

# Delningsekonomi – dystopi eller utopi

---

En kvalitativ fallstudie av plattformsföretaget Uber från ett arbetarperspektiv



**UNIVERSITY OF GOTHENBURG**  
**SCHOOL OF BUSINESS, ECONOMICS AND LAW**

Kandidatuppsats i Industriell och finansiell ekonomi

Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet

Höstterminen 2016

Handledare: Conny Overland

Författare:

Fanny Johansson Roubert 910409-

Sofia Westin 910220-

## **Förord**

Studien är en kandidatuppsats inom företagsekonomi på Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet höstterminen 2016. Upprättandet av uppsatsen har varit både lärorikt och intressant vilket vi hoppas att läsarna också skall finna.

Vi vill rikta ett stort tack till alla som på något sätt varit inblandade och gjort vår uppsats möjlig. Ett speciellt tack vill vi ge vår handledare Conny Overland som har bistått med tänkvärda idéer, värdefulla synpunkter och konstruktiv kritik. Likaså de respondenter som tog sin tid och gjorde uppsatsen genomförbar. Vidare vill vi tacka de studenter som opponerat på uppsatsen och bidragit med betydelsefull vägledning. Slutligen ett stort tack till familj och vänner som stöttat oss under resans gång.

Göteborg den 9 januari 2017

## Sammanfattning

Delningsekonomi är inget nytt fenomen men har nått en helt ny dimension och skala tack vare en matchande intermediär plattform. Dess kombination utmanar det traditionella företagandet med dess invanda begrepp och mönster. Lagar och regleringar har inte hunnit anpassa sig till delningsekonomin snabb framväxt vilket har medfört att plattformsföretag idag befinner sig i en gråzon. Intentionen med studien har därför varit att få en inblick ur ett arbetarperspektiv för att tillföra ökad kunskap och förståelse av vad utförare på en tjänstebaserad delningsplattform anser bör skyddas och vad som bör förbli oförändrat vid en eventuell kommande reglering inom delningsekonomi.

Genom en kvalitativ studie av plattformsföretaget Uber undersökte vi de för- och nackdelar som upplevs på en tjänstebaserad delningsplattform samt delningsplattformens klassificering från ett arbetarperspektiv.

Studien resulterade i följande slutsats: Utförarna bör skyddas mot en orimlig transaktionskostnad, rådande klassificering av delningsplattformar önskas förbli oförändrad och att staten bör ta det yttersta ansvaret för att motverka destruktiva maktförhållanden inom delningsekonomin.

# Innehållsförteckning

<b>1. Inledning</b> .....	<b>1</b>
1.1 Bakgrund .....	1
1.2 Studiens definition av delningsekonomi .....	3
1.3 Problemdiskussion .....	3
1.4 Syfte och frågeställning.....	5
1.5 Studiens relevans och bidrag.....	5
1.6 Avgränsning .....	5
<b>2. Metod</b> .....	<b>7</b>
2.1 Fallstudie .....	7
2.2 Fallföretaget .....	7
2.3 Forskningsmetod och ansats .....	8
2.4 Vetenskapligt förhållningssätt.....	9
2.5 Datainsamling .....	10
2.6 Tillvägagångssätt och insamling av empiri.....	10
2.6.1 Intervjumetod.....	10
2.6.2 Urval .....	11
2.6.3 Genomförande .....	11
2.6.4 Etiska aspekter.....	12
2.7 Validitet och Reliabilitet .....	13
<b>3. Litteratur</b> .....	<b>14</b>
3.1 Delningsekonomins klassificering .....	14
3.2 Frivilligt eller ofrivilligt .....	15
3.3 Delningsekonomi och jämställdhetsdebatten.....	15
3.4 Market failure eller government failure .....	17
<b>4. Empiri</b> .....	<b>19</b>
<b>5. Analys</b> .....	<b>23</b>
5.1 Utförarnas klassificering och vilja .....	23
5.2 Jämställdhetsdebatten.....	24
5.3 Market failure.....	25
<b>6. Slutsats</b> .....	<b>27</b>
6.1 Fortsatt forskning .....	28
<b>7. Referenser</b> .....	<b>29</b>
<b>Appendix I</b> .....	<b>35</b>

# 1. Inledning

---

*Inledningen består av en bakgrundsbeskrivning om delningsekonomi och vår studies definition av delningsekonomi. Den följs av en problematisering som resulterar i studiens syfte och dess frågeställning. Avslutningsvis redogörs studiens relevans och forskningsbidrag samt avgränsning.*

---

## 1.1 Bakgrund

Delningsekonomi eller engelskans sharing economy är ett brett och omfattande begrepp. På senare tid har även flera nya termer som “on-demand economy”, “collaborative economy”, “peer economy”, “gig economy” och “plattformsekonomi” dykt upp och använts omväxlande synonymt med delningsekonomi. Det har resulterat i en begreppsglidning och har gjort det ännu svårare att åstadkomma en enhetlig definition. Rachel Botsman (2013) menar att dessa begrepp överlappar varandra i viss mån samtidigt som det finns en distinkt skillnad. I ett försök att bryta ner och avgränsa de olika begreppen kom hon fram till följande definition av sharing economy: “*An economic model based on sharing underutilized assets from spaces to skills to stuff for monetary or non-monetary benefits. It is largely focused on P2P<sup>1</sup> marketplaces*”. Delningsekonomin inkluderar således hyra, gåvor, utlåning och utbyte av både immateriella och materiella underutnyttjade tillgångar. Det vill säga tillgångar som inte utnyttjas till fullo eller kan kapitaliseras, så kallat “dött kapital”. Delningsekonomi är därmed inget nytt fenomen men flera drivkrafter har under det senaste decenniet lett till ett ökat kommersiellt intresse och en mängd startups inom området. De främsta orsakerna är ökad penetrering av internet och smartphones, teknologiska framsteg inom informationstekniska plattformar och analyser inom big data (Felländer, Ingram och Teigland, 2015). Tack vare en matchande intermediär plattform har det blivit smidigare och mer effektivt att hyra och dela varor och tjänster<sup>2</sup> mellan privatpersoner (ibid). En intermediär plattform är en tvåsidig mellanliggande förbindelse mellan olika parter och består antingen av en app- eller webbapplikation som är uppbyggd av avancerad teknik och smart mjukvara (ITPS, 2013). Fortsättningsvis kommer uttrycket *delningsplattform* att användas i studien. Parterna som har anslutit sig till en delningsplattform består av två aktörer, de som *utför* en transaktion och de som *beställer* en transaktion. Utförare är privatpersoner eller yrkesprofessionella som

---

<sup>1</sup> P2P är en förkortning för det engelska uttrycket peer-to-peer, kan översättas till person-till-person på svenska.

<sup>2</sup> Tjänster syftar till arbetskraft som behövs för att utföra själva tjänsten.

erbjuder att dela sina varor och tjänster, oftast mot betalning. Beställare är slutkonsumenter av de varor och tjänster som erbjuds på en delningsplattform (Söderqvist, 2016). Det är parterna som äger och förfogar över de varor och tjänster som utbyts men kommunikationen och förmedlingen av transaktionen görs av företaget som äger delningsplattformen, *plattformsföretaget* (ibid). Genom big data<sup>3</sup> analyser kan utbud och efterfrågan matchas och är det ett vinstdrivande plattformsföretag tas en fast avgift eller provision på transaktionen (ibid).

En annan drivkraft till delningsekonomin har varit digitaliseringens förmåga att demokratisera entreprenörskap och innovation. Öppen källkod, molntjänster och möjligheten att kombinera existerande komponenter till en helt ny delningsplattform har bidragit till att inträdesbarriärerna till att skapa appar och digitala delningsplattformar har blivit lägre. Det har gjort det enklare, billigare och mindre riskfyllt att starta upp företag inom delningsekonomi (Felländer, Ingram och Teigland, 2015). Dessutom bidrar delningsplattformen till en ökad transparens mellan utförare, beställare och själva varan/tjänsten vilket har gett delningsplattformen rollen som en pålitlig tredje part. Komplexa försörjningsled som tillverkare, importör, grossist, detaljhandlare kan förkortas till en direkt koppling mellan utförare och slutkonsument. Delningsplattformens förmåga att renodla den intermediära rollen och därmed dess potential att minska transaktionskostnader<sup>4</sup> har skapat en ny dimension av delningsekonomi i en helt annan skala (ibid). Uber<sup>5</sup> är det främsta beviset på det. De har gått från en entreprenöriell startup till ett internationellt multi-miljardbolag på bara några år och det utan att själva äga några tillgångar (Newton, 2015). Goodwin (2015) sätter ord på fenomenet och skriver följande:

*“Uber, the world’s largest taxi company, owns no vehicles. Facebook, the world’s most popular media owner, creates no content. Alibaba, the most valuable retailer, has no inventory. And Airbnb, the world’s largest accommodation provider, owns no real estate. Something interesting is happening”*

---

<sup>3</sup> Big data är en stor volym av strukturerad och ostrukturerad data. Det är inte mängden som är avgörande utan de insikter som analysen av big data ger. Vilket leder bättre och mer informerade strategiska beslut.

<sup>4</sup> Transaktionskostnad är ett begrepp som myntades av Ronald Coase (1937) i artikeln *“The Nature of the Firm”* och uppstår när marknaden och dess prismekanism utnyttjas. Transaktionskostnader kan t.ex. vara sök- och informationskostnader, förhandlingskostnader, avtalskostnader m.m.

<sup>5</sup> Uber är en app som förmedlingar taxi och samåkningstjänster på en delningsplattform.

