

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**ZAVEDANJE, STALIŠČA IN VEDENJE SLOVENSКИH
PORABNIKOV V DELITVENI EKONOMIJI**

Ljubljana, oktober 2018

JURIJ LOZAR

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisani Jurij Lozar, študent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtor predloženega dela z naslovom Zavedanje, stališča in vedenje slovenskih porabnikov v delitveni ekonomiji, pripravljenega v sodelovanju s svetovalko doc. dr. Barbaro Culiberg

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravil samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbel, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobil vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označil;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnal v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobil soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne 17.10.2018

Podpis študenta: _____

KAZALO

UVOD	1
1 ZNAČILNOSTI DELITVENE EKONOMIJE	2
1.1 Pojav delitvene ekonomije.....	2
1.2 Opredelitev	4
1.3 Lastnosti.....	5
1.4 Področja, kjer je delitvena ekonomija prisotna	7
1.5 Velikost trga	9
1.6 Pozitivne strani.....	9
1.7 Negativne strani	10
2 PRAVNA UREDITEV DELITVENE EKONOMIJE	13
2.1 Pravna urejenost področja delitvene ekonomije.....	13
2.2 Odzivi držav in mest	14
2.2.1 ZDA	15
2.2.2 Evropa.....	15
2.2.3 Južna Koreja	17
2.3 Zaposlovanje in pravno formalni status zaposlenih	17
2.4 Stanje v Sloveniji.....	19
3 NAJPOMEMBNEJŠA PODJETJA V PANOGI IN NA SLOVENSKEM TRGU.....	20
3.1 Airbnb	20
3.2 Uber	20
3.3 Ostali	21
3.4 Podjetja na slovenskem trgu	21
4 PORABNIKI V DELITVENI EKONOMIJI.....	23
4.1 Značilnosti porabnikov v delitveni ekonomiji.....	23
4.2 Dejavniki, ki vplivajo na uporabo delitvene ekonomije	24
4.3 Odzivi porabnikov	27
5 RAZISKAVA O SLOVENSKIH PORABNIKIH V DELITVENI EKONOMIJI	28
5.1 Kvalitativni del raziskave.....	28
5.1.1 Namen in cilji	28

5.1.2	Metodologija	28
5.1.3	Rezultati in ugotovitve	29
5.1.3.1	<i>Splošne ugotovitve</i>	29
5.1.3.2	<i>Namestitev oseb</i>	29
5.1.3.3	<i>Transport oseb</i>	31
5.2	Kvantitativni del raziskave	34
5.2.1	Namen in cilji	34
5.2.2	Metodologija	34
5.2.3	Raziskovalna vprašanja	34
5.2.4	Postavitev hipotez	35
5.2.5	Analiza in rezultati	37
5.2.5.1	<i>Predstavitev vzorca</i>	37
5.2.5.2	<i>Predstavitev rezultatov</i>	38
5.2.5.3	<i>Preverjanje hipotez</i>	42
5.2.6	Omejitve raziskave	45
5.3	Povzetek ključnih ugotovitev in priporočila za podjetja	46
SKLEP		48
LITERATURA IN VIRI		48
PRILOGE		1

KAZALO TABEL

Tabela 1: Področja, na katerih je prisotna delitvena ekonomija	8
--	---

KAZALO SLIK

Slika 1: Vpliv posameznih dejavnikov na uporabo delitvene ekonomije	25
Slika 2: Starostna struktura anketiranih oseb	37
Slika 3: Najvišja dosežena izobrazba anketiranih oseb.....	38
Slika 4: Zaposlitveni status anketiranih oseb	38
Slika 5: Uporaba podjetij delitvene ekonomije v zadnjem letu	39
Slika 6: Razlogi za uporabo delitvene ekonomije	39
Slika 7: Aritmetična sredina strinjanja s trditvijo o izkušnjah v delitveni ekonomiji	40
Slika 8: Aritmetične sredine strinjanja s trditvami o namenih uporabe delitvene ekonomije, seznanjenosti z regulativo na tem področju in uporabi novih storitev na spletu....	40

Slika 9: Aritmetične sredine strinjanja s trditvami o stališčih do delitvene ekonomije	41
Slika 10: Aritmetične sredine strinjanja o tem, koliko so posamezne lastnosti prednosti delitvene ekonomije.....	42

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Vprašalnik za intervju	1
Priloga 2: Anketni vprašalnik	2
Priloga 3: Izpis iz programa SPSS: opisne statistike za vzorec.....	5
Priloga 4: Izpis iz programa SPSS: opisne statistike o poznavanju pojma »delitvena ekonomija«	7
Priloga 5: Izpis iz programa SPSS: opisne statistike o uporabi delitvene ekonomije	8
Priloga 6: Izpis iz programa SPSS: opisne statistike o razlogih za uporabo podjetij iz delitvene ekonomije.....	9
Priloga 7: Izpis iz programa SPSS: opisne statistike o izkušnjah z delitveno ekonomijo ...	11
Priloga 8: Izpis iz programa SPSS: opisne statistike o namenih uporabe delitvene ekonomije, pravnem poznavanju tega področja in uporabi novih storitev na spletu.....	12
Priloga 9: Izpis iz programa SPSS: opisne statistike o stališčih do delitvene ekonomije ...	13
Priloga 10: Izpis iz programa SPSS: opisne statistike o prednostih delitvene ekonomije ..	14
Priloga 11: Izpis iz programa SPSS: binominalni test za preverjanje hipoteze 1.....	15
Priloga 12: Izpis iz programa SPSS: t-test za preverjanje hipoteze 3	16
Priloga 13: Izpis iz programa SPSS: t-test za preverjanje hipoteze 4	17
Priloga 14: Izpis iz programa SPSS: t-test za preverjanje hipoteze 5	18
Priloga 15: Izpis iz programa SPSS: t-test za preverjanje hipoteze 6	19
Priloga 16: Izpis iz programa SPSS: hi kvadrat (X^2) test za preverjanje hipoteze 7	20
Priloga 17: Izpis iz programa SPSS: enostavna linearna regresija za preverjanje hipoteze 8.....	21

SEZNAM KRATIC

ang. – angleško

SD – (ang. standard deviation); standardni odklon

X^2 - hi kvadrat

SPSS – (ang. Statistical Package for the Social Sciences); računalniški program, ki se uporablja za statistične analize

UVOD

Dandanes se svet sooča z velikimi spremembami v ekonomskem sistemu, ki so pripeljale do pojava delitvene ekonomije. Te spremembe pa so bile možne zaradi vse hitrejšega razvoja interneta (Posen, 2015). Samo deljenje oziroma posojanje stvari je staro, kot je staro človeštvo, delitvena ekonomija pa je nastala šele v internetni dobi (Belk, 2014). Prav zaradi tega, ker gre za nov pojav, področje še ni bilo točno definirano, prav tako pa še nima ustrezne pravne podlage (Zale, 2017). Nujno pa bi bilo, da se to področje čim prej pravno uredi ter s tem odpravi slabosti in nevarnosti, katerim so lahko izpostavljeni porabniki (Dyal-Chand, 2015).

S pojmom delitvena ekonomija imenujemo trg, na katerem posamezniki lahko delijo ali posojajo stvari, sredstva, storitve ipd., ki jih v tistem trenutku ne potrebujejo. To pomeni, da ponujajo dostop do svojih presežnih kapacitet. Za to pa uporabijo spletno platformo, ki predstavlja povezovalni člen med ponudnikom in porabnikom (Aloni, 2016). Najbolj znani in uspešni podjetji delitvene ekonomije sta Airbnb in Uber, ki sta bili ustanovljeni v San Franciscu (Seo, Jeong & Kim, 2017), v Sloveniji pa je najbolj znana spletna platforma Prevoz.org.

Ker trg delitvene ekonomije strmo raste (Cusumano, 2018), to pomeni, da so ljudje tovrstne poslovne modele sprejeli, oziroma da jim storitve, ki so na voljo na tem trgu, prinašajo koristi (predvsem ekonomske). Prav zaradi tega mnogi raje izberejo ponudnika delitvene ekonomije pred klasičnimi podjetji (Aloni, 2016). Čeprav vse več ljudi uporablja storitve delitvene ekonomije, je to področje še precej neraziskano. Raziskav, ki se osredotočajo na porabnike, njihove preference, potrebe, odločitvene dejavnike ter njihovo razumevanje in odnos do delitvene ekonomije, je bilo narejenih zelo malo (Hamari, Sjöklint & Ukkonen, 2015). To velja tudi za Slovenijo. Tovrstni podatki pa bi bili pomembni tako za podjetja v delitveni ekonomiji kot tudi za podjetja iz bolj tradicionalnih panog. Trg delitvene ekonomije je namreč vse večji, vse več ljudi je na njem prisotnih (Cusumano, 2018), zato bi bilo pomembno izvedeti za prioritete, preference in razloge za vedenje modernih porabnikov. Prav zato sem se odločil, da raziščem, kako slovenski porabniki dojemajo in uporabljajo storitve, ki so jim na voljo v delitveni ekonomiji.

Namen magistrskega dela je raziskati in opredeliti uporabo delitvene ekonomije med slovenskimi porabniki, prednosti, ki jih ponuja, in slabosti, ki jih prinaša. Ciljev magistrskega dela pa je več. Glavni cilj je ugotoviti, katere storitve delitvene ekonomije Slovenci najpogosteje uporabljajo in zakaj ter kakšno je njihovo stališče do tega področja. Prav tako je cilj ugotoviti, v kolikšni meri se porabniki sploh zavedajo, da uporabljajo storitve delitvene ekonomije (ali sploh vedo, da obstaja, oz. jo ločijo od klasičnih storitev na trgu). Cilj pa je tudi ugotoviti, ali je uporaba teh storitev povezana s starostjo oseb in ali odprtost do uporabe novih storitev, ki se pojavijo na spletu, vpliva na zaznano enostavnost in preprostost uporabe platform delitvene ekonomije.

Magistrsko delo bo sestavljeno iz dveh delov, teoretičnega in empiričnega. V teoretičnem delu bom predstavil ugotovitve iz analize sekundarnih virov podatkov: strokovnega gradiva in znanstvenih člankov s tega področja. V prvem poglavju bom predstavil pojem delitvena ekonomija. Opisal bom, kako in zakaj je to področje nastalo, ga definiral in navedel njegove značilnosti ter pozitivne in negativne lastnosti. Predstavil pa bom tudi velikost tega trga, panoge, v katerih je delitvena ekonomija prisotna in omenil njen vpliv na prebivalce. Drugo poglavje bo namenjeno pravni ureditvi področja delitvene ekonomije. Predstavil bom razloge, zakaj je to področje zaenkrat še slabo pravno urejeno, in težave, ki nastajajo zaradi tega. Prav zaradi pomanjkanja neke celovite, splošne opredelitve in regulacije delitvene ekonomije so se nekatere države in mesta lotila urejanja tega področja po svoje, kar bom predstavil v nadaljevanju tega poglavja. Na koncu bom opisal stanje na področju zaposlovanja v delitveni ekonomiji in nejasnosti pri pravnoformalnem statusu teh zaposlenih ter predstavil, kako je področje delitvene ekonomije urejeno v Sloveniji.

V tretjem poglavju bom najprej predstavil in opisal največja in najpomembnejša podjetja delitvene ekonomije v svetovnem merilu, nato pa tudi tista, ki so prisotna na slovenskem trgu. V četrtem poglavju pa se bom osredotočil na porabnike v delitveni ekonomiji. Začel bom z opisom značilnosti teh porabnikov. Za tem bom navedel in opisal dejavnike, ki vplivajo na uporabo delitvene ekonomije ter mnenja, ki jih imajo porabniki o tem področju. Poglavje pa bom zaključil z navedbo nekaterih števil, ki pričajo o tem, kako dobro so porabniki po svetu sprejeli delitveno ekonomijo.

V empiričnem delu pa bom predstavil potek in rezultate raziskave o slovenskih porabnikih v delitveni ekonomiji. Najprej bom predstavil kvalitativni del raziskave, s katerim bom dobil prvi, osnovni pogled na obravnavano tematiko, ki mi bo pomagal pri postavitvi hipotez. V naslednjem poglavju pa bo sledila predstavitev kvantitativnega dela raziskave. Najprej bom opredelil namen, cilje, metodologijo in postavil hipoteze. V naslednjem podpoglavju bom predstavil rezultate. Zatem bom s pomočjo tehnik statistične analize testiral hipoteze in jih potrdil ali ovrgel. Omenil bom tudi omejitve raziskave, empirični del pa bom sklenil s povzetkom ključnih ugotovitev in s priporočili za podjetja, tako za tradicionalna kot tista s področja delitvene ekonomije.

1 ZNAČILNOSTI DELITVENE EKONOMIJE

1.1 Pojav delitvene ekonomije

Od vedno so ljudje želeli biti lastniki stvari, ki jih v življenju potrebujejo (McDonald, 2016). Z začetkom obdobja četrte industrijske revolucije pa je začela želja po individualnem lastništvu počasi usihati (Seo, Jeong & Kim, 2017). Tehnologija in povezovanje sta ljudem omogočila dostop do stvari, ki jih potrebujejo, ne da bi morali biti lastniki le-teh (McDonald, 2016). Z razmahom uporabe interneta in mobilnih aplikacij sta se posel in vključenost porabnikov vanj drastično spremenila (Redfearn III, 2016). Modernizirali so se tako

porabniki kot tudi načini in metode potrošnje. Porabniki so se začeli vse bolj odmikati od pasivne potrošnje (McCabe, 2017). Tako se je razvilo področje, ki se imenuje delitvena ekonomija (ang. sharing economy). Gre za izum novodobnega kapitalizma, za katerega je značilno, da tehnologija prevzema vse večjo vlogo v poslovanju podjetij (Henwood, 2015).

Korenine delitvene ekonomije segajo v devetdeseta leta dvajsetega stoletja, ko so se začele hierarhične piramide v podjetjih ravnati, pojavljati so se začela prva socialna omrežja, množične decentralizacije – temelji delitvene ekonomije (Henwood, 2015). Bolj intenzivno pa se je področje delitvene ekonomije začelo razvijati po letu 2006, začetna faza razvoja pa je trajala do okoli leta 2014 (Stemler, 2017). Po tem letu je trg delitvene ekonomije začel hitro rasti in število uporabnikov se je močno povečalo (Seo, Jeong & Kim, 2017). V zadnjih letih se delitvena ekonomija nezadržno širi po vsem svetu (Katz, 2015).

Dejavniki, ki so pripomogli k nastanku in razcvetu delitvene ekonomije:

- **Gosta poselitev v mestih** je pripomogla k neučinkovitosti obstoječih podjetij v različnih panogah in tako ustvarila izzive ter priložnosti, ki so ponudile odgovor na te pomanjkljivosti. Nastanek in uspeh delitvene ekonomije lahko razumemo kot odziv na trenutne razmere predvsem v mestih (Davidson & Infranca, 2016).
- **Ekonomska kriza leta 2008** je spremenila poslovno okolje iz modela »jaz« v model »mi« (gledano z vidika potrošnikov). Takrat je bilo zaupanje v velika podjetja in državne ustanove zelo omajano, zato so ljudje začeli bolj zaupati drug drugemu in sodelovati. Takrat so se pojavili trije glavni trendi, ki so izoblikovali delitveno ekonomijo: demokratizacija, zaupanje in poslovanje s točno določenim namenom (Del Rowe, 2016).
- **Vedenje porabnikov** se je v začetku 21. stoletja, tudi zaradi ekonomske krize, spremenilo. Porabniki so precej spremenili svoje preference. Hiperpotrošništvo in željo po lastništvu stvari so zamenjali hitrost, doživetja in dostop do stvari. Mlajšim generacijam je postalo pomembno, da lahko do stvari dostopajo takrat, ko jih potrebujejo (Posen, 2015). Pasivno potrošništvo 20. stoletja je zamenjala ekonomija sodelovanja, ki temelji na inovacijah, učinkovitosti in zaupanju (McCabe, 2017). Nekateri tudi pravijo, da delitvena ekonomija s svojimi pozitivnimi učinki celo blaži nekatere družbene probleme, kot so recimo pretirana potrošnja, onesnaževanje in revščina (Zhu, Fung So & Hudson, 2016). Mnogim denar ni edini motiv, ampak si želijo tudi spoznati nove ljudi (Press, 2015).
- **Tehnologija in inovacije** sta ključna dejavnika za uspeh delitvene ekonomije, saj omogočata hitro in enostavno doseganje ciljev (Posen, 2015). Tu pa je pomembno vlogo odigral razvoj in uporaba interneta (Katz, 2015), razvoj spletnih strani in mobilnih aplikacij (Dyal-Chand, 2015). Internet je omogočil, da se je delitvena ekonomija lahko razširila po vsem svetu (Wei, 2017).

Pojav delitvene ekonomije je na nek način tudi logična posledica nastanka družbenih medijev, kot so Facebook, Pinterest ali Trip Advisor, ki združujejo ljudi, ki imajo skupne interese, da si med seboj delijo ideje, informacije ali osebna prepričanja (Cusumano, 2015).

Delitvena ekonomija je pravilo »si, kar imaš« spremenila v »si, kar lahko deliš« (Belk, 2014). Lahko bi rekli, da gre za klasičen neoliberalni odziv na neoliberalizem, saj gre za individualiziran in tržno usmerjen model, ki vidi vsakega posameznika kot potencialnega mikropodjetnika, ki se bori za svoj obstoj v neprijaznem svetu (gledano z vidika ponudnikov) (Henwood, 2015). Delitvena ekonomija ne spreminja le »katere stvari si privoščimo« ampak tudi »kako si jih privoščimo« (O'Neill, 2017).

Leta 2010 je bila delitvena ekonomija označena kot družbena, politična in ekonomska transformacija, ki je demokratizirala načine, kako proizvajamo, trošimo, urejamo pravno okolje in rešujemo družbene probleme. Veliko ljudi meni, da je pojav delitvene ekonomije neke vrste revolucija, ki je opolnomočila navadne ljudi, da lahko izkoriščajo svoje presežne kapacitete na najrazličnejše načine (Stemler, 2017).

1.2 Opredelitev

Točna definicija, kaj točno spada pod delitveno ekonomijo in kaj delitvena ekonomija sploh je, še ni dorečena (Zale, 2017). Gre za nov pojem, za katerega niti uporabniki niti regulatorni organi še ne vedo, kaj točno sploh pomeni. To pa ustvarja zmedo pri pravnem razumevanju in reguliranju tega področja (Dyal-Chand, 2015). Za delitveno ekonomijo, ki je bila označena kot ena izmed desetih idej, ki bodo spremenile svet (McCabe, 2017), je značilno, da je še veliko nedorečenega. Zatika se že pri poimenovanju. Različni avtorji uporabljajo različne izraze, ki opisujejo enak poslovni model (Aloni, 2016; Belk, 2014):

- delitvena ekonomija (ang. the sharing economy);
- sodelovalna potrošnja (ang. collaborative consumption);
- ekonomija na zahtevo (ang. the ondemand economy)
- ekonomija nastopa (ang. the gig economy);
- ekonomija dostopa (ang. the access economy);
- ekonomija enak enakemu (ang. the peer-to-peer (P2P) economy);
- mreža (ang. the mesh);
- komercialni delitveni sistemi (ang. commercial sharing systems);
- skupna produkcija (ang. co-productions);
- skupno ustvarjanje (ang. co-creation);
- istočasna poraba in proizvodnja (ang. prosumption);
- sistemi produkt-storitev (ang. product-service systems);
- potrošnja na podlagi dostopa (ang. access based consumption);
- sodelovanje porabnikov (ang. consumer participation);
- spletno prostovoljstvo (ang. online volunteering).

Nekateri avtorji tudi navajajo, da zgoraj naštetih izrazi ne opisujejo istega poslovnega modela, ampak ima vsak določene lastnosti, po katerih se razlikuje od ostalih (Belk, 2014; Stemler, 2017). Zagotovo pa drži, da ima delitvena ekonomija velik vpliv na različne ekonomske

panoge in zaposlitvene strukture (Aloni, 2016), saj močno spreminja načine potovanja, nastanitev, trg storitvenih dejavnosti in še veliko drugih sektorjev (Davidson & Infranca, 2016). Promovira namreč nov življenjski slog, ki temelji na socializaciji, ponovni uporabi, skrbi za okolje in ustvarjanju alternativnih poslovnih priložnosti (Bernardi, 2017).

Pojem delitvena ekonomija se nanaša na aktivnosti, v katerih se dosegajo dobički in koristi vseh udeležencev z deljenjem ali izmenjavo dobrin, sredstev ali storitev (Seo, Jeong & Kim, 2017) raje kot z uporabo storitev ali izdelkov tradicionalnih ponudnikov (O'Neill, 2017). Ponudnik lahko ponuja svoja presežna sredstva zastoj ali pa zahteva plačilo določene vsote (McCabe, 2017). Gre za aktivnosti, ki bazirajo na ideji dostopa do presežka sredstev, ki jih ponudnik trenutno ne potrebuje (ang. access to excess), se pravi do premalo izkoriščenih dobrin (ang. underutilized goods) oziroma mrtvega kapitala (ang. dead capital) (Aloni, 2016). Pravzaprav lahko vsak trg, na katerem so prisotni posamezniki z namenom deljenja ali zamenjave osebnih stvari ali sredstev, označimo kot delitveno ekonomijo (McDonald, 2016). Delitvena ekonomija daje ljudem prednosti lastništva brez bremena in stroškov, ki jih lastništvo prinaša, obenem pa ima še manjši vpliv na okolje. Tako predstavlja dobro alternativo tradicionalnim oblikam kupovanja in lastništva stvari (Henwood, 2015).

Odziv akademikov na pojav delitvene ekonomije je bil počasen in premalo odločen, zato še ni bilo narejenih dovolj raziskav, kar otežuje razumevanje in definiranje tega področja. Tudi zakonodajalci se soočajo s težavami pri poskusih reguliranja delitvene ekonomije (Aloni, 2016).

1.3 Lastnosti

Za model delitvene ekonomije so ključne tri komponente: ponudnik, porabnik in spletna platforma. Vse tri strani imajo od delitvene ekonomije koristi, zato jim je tudi v interesu, da se ta trg razvija in raste. Podjetje, ki je lastnik platforme, dobi delež od vsake transakcije, porabnik plača manjšo ceno, kot bi jo na klasičnem trgu, ponudnik pa ima zagotovljen vir prihodka (Aloni, 2016).

Zale (2017) je opredelil naslednje štiri ključne karakteristike delitvene ekonomije:

- monetizacija sredstev, ki v osnovi niso bila namenjena ponudbi na trgu;
- omogočen dostop do teh sredstev/kapacitet namesto posedovanja le-teh;
- ponudba teh sredstev z uporabo tehnoloških rešitev (internet, aplikacije);
- transakcije med posamezniki olajša spletna platforma.

Podjetja v delitveni ekonomiji niso lastniki sredstev, ki jih ponujajo, ampak le spletnih platform, ki omogočajo, da se kupec in prodajalec najmeta (Allen, 2015). Pravzaprav temeljijo na digitalnih platformah, ki omogočajo ljudem, ki se ne poznajo, da dostopajo do neizkoriščenih sredstev drug drugega (Cusumano, 2018). Prav tako dajejo možnost, da lahko dostopajo do blaga ali storitev, ki si jih drugače ne bi želeli ali mogli privoščiti (Posen, 2015).

Na trgu sta se izoblikovali dve vrsti ponudnikov (Cusumano, 2018):

- Posamezniki delijo sredstva, ki jih trenutno ne potrebujejo. V tem primeru gre za klasičen primer delitvene ekonomije, ki povzema glavno idejo tega modela.
- Podjetja posojajo sredstva, ki so že v naprej temu namenjena. V tovrstnih primerih ne moremo govoriti o klasični delitveni ekonomiji, saj ne bazirajo na dostopu do presežnih sredstev. Ta podjetja največkrat le izkoriščajo izraz delitvena ekonomija za prikrivanje pravih namenov.

Največja inovacija delitvene ekonomije je način, na katerega se porabnik in ponudnik povežeta (Aloni, 2016). Ljudje si namreč posojajo stvari že desetletja, knjižnice posojajo gradivo že dolgo časa (Wei, 2017), platforme, na katerih sloni delitvena ekonomija, pa so omogočile njeno masovno uporabo (Zale, 2017). Ker je v delitveni ekonomiji na prvem mestu porabnik, se inovacije več ne osredotočajo na ustvarjanje novih idej, ampak na izboljšanje sodelovanja porabnika in izboljšanje njegove izkušnje (Posen, 2015). Opremljena so bila štiri glavna vodila delitvene ekonomije, in sicer: nižanje stroškov, občutek za skupnosti, tehnološke inovacije in skrb za okolje (Wu, Ma & Xie, 2017). Mnogi pa so mnenja, da delitvena ekonomija ni nič inovativnega, ampak le zvijača, kako že obstoječi posel speljati mimo zakonodaje. Zato delitveno ekonomijo imenujejo »moteča inovacija« (ang. disruptive innovation) – poslovni model, ki je že znano tehnologijo uporabil oz. preoblikoval tako, da je z njo ustvaril nov trg, na katerem ima prednost pred konkurenco z izmikanjem zakonodaji (Katz, 2015). Prav platforme, ki ponujajo porabnikom nastanitev v prenočiščih, ki predstavljajo alternativo klasičnim hotelom, so bile omenjene kot ena izmed dveh najpomembnejših inovacij, ki bodo imele dolgoročne posledice v turizmu (Brauckmann, 2017).

