

FREELANCE

The Gig Economy

تنامي اقتصاد المشاركة عبر المنصات الرقمية

سارة عبدالعزيز

باحثة متخصصة في الاقتصاد السياسي



لحقت بها في عام 2009، الأمر الذي دفع الأفراد العاطلين عن العمل، أو أولئك الراغبين في تحسين دخولهم، إلى البحث عن الوظائف من خلال الإنترنت، ومن ثم العمل من خلالها في عدة وظائف بدوام جزئي. وقد تم اقتباس مسمى (Gig) من الموسيقيين الذين كانوا يعملون بشكل جزئي في نوادي الجاز في العشرينيات من القرن الماضي⁽²⁾.

ويمكن تعريف اقتصاد المشاركة عبر المنصات الرقمية (Gig Economy) على أنه "مجموعة أسواق العرض والطلب على السلع والخدمات التي تقوم من خلالها شركات تستخدم التطبيقات الإلكترونية والمنصات الرقمية (Digital Matching Firms) لتحقيق التواصل بين مقدمي السلع والخدمات والمستهلكين، ومن ثم دعم التجارة بناء على الطلب (On-demand Commerce).

وبناءً عليه، تتمثل آلية عمل (Gig Economy) في عقد ارتباطات قصيرة الأمد بين راغبي العمل لحسابهم الخاص (Independent Contractors or Gig Workers) وتلك الشركات لتوفير الخدمات /

ظهر هذا النمط الاقتصادي بصورة أساسية في الولايات المتحدة الأمريكية، ثم بدأ ينتقل إلى باقي دول العالم. فقد شهد العالم العربي خلال الأونة الأخيرة ظهوراً لبعض شركات المنصات الرقمية، مثل "أوبر" و"كريم"، لتقديم خدمات نقل الأشخاص في عدد من المدن العربية الكبرى، وكذلك تطبيق "أسطي" لخدمات النقل والتاكسي في مصر، و"يامايا" الذي يسمح بمشاركة الأطباق المطهورة في المنزل في الإمارات⁽¹⁾.

وحقيقة الأمر، فإن هذا النمط الاقتصادي الجديد قد اقترن بحالة واسعة من الجدل، بداية من محاولة تعريفه وتحديد ماهيته، وطرح العديد من التساؤلات حول مزاياه، وأهم التحديات التي يفرضها وجوده على أسواق الأعمال والحكومات. ومن هنا تبرز أهمية هذا التحليل في محاولة استعراض وتغطية تلك النقاط.

أولاً: اقتصاد المشاركة عبر المنصات الرقمية

ظهر اقتصاد المشاركة عبر المنصات الرقمية (The Gig Economy) بداية في الولايات المتحدة الأمريكية خلال الأزمة المالية التي

أحدثت العولمة وثورة التكنولوجيا تغيرات كبيرة في أسواق العمل والتوظيف، الأمر الذي أدى إلى ظهور ترتيبات وأشكال جديدة أكثر مرونة في تنظيم الأعمال، والتي يتمثل أهمها فيما يمكن تسميته بـ "اقتصاد المشاركة عبر المنصات الرقمية" والذي يعتمد على المنصات الرقمية كأسواق للعرض والطلب على السلع والخدمات. ومن ثم، فهو يشكل بديلاً أكثر كفاءة لأسواق العمل التقليدية.

المادي، كهامش ربح.

6- وجود مقابل مادي للسلع والخدمات: وهو أحد العناصر التي تميز اقتصاد المشاركة عبر المنصات الرقمية عن غيره من اقتصادات المشاركة، والتي تتسم بعضها بمشاركة الأصول والخدمات بشكل مجاني أو تبادلي.

ثانياً: حجم اقتصاد المشاركة عبر المنصات الرقمية

شهد (Gig Economy) طفرة كبيرة ومنتسرة في النمو خلال الفترة من عام 2010 وحتى 2014 وبصفة خاصة في المدن الحضرية الكبيرة. وعلى الرغم من ذلك الانتشار، فإنه لا توجد قاعدة بيانات شاملة عن حجم المتعاملين عبر ذلك النمط الاقتصادي أو حتى حجم انتشاره الجغرافي⁽⁵⁾.

