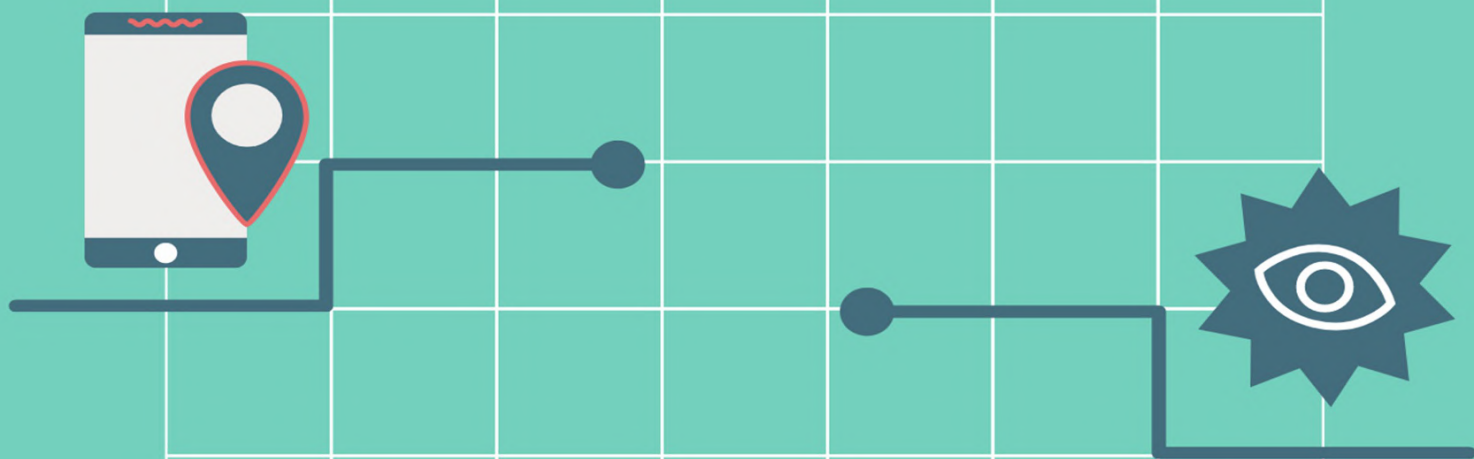


# APPARNA & ARBETET



OM GIGIFIERINGEN  
AV ARBETSMARKNADEN

Gig Watch

Text och design: GigWatch, 2021  
Kontakt: gigwatch.se@gmail.com  
Spridning och kopiering är tillåtet för ickekommersiella syften  
Mer information hittar du på [gigwatch.se](http://gigwatch.se)

# Om GigWatch

GigWatch är ett ideellt initiativ bildat 2019 med syfte att kritiskt granska och främja organisering inom den framväxande gigeekonomin. Under de senaste åren har GigWatch organiserat ett flertal föreläsningar runt om i Sverige samt hållit i ett antal studiecirklar om gigeekonomin, bland annat i samarbete med ABF. Materialet i den här rapporten har vuxit fram gradvis genom diskussion under dessa studiecirklar. Vi vill tacka alla deltagare som bidragit med sina tankar och erfarenheter.

# Innehåll:

4	.....	Inledning
6	.....	Vad är gigeekonomin?
10	.....	Gigifieringens drivkrafter
13	.....	<i>En förändrad kapitalism</i>
20	.....	<i>Nyliberal avreglering</i>
25	.....	<i>Algoritmer och monopol</i>
29	.....	Fallet med Movebybike
35	.....	<i>Movebybike vs Foodora</i>
37	.....	Gigifiering av arbetsmarknaden
40	.....	Organisering och motstånd
45	.....	Framtiden
47	.....	Slutnoter

# 1. Inledning

Under det senaste årtiondet har en ny sektor växt fram på arbetsmarknaden: gigeconomien, där arbete förmedlas genom digitala plattformar och där heltidsanställningar ersätts med korta uppdrag.

Gigföretagen säljer in sig själva genom löften om flexibilitet, frihet och möjligheten att få vara sin egen chef. För den som arbetar är verkligheten ofta en annan: med låga löner, dåliga villkor och minimal trygghet innebär gigeconomins framväxt en negativ utveckling för arbetare. På senare tid har gigeconomien mött kritik från flera olika håll. Men vad kritikerna ofta missar är att gigeconomien inte är någon form av korrupt avart av kapitalismen, som enbart kan skyllas på oseriösa aktörer som bryter mot arbetsmarknadens spelregler. Snarare åskådliggör den flera långvariga tendenser i samhället, ekonomin och politiken. Förändringar i kapitalismens struktur, nyliberal arbetsmarknadspolitik och teknologisk utveckling är alla viktiga komponenter som lett fram till gigeconomins inträde på arbetsmarknaden.

Gigeconomien är alltså inte någonting vi kan plocka bort från en i övrigt problemfri kapitalism. Tvärtom är det en riktning som stora delar av arbetsmarknaden rör sig mot, som en direkt följd av flera långvariga, tilltagande ekonomiska trender. Denna tendens kallar vi för *gigifiering* – en process där gigeconomins kännetecken sprider sig till fler branscher och där allt fler arbeten börjar likna gigjobb.<sup>1</sup> Oftast yttrar sig gigifieringen som en kombination av osäkra anställnings-förhållanden och digital styrning och kontroll av arbetet.

Syftet med den här texten är att gå bortom de endimensionella analyserna av gigeconomien, för att istället söka roten till dess uppkomst. Utifrån detta blir det möjligt att förstå varför arbetsmarknaden går mot en ökad gigifiering, och varför denna utveckling kommer fortsätta så länge kapitalistiska och nyliberala faktorer tillåts att forma hur vi arbetar.

## **Vad säljs på en arbetsmarknad?**

I den här texten använder vi inte de annars vanligt förekommande orden *arbetsgivare* och *arbetstagare*.

Det beror på att vi i GigWatch tycker att det är missvisande begrepp. För på en arbetsmarknad ges och tas inte arbete - det köps och säljs. Därför kallar vi det arbetsköpare och arbetssäljare, eller helt enkelt *arbetare*.

Att de är så vanligt förekommande beror på att många vill få oss att tro att företag är snälla som skänker oss lite arbete. Och så är det förstås inte.

Arbetsgivare och arbetstagare är dock också de begrepp som används i juridiken. Så i de kapitel där vi diskuterar arbetsjuridik använder vi tillhörande begrepp, för att undvika missförstånd.

# 2. Vad är gigekonomin?

Gigekonomi är ett begrepp som används för att beskriva en växande grupp digitala plattformsföretag. De har specialiserat sig på att förmedla olika jobb inom tjänstesektorn direkt mellan arbetare och konsumenter.

Ordet *gig* kommer ursprungligen från musikbranschen, där de som arbetar oftast saknar fast anställning och istället får ta ett jobb, ett gig, i taget. Precis som inom musikindustrin sker arbetet i gigekonomin på uppdragsbasis med obefintliga eller osäkra anställningar. Den flexibilitet gigföretagen skryter med innebär i själva verket en stor otrygghet för arbetaren.

Ibland kallas gigekonomin missvisande för "delningsekonomin" – som om förare för Uber *delar med sig* av sin bil och sin tid. Men gigekonomin har ingenting med delning att göra. Att exempelvis leverera någon annans mat på sin egen cykel åt ett företag är inte att "dela med sig" – det kallas arbete, och bör också ses som sådant. *Vi har identifierat några kännetecken hos gigekonomin som återkommer för olika gigföretag, oberoende av hur det praktiska arbetet ser ut:*

## **Arbetet sker on demand**

I gigekonomin bryts arbetsdagen upp i en mängd enskilda moment, och du förväntas ständigt finnas till hands för att arbeta. Tiden då du väntar på arbete är i de allra flesta fall obetald.

## **Du saknar fast timlön och får betalt per arbetsuppgift**

Eftersom lön betalas ut per utfört uppdrag finns det inte någon garanti på hur många timmar du kommer att arbeta under en vecka eller månad. I bästa fall finns det en mycket låg timlön, medan huvuddelen av inkomsten betalas ut som ackord efter varje enskilt uppdrag.

## **Du tilldelas arbete via en plattform**

Det finns ingen fast arbetsplats, och du har sällan någon direkt kontakt med företaget eller dina kollegor. Istället kopplas du genom en digital plattform (oftast i form av en app på telefonen) ihop med en konsument som beställer en tjänst av dig, till exempel en matleverans eller flytt av en möbel.

## **Du behöver stå för egna arbetsredskap**

Många gigföretag äger inte några av de redskap som är nödvändiga för att utföra arbetet, utan förväntar sig att den som arbetar står för dessa. För att kunna jobba

som Uberförare måste du ha tillgång till en egen bil, och om du jobbar för Foodora måste du använda din egen cykel. Du själv står för underhåll, reparation och service.

### **Du har en falsk egenanställning eller är osäkert anställd**

Det är vanligt att gigföretagen räknar de som arbetar för dem som egenanställda. På så sätt slipper de förhålla sig till den arbetslagstiftning som gäller för en vanlig arbetsköpare, och kringgår ansvar för exempelvis olyckor samt sjuk- och semesterersättning. Denna form av anställning skiljer sig från hur egenanställningar bör fungera då arbetarna är beroende av gigföretagen samt deras digitala infrastruktur.<sup>2</sup> I vissa fall anställer gigföretagen de som arbetar för dem, men det sker sällan direkt utan ofta genom bemanningsföretag eller någon annan typ av underleverantör. Därmed räknas de fortfarande inte formellt som anställda av företaget, utan har en liknande situation som andra gigarbetare.

### **Du konkurrerar med dina kollegor om arbete**

Många gigföretag har en affärsmodell som bygger på massiv överrekrytering av personal, så att det alltid finns fler tillgängliga arbetare än vad det finns jobb för. Detta är ett sätt för företagen att säkerställa minimala väntetider för sina kunder, genom att ständigt ha en arbetskraft som står på "standby". I många appar finns ett betygssystem där konsumenterna kan betygsätta gigarbetarna efter utfört uppdrag. Att hålla sitt betyg högt är ett sätt att öka chanserna till uppdrag. Andra gigföretag gör det möjligt för gigarbetare att buda under varandra i jakten på arbete, vilket pressar ner ersättningsnivåerna.

Många av de faktorer som listats ovan känns igen från andra typer av arbete, och det finns inte heller någon helt tydlig linje för var gränsen går för vad som räknas som ett gigarbete. I gränslandet mellan gigeekonomi och "vanliga" anställningar hittar vi även anställningsformer som timvikariat och anställningar vid bemanningsföretag. Samtidigt menar vi att de företag som uppfyller några eller alla av dessa kriterier representerar ett i många avseenden nytt fenomen på arbetsmarknaden, framför allt med grund i användningen av digitala plattformar för att organisera arbetet.

## **Digitalt och fysiskt arbete**

De i dagsläget existerande gigjobben delas ofta in i två huvudsakliga kategorier. Dels handlar det om fysiskt arbete som förmedlas genom digitala plattformar, och dels om digitalt arbete som utförs direkt mot plattformen.<sup>3</sup> Det fysiska arbetet kan vara bud- och logistikverksamhet, korta bemanningsuppdrag eller små tjänster som barnpassning. Digitala arbeten kan handla om att tagga bilder, göra mindre översättningar eller strukturera data. Centralt är att den ena kategorin är tydligt bunden till vissa specifika platser, medan det andra arbetet i teorin kan utföras var som helst där det finns tillgång till internet.



Helt skilda jobb som att rasta hundar, leverera pizzor och översätta tekniska manualer kan ändå klassificeras som gigjobb, förutsatt att de förmedlas genom en arbetsplattform. Det är möjligt eftersom de delar ett antal av de kännetecken som vi listat ovan. Dessa kännetecken har alltså potential att appliceras på en mängd olika arbeten, inklusive sådana som idag inte befinner sig inom gigekonomins ramar. *För att visa på skillnaderna och likheterna mellan olika gigföretag följer här fyra exempel på gigföretag som existerar i Sverige idag.*

### **Foodora**

Foodora är ett företag grundat 2014 i Tyskland som specialiserar sig på matleveranser via cykel, moped eller bil. Till skillnad från många företag anställer Foodora sin personal, även om kontrakten ofta inte är längre än en månad med få garanterade timmar. För att den lönen ska gå att leva på måste buden konkurrera med varandra för att få tillräckligt antal uppdrag i veckan. De som jobbar för appen behöver själva stå för de redskap (fordon och mobiltelefon) som behövs för att utföra arbetet.

### **Tiptapp**

Tiptapp är en tjänst för avfallshantering, vilket huvudsakligen innebär frakt av skräp till soptippen. Tiptapp ser inte sig själva som en arbetsköpare, utan som en sorts marknadsplats där gigarbetare och kunder kan komma i kontakt med varandra. Arbetarna betraktas istället som egenföretagare. Av varje betalning lägger Tiptapp 25 % av pengarna i egen ficka.

### **Yepstr**

Yepstr är en digital arbetsplattform grundad 2015. Appen riktar sig specifikt till barn och unga mellan 15 och 24 år, och marknadsförs som ett uppdaterat sätt att förmedla extrajobb som barnvakt eller hundpassning. Fram till 2021 räknades ungdomarna som arbetade för appen egenanställda. Ersättningsnivåerna på Yepstr är kopplade till ett poängsystem, där du genom att utföra vissa uppdrag för appen kan öka din "level" och därmed få tillgång till högre lön.

### **Amazon Mechanical Turk**

Tjänsten Mechanical Turk grundades i början av 2000-talet av Amazon, och specialiserar sig på att förmedla webbaserade småjobb från företag till gigarbetare. Jobben som förmedlas inkluderar bland annat taggning av bilder och andra former av informationshantering. Ersättningsnivåerna är mycket låga och betalas ut antingen i form av pengar eller som presentkort på produkter från Amazon.<sup>4</sup> Dator och andra redskap som krävs i arbetet står arbetaren själv för.

## **Vilka arbetar inom gigekonomin?**

På grund av den suddiga gränsen mellan gigekonomin och den övriga arbetsmarknaden är det svårt att avgöra hur stor gigekonomin är i Sverige och vilka som jobbar i den. En studie från 2016 visade att 10 % av Sveriges befolkning någon gång arbetat via en gigplattform. Av de som svarat hade 2,8 % någon form



av gigarbete som huvudsaklig inkomstkälla. Den siffran står i skarp kontrast mot den bild gigföretagen gärna målar upp av sig själva — som förmedlare av extrajobb.<sup>5</sup> Under de senaste åren är det sannolikt att siffran vuxit sig betydligt högre än så, då flera stora gigföretag etablerat sig i Sverige sedan studien utfördes. Under 2020-talets början har även coronapandemin och de medföljande nedstängningarna kopplats samman med en tillväxt för gigekonomin världen över.<sup>6</sup>

Omsättningen på arbetskraft är hög inom gigekonomin, och vilka som arbetar för ett visst gigföretag kan förändras snabbt. Ett typexempel är Deliveroo i Brighton, där kärnan av buden — de som i praktiken hade arbetet som heltidsförsörjning — utgjordes av migranter från Sydamerika, Östeuropa och Sydostasien.<sup>7</sup> Samtidigt satte företaget i system att periodvis rekrytera stora mängder studenter för att täcka upp när antalet beställningar ökade.<sup>8</sup>

I Sverige är det fler män (61 %) än kvinnor (39 %) som jobbar inom gigekonomin, men könsfördelningen varierar från land till land. Fördelningen beror på flera faktorer, som vilka typer av gigföretag som är aktiva och hur välfärdssystemet är strukturerat. Tillgången till föräldraledighet och förskola är också en faktor som påverkar. Kvinnor söker sig oftare än män till digitalt gigarbete som kan utföras hemifrån eftersom de i större utsträckning behöver ansvara för omvårdnad av barn eller äldre familjemedlemmar på plats i hemmet. I exempelvis Storbritannien är könsfördelningen mer jämn (47 % män, 53 % kvinnor), och en av anledningarna är att det finns fler gigappar där med inriktning på digitalt arbete. Åldersmässigt är det främst unga som arbetar i gigekonomin: 59 % av de som någon gång arbetat i gigekonomin i Sverige är under 35 år.<sup>9</sup>

Det finns ingen övergripande statistik över representationen av migranter inom gigekonomin. När det kommer till det fysiska arbetet som sker offline i Sverige, består en stor del av arbetsstyrkan av migranter. Det rör sig ofta om arbete med exempelvis bud eller matleveranser. Av dessa migranter är många högutbildade som har haft svårigheter att skaffa sig annat arbete på grund av rasistisk diskriminering, språkrav eller andra strukturella faktorer.<sup>10</sup> Inom gig-tjänster där kunskaper i det svenska språket är viktiga, exempelvis i barnvaktjobb och olika former av datahantering, är det sannolikt att fördelningen ser annorlunda ut.

