

Podcast Konkurrenten

Avsnitt 19: Delningsekonomi – liten blir stor

Textversion av Konkurrenten avsnitt 19, vill du hellre lyssna på avsnittet kan du ta del av det på vår webbplats www.konkurrensverket.se/konkurrenten.

Hanna Witt:

Välkomna till ett nytt avsnitt av Konkurrenten, Konkurrensverkets podcast, där vi pratar om både konkurrens och upphandlingsfrågor. Ämnet för dagen är delningsekonomi och e-handel. Jag som leder den här sändningen heter Hanna Witt och jag är kommunikationschef på Konkurrensverket. Jag har med mig två experter på ämnet och det är Björn Axelsson som är sakkunning på avdelningen för analys.

Björn Axelsson:

Tack.

Hanna Witt:

Och John Söderström som är ekonområd på avdelningen för analys.

Johan Söderström:

Tack.

Hanna Witt:

Varmt välkomna hit. Om vi börjar med dig Björn, skulle du kunna berätta litet om bakgrunden till att Konkurrensverket har fått uppdrag från regeringen att kartlägga och analysera utvecklingen i Sverige av e-handel och delningsekonomi. Hur kom det sig att vi fick det uppdraget?

Björn Axelsson:

Ja, det är ju frågor som är litet i ropet vi är ju inte de enda som har fått ett sådant här uppdrag. Det är dels Skatteverket som har haft ett liknande uppdrag och även en del andra statliga utredningar som tittar på det ur sina respektive perspektiv.

Det finns ju förutom då konsumentfrågorna, som vi delvis tar upp, så finns det ju även hållbarhetsfrågor och andra frågor som brukar nämnas.

Hanna Witt:

Och nu så har vi alltså lämnat över den här rapporten till regeringen. Är det så?

Björn Axelsson:

Ja, den skulle lämnas in i onsdags den 1 mars och det gjordes också.

Hanna Witt:

Och John, skulle du kunna berätta litet grann om vad delningsekonomi är? Vad är egentligen det nya och hur stor är delningsekonomin?

John Söderström:

Delningsekonomin är svår att definiera eftersom det finns så många begrepp. Man har haft problem i både praktiken och inom forskningen att göra en tydlig definition, men det man brukar använda är att det handlar om att privatpersoner delar med sig av resurser där det finns en leverantör, en ägare av en resurs som har den outnyttjad och som erbjuder den till en annan privatperson via en digital plattform. Och det kan handla om korttidsuthyrning av boende. Vi har då t. ex. Airbnb som är ett företag som förmedlar korttidsboende och det innebär att den lediga resursen är lägenheten eller huset. Konsumenten har då möjlighet att använda den resursen och det kan vara ideellt helt gratis men ofta mot en monetär ersättning. Och många av de här delningsekonomiska plattformarna som man talar om som sammankopplar konsumenter med ägare, leverantörer – de är kommersiella.

Hanna Witt:

Och ni tar ju upp fem olika former av delningsekonomier i den här rapporten. Johan nämnde ju ett exempel, det här med korttidsuthyrning av bostäder. Vilka är de andra formerna Björn?

Björn Axelsson:

Ja, det är litet som John var inne på. Det rör sig väldigt mycket de här frågorna. Det finns många olika synsätt hur man ska definiera begreppen och så. Det finns väl några olika kategorier, dels är det den här person till person transaktioner som John pratade om. Det finns en "on demand" hushållstjänster t. ex. som man kan använda sig av. Det finns även sådant som vi tycker ligger litet i gränslandet mellan att vara delningsekonomi och vanligt, så att säga tjänstemarknad. Då pratar man "on demand" professionella tjänster där då företag kan anlita arbetskraft via plattformar. Sedan finns det också gräsrotsfinansiering som är ett sätt att få kapital till nya företagssatsningar och så. Jag vet inte om du vill fylla på där John med någonting?

