

# Πλατφόρμες Λιτής Παραγωγής\*

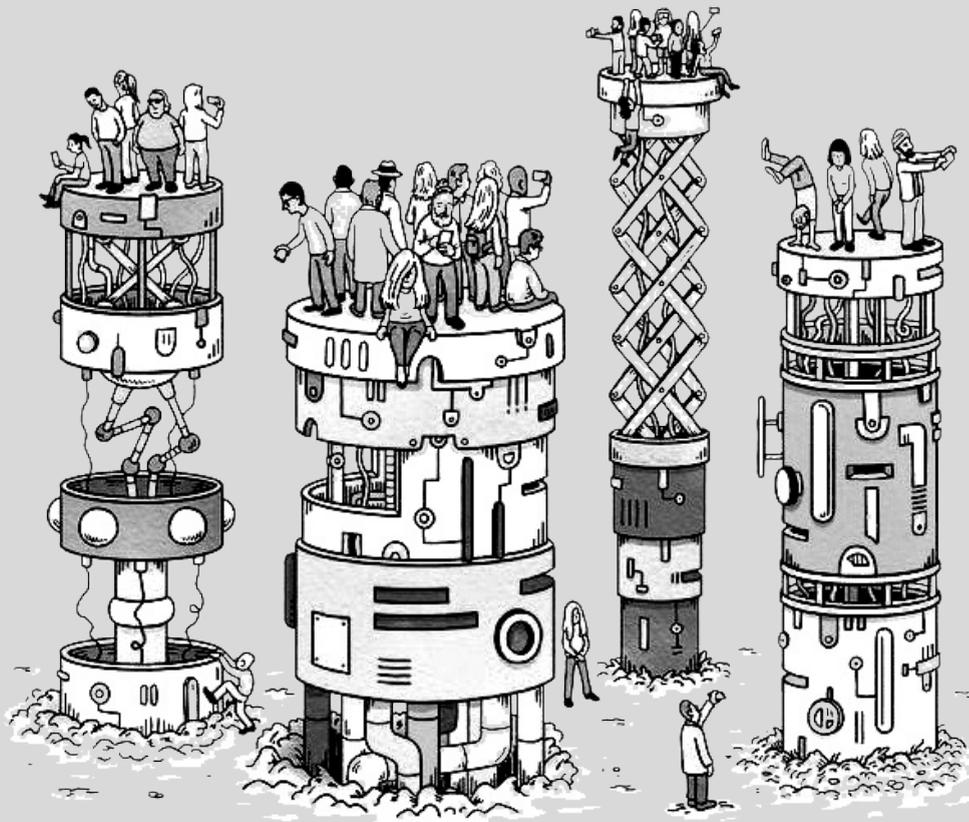
του Nick Srnicek

Απόσπασμα από το Nick Srnicek, *Platform Capitalism*, Polity Press, Cambridge 2017, σελ. 43-48

Το κείμενο που μεταφράσαμε σ' αυτό το τεύχος είναι απόσπασμα από το βιβλίο *Platform Capitalism* του Nick Srnicek, και συγκεκριμένα από το 2ο κεφάλαιό του, όπου αναλύεται η τυπολογία των ψηφιακών πλατφορμών. Η οπτική του συγγραφέα τοποθετεί την ανάπτυξη των πλατφορμών, την φυγή στην ψηφιοποίηση και την τεχνολογική αναδιάρθρωση της εργασίας εν γένει στην προσπάθεια του κεφαλαίου να ξεπεράσει μια σειρά από καπιταλιστικές κρίσεις, ξεκινώντας από τα 70's και φτάνοντας πιο πρόσφατα στην κρίση των dot.com και αυτή του 2008.

Στα μέρη μας, η καπιταλιστική κρίση που εμφανίστηκε ως «covid» αποτέλεσε (και συνεχίζει να αποτελεί) τη συνθήκη επέκτασης και εδραίωσης της ψηφιοποίησης της εργασίας και της καθημερινότητάς μας. Σχετικά με το κείμενο, παρόλο που οι ψηφιακές πλατφόρμες είχαν κάνει την εμφάνισή τους στην Ελλάδα τα τελευταία 10 περίπου χρόνια, ήταν οι απαγορεύσεις κυκλοφορίας, η τηλεργασία και το social distancing που τις έδωσαν μια τρομακτική ώθηση (βλέπε σχετικά και το κείμενο Συγκεντροποίηση και αναδιάρθρωση στον καιρό του covid 19, Traverso τ. 6).

