

Yüksek Teknolojik Sömürü

“Paylaşım ekonomisi” (“Sharing economy”) diye adlandırılan şey, karın paylaşılması demek değildir. Paylaşılan şey yeni , yüksek teknoloji ile paketlenmiş eski model emek sömürsü yollarıdır.

“Paylaşım ekonomisi” şirketleri, çalışanlarını bağımsız girişimciler olarak görevlendirir. Böylece çalışanlar iş kanunlarının sunduğu işçiyi koruyan yasalardan faydalanamaz. İşçilere fiyat kırıcı rekabeti dayatmak ve onları koruyan yasa ve düzenlemelerden mahrum bırakmak aslında ne yeni, ne de yenilikçidir.

“Ama Silikon Vadisi şirketleri bunu yapıyor- öyleyse yaşasın! O zaman bu çok heyecan verici ve yıkıcı olmalı! Asgari ücret, işçi ve tüketici haklarının korunması gibi tuhaf ve antika standartların modası o kadar çok geçti ki, Silikon Vadisi milyarderleri onları yok ederek bizlere iyilik yapıyor!” ☺



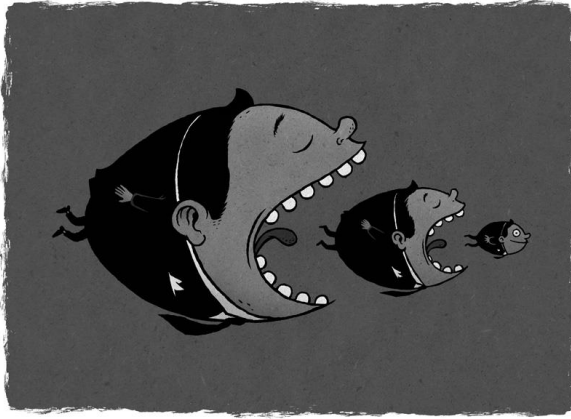
“Paylaşım ekonomi” şirketlerinin yeni teknolojik hisse senedi balonunun merkezinde olmaları, etraflarını saran uyuşturucu etkisinin nedenini sormak için bir başka nedendir. İlk halka arz için doğru zamanı beklerken “paylaşımçı ekonomi” nin poster çocuğu Uber Teknolojileri Inc’in sorunsuz yatırımcıları vardı . Uber’in şu andaki değeri ise 51 milyar dolardır. Bu, çıkarları doğrultusunda şoför çalıştıran bir şirket olmasını bir yana koyarsak, bir yazılım uygulaması olma iddiasına sahip bir şirket için hiç de kötü değildir. 2009 yılında kurulmuş olan Uber’in şu anki değerinin S&P’de bulunan şirketlerden , ABD borsalarında yer alan en büyük şirketlerden , ilk 500’ünün %80’ninden daha yüksek olduğunu görürüz.

Şirketin finansal sonuçlarını ortaya koymaması sebebiyle, Uber’in elde ettiği gelir ile bağlantılı bir şekilde değer ölçümü yapmak imkansızdır. TechCrunch’ta yer alan bir rapora göre: Uber her yıl, 1 milyar dolardan fazla brüt hasılat elde ediyor ve Uber’in komisyon gelirlerinin ise yılda 213 milyon dolar olduğu tahmin ediliyor. (Uber, taksi sürücülerinden, %20 komisyon alıyor, fakat bazı taksicilerin belirttiğine göre Uber bahşişler için de komisyon alıyor) Elde ettiği gelir ve aldığı 5 milyar dolarlık fonla birlikte şirket, çalıştırdığı taksi sürücülerini kadrolu olarak işe alabilecek güçteyken, bunun yerine bu parayı karalama kampanyası faaliyetlerine harcıyor.

Geçen ay, New York Belediye Başkanı Bill de Blasio şehirdeki taksi piyasası için düzenlemeler yapmayı önermeye kalkıştığında şirket, belediye başkanına karşı bir multi-medya reklam atağı ve karalama kampanyası gerçekleştirdi. Bunun üzerine beklendiği gibi, belediye başkanı de Blasio (New York'un Obama'sı olarak anılıyor) sözünde duramadı.

Uber , halihazırda anlaşmalı taksilerin şehirdeki sarı başlıklı taksi şirketlerinden daha fazla olması ve sarı başlıklı taksi izinlerinin alınmasının daha zor olmasına rağmen, belediye başkanının önerisi olan anlaşmalı taksilerin artışında sınırlamalar getirilmesine karşı çıktı. Aslında Uber'in saldırıları Belediye başkanından öte sarı başlıklı taksi şirketleri ve şoförleri üzerine yoğunlaşıyordu.

