

Frågor:

1. Vad menar Ekis skiljer plattformsekonomin från tidigare kapitalism?
2. Vad menar hon är problemet med plattformsekonomin?
3. Vad stöter Arbetets utsände på för problem?
4. Hur skiljer sig de olika skribenternas förslag på lösningar?
5. Vad kan det här få för konsekvenser i samhället i framtiden? Vad kan vi se för konsekvenser redan idag?
6. Vad ska vi kalla det här fenomenet? Gigeekonomi? Plattformsekonomi? Något annat?

Vilda strejker lönar sig – de spanska taxiförarna vann mot Uber

Plattformsekonomin är en typ av kapitalism där kapitalisten inte äger produktionsmedlen - dem får arbetaren bekosta själv.

De vita taxibilarna bildar en kilometerlång linje som sträcker sig från tågstationen till Consejería de Fomento. Alla är tomma men ingen är ledig. Överallt gubbar som skrattar, målar banderoller, spelar fotboll mellan bilarna, sitter på utfällbara stolar och diskuterar. Strejken har nått Sevilla.

Den började i Barcelona och spred sig och nu strejkar taxiförare över hela Spanien. Och det finns inget som kan visa arbetares makt som en strejk: med ens uppdagas en yrkesgrupps nyckelroll i samhället. Bilarna blockerar allén som leder in till Málaga, de blockerar Madrids flygplats och i Zaragoza får bara den som ska till sjukhus åka taxi men då bjuder de på resan.

Anledningen är som på så många andra platser i världen det multinationella företaget Uber. Värderat till 70 miljarder dollar och backat av investerare som Goldman Sachs och Blackrock har Uber trots förluster kunnat ta sig in på taximarknaden världen över och i vissa städer, som San Francisco i USA, till och med helt slå ut traditionell taxi. "Delningsekonomi" kallades det initialt, men det finns ingen som delar med sig något här, särskilt inte Ubers ägare. Det här är snarare taxibranschens Ryan Air och receptet stavas lönedumpning.

Den som vill börja köra för Uber måste använda sin egen bil och får således bekosta all bensin och allt underhåll själv. Det finns ingen anställning och således ingen pension, semesterersättning eller garantilön utan föraren får bara pengar vid en körning, och då är det tävlingen om vem som kan erbjuda lägst pris. Uber tar minst 25 procent av resans pris, plus en mängd dolda kostnader som "bokningsavgift" och "serviceavgift" så att föraren i slutändan tjänar mellan 50 och 100 kronor i timmen - i Sverige.

Det är en typ av kapitalism där kapitalisten inte äger produktionsmedlen - dem får arbetaren

bekosta själv - utan endast har skapat appen som är nödvändig för att kunna sätta produktionsmedlen i bruk. Samuel Engblom från TCO har kallat det "plattformsekonomi" - kapitalisten äger plattformen och för att få använda sig av den måste du ge delar av din lön till honom, trots att det bara är du som arbetar och han kanske sitter i en annan stad.

Arbetar du åt Foodora måste du ha egen cykel och kör du sopor åt Tiptapp måste du ha egen bil. För oss som frilansjournalister är detta inget nytt, tvärtom: mediebranschen blev en plattformsekonomi redan på 90-talet. Dator, kontorslokal, telefon och resor får vi betala själva och trots att det är vi som fyller tidningarna med material får vi en bråkdel av profiten, eftersom vi inte äger själva plattformen. Även om det bara är en sajt på nätet. Och den dag vi inte efterfrågas har vi inget jobb.

Under mina femton år som skribent för DN, Metro, Expressen och denna tidning har jag aldrig sett ett kontrakt. Nästa artikel kan alltid bli den sista. Och arvodena har inte höjts på dessa år - i rena pengar får man fortfarande ut några tusenlappar för en artikel som kan ta flera veckor att skriva.

Nackdelarna med plattformsekonomi för arbetarna är uppenbara. Inte bara sänks lönerna och tryggheten försvinner - man måste också ha ett visst startkapital för att ens kunna jobba. Utan en bil eller cykel eller kontor blir det svårt att ens sätta igång.