Det som är gemensamt för den stora majoriteten som arbetar inom gigekonomin, och framför allt bland dem som har gigarbete som sin främsta inkomstkälla, är att de befinner sig i en utsatt position på arbetsmarknaden. Gigarbetet ofta är en sista utväg, oavsett om det handlar om personer med tillfälligt uppehållstillstånd som arbetar för Foodora, ungdomar som jobbar via Yepstr, eller utförsäkrade lärare som tar uppdrag från Amazon Mechanical Turk.

# 3. Gigifieringens drivkrafter

## Är gigekonomin något nytt eller gammalt?

Både gigekonomin förespråkare och dess kritiker talar gärna om gigekonomin som en radikal brytning med tidigare rådande ordning.

Av förespråkarna talas den om som något helt nytt — en “delningsekonomi” som inte lyder under vanliga kapitalistiska lagar, utan bygger på frivillighet. Kritikerna talar istället om en återgång till 1800-talet, som om de exploaterande arbetsmodeller som kännetecknar gigekonomin varit helt frånvarande från det senaste århundradets kapitalism, för att plötsligt dyka upp igen ur tomma intet.

Ofta varnas det för att gigekonomin är "slutet för de trygga jobben". Utgångspunkten är då det som kallas *standardanställningar*: heltidsarbete med fasta arbetstider och fast anställning. Under efterkrigstiden och industrikapitalismens glansdagar standardiserades denna anställningsform efter årtal av facklig kamp. I många länder var standardanställningarna även kopplade till sociala trygghetssystem och innebar tillgång till arbetslöshetsförsäkring, sjukförsäkring, pension och föräldrapenning.

Men den största delen av världens arbetande befolkning har aldrig varit inkluderade i standardanställningar och välfärdskontrakt. Standardanställningarna var ofta reserverade för den vita industriarbetarmannen, och möjliggjordes av kvinnors obetalda hushålls- och omsorgsarbete. Standardanställningarna var långt ifrån universella och efterkrigstiden var på många sätt en unik period.<sup>11</sup> Snarare har tillfälligt och ackordsbaserat arbete varit normaltillståndet under kapitalismen. Mycket av det som kännetecknar gigarbete har alltså en längre historia.<sup>12</sup>

### Daglöneri

Ackordsarbete och daglöneri har varit mycket vanligt förekommande inom varvs- och hamnindustrin, och användes för att förmå arbetare att självmant intensifiera det egna arbetet.<sup>13</sup>

### Falska egenanställningar

Att företag undviker att anställa sin personal och istället anlitar arbetare som "egenföretagare" har varit vanligt inom branscher som skogsbruk, bygg, städ och hushållsnära tjänster. Drivkraften för arbetsköparen är då att undvika ansvar och minska sina kostnader. Ofta är det tidigare anställda som tvingas in i egenföretagande och anlitas av sina före detta arbetsköpare. Ett äldre svenskt

exempel är stenhuggare som under mellankrigstiden gick från att vara anställda till att bli anlitade som "företagare".<sup>14</sup>

## **Outsourcing**

Användningen av underleverantörer, utkontraktering och utlokalisering av arbetskraft har varit en ständigt närvarande strategi för arbetsköpare som vill minska kostnaden för såväl arbetskraft som fasta kapitalkostnader. Städning, kundservice och underhållsarbete är exempel på arbeten som ofta blivit utkontrakterade sedan 1980-talet.<sup>15</sup> Att få arbetarna att själva äga vissa arbetsverktyg är ytterligare ett sätt för arbetsköpare att minska kapitalkostnaderna. Ett historiskt exempel är förläggarsystemet som var vanligt inom textilindustrin under andra halvan av 1800-talet. Det innebar att arbetsköparen stod för material, men att arbetarna ägde vissa verktyg och utförde arbetet i hemmet.<sup>16</sup> I Indien har denna typ av hembaserat arbete blivit vanligt inom textilindustrin på senare år. Ofta säljs det in som "positivt för kvinnor" eftersom det blir lättare att kombinera med ansvar för obetalt hushålls- och omsorgsarbete.<sup>17</sup>

Dessa sätt att organisera arbete har varit på uppgång de senaste decennierna och gigekonomin är i hög grad ett barn av sin tid. Den kan inte begripas oberoende av andra starka tendenser inom ekonomin och i samhället.

## **Bakgrund till gigekonomin**

En central drivkraft bakom gigifieringen är de förändringar som skett i ekonomin sedan 1970-talet. Då började år av långvarig ekonomisk nedgång och stagnation resultera i kedjeeffekter: avmattad teknologisk utveckling, stigande arbetslöshet och en växande tjänstesektor.<sup>18</sup> I en tjänsteekonomi med hög arbetslöshet och låg tillväxt blir dumpning av löner och villkor en central strategi bland arbetsköpare för att sänka priserna och skapa efterfrågan.<sup>19</sup> Med få nya jobb i sikte har arbetare sällan något annat val än att acceptera stagnerande löner och dåliga arbetsvillkor.<sup>20</sup>

Gigifieringen av arbetsmarknaden hade samtidigt inte varit möjlig utan de senaste årtiondenas uppluckring av arbetsrätten och nedmontering av välfärden. De här politiska besluten kommer inte ur tomma intet. Ofta är de ett direkt svar på den ekonomiska stagnationen, där arbetsköpare med uppbackning från politiskt håll försökt dämpa den sjunkande lönsamheten på arbetarnas bekostnad.<sup>21</sup> När jobb inte längre skapas genom tillväxt vänder sig politikerna till plan B för att få ner arbetslösheten: att producera en klass människor vars desperation efter en inkomst är så stark att de är beredda att ta vilket jobb som helst.<sup>22</sup> Då kommer de nya jobben och branscherna snart därefter.

Slutligen är gigifieringen av arbetsmarknaden omöjlig att förstå utan att också se till digitaliseringen. Gigföretagens affärssmodeller bygger dock sällan på egna digitala utvecklingar utan på att dra nytta av en befintlig infrastruktur i form av

internetuppkopplade mobiltelefoner. Existensen av en sådan infrastruktur är en förutsättning för att gigföretagen ska kunna sprida sina plattformar, där prekärt arbete förmedlas och kontrolleras genom *algoritmiskt management*.

Ett annat viktigt särdrag hos gigplattformarna är deras inbyggda monopoltendens som gör att marknaden snabbt domineras av en eller ett fåtal stora aktörer.<sup>23</sup> Det är i skärningspunkten mellan dessa tre starka tendenser som framväxten av dagens gigeekonomi blir synlig. Här anas också risken för en framtida gigifiering av allt större delar av tjänstesektorn och arbetsmarknaden i stort. Vi kommer i det följande kapitlet gå igenom dessa tendenser en och en, för att visa hur de tillsammans möjliggjort gigeekonomins framväxt.

**Algoritmiskt  
management:**

en typ av automatiserad arbetsledning där omfattande datainsamling möjliggör såväl schemaläggning som kontroll av arbetet utan någon större mänsklig inblandning.

# 3.1 En förändrad kapitalism

## Fordismens kris och ekonomisk stagnation

Framväxten av gigeekonomin hänger samman med kristendenser och förändringar i hur värde skapas inom kapitalismen. Inom marxistisk teori pratar man om att kapitalismen har gått igenom olika *ackumulationsregimer*. I varje ackumulationsregim finns inre motsättningar som förr eller senare leder till kris. Efter en kris tvingas kapitalismen till förändring varpå en ny ackumulationsregim kan ta form.<sup>24</sup>

En sådan ackumulationsregim var fordismen, som tog sin början efter andra världskriget och varade fram tills 1970-talets ekonomiska kris. Fordismen kännetecknades av industriproduktion, ständigt ökande produktivitet, masskonsumtion och höga tillväxtnivåer. Den höga efterfrågan på arbete som uppstod i och med att ekonomin gick på högvarv ledde till extremt låga arbetslöshetsnivåer. Med en stark bas på de stora industriarbetsplatserna var arbetarrörelsen välorganiserad och lyckades tvinga igenom klasskompromisser, som ledde till högre löner och bättre arbetsvillkor. Dessa kompromisser hade utrymme för att genomdrivas tack vare de strukturella förutsättningarna i fordismen.

I och med arbetarklassens stärkta position steg också löneandelen, det vill säga den andel av tillväxten som går till löner. Detta bidrog ytterligare till ökad konsumtion och efterfrågan, vilket i sin tur drev investeringsvilja och ökad produktivitet.<sup>25</sup>

**Akkumulationsregim:**  
ett visst sätt att  
organisera produktion och  
utvinna värde.

Efterkrigstidens guldålder varade ända till 1970-talet, då flera olika kriser sammanföll och ekonomin överhettades. I Sverige sjönk tillväxten från 3,7 % per år under 1960-talet till 2 % per år under 1970-talet.<sup>26</sup> Det finns många teorier kring varför ekonomin gick in i en så pass långvarig kris. De perspektiv som fått störst genomslag är vad historikern Robert Brenner kallar *utbudsteorierna*. Enligt detta synsätt beror den ekonomiska nedgången på ett för starkt tryck från arbetarrörelsen. Man menar att den tack vare sin ökade makt lyckades förhandla sig till för höga löner, för trygga anställningar och för många förmåner.

Med stöd i dessa teorier ägde ett ideologiskt skifte rum: nyliberalismen gjorde entré. Åtstramningar, privatiseringar, och entreprenader i offentlig verksamhet presenterades som lösningen på kriserna. Ett nytt konsensus uppstod om att upprätthålla en strukturell arbetslöshet snarare än full sysselsättning. Ny lagstiftning för att bakbinda fackförningarnas handlingsutrymme genomfördes parallellt med avregleringar av finansmarknaden. Mycket kraft



lades på att komma åt det som man såg som krisens orsak: arbetarrörelsens ökade makt.<sup>27</sup>

Under dessa förändrade strukturella förutsättningar började fordismen vittra bort. Istället växte en ny ackumulationsregim fram, i form av den flexibla kapitalismen. I och med detta ökade finanssektorns inflytande över ekonomin och finansiella strategier blev allt viktigare för företag. Detta skifte innebar att snabb kapitalrörlighet blev allt viktigare för att nå kortsiktiga vinster. Samtidigt blev det mer lönsamt att "fånga" värde genom att sälja och köpa företag eller fastigheter, snarare än att "skapa" värde genom industriproduktion.<sup>28</sup> Teoretiker som Brenner och David Harvey förutspådde att den flexibla kapitalismens "lösningar" på den ekonomiska stagnationen skulle utlösa kriser, vilket mycket riktigt var det som hände i och med finanskrisen 2007-08.<sup>29</sup>

Men en finanskrasch senare är kapitalismen trots allt, som Eve Boltanski och Luc Chiapello skriver, "vid god hälsa".<sup>30</sup> I och med den långvariga stagnationen har ekonomins tillväxt och produktiviteten visserligen minskat, men däremot har kapitalavkastningen ökat. Även i dagens flexibla kapitalism är det fullt möjligt för kapitalet att uppnå lönsamhet. Skillnaden är att lönsamhet främst uppnås genom finansiella, snarare än industriella, investeringar. Vinsterna kommer framför allt från sektorer som finans och fastigheter med relativt få anställda. Samtidigt breder tjänstesektorn ut sig. Allt fler arbetar i branscher som genererar liten vinst såsom handel, omsorg och service. Kapitalet har därmed blivit mindre beroende av det mänskliga arbetet, och efterfrågan på arbetskraft har sjunkit.<sup>31</sup>

### **Avindustrialisering och den växande tjänstesektorn**

Ekonomin genomgår en utveckling mot avindustrialisering. Andelen arbetare som jobbar inom industrin minskar inte bara i höginkomstländer utan även globalt sett. Istället jobbar allt fler inom tjänstesektorn: hela 74 % i höginkomstländer och 52 % globalt.<sup>32</sup> I tjänstesektorn ingår ett brett spektrum av branscher: vård och omsorg, utbildning, transport, handel, hotell och restaurang, och finans- och företagstjänster. I Sverige sysselsätter tjänstesektorn som helhet numera totalt cirka 3 av 4 arbetande. Industrisektorn var som störst under mitten av 1900-talet då ungefär en tredjedel av arbetsstyrkan sysselsattes där. 1980 hade 22 % sin sysselsättning inom industri och gruvsdrift. 2019 var siffran 11 %. Samtidigt växte andelen som arbetar inom privata tjänster (exklusive handel) från 13 % till 30 % under samma period.<sup>33</sup>

Många av de som förlorar sina jobb till följd av automatisering och utlokalisering inom industrin går istället över till jobb inom tjänstesektorn. Även en stor del av de som är nya på arbetsmarknaden hittar arbete där. I synnerhet efter den ekonomiska krisen 2007-08 har antalet låglönejobb inom tjänstesektorn exploderat. Dessa står för en stor del av återtillväxten av jobb som gjort att arbetslöshetskurvorna vänt efter krisen.<sup>34</sup>



Växande ekonomisk ojämlikhet är en förutsättning för tjänstesektorns utvidgning. Att det finns så stora klassklyftor gör att de rikare har tillräckligt mycket pengar för att betala för sysslor de annars utfört själva. Samtidigt finns också det stora låglöneskikt som krävs för att göra tjänsterna billiga nog att ses som köpvärda.<sup>35</sup>

Den lågbetalda tjänstesektorns utbredning hänger också ihop med undervärderingen av det *reproduktiva arbetet*. För arbetarklassen blir konflikten mellan produktivt och reproduktivt arbete allt mer kännbar när arbetsmarknaden flexibiliseras, och arbetstiden sprids ut över fler av veckans dagar och dygnets timmar. Arbetets gränser luckras upp då arbetare pressas till att ständigt vara tillgängliga för arbete. Även om man jobbar deltid lever man med känslan av att man jobbar hela tiden, och det blir allt svårare att få vardagen att gå ihop.

