

NOTAT

Dato: 25. april 2016

Til: **Erhvervs- og Vækstudvalget**

Bilag 1 til mødesag om principper for regionens rolle i udvikling af rammer for deleøkonomi

Hvad er Deleøkonomi?

Deleøkonomi som begreb er forholdsvis nyt, og der findes ikke en fælles, anerkendt definition. Begrebet dateres typisk tilbage til midten af 00'erne, og kan ses som et alternativ eller supplement til de etablerede modeller for udveksling af varer og tjenesteydelser¹. Generelt kan man sige, at varer og ydelser, som man tidligere erhvervede sig ad mere institutionaliserede veje – hoteller, bilforhandlere, tøjbutikker osv. – får man nu adgang til direkte via 'naboen'.

Deleøkonomi har snitflader til ressourceeffektivitet, cirkulær økonomi såvel som til SMART-dagsordenen. Vækst i deleøkonomien kan således få betydning for Grøn vækst såvel som for Smart vækst.

Digital infrastruktur muliggør deleøkonomi

De vigtigste drivkræfter i udviklingen mod det, vi i dag kalder deleøkonomi, er den økonomiske krise, en øget miljøbevidsthed, tilstrækkelig stor uudnyttet kapacitet samt nye muligheder for interaktion via internettet og de sociale medier. Særligt udviklingen af Internettet har haft betydning, idet det giver en platform for hurtig og effektiv forbindelse mellem mennesker, så det i langt højere grad er muligt at etablere alternativer til den lineære 'køb-forbrug-bortskaf'-kultur. Den digitale teknologi har givet adgang til, at vi kan interagere, handle og dele med hinanden i decentrale netværk og på virtuelle markedspladser.

Centrale forretningsmodeller

Deleøkonomien er i dag hovedsageligt baseret på to centrale forretningsmodeller; den ene understøtter et skift fra ejerskab til adgang; den anden understøtter formidling af overskudskapacitet mellem mennesker.

¹ <https://erhvervsstyrelsen.dk/sites/default/files/media/analyse-af-barrierer-og-udviklingsmuligheder-for-peer-to-peer-virksomheder-i-danmark.pdf>

Begge forretningsmodeller er repræsenteret i Danmark. Spotify, Netflix og børnetøjsforretningen Viggas gør varer og tjenester tilgængelige, uden at forbrugeren får ejerskab til varen. Virksomheder som GoMore (formidling af transportmuligheder) og airbnb (udveksling af boliger) er eksempler på virksomheder, der skaber forretning på at formidle overskudskapacitet.

For nogle brugere af de deleøkonomiske tjenester kan de deleøkonomiske transaktioner bedst betegnes som en fritidsaktivitet på lige fod med indkøb og ferieplanlægning – for dem fylder en eventuel økonomisk gevinst ikke meget i den samlede privatøkonomi. For andre brugere bliver de deleøkonomiske transaktioner til en (bi)beskæftigelse, hvor den økonomiske gevinst fylder meget i brugerens samlede økonomi. I de sidstnævnte tilfælde kan man anskue brugeren som ansatte eller forretningsdrivende på lige fod med fx taxachauffører eller hotelejer.

Potentialer og udfordringer forbundet med udbredelsen af deleøkonomi

Deleøkonomien og de deleøkonomiske forretningsmodeller er af mange udråbt til at være fremtidens svar på bæredygtig erhvervsudvikling. Det har imidlertid vist sig, at der også er en række udfordringer forbundet med deleøkonomien. Potentialer og udfordringer ved deleøkonomien udfoldes i det følgende.

Økonomisk vækst?

Deleøkonomien rummer økonomiske vækstpotentialer i form af nye forretningsmuligheder for virksomheder, der kan tjene penge på ydelser, som tidligere ikke har eksisteret på markedet. De nye forretningsmodeller vil uden tvivl udfordre en række etablerede virksomheder på deres kerneforretning. Det kan betyde, at nogle af de etablerede virksomheder presses ud af markedet. Det kan også betyde, at nogle af dem videreudvikler sig og dermed finder nye markeder og vækstpotentialer.

Stern School of Business har vurderet, at deleøkonomien i løbet af bare 5 år vil udgøre 1 procent eller mere af BNP², og konsulenthuset PWC forudser, at virksomheder baseret på deleøkonomi, vil udgøre halvdelen af den samlede vækst i omsætning i 2035³.

