

Kristin Jesnes, Beate Sletvold Øistad,  
Kristin Alsos og Torstein Nesheim

# **Aktører og arbeid i delingsøkonomien**

Delrapport



Kristin Jesnes, Beate Sletvold Øistad,  
Kristin Alsos og Torstein Nesheim

# **Aktører og arbeid i delingsøkonomien**

Delrapport

© Fafo 2016  
ISSN 0804-5135

# Innhold

Forord .....	4
<b>1 Innledning.....</b>	<b>5</b>
1.1 Hva er delingsøkonomi? .....	6
1.2 Gangen i notatet .....	11
<b>2 Metode og data .....</b>	<b>12</b>
2.1 Hvordan finne tilbyderne i delingsøkonomien? .....	12
2.2 Kartlegging av plattformer i Norge.....	16
2.3 Kvalitative intervjuer med plattformer .....	17
2.4 Dokumentanalyse.....	18
2.5 Spørreundersøkelse blant virksomhetskunder .....	18
<b>3 Omfang av delingsøkonomien i Norge .....</b>	<b>20</b>
3.1 Kjennetegn ved plattformer .....	20
3.2 Tilbyderne i delingsøkonomien.....	21
3.3 Hva kjennetegner kundene? .....	25
3.4 Oppsummering .....	27
<b>4 Relasjonen mellom plattform og tilbyder.....</b>	<b>29</b>
4.1 Variasjon av tilknytningsformer.....	29
4.2 Arbeidsrelasjoner i delingsøkonomien? .....	32
4.3 Oppsummering .....	41
<b>5 Sikkert og trygt arbeid i delingsøkonomien? .....</b>	<b>42</b>
5.1 HMS-risiko i delingsøkonomien .....	42
5.2 Plattformer og HMS .....	44
5.3 Kontroll, overvåking og personvern.....	46
5.4 Oppsummering .....	47
<b>6 Sammendrag og refleksjoner .....</b>	<b>48</b>
6.1 Definisjon og avgrensning: fortsettelse følger .....	48
6.2 Hvor stor er den, og hvor stor kan den bli? .....	49
6.3 En økonomi i endring.....	51
6.4 Atypisk arbeid .....	52
Litteratur .....	53
Vedlegg 1 Oversikt plattformer .....	55
Vedlegg 2 Intervjuguide .....	57

## Forord

Dette notatet er delrapportering fra et forskningsprosjekt om aktører og arbeid i delingsøkonomien, som Fafo og SNF gjennomfører på oppdrag fra Arbeids- og sosialdepartementet (ASD).

I delrapporten presenterer vi en foreløpig oversikt over plattformer i delingsøkonomien som opererer i Norge, hvor mange som tilbyr arbeid via plattformer i delingsøkonomien, og hvor mange kunder som kjøper tjenester gjennom slike plattformer. Vi beskriver hva som kjennetegner arbeids- og oppdragsforholdene i delingsøkonomien, inkludert hvilken tilknytning oppdragstakerne har til plattformen, og hvordan plattformene tilnærmer seg HMS-spørsmål, med mer. Prosjektet fortsetter ut 2017, og i hovedrapporten vil vi kunne si mer om aktører og arbeid i delingsøkonomien i Norge.

Rapporten er et samarbeidsprosjekt mellom flere forskere ved Fafo, Kristin Jesnes, Beate Sletvold Øistad, Kristin Alsos, Rolf Andersen og Kristine Nergaard, og Torstein Nesheim fra SNF. I prosjektet har vi også hatt et fruktbart samarbeid med SIFO, som skal kartlegge delingsøkonomien på oppdrag fra Barne- og likestillingsdepartementet. Vi ser fram til videre samarbeid med Ingrid Kjørstad, Lene Pettersen og Thea Grav Rosenberg fra SIFO i prosjektperioden.

Vi vil benytte anledningen til å takke alle som har tatt seg tid til å la seg intervju, og bidratt på andre måter inn i prosjektet. Takk til Arbeids- og sosialdepartementet og referansegruppa for gode innspill. Takk også til Bente Bakken ved Fafos publikasjonsavdeling for korrekturen. Forfatterne står ansvarlige for eventuelle feil og mangler ved rapporten.

Oslo, 1. november 2016  
Kristin Alsos (prosjektleder)

# 1 Innledning

AirBnb, Uber, Foodora, weClean, Upwork – hva har egentlig disse virksomhetene til felles? De er del av «delingsøkonomien», som har vært hyppig omtalt i norske og utenlandske medier de siste årene. Ny teknologi gjør det mulig for virksomheter å koble aktører, enten privatpersoner eller bedrifter, som igjen utveksler et sett med ytelser, enten eiendeler eller arbeidskraft, enten i form av en hobby eller som profesjonelle aktører. Virksomheten som kobler aktører – gjennom digitale løsninger – betegnes ofte som en digital plattform eller plattformsselskap. I det følgende vil vi betegne disse virksomhetene som «plattform», den som tilbyr en tjeneste eller eiendel via plattformen for «tilbyder», og den som etterspør eiendelen eller gjenstanden for «kunde».

Det er gjort mange forsøk på å definere og begrepsfeste delingsøkonomien. I vår forskning legger vi følgende tre trekk til grunn for hva som utgjør en delingsøkonomiplattform: (i) *et mellomledd/en formidler* i form av en digital plattform, som bidrar til å (ii) koble *komplementære aktører*, som kan betraktes som tilbydere og kunder som (iii) utveksler et sett med *ytelser* fra tilbyder til kunde (Jesnes et al. 2017, under arbeid). Plattformen i delingsøkonomien kan etter en slik definisjon ha mange likhetstrekk med tradisjonelle virksomheter, og definisjonen vil også kunne inkludere noen tradisjonelle virksomheter som åpenbart ikke er en del av delingsøkonomien. Dette reflekterer at det ikke nødvendigvis er et klart skille mellom delingsøkonomien og den tradisjonelle økonomien.

Mangfoldet av ytelser som formidles i delingsøkonomien er stort, fra tjenester, deling av eiendeler/eiendom, til kapital, kompetanse og arbeidskraft. I dette notatet vil vi gi en oversikt over hvilke plattformer som opererer i Norge, og søke å kategorisere disse alt etter om det er formidling av en gjenstand eller av arbeidskraft som er det sentrale. Vi vil deretter gå nærmere inn på de plattformene som formidler arbeidskraft og se på relasjonen mellom de ulike aktørene.

Delingsøkonomiens inntog i det norske arbeidsmarkedet reiser mange spørsmål: Hvordan kan delingsøkonomien avgrenses og beskrives? Hva er omfanget av delingsøkonomien i Norge? Hvem er tilbyderne, og hva kjennetegner deres aktiviteter i delingsøkonomien? Hvordan ser de ulike kontraktsforholdene ut, og hva kjennetegner relasjonene mellom de som utfører arbeid, de som formidler og de som etterspør tjenester? Disse spørsmålene utgjør de overordnede problemstillingene i dette forskningsprosjektet, og i denne delrapporten vil vi besvare noen av dem.

To refleksjoner er viktige å ha med seg når denne delrapporten leses. I løpet av den tiden vi har jobbet med delingsøkonomien, blir det stadig tydeligere at det vi presenterer her er et øyeblikksbilde. Delingsøkonomien er i vekst, og mange av plattformene er oppstartbedrifter som leter etter den forretningsmodellen som passer dem best. Både de nye og de mer etablerte plattformene er dynamiske og endrer forretningsmodell etter hva markedet etterspør. Når vi ser på de arbeidsintensive plattformene, kan det se ut til at disse til en viss grad tilpasser seg nasjonale rammevilkår, slik som lover, regler og krav

fra partene i arbeidslivet. Beskrivelser av omfang og relasjoner mellom aktørene kan derfor endre seg underveis i prosjektperioden.

Den andre refleksjonen handler om hvilke begreper vi bruker i notatet. Selve begrepet «delingsøkonomi» er omdiskutert. Flere har derfor tatt til orde for heller å betegne dette som «formidlingsøkonomi» (Jesnes & Nesheim 2015; Revang 2016; Hotvedt 2016). Selv om det er andre begreper som muligens er mer passende for å beskrive denne økonomien, har vi valgt å holde på begrepet delingsøkonomi, fordi det er det begrepet flest kjenner til. Begrepet har satt seg i den norske allmennheten. Det finnes også andre begreper som kan være mer passende som beskrivelse, og i enkelte tilfeller kan det dessuten diskuteres om begrepet delingsøkonomi til en viss grad kan være misvisende.

Vi har videre vurdert om vi skal benevne virksomhetene i delingsøkonomien som virksomheter eller «plattformer». Bekymringen vår er at dersom vi benevner virksomhetene som «plattformer», vil dette øke avstanden mellom virksomheter i delingsøkonomien og tradisjonelle virksomheter. Samtidig er det flere av virksomhetene i delingsøkonomien som ikke kan sies å være mer enn plattformer, da de for eksempel er drevet som en del av et annet selskap. For å unngå forvirring, vil vi i notatet bruke begrepet plattformer gjennomgående. Vi har også diskutert hvordan vi skal benevne de som tilbyr en tjeneste via plattformen. Som tidligere nevnt er tjenester formidlet gjennom noen plattformer mer arbeidsintensive enn andre. Dersom vi kun benevner personene som «tilbydere», kan det være med på å øke avstanden mellom arbeid i delingsøkonomien og ordinært lønnsarbeid. Samtidig, flere av tilbyderne i delingsøkonomien som tilbyr arbeidsintensive tjenester, er ikke arbeidstakere, men selvstendige næringsdrivende eller frilansere. Vi har derfor valgt å benevne de som jobber via plattformer som tilbydere, og heller diskutere hvorvidt de er arbeidstakere eller ikke.

## 1.1 Hva er delingsøkonomi?

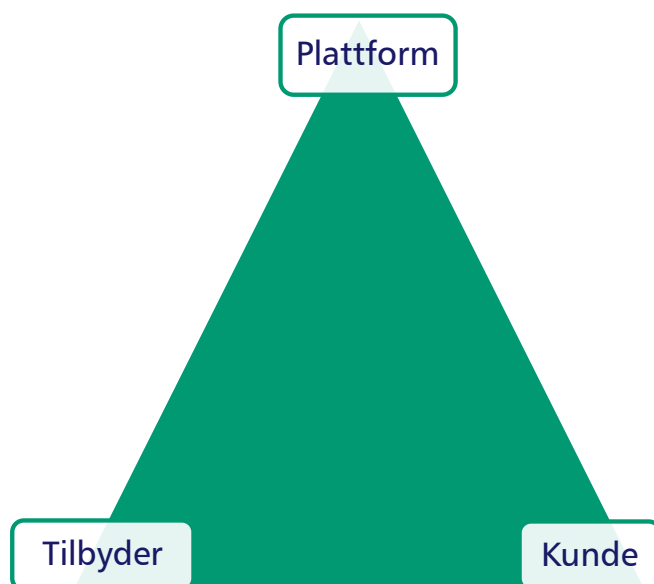
Det er hittil gjort mange forsøk på å begrepsfeste denne nye økonomien. «Delingsøkonomi», «gig economy», «collaborative economy», «plattformøkonomi» og «formidlingsøkonomi» er bare noen eksempler på begreper som brukes av ulike aktører nasjonalt og internasjonalt. Det er også gjort mange forsøk på å definere delingsøkonomien: at det handler om lavere transaksjonskostnader, økt tillit mellom mennesker, om å leie istedenfor å eie, bedre utnyttelse av ressurser og kjappere teknologisk utvikling. Dette er noen av elementene som trekkes fram som kjennetegn på delingsøkonomien. Det er foreløpig ingen konsensus verken om hvilket begrep man skal bruke om denne økonomien eller hvordan begrepet delingsøkonomi skal defineres (Sundararajan 2016). Flere aktører legger vekt på at delingsøkonomien betegner en forretningsmodell der privatpersoner, ved hjelp av digitale plattformer, inngår avtaler om å utføre tjenester eller leie eiendeler av hverandre (se f.eks. Juell 2016; Hotvedt 2016). Denne forståelsen av delingsøkonomien undervurderer rollen som plattformene har. Vi tar utgangspunkt i Jesnes et al. (2017, under arbeid) sin definisjon av delingsøkonomien, som legger vekt på tre sentrale trekk ved den, og hvor plattformenes rolle er ett viktig trekk:



1. *Et mellomledd/en formidler* i form av en digital plattform, som bidrar til
2. å koble *komplementære aktører*, som kan betraktes som tilbydere og kunder
3. som utveksler et sett med *ytelser* fra tilbyder til kunde. Her kan det være et stort mangfold av ytelser, fra tjenester, deling av eiendeler/eiendom, til kapital, kompetanse og arbeidskraft.

Det er altså ikke delingen som er det sentrale trekket i delingsøkonomien, men formidlingen som foregår mellom tre parter. Dette danner en trepartsrelasjon mellom aktørene: plattformen, tilbyderne og kundene, se figur 1.1.

Figur 1.1 Triangulære relasjoner i delingsøkonomien.



I delingsøkonomien vil det altså være en relasjon mellom plattform og tilbyder, kunde og tilbyder, og plattform og kunde, og disse relasjonene kan være av ulik karakter. Deresom ytelsen som leveres består av arbeid, vil det kunne oppstå relasjoner mellom enten tilbyder og plattform eller tilbyder og kunde som kan minne om et arbeidsgiver-/arbeidstakerforhold. At det oppstår denne typen triangulære relasjoner, er ikke noe nytt. Varianter kan finnes ved innleie av arbeidskraft fra bemanningsforetak, ved utsetting av arbeid til underentreprenører, konsulentoppdrag og så videre (se f.eks. Evju 2012). Den teknologiske utviklingen har imidlertid muliggjort en profesjonalisering av slike triangulære relasjoner, slik at vi nå ser en vekst av nye forretningsmodeller, som til dels utfordrer eksisterende regelverk på enkelte områder.

Det er gjort en rekke forsøk på å utvikle analytiske tilnærminger til delingsøkonomi. Vi skal her gjennomgå noen av disse tilnærmingene som vår analyse vil ta utgangspunkt i.

Et skille mellom plattformer går mellom *arbeidskraftplattformer* (heretter arbeidsplattform), det vil si de plattformene som formidler arbeidskraft, og *kapitalplattformer*, det vil

si de plattformene som formidler eiendeler (Andreassen 2016). En arbeidsplattform er en plattform hvor man stiller sin arbeidskraft til disposisjon for andre (eksempler: TaskRabbit<sup>1</sup>, FINN småjobber<sup>2</sup>, Upwork<sup>3</sup>). En kapitalplattform er en plattform hvor man stiller sine underutnyttede ressurser (som en bil, båt eller leilighet) til disposisjon for andre (eksempler: Airbnb, Nabobil.no). Inndelingen kan brukes for å synliggjøre forskjellen mellom ulike plattformer innen delingsøkonomien, men det er per i dag vanskelig å finne rene eksempler på hver av kategoriene. Deling av leilighet er i hovedsak deling av en kapitallytelse. Transaksjonen krever riktignok noe arbeid i form av vasking og overlevering av nøkler, men dette er arbeid som utføres for kapitaleieren (huseieren) og ikke for den som kjøper tjenesten. Tilsvarende vil ytelser som kan defineres som arbeidsplattformer også kunne innebære «deling» av gjenstander, for eksempel en bil. I tillegg finnes det plattformer som klart befinner seg midt mellom disse to kategoriene, der arbeid og kapitalgjenstanden kan sies å være like viktige for at tjenesten skal kunne leveres (eksempel: Uber). Vi har valgt å bruke arbeidsplattformer og kapitalplattformer som idealtyper for å skille mellom plattformer som er mer og mindre arbeidsintensive. Tilfeller hvor tilbyderen får vederlag/lønn fra plattformen/kundene, faller inn under arbeidsplattformer.

Et annet nyttig skille mellom ulike arbeidsplattformer, er hvilke aktører som er på tilbydersiden og hvilke aktører som finnes på kundesiden (Jesnes & Nesheim 2016). Jesnes et al. (2017, under arbeid) har lagt vekt på to dimensjoner i sin typologi over delingsøkonomien. For det første skiller de mellom to typer av aktører: personer (som kan tilby arbeidskraft, kompetanse, tjenester og eiendeler, og kan etterspørre det samme) og virksomheter (som kan kjøpe eller tilby tjenester via plattformer). Basert på forutsetningen om at personer og virksomheter er ulike typer av aktører, gir dette fire mulige koblinger, se tabell 1.1.

---

<sup>1</sup> En markeds plass for kjøp og salg av tjenester mellom privatpersoner, som f.eks. luften hunden, vaske vinduer osv.

<sup>2</sup> En markeds plass for kjøp og salg av tjenester mellom privatpersoner.

<sup>3</sup> Verdens største nettbaserte plattform for formidling av frilansere og frilansoppdrag, stort sett kontoroppgaver.

Tabell 1.1 Oversikt transaksjonstyper og aktører

Tilbyder	Mellomledd	Kunde
Person	Plattform	Virksomhet
Person	Plattform	Person
Virksomhet	Plattform	Virksomhet
Virksomhet	Plattform	Person

Tilbydere i delingsøkonomien kan være personer eller virksomheter. Der tilbyder er virksomhet, vil personene som utfører arbeid være i en tradisjonell topartsrelasjon til virksomheten. Det som derimot kan skape nye arbeidsrettslige problemstillinger, er de tilfeller hvor tilbyder er en person. Spørsmålet blir da om denne personen skal anses å være selvstendig næringsdrivende, frilanser eller arbeidstaker, og dersom vedkommende anses som frilanser eller arbeidstaker – hvem er oppdragsgiver eller arbeidsgiver? Både kunden og plattformen kan tenkes å inneha disse rollene, alt etter hva som karakteriserer de ulike triangulære relasjonene.

For det andre skiller Jesnes et al. (2017, under arbeid) mellom hvorvidt ytelsen er stedbundet eller ikke stedbundet. Gjennom delingsøkonomien kan det formidles ytelser som er stedbundne og som er knyttet til lokale arbeids- og produktmarkeder, og ytelser som er web-baserte og (i alle fall i prinsippet) uavhengige av geografisk lokalisering. En etter hvert vanlig inndeling i delingsøkonomien er Stefano (2016) sitt skille mellom arbeid i form av «crowdwork» som kan utføres «online» og i prinsippet hvor som helst, og «on demand» arbeid som innebærer appbasert formidling av tradisjonelle jobber knyttet til for eksempel transport og rengjøring. Denne inndelingen samsvarer med begrepene stedbundet og ikke stedbundet tjeneste. Begrepene «crowdwork» og «on demand» kan likevel skape forvirring, ettersom plattformer som spesialiserte seg på å levere tjenester on demand også er avhengig av et større antall tilbydere, eller en flokk/«crowd» av tilbydere. I resten av notatet har vi oversatt «on demand» til på forespørsel. Plattformer som formidler tjenester online, spesialiserte seg også på å tilby rask levering på forespørsel. Stedbundet og ikke stedbundet er derfor mer treffende begreper for å beskrive disse tjenestene i en norsk sammenheng.

Som nevnt finnes det andre måter å tilnærme seg delingsøkonomien på, basert på hva en vektlegger. I dette prosjektet er vi først og fremst opptatt av arbeid i delingsøkonomien, og det er dermed naturlig at vi legger vekt på de analytiske tilnærmingene nevnt ovenfor.

### Et øyeblikksbilde

Nå som vi har gjennomgått ulike måter å tilnærme oss delingsøkonomien på, blir det tydeligere at det kan by på utfordringer å skulle foreta en klar avgrensning av hva som faller innenfor og hva som faller utenfor delingsøkonomien. Eksempelvis vil et sykkelbudfirma sjelden komme inn under det en definerer som delingsøkonomi, men hvis selskapet utvikler en digital plattform som formidler tjenester, og som dermed kobler

personer med sykkel til kunder som har behov for frakt av mindre gjenstander, vil selskapet ha likheter med andre plattformer i delingsøkonomien.