**Reproduktivt arbete:**  
Allt hushållsarbete och omsorg som krävs för att arbetare ska kunna utföra arbete.

Höginkomsttagare kan istället "köpa sig fria" från det reproduktiva arbetet, och låta någon annan utföra det mot betalning.<sup>36</sup> Här kommer många av de tjänster som utförs i gigekonomin in i bilden: hemkörning av mat, taxi, barnpassning och städning. Gigplattformen Alfred såldes exempelvis in till konsumenter med sloganen "upplev ett liv utan hushållsysslor". Plattformens affärsidé var att erbjuda tjänster som städning och handling. Historiskt sett har denna typ av arbete oftast utförts av kvinnor, och när det sker mot betalning, ofta av rasifierade arbetarkvinnor. Rasistisk och sexistisk diskriminering på arbetsmarknaden bidrar starkt till att tvinga kvinnor och rasifierade till sämre arbetsvillkor och löner.<sup>37</sup>

### **Produktivitet i tjänstesektorn**

Företagens jakt på vinst pekar enligt vissa mot en nära förestående automatisering av tjänstesektorn. Precis som fabriksägare tidigare investerat i maskiner för att kunna producera mer och snabbare, så menar man att dagens investerare kommer att satsa sina pengar på initiativ för att automatisera tjänstesektorn. Inte minst gigföretag som Deliveroo och Uber har hakat på trenden. De målar upp en framtidsbild med "helautomatiserad lyx-matleverans" och självkörande taxibilar.<sup>38</sup>

Det finns dock inte mycket som pekar på att automatisering inom tjänstesektorn faktiskt leder till ökad produktivitet i den kapitalistiska bemärkelsen av mer vinst per timme. Att ersätta tusentals bud med robotar som ska byggas, repareras och så småningom bytas ut är en otroligt kostsam process. En sådan automatiseringsprocess leder alltså till en ökning av företagens utgifter snarare än en besparing. Forskning och teknologisk utveckling är en resursintensiv process där företag inom kapitalismen främst

drivs till att utveckla teknik som skapar ekonomisk vinst. Därför framstår automatisering inom tjänstesektorn som en osannolik utveckling.<sup>39</sup>

I stället riktar gigföretagen in sig på två andra strategier. Att skära ner på redan befintliga kostnader - vilket i praktiken innebär en dumpning av löner och villkor för arbetarna - är den ena. Den andra handlar om att intensifiera arbetet - alltså att öka mängden vinst man kan pressa ur en enskild arbetare per timme.<sup>40</sup> Arbetsköparna strävar ständigt mot precisionsbemanning, det vill säga att bara betala för exakt den arbetskraften som behövs. Det beror på att löner utgör den huvudsakliga kostnaden för företag inom tjänstesektorn. Därför är det vanligt att många inom tjänstesektorn jobbar på timmar. De blir inkallade till arbetet genom sms och har osäker tillgång till a-kassa, sjukersättning och pension. På så vis är tjänstesektorns utbredning tätt sammanlänkad med prekariseringen av arbete.<sup>41</sup>

Gigföretagen har specialiserat sig på de här metoderna, och de maximerar dem genom att utnyttja det nyliberala ramverket på arbetsmarknaden. Tack vare en avreglerad arbetsmarknad kan lönerna hållas låga, och arbetsköparna undgår det kostsamma ansvaret för pension, sjukpenning och semester. Samtidigt för man över kostnader för arbetsredskap - fordon, mobiler och annat - på arbetarna. Allt detta syftar till att öka den mängd intäkter från arbetet som företaget kan plocka ut som vinst. Inga av dessa nedskärningar innebär någon ökning av antalet tjänster som levereras per timme, eller en höjning av kvaliteten på dessa tjänster. Däremot innebär de en ökad produktivitet i termer av vinst.

Men gigföretagen försöker också öka produktionen i absoluta tal genom intensifiering av arbetet. Här används dels traditionella metoder som ackordslön, där arbetaren förmås att självmant intensifiera arbetet för att tjäna mer pengar.<sup>42</sup> Men vad som framförallt utmärker gigeekonomin är hur central roll den digitala plattformen spelar. Med hjälp av den kan företaget på ett billigt och effektivt sätt hantera stora mängder data om varje individuell arbetares prestation. Arbetaren vet också om att allt hen gör - och hur snabbt detta görs - kontrolleras och registreras automatiskt. På Amazon, ett företag som använder sig av liknande plattformsteknologi som många gigföretag, registreras exempelvis alla arbetares aktiviteter, rörelser och eventuella avvikelser under dagen med hjälp av en handscanner.<sup>43</sup> På företag som Foodora samlas samma typ av data in genom budens egna mobiltelefonen. Detta leder till en situation där arbetaren, av rädsla för att hamna under medelvärdet, börjar jobba hårdare.

När ny teknik väl används för att öka produktiviteten inom tjänstesektorn är det alltså sällan frågan om att monotona, tråkiga eller slitsamma arbetsuppgifter läggs över på maskiner. I stället satsar företagen på att automatisera de övervakande och arbetsledande funktionerna, med ännu högre tempo i arbetet på golvet som följd. Att kapitalismen mäter produktivitet i termer av vinst är centralt för att förstå varför gigeekonomin vuxit fram. Genom konkurrensen mellan enskilda företag uppstår en kapploppning mot botten. Där kommer de företag som lyckas

skära ner mest på kostnader för redskap, löner och förmåner ut som vinnare. I kampen mellan de kvarstående gigföretagen vinner det företag som lyckas bäst med att pressa arbetsstyrkan till högre tempo genom algoritmiskt management. Samtidigt får också arbetsköpare i ännu ej gigifierade delar av tjänstesektorn upp ögonen för de potentiella vinsterna i att tillämpa en gigliknande modell.

## **Arbetslöshet och stagnerande löner**

En förutsättning för gigföretagens framväxt är att det finns en stor arbetskraftsreserv. Med det menas människor som antingen är helt arbetslösa eller har för lite arbete. Under den pågående avregleringen av arbetsmarknaden finns det färre incitament för företag att binda till sig arbetare med fasta kontrakt och attraktiva arbetsvillkor. Finanskrisen 2007-08 och dess svallvågor i form av stigande arbetslöshet skapade alltså den perfekta spelplanen för gigeconomien.<sup>44</sup>

Ett exempel på hur denna dynamik påverkar gigföretagens företagsstrategier kommer från Callum Cants bok *Riding for Deliveroo*. Där beskriver han hur matbuds företaget han arbetade för såg det som särskilt attraktivt att etablera sig i brittiska städer där ungdomsarbetslösheten var hög. Detta eftersom det då skulle bli enkelt att snabbt rekrytera en pool av tillgängliga arbetare.<sup>45</sup> Även en migrationspolitik som placerar migranter i ett limbo av osäkerhet, och strukturell rasism som stänger ute människor som rasifieras från arbetsmarknaden, gör att många befinner sig i arbetskraftsreserven.

Jämfört med den masssysselsättning inom industrin som var möjlig under Fordismen har arbetslöshetsgraden successivt stigit. Men som historikern Aaron Benavav argumenterar är en mer genomgående trend att en allt större del av den globala arbetarklassen är *undersysselsatta*. Att vara undersysselsatt innebär att det är svårt att leva på det arbete man kan få.<sup>46</sup> Det kan handla om att jobba timmar här och där på olika arbetsplatser, ofrivilliga deltider inom omsorg eller handel eller att jobba extremt intensiv under vissa perioder, för att sedan stå utan arbete igen. Med det följer en ständig kamp för att upprätthålla bilden av sig själv som anställningsbar i jakten på nästa säsongsjobb, nästa uppdrag eller fler timmar. Ofta blir upprätthållandet i sig ett obetalt arbete. Arbetslöshet är svårsmåttbart och i statistiken syns endast de som aktivt söker arbete.<sup>47</sup> Undersysselsättning kan därmed ses som en form av dold arbetslöshet. En indikator på hur utvecklingen ser ut i Sverige är att ofrivilligt deltidsarbete ökade från runt 3 % till 6 % mellan 1995 och 2016.<sup>48</sup>

Undersysselsättning leder till att allt fler människor lever på fattigdomsgränsen trots att de arbetar. Att vara "arbetande fattig" definieras som att ens inkomst efter skatt ligger på under 60 % av den nationella medianinkomsten. I EU ökade andelen arbetande fattiga från 8,4 % 2010 till 12 % 2020.<sup>49</sup> I Sverige har fyra riskgrupper för fattigdom identifierats: 1) arbetande låginkomsttagare, 2) ensamföretagare och egenanställda, 3) arbetare med "flexibla" arbeidskontrakt och 4) tillfälligt anställda.<sup>50</sup> Gigföretagens sätt att organisera arbete kan

således ses som sammankopplat med en ökad risk att leva under fattigdomsgränsen.

En annan effekt av den låga efterfrågan på arbete är att löneandelen har minskat. I många länder har även reallönerna *stagnerat*, det vill säga att de inte ökat i takt med inflationen. Det betyder att pengarna räcker till mindre, särskilt när levnadskostnaderna ökar till följd av hyreshöjningar och stigande mat- och bensinpriser.<sup>51</sup> I exempelvis USA och Storbritannien drivs fackliga kampanjer under parollen *Living Wage*, levnadslöner, då de nationella minimilönerna helt enkelt inte går att leva på.

Kroniskt låg efterfrågan på arbetskraft påverkar maktbalansen mellan arbete och kapital till arbetsköparnas fördel. Genom att underminera skydd och försörjningsmöjligheter för arbetslösa ökar människors beroende av lönearbete. Det blir helt enkelt svårare att försörja sig på något annat sätt. Allt detta skapar en situation där det blir svårare för människor att tacka nej till arbete med dåliga villkor. Samtidigt blir det lättare för arbetsköpare att pressa ner löner och byta ut arbetare. Att öka arbetares utbytbart är en central tendens i kapitalismen och ett sätt att underminera arbetares kollektiva makt. När det finns en ständigt tillgänglig arbetskraftsreserv, och dessutom försämrade anställningsskydd, kan arbetsköpare lättare ta in strejkbrytare eller göra sig av med fackligt aktiva som spelat nyckelroller i organiseringen. På så vis finns det stora möjligheter att snabbt avvärja arbetarnas motstånd.

### **Finanskapital: om investeringar och nya marknader**

När det fasta kapitalets lönsamhet minskade trädde det rörliga kapitalet in. Under 1970- och 1980-talet började stater att avreglera finans- och banksektorn.<sup>52</sup> Stora delar av världens finansmarknader länkades samman i ett enda handelssystem. Det moderna finanskapitalet blev också i större utsträckning frikopplat från den "fysiska", produktiva ekonomin.<sup>53</sup> Detta är en viktig skillnad mot tidigare tidsperioder.

Finansiella investeringar är avgörande för gigekonomin, och man kan hävda att de utgör en konstgjord andning för de flesta gigföretag. Exempelvis har Uber sedan sin start 2009 mottagit 25,2 miljarder dollar i investeringar (cirka 200 miljarder kronor) och var värderad till 82 miljarder dollar år 2019.<sup>54</sup> Samtidigt har företaget aldrig gått med vinst.<sup>55</sup> I Sverige har cirka 33 miljoner svenska kronor investerats i Yepstr sedan 2014,<sup>56</sup> trots förluster på 3,8 miljoner kronor år 2017.<sup>57</sup> År 2018 gick Foodora back med 37 miljoner kronor. För att rädda verksamheten behövde ägaren Delivery Hero ge ett tillskott på samma summa.<sup>58</sup> Delivery Heros riskkapitalfond har även investerat i bland annat latinamerikanska Rappi och spanska Glovo, båda matleveransföretag.<sup>59</sup> Glovo, som grundades 2015, fick totalt 450 miljoner euro (cirka 4,6 miljarder kronor) i en kapitalrunda som kan vara den största någonsin för ett spanskt uppstartsbolag.<sup>60</sup>

Trots de stora förlusterna verkar inte flödet av investeringar till gigföretagen minska. Orsaken är att investerarnas mål är långsiktiga. De hoppas att vinsterna kommer börja rulla in när en viss plattform har uppnått marknadsdominans och förändrat infrastrukturen i sin bransch.<sup>61</sup> Ett illustrativt exempel är hur etableringen av Uber i San Francisco, USA lett till att den traditionella taxibranschen där närmast har utraderats. Uber har lyckats med det genom att sätta sina priser extremt lågt. En Uberkund betalar ungefär 41 % av priset för en taxiresa: resten subventioneras av investerarna.<sup>62</sup> Gigföretagen behöver sin veckopeng, och marknadens (o)synliga händer är mer än villiga att öppna plånböckerna.

Detta visar hur riskkapitalister, genom sina resurser, i viss utsträckning kan forma arbetsmarknaden. Genom sina investeringar har de gett stöd till gigföretagens affärsmodell och "nya" marknader för mat- och bud.



## 3.2 Nyliberal avreglering

### Arbete i den flexibla kapitalismen

Under de senaste årtiondenas kapitalism har flexibilitet i arbetsprocessen blivit allt viktigare för att skapa vinst. För att uppnå detta har staten och kapitalet gemensamt attackerat den organiserade arbetarklassen. Genom olika nyliberala reformer har staten bidragit till att skifta maktbalansen till arbetsköparnas fördel. Arbetsrätten har försvagats och företag har fått ökade möjligheter att fritt öka eller minska arbetsstyrkan, ofta utan att arbetare haft rätt till insyn i besluten eller möjlighet att överklaga. Med nya anställningsformer som nolltimmarskontrakt, *minijobb* och fakturaanställningar i ryggen är arbetsköpare fria att använda arbetskraft on demand.<sup>63</sup>

Arbetsköpares ökande krav på flexibilitet och precisionsbemanning går ut på att förflytta så mycket risk som möjligt från företaget till arbetarna.<sup>64</sup> Bland annat strävar många företag efter att undvika att betala för någon "dötid" på arbetet, exempelvis tiden då en taxichaufför inväntar ett nytt uppdrag. Under dimridån *flexibilitet* ställer arbetsköpare krav på att arbetare ska vara ständigt tillgängliga för arbete, vilket gör att arbetet allt mer inkräktar på resten av livet.<sup>65</sup> När arbetet intensifieras men löneökningar uteblir leder det till en situation av ökad exploatering och utsugande.<sup>66</sup> Många vittnar om att arbetstakten ökar. Andra får sina tjänster hyvlade trots att arbetsbördan är densamma.

Användning av underleverantörer och bemanningsföretag är en viktig företagsstrategi i den flexibla kapitalismen. Detta beror delvis på att företag mer och mer drivs av att göra utdelningar till aktieägare, vilket skapar incitament för företag att minimera sina tillgångar.<sup>67</sup> Makten över olika marknader koncentreras ofta till några få större koncerner. Dessa företag är sällan en sammanhållen enhet, utan liknar snarare en rysk docka.<sup>68</sup> De består av flera olika lager av underleverantörer, vilket gör det svårare att driva krav mot den egentliga arbetsköparen. Lagren av underleverantörer gör det enklare att utnyttja arbetare i halvinformella anställningsformer. Särskilt migranter utan permanenta uppehållstillstånd riskerar att exploateras hårt i sektorer som leveranser, städ och bygg.<sup>69</sup>

Andelen egenanställda och egenföretagare ökar. Samtidigt blir individuell lönesättning och betalningsmodeller som provision eller ackord vanligare. På en och samma arbetsplats har arbetare olika arbetsköpare, olika typer av kontrakt och olika lön. Det finns alltså en utveckling mot *individualisering* på arbetsmarknaden, vilket spelar arbetsköparna rätt i händerna eftersom det kan försvåra kollektiv organisering.<sup>70</sup>



## Avreglering av arbetsmarknaden i Sverige

Maktförskjutningen till fördel för arbetsköparsidan har pågått under en längre tid i Sverige, samtidigt som facken både tappat medlemmar och blivit mindre stridbara. Den så kallade *svenska modellen* baseras på en, med internationella mått, hög facklig anslutning (ca 70 %). Dessutom har den hög täckningsgrad av kollektivavtal (ca 90 %) och reglering av löner genom kollektivavtalen. Trots det har motståndskraften varit låg mot växande klassklyftor, omfördelning uppåt och koncentration av rikedom.<sup>71</sup> Förekomsten av kollektivavtal säger allt mindre om vilket skydd som faktiskt finns för anställda — exempelvis är det vanligt att försämringar av anställningsskyddet finns med i bransch- eller lokala avtal.

