insan & toplum
the journal of humanity and society

Dijital Karteller ve Eşitsizlikler
Gelir Eşitsizliğinin Artmasında Şirketlerin Rolü

Ömer Torlak

Öz: Teknolojik gelişmeler ve ekonomilerin büyümesi genel olarak bakıldığında olumlu gelişmelerdir. Ekonominin en önemli aktörleri olan işletmeler de ekonomik büyümenin motorudur. Girişimci olarak her sermaye sahibi kazancını artırmak ister. Çalışanlar da emeklerinin karşılığını almayı umut eder. Ekonomilerdeki büyüme ile ekonominin farklı aktörlerinin beklentileri çoğu zaman birbiriyle çatışır. Bu çatışmalar eşitsizlikleri besler ve büyütür. Kamu politikalarını belirleyen, uygulayan ve denetleyen kamu yönetimleri ise düzenleyici ve denetleyici rolleri ile eşitsizliklerin önüne geçmeye çalışır. En azından var olan eşitsizlikleri azaltmaya uğraşır.Bugün oldukça yeniymiş gibi görünen gelir eşitsizliği aslında erken kapitalist dönemden itibaren toplumsal bir problem olarak karşımızda durmaktadır. Şirketleşme tarihi açısından da gelir eşitsizliklerinin büyüyerek devam ettiği söylenebilir. Dijitalleşen ekonomilerde, işlevsiz kalan çok sayıda çalışanın işsiz kalması kaçınılmaz bir sonuç olarak görülebilir. Bu bağlamda kartelleşen ya da tekelleşen dijital şirketlerin gelir eşitsizliğini artıran özelliğe sahip oldukları ifade edilebilir.Bu çalışmada, şirketleşme tarihi boyunca gelir eşitsizliğinin nasıl büyüdüğü, dijital kartelleşme eğilimlerinin bu eşitsizlikleri nasıl artırdığı konuları müzakere edilmektedir. Dijitalleşme ve yeni teknolojilerin kullanımı sonucunda daha yüksek ciroların daha az istihdamla sağlandığı rahatlıkla anlaşılmaktadır. Bu değerlendirmeler bağlamında çalışmada, şirketlerin sosyal sorumluluk çabalarının artan gelir eşitsizliğini önlemede yetersiz kaldığı bunun yanında işsiz kalanlara yeni nitelikler kazandırılmasında sivil toplum kuruluşlarının çabalarının yeniden gözden geçirilmesinin eşitsizlikleri azaltma noktasında anlamlı olacağı önerilerine yer verilmektedir.

Anahtar Kelimeler:Dijital ekonomi, platform ekonomisi, dijital şirket, gelir eşitsizliği, merkantilizm.

Abstract: Technological developments and growth of economies are generally positive developments. Businesses, which are the most important actors of the economy, are also the engine of economic growth. As an entrepreneur, every capital owner wants to increase his earnings. Employees also hope to get their reward. Growth in economies and expectations of different actors of the economy often conflict with each other. These conflicts feed and grow inequalities. Public administrations that determine, implement and control public policies try to prevent inequalities with their regulatory and supervisory roles. At least it tries to reduce existing inequalities.The income inequality, which seems to be quite new today, is in fact a social problem since the early capitalist period. It can be said that income inequalities continue to grow in terms of incorporation. In the digitalized economies, it can be seen as an inevitable result that many employees who remain dysfunctional. In this context, it can be stated that digital companies that are carteled or monopolized have the feature that increases income inequality.This study discusses how income inequality has grown throughout the history of incorporation, and digital cartelization trends have further increased these inequalities. As a result of digitalization and the use of new technologies, it is easily understood that higher turnovers are achieved with less employment. In the context of these evaluations, suggestions were made that companies' social responsibility efforts are insufficient to prevent increasing income inequality, and that revision of the efforts of non-governmental organizations will be significant in reducing inequalities in gaining new qualities for the unemployed.

Keywords: Digital economy, platform economy, digital company, income inequality, mercantilism.

Prof. Dr., İstanbul Ticaret Üniversitesi. otorlak@ticaret.edu.tr
http://orcid.org/0000-0002-8927-5355

© İlmi Etüdler Derneği
DOI: 10.12658/M0531
insan & toplum, 2020.
insanvetoplum.org

Başvuru: 18.06.20
Revizyon: 24.06.20
Kabul: 23.07.20
Online Basım: 10.09.20

Giriş

Piyasalar, alıcıların satıcılarla karşılaştığı ve arz talep dengesinin oluştuğu platformlar olarak tanımlanabilir. Ekonomiler de tüm piyasaların toplamından oluşur. Satıcı ve alıcılar arasındaki ilişkiler, piyasaları ve onlar üzerinden ekonomileri etkilerken ekonomi ile ilgili kararlar ve makroekonomik politikalar da piyasalar ile piyasaların en önemli aktörleri olarak işletmeleri etkiler. Talebi karşılamaya yönelik faaliyetleri karşılığında kâr elde etmeyi amaçlayan işletmeler aynı zamanda rekabete karşı ayakta kalabilmek adına yenilik ve yeni ürünler pazara sunup hem pazar paylarını hem de kârlılıklarını artırmaya çalışırlar.

Şirketlerin tarihsel süreçte önemli farklılaşmalar gösterdiği bilinmektedir. Girişimcilik ruhunun insana özgü bir özellik olması ve insanlık tarihinin her döneminde girişimcilerin varlığı, şirketlerin en önemli itici gücüdür. Teknolojik gelişmeler yanında işletme yönetiminde ortaya çıkan tecrübi birikimlerin de etkisiyle zamanla şirket yapılanması ve işleyişinde farklılaşmalar ortaya çıkmıştır. Şirket yapı ve işleyişindeki değişimin sürmesi de muhtemeldir. Bugün gelinen noktada dijitalleşen ekonomiler içinde dijital boyutu ön planda olan şirketlerle tanışmış olduk.

Fiziki yatırım ve sermayenin gücü yerine büyük veriyi yapay zekâ yazılımları ve algoritmalar yardımıyla etkili bir şekilde kullanabilen dijital işletmelerin, ekonomileri yönlendirici hâle geldiği bir işletmecilik dünyasını yaşıyoruz. Pazarların ihtiyaçlarını karşılamak üzere ekonominin en önemli aktörleri olarak işlev gören işletmelerin yaklaşık son kırk yıl içindeki dönüşümleri baş döndürücü bir hıza erişmiş durumda. Merkantilist dönemden itibaren güçlü sermaye yapıları yanında fabrika ve imalathaneleri, gemileri ve diğer unsurlarıyla ekonominin hâkim durumdaki şirketler yerine bugün veriyi en güçlü girdi olarak kullanan, çok fazla sermayeye ihtiyaç duymayan, büyük ölçekli fabrikaları bulunmayan, herhangi bir taşıma araçları da olmayan dijital şirketleri konuşuyoruz. Çok daha az sayıda nitelikli çalışanıyla elde ettikleri cirolar da kendilerinden önceki şirket ciralarını fazlasıyla aşmış olan bu dijital şirketlerin sermaye piyasalarında işlem gören hisse değerleri de trilyon dolarlarla ifade ediliyor. Bu şirketler, kendilerine rakip olabilecek yeni dijital girişimcilerin şirketlerini de onlar açısından oldukça büyük sayılabilecek ancak kendileri açısından muhtemelen çok önemli görülmeyen satış bedelleriyle satın almaktan kaçınmıyorlar. Bu yöntemle de dijitalleşen ekonomi ya da farklı bir tanımlamasıyla platform ekonomilerindeki dijital tekel ya da kartel olma özelliklerini sürdürebiliyorlar.

Klasik ekonomilerden farklı olarak alıcı ve satıcıların rollerinin değişebildiği yani alıcıların bazen satıcı, satıcıların da bazen alıcı olabildiği çok taraflı pazarlar

olarak da tanımlanabilen platformlar, ekonomilerin yeni pazar yerleridir. Platform ekonomilerini kuranların ve yönetenlerin belli hizmet karşılığında pek çok alıcı ve satıcıyı buluşturduğu bu pazar yerleri, platform ekonomisi olarak adlandırılmaktadır. Tüm bu gelişmeler, dijital teknolojiler ve elbette internet teknolojisindeki gelişmeler sonucunda ortaya çıkmıştır. Bu platformlara öncülük eden ve sahip olan işletmeler yanında büyük veriye sahip işletmeler de dijital şirket olarak isimlendirilmektedir. İleride de değinileceği üzere pazarda ilk olma ve dijital teknoloji gücüne sahip olma ile zaman zaman rekabeti engelleyebilme yeteneğine sahip bazı şirketlerin dijital tekel ya da kartel olma ihtimalleri de artmaktadır. Dolayısıyla geleneksel ekonomilerdekine benzer şekilde dijital ekonomiler de kendi tekel ve kartellerini oluşturma potansiyeline fazlasıyla sahiptirler.

Platform ekonomilerinin gelir eşitsizliği yanında bazı sosyal eşitsizlikleri de azaltabileceği yönünde görüşler de bulunmaktadır. Bu yönüyle bakıldığında dijital kartel ve dijital tekel oluşumuna katkı sağlama potansiyeli yanında platformların özellikle dezavantajlı bazı kişi, şirket ve grupların sosyal ve ekonomik açıdan eşitsizliklerini azaltma potansiyelini de vurgulamak gerekir (Hoang, Blank ve Quan-Haase, 2020).

Dijital kartel veya tekellerin büyümesinin zemininde ise hiç şüphesiz pazarda mal ve hizmet talep eden alıcıların online alışverişe geçmişten çok daha fazla eğilim göstermesi hatta bu şekildeki alışverişe yatkınlıklarının artmasıdır. Nitekim online ticaretin hacim ve miktar olarak her geçen yıl önemli ölçüde büyüdüğünü biliyoruz. İçinden geçtiğimiz pandemi ortamında elektronik ticaret olarak da isimlendirilen online alışveriş pazarının fazlasıyla büyüdüğü de bir gerçektir. Dijitalleşen ekonomilerde çoklu dağıtım kanalları da gelişmeye ve genişlemeye devam etmektedir. Platform ekonomilerinde küresel ölçekte lojistik ve tedarik zincirinin çok önemli olduğu bilinen bir gerçeklik olmakla beraber pandemi sürecinde bu hususun önemi çok daha fazlasıyla anlaşılmış oldu. Stratejik bazı sektörler ve ürünlere ilişkin korumacı ekonomi politikalarının devreye alınması, ithalat ve ihracat politikalarında görülen değişiklikler, platform ya da diğer bir isimlendirmesiyle dijital ekonomilerde çok daha kritik öneme haiz bir konu hâline gelmiş oldu.

Sosyologların toplumları ilişki toplumu(*network society*) şeklinde tanımladığı (Castells, 2005), işlerin değişen rol ve statülerine göre uygun yetenek sahibi çalışanların ülkeler arasında ve küresel ölçekte göçlerin arttığı ve bu yeteneklerin sermaye gibi algılanabildiği yeni ekonomilerde bu sürecin daha da global ölçekte devam edeceği ifade edilmektedir (White, 2019, s. 68). Bu gelişmeler, ekonomilerin önemli aktörleri olarak işletmeleri de daha dijital beceri sahibi yapmakta ve bu dijital beceriler sayesinde sahip oldukları küresel ölçekteki ilişki ağlarını genişletmekte

ve rekabet güçlerini çok daha fazla artırmaktadır. Bu gelişmeler sadece gelir eşitsizliklerini değil sosyal sınıf, beceri ve toplumsal kabule ilişkin eşitsizlikleri de besleyen süreçler olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu çalışmada sadece gelir ya da ücret eşitsizlikleri boyutu bakımından dijital kartellerin rolü ile sınırlı bir değerlendirme yapıldığından bu boyutlara ayrıntılarıyla değinilmemektedir.