Αν η μία πλευρά των πλατφορμών σχετίζεται με ό,τι έχει ονομαστεί ως «κατασκοπευτικός καπιταλισμός», που αφορά το μονοπώλιο συγκέντρωσης και εμπορίας data, η άλλη σημαντική τους όψη, στην οποία αναφέρεται ο Srnicek, έχει να κάνει με τον τρόπο εκμετάλλευσης της εργασίας. Πίσω από το ξεθωριασμένο hype της διαμοιραστικής οικονομίας και της freelance συνεργασίας δεν έχουμε παρά τη γενίκευση της πληρωμής με το κομμάτι, την εξαντλητική μείωση του εργατικού κόστους και της έντασης της εργασίας. Γι' αυτό και δεν είναι τυχαίο που την τελευταία ζοφερή τριετία, μια σειρά από εργατικούς αγώνες παγκοσμίως εμφανίζονται σταθερά γύρω από τις πλατφόρμες, και δη αυτές που αφορούν τις μεταφορές.



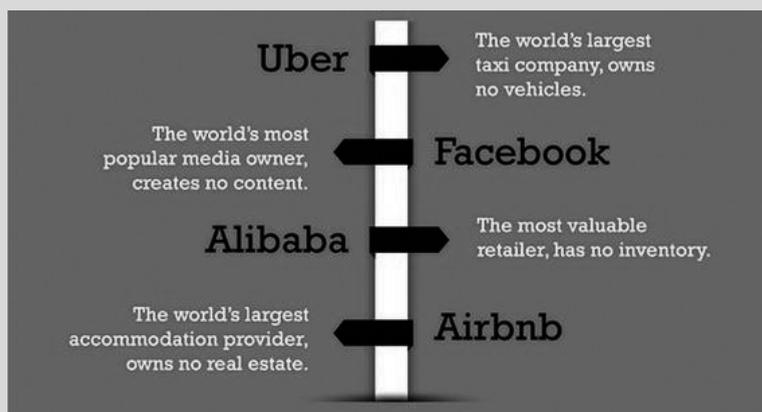
[...] Είναι δύσκολο να μη θεωρήσουμε τις νέες Πλατφόρμες Λιτής Παραγωγής ως μια επιστροφή στα πρώιμα στάδια της διαδικτυακής οικονομίας. Ενώ όλες οι προηγούμενες πλατφόρμες έχουν αναπτύξει επιχειρηματικά μοντέλα που παράγουν κέρδη με κάποιο τρόπο, οι σύγχρονες Πλατφόρμες Λιτής Παραγωγής επιστρέφουν στο μοντέλο «ανάπτυξη προ κέρδους» της δεκαετίας του 1990. Εταιρίες σαν την Uber και την Airbnb έγιναν πολύ γρήγορα πασίγνωστες και πλέον αποτελούν την επιτομή της επαναφοράς αυτού του επιχειρηματικού μοντέλου. Αυτές οι πλατφόρμες εκτείνονται σε ένα εύρος που ξεκινά από επιχειρήσεις που προσφέρουν μια ποικιλία υπηρεσιών (π.χ. καθαρισμός, κατ' οίκον επισκέψεις γιατρών, ψώνια από μανάβικο, υδραυλικές εργασίες κ.ο.κ) μέχρι γενικού τύπου αγορές όπως η TaskRabbit και η Mechanical Turk, οι οποίες προσφέρουν επίσης μια ποικιλία υπηρεσιών. Εντούτοις, όλες αυτές οι επιχειρήσεις προσπαθούν να εδραιωθούν ως πλατφόρμες όπου χρήστες, πελάτες και εργαζόμενοι μπορούν κάπως να συναντηθούν.