Videre vil virksomheter i delingsøkonomien kunne skape et marked for tilknyttede tjenester. Et eksempel på dette er Lotel<sup>4</sup> som formidler tjenester (f.eks. nytt sengetøy og nye håndklær, renhold, nøkkeloverlevering, håndtere vanskelige gjester) til personer som leier ut eiendom gjennom Airbnb. En slik bedrift kan sies å være mer lik en tradisjonell bedrift enn en plattform, selv om den også kan ha elementer som likner en plattform, ved å tilknytte seg mange tilbydere som arbeider få timer i uken på faste kontrakter eller på tilkallingsavtaler. En kan si at virksomheten er et bevis på at delingsøkonomien har potensial til også å skape et tilleggsmarked, og ikke bare erstatte det tradisjonelle markedet – en påstand som ofte er blitt framsatt i den offentlige debatten om delingsøkonomien.

Til slutt er det også mange likhetstrekk mellom plattformer i delingsøkonomien og tradisjonelle virksomheter. Mittanbud.no er eksempel på en bedrift som kan forveksles med en delingsøkonomibedrift, fordi det er en internettbasert plattform som formidler oppdrag mellom ulike aktører. Likevel kan det argumenteres at mittanbud.no ikke er en like profesjonalisert plattform som andre plattformer i delingsøkonomien. Med det mener vi at plattformer i delingsøkonomien påtar seg en del oppgaver som andre aktører ikke gjør, slik som å inngå kontrakter og formidle betaling mellom kunde og tilbyder.

Mange av plattformene i delingsøkonomien er små virksomheter i oppstartfasen, såkalte «start-ups». FINN småjobber, som ser ut til å være den mest brukte plattformen i Norge, springer derimot ut av det særdeles godt etablerte finn.no og er eid av mediekonsernet Schibsted. FINN småjobber faller likevel under vår definisjon av aktører i delingsøkonomien, i og med at det er en webbasert plattform som kobler to aktører som utveksler et sett med ytelser. Plattformen formidler en betalingsløsning, tar betalt fra tilbyder for hvert oppdrag og gir kunden mulighet til å gi tilbakemelding på tilbyderen gjennom et rating-system. Virksomheten selv identifiserer seg også med andre plattformer i delingsøkonomien:

«FINN småjobber gjør det med håndverkerbransjene, kreative bransjer, undervisning og husarbeid, som Uber gjør med taxinæringen og Airbnb gjør med hotellbransjen» (Sondre Gravir, CEO i Finn.no på NHOs årskonferanse i februar 2016).

I kapittel 3.2 vil vi gi en nærmere beskrivelse av plattformene i delingsøkonomien som vi hittil har kartlagt, blant annet gjennom en liste over plattformer, basert på innspill fra publikum, som vi har utarbeidet i samarbeid med SIFO.<sup>5</sup> Listen vil oppdateres jevnlig i prosjektperioden, både gjennom at publikum kommer med tips og at vi selv legger inn plattformer. Vi vil derfor ikke i denne delrapporten presentere en full oversikt over alle plattformer i den norske delingsøkonomien, ei heller avklare alle grensetilfeller. Dette til dels fordi denne økonomien er i vekst og plattformene er i endring, noe som betyr at en

---

<sup>4</sup> Lotel fasiliterer det praktiske rundt utleie av Airbnb-leiligheter. Selskapet fusjonerte nylig med det danske selskapet Key Butler.

<sup>5</sup> Listen kan finnes på følgende url: <https://list.ly/list/1ELE-delingsøkonomien-eksisterende-tjenester>

klar definisjon og avgrensning av begrepet fort kan bli utdatert. Vi velger derfor foreløpig å lene oss på ulike analytiske tilnærminger til å forstå delingsøkonomien.

## **1.2 Gangen i notatet**

Gangen i notatet er som følger: I kapittel 2 gjennomgår vi de metodiske tilnærmingene vi har benyttet. Omfanget av delingsøkonomien, både av tilbydere, plattformer og kunder, redegjøres for i kapittel 3. I kapittel 4 og 5 går vi nærmere inn på hva som kjenner seg arbeidsrelasjoner i delingsøkonomien og om og hvordan plattformene tilnærmer seg HMS-spørsmål med mer. Kapittel 6 inneholder et sammendrag og noen refleksjoner rundt delingsøkonomiens inntog i det norske arbeidsmarkedet.

## 2 Metode og data

Materialet som presenteres i denne delrapporten bygger på ulike typer data og metodiske tilnærminger, kvantitative så vel som kvalitative. I dette kapittelet går vi igjennom hvordan vi har valgt metode og innhentet data for å analysere ulike problemstillinger i prosjektet.

### 2.1 Hvordan finne tilbyderne i delingsøkonomien?

Som vi har vært inne på innledningsvis, er det stor variasjon i hvordan det som har blitt hetende delingsøkonomi forstås, og det er ingen konsensus om hvordan det skal avgrenses. Ulike aktører legger gjerne vekt på ulike aspekter når de definerer begrepet. Dette byr på utfordringer når man skal forsøke å si noe om hvor mange som har utført arbeid via digitale plattformer, og hva som kjennetegner dem. Hvor mange tilbydere man ender opp med, er avhengig av hvilke betingelser som ligger i spørsmålet. For eksempel hvordan delingsøkonomien defineres, hvor stor aktiviteten må ha vært, og hvilken tidsperiode det spørres om.

Office of National Statistics, Storbritannias statistikkbyrå, har gjennomført fokusgruppeintervjuer hvor privatpersoner og bedrifter ble bedt om å definere hva delingsøkonomien betydde for dem, og hvilken terminologi de ville brukt for å beskrive den (Office of National Statistics 2016). Målet var å identifisere begreper som kan brukes i spørreundersøkelser. Det mest iøynefallende funnet var respondentenes forvirring over begrepet delingsøkonomi. Bedriftene hadde likevel en klarere oppfatning av det enn privatpersonene. Bedriftene brukte begreper som «on demand» og «crowd economy», og noen beskrev delingsøkonomien som nettverksbaserte markedsplasser muliggjort av nye former for teknologi. Andre vektla plattformenes forstyrrende virkning på tradisjonelle markeder. Et viktig funn var at bruk av egennavn på bedrifter og nettsider som forbindes med delingsøkonomien, for eksempel Uber og Airbnb, gjorde det lettere for respondentene å forstå hva det ble spurt om. Det var også lettere for respondentene å gi meningsfulle svar når de ble spurt om spesifikke sektorer i delingsøkonomien, som utleie av eiendeler eller transporttjenester. Respondentene slet mer med å begrepsfeste stedbundne tjenester formidlet online på forespørsel (Office of National Statistics 2016), som i norsk sammenheng tilsvarer for eksempel FINN småjobber eller weClean.

Også i Norge må begrepsforvirringen sies å være stor, og per i dag foreligger det heller ingen omfangsstudier av arbeid i delingsøkonomien. Vi har derfor testet ulike spørsmålsformuleringer knyttet til arbeid i delingsøkonomien i to runder, for å se hvordan de ulike formuleringene slo ut. Vi brukte Norstats webbaserte panel, bestående av 1000 respondenter som har tilgang til internett. Respondentene trekkes ut av et landsrepre-

sentativt utvalg på totalt 80 000 nordmenn som er 18 år og eldre, og primært rekruttert via landsrepresentative telefonundersøkelser. Bakgrunnsvariabler i omnibussen er alder, kjønn, landsdel, utdanning, husstandsinntekt og landsdel/fylke.

Hensikten var å fange opp hvor mange som har utført betalt arbeid i delingsøkonomien (omfang), og hvor ofte disse hadde arbeidet de siste 12 månedene (hyppighet). Begge testrundene ble utført i september 2016. I denne omgang har vi brutt ned resultatene på kjønn, alder og landsdel.

### **Første testrunde**

I den første runden ble utvalget på om lag 1000 respondenter delt i to. Halvparten av respondentene fikk spørsmål 1a), mens den andre halvparten fikk spørsmål 1b). På den måten fikk vi testet to forskjellige spørsmålsformuleringer på ett panel. Se eget avsnitt om utvalg og representativitet. Det første spørsmålet i testrunde én var følgende:

1a) I det siste har det vært mye oppmerksomhet rundt bedrifter som benytter apper og internettsider til å formidle arbeid og tjenester. Dette kalles gjerne delingsøkonomi.

Under er det listet opp en del slike bedrifter. Har du utført oppdrag eller lønnet arbeid via én eller flere av de følgende bedriftene de siste 12 månedene? Kryss av for hvilke. DU KAN SETTE FLERE KRYSS.

1. Uber
2. Foodora
3. weClean
4. Upwork
5. Konsus
6. Haxi
7. FINN småjobber
8. Andre \_\_\_\_\_ (NOTÉR)
9. Nei

Spørsmålsformuleringen reflekterer et ønske om å være så deskriptive som mulig, ved å bruke navn på konkrete plattformer. Vi valgte her å inkludere begrepet delingsøkonomi, da det har festet seg i den norske offentligheten. Bedriftene som nevnes er ment å dekke hele spekteret av stedbundne tjenester, som transporttjenester (Uber, Haxi), on-demand-tjenester (FINN småjobber, Foodora, weClean) så vel som online-tjenester (Upwork, Konsus). Bedriftene er valgt ut etter antatt størrelse og omtalehyppighet i media. Svaralternativ åtte åpnet også for å oppgi andre bedrifter enn de som var nevnt. At respondenten kunne huke av for den eller de bedriftene hun har utført oppdrag for, gjør det dessuten mulig å avdekke hvorvidt respondentene først og fremst jobber kun via én plattform, eller om de jobber via flere. Det gir også mulighet til å se hvilke plattformer flest tilbydere benytter. I tillegg kan man eventuelt ta ut plattformer som befinner seg i grenselandet mellom delingsøkonomi og tradisjonelle tilbydere i analysene.

Samtidig er omfanget av delingsøkonomien foreløpig begrenset i det norske arbeidslivet. Verdien av å bryte ned respondentene etter plattform vil dessuten være mindre i analysesammenheng, fordi det vil være såpass få respondenter i hver kategori. Videre var det en viss mulighet for at formuleringen «utført oppdrag eller lønnet arbeid» sammen med begrepet «delingsøkonomi» kunne misforstås til også å omfatte utleietjenester som Airbnb, Nabobil og liknende. Spørsmål 1b) er derfor et ja/nei-spørsmål, hvor vi eksplisitt understreket at vi ikke var interessert i utleie av eiendeler eller ikke-kommersiell deling, og hvor eksempler på bedrifter presenteres i innledningsteksten. Spørsmål 1b gir imidlertid ikke mulighet til å skille mellom type utført arbeid (transport, online etc.), slik som spørsmål 1a).

1b) I det siste har det vært mye oppmerksomhet rundt bedrifter som benytter apper og internettsider til å formidle arbeid og tjenester, som for eksempel Uber, weClean og Foodora. Dette kalles gjerne delingsøkonomi.

Har du utført oppdrag eller lønnet arbeid via slike apper og internettsider i løpet av de siste 12 månedene? Vi tenker her ikke på utleie av egen leilighet, bil eller lignede.

1. Ja
2. Nei
3. Ikke sikker

I begge utvalgene fikk respondenter som svarte positivt på at de hadde utført arbeid eller tjenester også spørsmål om hyppighet (spørsmål 2). De som svarte at de ikke hadde utført oppdrag eller arbeid, eller ikke var sikker, ble sendt ut av spørreskjemaet. Spørsmål 2 var som følger:

2) I løpet av de siste 12 månedene, eller siden du begynte å bruke denne typen apper, hvor ofte har du vanligvis utført oppdrag eller lønnet arbeid via de nevnte appene eller internettsidene?

SETT ETT KRYSS

1. Flere ganger i uken
2. Ca. én gang i uken
3. Ca. hver 14. dag
4. Ca. månedlig
5. Noen ganger i året eller sjeldnere
6. Ikke sikker

Her hadde vi som utgangspunkt at betalt arbeid via plattformer som oftest kommer i tillegg til annen ordinær inntekt. Vi har derfor spurt om hyppighet framfor for eksempel stillingsstørrelse, da noe av det som skiller arbeid via plattformer fra ordinært lønnsarbeid nettopp er at denne typen arbeid i alle hovedsak utføres på svært kort forespørsel.



## Andre testrunde

I andre runde av webomnibussen testet vi to nye spørsmål knyttet til omfang og hyppighet, denne gangen uten å bruke begrepet delingsøkonomi. Vi brukte kun navn på bedrifter og beskrivelser av *type* arbeid (arbeid hjemmefra, utenfor hjemmet, kjøring mot betaling etc.). Selve spørsmålsformuleringen er hentet fra the Crowd Working Survey (CWS), etter tillatelse fra Ursula Huws, Foundation for European Progressive Studies (FEPS) og UNI Europa. Å bruke samme spørsmålsformulering som i CWS gjør det mulig å sammenlikne våre funn med de foreliggende landrapportene fra Sverige, Storbritannia, Østerrike og Nederland (Huws & Joyce 2016a, 2016b, 2016c, 2016d). I andre testrunde fikk alle respondentene i utvalget (N= 1030) samme spørsmål. CWS fanger opp befolkningens inntekter fra kjøp og salg online generelt, og favner slik langt bredere enn vår undersøkelse. Vi har derfor kun brukt to spørsmål fra CWS, hvor vi spurte om hva slags arbeid respondentene ser eller søker etter via digitale plattformer, og hvor ofte de gjør dette. De som svarte ja på at de har sett eller søkt etter arbeid, fikk også spørsmål om hvor ofte de faktisk utfører arbeid via digitale plattformer. Spørsmålene oversatte vi fra engelsk og tilpasset norske forhold.

Det viktigste å merke seg med spørsmålene i andre testrunden sammenliknet med den første, er at vi her skiller mellom de som kun har sett eller søkt etter arbeid via plattformer, og de som faktisk har funnet og utført arbeid. Dette gjør det mulig å skille mellom de som jevnlig er innom digitale plattformer for å se etter arbeid, men som ikke nødvendigvis utfører en jobb eller har blitt tildelt oppdrag, selv om de er registrert på en eller flere plattformer. FINN småjobber har fått en egen svarkategori siden vi regnet med at mange ville svare at de hadde jobbet via denne plattformen, og at det derfor kunne være hensiktsmessig å skille den ut fra de andre.

## Utvalg og representativitet

Når det gjelder spørsmålsformuleringene, så vi at spørsmål 1a i første testrunde (hvor respondentene kunne huke av for konkrete bedrifter de hadde utført arbeid via) og spørsmålene i andre runde (hvor vi spurte om ulike typer arbeid) ga relativt sammenfallende anslag på hvor mange som har utført betalte oppdrag eller arbeid. Spørsmålsformuleringen i spørsmål 1b (ja/nei-spørsmål om arbeid) ga et noe lavere anslag.

Vi har basert vår beregning av omfang av arbeid i delingsøkonomien på spørsmål 1a i første testrunde og spørsmål 2 i andre testrunde, fordi disse ser ut til å ha fanget opp omtrent like mange personer som har utført arbeid. Resultatene fra disse spørsmålene samsvarer også med tall fra the Crowd Working Survey i andre land. Det gir oss et totalt utvalg på 1524 respondenter. Av disse oppga 144 personer at de hadde utført betalt arbeid via digitale plattformer. På grunn av ulike formuleringer i svaralternativene, omfatter vårt anslag på hvor stor andel av befolkningen som har jobbet i delingsøkonomien også de som har jobbet mindre enn én gang i året. Dette skyldes at hyppighetsspørsmålet i første testrunde ikke skilte mellom de som hadde jobbet én gang det siste året og de som hadde jobbet sjeldnere enn dette. Det er med andre ord en bred definisjon av å utføre arbeid i delingsøkonomien vi har lagt til grunn i vårt samlede anslag. I etterkant ser vi at det vil være hensiktsmessig å skille mellom «én gang i året» og «sjeldnere enn én

gang i året». Vi kommer mest sannsynlig til å snevre inn definisjonen av å ha jobbet i delingsøkonomien noe i hovedrapporten.

Tall fra utvalgsundersøkelser er beheftet med usikkerhet, fordi kun en del av populasjonen studeres. Dette gjelder naturligvis også tallene i vår undersøkelse. Feilmarginen, samt en diskusjon av resultatene, presenteres nærmere i kapittel 3.

For å sikre at utvalget ikke avviker for mye fra populasjonen, har vi sammenliknet respondentene i utvalget med befolkningen som helhet på variablene alder, kjønn og landsdel. Befolkningstallene er hentet fra SSBs statistikkbank. Her ble det klart at de eldre aldersgruppene var noe overrepresentert i utvalget, mens de yngre aldersgruppene var noe underrepresentert, sammenliknet med befolkningen som helhet. Derfor vektet vi de yngre aldersgruppene noe opp, da tidligere studier har vist at de yngre aldersgruppene i større grad enn de eldre utfører arbeid i delingsøkonomien. Vi la også inn vekt på landsdel for å ta høyde for en eventuell overvekt av tilbydere i Østlandsområdet.

## 2.2 Kartlegging av plattformer i Norge

I den første fasen av prosjektet har vi lagt en bred definisjon til grunn og kartlagt hvilke initiativer som finnes, hva som karakteriserer tjenestene og aktørene, samt relasjonen mellom tilbyder (de som utfører arbeid), kunde og plattform. Vi har inkludert både kapitalplattformer og arbeidsplattformer (jf. Andreassen 2016), både stedbundne og ikke stedbundne initiativer som retter seg mot det norske markedet, samt plattformer hvor både virksomheter og personer kan være tilbydere. I denne rapporten er vi opptatt av arbeid som utføres i delingsøkonomien i Norge. Vi har derfor forsøkt å skille ut de plattformene som involver arbeid, hvor arbeidet (kan) utføres i Norge, og hvor det er privatpersoner som er tilbydere. Dette er et pågående arbeid som vi vil jobbe videre med fram til 2017. Kartleggingen danner også grunnlaget for å svare på andre problemstillinger i prosjektet. I det følgende vil presentere kartleggingen mer i detalj.

### Hvordan finne plattformene?

I arbeidet med å kartlegge plattformer i den norske delingsøkonomien har vi benyttet en rekke kilder. For det første har vi tatt kontakt med informanter som kan tenkes å sitte på kunnskap om aktuelle plattformer, herunder ulike kontorfellesskap for gründere – hvor mange av plattformene holder til, og partene i arbeidslivet (LO, NHO og Virke). Noen informanter har blitt kontaktet på telefon, noen på epost, og andre har vi intervjuet ansikt til ansikt. Til sammen har vi vært i kontakt med et titalls sentrale informanter.

Fordi det her er snakk om et relativt nytt fenomen, har vi også måttet tenke alternativt for å finne fram til relevante plattformer. For det andre har vi i samarbeid med SIFO opprettet en nettbasert oversikt, hvor publikum selv kan tipse om plattformer og komme med innspill gjennom tjenesten Listly. Oversikten er også delt via sosiale medier, Twitter og Facebook. Siden oversikten er basert på innspill fra publikum, reflekterer den ikke nødvendigvis våre avgrensninger av plattformer i delingsøkonomien, og

den er heller ikke uttømmende. Oversikten oppdateres jevnlig fram til prosjektets slutt og er tilgjengelig på denne nettsiden: <http://list.ly/list/1ELE-delingsokonomien-eksisterende-tjenester>.

For det tredje har vi gjennomført mediesøk i Retriever, hvor vi har søkt på begrepet «delingsøkonomi». Vi har også søkt opp aktuelle plattformer i Proff Forvalt, som inneholder juridisk og økonomisk informasjon om norske virksomheter, blant annet etableringsår, eierskap, næringskode (NACE) og antall ansatte. Oversikten over plattformer finnes i vedlegg 1.

Vi har ikke klassifisert plattformene etter bransje i denne omgang. For det første befinner de seg i en rekke forskjellige bransjekoder (NACE). Noen av plattformene er klassifisert som teknologibedrifter (f.eks. programmeringstjenester eller drift av webportaler), mens andre er registrert ut fra arbeidet tilbyderne utfører (f.eks. rengjøring, parkering). Atter andre er ikke registrert overhodet. Dette kan ha sammenheng med at mange av plattformene må regnes som oppstartbedrifter eller at de er norske avdelinger av utenlandske selskaper.

