



I motsetning til Uber ligger ikke det indiske scooter-taxi-konseptet Jugnoo i rettssaker med taxinæringen og skattemyndighetene, skriver artikkelforfatteren. Foto: Bernat Armangué/AP/NTB Scanpix

Godt alternativ til Uber

Ubers forretningsmodell skaper konflikt, mens andre har en sosialt orientert tilnærming på samme felt.

Den digitale økonomien er i ferd med å revolusjonere transportbransjen. Smarte apper gir muligheter for effektiv kobling mellom sjåfører og passasjerer, større utnyttelse av transportkapasiteten og større fleksibilitet for den enkelte til å tilpasse arbeidet til sin individuelle livsstil. Men både for arbeidstagerne og for samfunnet er det ikke uvesentlig hvordan dette skjer.

Amerikanske Uber er kanskje verdens mest kjente «delings-app» for transporttjenester. Med mobilen som verktøy, formidler selskapet kjøreoppdrag mellom passasjerer og Uber-tilknyttede sjåfører som benytter sine egne biler i transporten i over 500 byer globalt.

Uber-tilnærmingen til delings-økonomien har imidlertid vært konfliktfylt: Sjåfører blir kontraktører som ikke betaler skatt, kontrollen og gevinster sentraliseres til selskapets hovedkvarter og pløyes inn i skatteparadiser.

Selskapet ligger ikke uventet i rettslig konflikt med både taxibransjen, påtalemyndighet og skattemyndighetene i mange land.

På Business for Peace-konferansen i Oslo 16. mai presenterte konkurrenten Jugnoos administrerende direktør, Samar Singh, en mer sympatisk og mindre konfliktfylt indisk tilnærming til delingsøkonomien. Jugnoo er et indisk selskap som på samme måte som Uber kobler etter-spørrere og tilbydere i lokale transportmarkeder. Ifølge Singh hjelper Jugnoo deg med en rimelig, rask og praktisk reise fra dør til dør i vel 40 byer i India.

Innlegg
Atle Midttun
”



I India dreier det seg typisk om trehjuls scooter-taxier, som tilbyr lettere kundedagang og enklere transaksjoner. I motsetning til hos Uber skjer rekrutteringen av sjåfører til nettverket gjennom kontakt med de etablerte sjåførene i markedet, som deltar for å høste effektivitetsgevinstene. Jugnoo har også utvidet markedet for taxi-scootere ved å gjøre dem til bud for take-away-restauranter og frukt- og grønnsaksbutikker.

Jugnoo tilbyr også, ifølge Singh, betalingsløsninger og hjelper scooterførerne med å opprette bankkontoer og å betale skatt.

Uber og Jugnoo viser delings-økonomiske forretningsmodeller med svært ulike holdninger til samfunn og interessenter, til tross for at de begge muliggjør lignende effektiviseringsgevinster. Mens Uber legger opp til en konfliktpreget utfordring av eksisterende næring, legger Jugnoo, ifølge Singh, opp til å fasilitere overgang til delings-appen gjennom dialog.

I motsetning til Uber ligger ikke Jugnoo i rettssaker med taxinæringen og skattemyndighetene. Tvert imot bidrar det gjennom bankkontoetablering og

digitale betalingssystemer til å svekke den svarte økonomien og sikre samfunnet skatteinntekter.

Scooter-taxiene tilknyttet Jugnoo får bedre ressursutnyttelse og øker dermed sin lønnsomhet, mens Uber svekker den tradisjonelle taxinæringen og presser lønningene og arbeidskontrakter til det verre.

Uber og Jugnoo viser forskjellen på tøft kommersielt og sosialt orientert entreprenørskap og illustrerer at teknologien alene ikke dikterer dens sosiale konsekvenser.

Den svenske organisasjonsteoretikeren Eric Rhenman formulerte på 1960-tallet forestillingen om en bedriftsmodell der et bredt sett av interessenter utøvde innflytelse på bedriftenes strategi. Denne forestillingen fikk ny aktualitet da den ble plukket opp av den amerikanske strategiprofessoren Edward Freeman på 1980-tallet som en motpol til rådende teori om aksjeeiernes eksklusive råderett. Jugnoo illustrerer, slik Singh fremstiller selskapet, hvordan delingsøkonomisk teknologi kan integreres i en interessentorientert forretningsmodell med sosialt tilsnitt. Uber illustrerer den samme teknologien integrert i en rendyrket og kortsiktig profittorientert aksjeierstyrt modell.