Düşük gelirli taksi şoförleri için geliri daha da düşürmek



şoförlerinin içinde bulunduğu durumu şöyle özetliyor:

Uber'in sizleri , ayrıcalıklı ve daha fazla rekabetin nesnesi olduğuna inandırmaya çalıştığı taksi şoförleri kimler? Bir New York sarı başlıklı taksi şoförü, şirkete 12 saatlik vardiya başlangıcında 100 dolar veya üstünde ödeme yapar, yakıt için ödeme yapar ve tüketici yönetmeliklerine göre giderleri olur . Taksi şoförü, vardiyasının ilk bir kaç saatini, sadece bu günlük giderleri karşılamak üzere geçirir. New York Taksi Çalışanları birliği, taksi

“Şoförler, az para kazanırken, uzun saatler çalışıyor, kimi günler, asgari ücretin altında kazandıkları bile oluyor. Dolayısıyla taksi şoförleri evlerine, 12 saatlik vardiyanın ardından, fazla mesai ücreti olmaksızın, saatte kazandıkları 10-12 dolar arası parayla dönüyor. (Bu da aşağı yukarı NewYork'ta saatlik asgari ücrete denk düşüyor.)Daha fazla trafik ve daha fazla aracın aynı yolcular için rekabet etmesi elde ettikleri gelirleri yoksulluk seviyelerine indiriyor. Uber , bu “bozulma oyununu” ortaya atmanın yanı sıra şoförlerine yerel yaptırımlara ve kanunlara uygun olmayacak şekilde yolcu toplamalarını, kuralları hiçe saymalarını , bunun karşılığı oluşacak cezaları kendilerinin ödeyeceğini söyledi.

Şoförler, çaresizlik içinde hapisaneye girmek vatandaşlık hakkından mahrum bırakılmak gibi riskeri alarak çalışırken Uber inovasyon iddiasıyla yoluna devam ediyor. Şoförler Uber tarafından kullanılmış ve atılmış oluyorlar...

Uber yönetmeliğe uygun şekilde süregelen taksi endüstrisini yok etmek ve yerine hiç bir tüketici güvencesi olmayan ve şoförlere tam zamanlı çalışma güvencesi vermeyen bir tekel ulaşım sistemi kurma arayışı içinde.Uber için şoförler, bırakın bağımsız işbirlikçiler olmayı, bariz bir şekilde “işçi” bile değiller. Ticari sigorta , ticari kayıt gerekliliği , bölge ve eyalet toplu ulaşım kanunlarına ya da işçi haklarına uymak konunun sadece bir yanı. Uber 'in şimdilik -fiyat arttırımı yapmadıkları sürece- düşük yol ücretleri rekabet edilemez , tekel bir taksi piyasası amaçlıyor. Taksiler tek hedefleri değil, amaçları ayrıca, Chicago ve Los Angeles 'ta otobüsten

daha ucuz ve ambulandan daha hızlı oldukları iddiasıyla toplu ulaşımı da dağıtmaya uğraşmak. Monopoliyi kazanmaları durumunda, düşük yol ücretleri amaca hizmet etmiş olacak ve ani fiyatlandırma (surge pricing) bir norm haline gelecek.”

Bahsedilen “bozulma” ya da “yenilik” aslında ulaşımın Walmart’laşmasıdır. Uber, işçi yerine bağımsız işbirlikçi olarak işe alındıklarını , bunun yanlış olduğunu söyleyen Californalı şoförlerle mücadele etmek için, daha önce Wal Mart’ın, kadın çalışanların yürüttüğü sınıf ayrımı hareketini bastıran kurumsal hukuk şirketleri Gibson, Dunn & Crutcher ile çalışmaya başladı. Açıkça görüldüğü üzere kendi propagandasında iddia ettiği gibi işçi şoförlerin tam olarak destekçisi değildir.

Bir San Francisco federal yargıcı ve California İşçi Komisyonu, bu sene başında, birbirlerinden ayrı olarak, Uber şoförlerinin, işe alım sürecinde işçi olarak kabul edilmesi konusunda hüküm verdi. İşe alımlarla ilgili Uber spam mesajlarından dolayı mahkemeye verildiğinde ise mesajların yasal olduğunu, işe almaya teşvik içerdiğini öne sürdü. Fakat eğer Uber, iddia edildiği gibi, bir yazılım sağlayıcıdan fazlası değilse nasıl “bir işe alma” gerçekleştirebiliyor?