Den dag hela ekonomin går över till plattformsekonomi måste arbetaren först belåna sig för att köpa produktionsmedel och då har vi återgått till skuldslaveriet som i de mexikanska caobadjunglerna B. Traven skildrade på tjugotalet: ge den fattige ett lån och sedan får han arbeta hela livet för att betala tillbaka det.

Skälet till att plattformsekonomi är så populär bland kunder är dock inte bara att det är billigt - det är att apparna är smarta och bra att använda. Men att kunna få ett fast pris, att kunna se var bilen befinner sig, att pengarnas dras från kontot automatiskt behöver ju inte innebära utnyttjande. Det är inte appen som är problemet - det är att den ägs av en kapitalist som använder den för att själv ta profiten. Säg att appen ägdes av taxiförarna själva eller av staten. Lika bekvämt för kunder och samtidigt bättre för förarna.

Uber har fått lämna Danmark, Italien och Bulgarien, Uberpop fälldes i domstol i Sverige och i Indien strejkade 50 000 Uberförare förra året för att kräva vanliga anställningsavtal. Och i helgen kom beskedet: de spanska taxiförarna har vunnit. Efter bara tre dagar vek sig regeringen och gick med på kraven, som inte är att förbjuda Uber utan att införa en reglering för antalet licenser. Det kan nyliberalerna tycka vad de vill om. Men när taxiförarna går ihop finns det inget de kan göra åt saken.

Kajsa Ekis Ekman

På besök i gig-ekonomins djungel

Ibrahim Alkhaffaji

Publicerad 30 Aug 07.30

Privat arbetsförmedling via appar har exploderat. Men när Arbetets reporter gav sig ut på jakt efter ett jobb behövdes det 43 ansökningar innan det blev napp. Och då var det en kollega som fejkade ett barnvaksbehov. Välkommen in i jobbdjungeln.

ARBETET TESTAR APPJOB. Tiptapp, UberEats, Deliveroo, Foodora och Care.

Antalet appar som förmedlar tjänster till privatpersoner växer kraftigt. Det är det som brukar kallas för gig-jobb; korta, tillfälliga jobb som kan handla om vad som helst.

De flesta av de digitala tjänsterna luckrar upp den svenska arbets-marknadens innersta kärna, begreppen arbetsgivare och arbetstagare.

Det blev uppenbart när Arbetet började söka jobb via den digitala plattformen care.com.

Mammor, pappor, söner, döttrar och djurägare. Så presenterar sig gruppen bakom care.com på sin hemsida.

”Vi vet att det kan vara svårt att hitta rätt tjänsteleverantör till dina älsklingar och ditt hem. Därför är vi extra måna om att hjälpa tjänstesökanden hitta barnvakter, barnflickor, äldrevård, djurpassning, hundrastare och städhjälp som möter just deras behov” skriver man på sajten.

Bakom formuleringarna döljer sig ett amerikanskt företag startat 2006. Grundaren är en amerikanska med filippinska rötter: Sheila Marcelo, med examen från elituniversitetet Harvard i bagaget.

Den del av företaget som är verksam i Europa – och Sverige – är registrerad i Berlin. Bolaget är enligt egna uppgifter världens största digitala företag för förmedling av hembaserade tjänster som städning, äldrevård, barn- eller hundvakt, läxhjälp, trädgårdsarbete och assistans till funktionsnedsatta.

Det kan handla om att hämta barn från förskolan ena dagen hos X, för att sedan ta hand om någons sjuka gamla mamma hemma hos Y andra dagen.

Care.com fungerar med andra ord som en marknad där tjänster, huvudsakligen, köps av privatpersoner.

Arbetet bestämde sig för att testa.

Reportern Ibrahim Alkhaffaji anmälde sig som arbetssökande, en "tjänsteleverantör". För 199 kronor fick han registrera sig på sajten. Det var en engångskostnad.

Trodde vi. Men efter 25 sökta jobb var hans så kallade polletter slut.