John Söderström:

Ja, det här är ju ett antal sektorer som framför allt då den Europeiska

kommissionen har tagit fram som påverkas då och då genom den s. k. samarbetsekonomin som översätts i den svenska agendan, alltså från den Europeiska kommissionen till delningsekonomi, så det är de fem sektorerna. Sedan, som vi sade tidigare, så finns det väldigt mycket olika definitioner kring det här. Det finns de som inkluderar väldigt mycket och de som mer smalnar av definitionen till att verkligen utnyttja att använda sig av och sälja eller hyra ut outnyttjade resurser. Men det finns de som breddar begreppet och använder nya begrepp. Och det jag tycker är intressant är att egentligen handlar det om en digital utveckling där utvecklingen av appar och webbaserade plattformar förenklar delning av outnyttjade resurser och även skapar möjligheter till nya affärsmodeller som faktiskt bygger på mer ett nyttjande än att ägandet övergår vid transaktionen från en konsument till en annan. Utan här handlar det om utnyttjande av resurser.

Hanna Witt:

Men ni konstaterar ju i rapporten att plattformsmarknaden inte är så stor. Vad behövs för att marknaden ska växa? Och kan du berätta litet mer John om vad plattformar är?

John Söderström:

Det är så här att plattformsmarknaden det är en digital plattform med två olika kundgrupper om vi ska ta det konkret. Och då kan det vara säljare på ena sidan och konsumenter på den andra sidan och den digitala plattformen kopplar ihop de här aktörerna. Det finns massor av digitala plattformar som flera känner till. Google är en sådan som kopplar ihop de som söker konsumenter med leverantörer bland annat. Vi kan även se Facebook som en plattformsmarknad. Och det är litet speciellt med plattformsmarknader för att de har s. k. nätverkseffekter, vilket gör att värdet att använda plattformen ökar med antalet användare på båda sidorna och det finns direkta och indirekta nätverkseffekter. Och vi ser att delningsekonomin då är en plattformsmarknad med en plattform som sammankopplar konsumenter och leverantörer eller ägare och det är två kundgrupper som den här plattformen hanterar. För att en plattform ska växa är det väldigt viktigt att attrahera användare för att få de här nätverkseffekterna. Nätverkseffekter innebär ju att ju fler som använder plattformen ju mer ökar värdet, för då kan man kanske kommunicera med mer användare på ena sidan men också få fler leverantörer på andra sidan och sammantaget ökar då värdet av plattformen. Och det är en av de största utmaningarna inom delningsekonomin är att få användare till plattformen. Inte bara att de använder dem utan att de faktiskt sätter igång transaktionerna i delningsekonomin och börjar använda den här plattformen. Så att det är väl den stora utmaningen och att få igång de här nätverkseffekterna för det är nätverkseffekterna som gör att en plattform växer och därigenom att en delningsekonomisk plattform också då växer. Men det vi finner och som man kan utgå från ekonomisk teori är ju att specifikt för delningsekonomin och andra plattformar är ju vikten av ömsesidig tillit mellan de två olika kundgrupperna. För att det handlar ju faktiskt om för varandra okända

aktörer om det är två privatpersoner. Det är inte Hilton du hyr ett rum av, och Hilton vet du vem det är, utan det är faktiskt en privatperson. Och då de här delningsekonomiska plattformarna minskar som transaktionskostnader som vi kallar det, det som hindrar transaktioner mellan olika parter och de vi kallar informations-asymmetri, vilket handlar om att olika aktörer har olika kunskap om t. ex. produkter. Därigenom försvåras transaktionen men då har de utvecklat ratingsystem så man kan göra en utvärdering eller kvalitétgranskning av en leverantör och samtidigt kan leverantören också utvärdera kunden. Och andra lösningar som försäkringslösningar och betalningslösningar har gjort att transaktionerna har blivit säkrare och genom att de blir säkrare blir det en ömsesidig tillit och då vågar folk dela på sina resurser. Och även användare vågar köpa eller använda sig av främmande personers resurser som är outnyttjade.

Hanna Witt:

Men ni diskuterar också konkurrensproblem i rapporten. Eller hur Björn? Vilken typ av konkurrensproblem är det ni tar upp? Hur kan de se ut?

Björn Axelsson:

Ja, låt mig bara säga först att vi gör ju bedömningen i rapporten att de regler vi har för att ta itu med konkurrensproblem är relevanta och kan anpassas till den här typen av branscher eller affärsmodeller. Det stora som vi har identifierat är ju att de här plattformarna som John pratar om. Deras marknadsmakt speglas inte alltid av deras omsättning, som ju normalt sett är måttet man använder för att analysera ett företags marknadsmakt. Och där kanske man behöver titta på andra parametrar i stället. Ett förslag som de tar upp är att man i stället ska titta på, särskilt vid företagskoncentrationer, värdet på transaktionerna. Alltså köpeschillingen. Men det här är en fråga som diskuteras, i hela EU och i andra medlemsstater också, hur man egentligen ska analysera det här på bäst sätt.

