dr. Mato Gostiša

TEORIJA EKONOMSKE DEMOKRACIJE KOT NOVE SISTEMSKE PARADIGME KAPITALIZMA

Dr. Mato Gostiša

Teorija ekonomske demokracije kot nove sistemske paradigme kapitalizma

2014

Dr. Mato Gostiša
Teorija ekonomske demokracije kot nove sistemske paradigme kapitalizma

Založba:
Študijski center za industrijsko demokracijo, Kranj

Avtor:
Dr. Mato Gostiša

Lektoriranje:
Alojz Boc

Grafična priprava in tisk:
Trajanus d.o.o.

Naklada:
150 izvodov

Enotna cena knjige:
39,00 EUR

CIP - Kataložni zapis o publikaciji
Narodna in univerzitetna knjižnica, Ljubljana

330.8:321.7

GOSTIŠA, Mato
Teorija ekonomske demokracije kot nove sistemske paradigme kapitalizma / Mato Gostiša. - 1. natis. - Kranj : ŠCID - Študijski center za industrijsko demokracijo, 2014

ISBN 978-961-90759-3-7

275547904

Vsebina

Spremne misli h knjigi 15

Theory of Economic Democracy as the New System Paradigm of Capitalism: The basic premises of the debate and a summary of the main findings 15

1. The long-term unsustainability of the existing model of capitalism 15
2. The worrying lack of ideas related to potential systemic alternatives 17
3. The key directions of alternative searches in this debate 20
4. How to change "the nature" of capitalism 22
5. Concrete alternatives to the existing system institutions 24
6. The basic thesis 25
7. The expected systemic outcome of the proposed institutional changes 26
8. Fundamental characteristic of the new paradigm of capitalism: economic democracy 27

I. Osnovna izhodišča razprave in ključne teze 29

1. Dolgoročna nevzdržnost obstoječega modela kapitalizma 29
2. Skrb zbujajoča »brezidejnost« glede možnih sistemskih alternativ 33
3. Glavne smeri alternativnih iskanj v tej razpravi 35
4. Kako spremeniti »naravo« kapitalizma 37
5. Konkretne alternative obstoječim institucijam sistema 41
6. Osnovna teza 42
7. Pričakovani sistemski učinki predlaganih institucionalnih sprememb 43
8. Temeljna značilnost nove paradigme kapitalizma: ekonomska demokracija 44

II. Uvod v nemarksistično kritiko obstoječega kapitalizma z vidika splošne teorije sistemov 47

1. Prva kriza kapitalizma po propadu socializma 47
2. Temeljne dileme sedanjosti in prihodnosti 47
2.1. Vse večja nemoč aktualne ekonomske teorije 47
2.2. Nakopičeni socialni in okoljski problemi 48
2.3. Usihanje ekonomske učinkovitosti 49
2.4. Možne socialne posledice hitrega tehnološkega napredka 50
3. Konec zgodovine razvoja človeške civilizacije? 51
4. Zgolj »običajna« ciklična recesija ali kolaps sistema? 53
5. (Ne)viabilnost obstoječega kapitalizma in (ne)normalnost ekonomskih ciklov 54
6. Krize – stalnica skozi zgodovino kapitalizma 58
7. So potrebni zgolj popravki sistema ali sprememba njegovih temeljev? 62

8. Tipičen »sistem s pozitivno povratno zanko« 63
9. Vse bolj očitna sprevrženost sistema 66
10. Brez odgovorov na izzive časa 68
11. Popolna razvojna brezperspektivnost 69
12. Ključno vprašanje: kaj pravzaprav spreminjati? 70
13. Problem je v institucijah sistema, ne v »pravilih igre« 73
13.1. Ključne dimenzije sistema – splošno 73
13.2. Organizacija kapitalističnega družbenoekonomskega sistema 73
13.3. Katere sestavine obstoječe organizacije sistema spremeniti 74
13.3.1. Sistemska »pravila igre« 74
13.3.2. Institucionalna struktura sistema 75
13.3.3. Nujnost redefinicije »ciljne usmerjenosti« družbenoekonomskega sistema 76
13.3.3.1. Komu in v kolikšni meri služi? 76
13.3.3.2. Katere potrebe ljudi naj skuša zadovoljiti? 78
13.3.3.3. Kakšna etična načela in moralne vrednote naj zasleduje? 79
13.3.3.4. Sklep 81
14. Bistvo in sistemski temelji obstoječega (»mezdnega«) kapitalizma 81
14.1. Bistvo: specifičen »produkcijski način« 82
14.2. Sistemski temelji: veljavne specifične institucije sistema 83
15. Zgrešena mantra sodobnega družboslovja 84
16. Ukiniti »(kvazi)trg dela« v funkciji regulatorja produkcijskih in razdelitvenih razmerij 86

III. Splošno o ideji in ciljih razvoja ekonomske demokracije 89

1. Arhaičnost obstoječega družbenoekonomskega sistema 89
1.1. Radikalne spremembe v družbenoekonomski realnosti 89
1.2. Kratko o zgodovinskem razvoju teorije intelektualnega (in človeškega) kapitala 93
1.3. Osnovni sistemski paradoks in anahronizem 96
1.4. Dva temeljna »kanala« neutemeljenega prelivanja novoustvarjene vrednosti 97
2. Ekonomska demokracija – »kapitalizem s (tudi) človeškim kapitalom« 99
3. Načini in poti uresničevanja ter učinki ekonomske demokracije 101
3.1. Oblike sodobne organizacijske participacije zaposlenih 101
3.2. Iz zgolj organizacijske v »pravo« ekonomsko demokracijo 103
3.3. Ekonomska demokracija in ekonomska učinkovitost 106
3.4. Ekonomska demokracija in razvoj družbenoekonomskega sistema 113
3.5. Ekonomska demokracija in »osvoboditev dela« 115
3.6. Ekonomska demokracija in ekonomska svoboda 115
3.7. Ekonomska demokracija in socialna pravičnost ter družbena kohezivnost 116
3.7.1. Splošno o socialni pravičnosti in družbeni kohezivnosti 116
3.7.2. Ekonomska in socialna pravičnost 117
3.7.3. Pričakovani socialni učinki ekonomske demokracije 118
4. Ekonomska demokracija ali »socialna država«? 119
4.1. O pojmih socialna država in država blaginje 119
4.2. Ključno vprašanje: je razvoj socialne države res pot v socialno pravičnost? 121
4.3. Bistvo koncepta socialne države vis-a-vis konceptu ekonomske demokracije 122
4.4. Izrazita razvojna retrogradnost koncepta socialne države 123

4.5. Kriza legitimnosti in kritike koncepta socialne države 124
4.5.1. Socialna država ne odpravlja naraščanja socialnih razlik 124
4.5.2. Kritike koncepta socialne države 125
4.6. Sklepne ugotovitve 126
5. Pogoji za dokončno uveljavitev sistema ekonomske demokracije 127
6. Zgodovinski razvoj ideje ekonomske demokracije 131
6.1. Glavne smeri in prelomnice v razvoju ideje ekonomske demokracije 132
6.2. Različni pogledi na ekonomsko demokracijo danes 145
6.3. Sklepne ugotovitve 155

IV. Materialne in nematerialne oblike kapitala kot podlaga za upravljanje in udeležbo pri rezultatih podjetij 159

1. Splošno o vsebini pojma »kapital(i)« 159
1.1. Različni vidiki proučevanja 159
1.2. Tradicionalno razumevanje kapitala (in kapitalizma) 159
1.2.1. Izvor besede in kategorizacija temeljnih dejavnikov proizvodnje 159
1.2.2. Prvotna akumulacija kapitala 160
1.2.3. Pomembnejši poudarki različnih tradicionalnih definicij kapitala 163
1.2.4. Sinteza ključnih ugotovitev 165
1.3. Sodobno, bistveno širše razumevanje pojma kapital 166
1.4. Spreminjanje pojavnih oblik kapitala 170
1.5. Specifične oblike kapitala po kriteriju lastnine 172
2. Delo: od »delovne sile« do »(človeškega) kapitala« 174
2.1. Klasični mezdni kapitalizem in industrijsko delo 174
2.1.1. Objektivne okoliščine nastanka in razvoja mezdnega kapitalizma 174
2.1.2. Značilnosti industrijskega mezdnega dela 175
2.2. Nova družbenoekonomska realnost 178
2.2.1. Bistveno spremenjene objektivne okoliščine in pogoji gospodarjenja 178
2.2.2. Tudi delo je danes »izveden« produkcijski dejavnik – človeški kapital 180
2.2.3. Bilanca stanja s (tudi) človeškim kapitalom 184
2.2.4. Kam v bilancah umestiti »podjetništvo« lastnikov kapitala? 186
2.2.5. Okvirne smernice faktorske razdelitve po institucionalizaciji intelektualnega kapitala 186
2.2.6. Integracija med lastniškim in članskim konceptom vladanja podjetjem 189
2.3. Semantična razlika med nekaterimi pojmi v zvezi z delom 189
2.3.1. »Delavci« – »Zaposleni« 189
2.3.2. »Mezda« – »Plača« 190

V. Preživeti teoretični temelji mezdnega kapitalizma 191

1. Uvod 191
2. Zasnova podjetja kot »pravno personificiranega kapitala« 191
2.1. Splošno o podjetniških teorijah 191
2.2. Veljavna koncepcija kapitalističnega podjetja 193
2.3. Pojem podjetje ni sinonim za kapital 197
2.4. Pravni temelj za izkoriščanje dela po kapitalu 201

2.5. Druge nesprejemljive sistemske posledice veljavne koncepcije podjetja 204
3. Osebna svoboda delavcev kot prodajalcev delovne sile 205
3.1. Neenakopraven sistemski položaj dela kot temeljnega produkcijskega dejavnika 205
3.2. Filozofski vidik problema ločevanja dela od delavcev 206
3.3. Plača kot navadna »amortizacija delovne sile« 209
4. Mezdno razmerje med delom in kapitalom kot bistvo obstoječega kapitalizma 211
5. Koncept mejne produktivnosti in neoklasična teorija razdelitve 214
5.1. Teorija 100-odstotne tržne razdelitve kot odgovor na Marxovo teorijo presežne vrednosti 214
5.1.1. Marxova teorija razdelitve 214
5.1.2. Domnevno tržna razdelitev celotnega produkta 217
5.1.2.1. Oris neoklasične teorije faktorske razdelitve 217
5.1.2.2. Osnovna ideja in izhodišča teorije 222
5.2. Načelni pomisleki glede (ne)sprejemljivosti neoklasične teorije razdelitve 224
5.2.1. Ekonomsko pravična tržna razdelitev produkta – »misija nemogoče« 225
5.2.2. Popolna neuporabnost koncepta mejne produktivnosti v teoriji razdelitve 228
5.2.2.1. Mejni produkt ni »neto produkt« produkcijskega faktorja 228
5.2.2.2. Nosilne teze Clarkove teorije 231
5.2.2.3. Clarkova teoretična akrobacija 233
5.2.2.4. Mejni produkt v resnici ni univerzalni kriterij razdelitve 235
5.2.2.5. Mejni produkt »kapitalnih dobrin« ni isto kot mejni produkt »kapitala« 238
5.2.3. Ekonomska teorija kapitalizma je v bistvu brez (prave) teorije razdelitve 242
5.2.4. Nesprejemljivo izhodišče in cilj ekonometričnega dokazovanja 243
5.3. Kateri produkt (output) je pravzaprav predmet faktorske razdelitve? 248
5.3.1. Podjetniški ali nacionalni produkt (output, dohodek)? 248
5.3.2. Proizvodni ali poslovni output? 248
5.3.3. Neutemeljena uporaba pojma »razdelitev« 250
5.3.4. Neto novoustvarjena vrednost podjetja (»čisti dohodek«) 252
5.3.5. »Output dela«, kaj je to? 255
5.4. Glavna šibka točka – pojasnjevanje dobička kot tržne kategorije 260
5.4.1. Nedosledna uporaba teorije produkcijskih stroškov 260
5.4.2. Indikatorji nesprejemljivosti dogme o nedeljivosti dobička 262
5.4.3. Dobiček kot dohodek »sui generis« 262
5.4.4. Lastniški kapital kot produkcijski dejavnik »sui generis« 264
5.4.5. Nov, četrti temeljni produkcijski dejavnik? 267
5.4.6. Izrazito enosmerno pretakanje rezidualnih presežkov outputa 269
5.4.7. Kolikšen in kje je torej rezidualni presežek outputa lastniškega kapitala? 270
5.4.8. V mezdah ni nobenih presežkov outputov 271
5.5. Omejene epistemične zmožnosti trga in »kvazitržni« model razdelitve 274
5.6. Udeležba pri dobičku – ekonomska pravica delavcev 276
5.6.1. Obvezna udeležba delavcev pri dobičku 276
5.6.2. Načelni pomisleki zoper obvezno udeležbo delavcev pri dobičku 278
5.6.3. Okvirni obseg obvezne udeležbe delavcev pri dobičku 279
5.7. Prehod od delovne teorije vrednosti na teorijo produkcijskih stroškov – čemu le? 280
5.8. Zgodovinska preživetost neoklasične teorije razdelitve` 281
6. Marksistična in druge kritike kapitalizma 282

VI. Podrobneje o zablodah in »nedolžnih prevarah« (neo)klasične ekonomske teorije 287

1. Vse očitnejša potreba po novi »družbeni pogodbi« na novih teoretičnih temeljih 287
2. Tržni sistem gospodarstva – sinonim za obstoječi kapitalizem? 289
3. Malikovanje »kapitalske« koncepcije podjetja in korporacijskega upravljanja 291
4. »Kvazitržno« in vse bolj kontraproduktivno mezdno delovno razmerje 293
4.1. Ali je mezdno delovno razmerje sploh »pravo« tržno razmerje? 293
4.1.1. Enakopravnost subjektov in svoboda menjave kot pogoj za njeno ekvivalentnost 293
4.1.1.1. Neprostovoljnost, neenakopravnost in neekvivalentnost menjave 294
4.1.1.2. Izkoriščanje ljudi, ne »tržnih priložnosti« 295
4.1.1.3. Kvazitržno razmerje 295
4.2. Pomen »subjektivnega inputa« in neobjektivnost tržnega vrednotenja dela 296
4.2.1. Je tržno pravilno ovrednoten vsaj »input« dela? 296
4.2.2. »Subjektivni (diskrecijski) input« dela je za trg popolna neznanka 296
4.2.3. Zavzetost zaposlenih in subjektivni input dela 297
4.2.4. Kontraproduktivnost mezdnega odnosa med delom in kapitalom 297
4.3. V produkciji in razdelitvi trgu ni mesta 298
4.4. Od kod permanentno naraščanje socialnih razlik? 299
4.5. Značilnosti in posledice tržne menjave dela danes 301
5. Dobiček kot nagrada za podjetništvo 302
6. Problematika »poslovnega tveganja« lastnikov dela in kapitala 305
6.1. Nerealizirani pričakovani materialni donosi oziroma zaslužki 307
6.2. Nerealizirani pričakovani nematerialni donosi oziroma vrednosti 309
6.3. »Izguba na substanci« 310
6.4. Zaključki 312
6.5. Pogled naprej 313
7. Precenjevanje začetne podjetniške ideje in ustanovitvene iniciative 313
7.1. Osamosvajanje podjetij izpod kontrole lastnikov kapitala 314
7.1.1. Pomen in vrednotenje podjetniške ideje in ustanovitvene iniciative 314
7.1.2. Postopna redukcija podjetniške vloge lastnikov kapitala 315
7.1.3. Agentski problem 316
7.1.4. Izgubljena logika lastniškega upravljanja 317
7.1.5. »Zasebna« in »korporacijska« lastnina kapitala 319
7.2. Krepitev notranjega podjetništva in koncepta družbene odgovornosti podjetij 321
7.3. Kapitalizma in »lastniškega podjetništva« iz ekonomskih učbenikov ni več 323
7.4. Dobiček kot renta 325
7.5. Podjetje in njegovi plodovi v resnici niso predmet lastninske pravice lastnikov kapitala 328
7.6. Nujnost sistemske spremembe koncepcije kapitalističnega podjetja 331
7.6.1. Koncepcija podjetja kot »nikomur odgovorne institucije« 331
7.6.2. Pravo ne sledi več dejanskemu stanju 332
7.6.3. Dve možni rešitvi 333
7.7. Nujnost diferenciacije dohodkov lastnikov kapitala 334
8. Dopolnilna kritična analiza neoklasične teorije faktorske razdelitve 334
8.1. Kaj naj bi dokazovala 334
8.2. Metodološka tavtologija 335
8.3. Trg je zgolj »operacijski sistem« razdelitve 337

8.4. Splošno o značilnostih posameznih faz gospodarskega procesa 339
8.5. Bistvene značilnosti produkcijskih razmerij 339
8.5.1. Asociativna (nemenjalna) razmerja 339
8.5.2. Razlike v »ustvarjalnosti« dela in kapitala 340
8.5.3. Primerjalno o ločevanju dela od delavcev in neločevanju lastnikov kapitala od podjetništva 341
8.6. Je proizvodnja res nujno hkrati tudi že razdelitev? 342
8.7. »Nerazdelitev« kot bistvo veljavnega modela »razdelitve« 346
8.8. Teorija produkcijskih stroškov vis-a-vis delovni teoriji vrednosti 347
8.9. Dobiček bo treba znanstveno utemeljiti kot dohodek lastnikov, ali pa ga začeti deliti z delavci 350
8.10. Svet »vzajemnih soodvisnosti produktivnosti« proizvodnih inputov – dejstvo ali teoretična megla? 352
8.10. 1. Analiza primera »proizvodnje omlete« 355
8.10.2. Soodvisnost produktivnosti dela z upniškim kapitalom 357
8.10.3. Vzajemna soodvisnost – v resnici le med delom in lastniškim kapitalom podjetja 358
8.11. Nujnost uvedbe tudi klasifikacije na »notranje« in »zunanje« produkcijske dejavnike 359
8.12. Izkaz »dodane vrednosti« podjetij 361
8.13. (Raz)delitev dodane vrednosti ali poslovnega izida – »nedolžna prevara«? 364
8.14. Ista teorija, drug »podjetnik« – povsem drugačna faktorska razdelitev produkta 368
8.15. Dobiček ne more več veljati kot »neodtujljiva pravica lastnikov« 370
8.16. Nujnost ustrezne participacije delavcev pri upravljanju podjetij 371

VII. Nujna sprememba »družbene pogodbe« o temeljih družbenoekonomskega sistema 373

1. Splošne smernice 373
2. Delo kot »kapital« in nova delitev produkcijskih faktorjev 373
3. Računovodstvo intelektualnega (človeškega in strukturnega) kapitala 376
3.1. Splošno o pojmu 376
3.2. Sistemske posledice bilančnega ovrednotenja intelektualnega kapitala 377
4. Postopnost uveljavljanja »nove družbene pogodbe« 379

VIII. Praktični vidiki uveljavljanja udeležbe delavcev pri dobičku in/ali drugih rezultatih poslovanja 381

1. Teoretične podlage in dileme 381
1.1. Znanstveno dokazani pozitivni ekonomski učinki udeležbe 381
1.2. Povzetek pomembnejših raziskav in priporočil 381
1.3 Temeljna načelna dilema – prostovoljna ali obvezna udeležba? 383
1.4 Odprte načelne dileme glede morebitne takojšnje uvedbe obvezne udeležbe 384
2. Neutemeljenost nekaterih konkretnih pomislekov zoper zakonsko obvezno udeležbo 387
2.1. Sporne trditve 387
2.1.1. Obvezna udeležba bi bila pravzaprav le oblika »dodatnega davka« 387
2.1.1.1. Kaj pa finančne »koristi« udeležbe? 387
2.1.1.2. Ne zmanjševanje, ampak dodatno povečevanje »naložbenega interesa« lastnikov 387
2.1.2. Obvezna udeležba bi pomenila protiustaven poseg v pravico do zasebne lastnine 389
2.1.3. »Neprivlačnost« zakonske prisile za lastnike 390

2.1.4. Socialni funkciji lastnine je zadoščeno tudi brez udeležbe delavcev pri dobičku 391
2.1.5 Nesprejemljivo prelaganje socialne funkcije države na lastnike kapitala 392
2.2. Ni razlogov za odlašanje z zakonsko uvedbo obvezne udeležbe 392
2.3. Udeležba delavcev pri kapitalskih dobičkih 393

IX. Upravljalska participacija zaposlenih 395

1. Teoretična podstat sodelovanja delavcev pri upravljanju 395
1.1. Tri glavne teoretične podlage 395
1.2. Teorija o družbeni odgovornosti podjetij in delavsko soupravljanje 397
1.2.1. Zaposleni kot déležniki podjetja 397
1.2.2. Delavsko soupravljanje kot konkretni mehanizem za déležniško (»interesno ravnotežno«) korporacijsko upravljanje 398
1.3. Dokazano pozitivni motivacijski učinki delavskega soupravljanja 398
1.3.1. Splošne ugotovitve 398
1.3.2. Izsledki znanstvenih raziskav 399
2. Perspektive nadaljnjega razvoja 410

X. Notranje lastništvo (lastniška participacija) zaposlenih **413**

1. Splošno o notranjem lastništvu zaposlenih kot obliki ekonomske demokracije 413
2. Oblike notranjega lastništva zaposlenih 414
2.1. Delavsko delničarstvo (“employee share ownership”) 414
2.2. Kooperative (zadruge) in „socialna podjetja” 416
3. Razširjenost notranjega lastništva zaposlenih v svetu 417
4. Raziskave o učinkih notranjega lastništva zaposlenih 419
4.1. »Klasične« raziskave 419
4.2. Novejše raziskave in perspektive lastništva zaposlenih 420
5. Notranje lastništvo in ekonomska demokracija 421
6. Glavni problemi v zvezi z uveljavljanjem lastništva zaposlenih 422

XI. Namesto povzetka: nekaj izzivov za ekonomsko in pravno teorijo 423

1. Vzroki za »reformno brezidejnost« sodobne družboslovne teorije 423
2. Deset ključnih zablod (prevar?) aktualne ekonomske sholastike 424
2.1. Bistvo in temelji obstoječega kapitalizma 424
2.2. Kaj je pravzaprav danes »kapital«? 426
2.3. Podjetje ni zgolj »pravno personificirani kapital« 427
2.4. Produkcijski dejavniki kot tržno blago 430
2.5. Je delo sploh lahko tržno blago? 431
2.6. Delo – produkcijski dejavnik zgolj na papirju 432
2.7. Lastniki kapitala kot »samoumevni podjetniki« 433
2.8. Razdelitev produkta ni nikakršno »marginalno vprašanje« 435
2.9. Kako torej motivirati »najpomembnejši kapital«? 437
2.10. Obsedenost s »kapitalu prijaznim poslovnim okoljem« 438
3. Nujna alternativna paradigma kapitalizma – ekonomska demokracija 441

Literatura 445

Slike:
Slika 1: Intelektualni kapital organizacije 90
Slika 2: Razvoj »prve (vmesne) faze« sistema ekonomske demokracije (»organizacijska demokracija« znotraj obstoječega družbenoekonomskega sistema) 104
Slika 3: Razvoj do »druge (končne) faze« sistema ekonomske demokracije kot dejansko nove paradigme kapitalizma 130
Slika 4: Dopolnjen prikaz sestavin intelektualnega kapitala v tržni vrednosti podjetja 187
Slika 5: Podjetje kot pravno personificirani in osamosvojeni kapital 196
Slika 6: Podjetje kot /enako/pravna skupnost človeškega in finančnega kapitala 203
Slika 7: Izvajanje povpraševanja po faktorju iz njegovega produkta 219
Slika 8: Prikaz cene variabilnega proizvodnega faktorja na podlagi principa mejne produktivnosti 221
Slika 9: Mejni proizvod izpeljemo iz celotnega proizvoda 230
Slika 10: Načelo mejnega proizvoda določa razdelitev dohodka dejavnikom 231
Slika 11: Mejni produkt kot izhodišče za določanje cen in faktorskih dohodkov 233
Slika 12: Implicitne sestavine dobička kot rezultata vzajemno soodvisnega delovanja lastniškega kapitala in dela (delavcev in lastnikov) 274

Sheme:
Shema 1: Shematski prikaz vsebine pojma »organizacija sistema« 73
Shema 2: Dejanska »produkcijska moč« podjetja skozi vire njegove tržne vrednosti 93
Shema 3: Različne potrebe ljudi v sferi dela in kakovost delovnega življenja 109
Shema 4: Poenostavljena shema bilance stanja podjetja X na dan Y – po načelu pravičnosti 184
Shema 5: Poenostavljena shema bilance stanja podjetja z vključenim intelektualnim kapitalom 185
Shema 6: Razdelitev po Marxu 216
Shema 7: Dobiček kot »dohodek sui generis« v neoklasičnem modelu faktorske razdelitve produkta 263

Tabele:
Tabela 1: Vrste kapitala po kriteriju ustvarjanja in prenašanja vrednosti 215
Tabela 2: Vrednost mejnega proizvoda 219
Tabela 3: Novoustvarjena vrednost podjetja glede na ekonomsko korist 253
Tabela 4: Izvor in sestavine dobička ter elementi (dejanske in potencialne) »lastniške rente« v njem 327
*Tabela 5: Pregled raziskav o ekonomskih učinkih svetov delavcev v Nemčiji** 403
Tabela 6: Ekonomska učinkovitost držav EU glede na jakost pravic do predstavništev v organih družb 407
Tabela 7: Primerjava nacionalne ekonomske učinkovitosti v Evropi 408
Tabela 8: Primerjava uspešnosti držav z močnejšo in šibkejšo participacijo na podlagi EPI 2.0 (po osmih kazalnikih uresničevanja strategije Evropa 2020) 411
Tabela 9: Število načrtov delničarstva zaposlenih v ZDA, število vključenih v načrte in finančna vrednost načrta 418

Spremne misli h knjigi

Knjiga avtorja dr. Mata Gostiša *Teorija ekonomske demokracije kot nove sistemske paradigme kapitalizma* pomembno zapolnjuje prostor v literaturi, ki se ukvarja s splošnim družbenim razvojem, zlasti pa z vrednotenjem dela ter s položajem zaposlenih v sodobnem kapitalističnem sistemu. Avtor svoja razmišljanja in dognanja vpne tako v domačo kot tujo znanstveno-strokovno literaturo kot v vsakdanjo poslovno prakso, pri čemer postavi v središče raziskovanja »delo«, s čimer se znatno razlikuje od večine ostalih sodobnih del, ki se osredotočajo predvsem na vlogo »kapitala«. S pronicljivimi mislimi vzbudi intelektualni apetit tako teoretikom kot praktikom in s tem nudi več kot odlično izhodišče za strokovne razprave ter oblikovanje strategij v poslovnem in političnem vsakdanu.

Avtor se je tematike lotil zelo ambiciozno, saj je zajel zelo širok spekter različnih pogledov na izbrane izzive sodobnega kapitalističnega sistema. Vsebine predstavi iz različnih zornih kotov, pri čemer se vedno znova vrača k potrjevanju in utemeljevanju svoje osnovne teze o nevzdržnosti sodobnega kapitalističnega sistema. Tudi nepoznavalcem področja je knjiga izredno dragocena, saj osvetli tudi takšne vidike, ki se zdijo na prvi pogled logični, lahko bi celo rekli normalni in vsakdanji. Z argumentiranjem in navajanjem podatkov pa avtor dokazuje nasprotno: da sodobni kapitalistični sistem, kot ga poznamo in kot ga »živimo«, ni edina »resnica« in da so možnosti za alternativo številne, pri čemer socializem ni »edina rešilna bilka«. Skorajda medicinsko natančno »secira« posamezne elemente sodobnega kapitalističnega sistema in za vsakega predstavi več nasprotnih argumentov, ki jih ponovi tako, da postanejo bralcem lažje razumljivi. Velik doprinos knjige je nedvomno v tem, da pri vsakem vidiku, s katerim se avtor ne strinja, predstavi tudi alternativno pot. Torej ne ostane na tem, da je nekaj »slabo« in da je treba »nekaj narediti«, ampak tudi jasno ponudi svoj pogled razvoja s ciljem dosegati pozitivne doprinose za celotno družbo.

V vsebinskem jedru knjige avtor ovrže tezo, da sta bistvena elementa kapitalizma in kapitalističnega produkcijskega načina zasebna lastnina proizvodnih sredstev ter tržni sistem. Nadalje natančno ponazori, da ne trg ne zasebna lastnina nista krivca za deviantnost obstoječega kapitalizma. Hkrati odgovori tistim, ki zahtevajo ali si želijo ponovnega socializma, kajti po avtorjevem mnenju za temeljito reformo tega sistema ni treba (ponovno) uvajati socializma, ampak zadostuje temeljita sprememba nekaterih temeljnih institucij tega sistema, kakor jih primeroma navaja (koncept kapitala, podjetja, delovnega razmerja in faktorske razdelitve proizvoda). Po avtorjevem mnenju je pravo bistvo obstoječega kapitalizma le »mezdni odnos« med delom in kapitalom, ki je bil kot prevladujoč (hkrati s t. i. /kvazi/trgom dela) vzpostavljen v drugi polovici 18. stoletja. Danes pa, v eri znanja in človeškega kapitala, po avtorjevem prepričanju nima več podlage v sodobni družbenoekonomski realnosti. Nadalje argumentira, da ni razumne podlage, zakaj družbenoekonomski sistem v 21. stoletju še vedno ignorira fenomen »človeškega kapitala«, ki se kaže v obliki znanja, ustvarjalnosti, izkušenj, delovnih zmožnosti in podobno, čeprav je to po njegovem mnenju že začelo očitno zavirati nadaljnji ekonomski in tudi socialni razvoj družbe.

Trdi, da ni res, da je lastnina proizvodnih sredstev temeljni proizvodni odnos, kajti lastnina sama po sebi po njegovem mnenju ne daje nikomur pravice do prisvajanja rezultatov tujega dela. Po njegovem mnenju je od tu dalje trg dela v resnici – kakor ga imenuje – »kvazitrg« – ker (lastnikom dela) ne zagotavlja svobodne, ne »ekivalentne« menjave, prav tako pa ni v skladu z izrazito asociativno naravo (so)delovanja dela in kapitala v samem proizvodnem

odnosu. Trg dela oziroma razmerja med delavci in delodajalci se namreč vse bolj približujejo civilnemu odnosu, kar nevarno ogroža (pravni) položaj delavcev in jih vrača v zametke razvoja delovnega prava. Z ustrezno umestitvijo dela znotraj ostalih proizvodnih faktorjev in z odločnim pristopom utrjevanja delovnega razmerja (ne pa drugih civilnih oblik sodelovanja) bi bilo treba pričeti nemudoma, da se razkroj koncepta delovnega razmerja in pogodbe o zaposlitvi ne bi nadaljeval.
V svoji knjigi se avtor intenzivno ukvarja tudi s tezo klasične in neoklasične ekonomske teorije, da so vsi proizvodni dejavniki (delo, lastniški kapital, upniški kapital, zemlja) tržno blago, ki ima svojo tržno ceno, katera je hkrati »tržno določen« dohodek njihovih lastnikov (mezda delavcev, dobiček lastnikov vloženega lastniškega kapitala, obresti lastnikov upniškega kapitala, renta zemljiških lastnikov), ki po njegovem mnenju služi prikrivanju ključnega dejstva, da za t. i. lastniški kapital ne velja nič od tega in zato ta kapital v bistvu predstavlja nek sistemski »sui generis« proizvodni dejavnik. Tako se po njegovem mnenju vsi temelji aktualne ekonomske teorije mezdnega kapitalizma zrušijo oziroma ne vzdržijo. Kajti navedeni sui generis proizvodni dejavnik je sistemsko – to je z veljavnim pravnim sistemom – nasproti vsem ostalim proizvodnim dejavnikom postavljen kar v vlogo »podjetja«, ki na trgu nastopa kot njihov »kupec« in delavcem tudi »delodajalec«, kar po njegovem mnenju predstavlja pravni temelj za »zakonito« izkoriščanje dela po kapitalu. Kajti avtor utemeljuje, da trg s svojimi mehanizmi ponudbe in povpraševanja ne more biti objektiven presojevalec »notranjih« prispevkov dela in kapitala v proizvodu, ampak lahko ovrednoti le skupni proizvod, torej je treba po njegovem mnenju govoriti o »tržni razdelitvi (vseh) dohodkov«. Zato meni, da sistem, v katerem so tržnemu vrednotenju podvrženi zgolj nekateri (ne pa vsi) od temeljnih proizvodnih dejavnikov, ne more znanstveno veljati za »tržni sistem faktorske razdelitve proizvoda«, ampak je to v bistvu le njegova krinka.

Na podlagi teoretične analize in predlaganih institucionalnih sprememb avtor v zaključnem delu knjige predstavi ključno idejo celotne razprave o izgradnji družbenoekonomskega sistema, ki bi glede položaja in pravic v vseh pogledih izenačil lastnike človeškega in finančnega kapitala. Zavzema se, da se človeškemu kapitalu, ne samo na načelni, ampak tudi na dejanski ravni, prizna status kapitala v pravem pomenu besede. Zato bi bilo treba po njegovem mnenju tako zaposlenim kot lastnikom priznati v osnovi enake lastniške in korporacijske ter druge družbenoekonomske pravice, kot jih imajo lastniki finančnega kapitala podjetij. S tem avtor zaokrožuje idejo, na katerem temelji celotni predlagani koncept ekonomske demokracije kot nove paradigme kapitalizma. Po avtorjevem mnenju ekonomska demokracija torej pomeni družbenoekonomski sistem, v katerem so lastniki obeh vrst kapitala, to je človeškega in finančnega, glede položaja in pravic sistemsko popolnoma izenačeni. Z intenzivnim razvojem predlaganega sistema ekonomske demokracije bi lahko odprli vrata in pot v želeno ekonomsko učinkovitejšo, hkrati pa socialno pravičnejšo in kohezivnejšo družbo.

Eden izmed načinov, kako bi lahko pričeli uresničevati ali pa začeti spreminjati določene elemente obstoječega kapitalističnega sistema, je aktivnejše delovanje in uresničevanje delavske participacije v najširšem pomenu te besede. Kajti s tem bi lahko dejansko postavili človeški kapital na tisto mesto, ki mu v sodobni eri znanja tudi pripada. To pa lahko predstavlja samo začetek večjih sprememb, ki naj bi šle v smeri dograjevanja in poudarjanja prednosti človeškega kapitala v praksi, če bi dejansko želeli premostiti deviantnost obstoječega kapitalističnega sistema.

dr. Valentina Franca

* * *

Knjiga *Teorija ekonomske demokracije kot nove sistemske paradigme kapitalizma*, ki je pred nami, je dragocen prispevek avtorja k razumevanju problematike obstoječega družbenoekonomskega sistema in prikaz možne poti za izhod iz, vse kaže tako, brezperspektivnega položaja večine ljudi na svetu.

Avtor se je sicer lotil »delovne sile« v podjetjih kot neenakopravnega lastnika »človeškega kapitala«, ki v nasprotju z lastniki »finančnega kapitala« ni – razen redkih izjem, ki potrjujejo pravilo – udeležen na sadovih svojega prispevka (kot posledice dela, znanja, izkušenj, motiviranosti, pripadnosti, tveganja itd.) k rezultatom poslovanja podjetja. Ker tovrstna delovna sila predstavlja večino svetovnega prebivalstva (četudi ni organizirana v podjetjih, dela za lastnike finančnega kapitala), lahko torej ugotovitve posplošimo kar na svetovno prebivalstvo in ne zgolj na tako ali drugače zaposlene v podjetjih.

Dolgo časa je že znano, da novo (dodano) vrednost ustvarjajo ljudje in ne mrtvi kapital, pa se vendarle ohranjajo »nesprejemljive aktualne dogme«, kot jih imenuje avtor, ki podpirajo razmišljanje peščice kapitalistov in njihovih podpornih teoretikov, da je potrebno obstoječi sistem ohraniti v čim manj spremenjeni obliki. In to kljub temu, da vedno znova pada v krize, ob vsem napredku znanosti ni napredoval v razumevanju človeškega razuma in čustev.

Avtor sistematično odstira napake obstoječega sistema in jih z njemu lastno natančnostjo analitično obdela tako, da postanejo skoraj absurdne. Pri tem ponudi tudi argumente drugih strokovnjakov in primere iz prakse, to pa nadgradil z dodatnimi tehtnimi argumenti tudi z drugih področij znanosti (ekonomije, prava, organizacije, sociologije, psihologije), poleg pravne. Ta multidisciplinarni pristop k tematiki je nedvomno edinstven v Sloveniji.

Najbolj dragocen pa je seveda njegov prispevek k iskanju možne rešitve. Avtor se zaveda, da popolni zasuki v mentaliteti niso mogoči oziroma zahtevajo svoj čas (morda celo čas nekaj generacij), zato rešitev iz sedanjega neperspektivnega sistema vendarle išče v postopnih korakih, kjer se še vedno ohranja zasebna lastnina in tržno gospodarstvo. Tako predlaga posege v zdaj veljavne koncepcije kapitala, kapitalističnega podjetja, mezdnega delovnega razmerja in korporacijskega upravljanja s tem, da se vključi človeški kapital, njegov upravljalski in lastniški delež. Pri tem se poglobi tudi v samo računovodsko spremljanje tega kapitala, pripoznavanje računovodske kategorije človeškega kapitala in njegovo vrednotenje. Velik poudarek daje avtor tudi drugim, nematerialnim potrebam ljudi, saj si je, zlasti za razviti svet 21. stoletja, težko predstavljati napredek materialne sfere ob hkratni stagnaciji ali celo nazadovanju ostalih sestavin družbe, države, podjetja ali posameznika.

Morda obstajajo tudi drugačne alternative, ponujena »ekonomska demokracija« pa je gotovo med boljšimi!

Dr. Mato Gostiša se že vrsto let trudi prikazati pomen delavskega soupravljanja in drugih oblik sodobne delavske participacije z vidika »izenačitve položaja in pravic lastnikov obeh vrst kapitala« prek številnih člankov v reviji Ekonomska demokracija in drugih strokovnih publikacij, z obstoječo knjigo pa je nedvomno postal prva avtoriteta na tem področju v Sloveniji. Njegove ugotovitve nedvomno držijo, predloge pa bo nemogoče strokovno grajati. Pri tem že vnaprej odgovarja na mogoče očitke podobnosti z marksistično ideologijo, propadlim modelom (jugoslovanskega) samoupravnega socializma ali drugih izkrivljanj soupravljalske ideje.

Ob prebiranju nastajajočega teksta te knjige, sem se kot ekonomistka ves čas trudila brati skrajno kritično, braniti obstoječo ekonomsko in drugo teorijo, ki sem jo poznala, iskati argumente v podporo nasprotnim tezam, vendar neuspešno. Avtor je preštudiral toliko literature, poiskal toliko dokazov, predvsem pa je o temi široko in globoko razmišljal, da v knjigi ni vrzeli.

Knjiga je tako odlično branje za tiste, ki se s problematiko človeškega kapitala šele spoznavajo, prav tako pa za tiste, ki bi želeli narediti korak naprej k boljšim medčloveškim odnosom in s tem k uspešnejšemu poslovanju podjetij in razvoju človeške blaginje. Seveda pa ne bo šlo zgolj s knjigo. Psihologi pravijo, da ljudje potrebujemo tri mesece ponavljanj neke ideje, da bi jo osvojili. Pri tem so seveda mislili na drobne vsakdanje stvari. Kapitalistično idejo ponavljajo že stoletja, zato smo jo dobro osvojili. Upam, da se bo začelo tudi s ponavljanjem ideje o novi paradigmi kapitalizma, ki jo je v pričujoči knjigi dobro začrtal avtor.

mag. Cvetka Peršak

The basic premises of the debate and a summary of the main findings

1. The long-term unsustainability of the existing model of capitalism

Numerous prominent theorists of social sciences have come to a nearly unanimous conclusion regarding the topical financial, economic and social crisis that embraced practically entire developed world in post 2008, and in many ways resembles the so called Great Depression from the '30s of the former century; namely that the crisis managed to undermine the faith in absolute superiority of the existing model of capitalism as the most promising socio-economic system. It is becoming increasingly evident that capitalism in the aftermath of this crisis will, or better should, never go back to what it was before, as it simply cannot continue from the very point where it ran aground this time. »It was not only Communism that failed, also Capitalism is failing,« says Ichak Adizes (2011). And it seems that as far as the present model of capitalism is concerned, we can entirely agree with this claim. It is therefore more and more obvious that the needed long-term changes that would lead to the desired **economically more efficient and socially more just and cohesive society** will not be possible with technical or cosmetic corrections of the existing model of capitalism alone, and that deeper structural interventions in the very foundations of the present socio-economic system will be required. A radically new **systemic paradigm (model, sample) of capitalism, or even an entirely new socio-economic system** that will no longer be capitalism, will be needed. "We have to solve the crisis of capitalism as a system, and not only its manifestation, namely financial and economic crisis." (Merhar, 2013) "It is a fact that cosmetic corrections of capitalism have completely failed, and the present situation requires a political and economic reinvention". (Ličer, 2013:5) "Numerous analyses of unsustainable situation of the present economic model of capitalism, its dominant role in generating material inequality, and its contribution to the continuous abuse and encroachment of human and workers' rights, have lately managed to create a strong argumentative basis for the critique of the existing system, which presents a quality platform for the articulation of possible alternatives. The increased awareness that the **problem** related to the present model is not **of technical nature**, which supposedly caused the presumably successful model (capitalism) by the fault of malicious individuals to come to the undesired consequences (the initiators of »rampant capitalism« phraseology and similar), is particularly encouraging as it makes it clear that we are facing, instead, **a deep structural problem of the system** that cannot but generate inequalities and lead to the socio-economic collapse of the society." (Jeras, 2012:12, text in bold by the author M. G.)

This crisis has namely revealed – besides the previously known – also other numerous systemic weaknesses of the present model of capitalism, which may have not drawn our attention so far, because of the continuous imposition of comparison between the present model of capitalism on the one side, and socialism, as its only alternative, on the other. It has become ever more obvious that this/such capitalism has already consumed most of its inner energy and potential, and that as the socio-economic system it will not be able to cope with the law of entropy or continue to successfully and in longer term provide the expected outcomes in the present economic conditions, without undergoing a substantial reconstruction. It will not be able to provide the healthy economic growth, nor increase the general social welfare. A growing number of scientists have expressed serious doubt about this; e.g. Robert Gordon (Kranjec, 2012:7) in his article in the National Bureau of Economic Research claims: "the increase in productivity through three industrial revolutions in the

developed states has already been exhausted, and it is not likely that they will continue to grow". Dani Rodrik (2012) in his article "No more growth miracles" observes that: "fast growth in individual states during the next ten years will become more an exception than a rule", while Dušan Plut (2012) in the article "Sustainable economic growth, an environmentally efficient response to crisis?" refers to the ideas of some other authors and warns: "Decades of income-successful capitalist developmental model of sustainable economic growth has been exhausted on multiple levels, and has, among other, exceeded the planetary potential of our environment for more than a third. This was globally followed by the financial and economic crisis with its devastating potential. The economist Vendramin (2010, 2011) states that economic crises have started to appear ever more frequently, social turmoil has increased in intensity, and the functioning of the planetary ecosystem has been threatened. Half a millennium old capitalist system has started to lose ground and what we need are substantial reforms. However, our governments and traditional political parties seem to be trapped in the loop of sustainable economic growth, and consequently the entropy loop. More than seven billion people will require other, different solutions to the present crisis".

It is hard to agree with the position on the actual crisis presented by our distinguished philosopher, Slavoj Žižek, at least as far as strictly economic aspect is concerned (2013: 4): "As for the economic crisis, my first reaction is: What kind of crisis? Just take a look at the BRICS states, Poland, South Korea, Singapore, Peru, and even some sub-Saharan African states are making progress. Loss has been registered in the EU and partly in the USA. This is proven by the fact that Portuguese flee to Mozambique and Angola, former Portuguese colonies, but this time not as colonizers. What if our local crisis is thus only a local problem in the context of general progress?" If we disregard the environmental aspect, there is no doubt that the entire economically developed world has been faced with economic crisis, albeit not yet necessarily with a recession or even depression, and there are no bright prospects regarding the continuation of economic growth. And if the economically developed world economically stagnates or is even in regression, this is in itself quite a reliable sign of a complete exhaustion of the present socio-economic system.

Vitality or viability and economic and social prospects of any socio-economic system cannot be judged by the states that are still striving to catch up with the present top-ranking countries that have achieved the peak of development of this system. With regards to this we can in principle agree with Marx who says (in Klarič, 2011: 20): "Industrially more developed country only portrays to a less developed country the picture of its own future". And if there are no more adequate prospects for the most developed today, the same system will not be able to conjure them up in the long term even for the countries that are at the moment still in the process of development. The BRICS states and others, mentioned by Žižek, namely share the same model of capitalism with the USA, Europe and Japan, except that within this model, in contrast to the "developed", they have not yet exhausted all the options for economic development and growth, in particular not the ones based on the exploitation of cheap labor force. When they shall, they will find themselves precisely where the developed states are today, namely faced with the question **o**f selecting the right kind of systemic changes to prevent further economic stagnation or even regression and provide **economically, environmentally and socially "healthy" and sustainable growth.**

This is not a crisis of inefficiency on the side of supply (production), as noted by Damijan (2014: 9), which is hyper-efficient in the globalized version of capitalism, but rather a **crisis of demand**, which results from inadequate distribution of management profits in developed countries. To be more specific, "since workers in developed countries get insufficient share of profit, demand is also highly unstable". And according to the mentioned author, the academic economists recognized this fundamental fact in November 2013 at the conference of International Monetary Fund, when Larry Summers, the leading economic adviser of President Obama warned of the **forthcoming long period of low economic growth and secular stagnation**. Financial balloons, with unsustainable borrowings for investments and current spending, were obviously needed

in order to so far enable any kind of growth of economy due to a very low demand. Then suddenly all the pieces started to come together, as Damijan says. Suddenly we realized that developed countries fell back to where they were in 1929. Numerous research analyses, exposing the growing imbalances in economy, started to draw our attention; such as that developed countries moved the majority of their production to the east by using the much-vaunted processes of "outsourcing", which resulted in the following: First, the redirection of financial flows back to developed countries as a consequence of export surplus of Asian states, which consequently led to the flood of cheap money and financial balloons. And second that globalization hollowed not only industrial production, but also impoverished the middle class. We started to pay attention to the analyses that exposed the systematic decrease of ordinary (earned) income in relation to the capital income, which happened in the last three decades. Damijan believes that the hottest book of the year "Capital in the 21st Century" by Thomas Piketty added the final touch by saying that capitalism always found itself in troubled waters of crises and social unrest, when the share of capital income increased too much, or when the share of capital income surpassed the rate of BDP growth. The question of **increased inequality** has thus become the key issue of further development.

Robert J. Shiller, the 2013 Nobel Prize Laureate for Economy joins the academic circles of economists in realizing that economic inequality represents **a fundamental problem**, which is produced by the mechanisms that the existing capitalism puts in action (2014: 5). He refers to the aforementioned book by Thomas Piketty and expresses his admiration for the book and the author who "effectively drew attention to the problem of growing inequality", albeit the book fails to offer a compelling solution. According to Shiller Piketty has described "the catastrophe – a return to such inequalities as have not been seen since the end of the 19th and the beginning of the 20th Century". Due to such development of events a relatively restricted minority has accumulated immense riches – mostly not on the basis of their merits, intelligence, and work, but mainly because **the basic economic forces** redistribute the incomes disproportionately.

The debate about which states have been more or less subjected to the present crisis seems futile and might give rise to quite incorrect conclusions. We can talk about a general developmental crisis of the existing **model of "wage" capitalism**, and yet there has been no other, not in theory, and even less in practice, model of capitalism for now. As Riccardo Bellofiore rightly points out (Vidmajer, 2013: 5), "capitalism is in a continuous transformation and is never the same", however, this is not true for its essence, which has remained the same since its origin. And this is nothing but wage (exchange, purchase – sale) relationship between work and capital, which is not necessarily an imperative of capitalist socio-economic system in general; however, it is a characteristic of the existing model of capitalism. Only a change of this relationship, which represents the basic "systemic" generator of the above-mentioned problem of inequality, could thus imply a truly **new paradigm of capitalism**, which is actually the core of the present debate. There is no point in looking for the culprit of deviant performance of existing capitalism in some kind of **»basic economic forces«** (generally conceived as private ownership of the means of production and the market), which are supposed to "redistribute incomes" by themselves and independent from the institutional structure of socio-economic system that defines final results of the functioning of market economy. The market itself is completely neutral in terms of redistribution of incomes and carries it out on the basis of respective **»social contract«**. Different institutional relations between labour and capital would automatically imply a completely different "market" distribution of incomes.

2. The worrying lack of ideas related to potential systemic alternatives

What is most worrying about the present situation is the **general lack of ideas** or answers to the question how, and with what kind of deeper changes of socio-economic system can we get out of this complex situation, and what are – except for socialism, which has already and probably for ever missed its chance in practice – the possible **systemic alternatives to the existing capitalism**. The Nobel prize winner for eco-

nomy, Michael Spence, noted (2012 a: 5): "Despite the obvious fear that something seems to be seriously wrong, there is not much hope that radical changes will be introduced shortly." Similar is the thinking of our renowned philosopher, Slavoj Žižek, who spoke at the Bled Forum on Europe and has been partly summarized by the magazine Reporter in the article "The end of Capitalism" (March, 2009): "I am concerned that Europe has not yet discovered its model and we are stuck with the American liberal capitalism and the capitalism with Asian values," said Žižek, adding he would rather not live in the world where these were the only two options. He is convinced that the alternative must come from Europe. "We are approaching the apocalyptic final point, and liberal capitalism cannot endure," pointed out Žižek and predicted at the most another 20 years of the mentioned system, followed by the authoritarian model or something new.

Yes, there is no doubt that something is seriously wrong with the world capitalist socio-economic regime, and it is evident that radical changes will be needed not only in its financial sector, which was the cradle of the present crisis. An even **more difficult question** remains open – which and what kinds of radical changes are needed. There are not many ideas at present that would promise something really radical; however, it would be wise to follow what Stephen B. Young has said (Bulc, 2012: 41): "Do not resort to today's politicians, academics, investors or managers in search of answers to the present crisis of capitalism. Speak out yourselves and reward all others that dare to think originally." In other words: for obvious reasons **it is surely not to be expected** of the current scientific, political and economic elites of the established socio-economic system **to provide useful ideas for a radical change of this very system**. Quite the opposite and particularly so because of the fact that their prevailing ideology in the last few decades seems to have become the so-called neoliberalism.

When the already mentioned author Jeras (2012: 23) enumerates some of the well known fundamental assumptions for the realization of the goal of our civilization, namely to build an equal, democratic, solidaristic, and humane society, he concludes with an insightful observation: "Even if the today's political and economic elite found such ideas as radical, it would be hard not to add that from a strictly logical point of view there cannot be anything more radical than the present disbalance in the shared power and wealth, along with absolutely irrational and socially, as well as economically, unsustainable models that produce, create, maintain and continuously increase such disbalance. Development of alternative solutions is neither fast nor easy; however, with each day passed it is becoming clearer where the starting point should be."

Conditions have become much more radical and we should thus avoid the a priori fear of more radical ideas for the required (and possibly still evolutionary, not revolutionary) changes of the established socio-economic system. Only with technical or cosmetic corrections of the system the required and long-term improvement will not be possible.

However, the **relevant "developmental" recipes** in today's reality are still dictated exclusively by the old and powerful elites, who – in the defense of their privileges – consciously close down the area for a potential spread of any kind of "heretic" ideas. The latter, in particular the leftist, reformist debates, are simply kept out of the public space, as stated by Močnik (2012: 12), by party establishment and by mass media. This, according to Močnik, can be explained with the ideological fight between the ruling classes, who "by the institutional logic and in disregard of the good intentions of individuals, censor the ideas that could bring changes." It is quite frightening to read how the actual, mostly **neoliberally oriented European establishment** envisages our way out of the crisis (Žerjavič, 2012: 7): »The President of the European Commission, Jose' Manuel Barroso started to speak about political and social limits to austerity measures on the one side; however, on the other side he still persists on them content-wise. The greatest progress can be seen in the logic that points to low competitiveness and not to high public debt as the main culprit of the EU's jeopardized position. The recipe has become like a mantra: substantial structural reforms, from liberalization of labor market to the adjustment of social systems, are a precondition for the success of Europe in the globalized battle.« To put it differently; this recipe simply implies getting involved

in a competitive battle with the undeveloped or the developing states, in particular the BRIC states. Instead of reconstructing the existing model of capitalism and thus enabling the release of a huge and untapped production potential, hidden in the so called human capital as the main competitive advantage of companies in the era of knowledge, the recipe prescribes a battle with their own weapons, namely the cheap »labor force« devoid of rights. The drastic reduction or erosion of already achieved workers' rights and the welfare state, and a recreation of as much as possible »**capital friendly business environment**« at the expense of a renewed relative deterioration of socio-economic position and rights of workers as the holders of labor, should thus represent the only way for the re-establishment of »competitiveness« of developed capitalistic states, and the only way out of the present crisis of developed capitalism. If it is our goal to preserve the existing socio-economic system (together with its elites) substantially unchanged, then there probably is no – at least in the short term perspective – other way out of the crisis. However, what kind of **long-term »development vision«** is really hiding behind the so-called structural reforms, which are not really such, as they fail to affect the underlying structure of the existing socio-economic system? In the long term this leads only backwards towards the early capitalism of the 19th Century, namely to the **retrograde development of civilization**, instead of forward, in the direction of an economically more efficient, and socially more just and cohesive society. **Neoliberalism** is thus the proper term for describing the gist of this ideology, which is currently undergoing its first serious practical test in Europe, namely in Greece. Its final consequences, based on the case of Greece are vividly described by Videmšek (2013: 7) as »...the neoliberal monster is rapidly turning Greece into an area of cheap labor force, where the remains of the welfare state together with any kind of rights are disappearing at record speed.« He also adds that the hourly wage is approaching the one in Romania or Bulgaria, and intellectual work is worth almost nothing, as the only demand seems to be for »manual tasks«. People, including the pensioners, are looking for any kind of work. Videmšek concludes with a thought by the Greek lawyer and activist, Katarina Kanipulu, who fully understands the repeatedly manifested satisfaction of international financial markets and European institutions, whose advice for increasing the competitiveness has been faithfully followed by Greece and its politics: »Now the conditions for a »competitive and efficient economy« have been created here, soon also the rest of the European South will follow.«

However, the present establishment, and not only the European one, does not seem to have any other alternative »developmental« idea, and we cannot expect any, as they are not in its interest. The perspective of humanity is thus lying in **some kind of global developmental convergence of the world**. The present Asian and Latin American »early« models of capitalism should therefore develop progressively, while the already »developed« European and American retrogradely. And where to go after the point of encounter? Once again down the road that has already been taken by the developed model of capitalism, and experience once again the presumably hopeless crisis of the system that the developed capitalism is going through today?

The mentioned lack of ideas that we have witnessed till now therefore cannot be seen as a surprise. "The loudest message of neoliberalism is that there is no alternative to the "status quo", and that humanity has already reached its highest point of evolution. The perception that there is no alternative to the "status quo", in this era of technological improvements of human life, is more unbelievable than ever before. It is true that the vision of a live, free and humane post-capitalist regime seems like utopia, and that it is not yet clear how to implement it; however, every progress that has been accomplished in history, from the end of slavery, to the implementation of democracy, and to the end of formal colonialism was, at a certain point, confronted with the challenge of impossible, since that (whichever the progress in question) had never been accomplished before." (McChesney: 1999)

Whether or not the socio-economic regime will follow the socio-economic reality is not a question we should address, since history teaches us that the regime – sooner or later – has to adjust to the reality, be that with evolutionary or revolutionary means, if it is not to dissolve or disintegrate. "The economist Samir Amin has

long ago set the theory that social systems end either in revolution, or in dissolution. Feudal systems have ended in revolution, while the Roman Empire ended in dissolution; Amin predicts this would also happen to capitalism." (Močnik, 2012:11) I myself believe in **the possibility of evolutionary transition from one socio-economic system to another**, which would definitely take more time, demand a clearer developmental vision, and a conscious channeling of social change into a gradual reconstruction of the foundations of the existing system.

3. The key directions of alternative searches in this debate

Before proceeding with the scrutiny of actual socio-economic system and the thinking about possible directions of its radical reconstruction, let me emphasize the importance of the word "existing" in the phrase "**existing capitalism**", which has been so far strictly employed in the introductory part of the present debate. In contrast to the prevailing and topical theory on social sciences, which has got – intentionally or unintentionally – stuck on the position that the only theoretically possible system alternative to the capitalism lies in one or another form of socialism, and has therefore ceased to study other possible alternatives for a thorough reform of capitalism, the present debate is going in a completely opposite direction. Namely in the direction of research and the development of an **utterly new system paradigm of capitalism**, fundamentally (in basic principles, koncepts and institutions not only in technical modalities) different from the existing one, which has none of the key elements pertaining to socialism, such as state or public property of production means and planned or consensus economy. In other words, we are interested in a possible **"market" alternative** to the present socio-economic system, which is by no means connected with the Marxist criticism of capitalism.

The object of critique in this debate is thus not capitalism in general, but instead:

- **the "existing" capitalism (in all of its versions known until today**), that could be also called "wage capitalism", due to its fundamental and essential feature, namely the so-called wage relationship between the owners of work and capital, and
- **its basic institution**, which could rely on (without any damage caused to the efficient functioning of the systems of private equity and market economy) substantially different foundations, consequently leading to a completely different, new socio-economic system.

This system would encompass the basic "**rules of the game"** intrinsic to capitalism (the so-called private property and market characteristics of economy), while having a completely new "**institutional structure**", namely the new or substantially renewed concept of fundamental institutions or the so-called structural elements/components of the system, such as:

- capital
- capitalist company
- (quasi) labour market and wage (quasi market) employment relationship
- a valid (and economically extremely unfair) model of product distribution between the owners of work and the owners of capital etc.,

since various structures can be differently modified, according to the general system theory, in order to serve the same function or objective[1]. It is right at the centre of its present institutional structure, which forms the basic construction of **internal mechanism**

[1] Let me note that regardless of the emphasis on urgency of these institutional changes in the socio-economic system, the present debate is placed completely outside the framework of well known controversies between on the one side the so called institutional theory, and on the other the neoclassical (neoliberal) economic theory on the role of the state in economy. To find out more on these theories see Predolac (2006: 5-8). The present debate is namely focused only on those "integral" institutions of capitalist socio-economic system (capital, company, employment relationship etc.), which operate in the same form and independent from more or less interventionist economic policies of individual states. Every capitalist system has a myriad of public and private institutions that undoubtedly influence on the operation of economy, insurance of ownership rights, redistribution of wealth etc., and vary greatly between states. However, this "comparative" aspect of economic theory that is related to a stronger or weaker role of the state in economy is not of our interest in the present debate, which is focused solely on the general system theory as will be explained further on.

(the »motor«) of its operation, and not in the present »**rules of the game**« that drive and direct the functioning of this mechanism, where the more or less systemic contradictions of the present capitalism, which represent the immanent cause and permanent catalyst of economic crises, are hidden. It is thus necessary to deal with the **delusion** that there are, besides private property and market system, which are – except in the segment of highly disputable »(quasi) labour market«, which will be tackled separately and in greater detail further on – hardly contested by anyone today, a priori self-evident and untouchable also all of the already mentioned (other[2]) systemic institutions of capitalism that had been created in the 18th Century or even earlier, namely in an entirely different socio-economic reality from the one today. But only by changing these it will become possible to truly change the entire mechanism and effects of its operation, and **thus the very nature and essence, and not just the form or »the face«** of the existing capitalism. Only then it is (will be) possible to speak about the new »systemic« paradigm of capitalism, which is (will be) however still in every respect entirely compatible with private property and market system of economy, as the new and already mentioned mechanism (motor) of the system continues to be powered by the functioning of the market.

If I borrow a metaphor from »technical systems« and say that any kind of engine or motor will remain the same unless we change and transform its constituent parts and connections between them, regardless of the fuel we use. Only through these changes will we obtain a new engine with different characteristics, features, and effects (e.g. in terms of performance, number of revolutions per time unit, fuel consumption etc.). If we change only its exterior, by for example applying a fresh coat of paint, the engine will not operate any differently than before, only its external appearance will be different and perhaps more appealing. In the case that the existing engine, even though technically impeccable, somehow fails to achieve the desired effects of its operation, and it is likewise not possible to build a new engine using a different type of fuel, we have to tackle its internal mechanism of operation or its mechanical construction, instead of opting just for a new coat of paint or external transformation.
As lessons from general systemic theory teach us, it is similar with the operation of **social systems**. Thus if we substantially change the aforementioned basic institutions, namely the construction components of its internal mechanism of operation (i.e. the engine construction), in the present socio-economic system that operates on market drive, which is still the most efficient driving force and catalyst of such systems, we get a basically new socio-economic system that is substantially different in operation and effects, even though powered by the same source. Only slight technical and cosmetic corrections, such as changes of tax, fiscal, and monetary system or a potential expansion/shrinkage of the so called welfare state do not interfere with the very essence, nature and mode of operation of the existing socio-economic system and its general effects, but can only give it a slightly changed, more or less liberal or social-market related external appearance, and thus a more or less »humane face«, while there are only minor and systemically irrelevant concrete consequences in economic and social effects of the system operation as a whole.

The endeavors of social sciences theory undertaken so far and aiming to a thorough reconstruction of the existing capitalism have mostly been directed either towards the already mentioned technical and cosmetic corrections on the one side, or towards a change of the basic »rules of the game« (abolition of private property and the functioning of market rules, and consequent introduction of socialism) on the other. However, hardly anyone interferes with the very construction and composition of the system's engine, and thus with

[2] In the broader sense of the word private property and market system can be understood as essentially "institutions" of capitalism, and are often treated in the professional literature as such. In the context of our debate, which methodologically relies on the theory of systems or the system theory, we will strictly treat and perceive them as that part of the system organization responsible for the management of the "rules of the game" (i.e. principles and regularities of the functioning of the system) in a specific system, and not as the part that regulates the "system structure" (i.e. elements and components of the system and their relations).

its existing basic institutional structure. As if the system's aforementioned basic institutions were optimal for all times and for all (rapidly changing) socio-economic circumstances. Under the circumstances of objective socio-economic reality of today, which will be dealt with in greater detail further on, there are surely no grounds for such thinking.

4. How to change the "nature" of capitalism

Let me at the very beginning address one of the **fundamental statements** that are justified in the present debate and will be frequently emphasized in the following pages, namely: *from the historical perspective neither private ownership of the means of production nor the market economy pertain only to capitalism and are thus not its intrinsic elements or inventions, but have rather existed – in parallel with trading economy or within its framework – at least since the invention of coined or minted money (namely in the late period of slavery as well as in the feudal era), which implies they could not be the essence of capitalism, compared to other, previous socio-economic systems in the history of human civilization.*

Private ownership of land and the means of production has existed since the disintegration of prehistoric communities, while market economy, which was slowly expanding and started to substitute natural system of economy, existed already at the time of invention of coined money, namely at least 2400 years before the birth of capitalism in the present sense of the term.[3] T**he essence of the existing capitalism** is the prevalent and – compared to slave labor economy, feudalism, and socialism – specific **mode of production**, which is manifested through wage (market-exchange, sales-purchase) relationship between the owners of work and capital that determines also the specific "exploitative" nature of the existing capitalism. Against all economic logic, wage capitalism (based on previous personal liberation of workers/and country/from the chains of feudalism) artificially managed to place market relationship already **in the phase of production, namely among "the producers"**, and not only between producers and consumers, in the phase of exchange, where it actually belongs." And this is the whole secret about the specifics of socio-economic relations of wage capitalism in comparison to others, earlier socio-economic systems. With other words: this is a substantially different system of exploitation of work owners by the owners of the means of production, which was made possible only through the implementation of **the so called labor market** in the previous market system. And this, namely the wage employment relationship (besides the introduction of economically more advanced industrial and entrepreneurial mode of production, based on the accumulated capital as the factor of production and no longer only the earth as a natural resource), and not maybe the private ownership of the means of production and/or market system in general, is **actually the only true "invention" of the existing capitalism**, when compared with socio-economic relations in slave labor economy or feudalism. The emphasis is placed, as already mentioned, on the word "existing" (capitalism).

However, after over two hundred years of its existence, the invention that had initially triggered and speeded up the socio-economic development of human civilization became **economically exhausted**. Even more – today it represents the main brake and insurmountable obstacle to further economic and social progress. In today's post-industrial era and society of knowledge it has even started to repress a necessarily faster development of the most important productive architect of present and future, namely the **human capital** (knowledge and abilities, creativity, work motivation and organizational affiliation of the employees). The present crisis of capitalism is thus mostly **the crisis of wage-capitalist mode of production**. To speak of it as of economically optimal mode of production wit-

[3] As noted by J.K. Galbraith (2010: 16), markets have played an important role in economic history of human civilization at least since the time when the Lydians invented coins, supposedly in the 8th Century B.C. Also Braudel (in Klarič 2011: 18) opposes the perception that capitalism can be equated with market economy. For Braudel markets have existed for ever; it is true that they have transformed, disappeared, or have been reborn, however, they are not the result of capitalism.

hout competition and with no alternative, is an obvious nonsense. Adequate alternatives definitely exist, since the very essence of capitalism is generally **the entrepreneurial mode of production,** which is not necessarily conditional upon the mentioned wage relationship between work and capital. Company or business can (and in present conditions of management should) be conceived differently also in capitalism, namely not on the wage relationship between work and capital. Wage capitalism is thus not the only possible paradigm of capitalism; the concept "**wage-capitalistic mode of production"** can thus by no means represent a simple synonym for **capitalism in general**, or for **the capitalist (i.e. business) mode of production**, as can be found in economic literature today.

It is important to stress that there is not a single founded professional argument in support of the idea that work, as the basic factor of production in market economy must and should be treated as **market commodity,** or better, work is not the object of "purchase" and has no directly set market price.[4] Not least important is the fact that also equity capital, as second among basic production factors in this system, does not belong to market goods and does not have its direct market price. Why should then work, which is in a mutually dependent, and not market-exchange relationship with the capital, have it?

Also, it is not (anymore) clear why today the term (financial) capital, together with its owners, seems to be automatically equated with the term "company or businessman" (which of course is far from contemporary socio-economic reality), while the term work or labor force seems to be equated with the term "market commodity", which the businessman purchases (just like the machines and objects of work) to accomplish his own economic goals. Is there any kind of economic logic in this, if the so-called basic factors of production should in theory and in practice be equal to each other? Therefore, they should be systemically equal and interdependent as well, which is the only possible logic, since they cannot create any new value without mutually depending on each other. The only exception is work, as the only subjectively creative maker of production, which can, in particular in the intellectual area and entirely on its own, create important products. Why then should we sell to each other, in particular work to the capital, at the market price? This is very likely at the same time the basic "trap" and the proof of deviation of the existing socio-economic system.

Already on the basis of this illogical claim it is possible to reasonably infer that there must be something systemically wrong with "wage" capitalism already in its foundation. The big question is, whether the thesis that we can only speak about market economy: «when all production factors, products, and services become market commodities«, as claimed by Senjur (in Petrovič, 2004: 4), actually holds. If we follow this logic of reasoning, there will be no market economy for as long as equity capital does not become a market commodity. We can also add that already at present one of the basic factors of production, namely work, is and has been falsely treated as a market commodity. In reality neither work, nor the equity capital can be market commodities, since only the product of their reciprocal cooperation in the process of production can become a market commodity.

In order to change the essence and the nature of the existing (wage) capitalism, a change of the mentioned

[4] The object of purchase and thus market commodity can only be an already established company, which is by no means a synonym for capital, despite the fact that the existing economic theory and the discipline of accounting (in an extremely simplified manner) treat it precisely like this. In order to establish a company, which has no elements of purchase or exchange, the startup, initial capital is not enough, since adequate entrepreneurial or better, working engagement of its owners is needed (namely at least the entrepreneurial initiative and risk). For the subsequent operation of the company the work of its employees (or the businessman himself) is needed. Company is therefore some kind of joint »product« of capital and work, which can only afterwards (as a completed economic unity) become a market commodity, while equity capital can never be a market commodity by itself, since it is just one of the company's integral components. However, it is precisely the already mentioned simplification that enables the establishment of wage employment relationship where capital, perceived as the company (employer), acts as the buyer, while workers (employees) act as the sellers of the »labor force« as the other factor of production.

relationship or of specific institutions that support, enable and reproduce it, is needed; and not a change of private property and market system in general (with the exception of the aforementioned "quasi labor" market), which are not responsible for the deviation of the system. Here is **more or less the entire "science"**, when speaking about the needed radical reform of the existing capitalism. *If we manage to reform the wage employment relationship, we have automatically radically reformed also the existing production and distribution relationships in the process of social reproduction, and with it the existing socio-economic system as a whole. For this purpose, the system status of production creators should be absolutely equal to the status of their owners, and above all, work should start to be treated as a form of capital, namely the so-called human capital. Just like equity capital, also work cannot be treated as market goods or commodities, and its owners not like vendors on the (quasi) labor market, quite opposite, they can only be treated as equal co-entrepreneurs to the owners of financial equity capital. More on this will be said in the chapters that follow.*

We can reasonably speak of **"improper" or quasi labor market and quasi employment relationship** for four reasons, which will be briefly defined at this point. The first is of philosophical nature, while the remaining are of entirely practical nature, namely:

1) Labor force is inherently connected with human being, and people cannot and should not be the object of purchase contracts;
2) Actual relations between production factors in the phase of production are by its nature not of "exchange", but of "mutual dependence" (why then should they be treated as exchange in the phase of product distribution?);
3) Employees do not enter or take part in the exchange in "labor market" on the voluntary basis and also not freely;
4) Exchange is not equivalent, since wage, as the market price of the labor force, cannot be equivalent to the actual contribution of work to the final product, because market with its mechanisms of offer and demand is not able to directly determine the actual value of internal contribution of work and capital to the common product.

The "labor market" thus fails to meet any of the basic requirements for the "real" market (i.e. the admissibility of the object, freedom and the equivalence of exchange), and could be therefore, without any harm for the functioning of market economy, at anytime completely abolished and **replaced with other mechanisms for the regulation of production and distribution relations between the owners of work and the (equity) capital of companies**. Under the condition that wage / salary would not be the definite measure for the value of work, but some kind of advance payment on participation in profit, this market could be maintained in its **epistemic and allocative role**, namely as some kind of a "mediator" in forming associative employment relations between the owners of work and capital as completely equal economic operators, who are not in the relationship of superiority or inferiority in the process of production, and are equally represented in the sharing of jointly created product, recognized by the market.

5. Concrete alternatives to the existing system institutions

More adequate alternatives to the above listed existing institutional structure of capitalism definitely exist and will be presented, analyzed and substantiated in detail in the present debate. Let me first enumerate some of them, in particular:

Significant extension of the institute of capital to include and equally treat the so-called phenomenon of human capital, namely the knowledge, creative potential, work motivation and the employees' sense of affiliation to the organization (instead of the present "labor force" or work as one of the basic factors of production), which would naturally require the implementation and improvement of the so-called intellectual capital accounting, which is still in its early stage;

Affirmation of new, so called partnership concept of company as community based on equality of equity (financial) capital and human capital and their owners (as opposed to the present conception of a capitalistic company as "legally personified / financial / capital"), namely through equal inclusion of human capital in balance sheet and the consequent implementation of

a specific form of "joint ownership" of material and non-material capital of companies on this basis;
The abolition of "quasi labor market" among the buyers and sellers of labor force, namely the employers and employees, and the substitution of the existing wage or market-exchange conception with the so-called associative conception of production or employment relationship between work (human capital) and (financial) capital and their owners.
The consequent introduction of equality into corporate co-management, and the model of economically fair and stimulating distribution of business results among the owners of financial and human capital, in proportion to their actual contribution to the newly created value (instead of the so-called classical, equity conception of management and profit sharing) as a precondition for increased economic efficiency and social justice of socio-economic development.

One does not need to have particularly vivid imagination to envisage **the radical changes** in the nature and the mode of operation, but also in concrete economic and social effects or consequences of socio-economic system, which would result from such profound corrections of institutional structure that are, however, not utopian, but feasible (based on the principle of evolution) and realistic. It is quite obvious that such a system **would not resemble even by far the existing "wage" capitalism that we know today**. The only points in common would remain exclusively
- the private ownership of the means of production,
- and the market economy, liberated from the mentioned and widely contested "quasi labor market",

which would define the basic "rules of the game", namely the functioning of socio-economic system and which are in itself in no way contested or controversial.

6. The basic thesis

The basic thesis that I am defending in this debate is thus: *for the required and thorough reconstruction of the existing – economically and socially exhausted – capitalism, we do not have to interfere with private property and market economy and introduce socialism (which has been clearly rejected by practice, the highest arbitrator, as a utopian developmental model of production forces), but instead freshly conceive or restructure its key – in the framework of contemporary economy long outdated – institutions from the 18th Century that still form its basis, as well as adjust them to the changed socio-economic reality of the 21st Century and the forthcoming era of knowledge*. And the latter is, as we are well aware of, characterized mostly by the rapidly increasing economic importance of human capital as the already existing and functioning **new form of capital**. At this point of introduction we have to refrain from a thorough analysis of numerous reasons and arguments for a strict and systemic treatment of contemporary work (formerly perceived as labor force) as human capital in the future. However, also the contemporary theory of economics in principle acknowledges this production factor **as capital in the very sense of the word and as the most important factor of production in the knowledge era**, even though it is still not capable of drawing from this principle also the required and logical systemic consequences.

It is – or should be – thus logical that the existing institutions of socio-economic system, which continue to treat this production factor merely as classical "wage labor force", "typical market commodity", and "normal production cost", and thus negatively impact on the engagement (involvement, interest) of its holders or owners in the processes of production, and consequently also on the economic success or performance of companies and economy as a whole, **belong to the lumber room of the history of socio-economic development of human civilization**. Man, with creativity as his main feature, has in reality never been and will never be merely the "labor force", even though he is currently perceived and treated as such by economics. This is why a substantial part of actual economic theory, in particular **the so-called neoclassical theory on factorial product distribution**, belongs to the junk room of history. The theory has never been scientifically "pure", neither from the perspective of its content, nor in strictly mathematical terms. However, in the new socio-economic reality it has become simply archaic and markedly hazardous to the development. What this theory is striving to substantiate, in reality

does not represent any kind of "distribution" of product, but instead a simple market-price based model of paying for the "use" of production factors by the businessman, which has no connection with distribution, based on the actual contribution of individual factors to the product. Without such a distribution of product, the elimination of unjustified inequalities, as one of fundamental systemic problems of the existing capitalism, can remain simply an illusion.

New institutional structure of socio-economic system should thus – as opposed to the present one, which unfoundedly keeps the owners of work (i.e. workers or employees) in an economically disadvantaged and subordinated position in relation to the owners of (equity) capital – stem from **a complete systemic equality of both types of capital owners**. If we acknowledge that human capital has the status of capital in the very sense of the word, then we have to recognize that its owners – considering the fact that by participating in the company they also assume a certain type of risk – share the same kind of corporate rights (co-management of companies, proportional participation in profit-sharing etc.) as the owners of financial capital of companies. And the four above listed key institutional changes are aimed precisely at this. The present "wage" status of the owners of human capital in the socio-economic system simply cannot motivate them any longer to strive for the desired business results and be engaged to the maximum, which is a prerequisite for business success in today's economic conditions. This is also the **main reason for the evident decline of economic efficiency of the existing capitalism**. A system that objectively represses the development of its most important productive factor cannot be economically promising.