## 2.3 Kvalitative intervjuer med plattformer

Vi har gjennomført intervjuer med representanter fra fem plattformer, enten daglig leder eller annen leder i plattformen. Intervjuene varte mellom 30 minutter og 1,5 time. Vi stilte spørsmål om plattformens virksomhet, om plattformen anser seg som en del av delingsøkonomien, om de som tilbyr arbeid via plattformen, hva som kjennetegner relasjonen mellom plattform og tilbyder, og hvordan plattformen tilnærmer seg helse, miljø og sikkerhet. Intervjuene fulgte en semistrukturert intervjuguide som sikret at de ulike temaene blir berørt i alle intervjuene, men vi har også hatt mulighet til å gå dypere inn i problemstillinger som er aktuelle for de enkelte plattformene. Se vedlegg 2 for intervjuguide.

Flere av plattformene i Norge og i utlandet har så langt vært forsiktige med å oppgi informasjon (se bl.a. Juel 2016; Office of National Statistics 2016). Vi valgte derfor å starte intervjuene med å garantere anonymitet og formidle at vi ikke vil publisere data om de enkelte plattformene med mindre disse allerede er offentlig tilgjengelige. Sitatene fra disse intervjuene er derfor ikke koblet med de respektive plattformene i utvalget.

Utvalget består av en blanding av norske og internasjonale plattformer, hvor fire av fem har tilbydere både i Norge og i utlandet. Bare én av plattformene i vårt utvalg driver *kun* virksomhet i Norge. Det ser også ut til at de fleste plattformene foreløpig opererer i Osloregionen, eller i andre storbyer som Bergen og Trondheim. Tre av plattformene er registrert som teknologiselskaper, mens de to andre er registrert som selskaper i bransjer som samsvarer med arbeidet som tilbyderne utfører. Alle plattformene startet sin virksomhet i Norge etter 2014.

Videre består utvalget av én plattform hvor selve arbeidet utføres online (ikke stedbundet), og fire som benytter seg av arbeidskraft på forespørsel (stedbundet). Bakgrunnen for at vi har valgt flere plattformer som benytter seg av stedbundet framfor ikke

stedbundet arbeidskraft, er at disse i større grad baserer seg på arbeidskraft i Norge. Plattformen hvor selve arbeidet utføres online, har gjerne flere arbeidstakere utenfor Norge. Denne gruppen arbeidstakere er mindre interessant for oss i denne omgang. Bakgrunnen for denne avgrensningen er at vi først og fremst har vært opptatt av virksomheter hvor arbeidet utføres i det norske arbeidsmarkedet.

Da vi valgte plattformer for intervju, var det viktig for oss å få med plattformer som åpenbart er en del av delingsøkonomien, samt plattformer som assosieres med delingsøkonomien, men som også har likhetstrekk med ordinære bedrifter. Vi har dermed benyttet oss av en bred definisjon av delingsøkonomien, forstått som *et mellomledd/en formidler* i form av en digital plattform, som bidrar til å (ii) kople *komplementære aktører*, som kan betraktes som tilbydere og kunder som (iii) utveksler et sett med *ytelser* fra tilbyder til kunde. Dette for å vise spekteret i hva som i dag gjerne omtales som delingsøkonomi, men også for å vise likhetstrekk og overlappende elementer med ordinære bedrifter. Plattformene i vårt utvalg har både person- og bedriftskunder. Bedriftskundene varierer fra små til store bedrifter og fra norske til utenlandske bedrifter.

## 2.4 Dokumentanalyse

Gjennom plattformene har vi fått tilgang til to arbeidskontrakter som vi har analysert for å finne ut av hva som kjennetegner plattformenes relasjon til tilbyderne. Videre har vi gjennom media blitt kjent med to tilsynsrapporter som er utført ved plattformer som assosieres med delingsøkonomien. Vi har fått innsyn i disse rapportene fra Arbeidstilsynet, og de danner en del av datamaterialet.

Basert på dokumentstudier og de kvalitative intervjuene med plattformene, har vi forsøkt å identifisere forhold som kan brukes til å avgjøre hvorvidt relasjonene mellom tilbyder og plattform faller inn under arbeidsmiljølovens arbeidsgiver- og arbeidstakerbegrep, jf. arbeidsmiljøloven § 1-8. Vi har forsøkt å beskrive variasjonen i relasjonene, hvordan plattformene selv vurderer dem, samt hvilke momenter som taler for arbeidstaker- eller oppdragstakerforhold. Hvorvidt aktørene faller inn under arbeidsmiljølovens definisjoner av arbeidstaker og arbeidsgiver, vil bero på en skjønnsmessig vurdering, og vi vil søke å kartlegge de elementer som er vektlagt i rettspraksis, jf. for eksempel Ot.prp. nr. 49 (2004-2005) s. 73 flg. Analysene av de kvalitative intervjuene og dokumentstudiene presenteres i kapittel 4 og 5.

## 2.5 Spørreundersøkelse blant virksomhetskunder

For å kunne danne oss et bilde av delingsøkonomiens omfang, har vi også analysert data fra kundesiden, men da begrenset til proffmarkedet, det vil si i hvilken grad virksomheter benytter seg av plattformer for å kjøpe tjenester/finne oppdragstakere. I et prosjekt Fafo/SNF utfører for Arbeids- og sosialdepartementet, gjennomførte vi høsten 2016 en

bedriftssurvey. Undersøkelsen ble besvart av 1268 bedrifter med mer enn fem ansatte, og den omfattet spørsmål om delingsøkonomi ( $N = 1268$ ). I undersøkelsen spurte vi om bedrifter har benyttet seg av apper eller internettsider for å sette ut oppdrag til frilansere eller andre oppdragstakere for en kortere eller lengre periode. Disse dataene er blitt analysert, og de presenteres i kapittel 3.

## 3 Omfang av delingsøkonomien i Norge

I dette kapitlet ser vi nærmere på omfanget av delingsøkonomien i Norge. Som beskrevet i kapittel 1, vil det som regel være tre parter som er involvert i transaksjoner i delingsøkonomien: tilbyder, plattform og kunde. Tilbydere er personer som jobber via plattformene, enten dette er arbeidstakere, frilansere eller selvstendig næringsdrivende uten ansatte. Med plattform mener vi virksomheten som kobler tilbyder og kunde, for eksempel Uber, weClean og Upwork. Kunden er den som kjøper en tjeneste ved hjelp av plattformen, og kan være privatperson så vel som virksomhet.

Vi vil i det følgende se nærmere på hvor mange plattformer som finnes i den norske delingsøkonomien og hva som kjennetegner disse. Siden vi er særlig opptatt av arbeid som utføres innen delingsøkonomien, har vi også sett på omfanget av tilbydere i delingsøkonomien. Til slutt ser vi på tall fra kundesiden, altså hvor mange virksomheter som kjøper tjenester via eller fra virksomheter i delingsøkonomien. Disse tallene suppleres med SIFOs undersøkelse om privatkundemarkedet fra 2015, for å gi et helhetsbilde av omfanget av delingsøkonomien på kundesiden i Norge.

### 3.1 Kjennetegn ved plattformer

Som vi har vært inne på i kapittel 1, er det en rekke fallgruver knyttet til å avgrense hvilke virksomheter som faller innenfor og hvilke som faller utenfor delingsøkonomien. En streng definisjon vil risikere å bli fort utdatert, da delingsøkonomien er i vekst og virksomhetene som assosieres med den i stadig endring. «Klassiske» delingsøkonomiplattformer som Airbnb skaper for eksempel et marked for tilknyttede tjenester som har mer til felles med «ordinære» virksomheter. Et eksempel på dette er Lotel, som bistår privatpersoner med utleie av leiligheter på Airbnb. Dessuten har mange av virksomhetene som gjerne regnes til delingsøkonomien flere fellestrekk med ordinære virksomheter, selv om selve koblingen mellom tilbyder og kunde skjer gjennom en digital plattform.

Et framtreddende kjennetegn er likevel det store mangfoldet av koblinger mellom kunde og tilbyder. De fleste plattformene formidler tjenester eller eiendeler fra person til person. Men her finner vi også variasjon, og i flere tilfeller er bedrifter involvert både på kunde- og på tilbydersiden. Noen plattformer formidler utelukkende fra virksomhet til virksomhet. På andre plattformer kan det være både privatpersoner uten eget foretak, enkeltpersonforetak med og uten ansatte, og aksjeselskap på begge sider av relasjonen. Det er med andre ord mange måter å være tilbyder på.

## Oversikt over plattformer i Norge

Vår oversikt over plattformer som driver virksomhet i Norge, finnes i vedlegg 1. Vi skiller mellom arbeidsplattformer og kapitalplattformer. Via en arbeidsplattform stiller man sin arbeidskraft til disposisjon for andre (f.eks. FINN småjobber og weClean). På en kapitalplattform stiller man sine underutnyttede ressurser (en bil, båt eller leilighet) til disposisjon for andre (f.eks. Airbnb og Nabobil). Vi har funnet i underkant av 30 arbeidsplattformer og om lag 30 kapitalplattformer. Noen av virksomhetene kan regnes som både arbeidsplattformer og kapitalplattformer, og i slike tilfeller har vi telt dem som arbeidsplattformer fordi de inneholder arbeidselementet som vi er opptatt av. Et flertall av plattformene er registrert med NACE-kode 62.010 Programmeringstjenester eller 63.120 Drift av webportaler. Noen av plattformene har vi ikke funnet i Foretaksregisteret. Det kan være fordi de er utenlandske selskaper eller fordi de er registrert under et annet navn. Nyetablerte plattformer kan for eksempel være registrert som enkeltpersonforetak.

Det finnes flere forsøk på å kategorisere plattformer i delingsøkonomien etter bransjer (se f.eks. Owayang i Sundararajan 2016:83). Etter vår mening er dette en mindre fruktbar strategi i denne sammenheng, da én plattform vil kunne kategoriseres i flere bransjer, alt etter hvilke aspekter ved tjenesten man legger vekt på. For å gi et eksempel: Lunchfarm tilbyr en app som kobler bedrifter uten egen kantinedrift med cateringbedrifter og restauranter. Lunchfarm står for logistikken knyttet til transport av maten fra cateringvirksomheten til bedriften som har bestilt maten via appen. Slik kan Lunchfarm klassifiseres innen servering/catering, da mat er sluttproduktet. På den andre siden har ikke Lunchfarm noe med selve matlagingen å gjøre. De sørger først og fremst for transport av maten og logistikken knyttet til dette, og kan derfor også klassifiseres innen transport/logistikk. På dette tidspunktet har vi derfor ikke forsøkt å kategorisere virksomhetene etter bransje. Det er dessuten verdt å merke seg at mange av plattformene er oppstartbedrifter, og turnoveren er høy. Oversikten over plattformer i dette notatet vil trolig bli utdatert etter kort tid, siden noen avvikles, andre kjøpes opp og nye kommer til. Vår kartlegging gir derfor et øyeblikksbilde av plattformer i delingsøkonomien.

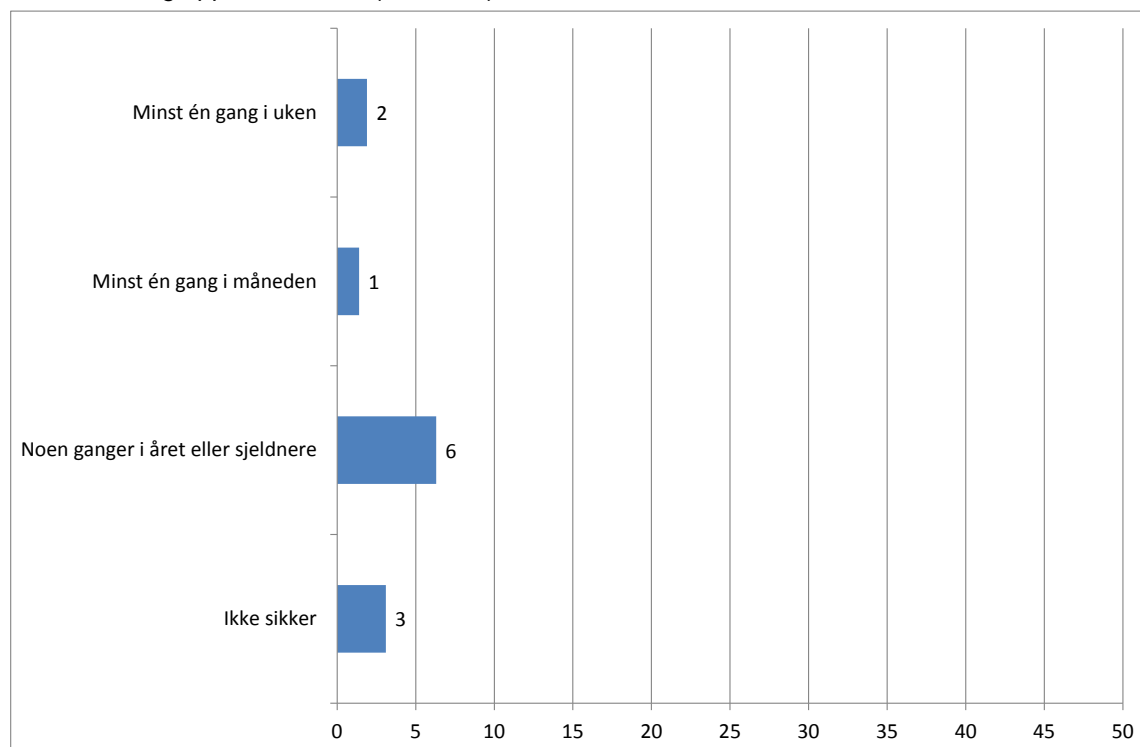
Kort oppsummert kjennetegnes plattformene av stor variasjon, både når det gjelder koblinger mellom kunde og tilbyder, og hvilke tjenester som utføres via plattformen. Et viktig kjennetegn er likevel at disse plattformene kobler ulike aktører som utveksler et sett av tjenester eller eiendeler. Dermed etableres en triangulær relasjon, som vi skal se nærmere på i kapittel 4 og 5.

## 3.2 Tilbyderne i delingsøkonomien

Vi har forsøkt å finne ut av hvor mange som er tilbydere via plattformer i delingsøkonomien ved hjelp av en nettbasert spørreundersøkelse utført i september 2016 (se kapittel 2 for en nærmere beskrivelse av undersøkelsen). I det følgende gir vi et estimat på hvor mange i befolkningen som har utført betalt arbeid i delingsøkonomien, samt hvor ofte de har jobbet, basert på denne undersøkelsen. I denne omgang har vi kun brutt

tallene ned på alder, landsdel og kjønn. Andre kjennetegn ved tilbyderne, som inntekt, tilknytning til arbeidsmarkedet, utdanningsnivå samt type arbeid (transport, renhold o.l.), vil bli behandlet i hovedrapporten.

Figur 3.1 Tilbydere som har utført oppdrag eller betalt arbeid via digitale plattformer per uke, måned og år. Fra 18 år og oppover. Prosent (N = 1525).



Figur 3.1 viser tilbydere som oppgir å ha jobbet i delingsøkonomien, samt hyppighet. To prosent oppgir å ha arbeidet via plattformer som Uber, FINN småjobber og Foodora én eller flere ganger i uken. Her er det imidlertid en ikke ubetydelig feilmargin på  $\pm 0,7$  prosentpoeng. Én prosent oppgir å ha arbeidet minst én gang i måneden (feilmargin  $\pm 0,5$  prosentpoeng). Seks prosent oppgir å ha arbeidet via plattformer noen ganger i året eller sjeldnere (feilmargin  $\pm 1,2$  prosentpoeng). Totalt svarer om lag 10 prosent at de jobber via plattformer, enten ukentlig, månedlig eller årlig. Tre prosent svarer «ikke sikker». Ut fra kartleggingen og de kvalitative intervjuene vi har gjennomført, virker denne andelen langt høyere enn det vi forventet, selv om vi tar hensyn til feilmarginene. Vår vurdering er at andelen som sier de har arbeidet via plattformer, er overestimert. Gjennom kartleggingen og intervjuene har vi en relativt god oversikt over hvor mange aktive tilbydere de største arbeidsplattformene som opererer i Norge har, og basert på denne kunnskapen mener vi at det faktiske antallet tilbydere i delingsøkonomien i Norge er lavere enn hva disse tallene tilsier.

Det kan være ulike forklaringer på dette, der både utvalgets sammensetning og spørsmålsformuleringen kan ha bidratt. Hvis vi ser på utvalget først, krever webomnibussen at respondentene er tilknyttet internett. Det kan dermed være en opphopning av



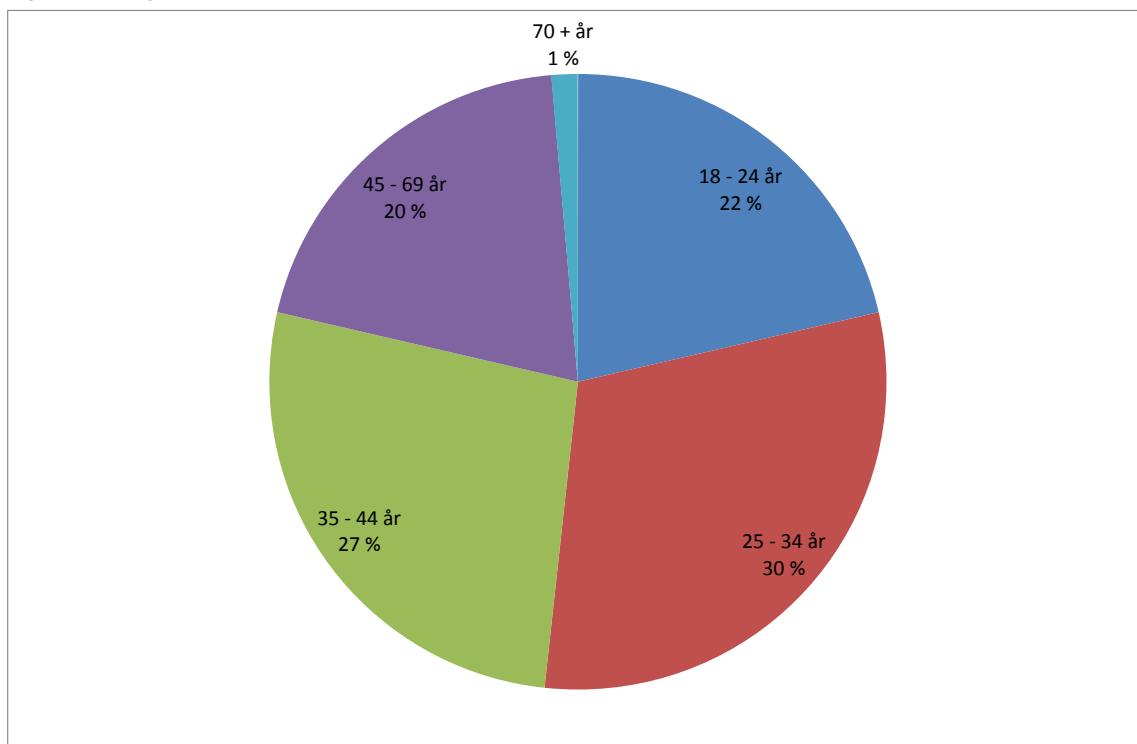
brukere av plattformer blant dem, da internettilgang også er en forutsetning for å være tilbyder i delingsøkonomien. Det kan derfor tilsi at feilmarginene reelt sett er større enn de som er oppgitt ovenfor. Når det gjelder designet av undersøkelsen, er spørsmålene som er brukt fremdeles i testfasen. Det kan være forhold ved spørsmålsformuleringene som fører til overrapportering. For eksempel kan man tenke seg at respondentene kan forveksle det å selge brukte eiendeler på FINN torget med å utføre oppdrag via FINN småjobber, slik at flere svarer ja på at de har utført arbeid via digitale plattformer enn det som er reelt.

Foreløpig er utvalget vårt for lite til å konkludere med tanke på hvilke plattformer tilbyderne bruker, men det kan se ut til at FINN småjobber er den største plattformen. Deretter kommer Uber og Foodora. Det kan også se ut til at de som tilbyr arbeid via én plattform, er registrert eller tilbyr arbeid via flere plattformer. Dette er forhold vi vil undersøke nærmere i hovedrapporten.