Küreselleşme ile birlikte gelir eşitsizliğinin hem ülke içinde hem de ülkeler arasında arttığı bilinmektedir. Bilgi ekonomisine geçişle birlikte bilgisayar ve enformasyon teknolojileri konusundaki bilgi, beceri ve yetkinlikler bakımından gelir farklılıkları oluştuğu gibi bazı sektörlerde oluşan kartellerin etkisiyle de düşük ücret gelirleri ortaya çıkabilmektedir (Perrons, 2005). Öte yandan bilgi toplumuna geçişle işlerin yeni formlarının ortaya çıkışı ile birlikte sosyal sınıf aidiyetinden ziyade bireysel kabiliyet ve yeteneklerin gelir artış ya da kaybı üzerinde daha fazla belirleyici olduğu da ifade edilmektedir (Beck, 1992). Castells'e göre enformasyon teknolojisinin bizatihi kendisi birim çıktı başına çalışma zamanını azaltsa bile tek başına işsizliğe sebep olmayacağı gibi yeni üretim sistemleri yeni işgücüne ihtiyaç duyacağı için yeni iş formları ile enformasyon teknolojilerine uygun beceriler edinemeyen ve geliştiremeyen birey ve gruplar ya işten dışlanacak ya da daha düşük ücretlere razı olacaklardır. Enformasyon ekonomisinin küresel bir ekonomi olma özelliği bakımından da işsizlik ve dolayısıyla eşitsizlikler, küresel rekabetin seyrine göre ciddi tehdit hâline gelebilir (Castells, 2005, s. 355).Bugün gelinen noktada, bu öngörülerin fazlasıyla ve belki tahmin edilenin de ötesinde gerçekleşmiş olduğu ifade edilebilir.

Bilgi ekonomisinin yükselişi ile küreselleşen işletme ilişki ve ağları, ilk bakışta büyük şirketlerin avantajlarını azaltmış olsa da teknoloji ve veriye dayalı girişimlerin yeni ağ düzeninde irileşmesinin önüne geçilememiştir. Diğer bir ifadeyle sanayi ekonomisinin dev şirket kartelleri, dijital ekonomilerin büyük veri ve ağlarla örülü güçle hareket eden dijital kartellerine dönüşmüştür. Böyle bir dönüşümün rekabete ilişkin yansımalarının çok daha ötesinde çalışanların ücret gelirleri eşitsizliklerini beslediği görülmüştür. Zira yeni teknolojik paradigmanın sağladığı enformasyon gücüne dayalı olması, dijital şirketlerin örgütlenme biçimini ve buna bağlı olarak gelir eşitsizliklerini beslemesinin kaçınılmaz olduğu söylenebilir (Castells, 2005). Ülke içi ve ülkeler arası gelir eşitsizliklerini sanayi ekonomilerinin çok daha ötesinde ve fazlasıyla besleyen dijital şirketler ve bunların zaman zaman kartelleşmesinin bu açıdan değerlendirilmesinin anlamlı olduğu düşünülmektedir.

Bu çalışmada, eşitsizliklerin artmasında şirketlerin ve özellikle de dijital kartellerin rolü vurgulanmaya çalışılmıştır. Bu amacın daha net ortaya konabilmesi bakımından erken dönem kapitalistleşmeyle birlikte şirketlerin rolüne de genel olarak

değinilmektedir.Literatürde izlenebildiği kadarıyla merkantilist dönemden ya da diğer bir ifadeyle şirketleşme tarihinden itibaren dijital şirketlerin de konu edinildiği gelir eşitsizliği üzerinde şirketlerin etkisini doğrudan inceleyen çalışmaların olmaması, bu çalışmayı daha değerli kılmaktadır. Çalışmada hem teorik çerçevede konu ortaya konmaya çalışılmış hem de amacına uygun bazı veriler bakımından da çalışmanın iddiaları desteklenme yoluna gidilmiştir. Bu bağlamda konuya genel bir giriş kapsamında değerlendirilebilecek bu çalışmanın literatür ve uygulamacılar açısından ufuk açıcı olacağı değerlendirilmektedir.

Dijitalleşen Ekonomilerde Büyüyen Eşitsizlikler

Ekonomik faaliyete katılan satıcı, alıcı ve aracı konumundaki her aktör, ekonomik faaliyet ile oluşan değerden payına düşeni almak istemektedir. Bu oldukça makul ve haklı beklentiye karşılık alıcı-satıcı arasındaki değer değişiminden ekonomik faaliyete verilen katkıya karşılık elde edilmesi beklenen değere varıncaya kadar her düzeyde adil bir dağılım olamadığı da bilinmektedir. Nihayetinde gelir eşitsizliği olarak ifade edebileceğimiz bu dağılım sonuçlarının ortaya çıkmasında çok sayıda faktörün etkisi vardır. Piyasalara müdahaleler, bilgi asimetrisi, rekabet dengesizlikleri, pazara giriş engelleri, ekonomi, para ve maliye konulu kamu politikaları, piyasalardaki düzenleme ve denetleme eksiklikleri gibi çok sayıda husus bu faktörler arasında sayılabilir. Gelir eşitsizliğini artıran bir diğer önemli faktör ise gerek birey bazında gerekse şirket ve kurum bazında bilgi ve iletişim teknolojileri ile araçlarına erişim bakımından ülkeler arasındaki farklılığa vurgu yapan, dijital bölünme olarak da isimlendirilen dijital uçurumdur (Park, Choi ve Hong, 2015). Dijital uçurum, bilgisayar ve internet teknolojisine erişimdeki farklılıkların sosyal ve dolayısıyla ekonomik anlamda ürettiği eşitsizliklere vurgu yapar (Öztürk, 2002; Kartal,Yazgan ve Kıncal, 2017). Dijital uçurum hem ülkeler arasında hem de aynı ülke içindeki birey ve şirketler arasındaki gelir eşitsizliklerini artırmaktadır. Ülke ve şirketler bakımından rekabetin değişen dengesiyle birlikte eşitsizlikten olumsuz etkilenenlerin ekonomik büyüme ve artan ticaretten aldığı pay azalırken yeni iş formları bakımından yetersizlikleri artan çalışanlar ise ya istihdam dışına itilmekte ya da çok daha düşük gelire razı olmak durumunda kalmaktadırlar.Sermaye gücü ve finans kapitalizminin geldiği nokta dikkate alındığında aslında gelir eşitsizliğinin büyümesine yol açan en önemli faktörün güçlü sermaye karşısında zayıf kalan kesimlerin ekonomik faaliyetlere katkılarıyla orantılı olarak karşılıklarını alamamalarına yol açan piyasa ilişkileri olduğu söylenebilir. Bir diğer deyişle, tekel ve kartel gücü artan şirketlerin

hemen her dönemdeki varlıklarının piyasaları domine edebilme yetenekleri, gelir eşitsizliklerini artıran en önemli faktör olmaya devam etmektedir.

Dijital şirket ya da kartel konusu, dijital kapitalizm şeklinde de isimlendirilip konuya bu açıdan da bakılabilir. Bu yönüyle bakıldığında hem küresel ölçekte hem de ABD'de dijital kapitalizmin istihdam üzerinde de eşitsizlikler ürettiği, çok sınırlı sayıdaki dijital girişimcinin çok kısa sürede gelirlerini hızla artırırken çok sayıda çalışandan bu az sayıdaki dijital girişimci güce refah ve gelir transferi ortaya çıkarmıştır (Timcke, 2017, ss. 12-13). Dijital şirket ve kartellerin ağırlıklı olarak ABD'de ortaya çıkmış olması, bu şirketlerin gelir eşitsizliklerine etkisinin küresel ölçeğe yansımasını önleyemediği gibi ABD içinde de gelir eşitsizliklerinin artmasına engel olamamıştır. Bu şirketler bir taraftan çok daha az sayıda istihdam oluştururken diğer taraftan ise dijital ekonomilerde hızla yetenek kaybına uğramış çok sayıda kişinin istihdam dışı kalmasına yol açmıştır. Bu noktada şunu da ifade etmekte fayda vardır. Gelir eşitsizliğini hızla artıran dijital şirketlerin öncesinde de aslında eşitsizlikleri besleyen bir ekonomik sistem ve dolayısıyla şirketleşme sitemi olduğunun göz ardı edilmemesi gerekir.

İşletmecilik alanında ve şirketlerin gelişmesinde gelir eşitsizliklerinin artmasına yol açan kırılma noktası reel sektörün büyümesinden çok daha hızlı büyüme trendi gösteren ve finans kapitalizmi olarak isimlendirilen finans sektöründeki paranın ticaret aracı olarak kullanılır hâle gelmesidir. Bu durum aslında çok da yeni değildir. Merkantilist dönemden güçlü sermaye sahibi tüccarların aynı zamanda bankerlik yaptıkları da bilinmektedir. O dönemin uluslararası ticarette hâkim durum oluşturan kumpanya şeklindeki şirketleşmelerin de bu tüccar bankerler tarafından oluşturulmuş olması bu konuda önemli bir göstergedir. O dönemde madenî değeri olan para üzerinden ticaretin cazibesi sonucunda sermaye sahibi tüccar bankerler, üretimden ziyade finans kapitalizminin sunmuş olduğu kazançlar peşinde olmuşlardır. Bu durum aslında günümüzde de çok farklı değildir. Bu yaklaşım sonucunda reel sektörde oluşan kaynak yetersizlikleri de finansman kaynaklarıyla kapatılmaya çalışılırken üretimin maliyetleri artmış ve dolayısıyla mal ve hizmetlere ihtiyaç duyan alt gelir grupları aleyhine gelir eşitsizliklerinin büyümesine sebep olmuştur.

Diğer taraftan düşük gelirli kişi ve hanelerin daha fazla tüketme istek ve arzularının harekete geçirilmiş olmasıyla beraber aşırı, ilgisiz ve lüks sayılabilecek talep artışları harekete geçirilmiştir. Bu tür taleplerin karşılanması eğiliminin artması ise gelir-gider dengesini kurmakta zorlanan düşük gelir grubundakiler aleyhine gelir eşitsizliklerini büyütmüştür.

Borçlanma iştah ve ihtiyacı artmış olan ve bunun sonucunda dış kaynak olmaksızın faaliyet ve hayatiyetini devam ettirmeyecek hâle gelmiş işletmeler ve bireylerin her geçen gün sayıca artmış olması ise finans kapitalizmini kurgulayanların başlangıçtan itibaren arzuladıkları sonucun oluşmasını sağlamıştır. Gelinen noktada borçlanma maliyeti yükselmiş ve bunun karşılığında da finansa sahip olanların yani para ticareti yapmaya devam eden sermaye sahiplerinin geliri sürekli artış göstermiştir. Reel sektörde iyi niyetle çabalayan girişimciler ile tüketici konumundakilerin ihtiyaç duydukları mal ve hizmetlere erişim maliyeti sürekli arttığı için de onların refah düzeyleri ve hayat standartları sürekli gerilemiştir.