Avreglering av arbetsmarknaden har gått långsammare i Sverige än i många andra länder. Här tog den fart på allvar i samband med 1990-talskrisen. Sedan dess har liberaliseringen av den svenska arbetsmarknaden varit snabb och mycket aggressiv, parallellt pågående med nedmonteringen av välfärden.<sup>72</sup> *En rad förändringar på den svenska arbetsmarknaden har möjliggjort gigföretagens framväxt. Här nedan följer några av de viktigaste:*

### Underminerat anställningsskydd

I Sverige finns få lagar som reglerar arbetsmarknaden. Det är istället uppörelser mellan arbetsmarknadens parter, fackförbund och arbetsköparorganisationer som står för regleringen. LAS, lagen om anställningsskydd, är en av de viktigaste lagarna. LAS ska vara *golvet* på arbetsmarknaden och erbjuda ett slags minimiskydd för arbetare. Fram till 1996 behövde arbetsköpare motivera varför tillfälliga anställningar skulle vara nödvändiga för just arbetet i fråga, alternativt att behovet kom av en tillfällig arbetstopp. Men efter att lagstiftningen ändrades år 1996 fanns inte längre några begränsningar för hur stor andel av arbetsstyrkan som fick vara tillfälligt anställda.

Under Alliansregeringen försvagades LAS ytterligare i och med att anställningsformen *allmän visstid*, eller så kallade behovsanställningar, infördes år 2007. Den här typen av kontrakt används av gigföretag som Foodora. Det betyder att du som arbetar inte har rätt till ett visst antal timmar: en månad kan du få massor av jobb, för att nästa månad stå utan. Detta leder till osammanhängande arbete, oförutsägbara inkomster och stor osäkerhet för arbetarna i vardagen. Sverige har dessutom jämförelsevis svagt rättsligt skydd för tillfälligt anställda.<sup>73</sup>

### Bemanningsföretagen — gigekonomins föregångare

Bemanningsföretag fungerar som underleverantörer av arbetskraft och deras etablering har bidragit till normalisering av att använda arbetskraft on demand.<sup>74</sup> Liksom gigarbetare jobbar bemanningsanställda ofta på timbasis, på tillfälliga kontrakt och med svag koppling till fackförbund. Dörren för bemanningsföretag i Sverige öppnades när monopolet på arbetsförmedling avskaffades år 1992. De har sedan dess etablerat sig starkt på den svenska arbetsmarknaden, särskilt i samband med finanskrisen.<sup>75</sup>

År 2019 arbetade totalt 230 000 personer jobbade någon gång för ett bemanningsföretag. Sedan 2009 har denna siffra ökat med nästan 100 000 personer.<sup>76</sup> Gränsen mellan gigföretag och bemanningsföretag är ofta suddig. Ett exempel är Yepstr, som delvis fungerar som ett appbaserat bemanningsföretag. Utöver att erbjuda tjänster till privatpersoner är Yepstr även underleverantör av arbetskraft till företag inom lager och kontor.<sup>77</sup>

### **Falska egenanställningar och liberalisering av f-skattesystemet**

Egenföretagande och entreprenörskap har alltmer kommit att presenteras som en väg ur arbetslöshet. F-skattesystemet infördes 1993 och liberaliserades 2009, genom en reform som sänkte kraven för att starta eget företag. Det blev då möjligt att bli egenföretagare även för den som bara hade en enda uppdragsgivare — och denna kunde till och med vara ens före detta arbetsköpare. Därmed öppnades dörren för företag att säga upp fast anställd personal och återanlita dem i form av egenföretagare. Lagförändringen legitimerade falska egenanställningar och gjorde det enklare för arbetsköpare att slippa undan sociala avgifter och arbetsmiljöansvar.<sup>78</sup>

Sedan 2009 har även fenomenet *egenanställningar* — även känt som *fakturaanställningar* — vuxit. Så kallade egenanställningsföretag som Cool Company och Frilans Finans fungerar då som en mellanhand mellan utförare<sup>79</sup> och uppdragsgivare. Dessa företag anställer uppdragstagaren, betalar sociala avgifter och sköter fakturering. Egenanställningsföretagen agerar i en rättslig gråzon med oklart arbetsgivaransvar. Många som enligt arbetsrätten skulle klassas som arbetstagare anlitas i stället genom denna typ av företag. Flera gigföretag i Sverige använder sig av Frilans Finans eller Cool Company.<sup>80</sup>

### **En mer repressiv arbetslöshetspolitik**

Arbetslöshetspolitik är viktigt för att förstå hur arbeten och arbetsvillkor förändras. Situationen för arbetslösa och arbetande är sammanlänkad, och med begrepp som *undersysselsatt* och *deltidsarbetslös* i åtanke kan vi konstatera att gränsen mellan arbete och arbetslöshet inte alltid är glasklar. Från och med slutet av 1960-talet började arbetslösheten stiga från efterkrigstidens låga nivåer. Till en början var ökningen mindre i Sverige än internationellt. Men från 90-talet ökade arbetslösheten snabbt för att landa runt 10 %, en nivå som normaliserats idag.

En central del i den socialdemokratiska politiken under efterkrigstiden var målet om full sysselsättning och diskursen om *rätt till arbete*. Detta tvingade i viss mån företag att konkurrera med bättre villkor för att attrahera arbetskraft. Linjen övergavs runt 1990, till förmån för att fokusera på att hålla inflationen nere. Sedan dess har arbetslöshetspolitiken blivit allt mer repressiv. Här syns en större trend: en övergång från *welfare* till *workfare*. Det innebär att trygghetssystem villkoras i allt högre grad, samtidigt som kontroll och disciplinära åtgärder blir viktigare för att tvinga arbetslösa ut i arbete så fort som möjligt. Syftet är att minska kostnaderna för staten. Arbetsförmedlingen

har på så sätt gått från att vara en tjänst som förmedlar arbete till att bli ett kontrollorgan av arbetslösa.<sup>81</sup>

### **Försvagningen av fackförbunden**

2007 höjde den dåvarande alliansregeringen avgifterna för a-kassan, vilket gjorde att många inte hade råd att vara kvar och tappade sin inkomstförsäkring. De höjda avgifterna ledde till det största medlemstappet i den moderna fackföreningsrörelsens historia. Särskilt stort var tappet för LO-förbunden, som mellan 2006-2013 tappade sammanlagt 334 000 medlemmar, med störst medlemstapp bland utrikesfödda LO-arbetare. I den privata tjänstesektorn, där många gigföretag ryms, kämpar facken med att behålla fotfästet. Medlemsnivåerna har aldrig hämtat sig sedan 2007, trots att avgifterna för a-kassan har sänkts igen.<sup>82</sup>

Efter 2007 försvagades facken på alla nivåer, även arbetsplatserna. Att den fackliga anslutningsgraden minskat så dramatiskt har stora konsekvenser för regleringen av den svenska arbetsmarknaden och *den svenska modellen*. I och med fackens minskade närvaro är stora delar av arbetsmarknaden idag i princip helt oreglerad vad gäller lön och andra villkor. Detta gäller särskilt inom lågbetalda servicearbeten och bland bemanningsanställda. Bland de stora facken ligger ofta tonvikten på de som är inkluderade i standardanställningarna. Det finns en föreställning om att stora delar av arbetskraften: migranter, unga, servicearbetare och otryggt anställda, är "svåra att organisera". Detta återspeglar sig också i vilka strategier för organisering som används.

### **Villkorade uppehållstillstånd och arbetskraftsinvandring**

Högerpartierna och Miljöpartiet drev 2008 igenom en lagförändring som medförde stora ändringar i reglerna för arbetskraftmigration. Arbetsmarknadsprövningen togs bort och det blev fritt för arbetsköparen att avgöra om det fanns ett behov av att använda utländsk arbetskraft - något som tidigare hade skötts av Arbetsförmedlingen. Samtidigt presenterades arbetstillstånd som ett sätt för *flyktingar* att ta sig till Sverige. Det handlade alltså inte bara om gästarbetare. I den flyktingpolitik som förts sedan flyktingkrisen 2015-2016 har tillfälliga uppehållstillstånd blivit normen, och för att få permanent uppehållstillstånd ställs numera krav på försörjning.

Genom dessa två förändringar har arbetskraftsmigration och flyktingmigration blivit alltmer sammanblandade. Medan arbetskraftsinvandringen öppnats upp har asylrätten försvagats. När det blir allt svårare att få asylstatus tvingas många flyktingar istället förlita sig på korta arbetstillstånd för att få stanna i Sverige och hamnar därmed i en stark beroendeställning till arbetsköparen.<sup>83</sup> Det ställs få krav på arbetsköpare och kollektivavtal följs inte upp.

Arbetslivskriminaliteten är utbredd. Även företag med kollektivavtal exploaterar medvetet arbetskraft på ett sätt som systematiskt bryter med avtal och lagar. Den

som straffas när lagar och regler inte uppfylls är den arbetande migranten själv, som i värsta fall blir deporterad.<sup>84</sup>

Som migrationspolitiken är utformad idag genomgår migranter perioder där deras juridiska status är oklar och hotet om utvisning närvarande. De personer som lever med någon typ av utvisningshot inkluderar inte bara papperslösa eller de som fått avslag på sin asylansökan. Även studenter vars visum gått ut eller arbetare som kämpar för att uppfylla försörjningskraven för att behålla sitt arbetstillstånd berörs. Gemensamt är att hotet om utvisning gör det lätt att bli exploaterad på arbetsmarknaden.<sup>85</sup> Situationen utnyttjas av många företag som använder den för att öka sina vinster på bekostnad av migrantarbetarna. Konkurrensfördelen de uppnår i och med detta pressar sedan andra företag att ta efter.<sup>86</sup>

## 3.3 Algoritmer och monopol

Utan de senaste årtiondenas teknologiska utveckling hade inte gigekonomin kunnat slå rot på allvar. Kopplingen till informationsteknologin är också en aspekt som gigföretagen själva gärna framhäver. Uber har exempelvis envist hävdat att de inte ska betraktas som ett taxibolag utan som ett IT-företag. Även många andra gigföretag använder en retorik och ett formspråk som snarare för tankarna till uppstartsbolag i IT-branschen än lågavlönade jobb inom tjänstesektorn. Det bakomliggande motivet är delvis ekonomiskt; att locka till sig investerare har visat sig vara betydligt enklare för mjukvaruföretag än företag i tjänstesektorn.<sup>87</sup>

Företagens fokus på den teknologiska aspekten har setts som ett sätt att dölja de verkliga förhållandena för de som arbetar via plattformarna. Villkoren där har ofta mer gemensamt med den tidiga industrikapitalismens daglönare än med anställda inom mjukvarubranschen. Under rubriken "Det nya är inte alltid så nytt" jämför exempelvis journalisten Mikael Nyberg gigarbetet på Uber med villkoren för arbetare inom skogsindustrin under 1900-talets början.<sup>88</sup>

Likheterna mellan gigarbete och tidigare perioders daglöneri är viktiga att lyfta fram. Men det finns en grundläggande skillnad: daglönarnas arbete var inte kopplat till en digital plattform. Det går inte att bortse från att tekniken varit en viktig drivkraft bakom gigekonominns uppkomst och att den fortsätter att forma arbetet på ett väldigt konkret sätt. Här handlar det dels om gigföretagens utnyttjande av befintlig teknologisk infrastruktur, och dels om den teknologi gigföretagen själva står för: arbetsplattformen. Inte minst har den snabba utbredningen av smartphones under 2010-talet varit viktig; mellan 2011 och 2017 ökade andelen av befolkningen som ägde en egen smartphone från 27 % till 85 %.<sup>89</sup> Detta nätverk av digitala enheter har varit en nödvändig förutsättning för gigföretagen, vars affärsmodeller som bekant bygger på minimala investeringar i arbetsredskap och andra former av fysiskt kapital från arbetsköparens sida. Arbetsköparen står helt enkelt bara för utveckling och underhåll av plattformen, medan kostnaderna för den hårdvara och data som krävs för att använda den outsourcas till arbetarna.<sup>90</sup>

### Plattformskapitalism

Gigekonomin kan ses som en del av en bredare trend mot vad Nick Srnicek kallar *plattformskapitalism*, en utveckling som tagit fart i spåren av finanskrisen 2008. Där har den digitala plattformen blivit en allt viktigare del av affärsmodellen för en mängd olika typer av företag, från sociala medier till tillverkare av flygplansmotorer.

Srnicek definierar plattformar som "digitala infrastrukturer som tillåter en eller flera grupper att interagera".<sup>91</sup> Vilka dessa grupper är varierar beroende på typen av plattform, och det kan röra sig om exempelvis annonsörer, kunder eller



användare. I gigeekonomins fall är de två huvudsakliga grupperna arbetare och konsumenter. Å ena sidan människor som erbjuder sig att utföra arbete, å andra sidan människor som vill anlita arbetare.

Men plattformarna fyller också en annan viktig funktion: de erbjuder ett effektivt sätt att monopolisera, extrahera, analysera och använda data.<sup>92</sup> Denna datahantering är det varken arbetarna eller konsumenterna som står för, utan en tredje part: plattformens ägare. Insamlingen av data kring arbetet ger dem möjlighet att, med en minimal arbetsstyrka, kontrollera och övervaka arbete.<sup>93</sup>

Ofta beskrivs plattformarnas datainsamling som något som sker automatiskt. Det är dock bara delvis sant: bakom plattformens gränssnitt döljer sig ofta mer exploaterat arbete än vad vare sig kunden eller gigarbetaren ser i vardagen. Vad som presenteras som automatiserad datahantering bygger ofta på stora mängder arbete som sker kontinuerligt ”bakom kulisserna” genom tjänster som Amazon Mechanical Turk.<sup>94</sup> Även detta dolda arbete är i hög grad gigifierat och bygger på fragmenterat arbete där betalningen sker per uppdrag.<sup>95</sup>

Datainsamlingen innebär en stor kunskapsförskjutning och informationsasymmetri. Företagen får tillgång till en allt mer omfattande mängd information kring arbetet och den enskilde arbetaren. Samtidigt har gigarbetarna (eller konsumenterna) ofta inte någon insyn alls i vilken data som samlas in och hur den används. På så sätt gör plattformen det möjligt för företaget att dölja för arbetarna hur arbetet organiseras, samordnas och utvärderas.<sup>96</sup>

En av de stora nyheter som plattformen erbjuder är möjligheten till detaljerad övervakning av arbete som sker utspritt över stora geografiska områden. Inom de gigifierade bud- och taxibranscherna samlar arbetsköparen exempelvis in information om medelhastighet och avvikelser från rutten. Informationen behandlas sedan av plattformen, varpå varningar och andra bestraffningar kan delas ut automatiskt. I Kina har Uber till och med använt datainsamling för att registrera om förare deltar i protester.<sup>97</sup>

Men alla aspekter av arbetet är inte lika lätta att mäta som geografiska avstånd och tidsåtgång. För att samla in data om de mer subjektiva delarna uppmanar många plattformar sina kunder att betygsätta gigarbetaren som de anlitat. Läckta dokument från Uber har visat att förare med ett för lågt medelbetyg riskerar att stängas av från appen. Vid den aktuella tidpunkten gick gränsen för deaktivering vid ett medelbetyg på 4,6 på en femgradig skala. Ett medelvärde på 4,8 resulterade i en varning.<sup>98</sup>

## **Algoritmiskt management**

Sättet gigföretagen använder data för att styra arbetsprocessen kan beskrivas som en delvis automatisering av arbetsledningen. Där ersätter så kallad algoritmiskt management mänskliga chefer.<sup>99</sup> Detta sätt att styra arbetet gör det både möjligt



och billigt för ett företag att 1) fördela arbetsuppgifter, 2) övervaka och kontrollera arbetarna i utförandet av uppgifterna och 3) samla kunskap om arbetsprocessen. Ingen av dessa tre punkter är i sig någon nyhet. Tidigare har det dock krävts en viss mängd mänskligt arbete (ofta relativt höglönat), samt att arbetsstyrkan koncentrerats på en viss plats (exempelvis i en fabrik). Med algoritmiskt management loggas arbetarnas prestationer automatiskt, oavsett var de befinner sig.