ومن جهة ثانية، فإن معظم البيانات المتوفرة في هذا الصدد لا تتعدى مجرد كونها تقديرات لحجم المتعاملين أو من خلال المسوح الإلكترونية. ومن أحدث التقديرات التي تم الإعلان عنها في إطار تحديد حجم العمل الحر في كل من الولايات المتحدة الأمريكية ودول الاتحاد الأوروبي، التقرير الذي أعدته مؤسسة ماكنزي (McKinsey Global Institute) والذي أوضح أن حوالي 15% فقط من الذين اختاروا العمل الحر يقومون بذلك من خلال منصات التواصل الرقمي، وأنهم في الوقت ذاته يمثلون حوالي 4% فقط من السكان في سن العمل وذلك في كل من الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي⁽⁶⁾.

ويضيف التقرير أن النسبة الأكبر من العاملين لحسابهم الخاص (Gig worker) في الولايات المتحدة الأمريكية (87%) اختاروا القيام بذلك العمل طواعية لكسب الدخل الإضافي، أي أنه لا يعد المصدر الرئيسي للدخل بالنسبة لهم. كما أوضحت تقديرات ماكنزي كذلك أن متوسط عمر الـ (Gig worker) في الولايات المتحدة الأمريكية هو أربعون عاماً، وأن حوالي 86% من العاملين لحساب شركة أوبر في الولايات المتحدة الأمريكية من الذكور⁽⁷⁾.

وعن اقتحام (Gig Economy) لبعض القطاعات، أوضحت تقديرات مركز بروكنجز أن "اقتصاد المشاركة عبر المنصات الرقمية" يستحوذ على حوالي 93% من العاملين في مجالات نقل الأفراد وتأجير الغرف في الولايات المتحدة الأمريكية خلال الفترة من عام 2012 وحتى 2014، وأن الشركات من دون عمالة (Non-employer Firms)، بما فيها تلك التي تستخدم المنصات الرقمية، استحوذت على حوالي 24 مليون دولار من إيرادات الأعمال في الولايات المتحدة الأمريكية خلال عام 2014⁽⁸⁾.

ويشمل اقتصاد المشاركة عبر المنصات الرقمية نمطين أساسيين من التفاعلات وهما:

1- منصات خدمات العمالة: التي تقوم على مشاركة الجهد والمهارة في المجالات التالية: خدمات الأعمال والاستعانة بالمهارات (Wo nolo, Upwork)، الخدمات العامة والمهمات (Taskrabbit, Care.com)، الخدمات اللوجستية والتوصيل

السلع لعملاء الشركة من المستهلكين عند طلبها مقابل أجر يتم الاتفاق عليه، وذلك من خلال المنصة الرقمية للشركة على شبكة الإنترنت أو التطبيق الإلكتروني على الهواتف الذكية، حيث يقوم العملاء (طالبو الخدمات) بالبحث عن مقدمي الخدمة / السلعة، والتواصل معهم عبر المنصة الإلكترونية، وتحديد السلعة أو العمل المطلوب⁽³⁾.

ويتضح من التعريف السابق أن اقتصاد المشاركة عبر المنصات الرقمية يتألف من علاقة ارتباطية ثلاثية الأبعاد تشمل شركات التواصل الرقمي (Digital Matching Firms) والعاملين لحسابهم الخاص (Gig Workers) وكذلك المستهلكين.

وبشكل عام يمكن تحديد مجموعة من السمات الأساسية التي تميز (Gig Economy) عن غيره من أنماط اقتصاد المشاركة، وهي كالتالي⁽⁴⁾:

1- الاعتماد على المنصات الرقمية وتطبيقات المحمول: وذلك للتواصل المباشر بين الأطراف الثلاثة، أي شركات التواصل الرقمي والعاملين لحسابهم الخاص والمستهلكين.

2- الاعتماد على أنظمة تقييم الأداء من جانب المستهلك لمراقبة الجودة (User-Based Rating Systems for Quality Control): وذلك لضمان أعلى مستوى من الثقة بين المستهلكين ومقدمي الخدمات، وكذلك الحفاظ على اسم الشركة وسمعتها. كما أن تلك الشركات تضع مجموعة من القواعد على الراغبين في العمل لحسابهم الخاص لضمان مستوى معين من جودة الخدمات والسلع المقدمة.