Model delitvene ekonomije sledi dvema glavnima idejama: nižanje transakcijskih stroškov in učinkovita alokacija sredstev (Redfearn III, 2016). Nižanje transakcijskih stroškov, tako za kupca kot za ponudnika, veliko platform delitvene ekonomije doseže z vključevanjem elementov in funkcij družbenih omrežij v svoje delovanje. Tako si uporabniki lahko ustvarijo svoje profile, se povezujejo s profili drugih uporabnikov in iščejo njihove povezave ali stike ter tako lažje najdejo želene storitve ali primerne ponudnike. To omogoča platformi, da sledi aktivnostim porabnikov in ponudnikov ter z zbranimi informacijami ustvarja sistem za ocenjevanje uporabnikov, ki pripomore k identificiranju slabih ponudnikov ali kupcev (Katz, 2015). Zelo pomemben dejavnik v delitveni ekonomiji je namreč zaupanje med ponudnikom in porabnikom. Pomanjkanje le-tega je ena izmed največjih ovir v tovrstnih poslovnih razmerjih, ko se kupec in prodajalec ne poznata (Wu, Ma & Xie, 2017). Z rastjo trga delitvene ekonomije posledično raste tudi število uporabnikov, zato lahko pridejo problemi z zaupanjem med obema stranema še bolj do izraza. Pomembno je, da nosilci in skrbniki platform zagotovijo čim večjo zanesljivost ponudnikov (Seo, Jeong & Kim, 2017). Ugled je pravzaprav eno izmed najpomembnejših sredstev podjetij, ki pa se ga lahko hitro izgubi. Več kot 90 odstotkov ljudi se bo namreč izognilo ponudniku, o katerem bodo prebrali negativna mnenja na spletu (McDonald, 2016).

Podjetja v delitveni ekonomiji morajo, če želijo uspeti, najprej doseči kritično maso ponudnikov in porabnikov, ki se nahajajo dovolj blizu eden drugemu, kajti bližina predstavlja pomemben faktor pri odločanju za uporabo teh storitev. Veliko teh podjetij ponuja vrednost za kupca s tem, da manjšajo stroške in pomanjkljivosti življenja v velikih mestih (Davidson & Infranca, 2016).

Sam bi med lastnosti delitvene ekonomije dodal še eno lastnost, za katero menim, da je ena izmed ključnih, in bi jo moralo posamezno področje vsebovati, da bi se ga uvrščalo v delitveno ekonomijo. Ta lastnost je osebna interakcija oziroma osebni stik med ponudnikom in porabnikom. Se pravi, da morata biti porabnik in ponudnik fizično prisotna med izvajanjem dogovorjene storitve ali pa se vsaj pred začetkom fizično srečati. Ta kriterij sem tudi upošteval pri določanju podjetij delitvene ekonomije, ki so bila zajeta v raziskavi.

1.4 Področja, kjer je delitvena ekonomija prisotna

Deljenje je postalo zelo močna sila na trgu. Spletne strani in mobilne aplikacije so omogočile posameznikom, da lahko nastopajo kot ponudniki na veliko različnih trgih (Dyal-Chand, 2015).

V tabeli 1 so prikazane panoge oziroma področja, v katerih so s svojimi platformami že prisotna podjetja delitvene ekonomije. Prav tako so navedene tudi najpomembnejše platforme na vsakem izmed področij.

Daleč največji in najhitreje razvijajoči se področji v delitveni ekonomiji sta deljenje nezasedenih sob oziroma ležišč in deljenje prevozov oziroma prostih sedežev v avtomobilih. Ti dve področji in najbolj znani podjetji na teh področjih, Airbnb in Uber, tudi nekako najbolje povzemata model delitvene ekonomije (Zale, 2017). Delitvena ekonomija spreminja razporeditev sredstev, poslovne modele in vedenje porabnikov v veliko panogah (Zhu, Fung So & Hudson, 2016). V naslednjih pa ima še posebej velik (negativen) vpliv (Del Rowe, 2016):

- **Tehnologija.** Čeprav je imela tehnologija glavno vlogo pri razvoju delitvene ekonomije, so morala številna tehnološka podjetja razviti in prilagoditi svoje produkte izključno za potrebe podjetij delitvene ekonomije.
- **Zabavna industrija in mediji.** Za podjetja iz te panoge veliko nevarnost predstavlja pojav podjetij, ki ponujajo vsebine na zahtevo, in pojav platform, preko katerih si uporabniki izmenjujejo vsebine.
- **Avtomobilska industrija.** Na trgu je že veliko podjetij, ki ponujajo deljenje prevozov ali deljenje avtomobilov, raziskave pa kažejo, da veliko ljudi že uporablja te storitve in ima pozitiven odnos do njih.
- **Prodaja na drobno.** Podjetja iz te panoge bodo morala veliko postoriti na kvaliteti in trajnostnem razvoju, saj porabniki menijo, da je delitvena ekonomija bolj vzdržna za okolje.

Tabela 1: Področja, na katerih je prisotna delitvena ekonomija

Področje	Opis	Pomembnejše platforme
Namestitev in nočitev oseb	Platforme omogočajo deljenje prostih stanovanj, sob ali postelj.	Airbnb, Homestay, VRBO, Roomorama, Flipkey, Roomba, Wimdu, 9flats, Xiaozhu
Transport oseb	Platforme omogočajo deljenje prostih sedežev v avtomobilih, celo manjših avtobusih, na določenih relacijah.	Uber, Lyft, Bridj, Getaround, Sidecar, Local Motion, Zimride, Spride, Blablacar, Shuddle
Avtomobilska industrija	Platforme omogočajo deljenje oziroma posojanje avtomobilov, ko jih lastniki ne potrebujejo. Potencial tega področja so prepoznali tudi nekateri proizvajalci avtomobilov (Mercedes, BMW, Volkswagen, Peugeot) in ustvarili svoje platforme za deljenje avtomobilov.	Zipcar, Car2Go, Turo, RelayRides, Start Car Rental, Atzuche, DriveNow, Quicar, Mu, Wimdu
Deljenje orodij/pripomočkov	Posamezniki delijo preko platforme vrtna orodja, stroje, kuhinjske pripomočke, gospodinjske aparate, ki so v tistem trenutku nezasedeni.	SnapGoods, Open Shed, Streetbank, Sharehood
Deljenje koles	Posamezniki si lahko preko platforme sposodijo kolo. Vendar pa kolesa večinoma posojajo le podjetja, zato ne gre za pravo delitveno ekonomijo.	Wheelz
Storitve	Posamezniki preko platforme ponujajo storitve, ki jih znajo dobro opravljati ali pa so tudi specialisti za te storitve (čiščenje, popravila, čuvanje hišnih ljubljencev itd.).	Taskrabbit, TrustedHousesitters, Handy, Craigslist, DogVacay, Zaaaly, Rover, Airtasker, Fiverr
Gostinstvo	Posameznik preko platforme objavi, kaj bo skuhal, zainteresirani pa se mu nato lahko pridružijo pri obroku.	Eatwith
Naložbena dejavnost	Platforme pomagajo start-up podjetjem do večje prepoznavnosti in do lažjega dostopa do virov financiranja s strani investitorjev iz različnih delov sveta.	Kickstarter, Indiegogo, Zopa
Zabavna industrija	Platforme omogočajo dostop do vsebin, kot sta glasba in filmi.	Napster, The Pirate Bay.
Tekstilna industrija	Platforma omogoča, da posamezniki posojajo oblačila, ki jih ne potrebujejo, ali pa svečane obleke višjega cenovnega razreda za posebne priložnosti.	Rent the Runway, Swapstyle, ReSecond, Poshmark

Vir: Allen (2015); Belk (2014); Brauckmann (2017); Davidson & Infranca (2016); Dyal-Chand (2015); Cusumano (2015); Cusumano (2018); Hamari, Sjöklint & Ukkonen (2015); Henwood (2015); Katz (2015); McCabe (2017); Malhotra & Van Alstyne (2014); O'Neill (2017); Press (2015); Schoenbaum (2016); Surtees (2017); Williams & Horodnic (2017); Wu, Ma & Xie (2017) in Xun (2017).

- **Turizem (nastanitev in prenočevanje).** Na tem trgu je ponudba delitvene ekonomije zelo močna, dodatno prednost pa ji dajejo še zapisi porabnikov na spletnih straneh ponudnikov, ki še dodatno pripomorejo h kredibilnosti.

Linija med tradicionalnimi panogami in delitveno ekonomijo počasi izginja, saj so uspešna podjetja ugotovila, da morajo nekako vključiti elemente delitvene ekonomije v svoje poslovanje, če želijo biti uspešna še naprej (Del Rowe, 2016).

1.5 Velikost trga

Trg delitvene ekonomije je velik in zelo hitro raste. Leta 2013 so bili prihodki delitvene ekonomije v globalnem obsegu ocenjeni na 15 milijard dolarjev (Cusumano, 2018), leta 2014 pa na 26 milijard dolarjev (Malhotra & Van Alstyne, 2014). Ocena iz leta 2015 kaže, da se lahko prihodki delitvene ekonomije (v panogah deljenje sob, prevozov, storitev, video in audio vsebin ter financiranje naložb – ang. crowdfunding) do leta 2025 povečajo na 335 milijard dolarjev. Ocena je bila narejena na podlagi stopenj rasti podjetij Airbnb in Uber (Cusumano, 2018).

Evropska komisija je leta 2016 ocenila, da so leta 2015 prihodki v delitveni ekonomiji po Evropi znašali 28 milijard evrov, kar je dvakrat več kot leto pred tem. Prav tako je Evropska komisija podala oceno, da lahko v naslednjih letih prihodki v delitveni ekonomiji po Evropi dosežejo tudi 160 milijard evrov in več (Williams & Horodnic, 2017).

Trenutna tržna vrednost podjetij oziroma njihovih platform znaša več kot 75 milijard dolarjev (Allen, 2015).

1.6 Pozitivne strani

Delitvena ekonomija ponuja nove načine za reševanje problemov in izzivov v vsakdanjem življenju (Stemler, 2017). Omogoča učinkovito uporabo obstoječih sredstev, okolju prijaznejše načine potovanja (Stemler, 2017), ki zmanjšujejo količino prometa, onesnaževanje in pomagajo prihraniti denar (Belk, 2014). Uporabnikom ponuja priložnost maksimizirati sredstva in minimizirati tveganje. Z vidika ponudnika ustvarja poslovne priložnosti in omogoča mikro-podjetništvo z relativno majhnim tveganjem. S tem, ko ponuja dobrine na trgu delitvene ekonomije, tudi opravlja družbeno koristne aktivnosti. Vsak lahko prilagodi ponudbo glede na svoje časovne ali katere druge zmožnosti in omejitve (Zale, 2017) ter tako zasluži nekaj denarja s sredstvi, ki jih takrat ne potrebuje (Redfearn III, 2016). Po drugi strani pa porabnikom omogoča dostop do dobrin takrat, ko jih potrebujejo, in močno zniža stroške (Zale, 2017), kot če bi si jih privoščili pri tradicionalnih ponudnikih (Redfearn III, 2016).

Platforme v delitveni ekonomiji so zmanjšale transakcijske stroške z zmanjšanjem števila informacij in posledično stroškov iskanja. Podjetja delitvene ekonomije ponujajo preverjene

ocene porabnikov in ponudnikov, ki dajejo relevantne informacije o ceni, razpoložljivosti itd. Prevezla so stroga merila previdnosti in tako zavarovala porabnike pred možnimi goljufijami. S tem so povečale zaupanje med uporabniki. Platforme so dostopne vsem, ki imajo pametni telefon ali računalnik in kreditno ali debetno kartico (Aloni, 2016).

Delitvena ekonomija spreminja ekonomski, fizični in družbeni značaj urbanih področij tako na nivoju posameznih sosesk, kot tudi na nivoju celotnih mest. Spreminja načine, kako prebivalci teh področij uporabljajo in izkoriščajo prostor, ki je na voljo (Davidson & Infranca, 2016). Na skupnosti v mestih, v katerih se pojavlja, ima dobre in slabe vplive, odvisno iz katerega zornega kota gledamo.

Gost, ki je nastanjen preko platforme delitvene ekonomije, porabi več denarja za ostale dobrine in storitve, kot pa gost, ki je nastanjen v hotelih ali ostalih klasičnih ponudnikih. Tako imajo od njega več koristi tudi ponudniki ostalih storitev in dobrin v tistem okolišu. Razloga za to sta dva (Rosendahl, 2017):

- Nastanitev preko delitvene ekonomije je cenejša, zato lahko gost porabi več denarja za ostale stvari, ostane dlje časa ali pa celo oboje.
- Lokacije delitvene ekonomije so veliko bolj razpršene po mestih kot pa lokacije hotelov in ostalih klasičnih ponudnikov. Na ta način se razprši poraba gostov in tako ima koristi večji del mesta.

Platforme delitvene ekonomije, ki omogočajo nastanitev, močno koristijo okoljem, ki gostijo večje dogodke, kot so festivali ali koncerti. Takrat cene hotelov poskočijo v nebo, zato gosti, ki so nastanjeni prek teh platform, prihranijo pri prenočitvi in lahko ta denar porabijo drugje (Rosendahl, 2017). Te platforme pa hotelom ne škodujejo vedno. Na vrhuncih sezon, ko povpraševanje presega ponudbo, dejansko pomagajo ublažiti naval gostov (Rosendahl, 2017).

Delitvena ekonomija s svojimi pozitivnimi učinki blaži nekatere družbene probleme, kot so pretirana potrošnja, onesnaževanje in revščina (Zhu, Fung So & Hudson, 2016). Za veliko ljudi je pomenila »rešitelja«, ki je kompenziral izgubo služb in s tem rednih dohodkov zaradi ekonomske krize (Dyal-Chand, 2015).

Včasih posamezniki, ponavadi iz cenovno občutljivejših družbenih razredov, kot so študenti, najamejo večsobno stanovanje. Eno sobo uporabljajo sami, ostale pa oddajajo prek Airbnb-ja ali podobnih platform. Tako si zagotovijo reden vir prihodka in olajšajo plačevanje najemnine ali posojila (Henwood, 2015). Na podoben način, z oddajanjem sob v svoji hiši ali stanovanju, si tudi nekateri upokojenci zagotovijo dodaten prihodek k nizki pokojnini (Press, 2015).

1.7 Negativne strani

Delitvena ekonomija je ustvarila mit, da so platforme, na katerih sloni, nekaj unikatnega in

inovativnega ter bi zato morale biti regulirane drugače kot ostala podjetja ali pa sploh ne bi smele biti regulirane. To pa škoduje tako uporabnikom kot tudi okolju, kulturi in skupnostim, saj se pojavlja diskriminacija med sodelujočimi, pomanjkanje zaščite delavcev, velikokrat je ogrožena varnost porabnikov in poštena konkurenca. Lastniki platform pa so postali zelo vplivni v Silicijski dolini, državnih zakonodajnih organih in še kje (Stemler, 2017).

Rast delitvene ekonomije na področju oddajanja sob v določenem okolju slabo vpliva na ekonomsko in socialno stabilnost sosesk. Krči ponudbo stanovanj, ki so namenjena za dolgoročno oddajanje ljudem, ki bi živeli v njih, in viša njihovo ceno (Rosendahl, 2017), pa tudi povečuje odtujenost med sosedi, saj jih zamenjujejo gosti, ki se menjajo vsakih nekaj dni (Santolli, 2017). Prav tako povečuje gnečo v prometu (Rosendahl, 2017). Ponekod zabave željni turisti spreminjajo nastanitve v mirnih soseskah v žurerske hostle za mlade, ki nato uničujejo okolico in lastnino prebivalcev (Santolli, 2017).

Uspeh modela delitvene ekonomije temelji na doseganju dobička z izmikanjem zakonodaji. Tako ne plačujejo davkov, izogibajo se varnostnim standardom in lokalnim zakonom. Vse to pa mora konkurenca upoštevati (Aloni, 2016). Rast delitvene ekonomije škoduje tudi oblastem, saj predstavlja izpad dohodka od davkov. Sodelujoči v delitveni ekonomiji velikokrat namreč prijavijo manj prihodkov, kot so jih imeli, ali pa jih sploh ne prijavijo (Leaphart, 2016). Velikost in vpliv, ki ga ima delitvena ekonomija, predstavljata škodo družbi, ki se odraža kot »tržne nepopolnosti« (ang. market failures). Pojavljajo se v dveh oblikah (Stemler, 2017):

- **Direktne tržne nepopolnosti (ang. clean market failures).** Te nepopolnosti je moč pripisati neposredno platformam delitvene ekonomije. Odražajo se v asimetriji informacij, diskriminaciji, različnih negativnih eksternalijah in slabem zagotavljanju javnih dobrin.
- **Nedirektne tržne nepopolnosti (ang. messy market failures).** Teh nepopolnosti ni mogoče neposredno pripisati delitveni ekonomiji (ima pa nedvomno vpliv na njih), saj niso nedvoumne in jasno vidne (npr. škoda v okolju in skupnostih), nekatere niso več v domeni lokalnih zakonov (npr. vprašanje zasebnost uporabnikov) ali pa so posredne (npr. ekonomska škoda).

Glede na trenutno in potencialno globalno vrednost delitvene ekonomije pojem »delitvena« ni najbolj primeren, saj ta izraz ne opiše pravilno kapitalistične usmerjenosti podjetij v tem modelu (Leaphart, 2016). Kljub temu, da nekatera podjetja v delitveni ekonomiji ustvarjajo ogromne prihodke, pa večina podjetij še vedno ustvarja izgubo, preživijo pa s pomočjo financiranja iz tveganega kapitala (Cusumano, 2018).

Veliko podjetij v delitveni ekonomiji sploh ne spada v ta model, ampak gre za klasična podjetja, ki posojajo stvari, le da je plačilo izvedeno na spletu in se zato predstavljajo kot delitvena podjetja (Surtees, 2017). V večini primerov sob na Airbnb-ju ne oddajajo navadni ljudje, ampak podjetja (hoteli), ki izkoriščajo Airbnb, da se lahko izognejo zakonodaji in s

tem veliko stroškom. V New Yorku naj bi le 1 odstotek prihodkov Airbnb-ja predstavljale nočitve v privatnih nastanitvah (Stemler, 2017). Prav tako izkoriščajo platforme delitvene ekonomije nova, še ne uveljavljena podjetja, za hiter dostop do novih strank in izogibanje predpisom (Stemler, 2017). S pojavom delitvene ekonomije so se povečale tudi možnosti prevar, nevarnih praks in pojava nezavarovanih in nepreverjenih ponudnikov (McDonald, 2016).

Kritike najbolj skrbi varnost porabnikov (Aloni, 2016), porabnike pa poleg varnosti tudi zanesljivost ponudbe (Press, 2015). Zgodilo se je že ogromno incidentov. Od umazanih postelj, razmetanih hiš in stanovanj, do najdene mrtve osebe, ki se je med spanjem zadušila z ogljikovim monoksidom, in spolnih napadov na goste, predvsem ženske. Tudi ponudniki so utrpeli veliko škode: uničena stanovanja, ukradene dragocenosti, razbiti avtomobili zaradi alkoholiziranosti voznika, ki si je avto sposodil. Delitvena ekonomija temelji na zaupanju med porabnikom in ponudnikom, zato je zelo pomembno, da platforma ponuja tudi sistem, s katerim se ocenjuje porabnike in ponudnike ter tako poveča zanesljivost (Seo, Jeong & Kim, 2017). Te ocene pa so velikokrat napihnjene, saj ima kar 95 odstotkov nepremičnin na Airbnb-ju oceno 4,5 ali 5 zvezdic, pri Uber-ju pa manj kot 1 odstotek voznikov dobi oceno nižjo od treh zvezdic (Stemler, 2017).

Fleksibilnost zaposlitve je velikokrat predstavljena kot velika prednost za ponudnike, vendar lahko predstavlja tudi dvorezen meč. Sicer lahko delajo kadar hočejo, vendar pa ni nikoli zagotovila da delo takrat dejansko bo, kar lahko pomeni tudi, da morajo za primerljivo plačilo delati tudi veliko več, kot delajo zaposleni v klasičnih podjetjih s klasičnim delovnim časom. Delitvena ekonomija predstavlja bolj simptom ekonomske obremenjenosti srednjega razreda kot pa dolgoročno strategijo za zmanjšanje te obremenitve (Press, 2015). Predstavlja pa lepo priložnost za pohlepne kapitaliste, da unovčijo obupanost ljudi zaradi nedavne ekonomske krize, na način, da izgledajo radodarni in prodajajo sanje o popolnih primerih sodelovanja ljudi znotraj skupnosti (Henwood, 2015).

Negativne eksternalije pojava delitvene ekonomije predstavljajo tudi (Malhotra & Van Alstyne, 2014):

- Oddajanje stanovanj/nepremičnin za kratek čas povzroči pomanjkanje stanovanj za dolgoročno oddajanje (tistim, ki ostanejo na voljo, pa se najemnina zviša), saj se oddajanje za kratek čas finično veliko bolj splača, to pa ogrozi finančno šibkejše prebivalce na tistem območju.
- Posameznikom, ki ponujajo prevoze, ni potrebno izpolnjevati nobenih pogojev, ne potrebujejo licence, zavarovanja za prevoz potnikov, lahko tudi izbirajo, koga bodo peljali in koga ne. Za njih ne veljajo nobeni predpisi, ki veljajo za redne taksi službe.
- Prihodki v delitveni ekonomiji pogosto pokrijejo le mejne stroške, zato ponudniki ne morejo veliko prihraniti ali vlagati v obnovitev sredstev, ki jih ponujajo. Status lastnikov teh platform in posameznikov, ki preko platform ponujajo dobrine, ni legalno rešen, zato v primeru nesreče to predstavlja zelo velik pravni problem.

2 PRAVNA UREDITEV DELITVENE EKONOMIJE

2.1 Pravna urejenost področja delitvene ekonomije

Med strankami v delitveni ekonomiji so odnosi večinoma na horizontalni ravni, ne na vertikalni kot v tradicionalnem lastnik – najemnik ali prodajalec – kupec odnosu. Obstoječa zakonodaja ureja odnose v klasični tekmovalni ekonomiji, ne pa v delitveni oz. sodelovalni, kjer ponudniki niso poslovneži, katerih interes je dobiček (Rosendahl, 2017). Napisana je bila s pogledom na drugačen ekonomski model, kot je model delitvene ekonomije (Light, 2017).

Pomanjkanje regulacije delitvene ekonomije ne bi predstavljalo problema, če ne bi trg postal tako velik in podvržen dobičku (Stemler, 2017). Dokler je bil ta trg še majhen, ga ni imelo smisla posebej regulirati. Nato pa je prerasel okvirje, v katerih regulacija ni smiselna. Obstoječa zakonodaja, od civilnih pravic, naravovarstvenih predpisov, do davčne zakonodaje in zaščite porabnikov, ni bila več primerna za model delitvene ekonomije. Ti predpisi so namenjeni za klasičen dvostranski ekonomski model proizvajalec/prodajalec – kupec, delodajalec – delojemalec. V tristranskem modelu delitvene ekonomije pa ti predpisi nimajo več smisla (Zale, 2017). Da bo trg delitvene ekonomije še naprej rasel in ustvarjal vrednost za porabnike, ga je potrebno primerno regulirati in preprečiti, da imajo nekateri nepošteno prednosti pred konkurenti (Malhotra & Van Alstyne, 2014).

Odziv zakonodajalcev na hitro rast delitvene ekonomije je bil počasen, zmeden in raztresen. Njihovi predlogi glede pravne ureditve se gibljejo od neintervencije do kreiranja popolnoma nove regulacije, pa tudi do popolne prepovedi delitvene ekonomije. Strokovnjaki oz. raziskovalci z različnih področij, kot so pravo, podjetništvo, sociologija in ekonomija so predlagali, da je potrebno vsak sektor regulirati ločeno. Trg kratkoročnega oddajanja nepremičnin ima namreč drugačne značilnosti kot trg deljenja prevozov (Aloni, 2016). Glavni motiv za regulacijo predstavljata zaščita porabnikov in ukinitve nepoštenih praks ponudnikov (McDonald, 2016). Primerna kontrola podjetij v delitveni ekonomiji pa je nujna, saj se te platforme zelo hitro širijo in razvijajo ter tako močno vplivajo na veliko vidikov v vsakdanjem življenju ljudi (Redfearn III, 2016). Zakonodajalci morajo upoštevati dejstvo, da so platforme delitvene ekonomije spletni posredniki za storitve enak-enakemu (ang. peer-to-peer services), izmenjavo pa olajšajo nizki transakcijski stroški (Katz, 2015).

Delitveno ekonomijo bi bilo potrebno regulirati predvsem na naslednjih področjih (Dyal-Chand, 2015):

- varnost porabnikov;
- nepošteno izrivanje konkurence;
- zaščita zaposlenih;
- nadzor financiranja;
- izogibanje stroškom in omejitvam.

Vprašanje, kaj dela delitveno ekonomijo unikatno, drugačno, predstavlja glavno temo med zagovorniki in nasprotniki reguliranja tega področja (Katz, 2015). Na eni strani zagovorniki in promotorji delitvene ekonomije nasprotujejo klasični regulaciji tega področja oz. ideji, da bi že obstoječo regulacijo razširili še na delitveno ekonomijo. Mnenja so namreč, da bi takšna regulacija ovirala inovacije in na ta način dajala prednost klasičnim podjetjem. Regulacijo razumejo kot glavno grožnjo modelu delitvene ekonomije. Zato predlagajo, da se ta trg prepusti samoregulaciji, ki naj bi na tem trgu delovala zelo dobro. Podjetja delitvene ekonomije jo spodbujajo, razvila pa so tudi mehanizme, ki uspešno rešujejo probleme kvalitete in asimetrije informacij. Težave delitvene ekonomije pa so relevantne tudi v klasični ekonomiji, kjer pa samoregulacija ni tako uspešna in je zato potrebna regulacija (Aloni, 2016).

