

**Apparna och arbetet del 1:
Ett studiematerial
från GigWatch**

Gig Watch

Frågor till texten:

Att fundera över till cirkelträffen.

1. **Vilka fördelar eller nackdelar finns det med att framställa gigeconomien som något 'nytt' alternativt 'gammalt'? Vilken agenda kan respektive framställning främja?**

2. Företag satsar mer och mer på att automatisera de övervakande och arbetsledande funktionerna vilket leder till ett ökat arbetstempo hos arbetarna för att inte hamna under ett visst medelvärde. Ansvar för denna övervakning läggs även på konsumenterna, som uppmanas om att betygsätta sin upplevelse. **Hur ser arbetsledning och övervakning ut på din arbetsplats?**

3. När arbetslöshet ökar i samhället hörs ofta påtryckningar från politiker att det är bättre att ha ett "dåligt" jobb än inget alls. **Vad kan denna "bättre än inget"-inställning till jobb ha för långvarig effekt på samhällets syn på arbetsvillkor?**

4. I rapporten står det att det fysiska gig-arbetet i Sverige till stor del utförs av migranter. Många är högutbildade men på grund av "rasistisk diskriminering, språkkrav eller andra strukturella faktorer" (s 9) har de svårt att få andra jobb. **Vad kan dessa andra strukturella faktorer vara? Skulle stängda gränser förändra vilka som blir överrepresenterade i gigeconomien?**

5. Könsfördelningen inom gigeconomien varierar mellan länder och företag, exempelvis är det fler kvinnor som jobbar med cloudwork än män. **Påverkar gigeconomien män och kvinnor olika? Påverkar gigifiering det produktiva respektive reproduktiva arbetet på olika sätt? Vilka skillnader och likheter finns?**

Innehåll:

3	1. Inledning
5	2. Vad är gigekonomin?
8	3. Gigifieringens drivkrafter
10	3.1 En förändrad kapitalism
15	3.2 Nyliberal avreglering
19	3.3 Monopol och algoritmer

1. Inledning

Under det senaste årtiondet har en ny sektor växt fram på arbetsmarknaden: gigekonomin, 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 gigekonomin framväxt en negativ utveckling för arbetare. På senare tid har gigekonomin mött kritik från flera olika håll. Men vad kritikerna ofta missar är att gigekonomin 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 gigekonomin inträde på arbetsmarknaden.

Gigekonomin 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 gigekonomin kännetecken sprider sig till fler branscher och där allt fler arbeten börjar likna gigjobb.¹ Oftast yttrar sig gigifieringen som en kombination av osäkra anställningsförhållanden och digital styrning och kontroll av arbetet.

Syftet med den här texten är att gå bortom de endimensionella analyserna av gigekonomin, 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.² 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.³ 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 gigeekonomins 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.⁴ 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.⁵ 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.⁶

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.⁷ Samtidigt satte företaget i system att periodvis rekrytera stora mängder studenter för att täcka upp när antalet beställningar ökade.⁸

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.⁹

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.¹⁰ Inom gigtjänster där kunskaper i det svenska språket är viktiga, exempelvis i barnvaksjobb 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 gigeconomien något nytt eller gammalt?

Både gigeconomins förespråkare och dess kritiker talar gärna om gigeconomien 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 gigeconomien varit helt frånvarande från det senaste århundradets kapitalism, för att plötsligt dyka upp igen ur tomma intet.

Ofta varnas det för att gigeconomien 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.¹¹ Snarare har tillfälligt och ackordsbaserat arbete varit normaltillståndet under kapitalismen. Mycket av det som kännetecknar gigarbete har alltså en längre historia:¹²

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.¹³

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 anlidade som "företagare".¹⁴

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.¹⁵ 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.¹⁶

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.¹⁷ 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.¹⁸ 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.¹⁹ Med få nya jobb i sikte har arbetare sällan något annat val än att acceptera stagnerande löner och dåliga arbetsvillkor.²⁰

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.²¹ 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.²² 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.²³ Det är i skärningspunkten mellan dessa tre starka tendenser som framväxten av dagens gigekonomi 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 gigekonomins 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 gigekonomin 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.²⁴

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.²⁵

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.²⁶ 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 fackföreningarnas handlingsutrymme genomfördes parallellt med avregleringar av finansmarknaden. Mycket kraft lades på att komma åt det som man såg som krisens orsak: arbetarrörelsens ökade makt.²⁷

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.

Akkumulationsregim:

ett visst sätt att organisera
produktion och utvinna värde.

Samtidigt blev det mer lönsamt att "fånga" värde genom att sälja och köpa företag eller fastigheter, snarare än att "skapa" värde genom industriproduktion.²⁸ 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 2007-08.²⁹

Men en finanskrasch senare är kapitalismen trots allt, som Eve Boltanski och Luc Chiapello skriver, "vid god hälsa".³⁰ 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.³¹

Avindustrialisering och den växande tjänstesektorn

Ekonomi 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.³² 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 gruvarbete. 2019 var siffran 11 %. Samtidigt växte andelen som arbetar inom privata tjänster (exklusive handel) från 13 % till 30 % under samma period.³³

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.³⁴

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.³⁵

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.