Hanna Witt:

Men ni bedömer alltså att nuvarande konkurrensreglerna är tillräckligt flexibla och går att anpassa till det nya?

Björn Axelsson:

Ja, det menar vi.

Hanna Witt:

Vad gäller den andra delen av uppdraget från regeringen? För regeringens uppdrag till oss var ju inte bara att analysera utvecklingen av delningsekonomi utan också e-handel. Vad utmärker egentligen e-handeln idag och hur har den utvecklats John?

John Söderström:

Vårt uppdrag gällde ju framför allt e-handel av varor. Det finns ju också e-handel av tjänster som beställning av flygbiljetter, beställning av hotellrum etc. Men vi

har ju fokuserat på e-handel av varor och det vi kan se är ju att det växer. Och det växer snabbt och det är nya sektorer som kommer in där man börjar sälja via nätet. Så det är en snabb tillväxt och det finns mer mogna branscher. Och sedan finns mindre mogna branscher, men vi ser att i de flesta branscher växer e-handeln.

Hanna Witt:

Och ni har tittat särskilt på just e-handel med livsmedel, eller hur Björn? Skulle du kunna berätta varför just livsmedel är intressant?

Björn Axelsson:

Livsmedel sticker ju ut litet grann på det sättet av alla branscher eftersom det är någonting som växer väldigt mycket, där vi väl ser framför oss att det kan växa ytterligare de kommande åren. Än så länge är det väldigt litet livsmedel som handlas via nätet, men vi tror väl att i och med de stora butikskedjorna erbjuder att man kan handla livsmedel över nätet så kommer det att vara en tillväxt här. Inte minst eftersom det är ju en typ av utgift som typiskt sett är stor för alla hushåll.

Hanna Witt:

Och ni har ju i utredningen gjort en enkätundersökning särskild riktad till konsumenter. Vad har ni sett är viktigast för konsumenterna vid e-handel, John?

John Söderström:

Det är väldigt många faktorer som är viktiga, men det som hamnade i topp var säkra betalningslösningar. Så att precis som med delningsekonomin såg vi en tendens till att det som är viktigt, förutom betalningslösningar, är givetvis pris. För det handlar om att e-handeln ökar pristransparensen. Folk använder verkligen prisjämförelseverktyg och gör det ofta. Man jämför även med utlandet, så det finns saker som är viktiga men samtidigt, om man sammanfattar det här med betalningslösningar, möjligheter till returer etc. så ser vi litet samma tendenser som delningsekonomin. Det handlar om tillit och i det här fallet handlar det om tillit till leverantören, alltså den som säljer varan till kunden. Så det är också tillväxten. Det handlar dels om tekniska möjligheter, att man kan öppna e-handelsbutiker relativt enkelt, men sedan handlar det också om tilliten. Och där ser vi då att det har skett en utveckling. Vi tror väldigt mycket att säkra betalningslösningar har bidrag till en stor tillväxt förutom andra faktorer, att det har kommit in fler e-handlare både i Europa och i Sverige.

Hanna Witt:

Och finns det några risker då Björn, vad säger du? När det gäller konkurrens och e-handel?

Björn Axelsson:

Som John är inne på det här att den ökande pristransparensen är en sak som

driver konkurrensen och driver konsumenternas efterfrågan. Men det är ju samtidigt så att det finns pristransparens även för leverantörerna, att man kan se vad de andra leverantörerna har för priser. Och i det så finns det ju en del mjukvaruprogram och algoritmer som bevakar det här och som då kan justera priserna blixtnabbt. Och det är klart att det finns ju en risk för att man hamnar i en situation där man via de här algoritmerna och mjukvaruprogrammen faktiskt samordnar sina priser, inte bara bevakar priserna. Och det är klart att det är någonting som vi från vår horisont behöver vara vaksamma på i framtiden. Och det kan ju också vara så att när man anlitar en sådan tjänst som e-handlare så kanske man inte alltid är medveten om att det är det som faktiskt sker i den tjänsten som man anlitar.