Ovan nämnda plattformsföretag har bidragit till stor debatt i samhällsdiskussionen. De anses vara världsledande pionjärer inom delningsekonomi som utmanar det traditionella företagandet och dess invanda begrepp och mönster. Det som traditionellt betraktas som arbetsplats, arbetsgivare och arbetstagare är inte lika tydligt inom delningsekonomi och begreppen kanske inte ens är relevanta (Söderqvist, 2016). Det är möjligt att vara löntagare samtidigt som egenföretagare, producent samtidigt som konsument vilket har suddat ut flera gränser. Det har i sin tur orsakat förvirring vad gäller ansvar, rättigheter och skyldigheter (Bradley, 2015). Plattformsföretagen hävdar att de enbart är en förbindelse som matchar utförare och beställare och att utförarna är oberoende leverantörer, det vill säga egenföretagare (Söderqvist, 2016). Tveksamheten ligger i att transaktionen är av temporär natur samtidigt som den i varierande grad är standardiserad i utförande, prissättning och avtalsförhandling för att minska transaktionskostnaderna. Det gör att delningsplattformen alltmer i juridisk mening liknar en arbetsgivare som leder och fördelar arbetet (Felländer, Ingram och Teigland, 2015). Fortsättningsvis kommer plattformsföretag enbart att syfta på vinstdrivande och tjänstebaserade delningsplattformar eftersom tveksamheten främst berör utförare som utför tjänster med hjälp av arbetskraft mot monetära fördelar.

## **1.2 Studiens definition av delningsekonomi**

För att inbringa bättre förståelse av studiens fortsatta syftning av delningsekonomi vill vi klargöra vår studies mer fungerande definition. Mot bakgrund av Rachel Botsmans definition av sharing economy är vår definition mer avgränsad och specifik av studiens pragmatiska skäl. Studiens definition av delningsekonomi är således: *en affärsmodell vars verksamhet sker genom en tjänstebaserad delningsplattform och syftar på en tillfällig transaktion av arbetskraft i form av tjänster som ger monetära fördelar.*

## **1.3 Problemdiskussion**

Lagar och regleringar har inte hunnit anpassas till delningsekonomin snabba framväxt vilket har gjort att de arbetsrättsliga rollerna inte har kunnat klassificeras. Det har resulterat i att delningsplattformar idag (2016) befinner sig i en gråzon och kan friskriva sig från flera ansvarsområden som normalt tillskrivs en arbetsgivare vilket har givit dem stora kostnadsfördelar (Söderqvist, 2016). Just nu har Karin Bradley, forskare inom området på Kungliga Tekniska Högskolan, fått i uppdrag av Sveriges Regering att kartlägga delningsekonomin, granska de olika aktörernas arbetsrättsliga roller och bedöma om den

befintliga lagstiftningen är ändamålsenlig eller om det finns behov av författningsändringar. Uppdraget ska presenteras den 31 mars 2017 (Regeringen, 2016). I juni kom även EU-kommissionens (2016) agenda för delningsekonomin. Agendan syftar att ge medlemsstaterna vägledning om hur befintlig EU-lagstiftning kan tillämpas på delningsekonomin men är varken bindande eller kommer med några nya förslag av lagar och regleringar.

Den nyliga och den ännu inte färdiga rapporten tyder på att delningsekonomi är ett relativt nytt och oexploaterat område. Enligt konsultbolaget PWC (2015) förväntas delningsekonomin uppgå till 335 miljarder USD i global omsättning år 2025 från 15 miljarder USD år 2013. Om en sådan kraftig ökning kommer att ske är det väsentligt att delningsekonomin har tydliga regleringar och klassificeringar för att kunna utvecklas hållbart (Söderqvist, 2016).

Parallellt debatteras delningsekonomin för- och nackdelar i dagspress och gängse media. Vissa anser att delningsekonomi och uppkomsten av delningsplattformar är en tillbakagång i samhället och ett hot mot trygga och traditionella jobb. Andra betonar istället delningsekonomin innovativa möjlighet att skapa nya inkomstkällor och arbetsformer med mer flexibilitet för en bättre balans mellan arbete och fritid. Robert Reich (2016) politisk ekonom, anser att "share-the-scrap" economy är en bättre benämning på delningsekonomi och syftar på de vinstdrivande delningsplattformarna. Reich menar att dagens delningsekonomi eliminerar flera minimum standards och är en reversion till 1900-talets ackordsarbete när arbetare var maktlösa och utan rättigheter. Möjligheten att tjäna en extra inkomst kan vara lockande men det betyder inte att möjligheten är en schysst deal menar han. Andra kritiserar plattformsföretagen för att överföra risken på utförarna genom att klassificera dem som egenföretagare (Isaac, 2014; Standing, 2011). Men delningsekonomi har också flera fördelar så som nya arbetsmarknader och arbetstillfällen samt ökad sysselsättning och tillväxt (EU-kommissionen, 2016). Delningsekonomin ger även en alternativ lösning till ägande och en effektivare resursanvändning vilket bidrar till ett mer hållbart samhälle (ibid). Samtidigt skapar delningsekonomi lägre inträdesbarriärer till arbetsmarknaden och mer flexibla jobb vilket medför att grupper som föräldrarlediga, pensionärer, långtidsarbetslösa, invandare och studenter enklare kan tjäna en inkomst (Kurtsson, 2016; Berner, 2016).

Det finns således en paradox med tillväxande möjligheter och bakåtsträvande fallgropar inom delningsekonomin. Huruvida delningsplattformen ska ses som ett verktyg för egenföretagare eller en virtuell arbetsgivare är fortfarande oklart. Regulatorerna har fastnat mellan att försöka skydda utförare och slutkonsumenter och samtidigt främja de innovativa aspekter som



delningsekonomin kan frambringa (Patel, 2016). Vad konsekvenserna och effekterna blir beror på vilka val som görs beträffande klassificering, regleringar och eventuella författningsändringar. Delningsekonomin resultat och framtid ligger således i beslutfattarnas händer (Kenney & Zysman, 2016).

#### **1.4 Syfte och frågeställning**

Syftet med studien är att få en inblick i utförarnas perspektiv inom delningsekonomin. Studien ämnar att belysa de områden som är viktiga att skydda men också bevara i författandet av regleringar för att verka värdeskapande ur ett arbetarperspektiv. Det för att kunna assistera eventuellt kommande regleringar i delningsekonomin utveckling mot en bättre välfärdsekonomi.

För att besvara studiens syfte har därför följande frågeställning ställts:

- Vad anser utförarna på en tjänstebaserad delningsplattform, bör åtgärdas och få vara oförändrat i en eventuell kommande reglering?

#### **1.5 Studiens relevans och bidrag**

Även om debatten om delningsekonomi har ökat i dagspress finns det få akademiska studier och forskning inom området. De tidigare vetenskapliga artiklarna har främst fokuserat på betygssystemet och dess innebörd (Luca & Zervas, 2015), motiven bakom och upplevelsen av användandet delningsplattformar (Bardhi & Eckhardt, 2012; Möhlmann, 2015) och på dem ekonomiska effekterna delningsekonomi har på samhället. Studier som behandlar det som diskuterats ovan är mindre vanliga ur ett arbetarperspektiv. Forskning om regleringar inom delningsekonomi har främst gjorts från ett rättsvetenskapligt perspektiv (Katz, 2015; Cohen & Sundararajan, 2015). Det finns således en brist på kvalitativa studier som antar ett arbetarperspektiv inom delningsekonomin. Därmed hoppas vi kunna tillföra ökad kunskap och förståelse av vad som önskas att förbli oförändrat och vad som behöver regleras för att bidra till en bättre välfärdsekonomi i framtiden.

#### **1.6 Avgränsning**

Studien behandlar enbart tjänstebaserade delningsplattformar vars transaktion görs med hjälp av arbetskraft inom studiens definition av delningsekonomi. Studien har utgått från

Sverige och endast utförare i Göteborgsområdet har intervjuats. Studien ämnar inte att ge förslag på regleringar utan ska ses som en input och assistans i det fortsatta utredningsarbetet av delningsekonomi för att bidra till en mer hållbar och gynnsam välfärdsekonomi.

## 2. Metod

---

*Metodkapitlet motiverar först valet av fallstudie och fallföretag och redogör sedan den forskningsmetodik som legat till grund för att kunna besvara studiens syfte och frågeställning. Därefter motiveras och presenteras urvalet av intervjurespondenter och dess genomförande och avslutas med forskningens validitet och reliabilitet.*

---

### 2.1 Fallstudie

Eftersom delningsekonomi är ett relativt nytt och oexploaterat område har en kvalitativ fallstudie ansetts vara mest lämplig (Bryman & Bell, 2013). Då studien har för avsikt ge en ökad förståelse och insikt i utförarnas perspektiv har endast ett specifikt delningsföretag valts som fallstudieobjekt för att generera en mer djupgående och genomgripande undersökning. Genom intervjuer och observationer har vi fått en bättre uppfattning och tolkning av erfarenheter om hur det är att arbeta på en delningsplattform. En fallstudie gjorde det därmed möjligt att studera en lämplig urvalsgrupp utifrån studiens syfte för att bidra med ett starkare och mer trovärdigt resultat. Bortsett från syftet med studien har faktorer som befintlig kunskap, tid och resurser även varit avgörande för vårt val av fallstudie som forskningsstrategi.

Vi är medvetna om att generaliserbarheten av studien hade stärks om vi hade undersökt fler tjänstebaserade delningsplattformar. Vi vet också att insamling av data från flera håll kan vara ett hot för studien då det kan råda meningsskiljaktigheter mellan respondenternas svar vid intervjuerna (Yin, 2009). Men eftersom syftet med studien har varit att förstå vad som anses förbli oförändrat och vad som behövs åtgärdas i en eventuell reglering från utförarnas perspektiv, anser vi att deras olika perspektiv istället utgör en styrka för studien.

### 2.2 Fallföretaget

Vi valde Uber som fallstudieobjekt då det uppfyllde studiens krav och verkar inom studiens definition av delningsekonomi. Det vill säga (1) är en tjänstebaserad plattform och (2) utförarna får monetära fördelar när de utför tjänsten genom att erbjuda sin arbetskraft. Ett annat väsentligt krav var att fallföretaget behövde vara geografiskt närbart för att djupintervjuerna skulle kunna genomföras. Göteborg är en av tre städer i Sverige där Uber är verksamma, vilket också bidrog till att Uber slutligen blev studiens fallföretag.