3- تبني شركات مبدأ المرونة: كما في تحديد العاملين لحجم وساعات العمل الخاصة بهم.

4- تولي العاملين بأنفسهم مسؤولية استخدام وصيانة الأصول الرأسمالية الخاصة بهم: وذلك لتوفير الخدمة / السلعة المطلوبة، نظراً لأن دور الشركات ينحصر في القيام بدور الوسيط بين الذين يعملون لحسابهم الخاص والمستهلكين، وبالتالي لا يتحملون أدنى تكلفة مع التزام العاملين بالمعايير التي تشترطها تلك الشركات لضمان مستوى عالٍ من الخدمة المقدمة، وعلى سبيل المثال، تشترط شركة أوبر لطلب سيارات الأجرة، عدة اشتراطات على راغبي العمل لحسابهم الخاص، ومنها الحصول على رخصة القيادة، وتحمل تكاليف الوقود، والتأمين على السيارة وغيرها.

5- تنوع طرق احتساب المقابل المادي للخدمات أو السلع المقدمة: ففي حين تترك بعض الشركات للأفراد تحديد هيكل للأسعار مثل تاسكرابيت (Taskrabbit) للخدمات العامة والمهمات، وأيربنب (Airbnb) لتأجير السكن والضيافة، فإن البعض الآخر أوبر (Uber) وليفت (Lyft) لخدمات التاكسي، يُخضع تكلفة الخدمة أو السلعة للتحديد من قبل المنصة الرقمية. وفي الحالتين، تطبق المنصات الرقمية عدة معايير لضمان مصداقية الدفع وتقليل مخاطر عدم السداد، كما أن شركات التواصل الرقمي تحتفظ لنفسها بنسبة من ذلك المقابل

من بينها الأجر المتوقع الحصول عليه، واختيار ساعات العمل، والرغبة في العمل في مشروعات جديدة ومثيرة(13).

5- انخفاض أسعار الخدمات المقدمة للمستهلكين: حيث تقوم شركات التواصل الرقمي بتخفيض تكاليف المعاملات السوقية، والتي تتضمن تكلفة الوقت والجهد والمهارة والتكاليف الوسيطة وغيرها من خلال ربط المستهلكين مع مقدمي الخدمات مباشرة(14). فعلى سبيل المثال، نجد أن الخدمات التي تقدمها شركة أوبر أقل سعراً من خدمة التاكسي العادي في معظم البلدان.

6- إضافة خبرات جديدة للمستهلكين: حيث أحدثت شركات التواصل الرقمي طفرة في مستوى الخدمات المقدمة بداية من إتاحة الفرصة للمستهلك للاختيار من بين مجموعة كبيرة من مقدمي الخدمات، وإحداث التواصل المباشر بين مقدم الخدمة والمستهلك. هذا بالإضافة إلى اعتماد تلك الشركات على الوسائل التكنولوجية الحديثة في تقديم خدماتها (مثل قبول أنظمة الدفع المختلفة، والاعتماد على تكنولوجيا الـ GPS في خدمات التاكسي وغيرها)، الأمر الذي يشعر المستهلك بالمرونة في إنجاز الأعمال، ويزيد من مستوى الرفاهية في الحصول على الخدمة(15).

7- بناء آليات الثقة بين مقدم الخدمة والمستهلك: من خلال أنظمة تقييم الأداء من جانب المستخدم لمراقبة الجودة، حيث تتيح تلك الآلية للمستهلك تقييم مدى جودة الخدمة المقدمة ومستوى الرضا العام عن مقدم الخدمة، وهو ما يوفر الحافز للعاملين لتقديم الخدمات في أفضل شكل ممكن للحصول على تقييم عالٍ، كما يحفظ للشركة سمعتها، ويضمن لها جودة الخدمات المقدمة من خلال استمرار أفضل العناصر، والتخلص من أولئك الذين يحصلون على تقييمات منخفضة(16).