Hanna Witt:

Så vad innebär det? Vad ställer det för utmaningar för Konkurrensverket?

Björn Axelsson:

Ja, vi måste ju bli duktigare då på att både identifiera den här typen av mjukvarutjänster som då är över gränsen, alla är ju inte det, men det gäller juS också att kunna sprida information om vårt eftergiftsprogram och vad som gäller i konkurrensreglerna om samarbeten osv.

Hanna Witt:

Och några avslutande ord från er båda. Hur ser framtiden ut för delningsekonomi och e-handel, vad säger du John?

John Söderström:

Jag tror att när det gäller delningsekonomin så finns det stora förutsättningar för att den kommer att växa. Det finns en del utmaningar att hantera. Det handlar om att i princip är det relativt enkelt att starta en plattform som möjliggör delning mellan privatpersoner. Men det som är utmaningen också är att få folk att använda plattformen. Så det handlar om förändrade beteenden helt enkelt. För det visade ju vår konsumentundersökning att folk är litet ovilliga att dela med resurser än så länge, även om det har kommit fram försäkringslösningar. Och så är man litet orolig. Men någonting som vi tror inte bara har med delningsekonomin att göra är att vi märker att fler och fler företag börjar anamma de här delningsekonomiska affärsmodellerna som driver på hela tanken med delning. Så det är väldigt intressant att vi ser att även företag börjar använda just delning och fokusera på att kunder köper nyttjande funktionen i stället för en produkt och att ägande kanske då kvarstår hos det företaget. Det är en viss skillnad mot delningsekonomin där ägandet, plattformen äger aldrig resurserna, i det här fallet med företaget så äger de resurserna, så det är en väldigt stor skillnad. Nej vi ser en väldigt stor potential men det finns också tekniska utmaningar kring det här. Och det handlar inte bara om mobilapplikationer och själva digitala marknadsplatsen utan också om lösningar, om hur man får tillgång till den resurs som delas. T. ex. så det finns en rad utmaningar, men det finns

också goda förutsättningar för en tillväxt. Hur stor den tillväxten blir finns det olika uppfattningar om. Vår bedömning är att delningsekonomin är väldigt liten men att den kommer att växa. Sedan finns det också väldigt olika synsätt hur stor den blir så att vi har sett en del som tror att den blir väldigt stor. De menar att det blir en utbudschock och att det blir en väldig påverkan på makroekonomin, medan andra som är mer, man skulle kunna säga skeptiska, menar att den kommer inte bli så stor. Utan det kommer ta kanske litet längre tid innan den blir väldigt stor. Men den kommer växa; det är jag övertygad om.

Hanna Witt:

Vad säger Björn, har du några medskick inför framtiden med delningsekonomi och e-handel?

Björn Axelsson:

Ja, John har ju pratat mest delningsekonomi då så jag lägger några ord på e-handeln. Jag tänker mig att vi ser ju positivt på e-handelns utveckling och vi ser väl att det kommer fortsätta i den här positiva riktningen för konkurrensen att det bidrar till ökad konkurrens. Det man ser framför sig är ju det som pågår inom EU-samarbetet med en ny digital inre marknad och de frågor som tas upp där. T. ex. det här med geoblockering, när en återförsäljare inte säljer till en konsument i ett annat land så att man blockerar vissa geografiska områden och försäljning över gränserna mellan medlemsstater och en harmonisering av konsumentlagstiftningar, men även att man arbetar för att göra billiga leveranser över gränserna, vilket då kan öka den gränsöverskridande handeln och förbättra konkurrensen ytterligare inom EU. Och det är väl någonting som är på gång litet grann och som kanske kan öka den internationella eller den gränsöverskridande handeln i EU ännu mer.

Hanna Witt:

Då får vi avsluta den här diskussionen med ett stort tack till Björn Axelsson och John Söderström på avdelningen för analys på Konkurrensverket för den här diskussionen om delningsekonomi och e-handel. Rapporten som Konkurrensverket har skrivit hittar ni på vår hemsida kkv.se. Och mitt namn är Hanna Witt och jag är kommunikationschef på Konkurrensverket. Tack ska ni ha för att ni lyssnade.