Datansamlingen används inte enbart för att leda och utvärdera arbetet, utan gör det också möjligt för arbetsköparen att inhämta kunskap som tidigare enbart varit tillgänglig för arbetarna själva. Det kan exempelvis handla om taxichaufförens kunskap om den snabbaste vägen mellan två olika punkter i en stad. Denna kunskapsförskjutning innebär en ökad kontroll över arbetarna för arbetsköparen, då alla avvikelser från standarden registreras och följs upp. Förskjutningen bidrar även till att göra arbetarna mer utbytbara, eftersom yrkeskunskaper som tidigare varit dolda för arbetsköparen kan standardiseras och inlemmas i plattformen. Arbetarna hotas alltså av att både ersättas av andra arbetare och av att vissa arbetsuppgifter kan automatiseras helt då de tas över av algoritmen själv.<sup>100</sup>

Resultatet blir att arbetarna hamnar i en allt mer utsatt position gentemot arbetsköparen.<sup>101 102</sup> En ny klass av arbetare växer fram, som inte är anställda och som företaget inte tar ett arbetsgivaransvar för, men som ändå kan disciplineras av samma företag.<sup>103</sup> Plattformmodellen gör det därför billigt att överrekrytera och skapa en pool av ständigt tillgänglig arbetskraft. Genom detta kan företagen snabbt fördela arbetsuppgifter, helt i linje med den "flexibla" användningen av arbetskraft som är så central i den samtida kapitalismen.

## **Plattformarnas tendens mot monopol**

Ytterligare ett kännetecken med plattformskapitalismen som Srnicek lyfter fram är den starka tendensen mot monopol. Grunden till detta ligger i så kallade nätverkseffekter, där användbarheten hos en plattform står i direkt förhållande till hur många användare den har.<sup>104</sup> På samma sätt som människor tenderar att söka sig till den sociala plattform "där alla är" (Facebook, Instagram) så tenderar både arbetare och konsumenter i gigekonomin att söka sig till de större plattformarna. Där finns ett garanterat inflöde av kunder och utförare. Alternativa plattformar, oavsett vilka potentiella andra fördelar de erbjuder, tenderar därför att ha svårt att stå sig i konkurrensen.

Monopoltendenserna i gigekonomin förstärks av att plattformmodellen gör det relativt enkelt för gigföretagen att snabbt skala upp sin verksamhet i jakten på marknadsdominans. Jämfört med exempelvis en biltillverkare, som behöver bygga nya fabriker och ha tillgång till specialiserad arbetskraft för att expandera produktionen till ett nytt land, så kan ett gigföretag med algoritmiskt management etableras på i princip vilken plats som helst.<sup>105</sup> Det enda som behövs är plattformsinfrastrukturen, tillgång till billig arbetskraft samt marknadsföring.

De dyrare investeringarna i fast kapital outsourcas till arbetarna.<sup>106</sup> Gigföretaget Bolt är ett exempel som väl illustrerar denna expansionsförmåga. Det grundades i Estland 2013, och är idag etablerat i bland annat Saudiarabien, Mexico, Kenya, Sverige och Rumänien.

Gigföretagen är väl medvetna om dessa monopoltendenser, och det formar hur de agerar. För att uppnå marknadsdominans fokuserar de på att locka till sig och behålla kunder. Oftast sker det på arbetarnas bekostnad genom extremt låga priser och andra förmåner för kunderna. Exempelvis erbjuder Uber en möjlighet för kunderna att själva spela musik från Spotify genom taxins ljudsystem. Den lojala konsumentbas som byggs upp kan sedan också fungera som en politisk resurs för att skapa stöd för gigekonomin i opinionen.<sup>107</sup>

Monopoltendenserna i plattformskapitalismen är även viktiga för att förklara det massiva stödet gigföretagen fått av finanskapitalets investerare. Investeringarna är en tvåvägsrelation, där målet att så småningom uppnå monopolställning är en central del av gigföretagens löfte till sina finansiärer. Samtidigt kan förmågan att attrahera investerare vara avgörande för att ett gigföretag ska lyckas uppnå marknadsdominans.<sup>108</sup> Att uppnå monopol är attraktivt för kapitalet eftersom det minskar riskerna som är förknippade med teknologisk utveckling och expansion.<sup>109</sup>

Den ekonomiska stagnationen, nyliberalismens svar på den, samt den teknologiska utvecklingen har alltså alla varit avgörande faktorer för gigekonomin framväxt. Men hur går det till rent praktiskt när ett företag ansluter sig till gigekonomin? Nästa kapitel ger ett konkret exempel på hur gigifiering på en arbetsplats kan gå till, i form av en arbetsplatsundersökning inifrån budföretaget Movebybike.

# 4. Fallet med Movebybike

Denna text handlar om gigifiering. Närmare bestämt om gigifieringen av Movebybike, ett företag som jag arbetade på mellan 2016 och 2021.

*Text: Anton Hultberg, medlem i GigWatch och tidigare anställd på Movebybike*

Under tiden som jag arbetade som cykelbud på Movebybike blev jag medlem i Transportarbetareförbundet och mina kollegor valde mig till skyddsombud. Jag och mina kollegor kämpade tillsammans för att företaget skulle uppfylla sina grundläggande åtaganden som arbetsköpare. Det kunde handla om att arbetsplatsen eller fordonen inte var säkra, att vi inte fick ta lunchrast eller att vi inte ville använda våra egna mobiltelefoner i tjänsten. Vi kämpade även för att Movebybike skulle teckna kollektivavtal, någonting som vi ännu inte har sett ske.

Nu har jag lämnat Movebybike och mitt uppdrag som skyddsombud. Jag har valt att fortsätta mitt engagemang kring gigekonomi genom att bli medlem i GigWatch. Jag har skrivit denna text för att jag tror att förändringen av Movebybike kan visa att gigekonomins utbredning inte är begränsad till en handfull matbuds företag med färgglada ryggsäckar. Gigföretagens metoder påverkar även andra branscher. Jag ser gigekonomin som en stor experimentverkstad, där startup-företag kan laborera med ny teknik och nya modeller för betalning, kontroll och disciplinering. Som skyddsombud har jag bevittnat dessa förändringar ner på detaljnivå, och jag hoppas att denna text kan ge en närbild av gigifieringens mekanismer och konsekvenser.

## Movebybikes historia

Movebybike startades i Malmö 2012 av en far och en son som delade ett intresse för lastcyklar och gröna transporter. År 2015 ville två gröna entreprenörer från huvudstaden bygga vidare på lastcykeldrömmen och startade Movebybike Stockholm som en franchise till Malmöfilialen. De köpte in större lastcyklar som kunde frakta upp till 300 kg last. Nu kunde de konkurrera med skåpbilarna som släppte ut avgaser på stadens gator. De följande åren växte Movebybike i Stockholm stadigt. Fler kunder tillkom; bland annat Secondhandjätten Sellpy, last-mile leverantörerna Budbee och Airmee, samt ett antal olika cateringfirmor, tvättjänster, matkasselösningar, fruktkorgsleverantörer och glassföretag.

Genombrottet för Movebybike Malmö kom när de gav sig in på området mikromobilitet. Först var de underleverantörer åt ett stadscyklingsföretag som behövde någon som flyttade deras cyklar till cykelställen, sedan skrev de kontrakt

på att flytta elsparkcyklar. I samma veva tog Movebybike in miljontals kronor i riskkapital. De gröna entreprenörerna från Stockholm köptes ut. Movebybike bytte namn till Movebybike Europe och med riskkapitalet i ryggen satsade de på att skala upp genom att expandera verksamheten i Göteborg, Malmö och senare även Stockholm. Nu rekryterade företaget en ny vd, Liesette Hallström. Hon kom från Jetpack och hade gedigen erfarenhet av transportbranschen. Batteribyte på elsparkcyklar ("swapping") blev nu företagets kärnverksamhet och de blev underleverantörer åt det svenska företaget Voi och den tyska motsvarigheten Tier.

Traditionella lastcyklar visade sig vara för svaga för att frakta de tunga batterierna till elsparkcyklar. Ledningen valde därför att ställa om stora delar av flottan från el-lastcyklar till renodlade elfordon. Valet föll på el-mopeden Tripl och Starke, ett fordon som Movebybike omtalar som en "cykel", men som är så tung att den är praktiskt taget omöjlig att trampa fram med muskelkraft.

I samband med övertagandet ändrades företagets slogan från: "Sveriges Grönaste Åkeri" till det något vagare "Skapa en stad som rör sig i harmoni med människan". I och med satsningarna på elsparkcyklarna övergav Movebybike alla sina kärnvärden (cykling och miljö) på en gång. Nu använde de inte främst cyklar utan mopeder och andra elfordon. Dessutom arbetade de med swapping åt elsparkcykelföretag vars sparkcyklar har kort livslängd och därför orsakar stora koldioxidutsläpp.<sup>110</sup>

## **Begreppet gigifiering**

Hur kan man mäta gigifiering? Hur märker man att en bransch eller ett företag börjar bli en del av gigeconomien? Genom att tillämpa de kriterier som GigWatch har satt upp för gigeconomien vill jag på ett konkret sätt visa hur Movebybike hämtade inspiration från gigföretagen. En rad åtgärder ledde till mer flexibilitet för företaget och större otrygghet för de anställda.

### **Du tilldelas arbete via en plattform**

När jag började på Movebybike var det tydligt att det fanns två huvudsakliga arbetsredskap: lastcykeln och mobiltelefonen. I mobilen fanns program som höll reda på körningarna. Där kunde vi förare se våra uppdrag och där hittade vi också adressuppgifter och telefonnummer till kunderna. Det var i det programmet som kunderna signerade leveranserna. Vi hade även ett program för att chatta med varandra.

Förarna var anställda. De flesta av dem på kortare kontrakt eller "vid behov". Vi hade alltså en anställning, men fick våra uppdrag genom en app. På Movebybike hade vi en särskild app för att räkna timmar. I början var det en enkel digital stämpelklocka, och om vi hade glömt att stämpla in eller ut så kunde vi förare själva korrigera detta med mobilen.

Efter ägarbytet ersattes den digitala stämpelklockan av appen Buddypunch, som krävde GPS-positionering när vi stämplade in. Det gick inte att korrigera sena utstämplingar och alla stämplingar som inte stämde överens med de tider som var schemalagda skulle godkännas av trafikledningen.

Inte nog med det. När vi skulle logga in i Buddypunch ville appen att vi skulle ta ett kort på vår omgivning. Det räckte alltså inte med att arbetsköparen GPS-spårade oss. Vi var tvungna att stämpla in och ut vid exakt rätt klockslag och vi skulle dessutom ta ett kort på vår omgivning för att bevisa att vi inte fuskade. Chefen försvarade stämpelklockan och slog ifrån sig vår kritik. Han menade att foto-funktionen var valfri och att appen i övrigt funkade bra.

Förarna var upprörda. De var rädda för att deras arbetade timmar skulle försvinna när den nya stämpelklockan strulade. Jag som var skyddsombud var upprörd över att vi hade fått ännu en app som GPS-spårade oss. Våra chefer hade ännu en gång kört över fackgruppen och infört nya appar utan att informera oss i förväg.

Jag skrev incidentrapporter om den integritetskänsliga stämpelklockan i hopp om att facket eller Arbetsmiljöverket skulle ingripa. På Transport sade det regionala skyddsombudet att GPS-spårning var okej om det var frågan om ett fordon. Jag förklarade att spårningen skedde via våra privata mobiltelefoner och att arbetsköparen även kunde spåra oss på fritiden. Regionala skyddsombudet skakade på huvudet. Transport har mig veterligen inte lyft frågan om GPS-spårning av förare via privata mobiltelefoner till högre nivå eller till domstol.

### **Arbetet sker on demand**

Gigekonomin bygger på att företagen svarar mot kundernas behov, utan att de behöver betala för alla de arbetare som befinner sig i stand-by läge, redo att hugga in. Företagen vill vara lyhörda för kundernas behov och de kan i stort sett anpassa bemanningen i realtid.

Movebybike växte när de började jobba med elsparkcyklar. De rekryterade mängder av nya förare. De flesta var utrikesfödda och många var migrantarbetare som fick stanna i Sverige så länge de hade ett arbete. Behovet av arbetare varierade timme för timme beroende på hur många sparkcyklar som fanns ute på stan.

Trots att det fanns en schemaläggning så fick förarna ofta jobba övertid. På så sätt kunde företaget hantera många arbetstoppar utan att schemalägga för många arbetare. I och med att företaget inte har kollektivavtal behöver de inte betala övertidsersättning eller OB. Movebybike kunde alltså i praktiken agera som ett gigföretag, trots att deras förare var anställda. Detta var möjligt av två anledningar. För det första, på grund av att de styrde arbetet genom appar. För det andra, att många förare var migrantarbetare och inte alltid kände till eller vågade stå upp för sina rättigheter.



## **Du behöver stå för egna arbetsredskap**

Arbetstelefonerna var vår första fackliga strid på Movebybike. Gigifieringsprocessen såg ut som följer: Från början tillhandahöll bolaget arbetstelefoner som vi anställda kunde använda i tjänsten. I takt med att bolaget anställde flera förare så blev det ont om telefoner och förarna uppmanades att använda sina privata mobiler. När jag blev vald till skyddsombud hade det muttrats om detta länge. Mobilerna tog stryk när vi använde dem i tjänsten.

Förarna undrade om de skulle få ersättning för sina spruckna skärmar. Efter lite efterforskning stod det klart att företagets försäkringar inte gällde förarnas mobiler. Ersättningen för reparation upplevdes som godtycklig av förarna. Företaget krävde att de skulle bevisa att skadan på mobilen hade skett på jobbet, och ofta rann ärendet ut i sanden och föraren blev av med jobbet innan någon ersättning hade betalats ut.

I samband med att jag talade ut i tidningen ETC skrev jag som skyddsombud fyra stycken 6:6:a-anmälningar (en skarp påminnelse om missförhållanden på arbetsplatsen). En av dessa rörde telefonerna. Inom loppet av några veckor hade företaget köpt in tjänstemobiler till förarna.

## **Du har en falsk egenanställning eller är osäkert anställd**

Ett av kännetecknen för gigföretag är att de anställer eller kontrakterar folk enbart den tid som de utför arbete (och ibland inte ens det). På Movebybike var förarna dock anställda direkt av företaget. De flesta var timanställda. Jag var den första på Stockholmsavdelningen som fick en tillsvidareanställning.

Trots att företaget ständigt växte så anställde de primärt folk på korta kontrakt. Det borde alltså funnits underlag för att anställa fler förare på heltid, men Movebybike valde att anställa dem på korta kontrakt och "vid behov". När jag anställdes fick jag höra att företaget inte kunde fastanställa eftersom de var ett "startup" där ägarna "själva cyklade". När företaget växte visade det sig att de lösa anställningsförhållandena inte var en barnsjukdom utan en medveten strategi.