Ekonomilerin finansallaşması sonucunda, çalışan ücretlerinde eşitsizliklerin büyüdüğü, gelişmiş ekonomi olarak ABD için de bu sonucun değişmediği anlaşılmaktadır (Lin veTomaskovic-Devey, 2013). Finansallaşmanın arttığı dönemlerde hem finansal sektörlerin artan geliri hem de reel sektör aktörlerinin üretimden ziyade finansal gelir artışına odaklanmaları beraberinde ekonomilerde en yüksek %1'lik gelir sahiplerinin gelirlerini hızla büyütürken en düşük gelir sahiplerinin ise ekonomik gelir ve refah artışından her geçen gün çok daha az pay almasına yol açmaktadır (Baysal-Kar, 2019). İnsanlık ve şirketleşme tarihi boyunca finans kapitalizminin ve finansallaşma eğilimlerinin baskın olduğu zaman dilimlerinde gelir eşitsizliği konusunun daha kritik öneme geldiği söylenebilir. Dijital şirketlerin gelir eşitsizliklerini daha fazla beslediği ise sonuçları itibarıyla gözlemlenmekte olup ilerleyen bölümlerde bu hususa daha ayrıntılı bir şekilde değinilmektedir.

Büyümeye endeksli makroekonomi politikalarının az gelişmiş ya da gelişmekte olan ekonomiler için de bir yarış hâlini almasıyla birlikte normal dönemlerde çok fazla hissedilmeyen gelir eşitsizliği konusu özellikle ekonomik kriz ve daralma dönemlerinde daha fazla kendini göstermektedir. Küreselleşen ekonomilerin bir sonucu olarak aslında gelir eşitsizliklerinin kriz dönemleri dışında da arttığı bilinen bir gerçekliktir. Küresel eşitsizlikleri konu edinen 2018 yılı raporu verilerine göre ekonomilerdeki en yüksek %1'lik gelire sahip kesimin millî gelirden aldığı paylar, 1980 yılından 2016 yılına olan süreçte ABD'de %13'ten 21'e, Batı Avrupa'da %10'dan 12'ye yükselirken en fakir %50'lik kesimin aldığı paylar ise ABD'de %21'den 13'e, Batı Avrupa'da ise %24'ten 20'nin altına düşmüştür. Millî gelirden aldıkları pay bakımından en yüksek gelire sahip %10'luk kesimdekilerin gelişim seyri ise aynı rapora göre daha dramatiktir. Buna göre en yüksek %10'luk gelir sahiplerinin millî gelirden aldıkları pay 1980 yılından 2016 yılına kadar olan süreçte ABD ve Kanada için %34'ten 47'ye, Avrupa için %33'ten 38'e, Çin için %27'den 42'ye, Rusya için %21'den 46'ya, Hindistan için ise %31'den 56'ya yükselmiştir (World Inequa-

lity Report, 2018). Büyürken artan gelir eşitsizliklerine işaret eden bu gelişmelere dikkat çeken Stiglitz de ABD açısından bu duruma ilişkin olarak "şayet zenginler daha da zenginleşirken orta ve alt gelir düzeyindekilerin durumları da iyileşiyor olsaydı belki durum farklı değerlendirilebilirdi" demekte ve 2007 yılı itibarıyla en üst %1'lik kesimin toplam servetin yaklaşık %35'ini kontrol ettiğini belirtmektedir (Stiglitz, 2016, ss. 43-44). Tüm bu gelişmeler, küresel ölçekte büyüme verilerinin yükseldiği ve artan dış ticaret rakamları bağlamında ortaya çıkmaktadır. Yani artan ticaret hacmi ve büyüme rakamlarından daha zenginler çok daha fazla pay almaya devam ederken düşük gelire sahip olanlar ise dünyanın hemen her yerinde fakirleşmeye devam etmektedir. Gelir eşitsizliğinin artmasıyla birlikte açlık ve yoksulluk da büyümeye devam etmektedir. Aslında zenginleşenlerin israf ettiklerinde sağlanabilecek bazı tasarruflarla büyüyen gelir eşitsizliğinden her geçen gün daha fazla olumsuz etkilenen açlık ve yoksulluk sınırının altındaki insanlara çözüm olabileceği de açıkça ortadadır. Buna rağmen bir yanda israfın alabildiğince devam edebiliyor olması bile başlı başına büyüyen gelir eşitsizliğindeki sorumsuz ve insani olmayan tutum ve davranışları ortaya koyması bakımından oldukça önemli bir gösterge olarak değerlendirilebilir. Bir diğer ifadeyle, zenginlerin daha da zenginleşme çabalarında, fakir ve fakirleşenleri hiçbir dönemde düşünmedikleri rahatlıkla ifade edilebilir. Tam tersine ortaya çıkabilecek yeni çaresizlikleri talebe çevirme gayretlerinin çok daha belirgin bir gayret hâline getirildiğine tanık olunmaktadır.

İnsanlık tarihi boyunca farklı coğrafyalarda ve farklı aktörlerin yönlendirdiği bu senaryoların tekrar ettiği görülebilir. Bu noktada sömürgeleştirme, emperyal alışkanlıklara sahip sömürgeci güçlerin gerek hammadde ve gerekse insanı bedenen ve zihnen kullanma gayretleri ile süregelmektedir. Merkantilist dönemden itibaren ülke yönetimleri ile sermaye sahibi tüccar-bankerlerin ortaklaşa çabalarıyla devam eden bu sürecin, bugün gelinen noktada ülke yönetimlerinin açık sömürgeleştirme politikalarının olumsuz olarak algılanmasıyla birlikte şirketler eliyle sürdürüldüğü görülmektedir. 20. yüzyıla kadar ülke yönetimlerinin oldukça yoğun ve acımasızca sürdürdükleri sömürgecilik hırsları yerini 17. yüzyıldan itibaren öncelikle bölgesel çabalarla büyüme gayreti içinde olan II. Dünya Savaşı sonrasında ise dizginlenmesi mümkün olmayan hızlı yükselişleriyle büyüyen şirketlerin merhametine bırakmıştır.

Bu sürecin serencamını sadece iktisat tarihi ya da iktisadi düşünce tarihi literatüründen izlemek, sürecin okunmasını eksik bırakacaktır. Özellikle merkantilist dönemi ve sonrasını da içine alan ve küreselleşmenin hızlanmasına yol açan süreçte finans kapitalizmini de ince ince işleyen romanlar üzerinden yapılacak okumanın, bu sürecin daha iyi anlaşılması bakımından çok önemli olduğu ifade edilmelidir.

Bu şekilde aslında süreç içerisinde eşitsizliklerin büyümesinde aktörlerin etkileri ile kullanılan yöntemlere ilişkin daha açık, samimi ve sahici ipuçlarını yakalamak mümkün olabilmektedir. Sosyal bilimlerde olguların daha iyi anlaşılabilmesi bakımından çok sayıdaki veri ve kaynak yanında yazıldığı dönemleri anlama çabası olarak romanların da önemli bir kaynak olduğu gerçeğinden hareketle bu kaynakların bir kısmı da önemli görülmektedir.

Weber, meslek kavramı üzerinden sorumluluk ve maneviyat ağırlıklı püriten iş ahlakı konularını sosyolog olarak ortaya koyduğu dönemlerde, yine bir Alman akranı olan Thomas Mann, aile çevresinde yaşananlardan hareketle yazmış olduğu *Buddenbrooklar* isimli romanda şirketlerin Avrupa tarihindeki güçlerine işaret ediyordu (Özel, 2019, ss. 34-39). Bu örnek üzerinden irdelendiğinde, dönemin sömürgeci güçlerinin sadece ülke yönetimleri olmadığı, şirketleşme yoluyla büyüyen tüccar-bankerlerin kendi ülke yönetimlerinin ekonomi politikaları ile ihracat gelirlerine katkı sağlarken ve kendi ticaretlerini büyütürken az gelişmiş ülkeler ile hemen her yerdeki çalışan kesimi sömürme gayretleri de açıkça izlenebilmektedir. Benzer şekilde o dönemden günümüze çok sayıda başkaca roman da ülkelerdeki zengin kesime ait şirketler ile onların tekelleşme ya da kartelleşme çabaları sonucunda eşitsizlikleri artıran sömürgeci yaklaşım örneklerini bize sunmaktadır. Emiel Zola'nın *Para*, Andre Gide'nin *Kalpazanlar*, Victor Hugo'nun *Sefiller*, Dostoyevski'nin *Kumarbaz*, Charles Dickens'ın *Müşterek Dostumuz ile Dombey ve Oğlu* ve Balzac'ın *Nucingen Bankası* romanları, şirketleşme, kapitalizm, paranın gücü, eşitsizlik ve sömürü gibi çok farklı açılardan değerlendirilebilecek romanlar olarak değerlendirilebilir. Elbette her bir romanın kendine göre bir kurgusu var ancak o kurguların da toplumsal hayatı yansıtan olgular olduğunu biliyoruz. Orhan Pamuk'un *Cevdet Bey ve Oğulları* da piyasa mekanizmasının bir yönüyle teşhiri ve tenkidini yapmaya çalışmakla bir Türk iş adamının ortaya çıkışını konu edinen edebiyat eseri olarak değerlendirilebilir (Özel, 2019). Dolayısıyla şirketleşmenin tarihinde eşitsizlikleri besleyen süreci de daha açık görmemizi sağlayabilmesi bakımından toplumsal ve ekonomik gelişmelerin dönemi yansıtan romanlarla birlikte değerlendirilmesi kesinlikle göz ardı edilmemelidir.

Bu önemli konuya işaret etmekle beraber merkantilist dönemden itibaren gelir eşitsizliklerini artıran şirketleşme ve ülke yönetimleri ilişkisini sosyal bilimci gözüyle de okumakta fayda olacağı kanaatindeyiz. Bu bağlamda Weber'in önemli bir mihenk taşı olarak kısaca ele alınması gerekir. Weber'in püriten ahlak yaklaşımına bir yönüyle görev bilinci ve sorumluluğu ile çalışan kesimin gelir dağılımı adaletsizliği karşısında ses çıkarmamaları anlamı yüklediğini söylemek yanlış olmasa ge-

rektir.Böylesi bir yaklaşımın aslında ticaretin özünü altın ve gümüş gibi değerli madenlere yani sermayeye sahip olmak olarak anlayan merkantilistlerden çok da farklı bir bakış açısı olmadığı söylenebilir.Merkantilizme karşı çıkan fizyokratlar ise toprağın kullanımını ve özel mülkiyete müdahalenin azaltılmasını savunuyor ve "bırakınız yapsınlar" hâkim anlayışıyla hareket ediyorlardı. Adam Smith de bu yaklaşımın etkisiyle iktisadi yaklaşımlarını ortaya koymuştu (Tomanbay, 2020, ss. 37-45). Bütün bu değerlendirmeler bize, aslında eşitsizlik ve gelir adaletsizliği konularının çok da yeni olmadığını ifade etmektedir. Weber'in püriten iş ahlakı yaklaşımıyla görev sorumluluğunu ifade eden yaklaşımı da eşitsizlikleri doğrudan savunmasa da eşitsizlikleri besleyen ya da büyüten konulara çok fazla karşı durmadığını ortaya koymaktadır. Bu değerlendirmeyi aşırı bulacaklar için en azından püriten iş ahlakının gelir eşitsizliğinin asıl kaynağı olan şirketlerin ve onların sahipleri olan tüccar-bankerlerin iş ahlakı konularına yer vermemiş olmasının ciddi bir eksiklik olduğu değerlendirmesine karşı çıkmayacakları varsayılır. Böyle bir değerlendirme ile elbette gelir eşitsizliğini büyüten sürecin sorumluluğunu bir kişi, kurum ya da yaklaşıma yükleme gibi bir kaygının güdülmediğini ifade etmemiz gerekir. Ancak bu ve diğer pek çok faktörün etkisiyle devlet ve şirket işbirlikleri ile büyüyerek günümüze kadar gelen bu süreçte zaman zaman devletler zaman zaman da şirketlerin hâkimiyeti el değiştirmiş, değişmeyen şey ise gelir eşitsizliğinin artışı olmuştur.