Tre veckor senare betalade Arbetet därför in ytterligare 160 kronor och Ibrahim kunde fortsätta att söka jobb. Han sålde in sig som barnvakt med formuleringen: "Mycket stark och trevlig, samt omtänksam person." För att få jobb hemma hos äldre löd marknadsföringen: "Omtänksam, tålmodig, trevlig och väldigt stark."

Kvalifikationer: Flerspråkig, körkort B, erfarenhet av att ta hand om små barn, jobb inom Kriminalvården, parkvärd på Gröna Lund och telefonförsäljning.

Han nämnde aldrig högskolepoängen i statsvetenskap och idéhistoria men kryssade däremot i rutan "kan tänka sig att bo i familjen".

Det de äldre skulle kunna få hjälp med var: kroppsvård, bad och dusch, transporter, sällskap och ärenden och inköp.

Han skapade fem olika jobbprofiler inom områdena städning, äldrevård, läxhjälp, barnpassning, trädgård och personlig assistans.

De två sista profilerna accepterades inte av sajten. Sannolikt ansågs inte meriterna vara tillräckliga.

75 kronor i timmen var han beredd att sälja tjänster för. Men efter 42 jobbansökningar på drygt en månad var det fortfarande noll napp.

Vi beslutade då att skapa en köpare, en "tjänstesökande".

"Jag söker en omtänksam och ansvarsfull barnvakt till två barn. Jag vill helst ha någon med några års erfarenhet och med goda referenser", var beställningen från Arbetets förälder, Sandra Lund. Hon sa sig vara beredd att betala 375 kronor för tre timmars arbete. Arbetet skulle ske hemma på onsdag eftermiddag. Det handlade om att hämta och lämna barnen och att göra "lättare hushållssysslor".

Bingo.

Äntligen ett jobb till Ibrahim – om än fejkat. So far so good. Men här börjar frågorna att uppstå.

- Hur ska betalningen ske?
- Hur och vem skattar? Ska "tjänsteleverantören" lägga på moms?

- Vad händer om någon skadar sig? Om ugnen pajar?

- Kan den som jobbar komma in i det svenska systemet med sjuk- och föräldrapenning, pension och skydd för arbetsmiljön överhuvud-taget?

Vi börjar ringa dem som kan svara. Hos Försäkringskassan blir vi hänvisade till SGI-guiden på hemsidan.

Första frågan där lyder "välj din sysselsättning". Följt av alternativen: anställd, arbetssökande, har aktiebolag, enskild firma, handels- eller kommanditbolag, studerande.

En ruta för "tjänsteleverantör" finns ej. När Arbetet ringer tillbaka konstateras att sjukförsäkringen är gammal och uppbyggd för nio till fem-jobb. Men så länge man skattar ska det gå ändå.

På Skatteverket konstaterar man att det "svenska skattesystemet inte är byggt för att privatpersoner ska sälja till andra privatpersoner". Men det ska gå att göra rätt. Det blir bara väldigt krångligt.

På Pensionsmyndigheten säger man att allt bygger på att man deklarerar sin inkomst och betalar skatt.

Och på Arbetsmiljöverket säger juristen Victoria Hoff att det är en aktuell fråga, men att det tyvärr inte finns något riktigt svar än, vad gäller arbetsmiljön, för den som "tjänstelevererar".

Du kan omfattas av arbetsmiljölagen, men vägen dit är, tja, krånglig. Men det är bra att täcka upp med egna olycksfalls- och drulleförsäkringar.

På Folksam meddelar man att man inte har särskilda försäkringar för dem som jobbar via digitala plattformar, och att det blir en "komplicerad fråga som man behöver titta på från fall till fall".

Care.com då? Ja, när Arbetet vid flera tillfällen kontaktar bolaget, som är registrerat i Berlin, med allehanda frågor, får vi ett och samma svar.

"Allt sådant kommer ni överens om själva. I övrigt gäller svensk lag."