Just a note: The infamous principle "Greed is good!" can – under the above stated conditions – namely when the owners of all basic production factors will have a systemically recognized and completely equal status – continue to regulate the entire motivational aspect of the operation of socio-economic system. What is important is the equal "starting basis" of owners of individual production factors (i.e. human and financial equity capital) that need to provide a comprehensive equality and fairness of the "game" for adequate economic reward. Unfortunately these are not present in the existing wage capitalism, which systemically prefers only "financial equity capital" and its owners. Owners who have invested financial capital in a company are treated as company owners – employers and as entrepreneurs, who are entitled to the entire created profit on the basis of their entrepreneurship. However, these systemic assumptions are, as we shall see further on, seriously flawed. However, it is unlikely for the system of economic democracy, which I advocate in the present debate as the new paradigm of capitalism, to continue on the basis of the mentioned infamous principle. Dispersion of systemic power of interests among the owners of both types of capital will surely and automatically balance and compensate different effects of the operation of socio-economic system also with a view to the acknowledgment and consistent realization of the interests of various social groups, and thus prevent numerous current excesses regarding the neglect of some important (e.g. environmental) aspects of further development of human civilization towards the implementation of universal human values.

7. The expected systemic outcome of the proposed institutional changes

The listed institutional changes of the existing capitalism that may, at first sight, seem only formal, are by no means an end in themselves; they should by the logic of the matter cause some urgent radical changes in the functioning of socio-economic system. These are in particular:

- A complete democratization of the economic sphere of society, which is manifested through highly developed system of equal participation or participation of employees in the management of companies and profit sharing, and possibly also in the capital ownership (co-management, profit-sharing, workers' shareholding), which, based on the findings of scientific research, positively impacts on their work motivation and organization affiliation (engagement), while in theory, as already mentioned, they are based on the ownership of human capital;

- Consequently **increased economic success of the system** derives from a more efficient utilization of what is today considered as the most important factor of production, namely the human capital, in production processes through previously listed three fundamental forms of contemporary organization participation of employees. Business science in fact strongly recommends introduction of these forms, due to their proven positive impact on business effects, already in the framework of the existent socio-economic system;[5]
- A systemically guaranteed economic (!) and social **justice of the created product or profit sharing**, which is thus integrated in the very socio-economic system to eliminate the main reasons for hyper-production crises and the resulting need for a strong (current) state intervention in the market and socio-economic system in general, as well as to reduce the unfounded social differences and the resulting need for the present social role of the state (i.e. liberalization of economy is only possible after a prior complete democratization of the socio-economic system);
- An increased influence of the interests of (also) the employees, as the owners of the human capital, on business decision-making and thus the entire socio-economic system, which more or less automatically results in **substantially changed interpersonal relations in production** (humanization!) and **the fundamental values**, pursued by economy (i.e. the adequate balancing of exclusive interest for as big a profit as possible, with equally strong interest for employment and social security and other elements providing the quality of working life in the sense of a more efficient fulfillment of personal and social needs of people in the sphere of work), thus providing a significantly **higher level of cohesion of society in its entirety**.

Had the presented systemic changes actually – at least to a great extent – brought the above mentioned effects, this would be already **quite close to the "ideal"**, which we can only dream of at this level of socio-economic development of human civilization. We can realistically not even wish for anything more at this point, and all the rest belongs to the category of pure "utopia".

8. Fundamental characteristic of the new paradigm of capitalism: economic democracy

The main features, as well as economic and social effects of this – in comparison with the existing – institutional and fundamentally reconstructed socio-economic system are supposed to be different to the extent, when it is theoretically justifiable to speak about **a new paradigm of capitalism** as socio-economic system, which should be adequately renamed. In view of the main features of this, theoretically new, but basically still "capitalistic" socio-economic system (i.e. democratization of economic sphere of society), the title we propose would be **economic democracy**. It is important to stress once again that we are not talking about the classical wage capitalism with a slightly "more humane face", but about the "**capitalism that includes (also) human capital**", which is something completely different and in its very foundation distinct from any other type of existing wage capitalism. It is about the system that seems to lack any real alternative, considering the level of the achieved socio-economic development, which will obviously represent the next logical phase of socio-economic development of human civilization, in place of the already tested and in practice also rejected socialism.

There is no doubt that economic democracy represents capitalism of a different nature, and derives from – in comparison with the existing type of capitalism – **utterly different philosophical premises, civilizational values and interpersonal relations**, which are also reproduced through its operation. It is not possible to

[5] Despite everything, the difference regarding the systemic "status" of the analyzed forms of employees' organizational participation in the present and in a potential future model of capitalism, is still essential. In the system where human capital has the status of capital in the very sense of the word, the workers' co-management and (compulsory) participation in profit-sharing automatically belong to the group of rights inherent to human capital owners, while the current socio-economic system only recommends such measures as beneficiary to the increased business success; however, they are subject to the voluntary decisions of employers.

change the socio-economic system only by proclaiming new social values; however, it is possible to introduce and implement new social values through a change of socio-economic system.

It is important to stress that the contemporary business practice as it is, namely in the context of the existing socio-economic system, increasingly develops all three forms of contemporary organizational participation of employees, which make up the broader concept of economic democracy (co-management, participation in profit, workers' shareholding), which originates in indisputably established positive effects of economic democracy on business success. Economic democracy thus can and should be developed **progressively or evolutively**, namely in the first phase as one of the "business measures" for improving the companies' operation. It is a fact that we will only be able to speak about true economic democracy as the new paradigm of capitalism when also the basic institutions of the existing socio-economic system in the above described sense will be transformed, and the much criticized wage relationship between work and capital will be entirely surpassed.

***

Let this vague framework suffice for a starter, just enough to alert the readers and make them focus on the "fil rouge" maintained and followed throughout this extensive theoretical debate. All the above stated claims representing some kind of a summary of the main findings will be further analyzed in the pages to follow. The main goal of the present debate is namely a **detailed professional and scientific substantiation of economic democracy** as a possible new system paradigm of socio-economic system.

I. Osnovna izhodišča razprave in ključne teze

1. Dolgoročna nevzdržnost obstoječega modela kapitalizma

Številni družboslovni teoretiki v zvezi z zadnjo finančno, gospodarsko in socialno krizo, ki je po letu 2008 zajela praktično ves razviti svet in v mnogočem spominja na t. i. veliko depresijo iz 30-ih let prejšnjega stoletja, danes bolj ali manj enotno ugotavljajo, da je ta kriza globoko omajala vero v absolutno superiornost in dolgoročno vzdržnost obstoječega modela kapitalizma kot perspektivnega družbenoekonomskega sistema. »Resni zahodni ekonomski misleci – recimo tisti, ki objavljajo v Financial Timesu, Economistu, francoskih Les echos itd. – že nekaj časa govore, da nič več ne razumejo, da je vse možno, da je situacija postala nepredvidljiva. "All fundamentals are gone… (Vse temeljne predpostavke so šle po vodi …)", je stavek, ki ga zasledimo.« (Zupančič, 2011: 6) Podobno ugotavlja tudi Brščič (2012: 14), ki pravi: »Sedanja gospodarska kriza postavlja pod vprašaj legitimnost svobodnega tržnega gospodarstva. Po protikeynesijanski revoluciji in nastopu nove desnice v sedemdesetih letih prejšnjega stoletja se je uveljavilo prepričanje o svobodnem tržnem gospodarstvu kot najboljšem izmed možnih svetov, sedanja gospodarska kriza, po svoji jedkosti in amplitudi vse bolj podobna veliki depresiji 1929-1933, pa vedno bolj spodbuja težnje po temeljiti rekonstrukciji kapitalizma.« Damijan (2014: 9) pa: »Ta kriza je drugačna, čeprav ima enake pojavne oblike kot druge krize. Ta kriza je strukturna. Ta kriza je, v nasprotju s tem, kar smo ekonomisti mislili ob njenem izbruhu, globoko povezana s kapitalizmom.«

Čedalje bolj očitno torej postaja, da kapitalizem po tej krizi nikoli več ne bo, oziroma vsaj ne bi smel biti tak, kot je bil, in da s točke, na kateri je nasedel tokrat, preprosto ne bo več mogoče nadaljevati. »Ni propadel samo komunizem, propada tudi kapitalizem«, pravi Ichak Adizes (2011). In s to ugotovitvijo se – vsaj, kar zadeva aktualni model kapitalizma – vsekakor kaže v celoti strinjati. Zato je vse bolj jasno tudi, da nujnih dolgoročnih sprememb, ki bi vodile v želeno **ekonomsko učinkovitejšo ter socialno pravičnejšo in kohezivnejšo**, obenem pa tudi **okoljsko odgovornejšo družbo,** ne bo mogoče doseči zgolj s tehničnimi oziroma kozmetičnimi popravki obstoječega modela kapitalizma, ampak bodo potrebni globlji strukturni posegi v same temelje veljavnega družbenoekonomskega sistema. Potrebna bo torej bodisi neka zares radikalno nova **»sistemsko-razvojna« paradigma kapitalizma** ali pa **čisto nov družbenoekonomski sistem**, ki sploh ne bo več kapitalizem. »Reševati je treba krizo kapitalizma kot sistema, ne pa zgolj njene pojavne oblike, tj. finančno in gospodarsko krizo.« (Merhar, 2013) »Dejstvo je, da so kozmetični popravki kapitalizma popolnoma odpovedali ter da položaj zahteva politično in ekonomsko reinvencijo« (Ličer, 2013: 5) »Številne analize nevzdržnosti sedanjega kapitalističnega gospodarskega modela, njegove dominantne vloge pri generiranju materialne neenakosti in prispevka k kontinuiranemu kratenju človekovih in delavskih pravic, so v zadnjih nekaj letih ustvarile močno argumentacijsko bazo za kritiko obstoječega sistema, ki predstavlja kakovostno izhodišče za artikulirano osmišljanje možnih alternativ. Posebej ohrabrujoča je vse bolj izražena zavest, da problem trenutnega modela ni problem tehnične narave, zaradi katerega je domnevno uspešen (kapitalistični) model po krivdi zlonamernih posameznikov privedel do neželenih posledic (pobudniki frazema "divji kapitalizem" in pripadajoče frazeologije), temveč da gre za globok strukturni problem sistema, ki s svojimi postavkami nujno generira neenakopravnost in vodi v družbenoekonomski kolaps.« (Jeras, 2012: 22) »Dolgo se je kuhalo, toda počasi je dozorelo spoznanje, da gre za strukturni problem kapitalizma. Da ne gre zgolj za navadno krizo tržnega

gospodarstva in da ne gre samo za problem nizke učinkovitosti posameznih ekonomskih politik pri reševanju krize.« (Damijan, 2014: 9)

Ta kriza je namreč – poleg že prej znanih – dokončno razgalila še vse tiste številne sistemske slabosti sedanjega modela kapitalizma, na katere morda doslej (zaradi nenehnega vsiljevanja primerjav tega modela izključno samo s socializmom kot bojda edino možno alternativo) niti nismo bili posebej pozorni. Čedalje bolj jasno postaja, da je ta(k) kapitalizem svojo **notranjo razvojno energijo bolj ali manj izčrpal,** in da brez **temeljite rekonstrukcije** na daljši rok ne bo več sposoben kljubovati zakonu entropije ter v sodobnih pogojih gospodarjenja kot družbenoekonomski sistem še naprej uspešno uresničevati pričakovane cilje. Zlasti ne nadaljnje **(okoljsko, ekonomsko in socialno) »zdrave« gospodarske rasti** in povečevanja vsesplošne družbene blaginje. Vse več avtorjev je glede tega močno skeptičnih. Robert Gordon (v Kranjec, 2012: 7), denimo, v članku v National Bureau of Economic Research dokazuje, da se je »povečevanje produktivnosti skozi tri industrijske revolucije v razvitih državah že izčrpalo in da je zelo malo verjetnosti, da bo lahko raslo še naprej.« Dani Rodrik (2012) v članku z naslovom *Konec obdobja čudežne rasti* ugotavlja, da bo »v prihodnjih desetletjih hitra rast v posameznih državah prej izjema kot pravilo.« Dušan Plut (2012) pa v članku *Stalna gospodarska rast, okoljsko učinkovit odgovor na krizo?* sklicujoč se tudi na misli nekaterih drugih avtorjev opozarja: »Nekaj desetletij dohodkovno dokaj uspešen razvojni model kapitalizma trajne gospodarske rasti se je večplastno izčrpal in med drugim za več kot tretjino presegel planetarno zmogljivost okolja. Potem je globalno rušilno udarila še finančna in gospodarska kriza. Ekonomistka Vendraminova (2010, 2011) ugotavlja, da si gospodarske krize sledijo v vse krajših ciklih, socialni nemiri so vse burnejši, delovanje planetarnega ekosistema pa vse bolj ogroženo. Pol tisočletja star kapitalistični sistem se maje, potrebujemo temeljite spremembe, a vlade in tradicionalne politične stranke so še vedno ujete v zanko trajne gospodarske rasti in z njo povezano entropijsko zanko. Za več kot sedem milijard prebivalcev bo treba najti druge, sveže poti iz krize.«

Težko se je zato strinjati s pomislekom nekaterih avtorjev, ki ga glede – vsaj strogo ekonomskega vidika – aktualne krize, denimo Žižek (2013: 4), izraža z mislijo: »Kar zadeva ekonomsko krizo, je moja prva reakcija: Kakšna kriza? Samo poglejte države BRIC, Poljsko, Južno Korejo, Singapur, Peru, celo nekaj držav v podsaharski Afriki napreduje. Izgube imajo v EU in do neke mere v ZDA. O tem najbrž priča dejstvo, da Portugalci bežijo v Mozambik in Angolo, nekdanji portugalski koloniji, a tokrat ne kot kolonizatorji. Kaj če gre torej pri naši lokalni krizi za lokalni problem v kontekstu splošnega napredka?« Če zanemarimo okoljski vidik, je namreč brez dvoma trenutno v ekonomski krizi – ne sicer nujno še v recesiji ali celo depresiji, vendar pa brez kakih svetlih obetov glede nadaljnje kontinuirane gospodarske rasti – **praktično ves ekonomsko razviti svet**, ne samo ZDA in EU. Če generalno gledano ekonomsko stagnira ali celo nazaduje ta, je to že samo po sebi bolj ali manj zanesljiv znak popolne izčrpanosti aktualnega družbenoekonomskega sistema.[6]

Vitalnosti oziroma viabilnosti ter **ekonomske in socialne perspektivnosti** nekega družbenoekonomskega

[6] Ob tem vsekakor velja že na začetku te razprave posebej pripomniti, da razmeroma šibke in negotove rasti BDP, ki jo po nekaj letih recesije končno vendarle spet zaznavajo nekatere razvitejše države sveta, seveda še zdaleč ne gre šteti za dokončen izhod iz aktualne krize kapitalizma in zagotovilo za ponoven dolgotrajnejši gospodarski razcvet. Tega zagotovila ni. Nasprotno, po mnenju številnih uglednih ekonomistov (glej, na primer, v tem poglavju /po Damijan, 2014: 9/ citirane ugotovitve Larry Summersa) nas verjetno čaka dolgo obdobje nizke gospodarske rasti oziroma »sekularne stagnacije«. Številne posledice te krize (npr. visoka brezposelnost, zlasti med mladimi, usihanje socialne države, izginjanje srednjega razreda, visoka zadolženost večine držav, enormne socialne razlike kot posledica ekonomsko neutemeljene neenakomerne porazdelitve družbenega bogastva, ki še naprej strmo naraščajo itd.) za zdaj še niso odpravljene, omenjena relativno šibka rast BDP pa svetovne ekonomije še nekaj časa ne bo spravila niti na »predkrizno« raven, kaj šele na bistveno višjo, ki je perspektivno niti ni več pričakovati. Pa tudi če bo v tem smislu rezultanta cikličnega delovanja sedanje ekonomije na daljši rok morda (zlasti kot posledica tehnološkega razvoja in drugih »inercijskih« dejavnikov) vendarle spet pozitivna, to ne bo nikakršen dokaz za ekonomsko superiornost obstoječega družbenoekonomskega sistema. Kakršnakoli rast BDP – šibkejša ali močnejša, kar je sicer oboje zelo relativen pojem – še ne pomeni, da je ta tudi dejansko objektivno »optimalna«, rešitev za ostale navedene probleme tega kapitalizma, vključno z vse bolj

sistema namreč ni mogoče presojati po državah, ki trenutni razvojni vrh tega sistema šele lovijo. Glede tega se načelno vsekakor velja strinjati z Marxom, ki pravi (po Klarič, 2011: 20), da »industrijsko bolj razvita dežela kaže manj razviti le sliko njene lastne prihodnosti«. Če že v tem trenutku ni več videti ustreznih perspektiv niti za najrazvitejše, jih je seveda na dolgi rok zagotovo še toliko manj mogoče pričakovati za trenutno (šele) razvijajoče se države z istim sistemom. Države BRIC (Brazilija, Rusija, Indija, Kitajska) in nekatere druge zgoraj omenjene države v razvoju, in katerih trenutno razvojno zaostajanje je predvsem dediščina nekdanjega kolonializma, imajo namreč v osnovi isti model kapitalizma kot ZDA, Evropa in Japonska. Le da znotraj tega modela – za razliko od razvitih – na sedanji stopnji razvitosti še niso izčrpale vseh »konvencionalnih« možnosti za ekonomsko rast, predvsem ne tistih, ki temeljijo na eksploataciji cenene delovne sile. Ko jih bodo izčrpale in ko torej svojega hitrega ekonomskega razvoja ne bodo mogle več graditi pretežno na ceneni delovni sili, pa se bodo znašle prav tam, kjer so danes najrazvitejši. To je pred že omenjenim vprašanjem, s kakšnimi sistemskimi spremembami preprečiti nadaljnjo ekonomsko in socialno stagnacijo ali celo nazadovanje ter (tudi) v prihodnje zagotoviti (ekonomsko, okoljsko in socialno) **»zdravo« rast.**

Ne gre namreč, kot ugotavlja Damijan (2014: 9), za krizo neučinkovitosti na strani ponudbe (proizvodnje), kajti ta je v globalizirani verziji kapitalizma naravnost hiperučinkovita, ampak gre v osnovi za **krizo na strani povpraševanja**, ki pa je posledica neustrezne razdelitve prihodkov od gospodarjenja, in to v razvitih državah. Natančneje, ker »delavci v razvitih državah dobijo premajhen delež kolača, je povpraševanje izjemno nestabilno.« In to fundamentalno spoznanje, pravi omenjeni avtor, je tudi v cvetu akademskih ekonomistov izbruhnilo novembra 2013 na konferenci Mednarodnega denarnega sklada, ko je Larry Summers, glavni ekonomski svetovalec ameriškega predsednika Obame, posvaril, da je pred nami **dolgo obdobje nizke gospodarske rasti, obdobje sekularne stagnacije**. In da so bili finančni baloni – z nevzdržnim sposojanjem za investicije in tekočo porabo – očitno nujni, kajti sicer gospodarstvo zaradi nizkega povpraševanja že doslej sploh ne bi moglo (več) rasti. Nato so se nenadoma začeli vsi koščki v mozaiku sestavljati, nadaljuje Damijan. Nenadoma smo začeli ugotavljati, da so **razvite države dejansko tam, kjer so bile leta 1929**. Nenadoma smo postali pozorni na sicer številne, vendar osamljene raziskave, ki so kazale na rastoča nesorazmerja v gospodarstvu. Denimo, da so razvite države s tako opevanimi procesi »outsourcinga« preselile glavnino proizvodnje proti Vzhodu. S tem pa povzročile dvoje. Prvič, da so se finančni tokovi zaradi izvoznih presežkov azijskih držav preusmerili nazaj v razvite države in povzročili poplavo poceni denarja in finančne balone. In drugič, da je globalizacija izvotlila ne samo industrijsko proizvodnjo, temveč tudi osiromašila srednji razred. Postali smo pozorni na raziskave, ki so kazale, da je v zadnjih treh desetletjih prišlo do sistematičnega zmanjševanja dohodkov od dela glede na dohodke od kapitala. Najbolj vroča knjiga tega leta *Capital in the 21st Century* Thomasa Pikettyja, pravi Damijan, je nato dodala le še piko na »i« s spoznanjem, da je kapitalizem vedno zašel v turbulentne čase kriz in socialnih nemirov, ko se je delež dohodkov od kapitala preveč povečal, oziroma ko je stopnja donosov od kapitala presegala stopnjo rasti BDP. Vprašanje **povečane neenakosti** je zato postalo ključno vprašanje nadaljnjega razvoja.

S tem se strinja tudi nobelovec Paul Krugman, ki je Pikettyevo knjigo označil kot knjigo desetletja, in poudarja (po Grgič, 2014: 12), da omenjena knjiga prinaša zaokroženo teorijo neenakosti, ki zajema gospodarsko rast, delitev dohodka med kapitalom in delovno silo kakor tudi delitev bogastva in dohodka med posamezniki. Pikettyeva analiza je pokazala, da kapitali-

perečimi okoljskimi, pa zaenkrat sploh še ni videti popolnoma nobenih. Zgolj s takšno ali drugačno (morebitno) ponovno rastjo BDP torej ta kapitalizem kot družbenoekonomski sistem niti približno še ne bo »ozdravljen«, razprava o nujni temeljitejši rekonstrukciji obstoječega družbenoekonomskega sistema pa v tem primeru ne bo v ničemer zgubila na aktualnosti. Sploh pa BDP ni in ne more biti sinonim za blaginjo ljudi, kar naj bi bil sicer osnovni cilj takšnega ali drugačnega družbenoekonomskega sistema. Podatek o BDP ne pokaže ne stopnje neenakosti, ne sive ekonomije, okoljske škode, zadolženosti države ter podjetij in drugih razvojnih vidikov družbenoekonomskega razvoja. še najmanj pa kakovosti življenja ljudi (indeks kakovosti šivljenja, indeks sreče itd.).

zem v tristo letih, razen v obdobju med 1914 in 1970, poraja vse večjo neenakost zato, ker je **donos na kapital (med štiri in pet odstotkov) večji od gospodarske rasti (od enega do enega in pol odstotka)**. Kapital so zemlja, nepremičnine, delnice, tovarne, skratka vse, kar prinaša denar od premoženja in ne od dela. Hitrejša rast donosa kapitala od dohodkov dela pa vodi k temu, da so lastniki kapitala vse bogatejši, tisti, ki živijo od dela, pa vse revnejši. Skozi daljše obdobje se je omenjeni »večji« donos na kapital, ki je (pre)nizko obdavčen, nenehno akumuliral in pripeljal do velikanske neenakosti ter bogatenja na vrhu socialne piramide. Bogatejši posamezniki so lahko reinvestirali zaslužek, tako da so njihovi bogastvo in dohodki naraščali hitreje od gospodarstva in krepili njihovo ekonomsko prevlado. Na vrh socialne piramide se je povzpelo približno 10 odstotkov celotne populacije, ki je razpolagala s približno 60 odstotki vsega kapitala v Evropi in celo s 70 odstotki v ZDA. Koncentracija kapitala je bila še večja v sami konici piramide, kjer je en odstotek celotne populacije v Evropi razpolagal s 25 odstotki kapitala, v ZDA pa kar s 35 odstotki. Ko so ti bogataši umrli, so zapustili ogromno premoženje svojim potomcem. Kar 90 odstotkov bogastva je bilo **podedovanega, ne pa privarčevanega z dohodki.** Piketty ugotavlja, pravi citirana avtorica, da se danes spet vračamo v *belle époque*, saj so donosi na kapital in podedovano bogastvo znova vzrok velike neenakosti, pri čemer pa med vzroki opozarja tudi na **t. i. superplače korporacijskega menedžmenta**, ki prav tako sčasoma omogočajo akumulacijo kapitala, kateri prav tako začne živeti samostojno življenje, neodvisno od dela lastnikov.

Da spoznanje o gospodarski neenakosti kot temeljnem problemu, ki ga s svojimi mehanizmi delovanja »proizvaja« obstoječi kapitalizem, v krogih akademskih ekonomistov res **vse bolj prodira v ospredje**, kaže tudi stališče Nobelovega nagrajenca za ekonomijo 2013 Roberta J. Shillerja (2014: 5), ki se prav tako sklicuje na omenjeno knjigo Thomasa Pikettyja in pravi, da je občudovanja vredna in da je avtor v njej »učinkovito opozoril na vprašanje čedalje večje **gospodarske neenakosti**«, čeprav na žalost knjiga še ne ponuja prepričljivih rešitev (ponuja le ukrepe na davčnem področju, ki naj bi preprečili nadaljnjo koncentracijo kapitala). Piketty je v svoji knjigi, pravi Shiller, opisal »katastrofo – vrnitev k takšnim neenakostim, ki jih nismo videli od konca 19. in začetka 20. stoletja. Pri takšnem razvoju dogodkov zelo majhna manjšina pridobi superbogastvo – večinoma ne zato, ker bi bila pametnejša ali bi delala več kakor vsi drugi, ampak zato, ker **temeljne ekonomske sile nesorazmerno prerazporedijo dohodke**.«

Razprava o tem, katerih držav se je ta kriza bolj ali pa manj dotaknila, se torej zdi dokaj brezplodna in nas lahko privede do precej zgrešenih sklepov. Gre za splošno razvojno krizo veljavne paradigme **»mezdnega« kapitalizma**, kakega drugačnega pa svet za zdaj – niti v teoriji, še manj v praksi – niti ne pozna. Res je sicer, kot ugotavlja Riccardo Bellofiore (v Vidmajer, 2013: 5), da se »kapitalizem nenehno spreminja in nikoli ni enak«. Vendar pa to ne velja za njegovo bistvo, ki ostaja enako od njegovih začetkov. To pa je čisto navaden mezdni (menjalni, kupoprodajni) produkcijski odnos med delom in kapitalom, ki sicer, kot bomo videli v nadaljevanju, ni imperativ kapitalističnega družbenoekonomskega sistema na splošno, temveč je le značilnost obstoječega modela kapitalizma. Šele sprememba tega odnosa, ki je sicer osnovni »sistemski« generator (tudi) zgoraj omenjenega problema neenakosti, bi torej lahko pomenila zares **novo paradigmo kapitalizma**, kar je pravzaprav tudi jedro te razprave. Nesmiselno je namreč poskušati odpravljati njegove posledice namesto vzrokov (npr. preprečevati preveliko koncentracijo kapitala z radikalno obdavčitvijo kapitala, kot predlaga, denimo, Piketty). Še bolj nesmiselno pa je poskušati iskati krivca za deviantno delovanje obstoječega kapitalizma v nekakšnih **»temeljnih ekonomskih silah«** (običajno se pod tem razumeta zasebna lastnina produkcijskih sredstev in trg), ki naj bi »prerazporejale dohodke« kar sam od sebe in neodvisno od institucionalne strukture družbenoekonomskega sistema, ki določa takšne ali pa drugačne končne rezultate delovanja tržnega sistema gospodarjenja. Trg sam je **razdelitveno popolnoma nevtralen** in pač razporeja dohodke tako, kot mu naroča vsakokratna »družbena pogodba«. Drugačna institucionalna razmerja med delom in kapitalom bi seveda samodejno prinesla tudi povsem drugačno »tržno« razdelitev dohodkov.

2. Skrb zbujajoča »brezidejnost« glede možnih sistemskih alternativ

Tisto, kar v zvezi s tem pravzaprav najbolj skrbi, pa je prav **vsesplošna »brezidejnost«** glede vprašanja, kako, torej s kakšnimi globljimi spremembami družbenoekonomskega sistema iz teh zapletenih razmer, v katerih se je znašlo globalno gospodarstvo in veljavni model družbenoekonomskega sistema na splošno, in kakšne so – razen socializma, ki je svojo priložnost v praksi (vsaj kratkoročno) zapravil – možne **sistemske alternative obstoječemu kapitalizmu**. Nobelov nagrajenec za ekonomijo Michael Spence v zvezi s tem resignirano ugotavlja (2012 a: 5): »Kljub očitni bojazni, da je nekaj hudo narobe, pa je za zdaj bolj malo upanja, da bi v kratkem lahko bile uvedene korenite spremembe.« Podobno razmišlja tudi Žižek v svoji razpravi na Bled Forumu o Evropi, v kateri (po navedbah revije Reporter, *Konec kapitalizma,* marec 2009) pravi, da ga skrbi, da Evropa še ni res odkrila svojega modela in da imamo tako na voljo le »ameriški liberalni kapitalizem in kapitalizem z azijskimi vrednotami« ter dodaja, da ne bi želel živeti v svetu, kjer sta to edini dve opciji. Prepričan je, da če bo kdo ponudil alternativo, bo to Evropa, kajti »približujemo se apokaliptični zadnji točki in ta liberalni kapitalizem ne more trajati«. Omenjenemu sistemu napoveduje še največ 20 let, potem pa bo sledil »avtoritarni model ali pa nekaj novega«.

Res je. Nekaj je v aktualni svetovni kapitalistični družbenoekonomski ureditvi vsekakor hudo narobe in evidentno je, da bodo potrebne korenite spremembe. In to seveda še zdaleč ne le v njenem finančnem sektorju, v katerem se je sicer skotila aktualna kriza. Glede tega ostaja odprto le še **najtežje vprašanje:** kakšne naj bodo in kaj naj pravzaprav zajamejo te nujne »korenite spremembe«. Ali, kot pravi Gary Engler (2014): »Če citiram največjega živečega angleškega političnega filozofa Russella Branda: "Vem, česa prekleti sistem ne bi smel storiti. To je, ne uničiti planeta in ustvarjati velikih ekonomskih razlik." Tako kot Russell vemo, kaj nam ni všeč. To je lažji del. Ampak, kako se lahko znebimo tega kapitalizma in kaj je alternativa?« A zamisli, ki bi v tem smislu res obetale kaj korenitega – če odmislimo razne bolj ali manj osamljene utopične družbenorazvojne ideje – žal za zdaj ni prav veliko. Vsekakor pa bi glede tega veljalo slediti napotku Stephena B. Younga, ki pravi (Bulc, 2012: 41): »Nikar se ne zatekajte k današnjim politikom, akademikom, vlagateljem in direktorjem po odgovore, kako končati trenutno krizo kapitalizma. Spregovorite sami in nagradite tudi vse druge, ki si upajo izvirno razmišljati.« Z drugimi besedami: od aktualnih znanstvenih, političnih in ekonomskih elit veljavnega družbenoekonomskega sistema – iz razumljivih razlogov – **zagotovo ni pričakovati kakih uporabnih idej** za temeljitejše spremembe tega sistema. Ravno nasprotno.

Ko že omenjeni avtor Jeras (2012: 23) našteva nekatere znane načelne predpostavke za realizacijo civilizacijskega cilja izgradnje popolnoma enakopravne, demokratične, solidarne in humane družbe, na koncu pronicljivo ugotavlja: »Čeprav bi današnja politična in ekonomska elita takšne zaključke razglasila za radikalne, je težko ne pripomniti, da je striktno logično gledano le malokaj lahko bolj radikalno od današnjega disbalansa razdelitve moči in bogastva ob popolnoma iracionalnih ter socialno in ekonomsko nevzdržnih modelih, ki ta disbalans kreirajo, vzdržujejo in kontinuirano povečujejo. Razvoj alternativnih rešitev ni niti lahek niti hiter, toda z vsakim dnem je vse bolj jasno, od kje je treba začeti.« Razmere so torej same po sebi močno radikalne, zato se ne bi smeli že a priori bati tudi kakih **radikalnejših idej** za nujne spremembe veljavnega družbenoekonomskega sistema. Zgolj s tehničnimi oziroma kozmetičnimi popravki obstoječega sistema, kot že rečeno, stvari dolgoročno ni več mogoče spraviti v želeno stanje.

Toda **relevantne »razvojne« recepte** danes v praksi žal še vedno lahko diktirajo izključno te stare močne elite, ki pa seveda – v obrambi svojih privilegijev – zavestno zapirajo prostor za morebiten širši razmah kakršnih koli »heretičnih« zamisli. Teh, zlasti levo reformističnih zamisli in razprav, kot ugotavlja Močnik (2012: 12), strankarski establišment in množična občila preprosto ne spustijo v javni prostor. To po njegovem lahko pojasnimo z ideološkim bojem vladajočih razredov, ki »po institucionalni logiki, ne glede na dobre namene posameznikov, cenzurirajo misli, ki prinašajo spremembe«. Naravnost strašljivo je, denimo, ko beremo, kako si izhod iz krize danes predstavlja aktualni,

pretežno **neoliberalno usmerjeni evropski establišment.** Najvišji predstavniki inštitucij EU so sicer začeli govoriti o političnih in socialnih mejah zategovanja pasu, a vsebinsko v resnici še vztrajajo pri njem, ugotavlja v zvezi s tem, denimo, Žerjavič (2013: 7) in dodaja: »Največji premik je videti v logiki, po kateri Evropo bolj kot visoka zadolženost ogroža nizka konkurenčnost njenih članic. Recept je kot mantra: temeljite strukturne reforme, od liberalizacije trga dela do prilagoditve socialnih sistemov, so pogoj za uspeh Evrope v globalizacijskem boju.« Z drugimi besedami ta recept pomeni preprosto spustiti se v konkurenčni boj z nerazvitimi oziroma šele razvijajočimi se državami, zlasti z zgoraj omenjenimi državami BRIK, in sicer (namesto z rekonstrukcijo sedanjega modela kapitalizma v smeri omogočanja učinkovitejšega sproščanja ogromnega še neizkoriščenega produkcijskega potenciala, ki se skriva v t. i. človeškem kapitalu kot glavni konkurenčni prednosti podjetij v eri znanja) kar z njihovim glavnim orožjem, to je predvsem s čim bolj **ceneno in brezpravno »delovno silo«.** Kapital je pač plašna ptica in se v današnjem globaliziranem svetu zlahka seli, brez svežega kapitala pa (bojda) ni razvoja in novih delovnih mest. Drastično zmanjševanje oziroma krčenje že doseženih delavskih pravic in socialne države, se pravi ponovno ustvarjanje čim bolj **»kapitalu prijaznega poslovnega okolja«** na račun ponovnega relativnega poslabševanja družbenoekonomskega položaja in pravic nosilcev dela, naj bi bila torej edina pot ponovnega vzpostavljanja »konkurenčnosti« razvitih kapitalističnih držav in izhoda iz aktualne krize razvitega kapitalizma.

Če naj bi bil cilj ohraniti veljavni družbenoekonomski sistem (z njegovimi sedanjimi elitami) v osnovi nedotaknjen, verjetno – vsaj kratkoročno – res ni druge poti. A kakšna **dolgoročna »razvojna vizija«** se pravzaprav skriva za temi zahtevanimi t. i. strukturnimi reformami, ki pa to v resnici niso, kajti v resnici prav v ničemer ne posegajo v temeljno institucionalno strukturo obstoječega družbenoekonomskega sistema? Dolgoročno ta pot kajpak vodi le nazaj proti zgodnjemu kapitalizmu 19. stoletja, se pravi v **retrogradni civilizacijski razvoj**, ne pa naprej, torej v smeri ekonomsko še učinkovitejše in socialno pravičnejše ter kohezivnejše, obenem pa okoljsko odgovorne družbe.

»Neoliberalizem« je zato kar pravšnji izraz za označevanje bistva te ideologije, ki prvi resen praktični preizkus v Evropi zdaj doživlja zlasti v Grčiji in nekaterih drugih državah t. i. evropskega juga. Njene končne posledice pa so dramatične. Videmšek (2013a: 7), denimo, jih na primeru Grčije slikovito opiše kot čas, ko »neoliberalizem spreminja Grčijo v prostor cenene delovne sile z rekordno hitro izginjajočimi ostanki socialne države in – kakršnihkoli že – pravic«. Urna postavka, dodaja, se približuje romunski ali bolgarski, intelektualno delo je skoraj brez vrednosti, povpraševanje je le še po »manualnih opravilih«, delo, kakršnokoli, iščejo tudi upokojenci. Sklene pa z ugotovitvijo, da je glede tega pravzaprav povsem razumljivo v zadnjem času že večkrat izraženo zadovoljstvo mednarodnih finančnih trgov in evropskih institucij nad tem stanjem. To stanje namreč pomeni, da so zdaj v tej in v veliki meri že tudi v drugih državah evropskega juga ustvarjeni pogoji za »konkurenčno in učinkovito gospodarjenje«, oziroma da se ti pogoji pospešeno ustvarjajo. Temeljni cilj je s tem dosežen, načrt mednarodnih finančnih organizacij in nekaterih evropskih institucij naj bi torej uspel. »Grčija je že postala prostor poceni in nadvse fleksibilne delovne sile, ki jo neoliberalni ekonomisti in njihovi think-tanki v dogmatični želji po ”konkurenčnosti” in ”učinkovitosti” v globalni gospodarski bitki z velikim zadovoljstvom predstavljajo kot zgodbo o uspehu. Zgodbo, ki jo je treba čim hitreje – strašno se nam mudi, Kitajci že trkajo na naša vrata – razširiti po vsem evropskem jugu.« (Videmšek, 2013b: 5) Toda aktualni – in to ne samo evropski – neoliberalno usmerjeni establišment kakih drugih, alternativnih »razvojnih« zamisli očitno v danem trenutku sploh nima in jih od njega tudi niti ni pričakovati.

Perspektiva človeštva – kar zadeva kakovost življenja (večine) ljudi, čemur naj bi ekonomija na splošno v bistvu služila – naj bi bila po tej logiki torej pravzaprav v nekakšni **novi globalni civilizacijsko razvojni konvergenci sveta**. Trenutni azijski in latinskoameriški »zgodnji« kapitalizmi naj bi se zaradi konkurenčne cene svoje delovne sile še nekaj časa razvijali progresivno, (že) »razviti« evropski in ameriški pa retrogradno, se pravi nazaj v smeri omenjenih zgodnjih kapitalizmov, s katerimi so danes prisiljeni tekmovati

na globalnem trgu, čeprav so sami to razvojno fazo v preteklosti enkrat že prešli.[7] Toda, kam pa potem, ko bo dosežena točka »razvojnega srečanja« oziroma izenačitve? Oboji skupaj še enkrat naprej spet po poti, ki so jo razviti kapitalizmi sicer enkrat že prehodili, do vnovičnega objektivnega plafona v obliki ponovne domnevno »brezizhodne« krize sistema, v kakršni je svet sedaj, nato pa spet še enkrat nazaj, ker rešitev vsake take krize pač bojda zahteva predhodno ponovno vzpostavitev ustreznega »kapitalu prijaznega poslovnega okolja« oziroma dovod novega »kisika za kapital«? In tako v nedogled? Skratka, malo nazaj – se pravi po nujen »kisik za kapital« za ponoven kapitalski zagon, kajti »kisik (tudi) za človeški kapital« naj za gospodarski razvoj ne bi bil bistven – in nato, torej ko kapital na novo »zajame sapo«, ponovno spet malo naprej, vendar pa nikoli več bistveno prek v preteklosti enkrat že dosežene najvišje razvojne točke obstoječega (mezdnega) kapitalizma, ki je sicer svojo morebitno razvojno moč za prihodnost bolj ali manj dokončno izčrpal. Zdi se povsem nesmiselno, a izključno v tem **začaranem krogu** se giblje – če odmislimo nekaj teoretično še precej neizdelanih idej, kot so »solidarnostni kapitalizem«, »tržni socializem«, »demokratični socializem« in podobne – tudi bolj ali manj celotna aktualna družboslovna, zlasti ekonomska znanost.

Skoraj popolna razvojna brezidejnost, ki smo ji priča za zdaj, nas torej pravzaprav ne sme čuditi. Posebej še, ker v zadnjih nekaj desetletjih ideologija neoliberalizma v svetu tudi na splošno spet izrazito prevladuje. Najglasnejše sporočilo neoliberalizma je, pravi McChesney (1999), da **za "status quo" ni alternative** in da je človeštvo doseglo najvišjo stopnjo. Stališče, da boljša alternativa kot je "status quo" ne obstaja, je v dobi osupljivih tehnologij za izboljšanje človekovega položaja bolj neverjetno kot je bilo kdajkoli prej. Res je, da ostaja nejasno, kako uveljaviti živo, svobodno in humano postkapitalistično ureditev, in že sama predstava o tem ima videz utopije. Toda vsak napredek v zgodovini, od konca suženjstva in uveljavljanja demokracije do konca formalnega kolonializma, ugotavlja omenjeni avtor, je moral na določeni točki premagati predstavo, da je nemogoč, ker tega prej še niso uresničili.

A družbenoekonomska realnost gre kajpak svojo pot, ne oziraje se na to, ali ji trenutno veljavni družbenoekonomski sistem ustrezno sledi ali ne, kajti slej ko prej se ji bo, kot nas učijo zgodovinske izkušnje, pač moral prilagoditi – če ne po evolutivni, pa po revolucionarni poti – ali pa bo razpadel oziroma se razkrojil. »Ekonomist Samir Amin je že zdavnaj postavil teorijo, da se družbeni sistem lahko konča bodisi z revolucijo bodisi z razkrojem. Z revolucijo so se končali fevdalni sistemi, z razkrojem pa rimsko cesarstvo, kar Amin napoveduje tudi za kapitalizem.« (Močnik, 2012: 11) Sam verjamem v **možnost tudi evolutivnega prehoda iz enega v drug družbenoekonomski sistem**, ki pa je seveda dolgotrajnejši in zahteva jasno razvojno vizijo ter zavestno usmerjanje družbenih sprememb v postopno rekonstrukcijo temeljev obstoječega sistema.

3. Glavne smeri alternativnih iskanj v tej razpravi

Preden nadaljujemo s podrobnejšo kritično analizo aktualnega družbenoekonomskega sistema in z razmišljanji o možnih smereh njegove temeljite rekonstrukcije, naj posebej opozorim na besedico »obstoječi« v okviru besedne zveze **»obstoječi kapitalizem«**, ki jo sicer striktno uporabljam v tem uvodnem delu razprave. Za razliko od prevladujoče aktualne družboslovne teorije, ki je – namenoma ali ne – obtičala na stališču, da je edina teoretično možna sistemska alternativa temu kapitalizmu le takšna ali drugačna inačica socializma in se zato s proučevanjem morebitnih drugih možnosti za temeljito reformo kapitalizma resneje niti več ne ukvarja, gre namreč ta razprava v popolnoma drugo smer. To je v raziskovanje in razvijanje **povsem nove sistemske paradigme kapitalizma**, v temelju (tj. tako po notranjih mehanizmih, konceptih in institucijah kot po zunanjih učinkih in ne zgolj v

[7] Ali, kot pravi M. Beznik v nekem intervjuju (Delo, Sobotna priloga z dne 24. 5. 2014, str. 9. Ljubljana), »če smo cinični, lahko na Kitajskem vidimo našo verjetno prihodnost«.

tehnično-izvedbenih modalitetah oziroma finesah) drugačne od obstoječe, ki pa vendarle nima popolnoma nobenih ključnih **elementov socializma**, kot sta na primer: državna oziroma družbena lastnina produkcijskih sredstev in planski oziroma dogovorni način gospodarjenja, čeprav bi obenem lahko v osnovi udejanila njegove glavne ideale. Z drugimi besedami, zanima nas morebitna **»tržna« alternativa** veljavnemu družbenoekonomskemu sistemu, ki seveda nima nobene zveze z marksistično kritiko kapitalizma in iz nje izvedenimi idejami o novi družbenoekonomski ureditvi.

Predmet kritike v tej razpravi torej ni kapitalizem na splošno, temveč

- **»obstoječi« kapitalizem** (v vseh doslej znanih inačicah – od najbolj liberalne do najbolj socialnotržne), ki bi ga, kot bo podrobneje pojasnjeno v nadaljevanju te razprave, glede na njegovo bistvo in temeljno značilnost, tj. mezdni produkcijski odnos med nosilci oz. lastniki dela in kapitala, lahko utemeljeno poimenovali »mezdni kapitalizem«, in
- **njegove temeljne institucije**, katere bi bile (in to brez škode za učinkovito delovanje zasebnolastniškega in tržnega sistema gospodarjenja, ki v celoti ohranja alokacijske in epistemične zmožnosti trga) lahko zasnovane bistveno drugače, s čimer bi v bistvu dobili tudi popolnoma drugačen, radikalno spremenjen oziroma praktično nov družbenoekonomski sistem.

Šlo naj bi za sistem, ki bi sicer ohranil osnovna **»pravila igre«** kapitalizma (tj. zasebno lastnino in tržni sistem gospodarjenja), imel pa bi povsem novo **»institucionalno strukturo«**, to je nov ali vsaj bistveno prenovljen koncept nekaterih temeljnih strukturnih elementov/komponent oziroma **t. i. institucij** tega sistema, kot so:

- *kapital,*
- *kapitalistično podjetje,*
- *(kvazi)trg dela in mezdno (kvazitržno) delovno razmerje in*
- *na tem temelječi veljavni (ekonomsko izrazito nepošten) model razdelitve produkta med lastniki dela in kapitala itd.*,

kajti isti funkciji oziroma cilju določenega sistema lahko po splošni sistemski teoriji služi več različno prirejenih struktur[8]. Prav v njegovi sedanji institucionalni strukturi, ki tvori osnovno konstrukcijo **notranjega mehanizma (»motorja«)** njegovega delovanja, ne v veljavnih **»pravilih igre«**, ki poganjajo in usmerjajo delovanje tega mehanizma, se namreč skrivajo bolj ali manj vsa aktualna sistemska protislovja obstoječega kapitalizma, katera so imanenten vzrok in permanenten katalizator ekonomskih kriz. Treba je torej čim prej opraviti z **zablodo**, da so poleg zasebne lastnine in tržnega sistema, katerima danes – razen v segmentu hudo spornega *»(kvazi)trga dela«*, o katerem bomo posebej in podrobneje spregovorili še v nadaljevanju te razprave – le še malokdo oporeka, a priori samoumevne in nedotakljive tudi vse omenjene (druge[9]) sistemske institucije kapitalizma, ki so sicer nastale že v 18. stoletju ali celo prej, torej v neki povsem drugi družbenoekonomski realnosti od današnje. A prav (in šele) s spremembo teh je pravzaprav mogoče v resnici spremeniti tudi celoten mehanizem in učinke delovanja, s tem pa tudi **bistvo in samo naravo, ne zgolj formo oz. »obraz«** obstoječega kapitalizma. Šele v tem primeru je (bo) mogoče zares govoriti o novi **»sistemski«** paradigmi kapitalizma, ki pa je (bo) sicer še vedno v vseh pogledih popolnoma

[8] Naj opozorim, da se kljub poudarjanju nujnosti omenjenih institucionalnih sprememb v družbenoekonomskem sistemu ta razprava sicer giblje povsem izven okvirov znanih polemik med t. i. institucionalno in t. i. neoklasično (neoliberalno) ekonomsko teorijo o vlogi države v gospodarstvu. Več o teh teorijah glej v Predolac (2006: 5-8). Ta razprava se namreč nanaša zgolj na tiste »integralne« institucije kapitalističnega družbenoekonomskega sistema (kapital, podjetje, delovno razmerje itd.), ki delujejo v enaki obliki in neodvisno od bolj ali manj intervencionistične ekonomske politike posameznih držav. Vsak kapitalistični sistem ima množico javnih in zasebnih institucij, ki seveda vplivajo na delovanje gospodarstva, zavarovanje lastniških pravic, redistribucijo bogastva itd. ter se med različnimi državami močno razlikujejo. A ta »primerjalni« vidik ekonomske teorije, ki se nanaša na večjo ali manjšo vlogo države v gospodarstvu, nas v tej razpravi ne zanima. V njej se opiramo izključno le na splošno sistemsko teorijo, kar bo v nadaljevanju tudi podrobneje pojasnjeno.

[9] V širšem pomenu besede sta načeloma lahko tudi zasebna lastnina in tržni sistem v bistvu »instituciji« kapitalizma in sta v strokovni literaturi pogosto tako tudi obravnavana. V kontekstu naše razprave, ki se glede tega metodološko opira na splošno teorijo sistemov oziroma sistemsko teorijo, pa ju striktno uvrščamo v tisti del »organizacije sistema«, ki ureja »pravila igre« v določenem sistemu (tj. načela in zakonitosti delovanja sistema), ne v tistega, ki ureja »strukturo sistema« (tj. elemente oz. komponente sistema in povezave med njimi).

kompatibilna z zasebno lastnino in tržnim sistemom gospodarjenja, kajti omenjeni novi notranji mehanizem (motor) sistema bo še vedno poganjalo prav delovanje trga.

Ali, če povedano morda izrazim še v prispodobi, in sicer prek primerjave družbenoekonomskega s **»tehničnimi sistemi«,** kakršen je, denimo, motor (katerekoli vrste): če in šele če nekemu motorju bistveno spremenimo njegovo osnovno mehansko konstrukcijo, to je njegove sestavne dele in povezave med njimi, dobimo – ne da bi ob tem menjali tudi vrsto njegovega pogonskega goriva – povsem nov motor z bistveno drugačnimi značilnostmi in učinki (npr. glede zmogljivosti, števila vrtljajev na določeno časovno enoto, porabe goriva itd.). Če spremenimo, npr. na novo prepleskamo ali nekoliko preoblikujemo, zgolj njegovo ohišje, pa ta motor v osnovi ne bo deloval nič drugače kot prej, le njegov zunanji izgled bo drugačen, morda lepši. V primeru, da obstoječi motor, čeprav tehnično brezhiben, očitno pri svojem delovanju ne dosega več želenih učinkov, obenem pa ni možnosti za morebitno izdelavo motorja na drugačno vrsto pogona, se je torej treba pač lotiti sprememb njegovega notranjega mehanizma delovanja oziroma njegove mehanske konstrukcije, ne pa poskušati v ta namen zgolj na novo prepleskati ali preoblikovati njegovo ohišje.

Podobno je seveda, kot izhaja iz spoznanj splošne sistemske teorije, tudi z delovanjem **»družbenih sistemov«**. Če torej v obstoječem družbenoekonomskem sistemu, ki deluje »na tržni pogon«, kateri je v danih razmerah še vedno najučinkovitejše gibalo in usmerjevalec delovanja tovrstnih sistemov, bistveno spremenimo prej omenjene temeljne institucije oziroma konstrukcijske komponente njegovega notranjega mehanizma delovanja (tj. »konstrukcijo motorja«), dobimo praktično povsem nov, bistveno drugače delujoč in učinkujoč družbenoekonomski sistem na isti pogon. Zgolj manjši tehnični in kozmetični popravki, denimo, spreminjanje davčnega, fiskalnega in pokojninskega sistema, posegi v trg dela (t. i. prožna varnost) ali morebitno širjenje/oženje t. i. socialne države in podobno pa v sámo bistvo, naravo in način delovanja obstoječega družbenoekonomskega sistema ter njegove generalne učinke ne posegajo, temveč mu lahko dajo samo nekoliko drugačno, bolj ali manj liberalno oziroma socialno-tržno zunanjo podobo, torej bolj ali manj »človeški obraz«, medtem ko so posledične konkretne razlike v ekonomskih in socialnih učinkih delovanja sistema kot celote zgolj malenkostne in sistemsko gledano irelevantne.

A (do)sedanja prizadevanja družboslovne teorije za »temeljito rekonstrukcijo obstoječega kapitalizma« so (bila), kot rečeno, v glavnem usmerjena bodisi samo v omenjene tehnične in kozmetične popravke na eni bodisi samo v spreminjanje temeljnih »pravil igre« (ukinjanje zasebne lastnine in delovanja zakonitosti trga, s tem pa uvajanje socializma) na drugi strani. V sámo konstrukcijsko sestavo motorja tega sistema, torej v njegovo obstoječo osnovno institucionalno strukturo pa se v glavnem še vedno ne spušča nihče. Kot da so njegove prej navedene temeljne institucije v sedanji obliki res optimalne za vse čase in za vse (sicer vse hitreje spreminjajoče se) družbenoekonomske razmere. V razmerah objektivne družbenoekonomske realnosti današnjega časa, o katerih bo podrobneje govora v nadaljevanju te razprave, za takšno razmišljanje zagotovo ni več prav nobene podlage.

4. Kako spremeniti »naravo« kapitalizma

Naj torej v zvezi s tem že na začetku opozorim na eno **temeljnih trditev**, ki jih utemeljujem v tej razpravi in bo v nadaljevanju še večkrat poudarjena, in sicer: *zgodovinsko gledano ne zasebna lastnina produkcijskih sredstev ne tržni način gospodarjenja nista lastna samo kapitalizmu in tudi ne njegov izum, kar seveda pomeni, da tudi ne moreta biti bistvo in glavna značilnost kapitalizma v primerjavi z drugimi, predhodnimi družbenoekonomskimi sistemi v zgodovini človeške civilizacije.*

Zasebna lastnina zemlje in produkcijskih sredstev obstaja že od razpada praskupnosti dalje, tržni sistem gospodarjenja, ki se je potem vse bolj širil in začel postopno nadomeščati naturalnega, pa najmanj od izuma kovanega denarja dalje, torej vsaj kakih 2400 let pred

rojstvom kapitalizma v današnjem pomenu besede[10]. **Bistvo kapitalizma »na splošno«** – v primerjavi s sužnjelastništvom in fevdalizmom – je v ekonomskem smislu predvsem »industrijsko-podjetniški način proizvodnje«, katerega glavna značilnost je visoko razvita specializacija in delitev dela, **bistvo »obstoječega« kapitalizma** pa je prevladujoč in specifičen mezdni oziroma tržnomenjalni, kupoprodajni produkcijski odnos med lastniki dela in zasebnega kapitala (neoklasična ekonomska teorija ga – precej zavajajoče – imenuje »tržni produkcijski način«), in s katerim je v celoti determinirana tudi specifična »izkoriščevalska« narava tega kapitalizma. Mezdni kapitalizem je (na podlagi predhodne osebne osvoboditve delavcev /in s tem v bistvu tudi zemlje/ iz spon fevdalizma) tržni odnos umetno in ekonomsko povsem nelogično **vrinil tudi že med same »producente« v fazi produkcije**, ne šele med producente in potrošnike v fazi menjave, kjer edino ima sicer po logiki stvari svoje mesto. In to je vsa skrivnost o specifikah družbenoekonomskih razmerij mezdnega kapitalizma v primerjavi z drugimi, zgodnejšimi družbenoekonomskimi sistemi. Z drugimi besedami: gre za bistveno drugačen način izkoriščanja lastnikov dela s strani lastnikov produkcijskih sredstev, kakršnega pa omogoči šele uvedba tudi **t. i. trga dela** v dotedanji tržni sistem. In to, torej mezdno delovno razmerje, ne morda zasebna lastnina produkcijskih sredstev in/ali tržni sistem na splošno, je pravzaprav – poleg že omenjene vpeljave ekonomsko seveda brez dvoma naprednejšega industrijsko-podjetniškega načina proizvodnje, temelječega na kapitalu kot akumuliranem /pro/izvedenem produkcijskem dejavniku (ne več na zemlji kot naravnem viru) – tudi **edini pravi »izum« obstoječega kapitalizma** v primerjavi z družbenoekonomskimi razmerji v sužnjelastništvu in fevdalizmu. Poudarek pri tem je, kot že rečeno, na besedici »obstoječega« (kapitalizma).

A ta izum, ki je v začetku vsekakor res močno pospešil družbenoekonomski razvoj človeške civilizacije, se je po več kot dvesto letih pač **ekonomsko povsem izčrpal**. Celo več – danes predstavlja glavno zavoro in nepremostljivo oviro nadaljnjemu ekonomskemu in socialnemu napredku, saj zdaj, v postindustrijski eri oziroma v družbi znanja že dobesedno duši nujni hitrejši razvoj najpomembnejšega produkcijskega tvorca sedanjosti in prihodnosti, to je **človeškega kapitala** (znanje, ustvarjalnost, delovne izkušnje, vrednote, sposobnosti, veščine in druge delovne zmožnosti[11] ter delovna motivacija in organizacijska pripadnost zaposlenih[12]). Sedanja kriza kapitalizma je tako v bistvu predvsem **kriza konkretnega mezdnokapitalističnega »produkcijskega načina«**. Govoriti o tem, da je to še vedno ekonomsko najoptimalnejši produkcijski način brez konkurence in brez alternative, je torej eklatantni nesmisel. Ustrezne alternative vsekakor obstajajo, kajti bistvo kapitalizma na splošno je, kot rečeno, podjetniški način proizvodnje, ki pa sam po sebi ni nujno pogojen z omenjenim mezdnim odnosom med delom in kapitalom. Podjetje oziroma podjetništvo je torej tudi v kapitalizmu lahko (in bi v sodobnih pogojih gospodarjenja vsekakor tudi moralo biti) zasnovano povsem drugače, ne na mezdnem odnosu med delom in kapitalom. Povedano drugače, mezdni kapitalizem ni edina možna paradigma kapitalizma. Zato tudi pojem **»(mezdno)kapitalistični produkcijski način«** še zdaleč ne more biti enostavno kar sopomenka za **kapitalizem na splošno**, oziroma za **»kapitalistični (tj. podjetniški) način proizvodnje«** kot se sicer v ekonomski literaturi uporablja danes.

Predvsem je treba poudariti, da ni najti niti enega ekonomsko utemeljenega strokovnega razloga, zaradi katerega naj bi bilo delo kot temeljni produkcijski dejavnik v tržnem gospodarstvu nujno in samoumevno

[10] Kot ugotavlja J. K. Galbraith (2010: 16) igrajo trgi pomembno vlogo v gospodarski zgodovini človeške civilizacije najmanj že od izuma kovanega denarja, ki ga pripisujejo Lidijcem v 8. stoletju pr. n. št. Tudi Braudel (po Klarič, 2011: 18) nasprotuje gledanju, po katerem se kapitalizem enači s tržnim gospodarstvom. Zanj so trgi obstajali od nekdaj, res je sicer, da so se ožili, izginjali in nastajali, vendar niso rezultat kapitalizma.

[11] Za skupino pojmov ustvarjalnost, delovne izkušnje, sposobnosti in veščine vključno z vrednotami, ki so pomembna sestavina »odnosa« zaposlenih do dela in do podjetja bo v nadaljevanju te razprave v nekaterih primerih uporabljen skupni pojem »delovne in ustvarjalne zmožnosti«.

[12] Pojem »organizacijska pripadnost zaposlenih«, ki bo sicer v nadaljevanju te razprave tudi podrobneje vsebinsko razdelan, označuje stopnjo identifikacije zaposlenih s cilji organizacije.

obravnavano kot **tržno blago**. Ne nazadnje tudi **lastniški kapital** (za razliko od dolžniškega) kot drugi od temeljnih produkcijskih dejavnikov v tem sistemu ni tržno blago, ki bi se samostojno prodajalo oziroma najemalo na trgu, oziroma ni predmet »kupoprodaj« ali najemov in nima neposredno določene svoje tržne cene.[13] T. i. pričakovani donosi, ki jih nekateri ponujajo kot tržno ceno lastniškega kapitala, so nekaj povsem drugega. Čemu bi torej to veljalo (samo) za delo, ki je v samem produkcijskem procesu kot procesu ustvarjanja nove vrednosti s kapitalom sicer v popolnem »vzajemno soodvisnem«, ne v tržnomenjalnem razmerju?

Prav tako v zvezi s tem seveda ni (več) niti najmanj jasno, zakaj se danes pojem (finančni[14]) kapital skupaj s svojimi lastniki sistemsko kar samodejno enači s pojmom **»podjetje oziroma podjetnik«** (kar je seveda vse bolj daleč od sodobne družbenoekonomske realnosti), pojem delo oziroma delovna sila pa s pojmom **»tržno blago«**, ki ga podjetnik nabavi (tako kot tudi stroje in predmete dela) za doseganje lastnih ekonomskih ciljev. Kje je tu kaka ekonomska logika, če naj bi bili t. i. temeljni produkcijski dejavniki teoretično in praktično res med seboj enakopravni? Druge logike, kot da bi morali biti potemtakem tudi **sistemsko enakopravni in soodvisni**, pa v bistvu ni, ker eden brez drugega v produkciji ne morejo ustvariti nobene nove vrednosti (izjema je le delo kot edini subjektivno ustvarjalni produkcijski tvorec, ki lahko, zlasti na intelektualnem področju, povsem samostojno ustvarja pomembne produkte)? Le čemu naj bi se torej drug drugemu, zlasti delo kapitalu namesto obratno, prodajali po tržni ceni? Povedano pa je, kot rečeno, verjetno hkrati tudi temeljna »zanka« hude deviantnosti obstoječega družbenoekonomskega sistema.

Že iz te nelogičnosti je mogoče dokaj utemeljeno sklepati, da je z »mezdnim« kapitalizmom sistemsko **nekaj hudo narobe že v samem temelju**. Predvsem pa je veliko vprašanje, če res drži teza, da o tržnem gospodarstvu lahko govorimo šele, »ko vsi produkcijski dejavniki in vsi proizvodi in storitve postanejo tržno blago«, kot to trdi Senjur (v Petrovič, 2004: 4)[15]. Dokler torej tudi lastniški kapital ne bo tržno blago, po tej logiki sploh ne bo pravega tržnega gospodarstva. Mi pa lahko k temu dodamo: ali pa je že zdaj eden od temeljnih produkcijskih dejavnikov, to je delo, povsem

[13] Predmet kupoprodaj in s tem tržno blago je lahko šele že ustanovljeno podjetje, ki pa še zdaleč ni več sinonim zgolj za lastniški kapital, čeprav ga aktualna ekonomska teorija in računovodska stroka (do skrajnosti poenostavljeno) obravnavata prav na ta način. Že za sámo ustanovitev podjetja, ki seveda nima nobenih elementov menjave oz. kupoprodaje kapitala, ne zadostuje samo ustanovni kapital sam po sebi, temveč je za to že potrebno tudi ustrezno podjetniško, torej delovno angažiranje njegovih lastnikov (tj. najmanj podjetniška iniciativa in tveganje). Za kasnejše delovanje podjetja pa je seveda nujno tudi delo delavcev (ali podjetnika samega). Podjetje je torej v vsakem primeru že od samega začetka neke vrste skupni »produkt« kapitala in dela, ki potem – torej šele kot izgrajena ekonomska celota – lahko postane tržno blago, nikoli pa ni tržno blago zgolj lastniški kapital kot le ena od integralnih sestavin podjetja. Tržna vrednost podjetja je, kot bomo videli v nadaljevanju te razprave, nekaj povsem drugega kot zgolj vrednost njegovega (t. i. finančnega) kapitala – vsaj, kakor ga razume sedanje računovodstvo – in jo v pomembnem delu tvori predvsem tudi »intelektualni (človeški in strukturni) kapital«, ki ni oziroma po nobeni logiki vsaj ne bi smel biti obravnavan kot last lastnikov nominiranega kapitala in ga tudi ni v obstoječih bilancah podjetij. A prav omenjena poenostavitev – tj. preprosto enačenje pojma lastniški kapital s pojmom podjetje, pojma lastniki kapitala pa s pojmom lastniki podjetja – v bistvu omogoča vzpostavitev mezdnega delovnega razmerja, v katerem kapital, razumljen kot podjetje (delodajalec), vedno nastopa v vlogi kupca, delavci (delojemalci) pa v vlogi prodajalca »delovne sile« kot drugega produkcijskega dejavnika. Tržno blago je potemtakem vedno le delo oziroma delovna sila (lahko tudi zemlja in upniški kapital), nikoli pa lastniški kapital. Zdi se torej, da se na tej točki celotna aktualna ekonomska teorija, ki uči, da so v tržnem gospodarstvu vsi produkcijski dejavniki tržno blago, dohodki njihovih lastnikov pa tržna cena teh dejavnikov, preprosto sesuje. Proklamirana vseobsežnost in »zveličavnost« neposrednega tržnega določanja vrednosti produkcijskih dejavnikov in dohodkov njihovih lastnikov, ki velja samo za nekatere od njih (tudi dobiček kot dohodek lastnikov trajnega kapitala podjetij, denimo, ni tržna cena ničesar), se namreč v tej luči izkaže kot navadna znanstvena zabloda, če ne celo prevara.

[14] Pojem »finančni« kapital uporabljamo, kadar želimo poudariti razliko s t. i. intelektualnim kapitalom, o kateri bo sicer podrobneje govora v poglavju III/1.1. Izraz izvira iz dejstva, da gre za kapital, s katerim lastniki financirajo dejavnost podjetja, predstavlja pa sinonim za računovodski pojem kapitala.

[15] »Kapitalistična proizvodnja je v svojem bistvu razvita blagovna proizvodnja, katere namen je ustvarjanje dobička. Glavni cilj reprodukcijskega procesa postane dobiček, delovna sila postane blago in s tem predmet tržne menjave. Ko vsi proizvodi in storitve ter vsi produkcijski dejavniki postanejo tržno blago, pričnemo govoriti o tržnem gospodarstvu.« (Senjur, 2002, v Petrovič, 2004: 4)

po nepotrebnem in zgrešeno obravnavano kot tržno blago. V resnici pa ne delo ne lastniški kapital ne moreta biti tržno blago, pač pa je tržno blago lahko le produkt njunega vzajemno soodvisnega (so)delovanja v produkcijskem procesu. A o tem za zdaj le mimogrede.

Za spremembo bistva in narave obstoječega kapitalizma je torej ključnega pomena sprememba omenjenega (mezdnega) odnosa oziroma konkretnih institucij, ki ga podpirajo, omogočajo in reproducirajo, ne pa tudi zasebne lastnine in tržnega sistema nasploh, ki sama po sebi (razen že omenjenega »kvazitrga« dela) nista nič kriva za deviantnost sistema. V tem je **bolj ali manj vsa »znanost«**, ko govorimo o nujni temeljiti reformi obstoječega kapitalizma. Če nam uspe reformirati mezdno delovno razmerje, nam je s tem samodejno uspelo temeljito reformirati tudi vsa obstoječa produkcijska in razdelitvena razmerja v procesu družbene reprodukcije, s tem pa tudi obstoječi družbenoekonomski sistem kot celoto. V ta namen pa je treba sistemski status produkcijskih tvorcev in njihovih lastnikov popolnoma izenačiti, predvsem pa je treba začeti tudi sodobno delo obravnavati kot obliko kapitala, to je kot **t. i. človeški kapital**. Tako kot lastniški kapital tudi delo oz. človeški kapital podjetij ne more biti tržno blago, njegovi lastniki pa ne prodajalci na (kvazi)trgu dela, ampak so lahko le enakopravni »sopodjetniki« lastnikom finančnega lastniškega kapitala. A tudi o tem več v nadaljevanju.

O **»nepravem« ali kvazitrgu dela oziroma delovne sile** in **kvazitržnem delovnem razmerju** pa lahko utemeljeno govorimo najmanj iz štirih razlogov, ki naj jih za zdaj samo zelo na kratko opredelim, v nadaljevanju te razprave pa bodo tudi podrobneje analizirani in utemeljeni. Prvi je filozofskega, drugi trije pa povsem praktičnega značaja, in sicer:

1) delovna sila je neločljivo povezana s človekom, ljudje pa ne morejo oziroma vsaj ne bi smeli biti predmet kupoprodaj;
2) dejanska razmerja med produkcijskimi dejavniki v fazi produkcije že po naravi niso »menjalna«, temveč so »vzajemno soodvisna« (čemu naj bi bila torej obravnavana kot menjalna v fazi razdelitve produkta?);
3) vstopanje v menjavo na »trgu dela« za delojemalce ni prostovoljno in svobodno;
4) menjava tudi ni ekvivalentna, ker mezda kot tržna cena delovne sile v nobenem primeru ni ekvivalent dejanskemu prispevku dela k končnemu produktu, kajti trg s svojimi mehanizmi ponudbe in povpraševanja ni sposoben neposredno ugotoviti dejanske vrednosti internih prispevkov dela in kapitala v skupnem produktu.

»Trg dela« torej v resnici ne izpolnjuje prav nobenega izmed temeljnih pogojev za »pravi« trg (tj. dopustnost predmeta menjave ter popolna svoboda in ekvivalentnost menjave), zato bi ga bilo mogoče brez škode za delovanje tržnega sistema gospodarjenja kadarkoli povsem ukiniti in ga **nadomestiti z drugimi mehanizmi za uravnavanje produkcijskih in razdelitvenih razmerij med lastniki dela in (lastniškega) kapitala podjetij**, oziroma ga ohraniti le v njegovi epistemični in alokacijski funkciji (določanje zgolj »akontativnih zaslužkov« za posamezne vrste dela). Najboljši dokaz za to je dejstvo, da je tržni sistem kaki dve tisočletji in pol, to je od izuma kovanega denarja dalje, funkcioniral in opravljal svojo menjalno funkcijo tudi brez »trga dela«[16], z uvedbo tega kvazitrga pa je začel tudi kot celota funkcionirati izrazito deviantno, na kar kažejo zlasti neprestane krize hiperpodukcije in (ekonomsko povsem nesprejemljivo) izrazito ciklično delovanje kapitalističnega družbenoekonomskega sistema. Pod pogojem, da mezde/plače[17] ne bi bile dokončno merilo

[16] Ne nazadnje je znotraj tržnega sistema gospodarstva svoje čase obstajal tudi trg sužnjev, a njegova ukinitev ni pomenila konca tržnega sistema.

[17] V literaturi na splošno ni zaslediti neke morebitne jasne teoretične opredelitve ločnice oziroma vsebinskih razlik med obema izrazoma, tj. »mezde« in »plače«. Do neke mere zagotovo upravičeno bi bilo tovrstno ločevanje pri poimenovanju dohodkov delavcev v gospodarstvu (mezde) in dohodkov javnih uslužbencev (plače). V ekonomski literaturi pa se izraz »mezda« v glavnem uporablja za označevanje plačila ročnih oziroma fizičnih (proizvodnih) delavcev, izraz »plača« pa za plačilo uslužbencev oziroma neproizvodnih delavcev. Z vidika predmeta naše razprave je to ločevanje seveda povsem irelevantno, zato oba izraza večinoma tudi sam uporabljam preprosto kot sopomenki, pri čemer pa naj bi imel – vsaj v delih, v katerih se skuša posebej poudariti bistvo družbenoekonomskih razmerij med lastniki dela in

vrednosti dela, temveč le neke vrste akontacija na sorazmerno soudeležbo pri dobičku, bi ta trg lahko še naprej **ohranili v njegovi epistemični in alokacijski vlogi,** torej zgolj v smislu neke vrste »posrednika« pri sklepanju asociativnih delovnih razmerij med lastniki dela in kapitala kot povsem enakopravnimi gospodarskimi subjekti, ki pa v samem produkcijskem procesu ne bodo v razmerju nadrejenosti oziroma podrejenosti in bodo tudi enakopravno udeleženi pri delitvi skupno ustvarjenega produkta, katerega prizna trg.

Morebitna ukinitev klasičnega mezdnega delovnega razmerja torej v bistvu seveda pomeni tudi **»ukinitev (kvazi)trga dela«,** vsaj v njegovi **razdelitveni funkciji** (tj. v smislu načela, ko je produkt proizveden, je tudi že razdeljen!). Nikakor pa ukinitev trga dela v njegovi »razdelitveni« vlogi – glede na to, da ni njegova nepogrešljiva sestavina – seveda ne pomeni tudi ukinitve tržnega sistema gospodarjenja na splošno.

5. Konkretne alternative obstoječim institucijam sistema

Alternative zgoraj navedeni institucionalni strukturi obstoječega kapitalizma, in to precej bolj ustrezne, vsekakor obstajajo in bodo v tej razpravi tudi podrobneje predstavljene, analizirane in utemeljene. Če jih zaenkrat samo naštejem, so to predvsem:

1) bistvena razširitev **instituta kapitala** z vključitvijo in povsem enakopravno sistemsko obravnavo tudi fenomena intelektualnega in znotraj tega zlasti t. i. človeškega kapitala, to je znanja, delovnih in ustvarjalnih zmožnosti ter delovne motivacije in organizacijske pripadnosti zaposlenih (namesto sedanje »delovne sile« oz. dela kot enega od temeljnih produkcijskih dejavnikov), kar bi seveda zahtevalo tudi uvedbo in izpopolnitev t. i. računovodstva intelektualnega kapitala, ki je sicer za zdaj še v povojih;
2) uveljavitev nove, **t. i. partnerske koncepcije podjetja** kot »(enako)pravne skupnosti lastniškega finančnega in človeškega kapitala ter njunih lastnikov« (namesto sedanje koncepcije kapitalističnega podjetja kot zgolj »pravno personificiranega /finančnega/ kapitala«), in sicer prek enakopravne vključitve človeškega kapitala v bilance in posledične uveljavitve specifične oblike **»solastništva«** lastnikov materialnega in nematerialnega kapitala podjetij na tej podlagi[18];
3) **ukinitev »kvazitrga dela«** med kupci in prodajalci delovne sile oziroma delodajalci in delojemalci ter nadomestitev obstoječe mezdne oziroma tržnomenjalne s **t. i. asociativno koncepcijo** produkcijskega oz. delovnega razmerja med delom (človeškim kapitalom) in (finančnim) kapitalom ter njunimi lastniki, v katerem bo mezda v bistvu le še akontacija na udeležbo delavcev pri poslovnem rezultatu;
4) posledična uvedba enakopravnega **korporacijskega soupravljanja** in modela ekonomsko poštene ter stimulativne **razdelitve poslovnih rezultatov** med lastnike finančnega in človeškega kapitala v sorazmerju z njihovimi dejanskimi prispevki k novoustvarjeni vrednosti oziroma njihovega »totalnega sopodjetništva« (namesto klasične t. i. lastniške koncepcije upravljanja in delitve dobička) kot predpogoja za večjo ekonomsko učinkovitost in socialno pravičnost ter kohezivnost družbenoekonomskega sistema.[19]

kapitala znotraj obstoječega družbenoekonomskega sistema – prednost predvsem izraz »mezda«. Le-ta namreč po mojem mnenju precej bolje odraža pravo ekonomsko naravo tega dohodka, ki je v bistvu navadna tržna cena dela oziroma »kupnina za delovno silo«, ne pa ekonomsko pravično plačilo oziroma povračilo za dejanski prispevek delavcev k produktu, čemur bi sicer verjetno res v večji meri ustrezal izraz »plača«, razumljen kot zaslužek delavcev ne glede na njegovo ekonomsko naravo in izvor. Podrobneje o tem tudi v poglavju IV/2.2.3 o semantičnih razlikah med nekaterimi pojmi v zvezi z delom.

[18] O vsebini pojma podjetje vis-a-vis pojmu gospodarska družba bo podrobneje govora v poglavju V/2 te razprave. Vendar naj že na tem mestu opozorim, da bomo v tej razpravi – izhajajoč iz teze, da je gospodarska družba pravzaprav samo pravnoorganizacijska oblika podjetja – ta pojem uporabljali kot generični pojem, torej kot označbo za vse vrste gospodarskih subjektov, ne glede na to, v kakšni pravnoorganizacijski obliki opravljajo svojo gospodarsko dejavnost.