Merkantilist döneme ilişkin belki gelir eşitsizliklerine ilişkin ölçülebilir analizler yapmak çok mümkün olmayabilir ancak kentsel eşitsizliklere ilişkin değerlendirmeler yapılabilir. Nitekim 18. yüzyıl Norveç kapsamlı bir çalışmada, merkantilist politikaların şehirler bazında karşılaştırmasında eşitsizliklere yol açtığı sonucuna ulaşıldığı görülmüştür (Lindberg, 2007). Merkantilist dönem Avrupa devletlerinin hem devlet bazında hem de şirketler bazında ürettikleri gelir ve bunların paylaşımlarının eşit olmamasından kaynaklanan eşitsizlikler konusu elbette başka bir çalışmanın konusudur. Sadece merkantilist dönemde değil küreselleşmenin yoğun yaşandığı bugün de aslında hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ve az gelişmiş ekonomilerde şehirler arası ve aynı şehrin farklı bölgelerindeki ırk, sosyal grup, etnisite, göçmenlik gibi eşitsizlikler yanında gelir eşitsizlikleri de çok çarpıcı bir şekilde artmaya devam etmektedir (Nijman ve Wei, 2020). Dolayısıyla gelir eşitsizliklerini besleyen sadece dijitalleşen ekonomiler ve şirketler değil şehirleşme ve ilgili tüm kamu politikaları yanında yönetim zafiyetleri ya da şirketlerin ülke yönetimleri üzerindeki etkileri olduğunu söylemek yanlış olmasa gerektir.

Liberalleşmenin yükselişe geçtiği dönemler ile öncesine bakıldığında da aslında merkantilistler karşısında liberal ekonomik düzeni savunan fizyokratların ortaya

koymuş olduğu örnekler karşımıza çıkar. Fizyokrasinin merkantilizme daha baskın hâle geldiği süreçte İngiliz bayraklı gemiler, lojistikte önemli paya sahipti ve o dönemin önemli emtiaları arasında yer alan kömür ve linyit ile demir üretiminde hâkim pozisyondaydılar. Bu güçlü pozisyonları, dünya ticaretinden daha fazla pay almalarını sağlıyordu. İngiliz hükûmeti ile şirketlerin birbirlerini destekleyen ve güçlendiren bu pozisyonu hem liberalizmin hem de sanayileşmenin İngiltere merkezli olarak Avrupa'ya yayılmasının temel sebebi oldu (Dayı, 2020, ss. 50-52). Tarihsel açıdan ekonomide yaşanan bu sürece bakıldığında bir yönüyle uluslararası ekonomik güç olma diğer yönüyle sömürgecilik ve güçlü şirketler eliyle sermayenin daha da büyümesini rahatlıkla görebilmekteyiz. Ülke yönetimleri ile tüccar-bankerlerin ortak çıkarlarını gözeterek büyüttükleri ekonomik pastadan da elbette daha fazla pay almayı, şirketler kendilerinin hakkı olarak görüyorlardı. Hâlen de bu görüşte bir değişiklik olmadığını söyleyebiliriz. Sermaye sahiplerinin dönemlerine göre teknoloji yatırımlarını da kazanç artışlarının haklı gerekçeleri olarak görmeleri onlar açısından oldukça doğaldı. Çalışan kesimin gelirlerinin düşüyor olması ya da satın alma güçleri bakımından artan ekonomik refahtan aldıkları payın azalması, şirketlerin çok fazla gündemlerinde olmuyordu.

Her dönemin teknolojik değişimi, kendi dönemi için oldukça baş döndürücü olarak değerlendirilebilir. Öte yandan teknolojik gelişmelerin gerek hayat tarzı gerekse ekonomiler ile iş modellerine etkileri hem hız hem de kapsam bakımından her dönem farklılaşır. Özellikle bilgiye erişim, verinin toplanması, depolanması, sınıflandırılması ve işlenerek bilgiye dönüştürülmesi süreçlerine etkisi bakımından bilgisayar ile internet teknolojisi yanında çip teknolojisindeki dönüşümlerle birlikte teknolojik değişim ve dönüşümlerin etkilerinin katlanarak arttığı söylenebilir. Bu bağlamda dijital bir dönüşüm ile ekonomilerde dijital kartel ve tekellerin oluştuğunu görebiliyoruz. Benzer şekilde perakende ticaretin artan oranda e-ticaret şekline dönüştüğü de bir gerçek. Büyüyen dijital kartel ya da tekeller, büyüme potansiyeli olan küçük girişimleri de önceden fark edip kendi bünyelerine hızla katıyorlar.

Girişimcilik konusu aslında ekonomilerin gelişimi ve gelir eşitsizliğinin azaltılması bakımından da önemli bir konudur. Her ne kadar az sayıda merkantilist dönemden itibaren tüccar-bankerlerin ya da diğer bir ifadeyle girişimcilerin (sermaye sahiplerinin) ekonomileri domine ettiği ve gelir eşitsizliğini beslediği örnekler daha fazla olsa da iyi bir girişimcilik politikasının ortaya konabilmesi ile hem pazarlarda eşitsizlikler azaltılabilir hem de gelir eşitsizliklerinin önüne geçilebilir. Nitekim içinde OECD ülkelerinin de bulunduğu 54 ülkeyi kapsayan bir araştırmada 2006 ile 2012 yılları arasını kapsayan döneme ilişkin verilerden hareketle gerçekleştirilen bir

araştırmanın sonuçları iyi örgütlenmiş ve bilgi asimetrisini azaltan, pazardaki rekabeti daha adil hâle getirebilen girişimcilikle ilgili kamu politikalarının gelir eşitsizliklerini azalttığını ortaya koymuştur (Lecuna, 2020). Bu da bize aslında gelir eşitsizliklerini azaltmada çok yönlü kamu politikalarının önemini göstermektedir. Bir diğer ifade ile sadece ekonomik değil sosyal, eğitime ilişkin ve rekabetçiliği artıran boyutlarla birlikte düşünülmüş kamu politikalarının değerli olduğu anlaşılmaktadır.

Artan Eşitsizliklerde Dijital Şirketlerin Rolü

İmalat sanayi ile büyüyen gelişmiş ekonomiler ve şirketler, ucuz işgücü, hammaddeye erişimde maliyet tasarrufu ve en önemlisi olarak da çevre kirliliği oluşturan sanayi tesislerinin az gelişmiş ülkelere aktarımı amacıyla üretim merkezlerini üçüncü dünyaya kaydırmıştır. Kuzey-Güney ayrımı olarak da ifade edilen bu yeni durumda, Kuzeyli zengin ekonomiler hizmet sektörleri, bilişim ve finansın güçlü merkezi olma özelliklerini korurken Güneyli fakir ekonomiler üretimin ağırlaşan yükü altında daha az katma değerli ürünlerle küresel rekabette daha da geri gitmekten kurtulamamışlardır. Bu süreçte aynı zamanda fakir ekonomilerin vatandaşları da artan gelir eşitsizliklerinden birey olarak üzerlerine düşen payı fazlasıyla almışlardır.

Bu ülke vatandaşlarının özellikle beyin göçleri yoluyla dijital ekonomilerin lokomotifi hâline gelen ve özellikle de ABD'de istihdam edilen önemli beyinleri de azalan nüfuslarına katkı olarak Kuzeyli ülkelerin nitelikli işgücü ihtiyacının karşılanması katkı sağlamış ve katma değeri yüksek ürünlerin know-howlarının yine bu ülkelerde gelişmesine önemli katkı sağlamışlardır. Bu süreçte kamu politikası olarak kendi beyin gücüne sahip çıkmaya çalışan Çin, Güney Kore ve kısmen Japonya gibi ülkelerin dijitalleşen ekonomilerde ortaya çıkan rekabet avantajlarına sahip oldukları da gözlenmiştir. Bir diğer ifadeyle bu ülke yönetimlerinin insan kaynaklarının sömürgeleştirilmesine karşı dijital kartel ve tekellere karşı kısmen başarılı oldukları söylenebilir. Bu ülkeler aynı zamanda dijital kartellere karşı koyabilecek yetenekte kendi dijital şirketlerinin ortaya çıkması ve gelişmesine katkı sağlayacak girişimcilik ve yatırım ekosistemini önemli ölçüde başarabilmiş ülkeler olarak da değerlendirilebilir.

Bu genel değerlendirme ile birlikte gelişmiş ekonomilerde de aslında hem birey olarak çalışanlar arasında hem de şirket düzeyinde gelir eşitsizlikleri yaşanmaya devam etmektedir. Nitekim ABD'de yapılan bir araştırma sonuçları, çalışan düzeyinde artan gelir eşitsizliğine benzer biçimde şirketlerin ölçek ekonomilerine bağlı olarak gelir eşitsizlikleriyle karşı karşıya olduklarını göstermiştir (Faello,Qu, Jain, Pomare ve Shin, 2018). Dolayısıyla hemen her dönemde büyük ölçekli şirketlere

karşılık küçük ölçekli şirketlerin artan gelir eşitsizliğinden daha az etkilendiğini söylemek mümkündür. Büyük veriyi ve gelişen teknolojiyi etkili kullanan dijital şirketlerin de bugün gerek kendi teknolojik üstünlükleri ve bazen de kartelleşme güçleri ile birlikte artan gelir eşitsizlikleri karşısında güçlenerek yollarına devam edebildiklerini görebilmekteyiz.

Dijital şirketlerin gelişmiş ülke menşeli oldukları buna karşılık dijital beceri ve yetkinlik bakımından çalışanların dünyanın hemen her bölgesinden çıkabildiği ve hatta dijital şirketlerde çalışanlarının azımsanamayacak bir kısmının çok farklı ülke vatandaşı olduğu da bilinen bir gerçektir. Diğer taraftan dijital girişimciliğin gelişmekte olan ve az gelişmiş ekonomilerde de desteklendiği ve son yıllarda artan sayıda ortaya çıktıkları da görülmektedir. Bu durum, platform ekonomilerine yön veren dijital şirketler tarafından dikkatle takip edilmekte ve hızlıca satın alma veya birleşme konuları gündeme gelmektedir. Geçmiş yıllarda "yemeksepeti" ve çok yakın bir tarihte de bilgisayar oyun içeriği üreticisi "peak"in dijital dev şirketler tarafından satın alınmış olması, yine alışveriş platformu olan "trendyol.com"un yakın sayılabilecek bir tarihte devralınmış olması da dijital şirket ya da kartellerin artan gelirlerine ciddi katkı sağlarken satın alınan dijital girişimcilerin kazancı bakımından ise yaşadıkları ekonomideki gelir eşitsizliklerini artıran bir durum olarak da değerlendirilebilir. Onlar sahip oldukları ya da geliştirdikleri dijital yetenekleri bağlamında eşitsizliklerden kendi lehlerine sonuç doğurmuş olmaktadır. Aslında her durumda dijital yeteneklerin stratejik öneminin arttığı ve bu bağlamda dijital ekonomiler bakımından da stratejik önceliklerin değişebileceği gerçeği biraz daha ağırlık kazanmış gibidir.

