger markeds-kapitaliseringen for eksempelvis etablerede hotelkæder (Sundararajan, 2016).

Eftersom deleøkonomiens voldsomme vækst er sket på så kort tid, har politiske beslutningstagere i mange tilfælde måttet forholde sig til det nye problemfelt med et begrænset eller anekdotisk viden om, hvad det reelle omfang er. Det er på mange måder utilfredsstillende. Særligt er det utilfredsstillende, fordi deleøkonomien spænder over et meget stort antal forskelligartede forretningskoncepter, eftersom der knap kan sættes grænser for, hvilke områder, dvs. hvilke typer varer og tjenester, der principielt ville kunne formidles deleøkonomisk. Derfor opstår der potentielle regulatoriske problemstillinger og udfordringer over et meget omfangsrigt problemfelt. Både i forhold til lovgivning og håndhævelse kan det imidlertid i mange tilfælde være hensigtsmæssigt at beslutningstagere er i stand til at prioritere en indsats og fokusere på de vigtigste sagsområder, frem for på emner der i realiteten er rent perifære. Det kræver dog en forståelse for de faktiske størrelsesordner og tendenser i deleøkonomien.

Et godt eksempel på dette er den »famøse boremaskine«, som ofte anvendes som det kvintessentielle eksempel på deleøkonomien: hvis det folk har brug for i realiteten blot er et hul i væggen, og en typisk husstand næppe borer huller særligt ofte, er det overflødigt at samtlige husstande ejer deres egen boremaskine. Derfor kan mange husstande med fordel deles om den samme boremaskine, og for at sikre at ejeren har incitament til at indgå i deling med personer man ikke kender på forhånd og i øvrigt kompenseres for slitage gøres det mod betaling, så det bliver til dele-økonomi. En bekymring i denne forbindelse har været, hvorvidt en forhandler fortsat bør kunne holdes op på garantier for varer, der indgår i deleøkonomiske ordninger og således opnår en langt højere anvendelsesgrad end normalt. Men for at tage stilling til, om det bør være øverst på den deleøkonomiske dagsorden at se nærmere på forbruger- og reklamationsregler er det klart man må spørge sig selv, hvor udbredt denne form for deleøkonomi reelt er i dag.

Dette illustrerer dog samtidig den udfordring, at deleøkonomien udvikler sig hastigt, og regulatorerne i lighed med andre hastigt ekspanderende digitale forretningsområder er derfor typisk bagud i forhold til de nyeste udviklinger i markedet.

På den ene side er det forbundet med særlige vanskeligheder at lovgive på de digitale områder, hvor udviklingen går hurtigt, og det derfor kan være svært for beslutningstagere at forudse og forholde sig fyldestgørende til de fremtidige udviklinger. Derfor opstår der et særligt behov for at sikre en fornuftig »timing« i den forstand, at det er uhensigtsmæssigt at brug mange kræfter på at revidere regelgrundlaget før et område eller forretningskoncept har opnået en vis udbredelse og modenhed, men omvendt også vigtigt at det sikres, at det regulatoriske grundlag er på plads når dette tidspunkt indtræffer, så de deleøkonomiske modeller ikke udvikles i en slags regulatorisk gråzone.

På den anden side er behovet for regulatorisk afklaring ofte særligt stort på de digitale og deleøkonomiske områder, fordi der i mange tilfælde er tale om fundamentalt nye koncepter og måder at indrette en forretningsmodel på, at det ofte fremstår i bedste fald uklart, hvordan det eksisterende regelgrundlag bør fortolkes i relation til de konkrete måder at indrette sig på i en deleøkonomisk virkelighed.

Lovgivere og regulatorer står over for en vanskelig opgave, som forudsætter en balancegang imellem disse hensyn. For at kunne opnå en sådan hensigtsmæssig balance er det nødvendigt med et faktisk vidensgrundlag om deleøkonomiens omfang og udviklingstendenser.

Denne artikels sigte er todelt. Det første og primære sigte er at bidrage med et vidensgrundlag fra et storskalastudie baseret på 3.000 danske husstandes forbrug inden for deleøkonomien. Artiklen præsenterer data omkring omfanget af den danske befolknings benyttelse af deleøkonomiske tjenester. Herudfra belyses dels deleøkonomiens samlede omfang i en dansk sammenhæng og dels udbredelsen på tværs af sociodemografiske grupper. Derfor bidrager artiklen med at kaste lys over et fænomen i hastig udvikling, hvor deskriptive fakta er sparsomme. Det er nyttigt både for kommercielle aktører, i forhold til at forstå deleøkonomiens økonomiske dynamikker og potentialer, og at forstå hvor bred appel de nye platformstjenester har og derved også hvor stor udbredelse de tegner til at få i takt med, at markedet modnes. For det andet sættes dette faktuelle grundlag i relation til den igangværende debat om deleøkonomiens regulatoriske implikationer blandt andet i forhold til erhvervs politik og arbejdsmarkeds politiske forhold. Herved giver artiklen, hvad der formodes at være den første akademiske behandling af deleøkonomiens omfang og de politiske, økonomiske, kommercielle og juridisk-regulatoriske udfordringer, den i stigende grad afstedkommer, i en dansk kontekst.