Na drugi strani pa mnogi menijo, da delitvena ekonomija ni nič novega, inovativnega (Katz, 2015), ampak le izgovor za izogibanje zakonodaji (Stemler, 2017). Ker ta podjetja izkoriščajo slabosti zakonodaje (Davidson & Infranca, 2016), s tem škodujejo podjetjem in zaposlenim v drugih panogah ter pridobivajo nepošteno konkurenčne prednosti, bi morala za njih veljati enaka pravila kot za ostale (Aloni, 2016).

Velika podjetja, kot sta Uber ali Airbnb, pa vplivajo tudi na zakonodajalce. Na svojo stran pridobijo oglaševalce, lobiste, politike ali akademike, da napišejo poročila, članke ali prispevke, v katerih podpirajo njihov poslovni model kot nekaj inovativnega (Stemler, 2017).

Nekateri raziskovalci razumejo delitveno ekonomijo kot del neformalnega sektorja. Gre za fenomen, ki ima negativne posledice na državo, zaposlene, posel in porabnike. Neformalni sektor je definiran kot vsaka plačana aktivnost, ki ni prijavljena oblastem za obdavčitev, socialno varnost in namene delovnega prava (Williams & Horodnic, 2017).

Regulirati delitveno ekonomijo je zelo težko in zelo drago. To pa je posledica dejstva, da je v delitveni ekonomiji zelo veliko ponudnikov, nobeden od njih pa ne generira zelo velikih prihodkov. Zato bi stroški striktnega preverjanja teh ponudnikov bili veliko večji od koristi (Zale, 2017). Storitve delitvene ekonomije pa imajo značilnosti tako profesionalnih kot zasebnih storitev, kar še poveča težavo glede definiranja tega področja (McDonald, 2016). Težavo povečujejo tudi vsebinska vprašanja, kot so: »Je Airbnb hotelir ali ponudnik spletne strani?«, »Je Uber taksi služba ali ponudnik aplikacije?«, in se pojavljajo pri poskusih definiranja področij delitvene ekonomije (Dyal-Chand, 2015).

2.2 Odzivi držav in mest

Z izzivi, ki jih prinašata razvoj in rast delitvene ekonomije, se soočajo tudi številne države in mesta. Nekateri jih razumejo kot grožnjo in se trudijo, da bi ta podjetja prepovedali, drugi pa vidijo v sodelovanju s temi podjetji priložnost, od katere ima lahko vsaka stran koristi.

2.2.1 ZDA

V Združenih državah Amerike (v nadaljevanju ZDA) je veliko mest, ki so najbolj na udaru, začelo s prepovedmi in kaznovanjem delitvene ekonomije, še posebej podjetij na trgu kratkotrajnih nastanitev in na trgu deljenja prevozov. V Austinu so februarja 2016 prepovedali oglaševanje kratkotrajnim nastanitvam, v Miamiu pa je od marca 2016 zagrožena kazen 20.000 dolarjev za vsakega, ki oddaja nepremičnino za manj kot pol leta (Rosendahl, 2017). V Seattlu so poskusili z omejitvijo števila vozil posamezne platforme za deljenje prevozov, ki so lahko naekrat na poti (McDonald, 2016), v Koloradu morajo vozniki redno opravljati zdravstvene preglede, prav tako morajo biti tehnično pregledani tudi avtomobili (Ranchordas, 2016), v Portlandu pa morajo ponudniki prevozov omogočiti uporabo storitev tudi invalidom (Ranchordas, 2016). Decembra 2014 so okrožni tožilci v Los Angelesu in San Franciscu tožili Uber zaradi nelegalnega delovanja na letališčih in zavajanja glede preverjanja kartotek njihovih voznikov (Press, 2015).

V veliko zveznih državah, kot so na primer Michigan, Pensilvanija, Ohio, Massachusetts, Virginia in še nekaterih, se trudijo pripraviti zakonodajo, s katero bi prepovedali podjetja oz. platforme za deljenje prevozov. Razlog za ta korak je zaskrbljenost za potnike in voznike v tem modelu (Posen, 2015).

V New Yorku je prišel v veljavo eden najstrožjih zakonov glede področja kratkotrajnega oddajanja nepremičnin (Rosendahl, 2017). Ta naj bi omejil delovanje Airbnb-ja v mestu, saj naj bi bilo več kot polovica ponudb preko te platforme nelegalnih. Zakon prepoveduje oddajanje celotnih stanovanj v večstanovanjskih stavbah za manj kot 30 dni (Leaphart, 2016). Veliko ponudnikov je bilo močno kaznovanih, ker so preko Airbnb-ja vodili nelegalne hotele (Ranchordas, 2016).

Oblasti v San Franciscu so izbrale drugačen pristop. Zavedajo se, da podjetja delitvene ekonomije ustvarjajo delovna mesta in prihodke za mesto. Zato so ustanovili »delovno ekipo delitvene ekonomije« (ang. Sharing Economy Working Group), katere namen je bila priprava zakonodaje, ki bo omogočila podjetjem delitvene ekonomije olajšave pri davkih. Ta skupina sicer nikoli ni zaživela. Je pa zato mesto sprejelo nova pravila, s katerimi je legaliziralo kratkoročna oddajanja nepremičnin. Mesto in Airbnb sta sklenila dogovor, da ponudnikom, ki oddajajo kapacitete preko platforme Airbnb, ni potrebno oddajati davčnih napovedi. Ponudniki, ki oddajajo kapacitete preko konkurenčnih platform, pa te ugodnosti nimajo in morajo enkrat letno oddati davčno napoved, če so njihovi letni prihodki od oddajanja znašali 40.000 dolarjev ali več (Leaphart, 2016). Vsi pa se morajo držati omejitve, ki dovoljuje oddajanje za največ tri mesece na letni ravni (McDonald, 2016).

2.2.2 Evropa

Pariz je mesto, v katerem ima Airbnb na voljo največje število enot. Leta 2014 je francoski predsednik podpisal listino, s katero je omogočil prebivalcem po celi državi, da lahko

oddajajo svoje prostore brez odobritve lokalnih oblasti, vendar pa morajo plačevati davke in takse lokalnim ter državnim oblastem. Pariški mestni svet je nato razdelil kapacitete za oddajanje turistom v različne kategorije na podlagi kakovosti in cene. Na podlagi teh kategorij so določili tudi višino takse, ki jo morajo lastniki poravnati. Taksa za tiste iz najvišje kategorije znaša 4,40 evra na noč na osebo, za tiste iz najnižje pa 0,22 evra na noč na osebo. Platforme delitvene ekonomije, ki nastopajo na tem trgu, so zaenkrat opredeljene kot »neuvrščen turizem« ali »ocenjevanje še poteka« (ang. unrated tourism or rating pending). Taksa znaša 0,83 evra na osebo na noč, plačati pa morajo še dodatni 10 odstotni občinski davek. Airbnb po dogovoru z mestnimi oblastmi tudi opozori ponudnike, ki nameravajo kršiti zakonodajo (če oddajajo kapacitete za več kot 120 dni ali če oddajajo stanovanje, v katerem ne prebivajo stalno) (Leaphart, 2016).

V Amsterdamu pa so pravno ustvarili novo kategorijo za kratkotrajno oddajanje kapacitet, ki so jo poimenovali »privatno počitniško oddajanje« (ang. private vacation rental). Ta kategorija se razlikuje od ostalih komercialnih nastanitev, ponudniki pa morajo izpolnjevati določene zahteve (Leaphart, 2016):

- ponudnik mora živeti v nepremičnini, v kateri oddaja sobo ali ležišče, mora biti lastnik nepremičnine ali pa imeti dovoljenje lastnika za oddajanje;
- oddajanje je omejeno na največ dva meseca na leto;
- prepovedano je oddajanje za več kot štiri noči zapored;
- nepremičnina mora biti skladna s predpisi požarne varnosti;
- naenkrat se lahko stanovanje odda največ štirim gostom;
- o oddajanju mora obvestiti sosede in nadzorovati obnašanje gostov;
- plačati mora lokalne turistične takse in davek na dohodek (davke zbira in nakaže na račun mesta Airbnb).

Ta sporazum je proglašen kot pomembno partnerstvo, ki vsakomur omogoča enakopravne in poštene možnosti. Čeprav se veliko ponudnikov ne drži teh dogovorov, oblasti niso zahtevale od Airbnb-ja podatkov o teh ponudnikih, da bi jih kaznovali, saj menijo, da se sodelovanje in dobri odnosi boljši za obe strani. Ker Airbnb hitro raste, je bila podana ideja o podobnem sporazumu na nacionalni ravni (Leaphart, 2016).

V Barceloni so se oblasti močno uprle prisotnosti Airbnb-ja in podobnih platform. Zaradi neregistriranih ponudnikov, ki nelegalno ponujajo kapacitete na njihovi spletni strani, je katalonska vlada leta 2014 kaznovala Airbnb s 30.000 evri. Naslednje leto so Airbnb kaznovali ponovno, tokrat s 60.000 evri. Ker se stanje ni izboljšalo, so leta 2016 kazni drastično povečali, na 600.000 evrov. To pa ni odvrnilo Airbnb-ja in prebivalcev, da bi še naprej oddajali kapacitete preko te platforme. Predvideva se, da je na voljo več kot 7.000 nelegalnih enot, v katerih je na voljo več kot 50.000 postelj. Sprejet je bil tudi zakon, ki ureja turistične namestitve, njegov glavni namen pa je bil omejiti in zmanjšati oddajanje kapacitet preko Airbnb-ja. Zakon ni imel željenih učinkov in deljenje nepremičnin je še vedno močno prisotno v mestu. Zato se mesto Barcelona sedaj nahaja na prelomu, ali se še naprej

(neuspešno) boriti proti Airbnb in podobnim platformam, ali pa skupaj z njimi poiskati rešitve za izzive, ki jih prinaša množični turizem (Santolli, 2017).

V angleških mestih Manchester in Leeds so naredili poskusni program, s katerim so želeli spodbuditi sodelovanje in delitveni potencial. V mestu Leeds in njegovem širšem okrožju so z uporabo deljenja prevozov in digitalnih platform poskušali izboljšati lokalni transport. Razvita je bila aplikacija, ki pomaga pri iskanju avtobusnega prevoza, vlaka, taksija, delitvenega prevoza in izposoji kolesa. Prav tako je v planu razvoj spletnih platform, ki bodo omogočale učinkovitejšo izrabo lokalnih virov, od neuporabljenih skladišč do orodij, kot so kosilnice ipd. V Manchestru pa so se osredotočili na socialno področje. Odločili so se pridobiti globlji vpogled v prioritete posameznikov in skupnosti. Za ta namen so tudi naredili popis sredstev v posameznih skupnostih in oceno njihove izkoriščenosti. Cilj je povečati število mikro podjetij, spodbuditi uporabo novih tehnologij in spodbujati prostovoljstvo (Ranchordas, 2016).

V Nemčiji pa je bil zanimiv odziv na pojav Uber-ja. Medtem, ko se ostala podjetja delitvene ekonomije ne soočajo s posebnimi ovirami, so Uber najprej prepovedali v nekaterih mestih. Kmalu zatem pa je sledila prepoved v celotni državi, saj naj bi Uber kršil nemški zakon o transportu oseb. Glavni pobudnik tožbe proti Uber-ju pa je bilo Nemško taksi storitveno podjetje, ki ponuja aplikacijo, ki je neposredna konkurenca Uber-jevi aplikaciji, le da so vozniki kvalificirani taksisti. Uber-ju so očitali, da vozniki nimajo ustreznih licenc, s tem pa vplivajo na cene, varnost in standarde v panogi (Dyal-Chand, 2015).

2.2.3 Južna Koreja

V Južni Koreji pa so, za razliko od večine prejšnjih primerov, oblasti precej naklonjene delitveni ekonomiji. Ministrstvo za strategijo in finance je februarja 2016 napovedalo ukrepe za okrepitev delitvene ekonomije in ublažitev regulative za to področje. Vlada se je odločila, da ustanovi cono, v kateri ne bodo veljali obstoječi zakoni (ang. regulated free zone). Ta cona bo najprej vzpostavljena v regiji, ki sloni na turizmu, če se bo poskus izkazal za uspešnega, pa se bo cona razširila na celotno državo (Seo, Jeong & Kim, 2017).

Isto ministrstvo je napovedalo pomoč tudi panogi deljenja avtomobilov. Do sedaj so ta podjetja lahko preverila le, če ima voznik voziško dovoljenje. Ministrstvo bo omogočilo dostop do baze podatkov, iz katere bo razvidno, za katere vrste voziško dovoljenje gre in ali je še veljavno. Prav tako pa bo razvidno, ali je voznik že kdaj vozil pod vplivom alkohola (Seo, Jeong & Kim, 2017).

2.3 Zaposlovanje in pravno formalni status zaposlenih

Delitvena ekonomija ponuja poslovne priložnosti za širok spekter ljudi. Mnogi menijo, da zapolnjuje vrzel med stalno zaposlitvijo in podjetniškimi željami posameznika (Stemler, 2017). Označena je bila kot panoga, ki ustvarja nova delovna mesta. Ta delovna mesta

ponujajo zaposlenim fleksibilnost, od katere imajo koristi vsi zaposleni, še posebej pa ženske, ki so bile do sedaj vedno v slabšem položaju in prikrajšane za veliko ugodnosti v primerjavi z moškimi. V delitveni ekonomiji pa jim fleksibilnost in svoboda, ki se kažeta v oddaljenosti od tradicionalnih služb in njenih omejitev, omogočata, da ustvarijo lastno, drugačno vrednost in doseganje poklica, ki ga opravljajo (Schoenbaum, 2016).

Zaposlene v delitveni ekonomiji je potrebno ločiti na dve skupini. Na eni strani so tisti, ki so prisotni v delitveni ekonomiji le v svojem prostem času (poleg imajo še redno zaposlitev). Na drugi strani pa so delavci, katerim primarni vir prihodka predstavljajo storitve, ki jih ponujajo na trgu delitvene ekonomije. Čeprav ti delavci delajo za polni delovni čas ali pa še več, v večini držav ni ustrezne zakonodaje, ki bi opredelila njihove pravice in jim nudila pravno zaščito (Aloni, 2016). To predstavlja problem posebej na področjih, kot je delitev prevozov, saj morajo biti ponudniki prisotni ves čas trajanja storitve. Pri delitvi sob ali stanovanj pa morajo biti lastniki oz. ponudniki večinoma prisotni le, ko goste sprejmejo in ko ti odidejo.

Trenutno delovno pravo in zakoni o zaposlitvah se niso primerno prilagodili na nove vrste delovnih razmerij, ki so se pojavila v hitro rastoči delitveni ekonomiji. Spletne platforme, na katerih sloni delitvena ekonomija, povzročajo zmedo na področju pravnega statusa zaposlenih. Zaposleni imajo namreč značilnosti tako podjetnikov kot tudi klasičnih delavcev v razmerju delodajalec – zaposleni (McCabe, 2017), zato velik pravni izziv predstavlja definiranje zaposlenih v delitveni ekonomiji. Vprašanje je, ali naj bodo klasificirani kot zaposleni delavci ali kot neodvisni ponudniki storitev (Redfearn III, 2016).

Ta problem ni prisoten le v delitveni ekonomiji (Leaphart, 2016). Tovrstna razmerja že od nekdaj niso popolnoma urejena niti na nekaterih področjih v klasični ekonomiji. Hitra rast delitvene ekonomije pa je osvetlila ta problem in pospešila iskanje rešitev (McCabe, 2017)

Podjetja delitvene ekonomije trdijo, da so tisti, ki uporabljajo njihove platforme, da bi tako dosegli kupce, neodvisni ponudniki storitev. Se pravi, da so samozaposleni in posledično niso zaposleni pri ponudniku platforme (Leaphart, 2016). Pri Uber-ju vztrajajo, da so njihovi vozniki neodvisni izvajalci storitev, saj oni ne zaposlujejo voznikov, ampak nudijo le aplikacijo, s pomočjo katere se povežeta voznik in potnik. Vsak voznik je svoj lasten šef. Takšna opredelitev zaposlenih pa je v škodo voznikom, saj krši veliko pravil zaposlitvene zakonodaje, krši pravice zaposlenih in se otepa odgovornosti do njih (Stemler, 2017). To pa ustvarja negotovosti pri plačilu obveznih prispevkov v državno blagajno (Leaphart, 2016). Večina vladnih agencij in sodišč je namreč klasificiralo te voznike kot zaposlene delavce in tako pokazalo nestrinjanje z Uber-jevim doseganjem voznikov na trgu deljenja prevozov (Stemler, 2017). Tudi Uber-jevi vozniki so se uprli temu, da so opredeljeni kot neodvisni ponudniki storitev namesto kot redno zaposleni. Izpostavili so tudi, da jim Uber ne izplačuje nagrad, ki jim pripadajo (Posen, 2015).

V ZDA so dosegli, da imajo ponekod vozniki, ki ponujajo prevoze preko spletnih platform, status redno zaposlenega, v Veliki Britaniji pa so opredeljeni kot delavci. Delavec je v Veliki

Britaniji pravno ustvarjen razred, ki je umeščen nekje med samozaposlenim in redno zaposlenim (Leaphart, 2016).

2.4 Stanje v Sloveniji

V Sloveniji se delitvena ekonomija na področju obdavčitve ne razlikuje od klasične ekonomije, saj na Finančni upravi menijo, da posebne rešitve ne tem področju niso potrebne. Dohodek od oddajanje sob ali stanovanj prek Airbnb-ja se za potrebe obdavčenja obravnava kot dohodek iz opravljanja dejavnosti sobodajalstva ali kot dohodek iz oddajanja premoženja v najem. Nastanitev gostov s strani fizičnih oseb pa spada pod Zakon o gostinstvu. Lastniki morajo izpolniti tudi kar precej zahtev, če želijo oddajati sobe ali stanovanje: imeti morajo pridobljeno uporabno dovoljenje za nepremičnino, izpolnjevati minimalne tehnične pogoje, pridobiti soglasje etažnih lastnikov za opravljanje dejavnosti sobodajalstva, urediti stanovanje v skladu s Pravilnikom o merilih in načinu kategorizacije nastanitvenih obratov, prijavljati goste na policijsko postajo ipd. Prav tako lahko oddajajo največ 15 sob za največ 5 mesecev na leto. Prav zaradi kompliciranih in dolgotrajnih postopkov se veliko Slovencev odloči, da prihodkov od te dejavnosti ne bodo prijavili pristojnim inštitucijam. Teh naj bi bilo pri Airbnb-ju po nekaterih ocenah kar 80 odstotkov (Gajšek, 2017). Zato je leta 2016 ministrstvo za gospodarstvo oblikovalo posebno skupino, katere naloga je bila poiskati zakonske rešitve za enostavnejše oddajanje prek Airbnb-ja. Ta skupina je sicer podala nekaj rešitev, ki pa niso bile sprejete (Lončar, 2017).

Leta 2017 je Boris Koprivnikar, takratni minister za javno upravo, dejal, da se zaveda, da je področje delitvene ekonomije potrebno urediti, vendar pa z regulacijo ne hitijo, saj področja ne razumejo. Glavni izziv regulacije pa predstavlja zaščita delavcev, porabnikov in države. Takratni gospodarski minister Zdravko Počivalšek je dodal, da bo regulacija imela štiri cilje (Lončar, 2017):

- enaki vstopni pogoji v panogo za podjetja delitvene ekonomije, kot veljajo za obstoječa podjetja;
- varstvo porabnikov;
- spoštovanje davčne zakonodaje;
- zagotoviti sorazmerno davčno obremenitev.

V Sloveniji je Airbnb prisoten že vrsto let, prihod Uber-ja pa je do sedaj preprečeval zakon o prevozih v cestnem prometu iz leta 2006. Ta zakon namreč prepoveduje Uber-jev poslovni model. Po več letih Uber-jevega pritiska na slovensko vlado in ministre, so januarja leta 2018 na ministrstvu za infrastrukturo predlagali in poslali v javno razpravo spremembo zakonodaje. Ta bi bila po novem pisana na kožo Uber-ju in bi omogočila njegov prihod na slovenski trg (Modic & Vuković, 2018). Podobna novela zakona je bila predlagana že leta 2017, vendar jo je državni zbor zavrnil (STA, 2017).

3 NAJPOMEMBNEJŠA PODJETJA V PANOGI IN NA SLOVENSKEM TRGU

V delitveni ekonomiji je že prisotnih veliko podjetij, število le-teh pa se hitro povečuje. Vendar pa je večina teh podjetij majhnih ter se šele razvijajo in iščejo bazo uporabnikov (Cusumano, 2018). Izstopata dve podjetji, in sicer Airbnb in Uber. Dosegli sta svetovno uspešnost in prepoznavnost ter sta zato najbolj pomembna predstavnika delitvene ekonomije (Seo, Jeong & Kim, 2017). Airbnb je prisoten tudi v Sloveniji, medtem ko Uber-ja zaradi težav s slovensko zakonodajo še ni. V prvem delu tega poglavja sta ti dve podjetji podrobneje predstavljeni, v drugem delu pa bom predstavil podjetja delitvene ekonomije, ki so, poleg Airbnb-ja, še prisotna na slovenskem trgu.

3.1 Airbnb

Podjetje je bilo ustanovljeno v San Franciscu leta 2007. Platforma omogoča kratkoročno oddajanje sobe, postelje ali stanovanja, ki ga trenutno posameznik ne potrebuje (Cusumano, 2015).

Že leta 2014 je imelo podjetje na voljo več sob kot katera koli druga veriga hotelov na svetu (Rosendahl, 2017), kar je znašalo več kot 1.500.000 enot v več kot 34.000 mestih (McDonald, 2016). Do leta 2017 je bilo na voljo že več kot 3.000.000 enot v 191 državah. Rast je neverjetna, leta 2010 je imelo podjetje 47.000 gostov, leta 2015 pa že 16.000.000. Do leta 2017 je skupno preko Airbnb-ja prenočevalo več kot 160.000.000 gostov. Povprečno ima Airbnb 22 odstotkov več gostov na noč kot hotelska veriga Hilton Worldwide (Rosendahl, 2017).

Airbnb je tudi edino podjetje delitvene ekonomije, za katerega ocenjujejo, da je z letom 2016 postalo dobičkonosno in ne bo več odvisno od financiranja s tveganim kapitalom. Po tem, ko je prejelo 3,1 milijarde dolarjev tveganega kapitala, je njegova tržna vrednost dosegla 30 milijard dolarjev (Cusumano, 2018), leta 2016 pa naj bi imelo za 1,7 milijarde prihodkov (Rosendahl, 2017).

3.2 Uber

Skupaj z Airbnb-jem predstavlja Uber najbolj reprezentativen primer ponudnika v delitveni ekonomiji (Seo, Jeong & Kim, 2017). O njegovem vplivu veliko pove tudi dejstvo, da so vsesplošen trend rasti in širitve delitvene ekonomije poimenovali tudi »Uberifikacija« ali »Uberizacija« (Aloni, 2016).

Uber je bil prav tako kot Airbnb ustanovljen v San Franciscu, vendar leto kasneje (McCabe, 2017). Sprva je šlo za neke vrste zasebni taksi z luksuznimi vozili. Nato so s pomočjo tveganega kapitala razvili mobilno aplikacijo, ki omogoča uporabnikom, da najdejo primeren prevoz na željeni relaciji, vidijo ceno tega prevoza in se odločijo, ali bodo potovali

s tem voznikom ali ne. Leta 2012 se je podjetje razširilo v UberX, ki omogoča uporabnikom potovanje v manjših in cenejših vozilih. Uber tudi pomaga svojim voznikom pri pridobitvi posojil za nakup novih avtomobilov (Cusumano, 2015). Trenutno je prisoten v več kot 470 mestih (239 v severni Ameriki) v okoli 70 državah, dnevno pa njegovi vozniki po vsem svetu opravijo več kot milijon voženj (Light, 2017). Leta 2014 je število Uber-jevih voznikov preseglo številko 160.000, bolj pomemben podatek pa je, da se je število voznikov podvojilo vsakih šest mesecev med leti 2012 in 2014 (McCabe, 2017).

Uber-jeva nepričakovano hitra rast je ustvarila konkurenco taksi službam. V tej panogi je to nekaj novega, saj se od njenega začetka v začetku 20. stoletja do danes še ni pojavila nobena omembe vredna konkurenca. Mnogi zato opozarjajo na nepravilno konkurenčno prednost Uberja: njihovi vozniki in vozila niso licencirani in zato ne upoštevajo strogih pravil, ki jih morajo tradicionalne taksi službe (Posen, 2015). Prav zaradi tega so v mnogih mestih taksisti organizirali proteste proti Uber-ju. V Parizu pa so šli celo tako daleč, da so razbijali okna in rezali pnevmatike na vozilih Uber-jevih voznikov (Henwood, 2015).