Diğer taraftan hemen her dönemde kriz olarak nitelendirilebilecek ayrıksı durum ve/veya dönemlerle de karşılaşılabilmektedir. İnsanlık tarihinin belli aralıklarla tanıklık ettiği bu dönem ya da durumların sebepleri çok farklı olmakla birlikte çoğu kez şirket yönetimlerini de aşan ani karar değişiklikleri zaruret hâline gelmektedir. Bugünlerde de uzun süre etkisini sürdüreceği kuvvetle muhtemel bir ayrıksı dönem yaşanmakta ve ekonomik açıdan olduğu gibi sosyal açıdan da küresel ölçekte etkileri görülecek bu döneme de gelir eşitsizliği bağlamında kısaca değinmek faydalı olacaktır.

İçinden geçilen Covid-19 olarak isimlendirilen pandemi süreci, lojistik ve tedarik zinciri, tarım ve gıda ürünleri, ilaç, tıbbi teknoloji ve ilaç gibi sağlık ürünleri, su, enerji gibi stratejik öncelikli hâle gelen sektör ve ürünlerin daha fazla farkına varılmasına yol açmıştır. Küreselleşen tedarik zincirinde bir taraftan bağlılık diğer taraftan ise yeterlilik gibi konuları gündeme getirmiştir. Pandemi süreci öncesinde bazı ülke yönetimlerinin içe kapanmacı politikalarının önümüzdeki süreçte daha

belirgin hâle gelebileceğinin bazı sinyalleri de bu süreçte daha fazla konuşulmaya başlanmıştır. Bu kapsamda Covid-19 süreci sonrasına ilişkin olarak henüz sürecin sıcaklığı içinde farklı değerlendirmeler yapıldığı da gözlenmektedir. Yapılan değerlendirmelerin bir kısmına göre ticaret savaşlarının daha belirgin bir hâl alabileceği, kapsamının genişleyebileceği hatta küreselleşmenin zayıflayabileceği de ifade edilmektedir.Öte yandan küresel tedarike olan ihtiyacın ortadan kalkmasının hemen hemen imkânsız olduğu ve lojistiğin küresel ölçekte artan stratejik önemi hesaba katıldığında "kısa dönemde küreselleşme karşıtı önlemler öne çıksa da orta ve uzun vadede küresel kurumların daha etkin olacağı yaygın bir kanaat olarak önümüze çıkıyor" değerlendirmesi (Eğri, 2020) oldukça makul gözükmektedir. Öte yandan bu sürecin içinde ve devamında gelir eşitsizliğini besleyen farklı dinamiklerle karşılaşılacağı da unutulmamalıdır.

Pandemi sonrası sürecin değerlendirmesine kaynak teşkil etmesi bakımından da yaşanan ve kriz olarak da değerlendirilebilecek bu süreç öncesinde dijital şirketlerin ekonomiler içindeki hızlı gelişimini görebilmek bakımından Tablo 1'deki rakamlar oldukça dikkat çekicidir.

Tablo 1

Dijital Şirketlerin Hisse Değeri ve Marka Değeri Gelişmeleri

	Hisse Değeri			Marka Değeri	
Şirket	Mayıs 2015 $	Mayıs 2020 $	Hisse değerindeki değişim (%)	2019 (Milyar $)	Bir önceki yıla göre artış (%)
Amazon	431,85	2.413,33	559	187,9	25
Apple	132,26	318,63	241	153,6	5
Google	555,29	1.425,25	257	142,7	18
Microsoft	47,77	181,06	379	119,6	47
Samsung	614,00	1.015,00	165	91,3	-1
AT&T	35,09	31,97	-9	87,0	6
Facebook	80,66	230,55	286	83,2	9
Walmart	75,51	124,46	65	67,9	10
Mercedes (Daimler AG)	89,57	35,95	-60	60,3	26

WeChat	-	-	-	50,7	126
Shell	27,78	15,27	-45	42,3	7
Citibank	54,98	51,86	-6	36,4	18
Coca-Cola	41,20	47,09	14	36,2	19
McDonald's	188,59	99,22	-47	31,5	26
BP	457,15	324,85	-29	22,7	15
Vodafone	254,08	132,18	-48	21,3	14

Kaynak:investing.com, 2020; brandfinance.com, 2020.

Tablo 1'de yer alan şirketler, marka değerlerine göre sıralanmıştır. Tablodan görüleceği gibi ilk sıralardaki şirketlerin çok önemli bir kısmı dijital ekonomilerdeki büyüyen şirketler olup son beş yıl içinde hisse değerlerinde de çok önemli artışlar olduğu anlaşılmaktadır. Daha geleneksel olarak tanımlanabilecek bankacılık, petrol ürünleri, telekomünikasyon, gıda ve perakendecilik şirketlerinin ise hem hisse değerlerinde hem de marka değerlerinde her geçen yıl alt sıralara düştüğü ve gerilediği görülmektedir. Çin menşeli oldukça yeni sayılabilecek WeChat şirketinin marka değerindeki artış ise dikkat çekicidir. Muhtemelen borsaya açılmamış bir şirket olan bu dijital şirketin marka değeri açısından çıkışı anlamlıdır. Genel olarak bu tablo bize dijital şirketlerin hem kendi sektörlerinde hem de genel olarak ekonomilerde ne denli hâkim duruma geldiklerini de göstermektedir.

Dijitalleşen ekonomilerde bazı veriler, şirketlerin kartelleşmesi ya da tekelleşmesini göstermesi bakımından önemlidir. Bu bağlamda Google, Apple, Facebook ve Amazon'un telekomünikasyondan sağlığa, alışverişten her türlü hizmetlere varıncaya kadar pek çok sektördeki inovatif girişimleri gelişme anında satın aldıkları ve bu şekilde dijital kartel ya da tekel özelliklerini koruma çabasını sürdürdükleri görülmektedir. Google'ın Uber'i, Facebook'un WhatsApp'ı ve Amazon'un airbnb ile Twitter'ı satın almış olmasıyla birlikte güçlü dijital şirket özelliklerini daha da artırdıkları rahatlıkla söylenebilir.

Dijital şirketlerin sermaye sahiplerine kazandırdığı hisse değerleri ile oluşan gelir eşitsizliklerinin hisse değerleri bakımından ortaya çıkardığı sonuçlardan çok daha önemli olarak istihdama etkileri eşitsizlikleri çok daha derinden etkilemektedir. Tablo 2'de dünyada en fazla istihdam sağlayan ilk on şirket verisi yer almaktadır.

Tablo 2

Dünyada En Fazla İstihdam Sağlayan Şirketler

Sıra No	Şirket	Ülke	Çalışan sayısı
1	Walmart	ABD	2.200.000
2	Çin Ulusal Petrol Şirketi	Çin	1.382.401
3	Çin Posta Grubu	Çin	935.191
4	Çin Devlet Şebekesi	Çin	917.717
5	Foxconn	Tayvan	667.680
6	Volkswagen	Almanya	664.496
7	Amazon	ABD	647.500
8	Sinopec Group	Çin	617.151
9	Compass Group	İngiltere	595.841
10	ABD Posta Servisi	ABD	565.802

Kaynak: turob.com, 2020.

Tablo 2'den izlenebileceği gibi dünyada en fazla istihdam sağlayan ilk on şirket içindehisse ve marka değerleri bakımından ilk sıralarda yer alan ve Tablo 1'de de var olan Valmart ve Amazon şirketleri yer almaktadır. Bu şirketlerin lojistik ve perakendecilik sektörlerinde yaygın satış ağına sahip olmalarından ötürü bu sonuç doğaldır. Dijital şirket özelliğine sahip hiçbir şirket çok sayıda istihdam sağlamamaktadır. Tablo 3, bu noktada oldukça çarpıcı rakamları bize göstermektedir.

Tablo 3

ABD'de 5 Şirketin Çalışan Sayısı ve Çalışan Başına Gelir (2008)

Şirket	Çalışan Sayısı	Çalışan başına gelir ($)
McDonalds	400.000	59.000
Wal-Mart	2.100.000	180.000
Intel	83.000	456.000
Microsoft	91.000	664.000
Google	20.000	1.081.000

Kaynak: İnan, 2019,s. 238.

Dijital şirketlerin çok daha az sayıda çalışan ile cirolarını artırması, hisse değerlerini yükseltmesi ve marka değerlerinin büyümesiyle birlikte çalışanların yetenekleri bakımından da risk algıları yükselmiştir. Nitekim Avrupa ülkeleri kapsamında

yapılan bir çalışmanın önemli sonuçlarından birinin yeni iş modelleri ve dijital meslekler karşısında iş kaybetme riskleri ve iş güvencesi konularındaki endişeler olduğu görülmüştür (Voss veRiede, 2018). Teknolojik gelişim ve dönüşümün işsizliğe etkisi ve istihdam konuları, sanıldığının aksine oldukça eskilere dayanmaktadır. Bugüne göre oldukça eski sayılabilecek tarihlerde Keynes ile Marx'ın da istihdam ve işsizlik için öngörüleri vardır ve "teknolojik işsizlik" kavramını ilk kez Keynes'in kullandığı bilinmektedir (İnan, 2019, s. 199). Son yüz yıllık süreçte ise büyüyen gelir eşitsizliği ile birlikte işsizliğin hemen her ekonomide önemini koruduğu açık bir gerçektir. Dijital kartel ya da tekellerin istihdam ile işsizlik sarmalını büyüttüğü ve niteliği daha zayıf olan çalışanlar aleyhine işsizliği artırdığı rahatlıkla söylenebilir.

Bu ve benzeri çok sayıdaki eleştirel bakış ve fiilî sonuçlar dikkate alındığında aslında hemen her dönemde olduğu gibi bugün de şirketlerin gelir eşitsizliği karşısında yapmaları gerekenler konusu ilgi çekmeye devam etmektedir. Yüksek düzeyde az sayıdaki gelir sahibi, çalışanlara karşı sorumlulukları yanında çok sayıdaki yaşamlarını sürdürmede yetersiz gelir sahiplerine karşı sorumlulukları ile gelir eşitsizliğine etkileri de gündem oluşturmaya devam etmektedir. Gelir eşitsizliklerin artmasına etkileri bakımından ise şirketlerin ekonomik ve ahlaki açıdan sorumlulukları ayrı ayrı değerlendirme konusu olmaya devam etmektedir (Enderle, 2018).

Birbirine benzer çok sayıdaki uygulamayla hemen her sektör ve ekonomide teknolojik dönüşüm sonucunda ortaya yeni iş modellerinin çıktığına şahitlik etmekteyiz. Her yeni iş modeli ile birlikte iş(lev)siz kalan yeni işsizlerle karşı karşıyayız. Bu süreçte yeni bazı işlerle birlikte daha az sayıda ancak çok daha farklı nitelikler gerektiren yeni istihdam alanlarına karşılık iş(lev)siz kalan insan sayısı hemen her ekonomide katlanarak büyümektedir. Makine öğrenmesi, nesnelerin interneti, robotik teknoloji ve yapay zekânın geliştiği günümüz iş ortamında iş(lev)siz kalanların sayısının artacağı kesin gibi gözüküyor. Tablo 3'te az sayıda örneği olan şirket verilerinden de görüleceği gibi geleneksel diyebileceğimiz iş ortamlarında çok sayıda istihdam sağlayan otomotiv, kimya, petrol, perakendecilik benzeri sektörlerdeki şirketlere karşılık günümüz iş dünyasında dijital şirketler çok daha az sayıda istihdam ile oldukça yüksek cirolara ulaşabiliyorlar.