[19] »…dominantni model podjetja, ki temelji na ostri ločitvi med finančnimi lastniki z rentniškim motivom in njihovimi menedžerji ter med delavci in ostalimi deléžniki, ne obeta rasti blaginje za delavce in širšo skupnost. … Razprava o demokratizaciji gospodarstva na ravni podjetij je smotrna tudi zato, ker je uvajanje sprememb tu – za razliko od korenitega preoblikovanja makroekonomskega sistema – mogoče že takoj. Institucionalne spodbude krepitvi ekonomske demokracije v podjetjih niso pogojene z drastično spremembo makroe-

Verjetno ni treba imeti prav bujne domišljije, da si lahko precej nazorno predstavljamo **radikalne spremembe**, ki bi jih tovrstne globoke, vendar pa povsem realno (in po evolutivni poti) izvedljive ter prav nič »utopične« korekture v institucionalni strukturi povzročile v sami naravi in načinu delovanja, predvsem pa tudi v konkretnih ekonomskih in socialnih učinkih oziroma posledicah družbenoekonomskega sistema. Vsakomur je lahko že na prvi pogled jasno, da vse to **ne bi bilo več niti od daleč podobno »mezdnemu« kapitalizmu, kakršnega poznamo danes**. Skupni točki z obstoječim kapitalizmom bi ostali izključno le še

- zasebna lastnina produkcijskih sredstev in
- tržni sistem gospodarjenja, osvobojen že omenjenega skrajno spornega »(kvazi)trga dela«,

ki določata temeljna »pravila igre« delovanja družbenoekonomskega sistema ter sama po sebi sploh nista sporna. In čisto nič drugega. Načeloma bi ta nov družbenoekonomski sistem v bistvu pravzaprav pomenil realizacijo vseh temeljnih »idealov« socializma, a po povsem drugi, izrazito nesocialistični poti.

6. Osnovna teza

Skratka**, osnovna teza**, ki jo zagovarjam v tej razpravi, je v enem stavku naslednja: *za sicer nujno temeljito rekonstrukcijo obstoječega – ekonomsko in socialno povsem izčrpanega – kapitalizma ni treba posegati v zasebno lastnino in tržni sistem, torej uvajati socializma (tega je praksa kot vrhovni razsodnik povsem jasno zavrnila kot na tej stopnji razvoja proizvajalnih sil očitno še vedno »utopičen« razvojni model), temveč je treba na novo zasnovati oziroma rekonstruirati le njegove ključne – v sodobnih pogojih gospodarjenja že zdavnaj preživete – institucije iz 18. stoletja, na katerih sicer še vedno temelji, ter jih prilagoditi bistveno spremenjeni družbenoekonomski realnosti 21. stoletja in z njim prihajajoče ere znanja*. Zanjo pa je, kot vemo, značilen predvsem hitro naraščajoč ekonomski pomen **človeškega kapitala** kot nesporno obstoječe ter v praksi že delujoče **nove oblike kapitala**. V številne in zelo utemeljene razloge za bodoče striktno sistemsko obravnavanje sodobnega dela oziroma »delovne sile« kot človeškega kapitala žal v tem uvodnem delu še ne moremo podrobneje zahajati. A dejstvo je, da tudi sodobna ekonomska teorija ta produkcijski dejavnik na načelni ravni brez zadržkov že priznava, in sicer – čeprav za zdaj še ni sposobna iz tega potegniti tudi zgoraj navedenih logičnih sistemskih konsekvenc – kot **kapital v pravem pomenu besede in najpomembnejši produkcijski dejavnik v eri znanja**.

Zato je, oziroma bi vsaj moralo biti logično, da veljavne institucije družbenoekonomskega sistema, ki ta produkcijski dejavnik še vedno obravnavajo zgolj kot klasično »mezdno delovno silo«, »navadno tržno blago« in »običajen produkcijski strošek« ter s tem izrazito negativno učinkujejo na angažiranost (zavzetost, zainteresiranost) njegovih nosilcev oz. lastnikov v produkcijskih procesih, posledično pa seveda tudi na ekonomsko uspešnost podjetij in gospodarstva kot celote, **sodijo v ropotarnico zgodovine družbenoekonomskega razvoja človeške civilizacije**. Človek s svojo ustvarjalnostjo kot njegovo temeljno značilnostjo v resnici nikoli ni bil in nikoli ne bo zgolj »delovna sila«, kot jo sicer še vedno obravnava aktualna ekonomska teorija. Zato seveda sodi v ropotarnico zgodovine tudi pretežni del aktualne ekonomske teorije, kar še zlasti velja za **t. i. (neo)klasično teorijo faktorske razdelitve produkta**. Ta že na splošno niti vsebinsko niti strogo matematično gledano nikoli ni bila znanstveno »neoporečna«, v novi družbenoekonomski realnosti pa je postala že naravnost arhaična in razvojno izrazito škodljiva. Pa tudi sicer tisto, kar skuša utemeljiti ta teorija, v resnici ni nikakršna »razdelitev« produkta, ampak čisto navaden tržno-cenovni model plačevanja »uporabe« produkcijskih faktorjev s strani podjetnika, ki seveda z razdelitvijo skladno z dejanskimi prispevki posameznih faktorjev k produktu nima popolnoma

konomske politike, izstopom iz EU in s tveganjem pretresa mednarodnega položaja države oz. nacionalnega gospodarstva. To mora ostati vpeto v svetovni sistem, ki je kapitalističen (Wallerstein), kar pomeni, da morajo podjetja skrbeti za svojo konkurenčnost. Projekt ekonomske demokracije ni uperjen niti proti trgu niti proti konkurenčnosti med podjetji, temveč, nasprotno, predpostavlja trg in skuša preprečiti tiste upravljalske prakse, ki slabijo konkurenčnost podjetij zavoljo kratkoročnega finančnega izplena. Z zmanjšanjem moči finančnih lastnikov bi podjetjem ostajalo več sredstev za razvoj, pa tudi za zadovoljevanje širšega spektra interesov ostalih deležnikov, od zaposlenih do človeškega in naravnega okolja.« (Kovačič, 2013: 4, 6)

nobene zveze. Brez takšne razdelitve produkta pa je odprava neutemeljenih neenakosti kot enega temeljnih sistemskih problemov obstoječega kapitalizma seveda lahko le iluzija.

Nova institucionalna struktura družbenoekonomskega sistema bi torej morala – za razliko od sedanje, ki nosilce dela (tj. delavce oziroma zaposlene) ekonomsko povsem neutemeljeno postavlja v odvisen in podrejen položaj v razmerju do nosilcev (lastniškega finančnega) kapitala – izhajati predvsem iz **popolne sistemske enakopravnosti nosilcev obeh omenjenih vrst kapitala**. Če namreč človeškemu kapitalu priznamo status kapitala v pravem pomenu besede, potem je treba zaposlenim kot njegovim lastnikom – ob dejstvu, da s svojo udeležbo v podjetju brez dvoma tudi oni prevzemajo določeno vrsto tveganja – priznati v načelu enake korporacijske pravice (soupravljanje podjetij, sorazmerna udeležba pri dobičku itd.), kot jih imajo lastniki finančnega kapitala podjetij[20]. In točno temu so namenjene zgoraj navedene štiri ključne institucionalne sistemske spremembe. Sedanji »mezdni« položaj nosilcev človeškega kapitala v družbenoekonomskem sistemu namreč le-teh po nobeni logiki ne more (več) optimalno motivirati v smeri maksimalnega angažiranja za doseganje želenih poslovnih rezultatov, kar je v današnjih pogojih gospodarjenja temeljni pogoj ekonomske uspešnosti. In to je seveda tudi **temeljni razlog za očitno usihajočo ekonomsko učinkovitost obstoječega kapitalizma.** Sistem, ki objektivno duši razvoj svojega najpomembnejšega produkcijskega dejavnika, ekonomsko seveda ne more biti perspektiven.

Zgolj mimogrede: zloglasno načelo »pohlep je dober!« (angl. greed is good!) lahko pod zgoraj navedenimi pogoji – torej če bo lastnikom vseh temeljnih produkcijskih dejavnikov sistemsko priznan povsem enakopraven položaj – ne nazadnje, če res ne gre drugače, potem mirno še naprej v celoti uravnava motivacijski vidik delovanja posameznih subjektov družbenoekonomskega sistema. Pomembne so le enake »štartne pozicije« lastnikov obeh temeljnih produkcijskih dejavnikov (tj. človeškega in finančnega lastniškega kapitala), ki morajo zagotavljati vsestransko enakopravnost in pravičnost »tekme« za ustrezno ekonomsko nagrado. Teh pa v obstoječem mezdnem kapitalizmu, ki sistemsko preferira le »lastniški finančni kapital« in njegove lastnike, žal ni. Lastniki v podjetje vloženega finančnega kapitala so samodejno obravnavani tudi kot lastniki podjetij – delodajalcev ter kot podjetniki, ki jim na temelju njihovega podjetništva pripada tudi celoten ustvarjeni dobiček. A te sistemske predpostavke so, kot bomo videli kasneje, hudo zgrešene. Vsekakor pa je malo verjetno, da bi sistem ekonomske demokracije, ki ga kot novo paradigmo kapitalizma zagovarjam v tej razpravi, lahko še vedno temeljil na omenjenem zloglasnem načelu. Razpršitev sistemske moči interesov med lastnike obeh vrst kapitala bo zagotovo samodejno uravnovesila in uravnala različne učinke delovanja družbenoekonomskega sistema tudi glede upoštevanja in enakomernejšega uresničevanja interesov najrazličnejših družbenih skupin ter preprečila številne sedanje ekscese glede zanemarjanja nekaterih pomembnih (npr. okoljskih) vidikov nadaljnjega razvoja človeške civilizacije v smeri uveljavljanja občečloveških vrednot.

7. Pričakovani sistemski učinki predlaganih institucionalnih sprememb

Navedene institucionalne spremembe obstoječega kapitalizma, ki so sicer na prvi pogled videti zgolj formalistične, seveda niso same sebi namen, ampak bi po logiki stvari morale povzročiti nekatere nujne **radikalne spremembe** v delovanju družbenoekonomskega sistema. To so predvsem:

- popolna ***demokratizacija tudi ekonomske sfere družbe***, katera se manifestira zlasti skozi visoko razvit sistem povsem enakopravne udeležbe oziroma participacije zaposlenih pri upravljanju podjetij in delitve rezultatov poslovanja, po možnosti pa tudi pri las-

[20] Korporacijske (članske) pravice, ki izhajajo iz lastništva nad kapitalom gospodarskih družb oziroma iz lastniških vrednostnih papirjev (delnic), se – kot bo podrobneje pojasnjeno še v poglavju V/2 – na splošno delijo na upravljalske (sodelovanje pri sprejemanju poslovnih odločitev in nadzoru nad poslovodenjem) in premoženjske (pravica do dela dobička, do preostanka premoženja po prenehanju družbe ipd.).

tništvu kapitala (soupravljanje, udeležba pri dobičku in delavsko delničarstvo), ki znanstveno dokazano pozitivno učinkujejo na njihovo delovno motivacijo in organizacijsko pripadnost, teoretično pa, kot rečeno, temeljijo na lastnini nad človeškim kapitalom;

- posledično bistveno ***povečana ekonomska uspešnost sistema*** zaradi učinkovitejše izrabe danes najpomembnejšega produkcijskega dejavnika (tj. človeškega kapitala) v produkcijskih procesih skozi zgoraj navedene tri temeljne oblike sodobne organizacijske participacije zaposlenih, uvajanje katerih poslovne vede prav zaradi njihovih dokazano pozitivnih poslovnih učinkov močno priporočajo že v okviru obstoječega družbenoekonomskega sistema;[21]
- samodejno, se pravi sistemsko zagotovljena ekonomska (!) in s tem tudi socialna ***pravičnost razdelitve ustvarjenega produkta oz. dohodkov***, katera je na ta način vgrajena v sam družbenoekonomski sistem, s čimer se odpravljajo tako glavni vzroki kriz hiperprodukcije in s tem potreba po sedanji močni intervencijski vlogi države v delovanje trga in družbenoekonomskega sistema nasploh, kakor tudi neutemeljene socialne razlike in s tem – v velikem delu – tudi potreba po sedanji socialni vlogi države (t. i. liberalizacija gospodarstva je torej v resnici možna šele pod pogojem opisane predhodne popolne demokratizacije družbenoekonomskega sistema);
- povečan vpliv interesov (tudi) zaposlenih kot nosilcev dela oz. človeškega kapitala na poslovno odločanje in s tem na delovanje celotnega družbenoekonomskega sistema, kar bolj ali manj samoumevno rezultira v ***bistveno spremenjenih medčloveških odnosih v produkciji*** (humanizacija!) in ***temeljnih vrednotah***, katerim sledi ekonomija (tj. ustrezno uravnoteženje izključnega interesa po čim večjem dobičku za vsako ceno z enako močnim interesom po zaposlitveni in socialni varnosti ter drugih elementih kakovosti delovnega življenja v smislu učinkovitejšega zadovoljevanja tudi osebnostnih in societalnih[22] potreb ljudi v sferi dela), in drugih občečloveških vrednot, ter zagotavlja bistveno ***višjo stopnjo kohezivnosti družbe kot celote***.

Če bi bili z obravnavanimi sistemskimi spremembami tudi dejansko – vsaj v pretežni meri – doseženi zgoraj navedeni učinki, bi bilo to vsekakor že **zelo blizu »ideala«**, o kakršnem je mogoče sanjati na današnji stopnji družbenoekonomskega razvoja človeške civilizacije. Kaj več si v tem trenutku »realno« verjetno niti ni mogoče zaželeti. Vse drugo pa je lahko za zdaj le čista utopija.

8. Temeljna značilnost nove paradigme kapitalizma: ekonomska demokracija

Glavne značilnosti, predvsem pa tudi ekonomski in socialni učinki tega – v primerjavi z obstoječim institucionalno v temelju rekonstruiranega – družbenoekonomskega sistema naj bi bili torej z omenjenimi korekturami spremenjeni in drugačni do te mere, da je mogoče v zvezi s tem teoretično upravičeno govoriti o dejansko **novi paradigmi kapitalizma** kot družbenoekonomskega sistema, ki bi se moral skladno s tem tudi ustrezno preimenovati. S sedanjim (mezdnim) kapitalizmom namreč – razen zasebne lastnine in tržnega sistema gospodarjenja – ne bo imel več popolnoma nobene povezave, kajti njegov notranji mehanizem delovanja in končni učinki bodo povsem drugačni. Glede na glavne značilnosti tega teoretično novega, čeprav v osnovi še vedno »kapitalističnega« družbenoekonomskega sistema (tj. demokratizacija ekonomske sfere družbe in odprava kakršnekoli koli

[21] Razlika glede sistemskega »statusa« obravnavanih oblik organizacijske participacije zaposlenih v sedanjem in morebitnem predlaganem bodočem modelu kapitalizma je kljub vsemu bistvena. V sistemu, v katerem ima človeški kapital status kapitala v pravem pomenu besede, sta delavsko soupravljanje in (obvezna) udeležba delavcev pri dobičku obravnavana kot samoumevni pravici lastnikov človeškega kapitala, v sedanjem družbenoekonomskem sistemu pa le kot priporočljiv ukrep za doseganje večje poslovne uspešnosti, ki je odvisen od prostovoljne odločitve delodajalcev.

[22] V novejši strokovni literaturi, ki je uveljavila ločeno uporabo pojmov »socialni« in »societalni« (npr. socialne in societalne potrebe, socialna in societalna politika, socialni in societalni marketing itd.), ni najti natančnejše in splošno sprejete definicije obeh pojmov, ki bi jasno opredeljevala vsebinsko razliko med njima. Običajno se pojem »socialno« uporablja kot pridevnik v širšem smislu za vse, kar je v zvezi z družbo in njenim delovanjem na splošno, »societalno« pa v ožjem smislu za tisto, kar se nanaša na vzpostavljanje in urejanje družbenih odnosov, torej odnosov med posamezniki in družbenimi skupinami.

oblike podrejenosti ter ekonomskega izkoriščanja lastnikov dela), je v tej razpravi predlagan naziv, uporabljen že v naslovu, to je **ekonomska demokracija**. Bistveno je še enkrat poudariti, da pri tem ne gre zgolj za klasični mezdni kapitalizem z morda nekoliko bolj »človeškim obrazom«, ampak za **»kapitalizem s (tudi) človeškim kapitalom«**, kar pa je seveda nekaj povsem drugega in že v samem v temelju drugačnega od katerekoli obstoječe inačice mezdnega kapitalizma. Gre za sistem, za katerega se zdi, da glede na že doseženo stopnjo družbenoekonomskega razvoja v tem pogledu perspektivno prav zares nima realne alternative in da bo (namesto že preizkušenega, a v praksi ovrženega socializma) predstavljal naslednjo logično etapo družbenoekonomskega razvoja človeške civilizacije, ki pa bo, kot rečeno, vendarle lahko tudi v praksi uveljavila glavne ideale socializma.

Ekonomska demokracija je seveda kapitalizem povsem drugačne narave, ki v primerjavi z obstoječim izhaja tudi iz **povsem drugačnih filozofskih predpostavk, civilizacijskih vrednot in medčloveških odnosov** ter le-te skozi svoje delovanje tudi reproducira. Samo z razglašanjem novih družbenih vrednot ni mogoče spremeniti družbenoekonomskega sistema, mogoče pa je nasprotno – s spremembo družbenoekonomskega sistema v praksi uveljaviti ter vzdrževati tudi določene nove družbene vrednote.

Pomembno pa je poudariti, da sodobna poslovna praksa sama že zdaj, torej v okviru obstoječega družbenoekonomskega sistema, vse bolj intenzivno razvija vse tri oblike sodobne organizacijske participacije zaposlenih**,** ki sicer tvorijo širši pojem ekonomske demokracije (soupravljanje, udeležba pri dobičku, delavsko delničarstvo), kar je posledica nesporno ugotovljenih pozitivnih učinkov le-te na poslovno uspešnost. Ekonomsko demokracijo je torej možno (in priporočljivo) razvijati **postopno oziroma evolutivno,** in sicer v prvi fazi predvsem kot enega izmed »poslovnih ukrepov« za izboljšanje poslovanja podjetij (znotraj nespremenjenega družbenoekonomskega sistema). Dejstvo pa je, da bo o pravi ekonomski demokraciji kot radikalno novi paradigmi kapitalizma mogoče govoriti šele, ko bodo spremenjene tudi temeljne institucije veljavnega družbenoekonomskega sistema v zgoraj navedenem smislu in ko bo v celoti preseženo kritizirano mezdno razmerje med delom in kapitalom oziroma njunimi lastniki.

* * *

A o vsem tem za zdaj samo zelo okvirno, zgolj toliko, da bralca opozori in usmeri na glavno rdečo nit, kateri skuša slediti ta sicer precej obsežna teoretična razprava. Vse zgoraj navedene trditve, ki pa so v bistvu že tudi neke vrste povzetek glavnih ugotovitev te razprave, bodo v nadaljevanju seveda še podrobneje analizirane. Glavni cilj te razprave je namreč prav **podrobnejša teoretična utemeljitev ekonomske demokracije** kot možne povsem nove paradigme družbenoekonomskega sistema, ki v načelu, kot rečeno, nima veliko zveze z obstoječim mezdnim kapitalizmom, še manj pa morda s socializmom, in zato morda lahko dejansko predstavlja neko realno »tretjo razvojno pot«.

II. Uvod v nemarksistično kritiko obstoječega kapitalizma z vidika splošne teorije sistemov

1. Prva kriza kapitalizma po propadu socializma

Kot ugotavlja Jeras (2012: 22), je aktualna finančna, gospodarska in socialna kriza »prva velika kriza kapitalizma po padcu socializma v državah t. i. vzhodnega bloka«, zaradi česar je sprožila še toliko širše in resnejše »preverjanje temeljnih postavk in principov funkcioniranja modela "demokratičnega kapitalizma", ki danes dominira v svetu.« S propadom jugoslovanskega modela socialističnega samoupravljanja, zlasti pa s padcem zgrešenega socializma sovjetskega tipa, se je kapitalizem sicer resda dokončno »znebil strahu pred socializmom« (Plut, 2012: 10), vendar pa je s tem po drugi strani izgubil tudi vsa dotedanja opravičila in izgovore za lastne slabosti in pomanjkljivosti. Skratka, ta kriza je končno spet nastavila ogledalo zgolj njemu samemu in »cesar je ostal razgaljen v svojih prozornih oblačilih«.

Dosedanje primerjave obstoječega kapitalizma s socializmom, ki so dolgo idealizirale prvega in (uspešno) ustvarjale vtis njegove absolutne superiornosti in nenadomestljivosti, so s pojavom te krize naenkrat postale povsem irelevantne, njegove številne slabosti in pomanjkljivosti pa so spet z vso silo udarile na plan in danes nujno terjajo nove, ustreznejše rešitve ekonomskega in socialnega ustroja človeške družbe. Vendar seveda ne zgodovinsko že ovržene »socialistične«, temveč takšne, ki bodo dejansko vodile v smer **ekonomsko še učinkovitejše, hkrati pa socialno pravičnejše (ne pa »socialistične«) in kohezivnejše ter vsestransko (predvsem tudi okoljsko) odgovornejše družbe,** kar je sicer danes – vsaj na načelni ravni – nekako že tudi splošno sprejet in proklamiran družbenorazvojni cilj**.**

2. Temeljne dileme sedanjosti in prihodnosti

2.1. Vse večja nemoč aktualne ekonomske teorije

Kaže, da je tudi aktualna družboslovna, zlasti ekonomska teorija s svojimi doslej veljavnimi recepti ekonomskega in socialnega razvoja pred temi novimi izzivi **preprosto otrpnila**. Klarič (2011: 6), denimo, v zvezi s tem pravi. »Ekonomija se je povsem oddaljila od raziskovanja kapitalizma kot sistema. Iz historične vede, politične ekonomije, ki se je zanimala za družbeni in zgodovinski razvoj sistema, se je preusmerila v ekonomiko, matematično vedo, ki prek grafov, tabel in računov dokazuje domnevno večne ekonomske zakone.« Tudi Damijan (2014: 9) ob tem, ko opozarja na najnovejša spoznanja uglednih ekonomistov o problemu (pre)razdelitve dohodkov v škodo nosilcev dela kot o strukturnem problemu obstoječega kapitalizma, ugotavlja: »To spoznanje pomeni, da so učbeniki ekonomije iz zadnjih 40 let, hm, precej zgrešeni, kajti posvečali so se izključno ponudbi in povsem zanemarili povpraševanje in vprašanje prerazdelitve. Problem je resnično velik, kajti to pomeni, da so predpostavke v ekonomskih teorijah povsem in sistematično napačne. Zagata je huda, saj do tovrstne krize premajhnega povpraševanja v prevladujočih skrajno sofisticiranih in matematiziranih ekonomskih modelih s hiperracionalnimi posamezniki in hiperučinkovitimi trgi tudi teoretično ne more priti.« Zato meni, da bo treba **povsem redefinirati predpostavke in ekonomske teorije napisati na novo** in da bi bilo trenutno najbolj primerno na najbolj ugledne ekonomske šole obesiti napise »Zaradi prenove zaprto«. Oberstar (2013: 9) pa je glede tega še radikalnejši: »Znano je, da je trenutna ekonomska znanost truplo in da prej kot zdravnika potrebuje patologa«.

Po vsem, kar bo ugotovljeno še v nadaljevanju te razprave, priznam, da se tudi sam nagibam k stališču, da bo ekonomsko teorijo treba verjetno začeti pisati povsem na novo. Po eni strani namreč, kot je videti, niti približno ni več sposobna ponuditi kakršnih koli zares obetavnih sistemskih rešitev za zagotavljanje **hitrejše in trajnejše, predvsem pa tudi trajnostne gospodarske rasti**[23] v okviru obstoječega modela kapitalizma. Po drugi pa ga še naprej brez pridržkov zagovarja, čeprav ne more več prav z ničemer znanstveno utemeljiti in teoretično opravičiti enormnih socialnih razlik, moralnega razkroja družbe in drugih **katastrofalnih socialnih ter okoljskih posledic,** ki jih sicer bolj ali manj neizogibno povzroča ta družbenoekonomski sistem. Tudi aktualne gospodarske krize ter cikličnih recesij na splošno ne zna pojasniti. V zvezi s tem celo Nobelov nagrajenec za ekonomijo Eugene Fama prostodušno priznava (Korsika: 2013: »14): »Tu je ekonomiji vedno spodletelo. Ne vemo, kaj povzroča recesijo […] Nikoli nismo vedeli. Razprave o tem, kaj je povzročilo veliko depresijo, potekajo še danes. Ekonomija ni preveč dobra v razlagi nihanj gospodarske dejavnosti«. Obenem pa sodobna ekonomska znanost še naprej poskuša »sistemsko« preprosto kar ignorirati nekatere naravnost tektonske spremembe, ki jih prinaša nova družbenoekonomska realnost, zlasti še glede izrazitega in vse hitrejšega pomikanja težišča ekonomskega pomena posameznih produkcijskih dejavnikov s finančnega proti **človeškemu kapitalu**, kar je v smislu gornje uvodne trditve vsekakor še posebej indikativno.

2.2. Nakopičeni socialni in okoljski problemi

Mnogi avtorji danes v zvezi z omenjenimi vse bolj nevzdržnimi posledicami obstoječega družbenoekonomskega sistema posebej opozarjajo predvsem na **izrazito kontraproduktivnost naraščajočih socialnih razlik oziroma t. i. neenakosti**[24], ki ne spodbujajo gospodarske rasti, povzročajo pa brezposelnost in revščino, slabitev demokracije, degradacijo vrednot in v končni posledici lahko tudi popoln razpad elementarne družbene kohezije. **Joseph Stiglitz**, profesor na univerzi Columbia, nobelovec leta 2001 in nekdanji glavni ekonomist Svetovne banke, tako opozarja (po Grgič, 2012: 32), da je neenakost postala sistemska in če ne bo sprememb, bo treba plačati visoko ceno. V knjigi *Cena neenakosti: kako današnja razslojena družba ogroža našo prihodnost* pravi, da kapitalizem ne daje več tistega, kar je obljubljal, ampak le tisto, česar ni: neenakost, onesnaženje, brezposelnost in najhujše od vsega – degradacijo vrednot do točke, ko je vse sprejemljivo, nihče pa ni odgovoren. Ko se družbene norme spremenijo tako, da veliko ljudi izgubi moralni kompas, to govori o nečem pomembnem v tej družbi. Finančni sektor, v katerem se dogajajo največje nepravilnosti, zagotavlja najvišje plače. Naraščanje bogastva pri enem odstotku ljudi ne povečuje skupnega ekonomskega povpraševanja in s tem prispeva k povečevanju brezposelnih. Stiglitz tudi opozarja (ibidem), da tolikšna neenakost slabi demokracijo. Pravzaprav je že nekaj časa očitno, pravi, da je te vsenaokrog vedno

[23] V zvezi z uporabljenim pojmom »gospodarska rast« je treba – glede na to, da se pojmi gospodarska rast, napredek in razvoj pogosto uporabljajo kot sopomenke – opozoriti, da ga v tej razpravi razumemo strogo v povezavi z vse bolj aktualnimi opozorili o omejenosti naravnih virov in z idejo t. i. gibanja degrowth. Ideja „degrowth-a" je v tem, da se bomo ali soočili z ekonomskim in/ali ekološkim kolapsom ali pa se bomo zavestno odločili zmanjšati proizvodnjo in potrošnjo materialnih dobrin na kotroliran način. O nadaljnji gospodarski rasti torej govorimo le pogojno, z upoštevanjem omenjenih „trajnostnih" omejitev, pri čemer nimamo v mislih toliko rasti materialne proizvodnje v ožjem pomenu besede, pač pa bolj ekonomsko učinkovitost, ki pomeni predvsem „kako z manj inputov proizvesti določen obseg outputa". Četudi se bomo torej odločili za morebitno zavestno omejevanje obsega proizvodnje v prihodnje, bomo lahko v omenjenem smislu šteli kot gospodarsko rast, če bomo isti obseg proizvodnje proizvedli na učinkovitejši način, torej z manjšo porabo energije, primarnih surovin in dela. Tudi to namreč lahko ob sicer enaki ravni materialnega standarda v končni posledici prinese (zaradi istočasno povečanega obsega in kakovosti različnih storitvenih dejavnosti, več prostega časa itd.) višjo kakovost življenja ljudi.

[24] Na tem mestu ponovno opozarjamo na ugotovitve Thomasa Pikettya v knjigi *Kapital v 21. stoletju* (2013) o stanju na tem področju in o vzrokih za vse večjo neenakost, ki smo jih podrobneje predstavili že v poglavju I/1. Damijan (2014b: 9) v zvezi s tem opozarja, da je Piketty pokazal, da je obdobje po drugi svetovni vojni, za katero je značilno zmanjšanje premoženjske in dohodkovne neenakosti, zgolj anomalija od dolgoročnega trenda nesprejemljive ekstremne koncentracije bogastva. To obdobje je privedlo do (zgolj) »iluzije«, da ima sodobni kapitalizem, drugače od divjega liberalnega kapitalizma 19. stoletja, lahko povsem človeški obraz v obliki stalnega povečevanja življenjskega standarda za vse. Regulacija, višja obdavčitev bogatih in vzpon socialne države po drugi svetovni vojni so motili kapital na njegovi naravni poti. Toda, in tukaj je *catch*, problem kapitalizma, kadar ga nič ne moti, je njegova velika inherentna nestabilnost in nagnjenost k pogostim krizam.

manj; odkar se je politika podredila ekonomiji in financam, imamo le še fasadno demokracijo, kar se bo lahko spremenilo šele, ko se bo ljudstvo preobrazilo iz pasivnih v aktivne državljane. Tudi **Angel Gurria**, prvi mož Organizacije za ekonomsko sodelovanje in razvoj, ugotavlja (po Vidmajer, 2012: 8), da je svet pred docela novimi izzivi. Zelo visoka brezposelnost mladih, zelo nizka gospodarska rast in čedalje večja neenakost so, kot pravi, »kombinacija, ki eksplodira; in potem dobiš trg Tahrir, indignados, gibanje Okupirajmo, arabsko pomlad itn.« **Robert Skidelsky** (2012: 5) pa poudarja: »Brezbrižen odnos do razporejanja dohodka je v resnici recept za neomejeno gospodarsko rast z bogatimi, zelo bogatimi in super bogatimi, ki se bodo čedalje bolj oddaljevali od vseh drugih ljudi. To pa je popolnoma nesprejemljivo, tako iz moralnih kot tudi povsem praktičnih razlogov. Kar zadeva moralne razloge, večina ljudi nima nikakršnih možnosti, da bi si zagotovili dobro življenje. V praksi pa to pomeni konec družbene enotnosti, na kateri temelji demokracija – pa tudi konec vseh oblik miroljubne in zadovoljne družbe.«

Čeprav se z njimi v nadaljevanju te razprave ne bomo več posebej ukvarjali, pa seveda ob utemeljevanju nujnosti čim prejšnje temeljite rekonstrukcije obstoječega kapitalizma ne gre prezreti nekaterih njegovih drugih čedalje bolj nevzdržnih posledic, zlasti posledic za **naravno okolje**, na katere med drugim dramatično opozarja **Plut** (2012: 10): »V zadnjih petdesetih letih se je splošna blaginja prebivalcev sveta povečala, prav tako povprečna življenjska doba. Toda hkrati še ni odpravljena svetovna revščina, okoljsko in medgeneracijsko nevzdržno izčrpavanje planeta zaradi nebrzdane rasti potrošniške civilizacije pa dobiva tvegane razsežnosti. Gospodarsko razvite države so višji standard velikokrat dosegle tudi s stopnjevanimi pritiski na okolje – planetarne zmogljivosti okolja na prebivalca presegajo za dva do petkrat! Kljub temu je strateški cilj vodilne svetovne politike nadaljevanje razvojnega modela trajne rasti s sproščenimi socialnimi uzdami in povečanim obsegom snovno-energetskih tokov proizvodnje in potrošnje ter s tem povezanih naraščajoče entropije in onesnaženosti planeta.«

2.3. Usihanje ekonomske učinkovitosti

Vse navedene (in druge) negativne socialne in okoljske posledice obstoječega kapitalizma so doslej veljale kot nekakšna **nujna kolateralna škoda** njegove velike, bojda edinstvene ekonomske učinkovitosti. Toda, če ta ekonomska učinkovitost in traj(nost)na gospodarska rast dolgoročno zdaj nista več zagotovljeni, čemu in v čigavem interesu torej sploh obdržati in vzdrževati še naprej družbenoekonomski sistem, ki neizogibno povzroča takšne posledice? Ali drugače povedano: **čemu še naprej trpeti te katastrofalne družbene posledice sistema**, ki v zameno ni več sposoben zagotavljati niti vsaj golega ekonomskega napredka družbe, tako kot doslej (ali pa večje ekonomske učinkovitosti v okviru morebitne odločitve za že omenjeno *degrowth gospodarsko strategijo*), ampak se bolj kot ne samo še krčevito bori za svoje preživetje za vsako ceno in zgolj v interesu doslej privilegiranih družbenih skupin?

Trendi gospodarske rasti se obračajo navzdol. Tudi najuglednejši ekonomisti, kot že rečeno, odkrito opozarjajo (po Damijan (2014: 9), da je pred nami dolgo obdobje nizke gospodarske rasti, obdobje sekularne stagnacije. »Osebno menim, da je razviti svet na razpotju. Rast, ki je bila v preteklosti visoka, najbrž ni v celoti izražala resničnega potenciala držav. V zadnjih 20 letih je izredno hitro rasel finančni sektor, a se zdaj krči. Bojim se, da je bilo veliko navideznega potenciala. Zdaj se pojavljajo vprašanja, ali je potencialna rast v razvitem svetu še lahko tolikšna, kot je bila v preteklosti. Veliko resnih analitikov meni, da ne. [...] Blaginja, ki je trenutno še na razpolago v razvitem svetu, ni vzdržna. Mislim, da bo treba blaginjo zmanjšati. [...] Leta 2008, ko je nastopila kriza v finančnem sektorju, se je najprej razpravljalo, kdaj se bomo vrnili nazaj, na normalno raven. Potem smo se vprašali, kaj je to normalna rast. Priznati smo morali, da tega ne vemo. Hitra rast finančnega sektorja pred letoma 2008 in 2007 sploh ni bila normalna, bila je eksces. Videti moramo, ali smo sposobni za normalno rast, ki smo je navajeni. Če danes gledate dobičke, posle in zaposlenost v investicijskih bankah, vidite jasen trend navzdol.« (Kranjec: 2012: 7)

Kam se je torej zgubila tako opevana **ekonomska učinkovitost obstoječega kapitalizma** in kakšne **perspektive**, zaradi katerih bi se ga splačalo ohranjati, ta sistem sploh še nudi? Zlasti pa, ali je s tem sistemom sploh smiselno poskušati z ***degrowth ekonomijo***, brez katere pa človeštvo, kot kaže, dolgoročno sploh ne bo moglo preživeti? Če bo namreč ustvarjanje dobičkov in njihova delitev (prisvajanje) sistemsko še naprej v izključni domeni zgolj lastnikov kapitala in njihovih interesov, se nam glede tega zagotovo slabo piše. Tudi zato bo v sistem korporacijskega upravljanja in razdelitve novoustvarjene vrednosti nujno čim prej institucionalno vgraditi tudi enakopravno upoštevanje interesov delavcev. Ti namreč niso samo proizvajalci in ekonomska bitja, temveč so hkrati tudi potrošniki in državljani, predvsem pa ljudje, katerih življenje in dolgoročno preživetje je odvisno od ohranjanja naravnega okolja. Ustvarjanje čim višjih dobičkov »za vsako ceno«, torej ne glede na katastrofalne okoljske posledice, zato zagotovo niso njihova razvojna prioriteta. Prav tako ne tudi vse večja brezposelnost, ki jo nujno povzroča gonja za dobičkom kot (domnevno edinim možnim) gonilom gospodarskega razvoja.

2.4. Možne socialne posledice hitrega tehnološkega napredka

Med ključne dileme prihodnosti vsekakor sodijo tudi tiste, ki so povezane s **problematiko hitrega tehnološkega napredka,** zlasti posledične hitre avtomatizacije (robotizacije) delovnih procesov, in njegovih socialnih posledic za človeštvo ob morebitnem tudi bodočem ohranjanju nespremenjenega družbenoekonomskega sistema. Z njimi se danes ukvarjajo številni futuristi, Bakovićeva (2013: 5) pa jih je zelo jedrnato in nazorno strnila takole: »Moshe Vardi, profesor računalniških znanosti na univerzi Rice, je prepričan, da bodo do leta 2045 stroji z umetno inteligenco sposobni opravljati vsa dela, in se sprašuje, kaj bodo delali ljudje. Smo pripravljeni na svet, v katerem več kot polovica odraslega prebivalstva ne bo imela dela? Na utopijo v Maovem slogu smo odgovor že dobili. Enakopravne družbe s polno zaposlenostjo in človeškim faktorjem na prvem mestu ni. Vprašati pa se je treba, ali imamo rešitev za distopijo z roboti namesto pilotov, učiteljev in zdravnikov. Med utopijo in distopijo mora biti tretja pot, a jo bomo našli samo s svojo glavo.«

In po mojem prepričanju lahko to tretjo pot predstavlja le v temelju reformiran družbenoekonomski sistem **s popolnoma drugačnim »produkcijskim načinom«, ki nujno vključuje tudi popolnoma drugačno »razdelitev ustvarjenega produkta«.** Brez tega je zgoraj navedena bojazen futuristov brez dvoma zelo utemeljena. Če bo še naprej ostalo pri tem, da

- je edini cilj poslovanja (in gospodarjenja na splošno) ustvarjanje dobička za lastnike kapitala, ne pa čim učinkovitejše zadovoljevanje materialnih in nematerialnih potreb vseh ljudi, vključenih v gospodarske aktivnosti, in človeštva kot celote;
- bo zasledovanje tega cilja še naprej sistemsko omogočeno tako prek izključne pravice lastnikov kapitala do korporacijskega upravljanja kot prek izključne pravice do prisvajanja tekočih poslovnih izidov (dobičkov) ter morebitne povečane tržne vrednosti podjetij (kapitalskih dobičkov),

namreč drugačen futuristični scenarij od zgoraj prikazanega po logiki stvari pravzaprav sploh ni mogoč. Lahko je edinole še hujši. Ni namreč jasno, čemu bi lastniki robotiziranih podjetij sploh zaposlovali še polovico prebivalstva. Če bo produkcija res v celoti robotizirana, je po (danes še vedno zveličavnih) principih marginalne produktivnosti vsaka angažirana enota dela delavcev nerentabilna in bi povsem po nepotrebnem zmanjševala dobičke lastnikov. Finančno bolj »rentabilna« je v tem primeru pač državna socialna pomoč za brezposelne. Po logiki stvari bi se torej družba – ob predpostavki predhodno že uničene »države blaginje« z močnim storitvenim sektorjem, ki jo danes tako veselo razkrajamo – v tem primeru nujno razdelila samo na dva temeljna razreda, to je na **lastnike kapitala (robotov) oziroma »producente«** (manjšina) na eni in na **neproduktivne prejemnike socialnih pomoči** (večina) na drugi strani. Verjetno nima smisla, da se v tem trenutku sprašujemo, ali bi takšen družbenoekonomski sistem – glede na ogromen razkorak med agregatno ponudbo in povpraševanjem – na dolgi rok realno sploh lahko funkcioniral. Lahko pa si z malo domišljije dokaj jasno predstavljamo **grozljivo socialno podobo takšne**

družbe[25]. Najbolj grozljivo pa je, da z ohranjanjem nedotaknjenega obstoječega modela kapitalizma v resnici danes brezglavo drvimo prav v to smer, a se tega očitno ne zavedamo.

Zelo zgovoren je v tem smislu lahko podatek, da v nekaterih razvitih gospodarstvih, na primer v ZDA, že nekaj časa zaznavajo **trend hitro naraščajočih razlik v dohodkih,** to je trend rastočih dobičkov lastnikov kapitala in dohodkov menedžerjev ter istočasnega upadanja plač delavcev v bruto družbenem proizvodu[26]. Ekstrapolacija tega trenda v prihodnost nas seveda privede do praktično povsem enakega zaključka kot gornji razmislek o distopiji robotizirane družbe v nespremenjenem družbenoekonomskem sistemu.

Edina rešitev je torej verjetno res le v pravočasni temeljiti rekonstrukciji družbenoekonomskih razmerij med lastniki obeh temeljnih produkcijskih dejavnikov, to je kapitala in dela oziroma človeškega kapitala, in sicer v smeri popolne sistemske izenačitve njihovega družbenoekonomskega položaja in pravic tako v procesu produkcije kot v procesu razdelitve, kot je bilo to na konceptualni ravni pojasnjeno že v uvodnem delu te razprave. V primeru pravočasne izvedbe enakomernejše porazdelitve družbene moči (zlasti na področju korporacijskega upravljanja) in družbenega bogastva v omenjenem smislu, predvsem pa tudi **pravočasne konsenzualne spremembe temeljnega cilja delovanja družbenoekonomskega sistema** (tj. čim bolj učinkovito in celovito zadovoljevanje potreb vseh ljudi kot družbenoekonomskih subjektov, se pravi tako lastnikov dela kot lastnikov kapitala) ter ustrezne **prilagoditve vseh institucij sistema temu cilju** nas hiter tehnološki napredek seveda nima kaj skrbeti. Ravno obratno. V družbi ekonomsko enakopravnih lahko tehnološki napredek koristi vsem njenim članom, saj lahko pomeni le (še) višjo kakovost življenja. Pod omenjenimi pogoji tehnološki napredek ne bo imel za posledico večjo brezposelnost, temveč le strukturni premik v smeri povečevanja deleža zaposlenih v tistih dejavnostih, ki izboljšujejo kakovost življenja (»socialne« storitve, kultura, šport itd.), ali pa v smeri skrajševanja delovnega časa za vse in možnostjo večjega posvečanja ljudi t. i. interesnim dejavnostim. **»Ekonomski problem«** kot permanentno neravnovesje med ekonomskimi dobrinami in potrebami ljudi, ki je sicer temeljno gonilo procesa gospodarjenja, se bo namreč – prav zaradi tehnološkega napredka in enormno povečane sposobnosti proizvodnje materialnih dobrin – s polja materialnih potreb neizogibno vse bolj selil na področje zadovoljevanja nematerialnih potreb ljudi (npr. kultura, različne druge oblike sproščanja človekove ustvarjalnosti itd.). Tam pa roboti še dolgo, če sploh kdaj, ne bodo imeli prav velike vloge. Po logiki stvari bo znotraj tega procesa močno izgubljala na pomenu tudi inštitucija »lastnine« v današnjem pomenu. A v tako daljnosežne futuristične špekulacije se v tej razpravi seveda nimamo namena spuščati.

3. Konec zgodovine družbenoekonomskega razvoja človeške civilizacije?

Teza, da obstoječi kapitalizem kot družbenoekonomski sistem objektivno – razen socializma – sploh nima nobene možne enakovredne oziroma boljše sistemske alternative, je v resnici povsem neutemeljena in je bila »izumljena« izključno samo z namenom njegovega ohranjanja v interesu že omenjenih privilegiranih elit.

[25] V praksi bi verjetno izgledala v osnovi nekako tako (samo da na bistveno višji materialni ravni), kot je, na primer, izgledala družba v antičnem Rimu v času cesarstva, ki je bila v grobem razcepljena na dva razreda, to je na neizmerno bogate patricije – lastnike zemlje in sužnjev in na večinoma obubožane, neproduktivne in od »donacij« patricijev odvisne plebejce, ki so živeli le od »kruha in iger«. Patriciji so jim namreč razdeljevali hrano in oblačila ter jim prirejali igre, da bi preprečili upore nezadovoljnih množic. Če predpostavimo, da naj bi bili bodoči vseopravilni roboti v vlogi takratnih sužnjev, pomeni, da bi bili lastniki kapitala (robotov) v vlogi patricijev, preostanek delovno sposobnega prebivalstva pa bi bil (razen vojakov, policistov in državnih uradnikov ter maloštevilnih samozaposlenih v storitvenem sektorju) brezposeln in socialno vzdrževan »plebs«. Civilizacijsko gledano bi seveda vse to pomenilo vračanje družbenoekonomskih odnosov in socialnega razvoja za dve tisočletji nazaj.

[26] Damijan (2014: 9), denimo, navaja, da: 1) so realne plače navadnih zaposlenih v ZDA na enaki ravni kot v sredini 70. let, obenem pa so se dohodki menedžerjev realno povečali za dvestokrat; 2) se je delež zgornjega enega odstotka Američanov v celotnem dohodku od sredine 70. let potrojil in v letu 2008 dosegel raven izpred gospodarske depresije 1929-1933.

Nobena druga možna alternativa (razen socialistične) namreč **doslej niti še ni bila preizkušena**, trditi, da jih objektivno sploh ni, pa bi bilo seveda popolnoma neznanstveno. Dokler ne bo »idealne družbe«, bodo boljše alternative aktualnemu družbenoekonomskemu sistemu vedno obstajale. Niti najmanjšega empirično utemeljenega razloga pa ni (več) za verovanje, da je z obstoječim kapitalizmom (kljub vsem njegovim nespornim velikim slabostim) **zgodovina družbenoekonomskega razvoja človeške civilizacije končana** in da – ker se je socializem vseh vrst v praksi pač bolj ali manj izjalovil – morebitnega »boljšega« modela družbenoekonomskih odnosov preprosto ni mogoče iznajti.[27] Nasprotno. Čas, ko so te nesmiselne dogme veljale kot neizpodbitne, je dokončno minil. Praksa jih danes, kot rečeno, vse bolj očitno demantira na vsakem koraku. Lahko sicer še nekaj časa bolj ali manj učinkovito zavirajo nadaljnji družbeni razvoj v smeri filozofsko že zdavnaj jasno izoblikovanih civilizacijskih idealov človeštva, od katerih smo seveda še zelo oddaljeni, ne morejo pa ga zaustaviti. Tega – vsaj ne za zmeraj – ne zmore prav nobena ideologija. In tudi nadvse žalostno bi bilo, če bi lahko.

Neke vrste **»družbenorazvojni darwinizem«**, kot nas uči zgodovina, k sreči samodejno in neustavljivo deluje tudi na področju evolucije družbenih sistemov od »slabših« k »boljšim«. Ko nek družbeni sistem začne resneje zavirati nadaljnji ekonomski, socialni in civilizacijski razvoj, ga na dolgi rok nihče več z ničemer ne more obdržati pri življenju. Slej ko prej ga izpodrine nek naprednejši sistem, čeprav seveda drži, da ta razvoj ni vedno ravno premočrten, ampak lahko zaide tudi v retrogradno (npr. obdobje fašizma) ali brezperspektivno smer (npr. vmesni socialistični eksperimenti, ki so se sicer doslej izkazali kot neustrezna alternativa kapitalizmu, a so vendarle v marsičem vplivali na njegovo »izboljšanje«). Družba smo namreč ljudje, ki si že po naravi stvari želimo vedno boljšega in kakovostnejšega življenja, in preprosto ni sile, ki bi te težnje lahko zaustavila. Privilegirane družbene elite jih sicer s pomočjo državne prisile lahko določen čas dušijo. A spričo vse hitrejšega razvoja proizvajalnih sil, ki za svoje učinkovito sproščanje samoumevno predpostavljajo tudi **drugačen »produkcijski način«**, tj. bistveno drugačne družbenoekonomske odnose med lastniki posameznih produkcijskih dejavnikov, je ta čas vse krajši. Če sta sužnjelastništvo in fevdalizem vzdržala na tisoče let, preden sta se spričo teh teženj »ljudstva« in objektivnih potreb po ekonomsko učinkovitejšem produkcijskem načinu zlomila, se je obstoječi mezdni kapitalizem začel resno lomiti (socialistične revolucije!) že prej kot v dvesto letih in se tudi danes (po propadu večine socializmov) sam od sebe lomi in sesuva vase vsak dan hitreje. Če ne bo pravočasnih (po evolutivni poti uveljavljenih) radikalnih sistemskih sprememb, je njegov popoln zlom samo še vprašanje časa, kajti očitno je, da v sedanji obliki ni več sposoben učinkovito odgovarjati na razvojne potrebe sodobne družbe v »eri znanja« in vse hitreje naraščajočega pomena t. i. človeškega kapitala.

Na žalost pa je prav uvodoma navedena teza o »koncu zgodovine« vse predolgo obvladovala pretežni del družboslovne znanosti, zato je čas, da se z njo končno prenehamo obremenjevati. In to nemudoma. Že po zakonu entropije namreč noben sistem ni nekaj večnega in nespremenljivega. Le zakaj naj bi to veljalo za obstoječi kapitalizem, ki je pač samo, kot pravi Bulčeva (2012: 40), »eden od sistemov, ki je že dolgo prisoten in začenja kazati resne pomanjkljivosti«? Predvsem pa je, kot že rečeno, treba vedeti, da je vsak sistem določen ne samo s takšnimi ali drugačnimi »pravili igre«, temveč tudi s takšno ali drugačno »institucionalno strukturo«, in da zato za temeljito spre-

[27] Glede na to, da razmere na današnji stopnji družbenoekonomskega razvoja človeške civilizacije očitno še niti približno niso zrele za morebitno ukinjanje zasebne lastnine produkcijskih sredstev in tržnega sistema gospodarjenja, je veliko vprašanje, če je socializem sploh mogoče šteti kot posebno etapo kontinuiranega družbenoekonomskega razvoja človeške civilizacije. Ta je, kot vemo, potekal od praskupnosti in zgodnjega sužnjelastništva kot naturalnih do poznega sužnjelastništva, fevdalizma in kapitalizma kot vsaj delno ali – pri kapitalizmu – celo izrazito tržnih gospodarstev. Socializem, ki se je iz povsem objektivnih ekonomskih razlogov nujno moral ponovno preobraziti oz. se ponekod še preobraža nazaj v kapitalizem, v tem smislu pomeni določeno razvojno diskontinuiteto in zgolj nekakšno (v praksi dokazano) slepo črevo v omenjenem razvoju. Morda bo nekoč v daljni prihodnosti spet aktualen, a naslednjo etapo ekonomskega razvoja družbe, ki pa se danes, kot rečeno, že kaže kot nujna, bo zagotovo moral predstavljati družbenoekonomski sistem, ki bo v osnovi še vedno temeljil na zasebni lastnini in tržnem sistemu gospodarjenja, v vseh drugih temeljnih elementih pa bo lahko in tudi moral biti bistveno drugačen.

membo obstoječega kapitalizma ni treba ravno spreminjati temeljnih »pravil igre« (spoštovanje zasebne lastnine produkcijskih sredstev in delovanje tržnega sistema) in uvajati socializma. Obstajajo tudi druge razvojne poti, predvsem tista, ki je bila že uvodoma nakazana, to je **rekonstrukcija »institucionalne strukture« tega sistema ob nespremenjenih temeljnih »pravilih igre«.** Ista pravila igre med istimi igralci (beri: lastniki različnih produkcijskih dejavnikov), a z drugače razdeljenimi ključnimi kartami oziroma vlogami, namreč nujno dajo tudi bistveno drugačen rezultat igre (beri: učinkovanja sistema). Na marksistični kritiki kapitalizma temelječa teza, po kateri obstoječega kapitalizma ni mogoče temeljiteje reformirati brez hkratne ukinitve zasebne lastnine nad proizvajalnimi sredstvi in tržnega sistema, je znanstveno povsem neutemeljena ter predstavlja hudo zablodo in s tem tudi glavno zavoro v prizadevanjih za pospešitev nadaljnjega ekonomskega in socialnega razvoja človeške civilizacije. Lastnina produkcijskih sredstev sama po sebi v resnici načeloma ne omogoča, oziroma vsaj ne bi smela omogočati ali celo povzročati nikakršnega izkoriščanja (lastnine drugih). Bistvo problema je, kot bo podrobneje pojasnjeno v nadaljevanju te razprave, v takšnem ali drugačnem pravno reguliranem sistemu družbenoekonomskih odnosov med lastniki produkcijskih sredstev in lastniki dela, po katerem se različni družbenoekonomski sistemi razlikujejo med seboj.

O **t. i. kapitalizmu s človeškim obrazom**, ki v bistvu ni nek nov model kapitalizma in torej sploh ne more biti sistemska alternativa obstoječemu, pač pa je le ena od njegovih »socialnejših« inačic, pa v nadaljevanju niti ne bomo več posebej razpravljali.

4. Zgolj »običajna« ciklična recesija ali kolaps sistema?

Dejstvo je, da vsaj v zvezi z uvodoma omenjeno aktualno krizo (po mojem mnenju pa tudi v zvezi s katerokoli drugo krizo, ki se manifestira skozi ekonomsko recesijo ali celo depresijo) pač ni več mogoče govoriti zgolj o neki povsem »normalni« fazi gospodarskega cikla, ki naj bi po aktualni ekonomski teoriji sicer obsegal štiri faze:

- ekspanzijo
- upočasnitev
- recesijo
- okrevanje

Tudi v tej recesiji, le da tokrat še posebej očitno, je obstoječi kapitalizem kot družbenoekonomski sistem sam po sebi v bistvu totalno **kolapsiral.** Pri življenju pa ga zdaj uspevajo ohranjati le še okosteneli pravni sistem, obilni državni intervencionizem in zavestno ignoriranje obetavnih sistemskih alternativ, kakršna je, denimo, ekonomska demokracija kot popolnoma nova paradigma kapitalizma.

Če ga prizadete države s svojimi posegi na makro ravni na račun svojih davkoplačevalcev, marsikje pa tudi delavci na račun svojih pravic na mikro ravni ne bi umetno reševali s pomočjo številnih tudi **tipično »socialističnih« ekonomskih ukrepov** (npr. socializacija enormnih izgub bank oziroma reševanje povsem zavoženega zasebnega finančnega sektorja pred zlomom z javnim denarjem v obliki posrednega ali neposrednega prenašanja nasedlih naložb bank v višini več stotin milijard dolarjev v breme javnih financ[28]; različne oblike interventnega državnega subvencioniranja realnega sektorja bodisi za ohranjanje delovnih mest bodisi za krizno preživetje določenih panog oz. dejavnosti, kot npr. reševanje avtomobilske industrije v Nemčiji v obliki obilnega subvencioniranja nakupov avtomobilov, subvencioniranje uvajanja krajšega delovnega časa pri delodajalcih in podobno; socializacija izgub posameznih podjetij s pritiski na »prostovoljno« zmanjševanje že pridobljenih in pogodbeno določenih pravic delavcev itd.), bi se **v tej krizi že zdavnaj tudi popolnoma sesul**. Doživel bi popoln zlom finančnega, posledično pa tudi od njega vse bolj eksistenčno odvisnega realnega sektorja gospodarstva s katastrofalnimi

[28] Furlan (2014: 9) navaja podatek, da je, na primer, Velika Britanija samo za dokapitalizacijo zasebnih bank porabila več kot 130 milijard funtov, celotna izpostavljenost britanskih davkoplačevalcev do vseh izgub, nakopičenih v bankah, pa je višja ob 1,2 bilijona funtov, pri čemer ni treba posebej podarjati, da bi brez radodarnih denarnih injekcij države britanske banke že zdavnaj propadle. Nekateri avtorji, kot npr. Brščič (2013: 5), v zvezi s tem govorijo kar o »bančnem socializmu«.

socialnimi posledicami. Dejstvo, da – izključno zaradi omenjenih državnih interventnih ukrepov – do tega tokrat ni prišlo, vsaj ne v ekstremni obliki, pa seveda ne pomeni, da kot sistem pač ni kolapsiral. Je, in to v temelju. Vendar pa je bil iz popolne kome, kot že tolikokrat prej, z omenjenimi eksternimi ukrepi za nekaj časa spet umetno obujen k »življenju«. A kajpak le do prve naslednje krize.

Zasluge za morebitno tudi tokratno preživetje obstoječega kapitalizma torej zagotovo ne gredo, oziroma ne bodo šle domnevni ekonomski superiornosti in visoki viabilnosti[29] tega sistema, temveč izključno le **organizirani »zunanji« (predvsem državni) obrambi tega sistema**, ki sicer sam, tj. s svojim lastnim »imunskim sistemom« in brez omenjene zunanje pomoči, očitno ni več sposoben (pre)živeti in prosperirati na dolgi rok. »In zdaj se vprašajte, kaj se zgodi, ko ljudje nehajo verjeti, da je kapitalizem nekaj samoumevnega, naravno stanje družbe, in ko začnejo verjeti, da kapitalizem nastane vsakič, ko ga rešimo, in da je kapitalizem stanje, ki ga pri življenju ohranja le še patriotizem ljudi: je ta nova ☒vera☒ afirmacija kapitalizma ali razpoka v kapitalizmu? Afirmacija kapitalizma ali simptom konca kapitalizma? In navsezadnje, je bil astronomski bailout – reševanje bank in podjetij ob izbruhu krize, socialistični poseg v kapitalizem, podružbljanje izgub – afirmacija kapitalizma ali simptom konca kapitalizma?" (Štefančič: 2010)

Zgoraj povedano v celoti velja tako za **(neo)liberalno** kot tudi za **t. i. socialno-tržno različico** obstoječega kapitalizma, ki pa imata sicer v osnovi popolnoma iste sistemske temelje, tj. enako osnovno institucionalno strukturo in pravila igre, in zato v bistvu tvorita tudi **isti »model« kapitalizma**, obe pa se danes dokaj močno opirata na – vsaj občasno – intervencijsko vlogo države. Relevantnih razlik med njima je vse manj. Kot ugotavlja Bošković (2012: 13), vse kaže, da z javnega prizorišča izginja tisto, kar se je še nedavno razglašalo za »anglosaški« model kapitalizma. Brez sicer pogosto karikiranih opisov bi moral biti ta »model« sestavljen iz dobrega denarja, svobodne trgovine, omejene države (»majhne države«, kot jo imenujejo zagovorniki modela), trga, popolnoma odprtega za tekmovanje itd. Že bežen pogled na prizorišče premožnih držav pa, nadaljuje avtor, več kot jasno priča o tem, da je od modela v rabi le še zanemarljivo malo stvari. To še posebej velja za »Anglosase«: tako Amerika kot Velika Britanija sta se v tej krizi najprej s tonami denarja davčnih obveznikov spustili v reševanje velikih izgubarjev (tistih, ki so »preveliki, da bi jih lahko pustili propasti«), ko je denarja zmanjkalo, pa dobesedno v vse obilnejše tiskanje dolarjev in funtov. Amerika in Velika Britanija, če bi sodili po sedanjih oblasteh in tiskarnah denarja teh dveh držav, ne glede na to, ali o tem govorimo ali ne, sta videti obsedeni s strahom pred ponovitvijo depresije, pa čeprav v nekoliko bolj mili – japonski različici. Zato sta se v praksi odmaknili od tistega slovitega »anglosaškega« modela in se približali tistemu, kar so prav s te strani sveta razglašali za »evropski« model. Najpogosteje so opisovanje tega modela tako karikirali, da so govorili o razsipniških državah, ki so se pripravljene sprijazniti z inflacijo in se nagibajo k devalvacijam, protekcionizmu itd. Hkrati pa se poskuša na evropskem območju na podlagi nemške deflatorne politike zgraditi nekaj, kar so prej pripisovali prav »anglosaškemu« modelu: trden denar (ki znotraj območja deluje, kot je nekdaj delovalo zlato), umestitev državne porabe v meje, določene s prihodki itd. Če stvari še nekoliko poenostavimo, bi morda lahko rekli, zaključuje omenjeni avtor, da je kriza pregnala anglosaški model z anglosaškega območja, po drugi strani pa se zdi, da se nekaj od tega modela zdaj pojavlja na evropskem prizorišču.

5. (Ne)viabilnost obstoječega kapitalizma in (ne)normalnost ekonomskih ciklov

Vsaka kriza, ki zahteva intervencijo države v delovanje družbenoekonomskega sistema zato, da bi ta **sploh lahko »preživel«,** torej da bi lahko še opravljal svojo funkcijo (z vidika ciljev sistema), pomeni, da je obstoječi sistem sam po sebi pač odpovedal, iztiril, kolapsiral. Države z njenimi intervencijskimi ukrepi na-

[29] Viabilnost je sposobnost živih sistemov preživeti in ohraniti svoje bistvo v zapletenih razmerah. (po Mlakar in Mulej, 2008: 91) Pomeni torej zmožnost sistema, da preživi in se razvija z lastno ustvarjalnostjo, ko se znajde v zapletenem okolju.

mreč – razen morda v državnoplanskem socializmu sovjetskega tipa – teoretično ni mogoče šteti za integralno sestavino družbenoekonomskega sistema in njegove notranje organizacije, ampak za del okolja tega (sicer odprtega) sistema[30]. Njeni posegi v sistem torej štejejo kot **zunanji posegi,** teorija o »normalnih« ekonomskih ciklih kapitalizma pa je znanstveni konstrukt, se pravi nekaj, kar naj »znanstveno« utemelji ekscesno delovanje sedanjega kapitalizma v praksi in to prikaže kot normalen in samoumeven ekonomski pojav. Družbenoekonomski sistemi naj bi namreč sodili med **t. i. viabilne sisteme**, za katere je po sistemski teoriji značilno, da so »zmožni preživeti brez pomoči iz okolja, ne da bi se pri tem iz njega izolirali« (Rosi, 2008). Za sistem, ki ciklično zapada v krize, iz katerih se ni sposoben rešiti sam, temveč ga mora urgentno reševati država s svojimi posegi, torej ni mogoče trditi, da »deluje ciklično«, ampak da »ciklično propada«, oziroma da njegova viabilnost obsega samo en cikel, ob vsaki recesiji pa ga je treba na novo oživljati za funkcioniranje v naslednjem ciklu do naslednje recesije.

Pri t. i. ekonomskih oziroma poslovnih ciklih namreč ne gre zgolj za nihanje (višjih ali nižjih, vendar še vedno pozitivnih) stopenj gospodarske rasti navzgor ali navzdol okoli neke trendne rasti, ampak za **občasno izmenjavanje povsem nasprotujočih si trendov.** Vsaka recesija ali depresija povzroči ne samo upočasnjeno rast (tj. nihaj stopnje rasti navzdol, vendar ne pod vrednost »nič«), ampak gospodarsko nazadovanje v pravem pomenu besede, torej zmanjševanje BDP oz. krčenje ekonomije, ki se mu le zaradi lepšega reče negativna »rast«. V resnici gre namreč za učinkovanje v nasprotno smer od »rasti«, se pravi za **ravno nasprotno delovanje** družbenoekonomskega sistema od njegovih lastnih ciljev, pri čemer naj še enkrat opozorimo, da je običajno le-to v glavnem posledica internih napak v sistemu (sistemskih protislovij), ne morda kakih izrednih okoliščin. Takšnega, čeprav samo občasnega delovanja katerega koli sistema, pa seveda ni moč šteti za normalno (nemoteno) delovanje pri uresničevanju njegovih ciljev, posebej še, če je vsakokratna ponovna »normalizacija« želenega trenda odvisna od pomoči (intervencije) iz okolja sistema. Poskusimo vprašanje »(ne)normalnosti« ekonomskih ciklov v delovanju družbenoekonomskega sistema pojasniti s primerjavo med dvema različnima, v osnovi pa podobnima (dinamičnima) sistemoma, izhajajoč pri tem iz spoznanj **splošne teorije sistemov.**

Ekonomski cikli v družbenoekonomskem sistemu delujejo nekako tako, kot bi, denimo, nek motor kot tehnični sistem zaradi vgrajenih konstrukcijskih napak (beri: notranjih sistemskih protislovij) po začetnem ogrevanju naprej močno pospešil vrtenje naprej, nato na neki točki začel pešati in nazadnje prešel kar v vrtenje nazaj, ki pa se ne zaustavi in ne preide samodejno ponovno v vrtenje naprej, ampak bi to vrtenje v nasprotno smer lahko trajalo do popolne entropije motorja, če ne bi vanj posegel mehanik (beri: država s svojimi ukrepi) in ga popravil tako, da se spret začne vrteti v pravo smer. A ker to popravilo ne obsega celovite rekonstrukcije motorja in odprave ključnih konstrukcijskih napak, je motor spet usposobljen za vrtenje naprej le začasno (beri: za en cikel), dokler konstrukcijske napake ne bodo po principu pozitivne povratne zanke ponovno povzročile obrata vrtenja v napačno smer (beri: naslednje recesije ali depresije). Proces takšnega cikličnega popravljanja motorja seveda nujno privede do točke, ko nadaljnja popravila – tudi zaradi vzporednega procesa tehnološkega staranja motorja – postanejo nerentabilna in se je treba odločiti bodisi za temeljito rekonstrukcijo bodisi za nakup novega motorja.

Je torej takšno delovanje motorja, se pravi vrtenje malo naprej, malo nazaj, po popravilu pa spet malce daljši čas naprej, dokler ne začne samodejno iti spet nazaj itd., morda res **mogoče teoretično označiti kot »normalno«?** Zagotovo ne. Samo toliko in prav nič bolj »normalno« pa je v bistvu tudi ciklično delovanje obstoječega kapitalizma kot družbenega sistema, kajti splošna načela sistemske teorije veljajo tako za tehnične kot za družbene sisteme. S tega vidika je vsekakor težko razumeti, na kakšni podlagi ekonomska teorija, konkretno t. i. teorija rasti in poslovnih ciklov, razpravlja o domnevni normalnosti teh ciklov. Kot da bi ti res nastajali zaradi nekakšnih nepredvidenih zuna-

[30] Sistem in okolje skupaj pa tvorita sistem višjega reda, v katerem imata vlogo podsistemov. (Gruberinić in dr., v Rosi, 2008)

njih okoliščin, ne pa zaradi notranjih »konstrukcijskih napak« veljavnega mezdnokapitalističnega družbenoekonomskega sistema.

Tisto, kar na daljši rok sicer res ustvarja vtis, da gre zgolj za ciklično nihanje okoli nekega nenehno »naraščajočega trenda rasti«, je zgolj dejstvo, da so obdobja objektivnega »krčenja ekonomije« (recesije, depresije) zaradi urgentnih intervencij držav razumljivo pač **v povprečju precej krajša kot obdobja ponovne rasti**, ki temu sledijo kot posledica omenjenih intervencijskih ukrepov. Na dolgi rok se torej BDP sumarno res povečuje. Tudi z vožnjo malo naprej in malo nazaj se nekam pride, če so kosi opravljene poti naprej pač (po zaslugi voznika – šoferja in mehanika v isti osebi) precej daljši od tistih nazaj. A vozilo, ki vozi na ta način, je z vidika svojega namena in cilja hudo neučinkovit tehnični sistem. Enako in v celoti to seveda velja za ciklično delujoč družbenoekonomski sistem.

Razlogi za omenjeni »sumarno pozitivni« trend kljub občasnim »vožnjam nazaj« pa so seveda lahko tudi drugje. Na primer v dejstvu nenehnega **tehnološkega napredka** kot – poleg investicij – najpomembnejšega vzvoda dolgoročne gospodarske rasti. Da je le-tega zaviral, kapitalizmu (vsaj za nazaj) seveda ni mogoče očitati. Kapitalizem je bil na krilih tehnološkega napredka rojen in tehnološki napredek je v kapitalizmu še vedno eden od temeljev kompetitivnosti (tekmovalnosti), ki je osnovna značilnost tržnega sistema gospodarjenja. Veliko vprašanje pa je, ali je na prehodu v ero znanja in vse večjega pomena človeškega kapitala obstoječi kapitalizem še vedno družbenoekonomski sistem, ki zagotavlja **optimalen tehnološki napredek tudi v prihodnje**. O tem, koliko notranje razvojne energije še premore na tem področju, bo sicer več govora v zvezi s problematiko učinkovite(jše)ga angažiranja človeškega kapitala v produktivne namene. Že na tem mestu pa velja opozoriti, da je – zaradi vse manj učinkovite izrabe objektivno razpoložljivega človeškega kapitala v produkcijskih procesih, pogojene s klasičnim mezdnim položajem zaposlenih kot njegovih nosilcev – tudi tehnološki napredek danes zagotovo počasnejši kot bi lahko bil v nekem sodobnejšem tržnem družbenoekonomskem sistemu, v katerem bi ta napredek slonel tudi na **izrabi inventivnosti oziroma najširših ustvarjalnih potencialov vseh zaposlenih**, ne izključno na večjih ali manjših vlaganjih v izobraževanje, znanost in specializirane razvojno–raziskovalne dejavnosti.

Neizkoriščene rezerve so v tem pogledu brez dvoma še ogromne, kar po logiki stvari pomeni, da je tehnološki napredek torej danes vendarle že **podoptimalen**. Vendar pa to ne pomeni, da je povsem zastal, ampak je še vedno pomembno gonilo gospodarskega razvoja. Treba je namreč upoštevati, da razvoja znanosti in tehnologije, s tem pa tudi nenehnega tehnološkega napredka (upoštevaje ustvarjalnost in inventivnost kot temeljni značilnosti človeka) ni mogoče zaustaviti, kajti vsako novo spoznanje in odkritje vodi naprej k naslednjim. Nenehen tehnološki razvoj je torej vsaj do določene mere zagotovljen že po njegovi lastni »inerciji«, se pravi **že zaradi same ustvarjalne narave človeka**, ne glede na konkreten družbenoekonomski sistem. Tehnološki razvoj za razliko od »ekonomske rasti« nikoli ne nazaduje, niti med recesijami. V odvisnosti od narave prevladujočih družbenoekonomskih razmerij med ekonomskimi subjekti znotraj vsakokratnega družbenoekonomskega sistema, ki bodisi spodbujajo bodisi zavirajo učinkovito izrabo razpoložljivih ustvarjalnih potencialov ljudi, je lahko samo **bodisi hitrejši bodisi počasnejši**. Povsem zaustavil ga ni še noben družbenoekonomski sistem, kapitalizem pa ga je – v primerjavi z drugimi družbenoekonomskimi sistemi v zgodovini človeške civilizacije – s svojo izrazito kompetitivno naravo, kot rečeno, v preteklosti celo močno spodbudil. Gre za neke vrste »perpetuum mobile«, ki pa se lahko ob zanemarjanju razpoložljivega človeškega kapitala v prihodnje močno upočasni. Čeprav torej ugotavljamo, da obstoječi kapitalizem iz zgoraj navedenega razloga, tj. zaradi vse manj učinkovite izrabe objektivno vse večjega razpoložljivega človeškega kapitala, v sodobnih pogojih gospodarjenja ne omogoča več povsem optimalnega tehnološkega napredka, je ta na današnji stopnji razvoja – že zaradi inercije preteklega razvoja, tudi brez dodatnih sistemskih spodbud v primerjavi z dosedanjimi – še vedno izjemno hiter in v veliki meri že sam **omogoča ter pogojuje pomemben del dolgoročne ekonomske rasti.** Na kaj sem želel opozoriti z vsem povedanim?

Zgoraj omenjeni dolgoročni trend rasti, če mu bomo (kljub cikličnemu delovanju ekonomije) vsaj določen čas priča še naprej, je mogoče v pomembnem delu, če že ne v celoti, pripisati »samodejnemu« tehnološkemu napredku, ki pa že dolgo ni več zasluga »naprednosti« obstoječega družbenoekonomskega sistema, ampak je zdaj **celo že izrazito podoptimalen**. Kljub temu pa še vedno tolikšen, da ceteris paribus v vsakem primeru zagotavlja neko gospodarsko rast. Ta trend torej sam po sebi, posebej če ga analiziramo samo za nazaj, nikakor ne more služiti kot **dokaz domnevne ekonomske superiornosti obstoječega modela kapitalizma** kot sistema, ki naj bi kljub svojemu cikličnemu delovanju edini zagotavljal dolgoročno ekonomsko rast tudi v prihodnje.

Toda o tem zgolj mimogrede, vrnimo se zdaj k ožji tematiki tega poglavja. Recesije in depresije torej v resnici niso, kot že rečeno, nič drugega kot **krajši ali daljši kolapsi**, ne zgolj manjše »motnje« v delovanju družbenoekonomskega sistema z vidika njegovih temeljnih ciljev in namena. Če ponovimo: eno so zgolj nihanja gospodarske rasti s predznakom plus, nekaj povsem drugega pa občasni krajši ali daljši padci v minus, ki trend rasti prekinejo in ga obrnejo v nasprotno smer. To pomeni, da sistem s svojimi principi in mehanizmi, na katerih temelji, v recesijah preprosto ne deluje (več) in se tudi ni sposoben sam, to je brez intervencije iz okolja (države) ponovno »vzpostaviti«. O trendu rasti v pravem pomenu besede je torej mogoče govoriti le znotraj enega gospodarskega cikla (tj. med eno in prvo naslednjo recesijo). Toliko rasti je sistem sposoben **s svojimi mehanizmi in principi delovanja** ustvariti brez interventnih posegov (beri: umetnega dihanja) države in samo to je tudi lahko merilo njegove dejanske lastne učinkovitosti. Že po splošni teoriji sistemov namreč noben sistem v nobenem trenutku ne bi smel (»normalno«) delovati v nasprotju s svojimi lastnimi cilji. Zato je dokazovanje domnevne ekonomske učinkovitosti obstoječega kapitalizma z dolgoročnim »trendom rasti«, ki je razumljen preprosto kot rezultanta (seštevek vektorjev) rasti vseh posamičnih ekonomskih ciklov v več kot dvestoletni zgodovini nekontinuiranega razvoja, v veliki meri pa tudi »samodejnega« tehnološkega napredka, lahko znanstveno precej dvomljivo početje.

Še posebej to velja po zadnji, še vedno aktualni krizi, v kateri ni več jasno, ali ima ta sistem sploh še toliko notranje energije, da ga bo (četudi z obilno pomočjo države) mogoče vsaj še enkrat spraviti v fazo ponovnega celovitega okrevanja in ekspanzije, s čimer seveda ne gre razumeti zgolj ponovne rasti BDP, temveč tudi vse druge kazalce gospodarske uspešnosti in socialne kohezivnosti. Ob dejstvu, da je Japonska v krizi že dobri dve desetletji in da so znaki oživljanja gospodarstva v ZDA še vedno precej neprepričljivi, se Evropa tudi po več kot šestih letih od izbruha krize iz nje očitno še ni izkopala, temveč se ta pravzaprav le še poglablja. Tehnično, torej zgolj z vidika ponovne rasti BDP, sicer večina držav EU (tudi tistih, ki so bile deležne mednarodne finančne pomoči pod okriljem t. i. trojke) ni več v recesiji, vsi ostali problemi, ki kažejo na globoko krizo družbenoekonomskega sistema kot celote, pa ostajajo in se celo zaostrujejo (rekordna brezposelnost, zlasti med mladimi, povečevanje števila revnih, krčenje socialne države in države blaginje, izginjanje srednjega razreda in vse izrazitejši prepad med bogatimi in revnejšimi sloji, vse hujši okoljski problemi itd.). Ob vseh teh problemih, za katere pa nekih dolgoročnejših rešitev še ni niti na vidiku, je seveda nemogoče govoriti o koncu sistemske krize obstoječega kapitalizma. Celo več, zdi se, da je njegova nemoč pri spopadanju s temi problemi tudi na dolgi rok vse bolj očitna, krizi pa zaenkrat ni videti konca. Kakršnakoli pretirana vzhičenost (zgolj) nad ponovno rastjo BDP in nekaterih drugih finančnih kazalcev je torej povsem neutemeljena, kajti ta sama po sebi omenjenih »strukturnih« problemov obstoječega kapitalizma pač ne bo rešila. Lahko gre tudi, če parafraziram Videmška (2014: 6), zgolj za »statistično iluzijo, ki pozablja na usodo milijonov ljudi«.

