

Nehéz Győző A TŐKE FŐNIXMADARA

Milyen lesz az életünk, ha minden munkát robotok végeznék? – töprengtünk barátaimmal gyerekkorunkban, a 80-as években. Találgattunk. A mából visszanézve meglehetősen szegényes fantáziával, mert a kérdésfeltevést itt mindig befejeztük. Soha nem toldottuk meg a második – gyerekésszel fel sem fogható – kérdéssel: milyen lesz az életünk, ha a megtermelt profit nagy része a robotok tulajdonosaihoz vándorol?

nem volt idő kitalálni

A robotok fogalmát akkor már minden gyerek ismerte. De még a felnőttek sem voltak tisztában olyasmivel, amit ma magától értődően használunk. Azóta megtanultuk, mit jelent az alkalmi munka, az on-demand job (igény szerinti munka). Ezek a fogalmak olyan gyorsan terjedtek el, hogy a magyar megfelelőjüket sem volt idő kitalálni. Sokan nem is tudják, hogy a munkaszervezési módot, amivel megélhetésüket biztosítják, az angolul beszélő világ így mondja. A korábban nem létező munkaszervezési módszerek sikeres gazdasági tevékenységeket szolgálnak.



Magyarországon is feltűnt az [Uber taxi](#) vagy az [Airbnb szálláskiadás](#), és több mint valószínű, hogy hamarosan nálunk is megjelenik a bevásárlásokra alkalmazható [Instacart](#), az [Upcounsel](#) online rendelhető ügyvéd vagy a mechanikus töröknek ([Mechanical Turk](#)) nevezett Kempelen Farkas sakkozógép, melyet az Amazon.com cég működtet.

hatékony összekapcsolódás

A gazdasági modellt – nem kis eufemizmussal – megosztáson alapuló gazdaságnak (sharing economy) hívják. Hivatalos megfogalmazásban a megosztásra épülő gazdasági modell a közösségi médiumok technológiai lehetőségeit felhasználva összeköti az embereket, hogy megosszák, amit kínálni szeretnének, legyen szó materiális javakról, szolgáltatásokról vagy gondolatokról. A megosztás akkor valósul meg, ha valakinek szüksége lesz arra, amit más kínál. Így korábban nem használt, parlagon fekvő javak és készségek találnak gazdára, mert az információs technológiák ugrásszerű fejlődése lehetővé teszi az érdekelt felek hatékony összekapcsolódását.

Szószólói szerint mindez igen hasznos. Arról van szó, magyarázzák, hogy ha elégünk van az unalmas, időt rabló,

számunkra nyugót jelentő feladatokból, nincs más dolgunk, mint regisztrálni egy oldalon, amely az adott témában megjelenő feladatokat megosztási alapon oldja meg. Miután meghirdettük a konkrét feladatot, csak várunk kell, mikor csap le rá(nk) valaki, aki viszont szívesen foglalkozik az általunk utált feladattal, és cserébe csak egy kis pénzt vár.

mindenki jól jár

Ha mindkét fél részéről megvan a bizalom, megkötetik az üzlet, és mindenki jól jár. A segítséget igénylő és a segítséget nyújtó is. Formailag. Eddig ugyanis nem szóltunk az üzlet harmadik szereplőjéről: a közösségi feladatközvetítőről. Ki is ő valójában? Aki összeköt bennünket, szükségét elszenvedőket, úgy, hogy egyikünk problémájára megoldást kínál, másikunknak pedig pénzt ad.



Milyen áron teszi mindezt?

A probléma birtokosa és a megoldást kínáló is információhiánnyal küzd. Egyiknek problémája van, a másinak pénzre van szüksége. A problémás örül, hogy az ügye rendeződött, a megoldást kínáló pedig a kapott pénznek örül. De az igazi nyertes a közvetítő, akié a médium (jelen esetben a webalkalmazás), ahol találkoztak a szereplők. A feladatközvetítő mindkettőjüket ismeri, és a virtuális térben megszervezi a találkozót. Ami a lényeg: pénzért. (Cégtől és konkrét üzleti modelltől függően csak az egyiküktől vagy mindkettőjüktől vár pénzt.)