Niteliği gelişmiş az sayıda çalışanın çok daha yüksek ücret alabildiği dijitalleşen ekonomilerde,yeni iş modellerine uygun niteliklerini geliştiremeyen çok sayıda çalışanın ya işini kaybetmesi ya da gelirinin azalması kaçınılmaz bir sonuçtur. Bu durumun sorumlusunun elbette tek başına dijital şirketler olduğunu söylemek haksızlık olur. Ancak şirketleşmenin tarihî seyri içinde bakıldığında -bu çalışmada

da kısaca değinildiği üzere- büyüyen ticaret hacminden her geçen gün daha fazla pay alan şirketlerin gelir eşitsizliği sonucu ücretleri azalan ve istihdam dışı kalan çok sayıda insanla ilgili hiçbir sorumluluğu olmadığını söylemek de haklı bir değerlendirme olmayacaktır.

Muhtemelen bu ve benzeri sebepler ya da kamuoyunda oluşan baskılar sebebiyle bir süredir asgari vatandaşlık geliri ya da evrensel temel gelir gibi konuların daha fazla gündeme geldiği anlaşılmaktadır. Dünya Ekonomik Forumu (WeForum) da Covid-19 sürecinde konuyu yeniden gündeme taşımış bulunmaktadır. Bu sürecin sonunda sadece Hindistan'da 100 milyonun üzerinde ve Asya-Pasifik ekseninde 1,3 milyar işsizlik rakamına ulaşılacağıöngörüsünde bulunulmaktadır.Diğer taraftan 2017 yılında AB üyesi ülke vatandaşları arasında on binden fazla katılımcı ile yapılan bir araştırma sonucunu da paylaşan WeForum, cevaplayıcıların %68'inin evrensel temel gelire geçilmesini isteğini ortaya koymaktadır (Weforum, 2020). Özellikle pandemi süreci ve sonrasında alt gelir gruplarına ilişkin gelir eşitsizliklerinin artacağına ilişkin kaygıların da arttığı dikkate alındığında asgari vatandaşlık geliri ya da evrensel temel gelir konusunun daha da önemli hâle geleceği öngörülebilir. Bu sürece ilişkin yapılan genel değerlendirmeler kapsamında hükûmetlerin aldığı tedbirlere bakıldığında işsizlikle çok daha kısa sürede yüzleşecek ve gelir eşitsizliğinden payını fazlasıyla alabilecek kesimler için ayrılan payın sermayeyi kurtarmak için ayrılan payla kıyaslanmayacak ölçüde düşük olduğu ifade edilirken küresel ekonomi bir ekonomik krize yaklaştıkça ve hükûmetlerin kurtarma programları sermayeye öncelik vermeye devam ettikçe kıt kaynaklar ve fon tahsis kararlarının gelir eşitsizliklerini daha da derinleştirmesi beklenmektedir (Sunar, 2020). Dolayısıyla küreselleşme ve dijital şirketlerin artırdığı gelir eşitsizlikleri, kriz dönemlerinde daha da artmaktadır.

Dijitalleşmenin ve dijital ekonomilerin gelir eşitsizlikleri üzerindeki etkilerini çalışan bazı yazarların evrensel temel gelir yanında kazançları artan pay sahiplerinin gelir eşitsizliğinden olumsuz etkilenen gruplara yönelik destekleyici kazanç aktarımı gibi hususları da çözüm önerisi olarak dile getirdiklerini ifade etmekte fayda vardır (White, 2019). Öte yandan tekil bazı başarılı örnekler üzerinden de meritokratik (işletmelerde liyakati ve yeteneği gözeten yönetim uygulamaları) bazı çabalarla pazarda oluşan eşitsizliklerin giderilebileceği görüşleri de savunulmaktadır (Granaglia, 2019). Diğer bir ifadeyle hemen her dönemde olduğu gibi dijital şirketlerin pazardaki eşitsizlik artışlarına olan etkilerinin aslında becerileri geliştirme katkıları yanında onları gözetme duyarlılığı ile kısmen de olsa gelir eşitsizliklerini azaltabileceği umudu hemen her dönemde kendini göstermektedir. Ancak hemen bu noktada

şirketlerin gelir eşitsizliklerinin de çalışanlarının gelir eşitsizlik artışlarına benzer şekilde geliştiğini gösteren araştırma sonucu dikkate alındığında (Faello vd., 2018), pazarda daha fazla pay ve kazanç elde etmek isteyen şirketlerin daha yetenekli çalışanları tercih edeceği ve bunun için daha yüksek ücret ödemeye istekli olacakları söylenebilir. Bu tür yaklaşımların ise hem şirket düzeyinde hem de çalışan düzeyinde gelir eşitsizliğini besleyen bir döngüye dönüşme ihtimali yüksektir. Bu noktada da politika yapıcıların rolü ve düzenleyici otoritelerin rekabeti bozucu yaklaşımları önlemeye yönelik kamu politikalarına katkıları önemli hâle gelmektedir.

Öte yandan meslek sosyolojisi literatürü bakımından da dijital şirketlerin başta mavi yakalı meslekler olmak üzere beyaz yakalı mesleklerin de verimlilik ve şirketleşme bakış açısıyla ve özellikle de teknoloji kullanımının yoğunlaşmasıyla vasıflı hâle geldiği ifade edilmektedir. Bu hususun aslında yeni olmadığı ve nasıl ki 17. yüzyıldan itibaren İngiltere'de dar bir iktidar zümresi tarafından toprağa el konulması köylülerden mülksüz bir sınıf yarattıysa bugün de sermayenin daralan istihdam piyasalarında birçok teknik uzmanlığı sevk ve idare altına alması benzer bir ücretlileşmeye neden olmaktadır şeklinde değerlendirilmektedir (Koytak, 2020, s. 14). Özetle dijital şirketlerin de geçmişteki şirketlere benzer belki onlardan daha fazla gelir adaletsizliğini ve eşitsizliğini beslediğini söylemek mümkün gözükmektedir.

Türkiye'de Dijital Şirketler veÜcret Eşitsizliği

Gelişmekte olan bir ekonomi olarak Türkiye'de teknoloji yoğun bazı girişimler olmakla birlikte gerçek anlamda dijital şirketlerden bahsetmek mümkün olmayacaktır. Bununla birlikte ücret eşitsizliklerinin olduğu da bilinmektedir. Konuya ilişkin bir araştırmanın sonuçlarına göre özellikle ekonominin liberalleşmesi sonrasında gerek bölgeler arasında gerekse sektörler arasında ücret eşitsizliklerinin 1992 yılından 2010 yılına olan süreçte batı bölgeleri ile hizmet sektörleri lehine ve dolayısıyla doğu bölgeleri ile bazı imalat sektörleri aleyhine geliştiği anlaşılmıştır. Aynı araştırma sonuçları ayrıca kriz dönemlerinde gelir eşitsizliklerinin arttığını da ortaya koymaktadır (Taştan ve Akar, 2013).

Beyaz ve mavi yakalı meslekler yanında teknolojik gelişmelere bağlı olarak ortaya çıkan dijital iş ve meslekleri icra edenlerin ücretlerinin yüksek olması doğaldır. Bununla birlikte dijital ekonomilerin ihtiyaç duyduğu bilgi ve becerilere sahip olanların gelir eşitsizliğinden daha az etkileneceği hatta tam tersine ücret eşitsizliklerini artıran bir etkide bulunacağı da ifade edilebilir. Türkiye ile ilgili bu konuları kap-

sayan kapsamlı bir araştırmaya tarayabildiğimiz kadarıyla ulaşılamamıştır. Kaldı ki dijital şirketlerin ve dijitalleşen mesleklerin ücret eşitsizliklerine etkisini araştırma konusu yapacak düzeyde yeterli verinin henüz oluşmamış olması da mümkündür.

Sadece ekonomik anlamda değil sosyal anlamda da eşitsizlikleri besleme potansiyeli olan dijitalleşme ve dijital şirketlerin Türkiye ölçeğinde bir taraftan yeni mesleklerin statüsünü artırabilme potansiyeli söz konusu iken diğer taraftan ise bazı meslekleri icra edenlerin artan eşitsizlikten daha fazla pay almasına sebep olması muhtemeldir (Koytak, 2020). Dijitalleşme ve dijital şirketlerin ücret eşitsizliği dışındaki diğer potansiyel eşitsizliklerine ilişkin farklı çalışmaların yapılması, konunun tüm yönleriyle anlaşılmasına katkı sağlayacaktır.

Dijital şirketlerin beraberinde getirdiği esnek çalışma, evden çalışma ve farklı iş modelleri de bazı çalışanlar için yeni imkân ve fırsatlar sağlayabilirken bazı çalışanlar açısından ise eşitsizlikleri besleyici olma potansiyeli her zaman söz konusu olabilir. Türkiye ölçeğinde internet kullanıcı sayısının artmış olması, sosyal medya kullanımının pek çok gelişmiş ülke düzeyine erişmiş ve hatta bazılarını aşmış olması, çalışanlar bakımından dijital ekonomi ve dijital işlerin gerektirdiği nitelik ve yeteneklere sahip olma anlamı taşımadığı bilinmektedir. Bu bağlamda artan gelir eşitsizliklerinden daha az sayıda insanın etkilenmesine yönelik olarak ülkemizde var olan internet ve dijital medya kullanımı potansiyelinin dijital bilgi ve beceri kullanımını artıran ve geliştiren yönüyle dönüştürülmesi ihtiyacı ortadadır. Üniversitelerin öğretim program ve içeriklerinin, şirketlerin öğrenci ve çalışanlarına yönelik stratejilerinin, kuluçka merkezi gibi araştırma geliştirme platformları ve kamu politikalarının bu kapsamda uyarlanması ve geliştirilmesi hatta dönüştürülmesi elzemdir.

Sonuç ve Öneriler

Gelir eşitsizliklerini besleyen dijital şirket olgusunu gündemine alan bu çalışma ile aslında gelir eşitsizliklerini işletmecilik tarihi boyunca tüm şirketlerin beslediğinin anlaşılabildiği söylenebilir. Merkantilist dönemden itibaren sermaye sahibi girişimcilerin daha fazla kazanma adına gelir eşitsizliğini besleyen yaklaşımları günümüz platform ya da dijital ekonomilerinde de dijital şirketlerin tekel veya kartel benzeri uygulamaları ile artarak devam etmektedir. Dijital şirketlerin farklı olarak istihdamı azaltıcı, yetenekler arasında eşitsizlikleri artırıcı ve dolayısıyla gelir eşitsizliklerini çok daha fazla büyüten etkilerine de bu çalışmada verilerle yer verilmeye çalışılmıştır.

Küreselleşme ile artan gelir eşitsizliklerinin aslında çok yeni bir durum olmadığı, şirketleşme tarihi açısından erken dönem kapitalizm ile birlikte yaklaşık dört

asırdır büyüyen şirketler eliyle gelir eşitsizliklerinin büyüdüğü konusu bu çalışmada vurgulanmaya çalışılmıştır. Dijitalleşen ekonomilerde dijital kartelleşme ve/veya tekelleşmenin eşitsizlikleri son yıllarda çok daha hızlı bir şekilde artırdığı bir gerçektir. Bu süreçle birlikte iş(lev)siz kalan çok sayıda insanın istihdam dışında kalması ve hayat standartlarının her geçen gün geriye düşmesi de kaçınılmaz olmuştur.