Morda velja za zaključek še opozoriti, da znane razprave o tem, ali imajo krize oziroma recesije v kapitalizmu morda tudi **t. i. očiščevalni učinek**, v ničemer ne vplivajo na bistvo gornjih ugotovitev o nenormalnosti cikličnega delovanja gospodarstva. »V ekonomiji ima debata o tem, ali imajo recesije "očiščevalni" učinek, že zelo dolg rep. Schumpeter je v 1940-ih razvil znano teorijo o kreativni destrukciji, nakar je "avstrijska šola" ekonomije razvila teorijo, da so periodični "poslovni cikli" oziroma krize koristne, ker počistijo

gospodarstvo nekonkurenčnih subjektov, iz česar nato zraste močnejše in bolj konkurenčno gospodarstvo. Država zato v času krize ne bi smela posegati, ampak prepustiti gospodarstvo, da se samo očisti. S poseganjem zgolj zaseje klice naslednje krize. V še svežem članku Foster, Grim in Haltiwanger (2014) analizirajo te "očiščevalne učinke" v ameriškem gospodarstvu in ugotavljajo, da je v prejšnjih krizah bilo veliko tega "očiščevanja". Sedanja "Velika recesija" pa je drugačna, zanjo je značilno manj realokacije kot pred krizo (gospodarstvo se je bolj "očiščevalo" v času rasti kot v času sedanje krize), hkrati pa ima ta realokacija, ki se je zgodila, manjši pozitiven učinek na rast produktivnosti kot prejšnje krize. Foster et al nimajo odgovora na to, zakaj je ta kriza drugačna od prejšnjih, sumijo sicer na finančne omejitve, vendar empiričnega dokaza za to (še) nimajo.« (Damijan, 2014c)

6. Krize – stalnica skozi zgodovino kapitalizma

Vloga držav v družbenoekonomskem sistemu, s tem pa tudi pri reševanju gospodarskih kriz, je vsekakor zelo pomembna. Vendar pa mnenja teoretikov o tem, kakšna naj bi ta bila, niso enotna. »Zgodovina vloge države v gospodarstvu pokaže, da so se v različnih obdobjih in v različnih ekonomskih sistemih med teoretiki močno razlikovala mnenja o vlogi države v gospodarstvu in s tem tudi o pomembnosti ter vlogi gospodarske politike. Nasprotujoči pogledi segajo od centralno-planskega urejanja gospodarstva pa tja do popolnega ekonomskega liberalizma in trajajo še danes.« (Predolac, 2006: 1-2) Nobenega dvoma ni, da ima država kot družbena organizacija[31] vso potrebno moč in vse potrebne mehanizme tako za institucionalno regulacijo družbenoekonomskega sistema, kakor tudi za konkretno izvajanje takšnih ali drugačnih gospodarskih politik. Ključnega pomena za izbiro učinkovitega načina ukrepanja v primeru gospodarskih kriz, posebej če se te ciklično ponavljajo, pa je seveda predvsem **pravilna diagnoza njihovih vzrokov**.

Načeloma je mogoče ločiti predvsem med **tremi elementarnimi funkcijami** (z različnimi »podfunkcijami«), ki jih danes izvajajo države v odnosu do družbenoekonomskega sistema, in sicer so to (pogojno tako imenovane):
- normativno-regulatorna,
- spodbujevalna in
- intervencijska funkcija.

Pri tem velja pripomniti, da klasične liberalne države **»nočnega čuvaja«** danes (najmanj od pojava makroekonomije dalje) v praksi ni več, temveč se vse tri omenjene funkcije med seboj prepletajo v najrazličnejših kombinacijah glede konkretnega obsega posamezne od njih v posameznih primerih. Kljub temu pa je treba izhajati iz dejstva, da sta družbenoekonomski sistem in država po splošni teoriji sistemov **dva različna družbena (pod)sistema**, ki pa sta seveda med seboj nedvomno tesno povezana. Ob enakem družbenoekonomskem sistemu (npr. mezdnem kapitalizmu) je pravzaprav samo od intenzinvnosti vpletanja države z omenjenimi funkcijami v njegovo delovanje odvisno, kakšen **»tip«** konkretnega sistema nastane iz konkretne kombinacije, bolj liberalni ali bolj socialno-tržni. Vendar pa naj, preden nadaljujemo, na tem mestu še enkrat opozorim, da nas v tej razpravi ne zanima aktualna »primerjalna ekonomija«, ki sicer proučuje razlike med **t. i. institucionalno** in **t. i. neoklasično (neoliberalno)** teorijo o vlogi države v gospodarstvu[32]. Ne prva ne druga se namreč ne ukvarjata z bistvom obstoječega mezdnega kapitalizma kot družbenoekonomskega sistema, v katerega ne dvomita, pač pa le z

[31] Država je družbena organizacija z vsemi prvinami organizacije (moč, prisila, oblast, legitimnost, hierarhija). Država ni ozko specializirana organizacija, država ima nešteto ciljev in aktivnosti. V tem se že na prvi pogled loči od zasebnih organizacij, ki združujejo državljane. (Keresteš, 2005: 2-3)

[32] Neoliberalizem zanika vlogo države kot legitimno pot za vplivanje na tržni izid na podlagi kolektivne volje. Osnova neoklasične teorije pri razlagi vloge države je popolna konkurenca, ki v večini primerov edina daje družbeno optimalen rezultat, državna intervencija pa le v zelo redkih primerih. Moderna institucionalna teorija pa gleda na gospodarstvo kot na del družbe, trg pa je le ena od institucij ter je sestavni del kompleksnega družbenopolitičnega in kulturnega okolja. Institucije določajo način, po katerem to okolje deluje. Za institucionaliste je trg »institucija menjave«, podjetje »institucija proizvodnje«; država pa je ustvarjalec in regulator institucij, ki urejajo odnose med njima. (Predolac, 2006: 6-9)

njegovimi pojavnimi oblikami v odvisnosti od večje ali manjše vloge države, ki pa so v tem smislu seveda popolnoma irelevantne. Predmet našega proučevanja so, kot že rečeno, le temeljne »integralne« institucije kapitalističnega družbenoekonomskega sistema (kapital, podjetje, delovno razmerje, faktorska razdelitev produkta itd.), ki v vseh tipih obstoječega kapitalizma delujejo v bolj ali manj enaki obliki ter neodvisno od institucij države in njene večje ali manjše vloge v gospodarstvu. Zato je naše vodilo izključno le **splošna sistemska teorija**, naše poudarjanje potrebe po temeljiti spremembi institucionalne strukture obstoječega kapitalističnega družbenoekonomskega sistema pa niti približno ne pomeni pritrjevanja t. i. institucionalni ekonomski teoriji, s katero ta razprava sicer nima popolnoma nobene zveze. Funkcij države v družbenoekonomskem sistemu se v nadaljevanju dotikamo le mimogrede in zgolj v obsegu, ki je potreben za utemeljevanje teze, da ciklične ekonomske krize v tem sistemu niso pogojene, še manj pa rešljive z večjim ali manjšim poseganjem države v gospodarstvo, temveč izvirajo iz samih temeljev obstoječega kapitalističnega družbenoekonomskega sistema.

1.
S svojo *normativno-regulatorno in pravno-varstveno funkcijo* država uzakonja, predvsem pa pravno varuje (»pravna država«) takšno ali drugačno ***»organizacijo«*** družbenoekonomskega sistema, v katero po teoriji sistemov sodijo:
- ***struktura sistema,*** se pravi komponente oziroma elementi (v danem primeru temeljne institucije in subjekti) sistema ter najrazličnejša razmerja in povezave med njimi, ter
- ***pravila igre v sistemu,*** se pravi načela in zakonitosti, ki usmerjajo in determinirajo delovanje teh komponent znotraj sistema.

V kapitalizmu so generalna sistemska **pravila igre** opredeljena predvsem s spoštovanjem zasebne lastnine produkcijskih sredstev ter tržnih zakonitosti gospodarjenja, osnovna **institucionalna struktura** sistema pa predvsem s (širšo ali ožjo) definicijo instituta kapitala, s specifično koncepcijo kapitalističnega podjetja ter produkcijskih in distribucijskih razmerij med lastniki dela in kapitala, dodatno pa tudi še z večjim ali manjšim obsegom pravic ter institucij države blaginje (z javnimi servisi, kot so šolstvo, zdravstvo, kultura itd.) in socialne države. Zlasti **socialna funkcija države** kot del regulatorne, je sicer sistemsko dokaj vprašljiva, saj v veliki meri (predvsem v segmentu, ki se nanaša na socialne pravice pridobitno sposobnega dela populacije) predstavlja v bistvu korekcijo neustreznega delovanja družbenoekonomskega sistema samega in bi jo v tem smislu lahko – če ne bi bila sistemsko regulirana – teoretično šteli kot del intervencijske funkcije države.

2.
Države danes poskušajo posebej **pospeševati oziroma dosegati večjo učinkovitost** veljavnega družbenoekonomskega sistema ne samo prek svoje regulatorne, ampak tudi prek svoje spodbujevalne funkcije, ki se izvaja v obliki različnih **ukrepov ekonomske politike**. Mednje sodijo, denimo, pospešena vlaganja v izobraževanje, znanost in raziskave, ki so v domeni javnega sektorja, določene vrste davčnih olajšav in podobni ukrepi. Gre torej za ukrepe, ki niso sistemsko vgrajeni v samo »organizacijo« družbenoekonomskega sistema, ampak so del tekoče ekonomske »politike«. Za razliko od intervencijskih so praviloma naravnani izrazito dolgoročno.

3.
S svojo intervencijsko funkcijo pa države (praviloma kratkoročno) v bistvu **»kršijo svojo lastno regulacijo organizacije družbenoekonomskega sistema«,** in sicer tako, da s svojimi interventnimi ukrepi začasno suspendirajo bodisi delovanje tržnih zakonitosti (npr. reševanje zasebnih bank z javnim denarjem) ali pa tudi posameznih institucij veljavnega sistema (krčenje »socialne države«) s ciljem preprečiti zastoje v delovanju obstoječega družbenoekonomskega sistema in ga kolikor mogoče dolgo obdržati pri življenju še naprej. V tem smislu so običajno v ospredju predvsem ukrepi na monetarnem, davčnem in fiskalnem področju. Primerov takšnega ukrepanja – poleg zgoraj že navedenih – je v aktualni krizi več kot dovolj. Namen takih ukrepov pa je urgentna preprečitev ali vsaj omilitev **negativnih posledic kriz**, ki so posledica napak v »organizaciji« družbenoekonomskega sistema.

Predmet našega zanimanja v tej razpravi so seveda zgolj sistemske krize, ki se nanašajo na delovanje ključnih komponent obstoječega kapitalizma in se zato

navzven manifestirajo kot ekonomske recesije ali depresije. In te se obstoječemu kapitalizmu **neprestano dogajajo praktično že vso zgodovino njegovega obstoja**, kar seveda že samo po sebi postavlja pod vprašaj tezo o njegovi ekonomski superiornosti. »Sedanja velika recesija v razvitih državah, največja po drugi svetovni vojni, je porodila nekaj dvomov o dobri naoljenosti tržnega gospodarstva. Toda ta kriza je le ena izmed stotin ekonomskih kriz v zadnjih treh stoletjih. Če v wikipedijo vtipkate *list of economic crises*, boste dobili *ad hoc* seznam gospodarskih kriz in ugotovili, da se od začetka pravega tržnega gospodarstva krize pojavljajo na vsakih osem do deset let. Redno kot letni časi.« (Damijan, 2014a: 9) Podrobnejši pregled teh kriz podaja Mendel (po Štor, 2002: 3): »Od nastanka svetovnega industrijskega kapitalizma je bilo natanko dvaindvajset kriz hiperprodukcije. Krize so nastopile v letih: 1825, 1836, 1847, 1857, 1873, 1882, 1891, 1900, 1907, 1913, 1921, 1934, 1949, 1953, 1958, 1961, 1971, 1974-1975, 1987 in konec devetdesetih let.« Zadnja, aktualna huda kriza iz leta 2008 torej v tem precej strašljivem pregledu niti še ni upoštevana. Zanimivo pri tem je, da Mendel za razliko od večinske teorije ekonomskih ciklov, ki je razvila celo vrsto teorij kriz[33], vse te krize zelo preprosto obravnava kot **»krize hiperprodukcije«**.

Podobno številni avtorji razmišljajo tudi v zvezi z aktualno krizo, pri kateri naj prav tako ne bi šlo toliko za **finančno krizo**, temveč v bistvu za **krizo hiperprodukcije**. Mencinger (2013: 4), denimo, ugotavlja, da se je v zadnjih desetletjih pri delitvi družbenega produkta med delom in kapitalom izrazito zmanjšal delež dela in narasel delež kapitala. To je še pospeševala selitev proizvodnje v države s poceni delovno silo. Poleg tega pa se je zgodila financializacija gospodarstva, torej bistveno večja rast finančnega sektorja od rasti realnega sektorja. Omenjeno zmanjševanje deleža dela pri delitvi družbenega produkta je povzročilo zmanjšanje kupne moči pri večini, zato so jo na približno enaki ravni umetno vzdrževali s krediti. Prelomna točka pa je bila, ko se je izkazalo, da so finančni produkti ameriških bank košara gnilih jabolk, ki so jih, kot pravi Mencinger, lepo zapakirali in prodali po svetu. Praktično identično stališče zastopata tudi Kovačič (2013: 4)[34] in Šajatović (2012), ki ugotavlja: »Če obstaja resna grožnja svetu, potem je to stanje globalne ekonomije in napačne diagnoze današnje svetovne recesije. Ta je predvsem posledica hiperprodukcije blaga, šele potem 'pohlepnih bankirjev'. … Poenostavljeno, v svetu je preveč tovarn vseh proizvodov, preveč najrazličnejših storitev se ponuja, ni pa dovolj plačilno sposobnih kupcev.« Vsekakor pa velja ob tem še enkrat spomniti na ugotovitve Damijana (2014: 9), da je »fundamentalno spoznanje« o tem, da ne gre (več) za krizo neučinkovitosti na strani ponudbe (proizvodnje), temveč obratno, za krizo na strani povpraševanja, ki je posledica neustrezne razdelitve dohodkov s »premajhnim deležem delavcev v kolaču«, že prodrlo na plano tudi v cvetu akademskih ekonomistov na konferenci Mednarodnega denarnega sklada novembra 2013, zlasti pa s Pikettyevo knjigo *Kapital v 21. stoletju* (2013), ki da je temu dodala le še piko na »i«. Damijan (2014b: 9) ugo-

[33] Jamer (2010: 3-5), denimo, navaja pet takšnih teorij: teorija multiplikatorja in akceleratorja, denarna teorija, psihološka teorija, teorija realnih gospodarskih ciklov in politična teorija. Štor (2002: 4-7) pa navaja naslednje teorije nastanka gospodarskih kriz: monetarna teorija gospodarskega cikla, teorija hiperakumulacije ali čezmernih investicij, teorija premajhne potrošnje, psihološka teorija in keynesijanska razlaga ekonomske krize.

[34] »Sedanja gospodarska in finančna kriza je posledica več desetletij porušenega razmerja med delom in kapitalom pri vplivu in delitvi BDP (Husson) … Krepitev deleža kapitala v BDP oz. zagotavljanje profitov na račun relativnega siromašenja delavcev sta tudi sama nastopila kot odgovor na neko krizo, in sicer na ciklično krizo produktivnosti, ki je zajela zahodni svet v 70. letih 20. stoletja. V povojnem obdobju je fordistični sistem zagotavljal vzajemno rast obsega profitov z rastjo plač in delavske potrošnje. Ko so profitne stopnje upadle, je neoliberalizem podaljšal obdobje visokega obsega profitov tako, da je spodbudil financializacijo in okrepil razredno moč lastnikov kapitala. (Harvey) S tem pa je povzročil prehod iz produktivne faze sistemskega cikla akumulacije kapitala v finančno (Arrighi), kar pomeni, da se je kapital na zahodu umikal iz investicij v realni sektor (in je proizvodnjo selil v novo industrializirane dežele z nizkimi mezdami) in v vse večjem obsegu investiral v finančne špekulacije. Delavcem na zahodu je to prineslo strukturno pomanjkanje zaposlitev, intenziviranje dela, naraščanje prekarnosti, poglobljeno razslojevanje in za večino stagnacijo kupne moči, ki je bila kompenzirana z napihovanjem kreditnih balonov. Tista proizvodna podjetja, ki se niso uspela uveljaviti v redkih tržnih nišah z visoko dodano vrednostjo in visokim obsegom reinvesticij kapitala, so morala bodisi dislocirati proizvodnjo v revnejše dežele, bodisi intenzivirati delovne obremenitve, česar pa ni mogoče početi v nedogled (Stanojević).« (Kovačič, 2013: 4)

tavlja, da so regulacija, višja obdavčitev bogatih in vzpon socialne države po drugi svetovni vojni, za katero je značilno zmanjšanje dohodkovne in premoženjske neenakosti (in je po njegovem le anomalija od dolgoročnega trenda koncentracije bogastva), motili kapital na njegovi naravni poti. Toda, in tukaj je *catch*, problem kapitalizma, kadar ga nič ne moti, je njegova velika inherentna nestabilnost in nagnjenost k pogostim krizam. Tako je povečanje koncentracije bogastva in ekstremno povečanje neenakosti v ZDA nujno privedlo tudi do povečane nestabilnosti agregatnega povpraševanja. Spodnjih 50 odstotkov prebivalstva v ZDA, ki nima neto premoženja, je lahko trošilo le na podlagi pospešenega zadolževanja, s katerim pa je služil zgornji odstotek in si pri tem izmišljeval nove in nove finančne produkte, da bi prikril, da je osnova gnila, saj večina prebivalstva nima premoženja, s katerim bi lahko pokrila dolgove. Logična posledica so bili nepremičninski in finančni baloni, ki so počili in okužili preostali svet. Pretirana neenakost je zato, pravi avtor, velik problem. To empirično potrjuje tudi letošnja (2014) študija Mednarodnega denarnega sklada, ki kaže, da države z višjo neenakostjo dosegajo nižjo gospodarsko rast. Ključno vprašanje, ki ga načenja Pikettiyev *Kapital v 21. stoletju*, je, kako spraviti zli duh ekstremne neenakosti nazaj v steklenico. Kako narediti kapitalizem socialno vzdržen in stabilen.

Osebno se vsem tem ugotovitvam vsekakor pridružujem. V svojem najglobljem bistvu imajo namreč vse te krize kapitalizma **osnovni izvor v neravnovesju med agregatno ponudbo in povpraševanjem**, ki je posledica ekonomsko (ne samo filozofsko oziroma »socialno«) nepravičnega modela razdelitve ustvarjenega produkta.

Kakšen je torej lahko **z vidika splošne sistemske teorije** odgovor na vprašanja, ki si jih, denimo, zastavlja Damijan (2014a: 9) ob tem, ko ugotavlja, da se gospodarske krize v sedanjem tržnem gospodarstvu redno pojavljajo na vsakih osem do deset let: »Hm, od kod krize? Mar se nismo učili, da imajo trgi naravno tendenco, da se vračajo v ravnovesje in da se samoregulirajo? Mar ne obstaja "Smithova nevidna roka", ki vedno poskrbi za stabilno in družbeno optimalno tržno ravnotežje?« Avtorjev odgovor na to zadnje vprašanje je (vsaj z vidika aktualne ekonomske teorije) … presenetljiv. Ugotavlja namreč, da »nevidna roka« nikoli ni bila dokazana in da ta »čudežna tržna sila« očitno v resnici sploh ne obstaja, kajti če bi imeli resnično popolne trge, ne bi moglo niti teoretično priti, na primer, do problema brezposelnosti, saj bi zaposleni vedno privolili v znižanje plač do točke, ki bi zadovoljila lastnike podjetij, da ne bi začeli odpuščati. Adam Smith je v svoji knjigi Bogastvo narodov (1776) resda na treh mestih uporabil nevidno roko kot mataforo za tržne sile, ki lahko uravnotežijo ponudbo in povpraševanje. Toda ne kot sile, ki bi nujno vodile k »dobremu« ravnotežju, ampak kot sile, ki lahko vodijo tudi k »slabemu« ravnotežju. Zato se je že Smith večkrat zavzel za regulacijo denimo finančnih trgov (bančnih obrestnih mer) in za regulacijo konkurence, kajti sicer bi tržne sile same po sebi privedle do negativnih rezultatov za družbo kot celoto. Toda tudi če bi popolni trgi obstajali, ni prav nobenega zagotovila, da bi privedli do stabilnih in optimalnih ravnovesij. Največji umi ekonomske znanosti so se celo stoletje, od 1870 do 1970 trudili, da bi dokazali obstoj čudežne nevidne roke. Neuspešno. Ni mehanizma, ki bi avtomatsko vodil sile trga k ravnotežju. Predvsem pa ne obstaja eno samo ravnotežje, ampak več možnih ravnotežij. V množici neskončno mnogo različnih cen, denimo, obstaja samo ena, ki res lahko uravnoteži ponudbo in povpraševanje. Vsako od teh možnih ravnotežij pa ima zelo različne značilnosti z vidika porazdelitve koristi, a z vidika družbe niso vsa enako zaželena. In naprej, nobenega zagotovila ni, da bo posamično ravnotežje stabilno in da se bo v primeru zunanjega šoka vzpostavilo novo ravnotežje. Obstaja zgolj možnost, da do tega pride, nikakor pa ne obstaja sila, ki bi k temu vodila. Avtor v zvezi s tem v zaključku svojega razmišljanja ugotavlja: »Ekonomisti smo se temu spoznanju neobstoja nevidne roke zelo elegantno izognili – v modelih splošnega ravnotežja enačbe zapišemo tako, da preprosto predpostavimo, da obstaja stabilno ravnotežje. V model smo vgradili stabilnost. Če pride do šoka, se po nekaj iteracijah[35] spet vzpostavi ravnotežje. Ker smo tako predpostavili. Prav tako bi lahko v model vgradili nestabilnost. Vendar je ne. In to je razlog, zakaj to pišem. Ekonomisti se pretvarjamo, da je ekonomija fizika in da lahko s sistemom

[35] S tem, širše nepoznanim in vsebinsko dokaj nejasnim izrazom je imel avtor, sodeč po kontekstu, verjetno v mislih bodisi državne intervencije v delovanje družbenoekonomskega sistema ali pa popravke v modelih.

enačb zajamemo kompleksnost obnašanja posameznikov v medsebojni interakciji ter da bo rezultat takšne kompleksne interakcije vedno predvidljivo stabilno ravnotežje. S takšnimi modeli napovedujemo prihodnost. S takšnimi modeli centralne banke napovedujejo gospodarsko rast in inflacijo. Zato nas vse krize vedno presenetijo. Kriz ni mogoče napovedati zgolj z modeli, ki dopuščajo stabilnost. Gospodarstvo je namreč inherentno nestabilno.«

Gornje, nadvse izvirno razmišljanje, ki je tudi sicer izjemno zanimivo z več vidikov, smo nekoliko obširneje povzeli zato, ker po eni strani ponuja dodatno argumentacijo za nekatere naše v dosedanjem delu te razprave že postavljene trditve (npr. o vse večji neuporabnosti številnih dosedanjih učenj aktualne ekonomske znanosti v novi družbenoekonomski realnosti 21. stoletja ter o neviabilnosti obstoječega družbenoekonomskega sistema in »nenormalnosti« cikličnega delovanja gospodarstva), po drugi strani pa tudi nekaj zanimivih iztočnic za našo nadaljnjo razpravo. V mislih imam zlasti iztočnice za razpravo o **vprašanju**, ali je temeljne vzroke oziroma »krivdo« za nesporno deviantnost delovanja in učinkovanja obstoječega družbenoekonomskega sistema (namesto v njegovi institucionalni zasnovi in notranjih protislovjih) res morda iskati predvsem v nepopolnosti trga ter neobstoju vsemogočne »nevidne roke« in kaj je torej pravzaprav treba radikalno spremeniti oziroma korigirati – **organizacijo sistema ali njegova pravila igre?** Prav iskanje odgovora na to vprašanje je namreč osrednji predmet naše razprave v nadaljevanju tega (II.) razdelka. Trditev, ki jo v tem delu razprave analiziramo in utemeljujemo pa je naslednja: *Če imamo opravka s krizami, ki so po svojem bistvu predvsem krize hiperprodukcije, potem si brez temeljite spremembe sedanjega modela faktorske razdelitve ustvarjenega produkta, ki seveda niti približno ni edini možen in samoumeven v pogojih tržnega sistema, oziroma brez spremembe institucij, na katerih ta model temelji, ni mogoče zamisliti resnejše reforme obstoječega kapitalizma. Takšnega ali drugačnega modela razdelitve si namreč ni izmislil trg, temveč ga trgu diktira takšen ali drugačen družbenoekonomski sistem s svojimi institucijami. Ta institucija pa je v obstoječem družbenoekonomskem sistemu, kot rečeno, mezdno delovno razmerje med lastniki dela in kapitala, kakršno izhaja iz veljavne koncepcije podjetja kot »pravno personificiranega (zgolj) kapitala«. Trg lahko s svojim zakonom ponudbe in povpraševanja (vedno enako) deluje v zelo različnih institucionalnih okvirih, temu primerni pa so lahko tudi »**družbeni« učinki** njegovega delovanja.*

7. So potrebni zgolj popravki sistema ali sprememba njegovih temeljev?

Značilno je, da se je v vseh teh dosedanjih krizah kot »rešitelj« sistema tako ali drugače **vedno pojavljala država v svoji intervencijski funkciji**, pogosto tudi v kombinaciji s svojo normativno – regulatorno funkcijo. Mnogi urgentno sprejeti intervencijski ukrepi so bili namreč (hkrati ali pa kasneje) uzakonjeni kot trajni »popravki« sistema, kar pomeni, da se je ta kapitalizem skozi omenjene krize kot sistem seveda po svoje tudi razvijal, kar je sicer po sistemski teoriji značilnost vseh družbenih sistemov kot t. i. odprtih sistemov. Brez stalnega gibanja in razvoja sistemi – zaradi zakona entropije – niti ne morejo obstajati. Zakonu entropije se upirajo z evolucijo. Vendar pa je treba ugotoviti, da se obstoječi kapitalizem po nekaj več kot dvesto letih razvoja kljub vsem dosedanjim evolucijskim »popravkom« v svojih temeljih ni bistveno oziroma pravzaprav **sploh v ničemer spremenil**. Ključne inštitucije sistema so še vedno enake kot v času njegovega nastanka in še vedno povzročajo njegove neprestane krize, katerih vzroki so še vedno isti.

Kot že omenjeno, sta se skozi te popravke, pogojene bodisi z že nastalimi ali pa šele grozečimi ekonomskimi in socialnimi krizami razvili dve najbolj osnovni inačici oziroma **dva osnovna tipa obstoječega kapitalizma**, ki ju v različnih medsebojnih kombinacijah poznamo danes, in sicer:

- **(neo)liberalni**[36] in
- **socialno-tržni**.

[36] Nekateri avtorji (npr. Žižek, 2011) posebej omenjajo še kitajsko-singapurski tip kapitalizma, kar pa je po mojem mnenju neutemeljeno. Gre v bistvu za liberalni tip kapitalizma, ki pa je – v nasprotju z učenjem Miltona Friedmana – delujoč v okolju avtoritarnega političnega sistema, kar seveda poraja nekatere razlike, ki pa so z vidika naše razprave povsem nebistvene.

Na tem mestu se iz že pojasnjenih razlogov seveda nimam namena spuščati v ocenjevanje teoretičnih in praktičnih prednosti in slabosti enega in drugega. Z vidika te razprave je namreč ključna le ugotovitev, da ne prvi ne drugi danes **nista imuna na obravnavane ciklične ekonomske krize** in se jim tudi nista sposobna izogniti. Takšne in drugačne krize ju prizadevajo še naprej, pri čemer jo v njih enkrat bolje odnese en, drugič drugi tip obstoječega kapitalizma – odvisno pač od pojavnih značilnosti konkretne krize.

Dolgo časa je – vsaj v Evropi – veljal (in v glavnem še velja) za civilizacijsko naprednejšega in perspektivno edino sprejemljivega **t. i. koncept socialne države in države blaginje**, ki pa je danes prav tako v krizi kot neoliberalni koncept države, o čemer bo podrobneje govora še v nadaljevanju te razprave, konkretno v poglavju III./4. o ekonomski demokraciji in socialni državi. Skratka, zdi se, da opisano postopno »popravljanje« (do)sedanjega modela kapitalizma – bodisi v eno bodisi v drugo smer – **ne daje prav nobenega upanja**, da bi iz tega osnovnega (»mezdnega«) modela kapitalizma lahko kdaj zares nastal družbenoekonomski sistem, ki bo dejansko zagotavljal dosego uvodoma omenjenega družbenorazvojnega cilja, tj. ekonomsko še učinkovitejše, hkrati pa socialno pravičnejše in kohezivnejše ter vsestransko (predvsem tudi okoljsko) odgovornejše družbe od današnje.

Se torej res splača še naprej na ta način, tj. brez resnejših sistemskih posegov, »popravljati« obstoječi kapitalizem, ki kljub vsem mogočim popravkom vedno znova konča v takšni ali drugačni (ekonomski ali/in socialni) krizi? Prav nič novega, perspektivnejšega ni zaenkrat na obzorju. Mar ne bi bil torej čas, da s tem prenehamo in da končno vendarle temeljito spremenimo oziroma reformiramo tudi temelje tega modela, tako da bo to res povsem drugačen, nov model družbenoekonomskega sistema, pa naj se pač imenuje, kakor se hoče? Zdi se, da se vendarle že malce predolgo ukvarjamo z »**napakami v sistemu**«, namesto z »**napačnim sistemom**«. Predvsem pa se, kot že omenjeno, zdi, da smo vse predolgo ujetniki teze, da kakršen koli (v osnovi, ne samo v izvedbenih finesah) drugačen kapitalizem od sedanjega sploh ni mogoč, se pravi, da ni mogoč drugačen »model« kapitalizma, ampak naj bi bili možni ali samo različni zgoraj že omenjeni tipi oziroma (izvedbene inačice sedanjega modela kapitalizma ali pa socializem.

8. Tipičen »sistem s pozitivno povratno zanko«

Očitno je, da gre pri veljavnem modelu kapitalizma res za **t. i. sistem s pozitivno povratno zanko,** ki nima ustreznih avtoregulacijskih mehanizmov za nevtralizacijo in odpravljanje različnih notranjih motenj, katere so sicer v glavnem posledica obstoječih imanentnih sistemskih protislovij. Ta protislovja zato permanentno in nezadržno (kot spirala) naraščajo in povzročajo notranje napetosti ter nestabilnost toliko časa, dokler vedno znova ne narastejo do mere, ko neizogibno vržejo sistem iz ravnovesja in s tem povzročijo njegovo krizo v smislu njegove nesposobnosti za uresničevanje svojih temeljnih ciljev.[37] Skratka, sistem sam permanentno generira lastne krize, ki pa jih samostojno, brez zunanje pomoči iz okolja (države), potem ni sposoben rešiti. Ali, če ponovimo, gre za **neviabilen sistem**.

Imanentni vzroki nenehnih kriz obstoječega kapitalizma, na katere ta nima nikakršnega odgovora v obliki ustrezne **t. i. negativne povratne zanke**, so, denimo:

- neprestano in vse bolj kontraproduktivno naraščanje socialnih razlik zaradi (tudi) ekonomsko, ne samo filozofsko oziroma socialno nepravičnega modela razdelitve produkta oz. distribucije dohodkov, ki v resnici ni imperativ tržnega načina gospodarjenja, temveč posledica danes že povsem preživetega pojmovanja delovne sile oziroma dela kot navadnega tržnega blaga in s tem povezanega mezdnega delovnega razmerja;

[37] Pri družbenoekonomskem sistemu se ta nesposobnost izraža skozi recesije, ko bruto družbeni proizvod – namesto da bi naraščal ali vsaj stagniral – upada.

- posledični pojavi hiperprodukcije[38] oziroma neravnotežij med agregatno ponudbo in povpraševanjem, ki nesporno negativno vplivajo na gospodarsko rast in zaposlenost, oziroma ju lahko sploh onemogočajo;
- splošen in vse bolj očiten prepad med organizacijo mezdnega družbenoekonomskega sistema, izhajajočo iz okoliščin 18. stoletja, ter novo družbenoekonomsko realnostjo v eri znanja in vse hitreje naraščajočega pomena človeškega kapitala v sodobnih produkcijskih procesih 21. stoletja, ki povzroča naraščajoče nezadovoljstvo nosilcev človeškega kapitala kot danes najpomembnejšega produkcijskega dejavnika s svojim (objektivno vse bolj neutemeljenim) neenakopravnim sistemskim položajem v produkciji in razdelitvi, s tem pa posledično tudi vse bolj podoptimalno izrabo tega kapitala v produktivne namene, kar oboje seveda močno ruši stabilnost obstoječega kapitalizma ter izrazito zavira želeni hitrejši ekonomski in socialni razvoj družbe;
- pravno-sistemsko (tj. prek izključno na lastnini nad kapitalom temelječega koncepta lastništva in upravljanja podjetij ter delitve novoustvarjene vrednosti) vgrajen imperativ maksimiranja in rasti dobičkov za lastnike kapitala kot edini motiv in vodilo poslovanja, in sicer ne glede na realne ekonomske in naravne omejitve (npr. ustvarjanje dobičkov v finančnem sektorju dobesedno »iz nič«, torej brez realne ekonomske podlage, kar je neposredno rezultiralo v aktualni veliki krizi; brezobzirno uničevanje naravnih virov in okolja za potrebe ustvarjanja dobičkov);
- z navedenim imperativom, torej z lovom za čim večjim dobičkom ne glede na posledice za zaposlenost pogojena množična selitev kapitala v države s ceneno delovno silo, se pravi z razvitega Zahoda na manj razviti Vzhod, ter s tem povzročeno globalno neravnovesje med proizvodnjo in porabo (»industrijska izvotljenost« in upad kupne moči na Zahodu na eni ter istočasno ohranjanje nizke kupne moči na Vzhodu na drugi strani)[39];

[38] Nekateri avtorji trdijo, da se razviti svet na splošno nahaja v globoki krizi hiperprodukcije, pri čemer opozarjajo na še en vidik globokih aktualnih sistemskih neravnovesij, to je na naravnanost zgolj v materialni razvoj. »Sodobno pojmovanje "rasti" se nanaša samo na proizvodnjo materialnih dobrin. [...] Povpraševanje po nekem zelo drugačnem družbenem produktu je danes že ogromno, medtem ko je ponudba (razen v Skandinaviji in še kje) še naprej samo tista stara, neprivlačna. Razviti svet je v zelo globoki krizi hiperprodukcije. Visoko produktivne tehnološke, ekonomske in ideološke strukture ustvarjajo napačen produkt, po katerem ni povpraševanja, pa če vbrizgaš še toliko svežega denarja. V razvitem svetu vprašanje ekonomske dinamike in zaposlovanja ni več preprosto o tem, kako obnoviti "rast", navadno količinsko rast. Problem je, da so dobrine, ki jih zahtevajo sodobne razvite družbe, vse manj v dosegu tržnega gospodarstva. Čim se oddaljuješ od materialnih dobrin, se oddaljuješ od trga; to dvoje je zgodovinski par, samo to dvoje! Zasebna tržna ekonomija postaja impotentna. "Trge" že dolgo rešujejo samo vse večji posegi politikov – a za zdaj samo nepomembnih, nesamostojnih neoliberalnih aparatčikov, ki ne znajo drugega, kot ubogati ukaze "trgov". Taki ne morejo rešiti ničesar. Čas pa teče in počasi se učimo. Zdaj je že jasna neverjetna bebavost krčenja javnih storitev v razmerah, ki jih določa prav izpraznjenost ponudbe zasebnega sektorja.« (Drenovec, 2012: 13)

[39] »Hkrati, na drugi strani, se je Zahod v tem procesu industrijsko skorajda povsem izpraznil. Mnogi trendi, gledano z vidika prihodnosti kapitalizma, so zaskrbljujoči. Prenos industrijske proizvodnje z Zahoda na Vzhod je dejansko prizadel nekdanji industrijski delavski in srednji razred, kar se predvsem v ZDA kaže v stagnaciji realnih plač od leta 1970 naprej ter v naraščajočem deležu dobičkov v BDP na račun deleža plač. Takšna struktura porazdelitve koristi (dohodkov) od gospodarske dejavnosti pa je skrajno nevarna za vzdržnost rasti in obstoj gospodarskega sistema. Sedanja globalna kriza, ki iz finančne vse bolj prerašča v trajnejšo gospodarsko recesijo, je izkristalizirala ta problem v najčistejši obliki. Zahodne države, kjer si kapitalski sloji želijo velike koristi od opisanega procesa globalizacije, so se izjemno zadolžile, da so lahko sloji prebivalstva, ki jim je bila globalizacija manj naklonjena, vzdrževali življenjski standard hiperpotrošniške družbe. Zadolžile so se pri porajajočih se vzhodnih državah, ki so imele največ koristi od globalizacije s prostim dostopom na trge zahodnih držav. V preteklih dveh desetletjih se je tako vzdrževalo globalno ravnotežje, v katerem so predvsem azijske neto izvoznice energentov svoje naraščajoče devizne rezerve nalagale v državne vrednostne papirje zahodnih držav in si s tem dejansko financirale lasten izvoz. V času te krize se ta krhki mehanizem vztrajno krha, saj zaradi prezadolženosti prebivalstva in podjetij ne more več vzdrževati kupne moči v zahodnih državah. Brez nje pa se vsa napihnjena gospodarska moč globalne tovarne izdelkov na Vzhodu sesede sama vase, saj te hiperprodukcije izdelkov zaradi nizke ravni plač in življenjskega standarda Vzhod ne more absorbirati. ... Kot pravijo Alpert, Hockett in Roubini (2011) v nedavno izdanem proglasu *The Way Forward* (Pot naprej), je za izogib hudi globalni gospodarski depresiji ključno vprašanje, kako prek javnih investicij v infrastrukturo povečati gospodarsko aktivnost na Zahodu in kako na vzdržen način povečati raven povpraševanja (z rastjo plač in standarda) na Vzhodu ter tako ohraniti gospodarsko aktivnost in raven finančnih presežkov na sedanji ravni. Brez obojega se lahko svet pogrezne v globoko brezno gospodarske depresije, kot jo je svet spoznal v desetletju med 1929 in izbruhom druge svetovne vojne.« (Damijan, 2011)

- v povezavi z zgoraj povedanim favoriziranje interesa lastnikov kapitala, ki je še vedno v vseh družbenoekonomskih razmerjih že a priori absolutno nadrejen interesom lastnikov drugih produkcijskih dejavnikov in déležnikov (delavci, okolje, ožja in širša družbena skupnost z najrazličnejšimi interesnimi entitetami itd.), kar permanentno ustvarja številna nevarna notranja interesna nasprotja ter neravnovesja v sistemu;
- vse večja nekompatibilnost arhaičnih vrednot, ki še vedno poganjajo obstoječi družbenoekonomski sistem, s sodobnimi občečloveškimi vrednotami;

... in tako dalje.

Vsi ti pojavi znotraj obstoječega kapitalizma delujejo po načelu pozitivne povratne zanke, praktično brez kakršne koli »nevtralizacije«, razen spornega državnega intervencionizma. V sistemski teoriji pa je znano, da **vsak sistem s pozitivno povratno zanko prej ali slej kolapsira**, ugotavlja Felber (2012: 9), ki sedanjemu kapitalizmu to usodo sicer napoveduje predvsem zaradi njegove evidentne nepravičnosti, nedemokratičnosti in neupoštevanja osrednjih človeških vrednot, kakršne sta skozi zgodovino oblikovali filozofija in religija. Zupančič (2011 a: 118), ki sicer posebej problematizira predvsem pojav korupcije v tem sistemu, pa v zvezi s tem pravi: »Po sistemski teoriji pa je tudi jasno, da se taka regresija lahko implodira, kolabira, se sesuje sama vase šele, ko kot spirala, ki se nezadržno širi – pozitivna povratna zanka – res udari v zid drugega sistema. Za globalni kapitalizem je to med drugim sistem zunanjega, naravnega okolja, čemur bo sledila ekološka katastrofa, da o notranjem okolju ljudi (odtujenost, alienacije, cinizem ...) sploh ne govorimo.«

Sistemska teorija na splošno opredeljuje naslednje **tipe obnašanja sistemov** (Mulej, po Rosi; 2008):

1. *Ravnovesno* je obnašanje, ki v teku časa ostaja enako, ne glede na poskuse vplivanja iz okolja, brez odstopanja.
2. *Stabilno* je obnašanje, ki se v teku časa sicer oddaljuje od ravnovesja, vendar se vanj vrača.
3. *Nestabilno* je obnašanje, ki se po odmiku od ravnovesja (oz. trenda, op. M. G.) vanj ne vrne več.
4. *Kvazistabilno* je obnašanje, čigar amplituda (tj. velikost nihanj, odstopanj od ravnovesnega stanja ali trenda) je vedno točno enaka.
5. *Ergodično* obnašanje je edino, ki poleg stabilnosti vsebuje tudi razvoj, torej v slikovni predstavitvi sistem ne bi bil prikazan z vodoravno črto, ampak z navzgor obrnjeno.

Sistem z ravnovesnim obnašanjem je statičen, drugi štirje tipi obnašanja pa so značilni za dinamične sisteme. Samo sistem z ergodičnim obnašanjem je tudi evolucijski.

Kam bi torej glede na vse povedano lahko uvrstili obstoječi kapitalistični družbenoekonomski sistem? Po mojem mnenju **strogo med »sisteme z nestabilnim obnašanjem«**. Da bi se po tej krizi še lahko vrnil v »enak trend rasti« je težko verjetno, če ne že objektivno nemogoče. Da bi bil perspektivno sposoben celo dodatnega razvoja, pa – glede na njegove doslej izkazane (močno izčrpane!) potenciale – prav tako skorajda ni verjeti. Prej obratno, in to kljub morebitnim dodatnim državnim intervencijskim ukrepom. Zdi se torej, da brez korenitih sprememb nima prav nobene perspektive.

Splošna sistemska teorija torej, kot že rečeno, utemeljuje zaključek, da vsaka ciklična kriza v obliki recesije oziroma depresije v bistvu pomeni kolaps tega družbenoekonomskega sistema, ki se potem pač vsakokrat znova rešuje z zunanjimi, »izvensistemskimi«, to je z državnimi intervencijskimi ukrepi. To pa seveda ne more pomeniti drugega, kot da je ta sistem **že kolapsiral tudi na splošno**. Le da je bil tudi ob tokratni krizi še enkrat več (morda tudi tokrat še pravočasno) »priklopljen na umetno dihanje«. To naj bi preprečilo njegovo takojšnjo »smrt« in vsaj nekoliko podaljšalo njegovo življenje. Takšno ukrepanje držav je seveda tudi edino pravilno, kajti nihče si ne želi, da bi kolaps družbenoekonomskega sistema samodejno povzročil tudi splošno družbeno kataklizmo, oziroma sočasen razpad tudi vseh drugih družbenih (pod)sistemov. Vendar pa to ne bi smelo zavirati oziroma po nepotrebnem odlagati uvajanja nujnih temeljitejših sistemskih sprememb oz. reform, kajti samo »nesistemski popravki sistema« ne zadostujejo več. Aktualna kriza naj torej služi kot opozorilo, da je čim prejšnji **prehod v nov družbenoekonomski sistem nujen** in da z njim ni več mogoče prav dolgo odlašati, vendar pa naj bi bil ta prehod

po možnosti izveden postopno, premišljeno in na podlagi jasno izdelane razvojne vizije.

Nobenega od zgoraj (zgolj primeroma) naštetih in številnih drugih evidentnih notranjih protislovij, ki so dejavnik permanentne nestabilnosti sedanjega kapitalizma, namreč ni moč trajno odpraviti **brez korenitih posegov v temelje tega sistema**, torej zgolj s takšnimi ali drugačnimi separatnimi monetarnimi, fiskalnimi, davčnimi, socializacijskimi in drugimi interventnimi in regulatornimi posegi države. S takšnimi ukrepi (»popravki« sistema) je mogoče zgolj nekoliko omiliti rušilne posledice teh protislovij, a še to le nekaterih in začasno, nikoli pa vseh in trajno. Pogosto je moč zaslediti tudi, da intervencijski in/ali regulacijski ukrepi države na enem področju povzročijo huda neravnovesja na drugih. »Ljudje se pogosto sprašujejo, ali je regulativnim zakonodajnim organom in zakonodajalcem uspelo odpraviti pomanjkljivosti v finančnem sistemu, ki so ta naš svet pripeljale na sam rob druge velike depresije. Odgovor je kratek: *Ne!* Možnost da se ponovi akutni finančni zlom iz leta 2008 je resda nekoliko manjša zaradi dejstva, da se bo večina vlagateljev, regulativnih organov, porabnikov in tudi politikov še dolgo spominjala te katastrofalne finančne izkušnje. Tako bo najbrž minilo kar nekaj časa, da bo spet zavladala nepremišljenost. Dejansko pa se stvari niso kaj dosti spremenile. Zakonodaja in predpisi, ki so bili uvedeni po krizi, so bili bolj ali manj svojevrsten obliž, s katerim so poskrbeli za ohranjanje *statusa quo.*« (Rogoff, 2012 a: 5) Po vsaki krizi, ki jo na ta način reši(jo) država(e) torej ostajajo številni notranji dejavniki nestabilnosti v sistemu še naprej aktivni, ker so – če ponovimo – pač vgrajeni v sistem brez ustreznih mehanizmov, ki bi vzpostavljali **negativno povratno zanko** in tako zagotavljali samodejno stabilizacijo sistema preden pride do krize. To pomeni, da je ob uporabi dosedanjih metod »zdravljenja« sistem preprosto **»objektivno neozdravljiv«**. Morebitno nadaljnje reševanje obstoječega kapitalizma po dosedanjih vzorcih tudi na daljši rok pa je zato zagotovo hudo nesmiselno, predvsem pa – glede na vse zgoraj povedano – povsem brezplodno početje.

Skratka, omenjeno separatno in priložnostno državno »popravljanje« obstoječega kapitalizma, kot že rečeno, le-tega zagotovo ne bo nikoli tudi zares celovito »ozdravilo«, oziroma ne bo povzročilo njegove evolucije, s katero bi bilo mogoče zagotoviti njegovo večjo viabilnost v novih razmerah ter zaustaviti njegovo nadaljnjo entropijo. Bolje je torej **reformirati sistem v celoti**, tako da bo ustrezno notranje uravnotežen in sposoben avtoregulacije v prej omenjenem smislu, hkrati pa državo spet čim bolj odmakniti od njene intervencijske vloge, oziroma to njeno vlogo ponovno omejiti na minimum. Zdi se namreč, da po vsaki taki državni »reševalni« intervenciji iz tega ubogega obstoječega kapitalizma žal nastane še bolj zmeden, nenačelen, nekonsistenten in s tem **še bolj brezperspektiven družbenoekonomski sistem.** To, kot že povedano, velja tudi za najbolj (neo)liberalne različice tega sistema, kakršna je, denimo, anglosaksonska. Izvirna načela kapitalizma so tako v mnogih primerih ostala samo še črka na papirju in služijo le še obrambi interesov privilegiranih ekonomskih elit.

9. Vse bolj očitna sprevrženost sistema

Vedeti je namreč treba, da so bolj ali manj vsi konkretno navedeni »reševalni« ukrepi, kakršni so bili uporabljeni, denimo, v aktualni finančni in gospodarski krizi, seveda v **neposrednem nasprotju z izvirnimi sistemskimi načeli kapitalizma**. Tako s tistimi, ki predpostavljajo, da mora biti vsak ekonomski subjekt sposoben samostojno preživeti na trgu, ali pa naj v ekonomskem smislu propade, kot s tistimi, ki lastnikom kapitala sicer priznavajo izključno pravico do delitve ustvarjenih dobičkov, vendar samo na podlagi njihovega uspešnega »podjetništva« in popolnega tveganja z vloženim kapitalom itd. Vsa ta načela so zdaj poteptana in očitno uporabna samo še kot prazne floskule, ki jih apologeti (čistega, liberalnega) kapitalizma privlečejo na dan samo v obdobjih, ko je ekonomija v vzponu in ko je treba »podjetnim« lastnikom kapitala kot bojda edinim zaslužnim za gospodarski razcvet deliti visoke dobičke brez delavske udeležbe. V času kriz pa se lahko taisti apologeti kapitalizma, kot vidimo, v hipu prelevijo celo v (začasne) apologete čistega socializma, ki nas učijo, da smo pač »vsi v istem čolnu« in moramo vsi tudi »stisniti pas« ter dodatno angažirati še skupno državo zato, da prebrodimo, ozi-

roma dokler ne prebrodimo krize. Naprej pa gre potem lahko spet vse po starem. Je sploh lahko družbenoekonomski sistem še bolj licemersko sprevržen?

Lastnike kapitala in »njihova« podjetja v težavah (npr. bankirje v aktualni krizi) – čeprav so si pred krizo veselo delili dobičke in jih tudi porabili izključno sami – naj bi bilo dolgoročno vsekakor nujno za vsako ceno rešiti v skupnem interesu, kajti samo kapitalisti s svojimi investicijami kapitala lahko zagotavljajo delovna mesta in s tem preživetje tudi delavcem. Se pravi, tudi delavci morajo kljub njegovi očitni socialni nepravičnosti podpirati in reševati obstoječi kapitalizem, ker jim – zlasti po slabih izkušnjah s socializmom – drugega pač niti ne preostane! Drugih alternativ, razen socializma, naj namreč menda, kot rečeno, enostavno ne bi bilo. In tako že od nekdaj »s skupnimi močmi« rešujemo kapital, kapitalizem in kapitaliste od krize do krize, v času vmesnih konjunktur pa spet bogatijo le lastniki kapitala, medtem ko naj bi bili delavci za svoje »stiskanje pasu« poplačani že s tem, da sploh imajo spet zaposlitev oziroma možnosti zanjo.[40] Štiblar (2008: 3), denimo, v zvezi s tem govori o **»privatizaciji dobičkov«** s strani tistih, ki bi sicer morali propasti, in **»socializaciji izgub«** ter navaja misel nekega odpuščenega borznika z Wall Streeta: »Socializem za bogate finančne lastnike, gnili kapitalizem za revno prebivalstvo.«

Začarani krog ekonomskih ciklov kapitalizma je s tem sklenjen in tudi dodobra pojasnjen. Vse očitno temelji na že omenjeni **tezi, da obstoječi kapitalizem preprosto nima alternative**, katere pa sicer, kot že rečeno, v znanosti seveda ni mogoče jemati resno. Izhajajoč iz te teze sodobna ekonomija namreč obravnavanih kriz, to je recesij in depresij, ki so sicer posledica različnih notranjih neravnovesij v obstoječem kapitalizmu, niti ne obravnava več kot nek ekonomsko-patološki, temveč kot povsem normalen pojav. A družbenoekonomski sistem, ki je s svojimi načeli in načinom produkcije ter razdelitve produkta **sposoben »normalno« funkcionirati in zagotavljati kolikor toliko sprejemljivo gospodarsko rast le še v obdobjih gospodarske konjunkture in prosperitete**, v krizah, ki jih s takšnim produkcijskim načinom sam povzroči, pa se po urgentno »umetno dihanje« nenačelno zateka k ukrepom, temelječim na povsem drugih, ravno nasprotnih, pogosto tudi tipično socialistično-solidarnostnih načelih, je seveda povsem neresen in si naziva »sistem« v duhu sistemske teorije pravzaprav niti (več) ne zasluži. Zagotovo pa ta nenačelna mešanica izvirnega kapitalizma s primesjo občasnih doz socialistične solidarnosti in vpletanja države, ki bo – glede na nedotaknjena osnovna notranja protislovja – lahko deloval le do naslednje hude krize, ne more biti razvojno perspektiven družbenoekonomski sistem. »Pred nami so dolgotrajni in konfliktni procesi. Ampak dokler ne stečejo, bo kriza trajala, iz "recesije v recesijo".« (Drenovec, 2012: 12)

Le čemu naj bi bile neprestane ciklične krize nekaj normalnega in na kakšni znanstveni podlagi naj bi bilo moč trditi, da noben družbenoekonomski sistem ne more na daljši rok delovati brez takšnih kriz? To pač velja za obstoječi kapitalizem z vsemi njegovimi (bolj ali manj znanimi) protislovji, prav tako pa za njegovo edino doslej že preizkušeno, a izkazano neuspešno alternativo – socializem. A če znanost doslej še ni izoblikovala kake **povsem nove realno možne sistemske alternative**, to seveda nikakor ne pomeni, da te objektivno sploh ni. Toda o tem več še v nadaljevanju te razprave, ki je pravzaprav v celoti posvečena prav temu cilju. Znanstvenemu nesmislu, da je človeštvo pač odslej za vedno obsojeno le še na zdajšnji model kapitalizma, ki ob svoji nesporni socialni nepravičnosti kljub vsem mogočim (monetarnim, fiskalnim, davčnim, socializacijskim in podobnim ukrepom) občasno »povsem normalno« še ekonomsko kolapsira,

[40] »V prvi fazi je šlo za podržavljanje izgub špekulantskih zasebnih investitorjev, v sedanji, drugi fazi pa države zmanjšujejo javni dolg s krčenjem storitev za prebivalce. Finančni kapitalisti s tem dvakrat pridobijo: najprej so na države prevalili del svojih izgub, zdaj pa skušajo s pomočjo monetaristične politike krčenja javne porabe dodatno poglobiti razslojevanje, znižati bruto ceno delovne sile, poceni pridobiti premoženje srednjega sloja in države ter privatizirati del javnih storitev, kot so izobraževanje, zdravstvo, starostna oskrba, otroško varstvo, kultura itd. Privatizacija teh, osebnih storitev bi kapitalu omogočila novo fazo lokalnega črpanja profitov oz. rent v panogah, ki so za razliko od dobršnega dela industrije na zahodu še rentabilne, saj potekajo sedentarno (Giraud) in jih vsakdo potrebuje.« (Kovačič, 2013: 4)

je treba čim prej napraviti konec. Noben tak družbenoekonomski sistem **ne more biti dolgoročno vzdržen,** zato je treba iskati naprej, in to povsem neobremenjeno z dosedanjimi močno dvomljivimi ekonomskimi dogmami.

10. Brez odgovorov na izzive časa

Če je omenjeno periodično oz. ciklično »intervencionistično reševanje« obstoječega kapitalizma – dokler je ta na določeni stopnji razvoja proizvajalnih sil imel še dovolj notranje razvojne moči oziroma potenciala za zagotavljanje ekonomskega napredka (pa tudi večje socialne vzdržnosti) in je bil torej kljub vsem svojim notranjim protislovjem sposoben po vsaki krizi (prek vsakokratne ponovne gospodarske ekspanzije) spravljati materialno in socialno stanje družbe na višjo raven od tiste pred krizo – še imelo svoj smisel, ga zdaj zagotovo nima več. Ekonomska rast, kolikor je sploh bo, bo v bližnji prihodnosti po napovedih ekonomistov vse bolj skromna. Na dolgi rok pa je s tem sistemom verjetno niti ni več pričakovati, razen toliko, kolikor jo bo neposredno prinašal bolj ali manj samodejen tehnološki napredek. Ekonomsko rast in razvoj namreč lahko zagotavlja le **učinkovita izraba najpomembnejših produkcijskih dejavnikov** na določeni stopnji razvitosti proizvajalnih sil. Obstoječi kapitalizem z nobenimi dodatnimi »popravki« tega zdaj ni več sposoben brez posega v njegove sistemske temelje. Četudi se bo za silo izvlekel iz sedanje krize, torej nadaljnjega ekonomskega in socialnega napredka na dolgi rok objektivno ne more več spodbuditi. Pred izzivi novih časov je preprosto odpovedal.

Ključni izziv, na katerega tudi še tako »popravljeni« obstoječi kapitalizem ni več sposoben učinkovito reagirati, je radikalen premik težišča pomena posameznih produkcijskih dejavnikov za ustvarjanje nove vrednosti in poslovno uspešnost podjetij v zadnjih desetletjih. To je izrazit **premik tega težišča od finančnega na človeški kapital**, o čemer bo sicer tekla podrobnejša razprava v nadaljevanju, in sicer predvsem v poglavju III/1.1. Gre pravzaprav za naravnost tektonski premik v sodobni družbenoekonomski realnosti, torej za nekaj, kar bi moralo na sodobno ekonomsko znanost pravzaprav vplivati nekako tako, kot je na astronomijo vplivalo spoznanje o tem, da zemlja ni središče vesolja in da se ne vrti sonce okoli zemlje, ampak obratno. A to, kot da se sodobne ekonomije ne tiče, čeprav je do tega »revolucionarnega« spoznanja prišla sama, in sicer skozi v zadnjih desetletjih vse bolj prominentno teorijo intelektualnega kapitala. Še naprej verjame, da je mogoče gospodarsko rast dosegati predvsem le z dodatnimi vlaganji finančnega kapitala, pojma **»človeški kapital«** (znanje, delovne in ustvarjalne zmožnosti ter delovna motivacija in organizacijska pripadnost zaposlenih), čeprav ga je sama izumila in utemeljila, pa v praksi še vedno ne ločuje od pojma »delovne sile« in njene »marginalne produktivnosti«. Svojih lastnih novih spoznanj torej ni sposobna ustrezno vgraditi v dosedanje preživete sistemske kalupe in jih primerno posodobiti, temveč na njih neomajno vztraja še naprej. Zato seveda preprosto tudi ne prepozna prav nobene potrebe po spremembi temeljev obstoječega kapitalizma v smeri ustreznega motiviranja tega »novega« kapitala prek **bistvene spremembe (v obliki preseganja klasičnega mezdnega) položaja njegovih nosilcev znotraj družbenoekonomskega sistema**, ampak še naprej ves sistem gradi le na finančnem kapitalu. A zdi se (upoštevaje tudi dosedanje izkušnje), da je brez tega postalo popolnoma iluzorno računati na resnejšo (ponovno) gospodarsko rast in razvoj v prihodnje.

Le kako naj bi družbenoekonomski sistem (beri: sedanji kapitalizem), ki sicer izhaja pretežno še iz 18. stoletja in ki s svojimi principi in inštitucijami v celoti temelji na takratni družbenoekonomski realnosti, zagotavljal optimalno nadaljnjo gospodarsko rast in razvoj tudi v 21. stoletju, torej v **»eri znanja«** in **»človeškega kapitala«** kot takrat še popolnoma neznanega, danes pa daleč najpomembnejšega produkcijskega dejavnika? Nikakor. So morda lahko mehanizmi za »motivacijo« lastnikov finančnega in človeškega kapitala v produkcijskih procesih enaki in univerzalni? Niti približno, ampak so že v osnovi popolnoma različni. Vloga klasičnega prodajalca delovne sile, ki jo sedanjim nosilcem človeškega kapitala še vedno namenja aktualni družbenoekonomski sistem, le-teh zagotovo ne motivira za t. i. vsestransko in maksimalno »zavzetost« v produkcijskih procesih, ki pa lahko edina iz njih »izvleče« prav vse razpoložljive delovne in ustvarjalne

potenciale, potrebne za doseganje »poslovne odličnosti« v sodobnih pogojih gospodarjenja. Zato seveda sistem, ki je v celoti prilagojen le zagotavljanju čim bolj stimulativnega poslovnega okolja za investiranje finančnega kapitala, medtem ko obstoja in ekonomskega delovanja ter učinkovanja človeškega kapitala formalno (tj. skozi veljavni računovodski model, model korporacijskega upravljanja in model razdelitve produkta) niti ne priznava, že po logiki stvari **ni več zmožen optimalne izrabe vseh objektivno razpoložljivih ekonomskih virov**. Da o apriorni nezdružljivosti koncepta nezadržne ekonomske rasti in dobičkov z vse večjimi objektivnimi omejitvami glede razpoložljivih naravnih virov niti ne govorimo. Je v tem primeru lahko po kaki čud(ež)ni logiki morda obstoječi kapitalizem kljub vsemu v prihodnje ekonomsko, socialno in okoljsko še vedno »optimalno učinkovit sistem«? Nemogoče. Takšne logike preprosto ni.

Dileme, ali nas bo iz krize prej potegnil **večji vložek finančnega ali večji vložek človeškega kapitala,** torej v sodobnih pogojih gospodarjenja načeloma (tj. po ugotovitvah stroke in znanosti) v bistvu sploh ne bi več smelo biti. Poudarek naj bi bil – ob močno omejenih možnostih za dodatno investiranje finančnega kapitala oziroma »kapitalsko poglabljanje« – na optimalnem izkoristku praktično brezmejnih človeških potencialov in na ekonomsko pravičnejši porazdelitvi novoustvarjene vrednosti, ki edina lahko zagotavlja **permanentno uravnoteženost (necikličnost)** delovanja družbenoekonomskega sistema in preprečuje t. i. krize hiperprodukcije**.** To pa je v zdajšnjem družbenoekonomskem sistemu lahko le iluzija.

11. Popolna razvojna brezperspektivnost

Obstoječi model kapitalizma, ki temelji na klasičnem mezdnem oziroma tržno-menjalnem odnosu med delom in kapitalom in v katerem gospodarsko rast poganjajo predvsem investicije (finančnega kapitala) v proizvodne dobrine, morda lahko še nekaj časa predstavlja razmeroma učinkovit družbenoekonomski okvir za doseganje **hitrega ekonomskega razvoja nerazvitih držav**, ki si danes prizadevajo dohiteti najrazvitejše in jim to (skladno s spoznanji neoklasičnih teorij konvergence) s tem modelom kapitalizma tudi dokaj dobro uspeva. Povedano velja zlasti za države BRIK – Brazilija, Rusija, Indija in Kitajska, pa tudi za nekatere druge gospodarsko hitro rastoče države, ki »ugodno poslovno okolje za kapital« in visoke investicije ter rast ustvarjajo predvsem z nizko ceno delovne sile. Že obstoječe **»družbe znanja«** pa lahko z nadaljnjim ohranjanjem takšnega družbenoekonomskega sistema razvojno le še stagnirajo, oziroma se v najboljšem primeru razvijajo zgolj zelo upočasnjeno, torej bistveno počasneje, kot bi se objektivno lahko, če bi se načrtno usmerile v razvoj in učinkovito izrabo človeškega kapitala, glede katerega so objektivno še vedno v veliki prednosti pred prej omenjenimi državami v razvoju.

Kostas Lapavicas (2012: 13), avtor uspešnice *Kriza v evrskem območju,* tako aktualni kapitalizem v Evropi že označuje kot »kapitalizem brez dinamike, rasti in investicij«, pri čemer se zdi, da ni prav nobenih argumentov, na osnovi katerih bi bilo, denimo, aktualnemu japonskemu ali ameriškemu kapitalizmu mogoče pripisati kaj večjo dolgoročno ekonomsko perspektivnost. Že omenjeni Nobelov nagrajenec za ekonomijo Michael Spence (2012: 5), ki v zvezi s tem povzema temeljna spoznanja ekonomskih teorij rasti, namreč ugotavlja: »Države v razvoju, ko enkrat stopijo v fazo hitre rasti, generirajo rast s kapitalskim poglabljanjem in tako nadomestijo pomanjkanje investicij v preteklosti. Razvite države pa zaradi manjše investicijske dejavnosti, predvsem v javnem sektorju, lahko začno zaostajati in se zato morda oprimejo manj trajnostnih metod spodbujanja povpraševanja. Denimo financiranja povpraševanja z zadolževanjem. Investicije so torej legitimni del strategije pospeševanja rasti. Toda, kot pripominja Solow, investicije imajo zaradi padajočega mejnega donosa svoje meje. Te meje pogosto niso nujne, ko pa je kapitalsko poglabljanje izčrpano, postane dolgoročno gonilo rasti tehnološki napredek, ki povečuje produktivnost proizvodnih dejavnikov in s tem nazadnje tudi končno vrednost.«

Zlasti glede na vse bolj množično selitev finančnega kapitala v države s cenejšo delovno silo v dobi globalizacije je torej mogoče sklepati, da se razvite države danes že srečujejo s situacijo, ko je zaradi zakona padajočih do-

nosov t. i. kapitalsko poglabljanje na številnih področjih gospodarstva izčrpano in ko lahko nadaljnjo gospodarsko rast zagotavlja le še **tehnološki napredek**. A tehnološki napredek (tj. invencije in njihova implementacija v praksi) je seveda odvisen prvenstveno od **vložka človeškega kapitala,** predvsem znanja in zmožnosti zaposlenih, brez katerega ni mogoča ne proizvodnja, uporaba ter učinkovito izkoriščanje novih tehnologij, ne uvajanje novih tehnoloških postopkov in metod pri organiziranju ter upravljanju proizvodnih sistemov. Obenem pa tudi hitra rast storitvenega sektorja gospodarstva, ki je ena od posledic manjše investicijske dejavnosti, sloni predvsem na človeškem kapitalu. Prav na tej točki, se pravi pri vprašanju sposobnosti učinkovitega »investiranja človeškega kapitala«, pa se še bolj izrazito pokaže ekonomsko-razvojna brezperspektivnost sedanjega modela kapitalizma. Njegova glavna značilnost, kot smo ugotovili zgoraj, je namreč prav objektivna nezmožnost optimalnega sproščanja razpoložljivega človeškega kapitala v produktivne namene (in sicer zaradi že omenjenega apriorno demotivacijskega učinkovanja na nosilce znanja in ustvarjalnosti), kar potemtakem pomeni tudi v tej razpravi že omenjeno **nezmožnost zagotavljanja optimalnega tehnološkega napredka tudi v prihodnje**.

Poudarek gornje misli je namreč na besedici »sproščanje« (človeškega kapitala), ki opozarja na ogromno vsebinsko razliko med pojmoma **»investicije v človeški kapital«** in **»investicije človeškega kapitala«**, zaradi katere morebitno povečanje neposrednih investicij finančnega kapitala v človeški kapital (npr. v izobraževanje) ne rezultira nujno tudi v sorazmerno povečanem dejanskem vložku človeškega kapitala v produkcijskih procesih. Kot bo podrobneje pojasnjeno v III. razdelku te razprave, konkretno v poglavju z naslovom *Ekonomska demokracija in ekonomska učinkovitost*, so objektivno obstoječa znanja in zmožnosti, s katerimi razpolagajo zaposleni, **šele t. i. človeški potencial**. Človeški kapital v pravem pomenu besede pa je le tisti del človeškega potenciala, ki so ga njegovi nosilci (zaposleni) v odvisnosti od stopnje njihove »zavzetosti« (tj. delovne motivacije in pripadnosti podjetju) dejansko pripravljeni angažirati v produkcijskem procesu (nad tistim minimumom, ki jim zagotavlja ohranitev delovnega razmerja za pogodbeno dogovorjeno mezdo (plačo), pri čemer lahko ob nestimulativnem sistemu družbenoekonomskih odnosov ostane ogromen, lahko tudi celo večji del obstoječega človeškega potenciala, tudi neizkoriščen. To pa seveda pomeni tudi – nepotrebno – bistveno upočasnjeno gospodarsko rast ali celo stagnacijo ali recesijo.

Ob vsem tem pa seveda velja še enkrat spomniti tudi na ugotovitve iz enega uvodnih poglavij te razprave o **mračnih perspektivah socialnega razvoja družbe,** če nas bo tehnološki napredek, čeprav ni več optimalen, z »inertno« hitro avtomatizacijo in robotizacijo proizvodnih procesov kljub vsemu prehitel, preden bomo morda uspeli temeljiteje reformirati obstoječi družbenoekonomski sistem, se pravi sedanji produkcijski način, vključno s sedanjim (ekonomsko nepravičnim in razvojno nestimulativnim) modelom razdelitve produkta.

Znašli smo se torej v bolj ali manj **preživetem in razvojno izčrpanem družbenoekonomskem sistemu**, ki perspektivno gledano ni več – vsaj ne optimalno – ekonomsko učinkovit, socialno in okoljsko pa je celo izrazito škodljiv za nadaljnji razvoj človeške civilizacije. Kot tak lahko danes ustreza samo še nekaterim privilegiranim elitam, ne more pa več služiti splošnemu družbenemu napredku. Niti enega samega tehtnega razloga torej ni več, zaradi katerega bi kazalo pri obstoječem kapitalizmu še naprej vztrajati za vsako ceno. Nasprotno – nadaljevati po tej poti bi pomenilo zavestno pristajati na bodočo družbenorazvojno stagnacijo ali celo na retrograden ekonomski, obenem pa skrajno destruktiven socialni ter okoljski »razvoj«. Zato lahko v tej zvezi, kot že rečeno, upravičeno govorimo o globoki **krizi obstoječega kapitalizma kot sistema** in o nujnosti spremembe samih temeljev tega sistema, ne zgolj nekaterih njegovih tehnično-izvedbenih modalitet. Ali, če še enkrat uporabim že omenjeno misel iz programa ene od političnih strank: ne gre več le za napake v sistemu (in njihovo odpravljanje), sistem je napačen (in ga je treba spremeniti)!

12. Ključno vprašanje: kaj pravzaprav sploh spreminjati?

Uvodoma nakazano idejo o novi paradigmi kapitalizma na povsem novih temeljih, ki jo sicer zagovarjam**,**

bom v tej razpravi razvil in podrobneje utemeljeval postopno. Zaenkrat naj le opozorim na osnovno dejstvo, ki ga je treba pri razmišljanju o tej problematiki vedno imeti pred očmi. Gre predvsem za jasno identifikacijo jedra problemov obstoječega kapitalizma in s tem za jasno definiran odgovor na ključno vprašanje, **kaj je pravzaprav treba v tem sistemu zares spremeniti**, da bo moč utemeljeno govoriti o novi (po možnosti seveda vsestransko – ekonomsko in socialno – učinkovitejši in sprejemljivejši) paradigmi družbenoekonomskega sistema. Za zdaj smo v zvezi s tem, kot rečeno, žal priča skoraj popolni brezidejnosti. Aktualne družboslovne znanosti glede tega tavajo med zgolj »lepotnimi popravki« obstoječega sistema na eni in različnimi (predvsem socialističnimi) sistemskimi utopijami na drugi strani, neka realna in celovita sistemska alternativa, ki bi obetala – v smislu doseganja želenih ciljev družbenoekonomskega razvoja – bolj učinkovit sistem, pa doslej še ni bila ponujena.

Osebno bi se zelo težko strinjal z mislijo Damijana (2014b: 9), da so »rešitve glede povrnitve k večji stabilnosti kapitalizma na dlani«. Te naj ne bi bile v Marxovem predlogu odprave kapitalizma, niti v Pikettyjevem – smiselnem, vendar utopičnem – predlogu uvedbe globalnega davka na premoženje (v tem delu se kaže z avtorjem še v celoti strinjati), temveč v povratku v »zadnji delujoč sistem«. Edino obdobje, ko so bila zahodna gospodarstva relativno stabilna, je bilo po mnenju avtorja po eni strani obdobje reguliranega tržnega gospodarstva s številnimi socialnimi korektivi v obliki močne socialne države, na drugi strani pa obdobje z manj prostimi mednarodnimi tokovi kapitala. Se pravi, rešitev naj bi bila v pravičnejši redistribuciji dohodkov in raznih kapitalskih omejitvah.

Sam ne verjamem v **nikakršno »pravičnejšo državno redistribucijo dohodkov**« in **»regulacijo tokov kapitala**« kot dolgoročno rešitev, temveč verjamem le v povsem novo paradigmo kapitalizma, ki bo imela sistemsko vgrajen samodejni mehanizem ekonomsko pravične »distribucije« in s tem tudi notranje sistemske stabilnosti brez nujne intervencijske funkcije države. Za to pa bo, kot rečeno, potreben poseg v same temelje obstoječega družbenoekonomskega sistema. Sistema, ki sam po sebi deluje ekonomsko nepravično, brez tega ni mogoče »popraviti« z nikakršnimi naknadnimi posegi (zgolj) v njegove končne učinke.

Odgovor na omenjeno ključno vprašanje, kaj pravzaprav sploh spreminjati v obstoječem kapitalizmu, bomo v nadaljevanju zato skušali poiskati

- najprej s pomočjo spoznanj **t. i. teorije sistemov oz. sistemske teorije**,
- nato pa še prek vsebinskega teoretičnega razmisleka o tem, kaj naj bi bili v resnici **»cilji, bistvo in temelji« obstoječega kapitalizma**.

Spremembe, ki ne zadevajo bistva in temeljev sistema, če ne tudi celo njegovih ciljev, namreč lahko predstavljajo le »kozmetične popravke« obstoječega kapitalizma, ne morejo pa privesti do »nove paradigme« družbenoekonomskega sistema. Po drugi strani pa je treba ob načrtovanju potrebnih sprememb jasno ločiti tiste ključne institucije oziroma temelje sistema, ki so primerjalno gledano značilni oz. specifični samo za konkreten družbenoekonomski sistem, od tistih »nepogrešljivih sestavin« oziroma »splošnih temeljev«, kateri so nujni za učinkovito delovanje katerega koli družbenoekonomskega sistema, ki ni »utopičen«, ampak je v danih objektivnih okoliščinah sposoben tudi dejansko uspešno funkcionirati in dosegati želene cilje. »Nepogrešljive sestavine« oziroma »splošni temelji« družbenoekonomskih sistemov torej načeloma **ne morejo biti predmet spreminjanja,** ker bi to privedlo do neustreznega delovanja ali celo do objektivne nezmožnosti delovanja tega sistema. Spremeniti oz. rekonstruirati je torej treba le tiste »specifične institucije oz. temelje«, ki v obstoječi objektivni družbenoekonomski realnosti povzročajo bodisi (z vidika učinkovitosti) **podoptimalno** bodisi (z vidika veljavnih družbenih ciljev in vrednot) **deviantno** delovanje konkretnega družbenoekonomskega sistema.

Oba zgoraj navedena pristopa k iskanju odgovora na omenjeno ključno vprašanje v nadaljevanju privedeta do **zaključka**, da sta »nepogrešljivi sestavini« oziroma »splošna temelja« katerihkoli (realno uresničljivih in perspektivnih, ne utopičnih) družbenoekonomskih sistemov na današnji stopnji razvitosti proizvajalnih sil brez dvoma do nadaljnjega še vedno

- zasebna lastnina nad produkcijskimi sredstvi in
- tržni sistem gospodarjenja.

Tudi prihodnji družbenoekonomski sistem bo torej – čeprav nujno bistveno drugačen od sedanjega – vsaj do nadaljnjega vsekakor **moral biti neke vrste »kapitalizem«,** kajti bistvo kapitalizma na splošno je **podjetniški način proizvodnje**, temelječ na kapitalu (vendar ne nujno le na »finančnem«), ki zaenkrat nima realne alternative, možen pa je samo v pogojih zasebne lastnine in tržnega sistema.