Γιατί ονομάζονται Πλατφόρμες Λιτής Παραγωγής; Την απάντηση βρίσκουμε σε μια παρατήρηση που μνημονεύεται συχνά: «Η Uber, η μεγαλύτερη εταιρία ταξί στον κόσμο, δεν κατέχει κανένα όχημα και η Airbnb, η μεγαλύτερη εταιρία παροχής καταλυμάτων, δεν έχει καμία ιδιοκτησία». Μιας και δεν κατέχουν κανένα περιουσιακό στοιχείο, θα μπορούσαμε να αναφερόμαστε σε αυτές ως εικονικές πλατφόρμες. Το ζήτημα, όμως, είναι ότι στην πραγματικότητα κατέχουν το πιο σημαντικό περιουσιακό στοιχείο: την πλατφόρμα λογισμικού και ανάλυσης δεδομένων. Οι Πλατφόρμες Λιτής Παραγωγής λειτουργούν μέσω ενός μοντέλου γενικής υπερανάθεσης σε τρίτους, όπου οι εργαζόμενοι, το σταθερό κεφάλαιο, τα έξοδα συντήρησης και η εκπαίδευση ανατίθενται όλα ως εργολαβία σε τρίτους. Αυτό που απομένει είναι η διασφάλιση του ελέγχου στην πλατφόρμα, γεγονός που επιτρέπει την πρόσοδο στο μονοπωλιακό κέρδος.

Το πιο διαβόητο πράγμα αυτών των εταιριών είναι η εργολαβική σχέση με τους εργαζόμενούς τους. Στην Αμερική οι εν λόγω πλατφόρμες μεταχειρίζονται νόμιμα τους εργαζόμενούς τους ως «εξωτερικούς συνεργάτες» αντί για «μισθωτούς». Αυτό επιτρέπει στις εταιρίες να γλιτώνουν κατά προσέγγιση το 30% του κόστους εργασίας, περικόποντας επιδόματα, υπερωρίες, αναρρωτικές άδειες και άλλα κόστη. Παράλληλα σημαίνει ότι το κόστος εκπαίδευσης των εργαζομένων τους επίσης ανατίθεται σε τρίτους. Αυτή η διαδικασία έχει οδηγήσει σε εναλλακτικούς τρόπους ελέγχου μέσω ψηφιακών συστημάτων αξιολόγησης, τα οποία συχνά αναπαράγουν τις έμφυλες και ρατσιστικές προκαταλήψεις της κοινωνίας.

Οι εξωτερικοί συνεργάτες πληρώνονται με το κομμάτι: μερίδιο για κάθε κούρσα από την Uber, για κάθε διαμονή από την Airbnb, για κάθε δουλειά που ολοκληρώθηκε από την Mechanical Turk. Με τη μείωση του κόστους εργασίας που αποφέρει αυτή η προσέγγιση, δεν είναι ν' απορεί κανείς που ο Μαρξ έγραψε ότι «ο μισθός με το κομμάτι αποτελεί τη μορφή του μισθού που βρίσκεται περισσότερο

\* Η *Λιτή Παραγωγή* είναι ένας επιστημονικός όρος του καπιταλιστικού μανάτζμεντ. Αφορά σε ένα μοντέλο καπιταλιστικής παραγωγής που βασίζεται όχι στην αφθονία των πόρων (π.χ. πρώτες ύλες, μηχανές, εργασία) αλλά στην ταχεία και άμεση ροή τους στην παραγωγή, ανάλογα με τους όρους ζήτησης της αγοράς. Γι' αυτό το λόγο στηρίζεται στο δόγμα της just-in-time παραγωγής και της on demand εργασίας, φαινόμενα που κυριάρχησαν στην απορρύθμιση του εργασιακού πλαισίου τις τελευταίες δεκαετίες. Εμφανίστηκε πρώτη φορά στη δεκαετία του 1970 στην αυτοκινητοβιομηχανία, ως επιμέρους στοιχείο της μεγάλης καπιταλιστικής αναδιάρθρωσης της βιομηχανικής παραγωγής (Τογιοτισμός) που ακολούθησε τα προβλήματα υπερσυσώρευσης που προκάλεσε στα αφεντικά η πετρελαϊκή κρίση της περιόδου.