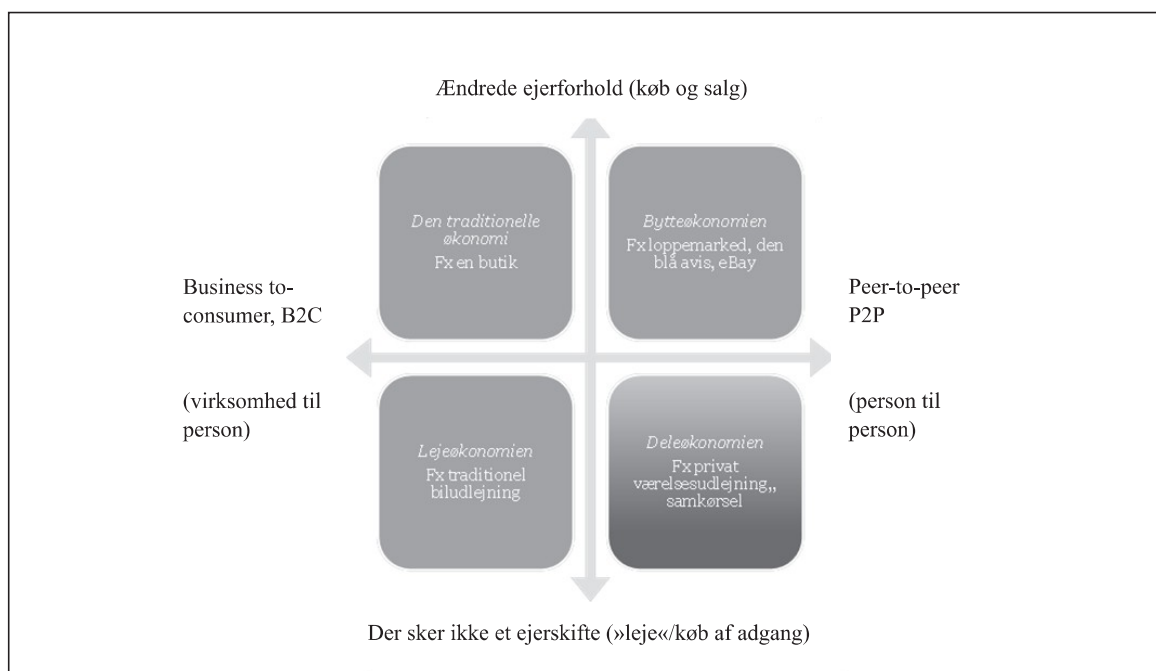
Hvad vi ved om deleøkonomien

Enhver diskussion af deleøkonomien starter typisk ved den konstatering, at det er vanskeligt at give en entydig definition. Subramainen (2016: 22) konstaterer således lettere lakonisk i en nyttig oversigtsbog over deleøkonomien, at »jeg har ikke kendskab til nogen form for enighed omkring en definition af deleøkonomien« (oversat af forfatter). Dette afspejler dog ikke så meget tvivl omkring, hvilke former forretningsmodeller der er tale om, men snarere at det er svært umiddelbart at give en klar samlende beskrivelse af disse koncepters fællestræk.

Man kan diskutere hvor frugtbare sådanne konceptuelle diskussioner er, alt den stund der sjældent er reel tvivl over, hvilke koncepter og tanker der tales om, ligesom det fra et lovgivningsmæssigt synspunkt typisk er klart, hvornår en forretningsmodel passer uproblematisk ind i det eksisterende regelgrundlag, og hvornår der opstår uklarheder eller tvivl

om hvordan konceptet skal forstås i relation til de gældende regler. Men det bedste bud på en samlebetegnelse er givetvis, at deleøkonomien indebærer 1) en relation baseret på at et aktiv som én person ejer stilles til rådighed for andre mod betaling, dvs. leje, og 2) dette sker mellem to privatpersoner »peer-to-peer« snarere end mellem en virksomhed og en forbruger (»business-to-consumer«) (Munkøe, 2015). Det første kriterium afspejler det grundlæggende princip i deleøkonomien, at kapacitetsudnyttelsen af et aktiv udnyttes ved at det tilbydes via internetbaserede platforme. Det andet kriterium afspejler at der findes en lang række koncepter i etablerede brancher, som deleøkonomiske modeller mere eller mindre direkte fungerer som alternativer til, tydeligst i tilfældene persontransport og overnatning, hvor blandt andet hoteller og vandrehjem, taxiselskaber og busselskaber mv. potentielt vil kunne opleve de deleøkonomiske nyskabelser som konkurrenter om forbrugernes gunst.

Figur 1: Oversigt over elementerne i den moderne økonomi



Selvom et sådant begrebskema er nyttigt er det vigtigt at være opmærksom på, at begrebsdannelserne ved deleøkonomiske koncepter i sig selv ofte bliver mere uklare, og at denne begrebsklarhed ofte ligger til grund for de regulatoriske og lovgivningsmæssige uklarheder, vi ser. Eksempelvis har der i en amerikansk sammenhæng været ført adskillige retssager, hvor Uber-chauffører har fremført, at de er ansatte af Uber og er blevet nægtet de rettigheder, der følger med at være ansat (Harris og Krueger, 2015), som vi i en dansk sammenhæng kender som fx beskyttelse mod vilkårlig fyring, løn under sygdom, ret til barsel og så fremdeles. Samtidig er det kun muligt for Uber-chauffører at danne fagforeninger og forhandle kollektivt, såfremt de i juridisk forstand opfattes som ansatte; i modsat tilfælde vil de være at regne for selvstændige erhvervsdrivende, hvorved der ville være tale om ulovlig karteldannelse. Dette understreger det princip på arbejdsmarkedet, at man enten er lønmodtager eller erhvervsdrivende (Schønning, 2016); der findes ikke juridisk set mellemting, hvilket flere iagttagere af deleøkonomien dog har talt om kunne være en nyttig nyskabelse (Harris og Krueger, 2015). Af andre lignende uklarheder kan blandt andet nævnes den verserende retssag om, hvorvidt Uber er taxikørsel og derved omfattet af taxaloven, eller samkørsel, og eksempelvis forsikringsdækning ved brug af deleøkonomiske koncepter. Dertil kommer selvsagt gammelkendte udfordringer omkring at sikre håndhævelse af gældende regler, eksempelvis på skatteområdet, hvor nye digitale modeller angiveligt kombineret med udbredt ukendskab til regler kan medføre betydelig underrapportering af indkomst til skattemyndighederne.

Set fra et forretningsperspektiv er de deleøkonomiske modeller, vi har set få stor succes, baseret på internetplatforme. Udbredelsen af internettet er intrinsiske til deres succes. Det er vanskeligt at forestille sig eksempelvis Airbnbs koncept fungere uden internet-

tet i andet end et trivielt omfang. Hvordan skulle man komme i kontakt med nogle vidt fremmede mennesker i fjerne lande, som vil være interesserede i at leje ens lejlighed, hvordan skulle man koordinere et passende tidspunkt, og hvorledes skulle man stole nok på fremmede til at overdrage dem nøglen? Man har naturligvis altid kendt til privat værelses- eller boligudlejning, men den deleøkonomiske korttidsudleje til fremmede, ofte udlændinge, stiller særlige krav til både *informationsudveksling* og *kommunikation*, såvel som *tillid* til personer, man ikke kender og ikke har nogen relation til.

Internetplatformenes succes er baserede på, at de adresserer netop disse problemer: dels ved at reducere transaktionsomkostningerne og sætte personer i praktisk taget øjeblikkelig og gratis forbindelse med hinanden, og dels ved at sikre tillid eller i hvert fald sikre den nødvendige håndhævelse af aftaler som erstatning for egentlig tillid. Blandt andet optræder mange succesfulde deleøkonomiske platforme som mellemmand og formidlere i en rolle, der på nogle områder kan være aktiv. Eksempelvis tager Airbnb imod betaling for boligleje, forud for at gæsten overtager nøglerne, og videreformidler først beløbet til værten, når det er sikret, at alting er som stillet i udsigt. Dertil kommer det rating-system af brugere på de deleøkonomiske platforme, som kan bidrage til, at personer, der ikke lever op til rimelige forpligtelser mv., kan få sværere ved at få kunder i fremtiden.