Uber är en taxiförmedlingstjänst som genom en delningsplattform har gjort det möjligt för privatpersoner att globalt ansluta sig till ett nätverk av privata förare via sin smartphone (Uber, 2016:a). För att bli privatförare via Ubers plattform måste en registrering ske på Ubers hemsida. Uber gör därefter en förarkontroll och kräver en presentation av föraren och det fordon som ska användas samt dokument som körkort, registrering- och försäkringsbevis (Uber, 2016:b). I Sverige behövs även trafik tillstånd och taxilicens för att få köra Uber (Regeringen, 2016). Ett trafik tillstånd krävs för att få bedriva yrkesmässig taxiverksamhet och en likviditet på 100 000 kr krävs för att bli godkänd. Likviditetskravet måste vara uppfyllt under hela perioden föraren innehar trafik tillståndet (Transportstyrelsen, 2012). Taxilicens är en särskild legitimation som krävs för att bli taxichaufför (Trafikverket, 2016).

Alla dokument måste vara godkända för att föraren ska ses som en oberoende leverantör av Uber som tar 25% av det totala beloppet som beställaren betalar, resterande belopp behåller föraren själv (Uber, 2016:c). Uber äger inga fordon utan det är förarnas egna bilar och alla kostnader inklusive bränslekostnader står förarna för. Prissättningen bestäms av Uber och sker dynamiskt, det innebär att priset ökar om det inte finns tillräckligt med fordon som kan matcha efterfrågan inom ett viss område. När priset går upp kommer färre beställningar och fler förare kör till området med hög efterfrågan vilket gör systemet effektivt (Uber, 2016:d). Priset beräknas automatiskt och debiteras direkt från beställarens angivna betalningsalternativ på Uber kontot, det utan ytterligare åtgärder från föraren (Uber, 2016:a). Efter avslutad resa får både beställaren och föraren möjlighet att betygsätta varandra från en skala ett till fem stjärnor. Betygssystemet är framtaget för att främja en respekterad, säker och bekväm miljö för alla parter (Uber, 2016:e).

### **2.3 Forskningsmetod och ansats**

Studiens syfte gjorde att en abduktiv ansats och kvalitativ metod var bäst i kombination med valet av fallstudie. Under forskningsprocessen gång har vi pendlat mellan forskningslitteratur och empirisk data för att finna kopplingar och förklaringar till vårt ämne. En abduktiv ansats har därför gjort det möjligt att hitta ny forskning att koppla till ämnet under processens gång vilket har gett oss en större förståelse. Således har en abduktiv ansats varit att föredra då fördelar både från en induktiv och deduktiv ansats har kunnat utnyttjas (Yin, 2009).

Studien inleddes med en deduktiv ansats genom att vi samlade och undersökte befintlig forskning inom ämnet. Det insamlade materialet ligger till grund för studiens syfte,

frågeställning och forskningslitteratur. Forskningslitteraturen har i enlighet med en abduktiv ansats legat till grund för utformningen av vår intervjumall och skapat god relevans om ämnet inför intervjuerna. Den induktiva ansatsen tog vid när vi samlade in den empiriska datan och utifrån den drog generella och allmänna slutsatser.

Vi har kännedom om att en fullt induktiv ansats hade kunnat ge en mer omfattande och nyskapande studie samt att en fullt deduktiv ansats hade kunnat frambringa ett mer generaliserbart resultat. Vi anser dock att det varit viktigt att förståelsen successivt har fått växa fram i förhållande till den tidsbegränsning som funnits. Valet av ett relativt utforskat ämne gjorde också att en abduktiv ansats passade bättre än en helt renodlad ansats.

Vi valde att tillämpa en kvalitativ metod framför en kvantitativ för att öka möjligheten till problematisering (Bryman & Bell, 2013). Då studien undersöker en social verklighet kan en kvalitativ metod skapa en djupare förståelse och tolkning utifrån utförarnas perspektiv. Därför har den empiriska datainsamlingen skett genom personliga intervjuer för att återge utförarnas upplevelser och erfarenheter i mer detaljerade och tillförlitliga svar. Vi är medvetna om att en kvantitativ metod hade kunnat ge en bredare bild av verkligheten samt en högre grad av reliabilitet och pålitlighet. Dock hade en kvantitativ metod inte kunnat ge samma ingående svar och djup som har krävs för vår studies syfte (Bryman & Bell, 2013). Vi har försökt göra en noggrann och välmotiverad beskrivning av studiens tillvägagångssätt för att öka studiens transparens och reliabilitet.

## **2.4 Vetenskapligt förhållningssätt**

Utifrån valet av kvalitativ metod som är processinriktad och tolkande i sin karaktär har ett hermeneutiskt förhållningssätt använts i studien. Ett hermeneutiskt förhållningssätt har tillämpas i studien eftersom tolkning, insikt och en helhetsförståelse har varit väsentligt för att få fram ett resultat. Vi har under bearbetning av data tillvisso också tillämpat ett iterativt förhållningssätt. Det innebär att teori, empiri och analys gått hand i hand under hela forskningsprocessen (Bryman & Bell, 2013).

Det hermeneutiska förhållningssättet speglas särskilt i empirin som är uppbyggd av intervjuer. Dessa intervjuer har tolkats utifrån våra egna subjektiva verkligheter för att tolka respondenternas uppfattningar och upplevelser. Vi vet att det hermeneutiska förhållningssättet har ett mer subjektivt synsätt men eftersom vi inte har haft för avsikt att fånga en objektiv

verklighet, utan en nyanserad bild av den subjektiva sanningen på tjänstebaserade delningsplattformar ser vi inte det som en nackdel.

## **2.5 Datainsamling**

För att besvara studiens syfte och dess frågeställning har både sekundärdata och primärdata använts. Underlaget för studiens bakgrund och litteratur har inhämtats från sekundärdata såsom vetenskapliga artiklar, rapporter, böcker och undersökningar. Vår primärdata har erhållits genom intervjuer vilket har gjort att forskningen har kunnat skraddarsys efter studiens syfte för att kunna besvara dess frågeställning.

Vi har försökt att hålla ett kritiskt förhållningssätt vid datainsamlingen eftersom vi vet att data kan vara vinklad, ofullständig eller partiskt. Vi har därför i första hand använt källor som vi ansett har haft hög kvalitet för att i största möjliga mån undvika missvisande information. Speciellt vaksamma har vi varit när vi hämtat data från företags egna hemsidor eftersom de kan publicera och framställa information på ett fördelaktigt sätt om sig själva.

Primärdatan har varit både tidskrävande, kostsam och ställt höga krav på oss och genomförandet. De krav som ställs på oss syftar på att vår subjektiva uppfattning om vad som är relevant kan påverka studiens resultat (Bryman & Bell, 2013). Vi har från början varit medvetna om det och försökt motverka den risken genom att upprätthålla och betona en förståelse för transparens, objektivitet och neutralitet genom hela studien. Primärdatan har stärkt vår studie eftersom vi har kunnat kontrollera och jämföra den informationen med studiens insamlade sekundärdata.

## **2.6 Tillvägagångssätt och insamling av empiri**

### **2.6.1 Intervjumetod**

Då vår studie bygger på upplevelser och erfarenheter var en semi-strukturerad intervjumetod fördelaktig då öppna och mer flexibla frågor kunde ställas. Det skapade en mer naturlig dialog som ledde till vidare diskussioner med mer utvecklade och unika svar (Yin, 2009). Det medförde en ökad förståelse och tolkning av vad respondenterna försökte förmedla och vi kunde därmed enklare analysera svaren och göra kopplingar till litteraturen. Semi-strukturerade intervjuer gjorde också att missförstånd och missuppfattningar kunde klaras upp

och att respondenten hade möjlighet att uttrycka sig spontant. Vid intervjuer finns det alltid risk för att intervjuarna påverkar respondenten, en så kallad intervjuareffekt (Bryman & Bell, 2013). Vi har försökt undvika detta genom att ägna all uppmärksamhet på respondenten, vara goda lyssnare och reflekterat över vårt eget beteende.

Den insamlade litteraturen har utgjort grunden för intervjumallen. Den inleddes med ett par strukturerade frågor för att få en ökad förståelse av respondenternas bakgrund. Vi valde sedan öppna frågor för att få ut så mycket information som möjligt som vi följde upp med ledande följdfrågor för att säkerställa och kontrollera de svar de angett (Bryman & Bell, 2013).

### **2.6.2 Urval**

Vi gjorde ett bekvämlighets- och slumpmässigt urval. Ett bekvämlighetsurval underlättade vår intervjuprocess eftersom respondenterna kunde nås geografiskt i Göteborg. Det har lett till en större resurseffektivitet då vi har besparats eventuella resor. Våra intervjupersoner kontaktades genom att vi beställde en taxi via Ubers mobilapplikation varpå urvalet skedde slumpmässigt då vi i förväg inte visste vem som skulle komma att intervjuas. Kritik som riktas mot dessa urval är att de mest lättillgängliga respondenterna inte med säkerhet är de intervjupersoner som hade kunnat tillföra den rikaste informationen. Vi anser dock att vi fick den information vi ville och att svaren var tillräckliga för vår studies syfte. En annan kritik som kan riktas mot vår studie är att åtta intervjuer inte är representativt för att kunna dra paralleller till en hel population. Vi bestämde inte antalet intervjuer i förväg, utan nya intervjuer gjordes så länge som det förekom ny relevant information och tills dess att vi ansåg oss ha tillräckligt med data för att kunna dra slutsatser. Därför anser vi att åtta intervjuer ändå var tillräckligt för vår studies syfte då gammal information började upprepas redan vid den sjätte intervjun. Vi anser att djupet och omfattningen av intervjuerna värderas högre än kvantiteten i vår kvalitativa fallstudie

### **2.6.3 Genomförande**

Totalt genomfördes åtta intervjuer (se appendix 1 för intervjumall). Längden på intervjuerna varierade mellan 15-20 minuter beroende på hur utförligt respondenterna svarade. Utöver det genomförde vi en pilotintervju för säkerställa att frågorna var lättförståeliga och gav tillräckliga svar.