σε αρμονία με τον καπιταλιστικό τρόπο παραγωγής». Παρόλα αυτά, όπως έχουμε δει, αυτή η υπεργολαβική ανάθεση της μισθωτής εργασίας αποτελεί κομμάτι μιας διευρυμένης τάσης που εφαρμόστηκε πρώτη φορά τη δεκαετία του 1970. Οι δουλειές που αφορούσαν στην παραγωγή ανταλλαξιμων εμπορευμάτων ήταν οι πρώτες που ανατέθηκαν σε τρίτους, ενώ οι υπηρεσίες ήταν οι επόμενες στη σειρά. Στη δεκαετία του 1990 η Nike έγινε η πρώτη εταιρία-πρότυπο στη χρήση εξωτερικών συνεργατών, αφού ανέθεσε αρκετή εργασία σε τρίτους. [...] Η Nike βασίστηκε στην ύπαρξη ενός μικρού πυρήνα σχεδιαστών και μανάτζερ, οι οποίοι ανέθεταν την επιμέρους παραγωγή κάποιων εμπορευμάτων τους σε άλλες εταιρίες-εργολάβους. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα ήδη από το 1996 να αυξάνονται οι ανησυχίες των ανθρώπων για τη μετάβαση σε μια φάση «αναλώσιμων» εργατών που δουλεύουν μόνο όταν υπάρχει ζήτηση για την παραγωγή. Όμως το ζήτημα αυτό περιλαμβάνει πολλά περισσότερα από τις Πλατφόρμες Λιτής Παραγωγής. Η Apple, για παράδειγμα, προσλαμβάνει απευθείας λιγότερο από το 10% των εργατών που χρειάζεται η παραγωγή της. Αντίστοιχα, με μια γρήγορη ματιά στο αμερικανικό Υπουργείο Εργασίας, βρίσκουμε άπειρες υποθέσεις μη Uber εργαζομένων που αφορούν στην λανθασμένη κατηγοριοποίηση μισθωτών εργατών ως ανεξάρτητους συνεργάτες: υποθέσεις με οικοδόμους, σεκιουριτάδες, μπαρίστες, υδραυλικούς και εργαζόμενους σε εστιατόρια, για να απαριθμήσουμε ενδεικτικά κάποιες από αυτές.

Στην πραγματικότητα, η αγορά εργασίας που προσιδιάζει περισσότερο στο μοντέλο που έχουν σήμερα οι Πλατφόρμες Λιτής Παραγωγής είναι παλιά και χαμηλής τεχνολογίας: είναι η αγορά των εργατών με την ημέρα-εργάτης, εργάτες στα λιμάνια ή άλλοι χαμηλόμισθοι εργάτες- που εμφανίζονταν σε κάποιο μέρος το πρωί με την ελπίδα να βρουν δουλειά για τη μέρα εκείνη. Ένας πολύ σημαντικός λόγος για τον οποίο έγιναν απαραίτητα τα κινητά τηλέφωνα στις αναπτυσσόμενες χώρες είναι ότι πλέον έχουν καταστεί αναγκαία στην διαδικασία του να βρεις δουλειά σε άτυπες αγορές εργασίας. Η διαμοιραστική οικονομία απλά μεταφέρει στο διαδίκτυο τις πιάτσες που εμφανίζονταν οι εργάτες το πρωί και τις επενδύει με μια στρώση διάχυτης επιτήρησης. Ένα εργαλείο επιβίωσης πλασάρεται από την Silicon Valley ως εργαλείο απελευθέρωσης.

Η ευρεία αυτή μετάβαση απαντάται και στις οικονομικές στατιστικές. Το 2005 το Γραφείο Εργασιακής Στατιστικής εντόπισε σχεδόν 15 εκ. αμερικανούς εργάτες (το 10,1% του συνολικού εργατικού δυναμικού) που εργάζονταν με εναλλακτικές μορφές απασχόλησης. Αυτή η κατηγορία περιελάμβανε εργαζόμενους που είχαν προσληφθεί με συμβάσεις ευέλικτης μορφής (εκ περιτροπής εργασία, ανεξάρτητοι εξωτερικοί συνεργάτες) και άλλους που είχαν προσληφθεί μέσω τρίτων (πρακτορεία εύρεσης εργασίας, εταιρίες ενοικίασης εργαζομένων). Έως το 2015 αυτή η κατηγορία είχε φτάσει να αφορά το 15,8% του εργατικού δυναμικού. [...] Το πιο εντυπωσιακό είναι ότι μεταξύ 2005 και 2015 η αμερικανική αγορά εργασίας αυξήθηκε κατά 9,1 εκ. θέσεις [...] Αυτό σημαίνει ότι η αύξηση των θέσεων εργασίας στην Αμερική από το 2005 και μετά έχει σπληνισθεί αποκλειστικά και μόνο σε τέτοιου είδους, συχνά επισφαλείς, δουλειές. Παρόμοιες τάσεις μπορούμε να δούμε και στην αυτοαπασχόληση. Ενώ ο αριθμός των ατόμων που λογίζονται ως αυτοαπασχολούμενοι έχει μειωθεί, ο αριθμός των ατόμων που φορολογήθηκαν ως αυτοαπασχολούμενοι αυξήθηκε. Αυτό που μπορούμε να διακρίνουμε είναι ουσιαστικά μια επιτάχυνση της μεταστροφής από τη σταθερή εργασία σε πιο επισφαλείς μορφές απασχόλησης, ειδικά μετά το 2008.