Opsummerende er det altså formentlig rimeligt at sige, at litteraturen om deleøkonomi er kommet frem til en forståelse af, hvilke forretningskoncepter der overordnet er tale om, og hvilke drivere og dynamikker der betinger deres vækst og udvikling.

Det er tydeligt, at denne hastige vækst og udvikling af deleøkonomiske modeller har medført et behov for regulatorisk stillingtagen, analyse og tilpasning. Helt aktuelt er den

danske regering i skrivende stund i færd med at udarbejde en deleøkonomisk strategi, ligesom deleøkonomien indtog en ikke uvæsentlig plads i den for nyligt fremlagte 2025-plan med en række initiativer på området. Som nævnt indledningsvist er det hensigtsmæssigt, at disse politiske bestræbelser hviler på et vidensgrundlag om deleøkonomiens omfang og udvikling, som dette studie bidrager til at tilvejebringe.

Der findes ikke nogen egentlig faglitteratur om deleøkonomien i en dansk sammenhæng (Skytte, 2016 og Bove-Nielsen 2015, er dog nogle forsøg på at skrive oversigtsbøger i en lidt anden genre rettet mod »praktikeren«). Dansk Erhverv har i et af de få kvantitative studier af deleøkonomiens omfang belyst omfanget og konkluderet, at knap hver tiende dansker har benyttet en eller flere deleøkonomiske tjenester inden for den seneste 6 måneders periode (Munkøe, 2015, 2016). Dette resultat er senest blevet bekræftet af et studie gennemført af banken Nordea, der kommer frem til samme konklusion (Nordea, 2015, 2016). Eurobarometer (2016) fandt i en europæisk sammenhæng, at 42 pct. af danskerne ikke har hørt om deleøkonomien, mens 14 pct. har brugt den på et eller andet tidspunkt; de resterende har hørt om, men ikke selv brugt deleøkonomiske tjenester. Danmark lå i den lavere halvdel, når man ser på EU-borgernes anvendelse af deleøkonomiske platforme, hvilket umiddelbart kan undre i lyset af, at den danske befolkning generelt er meget teknologiparat med god internetdækning og i høj grad har taget andre e-handelsmuligheder til sig. Det ligger uden for denne artikels område at undersøge spørgsmålet nærmere, men det kunne tyde på, at deleøkonomiske platforme dels er mere udbredte i mellemindkomstlande med mere prisbevidste forbrugere, og at der er en kommerciel effekt ved, at forskellige deleøkonomiplatforme har haft mere fokus på at etablere sig på nogle markeder frem for andre, f.eks. med det store franske BlaBlaCar, der

synes at harmonere med, at andelen af deleøkonomiske brugere ligger i top i Frankrig.

Deleøkonomisk udbredelse i den danske befolkning

Dette studie tager udgangspunkt i et storskala kvantitativt datasæt baseret på 3.025 danske husstandes oplysninger om eventuelt forbrug på deleøkonomi over de seneste 6 måneder. Data er indsamlet via et spørgeskema administreret til et repræsentativt udsnit af den voksne befolkning. Hver person er blevet bedt om at svare på baggrund af husstandens samlede forbrug på deleøkonomiske tjenester. Konkret er personerne blevet bedt om at angive forbrug på tre forskellige former for deleøkonomiske tjenester, persontransport og overnatning, og en tredje form som består af deling af aktiver og lignende. Denne opstilling afspejler de tjenester, der findes inden for deleøkonomien, og er også informeret af et ikke-publiceret forstudie, der mere detaljeret belyste forskellige områder og mulige deleøkonomiske ordninger, som bekræftede at disse tre overordnede spørgsmål er velegnede til at indfange de forskellige eksisterende ordninger. Der opstår således i realiteten dummyvariable for, hvorvidt en husstand inden for de seneste 6 måneder har anvendt deleøkonomiske tjenester inden for overnatning, persontransport og deling af ejendele, såvel som en samlet dummyvariabel for, om husstanden har anvendt en eller flere deleøkonomiske tjenester i perioden eller ej. Personerne blev bedt om at angive beløb brugt på deleøkonomien, hvilket er blevet fortolket som en binær variabel, dvs. en dummyvariabel for, om man har brugt en deleøkonomisk tjeneste eller ej. Dette skyldes, at beløbsdata er plaget af store usikkerheder omkring outlierobservationer, hvor godt respondenter kender og kan huske husstandens forbrug nogenlunde præcist, samt at forbrug på Airbnb-overnatninger typisk er langt større end alle andre typer deleøkonomiske tjenester, således at en analyse ud fra beløbsstørrelse reelt langt hen ad vejen ville svare til en analyse af Airbnb-

overnatningsmarkedet. Det er med andre ord ikke hensigtsmæssigt i denne sammenhæng. Det er altså den sidstnævnte opsummerende dummyvariabel for, hvorvidt en svarperson har anvendt en deleøkonomisk tjeneste eller ej de seneste 6 måneder, som analysen tager udgangspunkt i.

Der er som nævnt taget udgangspunkt i et forbrugerperspektiv, dvs. hvor mange danske husstande der bruger penge på forskellige deleøkonomiske tjenester. Dette sker givetvis i væsentligt omfang som ferieforbrug, hvor man booker turistovernatninger i udlandet. Andelen, som selv udlejer deres lejlighed, tilbyder ture i deres eget transportmiddel og lignende, er givetvis langt mindre (Munkøe, 2015). Det er ikke overraskende, men ligger i selve deleøkonomiens raison d'être: at én boremaskine, én bil, én lejlighed kan komme flere til gode ved at øge udnyttelsesgraden igennem deleøkonomiske udvekslinger. Det relevante er derfor i højere grad at se på efterspørgselssiden end udbudssiden for at belyse omfanget af deleøkonomisk aktivitet.

Indsamling og respondentudvælgelse er foretaget af analysefirmaet Norstat. Indsamlingen er foregået i marts 2016. Da spørgsmålene dækker over den seneste 6-månedersperiode, er data altså baseret på forbrug hen over det forudgående halve år. Datasættet er poststratificeret ud fra Danmarks Statistiks officielle opgørelser via vægtning på køn, alder, uddannelsesbaggrund og geografi/region for at sikre repræsentativitet i forhold til totalpopulationen.