رابعاً: تحديات اقتصاد المشاركة عبر الاقتصاد الرقمي

على الرغم مما يحققه ذلك النمط الاقتصادي الجديد من مكاسب وعوائد اقتصادية متعددة، فإنه يفرض عدداً من التحديات والتهديدات، خاصة على الحكومات ومؤسسات الأعمال، ومنها ما يلي:

1- تهديد مصالح أصحاب الأعمال التقليدية: شكل الاقتصاد عبر المنصات الرقمية تحدياً لأصحاب الأعمال والشركات ومؤسسات الأعمال الكبيرة التي تضم عدداً كبيراً من الموظفين، حيث طرح أساليب جديدة في تنظيم الأعمال وتوفير السلع والخدمات للمستهلكين في الأغلب بأسعار منافسة وجودة أعلى من تلك التي تقدمها المؤسسات التقليدية. الأمر الذي أضر بمصالح تلك الجهات، مما أدى في بعض الحالات إلى ثورة من الاحتجاجات ضد شركات المنصات الرقمية، بل ومطالبة حكوماتهم بوقف نشاط تلك الشركات. ففي بريطانيا وفرنسا، طالب سائقو التاكسي حكوماتهم بوقف عمل شركة

الداخلي للأشياء (Postmates, Uber, Deliveroo)، التعليم (Skillshare, Khan Academy)، والصحة (Freelance Physician)، والمطاعم (EatWith)، ونقل الأفراد (Uber, Lyft).

2- منصات مشاركة وتأجير السلع: وذلك في مجالات الضيافة والإرشاد السياحي (Airbnb, Homeaway)، وتأجير السيارات (Getaround, Snappcar)، وتأجير المكاتب وغرف الاجتماعات (ShareDesk, WeWork)، الإقراض والتمويل الجماعي (Kickstarter, LendingClub)، تأجير السلع والكتب (tools, Chegg 1000).

ثالثاً: مزايا اقتصاد المشاركة عبر المنصات الرقمية

يطرح التطور السريع لذلك النمط الاقتصادي العديد من التساؤلات حول حجم المزايا التي يقدمها لأطراف العلاقة الثلاثة، وللأقتصاد ككل، وهو ما يمكن تلخيصه في ما يلي:

1- إنشاء أسواق ضخمة من العرض والطلب: تتجلى أهمية اقتصاد المشاركة الرقمي في خلق أسواق عالمية كبيرة أكثر شفافية وكفاءة يلتقي فيها العرض والطلب بأقل وقت وجهد، حيث تعمل المنصات الرقمية من خلال خوارزميات البحث على إحداث التواصل الكفاء والمباشر بين مقدمي الخدمات أو السلع والمستهلك(9).

2- سهولة إنجاز الأعمال بكفاءة عالية وتكلفة أقل: تسمح المنصات الرقمية للشركات بالبحث في قاعدة عريضة من الراغبين في العمل لحسابهم، والعثور على الأشخاص ذوي المهارات المطلوبة للعمل بشكل جزئي، مما يعنى أداء الأعمال بأفضل كفاءة مع توفير النفقات (الأجور والبنية التحتية، وغيرها) والوقت والجهد، فضلاً عن عدم وجود التزامات طويلة المدى مع هؤلاء العاملين(10).

3- استحداث آليات جديدة للتوظيف: وذلك عبر المنصات الرقمية، مما يتيح للراغبين في العمل لحسابهم الخاص درجة كبيرة من المرونة في دخول سوق العمل والخروج منه(11)، كما أن هذه الآلية أتاحت الفرصة لعناصر قد تكون مستبعدة في السابق من الدخول إلى سوق العمل، وبصفة خاصة أولئك الذين لا تتناسب ظروفهم مع العمل التقليدي، مثل ربات المنازل والمتقاعدين أو بعض الأفراد ذوي الاحتياجات الخاصة، أو الذين يعانون مشاكل صحية، أو الذين قد يجدون في مشاركة أصولهم أو العمل من منازلهم أو تأدية بعض الأعمال للغير فرصة مناسبة لكسب الدخل(12).