Που συνδέονται με αυτά οι Πλατφόρμες Λιτής Παραγωγής; Το πιο εμφανές σημείο σύνδεσης είναι η κατηγορία των ανεξάρτητων συνεργατών και των ελεύθερων επαγγελματιών-freelancers. Αυτή η κατηγορία έχει καταγράψει αύξηση της τάξεως του 1,7% (2,9 εκ. δολάρια) μεταξύ 2005 και 2015, όμως πολλές από αυτές τις αυξήσεις αφορούν σε δουλειές εκτός διαδικτύου. Σχεδόν όλες οι εκτιμήσεις συνηγορούν στο γεγονός ότι περίπου το 1% του συνόλου της αμερικανικής εργατικής δύναμης απασχολείται στην διαμοιραστική οικονομία του διαδικτύου, η οποία διαμορφώνεται από τις εν λόγω πλατφόρμες. Ακόμη και εδώ, στα όποια συμπεράσματα πρέπει να συμπεριλάβουμε το γεγονός ότι οι οδηγοί της Uber πιθανά αποτελούν την πλειοψηφία αυτών των εργατών. Η διαμοιραστική οικονομία πέρα από την Uber είναι ελάχιστη.

Επομένως, μπορούμε να συμπεράνουμε ότι η διαμοιραστική οικονομία δεν αποτελεί παρά ένα μικρό τμήμα μιας πολύ μεγαλύτερης τάσης. Επιπλέον αποτελεί έναν μικρό τομέα, ο οποίος βασίζεται στην τεράστια ανάπτυξη του επιπέδου ανεργίας μετά την κρίση του 2008. Εμπεδώνοντας την τάση για περισσότερο επισφαλή εργασία, η κρίση διπλασίασε την ανεργία στις ΗΠΑ, ενώ η μακροχρόνια ανεργία σχεδόν τριπλασιάστηκε. Επίσης, οι επιπτώσεις της κρίσης αποτυπώθηκαν σε μια ανάκαμψη χωρίς δουλειές, φαινόμενο όπου η οικονομική ανάπτυξη επιστρέφει αλλά όχι και η αύξηση της απασχόλησης. Ως εκ τούτου, πολλοί εργάτες αναγκάστηκαν να προσφύγουν απελπισμένα σε οποιαδήποτε άλλα μέσα μπορούσαν να βρουν για να επιβιώσουν. Σ' αυτό το πλαίσιο, η αυτοαπασχόληση δεν αποτελεί έναν δρόμο που επιλέγεται ελεύθερα, αλλά συνιστά μια εξαναγκασμένη επιβολή. Μια ματιά στα δημογραφικά μεγέθη των εργατών στις εν λόγω πλατφόρμες φαίνεται να ενισχύει το παραπάνω επιχειρήμα. Από τους εργάτες στην TaskRabbit, το 70% είναι κάτοχοι διπλώματος προπτυχιακών σπουδών ενώ το 5% είναι κάτοχοι διδακτορικού. [...] Η Uber παραδέχεται ότι περίπου το 1/3 των οδηγών της στο Λονδίνο προέρχονται από οικογένειες με δείκτες ανεργίας πάνω από 10%.