Za razliko od Airbnb-ja pa Uber še ni dobičkonosno podjetje. V podjetje je bilo vloženih 10 milijard dolarjev tveganega kapitala. Leta 2016 je bila vrednost podjetja ocenjena na 70 milijard dolarjev, podjetje je ustvarilo 6,5 milijard dolarjev prihodkov in 2,8 milijard dolarjev izgube (Cusumano, 2018).

3.3 Ostali

Ostala podjetja v delitveni ekonomiji so večinoma majhna in so odvisna od financiranja s tveganim kapitalom, saj porabijo za trženje ter privabljanje ponudnikov in porabnikov več, kot znašajo njihovi prihodki (Cusumano, 2018). Omenil bi dve večji podjetji, ki nekoliko izstopata.

Xiaozhu je kitajski ekvivalent Airbnb-ju, ki je bil ustanovljen leta 2012. Na voljo ima več kot 100.000 enot v več kot 250 mestih na Kitajskem in več kot tri milijone aktivnih uporabnikov. Promet je leta 2016 znašal več kot milijardo kitajskih juanov, kar je okoli 130 milijonov evrov (Xun, 2017; Wu, Ma & Xie, 2017).

Lyft pa je ameriško podjetje, ki je neposreden konkurent Uber-ju, s katerim se je spustil tudi v cenovno vojno (Press, 2015). Prisoten je v 235 mestih v ZDA. Tudi Lyft se sooča s hitro rastjo, saj so leta 2015 njegovi vozniki opravili 90 milijonov voženj, leta 2016 pa že 205 milijonov (Light, 2017).

3.4 Podjetja na slovenskem trgu

Trg delitvene ekonomije v Sloveniji se še razvija, je pa na tem trgu prisotnih že nekaj uveljavljenih podjetij delitvene ekonomije (Airbnb), prav tako pa tudi nekaj takšnih, ki še iščejo prepoznavnost pri porabnikih. V tem poglavju so predstavljena podjetja, ki so poleg Airbnb-ja prisotna na slovenskem trgu delitvene ekonomije.

- Prevoz.org

Gre za spletno platformo, ki v Sloveniji deluje že kar nekaj let. Je dober, klasičen primer delitvene ekonomije. Na eni strani so ljudje, ki se peljejo na določeni relaciji in imajo v avtomobilu proste sedeže, na drugi strani pa so ljudje, ki potrebujejo prevoz znotraj iste relacije. Najdejo se preko platforme ali mobilne aplikacije in se nato dogovorijo, navadno kar preko mobilnega telefona. Na koncu poti potniki prispevajo nekaj denarja za stroške prevoza. V svetovnem merilu ne gre za nekaj novega, gre pa za prvo tovrstno platformo v Sloveniji (Pahor, 2016).

Platformo je oblikovala skupina študentov računalništva in družboslovja, ki je ugotovila, da v Sloveniji ni preprostega načina za koordinacijo prevozov (<https://prevoz.org/>).

Obstajajo tudi skupine na družbenih omrežjih, kot je Facebook, kjer uporabniki prav tako objavijo, kdaj in na kateri relaciji potujejo, zainteresirani potniki pa nato stopijo v stik z njimi. Takšen primer je javna skupina na Facebook-u »Iščem prevoz iz Posočja/ v Posočje« (<https://www.facebook.com/groups/45215152346/>).

- Najel.Bi

Tudi v tem primeru gre za klasičen primer delitvene ekonomije. Portal omogoča lastnikom različnih stvari, da jih oddajo, takrat ko jih ne potrebujejo. Na drugi strani pa si lahko tisti, ki neko stvar potrebujejo, to stvar enostavno sposodijo. To je še posebej smiselno pri stvareh, ki jih potrebujejo le enkrat ali nekajkrat letno. V ponudbi so najrazličnejše stvari, od avtomobilov, avtodomov, plovil, orodij, strojev do oblek, nepremičnin ali računalnikov in računalniških pripomočkov (<https://najel.bi/>).

- Avant2Go

Podjetje omogoča sposojanje električnih avtomobilov za kratko obdobje. Prisotno je v Ljubljani, na letališču Jožeta Pučnika, v Mariboru, Kranju in Murski soboti. Model ima značilnosti delitvene ekonomije, vendar pa ne gre za klasičen primer. Uporabniki morajo namreč plačati neke vrste članarino, prav tako pa je podjetje lastnik vozil, ki jih ponuja (<https://avant2go.com/>).

- Bolha.com

Tudi zelo popularna Bolha ima nekaj značilnosti delitvene ekonomije, saj preko spletne platforme ljudje ponujajo stvari, ki jih ne potrebujejo. Vendar pa gre v večini primerov za stvari, ki jih ponudki želijo prodati in ne deliti, zato je Bolha bolj spletni oglasnik. Kot delitveno ekonomijo znotraj Bolhe pa bi lahko opredelili le ponudbo počitniških kapacitet in mogoče stanovanj, ki so namenjena za oddajanje (<http://www.bolha.com/>).

- Let Go

Let Go je, prav tako kot Bolha, platforma, preko katere posamezniki prodajajo stvari, ki jih ne potrebujejo. Tudi v tem primeru gre bolj za oglasnik, značilnost delitvene ekonomije pa je le ta, da sloni na uporabi moderne tehnologije – mobilne aplikacije (<https://www.letgo.si/>).

- Partis

Partis je slovenski portal, namenjen izmenjevanju multimedijskih vsebin, kot so filmi, glasba, računalniške igrice, programska oprema. Deluje na osnovi protokola Bittorent. Gre za dober primer delitvene ekonomije, saj si uporabniki med seboj delijo vsebine. Ko si uporabnik naloži željeno vsebino, pa avtomatsko postane sejalec (delitelj) te datoteke (<https://www.partis.si/prva>).

- BicikeLJ

BicikeLJ je sistem Mestne občine Ljubljana, ki omogoča izposojlo koles. Po mestu je razporejenih 51 parkirišč (postaj), na katerih si uporabniki lahko sposodijo kolo ali ga vrnejo po končani uporabi. Uporabniki se morajo, preden lahko začnejo uporabljati storitev, registrirati na spletni strani ponudnika in tudi poravnati letno ali tedensko naročnino (odvisno, katero izberejo). Prva ura uporabe kolesa je brezplačna, vsaka nadaljnja pa se obračuna. Vse transakcije so izvedene preko kreditne kartice uporabnika, ki je, poleg mestne kartice Urbana, tudi pogoj za uporabo teh storitev. Storitve ima značilnosti delitvene ekonomije, vendar pa ni popoln primer le-te, saj je lastnik vseh koles pravna oseba (Mestna občina Ljubljana), kolesa pa so namenjena izključno oddajanju (<http://www.bicikelj.si/>).

4 PORABNIKI V DELITVENI EKONOMIJI

4.1 Značilnosti porabnikov v delitveni ekonomiji

Z rastjo trga delitvene ekonomije raste tudi število njenih uporabnikov (Seo, Jeong & Kim, 2017). Večina raziskav ugotavlja, da so ključni uporabniki v delitveni ekonomiji ljudje iz generacije t. i. milenijcev. To so ljudje, rojeni med leti 1980 in 2000. Za njih je značilno, da so bolj tolerantni in odprti do sprememb in raznolikosti kot starejše generacije. Lastništvo stvari jim predstavlja breme, zato dajejo prednost trenutnemu, začasnemu dostopu do stvari, ki jih potrebujejo. Uporaba novih tehnologij jim pomaga pri ustvarjanju lastne identitete, poglobljanju znanja in razmevanja ter pri ustvarjanju novih prijateljstev. Zato so ti posamezniki idealni porabniki v delitveni ekonomiji, pa tudi njeni promotorji in kreatorji novih zamisli ter storitev na tem področju. Vedno so povezani z internetom in zaupajo uporabi spletnih storitev, družbenim omrežjem in aplikacijam (Bernardi, 2017).

Najbolj značilni porabniki v delitveni ekonomiji so mladi med 18. in 24. letom starosti, ki želijo več doživeti, ne pa imeti veliko stvari. Denar raje porabijo za doživetja in nabiranje novih izkušenj kot pa za nakupovanje in kopičenje reči (Bernardi, 2017). V ZDA so ponudniki in porabniki v delitveni ekonomiji večinoma mladi med 16. in 34. letom, čeprav

so prisotni tudi starejši (Cusumano, 2018). V Evropi je uporaba delitvene ekonomije veliko višja med mladimi (Williams & Horodnic, 2017), na Kitajskem pa je bilo 55 odstotkov uporabnikov delitvene ekonomije rojenih po letu 1990. Mlajši od 30 let so torej glavna gonilna sila tega področja (Xun, 2017).

4.2 Dejavniki, ki vplivajo na uporabo delitvene ekonomije

Razlogov, zakaj ljudje uporabljajo delitveno ekonomijo, je veliko; od bolj širokoglednih, kot so: narediti nekaj dobrega za okolje in druge ljudi (deliti stvari, pomagati, obnašati se trajnostno) do bolj ozkoglednih, individualnih, kot so: izkoristiti ekonomske koristi, ki jih ponuja (prihranek denarja, olajšan dostop do zelenih sredstev, poceni transport do različnih krajev). Ljudje so se ne dolgo nazaj močno odmaknili od etične, preudarne potrošnje, saj je postala za mnoge predraga. Delitvena ekonomija pa je omogočila nove načine potrošnje in ljudem spet približala možnosti bolj ekonomičnega trošenja (Hamari, Sjöklint & Ukkonen, 2015). Nekateri tudi menijo, da so ljudje začeli uporabljati delitveno ekonomijo zaradi kljubovanja kapitalističnim poslovnim modelom, šele z uporabo pa je prišlo na dan zavedanje o prekomerni potrošnji in potrebi trajnostni naravnosti. To zavedanje pa je nato vplivalo na razmah delitvene ekonomije (Cheng, 2016).

Dejavnike, ki motivirajo ljudi, da uporabljajo delitveno ekonomijo, bi lahko razdelili v dve skupini: **dejavniki notranje** in **dejavniki zunanje motivacije** (Hamari, Sjöklint & Ukkonen, 2015).

Med dejavnike notranje motivacije spadajo:

- Trajnostna naravnost tega področja. Ta dejavnik ima pomembno vlogo, še posebej pri okoljsko in ekološko ozaveščenih porabnikih (Hamari, Sjöklint & Ukkonen, 2015). Izmed ljudi, ki so že sodelovali v delitveni ekonomiji, jih je 76 odstotkov mnenja, da uporaba tega področja pozitivno vpliva na okolje (Stemler, 2017).
- Užitek pri uporabi teh storitev. Nekateri porabniki menijo, da je sodelovanje v delitveni ekonomiji zabavnejše, kot pa uporaba storitev klasičnih ponudnikov, in da omogoča interakcijo z drugimi ljudmi (Hamari, Sjöklint & Ukkonen, 2015; Zhu, Fung So & Hudson, 2016). Želijo si namreč spoznavati nove ljudi in imeti pristnejše odnose z njimi, ekonomske koristi pa jim niso ključnega pomena (Press, 2015).

V skupino dejavnikov zunanje motivacije pa uvrščamo:

- Ekonomske koristi (prihranek denarja in časa). Gre za najpomembnejši in najpogostejši dejavnik, ki vpliva na odločitev za sodelovanje v delitveni ekonomiji (Hamari, Sjöklint & Ukkonen, 2015). Porabniki so namreč mnenja, da uporaba delitvene ekonomije naredi življenje cenejše, udobnejše in učinkovitejše (Aloni, 2016). Izmed tistih, ki so že uporabili storitve deljenja prevozov ali avtomobilov, jih 56 odstotkov meni, da je to bolj ekonomično kot pa nakup vozila (Del Rowe, 2016).

- Ugled področja (Hamari, Sjöklint & Ukkonen, 2015).
- Širok izbor izdelkov in storitev (Dyal-Chand, 2015).
- Prilagodljivost in dostopnost ponudnikov (Katz, 2015).

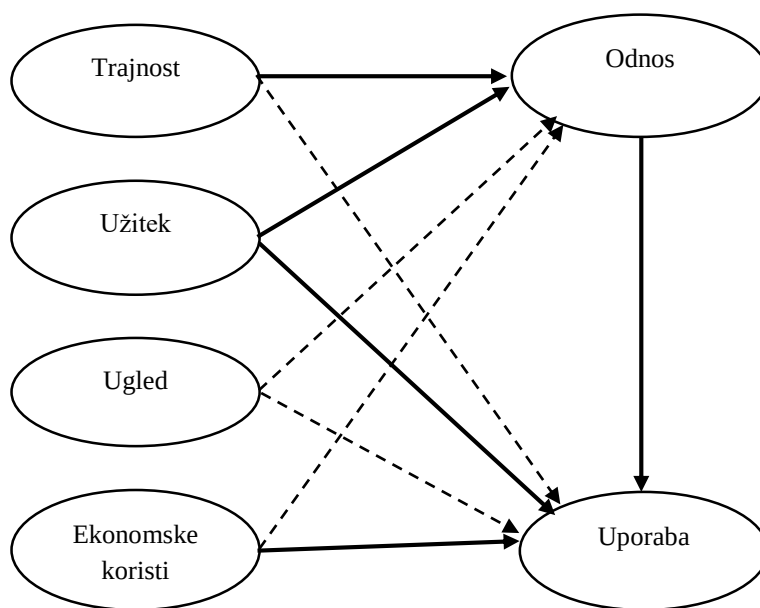
Leta 2015 je bila narejena tudi raziskava. Njen cilj je bil ugotoviti, kako **notranja motivacija** in **zunanja motivacija** vplivata na porabnikov odnos do delitvene ekonomije in uporabo tega področja ter kako je **odnos** do delitvene ekonomije povezan z njeno uporabo (Hamari, Sjöklint & Ukkonen, 2015).

Rezultati so pokazali, da ima **zaznan užitek pri uporabi** pri porabnikih največji vpliv, saj močno in neposredno vpliva tako na odnos do delitvene ekonomije, kot tudi na njeno uporabo. Ker pri uporabi uživajo oziroma jim je uporaba zanimiva, imajo o delitveni ekonomiji pozitivno mnenje in jo iz istega razloga tudi uporabljajo. **Zaznana trajnostna naravnost** delitvene ekonomije vpliva le na pozitiven odnos do tega področja, nima pa neposrednega vpliva na uporabo. Na uporabo ima le posreden vpliv, preko pozitivnega odnosa do tega področja. Uporabniki, ki so mnenja, da je delitvena ekonomija trajnostno naravnana, imajo zaradi tega o njej pozitivno mnenje, je pa zaradi tega ne uporabljajo nič pogosteje. **Ugled** delitvene ekonomije nima velikega vpliva niti na odnos niti na uporabo tega področja. **Pričakovane ekonomske koristi** pa vplivajo neposredno na uporabo, ne pa nujno tudi na pozitiven odnos do tega področja. Porabniki uporabljajo delitveno ekonomijo, ker menijo, da bodo s tem prihranili (denar ali čas), ta prihranek pa ne pomaga izboljšati mnenja, ki ga imajo o področju (Hamari, Sjöklint & Ukkonen, 2015). Pozitiven **odnos** do delitvene ekonomije pa ima pozitiven vpliv tudi na uporabo tega področja. Dejavniki, ki neposredno vplivajo na odnos do delitvene ekonomije, na ta način posredno vplivajo tudi na uporabo. Vendar pa obstaja tudi možnost, da je prisotna vrzel med pozitivnim odnosom in uporabo. To pomeni, da imajo lahko porabniki dobro mnenje o delitveni ekonomiji in tudi širijo dober glas o njej, sami pa je nikoli ne uporabijo (Hamari, Sjöklint & Ukkonen, 2015). V sliki 1 so prikazani vplivi, ki jih imajo posamezni dejavniki na uporabo delitvene ekonomije. Polna črta pomeni močan vpliv, prekinjena črta pa šibek.

Raziskava je tudi pokazala, da obstaja neskladje med dejavniki, ki vplivajo na odnos, in dejavniki, ki vplivajo na uporabo. Zaznana trajnostna naravnost področja je namreč pomemben dejavnik pri oblikovanju odnosa do delitvene ekonomije, na samo uporabo pa veliko bolj vplivajo pričakovane ekonomske koristi (Hamari, Sjöklint & Ukkonen, 2015).

Povzeli bi lahko, da imajo dejavniki notranje motivacije močan vpliv pri determiniranju odnosa porabnikov do delitvene ekonomije, dejavniki zunanje motivacije pa imajo večji vpliv na namene za uporabo tega področja. Najpomembnejši dejavnik, ki vpliva na stališča do delitvene ekonomije med porabniki, pa je užitek pri uporabi, saj ima vpliv na odnos in uporabo delitvene ekonomije (Hamari, Sjöklint & Ukkonen, 2015).

Slika 1: Vpliv posameznih dejavnikov na uporabo delitvene ekonomije



Vir: Hamari, Sjöklint & Ukkonen (2015).

Omenjena pa je tudi možnost, da je v delitveni ekonomiji prisoten fenomen »izrinjanja« (ang. crowding-out). To pomeni, da obstaja možnost, da porabniki začnejo uporabljati delitveno ekonomijo zaradi dejavnikov notranje motivacije (npr. zaradi zaznane trajnostne naravnosti), nato pa jo uporabljajo predvsem zaradi dejavnikov zunanje motivacije (ekonomskih koristi). Notranjo motivacijo zamenja (izrine) zunanja, saj postane njen vpliv na porabnikove preference večji. Porabniki začnejo uporabljati delitveno ekonomijo, ker menijo, da bodo tako prispevali k čistejšem okolju, nato pa dojemajo, da lahko na ta način prihranijo precej denarja in zato postane ta dejavnik glavni razlog, da uporabljajo delitveno ekonomijo še naprej (Hamari, Sjöklint & Ukkonen, 2015).

Obstajajo pa tudi porabniki, ki so skeptični do delitvene ekonomije in zato raje uporabljajo storitve in izdelke klasičnih ponudnikov. Pri delitveni ekonomiji jih najbolj skrbijo lastna varnost, higiena pri ponudnikih, tveganje, ki ga prinaša sodelovanje s popolnimi tujci, in varnost osebnih podatkov. Lahko bi povzeli, da največjo oviro predstavlja **pomanjkanje zaupanja** (Wu, Ma & Xie, 2017). Mnogi pa tudi preferirajo lastništvo pred izposojanjem (Aloni, 2016).

Tako za ponudnike kot tudi za lastnike platform v delitveni ekonomiji je pomembno, da so porabniki s storitvami zadovoljni in da storitve uporabijo ponovno. Prav zato je ključnega pomena, da poznajo dejavnike, ki vplivajo na zadovoljstvo in ponovno uporabo. Ti dejavniki so bili raziskani v raziskavi iz leta 2015. Opravljena je bila med uporabniki platforme za deljenje avtomobilov Car2go in platforme za deljenje prenočišč Airbnb (Möhlmann, 2015).

Z raziskavo je bilo ugotovljeno, da na zadovoljstvo z uporabo delitvene ekonomije vplivajo naslednji dejavniki: prihranek denarja, seznanjenost s podjetjem, ki ga uporabljajo, zaupanje

in uporabnost storitev. Če so torej porabniki z uporabo delitvene ekonomije prihranili nekaj denarja, če so se pri uporabi počutili domače in varno, če podjetju ali ponudniku zaupajo ali pa če se jim je storitev zdela uporabna, bo to pozitivno vplivalo na zadovoljstvo z uporabo. Na verjetnost ponovne uporabe pa vpliva le uporabnost storitev: če se je porabnikom storitev zdela uporabna, potem obstaja velika možnost, da bodo uporabo ponovili (Möhlmann, 2015).

Ali zadovoljstvo z uporabo vpliva na verjetnost ponovne uporabe pa raziskava ni nedvoumno ugotovila. Na področju deljenja prenočišč (Airbnb) je ta povezanost pozitivna. Če so porabniki zadovoljni z uporabo, bo to pozitivno vplivalo tudi na verjetnost ponovne uporabe. Na področju deljenja avtomobilov (Car2go) pa raziskava ni pokazala povezave med zadovoljstvom z uporabo in verjetnostjo ponovne uporabe (Möhlmann, 2015).

4.3 Odzivi porabnikov

Leta 2015 je 12 odstotkov popotnikov vsaj enkrat uporabilo Airbnb, leta 2016 pa naj bi ta številka dosegla 18 odstotkov (Aloni, 2016). Te storitve so jim namreč všeč, ker so veliko cenejše od hotelov (Henwood, 2015). Po drugi strani pa so te storitve tudi zelo občutljive na ocene uporabnikov, saj je 69 odstotkov ljudi poudarilo, da ne bi zaupali ponudniku na tem trgu, če jim ga ne bi priporočal nekdo, ki mu zaupajo (Del Rowe, 2016). Storitve na trgu deljenja prevozov ali avtomobilov pa je že uporabilo 8,2 odstotka odraslih (Del Rowe, 2016).

V ZDA 80 odstotkov prebivalcev meni, da ima sposojanje veliko pomembnih prednosti pred lastništvom (Del Rowe, 2016), skoraj polovica, natančneje 42 odstotkov, pa jih je že uporabljalo storitve delitvene ekonomije. Če pogledamo bolj podrobno, je 22 odstotkov Američanov že potovalo z vozniki Uber-ja, Lyft-a in podobnih ponudnikov, 19 odstotkov jih je že prenočevalo v sobah, rezerviranih prek Airbnb-ja in podobnih platform, 17 odstotkov pa jih je že uporabilo storitve, ki jih ponujajo na platformah, kot so Taskrabbit, Handy.com in podobno (Cusumano, 2018).

Na Kitajskem je leta 2016 v delitveni ekonomiji sodelovalo več kot 600 milijonov ljudi, kar je 100 milijonov več kot leta 2015. Predvideva se, da bo to področje raslo 40 odstotkov letno v naslednjih letih, do leta 2020 pa naj bi preseglo 10 odstotkov BDP-ja države (Xun, 2017).

V Evropi je več kot polovica prebivalcev (52 odstotkov) že slišala za delitveno ekonomijo, oziroma za platforme, ki ponujajo deljenje presežnih kapacitet, te platforme pa je že uporabljalo 17 odstotkov Evropejcev. Ta odstotek je višji med mlajšimi in bolj izobraženimi ljudmi, ki živijo v mestih ter so zaposleni ali samozaposleni (Williams & Horodnic, 2017).

V Avstraliji je od leta 2008 več kot 25 milijonov ljudi spalo v sobah, rezerviranih preko Airbnb-ja. V Uber, ki je v Avstraliji od 20 do 50 odstotkov cenejši od taksija, se mesečno prijavi več kot 1100 novih uporabnikov. Platforma za deljenje hišnih in vrtnih strojev ter

orodij Open Shed ima že več kot 5000 članov, preko Airtasker-ja pa si je pomagalo pri opravih že več kot 160.000 ljudi (Allen, 2015).

Uporaba delitvene ekonomije je v svetovnem merilu v hitrem vzponu. Ljudje so to področje vzljubili in ga kljub temu, da ima nekaj slabih lastnosti, radi uporabljajo. Tega pa ne moremo trditi za državne ali mestne oblasti, saj jih večina skuša omejiti ali prepovedati delitveno ekonomijo. Vendar pa na uporabo in rast tega področja ti poskusi do sedaj niso imeli omembe vrednega vpliva, saj si ljudje želijo uporabljati delitveno ekonomijo v največji meri zato, ker jim prinaša ekonomske koristi. V naslednjem poglavju sledi predstavitev raziskave o zavedanju, stališčih in vedenju slovenskih porabnikov v delitveni ekonomiji.

5 RAZISKAVA O SLOVENSKIH PORABNIKIH V DELITVENI EKONOMIJI

5.1 Kvalitativni del raziskave

5.1.1 Namen in cilji

Kvalitativni del raziskave je bil opravljen z namenom, da pridobim osnovni pogled na obravnavano tematiko: o uporabi in mnenju slovenskih porabnikov o delitveni ekonomiji ter o stanju na tem področju v Sloveniji. S pomočjo te raziskave sem poskušal dobiti rezultate, ki mi bodo tudi v pomoč pri postavitvi hipotez. Cilj kvalitativne raziskave pa je bil podrobneje se seznaniti s področjem delitvene ekonomije in tako dobiti osnovo za kvantitativni del raziskave.

5.1.2 Metodologija

Metoda kvalitativne raziskave, za katero sem se odločil, je bila intervju. Šlo je za individualen, strukturiran intervju. Pri izvajanju intervjujev sem si namreč pomagal z vnaprej pripravljenim vprašalnikom, na katerem sem imel zapisana vprašanja in vrstni red vprašanj, katerega sem se držal. Na tak način sem dobil primerljive odgovore.

Za kvalitativno raziskavo sem osebe v vzorec izbral s pomočjo priložnostnega vzorčenja. Med svojimi znanci sem izbral 10 oseb, ki so bile pripravljene sodelovati v intervjujih in so že imele izkušnje z uporabo delitvene ekonomije. Te osebe so prihajale iz različnih krajev po Sloveniji (Bela krajina, Dolenjska, Primorska, Ljubljana, Osrednja Slovenija). Šest oseb je bilo ženskega spola, štiri pa moškega. Osebe so bile stare med 23 in 30 let. Šest oseb je bilo zaposlenih (imele so univerzitetno izobrazbo), štiri pa so še študirale.

Raziskava je potekala med 23. in 28. majem 2018. Z osebami, ki sem jih izbral v vzorec, sem se dogovoril za individualna srečanja, na katerih smo se pogovarjali o obravnavani

tematiki. Pri postavljanju vprašanj in vodenju intervjuja sem si pomagal z vprašalnikom, ki se nahaja v prilogi 1. Intervjuji so trajali med 30 in 45 minut.