a 19. század

A megosztáson alapuló gazdasági modellt a cégek – a gyakorlat ezt mutatja – a konkrét gazdasági tevékenységgel járó költségek és kockázatok eltüntetésére, helyesebben áthárítására használják. Ez mostanában terjedt el, amikor a nagy tőkés cégek, terheik csökkentése és a profit növelése érdekében, teljes

munkaidőben foglalkoztatott alkalmazottaikat egyre gyakrabban cserélik részmunkaidősökre, a korábban státuszban foglalkoztatottakat pedig vállalkozóként alkalmazzák. Ezzel a lépéssel a kockázatokat szinte teljes egészében áthárítják a dolgozókra. Miközben az újra és újra felbukkanó gazdasági válságok miatt egyre kevesebb a munkahely, egyre több a stressz és egyre kimerítőbbek a munkaórák, a munkajogi szabályok változásai pedig egyre rosszabb alkupozícióba hozzák a dolgozókat. Az új modell, az on-demand job velejárója, hogy eltünteti minden előírást, amely korábban a munkavállalót védte. A megosztáson alapuló gazdasági modell, és a vele szorosan együtt mozgó on-demand job mint munkavállalási forma a 19. századi munka világát hozza vissza, amelyben a dolgozók nem rendelkeztek jogokkal, de vállalniuk kellett a kockázatokat és a hosszú munkaórákat, ha családjukkal együtt meg akartak élni. Az Uber taxisok saját autójukat használják, maguk fizetik a biztosítást és – az egzisztenciális kényszert leszámítva – semmi nem szabályozza a munkaórák számát. Az Uberen mindezt nem lehet számon kérni. Az Uber értékét jelenleg 40 milliárd dollárra becsülik, de a taxisok nem a cég alkalmazottai, tehát nem is felelős érték. Az Uber csak összeköti a vásárlókat és az eladókat. Az on-demand job támogatói azzal érvelnek, hogy ez a modell nagyfokú rugalmasságot biztosít a munkavállalóknak. Nincs napi mókuskerek, a *kilenctől ötig* lélekölő rutinja. Mindenki maga választhatja meg, mikor akar dolgozni, így az időszám, ami korábban holtidő volt, most jövedelemszerzésre fordítható.

Az érvelés nagyvonalúan megfelelkezik egy apróságról: amit holtidőnek neveznek, valójában nem holtidő. Ezt kellene az embernek pihenésre, szórakozásra, családra, barátokra fordítania, hogy másnap is képes legyen az összes rendelkezésre álló idejét és tudását kiárúsítani a tőkelegyének.

nem kényszerítenek

A modell támogatói szerint az üzlet csak akkor jön létre, ha mindkét fél elfogadja az adott feltételeket. Senkit nem kényszerítenek. Ez az érv véstesen emlékeztet a 19. századi kapitalizmusra: mindenki szabadon eldöntheti, hogy az adott feltételek mellett elvállal egy munkát vagy sem. Ebből a logikai megközelítésből magától értetődően következik, hogy annak idején a napi 14–16 órás, heti 6 napon át tartó, nyomorult bérezésért végzett munka is a tömegek szabad döntése volt. Mintha mindkét fél ugyanazokkal a lehetőségekkel rendelkezne. Mintha tőkés és munkás között az alkupozíció szimmetrikus volna. Mintha a piaci folyamatokat a természeti törvények szabályoznák, és nem az emberi társadalom alkotta szabályok. Ez az érvelés persze nem csak az on-demand job világát jellemző szemfogatás. Finomabb formában naponta találkozunk vele, például a bankok világában.

A bankszektor említésekor elsősorban a hitelnyújtó és hitelfelvevő közötti, brutálisan egyenlőtlen viszonyt látjuk. Sajnos, ennél is rosszabb a helyzet: Magyarországon vannak olyan bankok, ahol belépéskor – legyen bármennyire is jámbor a kinézetünk – kötelező levenni a sildes sapkát, hogy a biztonsági kamera lássa az arcunkat. Ha mindezt agresszióknak érzékeljük, és szóvá tesszük, rögtön felhívják a figyelmünket, hogy a bankfiókba lépéssel elfogadtuk a bank üzletszabályzatát.

csökkennek az emberek elvárásai

A modell ünneplői szerint [több tanulmány](#) is azt mutatta, hogy például az Uber taxisai elégedettek sorsukkal. Könnyen lehet, hogy így van. De vajon nem lennének-e még elégedettebbek, ha valódi alkalmazottként, az alkalmazottakat megillető juttatásokkal és biztonsággal dolgozhatnának? Olyan korban, amikor a stabil foglalkoztatásra épülő, tervezhető élet egyre kevesebbek osztályrésze, és a kilátástalanság hangulata hatja át a mindennapokat, jelentősen csökkennek az emberek elvárásai, és egy anyagilag sikerültebb Uber-nap valóban megelégedettséggel töltheti el az alkalmi taxist.

A modell védői szerint semmi nem akadályozza, hogy a „készenléti munkások” céhszerű módon együttműködjenek, s így bizonyos közös kockázatokat mérsékeljenek. Ugyanezek az emberek azonban hallgatnak arról, hogy az Uber, akárcsak az Amazon.com ellenzi a szakszervezeti szintű szerveződést, és legkevésbé sem örülnének, ha a munkavállalók tömegesen és szervezeten lépnének föl.