Ενώ οι υπόλοιποι τύποι πλατφόρμας έχουν αναπτύξει καινοτόμα στοιχεία, υπάρχει κάτι καινούριο όσον αφορά στις Πλατφόρμες Λιτής Παραγωγής; [...] Αυτό που κάνουν είναι απλά να επεκτείνουν προϋπάρχουσες τάσεις σε νέες περιοχές της οικονομίας. Ενώ η ανάθεση σε τρίτους κάποτε λάμβανε χώρα στον τομέα της βιομηχανίας, στη διοίκηση και τη φιλοξενία, σήμερα επεκτείνεται σε ένα εύρος νέων δουλειών: ταξί, κομμωτήρια, ραπτική, καθαρισμός, υδραυλικά, εποπτεία περιεχομένου κ.ο.κ. Παράλληλα, προσπαθούν να εισέλθουν και σε δουλειές γραφείου, για παράδειγμα σε εργασίες όπως το μοντάζ, ο προγραμματισμός και το μανάτζμεντ. Και με όρους αγοράς εργασίας, οι Πλατφόρμες Λιτής Παραγωγής έχουν μετατρέψει ό,τι κάποτε αποτελούσε μη-ανταλλαξιμες υπηρεσίες σε ανταλλαξιμες, οι οποίες διευρύνουν αποτελεσματικά την προσφορά εργασίας σε σχεδόν παγκόσμιο επίπεδο. Μια πληθώρα καινοτόμων εργασιών μπορούν πλέον να γίνουν στο διαδίκτυο μέσω της Mechanical Turk και άλλων παρόμοιων πλατφόρμων. Αυτό επιτρέπει στις εταιρίες για ακόμα μία φορά να μειώσουν τα κόστη τους, εκμεταλλευόμενες τη φθηνή εργασία στις αναπτυσσόμενες χώρες και να ρίξουν ακόμα περισσότερο τους μισθούς, βάζοντας αυτές τις δουλειές στην παγκόσμια αγορά εργασίας. Η έκταση στην οποία οι εταιρίες με αυτές τις πλατφόρμες μεταθέτουν σε τρίτους τα παραγωγικά κόστη είναι επίσης αξιοσημείωτη (αν και όχι καινοτόμα): η πιο καθαρή μορφή της είναι το να βγεις ραντεβού σε εικονικές πλατφόρμες. Κάνοντας αυτό, εξαρτώνται από τις δυνατότητες που προσφέρουν οι πλατφόρμες υπολογιστικού νέφους. Ενώ οι εταιρίες κάποτε έπρεπε να ξοδέψουν πολλά λεφτά για να επενδύσουν στον τεχνολογικό εξοπλισμό και την εργασιακή ειδίκευση που χρειαζόνταν για τις δουλειές τους, πλέον οι σύγχρονες start up ακμάζουν επειδή μπορούν να νοικιάσουν λογισμικό και υλικό από το cloud. Ως εκ τούτου, η Airbnb, η Slack, η Uber και πολλές άλλες start up χρησιμοποιούν τις υπηρεσίες διαδικτύου της Amazon. Επιπλέον, η Uber βασίζεται στην Google για τους χάρτες, στην Twilio για τα μηνύματα, στην SendGrid για τα emails και στην Braintree για τις πληρωμές: είναι μια Πλατφόρμα Λιτής Παραγωγής που έχει κτιστεί πάνω σε άλλες πλατφόρμες. Αυτές οι εταιρίες, επίσης, έχουν ξεφορτωθεί κόστη από τους οικονομικούς ισολογισμούς τους και τα έχουν μετακυλήσει στους εργαζόμενούς τους: κόστη επένδυσης (διαμονή για την Airbnb, οχήματα για την Uber και την Lyft), κόστη συντήρησης, κόστη ασφάλισης και κόστη απόσβεσης. Εταιρίες όπως η Instacart (η οποία διανέμει τρόφιμα) έχουν αναθέσει τα κόστη διανομής των εμπορευμάτων στους προμηθευτές τους (πχ. Pepsi) και στα καταστήματα λιανικής (πχ. Whole Foods) με αντάλλαγμα

την παροχή ενός χώρου διαφήμισης. Παρόλα αυτά, ακόμα και με αυτή την υποστήριξη, η Instacart παραμένει μη επικερδής κατά το 60% των υπηρεσιών της. [...] Η έλλειψη κερδοφορίας έχει οδηγήσει στο αναμενόμενο μέτρο της μείωσης των μισθών, ένα χαρακτηριστικό και ευρέως διαδεδομένο φαινόμενο μεταξύ των συγκεκριμένων πλατφόρμων.