Vi gjorde ett aktivt val att inte kontakta Uber för att låta dem välja ut intervjupersoner. Vi gjorde så för att vi bedömde att det fanns en risk att Uber skulle välja respondenter som var fördelaktiga för dem själva eller att de tillfrågade respondenterna hade känt sig tvingade att medverka vilket inte hade lett till lika gedigna och uppriktiga svar. Vi började därför med att ladda ner Ubers mobilapplikation för att göra en beställning. När föraren kom till upphämtningsplatsen presenterade vi oss och vår studie och frågade om föraren ville ställa upp på en intervju som underlag för studien. Samtliga förare tackade ja till intervjun mot upphämtningsavgiften. De försäkrades anonymitet och gav oss tillåtelse att spela in intervjun. Under intervjun satt en i framsätet och intervjuade medan den andre satt i baksätet och antecknade. Det gjorde att vi kunde ha fullt fokus på intervjun och samtidigt reflektera över kroppsspråk och ansiktsuttryck. Intervjuerna utfördes i förarens bil medan den var parkerad, vi ansåg att respondenten skulle känna sig mer trygg i den miljön vilket med fördel kunde leda till mer naturliga och uppriktiga svar (Bryman & Bell, 2013).

Samtliga intervjuer genomfördes i enlighet med råd om goda intervjusteder eftersom de spelades in för att förenkla, undvika distraktion och för möjlighet till transkribering (Bryman & Bell, 2013). Utifrån ljudinspelningen gjordes en sammanfattning av alla intervjuerna som jämfördes med litteraturstudien för att upptäcka likheter och skillnader. När vi analyserade intervjumaterialet använde vi en grundad teori som är iterativ i sin karaktär, vilket innebär att vi kontinuerligt jämförde och gjorde kopplingar mellan empiri, teori och analys. Eftersom litteraturstudien är indelad i olika underrubriker med relevant information för att besvara studiens syfte och frågeställning följer analysen samma mönster för att underlätta för läsaren.

#### **2.6.4 Etiska aspekter**

Eftersom vi har genomfört en kvalitativ fallstudie har vi behövt ta hänsyn till de etiska aspekterna (Bryman & Bell, 2013). Vi har vid varje intervju underrättat respondenterna om studiens syfte och varit tydliga med att det är frivilligt och helt okej att tacka nej till intervjun. Uppgifterna om de respondenter som har medverkat i undersökningen har hållits konfidentiella gentemot obehöriga. Det insamlade materialet har endast sparats på vår privata mobiltelefon och dator som bara vi har tillgång till. Under hela intervjuprocessen har de etiska aspekterna funnits i åtanke, intervjuerna har behandlats med omsorg och kommer inte användas på något annat sätt än vad som delgivits respondenterna.



## 2.7 Validitet och Reliabilitet

Vi har försökt uppnå en hög kvalitet i studien genom att ta hänsyn till både validitet och reliabilitet. Med stor sannolikhet har vår studie undersökt det vi har ämnat att undersöka då litteraturvalet har gjorts efter studiens syfte och varit underlag för vår intervjumall. Det finns därav en tydlig koppling mellan syfte, litteratur och empiri som sedan har tolkats och diskuteras i analysen. Därför anser vi att studien har en god intern validitet (Bryman & Bell, 2013). För att öka validiteten intervjuade vi ett representativt urval på ett specifikt företag i en så trygg och naturlig intervjumiljö som möjligt för respondenten. Stor vikt lades på utformningen av intervjumallen för att säkerställa att respondenterna skulle återge ärliga åsikter och erfarenheter med egna ord eftersom vi var medvetna om att det finns en benägenhet att agera annorlunda än vad som uppges. Trots att studiens generaliserbarhet är lägre på grund av få respondenter ställs inte lika höga krav på generalisering vid en kvalitativ studie eftersom det främsta syftet är att uppnå en fördjupad förståelse (Saunders et al., 2009). Dock tror vi att vår studie är generaliserbar på andra liknade tjänstebaserade delningsplattformar eftersom informationen började återupprepas trots få intervjuer vilket kan tyda på relativt enade erfarenheter och upplevelser. Information kändes därmed mättad efter våra åtta intervjuer.

Genom att metodiskt presentera tillvägagångssättet vid datainsamling, urval och genomförande har reliabilitet stärkts och uppvisar en hög grad av trovärdighet. För att studien ska gå att replikeras har vi försökt att beskriva studiens tillvägagångssätt så tydligt och noggrant som möjligt för att kunna generera liknande resultat vid ett senare tillfälle med samma tillvägagångssätt. Trots tydlighet och noggrannhet kan det dock vara svårt att replikera en kvalitativ studie då sociala sammanhang och kunskap kan ändras över tid. Dessutom är delningsekonomi och användandet av delningsplattformar ett relativt nytt fenomen vilket kan göra det ännu svårare att generera ett liknande resultat vid ett senare tillfälle.

Eftersom en kvalitativ studie inte är standardiserad som en kvantitativ har det varit svårt att bekräfta forskningskvaliteten enbart genom validitet och reliabilitet. Därför har vi också utgått från tillförlitlighet och äkthet. För att säkerställa tillförlitlighet och äkthet har vi försökt att upprätthålla en hög grad transparens genom hela studiens gång. Dels genom att samtliga transkriberade intervjuer har sparats men också genom att intervjumallen finns som appendix i studien för att lättare kunna följa empiriinsamlingen (Yin, 2009). Vi har också medvetet valt att återge citat från intervjuerna i empirin för öka transparensen. Därutöver har vi haft ett kritiskt förhållningssätt till all insamlad data även vid tolkning och koppling av information.

### 3. Litteratur

---

*Litteraturkapitlet innehåller tidigare studier och forskning inom området. Kapitlet är indelat i fyra underrubriker som behandlar sådan information som påverkar och är relevant från utförarnas perspektiv inom delningsekonomi ur en regleringssynpunkt.*

---

#### 3.1 Delningsekonomins klassificering

Huruvida utförarna ska ses som anställda eller egenföretagare är en juridisk fråga som inte är helt lätt att avgöra. Den befintliga lagstiftningen talar både för och emot en anställning på grund av utvecklingen som har skett över tid på arbetsmarknaden. Eftersom nya arbetsformer och arbetsmöjligheter har dykt upp behövs en uppdatering göras av mer flexibla arbetsförhållanden (Crank, 2016). Den största orsaken till att plattformsföretagen befinner sig i en gråzon anses vara att arbetsförhållandena inte har hängit med utvecklingen. Därav har plattformsföretagen kunnat definiera utförarna som egenföretagare för att undgå sociala kostnader (Crank, 2016). Sundararajan (2016) finner att det verkliga underliggande problemet inte är en önskan efter en heltidsanställning utan en önskan att behålla de fördelar som associeras uteslutande med en sådan anställning. Det går i linje med Harris och Krueger (2015) förslag om att lägga till en tredje anställningskategori, "oberoende anställda" som är ett mellanting av en anställning och egenföretagare. De menar att oberoende anställda ska ha samma förmåner och rättigheter som en anställd men inte betraktats som en anställd fullt ut. De Stefano (2016) motsäger dock en tredje anställningskategori eftersom det finns risk att man endast skiftar gråzonen. Det kan också försvåra klassificeringen snarare än förenkla den och skapa mer förvirring. En tredje anställningskategori kommer inte bara påverka utförare inom delningsekonomin utan även heltidsanställda inom traditionella företag vilket kan få en motsatt effekt och försvaga arbetsmarknaden (Sundararajan, 2016). Det problemet ser inte Harris och Kreuger (2015) utan påpekar att konkurrensfördelarna måste neutraliseras mellan plattformsföretagen och traditionella företag men att det inte ska få ske på arbetarnas bekostnad.

Både De Stefano (2016) och Sundararajan (2016) anser istället att ett universellt skydd borde finnas för alla anställningsformer. Skulle policys och regleringar röra sig mot den riktningen skulle skyddsgapet mellan anställning och egenföretagare bli mindre utan att behöva ådra sig de potentiella problem som kan uppstå med en tredje anställningskategori (De Stefano, 2016).

Felländer, Ingram och Teigland (2015) påpekar också vikten av lagar som säkerställer ett viss skydd om egenföretagandet skulle bli en ny norm i Sverige. Idag grundas den svenska välfärdsstaten på en föreställning om att de flesta individer har en anställning.

Egenföretagandet ses närmast som ett undantag. Därför är det viktigt att anpassa välfärden även till egenföretagare om delningsekonomin växer i den takt som förutspås (Felländer, Ingram och Teigland, 2015).

### **3.2 Frivilligt eller ofrivilligt**

I en undersökning av Government Accountability Office (GAO) år 2005 svarade majoriteten av egenföretagare och frilansare att de inte hade velat byta anställningsform (Sundararajan, 2016). Det är viktigt att påpeka att gruppen egenföretagare och frilansare inte bara rymmer egenföretagare som utför arbete via en delningsplattform. Frågan är således om resultatet hade blivit samma om enbart egenföretagare som arbetar via en delningsplattform hade deltagit. Halls och Kreugers (2016) analys av arbetsmarknaden för uberförare bekräftar att resultatet skulle bli detsamma. Deras analys hävdar att utförare har valt Uber för att de tilltalas av arbetssättet, flexibiliteten och den ersättning som ges och inte på grund av en arbetsbrist på den traditionella marknaden. Uber har sedan 2014 haft en accelererande ökning av utförare trots en ökad ekonomisk tillväxt och minskad arbetslöshet. Vilket innebär att en nedgång i ekonomin inte har varit huvudorsaken till att utförare valt att ansluta till Uber menar Hall och Kreuger (2016).