Magyarországon a megosztáson alapuló gazdasági modell megjelenését lelkes támogatás kíséri. Ez érthető, hiszen rendszerint [együtt tárgyalják](#) a megosztáson alapuló, de profitlogika nélkül működő, ténylegesen egymáson segítő formákat – itt a gift-economy (ajándék gazdaság) kezdeményezésekre gondolunk – a kezdettől üzleti céllal létrehozott formákkal (a korábban említetteken kívül ilyen a [TaskRabbit](#) és a [Homejoy](#)). Az üzleti céllal létrehozott, megosztáson alapuló cégek tulajdonosai elégedettek, hogy így említik tevékenységüket, bár az Airbnb-be sem filantróp érzelmektől fűtött [magánszemélyek fektettek 120 millió dollárt](#) a megalakulásakor.

a veszély

Az Uber és Airbnb magyarországi megjelenéséről szóló sajtóhírek elismerik ugyan a kockázatokat, de kizárólag az adott iparágon belülre teszik. Az Uber kapcsán gyakran írnak rettegő taxisokról, a taxis monopólium megszűnéséről [itt](#) vagy [itt](#), a kommentekben vérmérséklettől függően [kárörvendenek](#) a hazai taxis társadalom vélt vagy valós hibái fölött, de nem érzékelik, hogy a megosztáson alapuló gazdasági modell szisztematikus alkalmazása a gazdasági tevékenységek szinte teljes spektrumát elérheti, a veszély tehát mindenkit fenyeget, aki bérmunkából él, aki „szakmunkás” alkalmazottként dolgozik valahol.

Ha valaki azt gondolná, kényelmesen hátradőlhet, mert a szakmáját nem érhetik hasonló kihívások, ki kell ábrándítanom. [Nemrég jelentette be az Uber](#), hogy együttműködésben a Carnegie Mellon Egyetemmel megkezdte a sofőr nélküli autók kifejlesztését. Ahogy az Uber vezetője, Travis Kalanick nyilatkozta: szeretné, ha vezető nélküli autók működnének az Ubernél. A profitmaximalizálás oltárán láthatólag könnyen feláldozná az Uber jelenlegi sofőrjeit is.

A sofőr nélküli autóknál sokkal ijesztőbb világot mutat be az altatás automatizálásáról szóló [híradás](#).

valóban önkéntes

A megosztáson alapuló gazdasági modell non-profit és for-profit formáit vegyítő írások egy része tudatosan, más

része öntudatlanul nem fed fel a két forma eltérő célját és következményeit. Saját magunkat vezetjük félre a jelenlegi kapitalizmus természetét illetően, ha a nyilvánvalóan profitra épülő on-demand jobokat összekeverjük a gift economy területén szerzett élményekkel. A Couchsurfing, a [Mi Utcánk](#) vagy a [Szívesség Közösség](#), [Rukkola](#) olyan kezdeményezések, ahol – az ajándékozáshoz hasonlóan – a javak valóban önkéntesen cserélnek gazdát. Az ajándékcsereből következő „profit” az elismertségben, a társadalmi kapcsolatokban jelenik meg, és így különbözik a személytelen piaci kapcsolatoktól.

A profitra épülő megosztáson alapuló gazdaság az alacsony árakról és az alacsony bérezésről szól, nem a személyes kapcsolatok és a társadalmi tőke építéséről. A társadalmi interakció a nullához közelít, a tevékenységet egyértelműen az alacsony ár mozgatja. Paradoxon, de a megosztáson alapuló gazdaság valójában nem a megosztásról szól, hanem a könnyített hozzáférésről, méghozzá olyan javakhoz, amiért nem szívesen fizetnénk hivatalos piaci árat. Nem a bizalom és társadalmi kapcsolatépítés indítja el ilyen irányba az emberek legnagyobb részét, hanem az egzisztenciális kényszer, a remény, hogy meglévő eszközeiket, tudásukat – ha a korábbi munkaerő-piaci utakra már nem számíthatnak – legalább ilyen módon a jövedelemtermelés szolgálatába állítsák. Mindent összevetve, az új gazdasági forma arra tanítja az embereket, hogy a kedvező ár miatt ezeket helyezték személyes kapcsolataik elé, így a személyes találkozásokhoz kötött modellek értéke csökken.

a kapitalizmus válságának sikere

A megosztáson alapuló gazdaság sikere furcsa módon a kapitalizmus válságának sikere – a folyamatosan romló foglalkoztatás szempontjából. Ez a modell azért képes egyre több embert megnyerni, mert egyre több ember kénytelen búcsút mondani a stabil és kiszámítható foglalkoztatásnak, egyre több ember kénytelen alternatív módokon pénzzé tenni meglévő erőforrásait, hogy pótolja az egyre rendszertelenebbül csordogáló bevételeit. A tőke főnixmadara – most megosztáson alapuló gazdaság néven – szemünk előtt születik újjá.