## **Du saknar fast timlön och får betalt per arbetsuppgift**

På Movebybike hade de flesta förare timlön. Jag var en av få fast anställda så jag hade månadslön. Efter att företaget hade gått över till "swapping" som huvudsyssla införde man ett annat schemaläggningssystem. Under senhösten 2020 började schemat släppas med kort varsel. Det innebar en tydlig gigifiering av arbetsplatsen.

Trots att företag enligt arbetstidslagen är skyldiga att publicera scheman två veckor i förväg så släppte trafikledarna på Movebybike ofta scheman med endast en veckas varsel. Ibland kunde trafikledarna gå in och ändra i ett schema som redan var lagt. Vi förare blev osäkra. När ett lagt schema ändras utan förvarning drar det undan mattan för den enskilde föraren, rent psykiskt. Man börjar tvivla

på sina egna sinnen och måste hela tiden dubbelkolla schemat för att se om något har ändrats. Vi visste inte om vi skulle jobba morgon eller kväll nästa dag.

Företaget hade anställt trafikledare som saknade kunskap om arbetsmiljölagen och arbetstidslagen, och i början lade de scheman med för kort dygnsvila. Delade turer infördes utan att man tillfrågade vare sig facket eller förarna. Detta schema infördes utan förvarning från en vecka till en annan. Jag påpekade för ledningen att de enligt Medbestämmandelagen (MBL) var skyldiga att informera facket om viktiga förändringar. De höll inte med mig.

Konsekvensen av att ha en kort och föränderlig schemaläggning är att det uppstår en osäkerhet kring när schemat ändras och varför. Förarna visste inte om klagomål skulle leda till indragna pass eller försämringar i schemat. Jag noterade att tonen från trafikledningen blev mer respektlös i takt med att schemaläggningen förändrades.

Rubriken för detta stycke handlade om timlön och betalningsmodell. Varför skriver jag då om schemat? Min poäng är att även på ett "vanligt" företag där arbetarna är anställda och har timlön eller månadslön, så kan arbetsköparen göra arbetssituationen otrygg. Om jag hade haft ett starkare fackligt kollektiv i ryggen så kanske vi hade kunnat stå emot detta. Men eftersom en stor del av kollegorna var migrantarbetare vars uppehållstillstånd var villkorat, så vågade de inte säga emot.

### **Du konkurrerar med dina kollegor om arbete**

Även om förarna på Movebybike är anställda så tillämpar företaget en del av gigeekonomins principer när de utvärderar de anställdas prestation. Då arbetare i gigeekonomin ständigt är uppkopplade mot en plattform samlas det in mängder av data om varje arbetare. Det kan röra sig om GPS-positionering via mobilen eller att appen mäter hur lång tid det tar att utföra varje leverans. Movebybike arbetar också med appar. De har dels ett system som används för de egna leveranserna. Dels får Movebybikes förare också logga in på andra företags appar, när de arbetar som underleverantörer åt dem. Det innebär att Movebybikes förare spåras och utvärderas av flera företag under sina arbetspass.

I gigeekonomin ligger appens data till grund för utvärderingen av arbetarna. Om en arbetare är egenanställd finns det inget anställningsförhållande. Arbetare som inte presterar i linje med företagets krav får helt enkelt inga nya uppdrag. På Movebybike var förarna anställda, men vartefter som företaget började fokusera mer på swapping började tongångarna likna dem i gigeekonomin. De pratade om ett visst antal swaps per timme och de förare som presterade bäst var också de som fick flest pass.

**“Vi är inte som  
Foodora!”**

Jeppé Larsén,  
VD Movebybike Stockholm, 2018.

**“Vi är som  
Foodora!”**

Lisette Hallström,  
VD Movebybike Europe, 2020.

# 4.1 Movebybike vs Foodora

Vilka faktorer ligger bakom gigifieringen av Movebybike? Bör detta betraktas som en allmän utveckling eller en trend? Citaten som inleder denna text säger en del om hur företaget positionerade sig gentemot gigekonomin i allmänhet och flaggskeppet Foodora i synnerhet. Jag minns hur vår dåvarande vd underströk skillnaden mellan Movebybike och Foodora. Våra förare fick arbetskläder, använde arbetsmobiler och fick cykla på de senaste och finaste lastcyklarna.

I samband med förhandlingarna om kollektivavtal ändrades tonen helt. Movebybike hävdade då att de var som Foodora, och att företaget därför hade rätt att teckna Transports Budavtal som tagits fram för Foodora. De tyckte att det vanliga Transportavtalet var "för dyrt" (lågsta lönen för en chaufför ligger på över 26 000 kr) och det svagare Budavtalet var därför attraktivt. Transport sade nej till detta.

## **Vad driver gigifieringen?**

Gigifieringen av Movebybike kan sammanfattas som följer: arbetsmiljön försämrades och förare fick inte längre arbetskläder eller arbetsmobiler. Vi cyklade visserligen på företagets cyklar men det slarvades med underhåll och reparation.

Ledningen införde ett nytt system för schemaläggning och en ny stämpelklocka. Det innebar att förarna hade mindre information och framförhållning samtidigt som de övervakades mer intensivt via företagets appar. Varje cyklad kilometer och varje genomförd leverans loggades av Movebybike eller av någon av dess uppdragsgivare. Dessa data användes sedan för att utvärdera arbetarnas prestation och bestämma vem som fick vilka uppdrag.

*Hur kunde de gå från att inte vara Foodora till att bli som Foodora? Jag har försökt identifiera några punkter som jag tror spelar roll:*

## **Movebybike använder också appar**

I grunden bygger Movebybike på samma teknologi som Foodora och andra gigföretag. Apparna är mycket mer än ett arbetsverktyg. Företagen använder apparna för att samla in data om arbetarna. Denna data används sedan för att utvärdera deras prestationer.

Poängen här är att det mesta av informationen kring arbetet är inlåst i en app som har två olika gränssnitt – ett för arbetsköparen och ett annat för arbetaren. Fördelningen av information är asymmetrisk. Arbetsköparen har tillgång till all information som finns och kan styra vad arbetaren ska kunna se. Detta försvårar

också det fackliga arbetet eftersom information om scheman och tider kommer ut i företagets appar och därmed kan vara svåra att se över.

### **Movebybike inspirerades av uppdragsköpare**

Movebybike har arbetat som underleverantörer åt flera av de större aktörerna inom e-handel, last-mile-leveranser och matkassebranschen. Företaget är även underleverantör åt flera elsparkcykelföretag. När förarna jobbar åt dessa kunder arbetar de ofta med kundens app, och då är det kunden som dikterar hastigheten och bestämmer villkoren för arbetet. När det handlar om e-handel och matkassar är tempot högt. Om de ska hinna leverera alla paket mellan 17 och 23 finns det inte tid för några lagstadgade matraster eller pauser. Frågan är om kundernas metoder och tempo kan ha inspirerat Movebybike till gigifiering?

### **Gigarbetare söker sig till Movebybike**

Mellan år 2018 och 2019 började flera före detta matbud från företag som Foodora och Uber Eats söka sig till Movebybike. De hoppades på att kunna få ett riktigt jobb med kollektivavtal som Migrationsverket kunde acceptera.

Tyvärr skrev inte Movebybike på något kollektivavtal och många av migrantarbetarna har levt i ovisshet och med hotet om utvisning hängande över sig. Detta kom att påverka arbetsmiljön och villkoren på Movebybike.

De pakistanska och bangladeshiska gigarbetare som tog jobb på Movebybike var desperata att hitta ett jobb som skulle leva upp till Migrationsverkets krav. När jag pratar med dessa migrantarbetare (mina kollegor) inser jag att de har haft extremt tuffa arbetsvillkor och mycket lägre löner, trots att vi jobbade på samma arbetsplats. Ironiskt nog så sökte gigarbetarna sig till Movebybike för att få bättre villkor, men resultatet blev att arbetsköparen dumpade löner och arbetsvillkor.

Migrantarbetarna är på så sätt en viktig kugge i gigföretagens experiment. Arbetare med en säkrare ställning på den svenska arbetsmarknaden har möjlighet att säga ifrån om lagvidriga schemaläggningar eller orimliga krav. Migrantarbetare måste kunna redovisa för Migrationsverket att de har jobb, annars utvisas de. Det ökar risken för att de inte vågar klaga till chefen eller rapportera missförhållanden.



# 5. Gigifiering av arbetsmarknaden

## När förvandlas arbete till gigarbete?

Gigifieringen kanske drabbar dig nästa vecka, om en månad eller om tio år. Jobbar du under osäkra villkor är det mycket sannolikt att ditt jobb redan har många gigliknande aspekter och att du i någon mån redan arbetar i en gigifierad situation.<sup>111</sup>

Som i exemplet från Movebybike kan det handla om krav från chefen på att du använder din egen mobil i arbetet. Det kan också innebära att du tvingas arbeta som egenanställd trots att du har en tydlig arbetsköpare eller att din arbetsköpare använder olika former av datainsamling för att öka kontrollen över arbetet. Enligt en enkätstudie som gjordes 2016-2017 använde hela 19 % av alla som arbetar utanför gigeconomien i Sverige någon typ av specialiserad app eller hemsida för att logga sitt arbete. 11 % av samma grupp använde någon typ av app för att få notiser om när arbete är tillgängligt.

Gigifieringen av arbetsmarknaden är en utveckling som inte begränsar sig till de cykelbud som blivit gigeconomins mest synliga representanter. I själva verket påverkar den en bred uppsättning yrkeskategorier, oavsett hur olika dessa är sett till själva arbetets innehåll. Visserligen dominerar fortfarande traditionella anställningsformer, men gigeconomien är ändå en viktig tendens på arbetsmarknaden. Det beror på att den utövar ett tryck nedåt på arbetsvillkoren även i andra branscher och sakta tvingar dem att anpassa sig till de nya villkoren. Gigeconomien sänker därmed *golvet* på hela arbetsmarknaden.

När användandet av plattformar förenklar algoritmisk management och övervakning av arbetare innebär det att fler och fler arbeten börjar likna gigjobb. Vi ser redan i dag hur hushållsnära tjänster som barnvaks- och städjobb i allt större utsträckning förmedlas genom gigplattformar. Vikariepooler inom skola och omsorg verkar också i allt högre grad under gigliknande villkor. Samtidigt ökar fokuset på mätbarhet och datainsamling inom den offentliga sektorn<sup>112</sup>, något som i längden riskerar att öppna upp för ökad algoritmisk management även inom välfärdsyrken.

**"Golvet":** "Lägsta standard" för löner och villkor på arbetsmarknaden.  
Kan bygga på minimilöner, lagstiftning eller kollektivavtal.

Gigföretagen är redan idag tydligt integrerade i ekonomin. Etablerade företag använder sig ofta av gigföretag som underleverantörer och samarbetspartners, vilket driver på utvecklingen mot gigifiering och dumpade villkor. Ett exempel är när den svenska möbeljätten Ikea 2017 köpte upp gigföretaget Taskrabbit, som specialiserar sig på tjänster som montering av möbler, flytthjälp och hemreparationer. I och med uppköpet ersattes anställda som tidigare arbetat direkt för Ikea med att montera ihop möbler åt kunder med gigarbetare.

## **Risken för gigifiering**

Denna utveckling, där gigifierade villkor sprider sig över stora delar av arbetsmarknaden, är på intet sätt slumpartad. Som det går att se i fallet med Movebybike finns det ett antal faktorer som påverkar risken för att en arbetsplats ska gigifieras.

En grundläggande faktor är hur den konkreta arbetsprocessen ser ut och vilka former av fast kapital (maskiner, verktyg och så vidare) som krävs för att utföra arbetet. Kostnader för telefoner, datorer och fordon kan i allmänhet outsourcas till arbetarna medan mer specifik och dyr teknik fortfarande ofta måste tillhandahållas av arbetsköparen. Den arbetsköpare som håller sig med dyr, svårhanterlig och platsbunden teknik (exempelvis i tillverkningsindustrin) har svårare att gigifiera sin verksamhet än den som har möjlighet att outsourca alla fysiska verktyg till arbetarna och därmed enbart kontrollera en digital plattform.

En annan faktor som påverkar risken för gigifiering är hur väl arbetet lämpar sig för algoritmiskt management och annan plattformsteknik. Syftet med denna typ av teknik är att i högre grad omvandla självständigt arbete till ett enkelt mottagande och utförande av instruktioner. I praktiken är det ett sätt att överföra alla specialkunskaper från arbetaren till plattformen för att göra hen mer utbytbar. Hur mottagligt ett arbete är för den typen av omvandling står i direkt förhållande till det konkreta arbetets utformning. Lagerarbete och kodning är exempelvis lättare att bryta ner i en serie korta instruktioner än vård- och omsorgsarbete, möjligen med hemtjänst som undantag.

Den tredje och i slutändan kanske mest avgörande faktorn är graden av organisering på arbetsplatsen och möjligheterna till motstånd. På en arbetsplats där arbetarna gemensamt vägrar gå med på gigifierade villkor är utvecklingen dömd att gå långsammare eller i bästa fall stoppas helt. Samtidigt står denna kategori i direkt relation till de övriga två. Utbytbara arbetare, med en låg grad av självständighet i arbetet, är medvetna om att de löper större risk att förlora jobbet om de motsätter sig försämringarna. På grund av detta är riskerna med att protestera ofta högre.

Vad som riskerar att leda till gigifiering av en viss arbetsplats kan förändras över tid. När utrustning som tidigare varit dyr och svårtillgänglig blir billigare kan den

lättare outsourcas till arbetarna. På samma sätt kan arbeten som tidigare haft en hög grad av självständighet stegvis börja detaljstyras ovanifrån. Denna utveckling kan ses inom bland annat budbranschen. Där har GPS-teknik gjort den enskilda arbetarens kännedom om de bästa och snabbaste vägarna mellan punkt A och punkt B till allmänt tillgänglig information. Att ha lång erfarenhet som budchaufför blir mindre viktigt när leveranser plötsligt kan utföras av vem som helst som förstår en GPS. Den här detaljplaneringen möjliggörs av tidigare datainsamling av förarnas rutter.

På samma sätt påverkar politiska beslut sannolikheten för att arbetare ska våga protestera mot försämringar. I ett nedmonterat välfärdssamhälle blir hotet om arbetslöshet mer skrämmande, och när detta kombineras med uppehållstillstånd som villkoras mot anställningsstatus skapar det ytterligare grogrund för gigifiering.

Gigekonomin framväxt är inte något slumpartat, men inte heller resultatet av orubbliga naturlagar. Även om stora delar av arbetsmarknaden verkar röra sig i denna riktning, är det fortfarande en utveckling som det är möjligt att organisera sig mot och bekämpa. För att det ska vara möjligt krävs att frågan politiseras, och att de gemensamma intressena mellan arbetare både inom och utanför dagens gigekonomi synliggörs.

# 6. Organisering och motstånd

## Förutsättningar för organisering

Gigekonomin rymmer både hinder och möjligheter för arbetsplatskamp. Arbetet inom gigekonomin är fragmenterat, isolerande och maktförhållandena kan verka otydliga. Utifrån en traditionell facklig verktygslåda är detta försvårande omständigheter men gigarbetare har hittat effektiva och kreativa sätt att organisera sig.