### Alder og kjønn

Når det gjelder alder, ser vi i figur 3.2 at de yngste aldersgruppene er noe overrepresentert. 22 prosent er mellom 18 og 24 år, mens 30 prosent er mellom 25 og 34 år. Med andre ord er over halvparten av tilbyderne i delingsøkonomien under 35 år. Det er likevel 27 prosent av tilbyderne som er mellom 35 og 44 år, og 20 prosent som er mellom 45 og 69 år. De over 70 år deltar i liten grad i delingsøkonomien som tilbydere. Når det gjelder kjønn, er det omtrent like mange menn og kvinner som jobber via plattformer.

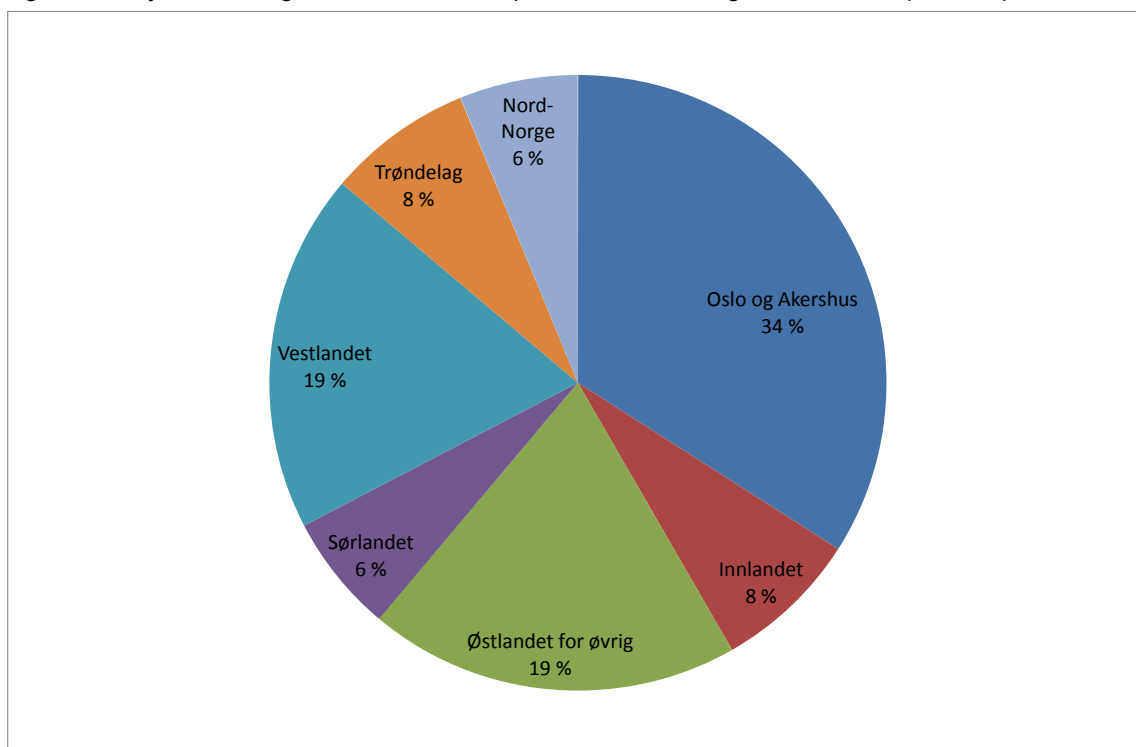
Figur 3.2 Tilbyderes alder. 18-70+ år, vektet. Prosent (N = 144).



### Tilbydere fordelt på landsdel

Som figur 3.3 viser, er det først og fremst de som bor i tettbygde strøk som utfører arbeid via digitale plattformer. 34 prosent – en tredjedel av tilbyderne – befinner seg i Oslo og Akershus, mens 19 prosent befinner seg på Østlandet for øvrig (Østfold, Vestfold, Telemark og Buskerud). Slår vi disse sammen med de åtte prosentene i innlandsfylkene Hedmark og Oppland, ser vi at hovedvekten av tilbyderne befinner seg i Østlandsområdet. En ikke ubetydelig andel, 19 prosent, befinner seg dessuten på Vestlandet, i Rogaland, Hordaland, Sogn og Fjordane samt Møre og Romsdal. I de tre nordligste fylkene er tilbyderne langt færre. En nærliggende forklaring på det er at folketallene her er lave og bosetningen spredt. Plattformer i delingsøkonomien er avhengig av et visst volum av tilbydere og kunder for å fungere effektivt, og de vil dermed ha dårlige kår i områder med spredt befolkning og store avstander. På bakgrunn av det foreliggende datamaterialet kan vi grovt regnet si at den typiske tilbyderen i delingsøkonomien er en person på 25 år bosatt i Osloområdet, som utfører oppdrag noen ganger i året. Dette kan ikke sies å være et overraskende funn.

Figur 3.3 Tilbydere i delingsøkonomien fordelt på landsdel. 18 år og eldre. Prosent (N = 144).<sup>6</sup>



<sup>6</sup> Nord Norge: Nordland, Troms og Finnmark. Vestlandet: Rogaland, Hordaland, Sogn og Fjordane. Sørlandet: Agder-fylkene. Innlandet: Oppland og Hedmark. Østlandet for øvrig: Vestfold, Østfold, Telemark og Buskerud.

### **Tilbyderne sett fra plattformene**

I intervjuene spurte vi de fem plattformene i vårt utvalg om de kunne fortelle oss hvor mange og hvem som tilbyr arbeid via deres plattformer. Til sammen oppga informantene ved de fem plattformene et langt lavere antall tilbydere som jevnlig utfører arbeid, enn estimatene fra spørreundersøkelsen presentert ovenfor. Hva denne uoverensstemmelsen kan skyldes, er det i skrivende stund for tidlig å si noe om.

Hos et flertall av plattformene er det i all hovedsak menn som utfører arbeid via plattformen. Informantene svarte også at det gjerne er unge nordmenn eller personer med utenlandsk bakgrunn. Enkelte av informantene pekte på at de har mange som ikke snakker norsk, og én fortalte at de har enkelte tilbydere som er ulovlige immigranter. Andre informanter hevder at det er flest nordmenn. Videre forteller informantene at det varierer hvilken utdanningsbakgrunn de som utfører arbeid har, og at de ikke har fullstendig oversikt over dette. Noen plattformer har ingen krav til utdanningsbakgrunn, mens andre har krav om spesielle ferdigheter. Disse kravene varierer også ut fra hvilke oppgaver som skal utføres. Vi minner om at funnene fra de fem plattformene i vårt utvalg ikke uten videre kan generaliseres til å gjelde alle tilbyderne i delingsøkonomien.

## **3.3 Hva kjennetegner kundene?**

### **Virksomhetskunder av digitalt formidlet arbeid**

I mai/juni 2016 ble det gjennomført en survey blant norske virksomheter med fem eller flere ansatte. I alt 1268 virksomheter deltok i undersøkelsen, noe som gir en svarprosent på 42. Hensikten med denne undersøkelsen var å dekke ulike aspekter ved tilknytningsformer for arbeid. Det ble også stilt to spørsmål om bruk av frilansere/oppdragstakere eller tilsvarende via digitale plattformer:

- Har din bedrift i løpet av de 12 siste månedene benyttet apper og internettsider for å sette ut oppdrag til frilansere eller andre oppdragstakere for en kortere eller lengre periode?
- (Hvis ja) Gjør dere da en direkte avtale med arbeidstakeren/oppdragstakeren eller med leverandøren av appen eller begge deler?

Syv prosent av virksomhetene hadde benyttet slike apper og internettsider. I tabell 3.1 viser vi også omfanget av andre atypiske tilknytningsformer for arbeid. Det viser seg at andelen av virksomheter som benytter midlertidige ansettelser, innleie fra bemanningsforetak og oppdragstakere/frilansere er klart høyere enn andelen som bruker digitale mellomledd.

Tabell 3.1 Omfang av utvalgte tilknytningsformer for arbeid. Prosent.

Midlertidige ansettelse	55
Innleie fra bemanningsforetak	30
Selvstendige oppdragstakere/frilansere	30
Apper eller internettsider for å sette ut oppdrag til frilansere/oppdragstakere	7

Kilde: Bedriftssurvey tilknytningsformer

Det er ingen forskjell mellom privat og offentlig sektor når det gjelder bruken av det aktuelle virkemiddelet. Tabell 3.2 viser forskjell etter størrelse på virksomheten. Det er en liten tendens til at de største bedriftene oftere har satt ut oppdrag via apper eller internettsider.

Tabell 3.2 Bruk av apper og internettsider, etter virksomhetens størrelse. Prosent.

5-9 ansatte	10-15 ansatte	16-35 ansatte	36-75 ansatte	76-150 ansatte	151 + ansatte
7	9	4	6	7	10

Kilde: Bedriftssurvey tilknytningsformer

De 90 virksomhetene som har benyttet dette virkemiddelet, fikk spørsmål om kontraktsforholdene i slike transaksjoner. Fordelingen går fram av tabell 3.3. 38 prosent har en direkte avtale med frilanseren/oppdragstakeren, 22 prosent har en avtale med mellomledet og 28 prosent har avtaler med både frilanser/oppdragstaker og mellomledet.

Tabell 3.3 Bruk av apper/internettsider: Hvilken type avtaler? Prosent.

Direkte avtale med frilansere/oppdragstakere	38
Direkte avtale med leverandør av app	22
Avtale med begge parter	28
Total	88

Kilde: Bedriftssurvey tilknytningsformer

## Personkunder av digitalt formidlet arbeid

Mens vi i forrige avsnitt gikk inn på virksomheter som kunder, vil vi nå gå inn på personkunder som benyttet seg av arbeid fra frilansere/oppdragstakere formidlet via digitale plattformer. Det er ikke gjort noen egen undersøkelse av dette i regi av vårt prosjekt, og vi vil derfor trekke på SIFOs undersøkelse av delingsøkonomien, gjennomført i november/desember 2015 (Slette-meås & Kjørstad 2016).

I alt 1504 personer svarte på denne undersøkelsen. Tema som ble dekket omfattet kjennskap til, holdninger til og erfaringer med ulike sider av delingsøkonomien, samt bruk av ulike former for medieteknologi og sosiale medier. Noen spørsmål i surveyen tok for seg personenes kundeerfaringer, særlig knyttet til kjøp, salg og lån av brukte gjenstander. Spørsmålene var i liten grad rettet inn mot erfaringer som kunde for arbeidsytelser formidlet via digitale plattformer.

16 prosent av respondentene er registrert som medlem i minst én digital plattform. Det er ikke skilt mellom rollene som tilbyder og kunde. Seks prosent er aktive brukere av en digital plattform.

Respondentene er spurt om relasjon til konkrete aktører i delingsøkonomien. Resultatene framgår av tabellen nedenfor. Vi ser at 2 prosent er aktive brukere (inkluderer både tilbyder og kunde) hos FINN småjobber, mens 7 prosent er registrert uten å være aktiv bruker av denne plattformen. For Airbnb er andelene henholdsvis 3 prosent og 8 prosent, for Uber 1 prosent og 3 prosent, og for Coachsurfing 1 prosent og 3 prosent.

Noen spørsmål tar for seg erfaringer som bruker av delingstjenester. I og med at dette dekker tjenestene generelt, er det umulig å si noe om erfaringene knyttet til arbeidsytelser. Et spørsmål tar for seg hvilke typer av tjenester som kunne være aktuelle (men som man ikke bruker i dag). Her legges det stor vekt på arbeidsytelser. 47 prosent angir at andres arbeidskraft er aktuelt, mens 38 prosent angir at andres kunnskap er aktuelt. Dette tyder på at det er et stort potensial for disse tjenestene.

Tabell 3.4 Har hørt om, er registrert hos eller aktiv bruker av utvalgte delingstjenester. Prosent.

	Har hørt om	Er registrert hos	Aktiv bruker
Finn småjobber	76	7	2
Airbnb	42	8	3
Uber/Uber Pop	41	3	1
Nabobil	31	1	0
Couchsurfing	30	3	1
Spontan samkjøring <sup>7</sup>	16	1	0

### 3.4 Oppsummering

- Plattformene i delingsøkonomien kjennetegnes av et stort mangfold av koblinger mellom kunde og tilbyder. De fleste plattformene formidler tjenester eller eiendeler fra person til person. Samtidig er variasjonen stor, og i flere tilfeller er bedrifter involvert både på kunde- og på tilbydersiden.
- Vår kartlegging av plattformer i den norske delingsøkonomien må betraktes som et øyeblikksbilde, da noen plattformer avvikles, andre kjøpes opp og nye kommer til. I skrivende stund har vi funnet i underkant av 30 plattformer i Norge som formidler tjenester i form av arbeidskraft. Videre har vi i underkant av 30 kapitalplattformer i vår oversikt, det vil si plattformer som formidler underutnyttede eiendeler/gjenstander mellom tilbyder og kunde. Oversikten finnes i vedlegg 1.
- Spørreundersøkelsene tilsier at om lag 10 prosent av befolkningen over 18 år jobber via plattformer. Av disse jobber om lag 2 prosent via plattformer minst én gang i uken. 1 prosent jobber via slike plattformer minst én gang i måneden og 6 prosent minst én gang i året eller sjeldnere. Etter vår vurdering viser spørreundersøkelsene

<sup>7</sup> Tjenesten ble avviklet i september 2016.

imidlertid en langt større andel enn det som er reelt, og tallene må brukes med varsomhet.

- Om lag 7 prosent av virksomhetene har benyttet apper og internettsider for å sette ut oppdrag til frilansere eller andre oppdragstakere.
- 16 prosent av befolkningen har registrert seg på en digital plattform. 6 prosent er aktive brukere. Disse tallene inkluderer både tilbuds- og etterspørselssiden.

## 4 Relasjonen mellom plattform og tilbyder

Uber og Upwork er velkjente eksempler på plattformer som formidler arbeidskraft i delingsøkonomien. Slike plattformer er blant annet kjennetegnet ved at de tilknytter seg frilansere eller selvstendig næringsdrivende og dermed ikke har arbeidsgiveransvar for tilbyderne, selv om det kan være elementer som peker i retning av en arbeidsrelasjon (se bl.a. Stefano 2016; Berg 2016; Hotvedt 2016). Det kan tenkes at både plattformen og kunden i enkelte tilfeller styrer hvordan tilbyderen utøver arbeidet. Jesnes et al. (2017, under arbeid) viser at det er stor variasjon i hvordan plattformene utøver formidlerrollen. Enkelte plattformer har en tettere og varig tilknytning til frilanserne, mens andre plattformer opererer på en måte som likner formidling av arbeidskraft, og hvor kunden har mer styring over hvordan arbeidet utføres. I delingsøkonomien er det altså betydelige forskjeller i avtaleforholdene, hvordan godtgjørelsene utbetales, og hvem som bærer risiko for den tjenesten som leveres. Dette tyder på at det er viktig å se nærmere på hva som kjennetegner relasjonen mellom plattform og tilbyder og kunde og tilbyder i delingsøkonomien. I dette kapitlet gjør vi et forsøk på å beskrive disse relasjonene for et utvalg plattformer mer inngående.

Kapitlet er basert på fem dybdeintervjuer og dokumentstudier. Dette er et lite utvalg, og det er begrenset hva man kan si på generelt grunnlag ut fra datamaterialet. I tillegg undersøker vi kun relasjonen ut fra plattformenes perspektiv, noe som ikke gir et fullstendig bilde. Resultatene viser likevel at det finnes både selvstendige, frilansere og arbeidstakere i delingsøkonomien.

### 4.1 Variasjon av tilknytningsformer

Delingsøkonomien er kjennetegnet ved et triangulært forhold der tilbyderen kan ha en relasjon både til plattformen og til kunden. Både plattform og kunde kan i prinsippet anses som oppdragsgiver eller arbeidsgiver, og hvordan en skal karakterisere de ulike relasjonene, vil bero på konkrete vurderinger. Hvorvidt en plattform eller en kunde kan sies å være arbeidsgiver, kan avhenge av hvilket regelverk en tar utgangspunkt i. Arbeidsgiverbegrepet er for eksempel ulikt alt etter om en ser dette fra en skatte- eller trygderettslig side, eller fra en arbeidsrettslig side (Hotvedt 2016). Hvis en tar et arbeidsrettslig utgangspunkt, vil de sentrale elementene være om tilbyderen har en løpende personlig arbeidsplikt eller ikke, og om avtalen mellom aktørene innebærer at plattform eller kunde har en styringsrett overfor tilbyderne (ibid.).

I de intervjuene vi har gjort så langt, har vi først og fremst fått belyst relasjonen mellom plattform og tilbyder. I dette underkapitlet ser vi derfor nærmere på hva som kjennetegner denne relasjonen. Vi beskriver først hvordan plattformene i

delingsøkonomien selv definerer relasjonen til tilbyderne, og om de anser tilbyderne å være selvstendig næringsdrivende, frilansere eller arbeidstakere. Deretter ser vi nærmere på ulike elementer som kan ha betydning for klassifisering av disse relasjonene ut fra et arbeidsrettslig og trygderettslig perspektiv. Hvilke kategorier tilbyderne kan falle inn under, vil avhenge av hvilket regelverk en vurderer relasjonene etter. Mens arbeidsmiljøloven kun definerer arbeidstaker, og der de som ikke er arbeidstakere i utgangspunktet faller utenfor, opererer folketrygdloven med alle tre kategoriene.

En person er arbeidstaker i arbeidsmiljølovens forstand dersom vedkommende «utfører arbeid i annens tjeneste», se arbeidsmiljøloven § 1-8 (1). Definisjonen er noe tilsvarende etter folketrygdloven, se §§ 1-8 til 1-10. En selvstendig næringsdrivende driver for egen regning og risiko, og virksomheten er vedvarende og egnet til å gi nettoinntekt. En frilanser mottar lønn for enkeltstående oppdrag, men uten å være ansatt, og uten å være selvstendig næringsdrivende. Oppdragsgiveren vil imidlertid være pliktig til å trekke skatt og betale arbeidsgiveravgift som i et vanlig lønnstakerforhold, men har ikke ansvar for sykepenger. Frilanseren vil også ha færre rettigheter enn en ansatt ved at vedkommende ikke er omfattet av arbeidsmiljøloven, ikke får feriepenger og heller ikke er yrkesskade-forsikret.

Hvorvidt en tilbyder faller inn under den ene eller andre kategorien, vil bero på skjønnsmessige og sammensatte vurderinger. Vi har ikke som mål å foreta denne typen vurderinger, men heller å peke på momenter som er relevante i slike vurderinger.

### **Avtaleforholdene i delingsøkonomien varierer**

Hvordan definerer plattformene relasjonen til tilbyderne? Vi spurte informantene om hvilke avtaleforhold de benytter, og ba om å få tilgang til kontraktene plattformene benytter seg av. Vi har fått tilgang til to slike kontrakter. Utover disse kontraktene, baserer vi oss på det informantene har fortalt om hvilke avtaleforhold de benytter seg av.

Plattformene i vårt utvalg bruker ulike typer av kontrakter: tjenesteleverandørkontrakter, frilanskontrakter, tilkallingsavtaler og deltidskontrakter. I noen av plattformene kan ulike tilbydere ha ulike kontrakter. Det kan også virke som om plattformer som opererer i flere land har nasjonale strategier for hvilke kontraktstyper de benytter seg av. De kan for eksempel tilknytte seg tilbyderne på deltidskontrakter i Norge og frilanskontrakter i utlandet.

I de tilfellene hvor tilbyderne har deltidskontrakter, har tilbyderne fast ukentlig arbeid på mellom 10 og 20 prosent, med mulighet for merarbeid. Foruten de som har deltidskontrakter, er ikke tilbyderne i delingsøkonomien sikret arbeid, og heller ikke forpliktet til å utføre arbeid.

Én av plattformene benytter seg av tilkallingsavtaler. I tråd med det som er vanlig for denne typen avtaler, har tilbyder ingen garantert arbeidstid eller stillingsprosent, men tilbyder og plattform inngår avtale gjennom plattformen/appen om de enkelte arbeidsoppdragene. For den aktuelle plattformen i vårt utvalg, var tilkallingskontrakter sett på som en måte å håndtere en svært varierende oppdragsmengde. Dette må også ses i sammenheng med at virksomheten var i etableringsfasen.