Logično razlogovanje v prid takšnega zaključka je pravzaprav zelo preprosto in težko ovrgljivo, in sicer: Kot je že bilo in bo v nadaljevanju te razprave še večkrat poudarjeno, sta zasebna lastnina proizvajalnih sredstev in tudi tržni sistem resda nepogrešljivi sestavini kapitalizma, vendar sta kot taki uveljavljeni tudi že tako v poznem sužnjelastništvu kot v fevdalizmu in torej **nista šele »izuma« kapitalizma**, kot se pogosto napačno razmišlja in navaja. Obstoječi kapitalizem je v primerjavi sužnjelastništvom in fevdalizmom, če ponovimo:

- osvobodil delo delavcev vseh dotedanjih fevdalnih (ali ponekod celo še sužnjelastniških) spon, vendar ga obenem tudi posestno ločil od produkcijskih sredstev;
- uveljavil naprednejšo industrijsko-podjetniško proizvodnjo, ki temelji na kapitalu kot akumuliranem (pro)izvedenem produkcijskem dejavniku (ne več na zemlji kot naravnem viru[41]) in na specializirani notranji delitvi dela, in sicer prek »podjetja« kot temeljne ekonomske celice družbe,
- vpeljal med lastnike dela in kapitala mezdni (tržnomenjalni) produkcijski odnos, ki je sicer, kot že rečeno, vsekakor močno sporen, ker v resnici ne predstavlja nujnega pogoja za podjetniški način proizvodnje (in s tem tudi ne za kapitalizem na splošno), kot se pogosto obravnava v teoriji,

ni pa posegel ne v že dotlej obstoječo zasebno lastnino, ne v že dotlej delujoči trg blaga in storitev, ki zato, kot rečeno, nista ne njegov »izum« ne njegovo bistvo oziroma primerjalna značilnost.

Zgodovinsko gledano torej predstavljata zasebna lastnina in tržni sistem nepogrešljiva temelja za delovanje vsaj treh med seboj povsem različnih družbenoekonomskih sistemov (sužnjelastništvo, fevdalizem, kapitalizem). Prvi naslednji in (po praskupnosti) edini družbenoekonomski sistem v zgodovini človeške civilizacije, ki se jima je skušal odpovedati in ju nadomestiti z državno oz. družbeno lastnino ter državnoplansko oziroma dogovorno ekonomijo, je bil **socializem**. A ta se je glede na znano usodo praktično vseh dosedanjih poskusov uvajanja v praksi očitno izkazal kot – vsaj za zdaj še – **»utopičen« model družbenoekonomskega sistema**, ki na današnji stopnji razvitosti proizvajalnih sil in družbenoekonomskih odnosov še ne more biti realna alternativa kapitalizmu. Vzporedno delovanje in tekmovanje kapitalizma in socializma, ki se je končalo z nespornim porazom socializma, to empirično dokazuje. Tudi prihodnji družbenoekonomski sistem se torej očitno v osnovi še ne bo mogel odpovedati zasebnemu kapitalu in delovanju zakonitosti trga.

Če torej logično predpostavimo, da

- osebna svoboda nosilcev dela in vpeljava podjetniškega načina proizvodnje kot temeljni značilnosti kapitalizma v primerjavi z drugimi zgodovinskimi družbenoekonomskimi sistemi razvojno ne moreta biti sporna,
- sistemskih napak, ki so se izkazale v vseh dosedanjih poskusih uvajanja socializma, ne kaže ponavljati,

je torej odgovor na vprašanje, kaj bi vendarle moralo biti **predmet (nujne) generalne prenove obstoječega kapitalizma,** bolj ali manj jasen To zagotovo nista zasebna lastnina in tržni sistem, pač pa konkretne pravne institucije, na katerih temelji sporni mezdni odnos med lastniki dveh ekonomsko (teoretično in praktično) povsem enakovrednih produkcijskih dejavnikov – dela in kapitala. Podjetniški, se pravi kapitalistični, način proizvodnje (in to v današnjih razmerah ekonomsko še učinkovitejši, obenem pa tudi socialno pravičnejši) je namreč možen tudi na podlagi asociativne (nemenjalne) koncepcije družbenoekonomskih razmerij med njimi.

[41] Tudi zemlja v kapitalizmu, torej v podjetniškem načinu proizvodnje (vključno z agrarno), v glavnem – razen v tradicionalnih kmečkih gospodarskih obratih – postane osnovno sredstvo in s tem del kapitala podjetij. Lahko bi torej rekli, da je kapitalizem ne samo delo, ampak tudi zemljo »osvobodil« za potrebe podjetniške proizvodnje.

13. Problem je v institucijah sistema, ne v »pravilih igre«

13.1. Ključne dimenzije sistema – splošno

Po teoriji sistemov ima vsak sistem, torej tudi družbenoekonomski, tri ključne dimenzije, in sicer (Rosi, 2008):
- *identiteto*,
- *ciljno usmerjenost (namen, zaradi katerega obstaja, oziroma temeljni cilj njegovega delovanja)* in
- *organizacijo*.

Če bistveno spremenimo katerokoli od navedenih »dimenzij« sistema, dobimo **povsem drugačen, v osnovi pravzaprav nov sistem**. Identiteta (označba, poimenovanje) sistema, tj. družbenoekonomski, in ciljna usmerjenost sistema, tj. čim bolj optimalno zadovoljevanje materialnih, osebnostnih in societalnih potreb ljudi in potreb družbe kot celote (in sicer po možnosti na vedno višji ravni), sta oziroma bi vsaj morali biti v našem primeru nesporni in ne moreta biti predmet spreminjanja. V zvezi s tem velja na tem mestu morda mimogrede opozoriti le na **nujnost reafirmacije »pravega«, to je** – izhajajoč iz moralnih in etičnih načel ter vrednot človeške civilizacije – **edino logičnega temeljnega cilja družbenoekonomskega sistema**, ki so ga žal nekatere ekonomske doktrine, zlasti neoliberalistična, dodobra izmaličile. O tem bo v nadaljevanju zato vsekakor vendarle treba vsaj na kratko spregovoriti (glej poglavje II/13.3.3), kajti običajno ciljna usmerjenost sistema ni – in za normalno delovanje kateregakoli sistema tudi ne bi smela biti – sporna. A zaenkrat predpostavimo, da glede tega ni resnejših dilem.

Naravo in način delovanja tega – družbenoekonomskega – sistema torej lahko v temelju spremeni le njegova drugačna »**organizacija**«, kar pomeni bistveno spremembo
- bodisi *institucionalne strukture,* to je sistemskih elementov oz. komponent in povezav med njimi,
- ali pa *»pravil igre«,* to je osnovnih načel in zakonitosti delovanja tega sistema,

kar sta **glavni sestavini**, ki na splošno tvorita pojem »organizacija« sistema (Shema 1).

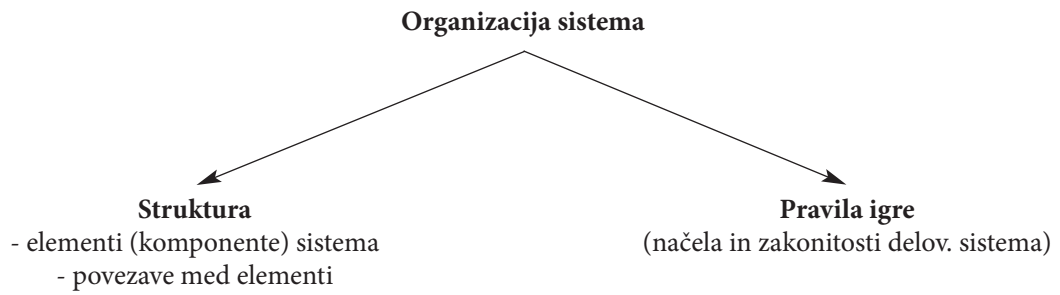
13.2. Organizacija kapitalističnega družbenoekonomskega sistema

Če skušamo zelo okvirno shematsko opredeliti glavne sestavine »organizacije« konkretno obravnavanega sistema**, tj. kapitalističnega družbenoekonomskega sistema**, katere so potencialno lahko predmet spreminjanja v smislu naše dosedanje razprave, bi veljalo izpostaviti predvsem tiste, ki jih navajamo v nadaljevanju.

1.
Temeljna pravila igre (tj. osnovne zakonitosti in principi, ki poganjajo in usmerjajo delovanje sistema) so v kapitalizmu, kot že rečeno, opredeljena z dvema aksiomoma:
- spoštovanje zasebne lastnine proizvajalnih sredstev in
- priznavanje tržnih zakonitosti pri uravnavanju delovanja ekonomije.

2.
Institucionalno strukturo obstoječega kapitalističnega družbenoekonomskega sistema pa bi lahko konkretno

Shema 1: *Shematski prikaz vsebine pojma »organizacija sistema«*



opredelili z elementi (komponentami) pod točko a) ter povezavami oz. relacijami pod točko b) spodaj.

a) Glavne *elemente (komponente) strukture* sistema tvorijo naslednji pravni instituti in subjekti:
- ***kapital,*** ki ga je mogoče teoretično opredeliti v ožjem (samo »finančni«) ali v širšem smislu (tudi »intelektualni« – strukturni in človeški kapital), kar je eno ključnih vprašanj glede smeri nadaljnjega razvoja družbenoekonomskega sistema;
- ***kapitalistično podjetje,*** ki je temeljna celica sistema in ki je v povezavi z razumevanjem pojma kapital v zgoraj omenjenem smislu prav tako lahko teoretično zasnovano zelo različno;
- ***lastniki produkcijskih dejavnikov*** (zemlje, dela in kapitala), ki so osnovni subjekti družbenoekonomskega sistema in katerih potrebe in interesi so njegovo gibalo.

b) Od notranjih *povezav (relacij, razmerij) med elementi* v strukturi sistema, ki zaznamujejo kapitalistični družbenoekonomski sistem, pa velja posebej omeniti predvsem dve, in sicer:
- ***»mezdno« delovno razmerje*** kot temeljni družbenoekonomski odnos med lastniki dela in kapitala, kateremu bo v tej razpravi namenjena še posebna pozornost;
- ***korporacijsko-upravljalska in distribucijska razmerja*** (družbenoekonomska razmerja med lastniki produkcijskih dejavnikov v fazi upravljanja podjetij in produkcijskih procesov ter v fazi razdelitve produkta), ki so v celoti pogojena s prej omenjenim delovnim razmerjem in so eden temeljnih razlogov za vsestransko deviantnost v delovanju obstoječega družbenoekonomskega sistema.

Z zgoraj navedenim seveda še zdaleč niso zajete in popisane vse sestavine »organizacije« kapitalističnega družbenoekonomskega sistema kot zelo kompleksnega sistema. Teh sestavin, tako različnih elementov oziroma komponent kot tudi najrazličnejših relacij med njimi, je seveda ogromno. Zgoraj pa smo se iz razumljivih razlogov omejili samo na tiste, ki so relevantni za opazovanje in analizo konkretnega sistema z zornega kota, ki smo ga izbrali v tej razpravi. V zvezi s tem pa nas, kot rečeno, zanimajo le možnosti za temeljito rekonstrukcijo obstoječega kapitalizma v smislu povečanja njegove viabilnosti ter učinkovitosti pri doseganju njegovih postavljenih ciljev v primerjavi s sedanjim stanjem.

13.3. Katere sestavine obstoječe organizacije sistema spremeniti

Kaj od zgoraj navedenega oziroma katere od zgoraj navedenih konkretnih sestavin »organizacije« obstoječega kapitalizma bi torej morale postati predmet spreminjanja, da bi bilo mogoče dejansko govoriti o njegovi **»temeljiti rekonstrukciji«** in posledično o neki zares **»novi paradigmi kapitalizma«?** Odgovor, ki je sicer bistvenega pomena za razumevanje celotne nadaljnje razprave, bomo skušali strniti v nadaljevanju tega poglavja, to je v okviru podpoglavij 13.3.1 do 13.3.3.

13.3.1. Sistemska »pravila igre«

Glede na propad vseh vrst socializmov zgoraj omenjena **»pravila igre«** delovanja družbenoekonomskega sistema, ki temeljijo na zasebni lastnini in tržnih zakonitostih, na današnji stopnji razvoja **očitno na načelni ravni (še) ne morejo biti sporna**, tako da v tem trenutku verjetno, kot že povedano, res nimajo realne alternative kot podlaga za učinkovito funkcioniranje kakršnega koli družbenoekonomskega sistema na današnji stopnji družbenega razvoja. Veliko odprto vprašanje pa je, ali so trg in tržne zakonitosti res primerne kot univerzalni mehanizem za urejanje medsebojnih razmerij prav med vsemi subjekti kapitalističnega družbenoekonomskega sistema in prav na vseh področjih. Je res mogoče v kapitalizmu čisto vse medsebojne družbenoekonomske odnose stlačiti na trg? Predvsem obstaja dilema, ali je trg – glede na izrazito »nemenjalno« naravo vzajemnega in soodvisnega sodelovanja temeljnih produkcijskih dejavnikov (dela in kapitala) v procesu proizvodnje in ustvarjanja nove vrednosti – **utemeljeno »vrinjen« kot regulator družbenoekonomskih razmerij (tudi) med lastniki dela in kapitala**, oziroma ali je (poleg trga proizvodov in storitev ter finančnega trga) res nujna sestavina vsakega tržnega gospodarstva tudi »trg dela« s kupci in prodajalci »delovne sile« ter mezdo kot njeno tržno ceno, kateri je med makroekonomisti že sicer razumljen le

kot izvedeni, sekundarni trg, praktično v celoti odvisen od gibanj oz. dogajanja na drugih dveh trgih.

Stališče, ki ga glede tega zastopam in podrobneje utemeljujem v tej razpravi, je negativno, torej odklonilno do vprašanja nujnosti (pa tudi načelne sprejemljivosti) tržnega urejanja omenjenega odnosa, ki v končni posledici rezultira v **pravnem institutu »mezdnega delovnega razmerja«** (tega pa bomo obravnavali v okviru potrebnih sprememb institucionalne strukture obstoječega kapitalizma). Tržnih zakonitosti kot temeljnih pravil igre delovanja obstoječega kapitalizma torej skozi omenjeno dilemo kljub vsemu ne bomo načelno postavljali pod vprašaj. Teh zakonitosti namreč v nobenem primeru sistemsko ni treba menjati z novimi, drugačnimi, temveč bi veljalo le smiselno omejiti njihovo uporabo na tista notranja družbenoekonomska razmerja med subjekti in institucijami sistema, v katerih lahko trg dejansko igra vlogo objektivnega arbitra pri določanju posameznih vrednosti. To pa so v bistvu samo **»menjalna« razmerja**. Produkcijska (posledično pa tudi distribucijska) razmerja med lastniki dela in kapitala pa to zagotovo niso, kajti »trg« s svojim zakonom ponudbe in povpraševanja v resnici nikakor ni sposoben objektivno ugotoviti dejanskih prispevkov lastnikov obeh produkcijskih dejavnikov k novoustvarjeni vrednosti v produkcijskem procesu. Mezda kot tržna cena dela namreč v praksi niti slučajno ni ekvivalent dejanskemu prispevku dela v realiziranem produktu[42]. Je le tržna cena »inputa« dela kot produkcijskega stroška, in še to v eri znanja vse manj objektivna, ne pa protivrednost njegovega dejanskega »outputa« v produkcijskem procesu oziroma njegovega relativnega prispevka h končnemu produktu. Trg s svojimi mehanizmi (zakon ponudbe in povpraševanja) tudi sicer v nobenem primeru ni sposoben realno ovrednotiti dejanskih »internih« prispevkov posameznih produkcijskih dejavnikov (dela, kapitala in podjetništva) v produktu, ampak lahko ovrednoti oz. postavi tržno ceno le posameznim proizvodnim inputom na eni ter celotnemu skupnemu produktu na drugi strani. Koliko je kdo k njemu dejansko prispeval v produkcijskem procesu, pa trg seveda ni sposoben ugotoviti. Ta trditev bo v nadaljevanju te razprave seveda tudi podrobneje analizirana in utemeljena, zaenkrat pa le toliko.

Skratka, univerzalno priznavanje tržnih zakonitosti ne more biti pod vprašajem, odprto je le vprašanje, katera družbenoekonomska razmerja v kapitalizmu je mogoče **utemeljeno uvrščati med tržna (menjalna)**, kar pa že sodi pod strukturna vprašanja organizacije sistema.

13.3.2. Institucionalna struktura sistema

Glavni problemi aktualnega družbenoekonomskega sistema se potemtakem skrivajo **v njegovi obstoječi institucionalni strukturi**, torej v koncepciji konkretnih institucij sistema ter temeljnih medsebojnih relacij med lastniki produkcijskih dejavnikov. V konceptualnem smislu so problematični praktično vsi zgoraj omenjeni veljavni pravni instituti:

1) kapital,
2) kapitalistično podjetje,
3) mezdno delovno razmerje med lastniki dela in kapitala ter
4) iz tega izhajajoči model korporacijskega upravljanja in razdelitve produkta oz. dohodkov.

Ni torej res, da bi bilo za bistveno spremembo veljavnega družbenoekonomskega sistema nujno kakor koli posegati v zasebno lastnino in tržna načela delovanja sistema na splošno, kot sicer trdita tako marksistična kot tudi aktualna »kapitalistična« teorija.

Če torej ohranimo temeljna »pravila igre« (zasebna lastnina in tržni sistem), v temelju pa spremenimo institucionalno strukturo oziroma zgoraj navedene ključne inštitucije obstoječega sistema kapitalizma (npr. tako, kot je bilo okvirno nakazano že v uvodnih poglavjih, konkretno v poglavju I/5 o konkretnih alternativah tem institucijam), lahko, kot rečeno, dobimo tudi **v temelju drugačen družbenoekonomski sistem, ki bo sicer še vedno kapitalizem**, vendar pa po svojih glavnih značilnostih niti od daleč ne bo več praktično v ničemer podoben sedanjemu (»mezdnemu«) kapitalizmu. Pomenil bo povsem nov model oziroma novo

[42] Podrobneje bo ta teza utemeljena v poglavjih V/5 o kritiki neoklasične teorije faktorske razdelitve produkta in VI/4 o mezdnem delovnem razmerju kot kvazitržnem razmerju.

paradigmo kapitalizma. Povsem realno uresničljiva je torej želja po takšni spremembi družbenoekonomskega sistema, ki **ne bo socializem, ampak zgolj nova paradigma kapitalizma**, generalni sekretar OECD Angel Guria pa jo je v enem svojih govorov na blejski konferenci leta 2012 izrazil takole (Vidmajer, 2012: 8): »Zagovarjamo stari red, toda potrebujemo voditelje, ki so sposobni poiskati novo paradigmo in tudi pokazati načine, kako do nje«. Alternative obstoječi institucionalni strukturi kapitalizma, in to precej bolj ustrezne, namreč, kot že rečeno, vsekakor obstajajo in smo jih tudi že konkretno navedli v zgoraj omenjenem uvodnem poglavju, tako da jih na tem mestu ne kaže ponavljati.

13.3.3. Nujnost redefinicije »ciljne usmerjenosti« družbenoekonomskega sistema

Načrtovanje takšnih ali drugačnih sprememb temeljev nekega sistema seveda predpostavlja jasno izdelano idejno-teoretično izhodišče in podlago teh sprememb. To pa je predvsem jasna opredelitev **t. i. ciljne usmerjenosti sistema,** to je namena, zaradi katerega obstaja, oziroma temeljnega cilja njegovega delovanja, vrednot, katere zasleduje itd. Vsi zgoraj navedeni elementi organizacije sistema morajo biti namreč temu ustrezno prilagojeni, kajti v nasprotnem sistem ne more učinkovito uresničevati svojega »poslanstva«.

Če govorimo o družbenoekonomskem sistemu, se na prvi pogled zdi, da je njegova ciljna usmerjenost bolj ali manj samoumevna in nesporna ter da predstavlja nekakšno **notorično dejstvo**. A če dobro razmislimo, temu ni čisto tako.

Vsak družbeni (pod)sistem, torej tudi družbenoekonomski, naj bi v končni posledici služil človeku oziroma ljudem, ki v njem sodelujejo, oziroma so s svojimi potrebami in interesi vanj posredno ali neposredno vključeni. Temeljni cilj oziroma poslanstvo vsakega sistema je torej načeloma vedno ***čim bolj učinkovito zadovoljevanje potreb (in s tem povezanih interesov) članov določene družbene skupine ali družbe kot celote***. In do tu tudi glede ciljne usmerjenosti družbenoekonomskega sistema še ni nobenih razhajanj. »Ekonomski problem« se tudi v ekonomskih učbenikih na splošno opredeljuje kot pomanjkanje oziroma omejenost ekonomskih dobrin v primerjavi s potrebami, kot temeljni cilj družbenoekonomskega sistema pa vzpostavitev takega procesa gospodarjenja oziroma reprodukcije (proizvodnja, menjava, razdelitev in potrošnja), ki bo sposoben čim bolj učinkovito **zadovoljevati potrebe ljudi**. Tej učbeniški definiciji na načelni ravni pač zagotovo ni mogoče oporekati.

A problem se skriva v podrobnostih. Konkretno najmanj v **treh bistvenih vprašanjih**, na katera omenjena splošna definicija »ciljne usmerjenosti« družbenoekonomskega sistema ne daje odgovora, oziroma so možni odgovori nanje lahko zelo različni, in sicer:

1. *komu in v kolikšni meri – vsem enako ali ne – služi?*
2. *katere (zgolj materialne ali tudi nematerialne) potrebe ljudi naj skuša zadovoljiti?*
3. *kakšna etična načela in moralne vrednote naj zasleduje?*

Prav odgovorom na ta vprašanja pa je v celoti **podrejena konkretna organizacija vsakokratnega modela družbenoekonomskega sistema**, za katerega vemo, da se je skozi zgodovino razvoja človeške civilizacije spreminjal, in sicer od praskupnosti prek fevdalizma do kapitalizma in z njim vzporedno tudi različnih oblik socializma. To pa pomeni, da bo tudi morebitna vzpostavitev nove paradigme družbenoekonomskega sistema, o kakršni je govora v tej razpravi, nujno zahtevala najprej redefinicijo oziroma **spremenjeno opredelitev ciljne usmerjenosti želenega družbenoekonomskega sistema**. Skušajmo v nadaljevanju ugotoviti, kakšna naj bi ta bila.

13.3.3.1. Komu in v kolikšni meri služi?

Glede prvega vprašanja verjetno ni sporna ugotovitev, da razen praskupnosti nobeden od doslej znanih modelov družbenoekonomskega sistema – čeprav bi se to zdelo edino normalno – v praksi ni služil oziroma ne služi vsem članom družbene skupnosti ali vsem družbenim skupinam enako, ampak je – skozi konkretno organizacijo sistema – **vsak ustvaril svoj privilegiran družbeni sloj** (npr. sužnjelastniki, fevdalci, kapitalisti, državni in partijski uradniki). In sicer v odvisnosti od tega, kateri sloj je v danem sistemu lastniško ali na drugih osnovah obvladoval oziroma obvladuje ključna produkcijska sredstva na določeni stop-

nji razvoja. Ti privilegiji so bili skozi zgodovino teoretično različno opravičevani (npr. s pravico močnejšega v sužnjelastništvu, z božjo voljo v fevdalizmu, z nadpovprečno sposobnostjo, pridnostjo in podjetnostjo enih ljudi v primerjavi z drugimi v kapitalizmu itd.). Skupna ugotovitev pa je, da v nobenem od teh sistemov doslej – razen morda deloma v bivšem jugoslovanskem samoupravnem družbenolastniškem – **ta (privilegiran) sloj nikoli niso bili lastniki dela kot temeljnega produkcijskega dejavnika**. Ti so (bili) v vseh sistemih tako ali drugače izkoriščan sloj. In sicer v nekaterih sistemih, predvsem v sužnjelastniškem in fevdalnem, pa tudi v (zlasti zgodnje-) kapitalističnem do te mere, da se postavlja vprašanje, ali tak družbenoekonomski sistem sploh služi (tudi) njim ali zgolj oni sistemu samemu, čeprav tvorijo veliko večino prebivalstva.

Koliko torej realno delovanje dosedanjih modelov družbenoekonomskega sistema, vključno z obstoječim kapitalizmom, ustreza zgoraj navedeni **»učbeniški« definiciji** njegove ciljne usmerjenosti?

Pravzaprav v celoti, kajti v tej definiciji v resnici manjka pomemben element, ki bi se, kot rečeno, na prvi pogled sicer zdel »samoumeven«. To pa je izrecen poudarek na tem, da mora družbenoekonomski sistem služiti **»v enaki meri oziroma enakopravno vsem ljudem«** ne glede na to, v kakšni vlogi oziroma s katerim svojim produkcijskim dejavnikom (zemljo, delom ali kapitalom) v njem aktivno sodelujejo. Zato tudi sistem, ki enim zagotavlja samo zagotavljanje najosnovnejših eksistenčnih potreb (ali pa malce več, vendar ne toliko, kolikor so dejansko prispevali k ustvarjenemu produktu), drugim pa na njihov račun najvišjo možno kakovost materialnega vidika življenja na dani stopnji družbenega razvoja produktivnih sil, ni prav v ničemer v opreki z veljavno ekonomsko teorijo. Pojem **»zadovoljevanje potreb ljudi«** je namreč zelo širok in ga je mogoče razlagati na različne načine. Podenj je mogoče uvrstiti, denimo, kakršenkoli model razdelitve, lahko tudi ekstremno nepravičen v prej omenjenem smislu, če je vsak udeleženec družbenoekonomskega sistema vsaj minimalno udeležen na produktu.

Zato ni čudno, da Adam Smith, na primer, ko teoretično utemeljuje obstoječi kapitalizem in cilj politične ekonomije, s tem pa logično tudi družbenoekonomskega sistema, kot cilj postavlja **povečevanje bogastva narodov** (»glavni cilj politične ekonomije v vsaki deželi je povečati bogastvo in moč te dežele«). Stopnja zadovoljevanja potreb posameznih družbenih slojev oziroma notranja porazdelitev »bogastva naroda« torej ni v ospredju. Verjetno namenoma, kajti enormnih socialnih razlik, zlasti neizmernega bogastva ekonomskih elit, ki daleč presega njihove dejanske potrebe, s teorijo človekovih »potreb« pač ni mogoče pojasniti. Zadovoljevanja pohlepa, ki nima več nobene zveze s potrebami, pa seveda ni mogoče zapisati med »cilje« družbenoekonomskega sistema, ki ga želi kdo teoretično poveličevati.[43] Zato je v teh razpravah pač bolje in znanstveno udobneje ostati na ravni filozofiranja o »bogastvu narodov«. Podoben manever je zaznati pri neoliberalnih ekonomskih teoretikih t. i. čikaške šole, denimo, pri Miltonu Friedmanu in njegovemu pojasnjevanju **sistemske vloge kapitalističnega podjetja**. »Korporacija je instrument delničarjev, ki so njeni lastniki. […] V tržnem gospodarstvu obstaja s strani podjetja ena sama samcata odgovornost – uporabljati svoje resurse na način, da maksimira svoje dobičke …«. (Friedman, 2011: 12-13) Če drži, da je podjetje temeljna celica kapitalističnega družbenoekonomskega sistema, in če je njen cilj **izključno maksimiranje dobičkov in nasploh nove vrednosti za lastnike** (za družbo kot celoto pa zgolj posredno in posledično v obliki višjih davčnih prihodkov in novih delovnih mest), iz tega logično sledi, da naj bi bil to tudi cilj družbenoekonomskega sistema kot celote (cilj delovanja temeljnih celic sistema namreč ne more biti drugačen od ciljev sistema kot celote). O zadovoljevanju kakih »potreb ljudi«, zlasti ne vseh ljudi (delavci od visokih dobičkov neposredno nimajo nič), torej ni govora, ugotovitve o neupoštevnosti zadovoljevanja »po-

[43] Kljub temu pa v (neo)liberalni ekonomski teoriji pogosto zasledimo načelo »greed is good« (pohlep je dober) kot nekakšno povsem sprejemljivo vodilo gospodarjenja. A to načelo bi lahko postalo pogojno sprejemljivo šele, če bi bil družbenoekonomski položaj nosilcev dela in kapitala sistemsko dejansko izenačen, o čemer pa seveda v mezdnem kapitalizmu ne more biti govora. O tem bi bilo mogoče govoriti šele v sistemu »ekonomske demokracije«, ki ga sicer zagovarjamo v tej razpravi.

hlepa« kot ekonomske »potrebe« določenih elit, ki nima popolnoma nobene ekonomske utemeljitve[44], pa ne kaže ponavljati.

Ob zgoraj navedeni »učbeniški« definiciji ciljne usmerjenosti družbenoekonomskega sistema se torej dejstvo, da ta sistem brez omejitev skrbi za domnevne potrebe tistih, ki realnih – vsaj materialnih – potreb sploh nimajo več, istočasno pa niti približno ni sposoben zadovoljiti številnih neuresničenih potreb vseh tistih z roba preživetja, **sploh ne zdi kot kaka resna deviacija od proklamiranih načel**. Tudi na ta način namreč družbenoekonomski sistem na splošno res zadovoljuje ekonomske potrebe ljudi in torej načeloma v celoti služi svojemu temeljnemu namenu. Toda kako? Naj bi bilo splošni zahtevi po služenju družbenoekonomskega sistema »človekovim potrebam« res zadoščeno že, če lahko vsi člani neke družbene skupnosti »preživijo« (npr. če ni lakote in umiranja iz tega razloga), pri čemer pa ekstremne razlike v stopnji zadovoljevanja potreb in s tem pogojeni stopnji kakovosti življenja različnih družbenih slojev iz tega naslova naj ne bi bile bistvenega pomena? Pomemben naj bi bil le BDP (bruto družbeni proizvod), torej »bogastvo naroda« kot celote, ne pa tudi vprašanje porazdelitve tega bogastva.

Stvar se kajpak zdi teoretično precej deplasirana, a tako nekako, torej predvsem skozi višino BDP, se danes večinoma še vedno presoja učinkovitost družbenoekonomskega sistema. Vsaj za kapitalizem torej lahko trdimo, da se za proklamiranim »zadovoljevanjem potreb ljudi« – če sledimo idejam Friedmana in drugih teoretikov neoliberalizma – v bistvu skriva drug dejanski temeljni cilj družbenoekonomskega sistema, in sicer, kot rečeno, učinkovito zadovoljevanje potreb in interesov lastnikov samo enega produkcijskega dejavnika, to je kapitala, ki so hkrati »lastniki podjetij«. In temu bo tako vse dotlej, dokler bo pač podjetje/korporacija organizirano in pojmovano izključno kot »instrument lastnikov« za zadovoljevanje njihovih profitnih interesov, ne kot »**instrument družbe« za zadovoljevanje ekonomskih interesov vseh njenih članov.**

Skratka, če želimo obstoječi družbenoekonomski sistem reformirati v smeri njegove večje socialne pravičnosti (ki sicer v sodobnih pogojih gospodarjenja vse bolj postaja tudi imperativ njegove večje ekonomske učinkovitosti), je treba v definicijo njegove ciljne usmerjenosti nujno zapisati, da naj bi služil učinkovitemu zadovoljevanju potreb **»vseh ljudi«**, ki se vanj vključujejo kot lastniki različnih produkcijskih dejavnikov, in sicer skladno z **»načelom ekonomske pravičnosti pri razdelitvi ustvarjenega produkta«** (tj. razdelitev po dejanskih prispevkih dela in kapitala k produktu[45]). Ta iztočnica pa seveda potem že sama po sebi narekuje tudi vzpostavitev nekaterih bistveno spremenjenih konkretnih institucij (v primerjavi s sedanjimi), prek katerih se proklamirani cilji uresničujejo v praksi. Zlasti to velja, kot že rečeno, za nujno spremembo veljavne pravne koncepcije kapitalističnega podjetja kot »pravno personificiranega kapitala« v smeri koncepcije podjetja kot »/enako/pravne skupnosti človeškega in finančnega kapitala« in veljavne koncepcije mezdnega (menjalnega) delovnega razmerja v smeri »asociativnega« razmerja med lastniki obeh vrst kapitala, kar bo seveda samoumevno zahtevalo tudi bistveno drugačen »model faktorske razdelitve produkta« od sedanjega.

13.3.3.2. Katere potrebe ljudi naj skuša zadovoljiti?

Z vidika želene tudi (še) **večje ekonomske učinkovitosti** bodoče nove paradigme družbenoekonomskega

[44] Namesto temeljitega znanstvenega samoizpraševanja o dejanskih ekonomskih učinkih enormnih socialnih razlik, ki so po novejših ugotovitvah (tudi ekonomske) stroke in znanosti bolj ali manj kontraproduktivne, neoliberalizem ponuja cenen mit o tem, da (Štefančič, 2013) »z bogatenjem bogatašev bogatijo vsi, tudi revni, oziroma da bogastvo od zgoraj "curlja" navzdol (v resnici se družbeno bogastvo stalno prerazporeja navzgor, k bogatašem), …«. S tem nesmiselnim mitom, ki je ponavadi združen tudi z mitom, da samo bogati premorejo dovolj kapitala za odpiranje novih delovnih mest za revne, in da torej za razvoj nujno potrebujemo tudi enormno bogate ljudi, na tem mestu seveda ne kaže posebej poglobljeno polemizirati.

[45] Mezda kot tržna cena dela na podlagi mejnega produkta dela seveda niti približno ni ekvivalent dejanskemu prispevku dela k produktu, kot trdi t. i. neoklasična teorija faktorske razdelitve. O veljavnem tržno-cenovnem modelu plačevanja dela na splošno niti ni mogoče govoriti kot o »razdelitvi« produkta v pravem pomenu besede, o čemer bomo podrobneje razpravljali v poglavju V/5.

sistema pa je nujno predvsem čim prej preseči razumevanje, da je cilj tega sistema zgolj zadovoljevanje **materialnih potreb** ljudi, ki naj bi edine tudi »ekonomsko motivirale«. Tako stvari bolj ali manj večinsko razume predvsem tradicionalna ekonomska znanost, novejše poslovne vede pa so že zdavnaj dokazale, da človek v resnici ni *homo oeconomicus*, ki bi ga pri njegovem »ekonomskem obnašanju« vodili zgolj materialni motivi, ampak v zvezi s tem zasleduje in uresničuje tudi številne druge potrebe. Čas je torej, da to spoznanje prelijemo tudi v definicijo ciljne usmerjenosti družbenoekonomskega sistema ter temu ustrezno prilagodimo tudi veljavne institucije in mehanizme tega sistema.

Takšnih in drugačnih klasifikacij potreb, ki jih človek uresničuje pri delu ali v zvezi z delom, je ogromno. S tem se ukvarjajo avtorji praktično vseh t. i. motivacijskih teorij (Maslow, Herzberg, Vroom, Alderfer, McClleland itd.), katerih bistvo in skupna značilnost je dokazana povezanost delovne motivacije zaposlenih s stopnjo zadovoljevanja njihovih omenjenih potreb oziroma s kakovostjo njihovega delovnega življenja. V tej razpravi se bomo glede tega oprli predvsem na t. i. **Alardtov koncept kakovosti delovnega življenja** (po Svetlik, 1996: 162), ki se mi zdi najenostavnejši, najbolj pregleden in zato tudi najprimernejši za potrebe te razprave, njegovo bistvo. Po tem konceptu obstajajo v osnovi tri vrste potreb in s tem povezanih interesov ljudi pri delu in v zvezi z delom (skrajšano: v sferi dela), in sicer so to

- **potrebe "imeti"** (materialne potrebe in potrebe po varnosti);
- **potrebe "ljubiti"** (societalne potrebe oziroma potrebe po pripadnosti in spoštovanju, ki izvirajo iz bistva človeka kot družbenega bitja);
- **potrebe "biti"** (osebnostne potrebe po samopotrjevanju oziroma samouresničevanju z delom in osebnostni rasti),

O tem bo podrobneje in sistematično govora predvsem v razdelku III. o splošni ideji in ciljih ekonomske demokracije, za zdaj pa naj izpostavimo le trditev, da je optimalna »zavzetost« (delovna motivacija in organizacijska pripadnost) delavcev, s tem pa tudi poslovna uspešnost podjetij in v končni posledici učinkovitost družbenoekonomskega sistema kot celote, odvisna od **celovite kakovosti njihovega delovnega življenja,** ne zgolj od plače in drugih materialnih nagrad za delo. To pa pomeni, da mora biti družbenoekonomski sistem »institucionalno« zasnovan tako, da udeležencem, zlasti delavcem, omogoča učinkovito zadovoljevanje tudi nematerialnih potreb. Ob tem velja poudariti, da je – poleg eksistenčnih – »temeljna človeška potreba«, kot jo imenuje Škof (2013: 5), prav potreba po »ustvarjanju in osmišljanju sebe in okolnega sveta«, ki je podlaga vsemu družbenemu, torej tudi ekonomskemu napredku. Ker so zaposleni s svojim človeškim kapitalom postali najpomembnejši produkcijski dejavnik prihodnosti, pa je celovito zadovoljevanje njihovih interesov in potreb vsekakor **nujno uvrstiti v najvišjo prioriteto**. Brez tega – ko bodo možnosti za t. i. kapitalsko poglabljanje izčrpane – preprosto ni videti možnosti za kakršenkoli nadaljnji, predvsem pa ne za želeni še hitrejši ekonomski razvoj.

Nova oziroma izpopolnjena opredelitev ciljne usmerjenosti družbenoekonomskega sistema bi torej morala vsekakor vsebovati tudi **besedico »celovito«** pred besedno zvezo »zadovoljevanje potreb vseh ljudi«.

13.3.3.3. Kakšna etična načela in moralne vrednote naj zasleduje?

»Etika v najširšem smislu besede je filozofska disciplina, ki obravnava načela in merila človeškega hotenja in ravnanja glede na dobro in zlo ter norme za odločanje in ravnanje po teh načelih. Etika je veda o moralnem odločanju in ravnanju. Preučuje moralo oziroma se ukvarja s teoretičnim pojasnjevanjem morale in raziskovanjem izvora človeške moralnosti ter kriterijev moralnega vrednotenja in obnašanja tako posameznikov kot tudi organizacij, narodov itn. Morala je glavni predmet raziskovanja etike; opredeljena je tudi kot seštevek norm, oziroma pravil za odločanje in ravnanje v skladu z etiko. Moralne norme pa so tiste, ki »zapovedujejo, kaj je dobro in kaj prepovedujejo, kar je zlo.« (Kalacun, 2001, po Erpe, 2012: 3).

Tudi takšna ali drugačna etična načela in moralne vrednote, ki naj bi jim sledil vsak družbenoekonomski sistem, seveda pomembno **determinirajo njegovo konkretno institucionalno organiziranost**, prek ka-

tere naj bi se ta načela in vrednote potem čim bolj dosledno implementirala tudi v njegovem vsakodnevnem delovanju. To vsekakor lahko bistveno vpliva predvsem na **večjo družbeno kohezivnost,** ki naj bi bila pomemben vidik učinkovanja družbenoekonomskega sistema. »Zanimivo – čeprav povsem logično – je, da se v času hudih pretresov vračamo h koreninam. K nečemu trdno oprijemljivemu. K osnovnim vrednotam. Tako se tudi makroekonomisti, finančni ekonomisti in poslovneži v času sedanje finančne in gospodarske krize sprašujemo o osnovnih vrednotah v ekonomiji in poslovanju. O poslovni etiki in etiki nasploh. Brez etike, brez osnovnih moralnih norm, se ekonomija spremeni v kaos, svet pa v klavnico.« (Damijan, 2013)

Zdi se, da je edina vrednota, ki se je v današnjem družbenoekonomskem sistemu ohranila, denimo, od treh temeljnih gesel francoske revolucije (liberté, égalité, fraternité – svoboda, enakost, bratstvo), samo še »(**ekonomska) svoboda«,** in sicer za kapitaliste. A še ta le v najbolj vulgarnem pomenu te besede, torej v smislu absolutne svobode delovanja trga kot edinega zveličavnega regulatorja vseh družbenih odnosov. A kje so potem še vsa ostala splošno sprejeta etična načela in moralne vrednote (pravičnost, demokratičnost, solidarnost, družbena odgovornost, spoštovanje pravic in interesov drugih itd.). In ta očitna »redukcija« občečloveških vrednot na področju ekonomije je danes eden ključnih razlogov za kritično splošno moralno stanje družbe. Posledice za medčloveške odnose in želeni trajnostni razvoj družbe so porazne. Prevladuje logika potrošništva in Hobbsovo načelo »človek človeku volk«, namesto »človek človeku brat«. Ob tem pa nam, kot ugotavlja avtorica F. S. Michaels v svoji knjigi *Monokultura* (po I. Štaudohar, 2013: 24-25), danes prav ekonomija »zapoveduje življenje« in ne obratno. Besed napredek in razvoj ne povezujemo več z mentalnimi vidiki, razvojem duha na primer, temveč zgolj z ekonomijo, ki s svojimi principi nezavedno prodira v vse pore našega življenja. Tudi svoboda ima le še potrošniški pomen, saj pomeni, da lahko v trgovini svobodno izbiramo med več različnimi izdelki. Tako kot je življenje v Evropi v 16. stoletju določala religija, je vodilna zgodba sedanjosti ekonomija. Pa pri tej zgodbi ne gre le za denar, potrošništvo ali materializem. Vrednote ekonomičnosti v sodobnem svetu določajo vse: to, kako gledamo na svoje delo, medčloveške odnose, odnos do narave, družbe, v kateri živimo, naše telesno in duhovno zdravje, izobraževanje in ustvarjalnost. In kaj je njeno osrednje gibalo? Uči nas, pravi avtorica, da moramo vedno skrbeti za svoj lastni interes.

»Nobeno področje družbenega življenja danes ne potrebuje tako radikalnega miselnega preskoka kot je to ekonomija. Če želimo razmišljati o drugačni ekonomiji – ki ima seveda bistven vpliv tudi na vsa druga družbena področja – jo moramo nujno obravnavati skupaj z ekologijo in etiko. /.../ Vsi trije e-ji (ekonomija, ekologija in etika) so neločljivo povezani vidiki ene celote, katere cilj je blaginja človeštva in nadaljnji razvoj celotnega planeta. Ekonomija ne sme in ne more biti ločena od ekologije in etike. Če trdimo, da bi se morala ekonomija v osnovi ukvarjati z zadovoljevanjem potreb vseh ljudi in njihovo blaginjo, pa za uresničitev te naloge in cilja nikakor ne smemo žrtvovati kvalitete naših medsebojnih odnosov, našega odnosa do drugih živih bitij in do okolja nasploh.« (Kavčič, 2010) Filozofija in religija sta, kot že rečeno, skozi dolgo zgodovino človeške civilizacije izoblikovali številna splošno sprejeta temeljna etična načela in moralna pravila ter vrednote, na katerih naj bi temeljili odnosi med ljudmi in delovanje družbe. Teh je ogromno in jih je praktično nemogoče našteti, vsa pa bolj ali manj veljajo tudi za uravnavanje družbenoekonomskih razmerij. Zato se v njihovo podrobnejšo obravnavo na tem mestu ne kaže spuščati, ampak naj glede tega postavimo le **splošno pravilo,** ki se glasi: nobena institucija družbenoekonomskega sistema, ki v praksi povzroča neetične oziroma nemoralne učinke delovanja tega sistema, načeloma ni dolgoročno sprejemljiva in jo je treba bodisi ustrezno spremeniti bodisi v celoti nadomestiti z drugo, v tem smislu primernejšo.

Zagotovo to velja najmanj za mezdnokapitalistično (tržnomenjalno) delovno razmerje, ki delavce – delojemalce povsem neutemeljeno postavlja v **položaj prodajalcev delovne sile**, s tem pa tudi v osebno odvisnost in podrejenost v odnosu do nosilcev kapitala – delodajalcev (ekonomska, direktivna in disciplinska oblast delodajalcev v delovnem razmerju). Absolutno je torej treba zavreči danes sicer pogosto slišano, a povsem nesprejemljivo tezo o nekakšni samostojni **neizprosni »logiki ekonomije«** ali **»logiki trga«**, ki da ne prenese

»sociale in humanizma«. Če jo res ne, je nekaj hudo narobe z družbenoekonomskim sistemom, kajti ta mora služiti človeku, ne obratno. Predvsem to lahko pomeni, da smo trgu sistemsko naložili ekonomske funkcije (npr. urejanje produkcijskih in razdelitvenih razmerij med lastniki dela in kapitala), ki daleč presegajo njegovo temeljno funkcijo, katero edino tudi kvalificirano »obvlada«, to je posredovanje v menjavi ekonomskih dobrin. A o tem več v nadaljevanju te razprave.

13.3.3.4. Sklep

Sklenemo torej lahko, da je treba veljavno **definicijo ciljev družbenoekonomskega sistema**, ki naj bi perspektivno vodili v ekonomsko (še) učinkovitejšo, socialno pravičnejšo in kohezivnejšo družbo, dopolniti tako, da se bo glasila: *»celovito in učinkovito zadovoljevanje materialnih in nematerialnih potreb (in interesov) vseh v njem sodelujočih članov družbene skupnosti ter nediskriminatorno izboljševanje kakovosti njihovega življenja v odvisnosti od njihovega dejanskega prispevka k produktu in ob spoštovanju splošno sprejetih moralnih vrednot in etičnih načel človeške civilizacije v vseh fazah družbene reprodukcije«.* Vse aktualne konkretne institucije in mehanizme delovanja družbenoekonomskega sistema, ki zdaj v tem pogledu v praksi učinkujejo deviantno, pa je treba spremeniti (ali nadomestiti z novimi) tako, da bodo služili njegovi navedeni načelni ciljni usmerjenosti. To pa je pravzaprav tudi glavna rdeča nit te razprave.

Kakšni naj bi bili predvideni širši sistemski učinki predlaganih institucionalnih sprememb (tj. razširitev vsebine pojma kapital tudi s »človeškim kapitalom«, uveljavitev asociativne koncepcije podjetja in delovnega razmerja, uvedba modela »prave« razdelitve produkta) v sistemu ekonomske demokracije kot nove paradigme družbenoekonomskega sistema, je bilo podrobneje pojasnjeno že v uvodnem delu (5. poglavje I. razdelka) te razprave. Na tem mestu pa poskusimo morda opraviti le še kratek razmislek o vprašanju, kaj naj bi to pomenilo na ravni podjetij kot temeljnih celic družbenoekonomskega sistema.

Ustvarjanje čim večjega dobička in povečevanje lastne vrednosti bo seveda še vedno **osnovno poslanstvo in cilj poslovanja podjetij, vendar z nekaterimi bistvenimi korekturami**. Gre zlasti za dve takšni korekturi.

- ***Prvič,*** na ta način ustvarjena nova vrednost bo porazdeljena med vse udeležence podjetja, to je med lastnike človeškega in lastnike finančnega kapitala (ki bo moral biti tako in drugače umeščen tudi v bilance podjetij kot enakopravna oblika kapitala), tako da bo udeležba pri dobičku in povečana vrednost deležev v podjetju služila kot ekonomski motiv obojim, ne več samo lastnikom finančnega kapitala. Glede na to, da človeški kapital postaja najpomembnejši produkcijski dejavnik v »eri znanja«, je tovrstno motiviranje tudi lastnikov tega kapitala brez dvoma postalo conditio sine qua non bodočega hitrejšega ekonomskega napredka. Zaradi tega novega ekonomskega »pospeška«, ki bo lahko bistveno pripomogel k povečevanju dobičkov in tržne vrednosti podjetij, pa seveda ni nujno, da se bo na račun (na novo uveljavljene) udeležbe tudi lastnikov človeškega kapitala samodejno morala znižati sedanja donosnost finančnega kapitala. Nasprotno, na račun bistveno povečane poslovne uspešnosti podjetij in s tem tudi »delitvene pogače« je mogoče pričakovati rast donosnosti obeh vrst kapitala.
- In ***drugič,*** uvodoma omenjeni cilj poslovanja, zlasti čim večji dobiček, ne bo več sam sebi namen in pri poslovanju podjetij nujno zasledovan »za vsako ceno«, ampak bo presojan izključno v povezavi s potrebami vseh udeležencev podjetja, to je lastnikov obeh vrst v podjetje vloženega kapitala. Z drugimi besedami, če bodo ogrožene druge njihove, objektivno morda pomembnejše človeške potrebe od zgolj materialnih (npr. okoljevarstvene, zaposlitvenovarstvene itd.), bo ta cilj bistveno lažje kot sedaj prilagoditi spremenjenim potrebam. Ne gre namreč pozabiti, da omenjene institucionalne spremembe predpostavljajo tudi bistveno spremembo koncepta kapitalističnega podjetja in s tem povezano vsaj izenačitev moči lastnikov obeh vrst kapitala v sistemu lastništva podjetij in korporacijskega upravljanja.

14. Bistvo in sistemski temelji obstoječega (»mezdnega«) kapitalizma

Če pustimo za hip sistemsko teorijo nekoliko ob strani, nas do povsem podobnih zaključkov glede vprašanja,

kaj je treba pravzaprav spremeniti v obstoječem kapitalizmu, privede tudi nekoliko bolj poglobljen vsebinski teoretični razmislek o tem, kaj naj bi bilo(i) v resnici **»bistvo in temelji« obstoječega kapitalizma**. Logika je pri tem jasna: neko **novo paradigmo** družbenoekonomskega sistema lahko vzpostavimo le, če spremenimo bistvo in temelje obstoječega. Če spremembe ne zadevajo najglobljega bistva in temeljev določenega družbenoekonomskega sistema, ampak le njegove posamezne značilnosti, pa je, kot je bilo mimogrede že omenjeno, moč govoriti le o različnih **inačicah (tipih, vrstah)** določenega istega modela, bolje rečeno paradigme, družbenoekonomskega sistema.

14.1. Bistvo: specifičen »produkcijski način«

Kot rečeno, že dolgo ne gre več le za vprašanje, ali je perspektivno primernejši bolj (neo)liberalni ali bolj socialno-tržni tip obstoječega kapitalizma, oziroma za vprašanje primernosti večje ali manjše vloge države v sistemu, ampak predvsem za vprašanje, ali je na današnji stopnji družbenega razvoja sploh mogoče še naprej vztrajati pri klasičnem mezdnem (tržnomenjalnem, kupoprodajnem) produkcijskem odnosu med delom in kapitalom ter njunimi lastniki, oziroma pri **t. i. mezdnokapitalističnem »produkcijskem načinu«**, ki je sicer bistvo in enotna temeljna značilnost vseh doslej znanih »tipov« (inačic) kapitalizma od 18. stoletja pa vse do danes.[46] Na tem temeljnem »produkcijskem načinu«, ki pa brez slehernega dvoma ne sodi več v sodobno družbenoekonomsko realnost 21. stoletja, zaenkrat slonijo prav vse doslej znane in v svetovni praksi uveljavljene **inačice (tipi) kapitalističnega družbenoekonomskega sistema**, ne glede na njegove zgoraj omenjene različne možne (neoliberalne ali socialno-tržne) izvedbene modalitete.

Splošno paradigmo obstoječega družbenoekonomskega sistema z vsemi omenjenimi inačicami lahko torej upravičeno poimenujemo **»mezdni kapitalizem«,** katerega glavna značilnost – v primerjavi z vsemi drugimi doslej znanimi družbenoekonomskimi sistemi v zgodovini človeške civilizacije (praskupnost, sužnjelastništvo, fevdalizem, socializem) – je, da je v njem delo, ločeno od osebe sicer svobodnih posameznikov, obravnavano kot **samostojno tržno blago**, njegova tržna cena (čeprav danes že korigirana tudi s kolektivnimi pogajanji med delodajalci in delojemalci) pa je **mezda**, s katero so njegovi lastniki oz. nosilci udeleženi v »razdelitvi« ustvarjenega produkta. Ker sistemsko ni istočasno v tržno blago spremenjen tudi lastniški kapital kot drugi od temeljnih produkcijskih dejavnikov, temveč je ta, kot že povedano, sistemsko – povsem umetno – organiziran kot podjetje, to je kot kupec in delodajalec na trgu dela, podrobneje pa še v posebnem poglavju V/2.3!), dobimo značilno mezdno delovno razmerje, v katerem lastniki kapitala, vloženega v podjetje, vedno nastopajo v vlogi kupca in s tem tudi močnejše stranke, lastniki dela pa vedno v vlogi prodajalca dela oziroma delovne sile kot šibkejše stranke. Prav dejstvo, da je lastniški kapital sistemsko postavljen v vlogo nekakšnega produkcijskega dejavnika »sui generis«, ki za razliko od ostalih nikoli ne nastopa kot samostojno tržno blago, je hkrati tudi glavna **»sistemska zabloda (prevara?)«** ekonomske teorije mezdnega kapitalizma, ki naj bi bil sicer po trditvah te teorije »absolutno tržen«, s tem pa tudi »ekonomsko pravičen« sistem.

Že zgoraj pa smo ugotovili, da omenjeni tržni (menjalni, kupoprodajni) produkcijski odnos med delom in kapitalom (z izrazito odvisnim in podrejenim položajem prodajalcev delovne sile oziroma delojemalcev) kot specifičen in v obstoječem modelu kapitalizma prevladujoč **»produkcijski način««**, ki posledično povzroča tudi

- izrazito ekonomsko in socialno nepravično razdelitev produkta med njune lastnike, ter
- malikovanje čim večjega dobička za lastnike kapitala kot edinega cilja poslovanja in agensa gospodarskega napredka,

seveda nikakor **ni kakršnakoli predpostavka ali celo imperativ tržnega sistema gospodarjenja nasploh**,

[46] Iz navedenih razlogov je z vidika bistva te razprave razlikovanje med t. i. neoliberalnim in t. i. socialno-tržnim tipom kapitalizma povsem irelevantno in ga v nadaljevanju ne bomo več posebej izpostavljali. V obeh primerih gre namreč, kot že nekajkrat omenjeno, za klasični »mezdni« kapitalizem, ki perspektivno ni več sprejemljiv ne glede na večjo ali manjšo dozo »sociale«. O tem bo podrobneje govora v posebnem delu te razprave (4. poglavje III. razdelka), ki vsebuje kritično analizo koncepta t. i. socialne države.

kot uči aktualna ekonomska teorija. Ravno nasprotno. Tržni sistem gospodarjenja s trgom blaga in storitev in še kakšnim trgom bi načeloma lahko povsem normalno in nemoteno deloval tudi ob kakršnem koli drugačnem (npr. partnerskem oziroma asociativnem) odnosu med delom in kapitalom ter njunimi lastniki.[47] Obstoj (tudi) »trga dela«, kot je bilo že omenjeno in bo podrobneje utemeljeno še v nadaljevanju tega poglavja, ni nujna sestavina vsakega tržnega družbenoekonomskega sistema, ampak je le značilnost mezdnega kapitalizma. O tem, da je menjava na trgu dela pravzaprav **»kvazitržna«**, ker v resnici ni ne svobodna ne ekvivalentna, in da je mezdno delovno razmerje v bistvu »kvazitržno« razmerje, pa več v poglavju VI/4 te razprave.

»Trg dela«, **na katerem pa so v bistvu ljudje,** ne zgolj njihova »delovna sila« sama po sebi in ločena od ljudi, je torej – ob upoštevanju načela, da ljudje ne morejo biti predmet kupoprodaje – v nekem smislu zagotovo »nenaraven« (zlasti če upoštevamo tudi že omenjeno nemenjalno naravo razmerij v fazi produkcije oziroma ustvarjanja nove vrednosti) in vsekakor predstavlja eno temeljnih anomalij (deviacij) obstoječega kapitalizma, katera potem v bistvu poraja tudi vse ostale. V tej razpravi bo za trg dela zato pogosto uporabljen pojem **»(kvazi)trg«** oziroma **»nepravi trg«**.

14.2. Sistemski temelji: veljavne specifične institucije sistema

Zasebna lastnina in tržni sistem gospodarjenja sta bila, kot je bilo že pojasnjeno, v nekem smislu v kapitalizem »podedovana« že iz prejšnjih družbenoekonomskih sistemov. To pomeni, da po nobeni logiki **ne moreta predstavljati ne bistva ne »specifičnih« temeljev obstoječega kapitalizma,** po katerih naj bi se ta ločil od vseh drugih doslej poznanih družbenoekonomskih sistemov. Ti »specifični« temelji so torej očitno nekje povsem drugje.

Če je bistvo obstoječega kapitalizma v zgoraj predstavljenem specifičnem (mezdnem) »produkcijskem načinu«, **potem so njegovi sistemski temelji seveda** vse tiste specifične sistemske institucije in relacije, ki ta produkcijski način omogočajo in vzdržujejo. To pa so veljavni (in pravno regulirani) koncepti sistemskih institucij

- kapitala,
- podjetja,
- delovnega razmerja med delavci in delodajalci, ter
- na tem razmerju temelječega (t. i. lastniškega) korporacijskega upravljanja in razdelitve produkta,

s čimer smo pravzaprav prišli – v primerjavi z zgoraj predstavljeno sistemsko analizo – do povsem identičnega odgovora na vprašanje o tem, kaj bi bilo pravzaprav treba spremeniti v obstoječem kapitalizmu, da bi lahko govorili o novi paradigmi družbenoekonomskega sistema, ki bo temeljila na **bistveno drugačnem »produkcijskem načinu«**, kateri pa – čeprav z obstoječim nima več praktično nobene zveze – vendarle ni socializem. Gre namreč za družbenoekonomski sistem, ki je sicer v celoti kompatibilen s tržnim sistemom gospodarjenja, obenem pa se po svojih praktičnih ekonomskih in socialnih učinkih v bistvu vendarle močno približuje temeljnim idealom socializma.

* * *

Če torej skušamo vso dosedanjo razpravo o vprašanju, kaj bi bilo pravzaprav treba dejansko spremeniti v sedanjem družbenoekonomskem sistemu za prehod v želeno novo paradigmo kapitalizma, strniti v enem stavku, se odgovor glasi: spremeniti je treba le **njegovo institucionalno strukturo,** tj. ključne komponente notranjega mehanizma njegovega delovanja, **osnovna »pravila igre«**, ki poganjajo in usklajujejo njihovo delovanje v zaokroženo sistemsko celoto (tj. zasebna lastnina produkcijskih sredstev ter tržne zakonitosti ponudbe in povpraševanja), pa lahko ostanejo enaka, pri čemer bodo »zunanji učinki« tega (zgolj institucionalno!) prenovljenega družbenoekonomskega sistema nesporno popolnoma drugačni in že v osnovi neprimerljivi z učinki prejšnjega. Ali, če za ponazoritev uporabimo primerjavo z motorjem kot tehničnim si-

[47] Vsaj zaenkrat ni videti prav nobenega teoretičnega argumenta zoper navedeno trditev, pri čemer pa seveda v to ne gre mešati t. i. asociativne koncepcije delovnega razmerja (»združevanja dela in sredstev«) v pogojih družbene lastnine in delavskega samoupravljanja v bivši Jugoslaviji.

stemom: spremeniti je treba le sestavne dele oziroma konstrukcijo motorja, ne pa tudi zamenjati njegovega pogonskega goriva, kljub temu pa bo motor deloval bistveno drugače. Temeljita rekonstrukcija obstoječega kapitalizma je torej brez dvoma možna tudi **brez uvajanja socializma**.

15. Zgrešena mantra sodobnega družboslovja

Na tezo, da je socializem s podržavljeno oz. podružbljeno lastnino proizvajalnih sredstev (namesto zasebnega kapitala) in planskim oziroma dogovornim (namesto tržnim) gospodarstvom objektivno edina možna alternativa obstoječemu kapitalizmu, je torej treba preprosto pozabiti. Le zakaj naj bi, upoštevaje vse zgoraj povedano, tudi bil edina alternativa, ko pa je vendarle mogoče (in tudi nujno potrebno) v temelju rekonstruirati vse njegove ključne institucije tudi brez poseganja v trg in zasebno lastnino?

Tržni način gospodarjenja torej – poleg sedanjega »mezdnega« – načeloma dopušča tudi **morebitne povsem drugačne modele kapitalizma** kot tržnega in zasebnolastniškega družbenoekonomskega sistema, se pravi »kapitalizme« s povsem drugačnim odnosom med delom in kapitalom kot temeljnima produkcijskima dejavnikoma ter njunimi lastniki. Prav narava odnosov med lastniki temeljnih produkcijskih dejavnikov – ne morda »lastnina kot temeljni produkcijski odnos«, kot trdijo marksisti – pa je pravzaprav tisto, kar bistveno loči doslej znane družbenoekonomske sisteme v zgodovini človeške civilizacije med seboj.

Mantra sodobnega družboslovja, da je prav in izključno »obstoječi kapitalizem« preprosto **sinonim za tržno gospodarstvo in zasebno lastništvo produkcijskih sredstev**, in da bi kakršenkoli poseg v veljavne institucije tega sistema pravzaprav pomenil poseg v bistvo in temelje kapitalizma nasploh ter uvajanje socializma, je zato **hudo zavajajoča**. Ukinitev zasebne lastnine na produkcijskih sredstvih namreč nikakor ni pogoj za spremembo »izkoriščevalskega« mezdnega delovnega razmerja, sprememba le-tega (npr. v asociativnega oz. partnerskega) pa, kot rečeno, ne pomeni samodejno tudi ukinitve tržnega načina gospodarjenja. Pomeni samo ukinitev nenaravnega in vsestransko (tudi ekonomsko, ne samo filozofsko) spornega »(kvazi)trga dela« kot enega izmed – možnih, ne pa nujnih – elementov tržnega gospodarstva, kakršnega poznamo danes.

Presenetljivo je, da »kapitalistična« družboslovna teorija (namenoma ali ne) v tem pogledu nikoli ni odkrito nasprotovala marksistični, ki je kot glavni problem oziroma podlago »izkoriščevalske narave kapitalizma« povsem **zgrešeno identificirala** zasebno lastnino nad produkcijskimi sredstvi sámo po sebi. Ta naj bi namreč v tržnem gospodarstvu samodejno vodila tudi v mezdni odnos med delom in kapitalom kot temeljni »produkcijski način«, kar pa seveda ni res. Verjetno se je »kapitalističnim« teoretikom zdelo še vedno manj škodljivo tvegati socialistične revolucije na tej podlagi, kot pa priznati, da bi bilo v resnici mogoče (s spremembo omenjenega produkcijskega načina in položaja nosilcev dela oz. človeškega kapitala v njem) **tudi po evolutivni poti v temelju reformirati obstoječi kapitalizem**. Namesto tega so raje izumili kopico nesmiselnih dogem o tem, kaj vse da naj bi bilo »imperativ tržnega gospodarstva« in mednje nekritično (če ne, vsaj nekateri, v silni želji po obrambi obstoječega družbenoekonomskega sistema za vsako ceno, celo zavestno zavajajoče) uvrstili tudi tržno delovno razmerje.

Zelo podobno o vprašanju bistva in ključnega problema obstoječega kapitalizma razmišlja tudi znani ameriški družboslovni teoretik **David P. Ellerman**, ki prav tako – kot eden redkih – opozarja na to, da bistvo kapitalizma ni v zasebni lastnini produkcijskih sredstev in prilaščanju na njeni osnovi, temveč v **»najemanju ljudi«,** torej v mezdnem produkcijskem načinu. Kanjuo Mrčela (1999: 161-168) v zvezi s tem pravi (poudarki v krepkem tisku, M. G.): »Kar zadeva lastništvo, Ellerman zavrača uveljavljeno enačenje kapitalizma in privatnega lastništva in trdi, da kapitalistični sistem temelji na delovni najemni pogodbi, ne pa na privatni lastnini. Kapitalistična ideologija povzdiguje privatno lastnino kot poroštvo za osebno svobodo in trdi, da le kapitalistični način prilaščanja proizvodov (v katerem si proizvode prilaščajo lastniki sredstev za proizvodnjo) zagotavlja pravičnost in svobodo. Podmena koncepta

je, da so lastniki sredstva za proizvodnjo zaslužili s svojim delom in da je kapitalistični način prilaščanja pravičen in v skladu z moralno utemeljitvijo lastniške pravice – pravice, utemeljene z delom. Ellerman meni, da je kapitalistična prilastitev v nasprotju s takšno podmeno. Ugotavlja, da je mit o prilaščanju na podlagi privatne lastnine sprejela tudi marksistična kritika kapitalizma (lastništvo podjetja postane v marksistični različici lastništvo nad sredstvi za proizvodnjo), ki zahteva odpravljanje privatnega lastništva kot vira izkoriščanja. Ellerman meni, da je analiza "lastništva podjetja" deskriptivna, ne pa normativna: "Ne gre za to, da bi bilo dobro, če lastništvo podjetja ne bi obstajalo; gre za to, da ne obstaja. Marx je menil, da "lastništvo podjetja" obstaja kot del kapitalističnega sistema in je trdil, da bi ga bilo treba ukiniti" (Ellerman, 1992). S tem je Marx privolil v enačenje kapitalizma s prilaščanjem na podlagi privatne lastnine, ki ga ima Ellerman za popolnoma napačno. Temeljna Ellermanova podmena je, da je **demokracija nezdružljiva z najemanjem ljudi, ne pa s privatno lastnino**. Kapitalistično ideologijo (s katero se strinja tudi marksistična kritika), ki ima privatno lastnino za bistvo kapitalizma, Ellerman zavrača in ji postavlja nasproti videnje najemne pogodbe kot bistva kapitalizma. Opozarja na razliko med pozitivnimi in negativnimi pravicami do kontrole. Pravica do negativne kontrole je del lastniških pravic: lastnik lahko druge izključi iz uporabe, uživanja predmeta svojega lastništva. Toda, pravica pozitivne kontrole, pravica do kontrole nad delom drugih, ni del lastniških pravic, temveč rezultat pogodbenega odnosa. […] Ker Ellerman trdi, da kapitalistično prilaščanje ni utemeljeno na privatnem lastništvu, ampak na pogodbi, analizira pogodbo med delodajalcem in delojemalcem in ugotavlja, da je **dejansko neveljavna**. Svoje zavzemanje za ekonomski sistem, v katerem bo prodajanje delovne sile nesprejemljiva transakcija (tudi in čeprav je lahko ekonomsko upravičena), Ellerman argumentira, z dejansko ("de facto") nezmožnostjo uresničitve prodajne pogodbe, če je predmet prodaje človeško delo. […] Ellerman trdi, da je sistem zaposlovanja nasproten naravnemu sistemu privatne lastnine: "Naravna osnova privatnolastninskega prilaščanja je delo. Toda sistem zaposlovanja temelji na zanikanju pravice ljudi do proizvodov njihovega dela" (Ellerman, 1992) in da temelji na neveljavni pogodbi: "Ker je delo de-facto neprenosljivo in dejstev ni mogoče spremeniti, da bi ustrezala kapitalističnemu legalnemu sistemu (ne da bi se spremenila človekova narava). Da bi se zadeve pravilno uredile, mora legalni sistem vzeti "človeka kot merilo" in uskladiti legalne pogodbe z resničnimi razmerji v proizvodnji... če bi bili pogodbeni mehanizmi usklajeni s človekovo naravo, človeških bitij ne bi bilo več mogoče najemati.« Ellermanovo zanikanje legalnosti najemnih delovnih pogodb torej temelji predvsem na filozofskem zanikanju možnosti ločitve dela od osebnosti delavca, zaradi česar je delo preprosto **neprenosljivo**, o čemer bomo v tej razpravi tudi mi podrobneje spregovorili v okviru poglavij V/3 in V/4. S pravnega vidika pa to svoje stališče – če na kratko povzamem bistvo njegovih misli po omenjeni avtorici – utemeljuje na **razlikovanju med podjetjem in korporacijo**. Lastniki delniške družbe (korporacije) so po njegovem delničarji, toda delniška družba ni podjetje. Podjetje (katerega del so tudi delavci) je izvajalec proizvodnje. Podjetje je pogodbeno razmerje, ne pa lastniška pravica**.** Z drugimi besedami, lastništvo nad korporacijo ne zajema tudi lastništva nad delom in proizvodi dela delavcev, zlasti pa ne tudi pravice do upravljanja z njihovim delom, kajti pravica do odločanja je prav tako kot delovna sila neločljivo povezana z osebo posameznika. S svojim delom lahko ljudje upravljajo le sami, torej je samoupravljanje v bistvu edini logičen in sprejemljiv način upravljanja proizvodnih procesov. Ker bo treba po njegovem, kot že rečno, legislativo uskladiti z dejanskim oziroma naravnim stanjem stvari (ne obratno, kot je to zdaj), rešitev vidi v **sistemu samozaposlitve**, ki naj bi edini omogočal tudi dejansko samoupravljanje ljudi s svojim delom. »Sistem zaposlovanja – prodajanja delovne sile naj bi zamenjal sistem samozaposlovanja, v katerem bi bili vsi delavci skupaj samozaposleni.« (Kanjuo Mrčela, 1999: 162) A o vsem tem več še v nadaljevanju te razprave, za zdaj pa se vrnimo k naslovni problematiki tega poglavja, tj. k zgrešenim mantram sodobnega družboslovja o zasebni lastnini in trgu.

Podobno kot teorije o nujnosti ukinitve zasebne lastnine so iz že pojasnjenih razlogov močno sporne tudi teorije, ki bi – za razliko od marksizma in socializma – rade ohranile nedotaknjeno zasebno lastnino produkcijskih sredstev, istočasno pa bi **ukinile oziroma**

vsaj radikalno omejile delovanje trga in ga spravile pod »državno kontrolo«. Gre seveda le za drug ekstrem, ki bi ga lahko pogojno poimenovali »netržni kapitalizem« in verjetno ni nič manj utopičen od socializma. Med teoretiki, ki zastopajo te ideje, velja omeniti predvsem belgijskega filozofa in političnega ekonomista Philippea van Parijsa, avtorja **»modernega koncepta univerzalnega temeljnega dohodka (UTD)«**. Osnovna ideja, ki jo zagovarja in ki sicer ni povsem nova[48], je, da naj bi se od kapitalizma v bodoče ohranila le zasebna lastnina, ne pa tudi svobodno tržno gospodarstvo. Omenjeni avtor namreč na vprašanje, ali je s svojim UTD »prepričan socialist«, odgovarja (Parijs, 2012: 5): »Ne, ker socialisti zagovarjajo družbeno lastnino nad produkcijskimi sredstvi, v kar ne verjamem. Prepričan sem, da socializem zaradi tega razloga ni alternativa kapitalizmu in da je človeštvo obsojeno na zasebno lastnino nad produkcijskimi sredstvi. Verjamem v različne oblike kapitalizma. Žal ta, v kateri trenutno bivamo, ni le nepravična, ampak tudi samouničujoča. Namesto demokratičnih držav, ki bi vzpostavile nadzor nad trgom, imamo države, ki so izpostavljene trgu. Trg diktira pogoje in je vedno bolj tekmovalen na račun šibkih.«

Vzpostavljanje držav, ki ne bodo »izpostavljene trgu« in »diktatu njegovih pogojev«, ampak mu bodo – nasprotno – one diktirale pogoje delovanja in ga »nadzirale«, seveda pomeni preprosto ukinjanje (pravega) trga, kajti trg deluje po svojih zakonitostih (tj. zakon ponudbe in povpraševanja), ali pa sploh ne deluje oziroma deluje deviantno. Če in kjer država s svojo regulativo, ki presega **nujno protimonopolno zakonodajo in zaščito potrošnikov**, nadomesti delovanje zakona ponudbe in povpraševanja ter z njim pogojene konkurence, trga v pravem pomenu besede ni več. Predvsem pa si je nemogoče zamisliti nekakšen »netekmovalen« trg, ki bo selektivno deloval v korist posameznih skupin udeležencev, npr. v korist šibkih. Trg je že po svojem bistvu tekmovalen, ali pa ga sploh ni.

Pri tem seveda **ne gre mešati** t. i. redistributivne oziroma prerazdeljevalne funkcije (socialne) države z morebitno »državno regulacijo trga«. Gre za dva povsem različna pojma. V prvem primeru država z naknadno redistribucijo prek davčne in socialne politike posega le v posledice t. i. tržne razdelitve produkta. V drugem primeru pa naj bi država s svojo regulativo nadomestila delovanje zakona ponudbe in povpraševanja na splošno. V bistvu pa je oboje že v osnovi nesprejemljivo kot morebitna pot za učinkovito reševanje deviantnih (ekonomskih in socialnih) posledic obstoječega mezdnega kapitalizma, kajti **krivec zanje ni trg**. Kriv je devianten družbenoekonomski sistem, ki trgu povsem po nepotrebnem in v nasprotju z elementarno ekonomsko logiko poleg menjalne vsiljuje tudi razdelitveno funkcijo.

16. Ukiniti »(kvazi)trg dela« v funkciji regulatorja produkcijskih in razdelitvenih razmerij

Kaj oziroma kakšen družbenoekonomski sistem torej v tem pogledu pravzaprav hočemo in v čem je pravi problem? Ideja o ekonomski učinkovitosti vseobsežnega nadzora države nad trgi, ki v bistvu lahko skoraj povsem izključil delovanje trgov in vzpostavlja državno-planski način gospodarjenja, je v zgodovini propadla hkrati s socialističnimi sistemi, (neo)liberalistična ideja o vsestransko ekonomsko učinkovitem in pravičnem svobodnem trgu brez kakršnega koli državnega intervencionizma pa na drugi strani ravno tako. Problem torej ne more biti v **»učinkovitem nadzoru nad trgi«**, ki naj bi preprečil njegovo delovanje v škodo »šibkih«.

[48] »Ideja ni nova, stara je vsaj okrog 500 let. Kolikor je znano, se je predlog minimalnega dohodka prvič pojavil že v začetku 16. stoletja. Thomas More ga je leta 1516 omenil v knjigi Utopija. Zapisal je, da bi bilo potrebno vsem revnim zagotoviti sredstva za preživetje, saj je »preprečevanje kraje bolj učinkovito kot boj s kradljivci«. Joseph Charlier (1716-1796) je menil, da bi zagotovljeni prihodek lahko končal dominacijo kapitala nad delom. Zamisel o UTD se je ves čas pojavljala pod različnimi oznakami. Imenovali so ga državni bon, družbena dividenda, državljanska plača, državljanski dohodek, univerzalni dodatek, temeljni dohodek itd. Vsaka od teh zamisli je vedno vsebovala določene pogoje, ki so kar naprej spodbujali argumente za in proti. V leto 1967 datira prvi strokovni članek na temo zajamčenega dohodka, ki ga je podpisal Nobelov nagrajenec James Tobin. Ta je leto dni kasneje z več tisoč ekonomisti podpisal peticijo za njegovo uvedbo. Prav to bi lahko šteli za začetek gibanja UTD.« (Ivanuša, 2013)

Problem je v resnici predvsem v sedanjem sistemu produkcije in razdelitve na trgu ustvarjenega produkta, oziroma v tem, da veljavni družbenoekonomski sistem – prek mezdnega odnosa med nosilci dela in kapitala – trgu, kot že rečeno, poleg funkcije menjave (cirkulacije) samodejno, vendar pa sistemsko nelogično in nesprejemljivo dodeljuje in prepušča še funkcijo uravnavanja družbenoekonomskih odnosov tudi v dveh drugih fazah reprodukcijskega procesa, to je odnosov

- **v fazi produkcije,** ki sicer ni menjava, ampak proces ustvarjanja nove vrednosti z vzajemno soodvisnim sodelovanjem dela in kapitala ter njunih lastnikov, ne z medsebojno menjavo, kajti menjava ne ustvarja nobene nove vrednosti;
- **v fazi razdelitve (distribucije) ustvarjenega produkta** (po načelu »ko je produkt proizveden, je tudi že razdeljen«)**,**

katerih pa trg s svojimi mehanizmi ponudbe in povpraševanja že po logiki stvari v resnici ni sposoben ekonomsko smiselno opravljati. Trg je sposoben opravljati le menjavo, ne pa ustvarjanja in razdelitve nove vrednosti. Tržnih (menjalnih, kupoprodajnih) odnosov ni mogoče umetno (tj. prek veljavnega pravnega sistema) umeščati tja, kamor v resnici ne sodijo, in kjer prihajajo v očiten konflikt z dejansko naravo konkretnih družbenoekonomskih razmerij. In prav v tem je pravzaprav izvor vseh ključnih sistemskih deviacij pri delovanju obstoječega družbenoekonomskega sistema, ki je zato začel pokati praktično po vseh šivih.