De primære spørgsmål, vi søger at besvare, er, hvor udbredt det er at indgå i deleøkonomien i forskellige sociodemografiske forbrugergrupper.

Belyser vi først data deskriptivt, fremkommer det i tabellen nedenfor gengivne billede. Overordnet set er det godt hver tiende husstand, der inden for en 6-månedersperiode har brugt en eller flere deleøkonomiske tjenester. Det er tydeligt, at overnatning og persontransport er det mest udbredte, mens deleøkonomiske udvekslinger af ejendele er langt mindre udbredt. I realiteten er deleøkonomien altså langt hen ad vejen fortsat givet ved de koncepter, der har fået størst succes og størst offentlig bevågenhed, dvs. Airbnb, Uber, BlaBlaCar og GoMore og lignende platforme.

Vender vi opmærksomheden mod forbrugsadfærden i forskellige sociodemografiske grupper, fremkommer det nedenstående billede, som er givet ved det samlede beløb brugt på deleøkonomiske tjenester (se også Munkøe, 2016). Det er måske ikke overraskende, at især de unge, veluddannede og bybefolkningen er tilbøjelige til at bruge deleøkonomiske tjenester. Det er dog slående, at der i praktisk taget alle forbrugergrupper er en del, som er brugere af deleøkonomien. Det deskriptive resultat giver således en tydelig indikation af, at det er et fænomen, som har vundet forholdsvis stor udbredelse, snarere end at være forbeholdt eksempelvis de unge teknologiparate studerende.

Disse sammenhænge kan med fordel undersøges i en multipel model i stedet for som bi-

Tabel 1: Anvendelse af deleøkonomiske tjenester

	Andel brugere	Antal brugere i stikprøven	95% konfidensinterval
Persontransport	4,8	157	4,1-5,6
Overnatning	5,0	154	4,3-5,9
Ejendele	1,4	47	1,0-1,9
Mindst en af ovenstående	7,6	242	6,7-8,7

Tabel 2: Anvendelse af deleøkonomien i forskellige forbrugergrupper

	Andel brugere	Antal besvarelser	95% konfidensinterval
Samlede resultater	7,6	3.025	6,7-8,7
Mænd	7,8	1.537	6,6-9,4
Kvinder	7,4	1.488	6,1-8,8
Region Hovedstaden	10,9	912	9,1-13,2
Region Sjælland	3,8	451	2,4-5,9
Region Syddanark	6,9	656	5,1-9,3
Region Midtjylland	7,1	659	5,6-9,6
Region Nordjylland	5,5	347	3,5-8,4
Børn u. 18 i husstanden	7,0	696	5,4-9,1
Ikke børn u. 18 i husstanden	7,7	2.329	6,8-9,0
Stemte på »rød blok«	9,8	1.347	8,3-11,6
Stemte på »blå blok«	5,9	1.261	4,7-7,4
0-200.000 kr. husstandsindkomst	8,7	379	6,2-12,1
200.001-300.000 kr. husstandsindkomst	7,1	406	5,0-10,0
300.001-400.000 kr. husstandsindkomst	7,1	427	5,0-10,0
400.001-500.000 kr. husstandsindkomst	9,5	289	6,6-13,5
500.001-600.000 kr. husstandsindkomst	4,5	249	2,6-7,9
600.001-700.000 kr. husstandsindkomst	6,4	211	3,8-10,6
700.001-800.000 kr. husstandsindkomst	10,9	195	7,2-16,1
800.000 + kr. husstandsindkomst	12,8	309	9,4-17,0
18-29 år	16,9	526	14,3-20,8
30-39 år	9,1	420	6,8-12,2
40-49 år	5,0	512	3,4-7,3
50-59 år	4,3	569	3,0-6,3
60+ år	4,0	998	2,9-5,4
Folkeskole	4,1	711	2,8-6,0
Erhvervsuddannelse	3,8	967	2,8-5,3
Gymnasial	11,6	251	8,5-16,9
Kort videregående	9,0	221	5,7-13,9
Mellemlang videregående	15,1	606	12,3-18,4
Lang videregående	20,4	248	16,1-26,6
Vil ikke oplyse uddannelsesbaggrund	0	21	–
Selvstændig	15,7	115	10,2-23,4
I fuldtidsbeskæftigelse	7,6	1.249	6,4-9,3
I deltidsbeskæftigelse	8,9	186	5,5-14,1
Studerende	16,9	305	13,3-22,1
Pensionist	3,4	967	2,4-4,8
Medhjælpende ægtefælle	0	7	–
Andet	5,8	134	2,9-11,4
Vil ikke oplyse tilknytning til arbejdsmarkedet	1,9	62	0,5-7,6

variate krydstabuleringer, hvor eksempelvis sammenhængen mellem husstandsindkomst og tilbøjelighed til at bruge deleøkonomiske tjenester givetvis også afspejler at yngre mennesker såvel som personer uden børn i husstanden typisk har lavere husstandsindkomst, samtidig med at de i øvrigt har et forbrugsmønster, som gør dem mere tilbøjelige til at anvende deleøkonomiske tjenester.

Der opstilles derfor en logit-model, som modellerer sandsynligheden for at have anvendt deleøkonomiske tjenester som den afhængige variabel. De ovenfor oplistede baggrundsvARIABLE indgår alle som forklaringsvariable i en initial modelopstilling.

Der opstilles altså en velkendt model, hvor sandsynligheden for et udfald, at en person har anvendt en deleøkonomisk tjeneste, er betinget af variable som udgør en vektor βx ,

$$P(y=1|x)=G(\beta_0 + \beta x)$$

Hvor $G(z)$ er en logistisk funktion givet ved

$$G(z) = \frac{e^z}{1 + e^z} = \frac{1}{1 + e^{-z}}$$

Og hvor $\beta x = \beta_1 x_1 + \dots + \beta_n x_n$

Hvilket altså svarer til

$$G(z) = \frac{1}{1 + e^{-z}} = \frac{1}{1 + e^{-(\beta_1 x_1 + \dots + \beta_n x_n)}}$$

Der anvendes således en velkendt logistisk regressionsmodel, hvor samtlige baggrundsvARIABLE vist i den ovenstående tabel i første omgang medtages. Bemærk, at alle er dummy-variable undtagen husstandsindkomst, uddannelse og alder, der behandles som kontinuerte variable. Det kan naturligvis diskuteres, men et blik på den ovenstående deskriptive tabel viser tydeligt, at datastrukturen indebærer en lineær sammenhæng, der er befordrende, og som nedenfor vist er det

samtidig nyttigt, da det praktisk kan give et godt dataoverblik, og teoretisk hænger sammen med en underliggende forståelse af, at uddannelseslængde og indkomstniveau reelt udgør et ordinært kontinuum snarere end blot kategoriske variable. Der indføres en særlig dummy for uoplyst husstandsindkomst, som ikke har nogen teoretisk interesse, men tjener som en korrektion, som tillader os at anvende husstandsindkomst som en kontinuert variabel, hvor uoplyst får en arbitrær værdi snarere end kodes som missing, således at disse observationer ikke bliver droppet i regressionsmodellen på grund af manglende data.