Enkelte plattformer benytter seg av frilanskontrakter. Noen av disse er i yrker hvor frilanserkontrakter er utbredt (som f.eks. fotografer), mens andre er yrker hvor frilansarbeid tidligere ikke har vært vanlig. To av plattformene benytter seg av frilanserkontrakter som er utarbeidet etter amerikansk rett, såkalte «independent contractor»-kontrakter. Det er uklart om disse vil være å betrakte som frilansere eller selvstendig næringsdrivende etter norsk rett. De plattformene vi har snakket med, stiller ikke krav til tilbyderne om at de må registrere seg som selvstendig næringsdrivende, det er opp til tilbyderen. Samtidig trekker de ikke arbeidsgiveravgift eller skatt av vederlag som utbetales. Den ene av disse betegner tilbyderne som frilansere, den andre betegner dem som selvstendige. I enkelte av disse tilfellene må det antageligvis en juridisk vurdering til for å avgjøre om tilbyderne faktisk er frilansere eller selvstendig næringsdrivende.

Tilbyderne i delingsøkonomien jobber stort sett få timer i uken. En plattform som benytter deltids- og frilanskontrakter forteller at arbeidstiden varierer fra så lite som 1 time i uken og oppover. En annen forteller at tilbyderne typisk utfører mindre enn 10 timer arbeid i uken. En tredje informant forteller at det er eksempler på tilbydere som jobber fulltid via delingsøkonomien, men at dette er unntaket, og det vanlige er få antall timer.

### **Fast arbeid mulig i delingsøkonomien**

Et funn i vår studie er at virksomheter som har fått merkelappen «delingsøkonomi» bruker mange ulike kontraktstyper for å regulere forholdet til tilbyderne, og at enkelte plattformer i delingsøkonomien i Norge også bruker faste ansettelser (deltid). Samtidig har de karakteristika som gjør at de likner mer på plattformer enn på ordinære virksomheter. Dette er et poeng som har kommet lite fram i debatten om delingsøkonomien så langt, hvor delingsøkonomien nærmest har blitt synonymt med plattformer som knytter til seg selvstendig næringsdrivende og frilansere. Dette kan også vise seg å være tilfellet i en norsk sammenheng, hvor arbeidsmarkedet er sterkt regulert, både av avtaler og lover.

Én av informantene forteller at de har valgt faste ansettelser, altså deltidsstillinger med mulighet for merarbeid, fordi de også ser fordeler med denne tilknytningsformen. Informanten forteller at med faste ansettelser har plattformen og tilbyderen et klart ansvarsforhold. Plattformene har en forutsigbarhet i og med at de vet hvor mye de ansatte skal jobbe, at de bruker et visst utstyr og at de følger plattformens retningslinjer.

### **Norsk lovverk kan ha betydning for valg av avtaleforhold**

I enkelte tilfeller er det tydelig at plattformene ser det norske lovverket som utfordrende for å utøve den formen for virksomhet de ønsker, og at de dermed har valgt faste ansettelser for å unngå problemer. Det kan forklare at plattformer benytter seg av frilanskontrakter i andre land og deltidskontrakter i Norge. En kan stille spørsmål ved om det er på grunn av lovverket at enkelte plattformer i delingsøkonomien velger å benytte seg av faste ansettelser. En informant forklarer det på denne måten:

Loven for frilanskontrakter er udefinert i Norge, så vi har mye hjelp fra advokater og revisorer og slikt. Vi har ikke funnet en modell som er lett for oss. I Danmark er det mye vanligere å være frilans. Det er en arbeidsform som mange foretrekker. LO er en stormakt i Norge som mener at det er noe folk aldri vil like. Vi har valgt fast for å være juridisk ryddige (daglig leder).

En annen informant trekker også fram lovverket, samt press fra fagbevegelsen, som årsaker til at de har valgt den tilknytningsformen de har.

### **Øyeblikksbilde?**

Intervjuene tyder på at plattformer i delingsøkonomien er nyetablerte virksomheter som ikke helt har funnet sin forretningsmodell. Flere av plattformene ser ut til fremdeles å være på jakt etter den beste måten å organisere arbeidet på. Det betyr at relasjonen plattformene har til tilbyderne og kundene kan endre seg. Eksempelvis har enkelte av plattformene endret, eller er i ferd med å endre forretningsmodell og avtaleforhold allerede, ett til to år etter at de lanserte virksomheten. Én plattform i vårt utvalg har gått fra løserer til fastere tilknytningsformer på grunn av lovverk og press fra fagbevegelsen. En annen informant forteller at plattformen måtte over på amerikanske oppdragstakerkontrakter for å få tilgang på kapital fra investorer. Det er også eksempler på plattformer som ikke bare har én forretningsmodell, men som har ulike modeller med ulike avtaleforhold og praksis innen samme virksomhet. Ett eksempel på en slik plattform som har ulike forretningsmodeller er Uber, som tilbyr forskjellige tjenester i ulike land. I Norge har Uber to tjenester. UberBlack tilbyr å koble sjåfører med løyver og limousiner med passasjerer gjennom en mobilapplikasjon. UberPOP tilbyr å koble privatpersoner som vil kjøre Uber med privatpersoner som vil bli kjørt et sted (Jesnes et al. 2017, under arbeid). I Norge er kun den ene forretningsmodellen, UberPOP, kontroversiell, blant annet fordi sjåførene ikke har løyver, og det kan diskuteres om Uber og kunden har styringsrett over tilbyder (se bl.a. Hotvedt 2016). Mye tyder på at forretningsmodellene til plattformer i delingsøkonomien vil endre seg, og at relasjoner mellom plattformer, tilbyder og kunde også kan endre seg i tiden framover.

## **4.2 Arbeidsrelasjoner i delingsøkonomien?**

Én problemstilling er hva plattformene definerer relasjonen med tilbydere som, en annen er hvordan relasjonen kan klassifiseres juridisk. I dette avsnittet ser vi nærmere på hva som kjennetegner de ulike relasjonene mellom plattformer og tilbydere, slik disse er beskrevet av virksomhetene.

Spørsmålet om relasjonen kan klassifiseres som et arbeidstakerforhold, er mest interessant for de to plattformene som ikke benytter seg av faste kontrakter. Men ettersom de andre plattformene anser seg selv som arbeidsgivere, samtidig som de ikke tar på seg alle plikter som en arbeidsgiver tradisjonelt har, vil vi også se nærmere på

hvordan relasjonen mellom tilbyder og plattform er hos de plattformene som anser seg som arbeidsgivere. Det er for eksempel interessant å studere om det er elementer i disse relasjonene som skiller seg fra arbeidsrelasjoner i tradisjonelle virksomheter.

Kapittelet er inndelt i underkapitler, eller spørsmål, som bygger på kriterier som kan tale for at plattformen er arbeidsgiver for tilbyderne eller ikke i henhold til arbeidsmiljøloven (§1-8). Vi presenterer også ulike momenter som kan peke i retning av et arbeidstakerforhold i en samlet tabell 4.1 bakerst i kapittelet. Poenget med tabellen er ikke å avklare om det er et arbeidstakerforhold eller ikke, men å illustrere at det er elementer som peker i begge retninger. Vi ser nærmere på følgende spørsmål:

- Er relasjonen mellom plattform og tilbyder av en noenlunde stabil karakter?
- Kan tilbyder selv bestemme når og hvor mye han/hun vil jobbe?
- Kan tilbyder finne noen andre som kan gjøre oppdraget for seg?
- Har tilbyder mulighet til å jobbe for flere plattformer samtidig?
- Hvem stiller arbeidsutstyr til rådighet?
- Hvem bærer risiko for resultatet?
- Hvilken form for vederlag betales?
- Tar plattformen ansvar for opplæring?

### **Er relasjonen mellom plattform og tilbyder av stabil karakter?**

Spørsmålet om relasjonen mellom plattform og tilbyder er av en noenlunde stabil karakter, sier noe om tilbyders avhengighet til plattformen og arbeidsforholdets intensitet. Der plattformene tilbyr tilkallingsavtaler og faste deltidskontrakter, er relasjonen mellom plattform og tilbyder ikke tidsbegrenset, og gjerne kombinert med en oppsigelsesfrist. Også de andre plattformene kan ha noenlunde stabile relasjoner til sine tilbydere. En informant forteller at de er opptatt av å kombinere fleksibilitet med sikkerhet, og at de ønsker å ha en varig relasjon med frilanseren. For å oppnå dette tar plattformen på seg noen oppgaver som kan likne ansvar som en arbeidsgiver tar på seg. Eksempelvis tilbyr plattformen frilanseren en form for struktur ved å ta på seg noe mer ansvar for å søke etter oppdrag, samtidig som frilanseren bevarer fleksibiliteten den har ved å kunne velge å si nei til oppgaver. Målet med dette fra plattformen sin side er å bygge en relasjon over tid, som er ment å virke som et insitament for at tilbyderne skal gjøre en god jobb og for at de skal kunne spesialisere seg på de oppgavene frilanserne utfører i plattformen. Dette er et eksempel på at relasjonen mellom en plattform og en tilbyder kan være av en noenlunde stabil karakter.

### **Kan tilbyder selv bestemme når og hvor mye han/hun vil jobbe?**

Å vite hvordan oppdrag oppstår kan være nyttig i et arbeid med å klassifisere relasjonen. Én av plattformene vi har intervjuet, knytter til seg et større antall oppdragstakere som utfører arbeid hvor produktet kan leveres gjennom internett. Dette kan involvere alt fra

å oversette et dokument til innmating av data og andre kontoroppgaver. Vi spurte informantene om de kunne beskrive gangen i et oppdrag. Informanten beskriver det som følger:

Folk skriver til oss på chat og beskriver hva de vil ha. Det er en prosjektleder som svarer kunden som setter sammen et team av frilansere. Prosjektlederen setter sammen teamet ved å poste et skjema internt som sendes til de som har «skillsa». Frilanserne med de rette «skillsa» får varsel om at det har kommet inn et oppdrag, og kan velge å ta oppdraget (daglig leder).

På denne plattformen settes kunder, alstå virksomheter, i kontakt med oppdragstakere gjennom en digital plattform, enten en nettside eller en app. Et vanlig forløp er at en kunde bestiller et oppdrag, som kan leveres gjennom internett, av plattformen. I sitatet over kommer det fram at oppdraget først går via en prosjektleder som er ansvarlig for å dele det opp i mindre deler og gjøre de enkelte arbeidsoppgavene tilgjengelig for aktuelle frilansere tilknyttet plattformen. Frilanserne kan velge å takke ja til oppdraget som skal utføres innen en viss tidsfrist.

Andre plattformer organiserer arbeidet noe annerledes, ved at oppdraget gjøres direkte tilgjengelig for frilanserne som er tilknyttet plattformen. Dette kan beskrives som mer direkte formidling og krever mindre arbeid fra plattformen. Det er altså forskjeller i hvordan arbeidet er organisert også innen ikke stedbundne tjenester (se også Stefano 2016:3).

Når tradisjonelle arbeidsoppgaver, slik som for eksempel transport og rengjøring, blir formidlet via en app mellom to aktører, har vi kalt dette stedbundne tjenester. Plattformene organiserer også arbeidet noe annerledes enn ikke stedbundne tjenester. En person eller virksomhetskunde bestiller en tjeneste gjennom plattformen, og utløser et oppdrag som må utføres i nærheten av kunden. Oppdragstakere i nærheten av kunden får dermed tilbud, via plattformen, om å påta seg oppdraget. Arbeidsoppgavene spenner fra å levere mat til å hente noen i en bil.

Måten oppdragene blir til på, innebærer også at det er opp til tilbyderne om de vil akseptere et oppdrag som blir tilbudt dem. Det bekreftes av våre informanter, men da med unntak for de som benytter deltidskontrakter. Én av informantene, som benytter frilansere til å arbeide på prosjekter, forteller at tilbyderen har full frihet til å bestemme når og hvor mye han/hun vil jobbe i løpet av prosjektets gang. Tilbyderen får kun betalt for de timene vedkommende har jobbet.

Det høres ut som slaveri sånn som dette blir presentert noen ganger, men alt er frivillig. Folk kan velge selv, og de kan avslutte å jobbe når de vil (daglig leder).

To av informantene uttrykker samtidig at dersom en tilbyder takker nei flere ganger på rad, så kan tilbyderen miste muligheten til å få oppdrag via plattformen. Det kan dermed stilles spørsmål ved om denne friheten til å bestemme når og hvor mye arbeid, er betinget av en form for minimum tilgjengelighet for arbeid via plattformen. Videre vil tilgangen til oppdrag også kunne avhenge av hvordan kvaliteten på tidligere oppdrag har blitt vurdert. Dette gjelder særlig der kunden kan velge tilbyder på grunnlag av rating,

men det kan også være tilfellet der plattformen avgjør hvem som skal få tilbud om oppdraget.

Ettersom vi kun har snakket med plattformene, har vi ikke mulighet til å beskrive hvordan frilanseren vurderer spørsmålet om de kan bestemme når og hvor mye de vil jobbe.

### **Kan tilbyder finne noen andre som kan gjøre oppdraget for seg?**

Om tilbyder har personlig arbeidsplikt er et annet relevant spørsmål når en skal vurdere om det er en arbeidsrelasjon.

Blant de tre plattformene som bruker frilanser- eller kontrakter med tjenesteleverandører, framstår det som at to av plattformene forventer eller krever at tilbyderne har personlig arbeidsplikt, mens det er noe mer usikkert for den tredje. Én av informantene forteller at tilbyderne kan ansette egne ansatte til å utføre arbeidet, men at disse igjen må ha en personlig kontrakt med plattformen. Det opprettes da en ny kontrakt med denne personen, slik at vedkommende også har en kontrakt med plattformen. Det kan dermed se ut til å være vanskelig å ansette egne uten at disse også har en relasjon til plattformen, og vi anser dette som at tilbyder reelt sett må stille med personlig arbeidskraft. Idet tilbyderen har fått et oppdrag fra en kunde, med bilde og identifikasjon gjennom appen, er det tydelig at arbeidsplikten er personlig.

### **Har tilbyder mulighet til å jobbe for flere plattformer samtidig?**

Informantene forteller at tilbyder har mulighet til å være tilknyttet flere plattformer. Det innebærer at tilbyderen kan registrere seg på flere og konkurrerende plattformer, og at kontrakten med plattformene ikke setter noen begrensninger for dette. På denne måten har tilbyderen mulighet til å velge de oppdragene vedkommende finner mest attraktive, eller å få flere oppdrag og dermed større inntjening.

### **Hvem stiller arbeidsutstyr til rådighet?**

Hvem som stiller med arbeidsutstyr, er et av punktene en ser på når en vurderer om en relasjon er en arbeidsrelasjon eller ikke. Arbeidsutstyret som brukes av tilbyderne, varierer fra å være mer eller mindre kostbare eiendeler. Igjen varierer dette fra plattform til plattform, men hos alle de vi har snakket med, må tilbyderen selv stå for deler av eller alt utstyret. Det synes imidlertid å være lite som skiller plattformer som ansetter sine tilbydere og de som bruker frilansere og selvstendige på dette punktet.

En informant, hvor plattformen ansetter tilbyderne, forteller at det er spesifisert i kontrakten hva slags arbeidsutstyr som er påkrevet, og dermed må tilbyderen i utgangspunktet ha disse eiendelene for å kunne utføre arbeidet.

Det kan også diskuteres om mobiltelefon må regnes som en del av arbeidsutstyret, siden dette er utgangspunktet for arbeidsoppdragene. Noen tilbydere er avhengig av mobiltelefon for å få tilgang til oppdrag, og mye av kommunikasjonen med plattformen

foregår gjennom appen. Ingen av plattformene vi har intervjuet utstyret tilbyderne med mobiltelefon eller dekker utgiftene med å ha den.

Et annet spørsmål er hvem som dekker kostnader hvis arbeidsutstyr blir ødelagt. Dersom arbeidsutstyret blir ødelagt, er det i de fleste tilfellene opp til tilbyderer å erstatte/reparere utstyret. Tilbyderen er dermed også avhengig av egen forsikring for utstyret.

På grunnlag av de intervjuene vi har gjort så langt, kan det dermed se ut til at ett element som skiller plattformer i delingsøkonomien fra andre virksomheter, er at tilbyderne i stor grad selv eier utstyret de trenger for å utføre arbeidet.

### **Hvem bærer den økonomiske risikoen for arbeidsresultatet?**

Hvem som bærer den økonomiske risikoen for arbeidsresultatet, er også et av punktene en ser på når en vurderer om det er en arbeidsrelasjon. Hvis tjenesten som leveres ikke er i tråd med det kunden har bestilt, kan kunden nekte å betale for tjenesten eller kreve utbedringer. Spørsmålet er da om det er tilbyderer eller plattformen som må ta det økonomiske tapet som oppstår hvis et hus må vaskes på nytt eller en powerpoint-presentasjon må forbedres.

Må tilbyderer gjøre arbeidet på nytt uten å få betaling? Eller gjør noen andre det på nytt, uten at den som gjorde det først får betaling? Her er det et skille mellom de som ansetter tilbyderer og de andre. De plattformene som ansetter tilbyderer, tar i tråd med det som er vanlig, ansvaret for resultatet. Tilbyderer er dermed ikke personlig ansvarlig. For det andre varierer dette noe. En plattform tar i utgangspunktet ansvaret, men samtidig er det sagt i kontrakten at tilbyderer er forpliktet til å levere et nærmere bestemt produkt. En annen plattform tar ikke noe ansvar, mens det i den tredje plattformen ikke synes å være noen fast praksis på dette, men at ansvaret i enkelte tilfeller fordeles mellom plattformen og tilbyderer.

I en avisartikkel beskrives misnøye rundt Ubers system for betaling, og hvilken risiko sjåførene sitter med. En sjåfør forteller i artikkelen at tilbyderer ikke får betalt for å vente utenfor hos kundene, kun for den tiden de faktisk kjører dem, og på denne måten utsettes sjåførene for økonomisk risiko. Et annet element som tas opp i artikkelen er at tilbyderer selv betaler for bompenger, bensin osv., og at disse elementene ofte gjør at turene til syvende og sist blir lite lønnsomme for dem.<sup>8</sup>

Et annet forhold som er nært beslektet, er hva som skjer dersom kunden ikke betaler. For flere av disse plattformene skjer betaling ved bestilling, slik at dette ikke er et problem. En av informantene, der betaling fra plattformen til tilbyder foregår i etterkant av arbeidet, sier at de tar belastningen hvis kunden ikke betaler.

### **Hvilken form for vederlag betales?**

I vårt utvalg er det plattformene som utbetaler lønn/vederlag til tilbyderer. I praksis innebærer det at hver gang tilbyderer får et oppdrag fra en kunde, går pengene direkte

---

<sup>8</sup> <http://www.side3.no/motor/uber-sjafir-fortviler---prisen-er-latterlig-lav-selv-kundene-ler/3423274714.html>

fra kunde til plattform, og deretter tar plattformen en andel før den betaler tilbyderen resten.

Det varierer om tilbyderne får betalt per time eller per oppdrag. En informant forteller at tilbyderne selv skriver de timene de jobber, og får betalt for de timene de har jobbet. I dette tilfellet har plattformen tiltro til at informantene skriver det faktiske antall timer de jobber. De plattformene som ikke betaler timelønn, tar en andel av betalingen for oppdraget på mellom 5 og 35 prosent. I disse tilfellene er det plattformene som bestemmer prisen på oppdraget. Tilbyderne har med andre ord mulighet til å akseptere den prisen som blir satt og ta oppdraget, eller la være å ta oppdraget. Det gis ingen åpning til å forhandle om prisen for oppdraget.

En annen informant forteller at plattformen kalkulerer hvor lang tid det vil ta å utføre en spesifikk oppgave, og regner så ut timepris for kunden basert på det. Tilbyderen må derfor utføre arbeidet innenfor den tiden plattformen har bestemt, og får betalt en viss andel per oppdrag. Et selskap hvor prisingen har vært diskutert offentlig, er Uber. De satte nylig opp andel av summen de trekker fra tilbyderne i Norge, og har også fått kritikk for at sjåførene ikke får betalt for ventetid på henteplassen.<sup>9</sup>

For at tilbyderne skal ha rett til betaling, må vedkommende ha fått tilbud om og akseptert et konkret oppdrag. Det er med andre ord ikke tilstrekkelig å være pålogget. Det betyr at selv om tilbyderne er pålogget og tilgjengelig for å utføre arbeid, så inntre det ingen rett til betaling. Samtidig kan responstiden være så kort at tilbyderne i praksis må være pålogget hele tiden, noe som begrenser muligheten til å gjøre andre ting når man ikke har oppdrag. I Uber har en tilbyder 15 sekunder på å akseptere et tilbud om oppdrag (Hotvedt 2016).