Naj še enkrat ponovim, da (kvazi)trg dela in na njem temelječ menjalni (kupoprodajni, mezdni) odnos med delom in kapitalom, ki je v bistvu edini pravi vzrok za »nepravičnost« in odklonsko delovanje obstoječega kapitalizma (tako v fazi produkcije kot v fazi razdelitve), ni neizogibna sestavina tržnega gospodarstva. Ravno nasprotno, obstoj in delovanje tega kvazitrga pomeni zelo hud odklon od normalne tržne ekonomije. Prav to spoznanje predstavlja tudi **rdečo nit in temeljno sporočilo te razprave**: ukinimo torej od celotnega tržnega sistema samo (kvazi)trg dela (v njegovi produkcijski in razdelitveni vlogi) ter spremenimo mezdno produkcijsko razmerje in na njem zasnovani model razdelitve produkta med lastnike dela in kapitala, v preostalem delu pa ohranimo tržno gospodarstvo, kajti za delovanje tržnih mehanizmov, ki opravljajo cirkulacijo ekonomskih dobrin v družbenoekonomskem sistemu, danes še ni na razpolago prav nobene realne alternative.

Ta cilj ni nikakršna utopija, ampak je perspektivno, ne čez noč seveda, povsem realno uresničljiv. Povsem jasno je tudi kako. Treba je v temelju rekonstruirati konkretne sistemske institucije, prek katerih (kvazi)trg dela z vsemi svojimi (tudi razdelitvenimi) posledicami zdaj lahko funkcionira v praksi. To pa sta predvsem obstoječi instituciji podjetja in delovnega razmerja. Potrebna bi bila torej institucionalna vzpostavitev nove, pogojno tako imenovane

- **partnerske koncepcije podjetja** kot /enako/pravne skupnosti človeškega in finančnega kapitala in njunih lastnikov[49] (namesto sedanje koncepcije podjetja kot zgolj *»pravno personificiranega kapitala«*) ter na tej osnovi posledično tudi

[49] Opozoriti velja, da se želi s tem izrazom poudariti partnerski odnos med lastniki dela oziroma človeškega kapitala in lastniki (finančnega) kapitala, ne pa partnerstvo med družbeniki oziroma lastniki (finančnega) kapitala, ki ustanovijo t. i. partnersko družbo, kakršno, na primer, posebej ureja ameriško pravo družb in ki (po Bohinc, 2001: 171) loči tri temeljne pravnoorganizacijske oblike opravljanja gospodarskih dejavnosti:
- posamezni podjetnik (sole proprietorship);
- partnerske družbe (partnership);
- korporacije (corporations).

Omenjena koncepcija podjetja – kljub podobnemu nazivu in navidez podobnim končnim učinkom – tudi nima nobene povezave s t. i. partnerskim podjetjem oziroma gospodarsko družbo, o kakršni razmišlja, denimo, G. Stanič (2012: 2), ki predlaga zakon, po katerem naj nekdanja družbena podjetja v Sloveniji »izdajo nove delnice ali novi osnovni vložek tako, da zaposleni, ki so imeli z družbo sklenjeno pogodbo o zaposlitvi na dan začetka veljavnosti tega zakona v obliki skupne nerazdelne lastnine pridobijo petdeset odstotkov in eno delnico oziroma v družbah z omejeno odgovornostjo 51-odstotni poslovni delež oziroma kontrolni delež na novem povečanem osnovnem kapitalu. Pridobljeni kontrolni delež kapitala trenutno zaposlenim trajno zagotavlja svobodno, odgovorno upravljanje zasebnih partnerskih gospodarskih družb in ustvarja pogoje za enakopravno vključevanje in napredovanje mladih v partnerskih družbah.«

- **partnerske (asociativne) koncepcije delovnih razmerij,** tj. produkcijskih in razdelitvenih razmerij med lastniki finančnega in človeškega kapitala,

kar bo seveda samodejno privedlo tudi do **novega modela razdelitve**, temelječega na dejanskih prispevkih dela in kapitala k produktu, ne (več) na dosedanjem tržno-cenovnem modelu plačevanja dela kot »blaga«, kupljenega na trgu kot produkcijski input (enako kot »materialna« produkcijska sredstva).

Pri tem velja še enkrat opozoriti, da sta obe predlagani novi koncepciji v celoti »kapitalistični«. Prav nič »socialističnega« ne predvidevata. Sta pa, za razliko od sedanjih, bistveno bolj skladni z dejansko nemenjalno oziroma »asociativno« naravo produkcijskih razmerij (kot vzajemno soodvisnih razmerij med delom in kapitalom v fazi ustvarjanja nove vrednosti, katerim bi po normalni ekonomski logiki moral slediti tudi model razdelitve produkta). Za njuno uveljavitev v praksi pa je seveda vsekakor potrebno **najprej uveljaviti tudi sodobno, širše razumevanje pojma »kapital«**, ki enakovredno vključuje tudi t. i. nematerialne oblike kapitala, kot so intelektualni (človeški, strukturni, relacijski) ter socialni in kulturni kapital, in o katerih bomo podrobneje razpravljali v okviru poglavja VI/1.3.

Šele ukinitev kvazitrga dela v njegovi vlogi regulatorja produkcijskih in razdelitvenih razmerij bi v bistvu prinesla »normalizacijo« delovanja tržne ekonomije in vzpostavitev **»ekonomsko pravičnega«** kapitalističnega družbenoekonomskega sistema, v katerem bo moč dejansko utemeljeno zagovarjati tudi liberalnejšo koncepcijo vloge države v razmerju do gospodarstva. Če namreč družbenoekonomski sistem deluje brez večjih socialnih in ekonomskih deviacij, je vmešavanje države vanj (zlasti v njeni redistributivni vlogi) vsekakor res lahko prej škodljivo kot koristno. A najprej je seveda treba vzpostaviti ekonomsko pravičen družbenoekonomski sistem, šele nato lahko začnemo postopno opuščati sedanji koncept »socialne države«, ki je danes edini korektiv razdelitveno izrazito deviantnemu družbenoekonomskemu sistemu. Razvojna vizija torej ne more biti t. i. socialna država, temelječa na njeni redistributivni funkciji, temveč vzpostavitev ekonomsko pravičnega družbenoekonomskega sistema, ki bo postopno odpravil potrebo po klasični socialni funkciji države.

Zaradi pravilnega razumevanja ideje o »ukinitvi« trga dela naj še enkrat poudarim, da nimam v mislih neke radikalne ukinitve tega trga v kakršnikoli obliki, ampak le ukinitev njegovih današnjih funkcij v smislu regulatorja delovnih, upravljalskih in razdelitvenih procesov. Tudi v prihodnje bo seveda v takšni ali drugačni obliki potreben kot mehanizem uravnavanja ponudbe in povpraševanja po delu in s tem ustrezno ekonomsko **alokacijo** tega produkcijskega dejavnika, vendar le na podlagi določanja **»akontativnih« zaslužkov**. Povsem brez tega kajpak v tržnem gospodarstvu verjetno ne bo šlo. V tej svoji alokacijski vlogi je tudi trg dela vsekakor koristen inštrument uravnavanja gospodarskih procesov. Bistveno je le dvoje:

- sklepanje delovnih razmerij na trgu dela ne sme več pomeniti vzpostavljanje navadnega mezdnega (menjalnega) razmerja in razmerja nadrejenosti in podrejenosti na relaciji delodajalec – delojemalec, ampak vstopanje v asociativna produkcijska in upravljalska razmerja v okviru nove koncepcije podjetja kot *»enako/pravne skupnosti človeškega in finančnega kapitala«*;
- tržno določene plače lahko pomenijo samo *»akontacijo«* na bodočo udeležbo zaposlenih v poslovnem izidu posameznega podjetja.

III. Splošno o ideji in ciljih razvoja ekonomske demokracije

1. Arhaičnost obstoječega družbenoekonomskega sistema

1.1. Radikalne spremembe v družbenoekonomski realnosti

Številne – zdaj že bolj ali manj nesporne – pomanjkljivosti in zablode obstoječega modela kapitalizma torej nujno terjajo temeljit strateški razmislek o novih poteh za doseganje uvodoma omenjenega splošno proklamiranega družbenorazvojnega cilja, to je ekonomsko učinkovitejše, obenem pa socialno pravičnejše in kohezivnejše ter okoljsko odgovornejše družbe**.** Po dosedanji poti ta cilj preprosto ni dosegljiv. Ni si namreč mogoče še kar naprej enostavno zatiskati oči pred **velikanskimi, naravnost tektonskimi spremembami**, ki se v svetu že nekaj desetletij z izjemno naglico odvijajo v družbenoekonomski realnosti ob prehodu iz (post)industrijske v informacijsko družbo in družbo znanja, in ki bi v resnici že zdavnaj zahtevale korenito prenovo uveljavljenih, danes brez dvoma že povsem zastarelih konceptov podjetja, korporacijskega upravljanja in (mezdnih) družbenoekonomskih razmerij med nosilci dela in znanja oz. človeškega kapitala ter nosilci (finančnega) kapitala v sodobnih produkcijskih procesih nasploh. Vse bolj postaja jasno, da je aktualni družbenoekonomski sistem dokončno preživet, da nima več praktično **nobenih notranjih rezerv oziroma razvojne moči in perspektive**, in da se brez resnejših posegov vanj človeštvu v prihodnje – namesto želenega razvoja v zgoraj omenjeni smeri – obeta le še omahovanje od ene do prve naslednje hude krize, oziroma permanentna gospodarska in socialna kriza v obliki neskončnega zaporedja črke »W« (tj. kriz z dvojnim dnom).

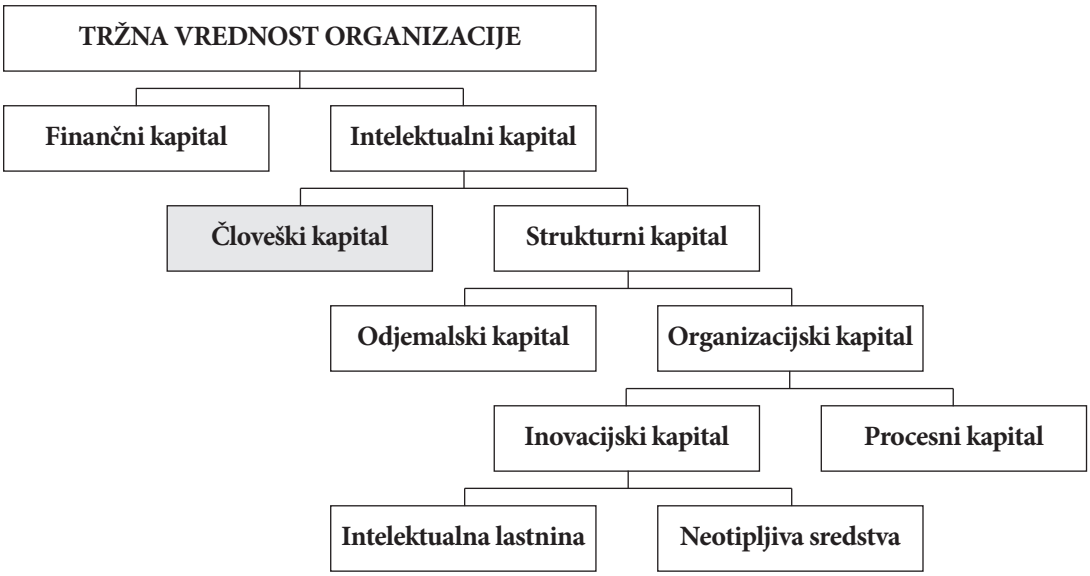
Pri tem seveda, kot rečeno, niti približno ni res, da so edina možna alternativa v tem smislu lahko le **morebitni različni doslej znani in preizkušeni socializmi**, ki jih je sicer zgodovina – verjetno za precej dolgo, če ne celo bolj ali manj dokončno – odvrgla na smetišče. Potrebujemo torej povsem novo razvojno paradigmo družbenoekonomskega sistema, ki bo (upoštevaje katastrofalne izkušnje dosedanjih socialističnih eksperimentov) sicer v osnovi še vedno temeljil na spoštovanju zasebne lastnine in tržnega sistema gospodarstva, a bo hkrati ustrezno upošteval tudi **novo družbenoekonomsko realnost** na področju razvoja proizvajalnih sil v sodobni družbi. V tem pogledu predvsem ni več jasno, po kakšni ekonomski logiki in čemu naj bi lastniki enega izmed temeljnih produkcijskih dejavnikov, to je (finančnega) kapitala, v današnjih pogojih gospodarjenja lahko še naprej upravičeno **sistemsko (delovnopravno, odločevalsko in ekonomsko) absolutno dominirali** nad lastniki drugega temeljnega produkcijskega dejavnika, to je dela, ki ima sicer na današnji stopnji družbenoekonomskega razvoja že vse značilnosti »človeškega kapitala«, ne več zgolj gole »delovne sile«. In to dominirali po principih klasičnega mezdnega kapitalizma, vzpostavljenega v 18. stoletju.[50]

Dejstvo je namreč, da smo, kot že rečeno, zlasti v zadnjih nekaj desetletjih priča **izredno hitro naraščajo-**

[50] V tem delu razprave med drugim povzemam tudi nekatere ugotovitve iz Manifesta ZSDS: Za ekonomsko demokracijo namesto mezdnega kapitalizma (2009), ki je sicer prav tako moje avtorsko delo. Tudi v nadaljevanju te razprave bodo večkrat povzete nekatere misli iz omenjenega in nekaterih drugih mojih avtorskih del, vendar – razen v nekaj izjemnih primerih – načeloma ne bodo več opremljene s podatki o konkretno uporabljenih virih. V izogib nepotrebnemu obremenjevanju teksta se bom navajanju lastnih referenc v nadaljevanju izognil.

čemu pomenu t. i. človeškega kapitala (znanje, ustvarjalnost /in inventivnost/[51] in druge delovne zmožnosti ter delovna motivacija in organizacijska pripadnost zaposlenih) in intelektualnega kapitala na splošno za doseganje konkurenčnosti in poslovne uspešnosti podjetij. Vse večji del tržne vrednosti podjetij, ki jo po Edvinssonu, avtorju znamenite Skandiine sheme tržne vrednosti podjetij tvorita finančni in intelektualni kapital (Slika 1), danes tako predstavlja njihov **intelektualni (tj. človeški in strukturni) kapital**.[52] V literaturi je že zaslediti pojem »intelektualnega kapitalizma«, ki bo vsekakor zahteval številne radikalne spremembe v družbenoekonomskem sistemu.

Slika 1: *Intelektualni kapital organizacije*



Vir: *Skandia, v Roos in drugi 2000: 21 (poudarek v sivem podtonu M. G.)*

[51] Srića (v Skubic, 2006: 12-13) opozori, da sta v vsakdanjem pogovoru ustvarjalnost in inventivnost pojma, ki ju pogosto uporabljamo kot sinonima. Vendar se z določenega stališča vseeno razlikujeta. Ustvarjalnost je sposobnost ustvarjanja novih idej, neodvisno od njihove morebitne uporabnosti; inventivnost pa je sposobnost pretvarjanja novih idej v (koristne) izdelke ali storitve. Pri tem ustvarjalnost temelji na analizi obstoječega znanja in izkoriščanju vseh dostopnih informacij. Inovator, ki ne ve ničesar o tem, kaj so izumili drugi, mora vedno znova "odkrivati Ameriko". Zato velja preprosto pravilo: inovacija = informacija. Preprosto povedano je ustvarjalnost podlaga za inovacije, te pa so rezultat uporabljene ustvarjalnosti. Ni nujno, da mora vsaka ustvarjalna ideja postati inovacija, a ni inovacije brez ustvarjalnosti.

[52] Po Skandiini formuli intelektualnega kapitala sta temeljni sestavini tržne vrednosti podjetja finančni kapital in intelektualni kapital, pri čemer se slednji deli na človeški /razmišljajoči/ in strukturni /nerazmišljajoči/ kapital. Človeški kapital pri tem predstavljajo ljudje v organizaciji oziroma zaposleni s svojimi zmožnostmi, znanjem, odnosom in intelektualno prožnostjo, se pravi sposobnostjo inovativnega razmišljanja, uvajanja sprememb in reševanja problemov. Strukturni kapital pa je sestavljen iz uveljavljenih zunanjih in notranjih odnosov ter že opredmetenega znanja in drugih stvaritev človeškega kapitala v organizaciji (intelektualna lastnina, delovni postopki, poslovne skrivnosti itd.). Obstajajo tudi druge definicije intelektualnega kapitala in njegovih sestavin, pri čemer se razlike nanašajo predvsem na strukturni del tega kapitala. Kot ugotavljajo Zelenika in drugi (2007: 87), nekateri avtorji (npr. D. H. Luthy) tako poleg človeškega posebej ločijo še strukturni kapital (utelešenje in podporna infrastruktura človeškega kapitala) in relacijski kapital (sestavljajo ga odnosi s kupci, dobavitelji in partnerji). Kaplan in Norton (2000) pa razdelita intelektualni kapital na tri vidike, in sicer na vidik, učenja in rasti, vidik notranjih poslovnih procesov ter vidik poslovanja s strankami. Ne glede na vse razvite strukture pa ostaja dejstvo, da je Skandiina vrednostna shema najpogosteje uporabljena pri razlaganju in opredeljevanju intelektualnega kapitala. Po besedah skupine avtorjev Bontis idr. (1999, v Zelenika idr., 2007) pa je intelektualni kapital za vsako podjetje nekaj posebnega, tako da je od vsakega podjetja odvisno, kateri model in katero razlago bo izbralo. O različnih definicijah intelektualnega kapitala in njegovih sestavin bo sicer podrobneje govora v poglavju št. IV/1.3, ki govori o sodobnem razumevanju pojma kapital.

Teze, da zaposleni v sodobnih pogojih gospodarjenja niso več le mezdna delovna sila, ampak glavno bogastvo, največja konkurenčna prednost in najpomembnejše premoženje podjetij, torej že zdavnaj niso več zgolj prazne fraze. In sicer ne glede na to, da to premoženje za zdaj (še) ni prikazano v bilancah, ki sicer danes zajemajo **samo še približno 1/6 dejanske tržne vrednosti podjetij**[53], preostali del te vrednosti pa predstavlja neopredmeteni intelektualni kapital. Ali kot ugotavlja Baruch Lev, NY University (po Gruban, 2011a): »Od šestih dolarjev tržne vrednosti S&P 500 podjetij je le eden prikazan v poslovnih bilancah podjetij«. Gruban (prav tam) po reviji *Economist* v zvezi s tem navaja naslednje konkretne podatke o deležih opredmetenega in neopredmetenega premoženja[54] v tržni vrednosti podjetij:

Leto	Neopredmeteno	Opredmeteno
1982	38 %	62 %
1992	62 %	38 %
2000+	85 %	15 %

Nesporno gre torej res za »tektonske« spremembe v novi družbenoekonomski realnosti, ki zato seveda ne morejo in tudi ne bi smele ostati še naprej **»sistemsko« preprosto kar prezrte** in brez kakršnihkoli praktičnih posledic za sedanja razmerja moči in vpliva lastnikov finančnega in človeškega kapitala podjetij v družbenoekonomskem sistemu. V tem enostavno ni več nobene ne ekonomske ne pravne, še manj pa čisto navadne zdravorazumske logike. Na žalost pa se sodobna ekonomika še vedno ukvarja zgolj z vprašanjem, kako ta **»novi kapital«** ekonomsko čim bolj učinkovito postaviti v službo obstoječega in za zdaj pravno edino priznanega (finančnega) kapitala, namesto z vprašanjem, kako ga ustrezno institucionalizirati v bilancah podjetij in njegovim lastnikom na tej osnovi priznati pripadajoče korporacijske pravice do soupravljanja in soudeležbe pri poslovnih rezultatih podjetij. Prav ta **očitni paradoks** bo zato tudi osrednji predmet naše nadaljnje razprave.

Bistvo omenjene **»nove ekonomije«** je mogoče po Peršakovi (2011a: 3, 4), ki v tem delu povzema Kolakovića (2003), jedrnato strniti v nekaj ključnih poudarkov. Na začetku dvajsetega stoletja, v industrijski eri ekonomije, je bila ekonomija vezana na takratne novosti – električno energijo, telefon, železnico, avtomobil. Ekonomski zakoni so se oblikovali **po fizikalnih** – pomembne so bile čim večje količine proizvodnje. Dostopnost (lokacija) do dobrin je imela ključen pomen. Pomembno je bilo tudi zaposliti čim več ljudi, da so s svojimi rokami in s pomočjo strojev naredili čim več materialnih dobrin. Tudi cilji proizvodnosti so bili v glavnem orientirani na to, koliko ceneje in hitreje je mogoče nekaj narediti ali sestaviti s pomočjo človeških rok, in sicer iz fizičnih materialov, kot so les in jeklo. Medtem ko so bila takratna podjetja odvisna od opredmetenega premoženja (zgradb, opreme, surovin), so današnja podjetja odvisna predvsem od **znanja in informacij**. V današnji globalni in informacijski novi ekonomiji je znanje pomembnejše, kot je bilo kadarkoli v zgodovini razvoja teorije podjetja. Z internetom je postalo dostopno širokemu krogu ljudi, s tem pa še pridobiva na vrednosti, ker se povečuje, širi in poglablja. Teoretiki nove ekonomije trdijo, da so se zgodile **velike spremembe**. Ekonomska pravila se ne zgledujejo več po fizikalnih pravilih. Nič več ni bistvena raz-

[53] »Konkurenčne prednosti podjetij v sodobni ekonomiji ne temeljijo več na materialnih in finančnih sredstvih, temveč na neopredmetenih in nefinančnih sredstvih, to je na intelektualnem kapitalu.« (Andriessen, v Stam, 2004: The Intellectual Capital of the European Union). »Delež opredmetenih sredstev podjetij v razvitih gospodarstvih se je tako v zadnjih nekaj desetletjih v povprečju znižal za več kot 20 odstotkov.« (Stewart, 2003: Intellectual Capital – The New Wealth of Organization). »Raziskava ustanove Brookings, denimo, kaže, da so še leta 1962 kar 62 odstotkov vrednosti podjetij predstavljala opredmetena sredstva, 30 let kasneje pa je njihov delež upadel na vsega 38 odstotkov.« (po Jelovšek, 2006: Merjenje intelektualnega kapitala v izbranih slovenskih podjetjih – diplomsko delo, Ekonomska fakulteta univerze v Ljubljani). »Leta 1929 je bilo razmerje med opredmetenimi in neopredmetenimi sredstvi 70 proti 30 odstotkov, leta 1990 je znašalo 37 proti 63 odstotkov, danes pa tržna vrednost delnic tudi več kot šestkrat presega tržno.« (Maček, v Danilović, 2007: 19)

[54] »Veliko ljudi raje uporablja izraz neopredmetena sredstva namesto intelektualni kapital, ker teh sredstev ne moremo tehtati, se jih dotakniti, torej nimajo nikakršne dimenzije. Kljub temu pa imajo vrednost in jih zato lahko uvrstimo v bilanco, če zakon in računovodski standardi države to dovoljujejo. Vendar pa neopredmetena sredstva (kadar intelektualni kapital poimenujemo tako) …« (Chatzkel, po Danilović, 2007: 18)

položljivost materializiranega kapitala, ampak je bistvena dostopnost do informacij oziroma intelektualna lastnina. Kreiranje vrednosti se nanaša na kreiranje novega znanja in izkoriščanje njegove vrednosti. Najvažnejše premoženje je intelektualno premoženje, ki nima fizične oblike. Medtem ko je tradicionalna ekonomska teorija proučevala kapital kot fizične postavke (zemlja, tovarne, oprema in denar), v novejšem času ekonomisti razširjajo svoje poglede tudi na proučevanje **drugih oblik kapitala**. Človeški um, ne pa njegove roke, je postal najpomembnejši element rasti in razvoja podjetja. Sposobni zaposleni, ki razvijajo nove ideje, ustvarjajo novo vrednost in inovirajo poslovne procese, so postali **ključno bogastvo nove ekonomije**. Pri tem fizična prisotnost ni več pomembna. Nastaja globalna ekonomija, kjer lahko vsi prodajajo vsem na planetu ali od njih kupujejo. Tako se spreminja tudi **definicija podjetja**. Ni pomembno, kaj podjetje ima, ampak kaj je sposobno ustvariti. Namesto »kapitalno intenzivnih« podjetij nastajajo »z znanjem intenzivna«. Zato morajo podjetja, namesto opredmetenemu premoženju, glavno pozornost namenjati kreiranju, prenosu, integriranju, zaščiti in uporabi neopredmetenega premoženja oziroma najpomembnejši obliki kapitala, ki ga danes imajo – **intelektualnemu kapitalu**.

Upoštevaje navedene ugotovitve Kolakovića torej v družbenoekonomski realnosti že dolgo ne velja več, da delavci podjetju zgolj – za mezdo kot tržno ceno – prodajajo svojo »delovno silo« (in zato pravno v njem niso in ne morejo biti udeleženi), ampak je bolj ali manj nesporno, da v resnici vanj **vlagajo** svoje znanje, delovne in ustvarjalne zmožnosti, motivacijo, pripadnost itd., skratka svoj »človeški kapital«, ki je danes ena ključnih podlag ustvarjanja nove vrednosti v produkcijskih procesih, in hkrati v njem **prevzemajo tudi poslovno tveganje**, ki je – čeprav drugačne vrste – najmanj enako, če ne v bistvu celo večje od tveganja lastnikov finančnega kapitala. Da tudi zaposleni, ne samo lastniki finančnega kapitala, v podjetju nesporno nosijo svoj del poslovnega tveganja, pa je zdaj postalo že bolj ali manj notorično dejstvo.

Skratka, neizpodbitno dejstvo je, da se **težišče dejanske »produkcijske moči« podjetij** v sodobnih pogojih gospodarjenja vse bolj izrazito pomika z njihovega finančnega na njihov človeški kapital. Shematsko pa je to dejstvo, ob upoštevanju zgoraj navedenih podatkov o deležu opredmetenega in neopredmetenega (»lastnega«) premoženja v tržni vrednosti podjetij, nazorno prikazano v **Shemi 2**. Predpostavka je, da – izhajajoč iz prej predstavljene Edvinssonove oz. Skandiine formule – razliko med opredmetenim premoženjem, v bilancah na pasivi prikazanim kot /finančni/ »kapital«, ter dejansko tržno vrednostjo podjetja (ob manjših in za našo razpravo nebistvenih poenostavitvah[55]) predstavlja **intelektualni kapital**. Z vprašanjem, kolikšen je konkreten »interni« delež človeškega kapitala v celotni vrednosti intelektualnega kapitala, ki po že navedenih podatkih ustreza približno 85 % dejanskega premoženja podjetja, se v tej shemi ne ukvarjamo. Verjetno pa je v praksi precej večji od polovice, kot bi sicer izhajalo iz konkretne sheme. Tudi večji del strukturnega kapitala kot druge integralne sestavine intelektualnega kapitala namreč, kot rečeno, tvorijo pretekle stvaritve človeškega kapitala. Vendar pa je treba upoštevati, da so te stvaritve kljub vsemu nastajale (tudi) s pomočjo oziroma s sodelovanjem finančnega kapitala kot druge nepogrešljive sestavine produkcijskega procesa. Zato ga računovodsko vendarle ni mogoče kar v celoti pripisati k človeškemu kapitalu. Prav tako v tej shemi zaradi nujnosti določenih poenostavitev zavestno zanemarjamo »interno« delitev človeškega kapitala na del, ki ga prispevajo zaposleni, in na del, ki gre na račun podjetništva, zlasti neposrednega upravljalskega angažiranja lastnikov finančnega kapitala. Tudi to interno relativno razmerje se seveda po logiki stvari, zlasti kot posledica izrazitega trenda prehajanja upravljalske moči lastnikov na menedžment in »notranje podjetnike), vse bolj izrazito nagiblje v prid »kapitalu zaposlenih«. A o tem več v poglavju IV/2.2.3 o vsebini bilanc s (tudi) človeškim kapitalom.

[55] Preprosto odštevanje knjigovodske vrednosti od tržne je sicer najenostavnejša metoda prikazovanja intelektualnega kapitala, vendar pa zanemarja nekatere zunanje dejavnike, ki lahko vplivajo na tržno vrednost (propulzivnost dejavnosti, ponudba itd.). »Intelektualni kapital je enostavno povzel in opredelil tudi A. Brooking kot razliko med knjigovodsko vrednostjo organizacije in vrednostjo, ki jo je nekdo pripravljen plačati zanjo. … Večji del razlike med knjigovodsko in tržno vrednostjo mnogi pripisujejo intelektualnemu kapitalu, ki ni ustrezno ovrednoten in prikazan v finančnih izkazih. Nekateri gredo tako daleč, da to razliko v celoti jemljejo kot izkaz vrednosti intelektualnega kapitala. (Maček, 2002)« (Danilović, 2007: 19)

Shema 2: *Dejanska »produkcijska moč« podjetja skozi vire njegove tržne vrednosti*

<table>
<tr><th>Tržna vrednost podjetja</th><th>V bilancah prikazan del premoženja</th><th>Viri premoženja oz. »produkcijske moči« podjetja</th><th>Razmeje med intelektualnim in finančnim kapitalom</th></tr>
<tr><td rowspan="3">100 %</td><td rowspan="2">Neprikazano neopredmeteno premoženje
85 %</td><td>Človeški kapital</td><td rowspan="2">Intelektualni kapital</td></tr>
<tr><td>Strukturni kapital</td></tr>
<tr><td>Prikazano opredmeteno premoženje
15 %</td><td>Lastniški kapital</td><td>Finančni kapital</td></tr>
</table>

Ni torej jasno, na kakšni osnovi naj bi bilo mogoče človeški kapital podjetij, ki vse bolj postaja objektivno **najpomembnejši produkcijski dejavnik sedanjosti in prihodnost**i, tudi v prihodnje še vedno sistemsko obravnavati zgolj kot nekakšno »pritiklino« njihovemu finančnemu kapitalu, s katero »samoumevno« razpolagajo kar lastniki finančnega kapitala kot s »svojo« lastnino. In sicer tako v procesih korporacijskega upravljanja in delitve novoustvarjene vrednosti kot tudi v pravnem prometu. Predmet kupoprodaj podjetij ni zgolj njihov finančni kapital, temveč skupna tržna vrednost finančnega in intelektualnega, tj. strukturnega in človeškega kapitala, čeprav slednji ni last podjetja oz. lastnikov finančnega kapitala, ampak last zaposlenih delavcev. Stara in nikoli zares dokončno rešena **filozofska dilema**, ali je delo oz. »delovna sila«, ki je objektivno ni mogoče ločiti od zaposlenih kot njenih lastnikov, sploh lahko obravnavana kot samostojno tržno blago, s katerim prosto razpolagajo njeni »kupci« (tj. lastniki finančnega kapitala prek podjetja kot pravne osebe) za uresničevanje izključno svojih ekonomskih interesov, je torej danes aktualna še bistveno bolj kot kdajkoli prej. Le da v novi, še ostrejši obliki, kajti sistem čisto navadnih menjalnih, kupoprodajnih odnosov med nosilci dveh vrst (najmanj) enakovrednega kapitala – človeškega in finančnega, ki v samem produkcijskem procesu sicer v resnici sodelujeta po načelih popolne vzajemne soodvisnosti pri ustvarjanju nove vrednosti (ne pa po načelih nekakšne medsebojne menjave vrednosti), je že na prvi pogled še bistveno bolj vprašljiv in nesmiseln, kot pa, če je, oziroma dokler je bila predmet tovrstne kupoprodaje res le gola »delovna sila«.

1.2. Kratko o zgodovinskem razvoju teorije intelektualnega (in človeškega) kapitala

Ker bosta pojma intelektualni kapital in človeški kapital (kot ena glavnih sestavin intelektualnega) v tej razpravi pogosto uporabljana pojma, naj na tem mestu zelo na kratko povzamemo **dosedanji zgodovinski razvo**j teorije s tega področja, in sicer prav tako po Kolakoviću[56]. O sami vsebini teh pojmov pa bo v tej razpravi kasneje več govora še v razdelku IV. o materialnih in nematerialnih oblikah kapitala.

Avtor Kolaković (2003: 925) na splošno ugotavlja, da je **teorija intelektualnega kapitala nova prominentna teorija**, ki je vzbudila ne samo veliko pozornost, ampak tudi velike obete za povečanje poslovnih rezultatov v

[56] Še nekoliko podrobnejši povzetek razvoja te teorije po istem avtorju lahko najdete v članku C. Peršakove (2011a: 3-9).

prihodnosti. Osnova te teorije je dejstvo, da ima materialno premoženje (zemlja, zgradbe, oprema, denar) največjih družb na svetu manjšo vrednost kot nematerialno premoženje, ki ni navedeno v njihovih bilancah. Teorija temelji na prepričanju, da bogastvo podjetja sestavlja človeški kapital, strukturni kapital in potrošniški kapital. Nova vrednost nastaja, ko se ena oblika kapitala spreminja v drugo, npr. ko človeška sposobnost (človeški kapital) ustvarja nove poslovne procese (strukturni kapital), kar rezultira v boljšem zadovoljevanju potreb potrošnikov in povečuje njihovo lojalnost (potrošniški kapital). Ena od glavnih lastnosti intelektualnega kapitala je njegova "neopredmetenost". Intelektualni kapital je neotipljivo[57] premoženje. Nima niti konkretne materialne oblike kot, denimo, nepremičnine (obrati in oprema – deli fizičnega kapitala), niti očitne finančne vrednosti. Intelektualni kapital se pogosto opisuje tudi kot "skrito premoženje", zato ga je pogosto težko identificirati in ovrednotiti. V zvezi s to tematiko se pogosto pojavljajo besede: nova ekonomija, znanje, nove ekonomske teorije, teorija intelektualnega kapitala. V nadaljevanju pa podrobneje prikazuje ključne ugotovitve posameznih avtorjev in glavne prelomnice v razvoju te teorije.

Čeprav so posamezne elemente teorije intelektualnega kapitala v ekonomiji že prej začeli razvijati številni avtorji, kot so Herbet Simon (1945), Michael Polany (1967), Paul Romer (1986) ter Hiroyuki Itami, Rubin Penrosa, Richard Nelson in drugi, predstavlja pravo revolucijo v proučevanju intelektualnega kapitala članek **Thomasa A. Stewarta**, ki je leta 1991 v časopisu Fortune objavil članek z naslovom »*Brainpower – How Intellectual Capital is Becoming America's Most Valuable Asset*« (Moč možganov – Kako intelektualni kapital v Ameriki postaja najvažnejše premoženje). Ta članek je spodbudil številne ekonomiste k proučevanju koncepta in razvoja teorije intelektualnega kapitala. V novejšem času pa je bil sicer ključen korak v tej smeri narejen na Švedskem. Začetnik t. i. švedske šole je bil **Karl-Erik Sveiby** s svojo knjigo »*The Invisible balance Sheet*«. S tem in s svojimi tudi drugimi deli je navdahnil mnoge ekonomiste, med katerimi je danes eden najbolj znanih **Leif Edvinsson**, ki je leta 1991 postal tudi prvi direktor za intelektualni kapital na svetu, in sicer v švedski zavarovalnici Skandia, kjer je leta 1995 zasnoval poseben model merjenja, spremljanja in upravljanja intelektualnega kapitala v podjetju, imenovan Skandia Navigator. Temu modelu danes v takšnih ali drugačnih različicah sledijo že tudi številna druga velika podjetja v svetu.

Pomemben izvor širše teorije intelektualnega kapitala pa je seveda (ožja) **teorija človeškega kapitala**. Intenzivnejše teoretično proučevanje človeškega kapitala znotraj koncepcije intelektualnega kapitala se začne predvsem s člankom **Scotta R. Sweetlanda** s State University of New York »*Human Capital Theory: Foundations of a Field of Inquiry*« iz leta 1996. V tem članku med drugim trdi, da se je proučevanje človeškega kapitala v bistvu začelo že leta 1776 z znanim delom Adama Smitha Bogastvo narodov in zaključilo v 60-ih letih 20. stoletja, ko so zasnovane teoretične in empirične podlage tega področja. Največje zasluge pri tem pripadajo **Garyju Beckerju,** ki je s svojo knjigo *"Human Capital"* iz leta 1964 utemeljil »teorijo člo-

[57] Glede uporabe izraza »neotipljivo« premoženje vis-a-vis uveljavljenemu računovodskemu izrazu »neopredmeteno« premoženje se v zvezi z opredeljevanjem intelektualnega kapitala pojavlja precejšnja dilema. Del sicer dejansko neotipljivih sredstev (npr. blagovne znamke, know-how, dobro ime itd.) je namreč – čeprav so nesporno del intelektualnega kapitala – v obliki ustrezno ovrednotenih t. i. neopredmetenih sredstev danes vendarle že vključen v bilance podjetij. Trditev, da noben del »neotipljivega« intelektualnega kapitala ni zabeleležen v bilancah, torej ni povsem točna. Vendar pa določene poenostavitve v tem pogledu za bistvo naše nadaljnje razprave niso relevantne. Vsekakor namreč drži, da pretežni del intelektualnega kapitala, zlasti človeškega, v obstoječih bilancah podjetij ni registriran. Prej navedeni podatki o deležu v bilancah »opredmetenega« premoženja vis-a-vis dejanski tržni vrednosti podjetij zato zaradi omenjenih poenostavitev z vidika bistva in namena te razprave ne izgubljajo prav veliko na svoji argumentacijski vrednosti. Računovodske in druge finese v zvezi z vrednotenjem različnih ekonomskih dobrin (npr. dejstvo, da na »ocenjeno« ali pa dejansko tržno vrednost podjetja poleg objektivne vrednosti njegovega lastnega finančnega in intelektualnega kapitala sicer vplivajo tudi določene »zunanje« okoliščine, kot so, denimo, njegov konkreten trenutni tržni delež, propulzivnost konkretne panoge oz. dejavnosti in s tem povezane možnosti nadaljnjega razvoja ter pričakovanih dobičkov itd.), ki ne vplivajo bistveno na temeljne predpostavke našega raziskovanja, nas namreč v tej razpravi posebej ne zanimajo. Tržna vrednost podjetja je, kakršna pač je. Nas pa v tej razpravi zanimajo zgolj interna razmerja med lastniki posameznih produkcijskih dejavnikov, ki sodelujejo v produkcijskem procesu znotraj podjetij.

veškega kapitala«. V njej Becker to teorijo definira kot aktivnosti, ki povečujejo poslovne zmožnosti z razvijanjem najdragocenejšega vira – ljudi.

Nadaljnja intenzivna znanstvena raziskovanja in proučevanja te tematike so privedla do tega, da danes obstajajo že številne metode konkretnega merjenja človeškega in intelektualnega kapitala nasploh, ter da je danes bolj ali manj enotno sprejet (in z manjšimi razlikami) tudi definiran pojem in sestavine intelektualnega kapitala podjetij, kakor tudi, da je v stroki že dogovorjeno tudi bolj ali manj enotno izrazoslovje za opisovanje intelektualnega kapitala in njegovih sestavin. Teorija intelektualnega kapitala, ki je bila razvita v zadnjem desetletju prejšnjega stoletja, je tako zagotovo ena najpomembnejših teorij nove ekonomije. Eden od že omenjenih pionirjev te teorije **Thomas A. Stewart** pa je v svoji knjigi, bestsellerju »*Intellectual Capital: The New Wealth of organizations*« iz leta 1997, v zvezi s tem tudi dokončno redefiniral standarde in prioritete sodobnega poslovanja in dokazal, da najpomembnejše premoženje sodobnih podjetij niso materialne dobrine, oprema. finančna sredstva ali tržni delež, ampak so to neotipljivi resursi: znanje in sposobnosti zaposlenih, patenti, informacije o kupcih in prejšnje izkušnje, ki jih imajo podjetja v svojem »institucionalnem spominu«.

Človeški kapital je po Stewartu tisti del intelektualnega kapitala, v katerem se ustvarjajo ideje in od koder se napaja ves preostali del intelektualnega kapitala, kar pomeni, da je tudi njegova glavna sestavina. Edvinsson človeški kapital podrobneje razdeljuje še na tri podsestavine:

- ***zmožnosti:*** te so sestavljene iz znanja in veščin. Znanje običajno pokriva teoretični okvir, veščine oz. sposobnosti pa predstavljajo njihov praktični del.
- ***odnos:*** ta podsestavina zaznamuje pripravljenost ljudi, uporabiti svoje znanje in zmožnosti v korist podjetja. Odvisna je seveda predvsem od stopnje njihove delovne motivacije in pripadnosti podjetju.
- ***intelektualna prožnost:*** označuje jo sposobnost zaposlenih uporabiti svoje znanje v različnih situacijah in poiskati inovativne rešitve. Odraža jo tudi sposobnost pretvoriti neko idejo v končni izdelek ali storitev, kar vse bi bilo mogoče ustrezno zajeti s splošnim izrazom ustvarjalnost«. (Peršak, 2011a: 4)

Kolaković (2003: 933 in 934) podaja, sklicujoč se na Edvinssona, 2002 in Bontisa, 2002, naslednji **kronološki pregled** najvažnejših let, najzaslužnejših avtorjev in najpomembnejših del za razvoj te teorije:

1980. Hiroyuki Itami objavi knjigo "Mobilizing Invisible Assets" v japonščini (1987. prevedena v angleščino).
1986. Karl-Erik Sveiby objavi knjigo "The Know-How Company" o upravljanju z neotipljivim premoženjem.
1986. David Teece s UC Berkeley's Haas School of Business objavi članek z naslovom "Profiting from Technological Innovation".
1987. Debra Amidon objavi knjigo "Managing the Knowledge Asset into the Twenty-First Century".
1988. Karl-Erik Sveiby objavi članek "The New Annual Report", s katerim uvede pojem "knowledge capital".
1989. Sveiby objavi knjigo "The Invisible Balance Sheet".
1989. Peter Drucker objavi knjigo "The New Realities: in Government and Politics, in Economics and Business, in Society and World View".
1990. Charles Savage objavi knjigo "Fifth Generation Management, Dynamic Tea ming, Virtual Enterprising and Knowledge Networking".
1990. Sveiby objavi knjigo "Knowledge Management".
1990. Peter M. Senge objavi knjigo "The Fifth Discipline".
1991. Thomas A. Stewart objavi članek "Brainpower – How Intellectual Capital Is Becoming America's Most Valuable Asset " v časopisu Fortune.
1991. Leif Edvinsson postane prvi direktor za intelektualni kapital na svetu.
1992. Robert Kaplan in David Norton razvijeta Balanced Scorecard model za merjenje neotipljivega premoženja.
1995. Ikujiro Nonaka in Hirotaka Takeuchi objavita knjigo "Knowledge Creating Company".
1993. Hubert St. Onge razvijeta koncepcijo potrošniškega kapitala znotraj intelektualnega kapitala.
1994. Stewartov članek "Intellectual Capital" je naslovni je članek v časopisu Fortune.

1995. Skandia objavi prvo javno poročilo o intelektualnem kapitalu.
1996. Skandia ustanovi svoj Future Centre na čelu z Leifom Edvinssonom.
1997. Sveiby objavi knjigo "The New Organizational Wealth".
1997. Thomas A. Stewart objavi knjigo "Intellectual Capital".
1997. Edvinsson in Michael Malone objavita knjigo "Intellectual Capital".
1998. Nick Bontis in McMaster University, Hamilton, Kanada, organizirata svetovni kongres o intelektualnem kapitalu.

Po tem, torej od svetovnega kongresa o intelektualnem kapitalu leta 1998 do danes, pa sledi, kot pravi Peršakova (2011a: 5), »prava poplava člankov, knjig, študij, strokovnih srečanj in konferenc, ki se ukvarjajo s tematiko intelektualnega kapitala,« in jih seveda na tem mestu ni mogoče več podrobneje naštevati. Naj zato zaključim z ugotovitvijo, da ima znana in danes že bolj ali manj splošno uveljavljena teza, da so »zaposleni pravzaprav največje premoženje oz. bogastvo in najpomembnejša konkurenčna prednost podjetij v sodobnih pogojih gospodarjenja«, ki je tudi eno temeljnih izhodišč te razprave, svoj temelj prav v zgoraj obravnavani teoriji.

V tej razpravi, kot že rečeno, pojem človeški kapital v duhu zgoraj navedenih teoretičnih izhodišč uporabljamo in – običajno v oklepajih – vsebinsko pojasnjujemo kot »**znanje, delovne in ustvarjalne zmožnosti ter delovno motivacijo in organizacijsko pripadnost zaposlenih**«, pri čemer izraz »delovne in ustvarjalne zmožnosti« predstavlja skupno označbo za ustvarjalnost, delovne izkušnje ter sposobnosti in veščine zaposlenih, vključno z vrednotami, ki so pomembna sestavina njihovega »odnosa« do dela in do podjetja. Prav tako je za pravilno razumevanje nadaljevanja te razprave posebej opozoriti na dejstvo, da je človeški kapital glavni (so)ustvarjalec strukturnega kapitala kot drugega dela intelektualnega kapitala. Kadar bo torej v tej razpravi govora o korporacijskih pravicah zaposlenih iz naslova **»lastništva nad človeškim kapitalom«**, je torej treba – četudi to ne bo posebej izpostavljeno – s tem razumeti tudi njihove sorazmerne (so)lastniške pravice nad strukturnim kapitalom podjetij.

1.3. Osnovni sistemski paradoks in anahronizem

Sistemsko naravnost paradoksalno je torej, da je kljub omenjenim očitnim premikom težišča pomena za ustvarjanje nove vrednosti s finančnega na človeški oziroma nasploh na intelektualni kapital podjetij danes tako sistem »lastništva« podjetij kot tudi sistem korporacijskega upravljanja in delitve novoustvarjene vrednosti oziroma poslovnih rezultatov **še vedno utemeljen izključno na lastnini nad finančnim kapitalom**. In to ob že omenjenem povprečnem relativnem razmerju »produkcijske moči« med finančnim in intelektualnim kapitalom 15 : 85 v korist drugega in ob dejstvu, da tudi t. i. podjetništvo že dolgo ni več ne absolutna domena ne nujna in samoumevna lastnost lastnikov finančnega kapitala, ki imajo v sodobnih korporacijah v glavnem le še položaj »portfeljskih investitorjev«!? Je v tem sploh še kaj elementarne pravno-sistemske logike? Zagotovo ne. Gre za popoln **pravno-sistemski anahronizem**. Najpomembnejši kapital oziroma njegovi nosilci torej nima((jo) popolnoma nikakršne, niti ekonomske niti odločevalske moči v zdajšnjem družbenoekonomskem sistemu, ta pa zato ne več praktično nobene podlage v objektivni družbenoekonomski realnosti. To pa pomeni, da je, še zlasti zdaj, v nastopajoči "eri znanja", brez dvoma že začel tudi resno zavirati hitrejši ekonomski in socialni razvoj, kar seveda zahteva takojšnje ukrepanje.

V tem sistemu družbenoekonomskih odnosov preprosto ni več **praktično popolnoma ničesar, kar bi lahko v navedenem smislu motivacijsko delovalo na nosilce človeškega kapitala**[58] in s tem na njegovo op-

[58] Zlasti t. i. motivacijske teorije v okviru sodobne organizacijske znanosti so že zdavnaj ovrgle tezo, da je človek »homo oeconomicus«, katerega delovno motivacijo in organizacijsko pripadnost (»zavzetost«) je mogoče v celoti in po želji regulirati zgolj s plačo in drugimi oblikami materialnega nagrajevanja dela. Po Herzbergu plača niti ni motivator v pravem pomenu besede, ampak zgolj t. i. higienik, torej ekstrinzični dejavnik motivacije. A o tem več v poglavju III/3.3.

timalno angažiranje v produkcijskih procesih, temveč velja ravno obratno. Možnosti za dodatno tayloristično utilizacijo klasične »delovne sile« so v okviru obstoječih mezdnih odnosov danes že bolj ali manj izčrpane (in sicer do meje, ko ta namesto večje produktivnosti povzroča strese, preobremenjenost in izgorelost zaposlenih ter na ta način pravzaprav deluje že kontraproduktivno), na razvoj in izrabo razpoložljivega človeškega kapitala pa vsestransko podrejeni in odvisni mezdni položaj njegovih nosilcev tudi sicer dokazano učinkuje izrazito demotivacijsko. Le kdo in zakaj naj bi – če parafraziramo Handyja (2007: 8)[59] – prostovoljno izgoreval za dobičke drugih? Klasično tržno-menjalno oz. kupoprodajno razmerje med nosilci dela kot »prodajalci« in nosilci kapitala kot »kupci« delovne sile, v katerem so prvi v vseh pogledih podrejeni drugim in pod njihovo vsestransko (direktivno, disciplinsko in ekonomsko) absolutno oblastjo, zato v današnjih pogojih gospodarjenja že zdavnaj niti slučajno **ni in ne more biti (več) ekonomsko najučinkovitejši »produkcijski način«**, ampak ga danes v resnici pri življenju pravzaprav ohranja le še zastareli pravni sistem, temelječ na predpostavkah družbenoekonomske realnosti 18. in 19. stoletja. V odnosih vsestranske in absolutne, a danes ekonomsko že popolnoma neutemeljene podrejenosti interesov lastnikov dela oz. človeškega kapitala interesom lastnikov finančnega kapitala je kajpak povsem iluzorno pričakovati maksimalno **»zavzetost« zaposlenih,** to je njihovo najvišjo delovno motivacijo in organizacijsko pripadnost oziroma identifikacijo s cilji organizacije. Brez te pa danes ni več konkurenčnosti in poslovne uspešnosti za podjetja.

In v tem je pravzaprav tudi **temeljni problem klasičnega »mezdnega« kapitalizma:** ni več sposoben učinkovito izkoristiti objektivnih potencialov danes obstoječega (v 18. in 19. stoletju pa bolj ali manj še neznanega in nepomembnega) ključnega produkcijskega dejavnika, tj. človeškega kapitala. Kaj namreč podjetjem danes pomaga imeti še tako izobražene, sposobne in (lahko) tudi dobro plačane kadre, če pa so ti v samem poslovnem procesu potem vrženi v klasičen mezdni položaj »najete delovne sile«, ki **v ljudeh samodejno uničuje potencialno ustvarjalnost, motivacijo in organizacijsko pripadnost**? Kot že rečeno, že dolgo velja, da ljudje niso nikakršni »homo oeconomicusi«, ki bi jih zanimala in motivirala zgolj plača, ampak želijo pri delu in v zvezi z delom uresničevati tudi številne svoje **osebnostne** in **societalne**, ne samo **materialne potrebe in interese.** Med temi pa je, če ponovimo že zapisano ugotovitev Škofa (2013: 5), temeljna prav človeška potreba po »ustvarjalnosti in osmišljanju sebe in okolnega sveta«. Predvsem pa sodobni »delavci z znanjem« danes tudi sicer niso več pripravljeni, kot ugotavlja Handy (2007: 8), zapravljati življenja za dobiček nekoga tretjega. A v tem je pač bistvo mezdnega produkcijskega načina, zato v njem za optimalen razvoj in izrabo človeškega kapitala v produktivne namene preprosto ni (več) prostora.

Družbenoekonomski sistem, ki s svojo arhaičnostjo očitno vse bolj duši optimalno sproščanje svojega objektivno najpomembnejšega produkcijskega tvorca, torej po nobeni logiki ne more biti tudi perspektivno ekonomsko učinkovit. To pa pomeni, da obstoječi (mezdni) kapitalizem ni več samo pravno-sistemski, ampak pravzaprav tudi že pravi **ekonomski anahronizem.** Če ob tem povzroča še čedalje bolj nevzdržne socialne posledice v smislu povečevanja ekonomsko neutemeljenih socialnih razlik, vse šibkejše notranje kohezivnosti družbe in pretiranega obremenjevanja okolja ter izčrpavanja naravnih virov, pa je razvojno sploh v vseh pogledih retrograden in nujno potreben temeljitih sprememb.

1.4. Dva temeljna »kanala« neutemeljenega prelivanja novoustvarjene vrednosti

Kljub navedenim radikalnim spremembam v sodobni družbenoekonomski realnosti torej veljavni družbenoekonomski sistem še vedno ohranja in pravno varuje klasični mezdni odnos med delom in kapitalom oziroma njunimi lastniki, ki neposredno pogojuje in omo-

[59] Charles Handy (2007: 8): »Tudi zaposleni niso več pripravljeni zapravljati življenja za dobiček nekoga tretjega. Ne vem, ali boste našli koga, ki se bo zjutraj odpravljal v službo z mislijo, danes bom lastnikom ustvaril še več denarja. … Zaposleni so mnogo bolje izobraženi kot nekoč. Zahtevajo več svobode, pustiti hočejo svoj pečat, zato terjajo tudi več odgovornosti.«

goča tudi **neutemeljeno ekonomsko izkoriščanje prvih s strani drugih**. Na kakšen način oziroma po katerih »kanalih« se v tem smislu neutemeljeno preliva novoustvarjena vrednost?

Najbolj očiten – in to brez posebnih znanstvenih študij – dokaz za to, da je v delu novoustvarjene vrednosti, ki si jo prisvajajo lastniki vloženega (finančnega) kapitala podjetij (tj. v dobičkih), tudi velik del nespornega prispevka dela delavcev, ki ni bil posebej poplačan skozi mezde/plače, ampak »samodejno« preide v last podjetja, je zagotovo zgoraj že omenjeni **strukturni kapital.** Ta kapital, če ponovimo, v ekonomski realnosti nesporno obstaja in tvori pomemben del tržne vrednosti podjetja, s tem pa tudi **»vrednosti za lastnike (delničarje)«**. Jasno pa je, da izboljšave in druge invencije v poslovnem procesu, specifični tehnološki postopki, »know-how«, poslovno učinkovita organizacijska klima in kultura, izgrajen sistem odnosov s kupci in drugimi deležniki ter druge sestavine strukturnega kapitala podjetij zanesljivo ne morejo nastati zgolj kot izključni rezultat ekonomskega učinkovanja finančnega kapitala samega ter neposrednega izvajanja podjetniških funkcij njegovih lastnikov, temveč so nujno – vsaj deloma, če že ne pretežno – tudi rezultat prizadevanj in delovnega prispevka delavcev. Zanikati to notorično dejstvo, bi bilo vsekakor znanstveno neresno, zato ga brez dvoma lahko štejemo kot »empiričen« dokaz v uvodoma navedenem smislu. V vsakem primeru gre torej za ekonomsko vrednost, ki so jo **(so)ustvarili delavci,** a se zdaj sistemsko samodejno v celoti prelije k lastnikom (finančnega) kapitala. Ne sicer neposredno skozi prisvajanje dobička iz tekočega poslovanja, ampak skozi drug kanal, to je skozi povečevanje tržne vrednosti podjetja in s tem povečevanje vrednosti delnic oziroma deležev, od katerega imajo neposredno in v celoti ekonomsko korist oziroma »donos« izključno lastniki nominiranega kapitala, in sicer v obliki **t. i. kapitalskega dobička**[60]. Naj ob tem dodamo, da je v kapitalskem dobičku sicer vsebovana tudi vrednost celotnega preostalega intelektualnega kapitala podjetja – torej ne samo vrednost strukturnega, ampak tudi vrednost vsega aktualnega človeškega kapitala (znanje, delovne in ustvarjalne zmožnosti, delovna motivacija in organizacijska pripadnost zaposlenih), ki je nesporno v izključni lasti zaposlenih, a si »izkupiček« zanj prav tako (povsem neupravičeno) prisvajajo kar lastniki nominiranega finančnega kapitala. V tržni vrednosti podjetja pa je seveda vsebovana tudi celotna vrednost prisluženega (nenominiranega) kapitala iz naslova zadržanih dobičkov, v katerih bi sicer morali po ekonomski logiki ob njegovi prvotni delitvi na podlagi lastništva nad človeškim kapitalom participirati tudi delavci, a se računovodsko v celoti pripisuje kar k lastniškemu kapitalu podjetij.

Načeloma torej obstajata **dva »kanala«** ekonomsko neutemeljenega prelivanja dela nove vrednosti, ki so jo evidentno (so)ustvarili tudi delavci, k lastnikom nominiranega kapitala podjetij, in sicer:
skozi neutemeljeno prisvajanje celotnega **dobička iz poslovanja**, vključno s prispevkom živega dela (človeškega kapitala) v njem, o čemer bomo podrobneje govorili v okviru 5. poglavja V. razdelka te razprave, kjer bomo detajlno analizirali neoklasični model faktorske razdelitve produkta na podlagi koncepta mejne produktivnosti;
skozi (prav tako neutemeljeno) prisvajanje celotnega **kapitalskega dobička**, ki je rezultat povečevanja tržne vrednosti podjetja v primerjavi s prvotno vloženim finančnim kapitalom in v katerem je vsebovana tudi aktualna vrednost vsega intelektualnega, to je človeškega in strukturnega kapitala, kakor tudi vrednost prisluženega (nenominiranega) kapitala iz naslova zadržanih preteklih dobičkov.
Na ta drugi »kanal« (prikritega) izkoriščanja dela delavcev se običajno kar pozablja. Za njegovo odpravo seveda ne bo dovolj spremeniti le modela delitve dobičkov, ampak bo treba na podlagi podrobneje razdelanega novega računovodskega sistema, ki bo vključeval tudi računovodstvo intelektualnega kapitala, na novo koncipirati »lastništvo« podjetij na splošno, in sicer prek uveljavitve nove partnerske koncepcije podjetja kot »(enako)pravne skupnosti človeškega in finančnega kapitala ter njunih lastnikov«, skozi to pa posledično realizirati tudi **»udeležbo delavcev pri ka-**

[60] Kapitalski dobiček je razlika med nižjo nabavno in višjo prodajno vrednostjo (oziroma vrednostjo v trenutku odsvojitve) kapitala. V danem primeru je ta »kapital« tržna vrednost podjetja oziroma lastniških deležev v njem.

pitalskem dobičku«. Tega vidika nujnih sprememb v družbenoekonomskem sistemu se v tej razpravi – ker je, kot rečeno, vezan na nov računovodski sistem – tudi v nadaljevanju te razprave dotikamo zgolj okvirno in na načelni ravni.

Prvi »kanal« izkoriščanja, to je **neutemeljeno prisvajanje celotnega dobička iz poslovanja** s strani lastnikov nominiranega kapitala podjetij, pa bomo, kot rečeno, zelo podrobno analizirali v poglavju V./5. Tisto, na kar velja v zvezi s tem opozoriti že na tem mestu, pa je naslednje: ker je na zgoraj omenjeni način ustvarjeni strukturni kapital podjetja, ki v poslovnih procesih učinkuje hkrati in vzporedno z vloženim finančnim kapitalom, zelo pomemben element zagotavljanja poslovne uspešnosti in posledično tudi soustvarjalec dobičkov, je že zgolj iz tega razloga smešno trditi, da v dobičkih ni nobenega prispevka dela delavcev. Že samo to bi bil torej lahko zadosten razlog za trditev, da dobičkov ni mogoče šteti kot **»upravičeno izključnega dohodka lastnikov«**.

A o vsem tem več, kot rečeno, v nadaljevanju te razprave. S povedanim smo želeli za zdaj le čim bolj nazorno opozoriti na nujnost čim prejšnje temeljite rekonstrukcije veljavnih ekonomskih razmerij med delom in kapitalom ter na njih temelječega sedanjega (v osnovi še vedno tipično mezdnega) kapitalizma kot družbenoekonomskega sistema nasploh, kar je sicer osrednji predmet te razprave.

2. Ekonomska demokracija – »kapitalizem s (tudi) človeškim kapitalom«

Res je sicer, da veljavni računovodski sistemi človeškega (in s tem povezanega strukturnega) kapitala kot »neotipljivega« kapitala podjetij za zdaj še niso sposobni ustrezno (iz)meriti in finančno (o)vrednotiti, kajti t. i. računovodstvo intelektualnega kapitala[61] je šele v povojih. Toda **osnovna ekonomska logika kapitalizma je jasna:** če človeškemu kapitalu podjetij ne glede na njegovo »finančno neotipljivost« nesporno priznavamo status kapitala, potem je treba skladno z izvirnimi načeli kapitalistične družbene ureditve njegovim nosilcem oz. lastnikom, to je zaposlenim, priznati tudi ustrezne korporacijske pravice (soupravljanje, udeležba pri dobičku), in sicer sorazmerno pomenu tega kapitala za ustvarjanje nove vrednosti v sodobnih produkcijskih procesih, in jih s tem v družbenoekonomskem sistemu v celoti izenačiti z lastniki finančnega kapitala podjetij.

To pa seveda pomeni, da sta pravici do sodelovanja pri upravljanju in do udeležbe pri dobičku že v tem trenutku nesporno **»naravni (ekonomski) pravici« delavcev** na temelju lastništva nad človeškim kapitalom. Odprto ostaja zgolj vprašanje, kdaj bosta v ustreznem obsegu končno postali tudi **»pravni pravici«**, kajti sedanji pravno regulirani družbenoekonomski sistem – kljub dejstvu, da ne samo v praksi, ampak tudi v ekonomski teoriji objektivni obstoj in ekonomsko učinkovanje človeškega kapitala nista (več) sporna – omenjene korporacijske pravice priznava izključno le lastnikom kapitala podjetij.

Nujna bo torej popolna **»demokratizacija« družbenoekonomskega sistema** glede položaja in pravic nosilcev oz. lastnikov obeh vrst kapitala[62]. Pa ne (samo) zaradi načela družbene pravičnosti »po sebi«, temveč predvsem tudi zaradi ustvarjanja pogojev za doseganje optimalne »zavzetosti« zaposlenih in s tem učinkovitejšega sproščanja ogromnega, a zaenkrat zelo slabo izkoriščenega človeškega kapitala za doseganje večje

[61] V literaturi je glede tega zaenkrat na splošno v uporabi angleški izraz Human Resource Accounting, ki ga večinoma pri nas prevajajo (in tudi razumejo) dobesedno, tj. kot »računovodstvo človeških virov«, nekateri avtorji (npr. Milost, 2007) pa kot »računovodstvo človeških zmožnosti«. Po mojem mnenju pa sta oba izraza za potrebe tega, kar želimo utemeljiti v tej razpravi, bistveno preozka. Zajemata namreč v glavnem samo tisto, kar sicer označuje izraz »človeški kapital«, ne pa celotne vsebine pojma »intelektualni kapital«, ki vsebuje tudi vse elemente »strukturnega kapitala.« Tudi to dejstvo kaže na to, da je računovodstvo na tem področju za zdaj res šele v povojih. Perspektivno bomo torej potrebovali celovito računovodstvo »intelektualnega«, ne samo »človeškega« kapitala. O tem bomo podrobneje razpravljali v poglavju IV/2.2.3 v zvezi z bilancami stanja s (tudi) človeškim kapitalom.

[62] Odtod pravzaprav tudi izraz »ekonomska demokracija«, ki odraža v temelju spremenjena razmerja med lastniki dela in kapitala v družbenoekonomskem sistemu v primerjavi s klasičnim mezdnim kapitalizmom.

poslovne uspešnosti podjetij in gospodarstva kot celote.

Literatura je namreč danes polna empirično dokazanih spoznanj sodobnih poslovnih ved o tem, kako usoden je ekonomski pomen (ne)zavzetosti zaposlenih in kakšne so lahko njene posledice. Zavzetost zaposlenih (angl. employee engagement) bi lahko, kot je bilo nakazano že v prejšnjem poglavju, najenostavneje definirali z naslednjo formulo: **zavzetost zaposlenih = delovna motivacija + organizacijska pripadnost**. Večja ko je stopnja zavzetosti zaposlenih, večji je tudi njihov subjektivni produkcijski vložek. In obratno, seveda. Gruban (2010: 3) v zvezi s tem, denimo, analizira rezultate ene vodilnih svetovnih raziskovalnih hiš **Gallup**, ki že od 90-ih let meri (aktualne rezultate pa objavlja vsaki dve leti) zavzetost zaposlenih na ravni nacionalnih ekonomij in gospodarskih panog ter subjektov. Poseben mobilizacijski učinek je predmetna raziskava, v ozadju katere je tudi hardvardska poslovna šola, dobila pred leti, ko jim je uspelo dokazati vzročno posledično povezavo in **občutno korelacijo s finančno uspešnostjo.** Podatki o stopnji (ne)zavzetosti zaposlenih vsepovsod po svetu so namreč že dlje časa zastrašujoči, kajti očitno se zaposleni v zgoraj omenjenem paradoksalnem družbenoekonomskem položaju pač povsem racionalno (in učinkovito) **branijo z nezavzetostjo**: naredijo samo toliko, da preživijo. Kako dramatične posledice ima naraščajoča nezavzetost zaposlenih[63], pa povesta že zgolj podatka za ameriško in nemško gospodarstvo. Prvo izgublja med 292 in 320 milijardami (!) dolarjev na letni ravni v zadnjih letih zaradi posledičnega upada produktivnosti med zaposlenimi. Nemčija pa je v letu 2008, na katero se nanašajo konkretni podatki, izgubila 93 milijard EUR zaradi samo 13-odstotne zavzetosti zaposlenih, ki jim grozljivo sledi podatek o kar 20-odstotni stopnji aktivne nezavzetosti zaposlene populacije (še bolj zastrašujoči pa so ti podatki v Gallupovem poročilu iz leta 2013, ki jih bomo posebej in še nekoliko podrobneje predstavili v poglavju III/3.3 o ekonomski demokraciji in ekonomski učinkovitosti, op. M. G.) Avtorica Brečkova (2012: 32) pa isti problem obravnava skozi prizmo **t. i. organizacijske energije**, ki se sprošča v obliki intenzivnosti ter kakovosti intelektualnega, čustvenega in vedenjskega potenciala zaposlenih, in v zvezi s tem navaja empirični podatek, da organizacije z nizko notranjo energijo **izrabijo samo 30 odstotkov svojih potencialov**.

Toliko morda samo za ilustracijo, kolikšna je po empiričnih ugotovitvah organizacijskih ved lahko razlika med objektivno razpoložljivim (potencialnim) in dejansko angažiranim človeškim kapitalom v produkcijskem procesu, ki je rezultat subjektivnega inputa zaposlenih v odvisnosti od stopnje njihove »zavzetosti«. Potencialni človeški kapital oziroma objektivne človeške produktivne zmožnosti so brez dvoma neizčrpne, njihova izraba v poslovni praksi pa je danes, kot nazorno kažejo navedeni podatki, **naravnost katastrofalna**. Kaj torej v sedanjem mezdnem delovnem razmerju potemtakem zaposlene sploh še lahko motivira k optimalni zavzetosti za angažiranje vseh svojih razpoložljivih delovnih in ustvarjalnih potencialov v produkcijskih procesih? Ali drugače povedano: od kod je v bodoče sploh še mogoče črpati nujno potrebno ekonomsko motivacijo lastnikov človeškega kapitala, ki je ključen dejavnik bodočega ekonomskega napredka družbe?

Odgovora na to vprašanje žal **ni sposobna ponuditi nobena od sodobnih poslovnih ved,** ki se danes ukvarjajo s področjem upravljanja s človeškimi viri oziroma zmožnostmi (angl. HRM – Human Resource Management). Če vsaj kolikor toliko učinkovitega odgovora na očitno naraščajočo nezavzetost zaposlenih, kakršna izhaja, denimo, iz zgoraj omenjenih raziskav, doslej niso uspeli najti v državah s tako visoko razvito

[63] V raziskavi so po kriteriju zavzetosti zaposleni razvrščeni v tri skupine, in sicer: Zavzeti zaposleni so tisti energetični zaposleni, ki delajo s strastjo in čutijo globoko povezanost z organizacijo, v kateri so zaposleni. So izvor inovacij in pomagajo pri razvoju. Zaupajo v sodelavce in vodje. Nezavzeti zaposleni so "delno odsotni." Naredijo le to, kar morajo. V delo sicer vlagajo svoj čas, ne pa tudi prave energije in strasti. Aktivno nezavzeti zaposleni niso samo nezadovoljni na svojem delovnem mestu; svoje nezadovoljstvo tudi aktivno izkazujejo. Vsakodnevno podcenjujejo delo, ki ga opravijo njihovi zavzeti sodelavci. Škodljivo vplivajo tudi na zavzetost in zadovoljstvo deležnikov organizacije.

stroko HRM, kot sta ZDA in Nemčija, potem ga verjetno v okvirih danega mezdnokapitalističnega družbenoekonomskega sistema sploh ni. Iz mezdnih delavcev – kljub njihovim ogromnim še neizkoriščenim delovnim in ustvarjalnim potencialom – definitivno ni mogoče »iztisniti« praktično ničesar (ali vsaj ne bistveno) več, možnosti dodatnega »kapitalskega poglabljanja« gospodarstva za doseganje višje ekonomske rasti pa so seveda vedno bile in ostajajo omejene. In ta ugotovitev bi pravzaprav morala postati **osnovna iztočnica** vseh razmišljanj o sicer (tudi iz drugih razlogov) nujni temeljiti rekonstrukciji obstoječega kapitalizma. Relativna brezplodnost tudi najsodobnejših ukrepov HRM in domislic s področja materialnega in nematerialnega motiviranja zaposlenih namreč očitno kaže na to, da je verjetno edini pravi odgovor na gornje vprašanje lahko le **postopno** (tj. v dveh fazah, podrobneje pojasnjenih v naslednjem poglavju, posebej pa tudi v 5. poglavju tega razdelka »Pogoji za dokončno uveljavitev sistema ekonomske demokracije«) **sistemsko preseganje klasičnega mezdnega produkcijskega odnosa med lastniki dela in kapitala**.

Zdi se torej, da edino resno alternativo nadaljnjega razvoja družbenoekonomskega sistema v smeri izgrajevanja želene ekonomsko učinkovitejše ter hkrati socialno pravičnejše in kohezivnejše družbe, predvsem pa družbe z bistveno višjo – vsestransko, ne samo materialno – kakovostjo življenja ljudi, v danem trenutku pravzaprav predstavlja prav pospešen razvoj ekonomske demokracije (tj. sistemskega izenačevanja oz. vzpostavljanja vsestransko enakopravnega družbenoekonomskega položaja lastnikov človeškega in finančnega kapitala), kar v bistvu hkrati pomeni tudi spreminjanje same narave sedanjega mezdnega kapitalizma z zgolj eno vrsto sistemsko priznanega kapitala, tj. finančnega, v smeri **»kapitalizma s (tudi) človeškim kapitalom«**. Ekonomska demokracija, ki je tudi sicer logična in nujna razvojna vzporednica politični demokraciji, torej v bistvu pomeni sistemsko preseganje klasičnega mezdnega odnosa med delom in kapitalom in temelji na spoznanjih (in priznanju) zgoraj navedenih objektivnih sprememb v družbenoekonomski realnosti, predvsem pa dejstva hitro naraščajočega pomena človeškega kapitala v sodobnih produkcijskih procesih. Iz teh razlogov lahko o njej povsem upravičeno govorimo kot o povsem novi paradigmi kapitalizma, ki v temelju spreminja dosedanja družbenoekonomska razmerja med nosilci dela in kapitala kot dveh temeljnih produkcijskih dejavnikov, čeprav hkrati v celoti ohranja tako zasebno lastnino produkcijskih sredstev, kakor tudi tržni sistem gospodarstva. Pomeni torej strogo »tržno«, ne »socialistično« alternativo veljavnemu družbenoekonomskemu sistemu. Kot taka seveda nima popolnoma nobene zveze s **t. i. »kapitalizmom s človeškim obrazom«**, ki je običajno v bistvu razumljen le kot sinonim za »socialno državo«, kar pa je nekaj povsem drugega. A o tem več v 4. poglavju tega razdelka o ekonomski demokraciji in socialni državi.

3. Načini in poti uresničevanja ter učinki ekonomske demokracije

3.1. Oblike sodobne organizacijske participacije zaposlenih

Postopno sistemsko vgrajevanje elementov ekonomske demokracije z zgoraj navedenim ciljem se v določeni meri v praksi že danes, torej v okviru obstoječega in v osnovi še vedno mezdnokapitalističnega družbenoekonomskega sistema, uresničuje prek hkratnega in vzporednega razvoja treh temeljnih oblik sodobne **t. i. organizacijske participacije zaposlenih (delavske participacije)**, to je prek

- sodelovanja zaposlenih pri upravljanju podjetij in zavodov (upravljalska participacija),
- udeležbe zaposlenih pri rezultatih poslovanja (finančna participacija v ožjem pomenu besede) in
- širšega notranjega lastništva zaposlenih v obliki t. i. delavskega delničarstva, kooperativ itd. (lastniška participacija),

ki jih lahko razumemo tudi kot oblike sodobnega **»notranjega podjetništva«** oziroma **»sopodjetništva« zaposlenih**.

Na tem mestu velja mimogrede omeniti, da zlasti novejša teorija v širši kontekst razvoja sistema ekonomske demokracije med drugim umešča tudi koncept **t. i. socialnega podjetništva**, s katerim se sicer v tej razpravi ne bomo posebej in ločeno ukvarjali kot z neko posebno pojavno obliko ekonomske demokracije v

zgoraj omenjenem smislu. Podrobneje bomo v zvezi s tem govorili le o kooperativah (zadrugah) kot najpomembnejši obliki socialnih podjetij, in sicer v poglavju X/2.2 o notranjem lastništvu zaposlenih, čeprav le-to na splošno ni pogoj in bistvo socialnega podjetništva. Socialno podjetništvo namreč po svojem bistvu predstavlja le konkretno izvedbeno varianto oziroma poskus celovitejše praktične realizacije omenjenih oblik organizacijske participacije zaposlenih in ideje o ekonomski demokraciji na splošno, in sicer skozi **specifične koncepte podjetij**, ki že vključujejo tudi temeljne predpostavke teorije ekonomske demokracije. Razlika med konvencionalnim in socialnim podjetjem je (po Slapnik, 2013) predvsem v tem, da je bistvo obstoja in delovanja socialnih podjetij ustvarjati »družbeno dobro«, ne pa ustvarjanje in delitev dobička lastnikom podjetij. To pa ne pomeni, da socialna podjetja ne ustvarjajo dobička, ravno nasprotno, socialna podjetja prav tako poslujejo tržno naravnano, saj morajo ob družbenih koristih, ki jih zagotavljajo s svojim delovanjem, tudi dolgoročno stabilno poslovati brez različnih državnih subvencij, kot je to prevečkrat zmotno mišljeno, ko je govora o socialnih podjetjih. Bistvo je v tem, za kaj se dobiček uporabi, saj ga socialna podjetja reinvestirajo v razvoj podjetja in novih delovnih mest ter ga tudi pravično porazdelijo med delavce, ki so dobiček ustvarili, hkrati pa delavce intenzivno vključujejo tudi v soupravljanje podjetja.[64] Slapnik navaja podatek, da v razvitih državah EU socialna podjetja danes zagotavljajo že okrog 10 % vseh delovnih mest. To je ne nazadnje lep empiričen dokaz za to, da ideja ekonomske demokracije **ni nikakršna utopija** in da so lahko podjetja, temelječa na tej ideji, kakršne so, denimo, znamenite Mondragonske kooperative z nekaj več kot 100.000 zaposlenimi po vsem svetu in še nekaj podobnih, ekonomsko zelo učinkovita tudi v današnjih pogojih neizprosne konkurence na globalnem trgu.