Så kan delningsekonomin passas in i svenska modellen

DN Debatt. UPPDATERAD 2017-11-22 PUBLICERAD 2017-10-13

”Delningsekonomi” är ett ofta missbrukat och missvisande begrepp. Plattformsekonomi, där aktörerna är plattformsföretag, är egentligen bättre men inte lika använt. Bland de här företagen finns de emblematiske Airbnb och Uber men också bilpooler som Sunfleet och Drivenow, skriver Samuel Engblom. Other: Paul Hansen

I takt med att delningsekonomin har växt har även baksidor, bland annat när det gäller arbetsrätt och skatter, blivit synliga. Men att reglera den nya ekonomin behöver inte vara svårt. Tillämpa existerande lagstiftning och gör gränsen mellan icke-kommersiell delning och kommersiella plattformsföretag tydlig, skriver Samuel Engblom, TCO.

Smarta telefoner i varje ficka och ökade möjligheter att koppla allt från billås till betalningar i en app håller på att förändra hur vi äger och brukar saker. Grundidén i den så kallade ”delningsekonomin” – att en bil, ett trädgårdsredskap eller en bostad i stället för att stå oanvänd eller tom brukas av någon annan än ägaren, eller att flera personer gemensamt köper något som var och en av dem bara behöver ibland – är på samma gång enkel och omvälvande.

Samtidigt går det att ifrågasätta hur mycket av det som sker i dag som egentligen har med delning att göra. Ofta handlar det snarare om kommersiell förmedling av korttidsuthyrning eller andra tjänster. ”Delningsekonomi” är ett ofta missbrukat och missvisande begrepp. Plattformsekonomi, där aktörerna är plattformsföretag, är egentligen bättre men inte lika använt.

Bland de här företagen finns de emblematiske Airbnb och Uber men också bilpooler som Sunfleet och Drivenow. Många av företagen, till exempel Yepstr, Taskrunner och Foodora bygger på att personer tillhandahåller arbetskraft precis när det finns en köpare för den, antingen genom att fysiskt infinna sig eller genom att utföra arbetsuppgifter på distans.

Att ett företag använder en app eller en hemsida för att föra samman kunder och utförare av tjänster ska inte spela någon roll för bedömningen av vem som är arbetsgivare och arbetstagare, eller vem som ansvarar för arbetsmiljön. Det är den faktiska relationen mellan parterna som avgör.

I takt med att delningsekonomin har växt har även en del baksidor blivit synliga. Verksamhet har bedrivits utan tillstånd, skatter har inte betalats som de ska och arbetsrättsliga regler har rundats. Vissa av de stora aktörerna tycks närmast ha haft så kallat regelarbitrage som en del av sin affärsidé. Genom att hävda att den verksamhet man bedriver är så ny att man inte omfattas av den existerande lagstiftningen, eller genom att lasta över risken att regler inte följs på brukare eller utförare, har man försökt skaffa sig konkurrensfördelar gentemot konkurrenter med mer traditionella affärsmodeller.

Flera statliga utredningar har de senaste åren haft olika aspekter av delningsekonomin som en del av sitt uppdrag. Exempel är ”Delningsekonomi på användarnas villkor” (SOU 2017:26), ”Ett arbetsliv i förändring – hur påverkas ansvaret för arbetsmiljön” (SOU 2017:24) och Taxiutredningen (SOU 2016:86). Även Konkurrensverket har haft ett regeringsuppdrag

att analysera delningsekonomin.

Att hitta rätt reglering för nya företeelser, i synnerhet sådana som bygger på ny teknik, beskrivs ofta som svårt. Särskilt om man samtidigt vill dra nytta av den innovativa kraft som kan finnas i tekniska framsteg och nya affärsmodeller. Men det behöver det inte vara. Tre principer bör vara vägledande:

1

Tillämpa existerande lagstiftning och undvik speciallagstiftning. De företag som verkar inom det som kallas delningsekonomi bör i så stor utsträckning som möjligt följa samma regler som andra företag. Gammal juridik och ny teknik fungerar förvånansvärt ofta bra ihop, så länge man tar sig tiden att se vad som döljer sig bakom tekniken och fokusera på vad det är som köps och säljs och hur relationen mellan de inblandade parterna ser ut.