### **3.3 Delningsekonomi och jämställdhetsdebatten**

De historiska parallellerna till ackordsarbete har medfört en rädsla för att delningsekonomi kommer bidra till ett mindre demokratiskt och jämlikt samhälle. Isaac (2014) menar att konkurrensfördelarna enbart beror på ett försvagat arbetsskydd och pressade löner som kommer spä på utvecklingen av en ökad ekonomisk ojämlikhet. Sedan mitten på 80-talet har inkomstskillnaderna ökat i de flesta länder och de främsta orsakerna anses vara utlandsflytt av företag (offshoring) och automatiseringen. Vilket främst har berört de lågavlönade arbetena och har därmed påverkat under-och medelklass i störst utsträckning. Hall och Krueger (2015) har i sin forskning inte hittat några bevis på att delningsekonomin skulle spä på ojämlikheten och menar att klyftorna började öka långt före delningsplattformarnas uppkomst. Istället anser de att delningsekonomi har potential att minska inkomstskillnaderna genom att sänka

inträdesbarriärerna till arbetsmarknaden och erbjuda nya arbetsmöjligheter. Vidare finns belägg att egenföretagare som utför arbete genom en delningsplattform har en högre timlön än en anställd som utför samma tjänst på ett traditionellt företag. Sundararajan (2016) har jämfört löner mellan utförare på flera olika delningsplattformar med United States Bureau of Labor Statistics (BLS) samlade statistik av löner. Han fann att generellt förväntas en utförare som arbetar via en delningsplattform tjäna mer i timmen än en anställd på ett traditionellt företag som utför samma typ av tjänst och det efter att provisionskostnaden är betald. Även Hall och Kreuger (2015) har i sin analys jämfört Ubers timlön med traditionella taxichaufförers timlön. Trots att det är svårt att jämföra nettotimlönen efter skatt och andra kostnader som utföraren själv behöver stå för, verkar det som uberförare kan tjäna minst lika mycket och i flera fall mer än traditionella taxichaufförer.

Schor (2015) studie uppvisar det motsatta och menar att de som gynnas mest av delningsekonomin är den övre medelklassen som redan har bra och stabila inkomster. Schor (2015) menar att utförare måste äga en värdefull tillgång för att ens kunna förbättra sin inkomst via en delningsplattform. Exempelvis, för att en utförare ska kunna ansluta sig till Airbnb måste hen äga eller ha möjlighet att belåna sig till en lägenhet och samtidigt ha tillgång till en annan bostad under uthyrningstiden. För det krävs generellt sett en högre inkomst och god intjäningsförmåga. På samma sätt gör de som äger en bil eller har specialistkunskap också bra ifrån sig inom delningsekonomin. Det innebär att delningsekonomi främst hjälper den övre delen av medelklassen vilket leder till en större ojämlikhetsfördelning (Schor, 2015). Ett ytterligare motiv till att delningsekonomi ökar inkomstskillnaderna är att arbeten med lägre utbildningsstatus inom tjänstesektorn förskjuts till den mer välbärgade och välutbildade medelklassen (Schor, 2015). Om exempelvis delningsplattformen Airbnb minskar efterfrågan för traditionella hotell kommer färre lågutbildade anställningar som städare, dörrvärdar, receptionister finnas kvar inom hotellbranschen. Detsamma gäller även andra branscher. Både Schor (2015) och Hall och Krueger (2015) har i sina studier funnit att de som arbetar via en delningsplattform är relativt högutbildade vilket tyder på en sådan effekt. Till exempel har nästan hälften av alla uberförare, en högskoleutbildning i USA (Hall & Kreuger, 2015).

Fraiberger och Sundararajan (2015) behandlar också denna fråga. Deras undersökning visar dock att det främst är låginkomsttagare och den undre medelklassen som gynnas av en

delningsekonomi. När inkomsten är låg är ägande ett större hinder för konsumtion än om inkomsten hade varit hög. Det innebär att delningsekonomi kan öka konsumtionen för låginkomsttagare och stärka deras köpkraft. Dessutom underlättar delningsekonomin för låginkomsttagare att skifta från icke-ägare till ägare genom att dela kostnaden med andra eller genom att kapitalisera på inköpet via aktiviteter på en delningsplattform. Således antas låginkomsttagarna få den största andelen av de eventuella välfärdsvinsterna från delningsekonomin. Vilket skulle leda till en högre levnadsstandard och ett mer jämlikt samhälle (Fraiberger & Sundararajan, 2015).

### **3.4 Market failure eller government failure**

Regleringar behövs för att motverka marknadsmekanismer som fördelar resurser ojämnt och ineffektivt, det vill säga market failures (Bator, 1958). Skulle delningsekonomi vara en market failure kan regeringen gå in och korrigera genom regleringar eller andra statliga åtgärder som kontroll av löne- och prisnivåer, skatter, subventioner etc. Dock kan dessa regleringar och åtgärder också ge upphov till en ineffektiv och ojämn fördelning av resurser och således utföra mer skada än nytta för välfärdsekonomin. Det blir då en så kallad ”government failure” istället. Därför görs en avvägning mellan de kostnader som kan uppstå av en market failure och de kostnader som kan uppkomma i ett försök att mildra dessa kostnader, det vill säga regleringens alternativkostnad (Jalilian, Kirkpatrick och Parker, 2007). När det gäller teknologiska innovationer är det än viktigare att ha alternativkostnader i åtanke eftersom det ofta finns andra- och tredjeordningseffekter med en reglering (Thierer, 2016). Frédéric Bastiat (1850) klargjorde redan på 1800-talet vikten av att beakta de många oförutsedda indirekta serieeffekterna med ekonomiska förändringar och regleringar. Eftersom det är svårt att förutspå alla potentiella serieeffekter anser vissa att market failure ibland är att föredra framför government failure (Thierer, 2016; Felländer, Ingram och Teigland, 2015).

Einav, Forranato och Levins (2015) anser att delningsekonomin bör få verka självreglerande. De ser hellre att villkor som rör förmåner och löner avtalas fritt mellan plattformsföretag och utförarna. De menar att plattformsföretagets fortsatta överlevnad avgörs av provisionen de får från utförarna vilket medför en konkurrens om arbetskraften. Plattformsföretag måste således konkurrera mot traditionella företag som erbjuder en stabil sysselsättning genom att kompensera för de bristande fördelarna. Skulle ett plattformsföretag ge sämre förmåner och

löner utan att kompensera på något annat vis kommer det så småningom att konkurreras ut. Antingen av traditionella företag eller av andra plattformsföretag som ger bättre villkor.

Harris och Krueger (2015) påpekar dock att om den fria konkurrensen innebär att plattformsföretag utkonkurrerar traditionella företag på grund av kostnadsfördelar som sänkta anställnings- och lönevillkor är delningsplattformen en innovation som är destruktiv för hela välfärdsekonomin. Genom att centralisera och samla köpkraften från individuella konsumenter har plattformsföretagen fått förhandlingsmakt. Dessutom har egenföretagare inte rätt att bilda en organisation för att kollektivt förhandla vilket gör att det råder en skev maktbalans mellan plattformsföretagen och utförarna som har klassificerats som egenföretagare. Därför är självreglering genom kontrakt svårt eftersom det först kräver ett jämbördigt partsförhållande (Felländer, Ingram och Teigland, 2015).

## 4. Empiri

---

*I detta kapitel sammanställs och redogörs resultatet av de genomförda intervjuerna. Empirin är uppbyggd av totalt åtta intervjuer och kan delas in i två kategorier – egenföretagare och anställda.*

---

Av de intervjuade var fem respondenter egenföretagare och resterande tre anställda på olika taxibolag. Alla egenföretagarna hade tidigare haft en anställning på ett taxibolag. Fyra av dem driver idag ett enmansbolag medan den femte har tre anställda i sin verksamhet. Samtliga respondenter hade en gymnasial utbildning och en hade även en eftergymnasial utbildning.

Det framgick att huvudsakligen används Uber som ett komplement för att utöka respondenternas tillgänglighet i syfte att generera fler körningar. Samtliga ser därför Uber som ett verktyg och medel för att öka effektiviteten och antalet körningar i sin egen eller sin arbetsgivares taxiverksamhet. Det var inte någon av respondenterna som såg Uber som sin primära verksamhet eller bara hade körningar genom Uber.

*“Uber är bara en app som används för att öka antalet körningar i mitt eget bolag”*

Det visade sig också vara så respondenterna själva ville ha det. Samtliga tyckte det var negativt om Uber skulle klassificeras som arbetsgivare. Anledningarna skilde sig dock åt mellan egenföretagare och anställda. De respondenter som var egenföretagare sa att de inte skulle ge upp sitt företag eller de fördelar som tillkommer med ett eget bolag för en anställning. De nämnde bestämmanderätt, flexibilitet och att vara sin egen chef som fördelar men också möjligheten att kunna styra sin inkomst. De anställda respondenterna sa att de hellre har kvar sin anställning hos sin nuvarande arbetsgivare i sådana fall. Dels för att de trivs men också för att de förmodade att Uber skulle ha lite personlig kontakt och gemenskap med sina anställda. Trygghet, arbetsförmåner och en garanterad inkomst var de främsta faktorerna till att de valt en anställning i första hand. Dock var det en anställd som hellre önskade att driva en egen taxiverksamhet och köra genom Uber men som för tillfället saknade kapital för att få ett godkänt trafikillstånd. Skulle det finnas samma villkor och förmåner för egenföretagare som för en anställning hade även de andra anställda respondenterna kunna tänka sig att bli egenföretagare och köra Uber. En anställd respondent sa följande:

*“Hade det funnits hade det inte varit några fördelar med att vara anställd.”*

Även resterande respondenter trodde att betydligt fler hade starta eget om det hade funnits en större trygghet och säkerhet. Dock sa flera egenföretagare att Uber i sig utgör en typ av trygghet och skyddsnät. De anställda respondenterna tyckte också se ett samband mellan Ubers etablering i Sverige och fler uppsägningar för att starta en egen taxiverksamhet.

*“Det var tack vare Uber som jag vågade starta eget. Ubers varumärke var den tryggheten jag behövde för att starta ett eget taxibolag.”*

*“Jag hade aldrig kunnat starta eget och överleva mot stora taxibolag utan Uber.”*

De berättade att Uber speciellt i början var en trygghet innan de själva hade byggt upp en stabil kundkrets. En del medgav att de använder Uber för utöka sin kundkrets genom att lämna visitkort till de kunder som beställer via Uber och informera dem om att ringa direkt istället till ett mer förmånligt pris. En respondent uttryckte det som win-win.

*“Jag slipper betala provision och kunden får en billigare resa, det är en win-win.”*

Generellt nämndes fler fördelar än nackdelar med Uber. Samtliga tyckte att det blivit mycket lättare att köra och bedriva taxiverksamhet idag tack vare Uber. Dels för att de genom appen kan se vart alla anslutna förare befinner sig men också för att de kan anpassa sin körning i realtid utefter dem områden med hög efterfrågan. Flera lyfte även smidigheten med Uber, både från deras och kundens perspektiv.