For tjenestene som leveres lokalt (stedbundne tjenester) er utgangspunktet for dem vi har intervjuet at det kun betales for den tiden som selve oppdraget tar, og ikke for reise til og fra eller mellom oppdrag. Dette innebærer at selv tilbydere som har mange oppdrag i løpet av en dag, vil ha vanskeligheter med å få en netto betalt arbeidstid som tilsvarer arbeidstiden for en fulltidsansatt.

Det er litt uklart hvordan plattformene løser situasjonen dersom de har svært stor pågang fra kundesiden, men det ser ut til at flere løser dette ved å ha mange nok tilbydere på plattformen til at en eller annen alltid kan si ja takk til et arbeidsoppdrag, slik som sitatet under viser.

De [tilbyderne] har frihet til å gjøre hva de vil, men vi kan spørre om de vil jobbe mer. Vi er avhengig av å ha ekstra kapasitet når det kommer ekstra ting... Vi må ha ekstra kapasitet så vi vet at det ikke blir noen utfordringer for oss hvis de ikke har lyst å jobbe (daglig leder).

Opphavet til begrepet «crowdwork», som vi diskuterte innledningsvis, er nettopp at plattformer benytter seg av en flokk av tilbydere som utfører enkle arbeidsoppgaver som til sammen etterkommer etterspørselen, som sitatet over illustrerer. Dermed er ikke plattformene avhengig av faste arbeidstakere. Andre forteller at i situasjoner med stor

---

<sup>9</sup> <http://www.side3.no/motor/uber-sjafr-fortviler---prisen-er-latterlig-lav-selv-kundene-ler/3423274714.html>

etterspørsel gir de insentiver i form av høyere lønn, for å øke antall tilbydere som utfører arbeid på et gitt tidspunkt.

Et annet spørsmål er hva som skjer dersom en tilbyder blir syk. På dette spørsmålet var det flere som svarte at det er enkelt, da får de ikke betalt, for da har de ikke jobbet. Her var det et skille mellom de plattformene som hadde tatt på seg et arbeidsgiveransvar og de som ikke anså seg selv som arbeidsgivere. De sistnevnte ga ikke sykelønn, mens de som anså seg som arbeidsgivere betalte eller ønsket å betale sykelønn.

Informant (daglig leder): Ved sykdom må de melde ifra. Dette har så langt ikke skjedd.

Intervjuer: Får de betalt?

Informant (daglig leder): Ja, vi er jo arbeidsgivere, men vet ikke akkurat hvordan vi skal gjøre det. Vi driver og ser på dette, hvis vi er arbeidsgiver må vi betale, men vet ikke hvordan.

Sitatet er også et eksempel på at plattformene som er nyetablerte virksomheter, ikke har fått alle systemene på plass, noe som gjør at det vil bli interessant å følge noen av de samme plattformene videre i prosjektperioden.

### **Tar plattformen ansvar for opplæring?**

Omfanget av opplæring gjennom virksomheter i delingsøkonomien varierer, men er i hovedsak lite. De fleste har kort opplæringstid, ned mot én time. Opplæringen kan bestå i å høre på et foredrag om hvordan arbeidet skal utføres, lære om hvordan yte god service, se en film, klikke seg gjennom et nettkurs, eller det kan være en annen bedrift som står for opplæringen. Kun én av informantene vi har snakket med forteller at opplæringen som gis er betalt.

Enkelte av bedriftene forteller også at det gis opplæring og oppfølging underveis i arbeidsrelasjonen. Dersom tilbyderen har behov for det, og enten tar et eget initiativ eller at bedriften ser at det «går tregt» gjennom data de samler inn gjennom appen, hender det at noen mer erfarne tilbydere eller noen fra hovedkontoret bistår i oppdraget. Da kan tilbyderen få tips til hvordan han/hun kan gjøre det bedre. Enkelte av informantene forteller at de benytter seg av rating-systemet for å vurdere om det går bra eller ikke, og ut fra det ser på behov for tilleggsopplæring.

Opplæringen foregår online eller i en pause hvor folk kommer inn og får et foredrag om hvordan appen fungerer og hvordan man gir god service osv. Det tar ikke flere dager. En utdanning tar flere dager, og du har eksamen osv. Er det fremtiden? Jeg tviler på det. I fremtiden har du en app som viser deg hva du skal gjøre (leder i plattformen).

Sitatet reflekterer plattformens syn på arbeidet: det er enkle oppgaver som ikke trenger faglig opplæring, og servicedelen er den viktigste å få opplæring i.



Opplæring? De har tools som de kan klikke seg igjennom. Men det er frivillig. Ingenting er obligatorisk. Det er gjerne andres kurs, men vi gjør dem tilgjengelig gjennom våre nettsider (daglig leder).

I sitatet over kommer det fram at plattformen ikke påtar seg ansvar for opplæring, men at dette er opp til tilbyderen. Det kan dermed se ut til at flere av plattformene i delingsøkonomien i liten grad står for opplæring av tilbyderne.

### **Arbeidsgiver eller oppdragsgiver?**

Det er mange forhold som tas i betraktning når en skal vurdere om plattformen er arbeidsgiver eller oppdragsgiver. Ovenfor har vi vurdert noen slike forhold. I tabell 4.1 tar vi for oss de fem plattformene i vårt utvalg og hvilke karakteristika som kjennetegner dem. Vi har i denne omgang valgt å ikke foreta en vurdering av om relasjonen mellom plattform og tilbyder utgjør en arbeidsrelasjon, da en slik vurdering også må bygge på tilbyderens beskrivelse av relasjonen.

I vårt utvalg er det noen plattformer som påtar seg arbeidsgiveransvar, mens andre ikke gjør det. Blant de plattformene som påtar seg arbeidsgiveransvar, ser det likevel ut til at de opererer annerledes enn ordinære virksomheter. Eksempelvis må tilbyderne selv stille med arbeidsutstyr. Blant plattformene som ikke påtar seg arbeidsgiveransvar ser det uansett ut som om det er en viss stabilitet i relasjonen, at plattformene har en form for styring av tilbyderne og at tilbyderne har personlig arbeidsplikt. Disse funnene støtter tidligere funn (se bl.a. Hotvedt 2016) om at enkelte av relasjonene i delingsøkonomien befinner seg i gråsonen mellom arbeidstaker, frilanser og selvstendig næringsdrivende. Funnene viser også at plattformer kombinerer andre elementer av ansvar i relasjonen med tilbyder enn dem vi kjenner fra ordinære arbeidstakerforhold.

Tabell 4.1 Oversikt over relasjoner mellom plattform og tilbydere i fem case.

Karakteristika	P1	P2	P3	P4	P5
Ansettelsesform	Frilans/SN <sup>10</sup>	Tilkalling/SN	SN	Deltid	Deltid/frilans
Stabilitet i relasjonen?	Ja	Ja	Varierer	Ja	Ja
Kan tilbyder bestemme når og hvor mye han/hun vil jobbe?	Ja	Ja, men betinget	Ja, men betinget	Min ant. timer i uken	Min ant. timer i uken
Er tilbyderne sikret arbeid?	Nei	Nei	Nei	Ja	Ja
Kan tilbyder finne andre som kan utføre oppdraget for seg?	Nei	Nei	Nei	Nei	Nei
Har tilbyder mulighet til å jobbe for flere arbeidsgivere?	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Stiller plattformen med arbeidsutstyr som er nødvendig for å utføre oppdraget?	Nei	Ja og nei, varierer ut fra hvilken relasjon tilbyder har til plattform	Nei	Delvis	Delvis
Hvem tar ansvar dersom tjenesten ikke er god nok?	Plattform	Usikkert	Tilbyder	Plattform	Plattform
Hva slags vederlag får tilbyder?	Timelønn	Timelønn/per oppdrag	Per oppdrag	Timelønn eller provisjon	Usikkert
Trekker plattform skatt på lønn?	Nei	Ja og nei, varierer ut fra hvilken relasjon tilbyder har til plattform	Nei	Ja	Ja og nei, varierer ut fra hvilken relasjon tilbyder har til plattform
Betaler plattformen sykepenger?	Nei	Ja og nei, varierer ut fra hvilken relasjon tilbyder har til plattform	Nei	Ja	-

<sup>10</sup> Selvstendig næringsdrivende

## 4.3 Oppsummering

- Resultatene viser at fast ansettelse er mulig å benytte seg av, også for virksomheter i delingsøkonomien.
- Det kan se ut til at reguleringer har en betydning for hvilke avtaleforhold også plattformer i delingsøkonomien velger. Noen har valgt fastere tilknytningsformer fordi det framstår som «enklere» i en norsk sammenheng.
- Også plattformene som påtar seg arbeidsgiveransvar ser ut til å operere noe annerledes enn ordinære virksomheter. Eksempelvis må tilbyderne selv stille med arbeidsutstyr.
- Plattformene som ikke påtar seg arbeidsgiveransvar opererer på en måte som likner det en arbeidsgiver vil gjøre, for eksempel er det noen plattformer som tilbyr en viss stabilitet i relasjonen, mens andre har en form for styring av tilbyderne.
- Disse funnene støtter at enkelte av relasjonene i delingsøkonomien befinner seg i gråsonen mellom arbeidstaker, frilanser og selvstendig næringsdrivende.
- Funnene viser også at plattformer kombinerer andre elementer av ansvar i relasjonen med tilbyder enn dem vi kjenner fra ordinære arbeidstakerforhold.
- Intervjuene tyder på at plattformer i delingsøkonomien er nyetablerte virksomheter som ikke helt har funnet sin forretningsmodell. Dette kan bety at relasjoner mellom tilbydere og plattformer kan endre seg i tiden framover, og at det vi presenterer i denne rapporten er et øyeblikksbilde av disse relasjonene.

## 5 Sikkert og trygt arbeid i delingsøkonomien?

I forrige kapittel så vi nærmere på relasjonene mellom tilbyder og plattform og hvordan disse varierte mellom plattformene. Noen plattformer benytter seg av faste ansettelse, men med få antall timer, mens andre benytter seg av løsere tilknytningsformer, som tilkallingsvikarer, frilansere eller selvstendig næringsdrivende. I de tilfellene relasjonene mellom tilbyder og formidler/kunde er av en slik art at den kan betegnes som et arbeidsforhold, pålegges arbeidsgiver en rekke plikter når det gjelder arbeidsmiljø, tilrettelegging, diskriminering, sykefravær, kontroll og overvåkning, med mer. I de tilfellene relasjonene ikke kan karakteriseres som et arbeidsforhold, gjelder ikke det samme regelverket, men disse plattformene vil likevel måtte forholde seg til noen typer regelverk, som for eksempel personvern og forbrukerlovgivning.

I dette kapittelet vil vi se nærmere på hvordan arbeidsmiljø med mer er ivaretatt i praksis i delingsøkonomien, både av plattformer som anser seg som arbeidsgivere, og av plattformer som ikke anser seg som arbeidsgivere. I likhet med forrige kapittel består datamaterialet av dybdeintervjuer med fem plattformer og to tilsynssaker fra Arbeidstilsynet. Det er begrenset hva man kan si på generelt grunnlag ut fra datamaterialet, men vi gir her et lite innblikk i hvordan noen plattformer i delingsøkonomien tilnærmer seg HMS-spørsmål, og hvilke problemstillinger delingsøkonomien reiser for HMS-arbeid.

### 5.1 HMS-risiko i delingsøkonomien

I tradisjonelle virksomheter vil HMS-utfordringer og -risiko variere mellom ulike bransjer. Dette er også tilfellet i delingsøkonomien, selv om det er uklart hvilken bransje plattformene tilhører eller kan sammenliknes med, da flesteparten er registrert som teknologibedrifter (se kap. 3.1). Vi skiller derfor her mellom stedbundne og ikke stedbundne tjenester (online arbeid) når vi ser på hvilken HMS-risiko vi finner i delingsøkonomien.

I arbeid som utføres online er det en risiko for skader og lidelser knyttet til stillesitting (muskel- og skjelettplager), det å sitte mange timer foran en pc-skjerm (syn) og stress relatert til produktlevering. Videre er det en risiko for at frilansere og selvstendig næringsdrivende som sitter på pc og jobber hjemmefra eller på en kafé ikke har stol, bord og mus som lever opp til en viss ergonomisk standard (Huws 2015:2). I stedbundne tjenester vil utfordringene likne de vi finner i tradisjonelle bransjer, som for eksempel opplæring, sikkerhetsutstyr og arbeidsklær, pauser o.l. (Huws 2015:3).

I de tilfellene kundene er privatpersoner, vil det være en ekstra risiko for de tilbyderne som utfører arbeid i kunders private hjem (renhold og annet manuelt arbeid)

eller kjøretøy (budtjenester, kjøre noen i egen bil). Private kunder har trolig ikke de samme HMS-kursene som arbeidsgivere er pålagt å ha, og i tillegg vil det være en risiko forbundet med alenarbeid, som for eksempel vold og trakassering. Når arbeidet utføres i private hjem, vil også myndighetene ha større utfordringer med å kontrollere under hvilke forhold tilbyderne arbeider, siden tilsynsmyndighetene har redusert formell og/eller faktisk tilgang til tilsynsobjektene.

I begge tilfeller, både stedbundet og ikke stedbundet arbeid, vil psykososiale faktorer spille inn, som for eksempel usikkerhet rundt inntekt og om man får oppdrag eller ikke. Tilbydere som ikke er ansatt, vil heller ikke ha garantier knyttet til antall oppdrag og inntjening. Denne usikkerheten kan oppleves som en belastning for tilbyderne. En annen usikkerhet er knyttet til hvilken tilbakemelding kunden gir i tilfeller med rating-system. Dårlig tilbakemelding fra en kunde gjennom rating-systemet kan føre til lavere inntektsmuligheter, og dette kan være en kilde til stress. To av plattformene i vårt utvalg benytter seg av et rating-system hvor den som kjøper tjenesten kan gi en tilbakemelding, via appen, på hvor fornøyd han/hun var med tjenesten. Én av informantene uttrykker at dersom tilbyder får mange negative tilbakemeldinger gjennom rating-systemet, kan plattformen bruke dette som et utgangspunkt for enten å gi tilbyderen ekstra (frivillig) opplæring i hvordan jobben kan gjøres bedre, eller til å «kaste ut» tilbyderen fra plattformen. Det er uklart hvor dårlig rating en tilbyder må ha for å bli kastet ut, og det ser ut til å variere når og hvor ofte dette praktiseres. Det å gi tilbakemeldinger på tjenester ser også ut til å variere fra land til land, på grunn av ulike kulturer. Uansett kan en dårlig rating bli en belastning for tilbyderen.

Et annet eksempel på psykososiale risikofaktorer og stress i delingsøkonomien er knyttet opp mot diskusjoner om aktiviteten som utføres er lovlig eller ikke. En nyhetsartikkel fra oktober 2016 forteller at Uber-sjåfører nå risikerer å miste førerkort og å få nedlagt bruksforbud på bilen (Aftenposten 2016). Bakgrunnen er at tjenestene som ytes gjennom UberPOP anses å være i strid med de norske kravene til løyve for å utføre persontransport. Det å stå i fare for å miste førerkort og bruksretten til bilen sin, innebærer en risiko for psykososial belastning. I dette tilfellet er det de enkelte sjåførene som utsettes for denne belastningen, da de anses som selvstendige etter den kontrakten de har med UberPOP.

Et annet element som er spesielt for delingsøkonomien, i de tilfeller hvor tilbyderne er frilansere eller selvstendig næringsdrivende, er at tilbyderne selv er ansvarlig for å kjøpe seg forsikringer dersom de ønsker ytelse ut over det de er garantert fra det offentlige. Det er usikkert hvorvidt tilbyderne faktisk gjør dette.

Det kan tenkes at en utvikling der arbeidet utføres uten at verken plattform eller kunde har eller tar det overordnede arbeidsgiveransvaret, vil kunne øke helse-, miljø- og sikkerhetsrisikoen for tilbydere i delingsøkonomien. Vi skal nå se nærmere på hvordan plattformene tilnærmer seg slike risikofaktorer i praksis.

## 5.2 Plattformer og HMS

I dette underkapittelet er vi opptatt av om plattformene har vurdert HMS-spørsmål, og i så fall hvilke vurderinger som er gjort. Hvordan vurderer plattformene sine plikter? Vi skiller mellom de plattformene som anser seg som arbeidsgivere, og de som ikke anser seg som arbeidsgivere.

### «Helseplager? Det er ikke et tema»

Plattformene som ikke anser seg som arbeidsgivere ser ut til å ha lite oppmerksomhet rundt HMS-spørsmål for tilbyderne, her illustrert ved et sitat fra en av plattformene som bruker frilansere:

Helseplager? Det er ikke et tema (daglig leder).

For disse plattformene synes fokuseringen på sikkerhet i første omgang å være rettet mot kunden. En informant forteller at plattformen har ulike tiltak for å sikre kundene. To av informantene forteller også at plattformene har muligheten til, gjennom appen, å observere hvordan tilbyderne arbeider. En av plattformene forteller om muligheten til å sende beskjeder til tilbyderne hvor de indikerer hva tilbyderne skal gjøre annerledes for å forbedre sikkerheten for kunden og for tilbyderen. Denne muligheten er så langt ikke tatt i bruk, men det er tydelig at målet er forbrukersikkerhet.

### Økt oppmerksomhet om helse og sikkerhet

I vårt utvalg er det tre plattformer som benytter seg av faste deltidskontrakter og tilkallingsvikarer. Disse plattformene anser seg som arbeidsgivere, og det ser ut til at disse har en økende oppmerksomhet rundt HMS-spørsmål. Eksempelvis forteller en informant at HMS nå inngår som en del av opplæringen og at plattformen har planer om å utarbeide HMS-informasjon som skal være lett tilgjengelig for tilbyderne gjennom appen. En annen informant forteller at de har sikkerhetskrav i kontrakten, og at tilbyder er forpliktet til å følge disse kravene, hvis ikke anses det som et kontraktbrudd. Informanten forteller også at de har sikkerhetskurs for tilbyderne. Den økte oppmerksomheten rundt HMS-spørsmål kan trolig forklares på to måter. Den ene forklaringen går ut på at plattformene er i vekst, og dermed dukker det opp flere slike problemstillinger etter hvert som de blir mer etablerte. Den andre forklaringen er at det har vært rettet søkelys mot flere av plattformene i media, og noen av dem har også hatt tilsyn av Arbeidstilsynet.