Vse odgovore, mnenja in pripombe, ki so jih podale intervjuvane osebe, sem si natančno zabeležil. Ko sem opravil pogovore z vsemi osebami v vzorcu, sem dobljene odgovore še enkrat prebral in pripravil za analizo.

Vprašalnik je bil strukturiran tako, da je zajemal vse ključne teme, ki sem jih s kvalitativno raziskavo želel raziskati. Najprej sem želel izvedeti, ali so intervjuvane osebe že slišale za delitveno ekonomijo, ali vedo kaj ta izraz pomeni in katera podjetja s tega področja so že uporabljali. Nato smo se pogovarjali o izkušnjah pri uporabi vsakega izmed podjetij, ki so jih uporabljali. Zanimalo me je, kako pogosto uporabljajo te storitve, zakaj jih uporabljajo, ali jih uporabljajo sami, izkušnje pri uporabi, način in izkušnje pri kontaktiranju ponudnikov. V zadnjem delu intervjuja pa me je zanimalo, ali so že slišali za dobre ali slabe izkušnje drugih uporabnikov, ali je to vplivalo na njih, kakšno mnenje imajo o delitveni ekonomiji in če so to področje že komu priporočili. Na koncu sem zbral še demografske podatke.

5.1.3 Rezultati in ugotovitve

5.1.3.1 Splošne ugotovitve

S kvalitativno raziskavo sem ugotovil, da je približno polovica vprašanih že slišala za izraz delitvena ekonomija, nekaj manj pa jih tudi vsaj približno ve, kaj ta izraz pomeni. Potem, ko sem jim razložil, kaj ta pojem predstavlja, je večina vprašanih znala naštetati vsaj eno podjetje s tega področja. Našteli so naslednja podjetja: Uber, Prevoz.org, Airbnb, Couchsurfing, Blablacar, podjetje, za deljenje avtomobilov, vendar se vprašani ni mogel spomniti imena.

Podjetji delitvene ekonomije, ki ju vprašane osebe največ uporabljajo, sta Airbnb in Prevoz.org. Uporabljajo ju skoraj vsi vprašani. V manjši meri pa so uporabljali tudi storitve drugih ponudnikov iz delitvene ekonomije, kot so Blablacar, Uber, Bolha (iskanje stanovanja), omenjena je bila tudi uporaba platforme, preko katere so si na Islandiji od lokalnih prebivalcev sposodili avtomobil, vendar se imena te platforme niso spomnili. Nekaj jih je tudi že uporabljalo BicikeLJ, ki sicer ni klasični predstavnik delitvene ekonomije, vendar pa ima nekatere značilnosti tega področja.

5.1.3.2 Namestitve oseb

Airbnb je poleg platforme Prevoz.org najbolj uporabljana storitev delitvene ekonomije med vprašanimi. Večinoma ga uporabljajo nekajkrat letno, izključno takrat, ko se odpravijo na daljši dopust. Najbolj pogosto uporabljajo Airbnb skupaj s prijatelji, s partnerjem in s prijatelji, manj pogosto pa sami ali samo s partnerjem. Večinoma pri uporabi teh storitev niso bili soudeleženi ljudje, ki jih niso poznali, nekateri pa so že preko Airbnb-ja rezervirali

hostel, kjer so si sobo delili z neznanimi ljudmi, ali pa apartma z več sobami, v katerih so bili nepoznani ljudje. Omenjena pa je bila tudi stalna prisotnost lastnika stanovanja.

Za delitveno ekonomijo so se odločili, ker je bilo cenejše od klasičnih nastanitev, ker ponuja širšo mrežo nastanitev, ki so na voljo na različnih lokacijah, ker je zadovoljilo vsa pričakovanja, ker je spletna stran pregledna in enostavna za uporabo, ker so na voljo tudi apartmaji s kuhinjo (kuhanje zmanjša stroške prehrane), nekatere je pritegnil bonus pri prvi uporabi, nekateri pa so hoteli preizkusiti ta nov način nastanitve. Za Airbnb in ne za katerega izmed konkurenčnih platform delitvene ekonomije pa so se odločili, ker konkurentov enostavno ne poznajo oz. niso še slišali za nobenega. Vsi so prišli v stik s ponudnikom preko spletne aplikacije. Na težave pri rezervaciji večina še ni naletela, pri tistih, ki pa so, je bil problem v neodzivnosti lastnikov, zato so bili primorani najti novo namestitev. Delež vprašanih, ki so namestitev preko Airbnb-ja vedno rezervirali sami, se vedno le priključili uporabi ali pa oboje, je približno enak.

Najbolj pogosta načina, kako so vprašani izvedeli za Airbnb, sta preko socialnih omrežij in od prijateljev, nekateri pa se ne spomnijo več, kje so izvedeli za to platformo. Večina jih je Airbnb že priporočila prijateljem ali znancem, v največ primerih pa ne vedo, če so ga le-ti nato dejansko uporabili. En vprašani pa Airbnb-ja ni priporočil nikomur, saj vsi njegovi znanci to podjetje že poznajo.

Z uporabo Airbnb-ja so imeli vprašani tako slabe kot tudi dobre izkušnje. Slabe izkušnje so imeli z naslednjimi področji:

- kvaliteta stanovanj (»Ni delal štedilnik, celotna kuhinja je bila neuporabna, z WC-jem je bilo nekaj narobe. Enkrat sta lastnikova psa skakala po celem stanovanju in puščala dlako vsepovsod.«);
- čistoča (»Stanovanje v Londonu je bilo slabo, umazano, lastnik ni menjal rjuh in ni skrbel za stanovanje. Na hitro je želel zaslužiti s kratkoročnim oddajanjem prek Airbnb-ja.«);
- problemi z rezervacijo (»V rezerviranem hostlu nas na recepciji niso imeli v sistemu. Ko smo rezervacijo dokazali s potrdilom o plačilu, so nas namestili v drugem hostlu, ki pa je bil še v izgradnji. Obratovalo je le eno nadstropje od petih, tako da smo dejansko stanovali na gradbišču.«);
- lokacija (»Stanovanje je bilo v zakotnem delu mesta, kjer smo ga komaj našli.«).

Dobre izkušnje, ki so jih doživeli, pa so se nanašale na naslednja področja:

- prijaznost lastnikov (»Lastnik nas je prišel z avtom iskat na avtobusno postajo, svetoval je o vsem, kar smo potrebovali, imel je zelo lepo stanovanje (to se je zgodilo večkrat). Enkrat smo imeli na voljo tudi masažno kad, stanovanja so bila zelo čista, lastniki so zelo pomagali, tudi natisnili letalske karte.«);
- kvaliteta stanovanj (»Na voljo so zelo dobra, prostorna stanovanja. Lastniki so bili zelo prijazni, ustrezljivi in so bili zelo v pomoč.«);

- postrežba (»Lahko sem šel na zajtrk in si postregel, kar sem želel. Če so stanovali lastniki v isti enoti, kot so jo oddajali, je bilo gostoljubje vedno na visokem nivoju.«).

V raziskavi sem ugotovil, da ima večina vprašanih pozitivne izkušnje z uporabo Airbnb-ja. V večini primerov je vse potekalo gladko, brez zapletov. Slabe izkušnje so bile bolj izjema kot pravilo. To potrjujejo tudi odgovori tistih, ki so slabo izkušnjo že doživeli, saj jih ta slaba izkušnja ni odvrnila od nadaljnje uporabe teh storitev. Prav tako pa jih niso odvrnile govorice o slabih izkušnjah drugih uporabnikov (umazana stanovanja, neobstoječa stanovanja), za katere je že slišalo nekaj vprašanih.

Približno polovica vprašanih ima o tovrstnem oddajanju nepremičnine pozitivno mnenje, ker pomaga pri vzpodbujanju in hitrejši rasti turizma, je priročno in enostavno za uporabo, pomaga zmanjšati stroške potovanj, zato je primerno za študente in tiste z nižjimi prihodki, ter omogoča dodaten zaslužek za gostitelje. Ostali vprašani pa na to področje gledajo bolj kritično, imajo o njem negativno stališče. Menijo, da bi bilo treba to področje bolj regulirati in obdavčiti, saj gre za neke vrste davčno utajo. Tako so ta podjetja v prednosti pred hoteli, škodujejo pa tudi trgu nepremičnin. Cene so se namreč močno zvišale, saj primanjkuje stanovanj za dolgoročno oddajanje. To se dogaja tudi že v Ljubljani, predvsem v centru.

5.1.3.3 *Transport oseb*

Prevoz.org je skupaj z Airbnb-jem najbolj uporabljana platforma delitvene ekonomije med vprašanimi. Uporaba te platforme med njimi pa zelo niha: od dvakrat tedensko v času študija do le nekajkrat do sedaj. Na podlagi tega lahko domnevam, da obstajata dve vrsti uporabnikov: tisti, ki ga uporabljajo redno, in tisti, ki ga uporabljajo občasno. Večinoma te storitve uporabljajo sami, nekateri pa tudi skupaj s partnerjem ali prijatelji. Prav vsi pa so se pri uporabi teh storitev srečevali z ljudmi, ki jih prej niso poznali. Prav tako so si vsi prevoz zase rezervirali sami, nekateri pa so tudi že rezervirali prevoz za koga drugega – prijatelja, nekdanjo partnerico (sami takrat niso uporabili tega prevoza).

Za uporabo platforme delitvene ekonomije Prevoz.org so se vprašani odločili iz različnih razlogov: ker menijo, da so cenejši, hitrejši, prilagodljivejši in udobnejši od javnega prevoza in ker je navadno na voljo večja frekvenca odhodov.

Prav tako, kot za Airbnb, je tudi za Prevoz.org večina izvedela prek socialnih omrežij ali od prijateljev, nekateri pa se ne spomnijo več, kako so zanj izvedeli. Večina je to platformo že priporočila prijateljem ali znancem; v nekaterih primerih so jo potem le-ti uporabili, v nekaterih pa ne.

V stik s ponudnikom prevoza so vsi stopili preko telefona, večina pa pri tem ni imela težav. Pri tistih, ki so na težave pri kontaktiranju že naleteli, pa so bile te težave naslednje: ponudnik prevoza je bil nedosegljiv na telefon ali pa ni odpisal na poslan sms.

Večina vprašanih je imela dobre izkušnje z uporabo prevozov. Kljub temu pa so doživeli

tudi nekaj slabih izkušenj, še posebej na naslednjih področjih:

- nenavadni vozniki (»Včasih sem naletel na čudnega voznika s čudnim vozilom. Kafil je marihuano med potjo.«);
- nevarna vožnja (»Nekajkrat so vozniki vozili zelo hitro ali pa uporabljali telefon med vožnjo.«);
- premajhno vozilo (»Avto je bil majhen in smo se stiskali kot sardele.«);
- težave pri rezervaciji (»Enkrat me je prevoznik pozabil, oz. sva se napačno razumela o mestu pobiranja. Zato me ni prišel iskat na drugo lokacijo in je odšel kar brez mene.);
- premalo prostora za prtljago (»Včasih so imeli vozniki zamude, če si imel dosti prtljage, so zaradi tega težili. Zato sem začela uporabljati avtobus.«);
- nekulturni sopotniki (»Enkrat je potnik smrdel po cigaretah in znoju. Včasih je kakšen potnik tudi rigal in je v avtu smrdelo.«).

Slabe izkušnje večinoma niso vplivale na mnenje in nadaljnjo uporabo te platforme. Tisti, na katere pa so vplivale, so se odzvali na naslednje načine: ena punca od slabe izkušnje naprej vedno pazi, da izbere prevoz, katerega ponudnik je ženska. Ena punca je začela, kadar je imela več prtljage, uporabljati avtobus, saj je imela z vozniki na Prevoz.org težave, ker je zasedla preveč prostora. Ena punca pa od slabe izkušnje naprej izbira le ponudnike, ki jih vsaj bežno pozna.

So pa vprašani izpostavili tudi dobre izkušnje, in sicer na naslednjih področjih:

- prilagodljivost ponudnikov (»Ponudniki so bili prilagodljivi glede mesta pobiranja.«);
- dodatna ustrežljivost/prijaznost ponudnikov (»Vozniki so bili vedno točni, večinoma so bili v redu in so vozili pametno, večkrat so me pripeljali do vrat, čeprav jim ne bi bilo treba, kakršno koli spremembo prevoza so mi vedno javili pravočasno.«);
- zanimivi sopotniki (Ljudje, s katerimi sem si delila prevoz, so bili zanimivi, teme, o katerih smo se pogovarjali, so bile zanimive«);
- dobri avtomobili (»Naletela sem tudi že na zelo dober avto.«).

Večina vprašanih je slišala tudi za slabe izkušnje drugih uporabnikov, zato jih je nekaj bolj pozornih pri izbiri prevoznika. Slabe izkušnje, za katere so slišali, so bile naslednje: voznik je potrdil prevoz več potnikom, kot je imel sedežev v avtu, zato je nekaj potnikov kar pustil, čudna voznica, ki je potniku kar speljala pred nosom, nato pa se vrnila ponj, vozniki so kadili marihuano, vijugali po cesti, niso prišli po potnike, s katerimi so bili dogovorjeni, enkrat je potnica naletela na voznika, ki je vozil gol, voznik je imel po poti še nekaj opravkov, zato je pot trajala dvakrat več kot običajno, voznik je punci, ki je bila takrat edina potnica, predlagal, da bi imela spolni odnos, enkrat pa je potnica, ki je bila narkomanka, napadla voznico z nožem in jo okradla.

O platformi Prevoz.org ima večina vprašanih pozitivno mnenje, saj menijo, da je super, da se je razvil tak način prevoza, gre za cenejšo alternativo javnemu prevozu, potniki in vozniki si delijo stroške prevoza, vpliva na manjše onesnaževanje okolja, omogoča spoznavanje

novih ljudi, na voljo je široka ponudba prevozov, vozniki so večinoma prilagodljivi, zaradi majhnosti slovenskega trga ti prevozi nimajo velikega vpliva na državo (neobdavčenost). Nekateri pa imajo tudi pomisleke, kot so: prevoz si lahko deliš s čudnimi ljudmi in je zato pot neprijetna, tovrstni prevozi odžirajo stranke javnemu prevozu, enemu vprašanemu ni čisto jasen koncept (pred nekaj leti, ko je bila afera z obdavčenjem teh prevozov, so nato rekli, da so ti prevozi namenjeni le študentom, dejansko pa jih lahko uporablja vsak), enemu vprašanemu pa ni všeč, da se te prevoze tudi izkorišča za namen zaslužka in ne deljenja stroškov. Ni mu všeč, da se plačuje z gotovino. Po njegovem mnenju bi bilo potrebno urediti plačevanje preko spletne aplikacije, s katero tudi najdeš primeren prevoz (kot imata to urejeno Uber ali Blablacar).

Uber je uporabil en vprašani, le enkrat do sedaj. Uporabil ga je v Londonu, s sodelavci. Prevoz preko Uber-ja je rezerviral eden izmed sodelavcev. Uber so izbrali, ker niso mogli dobiti taksija, ostalih ponudnikov delitvene ekonomije za prevoze pa niso poznali. Kje so zvedeli za Uber, se ne spomni, ve pa, da vedo zanj že dolgo časa.

Pri sami uporabi Uber-ja niso imeli nobenih težav, voznik jih je pobral in dostavil do dogovorjenega mesta. Mnenje o tem podjetju ima zato dobro, priporočil pa ga še ni nikomur.

Nekaj vprašanih je tudi že uporabilo **Blablacar**. Nekateri so ga uporabili le enkrat do sedaj, drugi pa večkrat do sedaj. Uporabljali so ga v Nemčiji ali pa za pot iz Slovenije v Nemčijo. Vsi so ta prevoz uporabljali sami, sami pa so si prevoz tudi rezervirali. Vsi so kontaktirali prevoznika preko spletne aplikacije, nihče pa pri rezervaciji ni imel težav. Za Blablacar so izvedeli na spletu – preko spletnih oglasov, ali pa jim je za to podjetje povedala partnerica.

Za prevoz preko delitvene ekonomije so se večinoma odločili iz naslednjih razlogov:

- prihranek pri stroških ali času (»Cena je enako, kot če bi šel z avtobusom, vendar je hitrejša, ponudba pa je boljša – več prevozov ob različnih urah.«);
- prilagodljivost (»Ker je bila to najboljše opcija v tistem trenutku.«).

Pred odločitvijo za Blablacar so preverjali tudi druge možnosti, vendar pa na Prevoz.org ali Uber-ju niso našli primerne prevoza. Zato je Blablacar bila še zadnja možnost, ki so jo poznali. Nekateri so Blablacar priporočili tudi prijateljem, vendar ne vedo, ali so ga potem tudi uporabili.

Večinoma so imeli s prevozi preko platforme Blablacar pozitivne izkušnje, predvsem ker so si prevoz delili z osebami drugih narodnosti (»Ker je to mednarodno podjetje, vedno srečaš ljudi več narodnosti v enem avtu, zato je prevoz zelo zanimiv.«).

Nekaj pa jih je omenilo tudi slabo izkušnjo, in sicer neudobnost (»Ker smo bili trije na zadnjem sedežu, je bila vožnja precej neudobna.«). Ta slaba izkušnja pa ni vplivala na bodočo uporabo teh storitev, saj bi večina, če bi jo potrebovala, to storitev spet uporabila.

Mnenje o Blablacar pa imajo vprašani različno. Nekaterim se zdi ta sistem dober, boljši od

Prevoz.org, saj je plačilo izvedeno preko spletne aplikacije. Menijo, da je sistem dobro urejen in nadzorovan s strani podjetja, ki stoji za platformo. Nekateri pa menijo, da gre za velik, komercialno naravnan sistem, ki na začetku ni zaračunaval provizije, sedaj, ko so dovolj zrasli, pa zaračunajo provizijo od vsake transakcije. Zato menijo, da bi bilo treba te storitve obdavčiti.

5.2 Kvantitativni del raziskave

5.2.1 Namen in cilji

Namen kvantitativnega dela raziskave je raziskati vedenje slovenskih porabnikov v delitveni ekonomiji ter njihova mnenja in stališča, ki jih imajo izoblikovana o tem področju. Cilji tega dela raziskave pa so: opredeliti dejavnike, ki vplivajo na izbiro delitvene ekonomije, ugotoviti, katere ponudnike iz delitvene ekonomije slovenski porabniki največ uporabljajo, kakšen odnos in izkušnje imajo s temi storitvami, ter ugotoviti, ali se sploh zavedajo, da so prisotni na trgu delitvene ekonomije.

5.2.2 Metodologija

Kvantitativna metoda raziskovanja, za katero sem se odločil, je bila anketa. To metodo sem izbral, ker je najprimernejša za preučevanje mnenj in stališč, ki vplivajo na porabnikovo vedenje. Prav te elemente pa sem nameraval raziskati v magistrskem delu. Anketni vprašalnik je bil dostopen na spletnem naslovu aplikacije za spletno anketiranje 1ka, nahaja pa se tudi v prilogi 2. Anketirancem sem povezavo do vprašalnika poslal preko elektronske pošte ali Facebook-a. Zbiranje podatkov oziroma anketiranje je potekalo med 24. in 31. julijem 2018. Hipoteze sem nato preverjal s programom SPSS.

5.2.3 Raziskovalna vprašanja

V kvantitativnem delu raziskave, sem skušal odgovoriti na naslednja raziskovalna vprašanja:

- RV1: Ali se slovenski porabniki zavedajo, da se je razvilo področje delitvena ekonomija?
- RV2: Katere storitve delitvene ekonomije največ uporabljajo?
- RV3: Kako pogosto jih uporabljajo?
- RV4: Zakaj jih uporabljajo?
- RV5: Kakšne izkušnje so imeli z uporabo teh storitev?
- RV6: Kakšna so njihova stališča do teh storitev? (Kakšno mnenje imajo o njih?)
- RV7: Ali se zavedajo učinkov uporabe teh storitev?
- RV8: Koliko se zavedajo pozitivnih in negativnih plati delitvene ekonomije?
- RV9: Koliko so seznanjeni o problemu regulacije delitvene ekonomije?

- RV10: Kako je starost oseb povezana z storitvami delitvene ekonomije? (Ali obstaja povezava med starostjo in uporabo storitev delitvene ekonomije?)
- RV11: Kakšen je vpliv uporabe elektronskih naprav na uporabo storitev delitvene ekonomije? (Ali ljudje, ki pogosto uporabljajo elektronske naprave, tudi pogosteje uporabljajo storitve delitvene ekonomije?)

5.2.4 Postavitev hipotez

Ker raziskav o slovenskih porabnikih v delitveni ekonomije še ni bilo narejenih, sem hipoteze postavil na podlagi ugotovitev iz kvalitativne raziskave in analize sekundarnih virov podatkov, ki so predstavljeni v prvem, teoretičnem delu magistrskega dela.

Hipoteza 1: Več kot polovica slovenskih porabnikov za izraz »delitvena ekonomija« še ni slišala.

Ta hipoteza je postavljena na podlagi ugotovitev iz kvalitativne raziskave. V tej raziskavi je približno polovica vprašanih slišala za ta izraz, nekaj manj pa jih je vedelo, kaj ta izraz pomeni. Vendar pa so bili v vzorec izbrani samo ljudje, ki so delitveno ekonomijo že uporabljali. Zato domnevam, da v Sloveniji porabniki za delitveno ekonomijo še niso slišali in ne vedo, kaj ta izraz predstavlja, čeprav so to področje že uporabljali, ne vedoč da gre za delitveno ekonomijo.

Hipoteza 2: Slovenski porabniki izmed platform delitvene ekonomije najpogosteje uporabljajo platformi Prevoz.org ali Airbnb.

V teoretičnem delu magistrskega dela sem ugotovil, da uporabniki po vsem svetu izmed podjetij delitvene ekonomije najpogosteje uporabljajo Uber in Airbnb, ki sta tudi najbolj znani in največkrat omenjeni podjetji delitvene ekonomije (Zale, 2017; Seo, Jeong & Kim, 2017). Kvalitativna raziskava pa je pokazala, da slovenski porabniki največ uporabljajo Prevoz.org in Airbnb. Ker storitve podjetja Uber v Sloveniji še niso na voljo, sem postavil hipotezo, da slovenski porabniki največ uporabljajo Prevoz.org in Airbnb.

Hipoteza 3: Slovenski porabniki imajo z uporabo delitvene ekonomije pozitivne izkušnje.

Ker sem v teoretičnem delu ugotovil, da uporaba delitvene ekonomije po svetu zelo hitro raste (Seo, Jeong & Kim, 2017; Katz, 2015), sklepam, da imajo porabniki z uporabo pozitivne izkušnje. Predvidevam, da k temu pripomore tudi dejstvo, da so uporabniki delitvene ekonomije po svetu predvsem mladi (Xun, 2017), ki so bolj odprti do sprememb in tolerantni do drugačnosti (Bernardi, 2017). Zato tudi menijo, da je uporaba delitvene ekonomije zabavna. K postavitvi te hipoteze je pripomogla tudi kvalitativna raziskava, kjer sem ugotovil, da so imeli porabniki z delitveno ekonomijo večinoma pozitivne izkušnje.

Hipoteza 4: Slovenski porabniki imajo do delitvene ekonomije pozitivno stališče.

Uporaba delitvene ekonomije strmo raste, dejavnikov, ki vplivajo na uporabo tega področja, pa je veliko. Porabniki izberejo delitveno ekonomijo bodisi zaradi ekonomskih koristi ali prilagodljivosti bodisi zaradi trajnostne naravnosti tega področja ali užitka pri uporabi (Hamari, Sjöklint & Ukkonen, 2015; Katz 2015). Zaradi hitre rasti in ker ima v očeh porabnikov to področje toliko različnih prednosti, menim, da imajo porabniki tudi pozitivno stališče do delitvene ekonomije.

Menim, da imajo tudi slovenski porabniki pozitivno stališče do delitvene ekonomije, saj je kvalitativna raziskava pokazala, da ima več kot polovica vprašanih pozitivno stališče o delitveni ekonomiji.

Hipoteza 5: Največja prednost delitvene ekonomije v očeh slovenskih porabnikov je nižja cena.

Z analizo sekundarnih virov podatkov sem ugotovil dejavnike, zaradi katerih se porabniki odločajo za uporabo storitev delitvene ekonomije. Teh dejavnikov je več: prihranek pri času (Hamari, Sjöklint & Ukkonen, 2015, pozitiven vpliv na okolje (Stemler, 2017), užitek pri uporabi (Zhu, Fung So & Hudson, 2016), spoznavanje novih ljudi (Press, 2015), široka ponudba izdelkov in storitev (Dyal-Chand, 2015), prilagodljivost (Katz, 2015), najpomembnejši med njimi pa je nižja cena teh storitev, kar za uporabnike pomeni prihranek denarja. To je tudi ključna prednost tega področja (Hamari, Sjöklint & Ukkonen, 2015; Zale, 2017). Temu je pritrdila tudi kvalitativna raziskava, kjer je večina vprašanih poudarila nižjo ceno kot enega glavnih razlogov za uporabo delitvene ekonomije.

Hipoteza 6: Slovenski porabniki s problemom (ne)regulacije delitvene ekonomije niso seznanjeni.