4- الاستقلالية في أداء الأعمال: يتيح اقتصاد المشاركة أهم مزايا العمل الحر، والمتمثلة في التمتع بدرجة كبيرة من الاستقلالية في أداء الأعمال، وما يرتبط بذلك من المرونة والقدرة على التحكم في نوع وحجم العمل الذي يرغب العامل في القيام به وفقاً لمعايير الخاصة التي يضعها، وقد يكون

فان هذه الشركات لا تخضع للتشريعات الوطنية التي تطبق على الأنشطة الاقتصادية التقليدية من دفع الضرائب والالتزام بمعايير الجودة والأمان، الأمر الذي يستلزم من الحكومات إدخال عدد من التعديلات على التشريعات الوطنية لتضمين تلك الأنشطة الاقتصادية⁽²⁰⁾. ولعل أحد الأمثلة في هذا الإطار، قيام مدينة أمستردام بعقد اتفاق مع شركة إيرنبب (Airbnb) يتم بموجبه السماح لعملاء الشركة بالحصول على خدمات ضيافة وفقاً لقواعد المدينة، على أن تلتزم الشركة بتجميع الضرائب الفندقية لصالح المدينة من جانب المضيفين⁽²¹⁾.

5- تحدي الحفاظ على أمن المعلومات: حيث إن طبيعة عمل (Gig Workers) تجعلهم يعملون في أعمال متعددة بدوام جزئي، الأمر الذي يتطلب من أصحاب الأعمال ضرورة الحذر بشأن البيانات التي يتم تشاركها مع العاملين لحسابهم الخاص، حيث إنه يمكنهم العمل في الأسبوع التالي مباشرة مع شركات منافسة⁽²²⁾.

ختاماً يمكن القول إن اقتصاد المشاركة عبر المنصات الرقمية قد فتح آفاقاً جديدة في أسواق العمل والتوظيف، ومع وجود الدلائل التي تشير إلى استمرار توسع هذا النمط الاقتصادي الجديد، فإنه قد يكون من المجدي تحريك صانعي القرار لاحتواء ذلك النمط الجديد، ومحاولة الاستفادة منه في مواجهة الأزمات الاقتصادية، وكذلك تقنين أوضاعه في سوق العمل والتوظيف من خلال تحديث التشريعات الوطنية، بما يضمن حقوق الدولة في الحصول على الضرائب من تلك الأنشطة الاقتصادية، وضمان الحماية الاجتماعية للعاملين.

أوبر، بل وقامت ألمانيا بمنع شركة أوبر من العمل فيها⁽¹⁷⁾.

2- حرمان العاملين من مميزات الحماية الاجتماعية: وهو الأمر الذي يرتبط بتصنيف مقدمي الخدمات في ظل اقتصاد المشاركة الرقمي على أنهم عاملون لحسابهم الخاص وليسوا موظفين، ومن ثم فإن أساس العلاقة هو تأدية الخدمة مقابل أجر، وبناء عليه فإنهم يفتقدون العديد من المزايا التي يتمتع بها أقرانهم في العمل التقليدي. ومن ذلك الحد الأدنى للأجور، والأجر الإضافي، والخدمات الصحية، والتأمين على الحياة، وحقوق المفاوضات الجماعية، ومعاش التقاعد، والحماية من التمييز، والإجازات المرضية وغيرها، كما يعرضهم لتقلبات الدخل⁽¹⁸⁾، الأمر الذي قد يدفع تلك الفئات لمطالبة الدولة بتوفير تلك الخدمات بشكل كامل أو الاحتكام إليها ضد تلك الشركات لمعاملتهم كموظفين⁽¹⁹⁾، وما يترتب على ذلك من فقدان اقتصاد المشاركة ميزته التنافسية، ومن جهة ثانية، فإن القطاع الخاص قد يلجأ إلى التخلص التدريجي من المسؤولية المجتمعية من خلال تقليص اعتماده على العمالة التقليدية والتوسع في إسناد العمل للغير من خلال المنصات الرقمية.

3- غياب المعلومات الدقيقة عن حجم اقتصاد المشاركة عبر المنصات الرقمية: إذ إنه يجعل ذلك الاقتصاد يعمل خارج سيطرة الحكومات، ومن دون أن تمتلك معلومات دقيقة عن حجم المتعاملين وحجم النشاط الاقتصادي.