### Arbeidstilsynet har funnet mangler

Arbeidstilsynets rapporter er særdeles relevante i denne sammenheng, fordi Arbeidstilsynet er den statlige etaten som skal påse at virksomheter overholder arbeidsmiljøloven og andre lover som har som mål å sørge for et sikkert og trygt

arbeidsliv. Arbeidstilsynet fører risikobaserte tilsyn med virksomheter, noe som betyr at de fører tilsyn i næringer og virksomheter som er spesielt utsatt for arbeidsmiljøbelastninger, og etaten ser særlig på de forholdene i arbeidsmiljøloven hvor det er ansett å være flest utfordringer. I den ene tilsynsrapporten begrunner Arbeidstilsynet tilsynet med at de er spesielt opptatt av å gjennomføre tilsyn med nye virksomheter, og virksomheter hvor det er mange unge ansatte. Arbeidstilsynet varslet bedriften om at de ville ta opp følgende temaer: etablering og iverksettelse av et HMS-system, kartlegging, risikovurdering og informasjon, medvirkning, opplæring og informasjon, arbeidsavtaler, arbeidstid. Etter tilsyn, fatter Arbeidstilsynet vedtak om pålegg hvor de ber om ekstra informasjon på følgende områder innen en gitt frist:

- HMS-arbeid – kartlegging og risikovurdering: «Arbeidsgiver skal kartlegge de farer og problemer som kan påvirke arbeidstakernes fysiske eller psykiske helse og sikkerhet. På bakgrunn av kartleggingen skal arbeidsgiver vurdere risikoen for skade eller fare for arbeidstakerne. Dette skal gjøres i samarbeid med verneombud/ansattes representant.»
- HMS-arbeid – tiltak og plan: «Arbeidsgiver skal iverksette tiltak og/eller utarbeide plan for å redusere risikoforholdene i virksomheten. Tiltakene skal bygge på en gjennomført kartlegging og risikovurdering. Verneombud/ansattes representant skal medvirke i utarbeidelsen av tiltak og/eller plan.»
- Arbeidsavtale – innhold: «Arbeidsgiver skal utarbeide utkast til arbeidsavtaler som er i tråd med arbeidsmiljøloven § 14-6.»
- Opplæring – arbeidsgiver: «Arbeidsgiver skal gjennomgå opplæring i helse-, miljø- og sikkerhetsarbeid.»
- Verneombud – valg: «Arbeidsgiver skal sørge for at arbeidstakerne velger verneombud. Ved virksomheter med mindre enn 10 arbeidstakere kan partene skriftlig avtale en annen ordning.»
- Verneombud – opplæring: «Arbeidsgiver skal sørge for at verneombudet får den opplæring som er nødvendig for å ivareta vervet på en forsvarlig måte.»

Virksomheten ber om utsatt frist og får innvilget utsettelse. Virksomheten ber så Arbeidstilsynet om utsettelse nok en gang fordi det tar lang tid å gjennomføre det som er påkrevet innen fristen. Arbeidstilsynet sender et varsel om tvangsmulkt før de har mottatt søknad om utsettelse. Virksomheten sender til slutt oppdatert informasjon, og det er så langt saken er kommet. Saken har pågått i over fem måneder. Den gir innsikt i hvordan nyetablerte virksomheter i delingsøkonomien, etter pålegg fra Arbeidstilsynet, starter prosessen med å opprette tiltak for å sikre HMS i virksomheten.

## 5.3 Kontroll, overvåkning og personvern

Plattformene i delingsøkonomien som er arbeidsgivere, vil være omfattet av arbeidsmiljølovens reguleringer for kontroll og overvåkning. Ifølge kapittel 9 i arbeidsmiljøloven om vilkår for kontrolltiltak i en virksomhet, er det kun lov å iverksette kontroll- og overvåkningstiltak basert på en saklig grunn, samt at tiltaket ikke innebærer en urimelig belastning for arbeidstakeren. I tillegg til arbeidsmiljøloven, gjelder personopplysningsloven med forskrift dersom kontrolltiltaket medfører behandling av personopplysninger (Bråten 2013:17). Personopplysningsloven er en lov som gjelder for alle samfunnsområder. Plattformen som ikke er arbeidsgivere vil også omfattes av denne. Loven bygger på individets rett til å bestemme over opplysninger om en selv, og skal beskytte individet mot at personvern hensyn, slik som personlig integritet og privatlivets fred, blir krenket. Personvernopplysningsloven legger vekt på samtykke fra individet, men også på hvordan slike personopplysninger blir behandlet i ettertid (Bråten 2013:18).

I vårt datamateriale er det særlig tre forhold som er relevante i en diskusjon om personvern. For det første gjelder dette oversikt over tilbydernes bevegelser. Uavhengig av hvilken tilknytningsform plattformene benytter, kan det se ut til at flere av plattformene gjennom appen har god oversikt over hvordan og hvor tilbyderne beveger seg, hvordan de utfører jobben osv. For flere av plattformene er GPS og smarttelefoner utgangspunktet for oppdragene. Selve arbeidsoppgaven i stedbundet arbeid utløses ved at en kunde (person eller bedrift) bestiller et produkt eller en service gjennom appen, og at en tilbyder får tilgang på oppdraget gjennom appen og transporterer produktet til kunden eller utfører servicen. For to av plattformene brukes GPS i smarttelefonene til å «guide» tilbyderne til kunden. En av informantene forteller at de kan følge den som utfører arbeid i sanntid, og at teknologien er tilgjengelig for at plattformen kan sende tilbakemeldinger på hvordan arbeidet utføres til utføreren i sanntid. En annen informant forteller at plattformen kan bruke informasjonen til å gi tilbakemeldinger og forslag til forbedringer i etterkant av utført oppdrag.

For det andre blir tilbydernes arbeidsinnsats, ved noen plattformer, målt gjennom rating-systemer, hvor kunden kan gi tilbakemelding på hvordan tilbyderen utfører arbeidet. Dette kan også anses som et kontrolltiltak, enten om det er plattformen eller kunden som kontrollerer. Kontrollen går gjerne på hvor raske tilbyderne er, men også på hvor gode de er til kundeføring/service. En informant forteller at dersom plattformen gjennom appen ser at arbeidet går «tregt», kan plattformen ta initiativ til å bli med tilbyderen og vise hvordan arbeidet skal gjøres, gi tips eller vurdere andre opplæringsbehov. Dette kan også ses som en form for kontroll og styring av tilbyder. Disse vurderingene er tilgjengelige ikke bare for virksomheten, men også for andre kunder som bruker appen.

For det tredje kan enkelte av plattformene føre kontroll med hvor lang tid tilbyderne bruker på å utføre de ulike arbeidsoppgavene. En av informantene forteller at de ved hjelp av appen kan optimalisere servicen/produktet. For eksempel registrerer de hvor mye tid det tar å utføre en spesifikk oppgave, og de kan dermed kalkulere pris på produktet ut fra den tiden de har registrert at det tar å utføre oppgaven i snitt.



## 5.4 Oppsummering

- Helse, miljø og sikkerhetsarbeid (HMS) handler om virksomheters arbeid med å forebygge, kartlegge, avdekke og hindre farer for arbeidstakeres liv og helse. Arbeidsgiver er forpliktet, gjennom arbeidsmiljøloven, til å jobbe systematisk med HMS. Plattformer i delingsøkonomien som benytter seg av fast ansatte eller tilkallingsavtaler er dermed forpliktet til å følge de HMS-forpliktelser som ligger i regelverket.
- Plattformene som ikke anser seg som arbeidsgivere ser ut til å ha lite oppmerksomhet rundt HMS-spørsmål for tilbyderne. Noen plattformer vektlegger forbrukersikkerhet i større grad enn HMS.
- Plattformene som er arbeidsgivere har noe større oppmerksomhet på HMS-spørsmål. Dette kan trolig forklares med at de har vært i mediens søkelys og at Arbeidstilsynet har ført tilsyn ved flere plattformer.
- Arbeidstilsynet har avdekket flere mangler på HMS i plattformer i delingsøkonomien. En forklaring på dette kan være at dette er nyetablerte virksomheter i vekst, og at plattformene dermed er i en opplæringsfase.
- Kontroll, overvåkning og personvern kan se ut til å være problematiske områder når en skal vurdere delingsøkonomiens inntog i Norge.

## 6 Sammendrag og refleksjoner

I dette avsluttende kapitlet skal vi oppsummere og reflektere over våre funn. I dette notatet har vi presentert et øyeblikksbilde av delingsøkonomien i Norge. Vi har undersøkt omfanget av delingsøkonomien i Norge, både av tilbydere, plattformer og kunder. Videre har vi sett nærmere på arbeidsintensive plattformer og hva som kjennetegner relasjonene mellom de ulike aktørene (tilbyder, plattform og kunde) i delingsøkonomien, samt hvordan plattformer tilnærmer seg HMS-utfordringer og -risiko. Under diskuterer vi funn og nye spørsmål som vi vil studere videre i prosjektet.

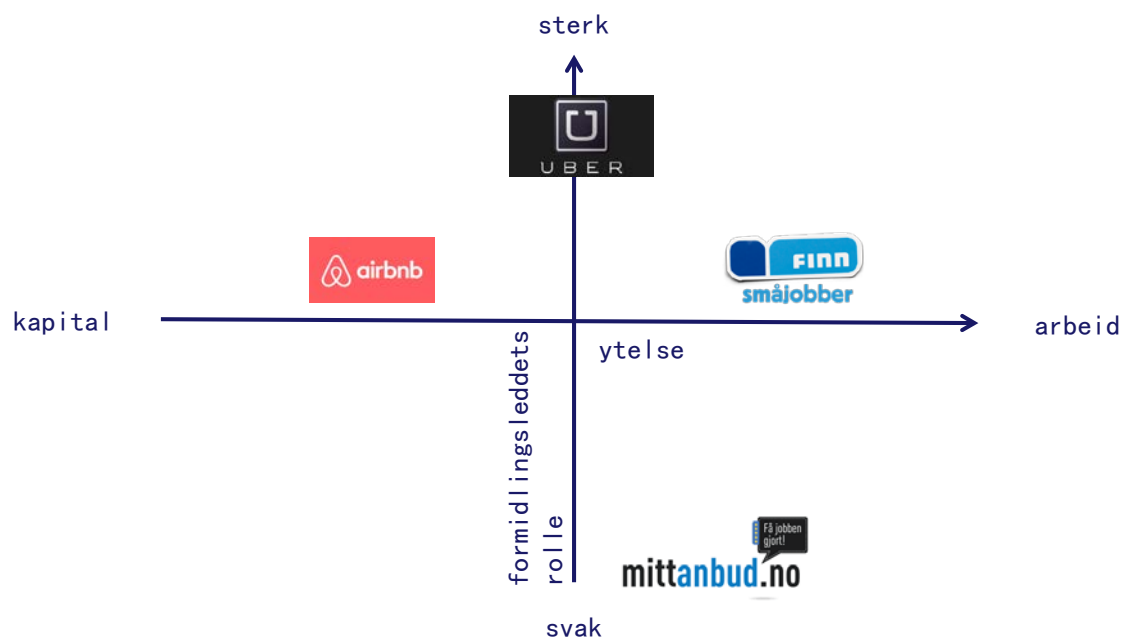
### 6.1 Definisjon og avgrensning: fortsettelse følger

Innledningsvis diskuterte vi ulike tilnærminger eller analytiske rammeverk en kan bruke for å få en bedre forståelse av delingsøkonomien. Vi har ikke i dette notatet foretatt en klar avgrensning av hva som faller innenfor og utenfor denne typen økonomi, men heller valgt å studere den gjennom idealtyper som arbeidsplattform og kapitalplattform.

Videre har vi forsøkt å belyse den store variasjonen innen plattformer, både hva angår aktører, hvor og hvordan arbeidet utføres, og hvilke relasjoner de ulike aktørene har til hverandre.

I våre forsøk på å kategorisere virksomheter i modeller har vi konkludert med at det kan være likeså nyttig å se på delingsøkonomien gjennom akser, se figur 6.1. X-aksen illustrerer et kontinuum fra kapitalplattformer til arbeidsplattformer. Airbnb er en kapitalplattform, i og med at privatpersoner leier ut leiligheten sin, men aktiviteten inneholder et lite innslag av arbeid, eksempelvis må sengetøyet vaskes og nøklene overleveres til leieren. Variasjonen er likevel stor mellom Airbnb og FINN småjobber, hvor tilbyderne i den sistnevnte plattformen mottar vederlag/lønn for arbeidet. Y-aksen illustrerer et kontinuum over hvor sterk plattformens rolle er i relasjonene. Øverst på y-aksen finner man triangulære relasjoner som helt tydelig er en del av delingsøkonomien (f.eks. Uber), og på den andre siden av aksene finner man triangulære relasjoner som fungerer mer som en markeds plass, hvor plattformen har lite kontroll over hvordan arbeidet blir utført, ei heller hvilken pris som settes på arbeidet, og hvor plattformen heller ikke formidler betaling mellom tilbyder og kunde.

Figur 6.1 Delingsøkonomien i et kontinuum.



Men hva er det som skiller virksomheter i delingsøkonomien fra andre triangulære relasjoner? Vi har vært inne på mange kjennetegn ved delingsøkonomien i denne rapporten. Ett kjennetegn er at tilbyderne i delingsøkonomien ofte må forholde seg til flere aktører, både plattform og kunde, og gjerne begge parter. Både tilbyder, plattform og kunde ser ut til å avgjøre rammene rundt tilbyderens arbeid, og det kan være uklart om det foreligger en arbeidsrelasjon og hvem som i så fall er arbeidsgiver. Det er likevel uklart om denne formen for triangulær relasjon skiller plattformer i delingsøkonomien fra andre virksomheter. Vi kommer til å jobbe videre med å definere og forsøke å forstå delingsøkonomien utover i prosjektperioden. Den internettbaserte listen vi har utarbeidet i samarbeid med SIFO, vil oppdateres løpende utover i prosjektperioden, og listen vil hjelpe oss med å få oversikt over nye plattformer og til å kunne følge med på hvordan delingsøkonomien utvikler seg videre.

## 6.2 Hvor stor er den, og hvor stor kan den bli?

Delingsøkonomien er i dag marginal i Norge, men det er mange tegn som tyder på at den er i vekst, blant annet at stadig nye virksomheter kommer til og plattformene rapporterer om vekst. Vi har i all hovedsak sett på arbeidsintensive plattformer. Vi har testet ut ulike spørsmålsstillinger for å telle hvor mange som arbeider via plattformer. Resultatene viser at om lag 10 prosent av befolkningen over 18 år tilbyr sin arbeidskraft via plattformer. Om lag 2 prosent tilbyr sin arbeidskraft via plattformer minst én gang i uken. Én prosent tilbyr sin arbeidskraft via slike plattformer minst én gang i måneden, og 6 prosent noen ganger i året eller sjeldnere. Basert på andre data mener vi imidlertid

at disse tallene overdriver antall tilbydere i delingsøkonomien. Tallene må derfor brukes med varsomhet.

Et interessant spørsmål er hvor stor delingsøkonomien egentlig kan bli i et marked med lite arbeidsledighet. Noen anslag på omfanget av delingsøkonomien i USA og Storbritannia tilsier at den kan få større betydning enn i dag, selv om det også i disse landene er usikkerhet knyttet til betydningen av den. Det norske arbeidsmarkedet er også annerledes enn det britiske og det amerikanske arbeidsmarkedet. Det er vanskelig å se for seg at mange tilbydere i Norge med faste heltidsstillinger vil melde seg til å jobbe via plattformer, dersom arbeidsledigheten fortsetter å være like lav som den er i dag. Dersom arbeidsledigheten derimot vokser og det blir mer ulikhet i Norge, kan det føre til at flere velger å jobbe via slike plattformer. Dette vil også avhenge av hvilke tjenester som beveger seg ut på plattformer.

Et kjennetegn ved mange av plattformene er at de er avhengige av at et relativt stort brukervolum for å fungere. Bruken av begrepet «crowdwork» – som viser til en stor folkemasse klare til å jobbe – illustrerer nettopp dette. Det må være tilstrekkelig mange tilbydere pålogget, slik at det alltid er minst én som er klar til å ta oppdraget i det øyeblikket det dukker opp. Dersom én tilbyder skulle avslå et tilbud fra en kunde, vil det alltid være en eller flere andre som kan ta oppdraget. Med andre ord: hvis det ikke er tilstrekkelig mange brukere (tilbydere og kunder) av en plattform, vil ikke plattformen fungere. Det er derfor ikke rart at de fleste plattformene i Norge først og fremst har dukket opp i de største byene og foreløpig kan sies å være et urbant fenomen. Norge er generelt et lite marked, noe som også legger begrensninger på hvor stor delingsøkonomien kan bli, med tanke på antall tilbydere.

Spørreundersøkelsen til tilbyderne skal gjennomføres på nytt i 2017. Da vil vi få svar på om delingsøkonomien har vokst fra ett år til et annet. Vi vil også utvide undersøkelsen, både med tanke på antall respondenter og spørsmål til tilbyderne, slik at vi får vite mer om hvem som jobber via plattformer og motivasjonen for å gjøre dette. Eksempelvis vil vi være interessert i om hvorvidt tilbyderne har fast arbeid eller om de er studenter eller arbeidsledige. Det vil også være interessant å undersøke motivasjonen til de som jobber via plattformer; om det er en hobby eller om dette er lønnet arbeid de er avhengig av, med mer.

Under intervjuene med plattformer i delingsøkonomien kom det fram at flere tilbydere ikke snakker norsk, og at enkelte tilbydere ikke har oppholdstillatelse i Norge. Dette kan utgjøre en metodisk utfordring, ved at det er vanskelig å nå disse gjennom en survey. Rent faktisk reiser det også interessante spørsmål om hvem tilbyderne i delingsøkonomien egentlig er, og om hvorvidt delingsøkonomien fører til en dualisering av arbeidsmarkedet, hvor utenlandske arbeidstakere havner i de lavtlønte og usikre yrkene. Et motargument mot dette er at delingsøkonomien er en bro inn i arbeidslivet for marginaliserte arbeidstakere som ikke har en sterk tilknytning til arbeidslivet fra før av. Men hvor fører denne broen hen? Korte oppdrag og usikker inntekt, eller en mer stabil relasjon til plattformen eller kunden? Vi kan ikke konkludere noe på disse punktene basert på det datamaterialet vi har så langt, og svaret vil også avhenge av hvilke tjenester som delingsøkonomien vil omfatte i framtiden, samt hvilken type kompetanse og hvilket utstyr som trengs for å levere disse tjenestene.

## 6.3 En økonomi i endring

I hovedprosjektet vil vi studere relasjonene mellom de ulike aktørene i delingsøkonomien nærmere, herunder også ved de arbeidsintensive plattformene. Forretningsmodellen i delingsøkonomien er vanligvis kjennetegnet ved at plattformene knytter til seg selvstendig næringsdrivende eller frilansere. Dette innebærer at plattformene ikke har en arbeidsgiverrelasjon til tilbyderne. Vi finner imidlertid også andre kategorier av tilknytningsformer i vår studie av delingsøkonomien i Norge. I vårt utvalg er det noen plattformer som påtar seg arbeidsgiveransvar, mens andre ikke påtar seg et slikt ansvar. Det er altså betydelig variasjon i hvilke tilknytningsformer plattformer i delingsøkonomien benytter seg av. Et funn i vår studie er dermed at enkelte plattformer delingsøkonomien velger å ansette fast.

En påstand som kan bli framsatt, er at vi har intervjuet plattformer som ikke er en del av delingsøkonomien, men her vil vi argumentere for at det er ikke tilknytningsformen som er avgjørende for om plattformen kan anses som en del av delingsøkonomien. Det sentrale er at plattformen innebærer en formidling av tjenester mellom tilbyder og kunde, og at det dermed etableres en triangulær relasjon. Hvor sterk plattformens kontroll og styring over tilbyderen er, vil variere, og forholdet kan i enkelte tilfeller minne om en arbeidsrelasjon.

Videre finner vi at plattformer som definerer seg som arbeidsgivere, likevel ikke påtar seg alle plikter som en arbeidsgiver har, som for eksempel å stille til rådighet arbeidsutstyr som er nødvendig for å utføre arbeidet. Funnene viser dermed at plattformer kombinerer andre elementer av ansvar i relasjonen med tilbyder enn dem vi kjenner fra ordinære arbeidstakerforhold.

Basert på datamaterialet er det vanskelig å si noe konkret om hvorvidt tilbyderne som har frilanskontrakter eller er selvstendig næringsdrivende, er feilkategorisert som sådan. Derimot kan vi si at i enkelte tilfeller er det elementer som peker i begge retninger, både til en arbeidstakerrelasjon og til at tilbyderne er selvstendig næringsdrivende eller frilansere. Dette underbygger Hotvedt (2016) sine funn om at arbeidsrelasjoner i delingsøkonomien befinner seg i gråsonen mellom arbeidstaker, frilanser og selvstendig næringsdrivende. En avgjørelse fra en Employment tribunal i Storbritannia illustrerer også dette poenget. Her fikk ikke Uber medhold i at sjåførene var selvstendige næringsdrivende, og de hadde dermed krav på lovfestet minstelønn.<sup>11</sup>

Bildet som tegner seg av relasjoner mellom aktører i delingsøkonomien, er altså sammensatt, og i tillegg er det i endring. Intervjuene viser at mange plattformer i delingsøkonomien er nyetablerte virksomheter som leter etter den rette forretningsmodellen. Dette kan tyde på at relasjoner mellom tilbyder og plattformer også kan endre seg i tiden framover, og at det vi presenterer i denne rapporten er et øyeblikksbilde av relasjoner i delingsøkonomien. Dette gjør at det blir enda mer interessant å følge med på. Vil delingsøkonomien fortsatt skille seg fra tradisjonelle virksomheter om ett år? Eller vil flesteparten av virksomhetene som anses for å være en del av delingsøkonomien i dag, bli en integrert del av den tradisjonelle økonomien?