“Paylaşım ekonomisi” adı altında, çalışma şartlarındaki yozlaşma, elbette sadece bir tek şirketle sınırlı değil. Bir ev temizlik şirketi olan Homejoy, açılan davalara itiraz etme arayışına girmektense, sahip olduğu bağımsız işbirlikçilerini, çalışanı olarak sınıflandırmaya başladı. Meyve-sebze dağıtım hizmeti veren Instacart ve kurye şirketi Shyphave, açılan davalar karşısında, işçilerini çalışan olarak yeniden konumlandırdı.

Piyango ekonomisi (Lottery Economy) eşitsizliğe yol açıyor.



Bu şirketlerin kurucuları ve bu işe milyonları koyarak kazanma hayali kuran spekülörler bir piyango ekonomisi (lottery economy) oluşturmuştur. Sadece çok cüzi sayıdaki buluşlar ticari olarak başarılı olmaktadır- Amerika Patent ve Marka Ofisi (U.S. Patent & Trademark Office) ’nden bir yönetici bundan 10 yıl önce, işleme alınan patentlerin %99,8’inin ticari olarak uygulanabilir olmadığını söylemişti. Ticari açıdan uygulanabilir olan çok az sayıdaki fikir, yaratıcılarına milyonlar ya da milyarlar kazandırıyor. Bu sanat dünyasında da benzer şekilde. Çok az sayıdaki sanatçı eserlerini milyonlara satabilirken, ezici bir çoğunluk ya hiç bir şey kazanamıyor, ya da çok az kazanabiliyor.

Fakat piyangoyu tutturana girişimciler gerçekten diğer herkesten daha mı değerli?

Bu kurumsal piyango galiplerinin hiç biri, kendi başarılı şirketlerini tek başlarına inşa etmediler. Bu şirketler için çalışan, ürünün fiziksel formunu dizayn eden mühendisler, üretim hattında çalışan işçiler ve ürüne olan talebi yaratan reklam ajansları vardır. Çoğunlukla doğuştan gelen bir şansla, bir mirasa konarak milyoner olanlar dışında , servetini bir buluşla ya da popüler bir

ürünü yaratarak ya da büyük bir şirketin tepesine çıkararak, ya da sadece popüler bir şovmen ya da sporcu olarak kazanan milyonerlerin bu zenginliklerini sağlayan bir sosyal yapı vardır.

Popüler bir ürünün yalnız başına yaratımı ve bu tek başına yaratılmış ürünün ülke çapında refah getirmesi üzerine kurulan tek kişilik dahi “solo genius” mitolojisi, muazzam bir eşitsizliği savunur. Böyle bir özverili hizmeti için, yalnız deha fantastik zenginlikle ödüllendirilmelidir.

Fakat Neden Facebook kurucusu Mark Zuckerberg 18 milyar dolar kazanmalıyken , diğerleri hiç bir şey almasın?

Apple, çalışma şartlarının kötü olduğu işyerlerine sahipken ve bir sürü işçisini acımasızca bir dizi intihar dalgasına sürüklerken, neden yalnız kendisi eşi benzeri olmayan servete ulaşmalı?

Devasa servet sahibi olmak isteyen “paylaşımçı ekonomi” girişimcileri neden hayatta kalma mücadelesi veren çalışanlarının sırtından elde ettikleriyle servet sahibi olmalılar?

Bilgisayarların ,bilgisayar programlarının ve aplikasyonların yaptığı şey, tüketici harcamalarını bir tüccardan diğerine kaydırmaktır. Uber’in siyah arabasını kullanan bir yolcu bu hizmeti bir taksiden aldığı hizmete değişiyor. Online alışveriş yapan bir kişi, bunu yerel bir mağazadan yaptığı alışverişe değişiyor. Aynı, Wal-Mart’ın en alttaki perakendeciye tekeline alarak , paranın yerel olarak harcanacak şekilde yeniden dolanımını sağlamak yerine, multimilyarder Walton ailesinin cüzdanını doldurmasını sağladığı gibi , “paylaşımçı ekonomi” girişimcileri de, potansiyel kar beklentisiyle salyaları akan spekülörler ile mümkün olan en büyük miktardaki parayı vakumlayacak yöntemler arayışı içindeler.

Özgürlükçü Silikon Vadisi milyarderleri çalışanların giderlerini kısmak suretiyle daha yüksek servet sahibi olma çabası içindeler.

Bu yenilikçilik değil, her zamanki kapitalizmdir.



Systemic Disorder 'da blog yazarı **Pete Dolack** 'ın

<http://www.counterpunch.org/2015/08/07/high-tech-exploitation-is-still-exploitation/> da

çıkan makalesi Bilişim Çalışanları Dayanışma Ağı (BİÇDA) tarafından Türkçeye çevrilmiştir.