A naj se vrnemo k uvodoma omenjenim oblikam organizacijske participacije zaposlenih. Te brez dvoma vsaj v določenih pogledih že pomenijo vsaj delno »objektivno preseganje klasičnega mezdnega položaja zaposlenih«. Zato jih, za razliko od, denimo, **socialnega dialoga**[65], vsekakor lahko štejemo kot **konkretne pojavne oblike ekonomske demokracije,** čeprav omenjenega mezdnega odnosa – vsaj dokler so zasnovane pretežno na načelu »prostovoljnosti« in dokler tovrstne participacijske pravice zaposlenih po svojem obsegu ne posegajo bistveno v »neodtujljive« pravice lastnikov kapitala do upravljanja podjetij in delitve poslovnih rezultatov – v samem temelju (še) ne ukinjajo. Zagotovo pa ga, kot rečeno, vsaj delno vendarle »presegajo«. V tem smislu so teoretično gledano znotraj uvodoma omenjenega – še vedno strogo »kapitalsko-lastniško« zasnovanega – sistema korporacijskega upravljanja in delitve novoustvarjene vrednosti pravzaprav popoln **»sistemski tujek«**. (Neo)klasična ekonomska teorija in praksa ga razumljivo zato preprosto niti ne znata logično umestiti v ta sistem in se temu tudi na daleč izogibata, kajti morebitno institucionalno (ne zgolj strogo »prostovoljno«, torej zgolj kot nekakšen poslovni ukrep za izboljšanje ekonomske učinkovitosti) umeščanje »prodajalcev delovne sile« med soudeležence korporacijskega upravljanja in delitve poslovnih rezultatov bi v hipu sesulo vse dosedanje dogme o dominantni ekonomski vlogi in pomenu ter neodtujljivih pravicah lastnikov kapitala kot edinih »podjetnikov«,

[64] Na takšnih načelih temelji, denimo, tudi slovenski Zakon o socialnem podjetništvu iz leta 2011.

[65] Sodoben socialni dialog kot oblika urejanja medsebojnih pravic in obveznosti iz delovnega razmerja med delodajalci in delojemalci je v bistvu še vedno tipična institucija mezdnega kapitalizma, čeprav nesporno pomeni korak naprej v primerjavi z zgodnejšimi oblikami razrednega boja (stavke, izprtja). Sistemsko namreč delavce še vedno v celoti ohranja v vlogi zgolj »prodajalca na trgu delovne sile«, izhajajoč pri tem iz predpostavke objektivno pogojenega nasprotja interesov med kupci in prodajalci, ki se namesto z razrednim bojem pač rešujejo s socialnim dialogom, ne pa morda iz predpostavke »enotnosti« interesov nosilcev dveh različnih, vendar pa povsem enakovrednih vrst kapitala pri internem upravljanju »skupnega podjetja«, kar je sicer temeljno izhodišče sistema ekonomske demokracije. Seveda pa je v okviru t. i. prve faze razvoja ekonomske demokracije znotraj obstoječega družbenoekonomskega sistema še vedno nujno sožitje in hkraten razvoj tako socialnega dialoga kot tudi različnih oblik organizacijske participacije. V drugi fazi razvoja ekonomske demokracije, ki v bistvu pomeni odpravo mezdnega odnosa (o obeh omenjenih fazah bomo podrobneje spregovorili v naslednjih poglavjih), pa socialni dialog kot oblika urejanja družbenoekonomskih razmerij med nosilci dela in kapitala že po logiki stvari izgubi svoj smisel in pomen.

s tem pa porušilo vse temelje veljavne oziroma prevladujoče ekonomske teorije.

Pa vendarle je danes delavska participacija v različnih pojavnih oblikah v praksi tu, živi in se postopno širi ter razvija, v nekaterih primerih podprta tudi že z zakonodajo. Logičnega družbenoekonomskega razvoja pač ne more zaustaviti nobena teorija. A glede na povedano vse te oblike organizacijske participacije zaposlenih zaenkrat lahko obravnavamo šele kot nekakšne **zametke oz. nastavke novega družbenoekonomskega sistema v nedrjih starega,** se pravi zametek sistema ekonomske demokracije znotraj še obstoječega in prevladujočega mezdnega kapitalizma. Teoretično pa je vsekakor mogoče nadaljnji razvoj teh zametkov in njihovo dokončno preoblikovanje v povsem novo paradigmo družbenoekonomskega sistema predvideti s precejšnjo verjetnostjo.

Že na tem mestu pa naj opozorim, da se bomo s podrobnejšim pojasnjevanjem in utemeljevanjem teoretičnih in empiričnih podlag ter s praktičnimi vidiki uresničevanja vsake izmed omenjenih treh oblik organizacijske participacije zaposlenih podrobneje in bolj poglobljeno ukvarjali šele v zaključnih razdelkih V., VI., in VII., v okviru tega razdelka (III.) z naslovom Splošno o ideji in ciljih razvoja ekonomske demokracije pa le toliko, kolikor obeta njegov naslov. Namen tega dela razprave je res samo na splošno predstaviti bistvo, pojavne oblike in njihove skupne značilnosti, razvojne možnosti ter ekonomske in socialne učinke ekonomske demokracije zaradi njene sistematične umestitve v okvire širših razmišljanj o prihodnosti družbenoekonomskega razvoja, ki je predmet te razprave. Drugače pa ima vsaka od obravnavanih oblik participacije danes že tudi svojo lastno, in sicer kar precej obsežno teorijo, podprto tudi s številnimi empiričnimi raziskavami, ki dokazujejo njihov pozitiven vpliv na poslovno uspešnost podjetij in gospodarstva kot celote.

3.2. Iz zgolj organizacijske v »pravo« ekonomsko demokracijo

Dejstvo je, da je uvajanje različnih oblik organizacijske participacije zaposlenih danes (bolj kot z željo po nekem resnejšem spreminjanju obstoječih družbenoekonomskih razmerij med lastniki dela in kapitala) pogojeno predvsem z ekonomsko računico. Po empirično dokazanih dognanjih poslovnih znanosti, izsledki katerih bodo podrobneje predstavljeni v zgoraj omenjenih zaključnih razdelkih te razprave, namreč vse te oblike delavske participacije nesporno **pozitivno vplivajo na poslovno uspešnost podjetij** in s tem na hitrejši gospodarski razvoj.

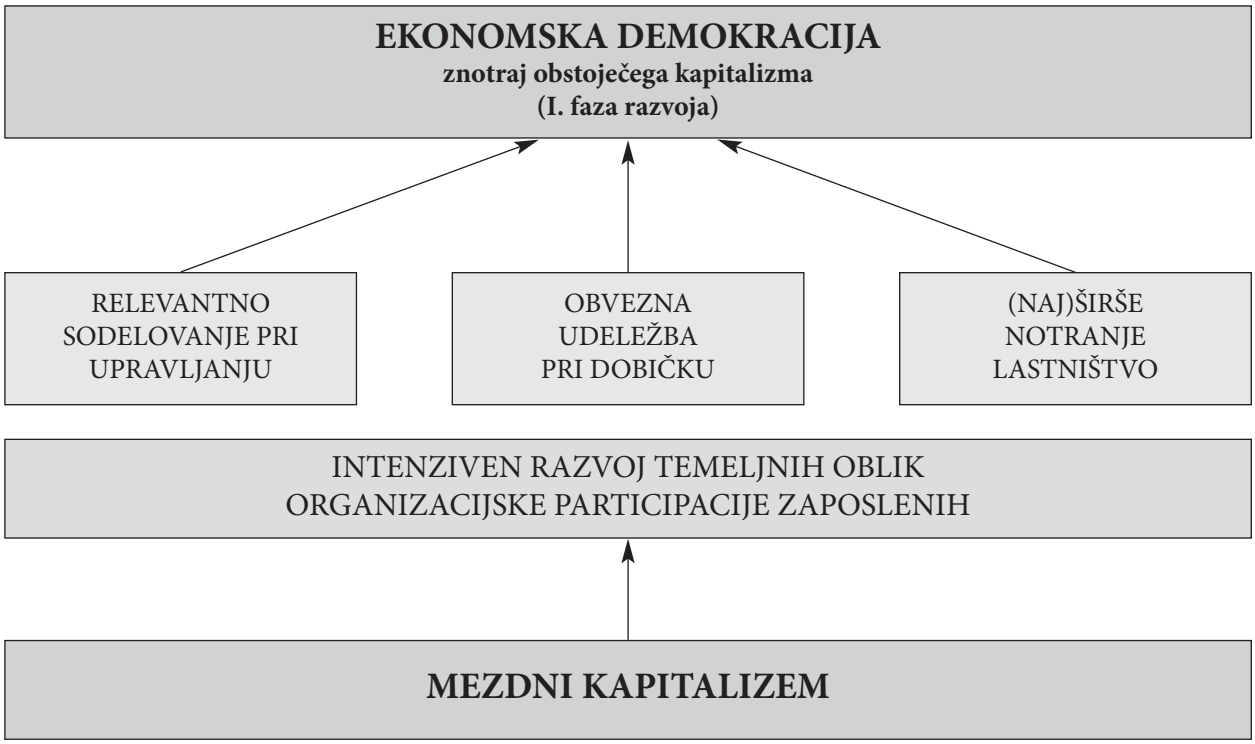
Pozitivni ekonomski učinki ekonomske demokracije torej nikakor niso več zgolj teoretično nedokazana predpostavka, ampak objektivno dejstvo. To ugotovitev še posebej nazorno potrjuje poslovna praksa podjetij ekonomsko razvitih držav, ki je tudi sama in avtonomno – ne glede na morebiten (ne)obstoj tovrstne zakonodaje – že zdavnaj začela razvijati vse tri zgoraj navedene oblike organizacijske participacije zaposlenih oz. ekonomske demokracije, in sicer izključno na podlagi zgoraj omenjenega dognanja in izključno z namenom doseganja boljših poslovnih rezultatov. Vedeti je namreč treba, da poslovne prakse pri tem ne vodijo nikakršni altruistični nagibi, temveč zgolj ekonomski motiv, ki pa je v eri znanja in vse hitreje naraščajočega pomena človeškega kapitala za poslovno uspešnost podjetij očitno že postal tudi neke vrste **ekonomski imperativ**. Bolj nazornega **empiričnega dokaza za objektivno preživetost** klasičnega mezdnega odnosa med delom in kapitalom oziroma mezdnokapitalističnega »produkcijskega načina« ter za njegovo očitno ekonomsko podoptimalnost v današnjih pogojih gospodarjenja si zato zagotovo ni mogoče zamisliti. Tega zagotovo ne bi mogla ponuditi nobena znanstvena študija.

Vendar pa, kot je bilo že nekajkrat omenjeno, za dokončno uveljavitev sistema ekonomske demokracije kot dejansko nove paradigme (ekonomsko in socialno bistveno učinkovitejšega) kapitalizma ne bo dovolj samo maksimalno razvijati delavsko participacijo znotraj nespremenjenega obstoječega – v osnovi še vedno mezdnokapitalističnega – družbenoekonomskega sistema, ampak je to lahko samo **»prva (vmesna) faza«** razvoja tega sistema. V **»drugi (končni) fazi«,** ki bo zaradi omenjenega ekonomskega imperativa prej ali slej vsekakor morala slediti, pa bo treba radikalno

spremeniti tudi vse temeljne institucije obstoječega mezdnega kapitalizma (tj. koncepcijo kapitala, kapitalističnega podjetja, mezdnega delovnega razmerja in neoklasičnega modela faktorske razdelitve produkta). Ključnega pomena pri tem je predvsem uveljavitev nove partnerske koncepcije podjetja kot »(enako)pravne skupnosti lastnikov človeškega in finančnega kapitala«, ki bo temeljila na vključitvi tudi človeškega kapitala v bilance podjetij in s tem uveljavitvi specifične oblike »solastništva« lastnikov obeh vrst kapitala nad podjetji ali bolje rečeno »sopodjetništva« v pravem pomenu besede. Šele takrat bodo namreč zgoraj omenjene pojavne oblike ekonomske demokracije dobile lasten pravno-ekonomski temelj, dokončno sistemsko samoumevnost in obseg, ki bo objektivno sorazmeren pomenu človeškega kapitala v produkcijskih procesih. In šele takrat bo mogoče govoriti tudi o dokončni ukinitvi mezdnega kapitalizma ter o **»pravi« ekonomski demokraciji** kot neki dejansko novi paradigmi kapitalizma.

Sodobna poslovna praksa, ki je glede tega zagotovo najboljši razsodnik, je torej v veliki meri že sama **dokončno zavrgla** tezo o absolutni ekonomski superiornosti mezdnokapitalističnega »produkcijskega načina«, na kateri pa – zanimivo – še vedno neomajno vztrajata (čeprav brez kakršnih koli resnih ekonomskih argumentov) tako veljavna ekonomska kot tudi veljavna pravna teorija družbenoekonomskega sistema. Problem je torej v tem, da so prav zaradi tega vztrajanja teorije vse zgoraj omenjene že uveljavljene oblike organizacijske participacije, kot rečeno, v glavnem še vedno razumljene le kot nek neobvezen, tj. zgolj **priporočljiv »poslovni« ukrep** in zasnovane na bolj ali manj prostovoljni podlagi, ne pa kot nov, v temelju spremenjen »sistem« družbenoekonomskih odnosov. To pa pomeni, da naj bi sicer nesporno res prispevale k večji ekonomski učinkovitosti, vendar so sprejemljive le do določene mere, tako da ne bi morda po naključju preveč posegle v še vedno »svete« korporacijske pravice lastnikov kapitala. V tem primeru se je pač bolje odreči

Slika 2: *Razvoj »prve (vmesne) faze« sistema ekonomske demokracije (»organizacijska demokracija« znotraj obstoječega družbenoekonomskega sistema)*



njihovim pozitivnim ekonomskim učinkom, kot pa obstoječim lastniškim privilegijem, ki jih sicer te oblike participacije zaposlenih seveda samodejno ožijo. Zato so zaradi svojega močno omejenega obsega za zdaj sistemsko tudi bolj ali manj obrobnega pomena, so zgolj neke vrste »kozmetični popravki« v temelju nespremenjenega mezdnega kapitalizma. Kot rečeno, jih zaenkrat morda lahko v najboljšem primeru štejemo kot nekakšne zametke oziroma nastavke bodoče »prave« ekonomske demokracije, od katere pa smo v resnici še precej daleč. To fazo razvoja ekonomske demokracije bi zato lahko morda pogojno poimenovali tudi **»organizacijska demokracija«**.

A smer (evolutivnega) razvoja omenjene nove paradigme kapitalizma prek **načrtnega nadgrajevanja in neprestane krepitve** vseh oblik sodobne delavske participacije (organizacijske demokracije) že znotraj obstoječega družbenoekonomskega sistema je zagotovo prava. Hitre »revolucionarne« spremembe tudi vseh omenjenih temeljnih institucij obstoječega kapitalizma in s tem takojšnjega prehoda v »drugo (končno) fazo« razvoja ekonomske demokracije seveda ni pričakovati, kajti objektivne razmere za takšen prehod morajo pač najprej dozoreti. Ta prehod, če naj bi bil evolutiven, bo objektivno možen šele na točki, ko bo razvoj »organizacijske demokracije« znotraj obstoječega družbenoekonomskega sistema dosegel svoj **optimimum** in ko morebiten nadaljnji razvoj in dodatno pospeševanje ekonomske učinkovitosti ne bo več mogoče brez spremembe tudi samih temeljev tega sistema. Do te točke pa smo glede na sedanjo stopnjo razvitosti zgoraj omenjenih oblik organizacijske participacije (tudi v najrazvitejših kapitalističnih državah) še precej oddaljeni. Možnosti razvoja na tem področju tudi v okviru nespremenjenega družbenoekonomskega sistema namreč še zdaleč niso izčrpane, kajti za zdaj nismo dosegli niti tega, da bi pravici do sodelovanja pri upravljanju in do udeležbe pri dobičku, ki sta, kot rečeno, že v tem trenutku nesporno **»naravni (ekonomski) pravici« zaposlenih** (na temelju lastništva nad človeškim kapitalom), postali – vsaj v nekem razumnem obsegu – tudi **»pravni pravici«**.

Smer nadaljnjih prizadevanj za razvoj ekonomske demokracije prek načrtne krepitve organizacijske participacije zaposlenih, **ne čakajoč pri tem na tudi temeljitejšo institucionalno prenovo obstoječega kapitalizma**, je torej jasna. Upoštevaje vse dosedanje ugotovitve o »(najmanj) enakovrednem« pomenu človeškega kapitala podjetij v primerjavi z njihovim finančnim kapitalom v sodobnih pogojih gospodarjenja je treba čim prej uzakoniti **obvezno** (ne zgolj nekakšno »prostovoljno«) udeležbo zaposlenih pri dobičku in **relevantno** (ne zgolj sedanje bolj ali manj marginalno) sodelovanje zaposlenih pri upravljanju podjetij, ki mora obsegati tudi najpomembnejše poslovne odločitve. »Razumen« obseg teh pravic bi moral biti za zdaj pač stvar neke družbene konvencije na podlagi približnih ocen »vrednosti« človeškega kapitala, dokončna rešitev v »drugi fazi« razvoja ekonomske demokracije, pa bo seveda pogojena tudi z ustrezno izpopolnjenim sistemom računovodstva človeških zmožnosti. Vsekakor pa sedanja nerazvitost tega računovodstva ne more biti utemeljen razlog za preprosto zanikanje obravnavanih participacijskih pravic zaposlenih znotraj že obstoječega družbenoekonomskega sistema in njihovo uveljavljanje zgolj na »prostovoljni« podlagi. Če ni več mogoče zanikati objektivnega obstoja in ekonomskega učinkovanja človeškega kapitala, kajpak tudi ni mogoče več zanikati omenjenih korporacijskih pravic njegovim lastnikom.

Širjenje notranjega lastništva zaposlenih (tj. njihovega lastništva tudi nad finančnim, ne samo človeškim kapitalom) kot tretja, dopolnilna oblika organizacijske participacije zaposlenih, s katero se ustrezno zaokroža sistem ekonomske demokracije in njenih želenih ekonomskih in socialnih učinkov, za razliko od soupravljanja in udeležbe pri dobičku seveda **ni »ekonomska pravica« zaposlenih na temelju človeškega kapitala.** Zato lahko njeno uveljavljanje tudi v prihodnje sistemsko še naprej ostane le **prostovoljno**, torej kot zgolj »priporočljiv poslovni«, ne pa neobhoden sistemski ukrep za dokončno uveljavitev temeljnih ciljev sistema ekonomske demokracije kot nove paradigme kapitalizma. V končni obliki sistema ekonomske demokracije namreč lastništvo zaposlenih (tudi) nad produkcijskimi sredstvi oziroma nad finančnim kapitalom podjetij ne bo več »conditio sine qua non« za zagotavljanje njihovega enakopravnega družbenoekonomskega položaja (in s tem ekonomske pravičnosti

družbenoekonomskega sistema kot celote), pač pa jim bo ta položaj **zagotovljen že na podlagi lastništva nad človeškim kapitalom**, ki bo v vseh pogledih sistemsko enakovredno lastništvu nad finančnim kapitalom.

Morebitna pričakovanja, da je mogoče omenjeni temeljni sistemski cilj sistema ekonomske demokracije doseči izključno le po poti postopne širitve lastništva nad produkcijskimi sredstvi na vse zaposlene oziroma »personalnega spajanja« lastništva nad obema temeljnima produkcijskima dejavnikoma (brez sistemske institucionalizacije človeškega kapitala in brez spremembe sedanjega mezdnega odnosa med delom in kapitalom), so seveda **iluzija**. Lastniki produkcijskih sredstev oz. finančnega kapitala podjetij nikoli ne bodo vsi zaposleni (in jih v to tudi ne kaže siliti), prav tako ne bo mogoče v praksi – razen morda v obliki zadružništva – nikoli doseči teoretično »idealne« enakomerne distribucije tega lastništva med zaposlene, ki bi sicer edina zagotavljala njihovo medsebojno enakopravnost v procesih korporacijskega upravljanja in delitve rezultatov poslovanja. Delo pa bi bilo kljub (naj)širši, vendar ne »idealni« porazdelitvi lastništva nad kapitalom med zaposlene v tem primeru še naprej neutemeljeno izkoriščan in »drugorazreden« produkcijski dejavnik, kar pomeni, da bi bil osnovni cilj ekonomske demokracije (enakopravnost obeh produkcijskih dejavnikov ter njunih lastnikov in posledična ekonomska pravičnost družbenoekonomskega sistema) zgrešen.

Lastništvo zaposlenih tudi nad finančnim kapitalom podjetij (notranje lastništvo) torej v nobenem primeru ni pogoj za vzpostavitev sistema ekonomske demokracije. Lahko pa zaradi svojih dokazano pozitivnih ekonomskih učinkov **pomembno pripomore k še večji ekonomski učinkovitosti tega sistema**, zaradi česa bi ga veljalo tudi v prihodnje v čim večji meri (tudi zakonsko) spodbujati in stimulirati. Tovrstno personalno združevanje oziroma »spajanje« interesov lastnikov finančnega in človeškega kapitala je namreč lahko v kakršnemkoli družbenoekonomskem sistemu zelo koristno za še bolj učinkovito ekonomsko motivacijo lastnikov človeškega kapitala, kajti ta v tem primeru izhaja »iz dveh naslovov« hkrati. Pogoj za čim boljše tovrstne ekonomske učinke pa je seveda razširitev notranjega lastništva s sedanjega, bolj ali manj zgolj menedžerskega, na **najširši krog zaposlenih,** pri čemer so morebitni zgolj simbolični deleži seveda irelevantni.

3.3. Ekonomska demokracija in ekonomska učinkovitost

Pospešitev razvoja ekonomske demokracije je torej na današnji stopnji družbenega razvoja ne samo eno osrednjih civilizacijskih, temveč tudi **vse bolj pomembno ekonomsko vprašanje**. Poskusimo gornje iztočnice o evidentno pozitivnih ekonomskih učinkih ekonomske demokracije v nadaljevanju pojasniti in utemeljiti še z nekaterih drugih vidikov.

Ekonomija v »eri znanja«, kot rečeno, vse bolj temelji predvsem **na učinkoviti izrabi t. i. človeškega kapitala** (znanje, delovne in ustvarjalne zmožnosti ter delovna motivacija in organizacijska pripadnost zaposlenih), tega pa je mogoče po dognanjih sodobnih poslovnih ved optimalno sproščati v poslovne namene oziroma za doseganje poslovnih ciljev podjetij le v pogojih **vsestranske organizacijske participacije** oziroma vključenosti (integracije) njegovih nosilcev v organizacijo in njene poslovne procese ter rezultate poslovanja. Tako v teoriji kot v praksi žal še vedno močno zakoreninjena

- klasična lastniška koncepcija podjetja kot »sredstva za zadovoljevanje ekonomskih interesov njegovih lastnikov« (le-to sicer v svetu vse bolj izpodriva sodobnejša koncepcija »podjetja kot skupnosti déležnikov«, temelječa na teoriji o družbeni odgovornosti podjetij),
- s tem povezano obravnavanje zaposlenih zgolj kot »delovne sile« in
- posledična uporaba pretežno klasičnih taylorističnih principov ravnanja z ljudmi v poslovnem procesu (ukazovanje, stroga kontrola in sankcioniranje)

so se v tem pogledu **dokončno izčrpali** in danes brez dvoma postajajo največja cokla prizadevanjem za doseganje večje konkurenčnosti in poslovne uspešnosti podjetij, s tem pa tudi gospodarstva kot celote v sodobnih pogojih gospodarjenja na globalnem trgu.

Ključno vprašanje »konkurenčnosti« v današnjih pogojih gospodarjenja je torej, v kolikšni meri so podjetja

sposobna svoj objektivni **»človeški potencial«** v poslovnih procesih tudi dejansko učinkovito pretvoriti v **»kapital« v pravem pomenu besede**. Obseg te pretvorbe je namreč v celoti odvisen od subjektivne (diskrecijske) odločitve zaposlenih kot nosilcev oz. lastnikov tega kapitala samih, ta pa je v celoti pogojena z njihovo zavzetostjo, tj. delovno motivacijo in pripadnostjo podjetju. Kakšen je glede tega (lahko) »izkoristek« oziroma »izplen« in kakšna je lahko s tem povezana gospodarska škoda, pa je bilo zgoraj nazorno prikazano z rezultati Gallupove in nekaterih drugih empiričnih raziskav. Skratka, osnovni problem doseganja čim višje stopnje konkurenčnosti podjetij že dolgo ni več v tem, kako z ukrepi za optimizacijo poslovnih procesov doseči čim višji output dela ob istem inputu, temveč kako zagotoviti (sprostiti) čim višji input oziroma vložek razpoložljivega človeškega kapitala v produkcijskih procesih.

Preden pa nadaljujemo naj opozorim, da v nadaljnjih poglavjih te razprave ne bomo več uporabljali terminološke distinkcije med človeškim **»potencialom«** in **»kapitalom«**, ker bi pojasnjevanje temeljnih tez s tem postalo prezapleteno, temveč bo govora le še o učinkoviti izrabi človeškega kapitala. Prav pa je, da se te distinkcije spomnimo, kadar želimo precizneje opredeljevati vsebino pojma človeški kapital. Torej, človeški potencial bi lahko opredelili kot objektivno, delovno motivacijo in pripadnost zaposlenih podjetju pa kot subjektivno sestavino pojma človeški kapital, pri čemer velja, da je **dejansko angažirani človeški kapital njuna rezultanta.** Objektivno obstoječe znanje in zmožnosti zaposlenih so namreč res zgolj »človeški potencial« podjetja, ki sam po sebi še ni kapital. Z vidika podjetja so kapital samo tisto znanje in zmožnosti zaposlenih, ki so jih ti v produkcijskem procesu tudi dejansko voljni »sprostiti« v produkcijske namene, oziroma jih angažirati za doseganje poslovnih ciljev podjetja. Mrtev, torej zgolj potencialni človeški kapital, je namreč ekonomsko irelevanten. O njegovem optimalnem izkoristku v obravnavanem smislu, ki je danes, kot rečeno, ključno vprašanje konkurenčnosti, pa je brez temeljite rekonstrukcije obstoječega mezdnokapitalističnega »produkcijskega načina«, v katerem je praktično nemogoče doseči optimalno stopnjo zavzetosti zaposlenih, brez dvoma moč le sanjati. In v tej tezi se skriva tudi jedro naše nadaljnje razprave o ekonomski učinkovitosti ekonomske demokracije. Kot rečeno, v tem poglavju le na splošno in v najnujnejšem obsegu, podrobneje pa v razdelkih VIII., IX. in X. te razprave, v katerih bo podrobneje predstavljena aktualna teorija za vsako od obravnavanih treh oblik organizacijske participacije zaposlenih posebej.

Za dejansko doseganje večje konkurenčnosti podjetij in gospodarstva kot celote torej danes niso več ključnega pomena zgolj večja vlaganja v znanje zaposlenih ter v raziskave in razvoj (kot to vsevprek ponavljajo najrazličnejše aktualne strategije gospodarskega razvoja), temveč predvsem ali vsaj v enaki meri tudi ukrepi za optimalno učinkovito sproščanje teh znanj in zmožnosti v poslovnih procesih. Kaj nam namreč pomagajo še tako visoko izobraženi in dobro plačani kadri, če pa so potem v samem delovnem in poslovnem procesu postavljeni v klasičen mezdni položaj »najemne delovne sile«, ki – zlasti, če je kombiniran še s tipično tayloristično organizacijo dela in komuniciranja (ukazovanje, strogi nadzor in sankcioniranje) – v ljudeh v veliki meri že samodejno **ubija ustvarjalnost ter motivacijo in organizacijsko pripadnost**? Samo razmeroma majhen del objektivno razpoložljivega človeškega potenciala lahko podjetja »izvlečejo« iz zaposlenih z ukrepi ekonomske ali pravne prisile, kot že rečeno, pa v tem smislu vse bolj odpovedujejo tudi drugi konvencionalni ukrepi HRM s področja materialne in nematerialne motivacije. Stopnja zavzetosti zaposlenih je v teh pogojih seveda, razumljivo, relativno nizka.

Naj v zvezi s tem samo mimogrede omenimo še najnovejše ugotovitve iz **zadnjega dostopnega Gallupovega poročila (2013)** o nadaljevanju že navedene raziskave o zavzetosti zaposlenih[66], ki temeljijo na podatkih, zbranih v 142 državah v letih 2011 in 2012. Te ugotovitve se ne razlikujejo bistveno od tistih na podlagi podatkov za leto 2009-2010 in tistih na podlagi

[66] The State of the Global Workplace: Employee Engagement Insights for Business Leaders Worldwidereport (2013), http://www.gallup.com/strategicconsulting/164735/state-global-workplace.aspx (11. 11. 2013).

podatkov za leto 2008, ki so bile že navedene v enem prejšnjih poglavij. Manjša primerjalna nihanja v odstotkih posameznih ugotovljenih »kategorij« zaposlenih glede na njihovo zavzetost je namreč mogoče pripisati tudi nekaterim razlikam v vzorcu, kajti raziskava v letih 2009-2010 je, na primer, zajela samo 120 držav, kar seveda ni zanemarljivo. Stanje se torej na splošno v zadnjih letih bistveno ne spreminja, vsekakor pa je nadvse zaskrbljujoče. Samo **13 %** zaposlenih, z drugimi besedami približno eden od osmih, **je zavzetih** in verjetno pozitivno prispeva k poslovnemu uspehu svojih podjetij. Večina zaposlenih (**63 %**) **je nezavzetih**, kar pomeni, da je manj verjetno, da bi samoiniciativno vlagali napore za dosego organizacijskih ciljev in rezultatov. **24 % pa je aktivno nezavzetih**, kar pomeni, da so »aktivno odklopili«, nesrečni in neproduktivni pri delu ter negativno vplivajo tudi na sodelavce in splošno vzdušje v organizaciji. Kot ugotavljajo pri Gallupu, povedano v grobih številkah pomeni 900 milijonov nezavzetih in 340 milijonov aktivno nezavzetih delavcev po vsem svetu. Ocenjeni stroški oziroma škoda, ki jo trpijo posamezne nacionalne ekonomije zaradi aktivne nezavzetosti zaposlenih, pa so ogromni: ZDA na letni ravni izgubljajo med 450 in 550 milijard dolarjev, Nemčija med 112 in 138 milijard evrov (tj. med 151 in 186 milijard dolarjev), Velika Britanija med 52 in 70 milijard funtov (tj. med 83 in 112 milijard dolarjev).

Zavzetost zaposlenih je v optimalnem obsegu danes možno doseči – v kombinaciji seveda tudi s konvencionalnimi motivacijskimi ukrepi – le prek (visoko razvitih) zgoraj navedenih **oblik njihove organizacijske participacije**. In sicer zato, ker pač edine omogočajo učinkovito zadovoljevanje tudi nekaterih tistih potreb ljudi v sferi dela, do katerih konvencionalni ukrepi HRM materialne in nematerialne motivacije preprosto ne »prodrejo«.

Zaposleni, ki so obravnavani (in nagrajevani) kot »mezdna delovna sila« in »poslovni strošek«, ne pa kot najpomembnejši potencialni poslovni vir in enakopravni subjekti vseh družbenoekonomskih razmerij, se v poslovnem procesu seveda tudi dejansko obnašajo (samo) kot »delovna sila« brez lastnega interesa za optimalno angažiranje vseh svojih delovnih in ustvarjalnih zmožnosti. Če ponovimo že citirano Grubanovo misel: branijo se z nezavzetostjo in naredijo le toliko, kolikor morajo. Jančič (2013: 3) pa v zvezi s tem ugotavlja: »Slabo plačani in nemotivirani zaposleni vračajo podjetju s konstantnim nezadovoljstvom, nelojalnostjo, omejevanjem svojega strokovnega in kreativnega prispevka.« Zgolj motiviranje s plačo kot tržno ceno delovne sile, ki seveda v resnici tudi sicer v nobenem primeru ni **niti približen ekvivalent** dejanskemu prispevku delavcev k ustvarjenemu produktu[67], pa ima – ne glede na njeno višino – po empirično dokazanih znanstvenih ugotovitvah[68] – v tem smislu zelo omejene motivacijske učinke. Ljudje namreč, kot rečeno, pri delu in v zvezi z delom uresničujejo tudi številne svoje **osebnostne in societalne potrebe**, ki z razvojem vse bolj pridobivajo na vlogi in pomenu v primerjavi z izključno materialnimi.

Če se v osnovi naslonimo na že omenjeni Alardtov koncept kakovosti delovnega življenja in ga razširimo ter dopolnimo tudi z nekaterimi spoznanji številnih drugih teoretikov s področja motivacije, bi lahko sistem potreb v sferi dela celoviteje prikazali nekako tako, kot je prikazano v Shemi 3. Od stopnje zadovoljevanja vseh teh, ne pa samo materialnih, potreb ljudi v sferi dela je torej neposredno odvisna **t. i. kakovost delovnega življenja**, od te pa stopnja **delovnega zadovoljstva**, ki v končni poledici pogojuje višjo ali nižjo stopnjo **zavzetosti, tj. delovne motivacije in organizacijske pripadnosti** zaposlenih kot temeljne predpostavke poslovne uspešnosti podjetij v sodobnih pogojih gospodarjenja.

[67] Plača/mezda, ki je in če je v smislu aktualne ekonomske teorije razumljena zgolj kot »tržna cena delovne sile«, po logiki stvari v bistvu pomeni, da je vrednost inputa dela enaka vrednosti njegovega produkcijskega outputa. Prispevek delavca k produktu je torej enak nič, plača pa v bistvu predstavlja le amortizacijo njegove porabljene delovne sile. Delo torej po aktualni ekonomski teoriji sploh ni produkcijski dejavnik, ker njegovim lastnikom ne prinaša nobenega ekonomskega donosa. Del plače iz naslova »delovne uspešnosti« pa seveda ni ekvivalent prispevku dela k produktu, temveč le eden izmed motivacijskih ukrepov delodajalca. A o tem podrobneje še v nadaljevanju te razprave.

[68] Glede tega so pomembne zlasti ugotovitve t. i. Herzbergove motivacijske teorije.

Shema 3: *Različne potrebe ljudi v sferi dela in kakovost delovnega življenja*

KAKOVOST DELOVNEGA ŽIVLJENJA
(Shematski prikaz vsebine pojma)

POTREBE "IMETI"
Kazalniki zadovoljevanja materialnih potreb in potreb po varnosti

1. Osebne materialne potrebe (materialne potrebe v ožjem smislu)
a) plača in drugi osebni prejemki iz dela
b) ugodnosti oziroma "dodatki" k plači

- subvencionirana prehrana med delom
- subvencioniran prevoz na delo
- uporaba počitniških zmogljivosti podjetja
- pomoč pri reševanju stanovanjskih problemov
- šport, kultura, rekreacija
- socialne pomoči
- uporaba službenega avtomobila
- druge materialne ugodnosti, ki jih podjetje zagotavlja svojim zaposlenim

2. Materialne potrebe v zvezi z opravljanjem dela
a) Tehnološki in organizacijski pogoji opravljanja dela, ki vplivajo na počutje pri delu:

- primernosti delovnih prostorov (velikost, oprema, urejenost, klimatske razmere itd.)
- primernost tehnologije (stroji in orodja)
- ergonomska ureditev delovnih mest
- organizacija delovnega procesa

b) Drugi pogoji dela, ki vplivajo na počutje pri delu:

- delovni čas (trajanje, razporeditev, fleksibilnost, odmori itd.)
- urejenost prevozov na delo
- prehrana med delom (možnost, kvaliteta, stroški, čas)
- dopusti in odsotnosti (trajanje, razporeditev, omogočanje)
- možnost izhodov v primeru potrebe
- možnost za rekreacijo med delom in podobno.

3. Potrebe po varnosti
a) fizična varnost pri delu
b) zaposlitvena varnost
c) socialna varnost
d) pravna varnost glede pravic iz delovnega razmerja

POTREBE »LJUBITI«
Kazalniki zadovoljevanja societalnih potreb po pripadnosti in spoštovanju

a) Obveščenost

- dogajanjih v podjetju
- poslovnih rezultatih podjetja
- perspektivah podjetja

b) Medsebojni odnosi in sistem internega komuniciranja v podjetju

- možnost organiziranega soodločanja oziroma participacije zaposlenih pri odločanju o delu in poslovanju na kolektivni ravni (delavsko soupravljanje)
- horizontalno komuniciranje in odnosi s sodelavci
- vertikalno komuniciranje in odnosi z nadrejenimi (vodstveni odnosi, stil vodenja)
- način reševanja konfliktov na delovnem mestu in širše v organizaciji
- specifični slogani, obredi, rituali ipd. v organizaciji
- poznavanje poslanstva in vizije ter identifikacija s cilji podjetja
- razvitost "etičnega menedžmenta" (etičnost, moralnost, poštenje, pravičnost, zakonitost delovanja, zlasti pri ravnanju z zaposlenimi v podjetju

c) Priznanja, profesionalne nagrade in možnosti statusnega (vertikalnega) napredovanja

d) **Druge oblike organizacijske participacije zaposlenih, zlasti finančne in lastniške (udeležba zaposlenih pri dobičku podjetja oziroma »profit sharing«, notranje lastništvo zaposlenih)**

e) Ugled dela

POTREBE "BITI"
Kazalniki zadovoljevanja osebnostnih potreb po samopotrjevanju oziroma samouresničevanju z delom in osebnostni rasti

a) Zanimivost in ustvarjalnost dela, ki se v mikroorganizaciji delovnega procesa zagotavlja predvsem z ukrepi "širitve" in "bogatitve" dela (job enlargement; job enrichment), kaže pa se predvsem skozi:

- raznovrstnost nalog v okviru delovnega mesta
- manjšem obsegu t. i. rutinskih opravil
- možnosti invencij in inovacij
- dovzetnosti organizacije za ustvarjalne ideje in iniciative zaposlenih in podobno

b) Zahtevnost dela (fizična in psihična), ki načeloma ne sme biti niti prenizka (delo ni več izziv), niti previsoka (psihofizična preobremenitev delavca), in odgovornost pri delu

c) Svoboda in samostojnost (avtonomija) pri delu oziroma možnost t. i. individualne participacije (odločanje in soodločanje o vsebini, pogojih in načinu opravljanja dela)

d) Možnosti za učenje (izobraževanje, usposabljanje in izpopolnjevanje)

e) Možnosti strokovnega (horizontalnega) napredovanja

Posebej današnjih »delavcev z znanjem«, katerih potrebe v zvezi z delom niso več pretežno, kaj šele izključno materialne narave, ni več mogoče učinkovito motivirati ter pridobiti njihove organizacijske pripadnosti (identifikacije s cilji podjetja) le s plačo (mezdo) in pohvalami, ampak med drugim želijo in morajo v poslovnih procesih postati **polnopravni subjekti**, ki so pri svojem delu v okviru danih možnosti čim bolj avtonomni ter angažirano vključeni v upravljanje poslovnih procesov tako na ravni delovnega mesta in ožje organizacijske enote (t. i. neposredna oziroma individualna participacija pri upravljanju) kot tudi na ravni podjetja kot celote (t. i. predstavniška oziroma kolektivna participacija pri upravljanju) ter v delitev novoustvarjene vrednosti skupaj z nosilci finančnega kapitala (udeležba pri dobičku), po možnosti pa tudi v lastništvo podjetij (notranje lastništvo oziroma lastniška participacija). Skratka, želijo biti **vsestransko integrirani v organizacijo**, kajti samo občutek tovrstne vključenosti lahko spodbudi in razvije tudi njihovo optimalno zavzetost. In to so tiste vrste osebnostnih in societalnih potreb ljudi v sferi dela, ki jih – razen z omenjenimi oblikami organizacijske participacije zaposlenih – preprosto ni mogoče učinkovito zadovoljiti s popolnoma nobenimi drugimi doslej znanimi motivacijskimi mehanizmi. Visoko razvit sistem organizacijske participacije zaposlenih je torej v tem smislu preprosto nenadomestljiv, njegovi pozitivni poslovni učinki zaradi večje zavzetosti zaposlenih pa so v okviru poslovnih znanosti, kot rečeno, že zdavnaj tudi **empirično dokazani**.

Pri tem velja posebej opozoriti, da težnja delavcev po udeležbi pri dobičku in po možnosti tudi pri lastništvu podjetij kot oblikah t. i. finančne participacije – čeprav gre navzven za »materialne« stimulacije – ni šteti kot izraz nekih pridobitnih nagibov in želje po učinkovitejšem zadovoljevanju materialnih potreb v smislu *homo oeeconoicusa*, temveč predvsem kot izraz težnje po enakopravnosti, pravičnosti in po ustreznem priznanju ter spoštovanja njihovega dela in prispevka k skupno ustvarjenemu rezultatu. Zato ta oblika participacije v osnovi pomeni predvsem zadovoljevanje zgoraj omenjenih osebnostnih in societalnih potreb in sodi v motivacijskem smislu v **povsem drugo kategorijo kot plača**. Ta po že omenjeni Herzbergovi dvofaktorski teoriji motivacije, kot že rečeno, sploh ni motivator oziroma intrinzični dejavnik motivacije, temveč le t. i. higienik oziroma ekstrinzični dejavnik motivacije. Povedano drugače: primerjalno »slaba plača« je lahko pri posamezniku vzrok hudega nezadovoljstva in tudi demotiviranosti, »primerna plača« je pričakovana in sama po sebi ni razlog za neko posebno delovno zadovoljstvo in s tem povezano delovno motivacijo, temveč le preprečuje morebitno nezadovoljstvo in demotiviranost, medtem ko morebitno nadaljnje poviševanje plače sámo po sebi nima za posledico nobenih neposrednih motivacijskih učinkov. Človek torej v delovnih procesih definitivno res ne nastopa zgolj v vlogi *homo oeconomicusa*.

Prav na nekatere od omenjenih potreb po »vključenosti« zaposlenih v organizacijo, od katerih je v veliki meri odvisna njihova zavzetost in ki jih je sicer mogoče učinkovito zadovoljevati le v pogojih participativnega vodenja in upravljanja oziroma visoko razvite – individualne in kolektivne – participacije pri upravljanju kot ene izmed treh oblik organizacijske participacije, posredno, vendar pa zelo očitno med drugim meri tudi večina izmed **12 raziskovalnih vprašanj o zavzetosti in blaginji zaposlenih iz že predstavljene Gallupove študije.**[69] Zlasti tista med njimi, ki se nanašajo na seznanjenost z individualnimi in skupnimi cilji dela, na avtonomijo pri delu, na osebnostno upoštevanje in možnosti razvoja, na povezanost s poslanstvom podjetja itd. Teh 12 vprašanj se konkretno glasi (Gruban, 2010: 6):

1. Ali veste, kaj se pričakuje od vas?
2. Ali imate na voljo vse, kar potrebujete, da dobro opravite svoje delo?
3. Ali imate pri delu priložnost početi praktično vsak dan tisto, v čemer ste najboljši?
4. Ali so v zadnjih sedmih dneh pohvalili vaše delo, ali prepoznali dosežke?
5. Ali vas vaš vodja upošteva kot osebo?
6. Ali kdo pri vas načrtno skrbi za vas in spodbuja vaš razvoj?
7. Ali vaše mnenje šteje in se upošteva?

[69] S finančno in lastniško participacijo zaposlenih se ta študija posebej ne ukvarja.

8. Ali poslanstvo vašega podjetja reflektira, kako pomembno je vaše delo?
9. Ali so vaši sodelavci iskreno zavzeti za dobro in kakovostno delo?
10. Ali je vaš najboljši prijatelj iz vaše službe?
11. Ali se je v zadnjih šestih mesecih kdo pogovarjal o vašem napredku?
12. Ali ste imeli v zadnjem letu priložnosti za učenje in razvoj?

Medtem ko raziskave o **udeležbi delavcev pri dobičku**, ki so bile med drugim tudi podlaga za znana priporočila raznih evropskih institucij glede pospeševanja razvoja te oblike participacije, izpostavljajo prvenstveno njen pozitiven učinek na identifikacijo zaposlenih s cilji podjetij (pripadnost), pa je zanimiva bolj ali manj enotna ugotovitev nekaterih, zlasti ameriških raziskav o **notranjem lastništvu zaposlenih** (študija NCEO, Newyorška in Washingtonska študija, Gao študija, študija NOEDOC itd.), da notranje lastništvo dolgoročno prinaša pozitivne poslovne učinke le v povezavi s (tudi) participacijo pri upravljanju. To namreč kaže na veliko notranjo povezanost in medsebojno prepletenost vseh obravnavanih potreb zaposlenih ter na nujnost **hkratnega** razvijanja vseh treh oblik njihove organizacijske participacije, če želimo doseči zares vsestransko integracijo zaposlenih v organizacijo, posledično pa njihovo optimalno zavzetost. Pozitivni **poslovni učinki** posledične večje zavzetosti zaposlenih pa so v najbolj oprijemljivi obliki prikazani prav v Gallupovi študiji, ki – poleg že navedenih konkretnih izračunov gromozanske škode, ki jih na letni ravni utrpijo posamezne nacionalne ekonomije zaradi visokega odstotka aktivne nezavzetosti zaposlenih (ZDA do 550 milijard dolarjev, Nemčija do 138 milijard evrov oziroma do 186 milijard dolarjev, Velika Britanija do 70 milijard funtov oziroma do 112 milijard dolarjev itd.) – ugotavlja tudi ključni »algoritem« (Gruban, 2010 in 2011a), po katerem **5-odstotno povečanje zavzetosti prispeva kar k 2,4-odstotnem dvigu poslovnih prihodkov**. Na to povezavo kažejo številni konkretno ugotovljeni podatki. Iz razvrstitve vseh gospodarskih subjektov v šest segmentov, denimo, izhaja, ima približno en odstotek vseh podjetij, zajetih v raziskavo, kar 5,2-krat ugodnejše poslovne rezultate, kot tisti najslabši, 14 % pa 3,6-krat boljše izide, kot tisti na repu lestvice. Najboljša podjetja imajo tudi 2,6-krat višjo rast donosa na delnico in je odstotek glede donosa na delnico v povprečju za 18 % višji pri podjetjih z večjo zavzetostjo zaposlenih. Ob tem je pri najboljših organizacijah razmerje med zavzetimi in aktivno nezavzetimi celo 8 : 1, medtem ko se (po tej raziskavi) šteje, da imajo organizacije kritično maso zavzetih zaposlenih takrat, kadar je to razmerje 5,4 : 1 v prid zavzetih. Kakšna naj bi bila glede tega priporočila za učinkovito vodenje ljudi v sodobnih poslovnih procesih, pa v bistvu izhaja že iz samih zgoraj navedenih raziskovalnih vprašanj. Eno od temeljnih pa je vsekakor, kot med drugim ugotavlja tudi Gruban (2005: 9), večja participativnost vodenja oziroma **krepitev participativne demokracije.**

Če je torej **človeški kapital res najpomembnejši produkcijski dejavnik sedanjosti in prihodnosti**, potem si brez nadaljnjega razvoja ekonomske demokracije v obravnavanem smislu seveda že po logiki stvari ni mogoče zamisliti želene večje ekonomske učinkovitosti družbenoekonomskega sistema, ne obstoječega ne kateregakoli prihodnjega. Skušati danes na eni strani ohranjati ljudi v produkcijskih procesih, kar še zlasti velja za današnje »delavce z znanjem«, **še naprej v klasičnem mezdnem odnosu,** se pravi jih

- še naprej čisto po tayloristično obravnavati zgolj kot »delovno silo« in navaden »poslovni strošek«
- in jih še naprej tudi nagrajevati samo z mezdo oz. plačo kot pogodbeno dogovorjeno »tržno ceno delovne sile«, ki po svojem ekonomskem bistvu pravzaprav predstavlja le nekakšno amortizacijo za porabljeno delovno silo, ne pa pravične nagrade za dejanski prispevek njihovega vloženega dela oz. človeškega kapitala k ustvarjenemu produktu,

na drugi strani pa istočasno pričakovati, da bodo v takem odnosu kljub temu prostovoljno zainteresirani optimalno angažirati vse svoje človeške potenciale za doseganje večje poslovne uspešnosti podjetij (kar je brez dvoma ključni pogoj ekonomskega razvoja v želeni smeri), in obenem sanjati še o nekakšni večji socialni pravičnosti in kohezivnosti (kar je bistvo ideje o socialni državi), je vsekakor **čista iluzija**.

Gornje ugotovitve o **pomenu tudi konkretno navedenih nematerialnih potreb ljudi v zvezi z delom** ter o nujnosti širše demokratizacije organizacij zaradi učinkovitejšega zadovoljevanja teh potreb zaposlenih

lahko v različnih oblikah zasledimo pri številnih avtorjih. Naj v tem delu razprave navedem le nekaj s tem poveznih misli nekaterih avtorjev. »Zaposleni posoja svoj, človeški kapital podjetju, ki nato ustvarja vrednost za druge. V zamenjavo pričakuje neko drugo vrednost zase. Poleg finančne vrednosti (plača, bonitete, ponekod delnice) pričakuje še precej drugega: stimulativno delovno okolje, status, ponos, da dela v spoštovanem in uglednem podjetju, prepoznavanje dosežkov, priložnosti za rast, spoštovanje itd. Način, na katerega omogočamo to vrednost, zaposlenim determinira njihovo motiviranost, pripadnost in zavzetost, s tem pa delovno uspešnost in prispevek k dodajanju vrednosti za druge déležnike podjetja. Nezmožnost razumeti, da vrednost za zaposlenega ni nujno izražena le denarno, zato pogosto povzroča manjši prispevek zaposlenega, kot bi ta lahko bil.« (Gruban, 2012: 4) »Če je človek delo tradicionalno razumel pretežno kot nujo, ki mu omogoča preživetje, in je torej delal za življenje, je sodobni človek delo privzel kot bistveno določitev samega sebe, kot polje vzpostavljanja sebe kot subjekta, in torej živi zato, da dela. […] Medtem ko je pri zaposlovanju masovnega industrijskega mezdnega delavstva v času prve industrijske revolucije (druga polovica 18. stoletja in prva polovica 19. stoletja) veljalo predvsem golo načelo eksistenčne prisile in surovega obvladovanja delavstva, pa se v času druge industrijske revolucije in takoj po njej (druga polovica 19. stoletja in predvsem prva polovica 20. stoletja) že pojavijo motivacijski in mobilizacijski mehanizmi, ki temeljijo na utopijah, na obljubah svetle prihodnosti, ki čaka delavce predvsem zaradi tehnološkega razvoja (utopija tehnoparadiža), zaradi novih organizacijskih principov (utopija kulta učinkovitosti) ter zaradi masovne produkcije in blaginje (utopija potrošništva). Delavci (tako fizični delavci kot srednji upravljalci) so sicer v delovne procese vključeni na način rutiniziranega in neosebnega opravljanja dela, a hkrati so že osebno motivirani in mobilizirani na podlagi kolektivnih utopij. Druga polovica 20. stoletja pa v veliki meri uvede mobilizacijo delavstva na podlagi konceptov samouresničenja, osebnega razvoja, samoizpolnitve ipd.« (Babič, 2012: 179 in 182) »Sistem samoupravljanja, ki ga je poznala Jugoslavija, je bil dober, a je po mojem mnenju žal zamujena priložnost. Temeljil je namreč na politični ravni, ne pa na logični menedžerski ravni. Če pa ta sistem izrujemo iz politične baze, kar jaz počnem, saj pomagam demokratizirati organizacije, omogočamo vzpostavitev participacije, sprejemanje odločitev, spodbujam timsko delo, to je samoupravljanje, a seveda prilagojeno za zahod.« (Adizes: 2011)

V tesni povezavi s konceptom kakovosti delovnega življenja zaposlenih velja – poleg že večkrat omenjenega koncepta zavzetosti zaposlenih (angl. employee engagement) – morda posebej omeniti tudi **t. i. koncept sreče na delovnem mestu oziroma koncept srečnega delovnega mesta**, ki se uveljavlja v zadnjem času in ga v nadaljevanju na kratko povzemam po avtorju Jančiču (2013: 3-6). Če pozabimo na ostalo, saj pride zraven, je sreča zagotovo tisto, kar ljudje najbolj cenimo v življenju. In ker je delo eno najbolj smiselnih opravil človeka, se ne gre čuditi, da se je v sklopu pozitivne psihologije na področju organizacij v zadnjih letih razvil tudi pojem **»srečnega delovnega mesta«**, ugotavlja Jančič. Najprej so ta koncept seveda udejanjali naprednejši ali, kot rečemo, razsvetljeni podjetniki, kmalu pa so se jim pridružili tudi vplivni mediji kot Time Magazine ali The Economist, ki so konceptu kot vodilni temi, vročemu trendu, dali tudi priznanje o široki smiselnosti in potrebnosti. Nov koncept, ki sicer v akademski literaturi še ni dovolj dobro proučen, je torej povezan z zadovoljstvom pri delu, zavezanostjo, smiselnostjo dela, zavzetostjo, delovnim elanom, zmožnostjo ustvarjalne zatopitve v delo, z notranjim zadovoljstvom ter žarom, strastjo do dela. Avtorica Fisherjeva v zvezi s tem, kot navaja Jančič, ugotavlja, da obstajajo dokazi, da pozitivna individualna in kolektivna stališča (zavzetost, zadovoljstvo, zavezanost, vključenost) niso le povezana, pač pa so ključni pogoj zaželenih dobrih rezultatov organizacije, ki se tičejo individualnih in skupinskih delovnih dosežkov, zadržanja najboljših zaposlenih, varnosti, zadovoljstva porabnikov in večje družbene odgovornosti organizacije«. Načini za doseganje želenih sprememb na tem področju pa se dotikajo številnih sprememb, ki jih mora narediti organizacija. Gre za preoblikovanje dela v smeri, da ga lahko opravljajo avtonomni timi, za skrbno izbiro kadrov pri zaposlovanju, nudenje zaposlitvene varnosti, vlaganje v izobraževanje zaposlenih, delitev informacij in moči z zaposlenimi, privzemanje plitvih hierarhičnih modelov organizacijske strukture

in nagrajevanje na temelju rezultatov organizacije (v Fisher, po Jančič, 2013: 4). Če smo pozorni na vsebino naštetih ukrepov, lahko vidimo, da gre tudi v tem primeru v veliki meri predvsem za ukrepe, ki naj zagotovijo učinkovito **t. i. individualno ter kolektivno participacijo zaposlenih pri upravljanju**, kakor tudi **finančno participacijo zaposlenih pri poslovnem uspehu**. Vse pa naj bi – prek večje »sreče« (tj. zadovoljstva s kakovostjo delovnega življenja) zaposlenih – v končni posledici privedlo (tudi) do večje poslovne uspešnosti podjetij.

Če obravnavano tematiko ekonomske demokracije in njenega vpliva na ekonomsko učinkovitost z ravni podjetij razširimo tudi na širšo družbo, pa velja posebej opozoriti na dejstvo, da na gospodarsko uspešnost na splošno izrazito negativno vplivajo tudi sedanje (pre)velike in ekonomsko neutemeljene **socialne razlike** (tj. razlike v dohodkih med nosilci človeškega in finančnega kapitala) ter **statusne razlike** (tj. razlike glede možnosti soodločanja o lastnem položaju v družbenoekonomskem sistemu ter družbene moči in vpliva na splošno). Vse te razlike imajo namreč brez dvoma svoj izvor pravzaprav v »ekonomski bazi« družbe, to je v družbenoekonomskih razmerjih na ravni podjetij. Zlasti glede ugotovitve o negativnem vplivu socialnih razlik se danes strinja tudi velik del ekonomistov. Kračun in Festić (2006: 154), denimo, to povezujeta z dejstvom, da te razlike »načenjajo družbeno integriteto«. Nedvomno pa to integriteto močno načenjajo tudi omenjene statusne razlike.

Zaradi **(pre)nizko razvite ekonomske demokracije** ter s tem povezane nižje kakovosti delovnega življenja in posledične nezadostne zavzetosti zaposlenih torej danes ogromen človeški potencial, ki se sicer skriva v znanju ter drugih delovnih in ustvarjalnih zmožnostih zaposlenih, ostaja zelo slabo neizkoriščen. S tem povzročena gospodarska škoda pa je praktično neizmerljiva. Tisto, kar so glede tega izmerile že navedene Gallupove in druge raziskave, je verjetno le delček te škode, kajti vse te raziskave so ugotavljale zgolj neizkoriščene (že sicer omejene) možnosti za dviganje kakovosti delovnega življenja ljudi znotraj obstoječega mezdnokapitalističnega družbenoekonomskega sistema, ne pa tudi (po vsej verjetnosti še bistveno večje) možnosti, ki bi jih lahko v tem pogledu nudil dokončno izgrajen sistem »prave« ekonomske demokracije.

Tudi pri prizadevanjih za spremembo obstoječega modela faktorske razdelitve produkta, o katerih bomo podrobneje razpravljali še v nadaljevanju, torej še zdaleč ne gre toliko za bodočo večjo socialno pravičnost kot predvsem za večjo ekonomsko uspešnost družbe. Zato se v teh razpravah pač ne kaže pretirano ozirati na demagoško plitke, a danes pogosto slišane pozive, češ da bi se v teh kriznih časih veljalo ukvarjati s tem, kako več ustvariti, ne kako ustvarjeno razdeliti. Prav za to, torej kako z drugačno razdelitvijo doseči boljše ustvarjanje, namreč pri celi stvari tudi gre. Zdi se, da ekonomska teorija tudi sama vse bolj ugotavlja skupnost (ne nasprotnost) ekonomskih interesov dela in kapitala, ki vodi v smeri prizadevanj, da bi **tudi zaposleni v podjetju razmišljali in delovali kot lastniki**. (Martin in Petty (v Kosi, 2004: 11), denimo, ugotavljata: »Temeljna paradigma managementa, ki se osredotoča na ustvarjanje čim višje vrednosti za lastnike, poudarja, da samo podjetja, katerih donosnost kapitala presega stroške kapitala, povečujejo vrednost premoženja lastnikov, medtem ko podjetja, katerih stroški kapitala so višji od njegove donosnosti, vrednost uničujejo. Ker je ustvarjanje vrednosti rezultat poslovnih priložnosti ter njihove izvedbe, mora najprej strategija podjetja poskrbeti za prave priložnosti, še pomembneje pa je, da ima podjetje zaposlene, ki so pripravljeni ter sposobni izkoristiti prednosti teh priložnosti. Management za večanje vrednosti se ukvarja prav s tem, kako spodbuditi zaposlene v podjetju, da bi razmišljali in delovali kot lastniki.« Ta zadnja od citiranih misli je, kot rečeno, tudi sicer že postala glavna mantra sodobnih organizacijskih in ekonomskih ved, ki si prizadevajo povečati učinkovitost poslovanja podjetij doseči (tudi) prek povečanja t. i. zavzetosti zaposlenih.

3.4. Ekonomska demokracija in razvoj družbenoekonomskega sistema

Splošni trend demokratizacije vseh področij družbenega življenja zahteva poleg politične tudi **demokratizacijo ekonomske sfere družbe**, kajti politična in ekonomska demokracija sta brez dvoma komplementarni sestavini splošnega pojma »demokracija«. Ali

kot pravi Noam Chomsky: »Ne morete imeti pomembne politične demokracije brez delujoče ekonomske demokracije.«[70] Jeras (2012: 23), denimo, v zvezi s tem opozarja: »Iz same definicije današnjega sistema kot demokratičnega kapitalizma oziroma kapitalistične demokracije se ustvarja napačna percepcija, da se lahko analiza sistema razdeli na ekonomsko ureditev (kapitalizem) in družbeno ureditev (demokracijo)«, ki naj bi bili medsebojno kompatibilni in naj bi posameznikom in družbi zagotavljali kontinuirano ekonomsko rast in osebno svobodo.« Podobno razmišlja tudi Wolff (2012), ki pravi: »Soočamo se z nekaterimi zelo težkimi problemi v naši družbi. Nimamo veliko izbire. Kaj bi še lahko dejali o ideji, da reorganiziramo naš sistem produkcije tako, da bi ljudje, ki so zaposleni v nekem podjetju, postali lastni upravni odbor? Naj predlagam tri stvari, o katerih je na tem mestu treba razmisliti. Kot prvo je pomembno omeniti, da moramo v tem pogledu biti resni glede demokracije, torej ideje, da bi ljudje, ki bodo živeli s posledicami nekih odločitev, morali imeti tudi pomembno vlogo pri sprejemanju teh odločitev. Zakaj smo demokracijo zmeraj omejevali zgolj na politično sfero in jo povsem izključili iz gospodarske sfere? Konec koncev je naše delovno mesto prostor, na katerem preživimo največ svojega kreativnega časa – od devetih do petih, od ponedeljka do petka. Če tam ne moremo imeti demokracije, koliko je potem vredna demokracija na kateremkoli drugem področju? V podjetjih bi morali kot nekakšno osnovno idejo gojiti demokratično odgovornost do ljudi, ki tam delajo.«

Družbena ureditev, ki obsega zgolj politično, ne pa tudi ekonomsko demokracijo, je seveda – teoretično in praktično – še zelo **»nepopolna demokracija«**. S tega vidika je ekonomska demokracija dejansko lahko tudi pomembno »civilizacijsko«, ne samo ekonomsko vprašanje. V zvezi s tem naj že na tem mestu posebej opozorimo na teorijo Roberta A. Dahla, enega izmed najbolj vplivnih ameriških politologov, ki jo bomo sicer v tej razpravi podrobneje predstavili v 6. poglavju tega razdelka. Dahl namreč utemeljuje pravico delavcev do ekonomske demokracije (zlasti do soodločanja v podjetjih) z enakimi argumenti kot pravico državljanov do politične demokracije. Zato jo opredeljuje kot moralno pravico delavcev, ki je nadrejena pravici do zasebne lastnine, s čimer odpira zanimiv nov vidik teorije ekonomske demokracije. Sledeč njegovi teoriji danes večina, zlasti ameriških teoretikov ekonomske demokracije, ki jih bomo sicer podrobneje predstavili v že omenjenem 6. poglavju tega razdelka, danes obravnava ekonomsko in politično demokracijo kot **neločljivo celoto**.

Ekonomska demokracija bi torej morala brez dvoma postati bolj ali manj logična in nujna vzporednica razvoju sodobne politične demokracije. Splošnega družbenega napredka pač ni več mogoče zagotavljati samo z nenehnim širjenjem političnih pravic in svoboščin, na ekonomskem področju pa še naprej ohranjati zgodovinsko povsem preživeta mezdna razmerja med nosilci dela in kapitala v produkcijskih in delitvenih procesih, ki jih znani angleški teoretik organizacije in menedžmenta David Ellerman, denimo, povsem upravičeno označuje (po Kanjuo Mrčela, 1999) kot »*suženjstvo za določen čas*«. Vsi dosedanji družbenoekonomski sistemi v zgodovini človeške civilizacije pred kapitalizmom – praskupnost, sužnjelastništvo in fevdalizem – so se namreč v bistvu zlomile ravno v točki, ko je obstoječi sistem odnosov v sferi produkcije in delitve novoustvarjene vrednosti **začel resneje ovirati ali celo onemogočati nadaljnji ekonomski in civilizacijski razvoj družbe**. In prav to se je brez dvoma zdaj očitno začelo dogajati tudi s sedanjim modelom kapitalizma.

Ekonomska demokracija (v vseh fazah svojega razvoja), kot že rečeno, v bistvu pomeni **preseganje klasičnega »mezdnega odnosa« med delom in kapitalom oziroma njunimi nosilci**, v katerem ima sicer (finančni) kapital še vedno bolj ali manj popolno in vsestransko – torej ne samo delovnopravno (tj. direktivno in disciplinsko) ter poslovno odločevalsko, temveč tudi ekonomsko – oblast nad delom oz. njegovimi lastniki, kar je seveda v nasprotju z elementarnimi načeli demokratičnega urejanja družbenih odnosov na katerem koli področju družbenega življenja. Nobenega znanstveno utemeljenega razloga namreč ni za trditev,

[70] Povzeto dne 18. 5. 2014 s spletne strani http://economicdemocracyconference.org/.

da »učinkovita ekonomija ne prenese demokracije«, in da sta ekonomski in politični sistem z vidika temeljnih načel med seboj preprosto neprimerljiva. Vse doslej povedano o ekonomskih učinkih (tudi) ekonomske demokracije govori v prid ravno nasprotni trditvi.

3.5. Ekonomska demokracija in »osvoboditev dela«

Klasični mezdni kapitalizem je torej v eri znanja dokončno preživet, samo razvoj zgoraj obravnavanih oblik ekonomske demokracije prek krepitve vsestranske organizacijske participacije zaposlenih oziroma organizacijske demokracije v sodobnem podjetju pa v danih razmerah pravzaprav lahko zagotavlja tudi evolutivno preseganje sedanjega mezdnega odnosa med delom in kapitalom. Delavec, ki skupaj z lastniki finančnega kapitala ustrezno participira pri upravljanju, pri dobičku in posredno, v obliki morebitnih delniških shem delitve dobička morda celo tudi v lastništvu podjetja, namreč **ni več klasični mezdni delavec**, mezda kot »tržna cena delovne sile« pa ne njegov edini vir prihodkov, zlasti pa ne osnovni motivator. Njegovo delovno in (so)upravljalsko prizadevanje zato tudi ni več usmerjeno izključno le v lastno delo oz. delovno mesto in pripadajočo plačo, ampak v poslovno uspešnost podjetja kot celote, kar pomeni, da začne – že v okviru sicer nespremenjenega družbenoekonomskega sistema – vse bolj razmišljati in delovati (tudi) kot lastnik. Šele tak delavec se torej lahko iz »prodajalca delovne sile« postopno spremeni v **dejansko enakopraven subjekt družbenoekonomskih razmerij,** kar je sicer končni cilj sistema ekonomske demokracije, ki pa bo, kot rečeno, v celoti dosežen šele v zgoraj obravnavani drugi fazi razvoja tega sistema, torej hkrati s popolno ukinitvijo mezdnega kapitalizma kot družbenoekonomskega sistema.

Ko bo dejansko dosežen ta cilj, bo v praksi pravzaprav bolj ali manj dokončno uresničena tudi ideja o – če si sposodimo znameniti Marxov termin – **»osvoboditvi dela«** in ekonomski emancipaciji nosilcev dela. Ne sicer po Marxovih receptih, vendar pa (najmanj) enako učinkovito. Naj še enkrat ponovimo, da zasebna lastnina in tržni sistem v tem pogledu ne predstavljata nikakršne sistemske ovire, zato ni niti najmanjše potrebe za njuno ukinjanje. Isti cilj je dosegljiv po evolutivni poti in s precej blažjimi sistemskimi posegi v temelje obstoječega kapitalizma. Predvsem gre za to, da za radikalno preobrazbo tega sistema ni treba nikogar in v ničemer **»razlastniniti«**, temveč je – nasprotno – treba le nekaj, tj. človeški kapital kot nov produkcijski dejavnik, dodatno in na novo **»olastniniti«** ter njegovim lastnikom tudi institucionalno priznati enaka (čisto običajna) lastninska upravičenja, kot so zdaj priznana lastnikom finančnega kapitala. To je vse.

3.6. Ekonomska demokracija in ekonomska svoboda

Pojma ekonomska demokracija in ekonomska svoboda **nimata veliko skupnega in nista sinonima**, čeprav sta na prvi pogled sorodna in se ob nedosledni uporabi lahko vsebinsko mešata med seboj.

»Pojem ekonomske svobode je v indeksu Economic Freedom of the World opredeljen prek 42-ih različnih dejavnikov, ki so združeni v pet skupin: obseg državnega aparata, pravna država in varstvo lastninskih pravic, stabilnost valute, svoboda pri mednarodnem poslovanju in regulacija na kreditnem področju, področje trga delovne sile in v podjetništvo. In višja kot je ocena pri posameznem dejavniku, več svobode je pri njem prisotne.
Pri opredelitvi svobode izhaja indeks iz osebne iniciative in proste izbire posameznikov, svobodne menjave, svobodnega vstopa v tržno igro in podjetniškega okolja, v katerem je tekmovanje med podjetji podrejeno izključno tržnim zakonitostim ponudbe in povpraševanja ter varovanja zasebne lastnine posameznikov. Pri tem velja, da bolj kot je možnost izbire dopuščena posameznikom, bolj so ti svobodni, in nasprotno, bolj kot so odločitve posameznikov v rokah državnih birokratov, manj svobodni so ljudje.« (Steinbaher, 2008)

Pojem ekonomska svoboda, kakor se uporablja v sodobnem družboslovju, torej odraža predvsem stopnjo (ne)vmešavanja države v podjetniško pobudo posameznikov in organizacij kot ekonomskih subjektov ter v pravico svobodnega razpolaganja z njihovo lastnino ob predpostavki, da je država dolžna zagotavljati le trden sistem vladavine prava in stabilno ter spodbudno poslovno okolje. Če bi že iskali sopomenko za eko-

nomsko svobodo, potem bi bil verjetno temu še najbliže pojem podjetniška svoboda ali svobodno podjetništvo. Pojem ekonomska demokracija pa se, kot smo lahko ugotovili skozi dosedanjo razpravo, nanaša predvsem na problematiko položaja in pravic ter medsebojnih razmerij lastnikov različnih produkcijskih dejavnikov kot subjektov družbenoekonomskega sistema, zlasti lastnikov dela oziroma človeškega kapitala in lastnikov finančnega kapitala v sistemu korporacijskega upravljanja in razdelitve novoustvarjene vrednosti oziroma produkta, izhajajoč pri tem iz splošnih načel demokracije in družbene pravičnosti ter upoštevaje hkrati tudi potrebe po čim večji ekonomski učinkovitosti in socialni pravičnosti družbenoekonomskega sistema.

Vsebinska razlika med obravnavanima pojmoma je torej ogromna, bistvena pa je ugotovitev, da **ekonomska demokracija v ničemer ne omejuje ekonomske svobode**.

3.7. Ekonomska demokracija in socialna pravičnost ter družbena kohezivnost

3.7.1. Splošno o socialni pravičnosti in družbeni kohezivnosti

Pojem socialna pravičnost se v bistvu nanaša na takšno ali drugačno razdelitev primarnih družbenih dobrin, to je dobrin, ki so potrebne vsem. Zato v tem primeru govorimo o **distributivni (razdeljujoči) pravičnosti**[71], ki jo sicer omenja že Aristotel, čeprav v antiki še ni bila ravno aktualna tema. »Večino zgodovine so se ljudje rojevali in v glavnem ostajali v precej rigidni ekonomski poziciji. Razdeljevanje ekonomskih koristi in bremen so razumeli kot ureditev ali s strani narave ali Boga. Šele, ko so dojeli, da bi lahko na distribucijo koristi in bremen vplivala oblast, je postala socialna pravičnost živa tema«. (Lamont in Favor, v Jerant, 2010: 18) Teorija si danes ni enotna glede vprašanja, ali lahko govorimo o kontinuiranem razvoju ideje socialne pravičnosti skozi več kot dva tisoč let, torej od Aristotela in antike prek srednjega veka s Tomažem Akvinskim naprej, ali pa le v obdobju zadnjih dvesto let, torej od Bismarckove »socialne države« dalje.

Kakorkoli že, ko govorimo o distributivni pravičnosti, obstaja **več tradicionalnih pojmovanj pravičnosti**, in sicer (po Adlešiču, 1998: 441): klasično, teleološko, utilitaristično, egoistično, mešano ter Rawlsovo[72]. Najradikalnejšo inačico ideje socialne pravičnosti pa verjetno predstavljajo stališča zagovornikov **t. i. univerzalnega temeljnega dohodka (UTD)**, ki želijo, da bi bila pravica do minimalne socialne varnosti v bistvu priznana vsakomur, tj. zgolj na podlagi dejstva, da je pač človeško bitje. A zdi se, da ideja UTD družbenoekonomskega razvoja za zdaj kljub vsemu še nima realne ekonomske podlage, po mojem mnenju pa bo težko v doglednem času dobila tudi ustrezne moralne podlage. Tudi družbena solidarnost pač mora imeti neko podlago. Nekomu, ki zaradi svojega lagodnega življenjskega sloga, za katerega se je odločil, ali zaradi drugih lastnih interesov preprosto noče delati, »družba« na dani stopnji ekonomskega razvoja po mojem mnenju ni dolžna ničesar, niti nekakšnega UTD. Nekaj povsem drugega pa so seveda tako ali drugače »hendikepirane« osebe, ki se brez lastne krivde s svojim ekonomskim angažiranjem niso sposobne samostojno preživljati. A teh v socialnem smislu v novejšem obdobju pravzaprav nihče ni postavljal pod vprašaj niti doslej.

Prav tako so se s **pravičnostjo razdelitve (bremen in dobrin) in njenimi »socialnimi učinki«** na mikro ravni, torej na ravni podjetij, med drugim precej ukvarjali nekateri teoretiki delovne motivacije, pri čemer pa je mogoče njihove ugotovitve v mnogočem tudi posplošiti na družbo in njeno socialno sliko kot celoto. Med bolj znane v tem smislu sodi teorija pravičnosti

[71] Distributivna ali razdeljujoča pravičnost je oblika pravičnosti, po kateri naj se delijo materialne dobrine in bremena med enakimi posamezniki. Druga oblika je retributivna ali izravnavajoča pravičnost, ki se uporablja za izravnavanje »krivic« med ljudmi oziroma za kaznovanje po načelu sorazmernosti. Obstajajo pa seveda tudi nekatere druge klasifikacije pravičnosti po različnih možnih drugih kriterijih (prijateljska, družinska, zgodovinska itd.).

[72] John B. Rawls (1921-2002), ameriški filozof, eden najvplivnejših filozofov 20. stoletja, avtor teorije o pravičnosti, ki je objavljena v knjigi »A Theory of Justice« iz leta 1971.

Johna S. Adamsa, ki temelji na ugotovitvi, da ljudje neprestano primerjajo svoje delovne vložke (napor, lojalnost, trdo delo, predanost, navdušenje, zaupanje v nadrejene itd.) s tistim, kar dobijo za vložen trud, torej nagrade: finančne prejemke (plače, ugodnosti, provizije) in nefinančne nagrade (priznanja, ugled, pohvale, odgovornost, napredovanje, razvoj). Predvsem na tej osnovi potem ocenjujejo menjavo kot bolj ali manj pravično oziroma nepravično, kar v končni posledici seveda bistveno vpliva na njihovo delovno motivacijo in uspešnost podjetja kot celote. Zupanova (2001: 122) pa – upoštevaje različne ravni tovrstnih primerjav – razlikuje tri vrste pravičnosti, ki jih ponazarja s **t. i. trikotnikom pravičnosti**. Notranjo pravičnost dosežemo z ustreznimi razmerji med plačami znotraj podjetja, zunanjo pravičnost z ustrezno višino plač in nagrad v primerjavi z okoljem ter poslovno pravičnost z ustrezno povezavo plač in nagrad z uspešnostjo podjetja. Pri tem je zunanja pravičnost po mojem mnenju lahko zelo blizu pojmu **socialna pravičnost** (primerjave med dohodki delavcev in dohodki lastnikov kapitala), poslovna pravičnost pa pojmu **ekonomska pravičnost** (sorazmerje med dohodki in dejanskim prispevkom dela in kapitala ter njunih lastnikov k ustvarjenemu produktu), ki bosta v tej razpravi še večkrat omenjeni. Čeprav teoretiki motivacije pravičnost razdelitve ustvarjenega produkta povezujejo predvsem z višjo ali nižjo stopnjo delovnega zadovoljstva in s tem delovne motivacije ter pripadnosti zaposlenih, je logika učinkovanja morebitne večje socialne pravičnosti pri razdelitvi družbenega bogastva in bremen verjetno povsem enaka tudi na širši ravni – njen vpliv na splošno zadovoljstvo ljudi s kakovostjo življenja in s tem na **družbeno kohezivnost** (notranjo povezanost družbe) je lahko izrazito pozitiven.