Främst gäller det geografiskt knutna arbeten inom transportsektorn, bland annat bud- och taxiverksamhet, där det finns en rad internationella exempel på organiserat motstånd. Ett intressant exempel är demonstrationerna som startades av organisationen Los Deliveristas Unidos i New York. Los Deliveristas Unidos bildades under 2020 och organiserar cykelbud som arbetar via gigplattformar. Gräsrotsorganisationen består till stor del av latinamerikanska arbetare, som i och med pandemin förlorat sina arbeten i restaurangbranschen och i stället börjat leverera mat åt gigföretag. Gruppen organiserar alla bud oberoende av vilken plattform de är anslutna till. De kräver en lön som går att leva på, rätten att organisera sig fackligt samt att företagen tar ansvar för de hot om våld som cykelbud utsätts för under arbetstid.<sup>113</sup>

I andra delar av gigekonomin är liknande typer av aktioner mindre vanligt förekommande. För de som exempelvis utför digitalt gigarbete direkt mot en plattform förekommer i princip ingen möjlighet till kontakt mellan arbetarna på plattformarna. Detta försvårar organisering väsentligt. Arbetarna i den digitala gigekonomin har därför små medel att göra motstånd mot den lönedumpning som är vanlig i branschen. Försök till organisering via sociala medier har ändå förekommit. Där har arbetare inom sektorn kunnat kommunicera och utbyta erfarenheter med varandra.<sup>114</sup>

I Sverige har mycket av diskussionen kring hur gigekonomin ska regleras kretsats kring att förmå gigföretagen att teckna kollektivavtal. I april 2021 slöts ett kollektivavtal mellan Foodora och Transportarbetareförbundet, som reglerade villkoren för drygt 2 000 Foodorabud. Det är det första kollektivavtalet som upprättats med ett plattformsföretag i Sverige. Båda parter säger sig vilja visa på positiva exempel hur gigekonomin kan regleras.

Avtalet innebär att Foodorabuden får rätt till viss ersättning för material och underhåll, årliga löneökningar samt att Foodora ska förbättra arbetsmiljön.<sup>115</sup> Samtidigt fick avtalet också kritik eftersom det utelämnade stora delar av Foodoraarbetarna som var anställda av ett annat företag på pappret. Insynen i avtalet är också begränsad, delvis eftersom det är skrivet på svenska, som många av foodorabuden inte behärskar. Flera bud som GigWatch pratat med vittnar om att kännedomen om de nya rättigheterna är låg.

## **Hinder för organisering**

*Gigarbetarens förhållande till plattformsföretagen skiljer sig på ett par punkter från arbetarens situation på den traditionella arbetsmarknaden.*

### **Lägre möjligheter till maktutövning i produktionen**

Där ett fåtal strejkande arbetare i en industri kan stoppa en hel produktionsprocess, har gigarbetaren oftast bara möjlighet att stoppa sitt eget, individuella arbete. Den överrekrytering som gigeekonomin bygger på innebär dessutom att det är lätt för arbetsköparen att ta in strejkbrytare. En strejks effektivitet bygger därför på ett högt deltagande, medan en strejk som bara samlar ett fåtal (även om det är kärnan av arbetarna) riskerar att bli tandlös.

### **Lägre känslighet för förluster**

I och med svårigheterna att göra stora vinster inom gigeekonomin (och tjänstesektorn i allmänhet) så innebär ett stopp i produktionen också mindre uteblivna intäkter. Förlusterna blir mindre än för motsvarande produktionsstopp i en bransch med högre lönsamhet. Gigföretagen behöver inte heller bära rullande kostnader eftersom de ofta outsourcat kostnader för kapital till arbetarna. I gigeekonomin är det dessutom vanligt att bolagen redan går med stora förluster, vilket innebär att de ibland betar sig annorlunda än andra typer av företag. Det högst prioriterade för dessa företag är inte att göra vinst, utan att fortsätta dra till sig investeringar. Då är det viktigare att bevisa för investerarna att man håller fast vid de exploaterande arbetsmetoder och låga priser som de satsat sina pengar på.

### **Bättre villkor hotar gigföretagens affärsmodell**

En paradox för facklig kamp inom gigeekonomin är att de högst rimliga kraven på höjda löner och arbetsrättsligt skydd riskerar att undergräva själva grunden för gigföretagens affärsmodeller. Många gigföretag har varit framgångsrika i att etablera sig inom branscher där det tidigare funnits mycket liten efterfrågan, exempelvis hemleveranser av mat. Där är framgången avhängig extremt låga priser. Detta är endast möjligt genom låga löner, dåliga villkor och intensifiering av arbetet. Kampen för exempelvis högre lön riskerar därför att leda till just det som gigföretagen hotar med: att gigarbetarna kastas ut i arbetslöshet.

### **Kapitalstrejk**

Det faktum att företagen inte äger något fast kapital – och bygger på en lättflyttad teknik som enkelt kan etableras i nya områden – innebär att de kan använda sig



av så kallad kapitalstrejk. Det innebär att lägga ner plattformen i landet eller staden och lämna gigarbetarna utan arbete. I Kanada hände detta efter att gigarbetare på Foodora strejkat och fått igenom sina krav.<sup>116</sup> Bara hotet om kapitalstrejk kan vara ett effektivt vapen för företagen, och har använts av Uber i Kalifornien för att tvinga arbetare att gå med på sämre villkor.<sup>117</sup>

## **Nya möjligheter och metoder för arbetsplatskamp**

De stora skillnaderna gentemot traditionella arbetsplatser i exempelvis industrin har haft konsekvenser för hur den fackliga organiseringen i gigekonomin sett ut. Hittills har traditionella fack runt om i världen misslyckats med att organisera gigarbetarna. I stället är det fristående grupper, nybildade gräsrotsfack och fackföreningar från till exempel den syndikalistiska traditionen som kunnat anpassa sig till de nya villkoren och därigenom haft framgångar. Inom gigekonomin verkar det alltså som att mer demokratiska metoder har fått större genomslag än toppstyrda byråkratier.

Uttryck för denna organisering går att se på många håll i världen. I Sydamerika organiserade gigarbetare en internationellt koordinerad strejk 2020, som senare samma år spred sig till länder i Asien och Europa.<sup>118</sup> En tysk självorganiserad grupp har genom en serie vilda strejker och blockader av lagerlokaler kunnat tillfälligt stoppa matleveransföretagets Gorillas verksamhet.<sup>119</sup> Det brittiska gräsrotsfacket IWGB har bedrivit en slags juridisk aktivism som bland annat har gett Uber-chaufförer anställningsstatus.<sup>120</sup> Liknande kampmetoder kan vara användbara även för arbetare inom andra delar av tjänstesektorn.

Gigföretagens affärsmodell, från hur appen är designad till hur rekryteringen sköts, bygger på att undergräva arbetarnas makt och kontroll över arbetet. Samtidigt kan vissa av de prekära förhållandena i gigekonomin också vara en styrka. Gigföretagen förvandlar tusentals arbetare i olika länder till arbetskamrater, med en enda gemensam arbetsgivare och liknande arbetsvillkor. Strategier och metoder som utvecklas i ett visst sammanhang kan ofta också tillämpas på andra platser, och sprids snabbt med hjälp av internet. På samma sätt innebär gigföretagens vägran att erkänna gigarbetarna som anställda visserligen att de saknar många rättigheter. Men samtidigt innebär det att de inte heller är bundna av den juridik som vanligtvis reglerar organisering och kollektiv handling på arbetsplatsen. Egenanställda kan därmed exempelvis gå ut i strejk utan att behöva förhålla sig till inskränkt strejkrätt.<sup>121</sup>

Även gigföretagens beroende av investeringar kan vara en svaghet eftersom det gör dem känsliga för att få dåligt rykte. Fackförbund har genom strategiskt planerade strejker lyckats påverka gigföretags börsvärden negativt och avskräckt investerare.<sup>122</sup> Utan ett lojalt kundunderlag är ett gigföretag inte heller värt mycket. Därför är kampen om opinionen viktigt, och drevkampanjer mot företag både i mass- och sociala medier kan vara ett effektivt sätt att pressa gigföretagen till eftergifter.

Också i de fall då gigarbetares strejker och organisering misslyckats med att uppnå sina omedelbara mål, kan de leda till förändringar i rätt riktning. Exempelvis har organisationen som de strejkande gigarbetarna i Kanada bildade levt vidare även efter att Foodora lämnade landet. Den fungerar idag som en fackförening för gigarbetare i allmänhet. Organisering och arbetsplatskamp bland gigarbetare har i flera fall också lett fram till juridiska förändringar för att stärka arbetarnas ställning gentemot företagen.

## Vem är anställd?

I många fall har plattformsföretagens affärsmodeller byggts på att man utnyttjat en otydlighet i lagstiftningen. Man slipper undan kravet på förmåner som exempelvis försäkringar, pensioner och utrustning för sin personal genom att inte definiera plattformsarbetarna som anställda. Den svenska lagstiftningen som reglerar gränsen mellan arbetstagare och uppdragstagare saknar tydliggörande definition av arbetstagarbegreppet. Det är istället domstolspraxis som avgör vilka faktorer som spelar in. Tidigare domar i arbetsrättsliga tvister blir då avgörande för vilken definition som tas i bruk. Även internationellt har frågan kring vilken kategori gigarbetare tillhör, och i förlängningen, vilket arbetsrättsligt skydd de omfattas av, blivit aktuell. Under 2020 och 2021 har det kommit flera viktiga domar i en rad länder som Tyskland, Frankrike, Italien, Holland, Spanien, Storbritannien och Sydkorea som fastslår att gigarbetarna inte kan definieras som uppdragstagare eller egenanställda. Samtidigt tas initiativ på EU-nivå för att förbättra arbetsvillkoren för gigarbetare. Där har EU-kommissionen inlett ett samråd med arbetsmarknadens parter för att utforma ett nytt regelverk.<sup>123</sup>

För att avgöra vem som inkluderas i den juridiska definitionen av *arbetstagare* görs en helhetsbedömning baserat på en rad kriterier. Dessa kriterier syftar till att bestämma i vilken grad arbetaren är beroende eller kontrollerad av arbetsgivaren. Exempel på kriterier är bland annat ifall man har en bestämd arbetstid, och därmed arbetsplikt, eller vem som tillhandahåller arbetsredskapen. Rättspraxis är utformad efter en arbetsmarknad som dominerades av traditionella arbetsplatser, där ekonomin var utformad efter en fordristisk princip.<sup>124</sup>

I den flexibla kapitalismen ser däremot förutsättningarna för arbete annorlunda ut. Ny teknik ger helt andra möjligheter till att organisera arbetsprocessen. De domar som kommit under 2020 och 2021 har lagt större vikt vid kriterier som berör gigarbetarnas sociala situation. Domarna har där fastslagit att arbetarna inte kan anses ha en reell frihet gentemot plattformarna, samt att gigföretagen genom teknisk övervakning utövar kontroll över gigarbetarna som är att likställas med en arbetsgivare. Detta är grunden för det fackliga och politiska motstånd som uppstått och fått genomslag i många europeiska länder.<sup>125</sup>

I USA har en motsatt utveckling skett. Där gick Proposition 22 igenom i Kalifornien under vintern 2020. Proposition 22 syftade till att juridiskt fastslå att

gigarbetare i delstaten inte har samma rätt till sociala förmåner och arbetsrättsliga skydd som vanliga anställda. Lagförslaget finansierades genom lobbymedel på 186 miljoner dollar från gigföretag som Uber, Lyft och Doordash, och blev därmed det lagförslag som backats upp av mest lobbyistpengar i delstatens historia. Gigarbetare i Kalifornien omfattas därför inte längre av antidiskrimineringslagstiftning, sjukförsäkring, minimilön samt rätten att förhandla fackligt. Proposition 22 betraktas som ett första steg i att införa en nationell lagstiftning. Den skulle innebära att den fackliga organisering av gigarbetare som finns i USA riskerar att omintetgöras. De framsteg som gjorts för att förbättra gigarbetares situation riskerar att rullas tillbaka till ruta ett.<sup>126</sup>

### **Kampen om anställningarna**

Länders lagstiftning kring arbetares rättigheter och skydd skiljer sig åt sinsemellan, men en centrala fråga som återkommer i land efter land är huruvida gigarbetare ska betraktas som anställda eller som egenanställda. I många europeiska länder har det politiska och fackliga motståndet riktat in sig på just detta. I ett stort antal fall har man vunnit gehör där rättslig praxis förändras till arbetarnas fördel. Detta utgör ett första steg i att kunna förbättra arbetsvillkoren.

Frågan om hur detta utmanar gigföretags affärsmodell kvarstår. Själva idén och lönsamheten hos majoriteten av gigföretagen har legat i att slippa ta arbetsgivaransvar och istället enbart tillhandahålla tekniken för att sammankoppla utförare och de privatpersoner som brukar tjänsterna. Utvecklingen visar att generösa lagtolkningar eller flexibel lagstiftning kring arbete tycks vara en förutsättning för gigeconomien. Det innebär att en utveckling där allt fler branscher gigifieras oundvikligen kommer leda till en uppluckring av anställningstryggheten. Samtidigt visar de nykomna domarna att fackligt och politiskt motstånd kan vara fruktsamt för att förbättra villkoren inom gigeconomien.

# 7. Framtiden

## Farhågor och möjligheter

Under de senaste åren har gigeekonomin vuxit i omfattning både i Sverige och globalt, inte minst i och med den ökade efterfrågan på hemleveranser som coronapandemin bidragit till. Samtidigt börjar den osäkra arbetsmarknaden i allt högre grad att ifrågasättas av personer både inom och utanför gigeekonomin.

Gigarbetare i USA har protesterat mot hur de behandlats under coronapandemin. Där klassificerades bland annat matbud och taxichaufförer under det allvarligaste skedet som "essential workers", som inte omfattades av uppmaningen att hålla sig i karantän. Genom sina proteste har de lyft fram kontrasten mellan hur viktiga de ansetts vara för att hålla ekonomin rullande under nedstängningarna, samtidigt som gigföretagen de arbetat för vägrat ta ansvar ens för de mest grundläggande formerna av skyddsutrustning.

Sommaren 2020 bröt den hittills största protesten mot gigeekonomin ut i Sydamerika då gigarbetare i flera länder gemensamt gick ut i strejk mot sina arbetsköpare. Strejken riktades mot en uppsättning plattformsföretag inom matleveranssektorn. I São Paulo, en av Brasiliens största städer, blockerade tusentals cykelbud en av stadens centrala vägar i protest mot låga löner, långa arbetsdagar och en farlig arbetsmiljö<sup>127</sup>. Gigarbetarna fick stöd av studenter, fackföreningar och fotbollsfans. De här grupperna insåg av allt att döma att gigifieringen av arbetsmarknaden inte är isolerat till plattformsföretagen, utan något som riskerar att drabba alla som måste lönearbeta.

Även i Sverige växer missnöjet mot gigifieringen av arbetsmarknaden. Fler och fler får upp ögonen för att den "flexibilitet" gigeekonomin erbjuder i själva verket förvandlar stora delar av ens fritid till obetald arbetstid. En studie från 2019 visade att unga, en grupp som är starkt överrepresenterad i gigeekonomin, i hög grad föredrar arbetsmässig stabilitet framför flexibilitet<sup>128</sup>. Motsatsen som gärna lyfts fram av såväl politiker som företagare, det vill säga att unga skulle värdera "flexibla" jobb högre, stämmer således inte.

Samtidigt fortsätter investerare att ösa miljard efter miljard över gigföretagen. Många verkar se dessa företag som en lösning på den långvariga kris som kapitalismen befunnit sig i sedan 1970-talet. Men gigifieringen av arbetsmarknaden är inte ett botemedel för krisen, utan snarare ett tecken på att problemen är långt gångna. Att den på sikt kommer lyckas återuppliva den stagnerande tillväxten och motverka den höga arbetslösheten framstår som osannolikt. Ju mer arbetsmarknaden gigifieras, desto mer riskerar paradoxalt nog

efterfrågan för gigjtjänster att sjunka. När fler får lägre lön minskar nämligen den generella köpkraften i samhället. När människor har mindre pengar att röra sig med blir de mindre benägna att lägga pengar på sådana tjänster de själva kan utföra. Vart de arbetare som tvingats in i gigeconomien då ska ta vägen är oklart.