---

<sup>11</sup> <https://www.theguardian.com/technology/2016/oct/28/uber-uk-tribunal-self-employed-status>

Vi har også observert at enkelte plattformer velger en annen tilknytningsform i Norge enn i andre land. Dette reiser interessante spørsmål: Er dette enkelttilfeller, eller er det et trekk ved delingsøkonomiplattformer i Norge? Og hva er det i så fall som gjør at plattformene velger en slik nasjonal strategi i Norge og ikke i andre land? Kan dette forklares ved hjelp av den norske modellen? Dette er spørsmål vi skal se nærmere på i hovedprosjektet, blant annet gjennom en workshop med internasjonale eksperter på området, som gir oss muligheten til å sammenlikne Norge med andre land.

## 6.4 Atypisk arbeid

Et kjennetegn ved avtaleforholdene i delingsøkonomien er at alle, foruten de selvstendig næringsdrivende, anses av ILO for å være *atypiske* arbeidsformer, altså tilknytningsformer som skiller seg fra standard arbeidsrelasjoner som utføres på fulltid, er tidsbegrenset og er utført på bedriftens arbeidsplass og under arbeidsgivers oppsyn (Kalleberg 2000:341). ILO inkluderer følgende kategorier av arbeidsrelasjoner i sin definisjon av atypiske arbeidsformer: midlertidige kontrakter og andre former for midlertidig arbeid, vikararbeid og andre avtaleforhold som inkluderer flec parter, «disguised employment relationships», «dependent self-employment» og kort deltidsarbeid (ILO 2015b:50 i Stefano 2016:2). Dette innebærer at enkelte av tilbyderne i delingsøkonomien som er kategorisert som selvstendig næringsdrivende, men hvor dette ikke er tilfellet i praksis, også anses som å utføre atypisk arbeid.

Fra tilbyders ståsted er fastere tilknytningsformer ansett som fordelaktig, siden de fører til forutsigbarhet når det gjelder inntekt og trygghet ved arbeid (Nergaard 2016:7). Men de atypiske arbeidsformene vi finner i delingsøkonomien kan også gi frihet til å velge når, hvor og hvor mye en selv vil jobbe. Vi vil ikke kunne gå i dybden på hvorfor tilbyderne har valgt å jobbe via plattformer, og om dette fører til en sårbarhet i deres situasjon, men vi vil gjennom spørreundersøkelsen kunne stille noen spørsmål som kan belyse blant annet inntekt og jobbstatus.

## Litteratur

- Aftenposten* (2016). Uber-sjåfører i Oslo risikerer både førerkortet og bruksforbud for bilen. 20.10.2016.
- Andreassen, T. W. (2016). Delingsøkonomien – et gode eller et onde? Foredrag på NHO Abelia konferanse om delingsøkonomi 3. mars 2016.
- Berg, J. (2016). Income security in the on-demand economy: Findings and policy lessons from a survey of crowd workers. Working paper. Conditions of Work and Employment Series No. 74. Working paper. International Labour Organisation.
- Bråten, M. (2016). *Digital kontroll og overvåking av arbeid. Omfang og praksis*. Fafo-rapport 2016:05.
- Evju, S. (2012). «Trepartsrelasjoner» i arbeidsretten? Working Papers in Labour Law 2012:3. Universitetet i Oslo.
- Hotvedt, M. J. (2016). Arbeidsgiveransvar i formidlingsøkonomien? Tilfellet Uber. *Lov og rett*, 55(8).
- Huws, U. (2015). Online labour exchanges or ‘crowdsourcing’: Implications for occupational safety and health. Bilbao: European Agency for Safety and Health at Work (EU-OSHA).
- Huws, U. & Joyce, S. (2016a). Size of Sweden’s ‘Gig Economy’ revealed for the first time. Hentet fra <http://www.uni-europa.org/wp-content/uploads/2016/03/crowd-working-survey-swedenpdf.pdf>
- Huws, U. & Joyce, S. (2016b). Size of the UK’s “Gig Economy” revealed for the first time. Hentet fra <http://www.feps-europe.eu/assets/a82bcd12-fb97-43a6-9346-24242695a183/crowd-working-survey.pdf>
- Huws, U. & Joyce, S. (2016c). Character of Austria’s “Gig Economy” revealed for the first time. Hentet fra [http://www.uni-europa.org/wp-content/uploads/2016/09/crowd\\_working\\_survey\\_Austria.pdf](http://www.uni-europa.org/wp-content/uploads/2016/09/crowd_working_survey_Austria.pdf)
- Huws, U. & Joyce, S. (2016d). New estimate of the size of Dutch “Gig Economy”. Hentet fra: <http://www.feps-europe.eu/assets/778d57d9-4e48-45f0-b8f8-189da359dc2b/crowd-working-survey-netherlands-finalpdf.pdf>
- Jesnes, K. & Nesheim, T. (2015). Formidlingsøkonomi, ikke delingsøkonomi. *Aftenposten*, 19.11.2015.

- Jesnes, K. & Nesheim, T. (2016). Tar appene liv av bedriftene? *Dagens Næringsliv*, 07.03.2016.
- Jesnes, K., Kjølvik, T. K., Nesheim, T. & Roverud, L. (2017 under arbeid). Tilknytningsformer for arbeid i delingsøkonomien. Artikkel.
- Juel, S. (2016). *Delingsøkonomi - hva er egentlig nytt?* Civita-notat, nr. 9: 2016.
- Kalleberg, A. (2000). Nonstandard Employment Relations: Part-time, Temporary and Contract Work. *Annual Review of Sociology*, 26, 341–365.
- Nergaard, K. (2016). *Tilknytningsformer i norske arbeidsliv. Nullpunktsanalyse*. Fafo-rapport 2016:07.
- Office of National Statistics. (2016). The feasibility of measuring the sharing economy. Hentet fra <https://www.ons.gov.uk/releases/thefeasibilityofmeasuringthesharingeconomy>
- Revang, Ø. (2016). Formidling er ikke deling. *Dagens Næringsliv*, 06.04.2016.
- Slette-meås, D. & Kjørstad, I. (2016). *Delingsøkonomien i Norge: En studie av befolkningens erfaringer og holdninger knyttet til deling, gjenbruk, digitale delingsplattformer og brukerevalueringer*. Oppdragsrapport nr. 3-2016. Oslo: SIFO.
- Stefano, V. D. (2016). The Rise of the “just-in-time workforce”: On-demand work, crowdwork and labour protection in the “gig-economy”. I ILO (red.), *Conditions of work and employment series*. Geneve.
- Sundararajan, A. (2016). *The Sharing Economy. The End of Employment and the Rise of Crowd-based Capitalism*. The MIT Press Cambridge Massachusetts.



## Vedlegg 1 Oversikt plattformer

<b>Arbeidsplattformer</b>			
<b>Virksomheter/plattformer</b>	<b>Bransjekode (NACE)</b>	<b>Opprinnelsesland</b>	<b>Stiftet</b>
Bylineme.com	62.020 Konsulentvirksomhet tilknyttet informasjonsteknologi	Norge	2015
Din vaskehjelp	81.210 Rengjøring av bygninger	Norge	2011
Doogy	63.120 Drift av web-portaler	Norge	2015
Easybnb	55.900 Annen overnatting	Norge	2016
Eat in common	63.120 Drift av web-portaler	Norge	2013
Engineer.it	62.010 Programmeringstjenester	Norge	2016
eWork	78.200 Utleie av arbeidskraft	Sverige	2006
FINN småjobber	62.010 Programmeringstjenester	Norge	2012
Foodora	62.010 Programmeringstjenester	Tyskland	2014
Grabster	73.110 Reklamebyråer	Norge	2016
Graphiq	62.010 Programmeringstjenester	Norge	2015
Haxi	49.410 Godstransport på vei	Storbritannia	2014
Jyb	Ikke registrert under dette navnet	Norge	.
Konsus	70.220 Bedriftsrådgivning og annen administrativ rådgivning	Norge	2014
Lotel	55.102 Drift av hoteller, pensjonater og moteller uten restaurant	Norge	2015
Lunchfarm	62.010 Programmeringstjenester	Norge	2013
MB Flex (tidligere Welance)	73.110 Reklamebyråer	Norge	2013
Mojob	70.220 Bedriftsrådgivning og annen administrativ rådgivning	USA	2015
Nabomat	62.010 Programmeringstjenester	Norge	.
Nimber (tidligere Easybring)	62.020 Konsulentvirksomhet tilknyttet informasjonsteknologi	Norge	2010
Resterant	56.210 Cateringvirksomhet	Norge	2015
Too good to go	73.110 Reklamebyråer	Danmark	2016
Uber Norway	63.120 Drift av web-portaler	USA	2012
Upwork Norway (tidligere elance-oDesk )	78.100 Rekruttering og formidling av arbeidskraft	USA	2011
uWork	62.010 Programmeringstjenester	Norge	2016
weClean	63.120 Drift av web-portaler	Norge	2015
Wellbe	63.120 Drift av web-portaler	Norge	2016
Zoopit	63.120 Drift av web-portaler	Norge	2014

<b>Kapitalplattformer</b>			
<b>Virksomheter/plattformer</b>	<b>Bransjekode (NACE)</b>	<b>Opprinnelsesland</b>	<b>Stiftet</b>
AirBnB	Ikke registrert i Norge	USA	2008
Avamera	62.020 Konsulentvirksomhet tilknyttet informasjonsteknologi	Norge	2015
Bildelingen.no	94.991 Aktiviteter i andre interesseorganisasjoner ikke nevnt annet sted	Norge	.
Bilkollektivet	77.110 Utleie og leasing av biler og andre lette motorvogner	Norge	.
Bloppis	Ikke registrert som selvstendig selskap (Eid av Aller Media)	Norge	2012
BoatFlex	Ikke registrert i Norge	Danmark	.
Boligbytte.com	Ikke registrert i Norge	USA	1992
Bybilen.no	77.110 Utleie og leasing av biler og andre lette motorvogner	Norge	.
Couchsurfing	Ikke registrert i Norge	USA	2003
Epla	Ikke registrert som selvstendig selskap (Eid av Aller Media)	Norge	.
FINN Torget	62.010 Programmeringstjenester	Norge	.
Gelato	62.010 Programmeringstjenester	Norge	2007
Gomore	62.020 Konsulentvirksomhet tilknyttet informasjonsteknologi	Danmark	2005
Hengerdeling.no	63.120 Drift av web-portaler	Norge	2016
Hertz bilpool	77.110 Utleie og leasing av biler og andre lette motorvogner	USA	.
HomeLink	Ikke registrert i Norge	Belgia	1953
Leiating.no	62.010 Programmeringstjenester	Norge	2015
Letgo.no	Ikke registrert i Norge	Nederland	.
Livvin	Ikke registrert som selvstendig selskap (Deleid av Schibsted)	Norge	1974
Moveabout.no	77.110 Utleie og leasing av biler og andre lette motorvogner		
Nabobil.no	63.120 Drift av web-portaler	Norge	2015
Nabobåt	Se Nabobil	Norge	.
Oslo bysykkel (Urban Infrastructure AS)	46.694 Engroshandel med maskiner og utstyr til handel, transport og tjenesteyting ellers	Norge	.
Plendit.no	62.010 Programmeringstjenester	Norge	2015
Samme vei	Ikke registrert under dette navnet	Norge	.
Schpock	Ikke registrert i Norge (deleid av FINN.no/Schibsted)	Østerrike	.
Snapsale	62.020 Konsulentvirksomhet tilknyttet informasjonsteknologi	Norge	2012
Tise.no	62.010 Programmeringstjenester	Norge	2014
Treatme	62.010 Programmeringstjenester	Norge	2016
Trondheim bilkollektiv	94.991 Aktiviteter i andre interesseorganisasjoner ikke nevnt annet sted	Norge	.
Vpark	52.212 Drift av parkeringsplasser og parkeringshus	Norge	2014

## Vedlegg 2 Intervjuguide

### Om bedriften

1. Kan du fortelle meg litt om bedriften (oppstart/hva driver dere med/hvilken bransje er dere rettet mot/i vekst?)
2. Kan du si noe om hvorvidt dere er et konsern, har datterselskaper eller juridiske enheter i ulike land?
3. Hva slags tjenester tilbyr dere?
4. Hvilke bedrifter identifiserer dere dere med? En del av «delingsøkonomien»? Hvilke konkurrerer dere med?
5. Hvilke tjenester er virksomheten ansvarlig for (forsikring, betalingssystem, klageinstans, formidling, ratings/reviews)?
6. Hvilke kunder retter dere dere mot/har dere? (ulike kundegrupper? Ulike land? Eks. uberPop, UberBlack)

### De som utfører arbeid

7. Hvem er den typiske utføreren? (alder, kjønn, landbakgrunn, utdanning, yrkeserfaring, arbeidsledige) Hvordan rekrutterer dere de som utfører arbeid?
8. Er dette deres hovedarbeid eller gjør de dette ved siden av annet arbeid?
9. Hvor mange aktive/registrerte utfører arbeid for dere?
10. Vet du om den som utfører arbeid også jobber gjennom andre virksomheter? Kan de påta seg arbeid for andre konkurrerende virksomheter? Direkte for kunden?

### Hva kjennetegner arbeidsrelasjonen?

11. Kan du beskrive gangen i hvordan oppdragene oppstår og hvordan utføreren tar på seg dette? Hvilke type kontrakter inngås – mellom kunde/formidler, utfører/formidler.
12. **Avtaleforhold.** Hva slags relasjon har dere til de som utfører arbeid (selvstendige/frilansere/kunder)? Hvilke forhold har dere vektlagt når dere har valgt denne tilknytningsformen? Bruker dere ulike typer kontrakter? Er det mulig å få tilgang til en slik kontrakt? (*Ikke gjengis/ offentliggjøres knyttet opp mot virksomhet*)
13. **Lønn/vederlag.** Hvordan får den som utfører arbeid utbetalt lønn/vederlag? gjennom dere eller fra kunde? Hvordan beregnes lønn/vederlag, og hvem fastsetter hvor høyt dette skal være? Gjøres det noe fratrukk i vederlaget til skatt, forsikringer, andre støtteordninger? Har det noe konsekvens for betalingen om

- oppdraget viser seg å være mer/mindre krevende (tid mm) enn det som var forutsatt? Er det forskjeller mellom de som er ansatt og de som er selvstendige?
14. **Arbeidstid.** Hvor lenge varer et typisk oppdrag?
  15. Hvor mange oppdrag/timer arbeider den enkelte? Er den som utfører arbeid sikret en viss mengde arbeid? Er det noen som kommer og vil ha mer arbeid? Har dere oversikt over/registrerer dere arbeidstid til de som utfører arbeid? Regulerer dere hvor mye tilbyderne kan arbeide? (Sjåfører: regulerer dere at sjåførene må ha en viss hviletid?). Er det forskjeller mellom de som er ansatt og de som er selvstendige?
  16. **Personlig arbeidsplikt.** Har den som påtar seg oppdraget plikt til å stille/utføre arbeidet selv eller kan den gi det videre til en venn/familie e.l? Har det noen konsekvenser at de sier nei? (Faller lenger ned i rekken over tilbydere, eksklusjon)? frihet til å velge tid og sted for pålogging? Er det forskjeller mellom de som er ansatt og de som er selvstendige?
  17. **Ledelse.** Hvem bestemmer hvordan arbeidet skal utføres? (eksemplifiser, må tilpasses noe etter hvilke typer arbeid det er snakk om). Kan den også bestemme når arbeidet skal gjøres? Har de som utfører arbeidet behov for hjelp, støtte fra dere? I så fall hvilken og hvordan foregår dette?
  18. **Arbeidsutstyr.** Hva slags arbeidsutstyr er nødvendig for å utføre arbeidet, og hvem eier det? Hvis det er andre enn utfører som eier det – må det leies eller er det andre betingelser for å kunne bruke dette? Er det forskjeller mellom de som er ansatt og de som er selvstendige?
  19. **Risiko for resultatet.** Hvem er ansvarlig for resultatet/kvaliteten på den tjenesten som leveres? Vurderer kunden resultatet/frilanseren? Hva skjer dersom kunden mener det er for dårlig? Hender det at dere vurderer kvaliteten på det som leveres? Hva skjer dersom kunden ikke betaler? Er det forskjeller mellom de som er ansatt og de som er selvstendige?
  20. Hva skjer dersom utfører, kunde eller dere ønsker å avslutte oppdrag før det er (ferdig) utført?
  21. **Opplæring.** Får de som utfører arbeid opplæring? Av dere/av andre? Er det forskjeller mellom de som er ansatt og de som er selvstendige?
  22. **Sykdom.** Hva skjer ved sykdom (midt i et oppdrag/ mellom oppdrag)? Følges dette opp av dere på noen måte? Er det forskjeller mellom de som er ansatt og de som er selvstendige?
  23. Kan dere eller utføreren avslutte kontraktsforholdet på noen måte? Hvilke regler gjelder i så tilfelle? Er det forskjeller mellom de som er ansatt og de som er selvstendige?
  24. Regulerer kontrakten forholdet mellom utfører og kunde? Hvilke reguleringer gjelder?

## HMS

25. Å utføre arbeid, enten det er selvstendige eller arbeidstakere som gjør det, kan være forbundet med risiko for skader, arbeidsbelastninger med mer. Har dere gjort noen avklaring med utførerne og kundene om hvem som har ansvaret for å minimere risikoen? Har dere selv gjort noen kartlegginger eller vurderinger av risikoen for de som utfører arbeid for dere? (Evt. oppfølging om risikoen har vært vurdert knyttet til fysiske og psykiske).
26. Er det noen særskilte utfordringer knyttet til at arbeidet utføres i arbeidstakers hjem/kundens hjem/trafikken/osv. Gir dere opplæring i hvordan unngå/håndtere utfordringer knyttet helse, miljø og sikkerhet?
27. Har dere noe erfaring med arbeidsulykker (midt i et oppdrag/ mellom oppdrag)? Hvordan ble dette håndtert? Hva hvis det skulle skje en arbeidsulykke?
28. Hvordan kan dere kommunisere med de som utfører oppdrag mens de jobber?
29. Har de som tar oppdrag for dere en kommunikasjonskanal til dere der de kan komme med tips og ønsker om forbedringer av tjenesten, appen med mer?
30. I hvilken grad har dere oversikt over de som utfører arbeid og hvor de befinner seg når de utfører oppdrag?
31. Registrerer dere antall oppdrag, kjørerute, tid brukt på oppdrag, osv og hva bruker dere opplysningene til (evaluering, betaling, bonus osv)? Hvem har tilgang til disse opplysningene/slettes de?
32. Prøver dere å skape et samfunn og et fellesskap mellom de som er knyttet til dere?
33. Hvordan vil du avgrense delingsøkonomien (forskjell på dere og virksomheter i den tradisjonelle økonomien)?

# Aktører og arbeid i delingsøkonomien

Temaet for dette notatet er den såkalte delingsøkonomien, hvor tilbydere og kunder kobles via digitale plattformer og utveksler arbeidskraft eller eiendeler. Vi presenterer en foreløpig oversikt over plattformer som opererer i Norge, hvor mange som tilbyr arbeid, og hvor mange som kjøper tjenester gjennom slike plattformer. Videre ser vi nærmere på arbeidsintensive plattformer og hva som kjennetegner relasjonene mellom de ulike aktørene, samt hvordan plattformer tilnærmer seg HMS-utfordringer og -risiko. Notatet er delrapportering fra et forskningsprosjekt om aktører og arbeid i delingsøkonomien.



**Fafo**

Borggata 2B/Postboks 2947 Tøyen  
N-0608 Oslo  
[www.fafo.no](http://www.fafo.no)

Fafo-notat 2016:23  
ISSN 0804-5135  
Bestillingsnr. 10247