V teoretičnem delu sem prišel do ugotovitev, da je področje delitvene ekonomije zaenkrat še slabo pravno urejeno in regulirano (Aloni, 2016; Malhotra & Van Alstyne, 2014). Prav tako sem ugotovil, da se stvari pri urejanju tega področja odvijajo zelo počasi (Dyal-Chand, 2015; McDonald, 2016; Zale, 2017). Predvidevam, da porabniki s temi postopki in težavami niso seznanjeni, saj je dogajanje okoli regulacije prepočasno, da bi predstavljalo nek pereč, aktualen problem. K postavitvi te hipoteze pa pripomore tudi ugotovitev iz kvalitativne raziskave, da slovenski porabniki ne poznajo pojma delitvena ekonomija, zato tudi niso seznanjeni z dogajanjem na tem področju.

Hipoteza 7: Slovenski porabniki v delitveni ekonomiji so mladi med 20. in 30. letom starosti.

V teoretičnem delu sem ugotovil, da so najbolj značilni uporabniki delitvene ekonomije mladi, rojeni po letu 1990, torej mlajši od 30 let (Bernardi, 2017; Cusumano, 2018; Xun, 2017). V kvalitativni raziskavi, kjer so bile v vzorec izbrane le osebe, ki so delitveno ekonomijo že uporabljale, so bile vse te osebe stare 30 let ali manj.

Hipoteza 8: Porabniki, ki so bolj odprti za uporabo novih storitev na spletu, menijo, da so platforme delitvene ekonomije enostavne za uporabo.

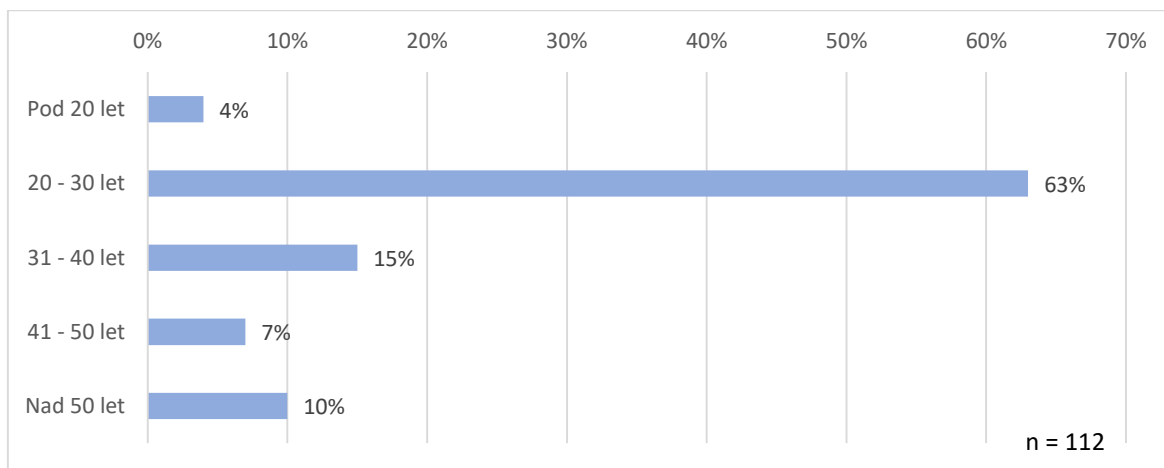
To hipotezo sem postavil, ker sem v teoretičnem delu prišel do ugotovitev, da delitvena ekonomija sloni na uporabi spletnih aplikacij, ki predstavljajo pomembno inovacijo pri načinu povezovanja med ponudniki in porabniki (Aloni, 2016; Brauckmann, 2017; Dyal-Chand, 2015). Značilnost uporabnikov je, da zaupajo spletnim storitvam, družbenim omrežjem in aplikacijam, nenehno pa so tudi povezani z internetom (Bernardi, 2017). Zato predvidevam, da osebe, ki pogosteje uporabljajo nove storitve na spletu, pogosteje prihajajo v stik z različnimi aplikacijami in so zato bolj veščji njihove uporabe. Tako sklepam, da menijo, da so platforme delitvene ekonomije enostavne za uporabo.

5.2.5 Analiza in rezultati

5.2.5.1 Predstavitev vzorca

Anketo je izpolnilo 112 respondentov, od tega je bilo 51 odstotkov žensk in 49 odstotkov moških. Slika 2 prikazuje starostno strukturo anketiranih oseb. Največ oseb v vzorcu je bilo starih med 20 in 30 let. Takšna struktura je bila izbrana namenoma, saj sem z analizo sekundarnih virov ugotovil, da osebe iz tega starostnega intervala najpogosteje sodelujejo v delitveni ekonomiji (Bernardi, 2017). Osebe iz ostalih starostnih intervalov pa so bile v vzorcu zastopane v manjši meri, vendar pa še vedno v številu, primernem za analizo.

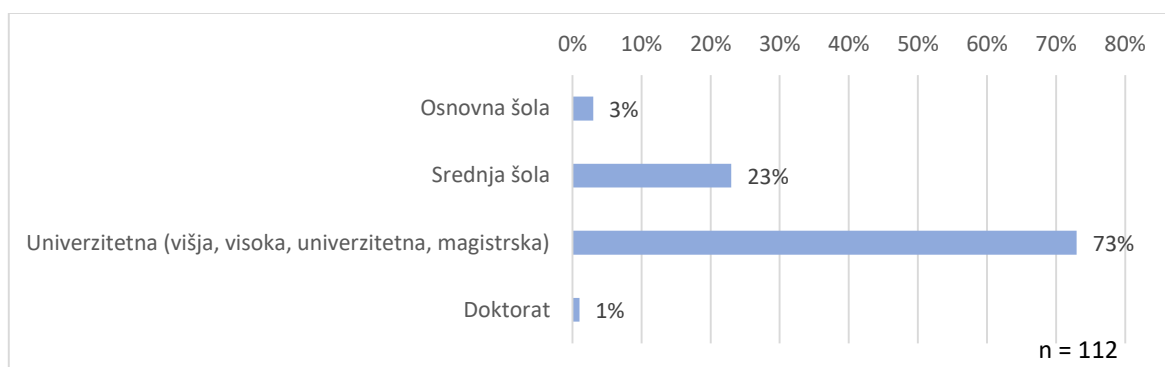
Slika 2: Starostna struktura anketiranih oseb



Vir: lastno delo.

Na sliki 3 je predstavljena izobrazbena struktura anketiranih oseb. Največji delež anketirancev ima doseženo univerzitetno izobrazbo, sledi srednješolska, majhen delež anketirancev pa ima dokončano le osnovno šolo, še manjši pa doktorat.

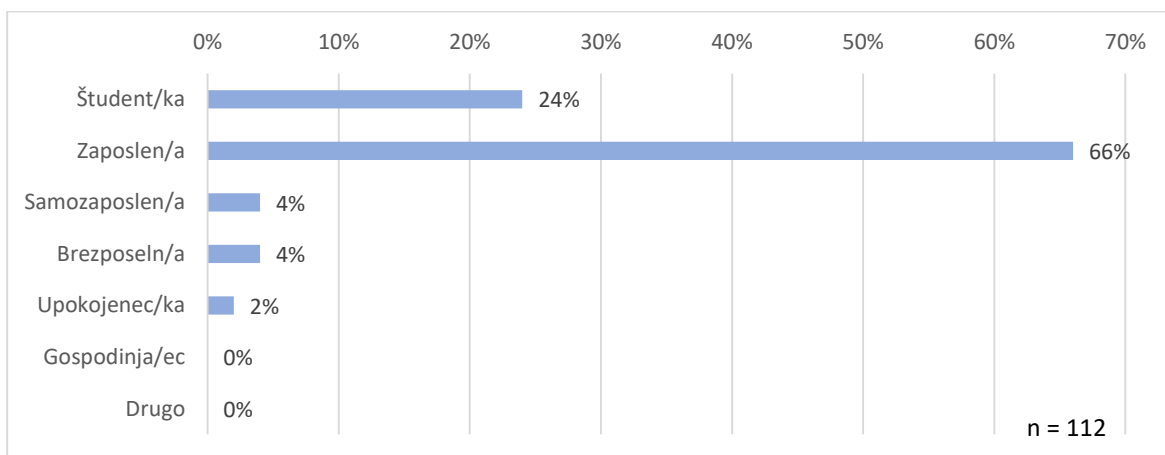
Slika 3: Najvišja dosežena izobrazba anketiranih oseb



Vir: lastno delo.

S slike 4 lahko razberemo, da je bil največji delež anketirancev redno zaposlen, relativno velik delež pa jih je še študiral. V manjšem obsegu pa so bile med anketiranci prisotne tudi samozaposlene osebe, brezposelne osebe in upokojenci, medtem ko gospodinje ali predstavniki še kakšnega drugega zaposlitvenega statusa (npr. kmetovalcev) v vzorcu ni bilo prisotnih.

Slika 4: Zaposlitveni status anketiranih oseb



Vir: lastno delo.

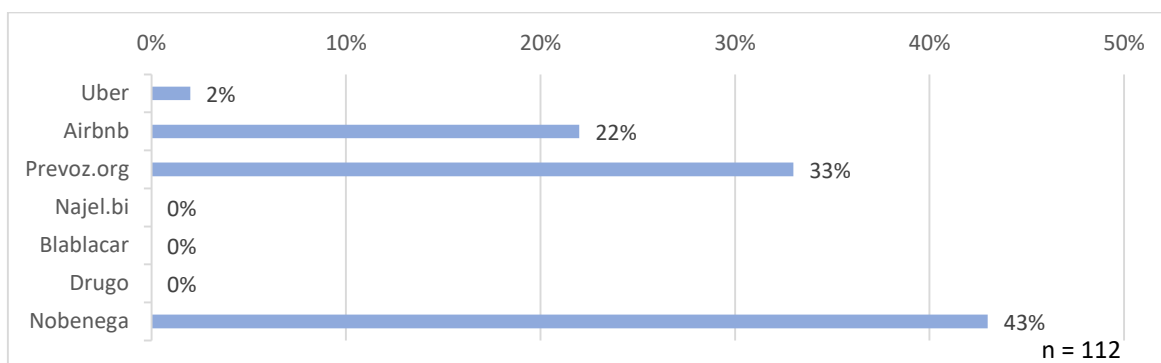
Izpisi analize opisne statistike za vzorec se nahajajo v prilogi 3.

5.2.5.2 Predstavitev rezultatov

Za izraz »delitvena ekonomija« še ni slišalo 61 odstotkov porabnikov, preostalih 39 odstotkov pa jih je za ta izraz že slišalo (izpis opisnih statistik se nahaja v prilogi 4). Nekoliko drugačno pa je razmerje pri uporabi delitvene ekonomije. V zadnjem letu je 57 odstotkov porabnikov uporabilo storitve podjetij delitvene ekonomije. Največ porabnikov je največkrat uporabilo Prevoz.org, in sicer 33 odstotkov, 22 odstotkov jih je največkrat uporabilo Airbnb, 2 odstotka pa Uber. V zadnjem letu 43 odstotkov porabnikov ni uporabilo storitev nobenega

ponudnika iz delitvene ekonomije. Ta razmerja so prikazana na sliki 5, izpis opisnih statistik pa se nahaja v prilogi 5.

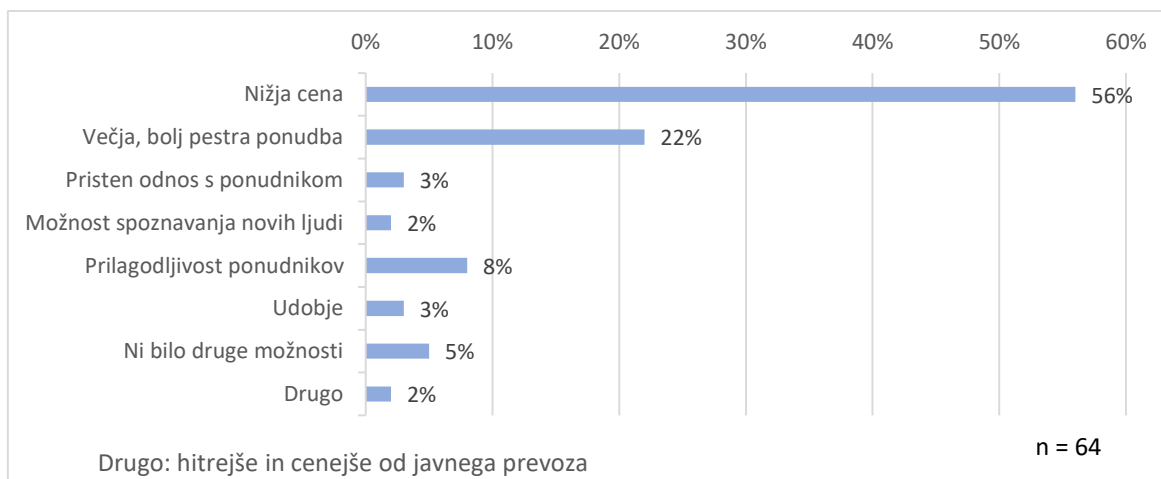
Slika 5: Uporaba podjetij delitvene ekonomije v zadnjem letu



Vir: lastno delo.

Tisti, ki so v zadnjem letu uporabljali delitveno ekonomijo, so kot razlog za uporabo najpogosteje navedli nižjo ceno (56 odstotkov anketirancev). Dokaj pogost razlog je bila tudi večja, bolj pestra ponudba podjetij delitvene ekonomije v primerjavi s konkurenti iz klasičnih panog (22 odstotkov anketirancev), ostali razlogi pa so bili navedeni v zelo nizkih deležih. Podrobnejši pregled razlogov, zaradi katerih so anketiranci izbrali delitveno ekonomijo, je prikazan na sliki 6, izpis opisnih statistik pa v prilogi 6.

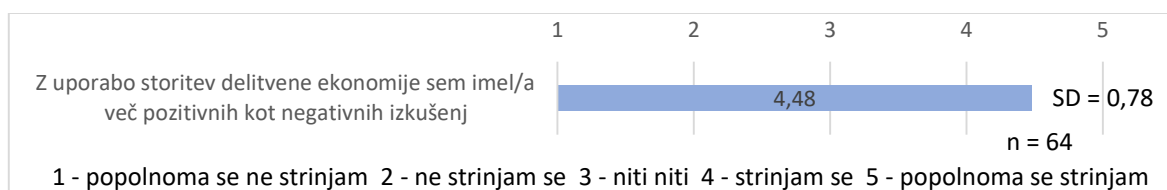
Slika 6: Razlogi za uporabo delitvene ekonomije



Vir: lastno delo.

Na sliki 7 je predstavljena aritmetična sredina in standardni odklon (SD) strinjanja anketirancev s trditvijo o izkušnjah pri uporabi delitvene ekonomije, izpis opisnih statistik pa se nahaja v prilogi 7. Vidimo, da so imeli porabniki z uporabo delitvene ekonomije v povprečju veliko več pozitivnih izkušenj kot negativnih (aritmetična sredina 4,48 in standardni odklon 0,78). Standardni odklon pri tej trditvi je relativno visok, vendar pa je najnižji v tej raziskavi.

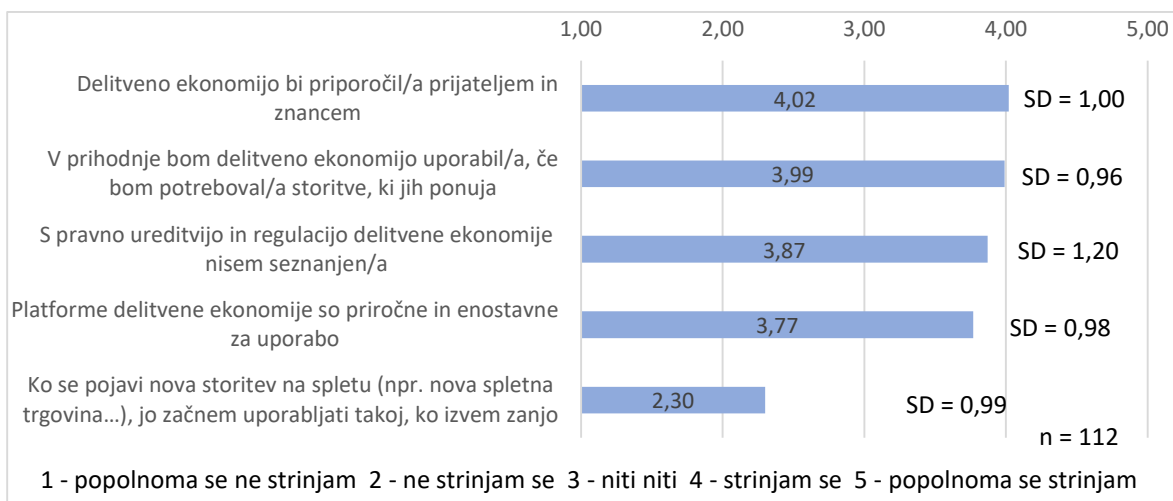
Slika 7: Aritmetična sredina strinjanja s trditvijo o izkušnjah v delitveni ekonomiji



Vir: lastno delo.

Tudi s slike 8 lahko razberemo, da imajo porabniki v povprečju pozitiven odnos do delitvene ekonomije (izpis opisnih statistik je v prilogi 8). Priporočili bi jo namreč prijateljem in znancem (aritmetična sredina 4,02 in standardni odklon 1,00), sami jo bodo uporabili, če bodo potrebovali storitve, ki so na tem trgu na voljo (aritmetična sredina 3,99 in standardni odklon 0,96), malo manj pa se v povprečju strinjajo, da so platforme delitvene ekonomije priročne in enostavne za uporabo (aritmetična sredina 3,77 in standardni odklon 0,98). S slike 8 lahko razberemo tudi, da porabniki s pravno ureditvijo in regulacijo delitvene ekonomije v povprečju niso dobro seznanjeni (aritmetična sredina 3,87 in standardni odklon 1,20). S slike 8 pa je razvidno tudi, da porabniki v povprečju niso preveč naklonjeni hitremu preizkušanju in uporabi novih storitev, ki se pojavijo na spletu (aritmetična sredina 2,30 in standardni odklon 0,99). Omeniti pa bi bilo potrebno, da vse aritmetične sredine na sliki 8 spremljajo relativno visoki standardni odkloni (okoli 1 in tudi čez), kar pomeni, da so odgovori zelo razpršeni okoli aritmetičnih sredin.

Slika 8: Aritmetične sredine strinjanja s trditvami o namenih uporabe delitvene ekonomije, seznanjenosti z regulativo na tem področju in uporabi novih storitev na spletu

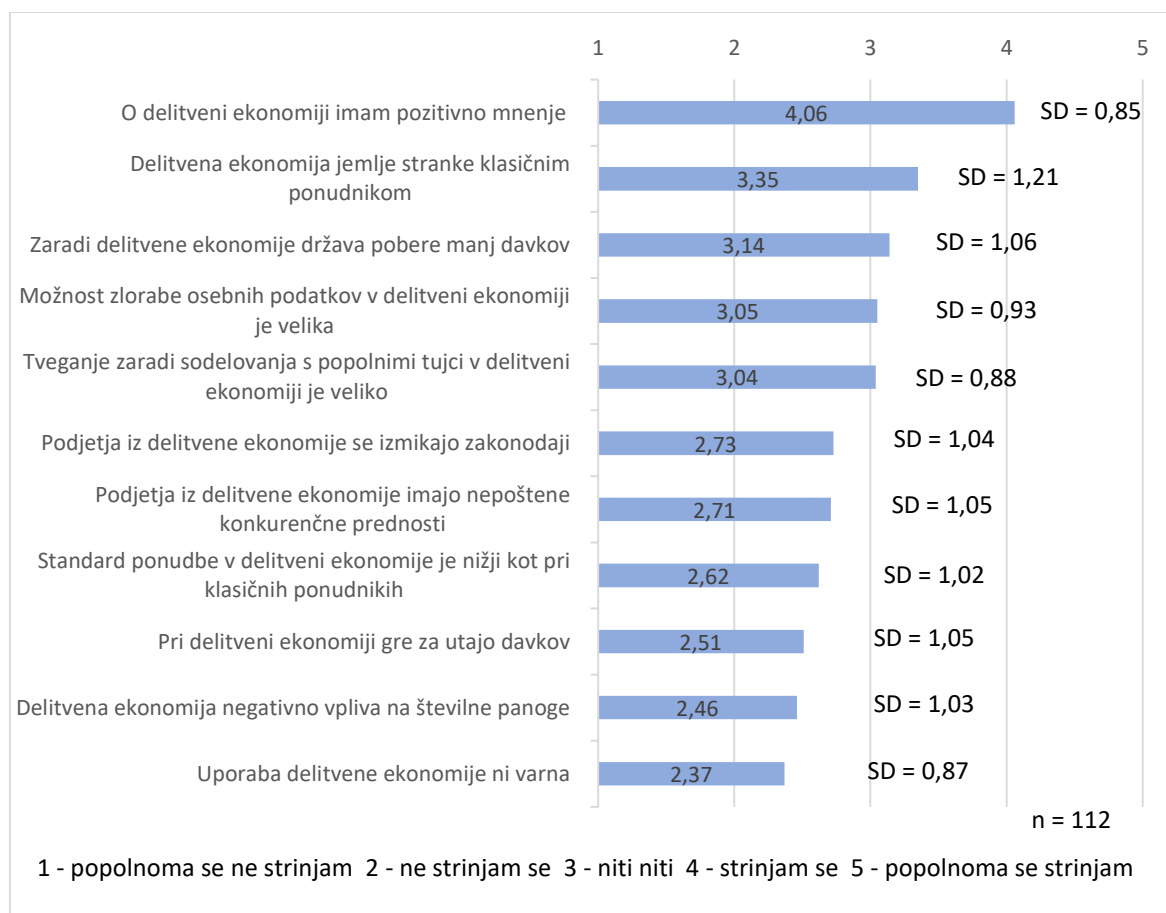


Vir: lastno delo.

Na sliki 9 so prikazane aritmetične sredine in standardni odkloni za sklop trditev o stališčih do delitvene ekonomije (izpis opisnih statistik se nahaja v prilogi 9). Vidimo, da imajo v povprečju porabniki o delitveni ekonomiji pozitivno mnenje. Zanimivo je, da je aritmetična sredina za to trditev (»o delitveni ekonomiji imam pozitivno mnenje«) med vsemi

aritmetičnimi sredinami v tem sklopu najvišja (4,06), standardni odklon pa najnižji (0,85). Tudi večina aritmetičnih sredin ostalih trditev priča o tem, da imajo porabniki v povprečju do delitvene ekonomije bolj pozitivna kot pa negativna stališča, saj se s štirimi trditvami v povprečju strinjajo (»delitvena ekonomija jemlje stranke klasičnim ponudnikom«, aritmetična sredina 3,35, »zaradi delitvene ekonomije država pobere manj davkov«, aritmetična sredina 3,14, »možnost zlorabe osebnih podatkov v delitveni ekonomije je velika«, aritmetična sredina 3,05 in »tveganje zaradi sodelovanja s popolnimi tujci v delitveni ekonomiji je veliko«, aritmetična sredina 3,04), s šestimi pa se v povprečju ne strinjajo (»uporaba delitvene ekonomije ni varna«, aritmetična sredina 2,37, »delitvena ekonomija negativno vpliva na številne panoge«, aritmetična sredina 2,46, »pri delitveni ekonomiji gre za utajo davkov«, aritmetična sredina 2,51, »standard ponudbe v delitveni ekonomiji je nižji kot pri klasičnih ponudnikih«, aritmetična sredina 2,62, »podjetja iz delitvene ekonomije imajo nepošteno konkurenčne prednosti pred konkurenti«, aritmetična sredina 2,71 in »podjetja iz delitvene ekonomije se izmikajo zakonodaji«, aritmetična sredina 2,73). So pa tudi v tem sklopu trditev prisotni relativno visoki standardni odkloni (v večini primerov nad 1), kar pomeni, da so tudi pri teh trditvah odgovori zelo razpršeni okoli aritmetičnih sredin.

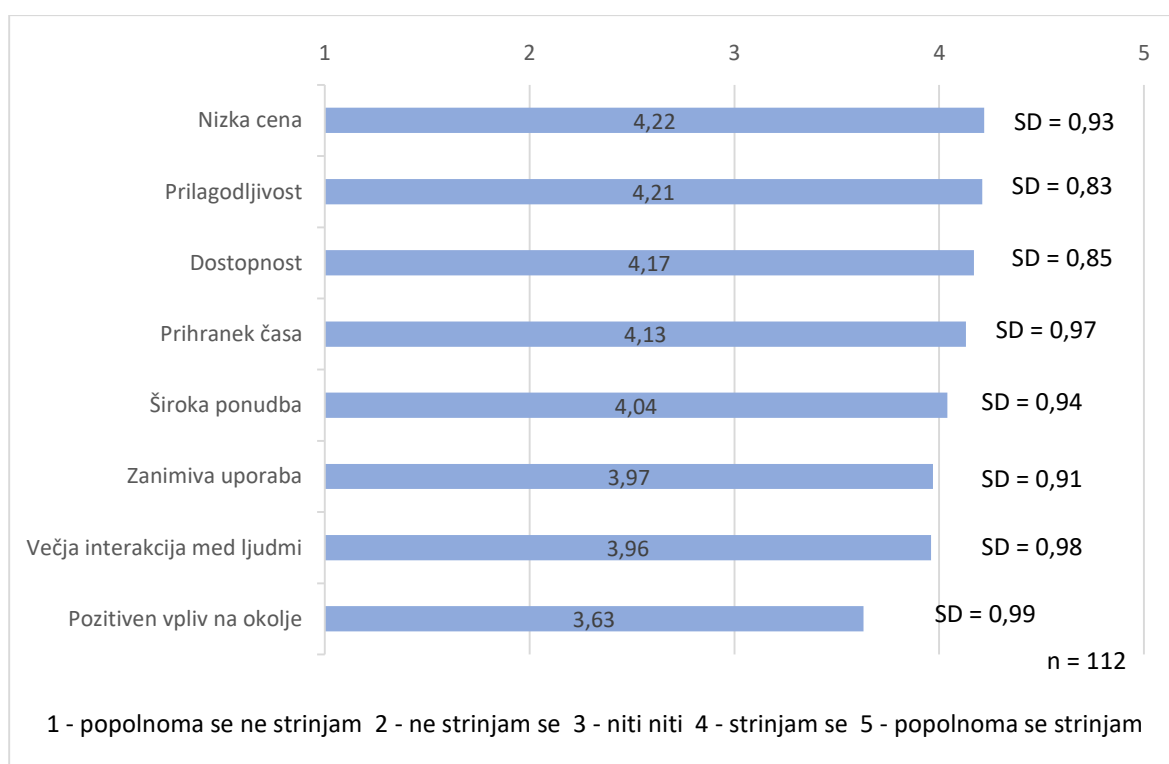
Slika 9: Aritmetične sredine strinjanja s trditvami o stališčih do delitvene ekonomije



Vir: lastno delo.