De idéer som legat till grund för de nyliberala reformerna har sin grund i ett allvarligt felslut. Kapitalismens kris beror inte på "för höga löner" eller "för bra arbetsvillkor", utan på kroniska problem inneboende i dess ekonomiska system. Försöken att återuppliva ekonomin genom att undergräva rättigheterna på arbetsmarknaden är ett misslyckande som den stora massan, såväl arbetare som arbetslösa, fått betala för. Ett ekonomiskt system som bygger på ett outtalat tvång att arbeta för att överleva kan helt enkelt inte hantera en situation där det finns allt mindre arbete tillgängligt. En låg efterfrågan på arbetskraft, i ett avindustrialiserat samhälle som redan producerar mer än det kan konsumera, borde leda till mer fritid. Med gigeconomien ser vi det motsatta.

I stället för att upprepa mantrat om att gigföretagen måste ansluta sig till den svenska modellen så behövs det en diskussion om gigeconomien som utgår från människors verkliga erfarenheter av arbete (och avsaknad av arbete). Och mindre av politikernas och företagens retorik, stelbenta filosofiska resonemang och förenklade enkätundersökningar.

Hur upplevs gigeconomins *frihet* och *flexibilitet* bland de som arbetar inom den, och vad innebär egentligen den *trygghet* som dagens unga söker efter? Vilken roll spelar arbetet i våra liv när det långa, sammanhängande arbetslivet som format tidigare generationer bryts upp i en rad korta behovsanställningar? Hur kan vi utforma digitala plattformar som inte syftar till att övervaka oss, utan faktiskt hjälper till i vårt arbete? Och framför allt, finns det ett mer rättvist sätt att organisera samhället på, där respekten för människors tid och hälsa kommer före vinst?



# 8. Slutnoter

1. Se sida 9.
2. Crouch, C. (2019) "Will the Gig Economy Prevail?" Polity Press.
3. De Stefano, V. (2015) "The Rise of the 'just in time workforce': On-demand work, crowdwork and labour protection in the 'gig economy'." Koutsimpogiorgos, N., van Slageren, J., Herrmann, A. and Frenken, K. (2020), Conceptualizing the Gig Economy and Its Regulatory Problems. *Policy & Internet*, 12: 525-545.
4. Gray, Mary L. & Suri, Siddharth (2019), *Ghost Work: How to Stop Silicon Valley from Building a New Global Underclass*. Houghton Mifflin Harcourt, s. 15.
5. Huws, U., Spencer, N.H., Syrdal, D.S & Holt, K. (2017). *Work in the European gigeconomy: Research results from the UK, Sweden, Germany, Austria, the Netherlands, Switzerland and Italy*. FEPS, UNI Europa, University of Hertfordshire.
6. Appjobs Institute (2020).
7. Cant, C. (2020), "Riding for Deliveroo". Cambridge: Polity Press. s. 89.
8. Cant (2020), s. 34.
9. Huws et al. (2017).
10. Weidenstedt, L, Geissinger, A. & Lougui, M. (2021). Varför gigga som matkurir? Förutsättningar och förväntningar bakom okvalificerat gig-arbete. *Ratio*. Van Doorn, N., Ferrari, F. & Graham, M. (2020) *Migration and Migrant Labour in the Gig Economy: An Intervention*.
11. Vosko, L. (2010). "Managing the Margins: Gender, Citizenship, and the International Regulation of Precarious Employment." Oxford University Press.
12. Thörnquist, A. (2006) *Anställda blir företagare – en fråga för facket. Exempel med nutidsrelevans från den skandinaviska granitindustrin under mellankrigstiden. Arbetsliv i omvandling* 17.
13. Stanford, J. (2017) "The resurgence of gig work: Historical and theoretical perspectives." *The Economic and Labour Relations Review* 28(3).
14. Thörnquist (2006)
15. Stanford (2017)
16. Stanford (2017)
17. Mies, M. (1996) "Patriarchy and Accumulation on a World Scale." Zed Books.
18. Se bland annat Brenner (1998), Srnicek (2017), Alfonsson (2020) och Benanav (2020).
19. Benanav, A. (2020). *Automation and the Future of Work*. Verso, s. 60.
20. Benanav (2020), s. 55.
21. Brenner, R. (1998). "The Economics of Global Turbulence". *New Left Review*, s. 139.
22. Alfonsson (2021) *Nomaderna på den svenska arbetsmarknaden*. I Suhonen, D.; Therborn, G. & Weithz, J. (red.) "Klass i Sverige". Arkiv förlag. s. 449.
23. Srnicek, N. (2017). "Platform Capitalism", Polity Press. s. 45.
24. Alfonsson, J. (2020). *Alienation och arbete: Unga behovsanställdas villkor i den flexibla kapitalismen*. Arkiv Förlag. Arrighi, G. (1995) *Det långa 1900-talet: Om makt, pengar och kapitalets globalisering*. Daidalos AB. Harvey, D. (1989). *The Condition of Post-Modernity*. Blackwell Publishing.
25. Smith, (2020).

26. Alfonsson (2020), s. 131.
27. Brenner (1998), s. 139.
28. Harvey, D. (2005). A Brief History of Neoliberalism. Oxford University Press.
- Chiapello, E. & Boltanski, L. (2017) The New Spirit of Capitalism. London: Verso Books.
29. Brenner (1998), Harvey (1989)
30. Chiapello & Boltanski (2017) s. 111.
31. Martin, A. & Quick, A. (2020). Unions renewed: Building power in an age of finance. Polity Press.
32. Benanav, (2020).
33. Torstensson, J. (2021-06-15), "Strukturförändring i sysselsättningen". Ekonomifakta Arena. Statistik hämtad från SCB och sammanställd av Ekonomifakta.
34. Smith (2020)
35. Benanav (2020), s. 62.
36. Fraser, N. (2016) "Contradictions of capital and care." New Left Review 100.
37. Van Doorn, N. (2017). Platform labor: on the gendered and racialized exploitation of low-income service work in the 'on-demand' economy. Information, Communication & Society, 20(6).
38. Cant, C. (2020), Riding for Deliveroo: Resistance in the New Economy, s. 140.
39. Benanav (2020), s. 40.
40. Nyberg, M. (2020), Kapitalets automatik: Mänskliga robotar och systematisk dumhet. Verbal förlag. s. 126.
41. Benanav (2020). Crouch (2019).
42. Cant (2020), s. 51.
43. Nyberg (2020), s. 117.
44. Crouch (2019).
45. Cant (2019).
46. Benanav (2020)
47. Carlström, J. (2019-12-12). "Därför vet ingen hur stor arbetslösheten är". SVD.
48. Crouch (2019), källa OECD Employment Database.
49. European Trade Union Congress (2020-10-12). "Pay rises needed as work poverty rises by 12 % in the EU".
50. Lindström, R. (2020-03-26). "Ny fattigdom växer fram i Europa". Dagens Nyheter.
51. Benanav (2020)
52. Ett svenskt exempel är Novemberrevolutionen, 1985
53. Chiapello & Boltanski (2017).
54. Crunchbase. Uber. Hämtad 2021-04-26
55. Seun, Adeola. (2020-05-31) "How Much is Uber Worth in 2020 and How Do They Make Their Money?" Just Richest.
56. Crunchbase. Yepstr. Hämtad 2021-04-26
57. Wahlqvist, Jon. (2019-05-23) "Yepstr vill locka internationella investerare – får in 10 miljoner." Breakit.
58. Boström, Towe. (2019-08-19) "Din hunger är deras guldgruva – så går det för apparna i tuffa matkriget." Breakit.
59. Agazzi, Marianne. (2021-01-12) "Foodora-ägaren Delivery Hero lanserar riskkapitalfond." Di Digital.

60. Ek, Henrik. (2021-04-01) "Leveransjätten tar in 4,6 miljarder i riskkapital – GP Bullhound med i rekordrundan." Di Digital.
61. Crouch (2019), s. 37.
62. Dagens Nyheter. Uber skakar om arbetsmarknaden: "De tjänar inga pengar utan går med förlust för att slå ut oss". 2018-02-25
63. De Stefano, V. & Aloisi, A. (2017). "European legal framework for 'digital labour platforms'". Nolltimmars kontrakt innebär tillfälliga anställningar utan några garanterade timmar. "Minijobb" är en delvis statligt subventionerad anställningsform i Tyskland. Läs mer om fakturaanställningar på s. 33
64. Drahoukoupil, J. & Piasna, A. (2017). "Work in the Platform Economy: Beyond Lower Transaction Costs". *Intereconomics*. 6(52), s. 338.
65. Alfonsson (2020).
66. Chiapello & Boltanski (2017).
67. Chiapello & Boltanski (2017).
68. Wingborg, M. (2021-05-16) "Nya företagsformer försvagar facket." Arena Ide.
69. Schierup, C. (2004). "Nätverkssamhällets blodiga outsourcing: Migration och postfordistisk omvandling." I *Rasism i Europa- Arbetsmarknadens flexibla förtryck*. Agora.
70. Chiapello & Boltanski (2017).
71. Kjellberg, A. & Bender, G. (2020) "Den svenska modellen i en oviss tid: Fack, arbetsgivare och kollektivavtal på en föränderlig arbetsmarknad". Arena Ide.
72. Bellfrage, C. & Kallifatides, K. (2018) *Financialisation and the New Swedish Model*. Cambridge Journal of Economics 42.
73. Alfonsson (2020).
74. Van Doorn, N. (2017). Platform labor: on the gendered and racialized exploitation of low-income service work in the 'on-demand' economy, *Information, Communication & Society*, 20(6).
75. Isidorsson, T. & Håkansson, K. (2016). Användning av inhyrd arbetskraft i Sverige. *Arbetsmarknad och arbetsliv* 22 (3-4).
76. Kompetensföretagen Almega, (2019) "Årsrapport 2019." Stockholm.
77. Gigwatch (2021-01-13) "Flexibiliteten är bara till för företagen". Flamman.
78. Thörnquist, A. (2015). False Self-Employment and Other Precarious Forms of Employment in the 'Grey Area' of the Labour Market. *International Journal of Comparative Labour Law and Industrial Relations*, 31(4).
79. Brukar kallas "uppdragstagare" i lagstiftning.
80. LO (2018). "F-skattesystemets skuggor– om en maktförskjutning på arbetsmarknaden."
81. Paulsen, R. (2015) *Vi bara lyder: En studie av Arbetsförmedlingen*. Atlas förlag.
82. Kjellberg, A. & Bender, G. (2020)
83. Sager, M., Holgersson, H. & Öberg, K. (2016) "Introduktion". I *Irreguljär migration i Sverige: Rättigheter, vardagserfarenheter, motstånd och statlig kategoriseringar*. Sager, M., Holgersson, H. & Öberg, K. (eds) Daidalos.
84. Boss, E., Elias, G.K, Mohamed, I., Hedelin, S. & Sunvisson, P. (2021-07-13) "Slavvillkor accepteras under hot om utvisning". *Aftonbladet*.
85. Sager, Holgersson, & Öberg (2016).
86. Boss, Elias, Mohamed, Hedelin, & Sunvisson. (2021-07-13).

87. Irani, L. (2019). "Skillnad och beroende hos digitala arbetare". *Fronesis* 64-65, s. 221.
88. Nyberg (2020). s. 283.
89. Davidsson, P. & Thoresson, A. (2017). *Svenskarna och internet 2017: Undersökning om svenskarnas internetvanor*, s. 17.
90. Srnicek (2017). s. 76.
91. Srnicek (2017). s. 43.
92. Srnicek (2017). s. 43.
93. Användning av digitala plattformar och datainsamling för att styra och fördela arbete är ett bredare fenomen än gigekonomin. Exempelvis har Amazon uppmärksammats för sin massiva datainsamling om arbetet, se Nyberg, M. (2020). *Kapitalets automatik: Mänskliga robotar och systematisk dumhet*. Verbal Förlag.
94. Irani (2020)
95. Gray, Mary L. & Suri, Siddharth (2019), "Ghost Work: How to Stop Silicon Valley from Building a New Global Underclass." Houghton Mifflin Harcourt, s. 13.
96. Cant (2020), s. 58-59.
97. Srnicek (2017). s. 84.
98. Cook, J. (2015). "Uber's internal charts show how its driver-rating system actually works". *Business Insider*.
99. Cant (2020). s. 44.
100. Herr, B. (2021) "Delivering Food on Bikes: Between Machinic Subordination and Autonomy in the Algorithmic Workplace", In Moore, P. V. & Woodcock, J. (eds) *Augumented Exploitation: Artificial intelligence, automation and work*. Polity Press.
101. Crouch (2019)., s. 40.
102. Srnicek (2017). s. 76.
103. Crouch (2019). s. 1-2.
104. Srnicek (2017). s. 45.
105. Cant (2020), s. 50.
106. Rahmann, K.S & Thelen, K. (2019). "The Rise of the Platform Business Model and the transformation of Twenty-First-Century Capitalism." *Politics and Society* 1(28). Woodcock. & Graham. (2020)
107. Rahmann & Thelen (2019).
108. Rahmann & Thelen (2019).
109. Prug, T. & Bilic', P. "Work Now, Profit Later: AI Between Capital, Labour and Regulation". I Moore, P. V. & Woodcock, J. (red) *Augumented Exploitation: Artificial intelligence, automation and work*. Polity Press.
110. Hollingsworth, J., Copeland, B. & Johson, J. X. (2019) "Are e-scooters polluters? The environmental impacts of shared dockless electric scooters." *IOP Science*.
111. Huws et al. (2017).
112. Broström, L. (2021). "Medelklassens förändrade maktposition: Deklasseringen av lärare, poliser och sjuksköterskor, samt nya klasskonflikter inom medelklassen". *Klass i Sverige*. Arkiv förlag.
113. Los Deliveristas Unidos (2021). "We are organizing to change our working conditions."
114. Woodcock J., Graham M. (2020) *The Gig Economy A Critical Introduction*. Polity press.
115. Martinsson, Karl, (2021-02-25) "Klart: Foodora och Transport tecknar

kollektivavtal”, Arbetet.

116. House, J. & Gray, P.C. (2021-01-16). “Gig Workers, Unite! Inside the Foodora Union Drive”. Rankandfile.ca.

117. Shure, N. (2020). “Uber and Lyft are Threatening a Capital Strike”. Jacobin.

118. Zúñiga Silva, T. (2021-04-28). “Why Delivery Workers Across the Planet Are Rising Up Against Exploitation.”

119. Gig Economy Project (2021-07-20). “The Gorillas Revolt: Interview with Zeynep Karlıdag.” Brave New Europe.

120. United Private Hire Drivers, IWGB (2021-02-19). “Supreme court decides Uber drivers are workers”.

121. Cant (2020), s. 114.

122. Davies, R. (2021-04-07) “Deliveroo shares slump by 26% on London stock market debut” The Guardian.

123. Bender, G. (2021-04-01) “Slut på gräddfiler för gigeconomien” Dagens Arena, Stockholm

124. Ibid.

125. Ravenelle, A.J. (2019) ““We’re not uber:” control, autonomy, and entrepreneurship in the gig economy” (s.269-285) Journal of Managerial Psychology 34(4)

126. Paul, Kari (2020-10-15) “Prop 22 explained: how California voters could upend the gig economy” The Guardian.

127. Pskowski, M. & Vilela, R. (2020). ““They Aren’t Anything Without Us’: Gig Workers Are Striking Throughout Latin America”. Vice.

128. Myndigheten för ungdoms- och civilsamhällesfrågor (2019), s. 34.