4- عدم الالتزام بالتشريعات الوطنية: نتيجة للطبيعة الرقمية للشركات العاملة في اقتصاد المشاركة الرقمي، واعتمادها على القيام بدور الوسيط بين مقدمي الخدمات والمستقلين،

1- وائل اللبائدي، الاقتصاد التشاركي يضع الحكومات أمام تحديات دورها وقوانينها، صحيفة البيان الإماراتية، 8 فبراير 2016، موجود على الرابط التالي: <https://goo.gl/7SjpkT> (تم الاطلاع 31 أكتوبر 2016).

2- Leslie Hook, Year in a word: gig economy, **Financial Times**, December 29, 2015, accessible at: <https://goo.gl/U0rNB5>, (Last accessed: October 31, 2016).

2- Sarah A. Donovan (et al.), What Does the Gig Economy Mean for Workers?, **Congressional Research Service**, no. R44365, February 5, 2016, pp. 1 – 2.

3- Rudy Telles Jr., Digital Matching Firms: A new Definition in the Sharing Economy Space, **Economics and Statistics Administration Issue Brief** (U.S. Department of Commerce), no. 1, June 3, 2016, pp. 1 – 5.

4- Ian Hathaway and Mark Muro, Tracking the gig economy: New numbers, **Brookings**, October 13, 2016, accessible at: <https://www.brookings.edu/research/tracking-the-gig-economy-new-numbers/>, (Last accessed: October 31, 2016).

5- James Manyika (et al.), Independent work: Choice, necessity, and the gig economy, **McKinsey Global Institute**, October 2016, p. 12.

6- Ibid., pp. 66 – 67.

7- Ian Hathaway and Mark Muro, **Op.cit.**

8- James Manyika (et al.), **Op.cit.**, pp. 66 – 67.

9- Sarah A. Donovan (et al.), **Op.cit.**, pp. 2 – 3.

10- Gig Economy- The Uberisation of Work, **op.cit.**, p. 6.

11- Rudy Telles Jr., **Op.cit.**, p. 13.

12- Elka Torpey and Andrew Hogan, "Working in a gig economy", Career Outlook, Bureau of Labor Statistics, May 2016, accessible at: <http://www.bls.gov/careeroutlook/2016/article/what-is-the-gig-economy.htm>, (Last accessed: October 31, 2016).

13- Rudy Telles Jr., **Op.cit.**, pp. 13 – 14.

14- Ibid., pp. 13 – 14.

15- James Manyika (et al.), **Op.cit.**, pp. 66 – 67.

16- "The sharing Economy: Share and make money- How does Switzerland compare?", **Deloitte**, June 2015, (p. 5), accessible at: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/CH/Documents/consumer-business/ch-cb-shared-economy-share-and-make-money.pdf>

17- Will Hutton, "The gig economy is here to stay. So making it fairer must be a priority", **The Guardian**, September 4, 2016, accessible at: <https://www.theguardian.com/commentisfree/2016/sep/03/gig-economy-zero-hours-contracts-ethics>, (Last accessed: October 31, 2016).

18- قضت محكمة العمل في لندن في نهاية أكتوبر 2016 لصالح سانتي أوبر، بعد أن تقدموا بشكاوى للمحكمة من أن عقودهم مع الشركة ترحمهم من حقوق العمل الأساسية مثل الحد الأدنى للأجور والإجازات مدفوعة الأجر. حيث رأت المحكمة أنهم موظفون وليسوا متعاقدين مستقلين تماماً.

19- Rudy Telles Jr., **Op.cit.**, pp. 16 – 18.

20- Amsterdam and Airbnb sign agreement on home sharing and tourist tax, December 18, 2014, accessible at: <http://www.iamsterdam.com/en/media-centre/city-hall/press-releases/2014-press-room/amsterdam-airbnb-agreement>, (Last accessed: October 31, 2016).

21- "هل يحول اقتصاد المشاركة الموظفين حول العالم للعمل لحسابهم الخاص؟"، بوابة أرقام المالية، موجود على الرابط التالي: <http://www.argaam.com/ar/article/articledetail/> id/427821 (تاريخ الاطلاع 31 أكتوبر 2016).