Da den konkrete modellering i første omgang medtager samtlige relevante sociodemografiske baggrundsoplysninger, er det ikke overraskende, at ikke alle variable er signifikante i en samlet multipel opstilling. Som det ses, er variabelen for køn ikke-signifikant. Det hænger formentlig både sammen med, at en stor del af det deleøkonomiske forbrug finder sted inden for rammerne af en fælles husholdning i forbindelse med eksempelvis rejser, og at incitamenterne til at bruge deleøkonomiske alternativer inden for især hovedområderne persontransport og overnatning givetvis er omtrent de samme for mænd og kvinder. Det er plausibelt, at sikkerhedshensynet har en særlig stor rolle for kvinder, der rejser alene, men det er uklart, om det ville tale for eller imod brug af de store deleøkonomiske tjenester. Under alle omstændigheder observeres der altså ikke kønsspecifikke forskelle.

Hvad angår region, er der to regioner, Region Sjælland og Region Nordjylland, der afviger signifikant fra Region Hovedstaden (som de regionale dummies er målt op imod). Der er altså nogle forskelle på tværs af landets geografi, selvom to af de regionale dummyvariable er insignifikante. De øvrige baggrundsvARIABLE er alle signifikante.

Mens regressionsoutputtet viser, hvorvidt de forskellige sociodemografiske baggrundsvARIABLE

Tabel 3: Logistisk regressionsmodel

	Koefficient	St. error	t	P>t	95% Konfidensinterval	
Alder	-0,0371	0,0066	-5,62	0,000	-0,050	-0,0242
Uddannelse	0,2906	0,0472	6,16	0,000	-0,0501	0,3831
Dummy for at være selvstændig	Udgår – de øvre dummies for tilknytning til arbejdsmarkedet måles op imod denne					
Dummy for at være fuldtidsbeskæftiget	-1,0403	0,2765	-3,76	0,000	0,1980	-0,4983
Dummy for at være deltidsbeskæftiget	-0,6212	0,3813	-1,63	0,103	1,5824	0,1266
Dummy for at være studerende	-0,4749	0,3493	-1,36	0,174	-1,3690	0,2100
Dummy for at være pensionist	-0,7376	0,3330	-2,22	0,027	-1,1560	-0,0848
Dummy for »anden« tilknytning til arbejdsmarkedet	-1,3665	0,4786	-2,86	0,004	-1,3907	-0,4282
Dummy for uoplyst tilknytning til arbejdsmarkedet	-2,0657	0,7885	-2,65	0,008	-2,3049	-0,5397
Dummy for at have kønnet mand	-0,0979	0,1494	-0,66	0,512	-3,6317	0,1950
Dummy for bosat i Region Hovedstaden	Udgår – de øvre fire regionsdummies måles op imod denne					
Dummy for bosat i Region Sjælland	-0,8003	0,2730	-2,93	0,003	-0,3908	-0,2649
Dummy for bosat i Region Syddanmark	-0,2597	0,2037	-1,27	0,203	-1,3356	0,1398
Dummy for bosat i Region Midtjylland	-0,2900	0,1892	-1,53	0,125	-0,6609	0,0810
Dummy for bosat i Region Nordjylland	-0,5880	0,2651	-2,22	0,027	-1,1078	-0,0681
Dummy for stemte på et parti fra »rød blok« ved seneste folketingsvalg	0,4130	0,1481	2,79	0,005	0,1226	0,7034
Dummy for at der er børn under 18 i husstanden	-0,6412	0,1826	3,51	0,000	-0,9992	-0,2832
Dummy for 2+ voksne i husstanden	0,4716	0,1799	2,62	0,009	0,1188	0,8244
Husstandsindkomst	0,0691	0,0396	1,73	0,083	-0,0090	0,1473
Dummy for uoplyst husstandsindkomst	-0,2374	0,2870	-0,83	0,408	-0,8001	0,3254
Konstant	-1,2702	0,4949	-2,57	0,010	-2,2405	-0,3000

riable er signifikante i forhold til at forklare sandsynligheden for at anvende deleøkonomiske tjenester, er det velkendt, at et logistisk regressionsoutput er vanskeligt at vurdere den nærmere karakter af disse sammenhænge ud fra. Derfor er det nyttigt at se på på marginsplots, hvor den bivariate sammenhæng mellem sandsynligheden og en teoretisk relevant variabel belyses, kontrolleret for de øvrige variable i regressionsmodellen.

De tre figurer nedenfor viser sammenhænge mellem alder, uddannelsesbaggrund og husstandsindkomst og sandsynligheden for at have brugt en deleøkonomisk platform de seneste 6 måneder. Alder er opgjort i personens faktiske alder, mens uddannelsesbaggrund er givet ved grundskole=1, erhvervsuddannelse=2, gymnasieuddannelse=3, kort videregående uddannelse=4, mellemlang videregående uddannelse=5, lang videregående uddannelse=6, og husstandsindkomst er opgjort med intervallerne 0-200.000 kr.=1, 200.001-300.000 kr.=2, 300.001-400.000 kr.=3, 400.001-500.000 kr.=4, 500.001-600.000 kr.=5, 600.001-700.000 kr.=6, 700.001-800.000 kr.=7, og mere end 800.000 kr.=8. Navnlig i forhold til sidstnævnte er det relevant at pointere, at dette er opgjort kontrolleret for, om det er en husstand med en eller to voksne.

Sammenhænge fremgår klart: jo ældre en person er, jo lavere er sandsynligheden for at bruge deleøkonomiske tjenester, og effekten af alder må siges at være ganske stor. De predikerede værdier bevæger sig således fra mere end femten procent blandt personer i starten af tyverne til omkring fem procent for personer omkring 60-årsalderen. Alder er altså en vigtig forklaringsfaktor i forhold til brugen af deleøkonomi, også når der er kontrolleret for at yngre mennesker i højere grad har lavere indkomster, ikke har børn, er under uddannelse, og så fremdeles.