*“Uber har lyckas att göra det enklare både för oss taxichaufförer och för kunderna.”*

Betalningen nämndes också ofta som exempel som Uber har gjort bättre och smidigare. Flera tyckte det var skönt att inte behöva argumentera om pris och att slippa skepsis mot taxametern. De menade att det inte är ovanligt att folk tror att taxametern är manipulerad på något vis. Betalningen är också alltid garanterad med Uber eftersom den dras direkt från kundens kontokort. En kommentar var:

*“Det har aldrig hänt att folk smiter eller inte betalar för sig eller helt plötsligt har glömt sitt kort när det är dags att betala.”*

Dock togs även nackdelar upp i samband med betalningens smidighet. De berättade att dricks ofta faller bort med Ubers betalningslösning eftersom få har lösa kontanter idag. Flera önskade en funktion för dricks i appen. Vissa tyckte också det var negativt att



förhandlingsmöjligheten om priset försvinner medan andra bara tyckte det var skönt. Ubers betygssystem var mest uppskattat av respondenterna. Samtligas uppfattning är att betygssystemet sällar bort sämre chaufförer genom en sämre betygsättning vilket alla trodde gynnade dem själva. Men det var möjligheten att betygsätta kunden som värderades allra högst med betygssystemet.

*“Det är skönt att kunderna också får en konsekvens om de betar sig dåligt. Det ska vara lika villkor.”*

*“Man ska inte kunna bete sig hur som helst bara för att man är kund.”*

Det är speciellt vid situationer då alkohol är inblandat som dåligt uppförande förekommer. Det är också vid sådana situationer som missförstånd är allra vanligast. Tre respondenter berättade att det har hänt att berusade kunder utan vidare anklagar chauffören för att medvetet köra omvägar eller ta för mycket betalt.

*“Det har hänt att onyktra kunder har sagt att de betalat med en 500-lapp när de i själva verket har betalat med en 100-lapp.”*

De menar att Uber utesluter sådana anklagelser i och med att chauffören inte är delaktig i betalningsprocessen. Samtliga egenföretagare sa också att de upplevde mindre missförstånd och efterarbete med Uber gällande missnöjda kunder. De trodde det berodde på att kunderna kan se sin egen historik i appen så som exakt resväg, betalning och kontaktuppgifter till föraren. Vissa sa till och med att kunder som beställer genom Uber överlag är mindre komplicerade. En bild av en ung, uppdaterad och okomplicerad kund målades upp.

*“...de vet hur det fungerar, dem är människor med koll, det är aldrig några konstigheter. De komplicerar aldrig till det i onödan, som chaufför föredrar jag kunderna från Uber och det är stor skillnad.”*

Det som väckte starkast känslor var provisionen, framförallt hos egenföretagarna. De tycker att 25 % provision är alldeles för mycket. Flera förstod inte hur Uber kunde ta så mycket när det är de själva som utför körningen och står för alla driftkostnader. Även om det upplevdes som orättvist ville de inte avvisa Uber, 75 % är bättre än 0 % resonerade de. Däremot hoppades dem på en ökad konkurrens som pressar ner provisionen men sa samtidigt att de

inte skulle byta delningsplattform enbart för den sakens skull. Det måste finnas kunder, flera poängterade att det är kunderna som avgör i slutändan, att de går dit kunderna går. Trots den höga provisionen uppgav egenföretagarna att de fått det bättre ekonomisk ställt sedan de började köra Uber och blivit egenföretagare. Hur mycket mer var svårt för respondenterna att avgöra men en respondent sa att det ungefär är 35 % mer i timmen med Uber än en anställd innan provisionen är betald. Givet prioriterar de körningar genom sin egen verksamhet eftersom de slipper provisionsavgiften men får de inga egna körningar föredrar de Uber framför att "rulla tummarna".

I slutändan råder det blandade känslor huruvida Uber ger en möjlighet eller utnyttjar situationen och utförarna. Samtidigt som samtliga respondenter tycker att Uber har gjort det smidigare och mer effektivt att köra taxi men även lättare att starta en taxiverksamhet känner de sig bestulna på en bit av kakan. De anser att provisionen är mer rimlig vid 10-15 % och att det hade varit mer rättvist för båda parter. Det fanns dock en föreställning om att det var omöjligt att förhandla om provisionen, att det inte går att göra något åt situationen, att det ser likadant ut i hela världen och att det bara är att acceptera. När vi frågade ifall de trodde att en organisation som facket hade kunnat hjälpa dem att kollektivt förhandla skrattade en del bara, medan andra fnös och undrade vad facket skulle kunna göra. Ingen av egenföretagarna hade gått med i ett sådant fack om det hade funnits. Däremot fanns en önskan om att kunna påverka sin egen situation och förhandla om en lägre provision vilket kan verka självmotsägande.

## 5. Analys

---

*I detta kapitel presenteras en analys av empirin. Empirin analyseras utifrån studiens litteratur och syfte.*

---

Respondenterna hade likartade uppfattningar och åsikter så intervjuerna gav en relativt enad och samlad bild av hur det är att arbeta på en delningsplattform som Uber. Upplevelserna och åsikterna som skilde sig åt var främst mellan kategorierna egenföretagare och anställda. Svaren kunde dock ibland vara paradoxala, en respondent kunde uttrycka sig både positivt och negativt på samma fråga.

### 5.1 Utförarnas klassificering och vilja

Utifrån svaren i intervjuerna finns det ingen förvirring kring de arbetsrättsliga rollerna och respondenterna är helt eniga om att Uber enbart är ett verktyg. Skulle lagstiftningen tvinga Uber att anta en arbetsgivarroll hade samtliga upphört att vara anslutna till Uber. Det tyder på att det inte finns något missnöje kring Ubers bestridande av arbetsgivaransvar och dess klassificering som en taxiförmedlingstjänst. Däremot kan Harris och Krueger (2015) förslag om en tredje anställningskategori, oberoende anställda, inte förpassas eftersom de anställda respondenterna uppgav att de hade kunnat registrera sig på Uber ifall de hade garanteras samma förmåner och rättigheter. Det stödjer Sundararajans (2016) uppfattning om att det sanna underliggande problemet egentligen inte är en önskan efter en heltidsanställning utan en önskan att behålla de fördelar som förknippas med en anställning. Därför hade det mest gynnsamma ur ett arbetarperspektiv varit det förslag som De Stefano (2016) förespråkar, ett universellt skydd som är tillämpligt oavsett befattning. Vidare kan intervjuerna konstatera att delaktighet på en delningsplattform väljs bort av en del på grund av en otillräcklig trygghet för egenföretagare. Därför är det viktigt precis som Felländer, Ingram och Teigland (2015) motiverar att anpassa den svenska välfärden även för egenföretagare så att delningsekonomin möjligheter inte bortses på grund av bristande trygghet. Därutöver framgick det att Uber i sig sågs som en slags säkerhet som förmått flera att starta en egen verksamhet, dock uteslutande inom samma yrkesbransch, taxibranschen. Det kan förklara varför egenföretagare ser Uber som ett komplement till sin egen taxiverksamhet istället för den primära verksamheten. Det kan också förklara iakttagelsen om att respondenterna har valt egenföretagandet och Uber i första hand för att bedriva en egen taxiverksamhet och inte för att enbart ansluta sig till Uber.

Således går det att påstå att de valt Uber för att i sin tur kunna ges en möjlighet till att starta ett eget taxibolag. I sådana fall är argumenten i linje med Halls och Kreugers (2016) studie att utförarna medvetet valt Uber framför en anställning för att de värderar och föredrar flexibilitet, bestämmanderätt och förmågan att kunna styra sin egen inkomst.

## 5.2 Jämställdhetsdebatten

Som tidigare nämnts framkommer det under intervjuerna att Uber har gjort det möjligt för flertalet respondenter att konkurrera och överleva mot större kända taxibolag trots att de är enmansbolag. Enligt Isaac (2014) beror konkurrenskraften på kostnadsfördelar som har skett arbetarnas bekostnad men enligt intervjuerna har samtliga egenföretagare fått det bättre ekonomisk ställt sedan de registrerade sig på Uber. Dels för att de tjänar mer som egenföretagare än som anställd inom taxibranschen vilket överensstämmer med Sundararajans (2016) studie, att utförare förväntas tjäna mer på en delningsplattform som egenföretagare än som anställd inom samma bransch. Emellertid påpekade egenföretagarna att de tjänar mer på körningar genom sin egen verksamhet än genom Uber vilket kan verka paradoxalt. Det kan bero på att flertalet inte hade kunnat starta eget och överleva konkurrensen utan Uber och därför ser Uber som orsaken till deras förbättrade ekonomiska situation. Men rent krasst går de miste om 25 % för varje körning med Uber jämfört med om körningen hade gjorts genom den egna verksamheten. På så vis kan Isaac (2014) bedömning om att plattformsföretagen pressar ner inkomsterna delvis vara rättfärdig. Däremot har Uber bidragit till en ökad inkomst genom att öka effektiviteten och antalet körningar för egenföretagarna.

Det är svårt att säga om Uber har minskat antalet anställningar hos de större traditionella taxibolagen i Göteborg eftersom vi inte haft någon intervju med en HR-ansvarig på dessa bolag. Däremot verkar de anställda respondenterna på dessa bolag inte se någon sådan effekt men de bedömer att fler har sagt upp sig för att starta eget sedan Uber kom till Sverige. På sikt kan det leda till en ökad konkurrens vilket så småningom kan innebära en lägre anställningsnivå i taxibranschen. Därav kan Schors (2015) farhågor om ett minskat utbud av lågutbildade anställningar mycket väl stämma. I dagsläget verkar det dock inte ha skett någon utbildningsförskjutning från mindre utbildade till mer välutbildade inom yrket som Schor (2015) fruktar, snarare en förskjutning från en anställning till egenföretagare. Skulle anställningsgraden minskas i framtiden finns det risk för det Schor (2015) förbådar, att taxiyrket förskjuts till den mer välbärgade och välutbildade medelklassen.