Slika 10 predstavlja, koliko se porabniki v povprečju strinjajo, da je posamezna lastnost prednost delitvene ekonomije v primerjavi s klasično (izpis opisnih statistik je v prilogi 10). Vidimo, da so v povprečju porabniki mnenja, da vse ponujene lastnosti predstavljajo prednosti delitvene ekonomije. Vendar pa se v povprečju ne strinjajo za vse lastnosti v enaki meri. Porabniki v povprečju menijo, da so največje prednosti delitvene ekonomije »nizka cena«, »prilagodljivost« in »dostopnost« (aritmetične sredine 4,22, 4,21, 4,17), sledi »prihranek časa« (aritmetična sredina 4,13), nato »široka ponudba«, »zanimiva uporaba« in »večja interakcija med ljudmi« (aritmetične sredine 4,04, 3,97, 3,96), najmanjša prednost pa je v povprečju »pozitiven vpliv na okolje« (aritmetična sredina 3,63). Standardni odkloni so tudi v tem sklopu relativno visoki (rahlo pod 1), vendar nekoliko nižji kot v prejšnjih dveh. Tudi za ta sklop lahko torej rečemo, da so odgovori zelo razpršeni okoli aritmetičnih sredin.

Slika 10: Aritmetične sredine strinjanja o tem, koliko so posamezne lastnosti prednosti delitvene ekonomije



Vir: lastno delo.

5.2.5.3 Preverjanje hipotez

Hipoteza 1: Več kot polovica slovenskih porabnikov za izraz »delitvena ekonomija« še ni slišala.

$H_0: f_{\% DA} \geq 50\%$

$H_1: f_{\% DA} < 50\%$

Za preizkus te hipoteze sem uporabil binominalni test, ki je pokazal, da obstaja statistično značilna razlika pri stopnji značilnost $P = 0,029$ (izpis v Prilogi 11). Ker je ta vrednost manjša od 0,05 lahko zavrnem ničelno hipotezo in sklepam, da več kot polovica slovenskih porabnikov za izraz »delitvena ekonomija« še ni slišala. **Hipoteza je potrjena.**

Hipoteza 2: Slovenski porabniki izmed platform delitvene ekonomije najpogosteje uporabljajo platformi Prevoz.org ali Airbnb.

Iz izpisa opisnih statistik, ki se nahaja v Prilogi 5, lahko razberem, da je 57 odstotkov porabnikov v zadnjem letu uporabilo delitveno ekonomijo. Izmed tistih, ki so delitveno ekonomijo uporabljali, jih je 58 odstotkov uporabljalo Prevoz.org, 39 odstotkov pa Airbnb. Le 3 odstotke porabnikov je uporabljalo katerega drugega ponudnika, in sicer Uber. Na podlagi teh podatkov lahko sklepam, da slovenski porabniki izmed platform delitvene ekonomije najbolj pogosto uporabljajo Prevoz.org in Airbnb. **Hipoteza je potrjena.**

Hipoteza 3: Slovenski porabniki imajo z uporabo delitvene ekonomije pozitivne izkušnje.

$$H_0: \mu \leq 3$$

$$H_1: \mu > 3$$

Za ugotavljanje izkušenj z uporabo delitvene ekonomije sem uporabil t-test za en vzorec. Izpis iz SPSS-a se nahaja v Prilogi 12. Vzorčna ocena aritmetične sredine znaša 4,48, pri 95 odstotni stopnji zaupanja pa se nahaja na intervalu od 4,29 do 4,68. Posledično lahko pri zanemarljivi stopnji značilnosti ($P = 0,000$) zavrnem ničelno hipotezo in sprejemem sklep, da imajo slovenski porabniki z uporabo delitvene ekonomije pozitivne izkušnje. **Hipoteza je potrjena.**

Hipoteza 4: Slovenski porabniki imajo do delitvene ekonomije pozitivno stališče.

$$H_0: \mu \leq 3$$

$$H_1: \mu > 3$$

Za preizkus te hipoteze sem uporabil t-test za en vzorec. Izpis tega testa se nahaja v Prilogi 13. Vzorčna ocena aritmetične sredine znaša 4,06. Nahaja se na intervalu od 3,90 do 4,22 (pri 95 odstotni stopnji zaupanja), tako da pri zanemarljivi stopnji značilnosti ($P = 0,000$) lahko zavrnem ničelno hipotezo. Zato lahko sklepam, da imajo slovenski porabniki do delitvene ekonomije pozitivno stališče. **Hipoteza je potrjena.**

Hipoteza 5: Največja prednost delitvene ekonomije v očeh slovenskih porabnikov je nižja cena.

$$H_0: \mu_1 \leq \mu_{2-8}$$

$$H_1: \mu_1 > \mu_{2-8}$$

To hipotezo sem preizkusil s t-testom za en vzorec. Izpis se nahaja v Prilogi 14. Preizkusil sem, ali je aritmetična sredina za dejavnik »nizka cena« statistično značilno višja od aritmetičnih sredin ostalih dejavnikov. Test je pokazal, da je aritmetična sredina dejavnika »nizka cena« statistično značilno višja od aritmetičnih sredin dejavnikov »pozitiven vpliv na okolje« ($P = 0,000$), »zanimiva uporaba« ($P = 0,005$), »večja interakcija med ljudmi« ($P = 0,007$) in »široka ponudba« ($P = 0,040$). Ker pa aritmetična sredina dejavnika »nizka cena« ni statistično značilno višja od aritmetičnih sredin dejavnikov »prihranek časa« ($P = 0,302$), »prilagodljivost« ($P = 0,852$) in »dostopnost« ($P = 0,531$), ne morem zavrniti ničelne hipoteze in ne morem trditi, da je največja prednost delitvene ekonomije v očeh slovenskih porabnikov nižja cena. **Hipoteza ni potrjena.**

Hipoteza 6: Slovenski porabniki s problemom (ne)regulacije delitvene ekonomije niso seznanjeni.

$H_0: \mu \leq 3$

$H_1: \mu > 3$

Hipotezo sem preizkusil s pomočjo t-testa za en vzorec. Izpis se nahaja v Prilogi 15. Vzorčna ocena aritmetične sredine znaša 3,87 in se pri 95 odstotni stopnji zaupanja nahaja na intervalu med 3,64 in 4,09. Pri zanemarljivi stopnji značilnosti ($P = 0,000$) lahko zavrnem ničelno hipotezo in sklepam, da slovenski porabniki niso seznanjeni z regulacijo delitvene ekonomije. **Hipoteza je potrjena.**

Hipoteza 7: Slovenski porabniki v delitveni ekonomiji so mladi med 20. in 30. letom starosti.

H_0 : Starost ne vpliva na uporabo delitvene ekonomije

H_1 : Uporabniki delitvene ekonomije so ljudje iz starostne skupine od 20 do 30 let

Za preizkus te hipoteze sem uporabil hi kvadrat (χ^2) preizkus (izpis je v Prilogi 16). Najprej pa sem moral nekoliko rekodirati spremeljivke. Starostno skupino 20–30 let sem določil kot eno skupino, vse ostale pa kot drugo. Prav tako sem tiste, ki so uporabljali kateregakoli izmed podjetij delitvene ekonomije, združil v eno skupino, tiste, ki niso uporabljali delitvene ekonomije, pa v drugo. Rezultat je pokazal, da je bilo 85,9 odstotkov tistih, ki so v zadnjem letu uporabljali delitveno ekonomijo, starih med 20 in 30 let, 14,1 odstotek pa je bilo mlajših ali pa starejših. Med tistimi, ki v zadnjem letu niso uporabljali delitvene ekonomije, je bilo 33,3 odstotkov starih med 20 in 30 leti, 66,7 odstotkov pa je bilo mlajših ali starejših. V starostni skupini med 20 in 30 let je 77,5 odstotkov oseb v zadnjem letu uporabljalo delitveno ekonomijo, v ostali starostni skupini (mlajši od 20 let in starejši od 30 let) pa je bil ta delež le 22 odstotkov. Test je pokazal statistično značilno razliko ($P = 0,000$), zato lahko zavrnem ničelno hipotezo in lahko sprejemem sklep, da starost vpliva na uporabo delitvene ekonomije.

Hipoteza je potrjena.

Hipoteza 8: Porabniki, ki so bolj odprti za uporabo novih storitev na spletu, menijo, da so platforme delitvene ekonomije enostavne za uporabo.

Pri tej hipotezi sem ugotavljal, ali »odprtost do uporabe novih storitev na spletu« (neodvisna spremenljivka X) vpliva na »zaznano enostavnost uporabe platform delitvene ekonomije« (odvisna spremenljivka Y). Za testiranje te hipoteze sem zato naredil enostavno linearno regresijo in skušal ugotoviti, ali ima neodvisna spremenljivka statistično značilen vpliv na odvisno. To prikazuje spodnja enačba (1):

$$Y = \alpha + \beta * X \quad (1)$$

Nato sem postavil ničelno in alternativno hipotezo:

$$H_0: \beta = 0$$

$$H_1: \beta > 0$$

Iz izpisa iz SPSS-a, ki se nahaja v Prilogi 17, lahko najprej razberem odstotek pojasnjene variance. Ta znaša 9,3 odstotka. To pomeni, da neodvisna spremenljivka »odprtost do uporabe novih storitev na spletu« pojasni 9,3 odstotkov variabilnosti odvisne spremenljivke »zaznana enostavnost uporabe platform delitvene ekonomije«.

Za tem sem razbral vrednost regresijskega koeficienta β , ki znaša 0,300. Ker pa je ta koeficient statistično značilen pri stopnji značilnosti $P = 0,001$, kar je manj od 0,05, lahko zavrnem ničelno hipotezo in sklepam, da odprtost do uporabe novih storitev na spletu pozitivno vpliva na zaznano enostavnost uporabe platform delitvene ekonomije. Če se odprtost do uporabe novih storitev na spletu (neodvisna spremenljivka X) poveča za eno enoto, se zaznana enostavnost uporabe platform delitvene ekonomije (odvisna spremenljivka Y) poveča za 0,3 enote. Tudi ta **hipoteza je potrjena**. Ko dodamo še regresijsko konstanto α , lahko to linearno povezanost med spremenljivkama napišemo s spodnjo enačbo (2):

$$Y = 3,077 + 0,3 * X \quad (2)$$

5.2.6 Omejitve raziskave

Raziskava ima tudi nekaj omejitev oziroma slabosti. Kot prvo bi izpostavil, da bi bili morda rezultati pri testiranju hipotez drugačni, če bi bile v vzorcu vse starostne skupine enakomerno zastopane, vendar pa je to težko doseči, saj starejši ne uporabljajo interneta tako pogosto kot mlajša in jih je zato težje vključiti v vzorec pri spletni anketi. Prav tako bi bili rezultati morda drugačni, če bi bile v vzorcu enakomerno zastopane vse izobrazbene skupine in zaposlitveni statusi.

Kot drugo bi omenil, da anketiranci o nekaterih trditvah v anketnem vprašanju morda niso imeli mnenja ali pa o zadevi niso vedeli dovolj, da bi sploh imeli mnenje. Strinjanje s trditvami pa so vseeno morali označiti, saj ni bilo drugega možnega odgovora. Prav tako

obstaja možnost, da so pri vprašanjih glede izkušenj z uporabo in prednostih delitvene ekonomije upoštevali izkušnje, ki so jih imeli pri uporabi storitev podjetij, ki ne sodijo v področje delitvene ekonomije. Prav tako ni izključeno, da so nekateri zmotno upoštevali izkušnje, ki so jih imeli v delitveni ekonomiji kot ponudnik storitev in ne kot porabnik.

5.3 Povzetek ključnih ugotovitev in priporočila za podjetja

Z raziskavo sem ugotovil, da je več kot polovica slovenskih porabnikov že uporabljala storitve delitvene ekonomije, čeprav jih več kot polovica še ni slišala za to področje. Vidimo torej, da veliko slovenskih porabnikov uporablja delitveno ekonomijo, pa se tega sploh ne zaveda. Te ugotovitve me niso presenetile, saj sem v kvalitativni raziskavi prišel do podobnih zaključkov, prav tako pa sta Williams in Horodnic (2017) ugotovila, da je v Evropi približno polovica prebivalcev že slišala za katero izmed platform delitvene ekonomije. To pomeni, da približno polovica Evropejcev ve za vsaj eno platformo delitvene ekonomije, ne pa nujno tudi za obstoj tega področja.

Daleč največ slovenskih porabnikov uporablja Prevoz.org, malo manj pa Airbnb. Vse ostale platforme pa uporablja zelo majhen delež porabnikov. Ta ugotovitev je prav tako pričakovana, saj Zale (2017) ugotavlja, da sta daleč največji in najhitreje rastoči panogi delitvene ekonomije transport oseb in namestitvev oseb. Na slovenskem trgu pa sta v teh panogah prisotni le omenjeni podjetji. Večina slovenskih porabnikov delitveno ekonomijo uporablja zaradi nižje cene, vendar pa to ni edina in največja prednost, ki jo vidijo v uporabi tega področja, ampak so prednosti tudi prilagodljivost, dostopnost in prihranek časa, kar so v svojih raziskavah ugotovili tudi Aloni (2016), Hamari, Sjöklint in Ukkonen (2015) in Katz (2015). Kljub temu pa me je ta ugotovitev presenetila, saj sem se po opravljeni kvalitativni raziskavi nagibal k mnenju, da je največja prednost delitvene ekonomije za slovenske porabnike nizka cena.

Slovenski porabniki imajo z uporabo delitvene ekonomije pozitivne izkušnje, prav tako pa imajo do tega področja tudi pozitivno stališče. Ker področje in uporaba delitvene ekonomije hitro raste (Cusumano, 2018), je ta ugotovitev pričakovana. Če bi ljudje imeli z delitveno ekonomijo slabe izkušnje ali pa o njej negativno stališče, potem tudi rast tega področja ne bi bila tako strma. Do enake ugotovitve pa sem prišel tudi s kvalitativno raziskavo. S samo zakonodajo, ki ureja in regulira delitveno ekonomijo, slovenski porabniki niso seznanjeni. Stemler (2017) ugotavlja, da je področje delitvene ekonomije še zelo slabo regulirano, zato tudi ni čudno, da porabniki ne vedo veliko o pravni urejenosti tega področja.

Na samo uporabo delitvene ekonomije v Sloveniji vpliva starost porabnikov. Delitveno ekonomijo v Sloveniji namreč v največji meri uporabljajo osebe iz starostne skupine med 20 in 30 let. Glede na to, da je več avtorjev ugotovilo, da so tudi po svetu mlajši od 30 let najpomembnejša gonilna sila delitvene ekonomije (Bernardi, 2017; Cusumano, 2018; Williams & Horodnic, 2017; Xun, 2017), je ta ugotovitev pričakovana. Ugotovil pa sem tudi, da se osebe, ki so bolj odprte za uporabo novih storitev na spletu, bolj strinjajo, da je uporaba

platform delitvene ekonomije enostavna. To se mi zdi logično, saj je za delitveno ekonomijo značilno, da temelji na uporabi tehnoloških rešitev (spletnih ali mobilnih aplikacij) (Zale, 2017). Zato osebe, ki so bolj odprte do uporabe novih storitev na spletu, tudi pogosteje prihajajo v stik z novimi aplikacijami in jim uporaba le-teh, tudi tistih iz delitvene ekonomije, ne povzroča težav.

Sam pojav in hitra rast delitvene ekonomije pa predstavljata tudi velik izziv za podjetja, ki so dobila novega tekmeca v teh platformah. Zavedati se morajo, da je delitvena ekonomija že sedanjost, ima pa še veliko višji potencial v prihodnosti. Ljudje so namreč to področje sprejeli in ga zaradi prednosti, ki jih prinaša, tudi želijo uporabljati. Tako so bile tudi prepovedi delitvene ekonomije s strani oblasti v večini primerov neuspešne, zato se podjetja ne smejo zanašati na to, da bodo oblasti na tak način uredile zadeve njim v prid. Za podjetja bi bilo bolj smiselno, da bi podrobno raziskala dejavnike, zaradi katerih morebiti izgubljajo stranke na račun delitvene ekonomije. Nato pa bi morali spremeniti poslovni model oziroma prilagoditi ponudbo, v kateri bi odpravili vsaj nekatere pomanjkljivosti in jo na ta način naredili bolj privlačno. Pravzaprav bi se morali modernizirati in prilagoditi potrebam sedanjega časa. Nekatera podjetja prav zaradi tega že vpeljujejo elemente delitvene ekonomije v svoje poslovanje, saj se zavedajo, da je v temu prihodnost. To bi moralo postati pogosta praksa, še posebej pri podjetjih, na katere ima delitvena ekonomija velik vpliv. V panogah, kjer je to možno (npr. nastanitev oseb), pa bi bilo tudi smiselno, da bi podjetja našla način, kako bi s podjetji iz delitvene ekonomije lahko sodelovali in iskali rešitve na skupne izzive.

Podjetja iz delitvene ekonomije pa so pred drugačnimi izzivi. Uporaba delitvene ekonomije je v porastu, ljudje pa si te storitve tudi želijo uporabljati. Zato se morajo ta podjetja truditi, da naredijo svoje storitve še bolj varne in zanesljive za porabnike, saj je zaupanje porabnikov ključno za dolgoročen obstoj in rast. Posledično se morajo še bolj truditi vzpostaviti zanesljive načine ocenjevanja in evalviranja svojih ponudnikov (pa tudi porabnikov) in izločiti tiste, s katerimi imajo porabniki (in tudi ponudniki) pogosto težave. Pravzaprav bi morali vzpostaviti nek nivo punudbe, katerega bi morali ponudniki dosegati. Na ta način bi ponudniki dobili neko licenco oziroma potrdilo, da so primerni za nudenje teh storitev. Prav tako se morajo podjetja oziroma lastniki platform delitvene ekonomije zavedati, da bo pravno-formalni status tega področja enkrat rešen. Dobro bi bilo, da imajo že v naprej pripravljen načrt, kako se bodo tem spremembam prilagodili. Ponudnike, ki preko platform ponujajo storitve, bo dejstvo, da bodo verjetno morali postati pravni subjekt in plačevati davke, odvrnilo od nadaljnjega nujenja teh storitev. Ker se podjetja delitvene ekonomije že srečujejo tudi s konkurenco z istega področja, bodo primorana delati tudi na konkurenčnih prednostih pred ostalimi platformami delitvene ekonomije. Tu vidim priložnosti v razvijanju porabniku prijaznejših in atraktivnejših aplikacij. Več dodatnih možnosti kot bodo omogočale (povezave z družbenimi omrežji, sledenje lokaciji, veliko mnenj uporabnikov itd.), bolj privlačne bodo za uporabnike.

Ker področje delitvene ekonomije zelo hitro raste, to pomeni, da država izgublja vse več

potencialnih prihodkov. Izkušnje iz mnogih držav kažejo, da nima smisla oziroma je zelo neučinkovito to področje preganjati s prepovedmi in kaznimi. V interesu države bi moralo biti, da se to področje čim hitreje regulira, pravno definira in primerno obdavi. Tako bodo zaščitene pravice tako porabnikov kot ponudnikov, v primeru morebitnih konfliktov in nesreč pa bo obstajala pravna podlaga za njihovo reševanje. Za doseg tega cilja bo potreben intenziven, hiter in ciljno osredotočen dialog med vsemi, na katere vpliva delitvena ekonomija, zaradi lobijev na vseh straneh pa bo težko oblikovati optimalno zakonodajno podlago. Menim, da bi bilo za večino vpletenih in javno dobro boljše, da se zakonodaja za delitveno ekonomijo sprejme čim hitreje in se jo nato dopolnjuje, kot pa da je področje delitvene ekonomije še dolgo v nekem sivem območju.

SKLEP

Ker je delitvena ekonomija področje, ki je razcvet doživelo šele z razmahom uporabe interneta, gre za relativno novo področje. Kot tako pa še ni dobro raziskano in definirano, zato ustvarja nasprotujoča si mnenja. Na eni strani nasprotniki zahtevajo čimprejšnjo regulacijo tega področja in odpravo nepravilnih prednosti pred drugimi podjetji, na drugi strani pa zagovorniki menijo, da je to področje inovativno in regulaciji nasprotujejo. Zakonodajalcem se s tem ne mudi, saj področja tudi zaradi pomanjkanja raziskav ne razumejo. Uporaba po svetu pa raste tudi do te mere, da so ponekod poskušali s prepovedmi, vendar neuspešno. Porabniki se za delitveno ekonomijo v največji meri odločajo zaradi ekonomskih koristi, pa tudi zaradi užitka pri uporabi, trajnostne naravnosti tega področja, prilagodljivosti ter širokega izbora izdelkov in storitev. Največja predstavnika tega področja sta Airbnb, ki je prisoten tudi v Sloveniji, in Uber, število ostalih podjetij delitvene ekonomije pa hitro raste. Na slovenskem trgu je poleg Airbnb-ja prisotnih še nekaj drugih platform, med katerimi je najbolj znana in uporabljena Prevoz.org.

Zaključim lahko, da so namen in cilji magistrskega dela doseženi. S pomočjo kvalitativne in kvantitativne raziskave sem prišel do rezultatov in ugotovitev, ki sem jih želel izvedeti. Kljub temu pa področje delitvene ekonomije odpira še veliko tem, ki še niso dovolj raziskane. Zanimivo bi bilo vedeti, kolikšen delež porabnikov ponovi uporabo po tem, ko doživi slabo izkušnjo, in zakaj. Raziskati bi bilo potrebno tudi vplive, ki jih ima delitvena ekonomija na državo in na lokalna okolja, pa tudi ponudbeno stran delitvene ekonomije.

LITERATURA IN VIRI

1. Allen, D. (2015). The Sharing Economy. *IPA Review*, 67(3), 24–27.
2. Aloni, E. (2016). Pluralizing the »Sharing« Economy. *Washington Law Review*, 91, 1397–1459.
3. Belk, R. (2014). You are what you can access: Sharing and collaborative consumption online. *Journal of Business Research*, 67(8), 1595–1600.

4. Bernardi, M. (2017). Millennials, Sharing Economy and Tourism: the case of Seoul. *Journal of Tourism Futures*, 4(1), 43–56.
5. Brauckmann, S. (2017). City Tourism and the Sharing Economy – Potential Effects of Online Peer-to-peer Marketplaces on Urban Property Markets. *Journal of Tourism Futures*, 3(2), 114–126.
6. Cheng, M. (2016). Sharing economy: A review and agenda for future research. *International Journal of Hospitality Management*, 57, 60–70.
7. Cusumano, M. A. (2015). How Traditional Firms Must Compete in the Sharing Economy. *Communications of the ACM*, 58(1), 32–34.
8. Cusumano, M. A. (2018). The Sharing Economy Meets Reality. *Communications of the ACM*, 61(1), 26–28.
9. Davidson, N. M. & Infranca, J. J. (2016). The Sharing Economy as an Urban Phenomenon. *Yale Law & Policy Review*, 34(2), 215–279.
10. Del Rowe, S. (2016). The Rise of the Sharing Economy. *Customer Relationship Management*, 20(10), 22–25.
11. Dyal-Chand, R. (2015). Regulating Sharing: The Sharing Economy as an Alternative Capitalist System. *Tulane Law Review*, 90(2), 241–309.
12. Gajšek, E. (2017, 21. maj). Obdavčitev delitvene ekonomije: tako razmišljajo Skandinavci, kako pa pri nas? *Domovina*. Pridobljeno 18. aprila 2018 iz: <https://www.domovina.je/obdavcitev-delitvene-ekonomije-tako-razmisljajo-skandinavci-kako-pa-pri-nas/>
13. Hamari, J., Sjöklint, M. & Ukkonen, A. (2015). The Sharing Economy: Why People Participate in Collaborative Consumption. *Journal of the Association for Information Science and Technology*, 67(9), 1–13.
14. Henwood, D. (2015, 16. februar). What the "Sharing Economy" Takes. *The Nation*, str. 12–15.
15. Katz, V. (2015). Regulating the Sharing Economy. *Berkeley Technology Law Journal*, 30(4), 1067–1126.
16. Leaphart, J. M. (2016). Sharing Solutions?: An Analysis of Taxing the Sharing Economy in the United States and Europe. *Tulane Law Review*, 91(1), 189–215.
17. Light, S. E. (2017). Precautionary Federalism and the Sharing Economy. *Emory Law Journal*, 66, 333–394.
18. Lončar, A. (2017, 31. marec). Koprivnikar: Z regulacijo delitvene ekonomije ne hitimo, ker je ne razumemo. *Siol*. Pridobljeno 18. aprila 2018 iz: <https://siol.net/posel-danes/novice/koprivnikar-z-regulacijo-delitvene-ekonomije-ne-hitimo-ker-je-ne-razumemo-438568>
19. Malhotra, A. & Van Alstyne, M. (2014). The Dark Side of the Sharing Economy ... and How to Lighten It. *Communications of the ACM*, 57(11), 24–27.
20. McCabe, E. E. (2017). Not Like the Others: Applying the Fair Labor Standards Act to the Sharing Economy. *Kansas Law Review*, 65(1), 145–176.
21. McDonald, D. K. (2016). Reputation Will Teach the Sharing Economy to Share. *University of Florida Journal of Law and Public Policy*, 27, 219–236.

