

Insights 6 Teksti 9 Keikkatalous

Väliaikaisista töistä tulee aina vain yleisempiä, kokopäiväinen työ ja elämänmittaiset urat näyttävät olevan mennyttä. Nykyään verkossa löydetään työtä ja tarjotaan monia uusia palveluja.

Ei niin kauan sitten, vain muusikot etsivät ”keikkoja”. Me muut kasvettuamme ulos kouluaikaisista rokkitähtiunelmista, etsimme ”oikeita” töitä, joista sai kiinteän kuukausipalkan, joista sai palkallisen loman ja jotka muodostivat perustan vakaan tulevaisuuden suunnittelemiselle.

Nykyään aina vain useampi meistä valitsee kokopäivätyön sijasta elantonsa ansaitsemisen tehden keikkatöitä. Optimistille keikkatyö lupaa tulevaisuuden, jossa on voimaantuneita yrittäjiä ja rajatonta kekseliäisyyttä. Keikkatyön vastustajille se ennustaa synkkää tulevaisuutta, jossa voimattomat työläiset metsästävät seuraavaa urakkatyöpätkää.

Tämän päivän digitaalisuuden mahdollistamaa keikkataloutta edelsivät markkinapaikat kuten ELance ja oDesk, joiden kautta ohjelmoijat ja suunnittelijat saattoivat saada elantonsa kilpaillen lyhytaikaisista työtehtävistä. Mutta keikkatalous ei ainoastaan luo uutta digitaalista kanavaa vapaalle freelancetyölle. Se tuottaa ison kirjon uutta taloudellista aktiivisuutta. Yli miljoona ”valmistajaa” myy koruja, vaatteita ja muita tykötarpeita verkkokauppapaikka Etsyn kautta. Lyhytaikaista majoitusta tarjoavilla alustoilla eli Airbnbllä, Love Home Swapilla ja onefinestayllä on yhteensä melkein miljoona ”isäntää”.

Erilainen teknologinen vallankumous – digitaalinen vallankumous – on osittain vastuussa kuluttajien keskinäisen kaupanteon viimeaikaisesta paluusta. Useimmat tarvittaessa saatavilla olevat palvelut nojaavat tietokoneen tai GPS-paikantavan älypuhelimien omistavaan kansaan. Edelleen, Facebookissa ja LinkedInissä digitoimamme sosiaalinen pääoma tekee helpommaksi luottaa puoliksi tuntemattomiin vertaisiin.

Merkitseekö tämä siirtymää kohti oppikirjamaista markkinataloutta? Toki Uber, Airbnb, Etsy ja TaskRabbit ovat aivan erilaisia, kuin yhtiöt kuten Apple, BP tai Sainsbury’s. Ethän itse asiassa vuokraa tilaa Airbnbiltä, aja Uberin omistamassa autossa tai osta Etsyn tekemää tuotetta. Alusta yksinkertaisesti yhdistää sinut tilan tarjoajaan, ajoneuvon ajajaan tai myyjään, joka pitää virtuaalikauppaa.

Mutta nämä alustat eivät millään muotoa ainoastaan kauppaa Smithin ”näkömätöntä kättä”. Paremminkin heidän toimintansa vaihdannan mahdollistajina on epäilemättä näkyvää. Uber, ei yksittäiset kuljettajat, päättää hinnat. Etsy mahdollistaa myyjäyhteisön muodostumisen. Ne kaikki tarjoavat käyttäjälähtöisiä palautejärjestelmiä luoden samalla laadukkaan kuluttajakokemuksen. Paljolti kuten tekisi yhtiö, joka rakentaa tuotemerkkiään.

Melkeinpä kuka tahansa osaava voi tulla osa-aikaiseksi hotellinpitäjäksi Airbnb:n kautta tai sivutoimiseksi käsityöläisjälleenmyyjäksi Etsyn kautta. Kuka tahansa suunnilleen pätevä kuljettaja voi muuntautua kaupallisen kuljettamisen tarjoajaksi liittymällä Uberiin tai BlaBlaCariin.

Eikä palveluntarjoajien ole pakko sitoutua kokonaisuun työpäiviin. Voit hakea lapsesi koulusta ja sitten vaihtaa itsesi Uber-kuskiksi. Keikkataloudessa henkilökohtaisen ja ammattimaisen raja hämärtyy enenevässä määrin.

On totta kai voimaannuttavaa olla oma herransa. Oikealla ajattelutavalla voi saavuttaa paremman tasapainon työn ja muun elämän välillä. Mutta jotain voimaannuttavaa on myös tasaisin väliajoin tulevassa palkkashekissä, kiinteässä työajassa ja työnantajan tarjoamissa eduissa. On vaikeampaa suunnitella elämäänsä pitemmällä aikavälillä, kun ei tiedä paljonko ensi vuonna ansaitsee.

Toisaalta uuden yrityksen aloittaminen on yleensä ollut kaikki-tai-ei-mitään-tyylinen asia edellyttäen merkittävää halukkuutta riskinottoon. Etunsa on siinä, että kokeilee hiukan yrittäjäympyröitä muutamalla sivuhommina tehdyllä keikalla. Ehkäpä tämä yrittämisen esteiden madaltaminen kannustaa kekseliäisyyttä kaikessa taloudessa.

Taloustieteilijä Thomas Piketty kertoo, että vaurautta tuottavan ”pääoman” keskittyminen muutamien haltuun on ollut pääasiallinen pitkittyneen taloudellisen epätasa-arvon ohjaava tekijä viimeisen kahden vuosisadan aikana. Tämä tuntuu epätodennäköisemmältä, jos taloutta ruokkivat muutaman jättiyrityksen sijaan miljoonat pienyrittäjät, jotka omistavat itse yrityksensä.

Mutta erikoistuneiden työvoima-alustojen viimeisin sukupolvi herättää henkiin suuremman sosiaalisen epätasa-arvon haamun. Meillä on nyt sovelluksia, joilla palveluntarjoajat pysäköivät autosi (Lux), ostavat ja tuovat ruokatarvikkeet kotiisi (Instacart) ja hankkivat sinulle drinkkisi (Drizly). On olemassa vaara, että taannumme yhteiskunnaksi, jossa ”tarvittaessa-saatavilla-olevien” paljous päättyy palvelemaan harvoja etuoikeutettuja.

Monissa maissa sosiaalisen turvaverkon tärkeät osat on sidottu kokopäiväiseen työllistymiseen yrityksessä tai hallinnossa. Vaikka keikkatalouden laajemmat sosioekonomiset vaikutukset ovat vielä epäselviä, on selvää, että turvaverkon tarjoamista täytyy ajatella uudestaan, kytkeä se erilleen palkkatyöstä ja tehdä siitä itsenäisille työntekijöille helpommin saatava.

Arun Sundararajan

Käännös:

Maxx Perälä

Kiimingin lukio