Det er viktig for vår politiske og økonomiske stabilitet at det digitale teknologiskiftet fases inn i sosialt akseptable former. Jugnoos evne til å benytte spennvidden mellom Indias teknologikompetanse i verdensklasse og sosiale utfordringer i en utviklingsøkonomi kan tjene som inspirasjon.

Atle Midttun, professor ved Handelshøyskolen BI

Merkverdigheter i Transocean-saken

Begrensede ressurser og merkverdige habilitetsregler bidro til utfallet i saken. Sentrale spørsmål ble aldri rettslig avklart.

I kjølvannet av Transocean-utvalgets rapport har det kommet bemerkelsesverdige uttalelser fra forsvarerhold. En forsvarsadvokat karakteriserer den urimelige behandlingen av Transocean som følger: Som om lønnstager betaler skatt på lønnen og ilegges skatt en gang til når han tar pengene ut av banken (lønnskontoen).

Vi finner denne karakteristikken så meningsløs at vi ser behovet å presisere hva Transocean-saken også handlet om.

Vi var partssakkyndige for Økokrim i det såkalte regnskapsforholdet. Et sentralt spørsmål i denne delen av Transocean-saken var om seks rigger i 1997 var blitt solgt til et datterselskap på Cayman Islands til underpris.

Professor Terje Rein Hansen hadde i en rapport beregnet underprisen til 2,9 milliarder kroner. Det var da heller ikke betalt skatt på dette beløpet. Tingretten kom til at det amerikanske morselskapet ikke kunne dømmes for regnskapsmanipulasjon som fant sted i et norsk datterselskap. Dette gjaldt selv om ledende ansatte i morselskapet satt i styret i det norske selskapet.

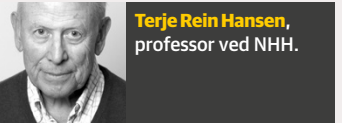
Retten fant likevel grunn til å knytte noen merknader til realitetene i saken (fra side 229 i dommen, tredje avsnitt):

«Retten er av den oppfatning at de vurderinger som er gjort av påtalemyndighetens partssakkyndige, har mye for seg. Dette gjelder både hva angår splitten rigg/goodwill ved ervervet av TAS i 1996, men særlig ved det konserninterne salget i 1997, da det ikke ble ført avgang goodwill. Professor Hansens redegjørelse for de underliggende økonomiske realitetene gir ved sin grundighet og etterprøvbarehet et overbevisende inntrykk. Retten kan ikke se at hans vurderinger er beheftet med vesentlige svakheter. Retten er også av den oppfatning at den forståelsen av normene for føring av goodwill som påtalemyndighetens partssakkyndige ga uttrykk for, har mest for seg. Dette gjelder, som nevnt, særlig unnlatte føring av avgang goodwill ved det konserninterne salget av 6 rigger i 1997.»

Frifinnelsen ble anket av Økokrim, men anken ble senere trukket. Når Transocean-sakens historie skal skrives, er det viktig å få med seg at sentrale spørsmål aldri fikk noen rettslig avklaring.

Hadde førstestatsadvokat Morten Eriksen hatt tilstrekke-

Innlegg
Frøystein Gjesdal og Terje Rein Hansen
”



Hadde førstestatsadvokat Morten Eriksen hatt tilstrekkelige ressurser, er vi overbevist om at man ville kunne ha belyst saken bredere og innen de tidsfrister som gjaldt, skriver artikkelforfatterne.

lige ressurser og ikke vært begrenset i sitt valg av advokat-hjelp, er vi overbevist om at man ville kunne ha belyst saken bredere og innen de tidsfrister som gjaldt.

Begrensede ressurser og merkverdige habilitetsregler hadde etter vår vurdering stor betydning for utfallet av Transocean-saken. Det forekommer oss underlig at den foreliggende granskningsrapporten ikke er mer opptatt av dette perspektivet.

Frøystein Gjesdal, professor, og **Terje Rein Hansen**, professor emeritus, begge ved Norges Handelshøyskole