22. Modic, T. & Vuković, V. (2018, 31. januar). Minister Gašperšič spisal zakon za Uber. *Siol*. Pridobljeno 18. aprila 2018 iz: <https://siol.net/novice/slovenija/minister-gaspersic-spisal-zakon-za-uber-458906>
23. Möhlmann, M. (2015). Collaborative consumption: determinants of satisfaction and the likelihood of using a sharing economy option again. *Journal of Consumer Behaviour*, 14(3), 193–207.
24. O'Neill, R. (2017). Connecting With Customers in the Sharing Economy. *BusiDate*, 25(1), 3–8.
25. Pahor, M. (2016, 18. november). Zakaj Uber ni del delitvene ekonomije. *Svetkapitala*. Pridobljeno 19. aprila 2018 iz: https://svetkapitala.delo.si/ikonomija/zakaj-uber-ni-del-delitvene-ekonomije-403?meta_refresh=true
26. Posen, H. A. (2015). Ridesharing in the Sharing Economy: Should Regulators Impose Über Regulations on Uber? *Iowa Law Review*, 101(1), 405–433.
27. Press, A. (2015). The Sharing Economy. *Saturday Evening Post*, 2015(5), 34–39.
28. Ranchordas, S. (2016). Innovation Experimentalism in the Age of the Sharing Economy. *Lewis & Clark Law Review*, 19(4), 871–924.
29. Redfearn III, R. L. (2016). Sharing Economy Misclassification: Employees and Independent Contractors in Transportation Network Companies. *Berkeley Technology Law Journal*, 31, 1023–1056.
30. Rosendahl, M. (2017). iTenant: How the Law Should Treat Rental Relationships in the Sharing Economy. *William & Mary Law Review*, 59(2), 730–770.
31. Santolli, B. J. (2017). Winning the Battle, Losing the War: European Cities Fight Airbnb. *The George Washington International Law Review*, 49, 673–709.
32. Schoenbaum, N. (2016). Gender and the Sharing Economy. *Fordham Urban Law Journal*, 43, 1023–1070.
33. Seo, A., Jeong, J. & Kim, Y. (2017). Cyber Physical Systems for User Reliability Measurements in a Sharing Economy Environment. *Sensors*, 17(8), 1–16.
34. STA. (2017, 14. december). Uberja v Sloveniji ne bo. *Dnevnik*. Pridobljeno 19. aprila 2018 iz: <https://www.dnevnik.si/1042794719>
35. Stemler, A. (2017). The Myth of the Sharing Economy and Its Implications for Regulating Innovation. *Emory Law Journal*, 67(197), 197–241.
36. Surtees, C. (2017). How Far Can the Sharing Economy Go?. *Beijing Review*, 2017(21), 46–47.
37. Wei, Y. (2017). Embracing The Sharing Economy. *Beijing Review*, 2017(17), 2.
38. Williams, C. C. & Horodnic, I. A. (2017). Regulating the Sharing Economy to Prevent the Growth of the Informal Sector in the Hospitality Industry. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 29(9), 2261–2278.
39. Wu, J., Ma, P. & Xie, K. L. (2017). In Sharing Economy We Trust: the Effects of Host Attributes on Short-term Rental Purchases. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 29(11), 2962–2976.
40. Xun, S. (2017, 13. september). Sharing Economy in Full Swing. *China Today*, str. 46–49.

41. Zale, K. (2017). When Everything is Small: The Regulatory Challenge of Scale in the Sharing Economy. *San Diego Law Review*, 53, 949–1016.
42. Zhu, G., Fung So, K. K. & Hudson, S. (2016). Inside the Sharing Economy: Understanding Consumer Motivations Behind the Adoption of Mobile Applications. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 29(9), 2218–2239.

PRILOGE

Priloga 1: Vprašalnik za intervju

VPRAŠALNIK ZA INTERVJU

1. Ste že slišali za pojem delitvena ekonomija? Veste za kakšen primer iz tega področja? /povem kaj to je/ O tem se bova danes pogovarjala.
2. Ste že kdaj uporabljali ali, bili soudeleženi pri uporabi storitev katerega izmed naslednjih podjetij: Airbnb, Uber, Prevoz.org, Najel.bi, Bolha? Ste uporabljali morda še storitve katerega drugega podjetja delitvene ekonomije? Poznate morda še kakšen primer, pa ga še niste uporabljali?

/O vsakem, katerega so uporabljali jih vprašam naslednja vprašanja/:

3. Kako pogosto uporabljate te storitve?
4. Jih uporabljate sami ali s prijatelji/partnerjem/družino?
5. So kdaj bili, pri uporabi soudeleženi tudi ljudje, ki jih niste poznali?
6. Večinoma sami uredite rezervacijo ali se priključite uporabi? /odvisno od odgovora nato vprašam /: Ste se kdaj priključili kakšnemu prijatelju pri uporabi (je on rezerviral za vse udeležene)? Ali :Ste kdaj vi rezervirali zase in za prijatelje?
7. Zakaj ste se odločili za podjetje delitvene ekonomije pred klasičnimi ponudniki? Zakaj ste izbrali ravno to podjetje/platformo?
8. Kje in kako ste zvedeli za to podjetje? Vam ga je kdo priporočil?
9. Kako ste prišli v stik s ponudnikom? Ste imeli kakšne težave pri vzpostavitvi kontakta in rezervaciji?
10. Kakšne izkušnje ste imeli z uporabo?
11. Ste imeli kakšne posebno slabe/dobre izkušnje? Kakšne?
12. Ste potem še kdaj ponovili uporabo teh storitev?
13. Je imel slabe izkušnje kdo izmed ostalih soudeleženih v uporabi?
14. Ste morda slišali za kakšne slabe ali dobre izkušnje drugih uporabnikov? Kakšne so bile? Ste imeli zaradi tega zadržke, vas je to vzpodbudilo k uporabi ali ni imelo vpliva?
15. Kakšno je vaše mnenje o tovrstnih storitvah? Kako menite, da vplivajo na družbo?
16. Ste komu priporočili to podjetje? Komu? In je potem dejansko uporabil to podjetje?
17. Kako pogosto uporabljate internet? Preko katerih naprav? Spremljate trende na tem področju? Ali zaupate rezervacijam in nakupom preko spleta?
18. Spol, starost, zaposlitveni status, izobrazba

Priloga 2: Anketni vprašalnik

ANKETNI VPRAŠALNIK

Pozdravljeni, moje ime je Jurij Lozar. Sem študent Ekonomske fakultete v Ljubljani. Prosil bi vas, da rešite anketo, ki je pred vami, in mi s tem pomagate pri pisanju magistrske naloge. Reševanje ankete vam bo vzelo približno 5 minut časa. Za vaše odgovore se vam lepo zahvaljujem.

1. Ste že slišali za izraz »delitvena ekonomija«?

DA NE

2. Za delitveno ekonomijo je značilno, da lahko posamezniki preko spletne platforme ponudijo na trgu svoje presežne kapacitete, ki so v danem trenutku neizkoriščene. Tako lahko nudijo namestitev v svojem stanovanju ali hiši, prevoz potnikom v svojem avtomobilu, oddajajo orodja ali predmete, ki jih trenutno ne potrebujejo...
-

3. Katero izmed naslednjih podjetij ste največkrat uporabili v zadnjem letu? (možen en odgovor)

Uber

Airbnb

Prevoz.org

Najel.bi

Blablacar

Drugo: _____

Nobenega → preskoči vprašanja 4 in 5

4. Kaj je bil glavni razlog, da ste uporabili tega ponudnika? (možen en odgovor)

Nižja cena

Večja, bolj pestra ponudba

Pristen odnos s ponudnikom

Možnost spoznavanja novih ljudi

Prilagodljivost ponudnikov

Udobje

Ni bilo druge možnosti

Drugo: _____

5. Označite, koliko se strinjate z naslednjo trditvijo: (1-popolnoma se ne strinjam, 5-popolnoma se strinjam)

Z uporabo storitev delitvene ekonomije sem imel/a več pozitivnih kot negativnih izkušenj
1 2 3 4 5

6. Označite, koliko se strinjate z naslednjimi trditvami: (1-popolnoma se ne strinjam, 5-popolnoma se strinjam)

Ko se pojavi nova storitev na spletu (npr. nova spletna trgovina, nov način plačevanja, novo socialno omrežje, nov ponudnik nastanitev, prevozov, letalskih prevozov...), jo začnem uporabljati takoj, ko izvem zanjo 1 2 3 4 5

Platforme delitvene ekonomije so priročne in enostavne za uporabo 1 2 3 4 5

V prihodnje bom delitveno ekonomijo uporabil/a, če bom potreboval/a storitve, ki jih ponuja
1 2 3 4 5

Delitveno ekonomijo bi priporočil/a prijateljem in znancem 1 2 3 4 5

S pravno ureditvijo in regulacijo delitvene ekonomije nisem seznanjen/a 1 2 3 4 5

7. Označite, koliko se strinjate z naslednjimi trditvami: (1-popolnoma se ne strinjam, 5-popolnoma se strinjam)

O delitveni ekonomiji imam pozitivno mnenje 1 2 3 4 5

Uporaba delitvene ekonomije ni varna 1 2 3 4

Standard ponudbe v delitveni ekonomije je nižji kot pri klasičnih ponudnikih 1 2 3 4 5

Tveganje zaradi sodelovanja s popolnimi tujci v delitveni ekonomiji je veliko 1 2 3 4 5

Možnost zlorabe osebnih podatkov v delitveni ekonomiji je velika 1 2 3 4 5

Pri delitveni ekonomiji gre za utajo davkov 1 2 3 4 5

Podjetja iz delitvene ekonomije se izmikajo zakonodaji 1 2 3 4 5

Podjetja iz delitvene ekonomije imajo nepošteno konkurenčne prednosti pred konkurenti
1 2 3 4 5

Delitvena ekonomija jemlje stranke klasičnim ponudnikom (npr. javnemu prevozu, hotelom...) 1 2 3 4 5

Zaradi delitvene ekonomije država pobere manj davkov 1 2 3 4 5

**8. V kolikšni meri menite, da so spodnje lastnosti prednosti delitvene ekonomije?
(1-sploh ni prednost, 5-velika prednost)**

Nizka cena 1 2 3 4 5

Prihranek časa 1 2 3 4 5

Pozitiven vpliv na okolje 1 2 3 4 5

Zanimiva uporaba 1 2 3 4 5

Večja interakcija med ljudmi 1 2 3 4 5

Prilagodljivost 1 2 3 4 5

Široka ponudba 1 2 3 4 5

Dostopnost 1 2 3 4 5

9. Spol M Ž

10. Starost

pod 20 20-30 31-40 41-50 nad 50

11. Najvišja dosežena stopnja izobrazbe

osnovna šola srednja šola univerzitetna (višja, visoka, univerzitetna, magistrska)
doktorat

12. Zaposlitveni status

študent/ka zaposlen/a samozaposlen/a brezposeln/a upokojenec/ka gospodinja/ec
drugo: _____

Priloga 3: Izpis iz programa SPSS: opisne statistike za vzorec

Frequencies

Spol

Spol

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ženski	57	50.9	50.9	50.9
	Moški	55	49.1	49.1	100.0
	Total	112	100.0	100.0	

Starost

Starost

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	nad 50	11	9.8	9.8	9.8
	41-50	8	7.1	7.1	17.0
	31-40	17	15.2	15.2	32.1
	20-30	71	63.4	63.4	95.5
	pod 20	5	4.5	4.5	100.0
	Total	112	100.0	100.0	

Najvišja dosežena stopnja izobrazbe

Najvišja dosežena stopnja izobrazbe

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid doktorat	1	.9	.9	.9
univerzitetna (višja, visoka, univerzitetna, magistrska)	82	73.2	73.2	74.1
srednja šola	26	23.2	23.2	97.3
osnovna šola	3	2.7	2.7	100.0
Total	112	100.0	100.0	

Zaposlitveni status

Zaposlitveni status

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid upokojenec/ka	2	1.8	1.8	1.8
brezposeln/a	5	4.5	4.5	6.3
samozaposlen/a	4	3.6	3.6	9.8
zaposlen/a	74	66.1	66.1	75.9
študent/ka	27	24.1	24.1	100.0
Total	112	100.0	100.0	

Priloga 4: Izpis iz programa SPSS: opisne statistike o poznavanju pojma »delitvena ekonomija«

Frequencies

Statistics

Ste že slišali za izraz ``delitvena ekonomija``?

N	Valid	112
	Missing	0

Ste že slišali za izraz ``delitvena ekonomija``?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	DA	44	39.3	39.3	39.3
	NE	68	60.7	60.7	100.0
	Total	112	100.0	100.0	

Priloga 5: Izpis iz programa SPSS: opisne statistike o uporabi delitvene ekonomije

Frequencies

Statistics

Katero izmed naslednjih podjetij delitvene ekonomije ste največkrat uporabili v zadnjem letu?

N	Valid	112
	Missing	0

Katero izmed naslednjih podjetij delitvene ekonomije ste največkrat uporabili v zadnjem letu?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Uber	2	1.8	1.8	1.8
	Airbnb	25	22.3	22.3	24.1
	Prevoz.org	37	33.0	33.0	57.1
	Nobenega	48	42.9	42.9	100.0
	Total	112	100.0	100.0	

Priloga 6: Izpis iz programa SPSS: opisne statistike o razlogih za uporabo podjetij iz delitvene ekonomije

Frequencies

Statistics

		Kaj je bil glavni razlog, da ste uporabili tega ponudnika?	Drugo: (tekst)
N	Valid	64	112
	Missing	48	0

Frequency Table

Kaj je bil glavni razlog, da ste uporabili tega ponudnika?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Nižja cena	36	32.1	56.3	56.3
	Večja, bolj pestra ponudba	14	12.5	21.9	78.1
	Pristen odnos s ponudnikom	2	1.8	3.1	81.3
	Možnost spoznavanja novih ljudi	1	.9	1.6	82.8
	Prilagodljivost ponudnikov	5	4.5	7.8	90.6
	Udobje	2	1.8	3.1	93.8
	Ni bilo druge možnosti	3	2.7	4.7	98.4
	Drugo:	1	.9	1.6	100.0
	Total	64	57.1	100.0	
Missing	Preskok (if)	48	42.9		
Total		112	100.0		

Drugo: (tekst)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid -2	111	99.1	99.1	99.1
Ker je hitrejše in cenejše od javnega prevoza	1	.9	.9	100.0
Total	112	100.0	100.0	

Priloga 7: Izpis iz programa SPSS: opisne statistike o izkušnjah z delitveno ekonomijo

Descriptives

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Z uporabo storitev delitvene ekonomije sem imel/a več pozitivnih kot negativnih izkušen	64	1	5	4.48	.776
Valid N (listwise)	64				

Priloga 8: Izpis iz programa SPSS: opisne statistike o namenih uporabe delitvene ekonomije, pravnem poznavanju tega področja in uporabi novih storitev na spletu

Descriptives

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Ko se pojavi nova storitev na spletu (npr. nova spletna trgovina, nov način plačevanja, novo socialno omrežje, nov ponudnik nastanitev, prevozov, letalskih prevozov...), jo začnem uporabljati takoj, ko izvem zanjo	112	1	5	2.30	.994
Platforme delitvene ekonomije so priročne in enostavne za uporabo	112	1	5	3.77	.977
V prihodnje bom delitveno ekonomijo uporabil/a, če bom potreboval/a storitve, ki jih ponuja	112	1	5	3.99	.963
Delitveno ekonomijo bi priporočil/a prijateljem in znancem	112	1	5	4.02	1.004
S pravno ureditvijo in regulacijo delitvene ekonomije nisem seznanjen/a	112	1	5	3.87	1.197
Valid N (listwise)	112				

Priloga 9: Izpis iz programa SPSS: opisne statistike o stališčih do delitvene ekonomije

Descriptives

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
O delitveni ekonomiji imam pozitivno mnenje	112	2	5	4.06	.852
Uporaba delitvene ekonomije ni varna	112	1	5	2.37	.870
Standard ponudbe v delitveni ekonomije je nižji kot pri klasičnih ponudnikih	112	1	5	2.62	1.016
Tveganje zaradi sodelovanja s popolnimi tujci v delitveni ekonomiji je veliko	112	1	5	3.04	.884
Možnost zlorabe osebnih podatkov v delitveni ekonomiji je velika	112	1	5	3.05	.928
Pri delitveni ekonomiji gre za utajo davkov	112	1	5	2.51	1.048
Podjetja iz delitvene ekonomije se izmikajo zakonodaji	112	1	5	2.73	1.040
Podjetja iz delitvene ekonomije imajo nepošteno konkurenčne prednosti pred konkurenti	112	1	5	2.71	1.054
Delitvena ekonomija jemlje stranke klasičnim ponudnikom (npr. javnemu prevozu, hotelom...)	112	1	5	3.35	1.206
Zaradi delitvene ekonomije država pobere manj davkov	112	1	5	3.14	1.056
Delitvena ekonomija negativno vpliva na številne panoge	112	1	5	2.46	1.030
Valid N (listwise)	112				

Priloga 10: Izpis iz programa SPSS: opisne statistike o prednostih delitvene ekonomije

Descriptives

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Nizka cena	112	1	5	4.22	.927
Prihranek časa	112	2	5	4.13	.969
Pozitiven vpliv na okolje	112	1	5	3.63	.988
Zanimiva uporaba	112	1	5	3.97	.905
Večja interakcija med ljudmi	112	1	5	3.96	.977
Prilagodljivost	112	2	5	4.21	.829
Široka ponudba	112	1	5	4.04	.939
Dostopnost	112	2	5	4.17	.848
Valid N (listwise)	112				

Priloga 11: Izpis iz programa SPSS: binominalni test za preverjanje hipoteze 1

NPar Tests

Binomial Test						
		Category	N	Observed Prop.	Test Prop.	Exact Sig. (2-tailed)
Ste že slišali za izraz ``delitvena ekonomija``?	Group 1	NE	68	,61	,50	,029
	Group 2	DA	44	,39		
	Total		112	1,00		

Priloga 12: Izpis iz programa SPSS: t-test za preverjanje hipoteze 3

T-Test

One-Sample Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Z uporabo storitev delitvene ekonomije sem imel/a več pozitivnih kot negativnih izkušenj	64	4.48	.776	.097

One-Sample Test

	Test Value = 3					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
Z uporabo storitev delitvene ekonomije sem imel/a več pozitivnih kot negativnih izkušenj	15.293	63	.000	1.484	1.29	1.68

Priloga 13: Izpis iz programa SPSS: t-test za preverjanje hipoteze 4

T-Test

One-Sample Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
O delitveni ekonomiji imam pozitivno mnenje	112	4.06	.852	.081

One-Sample Test

	Test Value = 3					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
O delitveni ekonomiji imam pozitivno mnenje	13.199	111	.000	1.063	.90	1.22

Priloga 14: Izpis iz programa SPSS: t-test za preverjanje hipoteze 5

Descriptives

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Nizka cena	112	1	5	4,22	,927
Prihranek časa	112	2	5	4,13	,969
Pozitiven vpliv na okolje	112	1	5	3,63	,988
Zanimiva uporaba	112	1	5	3,97	,905
Večja interakcija med ljudmi	112	1	5	3,96	,977
Prilagodljivost	112	2	5	4,21	,829
Široka ponudba	112	1	5	4,04	,939
Dostopnost	112	2	5	4,17	,848
Valid N (listwise)	112				

T-Test

One-Sample Statistics				
	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Prihranek časa	112	4,13	,969	,092
Pozitiven vpliv na okolje	112	3,63	,988	,093
Zanimiva uporaba	112	3,97	,905	,086
Večja interakcija med ljudmi	112	3,96	,977	,092
Prilagodljivost	112	4,21	,829	,078
Široka ponudba	112	4,04	,939	,089
Dostopnost	112	4,17	,848	,080

One-Sample Test

	Test Value = 4.22					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
Prihranek časa	-1,037	111	,302	-,095	-,28	,09
Pozitiven vpliv na okolje	-6,376	111	,000	-,595	-,78	-,41
Zanimiva uporaba	-2,886	111	,005	-,247	-,42	-,08
Večja interakcija med ljudmi	-2,771	111	,007	-,256	-,44	-,07
Prilagodljivost	-,187	111	,852	-,015	-,17	,14
Široka ponudba	-2,077	111	,040	-,184	-,36	-,01
Dostopnost	-,629	111	,531	-,050	-,21	,11

Priloga 15: Izpis iz programa SPSS: t-test za preverjanje hipoteze 6

T-Test

One-Sample Statistics				
	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
S pravno ureditvijo in regulacijo delitvene ekonomije nisem seznanjen/a	112	3.87	1.197	.113

One-Sample Test						
	Test Value = 3					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
S pravno ureditvijo in regulacijo delitvene ekonomije nisem seznanjen/a	7.658	111	.000	.866	.64	1.09

Priloga 16: Izpis iz programa SPSS: hi kvadrat (χ^2) test za preverjanje hipoteze 7

Crosstabs

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Katero izmed naslednjih podjetij delitvene ekonomije ste največkrat uporabili v zadnjem letu? * Starost	112	100.0%	0	0.0%	112	100.0%

Katero izmed naslednjih podjetij delitvene ekonomije ste največkrat uporabili v zadnjem letu? * Starost

Crosstabulation

			Starost		Total
			20-30	ostale starostne skupine	
Katero izmed naslednjih podjetij delitvene ekonomije ste največkrat uporabili v zadnjem letu?	je uporabil	Count	55	9	64
		% within Katero izmed naslednjih podjetij delitvene ekonomije ste največkrat uporabili v zadnjem letu?	85.9%	14.1%	100.0%
		% within Starost	77.5%	22.0%	57.1%
	ni uporabil	Count	16	32	48
		% within Katero izmed naslednjih podjetij delitvene ekonomije ste največkrat uporabili v zadnjem letu?	33.3%	66.7%	100.0%
		% within Starost	22.5%	78.0%	42.9%
Total		Count	71	41	112
		% within Katero izmed naslednjih podjetij delitvene ekonomije ste največkrat uporabili v zadnjem letu?	63.4%	36.6%	100.0%
		% within Starost	100.0%	100.0%	100.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	32.707 ^a	1	.000		
Continuity Correction ^b	30.479	1	.000		
Likelihood Ratio	34.045	1	.000		
Fisher's Exact Test				.000	.000
Linear-by-Linear Association	32.415	1	.000		
N of Valid Cases	112				

a. 0 cells (0.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 17.57.

b. Computed only for a 2x2 table

Priloga 17: Izpis iz programa SPSS: enostavna linearna regresija za preverjanje hipoteze 8

Regression

Variables Entered/Removed ^a			
Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Označite, koliko se strinjate: Ko se pojavi nova storitev na spletu (npr. nova spletna trgovina, nov način plačevanja, novo socialno omrežje, nov ponudnik nastanitev, prevozov, letalskih prevozov...), jo začnem uporabljati takoj, ko izvem zanjo ^b		Enter

a. Dependent Variable: Označite, koliko se strinjate: Platforme delitvene ekonomije so priročne in enostavne za uporabo

b. All requested variables entered.

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.305 ^a	.093	.085	.935

a. Predictors: (Constant), Označite, koliko se strinjate: Ko se pojavi nova storitev na spletu (npr. nova spletna trgovina, nov način plačevanja, novo socialno omrežje, nov ponudnik nastanitev, prevozov, letalskih prevozov...), jo začnem uporabljati takoj, ko izvem zanjo

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	9.865	1	9.865	11.292	.001 ^b
	Residual	96.100	110	.874		
	Total	105.964	111			

a. Dependent Variable: Označite, koliko se strinjate: Platforme delitvene ekonomije so priročne in enostavne za uporabo

b. Predictors: (Constant), Označite, koliko se strinjate: Ko se pojavi nova storitev na spletu (npr. nova spletna trgovina, nov način plačevanja, novo socialno omrežje, nov ponudnik nastanitev, prevozov, letalskih prevozov...), jo začnem uporabljati takoj, ko izvem zanjo

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3.077	.224		13.751	.000
	Označite, koliko se strinjate: Ko se pojavi nova storitev na spletu (npr. nova spletna trgovina, nov način plačevanja, novo socialno omrežje, nov ponudnik nastanitev, prevozov, letalskih prevozov...), jo začnem uporabljati takoj, ko izvem zanjo	.300	.089	.305	3.360	.001

a. Dependent Variable: Označite, koliko se strinjate: Platforme delitvene ekonomije so priročne in enostavne za uporabo