Effekten af uddannelsesbaggrund er også

stor. Mens den predikerede sandsynlighed for at bruge deleøkonomiske tjenester blandt personer med en grundskolebaggrund eksempelvis er lavere end 5 pct., stiger den med uddannelsesniveau til omkring 15 pct. for folk med lang videregående uddannelsesbaggrund.

Effekten af husstandsindkomst er mindre, men stadig væsentlig. Som det ses, ligger de predikerede sandsynligheder på mellem ca. 6 pct. for det laveste og ca. 10 pct. for det højeste husstandsindkomstinterval.

Det er altså tydeligt, at deleøkonomien har vundet eller er ved at vinde indpas i alle forbrugersegmenter.

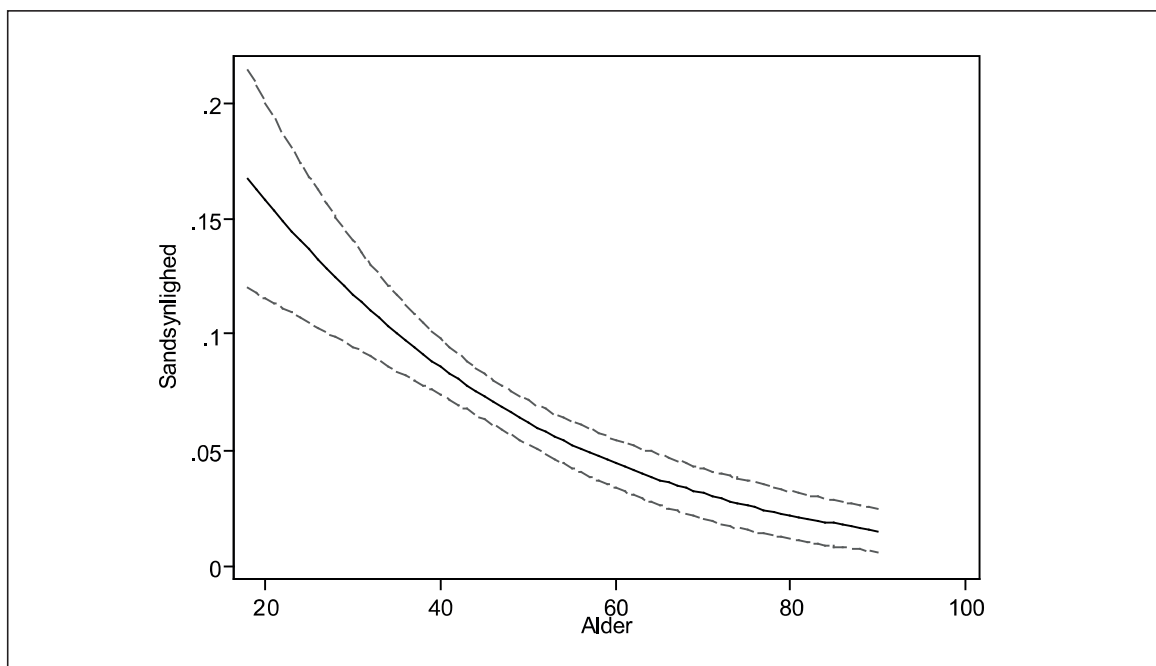
Deleøkonomien er katalysator for en innovationsbåret vækst ...

Deleøkonomien antager et ikke-trivielt omfang. Derfor er det blevet en væsentlig politisk udfordring at sikre en fornuftig regulering og håndhævelse, ligesom det kommercielt er blevet en trend, som etablerede koncepter i mange forretningsområder må tage alvorligt.

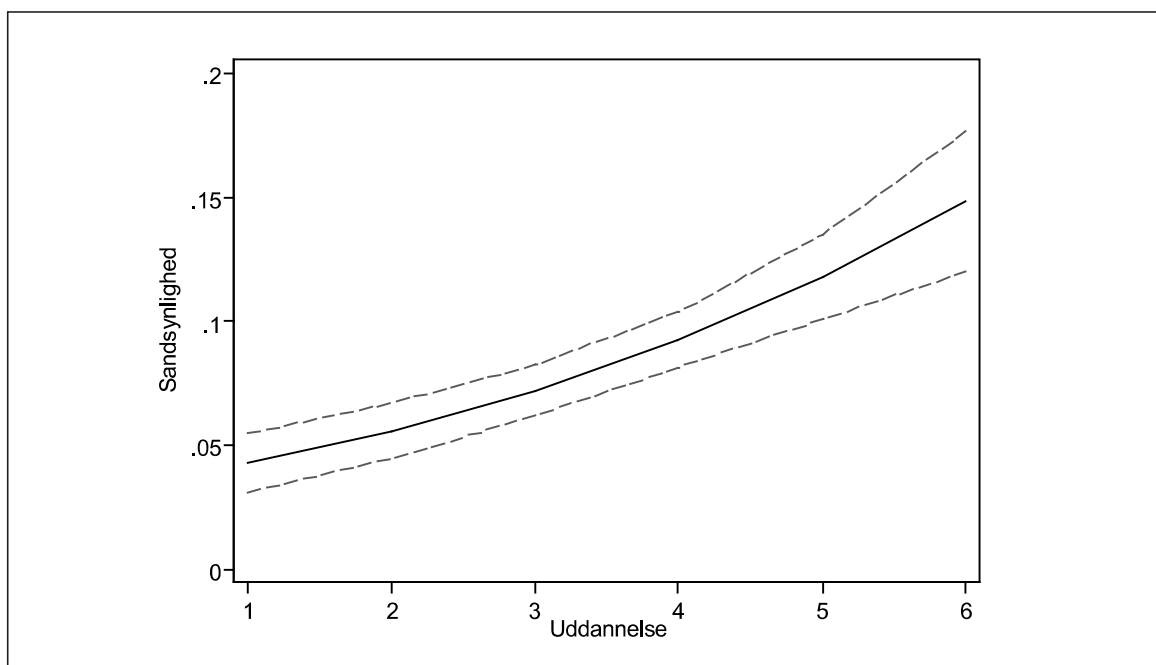
Der er givetvis et betydeligt økonomisk potentiale, som kan udløses via deleøkonomien. Eksempelvis er det i hvert fald i en amerikansk kontekst påvist, at Uber-chauffører har en lavere ledighedsrate, dvs. bruger en mindre del af tiden på at vente på at få ture end klassiske taxachauffører (Cramer og Krueger, 2016). Der er altså tale om et koncept med højere produktivitet, hvor prisen er lavere men chaufførernes timeløn den samme, da Ubers lavere pris kompenseres af flere ture i timen.