Ett exempel är arbetsrättsliga regler. Att ett företag använder en app eller en hemsida för att föra samman kunder och utförare av tjänster ska inte spela någon roll för bedömningen av vem som är arbetsgivare och arbetstagare, eller vem som ansvarar för arbetsmiljön. Det är den faktiska relationen mellan parterna som avgör. På arbetsrättens område finns även stora möjligheter till reglering på branschnivå, genom kollektivavtal. Fackförbundet Unionen, ett av medlemsförbunden i TCO, har utvecklat idéer om en certifiering av plattformar och organisering av de som arbetar där.

På samma sätt bör plattformsföretagen lyda under till exempel samma skatteregler som andra företag, även om det kan krävas nya sätt att kontrollera och genomföra uppbörd.

2

Tydliggör gränsen mellan icke-kommersiell delning och kommersiella plattformsföretag. Även om man snabbt kan konstatera att mycket av det som kallas delning inte är det, finns det ändå exempel på genuin icke-kommersiell delning mellan privatpersoner. Sådan kan dessutom tänkas bli vanligare genom en kombination av att det blir enklare rent tekniskt och att vår vana vid den typen av lösningar ökar. Taxiutredningen har till exempel föreslagit att man klargör att samåkning, också mellan personer som inte är bekanta med varandra inte ska definieras som taxitrafik. Så utnyttjas den riktiga delningsekonomin samtidigt som konkurrensen i taxibranschen inte snedvrids till fördel för självutnämnda delningsekonomiföretag.

Samma utredning är också ett bra exempel på hur man kan anpassa regler för ny teknik utan att göra avkall på motiverade regleringar. I sitt betänkande föreslog utredningen ett fortsatt krav på taxameter för taxitrafik men öppnade samtidigt upp för andra tekniska lösningar som fyller samma funktion och som gör det möjligt att kontrollera skatter och avgifter.

Genom att hävda att den verksamhet man bedriver är så ny att man inte omfattas av den existerande lagstiftningen, eller genom att lasta över risken att regler inte följs på brukare eller utförare, har man försökt skaffa sig konkurrensfördelar gentemot konkurrenter med mer traditionella affärsmodeller.

Värna innovation, konkurrens och sunda marknader. Plattformsföretagen beskrivs ofta, av sig själva och andra, som förkroppsligandet av ökad konkurrens och innovation. I praktiken är det dock betydligt mer komplicerat.

Det stämmer att många började som uppstickare och ökade konkurrensen på existerande marknader. Samtidigt finns dock en inbyggd risk för koncentration och marknadsdominans. Att ha många användare genererar i sig fler användare, med starka incitament att försvåra övergång till andra plattformar.

En del av delningsekonomin affärsmodeller, som att snabbt tillhandahålla billig mänsklig arbetskraft, riskerar dessutom att på sikt minska incitamenten att utveckla och investera i såväl innovativ teknik som bättre arbetsorganisation. I flera stora världsstäder har de ökade möjligheterna att hyra ut lägenheter till turister kritiserats för att spä på redan höga fastighetspriser.

Jämfört med såväl många andra europeiska länder som USA så har kontroverserna kring den så kallade delningsekonomin varit mindre i Sverige. En förklaring kan vara att plattformarna inte ännu haft samma genomslag här. En annan att företagen i många fall har kunnat verka på marknader som redan var avreglerade, varför den delen av kontroversen uteblivit. Men vår omvittrade mottaglighet för förändring och ny teknik har säkert också spelat en roll. Ett sätt att se till så att det fortsätter vara så är att delningsekonomin omges av bra regelverk.

Ambitionen måste vara att Sverige ska vara ett land där såväl ny teknik, som nya användningsområden för tekniken och nya affärsmodeller kan utvecklas, men att det ska ske på ett sätt som värnar såväl konsumenter som arbetstagare och en sund konkurrens företag emellan