Αυτό ενθάρρυνε τις εταιρίες να ανταγωνίζονται μεταξύ τους στην εξαγωγή δεδομένων, μια διαδικασία που βελτιστοποιήθηκε με την ολοένα αυξανόμενη πρόσβαση που μπορούν να αποκτήσουν σε αυτά. Η Uber είναι ίσως το καλύτερο παράδειγμα αυτής της ανάπτυξης, αφού συλλέγει δεδομένα για όλες τις διαδρομές που γίνονται, μέχρι και για τους οδηγούς ακόμα κι όταν αυτοί δεν έχουν επιβάτες. Δεδομένα που αφορούν στο τι κάνουν οι οδηγοί και πως οδηγούν χρησιμοποιούνται με ποικίλους τρόπους με σκοπό να πλήξουν τους ανταγωνιστές της. Για παράδειγμα, η Uber χρησιμοποιεί δεδομένα ώστε να διασφαλίσει ότι οι οδηγοί της δεν δουλεύουν για άλλες πλατφόρμες ταξί. Οι αλγόριθμοι διαδρομών που έχει αναπτύξει χρησιμοποιούν τα δεδομένα της κίνησης στο δρόμο ώστε να εμφανίζουν τις πιο αποτελεσματικές διαδρομές για μια κούρσα. Τα δεδομένα αυτά ταίζουν άλλους αλγόριθμους ώστε να ταιριάζουν τους υποψήφιους επιβάτες με τους κοντινούς οδηγούς, καθώς επίσης και για να προβλέπουν που είναι πιθανό να αυξηθεί η ζήτηση για κούρσες. Στην Κίνα η Uber παρακολουθεί ακόμα και αν οι οδηγοί της κατεβαίνουν σε διαδελιώσεις. Όλα αυτά της επιτρέπουν να έχει μια υπηρεσία η οποία είναι γρήγορη και αποτελεσματική από την πλευρά του επιβάτη, και άρα μπορεί να προσελκύει χρήστες, απομακρύνοντάς τους από τους ανταγωνιστές της. Τα δεδομένα αποτελούν ένα από τα βασικά μέσα ανταγωνισμού για τις συγκεκριμένες πλατφόρμες.

Αυτές οι εταιρίες, ωστόσο, συνεχίζουν να παλεύουν ώστε να είναι κερδοφόρες και να χρηματοδοτούνται. Όπως είδαμε προηγουμένως, μία από τις σημαντικές συνέπειες της κρίσης του 2008 ήταν η ενίσχυση μια εύκολης νομισματικής πολιτικής και ο κορεσμός στην αυξανόμενη εταιρική ρευστότητα. Η οικονομική άνθιση που εμφάνισαν οι Πλατφόρμες Λιτής Παραγωγής είναι ουσιαστικά ένα μετά-2008 φαινόμενο. Η ανάπτυξη αυτού του τομέα αντανακλάται με περισσότερη ευκρίνεια στον αριθμό των επιχειρηματικών συμφωνιών που έγιναν για τις start-up εταιρίες. Ακόμα κι αν δεν συμπεριλάβουμε την Uber (η οποία κατέχει μια υπερμεγέθη θέση στην συγκεκριμένη αγορά), οι on demand υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας έβγαλαν 1,7 δις δολάρια κατά τη διάρκεια του 2014 -μια αύξηση της τάξης του 316% από το 2013.

Εδώ αξίζει να κάνουμε μια παύση και να αναπλαισιώσουμε τη χρηματοδότηση των εν λόγω πλατφόρμων. Όταν κοιτάμε τις Πλατφόρμες Λιτής Παραγωγής για τις on demand υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας, συζητάμε βασικά για την Uber. Σε ό,τι αφορά την χρηματοδότηση, το 2014 η Uber ξεπέρασε όλες τις άλλες εταιρίες υπηρεσιών μαζί κατά 39%. Το 2015 η Uber, η Airbnb και ο κινεζικός ανταγωνισμός της Uber, η Didi Chuxing, ενώθηκαν ώστε να πάρουν το 59% της συνολικής χρηματοδότησης για τις start-up εταιρίες της αγοράς. Και ενώ ο ενθουσιασμός για τις καινούριες