Deleøkonomi er med andre ord i hastig vækst, og der ligger derfor en væsentlig udfordring i at sørge for, at erhvervsudviklingen og væksten samlet set tilgodeses – bl.a. ved at sikre rimelige konkurrencevilkår mellem på den ene side de deleøkonomiske virksomheder og brugere og på den anden side de virksomheder, som de er i direkte konkurrence med.

Øget ressourceeffektivitet?

Principielt kan der være miljømæssige gevinster at hente ved at ressourcer i højere grad deles mellem flere, sådan at hver enkelt vare dækker flere forbrugeres behov i sin

² www.bloomberg.com/news/articles/2013-12-30/your-idle-lexus-for-rent-seen-as-productivity-revival-economy

³ <http://www.pwc.co.uk/issues/megatrends/collisions/sharingeconomy/the-sharing-economy-sizing-the-revenue-opportunity.html>

levetid. Der er imidlertid den risiko, at eventuelle økonomiske besparelser forbundet med at anvende deletjenester, anvendes på merforbrug (rebound effekt), hvorved resourcegevinsten ved den deleøkonomiske transaktion bliver modvejet (eller endda overgået) af et nyt forbrug, som ellers ikke ville have fundet sted

Delebiler og samkørsel er to af de mest populære deleaktiviteter på det danske marked. Den grønne tænketank CONCITO vurderer, at disse ordninger for nuværende har en begrænset klimateffekt, men at de kan få klimapotentiale på sigt. Det vil dog kræve, at de i større omfang reelt erstatter anden bilkørsel samt formår at påvirke unges adfærd og udskyde det tidspunkt, hvor de køber første egen bil eller helt forhindrer dette. Deleøkonomiens største potentiale kan således ligge i dens evne til at påvirke vores forbrugeradfærd og medvirke til at igangsætte en transformativ proces mod et mindre materielt og klimabelastende forbrug.⁴

Beskæftigelse og arbejdstagerrettigheder

Beskæftigelsen i deleøkonomien er organiseret på en måde, der medfører at bidragsydere til deleøkonomien ofte arbejder freelance. Det har vist sig i praksis, at mennesker der vælger at basere deres indtjening inden for deleøkonomien ikke altid er omfattet af samme arbejdstagerrettigheder som medarbejdere i traditionelle virksomheder. Dette kan for den enkelte have negative konsekvenser i form af mindre sikkerhed, dårligere løn og arbejdsvilkår, og for samfundet som helhed er der risiko for at det vil medføre social dumping og flere mennesker der periodevis er uden beskæftigelse.

Forbrugersikkerhed

Deleøkonomien byder på nye muligheder for forbrug, der kan være billigere, mere fleksibelt og måske også mere miljømæssigt bæredygtigt. Der er imidlertid en udfordring i forhold til sikring af forbrugernes sikkerhed forbundet med udbud af ydelser ud fra de nye forretningsmodeller. De etablerede brancher har fastsat regler og normer for hvordan arbejdet udføres, hvilken uddannelse der kræves samt i hvor høj grad medarbejderne skal have ren straffeattest, sundhedstjek etc. Derudover kan der være forhold som forsikring, garantistillelse, klageadgang m.m. der ikke helt er på plads.

Konkurrencevilkår

Deleøkonomien har vist sig i praksis at udfordre den danske samfundsmodel, hvor alle der er i stand til det, løser opgaver til gavn for samfundet med en arbejdstagers rettigheder finansieret af virksomheden, mens de der ikke har arbejde, er sikret gennem skattebetalte, sociale ydelser. Det har imidlertid vist sig, at der er en praktisk udfordring forbundet med hvordan en systematisk skatteindbetaling sikres i en deleøkonomi, med mere eller mindre regulerede forhold. Dette, kombineret med at virksomheder undlader at påtage sig det sociale ansvar for medarbejdere (sygdom, barsel, pension etc.), medfører ulige konkurrencevilkår mellem ydelser leveret på 'traditionelle' vilkår og ydelser leveret ud fra deleøkonomiske forretningsmodeller. Konkurrencen mellem hotellerne og Airbnb er ét eksempel på dette.

⁴ CONCITO, Deleøkonomiens klimapotentiale, juni 2015