Dette eksempel er ikke mindst baseret på Ubers price surging, hvor priser afhænger af efterspørgslen, og chauffører derfor har et incitament til at køre mere i perioder med større efterspørgsel. Fra et økonomisk synspunkt giver bedre matching mellem udbud og efterspørgsel en nytte-gevinst, om end det samtidig ligger et stykke fra en klassisk løn-

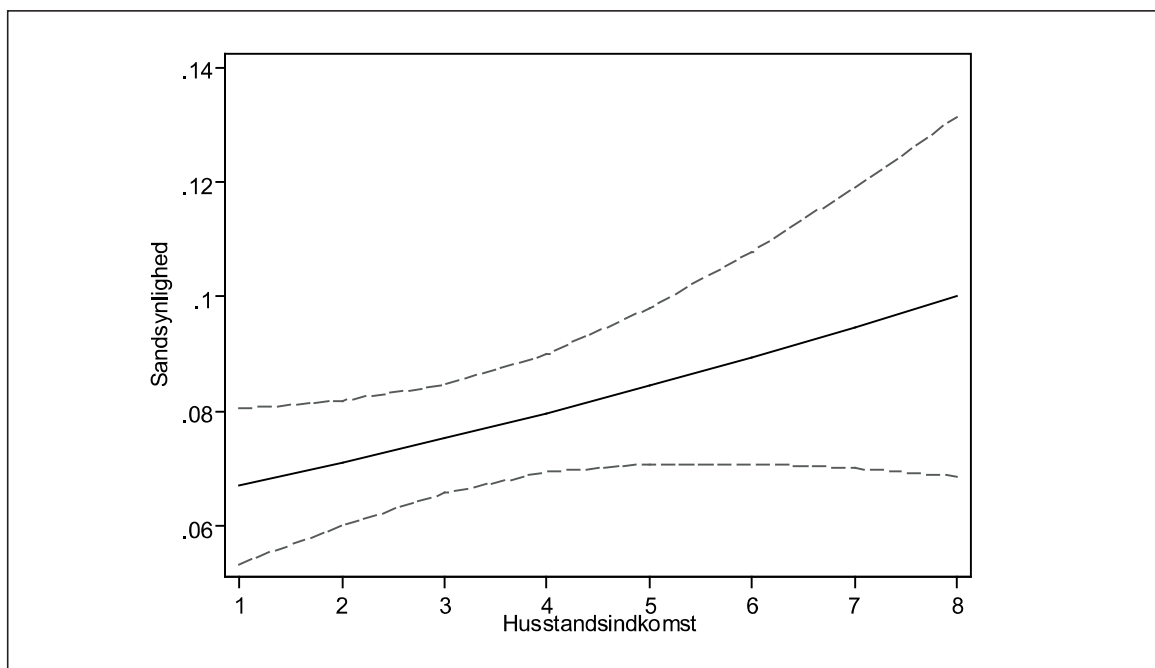
Figur 2: Sammenhæng mellem alder og sandsynlighed for at bruge deleøkonomiske tjenester



Figur 3: Sammenhæng mellem uddannelse og sandsynlighed for at bruge deleøkonomiske tjenester



Figur 4: Sammenhæng mellem husstandsindkomst og sandsynlighed for at bruge deleøkonomiske tjenester



modtagermodel med mindre usikkerhed om den faktiske lønindtægt. Eksemplet demonstrerer hvad mange ser som en særlig styrke ved deleøkonomien, at der er tale om mere innovative koncepter der i deres grundvold hviler på innovation og nye måder at gøre noget på for at vinde en niche på et marked eller redefinere selve afgrænsningen af markedet. Deleøkonomien er altså i mange tilfælde katalysator for en innovationsbåret eller »Schumpeteriansk« vækst (Schumpeter, 1942, Aghion og Howitt, 1992), hvor nye mere innovative koncepter erstatter det eksisterende eller tvinger eksisterende koncepter til selv at innovere.

... men der er også udfordringer

Det er velkendt, at deleøkonomien (og navnlig Uber) også er blevet mødt med kritik fra nogle sider, og at de opridsede potentielle positive gevinster er baseret på, at deleøkonomiske koncepter kan være mere effektive end alternativerne i forhold til bl.a. ressource-

udnyttelse, produktivitet og innovationsevne. Hvis koncepternes vækst blot er resultatet af den regulatoriske uklarhed, der gælder, og de udfordringer omkring håndhævelse, der er fulgt med, vil det derimod ikke indebære en samfundsøkonomisk gevinst. Derfor er det åbenlyst vigtigt at sikre klarhed og undgå en tendens til »regulatorisk arbitrage«, som nye deleøkonomiske koncepter angiveligt kan anvende til at opnå en fordel. Dette gælder ikke mindst på områder som skattebetaling af indtægter genereret via deleøkonomiske platforme og den effekt på forskellige arbejdstagerrettigheder og arbejdstagervilkår, overgangen til et deleøkonomi-baseret arbejdsmarked med flere freelancere/selvstændige erhvervsdrivende kan medføre, og ikke mindst bekymrer store dele af den danske fagbevægelse.

Mere specifikt kan der som minimum identificeres fem problemfelter, som deleøkonomien berører.

Som allerede nævnt ovenfor opstår der for det første en lang række arbejdsmarkedspolitiske problemer. Det gælder navnlig i forhold til spørgsmål såsom, hvorvidt en person er erhvervsdrivende eller lønmodtager (Schønning, 2016) eller ligefrem ansat af den deleøkonomiske platforme som der har verseret et antal retssager om i en amerikansk kontekst, ligesom der har været sager bl.a. om indtægter fra deleøkonomisk udlejning i relation til dagpengesystemet og kontanthjælp.

For det andet har erfaringen været, at de deleøkonomiske tjenester indebærer nye betalings- og indkomststrømme, som kan give skattemyndighederne forskellige nye udfordringer. Det er et grundprincip, at al indkomst er skattepligtig, så der er altså på den vis udelukkende tale om nye udfordringer i forhold til håndhævelse. Dette er i princippet selvfølgelig en udfordring, som er lige så gammel som skattesystemet, men hvor virksomhed generelt indberetter lønindkomst automatisk (sort arbejde forekommer naturligvis) til skattemyndighederne, sker det ikke under deleøkonomiens hybrid-arbejdsforme, hvor brugerne selv er ansvarlige for at indberette; hvilket naturligt giver anledning til spekulation om, at deleøkonomien kan udnyttes af nogle til at undgå beskatning og måske derved kunne tilbyde særligt lave priser. Selvom de skattemæssige problemstillinger ikke altid er entydige – eksempelvis kan en privat udlejer i modsætning til en erhvervsdrivende få op til 24.000 kr. skattefrit indtægt fra boligudleje, men omvendt kan en erhvervsdrivende trække udgifter fra i skat – er det næppe urimeligt at konstatere, at der er tale om et vanskeligt og kontroversielt problemfelt.