Höginkomsttagare kan istället "köpa sig fria" från det reproduktiva arbetet, och låta någon annan utföra det mot betalning.³⁶ 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 hushållssysslor". 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.³⁷

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 lyxmatleverans" och självkörande taxibilar.³⁸

Reproduktivt arbete:

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

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.³⁹

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 intensivifiera arbetet - alltså att öka mängden vinst man kan pressa ur en enskild arbetare per timme.⁴⁰ 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.⁴¹

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 intensivifiering av arbetet. Här används dels traditionella metoder som ackordslön, där arbetaren förmås att självmant intensivifiera arbetet för att tjäna mer pengar.⁴² Men vad som framförallt utmärker gigeconomien 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.⁴³ 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 gigekonomin vuxit fram. Genom konkurrensen mellan enskilda företag uppstår en kapplöpning 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 gigekonomin.⁴⁴

Ett exempel på hur denna dynamik påverkar gigföretagens strategier 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.⁴⁵ 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.⁴⁶ 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 säsongjobb, 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.⁴⁷ 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 2016.⁴⁸

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 % 2020.⁴⁹ I Sverige har fyra riskgrupper för fattigdom identifierats: 1) arbetande låginkomsttagare, 2) ensamföretagare och egenanställda, 3) arbetare med "flexibla" arbetskontrakt och 4) tillfälligt anställda.⁵⁰ 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.⁵¹ 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.⁵² 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.⁵³ 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 2019.⁵⁴ Samtidigt har företaget aldrig gått med vinst.⁵⁵ I Sverige har cirka 33 miljoner svenska kronor investerats i Yipstr sedan 2014,⁵⁶ trots förluster på 3,8 miljoner kronor år 2017.⁵⁷ År 2018 gick Foodora back med 37 miljoner kronor. För att rädda verksamheten behövde ägaren Delivery Hero ge ett tillskott på samma summa.⁵⁸ Delivery Heros riskkapitalfond har även investerat i bland annat latinamerikanska Rappi och spanska Glovo, båda matleveransföretag.⁵⁹ 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.⁶⁰

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.⁶¹ Ett illustrativt exempel är hur etableringen av Uber i San Francisco, USA lett till att den traditionella taxibranschen där närmast har uttraderats. 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.⁶² 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 taxi och matbud.

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.⁶³

Arbetsköpares ökande krav på flexibilitet och precisionsbemanning går ut på att förflytta så mycket risk som möjligt från företaget till arbetarna.⁶⁴ 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.⁶⁵ När arbetet intensifieras men löneökningar uteblir leder det till en situation av ökad exploatering och utsugning.⁶⁶ 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.⁶⁷ Makten över olika marknader koncentreras ofta till några få större koncerner. Dessa företag är sällan en sammanhållen enhet, utan liknar snarare en rysk docka.⁶⁸ 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 leverans, städ och bygg.⁶⁹

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.⁷⁰

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.⁷¹ Förekomsten av kollektivavtal säger allt mindre om vilket skydd som faktiskt finns för anställda – exempelvis är det vanligt att försämrings 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-tals-krisen. Sedan dess har liberaliseringen av den svenska arbetsmarknaden varit snabb och mycket aggressiv, parallellt pågående med nedmonteringen av välfärden.⁷²

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 uppgörelser 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.⁷³

Bemanningsföretagen – gigekonomins föregångare

Bemanningsföretag fungerar som underleverantörer av arbetskraft och deras etablering har bidragit till normalisering av att använda arbetskraft on demand.⁷⁴ 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.⁷⁵

Under 2019 arbetade totalt 230 000 personer någon gång för ett bemanningsföretag. Sedan 2009 har denna siffra ökat med nästan 100 000 personer.⁷⁶ 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.⁷⁷

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.⁷⁸

Sedan 2009 har även fenomenet *egenanställningar* – även känt som *fakturaanställningar* – vuxit. Så kallade egenanställningsföretag som Frilans Finans och Cool Company fungerar då som en mellanhand mellan utförare⁷⁹ 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.⁸⁰

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.⁸¹

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.⁸²

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.

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 "krisen" 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.⁸³ 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.⁸⁴

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.⁸⁵ 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.⁸⁶

3.3 Monopol och algoritmer

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.⁸⁷

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.⁸⁸

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 %.⁸⁹ 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.⁹⁰

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".⁹¹ Vilka dessa grupper är varierar beroende på typen av plattform, och det kan röra sig om exempelvis annonsörer, kunder eller användare. I gigekonominns 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.⁹² 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.⁹³

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.⁹⁴ Även detta dolda arbete är i hög grad gigifierat och bygger på fragmenterat arbete där betalningen sker per uppdrag.⁹⁵

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.⁹⁶

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.⁹⁷

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 anlitar. 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.⁹⁸

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.⁹⁹ 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.

Datainsamlingen 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.¹⁰⁰

Resultatet blir att arbetarna hamnar i en allt mer utsatt position gentemot arbetsköparen.¹⁰¹ ¹⁰² 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.¹⁰³ Plattformsmodellen

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.¹⁰⁴ 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 plattformsmodellen 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.¹⁰⁵ Det enda som behövs är plattformsinfrastrukturen, tillgång till billig arbetskraft samt marknadsföring. De dyrare investeringarna i fast kapital outsourcas till arbetarna.¹⁰⁶ 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.¹⁰⁷

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.¹⁰⁸ Att uppnå monopol är attraktivt för kapitalet eftersom det minskar riskerna som är förknippade med teknologisk utveckling och expansion.¹⁰⁹

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.

Om GigWatch

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