τεχνολογικές start-ups είχε φτάσει σε σημείο παροξυσμού, η χρηματοδότηση το 2015 (59 δις δολάρια) συνέχιζε να ωχριά σε σύγκριση με τα μεγέθη του 2000 (σχεδόν 100 δις δολάρια). Από που έρχονται αυτά τα λεφτά; Γενικά μιλώντας, πρόκειται για πλεονάζον κεφάλαιο που αναζητά υψηλότερους δείκτες απόδοσης σε περιβάλλον χαμηλών επιτοκίων. Τα χαμηλά επιτόκια έχουν προκαλέσει την ύφεση των αποδόσεων στις παραδοσιακές επενδύσεις, υποχρεώνοντας τους επενδυτές να ψάξουν για νέες οδούς προς αναζήτηση κέρδους. Αντί για μια οικονομική άνθιση ή μια στεγαστική άνθιση, το πλεονάζον κεφάλαιο σήμερα φαίνεται να χτίζει μια τεχνολογική άνθιση. Τέτοιο είναι το επίπεδο του ανταγωνισμού στην συγκεκριμένη αγορά, ώστε ακόμα και η μη παραδοσιακή χρηματοδότηση από αντισταθμιστικά κεφάλαια, αμοιβαία κεφάλαια και τράπεζες επενδύσεων παίζουν κυρίαρχο ρόλο στην τεχνολογική άνθιση. Στην πραγματικότητα, στον τομέα των τεχνολογικών start-up, οι περισσότερες οικονομικές επενδύσεις προέρχονται από αντισταθμιστικά και αμοιβαία κεφάλαια. Επίσης εμπλέκονται και μεγαλύτερες εταιρίες, με την Google να είναι μεγάλος επενδυτής στην καταδικασμένη να αποτύχει Homejoy, ενώ η εταιρία logistics DHL έχει δημιουργήσει τη δική της on-demand υπηρεσία MyWays και εταιρίες όπως η Intel και η Google επίσης επενδύουν με ίδια κεφάλαια σε μια πληθώρα νέων start-ups. Εταιρίες σαν την Uber, που χρησιμοποιούν περισσότερες από 135 θυγατρικές εταιρίες σε όλο τον κόσμο, βοηθούνται μέσω τεχνικών φοροδιαφυγής.

Παρόλα αυτά, η αποδοτικότητα αυτών των πλατφορμών παραμένει κατά ένα μεγάλο μέρος ζητούμενο. Ακριβώς όπως και η προηγούμενη άνθιση των dot-com, έτσι και η ανάπτυξη στον τομέα των Πλατφόρμων Λιτής Παραγωγής βασίζεται στην ουσία στην προσδοκία μελλοντικών κερδών παρά σε άμεσα πραγματικά κέρδη. Η ελπίδα επαφίεται στο ότι οι εταιρίες ταξί με χαμηλό περιθώριο κέρδους σταδιακά θα αποδώσουν κέρδη, μόλις η Uber γίνει μονοπώλιο στην αγορά. Μέχρι αυτές οι εταιρίες να καταφέρουν ένα μονοπωλιακό στάτους (και πιθανότατα ακόμα και τότε) η αποδοτικότητά τους φαίνεται να παράγεται αποκλειστικά και μόνο από το περιορισμό κάθε λειτουργικού κόστους και τη μείωση των μισθών και όχι από οτιδήποτε ουσιαστικό.

Συνοψίζοντας, οι Πλατφόρμες Λιτής Παραγωγής εμφανίζονται ως το προϊόν κάποιων λίγων τάσεων: υπεργολαβίες, πλεονάζοντες πληθυσμοί και ψηφιοποίηση της ζωής, το κύμα ανεργίας μετά το 2008 και η ανάπτυξη μιας προσαρμοστικής νομισματικής πολιτικής, το λιμνάζον κεφάλαιο και οι πλατφόρμες νέφους. Ενώ το μοντέλο της Λιτής Παραγωγής έχει κερδίσει μεγάλη δημοσιότητα, υπάρχουν ενδείξεις ότι θα εγκαταλείψει μια μεγάλη στροφή στις αναπτυγμένες καπιταλιστικά χώρες. Όσον αφορά την ανάθεση εργασιών σε τρίτους, το μοντέλο της Λιτής Παραγωγής παραμένει ένας μικρός παίκτης σε μια μακροχρόνια τάση. Η ικανότητα των περισσότερων μοντέλων λιτής παραγωγής να είναι κερδοφόρες φαίνεται να είναι ελάχιστη και περιορισμένη σε κάποιες λίγες εξειδικευμένες δουλειές. Μακριά απ' το να εκπροσωπούν το μέλλον της εργασίας ή της οικονομίας, αυτά τα μοντέλα είναι αρκετά πιθανό να καταρρεύσουν τα επόμενα χρόνια.