Schors (2015) teori om att utförarna måste ha det relativt bra ekonomiskt för att ens ha möjlighet att tjäna en inkomst på en delningsplattform tycks stämma inom taxibranschen. Vi hade ett fall där en respondent hellre hade önskat att vara egenföretagare än anställd men som inte hade tillräckligt med kapital för få ett godkänt trafikillstånd. Det beror dock på en statlig reglering i Sverige och inte på Ubers krav. Det innebär att det endast är de som uppfyller det ekonomiska kravet som kan starta ett taxibolag vilket kan leda till en större ojämnlighetsfördelning. Det är enigt med Schors (2015) teori om att delningsekonomi främst hjälper den övre medelklassen. Det går dock inte att säga att Schors (2015) teori gäller för alla branscher inom delningsekonomin men åtminstone ser vi risk för det i taxibranschen. Dock uppgav flera egenföretagare att de uppdaterat sin privata bil till en nyare modell sedan de blev egenföretagare och en del äger nu en bil vilket de inte gjorde som anställd. Det styrker Fraiberger och Sundararajans (2015) argument om att delningsekonomin underlättar för låginkomsttagare att skifta från icke-ägare till ägare. Även om det kan upplevas som en ökad levnadsstandard är det inte säkert att de tillhör eller tillhörde kategorin låginkomsttagare. Därmed går det inte säkert att dra parallellen att delningsekonomi bidra till ett mer jämlikt samhälle som Fraiberger och Sundararajan (2015) gör.

### **5.3 Market failure**

En serieeffekt av statens krav på ett trafikillstånd kan således hindra småföretagandet och bidra till ökade inkomstskillnader. Samtliga respondenter tyckte dock att det var bra med ett krav på taxilicens och trafikillstånd i Sverige för att garantera kunden en viss säkerhet men tyckte samtidigt att det var lite väl höga ekonomiska krav. Följaktligen syns tecken på att statens strävan att förhindra en market failure har omvandlas till en government failure. För att försöka uppnå en bättre balans mellan dessa och undvika en alltför stor skada av en government failure hade de ekonomiska kraven med fördel kunnat sänkas lite. Vidare verkar en market failure vara att föredra framför en överreglering av respondenterna eftersom Uber uppfattades att ha fler fördelar än nackdelar. Däremot hade en helt fri konkurrens inte varit gynnsam då det blev uppenbart i intervjuerna att respondenterna kommer gå till det plattformsföretag som har flest kunder oavsett om andra plattformsföretag erbjuder bättre villkor. Det innebär att det plattformsföretag som har störst köpkraft har förhandlingsmakt därför är en självreglering och det resonemang som förs i Einav, Forranato och Levins (2015) studie inte optimalt. Skulle ett plattformsföretag utnyttja sin förhandlingsmakt finns risk för

det som Harris och Krueger (2015) nämnde, att delningsplattformen som innovation är destruktiv för välfärdsekonomin. För att en självreglering ska fungera måste en jämn maktbalans råda mellan avtalsparterna vilket inte existerar i dagsläget. Det skeva maktförhållandet visas tydligt av respondenternas tankegångar om att det inte går att förhandla, att de är maktlösa och måste acceptera läget som det är. Det är svårt att jämna ut den skeva maktbalansen utan en reglering eftersom egenföretagare idag inte får lov att bilda en organisation för att kollektivt förhandla. Det hade dock kunnat lösas utan en reglering genom att tillåta egenföretagare att bilda en organisation likande facket. Tyvärr verkar det som trovärdigheten för facket är lågt hos samtliga respondenter och att de inte hade gått med i en sådan organisation ändå. Därmed vore det kanske varit bättre att staten går in och jämnar ut maktförhållandet för att säkra att plattformsföretagen inte utnyttjar sin förhandlingsmaktposition. Utifrån intervjuerna är det speciellt provisionsandelen som känns oskäligt hög och önskas korrigeras till en mer rimlig nivå som respondenterna anser är runt 10-15 %.

## 6. Slutsats

---

*I slutsatsen presenteras studiens resultat som framkom under analysen för att besvara studiens syfte och frågeställning. Avslutningsvis redogörs förslag för framtida forskning.*

---

Utförarna vill att plattformsföretagens val av klassificering ska vara den gällande, att delningsplattformen enbart definieras som en förmedlingstjänst mellan utförare och beställare. Utförarna strävar med andra ord inte efter en heltidsanställning utan problematiken ligger i en bristande trygghet för egenföretagare idag. För att ta vara på delningsekonominns innovations- och utvecklingsmöjligheter hade ett välfärdssystem som även inkluderat egenföretagare varit det mest gynnsamma. Utförarna hade således fått det bästa av två världar – frihet, flexibilitet och samtidigt en trygghet. Det hade också genererat ett ökat intresse för delningsekonomi och öppnat upp för fler arbetsmöjligheter och arbetstillfällen vilket hade kunnat öka sysselsättningsnivån och därmed välfärdsekonomin i Sverige.

Vidare finner utförarna att staten förhindrar småföretagandet med överregleringar medan plattformsföretagen minskar inträdesbarriärerna och ökar möjligheterna till egenföretagandet. Uppmanar samhället till en ny arbetsnorm bör staten, vars uppgift är att övervaka samhällets intressen, stödja utvecklingen och se till att det ske på ett varsamt och hållbart sätt.

Då utförarna saknar förtroende för en facklig branschorganisation bör staten ta det yttersta ansvaret för att motverka destruktiva maktförhållanden inom delningsekonomin. Utförarna behöver främst skyddas mot exploatering så de inte profiteras på ett oskälig eller orimligt vis. Det är viktigt att eventuella regleringar och åtgärder skyddar den svagare parten i arbetsförhållandet, utförarna, och samtidigt bevarar de upplevda fördelarna på en delningsplattform. Det krävs därför en försiktighet för att inte reglera bort de positiva effekterna. Skulle staten misslyckas med det föredrar utförarna hellre en market failure än en government failure och överreglering.

Sammanfattningsvis vill utförarna skyddas mot en orimlig transaktionskostnad utan att reducera de positiva fördelarna och ha kvar den rådande klassificeringen av delningsplattformar. En självreglering hade missgynnat utförarna därför bör staten reglera för jämna ut maktbalansen samt verka för att underlätta för egenföretagandet.

## **6.1 Fortsatt forskning**

Förslag på vidare forskning är att inkludera och jämföra tjänstebaserade och icke-tjänstebaserade delningsplattformar, om synen på överregleringar, statligt skydd och val av klassificering skiljer sig åt mellan dessa. En sådan studie skulle kunna dra mer generella slutsatser och ge bättre underlag för framtida regleringar. En mer omfattad kvalitativ eller kvantitativ studie efter en eventuell reglering 2017 där fler delningsplattformar hade jämförts och diskuterats hade också bidragit till en djupare insikt och bättre förståelse av vad som bör anpassas för att främja de positiva effekterna med delningsekonomi utan att de regleras bort.



## 7. Referenser

Bardhi, F. & Eckhardt, G.M. (2012). "Access-Based Consumption: The Case of Car Sharing", *Journal of Consumer Research*, vol. 39, no. 4, pp. 881-898.

Berner, Å. (2016). Delningsekonomi utmanar bankerna. Hämtat från Finansliv:  
<http://www.finansliv.se/tag/delningsekonomi/> [den 9 December 2016]

Botsman, R. (2013). The sharing economy lacks a shared definition. Hämtat från Collaborative consumption:  
<http://www.collaborativeconsumption.com/2013/11/22/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition/> [den 6 December 2016]

Bryman, A. & Bell, E. (2013). *Företagsekonomiska forskningsmetoder*. uppl 2. Stockholm: Liber.

Coase, R. (1937). *The Nature of the Firm*. *Journal of Economica*. Vol. 4, issue. 16, pp 386-405.

Crank, A.L. (2016). "O'Connor v. Uber Technologies, Inc.: The Dispute Lingers-Are Workers in the On-Demand Economy Employees or Independent Contractors?", *American Journal of Trial Advocacy*, vol. 39, no. 3, pp. 609.

De Stefano, V. (2016). "The rise of the "just-in-time workforce": on-demand work, crowdwork, and labor protection in the "gig-economy"", *Comparative Labor Law & Policy Journal*, vol. 37, no. 3, pp. 471.

Einav, L., Farronato, C. & Levin, J. 2016, "Peer-to-Peer Markets", *Annual Review of Economics*, vol. 8, no. 1, pp. 615-635

Esaiasson, P., Gilljam, M., Oscarsson, H., & Wängnerud, L. (2004). *Metodpraktikan - Konsten att studera samhälle individ och marknad*. Stockholm: Norstedts juridik.

European Commission (2016). A European agenda for the collaborative economy. Hämtat från European Commission:

<https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2016/EN/1-2016-356-EN-F1-1.PDF>

[den 18 December 2016]

Felländer, A. Ingram, C & Teigland, R. (2015). The sharing economy embracing change with caution. Hämtat från Entreprenörsforum: [http://entreprenorskapsforum.se/wp-content/uploads/2015/06/Sharing-Economy\\_webb.pdf](http://entreprenorskapsforum.se/wp-content/uploads/2015/06/Sharing-Economy_webb.pdf) [den 19 December 2016]

Fraiberger, S. & Sundararajan, A. (2015). *Peer-to-Peer Rental Markets in the Sharing Economy*. NYU Stern School of Business Research Paper.

Goodwin, T. (2015). The battle is for the customer interface. Hämtat från Tech Crunch: <https://techcrunch.com/2015/03/03/in-the-age-of-disintermediation-the-battle-is-all-for-the-customer-interface/> [den 8 december 2016]

Hall, J. & Krueger, A. (2015). "An Analysis of the Labor Market for Uber's Driver-Partners in the United States". Princeton University Industrial Relations Sections.

Harris, S. & Kreuger, A. (2015). "A Proposal for Modernizing Labor Laws for Twenty-First Century Work: The 'Independent Worker'", The Hamilton Project, Brookings Institution.

Hartsman, A. (2016). The story of how Travis Kalanick built Uber into the most feared and valuable startup in the world, Hämtat från Business Insider:

<http://nordic.businessinsider.com/ubers-history?r=US&IR=T> [den 27 december 2016]

Hegelund, S. (2007). *Akademisk argumentation - att skriva övertygande uppsatser*. Malmö: Liber.