Dijitalleşen ekonomilerin en güçlü aktörleri, küreselleşen ekonomik süreçler ve küresel tedarik zincirleri içinde hiç şüphesiz dijital şirketler ve dijital kartellerdir. Merkantilist iktisadi anlayıştan itibaren güçlü şirketlerin ekonomiyi yönlendirdiği, oluşan gelirden en fazla payı aldığı ve gelir ile ücret eşitsizlikleri yanında sosyal eşitsizlikleri de beslediği nasıl bir gerçeklik ise bugün dijital şirketlerin büyümesi ile birlikte çok sayıda çalışan istihdam dışında kalmakta ve ücret kaybına uğramaktadır. Bir diğer ifadeyle dijital şirketler gelir eşitsizliğini fazlasıyla artırmıştır.

Büyüyen gelir eşitsizliğinden en fazla etkilenen düşük gelire sahip kesimlerin tüketici olarak taleplerinin de azalması söz konusu olduğundan aslında gelir eşitsizliğinin daha fazla artmasına sebep olan şirketlerin de bir şekilde bu talebi desteklemeleri zorunlu bir hâl almaktadır. Bu bağlamda bir taraftan kurumsal sosyal sorumluluk çabaları ön plana çıkarken diğer taraftan da yine güçlü şirketlerin hükûmetler nezdinde düşük gelir gruplarının vergi yüklerinin azaltılması, sosyal desteklemeye ilişkin ekonomi politikalarının devreye alınması gibi konularda lobi faaliyetlerini sürdürdükleri de gözlenmektedir. Her iki açıdan da sınırlı sayıda kişinin kazanabildiği bazı yeni niteliklerle istihdama kavuştuğu ancak oldukça büyük bir kesimin ise artan eşitsizliklerden payına düşeni fazlasıyla aldığı da bir gerçek olarak karşımızda durmaktadır.

Daha fazla üretimin daha fazla tüketimi beraberinde getirdiği bir ekonomi anlayışında arzın büyümesinin talebin artışına bağlı olduğu bilinen bir gerçektir. Dolayısıyla sistemin devamı için gelir eşitsizliklerinden payına düşeni alan düşük gelir grubundakilerin de zaman zaman desteklenmesi ihtiyacı ortaya çıkmaktadır. Bu açık gerçekliğe rağmen gerek küreselleşme gerekse dijitalleşme ile birlikte kısa dönemde çözüme kavuşturulmaya çalışılan gelir eşitsizliğinin artışına engel olunamamakta, tam tersine orta ve uzun vadede eşitsizlikler daha da hızlı artmaya devam etmektedir.

Ekonomik ve sosyal eşitsizliklerin önüne geçmek ve toplumsal kaosu önleyebilmek bakımından mesleki eğitimler, üniversiteler ve iş dünyası örgütlerinin yeni iş modellerine uygun nitelik ve beceri kazandırıcı dönüşüm içinde olmaları gerekir. Politika yapıcıların gelir eşitsizliğini besleyen ve büyüten ekonomik süreçlere iliş-

kin olarak para, maliye ve vergi politikalarına ilişkin yeni enstrümanlar üzerinde çalışmalarında fayda vardır. Benzer şekilde kartelleşmeyi ve piyasaları domine etmeyi engellemeye yönelik düzenleme ve denetleme yöntemleri bakımından da yeni strateji ve politikalar üzerinde çalışılma ihtiyacı bulunduğu açıktır.

Dijitalleşmenin ortaya çıkardığı yeni iş modelleri kapsamında çok sayıda çalışanın niteliklerinin hızla yeni iş modellerine adapte edilebilme şansı çok fazla olmadığı için son yıllarda gündeme gelen temel vatandaşlık geliri benzeri konuların konuşulup tartışılmaya devam edeceği anlaşılmaktadır. Her şeye rağmen özellikle sıkıntılı dönemlerde paylaşma ve dayanışma değerlerinin yüksek olduğu toplumlarda gelir eşitsizliğinin artmasına kısa süreli de olsa engel olunabildiği söylenebilir. Nitekim içinden geçtiğimiz süreçte Türkiye ekonomisi bakımından da bu değerlerin hızla karşılık görmesiyle birlikte alt gelir grupları ile gelir eşitsizliğinden etkilenen çalışanlara yönelik önemli çabalar gerçekleştirilmişoldu. Bu noktada kalıcı etkileri ortaya koyabilecek iki öneri olarak şunlara vurgu yapılabilir:

(1) Şirketlerin ekonomik ve yasal sorumlulukları yanında ahlaki ve sosyal sorumluluklarını gözeten bir yaklaşım sergileme,

(2) Dijitalleşen ekonomilerde artan gelir eşitsizliğinden daha fazla etkilenen kesimlerin istihdama katılmalarında kısmen de olsa fırsat eşitliği oluşturmak üzere bazı niteliklerinin geliştirilmesinde sivil toplum örgütlerinin odaklanmış çabalarına vurgu yapılabilir.

Dijital eşitsizlikler konusunda yapılan araştırmalar yanında dijital şirketlerin gelir eşitsizliklerine pozitif ve negatif etkilerinin belirlenmesini amaç edinen araştırmalar yapılmasına ihtiyaç vardır. Bunun yanında ücret ve gelir eşitsizliklerinin sosyal eşitsizliklere yol açıp açmadığı ya da sosyal eşitsizliklerin ücret ve gelir eşitsizliklerini ne ölçüde beslediği konuları da araştırılmayı gerektiren konular arasındadır.

insan & toplum
the journal of humanity and society

Digital Cartels and Inequalities
The Role Companies Have in Increasing Income Inequality

Ömer Torlak

The business world has become a place where digital businesses' ability to use big data effectively with the help of artificial intelligence software and algorithms has become an economic guideas opposed to the power of physical investment and capital. The topic is about digital companies that use data as the most powerful input, have no need for much capital, large-scale factories, or any means of transportation as opposed to companies that have dominated the economy with their factories,facilities, vessels, and other elements, as well as strong capital structuressince the mercantilist era. Turnover in these digital companies, whose turnover with much less qualified employees has exceeded the turnover of previous companies, is also expressed in trillions of dollars in capital markets. These companies do not hesitate to buy firmsfrom new digital entrepreneurs who may become their competitors with sale prices that are considerably quite large for the new entrepreneurs but considerably unimportant to these digital companies. Using this method, they have been able to continue becoming a digital monopoly, namelya cartel in the digitalized economy in the platform economies using a different definition.

Prof. Dr., İstanbul Ticaret University. otorlak@ticaret.edu.tr
http://orcid.org/0000-0002-8927-5355

© Scientific Studies Association
DOI: 10.12658/M0531
insan & toplum, 2020.
insanvetoplum.org

Unlike classical economies, platforms where the roles of buyers and sellers can change (i.e., where buyers, sellers, and sometimes buyers and sellers together can be defined as multilateral markets) are now the new market places of economies. These marketplaces, where those who establish and manage the platform economies bring together many buyers and sellers in exchange for a certain service, are called the platform economy. In addition to the businesses that pioneer and own these platforms, businesses with big data are also called digital companies. With the ability to be the first in the market and have the power of digital technology, some companies that have the ability to prevent competition from time to time are also increasingly likely to become a digital monopoly or cartel. Therefore, similar to traditional economies, digital economies also have the potential to create their own monopolies and cartels.

On the basis of the growth of digital cartels or monopolies, buyers who demand goods and services in the market undoubtedly tend to shop online much more than in the past, and even their tendency to shop in this way has increased. Although the importance of logistics and supply chains on a global scale in platform economies is a known reality, the importance of this issue has been understood much more during the pandemic process. The introduction of protective economic policies regarding some strategic sectors and products, changes in import and export policies, platforms or other names have become a much more critical issue in digital economies.

This study attempts to emphasize the role companies, especially digital companies, have in increasing inequalities. As far as can be seen in the literature, the lack of studies directly examining the impact of companies on income inequalitysince the mercantilist era in which digital companies are also an issue, or in other words the date of incorporation, makes this study more valuable. The study attempts to present the subject in a theoretical framework and supports its claims in terms of certain data suitable for this purpose. In this context, this study, which can be evaluated as a general introduction to the subject, is considered to be stimulating for the literature and practitioners.

While pointing out this important issue, we believe studying the relationship between corporatization and country governments, which have increased income inequality since the Mercantilist era, to be useful from the perspective of a social scientist. In this context, it should be briefly considered as an important touchstone of Weber's. Saying that Weber's puritan approach to morality implies that working people with a sense of duty and responsibility do not speak out against the injustice

of the income distribution would not be wrong. Such an approach can also be said to be very different from the point of view of those mercantilists who understand the essence of trade as having the value of gold and silver, in other words, capital. Physiocrats who opposed mercantilism advocated reducing the use of land and interference with private property, and acted with the *laissez-faire*-dominant mentality. Adam Smith also put forward his economic approaches under this effect (Tomanbay, 2020, pp. 37–45). All these evaluations reveal the issues of inequality and income inequality to not be that new. Weber's approach,which expresses dutiful responsibility with a puritan work ethic approach,can be said to not directly advocate inequality but to also not stand against the issues that feed or magnify inequality. For those who would find this assessment excessive, the puritan work ethic is at least presumed to not contradict the assessment that the business ethics issues of the companies and the merchant-bankers who own them are the main source of income inequality and seriously deficient. With such an assessment, of course, we have to express the lack of concern about placing responsibility for the process that increases income inequality on a person, institution, or approach. However, with the effect of this and many other factors in this process, which has grown with the cooperation of states and companies over time, governments have changed hands over time, butwhat is constant is the increase in income inequality.

Making a measurable analysis of income inequalities in the mercantilist period may not be possible, but evaluations regarding urban inequalities can be made. As a matter of fact, a comprehensive study in 18th-century Norway on the comparison of cities concluded mercantilist policies to lead to inequalities (Lindberg, 2007). The issue of inequalities arising from the inequality of income generated by the mercantilist-era European states both on a state and a company basis is of course the subject of another study. In fact, not only in the mercantilist period but also in today'sintense globalization, inequality between cities and in different regions of the same city, as well as inequalities in areas such as race-social group, ethnicity, and immigration, continue to increase dramatically (Nijman & Wei, 2020). Therefore, saying that not only the digitalized economies and companies but also urbanization and all its related public policies, management weaknesses,andcompanies' effects on country governmentsfeed income inequality would not be wrong.

When looking at the rising periods of liberalization and before, examples of physiocrats who defended the liberal economic order against mercantilists are in fact encountered. In the period when physiocracy became more dominant over mercantilism, British-flagged ships had an important share in logistics and were

in a dominant position in the production of the coal, lignite, and iron that were among the important commodities of that period. Their strong position enabled them to get a greater share of world trade. This position of the British government and the companies that supported and strengthened each other was the main reason for both liberalism and industrialization's spread to Europe being centered on England (Dayı, 2020, pp. 50–52).

On the other hand, digital companies are known to originate from developed countries, and their employees can come from almost every region of the world in terms of digital skills and competence; even a substantial part of the employees of digital companies are citizens of many different countries. On the other hand, digital entrepreneurship is also seen to be supported in developing and underdeveloped economies and has emerged in increasing numbers in recent years. This situation is carefully followed by the digital companies that steer platform economies, and the issues of acquisitions or mergers quickly come to the fore. In the past years, the facts that Yemeksepeti and, very recently, the computer game content producer Peak were acquired by digital giant companies and that the shopping platform Trendyol.com had been taken over relatively recently have contributed significantly to the increased revenues of digital companies/cartels. In terms of the earnings of the digital entrepreneurs who have purchased these, this is a situation that can be considered to increase income inequality in their economy. Their actions have resulted in inequalities in the context of the digital capabilities they possess or develop in their favor. In any case, the facts that the strategic importance of digital capabilities has increased and that strategic priorities may change in terms of digital economies in this context seem to have gained more weight.