For det tredje gælder der på en lang række områder en specifik erhvervslovgivning, således fx taxaloven for taxakørsel, regler for fødevarer sikkerhed mv. for restauranter og andre virksomheder, der behandler fødevarer og så fremdeles. Et meget illustrativt eksempel på de konceptuelle vanskeligheder, det

kan afføde, er retssagen herhjemme mod en række Uber-chauffører for at bryde taxaloven og reelt køre pirattaxi. Ubers forsvar har været, at der ikke er tale om taxakørsel, men samkørsel, der er reguleret efter andre regler. En lignende problemstilling gælder i forhold til eksempelvis forbrugerlovgivningen, som finder anvendelse på en relation mellem en erhvervsdrivende og en forbruger. Et relevant spørgsmål er derfor, om det juridisk vil være muligt at lade peer-to-peer-relationer, fx når en person lægger en beskrivelse og billeder af sin lejlighed op på Airbnb, være genstand for en juridisk sag om vildledende markedsføring. Dette spørgsmål vil formentlig blive afgjort af, hvorvidt en person vurderes at være erhvervsdrivende, men dette er et vanskeligt spørgsmål, som må vurderes fra sag til sag, og derfor under alle omstændigheder ikke noget, man kan have fuldkommen sikkerhed for i det øjeblik man vælger at indgå i en peer-to-peer-relation (se EU Kommissionen, 2016 for en nyttig diskussion).

For det fjerde skabes der et uklart rum på forsikringsområdet. Det er åbenlyst, at personer, som indgår i deleøkonomien, kan ønske at være forsikrede på samme måde som i andre økonomiske transaktioner, og måske endda i særlig grad, eftersom risikoen forbundet med »peer-to-peer«-relationer måske kan siges at være større for forbrugeren. Imidlertid optræder mange brugere af deleøkonomiske platforme, fra Uber-chaufføren til Airbnb-udlejer, på en måde, der formentlig vil blive vurderet til at være erhvervmæssig aktivitet. Derved opstår behovet for en erhvervsforsikring, hvis eksempelvis en Uber-chauffør vil være forsikrede i tilfælde af en bilulykke. Tilsvarende tilbyder Airbnb udlejere en »garanti«, som dækker skader op til et vist beløb. Imidlertid er den juridiske status for en sådan »garanti« anderledes og i praksis i store træk uprøvet ved danske domstole, men det er nærliggende at gå ud fra, at man vil have en stærkere position ved egentlig forsikring i tilfælde af uenighed med garantistilleren.

For det femte er der mere generelt spørgsmålet om ansvar for en indgået aftale via en deleøkonomisk platform. Hos de deleøkonomiske tjenester, vi ser i dag, er tanken, at aftalen indgås peer-to-peer-baseret med platformen som formidler snarere end kontraherende part. Det betyder dog ikke, at platforme nødvendigvis er fritaget for et ansvar. Eksempelvis vil en platform have en forpligtelse til at handle, hvis den fik kendskab til ulovlige omstændigheder (se navnlig L'Oréal vs eBay). Mere generelt vil en platform have et større ansvar, i det omfang den er aktiv frem for passiv formidler, ligesom man godt kan forestille sig situationer, hvor platformen må ses som den reelle udbyder via en underleverandør og derfor kontraktuelt forpligtet (se EU-Kommissionen, 2016 for en nyttig diskussion).

Denne diskussion søger ikke at afklare disse i mange tilfælde juridisk set vanskelige uklarheder og problemstillinger, men det er nyttigt at opridse de vigtigste problemfelter, som deleøkonomiens fremvækst har givet anledning til. Deleøkonomien har som dokumenteret opnået en størrelse, hvor de forskellige regulatoriske og politiske implikationer ikke kan ignoreres. Deleøkonomien er så at sige rykket fra niche til mainstream. Den politiske og regulatoriske opmærksomhed som vies til området bør følge med.

Litteratur

- Aghion, Phillipe og Howitt, Peter (1992), »A Model of Growth Through Creative Destruction«, *Econometrica*, 60: 323-51.
- Bove-Nielsen, Jesper (2015), *Den nye deleøkonomi*, København: Libris Media.
- Cramer, Judd og Alan Krueger (2016), »Disruptive Change in the Taxi Business: The Case of Uber«, *NBER Working Paper N. 22083*.
- Harris, Seth og Alan Krueger (2015), »A Proposal for Modernizing Labor Laws for Twenty-First-Century Work: The 'Independent Worker'«. *The Hamilton Project, Discussion Paper*, 2015-10.
- Eurobarometer (2016), *The use of collaborative platforms*, nr. 438.
- EU-Kommissionen (2016), »En europæisk dagsorden for den kollaborative økonomi«, meddelelse fra Kommissionen til Europa-Parlamentet, Rådet, det Europæiske Økonomiske og Sociale Udvalg og Regionsudvalget.
- L'Oréal SA m.fl. mod eBay International AG m.fl. C-324/09
- Munkøe, Malthe (2015), »Deleøkonomien på frem-march«, *Dansk Erhverv: Perspektiv*, nr. 21.
- Munkøe, Malthe (2016), »Deleøkonomi i vækst«, *Dansk Erhverv: Perspektiv*, nr. 7.
- Nordea (2015), »Den danske deleøkonomi er tredoblet på et år«, pressemeddelelse, 5. oktober.
- Nordea (2016), »Deleøkonomi er mest noget vi taler om«, pressemeddelelse, 23. september.
- Pwc (2014), »The sharing economy – sizing the revenue opportunity«, offentliggjort på hjemmeside, www.pwc.co.uk/issues/megatrends/collisions/sharingeconomy/the-sharing-economy-sizing-the-revenue-opportunity.html
- Pwc (2016), »The Sharing Economy, Consumer Intelligence Services«, PriceWaterhouseCoopers.
- Schumpeter, Joseph (1942), *Capitalism, Socialism and Democracy*, London: Harper & Brothers
- Schønning, Morten (2016), »Den danske model kan sagtens håndtere deleøkonomien«, *Altinget*, 29. maj.
- Skytte, Claus (2016), *Den nye andelsbevægelse*, København: Skytsenglen.
- Sundararajan, Arun (2016), *The Sharing Economy*, Cambridge, MA: The MIT Press.