Isaac, E. (2014). "Disruptive Innovation: Risk-Shifting and Precarity in the Age of Uber". Berkeley Roundtable on the International Economy.

Jalilian, H., Kirkpatrick, C. & Parker, D. (2007). "The Impact of Regulation on Economic Growth in Developing Countries: A Cross-Country Analysis", *World Development*, vol. 35, no. 1, pp. 87-103.

Kenney, M. & Zysman, J. (2016). "The Rise of the Platform Economy", *Issues in Science and Technology*, vol. 32, no. 3, pp. 61.

Knutsson, A. (2016). De största myterna om delningsekonomi. Hämtat från Bonsai: <http://www.blogg.bonsai.se/de-storsta-myterna-om-delningsekonomin/> [den 9 december 2016]

Luca, M. & Zervas, G. (2016). "Fake It Till You Make It: Reputation, Competition, and Yelp Review Fraud", *Management Science*.

Möhlmann, M. (2015). "Collaborative consumption: determinants of satisfaction and the likelihood of using a sharing economy option again", *Journal of Consumer Behaviour*, vol. 14, no. 3, pp. 193-207.

Newton, P. (2015). The Sharing Economy. Some of Its Successes to Date. Hämtat från Intelligent HQ: <http://www.intelligenthq.com/social-business-2/the-sharing-economy-some-of-its-successes-to-date/> [den 17 december 2016]

Patel, J. (2016). The sharing economy is creating a third way between employment and unemployment. Hämtat från The new economy: <http://www.theneweconomy.com/business/the-sharing-economy-is-creating-a-third-way-between-employment-and-unemployment> [den 19 december 2016]

Regeringen (2013). Digitala tjänster - finns de? Hämtat från Regeringen: <http://www.regeringen.se/contentassets/709f2fb5667247d78ccae093e257cc05/rapport-fran-itps-digitala-tjanster---finns-de> [den 8 december 2016]

Regeringen (2016). Karin Bradley utreder delningsekonomi. Hämtat från Regeringen:  
<http://www.regeringen.se/pressmeddelanden/2016/02/karin-bradley-utreder-delningsekonomin/> [den 9 december 2016]

Reich, R. (2015). The Share-the-Scraps Economy. Hämtat från Robert Reich:  
<http://robertreich.org/post/109894095095> [den 9 december 2016]

Sas (2016). What is Big data? Big data - what it is and why it matters. Hämtat från Sas:  
[http://www.sas.com/en\\_us/insights/big-data/what-is-big-data.html](http://www.sas.com/en_us/insights/big-data/what-is-big-data.html) [den 4 december 2016]

Saunders, M., Louis, P. & Thornhill, A. (2009). *Research methods for business students*. uppl 5. Essex: Pearson Education Limited.

Schor, J. (2015). *The Sharing Economy: Reports from Stage One*. Boston College. Hämtat från Boston Collage:  
[https://www.bc.edu/content/dam/files/schools/cas\\_sites/sociology/pdf/TheSharingEconomy.pdf](https://www.bc.edu/content/dam/files/schools/cas_sites/sociology/pdf/TheSharingEconomy.pdf) [den 19 december 2016]

Skatteverket (2016). Delningsekonomi - Kartläggning och analys av delningsekonomin påverkan på skattesystemet. Hämtat från Skatteverket:  
<https://www.skatteverket.se/download/18.361dc8c15312eff6fd31f4b/1477898771480/Delningsekonomi+-+Skatteverktes+slutrapport+161031.pdf> [den 17 december 2016]

Standing, G. (2011). *The Precariat The New Dangerous Class*. London: Bloomsbury Academic.

Sundararajan, A. (2016). *The Sharing Economy - The End of Employment and the Rise of Crowd-Based Capitalism*. Cambridge: MIT Press.

Söderqvist, F. (2016). Plattformsekonomi och den svenska partsmodellen. Hämtat från Unionen:  
[http://www.unionen.se/sites/default/files/plattformsekonomin\\_den\\_svenska\\_modellen.pdf](http://www.unionen.se/sites/default/files/plattformsekonomin_den_svenska_modellen.pdf) [den 9 december 2016]

Trafikverket (2016). Taxiförarlegitimation. Hämtat från Trafikverket:  
<http://www.trafikverket.se/korkort/yrkesforarprov/taxiforarlegitimation/> [den 27 december 2016]

Transportstyrelsen (2012). Yrkestrafiktillstånd. Hämtat från Transportstyrelsen:  
<https://www.transportstyrelsen.se/sv/vagtrafik/Yrkestrafik/Gods-och-buss/Yrkestrafiktillstand/Krav-for-att-fa-yrkestrafiktrafiktillstand/> [den 27 december 2016]

Uber (2016: a). Uber hjälp: Hur fungerar Uber?. Hämtat från Uber:  
[https://help.uber.com/sv\\_SE/h/738d1ff7-5fe0-4383-b34c-4a2480efd71e](https://help.uber.com/sv_SE/h/738d1ff7-5fe0-4383-b34c-4a2480efd71e) [den 4 december 2016]

Uber (2016: b). Bli förare: Juridiska. Hämtat från Uber:  
<https://www.uber.com/legal/privacy/drivers-non-us/sv/> [den 27 december 2016]

Uber (2016: c). Uber drive: How payments works at Uber. Hämtat från Uber:  
<https://drive.uber.com/portelizabeth/payment/> [den 4 december 2016]

Uber (2016: d). Uber hjälp: Vad är surge?. Hämtat från Uber:  
<https://help.uber.com/h/e9375d5e-917b-4bc5-8142-23b89a440eec> [den 27 december 2016]

Uber (2016: e). Uber drive: How do driver ratings work?. Hämtat från Uber:  
<https://www.uber.com/info/driver-ratings/> [den 6 december 2016]

Vaidhyathan, F. & Pasquale, S. (2015). Uber and the lawlessness of 'sharing economy' corporates. Hämtat från The guardian:  
<https://www.theguardian.com/technology/2015/jul/28/uber-lawlessness-sharing-economy-corporates-airbnb-google> [den 9 December 2016]

Weimer, D.L. & Vining, A.R. (1999). "Policy analysis: concepts and practice", 3.th edn, Prentice Hall, Upper Saddle River, N.J.

Wierup, L. (2016). Uber tjänar pengar - förare får ta smällen. Hämtat från Dagens Nyheter:  
<http://www.dn.se/nyheter/sverige/uber-tjanar-pengar-forare-far-ta-smallen/> [den 8 December 2016]

Wikipedia (2016). The Nature of the Firm. Hämtat från Wikipedia:  
[https://en.wikipedia.org/wiki/The\\_Nature\\_of\\_the\\_Firm](https://en.wikipedia.org/wiki/The_Nature_of_the_Firm) [den 8 december 2016]

Wikipedia (2016). Peer-to-peer carsharing. Hämtat från Wikipedia:  
[https://en.wikipedia.org/wiki/Peer-to-peer\\_carsharing](https://en.wikipedia.org/wiki/Peer-to-peer_carsharing) [den 9 december 2016]

Yin, R. K. (2009). *Case Study Research - Design and Methods*. Applied Social Research Methods Series. uppl 4. United States of America: Sage P

# Appendix I

## Intervjumall

Huvudfrågorna som ställdes är i standardiserat typsnitt och de eventuella följdfrågorna som ställdes är i kursivt typsnitt.

- Är du anställd eller egenföretagare?  
*Om du är egenföretagare har du tidigare haft en anställning hos ett traditionellt taxibolag? Om ja, Vad föredrar du och varför?  
Om du är egenföretagare har du några anställda?*
- Har du någon utbildning?  
*Om ja, vad har du för utbildning?*
- Ser du Uber som en arbetsgivare eller verktyg?  
*Anser du att Uber har ökat din effektivitet med fler körningar?  
Hur mycket använder du Uber?*
- Hur skulle du se på Uber om dem behövde anta en arbetsgivarroll?  
*Hade du i så fall kunnat tänka dig en anställning hos Uber? Varför/ Varför inte?*
- Varför registrerade du dig hos Uber?
- Vilka fördelar och nackdelar finns det med Uber?  
*Har Uber underlättat ditt arbete som taxiförare, i så fall hur?*
- Vilka fördelar finns det med att vara egenföretagare/anställd?  
*Hade du önskat att tillhöra någon annan anställningsform än den du gör idag?  
Varför/ varför inte?  
Finns det några nackdelar med att vara egenföretagare/anställd?*
- Vad anser du om statens krav på trafikillstånd och taxilicens?  
*Tycker du att kraven bör höjas eller sänkas? Varför?*

- Hur ser du på ett eventuellt universellt skydd som hade tillämpas på alla anställningsformer oavsett befattning?  
*Om ett sådant skydd hade funnits tror du att fler hade startat eget då? Varför/Varför inte?*  
*Till egenföretagarna, anser ni att skydden är tillräckliga idag?*  
*Anser ni att den borde vara högre? Varför/ Varför inte?*  
*Hur upplever ni som är egenföretagare att tryggheten på Uber är?*
- Hur ser du på Ubers provision?  
*Hur ser förhandlingsmöjligheterna kring provisionen ut och i övrigt?*  
*Hade du önskat bättre förhandlingsmöjligheter? Varför/Varför inte?*  
*Om en annan liknande taxi förmedlingstjänst dykt upp fast med en lägre provision hade du bytt då?*
- Tror du att en organisation som facket kunnat förhandla bättre villkor?  
*Hade du anslutit dig till en facklig organisation om det hade funnits?*
- Har din ekonomiska situation förbättrats sedan du började arbeta på Uber?  
*Hur mycket och på vilket sätt?*  
*Tjänar du bättre som anställd eller egenföretagare?*  
*Vad tjänar du mest genom Uber eller din egen verksamhet?*
- Anser du att Uber utnyttjar er förare eller ger er en möjlighet?  
*På vilket sätt och varför?*  
*Har Uber hjälpt dig framåt?*
- Vad tycker du generellt om Uber som företag?  
*Hur tycker du att det är att arbeta på en delningsplattform som Uber?*  
*Vad hade du velat förändra om du fick chansen?*