In digitalizing economies, certain data are important in terms of showing the cartelization/monopolization of companies. In this context, Google, Apple, Facebook, and Amazon are seen to have bought innovative initiatives in many sectors ranging from telecommunications to health, shopping,an all kinds of services at the time of development; they continue their effortsin this way to protect their digital cartel and monopolistic features. With Google purchase of Uber, Facebook purchase of WhatsApp and Amazon purchase ofAirbnb and Twitter, they can easily be said to have further increased the powerful features of their digital companies.

As digital companies increase their turnover with fewer numbers of employees, increase their share values, and increase their brand value, employees' perceived risks have also increased in terms of their abilities. As a matter of fact, one of the

important results of a study conducted within the scope of European countries was seen as the risk of losing business and job security in the face of new business models and digital professions (Voss & Riede, 2018). Contrary to popular belief, the effects of technological development and transformation on unemployment and employment issues are very old. Keynes and Marx are also known to have had predictions for employment and unemployment for dates that can be considered quite old compared to today; Keynes is also known to have used the concept of *technological unemployment* for the first time (İnan, 2019, p. 199). Obviously, unemployment has maintained its importance in almost every economy with the growing income inequality in the last centuries. Digital cartels or monopolies can easily be said to increase the spiral of employment and unemployment and to increase unemployment for workers with poor qualifications.

Considering this and many other similar critical perspectives and actual results, the issue of what companies should do in the face of income inequality continues to attract attention, as it has in almost every period. In addition to the responsibilities to high-level and low-income employees, companies' responsibilities to those with inadequate income and their effects on income inequality continue to be on the agenda. In terms of the effects of increasing income inequalities, companies' economic and moral responsibilities continue to be evaluated separately (Enderle, 2018).

Worthy of mention is that some authors who've studied the effects of digitalization and digital economies on income inequalities have cited issues such as supportive earnings transfers for groups whose earnings increaseshave been negatively affected by shareholders' income inequality as well as the issue of a universal basic income (White, 2019). On the other hand, inequalities that occur in the market have also been argued to be able to be eliminated through some meritocratic practices (management practices that take into account merit and talent in enterprises) based on some single successful examples (Granaglia, 2019). In other words, the hope was that the effects of digital companies on the increase in inequality in the market, as in almost every period, would be able to actually reduce income inequality even partially, with a sensitivity toward taking care of employees as well as contributing to developing their skills. However, at this point, considering the results of research that has shown companies' income inequality to have also developed similar to the income inequality of their employees (Faello et al., 2018), companies that want to gain more shares and earnings in the market will prefer more talented employees and pay higher wages for this.

The supply potential of digitization and digital companies is likely to cause inequalitynot just economically but also socially; while on one hand, new potential has been able to improve the scale of Turkey's vocational status, on the other hand a greater share of the inequality increase has been taken by those who exercise certain professions (Koytak, 2020). Different studies on digitalization and the other potential inequalities of digital companies apart from wage inequality will contribute to understanding all aspects of the issue.

The strongest actors of digitalizing economies are undoubtedly the digital companies and digital cartels who globalize economic processes and global supply chains. Since the mercantilist economic understanding, powerful companies directing the economy, taking the lion's share from the resulting income, and feeding social inequalities in addition to income and wage inequality are known realities; with the growth of digital companies, many employees have also lost employment and wages. In other words, digital companies have greatly increased income inequality.

In order to prevent economic and social inequalities and social chaos, vocational trainings and university and business organizations should transform in a way that provides qualifications and skills suitable for new business models. Having policy makers work on new instruments for monetary, fiscal, and tax policies in relation to the economic processes that nurture and foster income inequality would be beneficial. Similarly, a need clearly exists to work on new strategies and policies in terms of regulatory and supervisory methods in order to prevent the cartelization and domination of markets.

Within the scope of the new business models digitalization has created, discussions and debates on issues such as basic citizenship income that have come to the agenda in recent years are understood to continue, as the qualifications of many employees offer not much chance at quickly adapting to new business models. Despite everything, the increase in income inequality can be said to be preventable for a short time, especially in societies where values of sharing and solidarity are high during troubled times. Indeed, in the process now appearing rapidly along with the provision of these values in terms of Turkey's economy, important efforts are seen to be made forlower income employees affected by income inequality. Here two suggestions that demonstrate these lasting effects can be emphasized:

(1) Adopting an approach that observes the moral and social responsibilities of companies as well as their economic and legal responsibilities

(2) Focusing the efforts of non-governmental organizations on developing some of their qualities to create equal employment opportunities for those more affected by the increasing income inequality in digitalized economies.

In addition to research on digital inequalities, a need exists to conduct studies aimed at determining the positive and negative effects digital companies have on income inequality. In addition, whether wage and income inequalities lead to social inequalities or the extent to which social inequalities feed wage and income inequalities are among issues that require further research.

Kaynakça | References

Baysal-Kar, B. (2019). Finansallaşma ve gelir eşitsizliği: Farklı kapitalizm türleri için mukayeseli bir analiz. *Journal of Yasar University*, *14*(56), 422-440.

Beck, U. (1992).*Risk society-towards a new modernity*. London: Sage Publication.

brandfinance.com. (2020). https://brandfinance.com/images/upload/global_500_2019_locked_4.pdf adresinden 08.06.2020 tarihinde erişilmiştir.

Castells, M. (2005).*Enformasyon çağı: Ekonomi, toplum ve kültür (Cilt 1-Ağ toplumunun yükselişi)*. E. Kılıç (Çev.). İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.

Dayı, H. (2020).*Çağdaş liberal devlette güç ve adalet problemi*. İstanbul: Ketebe Yayınları.

Eğri, T. (2020).*Küresel kriz ulusal sorumluluk coronavirüs'ün ekonomi politiği*. https://ilke.org.tr/kuresel-kriz-ulusal-sorumluluk--coronavirusun-ekonomi-politigi/2256 adresinden 14.04.2020 tarihinde erişilmiştir.

Enderle, G. (2018). Corporate responsibility for less income inequality.*Review of Social Economy*, *76*(4), 399-421.

Faello, J., Qu, Y., Jain, A., Pomare, C. ve Shin, S. (2018). Income inequality: Does corporate income inequality parallel individual income inequality? *Journal of Accounting and Finance*, *18*(9), 39-78.

Granaglia, E. (2019). Can market inequalities be justified? The intrinsic shortcomings of meritocracy. *Structural Change and Economic Dynamics*, *51*, 284-290.

Hoang, L., Blank, G.ve Quan-Haase, A. (2020). The winners and the losers of the platform economy: Who participates? *Information, Communication & Society*, *23*(5), 681-700.

investing.com. (2020). https://tr.investing.com/equities/amazon-com-inc-historical-data adresinden 27.05.2020 tarihinde erişilmiştir.

İnan, K. (2019). *Bilgi toplumuna geçerken teknolojik iş(lev)sizlik*(2. Baskı). İstanbul: İletişim Yayınları.

Kartal, O.Y., Yazgan, A.D. ve Kıncal, R. Y. (2017). Bilişim çağında sosyal sermayenin yeni belirleyicileri: Dijital uçurum ve sosyal medya okuryazarlığı.*Ahi Evran Üniversitesi Kırşehir Eğitim Fakültesi Dergisi (KEFAD),18*(2), 353-373.

Koytak, E. (2020). Meslek sosyolojisinde teorik yaklaşımlar.*Journal of Economy Culture and Society*.

Lecuna, A. (2020). Income inequality and entrepreneurship.*Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, *33*(1), 2269-2285.

Lin, K. H. ve Tomaskovic-Devey, D. (2013). Financialization and U.S. income inequality 1970-2008.*American Journal of Sociology*, *118*(5), 1284-1329.

Lindberg, E. (2007). Mercantilism and urban inequalities in eighteenth-century Sweden.*Scandinavian Economic History Review*, *55*(1), 1-19.

Nijman, J. ve Wei, Y. D. (2020). Urban inequalities in the 21st century economy.*Applied Geography*, *117*, 1-8.

Özel, M. (2019).*Roman diliyle iş hayatı*. İstanbul: Küre Yayınları.

Öztürk, L. (2002). Dijital uçurumun küresel boyutları.*Ege Akademik Bakış*, *2*(19), 129-139.

Park, S.R., Choi, D.Y. ve Hong, P. (2015). Club convergence and factors of digital divide across countries. *Technological and Social Change*, *96*, 92-100.

Perrons, D. (2005).*The new economy and earnings inequalities: Explaining social, spatial and gender divisions in the UK and London*.LSE Research Online Working Paper.http://eprints.lse.ac.uk/547/1/DPWP_10-05.pdf adresinden 15.06.2020 tarihinde erişilmiştir.

Stiglitz, J. E. (2016).*Eşitsizliğin bedeli-bugünün bölünmüş toplumu geleceğimizi nasıl tehlikeye atıyor* (5. Baskı). O. İşler (Çev.). İstanbul: İletişim Yayınları.

Sunar, L. (2020). Salgınla mücadelenin ilk eşiği: Eşitsizlikler.L. Sunar (Ed.). *Covıd-19 salgınının sosyolojik analizi* içinde (ss. 4-9). Toplumsal Yapı Araştırmaları Programı. https://tyap.net/mediaf/TYAP_korona_analizleri.pdf adresinden 9.06.2020 tarihinde erişilmiştir.

Taştan, H. ve Akar, M. (2013). Türkiye imalat sanayiinde bölgesel ve sektörel ücret eşitsizliği.*İktisat Fakültesi Mecmuası*, *63*(1), 17-49.

Timcke, S. (2017).*Capital, state, empire: The new American way of digital warfare*. University of Westminister Press. https://library.oapen.org/bitstream/id/a42f2093-298d-43be-bb2a-b63b55973cd3/635223.pdf adresinden 15.06.2020 tarihinde erişilmiştir.

Tomanbay, M. (2020).*İktisat okulları ve ünlü iktisatçılar*. Ankara: İmge Kitabevi.

turob.com. (2020). http://www.turob.com/tr/istatistikler/dunyada-en-cok-istihdam-saglayan-10-sirket-9c4a951 adresinden 27.05.2020 tarihinde erişilmiştir.

Voss, E. ve Riede, H. (2018).*Digitalisation and workers participation: What trade unions, company level workers and online platform workers in Europe think.https://www.etuc.org/sites/default/files/publication/file/2018-09/Voss%20Report%20EN2.pdf* adresinden 8.06.2020 tarihinde erişilmiştir.

Weforum. (2020). *Universal basic income is the answer to the inequalities exposed by COVID-19*. https://www.weforum.org/agenda/2020/04/covid-19-universal-basic-income-social-inequality/adresinden 19.04.2020 tarihinde erişilmiştir.

White, A. (2019). A universal basic income in the superstar (digital) economy.*Ethics and Social Welfare*, *13*(1), 64-78.

World Inequality Report.(2018). *Executive summary-2018*.https://wir2018.wid.world/files/download/wir2018-summary-english.pdf adresinden 16.04.2020 tarihinde erişilmiştir.