S povedanim želim opozoriti, da neka enotna definicije pojma socialna pravičnost pač ne obstaja. Gre za neotipljiv pojav, ki ga ni mogoče objektivno izmeriti, ampak je vedno stvar takšne ali drugačne **»percepcije«** konkretnega modela distribucije s strani vpletenih posameznikov oziroma določenih družbenih skupin. In ta percepcija, če je v enaki obliki prisotna pri večini članov določene populacije, je hkrati tudi edina možna »resnica« o objektivni stvarnosti. Kljub takšnim ali drugačnim možnim deviacijam pri individualni presoji objektivnih dejstev namreč ne gre dvomiti v poštenost in objektivno pravilnost takšne presoje, kadar je subjektivna percepcija istega pojava enaka oziroma skladna pri večini članov populacije.

3.7.2. Ekonomska in socialna pravičnost

Iz navedenega razloga po mojem mnenju povedano pomeni tudi (in to se mi zdi eden ključnih poudarkov z vidika vsebine in ciljev te razprave), da pravzaprav **ni mogoče potegniti umetne ločnice** med (objektivno) ekonomsko in (subjektivno) socialno pravičnostjo obstoječega modela razdelitve. Če večina ljudi ta model dojema kot socialno nepravičen, potem po nobeni logiki ne morebiti kljub temu ekonomsko pravičen.

Ideja o ločevanju med ekonomsko (in bojda izključno tržno, torej objektivno pogojeno) ter socialno pravičnostjo, na kateri sicer počiva tudi celoten koncept socialne države, je zgolj **teoretični konstrukt**, namenjen opravičevanju obstoječega družbenoekonomskega sistema. Sloni pa na tezi neoklasične ekonomske teorije, da je trg ekonomsko najbolj pravičen razsodnik in da v tržnem sistemu model razdelitve preprosto sploh ne more biti drugačen. Če je socialno nepravičen, pa naj njegove negativne posledice pač korigira država s svojo socialno funkcijo. Kračun in Festić (2006: 154) jo, denimo, v strnjeni obliki povzemata takole: »Proučevanje razdelitve pokaže, da v tržnem gospodarstvu zakonito nastajajo razlike med ljudmi. Naloga ekonomske analize pa ni, da bi ugotavljala sprejemljivost ali nesprejemljivost teh razlik, temveč mora ugotavljati njihove vzroke in posledice v povezavi z delovanjem tržnega gospodarstva. Etična sodba ni več stvar ekonomske analize, kajti njena naloga je ugotavljati dejstva.« V nadaljevanju avtorja sicer sama ugotavljata, da utegnejo biti prevelike socialne razlike »v končni konsekvenci tudi neproduktivne, saj načenjajo družbeno integriteto«, pri čemer pa seveda reševanje tega problema tudi onadva v bistvu odkazujeta na socialno funkcijo države in njene ekonomsko-socialne ukrepe. Sam sistem obravnavane razdelitve, ki te »zakonite« razlike permanentno reproducira, naj bi bil torej – kot izhaja iz gornjega citata – v tržnem gospodarstvu »dejstvo«, kateremu se ni moč izogniti, se pravi nekakšen ekonomski »zakon« oziroma aksiom, v katerega ne gre dvomiti in vanj kakorkoli posegati oziroma ga sku-

šati spremeniti, ker naj preprosto sploh ne bi imel alternative. To seveda ni izvirno stališče omenjenih avtorjev, temveč je to v glavnem splošno sprejeto stališče neoklasične ekonomike.

O tem bo sicer podrobneje govora v VI. razdelku te razprave o zablodah (neo)klasične ekonomske teorije, vendar pa naj že na tem mestu v tej zvezi še enkrat postavim v splošni obliki že zapisano trditev, da trg sam ni vzpostavil sedanjega modela faktorske razdelitve produkta, pač pa ga **samo izvaja.** Postavljen je bil z »družbeno pogodbo« iz 18. stoletja in uveljavitvijo mezdnega (menjalnega, kupoprodajnega) odnosa med delom in kapitalom, temelječega na koncepciji kapitalističnega podjetja kot »pravno personificiranega kapitala«. Ob morebitni drugačni koncepciji podjetja (npr. kot enakopravne skupnosti človeškega in finančnega kapitala) in s tem pogojenega asociativnega (ne menjalnega) družbenoekonomskega odnosa med delom in kapitalom, pa bi tržni sistem pač prinesel tudi **popolnoma drugačne rezultate faktorske razdelitve produkta**. Trg opravlja menjavo po zakonu ponudbe in povpraševanja, delitveno pa je povsem nevtralen. Razdelitev, če mu je ta funkcija že poverjena (kar pa sicer ni nujno in ni), pač opravlja po takšnih ali drugačnih pravilih, ki so postavljena z vsakokratno družbeno pogodbo in izhajajo iz konkretne institucionalne ureditve družbenoekonomskega sistema. Sam za potrebe razdelitve produkta nima nikakršnih lastnih pravil, zakonov ali sistema, temveč v tem pogledu deluje v skladu s postavljenim mu »družbenim načrtom«. Niti približno torej ni res, da v tržnem gospodarstvu, kot trdi npr. Brščič (2013: 5), ni nikogar, ki bi »vnaprej določal razdelitvene deleže v skladu z določenim družbenim načrtom«. Govoričenje o nekakšni **(objektivni) ekonomski pravičnosti tržne razdelitve produkta** je zato vsekakor precejšen znanstveni nesmisel.

3.7.3. Pričakovani socialni učinki ekonomske demokracije

Verjetno ni treba posebej utemeljevati upravičenosti domneve, da vzpostavitev popolne ekonomske enakopravnosti lastnikov dela oz. človeškega kapitala in finančnega kapitala seveda samodejno zagotavlja tudi povsem drugačne medčloveške odnose, v večji meri temelječe na občečloveških vrednotah, in večjo notranjo povezanost sistema **(družbeno kohezivnost),** kakor seveda tudi pravičnejšo delitev novoustvarjene vrednosti oz. **socialno pravičnost**[73], in sicer – kar je pri tem najbolj bistveno – že znotraj samega družbenoekonomskega sistema**,** ne šele posredno prek t. i. socialne države in njenega progresivnega davčnega sistema in socialnih korektivov, oziroma prek takšnega ali drugačnega **prerazdeljevanja dohodkov**. Dolgoročni razvojni cilj namreč ne more biti nekakšen »solidarnostni kapitalizem«, torej zgolj vgrajevanje elementov večje družbene solidarnosti, ki je sicer brez dvoma hvalevredna civilizacijska vrednota, v obstoječa (ekonomsko in socialno objektivno nepravična in zato nesprejemljiva) družbenoekonomska razmerja, temveč izgrajevanje objektivno (tudi ekonomsko) »pravičnejših« produkcijskih in delitvenih razmerij, ki bodo temeljila na dejanskem prispevku nosilcev človeškega in finančnega kapitala k novoustvarjeni vrednosti.

Zdi se, da v svoji teoriji pravičnosti s podobnih izhodišč razmišlja tudi **John B. Rawls**, katerega misli na kratko povzemamo po Adlešiču (1998: 445, 447). Rawlsovo vztrajanje pri nujnosti zagotavljanja temeljnih liberalnih svoboščin ter pravične porazdelitve temeljnih dobrin in resursov ni zgolj filozofska apologija države blaginje, kot se zdi na prvi pogled. Rawls namreč začuda meni, da principi liberalne enakosti niso združljivi z državo blaginje, ampak v nasprotju s tem meni, da so njegovi principi pravičnosti teoretski temelj lastniške demokracije (property-owning democracy). Razlika med državo blaginje ter Rawlsovo »lastniško demokracijo« je razlika med **različnima strategijama**, s pomočjo katerih poskušata ta alternativna režima zagotoviti pravičnost v politični ekonomiji. Kapitalizem blaginje oziroma država blaginje sprejema substancionalno neenakost v začetni distribuciji spretnosti in lastnine, ker jo ima za dano, ter šele nato (ex post) poskuša redistribuirati dohodke. Lastniška demokracija pa teži k večji enakosti v ex ante distribuciji lastnine, kar pa ima za posledico, da manj poudarja redistribu

[73] Podrobneje bomo o pojmu socialna pravičnost spregovorili v enem naslednjih poglavij, tj. v poglavju o ekonomski demokraciji in socialni državi.

tivne posege. Kapitalizem blaginje sprejema številne razredne neenakosti v distribuciji fizičnega in človeškega kapitala in teži k temu, da bi zmanjšal razlike, ki jih povzroča delovanje trga, in to z redistributivnimi davki in transferji. Lastniška demokracija v nasprotju s tem vztraja pri **močno zmanjšani neenakosti v osnovni distribuciji lastnine in bogastva** ter pri večji enakosti pri **investiranju v človeški kapital**, z namenom, da bi delovanje trga ustvarjalo manjšo začetno neenakost. Rawls celo meni, da bo tako zmanjševanje začetne neenakosti postopoma izničilo relacije dominacije in degradacije znotraj delitve dela. Meni, da nikomur ni treba biti servilno odvisen od drugih in izbirati med monotonimi in rutinskimi opravili, ki so smrt za človeško misel in senzibilnost. Na žalost pa Rawls ne opiše podrobno, kako naj bi njegova lastniška demokracija izgledala v praksi. Vendar pa večina kritikov meni, da nam Rawlsova teorija pravičnosti ponuja filozofsko apologijo egalitarne vrste kapitalizma blaginje.

Družbenoekonomski sistem sam po sebi bi moral torej že samodejno (brez posredovanja t. i. socialne države ali nenehnega sindikalnega boja delavcev) učinkovati tako v smeri večje ekonomske učinkovitosti kot hkrati tudi v smeri zagotavljanja večje družbene kohezivnosti in socialne pravičnosti. In to – ne pa zgolj povečevanje posameznih materialnih in socialnih pravic delavcev (praviloma le skladno z rastjo produktivnosti ali celo z rahlim zaostajanjem za njo) znotraj njihovega nespremenjenega mezdnega položaja, za kar danes skrbijo predvsem sindikati – je, kot rečeno, tudi cilj razvoja ekonomske demokracije kot nove paradigme kapitalizma. Z dokončno uveljavitvijo (tudi druge faze) ekonomske demokracije in s tem lastnikov človeškega kapitala kot – lastnikom finančnega kapitala – popolnoma enakopravnih družbenoekonomskih subjektov bo torej v glavnem **prenehala tudi potreba tako po sindikatih kot po klasični socialni funkciji države** (vsaj glede delazmožnega dela prebivalstva, kajti ob pravičnejši porazdelitvi ustvarjenega družbenega bogastva na današnji stopnji materialnega razvoja družbe ni bojazni, da bi bil kdo kljub poštenemu delu lahko socialno ogrožen). Potreba po solidarnosti (»sociali«) in socialni funkciji države kot nujnem korektivu družbenoekonomskega sistema bo v tem primeru na današnji stopnji ekonomskega razvoja postopoma odpadla in bo lahko omejena res le na humanitarno vprašanje odnosa do soljudi, ki iz takšnih ali drugačnih razlogov pač ne morejo sodelovati v produkcijskem procesu in sami zaslužiti za svoje preživetje.

Če k temu dodamo še utemeljeno pričakovanje, da v sistemu ekonomske demokracije zaradi drugačne razporeditve moči interesov lastnikov produkcijskih dejavnikov »dobiček za vsako ceno« ne bo več edini motiv in vodilo ekonomskega udejstvovanja, ampak bo večji poudarek tudi na **trajnostnem razvoju** (višja stopnja zaposlenosti, okoljska odgovornost) in na enakopravnem zadovoljevanju tudi **osebnostnih in societalnih potreb ljudi v sferi dela**, bo ekonomska demokracija skoraj zanesljivo **naslednja razvojna faza kapitalizma.** Je namreč – vsaj na sedanji stopnji družbenoekonomskega razvoja človeške civilizacije – bolj ali manj edini družbenoekonomski sistem, ki lahko hkrati zagotavlja tako večjo ekonomsko učinkovitost, kot tudi večjo socialno pravičnost in družbeno kohezivnost, obenem pa ustrezno upošteva tudi okoljske vidike trajnostnega razvoja. Iz teh razlogov se zdi, da bi morala ideja ekonomske demokracije kot nove paradigme kapitalizma postati tudi temeljna vizija in cilj prizadevanj zlasti sindikatov in vseh t. i. levih političnih strank, ki pa so zaenkrat vse po vrsti (skupaj s t. i. politično desnico) žal povsem ujete v **preživeti koncept »sodobne socialne države«**. To je tudi eden glavnih razlogov, da se klasični mezdni kapitalizem tudi v začetku 21. stoletja še vedno lahko tako trdovratno upira kakršnim koli resnejšim posegom v lastne sistemske temelje in se kljub vsem teoretičnim kritikam in negativnim empiričnim izkušnjam v praksi ohranja v bolj ali manj nespremenjeni obliki še naprej.

4. Ekonomska demokracija ali »socialna država«?

4.1. O pojmih socialna država in država blaginje

Uvodoma naj opozorim na vsebinsko razliko med **širšim in ožjim razumevanjem pojma socialna država**. Kot ugotavlja Vidmar (2009: 12), so same definicije socialne države in socialne politike zelo različne. V

večini primerov se socialna država ne opredeljuje glede na funkcije, ki jih opravlja, ampak le glede na programe, ki naj bi spadali v območje socialne politike. Tako Wilensky meni, da spadajo v socialno politiko le tisti programi, s katerimi se zagotavlja minimalne standarde na področju prehrane, zdravja, izobraževanja in stanovanja, po Zaldu pa pomaga socialna politika tistim ljudem, ki so v stiski, zadržati minimalno raven socialnega in osebnostnega delovanja. Castles, ki trdi, da naj bodo socialni programi namenjeni le socialno šibkim, je blizu Glazerju, ki meni da je osnovni cilj socialne politike pomoč revnim. Po Andersenu pa naj socialna politika ne bi skrbela samo za socialno varnost prebivalstva, ampak tudi za kakovost življenja, kar pomeni tudi nadzor nad samim trgom, nad kakovostjo proizvodov in storitev. Za marksiste pa je osnovna funkcija socialne politike v tem, da definira normativne kriterije distribucije, ki nasprotujejo lastniškim pravicam in tržnemu diktatu. Fergerjeva je tako definicijo socialne politike prekrstila v societalno politiko, ki je najbolj ambiciozna različica socialne politike, in ki skuša pravično družbo oblikovati mimo tržne regulacije družbe in v nasprotju z njo (Rus, 1990, v Vidmar, prav tam).

Ko govorimo o že večkrat omenjenem konceptu socialne države, katerega korenine sicer segajo v Bismarckovo Nemčijo iz konca 19. stoletja[74], pa je treba upoštevati, da se danes pojem socialne države na splošno uporablja v tesni povezavi tudi s pojmom država blaginje, ki nadgrajuje klasično socialno funkcijo države še s sistemom javnih služb za vse državljane. Kot navajajo Ališič in drugi (2002: 9-12), je prvotni koncept **socialne države v ožjem pomenu besede** zajemal le skrb za zagotavljanje in zavarovanje fizične eksistence industrijskih mezdnih delavcev za tista tveganja, ki nastanejo v primerih, ko delavec izgubi mezdo. Te rizične situacije so primeri nesposobnosti za delo (invalidnost, bolezen, nesreče), primeri brezposelnosti, tipični »nedelavni življenjski cikli« (materinstvo, starost, otroštvo) ipd. Da bi zagotovila in zavarovala fizično eksistenco mezdnih delavcev, socialna država za te primere vzpostavlja in upravlja sisteme socialnih zavarovanj, ki so za mezdne delavce obvezujoči, in na podlagi katerih so tudi upravičeni do prejemanja denarnih nadomestil. Koncept **države blaginje** pa se pojavi po drugi svetovni vojni in ne vključuje samo mezdnih delavcev in denarnih nadomestil, ampak s svojimi storitvami cilja na vse državljane. Država blaginje torej skrbi za vse svoje državljane, in sicer tako, da jim zagotavlja nacionalni minimum oskrbe z javnimi dobrinami in storitvami. Država blaginje je v ta namen na temelju splošne obdavčitve vzpostavila sisteme javnih služb – zavodov oziroma oblikovala javni sektor, ki vsem državljanom zagotavlja javne dobrine in storitve pod enakimi pogoji, kar naj bi pomenilo tudi socialno pravičnost.

»Sodobne demokratične države niso le socialne države, ampak so tudi države blaginje. Poleg sistemov socialnih pomoči in sistemov socialnih zavarovanj, ki sodijo v področje socialne države, so v sodobnih demokratičnih državah vzpostavljeni tudi sistemi javnih služb – zavodov, ki nudijo javne dobrine in storitve vsem državljanom pod enakimi pogoji, in ki sodijo v področje države. [...] Socialna država in država blaginje sta tako neločljivo povezani od obdobja po drugi svetovni vojni vse do danes. Glavna skrb socialne države danes še vedno ostaja skrb za socialno varnost, vendar ne le za delavca, kot je to veljalo ob njenem nastanku, ampak za vsakega posameznika. Država blaginje dopolnjuje socialno državo s tem, da zagotavlja socialno blaginjo

[74] V Nemčiji je bilo delavsko gibanje zelo razvito in cesar Viljem I. je že leta 1881 razglasil "Zakon o državnem socialnem zavarovanju", ki je obsegal zdravstveno varstvo, varstvo pred nesrečami pri delu in starostno zavarovanje. Cesar je ta zakon pospremil z naslednjimi besedami: "Socialnih bolezni ni mogoče premagati zgolj z nasilno zadušitvijo socialističnih ekscesov, ampak le z istočasnim pozitivnim uveljavljanjem blaginje delavcev." (Rus, 1990: 30). S tem aktom je konstituirana prva socialna država in Bismarck jo je osem let kasneje utrdil s tem, ko je predložil novi Zakon o socialnem zavarovanju delavcev. Bismarckova socialna zakonodaja iz 80. let 19. stoletja je zajemala:

- 1883: Zakon o obveznem zdravstvenem zavarovanju,
- 1884: Zakon o obveznem zavarovanju za primer nesreče pri delu,
- 1889: Zakon o obveznem pokojninskem zavarovanju.

Ta zakonodaja je osredotočena na zavarovanje eksistence industrijskih delavcev v tistih kritičnih razmerah, katerih posledica je izguba mezde zaradi nesreče pri delu, invalidnosti, bolezni in starosti. (Ališić in dr., 2002: 6)

oz. minimalno blaginjsko oskrbo vsem svojim državljanom. Tako se je vloga socialne države in države blaginje krepila in širila krog zadevanih.« (Ališič in dr., 2002: 11) Koncept socialne države in koncept države blaginje se danes **med seboj zelo tesno prepletata**. »Čeprav je razmejevanje med socialno državo in državo blaginje teoretično jasno, pa je v konkretnih empiričnih primerih pogosto težko ugotoviti, za katero vrsto socialne politike in države gre. V socialnih politikah skoraj vseh sodobnih držav se namreč prepletajo tako prvine zavarovalniške kot prvine blaginjske politike. To pomeni, da so sodobne države hkrati socialne države in države blaginje, oziroma da se med seboj razlikujejo tudi po tem, ali so bolj socialne države ali bolj države blaginje.« (Trbanc, v Ališič in dr., prav tam). Še vedno pa seveda velja, da socialna politika države oziroma socialna država v ožjem pomenu besede lahko obstaja brez države blaginje, država blaginje pa brez socialne politike ne more.

Tudi v tej razpravi bomo obravnavani pojem socialne države uporabljali **v najširšem smislu**, torej vključujoč tudi državo blaginje, kajti zdi se, da danes (in tudi na splošno) ni več mogoče potegniti jasne ločnice med obema omenjenima sestavinama tega pojma, tj. med socialno in blaginjsko. Večina institucij in ukrepov socialne države (npr. sistem obveznih socialnih zavarovanj) vsebuje tako elemente klasične socialne politike za solidarnostno obvladovanje tveganj socialne ogroženosti in izključenosti, kakor jo razumejo zgoraj omenjeni teoretiki od Zalda (»socialna politika pomaga tistim ljudem, ki so v stiski, zadržati minimalno raven socialnega in osebnostnega delovanja«) prek Castlesa (»socialni programi naj bodo namenjeni le socialno šibkim«) do Glazerja (»osnovni cilj socialne politike je pomoč revnim«), kakor tudi elemente višje splošne kakovosti življenja na podlagi načela vzajemnosti. Prav tako se ne bomo posebej poglabljali v različne modele socialne države (liberalni, socialno demokratski, skandinavski itd.) in v konkreten obseg tovrstnih storitev, ki jih v okviru tega koncepta zagotavljajo posamezne države danes.

Nesporno je torej, da so ideja in cilji koncepta socialne države vsekakor **plemeniti** in jim v tem smislu tudi nihče ne oporeka. Vprašanje pa je, ali je prava in nesporna tudi izbrana pot za dosego teh ciljev, oziroma ali obstajajo tudi druge možne sistemske poti k istim ciljem. V tej razpravi nas zato zanima izključno vprašanje, ali je mogoče z razvojem koncepta socialne države perspektivno tudi v resnici doseči želeno raven **»socialne pravičnosti«** in **»družbene kohezivnosti (povezanosti),«** in ali je torej ta koncept lahko realna enakovredna alternativna razvojna vizija konceptu ekonomske demokracije. Prav socialna pravičnost je namreč eden temeljnih ciljev, ki jih zasleduje ta koncept.

4.2. Ključno vprašanje: je razvoj socialne države res pot v socialno pravičnost?

Namen koncepta socialne države je prerazdeljevanje oziroma redistribucija dohodkov **na osnovi načel socialne pravičnosti in solidarnosti** zaradi blažitve (ali morda celo odprave) negativnih posledic velikih socialnih razlik, ki jih povzroča veljavni družbenoekonomski sistem, oziroma ustvarjanje nekakšne **socialne pravičnosti s poseganjem v razdelitveno funkcijo trga**. Prerazdelitvena funkcija države naj bi, kot pravi Novak (2009: 6), zagotavljala določeno sprejemljivo porazdelitev potrošnje določenih dobrin. To prerazdeljevanje pa se v osnovi opravlja na dva načina. Prvi je, da premožnejše osebe plačujejo višje davke in prispevke kakor manj premožne osebe (upoštevaje pri tem ne samo progresivne davčne stopnje, ampak tudi najrazličnejše solidarnostne olajšave pri plačevanju prispevkov za socialno varnost in »javne servise«), in sicer tako v absolutnem kakor tudi v relativnem smislu. Drugi način se opravlja prek koristi, ki jih dobijo vsi posamezniki od javnega sektorja ne glede na višino vplačanih davkov ali prispevkov. Tako so, na primer, vsi deležni osnovne zdravstvene oskrbe, varstva (policija in vojska) in osnovnega izobraževanja.

Prav ta **t. i. prerazdelitveni segment** koncepta socialne države, povezan s pojmom tako imenovanega davčnega mešanja, je, kot bomo videli v nadaljevanju, lahko kot morebitna razvojna alternativa konceptu ekonomske demokracije precej sporen. Posebej še v svoji najradikalnejši inačici, ki v takšnem državnem prerazporejanju dohodkov, kot rečeno, vidi pot za graditev »pravične družbe« mimo tržne regulacije družbe

in v nasprotju z njo ter za učinkovito odpravo neutemeljenih socialnih razlik. Bolj ali manj jasno je namreč, da ta pot lahko vodi **le v obratno smer**. Nasproti temu pa koncept ekonomske demokracije, ko in če bo vzpostavljen kot nova paradigma družbenoekonomskega sistema, načeloma ne potrebuje nikakršnega naknadnega prerazdeljevanja dohodkov in »davčnega mešanja« z namenom zagotavljanja socialne varnosti in blaginje vsem državljanom. Katero pot torej izbrati?

4.3. Bistvo koncepta socialne države vis-a-vis konceptu ekonomske demokracije

Podobno kot ekonomska demokracija in ekonomska svoboda tudi ideji oziroma koncepta ekonomske demokracije in socialne države **nimata veliko skupnega**, temveč sta lahko drug drugemu le razvojni alternativi, ki sicer lahko v praksi začasno (tj. v prvi fazi razvoja ekonomske demokracije znotraj obstoječega družbenoekonomskega sistema) tudi sobivata, vendar pa se kot možni **»viziji«** dolgoročnega razvoja družbenoekonomskega sistema medsebojno izključujeta. Druga faza razvoja ekonomske demokracije, ki predpostavlja spremembo tudi samih temeljev obstoječega mezdnega kapitalizma, ob morebitnem vztrajanju pri konceptu socialne države kot dolgoročni razvojni viziji namreč pravzaprav sploh ni uresničljiva. Predvsem pa je treba opozoriti, da za razliko od ekonomske demokracije **socialna država niti ni neka nova paradigma družbenoekonomskega sistema,** ki bi pomenila možno novo etapo v družbenoekonomskem razvoju človeške civilizacije, ampak je le ena od izvedbenih inačic veljavnega družbenoekonomskega sistema, se pravi inačica čisto navadnega mezdnega kapitalizma z nekoliko bolj prisotno socialno funkcijo države, ki pa v temeljna družbenoekonomska razmerja v ničemer ne posega.

Koncept socialne države je torej, kot rečeno, vezan na (vsaj v osnovi) nespremenjen sedanji sistem družbenoekonomskih razmerij med delom in kapitalom ter njunimi lastniki, medtem ko v primeru morebitne sistemske izenačitve njihovega ekonomskega položaja in pravic (tj. uvedbe »prave« ekonomske demokracije) preprosto izgubi svoj smisel in pomen. Potreba po močnejši prerazdeljevalni funkciji države namreč v tem primeru slej ko prej samodejno odpade. Treba se bo torej odločiti med **razvojnima alternativama** – ali še naprej razvijati in poglabljati socialno državo, ali pa čim prej kreniti v drugo fazo razvoja ekonomske demokracije. Zlasti še ob dokaj realni predpostavki, da bi razpoložljivo (tudi sicer še vedno naraščajoče) družbeno bogastvo – v primeru njegove pravičnejše razdelitve – vsakomur, ki kot nosilec kateregakoli produkcijskega dejavnika sodeluje v produkcijskih procesih, že danes lahko zagotavljalo takšne dohodke, da ne bi bil »socialno šibek« oziroma morda celo »socialni problem«. Morebitno nadaljnje **izčrpavanje razvojne moči gospodarstva** s še nadaljnjim poglabljanjem »socialne države«, ki perspektivno ne vodi nikamor, še najmanj pa v neko socialno pravičnejšo družbo, nima več nobenega smisla. Če je **radikalnejši preobrat v razvoju družbenoekonomskega sistema** že nujen (ekonomski in socialni imperativ!), bi ga vsekakor veljalo izpeljati čim prej. S predpostavko seveda, da bo izpeljan postopoma, premišljeno in brez nepotrebnih bolečih rezov v že doseženo raven socialne varnosti in blaginje najširših slojev prebivalstva.

Elementarna razlika med obema alternativnima razvojnima konceptoma in s tem nujnost omenjenega preobrata se namreč kaže v tem, da se večja socialna pravičnost in družbena kohezivnost pričakujeta kot bolj ali manj **samodejen in samoumeven učinek sistema ekonomske demokracije** oziroma kot neposredna posledica večje ekonomske pravičnosti družbenoekonomskega sistema samega, medtem ko koncept socialne države še vedno skuša ustvariti socialno pravičnost znotraj sicer nespremenjenega in ekonomsko evidentno nepravičnega mezdnega kapitalizma. Socialna pravičnost je torej, kot rečeno, vgrajena že v sam koncept sistema ekonomske demokracije, in sicer kot **imanentna sestavina** njegovih celotnih končnih praktičnih učinkov, socialna država pa naj bi socialno pravičnost zagotavljala ločeno od veljavnega ekonomskega sistema kot neke vrste »zunanjo« in naknadno korekcijo njegovih neželenih praktičnih socialnih učinkov.

Obstoječi »ekonomski« sistem in »socialna država« sta torej – če se še enkrat opremo na splošno teorijo sistemov – pravzaprav **dva samostojna družbena (pod)sistema**, ki sta sicer medsebojno povezana in

tudi vplivata drug na drugega, vendar pa v osnovi delujeta povsem ločeno in po popolnoma različnih, celo nasprotujočih si principih (tj. po tržnih na eni in socialnih kot tipično netržnih na drugi strani), ne kot enoten sistem. Sistem socialne države oziroma socialni sistem, ki je danes v nekaterih državah že visoko razvit in močno razvejan, v drugih pa ga praktično sploh ni[75], v bistvu naknadno in po neekonomskih principih preureja, predeluje in spreminja praktične učinke oziroma rezultate delovanja mezdnokapitalističnega ekonomskega sistema. Velika in sicer povsem nepotrebna **neusklajenost obeh (pod)sistemov**, ki si s svojimi cilji in učinki v marsičem celo nasprotujeta, je torej očitna. Zato seveda niti najmanj ne čudijo velika razhajanja med zagovorniki liberalnega in socialno-tržnega gospodarstva, kajti argumenti so pač na obeh straneh.

4.4. Izrazita razvojna retrogradnost koncepta socialne države

Na teoretični ravni (vsaj v Evropi) še vedno opevani koncept »sodobne socialne države« je iz zgoraj navedenih razlogov – ne glede na svoje nesporno plemenite cilje in ne glede na nesporno pozitivne povratne učinke višje stopnje socialne varnosti in javne blaginje na gospodarstvo – razvojno gledano v bistvu postal že **izrazito retrograden razvojni koncept.** In sicer zato, ker v končni posledici pravzaprav (nič manj kot, denimo, neoliberalni) odkrito teži predvsem le k ohranjanju nedotakljivosti temeljev obstoječega družbenoekonomskega sistema.

Temelji namreč na znani in v različnih oblikah in kontekstih še vedno **pogosto uporabljeni tezi**, da je nedopustno kakor koli resneje posegati v same temelje obstoječega mezdnega kapitalizma, ker ta – čeprav v osnovi sicer res socialno nepravičen – bojda še vedno predstavlja (in naj bi tudi za vedno predstavljal) ekonomsko nesporno superioren produkcijski način brez konkurence in tudi brez realne alternative, medtem ko naj za socialno pravičnejšo porazdelitev družbenega bogastva pač poskrbi država s svojo redistributivno oz. socialno funkcijo. Socialna država zato lahko danes predstavlja dolgoročno razvojno vizijo le tistim, ki (še) verjamejo v omenjeno tezo, medtem ko razvoj sistema ekonomske demokracije kot ekonomsko in socialno pravičnejše alternative sedanjemu mezdnemu kapitalizmu predpostavlja ravno nasprotno, to je, kot rečeno, **postopno prenehanje potrebe po močnejši socialni funkciji države**. Ekonomska demokracija namreč pomeni družbenoekonomski sistem z – med drugim – tudi popolnoma drugačnim, (ekonomsko in s tem tudi socialno) pravičnejšim modelom razdelitve družbenega produkta od sedanjega.

Koncept socialne države torej v bistvu pravzaprav poskuša predvsem tudi utrditi oz. ohraniti nedotakljivost obstoječih, a perspektivno nesprejemljivih ekonomskih razmerij. »Dejansko namen socialne države ni bil le zagotoviti fizično eksistenco industrijskih delavcev, ampak je socialna država služila kot orodje za ohranitev kapitalističnega načina proizvodnje, s katerim so želeli zaustaviti prodor socializma. V primeru, da država ne bi poskrbela za delavstvo, bi se ideje socializma lahko prijele delavskih množic, kar bi lahko vodilo do množičnih uporov, do ukinitve privatne lastnine in vzpostavitve javne lastnine, kar pa bi vodilo v razpad kapitalizma.« (Ališič in dr., 2002: 9) In v tem je tudi njegova problematičnost: kljub temu, da je brez dvoma dobrodošel kot blažilec najbolj ekstremno negativnih socialnih posledic mezdnega kapitalizma, pa v svojem najglobljem bistvu še vedno služi predvsem ohranjanju le-tega in zato v resnici **ne more predstavljati dolgoročne vizije družbenoekonomskega razvoja človeške civilizacije.** Kot rečeno, ta koncept ne »dvomi« v obstoječi družbenoekonomski sistem in ga torej tudi nima namena v ničemer spreminjati, temveč skuša le do neke mere »popravljati« njegove posledice. Zagovarjanje koncepta socialne države kot »razvojne vizije« zato seveda le spodbuja k še nadaljnjemu odlašanju z nujnimi temeljitejšimi spremembami tega si-

[75] Prav to dejstvo je (poleg prvobitnega kapitalizma) tudi argument v prid trditvi, da socialni sistem oz. socialna država ni integralni element ekonomskega sistema v ožjem pomenu besede, ampak gre za dva ločena sistema, ki lahko delujeta sočasno in vzajemno, ali pa tudi ne. V prvotnem kapitalizmu ni bilo socialne države, sam ekonomski sistem pa še danes deluje po povsem enakih principih. Šele kombinacija tega, v osnovi vseskozi enakega ekonomskega in bolj ali pa manj razvitega socialnega sistema pravzaprav tvori specifičen »družbenoekonomski« sistem posamezne države. To je tudi tisto, kar daje vtis, da danes obstaja več vrst kapitalizma, kar pa je v resnici zgolj privid. Obstaja samo ena vrsta kapitalizma z več ali pa manj socialne države.

stema in s tem v bistvu **zavira hitrejši družbenoekonomski razvoj v uvodoma želeni smeri**, torej v smeri ekonomsko (še) učinkovitejše ter socialno pravičnejše in kohezivnejše družbe. To je tudi razlog, zaradi katerega sem ga zgoraj (na videz precej radikalno) označil za izrazito retrograden razvojni koncept.

S povedanim seveda nikakor ne zagovarjam morebitnega takojšnjega, predvsem pa ne enostranskega opuščanja in krčenja socialne države, ne da bi bilo to na drugi strani ustrezno kompenzirano s hkratnimi ukrepi za zagotavljanje večje pravičnosti družbenoekonomskega sistema samega, zlasti glede razdelitve ustvarjenega produkta (npr. uvedba obvezne udeležbe delavcev pri dobičku). Dokler bomo torej imeli mezdni kapitalizem in nespremenjen model razdelitve, je prav, da ohranjamo tudi socialno državo. A končni cilj razvoja naj bo seveda **»prava ekonomska demokracija namesto socialne države«.** Dolgoročno, kot že rečeno, ne potrebujemo zgolj »kapitalizma z bolj človeškim obrazom«, temveč pravičnejši »kapitalizem s (tudi) človeškim kapitalom«.

4.5. Kriza legitimnosti in kritike koncepta socialne države

4.5.1. Socialna država ne odpravlja naraščanja socialnih razlik

Socialna država **ne odpravlja socialne nepravičnosti**, temveč lahko prek davčnega sistema in socialnih korektivov samo blaži – in to zgolj posredno – negativne posledice prevelikih in ekonomsko neutemeljenih socialnih razlik, ki izvirajo iz »ekonomske nepravičnosti« samega družbenoekonomskega sistema. Nikoli pa ne bo mogla – vsaj ne brez resnejšega posega v temelje tega sistema – odpraviti tudi ekonomsko neutemeljenih razlik samih in zagotoviti dejanske socialne pravičnosti. Nasprotno – socialne razlike med lastniki dela in kapitala, ki sicer nimajo realne podlage v dejanskih ekonomskih »prispevkih« k produktu, bodo kljub še tako progresivnemu davčnemu sistemu in močni državni »sociali« v resnici **relativno vedno večje**[76]. To seveda ni le nekakšna nedokazana teoretična predpostavka, ampak dejstvo, ki ga danes empirično zaznavajo tudi v najrazvitejših sodobnih socialnih državah, kot sta, denimo, Švedska in Nemčija. Socialne razlike tudi v teh državah še naprej nezadržno naraščajo. Skratka, iz »ekonomsko nepravičnega« sistema, kakršen je mezdni kapitalizem, nobena »socialna država« nikoli ne bo naredila »socialno pravičnega« sistema. Ekonomska in socialna pravičnost sta namreč, kot rečeno, medsebojno neločljivo povezani. V zvezi s tem, denimo, tudi Novak (v Ališić in dr., 2002: 15) opozarja na **krizo legitimnosti koncepta socialne države**, ki se nanaša na »... neizpolnjena pričakovanja prebivalstva o zmanjšanju neenakosti med ljudmi in v prerazdelitvi dohodka. Tako se pri prebivalstvu sodobnih držav pojavi dvom v prerazdelitveno učinkovitost socialnih programov socialne države in države blaginje.«

Socialna država torej na določeni stopnji ekonomskega razvoja sicer lahko zagotovi kolikor toliko dostojno preživetje tudi najrevnejšemu sloju prebivalstva, razmeroma zelo malo pa lahko – zlasti prek davčnega sistema, ki ima svoje objektivne omejitve in lahko hitro začne učinkovati kontraproduktivno, če so te presežene – vpliva na bistveno zmanjševanje ekonomsko neutemeljene neenakosti med lastniki dela in kapitala. Prav ta pa iz že pojasnjenih razlogov (negativen vpliv na motivacijo nosilcev človeškega kapitala) v sodobnih pogojih gospodarjenja katastrofalno učinkuje na družbeno produktivnost, širše pa tudi na družbeno kohezivnost (in nazaj). In **krog retrogradnih vplivov** na razvoj v smeri želene ekonomsko učinkovitejše in socialno pravičnejše ter kohezivnejše družbe je s tem zaključen. Če kdo pričakuje, da je pogoj za takšen družbeni razvoj dovolj zgolj odprava revščine, je verjetno v hudi zmoti. Dejstva, da t. i. socialni prejemki pač ne motivirajo ter v smislu kakovosti življenja osebnostno in societalno ne zadovoljujejo nikogar, menda ni treba

[76] Ustvarjanja vse večje uravnilovke znotraj kategorije mezdnih delavcev, ki je bolj ali manj logična posledica socialnih transferjev (vključno z institutom minimalne mezde), pri tem seveda ne gre šteti kot nekakšno dobrodošlo blažitev ekonomsko neutemeljenih socialnih razlik. Prej obratno, kajti tovrstne uravnilovke delujejo demotivacijsko in so ekonomsko škodljive. Problem namreč niso razlike v dohodkih iz dela, temveč razlike med dohodki iz dela in dohodki iz kapitala. Teh pa ni mogoče niti ublažiti, kaj šele odpraviti ne s socialnimi transferji ne s še tako progresivnim obdavčevanjem, ki ima seveda svoje objektivne omejitve, če naj ne učinkuje destimulativno na vlaganja kapitala in s tem na ekonomski razvoj.

posebej dokazovati. »Sociala« vseh vrst tudi sicer ni in tudi nikoli ni bila namenjena motiviranju kogarkoli in temu pač tudi ne more služiti.

Zakaj v mezdnokapitalističnem tržnem sistemu, v katerem je delo obravnavano kot tržno blago, del presežka njegovega outputa pa si brez ekonomsko utemeljenih razlogov (zgolj na podlagi veljavnega prava) prisvajajo lastniki kapitala, v resnici niti približno **ni mogoče govoriti o kaki »ekonomski pravičnosti«**, bo podrobneje utemeljeno v nadaljevanju te razprave. Obenem pa za tezo o nekakšni **superiornosti obstoječega mezdno-kapitalističnega sistema** nikoli ni bilo, še danes ni in verjetno tudi nikoli ne bo prav nobenega resnega empiričnega dokaza. Ravno nasprotno**:** tak kot je zdaj – torej brez sistemsko vgrajenih zgoraj omenjenih oblik organizacijske participacije zaposlenih oz. ekonomske demokracije, ki dokazano pozitivno vplivajo na povečano poslovno uspešnost podjetij v sodobnih pogojih gospodarjenja – je v bistvu začel, kot rečeno, celo že zelo resno zavirati realne možnosti hitrejšega gospodarskega razvoja nasploh. Le s kakšnimi konkretnimi znanstvenimi argumenti je torej – če odmislimo danes že povsem brezpredmetne primerjave s proslulimi socializmi, ki jih (če odmislimo razna utopistična sanjarjenja o nekakšnem novem »demokratičnem« socializmu) praktično nihče več niti ne poskuša argumentacijsko resno zagovarjati – sploh še mogoče relevantno utemeljevati kritizirano tezo o domnevni absolutni ekonomski superiornosti obstoječega tipa kapitalizma? Sam za to ne najdem prav nobenega upoštevanja vrednega znanstvenega argumenta, vidim pa precej nasprotnih, in sicer prav zaradi njegovega vse bolj očitnega izrazito zaviralnega vpliva na optimalno sproščanje človeškega kapitala kot najpomembnejšega produkcijskega dejavnika.

Za dosego že večkrat omenjenega proklamiranega družbeno-razvojnega cilja (tj. ekonomsko učinkovitejša in hkrati socialno pravičnejša ter kohezivnejša družba) torej v resnici ne potrebujemo socialne države z njeno »prerazdeljevalno« in »socialno« vlogo, ampak potrebujemo **v temelju drugačen družbenoekonomski sistem**, ki bo imel že samodejno vgrajene mehanizme tako za doseganje večje ekonomske uspešnosti, kot tudi ekonomske (in s tem tudi socialne) pravičnosti ter družbene kohezivnosti, ki so (bili) sicer že tudi ideali socializma. Kljub vsemu bo torej treba prej ali slej sistemsko poseči tudi v same temelje obstoječega kapitalizma in na ta način zagotoviti ustrezno ekonomsko ter posledično tudi socialno pravičnost, **koncept socialne države pa opustiti kot vizijo** in ga ohranjati le kot »prehoden sistemski korektiv« do dokončne oz. polne uveljavitve sistema ekonomske demokracije kot popolnoma nove paradigme kapitalizma. Vztrajati še naprej na dosedanjem konceptu socialne države kot temeljni viziji in cilju družbenoekonomskega in socialnega razvoja, namesto na razvoju ekonomske demokracije, torej v bistvu pomeni preprosto vztrajati na dosedanjem mezdnem kapitalizmu.

4.5.2. Kritike koncepta socialne države

Zdi se torej, da je edini razlog, zaradi katerega se je koncept socialne države obdržal in za prevladujoči del družboslovnih znanostih še danes predstavlja pravzaprav edino možno pot v smeri izgrajevanja bodoče socialno pravičnejše družbe, zgolj v **pomanjkanju neke resne teoretične alternative sedanjemu družbenoekonomskemu sistemu**, torej neke nove, bistveno spremenjene paradigme kapitalizma, kakršno bi sicer lahko pomenil prav sistem ekonomske demokracije. Zavedanja o pomanjkljivostih in celo o dolgoročni brezperspektivnosti koncepta socialne države namreč danes v teoriji ne manjka, manjkajo le ustrezne alternative. Da je res tako, dokazujejo številne ugotovitve o »krizi socialne države in države blaginje« ter o vzrokih zanjo, ki so danes bolj ali manj znani, le ponujenih ustreznih izhodov iz te krize v aktualnem družboslovju ni zaslediti prav veliko. Kolikor jih vendarle je, pa žal, vsaj po mojem mnenju, ne obetajo prav veliko. Skratka, poglobljene kritične analize koncepta socialne države **kažejo na njegovo popolno družbenorazvojno brezperspektivnost**.

Koncept socialne države in države blaginje (v nadaljevanju: socialne države) v teoriji velja kot pozitiven in učinkovit vse do sedemdesetih let dvajsetega stoletja. V tem obdobju, ki sovpada tudi s širšo ekonomsko krizo v tem obdobju, pa pride do krize tega koncepta, ki se zdaj le še poglablja in ki ji ni videti konca, kajti »**razraščanje socialne države in države blaginje ima namreč svojo mejo«** (Ališić in dr., 2002: 13). Ko delež

socialnih transferjev preseže določen delež družbenega produkta in ko nacionalna ekonomija izgubi konkurenčno sposobnost na tujih trgih, takrat izdatki za socialne transferje in za vzdrževanje javnih služb postanejo eden ključnih generatorjev inflacije in stagnacije. Tako je, kot ugotavljata Vojnovič in Črnak-Meglič (v Ališič in dr., prav tam), v času svetovne recesije v začetku 70-ih let, socialna država in država blaginje kot splošno sprejet družbeni konsenz, postala predmet konfliktov in kritike vseh obstoječih političnih sil:

- ***Konzervativne in neoliberalistične sile*** so ji očitale, da nalaga gospodarstvu preveliko breme, da s tem predstavlja preveliko oviro za investicije in da v preveliki meri destimulira produktivno delo. Njene zahteve so šle v smeri redefiniranja klasičnih funkcij države in odvzemanja njenih socialnih funkcij, vračanje k tradicionalnim vrednotam in oživljanju primarne solidarnosti v najožjem življenjskem in delovnem okolju ter spreminjanje koncepta socialnih pravic v smislu obnavljanja odgovornosti posameznika in pomena samooskrbe. Poudarjajo pa tudi pomen tržišča, konkurence in individualnih razlik ter teženj k reprivatizaciji, ne le v gospodarstvu, ampak tudi na področju socialnih servisov.
- ***Leve (socialdemokratske) sile*** so ugotavljale, da postajajo obstoječa socialna država in država blaginje ter njuni obstoječi socialni programi funkcijsko in stroškovno neučinkoviti, saj le kompenzirajo sistemske posledice, ne odpravljajo pa vzrokov. Poleg tega prerazporeditev dohodka ne poteka med kapitalom in delom, temveč le znotraj delavskega razreda. Vse večji delež sredstev gre za vzdrževanje administrativnega aparata. Obstoječi socialni programi pa delujejo predvsem represivno v funkciji socialne kontrole.
- ***Zagovorniki civilne družbe*** izhajajo iz neposrednih izkušenj uporabnikov in ugotavljajo, da so storitve javnih servisov neustrezne kakovosti, neosebne, segmentirane ter neprepoznavne za različne potrebe. Socialna država in država blaginje je preveč centralizirana in zbirokratizirana ter zato predraga. Uporabniki imajo premalo kontrole nad delovanjem servisov in so le pasivni sprejemalci, namesto da bi bili aktivni soudeleženci. Zagovarjajo uveljavitev koncepta participacije, samoorganizacije in samoiniciativne solidarnosti. Poleg tega pa se zavzemajo tudi za razdržavljanje in za delni prenos pristojnosti funkcij javnih služb v pristojnost civilne družbe.

Nobena od teh kritik socialne države in države blaginje pa žal ni ponudila **učinkovite alternative oziroma model "razviti kapitalizem minus socialna država in država blaginje"**. Politične sile, ki kritizirajo socialno državo in državo blaginje se tudi vsaj deloma zavedajo, da bi odprava socialne države in države blaginje pomenila uničenje oziroma ne-ohranitev obstoječega družbenega sistema ter da ni mogoče zanikati kolektivne odgovornosti za nastanek in reševanje nastalih socialnih problemov v družbi.

Podobno kritičen je tudi norveški teoretik **Asbjørn Wahl**, avtor knjige o vzponu in padcu države blaginje (The Rise and Fall of the Welfare State), katerega glavne misli na kratko povzemam po Kocbek (2013). Wahl pojasnjuje, da je treba vedeti, da država blaginje pred vzpostavitvijo nikoli ni bila zahteva delavskega razreda. Delavski razred se je boril za socializem, česar pa ni dosegel. Država blaginje je tako nastala kot rezultat zgodovinsko posebnih razmer, ki so privedle do zgodovinskega kompromisa med delavci in kapitalisti. Medtem ko je pomenila velikanski družbeni napredek za večino običajnih ljudi, je morda zdaj »čas, da maloštevilno delavsko gibanje opozorimo, da država blaginje ne predstavlja in nikoli ni predstavljala emancipacije delavskega razreda,« pravi Wahl. Po njegovi oceni je obdobje države blaginje mimo, oziroma se zdaj končuje. V večini držav Evrope, ki jih je prizadela kriza, opažamo sistematično uničevanje države blaginje.

Osebno se, kot izhaja že iz moje dosedanje razprave, bolj ali manj vsem tem **kritičnim ugotovitvam v celoti pridružujem**. Pri tem pa se mi zdi pomembno še enkrat izpostaviti predvsem tisto, ki pravi, da socialna država in država blaginje – ob precejšnji stroškovni neučinkovitosti – v bistvu le (in še to zgolj v omejenih okvirih) kompenzira posledice, ne odpravlja pa vzrokov, pri čemer za nameček »prerazporeditev dohodka« pravzaprav niti ne poteka med kapitalom in delom, temveč le znotraj »delavskega razreda«.

4.6. Namesto sklepa

Iz gornjega povzetka kritične analize koncepta socialne države in države blaginje lahko ugotovimo, da se je ta v razvojnem smislu v praksi dejansko **že zdaj bolj ali**

manj izčrpal. Objektivne meje, do katerih ga je možno širiti brez negativnih povratnih učinkov na ekonomski razvoj, so bile v socialno razvitih državah že dosežene in (glede na aktualne trende krčenja) verjetno celo presežene. Kje so v okvirih klasičnega »mezdnokapitalističnega« družbenoekonomskega sistema te meje, pa je načeloma jasno. Mejo predstavlja točka, na kateri bi utegnili biti ogroženi »pričakovani« dobički lastniškega kapitala in izpod katere se »normalno« delovanje tega sistema preprosto ustavi. Za kake morebitne druge (nadomestne) vrednote, ki bi morda lahko poganjale družbeni napredek, pa v tem sistemu preprosto ni prostora.

Aktualna finančna in gospodarska kriza je iz teh razlogov praktično povsod že zahtevala precejšnje posege v že uveljavljene socialne in javno-blaginjske pravice, da bi bilo gospodarstvu sploh omogočeno spet »zajeti sapo«. Četudi bo morda po ponovnem zagonu gospodarstva spet prišlo tudi do ponovne vzpostavitve ali celo nadaljnje širitve nekdanjih socialnih pravic, bodo medtem **ekonomsko neutemeljene socialne razlike relativno spet močno narasle** in se bodo kot take najmanj ohranjale, verjetno pa celo naraščale še naprej. Socialna država tega v nobenem primeru ne more preprečiti, razvojno retrogradne posledice tega »neustavljivega« trenda pa smo analizirali že zgoraj.

Seveda pa je jasno, da – tako kot verjetno ekonomske demokracije ne bo mogoče uveljaviti čez noč – tudi koncepta socialne države ne bo mogoče čez noč kar opustiti. Oba koncepta lahko in bosta verjetno tudi morala v praksi »sobivati« še naprej, dokler pač sistem ekonomske demokracije ne bo dokončno izgrajen in uveljavljen, obstoječi mezdni kapitalizem pa dokončno presežen.

Zavedam se, da je v danem trenutku načelno kritiziranje koncepta socialne države, ki danes, zlasti v Evropi, velja za nekakšen »ideal družbenoekonomskega sistema prihodnosti«, sila nesimpatično in ne ravno najbolj priljubljeno početje. A žal je treba jasno povedati, da ta koncept ni nič drugega kot zgolj poskus blažitve najbolj ekstremno negativnih posledic obstoječega mezdnega kapitalizma z namenom njegovega nadaljnjega ohranjanja, niti slučajno pa perspektivno ni njegova **morebitna alternativa**, ki bi lahko na dolgi rok tudi sistemsko presegla njegovo »izkoriščevalsko« bistvo. Dokler bo torej obstajal mezdni kapitalizem, bom tudi sam podpiral koncept socialne države kot nekakšno najnujnejšo »socialno korekturo« tega kapitalizma. A dolgoročna vizija razvoja družbenoekonomskega sistema je lahko le »prava« ekonomska demokracija, ki bo, kot rečeno, potrebo po socialni državi v današnjem pomenu besede bolj ali manj samodejno odpravila.

V enem stavku bi torej lahko svoje razmišljanje o konceptu ekonomske demokracije vis-a-vis vsesplošno poveličevanemu konceptu socialne države povzel takole: če imamo

- na eni strani na razpolago dolgoročno vizijo nadaljnjega ohranjanja v osnovi nespremenjenega mezdnega kapitalizma z **okrepljeno funkcijo socialne države**, ki pa lahko samo blaži, ne pa tudi odpravlja njegove nesprejemljive socialne posledice,
- na drugi pa vizijo sistema »prave« ekonomske demokracije, ki že samodejno vsebuje ustrezne mehanizme za ekonomsko in s tem tudi socialno **pravičnejšo delitev družbenega bogastva**, in ki zato na daljši rok v bistvu samodejno ukinja potrebo po resnejših posegih socialne države,

je logična odločitev po mojem mnenju bolj ali manj jasna.

5. Pogoji za dokončno uveljavitev sistema ekonomske demokracije

Če skušamo na podlagi vsega doslej povedanega v enem stavku povzeti **opredelitev pojma »ekonomska demokracija«**, kot ga razumemo in uporabljamo v tej razpravi, bi ga torej lahko definirali kot: (*novo) sistemsko paradigmo kapitalističnega družbenoekonomskega sistema, ki – za razliko od sedanjega – sodobnega dela ne obravnava več kot navadno tržno blago, temveč mu nesporno priznava status (človeškega) kapitala, njegove lastnike pa glede položaja in pravic do (so)upravljanja podjetij in poslovnih procesov, v katerih so soudeleženi, ter do soudeležbe pri poslovnem rezultatu, ki ga soustvarjajo, sistemsko v celoti izenačuje z lastniki finančnega kapitala, pri čemer mora biti obseg teh pravic na-*

čeloma sorazmeren dejanskemu prispevku lastnikov obeh omenjenih produkcijskih dejavnikov k novoustvarjeni vrednosti, medsebojna razmerja med njimi (tako v fazi produkcije kot v fazi razdelitve ustvarjenega produkta) pa ne temeljijo (več) na principih tržne menjave, temveč na principih vzajemne soodvisnosti in partnerstva. Dodatno »integracijo interesov dela in kapitala«, ki zagotavlja še bolj pozitivne ekonomske in socialne učinke sistema ekonomske demokracije, pa seveda lahko zagotovi tudi načrten razvoj najširšega notranjega lastništva podjetij. Na ta način razumljeno ekonomsko demokracijo bi torej lahko – upoštevaje temeljne značilnosti razmerij med ključnimi družbenoekonomskimi subjekti – utemeljeno poimenovali tudi **»sopodjetništvo« med lastniki človeškega in finančnega kapitala** v pravem pomenu besede.

Razvoj tako razumljenega sistema ekonomske demokracije pa bi lahko, kot že rečeno, razdelili v **dve temeljni fazi**. Prvo bi lahko pogojno poimenovali »začetna faza z zametki ekonomske demokracije« (v obliki t. i. organizacijske demokracije), drugo pa »radikalna faza s pravo ekonomsko demokracijo«.

1.
Vse zgoraj omenjene tri oblike organizacijske participacije zaposlenih (soupravljanje, udeležba pri dobičku in notranje lastništvo zaposlenih), ki pomenijo objektivno preseganje klasičnega mezdnega položaja zaposlenih, je možno in smiselno, če ponovimo še enkrat, postopno razvijati že v okviru obstoječega (tj. v osnovi mezdnokapitalističnega) družbenoekonomskega sistema, in sicer do optimalne stopnje, ki jo ta sistem še dopušča. Vključno z »obvezno« udeležbo zaposlenih pri dobičku in bistveno bolj relevantno udeležbo zaposlenih pri upravljanju podjetij, ki sta na sedanji stopnji razvoja družbenoekonomskega sistema sicer že postali tudi **realni »ekonomski pravici«** zaposlenih, obenem pa pozitivno vplivata na poslovno uspešnost. Kljub vsemu pa lahko na tej stopnji govorimo šele o zametkih »prave« ekonomske demokracije oziroma o (šele) **»organizacijski demokraciji«** znotraj obstoječega modela kapitalizma. Vendar pa maksimalna demokratizacija ekonomske sfere družbe že v teh okvirih v bistvu predstavlja nujno podlago za evolutiven prehod v naslednjo fazo razvoja sistema ekonomske demokracije.

2.
O dokončni uveljavitvi »radikalne« oblike ekonomske demokracije kot **dejansko nove paradigme kapitalizma** (z »enakopravnim« soupravljanjem in obvezno udeležbo delavcev pri dobičku »v sorazmerju z dejanskim prispevkom človeškega kapitala k produktu«) pa bo – kot je bilo v dosedanji razpravi že nekajkrat poudarjeno – moč govoriti šele, ko bo bodo štiri temeljne institucije sedanjega kapitalizma (kapital, podjetje, kvazitrg dela in na njem temelječe mezdno delovno razmerje ter obstoječi model korporacijskega upravljanja in razdelitve produkta) tudi formalno ustrezno korigirane oziroma ukinjene in nadomeščene z novimi, ki bodo ustrezno prilagojene zgoraj opisani novi družbenoekonomski realnosti.[77] Če ponovimo, gre zlasti za naslednje:

1. bistvena **razširitev instituta kapitala** z vključitvijo in povsem enakopravno sistemsko obravnavo tudi fenomena **t. i. človeškega kapitala**, kar bi seveda zahtevalo tudi uvedbo in izpopolnitev t. i. računovodstva človeških zmožnosti, ki je sicer za zdaj še v povojih in za zdaj še ne omogoča vključitve tudi človeškega kapitala v bilance podjetij;
2. obstoječo koncepcijo kapitalističnega podjetja kot »pravno personificiranega (zgolj finančnega) kapitala« bo treba nadomestiti s **t. i. partnersko koncepcijo podjetja** kot »/enako/pravne skupnosti človeškega in finančnega kapitala« z obema vrstama kapitala v bilancah stanja (s tem pa tudi specifično obliko »solastništva« materialnega in nematerialnega kapitala podjetij) in na tej osnovi zgrajenim sistemom korporacijskega upravljanja in delitve novoustvarjene vrednosti;
3. veljavno **mezdno (menjalno, kupoprodajno) delovno razmerje** med delom in kapitalom bo treba na teh osnovah samoumevno nadomestiti z asocia-

[77] »Se je ta kriza res zažrla v srce kapitalizma? Mislim, da za zdaj še ne. Vse institucije, ki vzdržujejo kapitalizem, nemoteno delujejo naprej. Vsa ključna razmerja sil, ki so bila vzpostavljena med kapitalističnim gospostvom in podrejenimi množicami, ostajajo enaka.« (Badalič, 2010: 15)

tivnim (partnerskim, neantagonističnim, združevalnim) razmerjem med nosilci obeh vrst kapitala, udeleženega v podjetju, s čimer bo v bistvu tudi ukinjen sedanji kvazitrg dela, plača kot prejemek delavcev pa bo v bistvu predstavljala le še neke vrste »akontacijo« na bodočo udeležbo pri poslovnih rezultatih;

4. sedanji **model (t. i. lastniškega) korporacijskega upravljanja** in **model razdelitve dohodkov** med lastnike produkcijskih dejavnikov, temelječ na t. i. neoklasični teoriji faktorske razdelitve, bo treba nadomestiti oziroma bo pod zgoraj navedenimi pogoji samoumevno nadomeščen z modelom enakopravnega soupravljanja in sorazmerne delitve dobička, ki bo upošteval enakopravno vlogo človeškega in finančnega kapitala pri ustvarjanju nove vrednosti v produkcijskih procesih ter njune dejanske (na podlagi objektivnih meril ugotovljene) prispevke k ustvarjenemu produktu,

kar bo seveda, kot že rečeno, terjalo temeljito prenovo tako računovodskih sistemov kot tudi celotne veljavne korporacijske in delovnopravne zakonodaje.

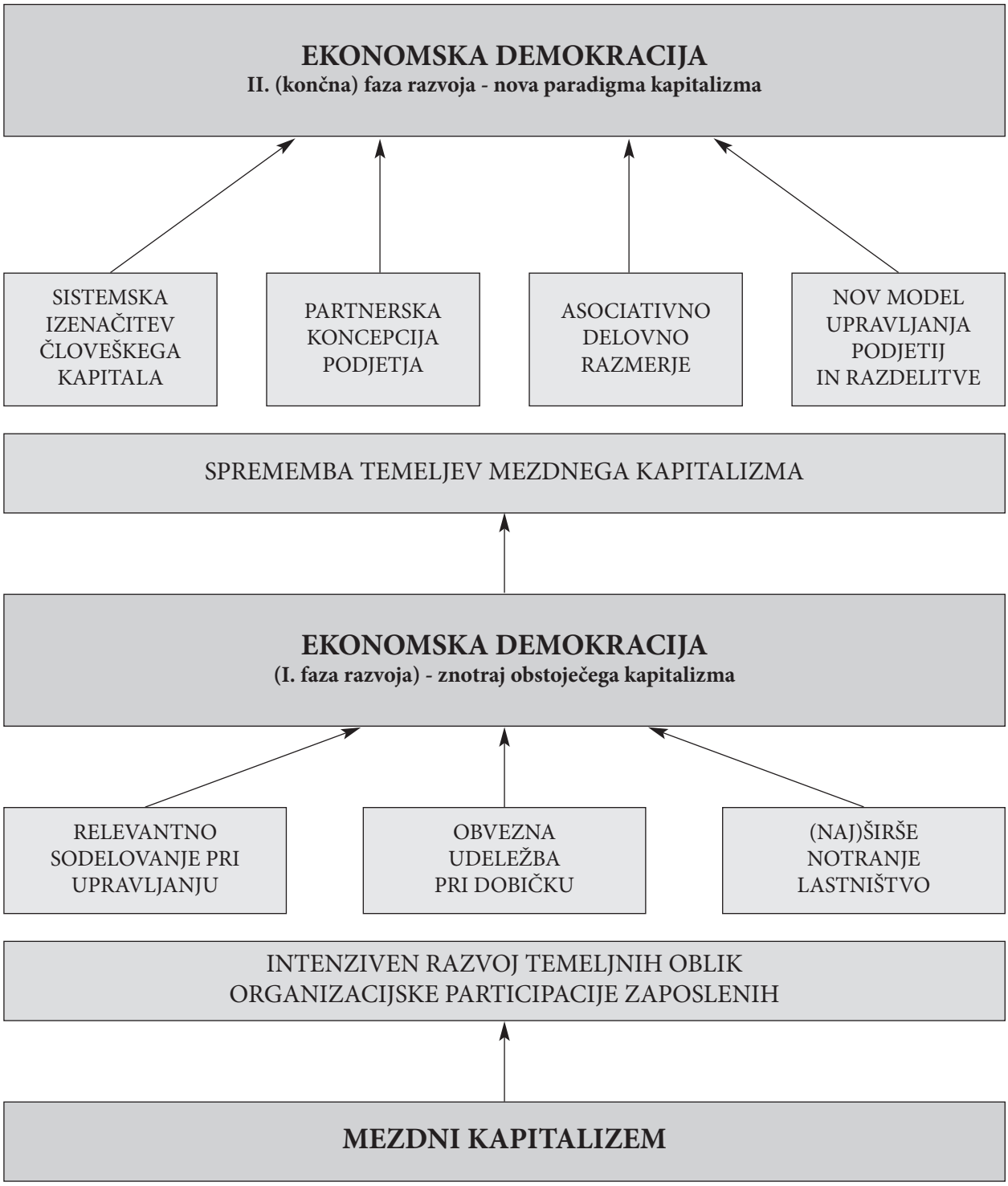
Prav to so namreč, če ponovimo, tiste sporne institucije, ki tvorijo institucionalno strukturo, se pravi **osnovno konstrukcijo notranjega mehanizma delovanja** oziroma »konstrukcijo motorja« obstoječega družbenoekonomskega sistema, ki deluje na »tržni pogon«, in ki ob učinkovanju logičnih zakonitosti trga, pravno omogočajo ekonomsko sicer povsem neutemeljeno korporacijsko-upravljalsko oblast in prilaščanje pomembnega dela t. i. rezidualnega presežka outputa dela[78] s strani lastnikov v podjetje vloženega (t. i. nominiranega) kapitala, kar je pravzaprav bistvo problema obstoječega kapitalizma. Vse druge morebitne t. i. strukturne (davčne, fiskalne, monetarne, pokojninske, delovnopravne itd.) reforme, o katerih je danes toliko govora, in ki so sicer res nujne vsaj za kratkoročno stabilizacijo aktualne krize kapitalizma, pa sistemsko gledano v resnici pomenijo le **bolj ali manj benigno brskanje po površini tega problema**.

Ali, če na tem mestu še enkrat uporabimo prispodobo iz uvodnega dela te razprave, v kateri smo delovanje družbenoekonomskega sistema primerjali z delovanjem motorja kot nekega zaokroženega **»tehničnega sistema«**: če in šele če nekemu motorju bistveno spremenimo njegovo osnovno mehansko konstrukcijo, to je njegove sestavne dele in povezave med njimi, dobimo – ne da bi ob tem menjali tudi vrsto njegovega pogonskega goriva – povsem nov motor z bistveno drugačnimi značilnostmi in učinki. Podobno je, kot rečeno, seveda tudi z **»družbenimi sistemi«**, vključno z družbenoekonomskim. In sedanji družbenoekonomski sistem definitivno potrebuje povsem novo konstrukcijo »motorja«, vendar pa na enak, to je tržni pogon.

Čim prej se je torej – če ponovimo še enkrat – treba otresti zablode, da sta bistvo kapitalizma zasebna lastnina produkcijskih sredstev in tržni sistem gospodarstva, ki seveda še zdaleč nista (šele) izum kapitalizma v 18. stoletju, in da je torej edina alternativa sedanjemu kapitalizmu lahko le družbenoekonomski sistem (»socializem«), ki to dvoje ali pa vsaj eno ali drugo ukinja. Za dejansko »osvoboditev dela« so tovrstni revolucionarni sistemski posegi povsem nepotrebni, temveč v ta namen povsem zadostujejo zgoraj navedene štiri institucionalne spremembe. Nobene drugačne »revolucije« v družbenoekonomskem sistemu ne potrebujemo, zlasti pa ne kake revolucije glede zasebne lastnine produkcijskih sredstev in tržnega sistema gospodarjenja.

[78] Ta pojem, ki bo v nadaljevanju še velikokrat uporabljen, povzemam po Samuelsonu in Nordhausu (2002), ki ga v svoji knjigi uporabljata in podrobneje razlagata predvsem v zvezi z modelom faktorske razdelitve produkta na osnovi mejne produktivnosti. Zdi se, da je pridevnik »rezidualni« v dani besedni zvezi pravzaprav pleonazem. Rezidual namreč pomeni ostanek ali preostanek, to je v bistvu enako kot presežek. Rezidualni presežek outputa bi torej lahko prevajali kot preostali presežek ali preostanek presežka izložka posameznega proizvodnega dejavnika. Zato bi verjetno v tem smislu slovnično povsem zadostoval pojem »presežek«, brez dodatka »rezidualni«. A glede na to, da se pojem kot celota na ta način uporablja v svetovni strokovni literaturi (Samuelson, denimo, je Nobelov nagrajenec za ekonomijo), ga bom v tej obliki pač uporabljal tudi v tej razpravi. Slovenska prevoda za besedi »input« in »output« pa sta (proizvodni) vložek in izložek, ki pa se v strokovni literaturi redko uporabljata.

Slika 3: *Razvoj do »druge (končne) faze« sistema ekonomske demokracije kot dejansko nove paradigme kapitalizma*



6. Zgodovinski razvoj ideje o ekonomski demokraciji

Ideja ekonomske demokracije seveda ni nova, vendar pa se je skozi zgodovino razvijala v zelo različnih smereh in ob zelo različnem razumevanju vsebine tega pojma. Od zgolj filozofskih razmišljanj o temeljnih človekovih in državljanskih pravicah do čisto praktičnih ekonomskih in ne nazadnje tudi »sistemskih« vidikov te problematike. Od takih, ki zagovarjajo demokratično reformirani kapitalizem s sintezo kapitalističnih in socialističnih načel, do čistih kolektivističnih zamisli.

Že uvodoma pa naj poudarim, da bomo v tem pregledu zgodovinskega razvoja obravnavane te ideje – zaradi razumne omejitve te že sicer dokaj obsežne razprave – preskočili podrobnejšo predstavitev nekaterih zgodnjih idej **antičnih grških filozofov**, kot je npr. Platon s svojim delom *Država*, ter **renesančnih humanistov** iz 16. stoletja, kot je npr. Thomas More s svojim znamenitim delom *Utopija,* čeprav je prve zametke zamisli o (tudi) ekonomski demokraciji zaslediti že pri njih. Prav tako ne bomo podrobneje predstavljali vseh idej in praks **»utopičnega socializma«** iz začetka 19. stoletja[79], kot so npr. ideje Roberta Owena in njegove eksperimentalne »delavske komune« New Lanark na Škotskem in New Harmony v ZDA, čeprav te veljajo za prve zametke sodobnega zadružništva. Enako velja za ideje in prakse **pariške komune**, čeprav gre pri slednji za »prvo revolucijo, ki je, od spodaj navzgor, v praksi izvedla dva ključna koraka na poti v družbo, zasnovano po načelu neposredne ekonomske in politične demokracije – uvedla je delavsko upravljanje v podjetjih (16. aprila 1871 so delavci prevzeli v upravljanje vse tovarne, ki so jih zapustili kapitalisti, pa tudi tiste, v katerih so ustavili delo) in razbila stari državni aparat ter s tem vpeljala neposredno in delegatsko demokracijo«.[80] Prav tako se ne bomo posebej ukvarjali z nekaterimi tovrstnimi zamislimi in poskusi iz začetka 19. stoletja, ki se v praksi iz takšnih ali drugačnih razlogov niso ustrezno uveljavili in obdržali, kot npr. ureditev iz **Weimarske ustave** iz leta 1919, ki je (po Hoffrogge, 2011: 5) v svojem 19. členu določala, da: 1. so delavci in nameščenci pooblaščeni skupaj z delodajalcem urejati plače in delovne pogoje, kakor tudi celoten razvoj produkcijskih sil; 2) delavci in nameščenci uživajo pravico do zakonitega zastopanja svojih ekonomskih in socialnih interesov prek obratnih svetov delavcev, kakor tudi prek okrajnih, okrožnih in državnega sveta delavcev glede splošnih gospodarskih vprašanj; ter 3) pravico do sodelovanja pri sprejemanju in izvajanju zakonov s socialnega področja skupaj s predstavniki delodajalcev in drugih ljudi v skupnem nacionalnem gospodarskem svetu. Enako velja za tudi za ideje **t. i. gildskega socializma** iz prve četrtine 20. stoletja, ki so zglede za demokratično organizacijo gospodarstva iskale predvsem pri srednjeveških cehih. Prav tako ne bomo posebne pozornosti namenjali v praksi neuresničeni ideji **»švedskih delavskih skladov«** iz 70. let prejšnjega stoletja, po kateri naj bi se del dobičkov (predvidoma 20 %) na podlagi zakona stekal v te sklade, ki bi potem postopno postali večinski lastniki gospodarstva in se je praksi nazadnje skrčila le na specifično obliko pokojninskih skladov, poznanih tudi drugje v svetu. Vse te in podobne ideje so se namreč izkazale kot bolj ali manj »utopične«.

V nadaljevanju se bomo torej osredotočili le na prikaz nekaterih relevantnejših tokov zgodovinskega razvoja

[79] Gre za ideje skupine teoretikov (Owen, Saint-Simon, Fournier, Bellamy itd.), ki jih je Marx poimenoval »utopični socialisti«, da bi s tem izpostavil razliko med svojo, »znanstveno« obliko socializma in predhodnimi »utopičnimi« oblikami. Zavzemajo se za socialistične ideje o skupni lastnini, odpravi denarja in trga ipd., kar bi onemogočilo izkoriščanje med družbenimi sloji in ustvarilo pogoje za pravično in humano družbo. Poskušali so na različne načine teoretično in tudi praktično udejaniti družbene ideale enakopravnosti, svobode, človekoljubnosti, enakomerne distribucije dobrin, univerzalnega izobraževanja ipd. Nekatere od teh zamisli so se v praksi tudi dejansko izkazale kot utopične. Vendar pa se nastajanje tovrstnih social(istič)nih utopij nadaljuje še po Marxu, in sicer kot odgovor na neuspeh marksističnih realsocialističnih družbenih in ekonomskih ureditev. Kot bomo videli v pregledu nekaterih sodobnih zamisli o ekonomski demokraciji, je mnoge od teh mogoče v tem pogledu še vedno šteti kot bolj ali manj utopične. Vendar pa prispevka »utopičnih socialistov« k splošni (tudi ekonomski) demokratizaciji družbe nikakor ne gre podcenjevati in povsem zanemariti. Marsikatere njihove ideje, ki so bile tudi za njih same zgolj ideal, so danes civilizacijsko sprejete in kot take tudi zakonsko urejene (npr. socialno varstvo, obvezno osnovnošolsko izobraževanje, pravice žensk, ...).

[80] Povzeto dne 24. 3. 2014 po spletni strani: http://www.delavske-studije.si/pariska-komuna-18-3-1871/.

te ideje ter različnih današnjih pogledov na ekonomsko demokracijo. Kar zadeva **sam izraz »ekonomska demokracija«**, pa avtorja Johanisova in Wolf (2012) navajata, sklicujoč se na Dahlov *Uvod v ekonomsko demokracijo*[81], da je mogoče ta izraz zaslediti v bolj »mainstream« in levo usmerjeni politični literaturi v presledkih že od leta 1920. Za razliko od tega nekateri viri[82] omenjajo (čeprav naj bi se konkretnejše zahteve po demokratizaciji gospodarstva res pojavljale že od leta 1920, tj. od skupščine Nemške zveze sindikatov dalje) kot izvirnega avtorja skovanke »ekonomska demokracija« Fritza Naphtalija, ki je leta 1928 izdal knjigo *Ekonomska demokracija: njena narava pot in cilj*[83]. Kakorkoli že, v nadaljevanju nas bo, kot rečeno, zanimal predvsem razvoj ideje kot take.

6.1. Glavne smeri in prelomnice v razvoju ideje ekonomske demokracije

Glavne smeri in prelomnice zgodovinskega razvoja te ideje med drugimi analizira avtorica Bakovnikova (2012: 3-6) v svojem članku z naslovom *Ekonomska demokracija včeraj in danes*, katerega vsebino na kratko povzemam (z dodanimi nekaterimi lastnimi opombami) v nadaljevanju predvsem zaradi avtoričinega zanimivega in povsem specifičnega pristopa k proučevanju te problematike. Bakovnikova glavne prelomnice v razvoju ideje ekonomske demokracije namreč tesno povezuje z **velikimi krizami kapitalizma in različnimi odzivi nanje v 19., 20. in 21. stoletju,** kar se zdi tudi precej logično. Obdobja ekonomskih kriz v družbeno-političnem diskurzu namreč, kot poudarja avtorica, že kar praviloma odpirajo prostor za alternativne ideje in koncepte urejanja ekonomskih razmerij, ki po logiki obstoječega kapitalističnega sistema opredeljujejo sodobni svet. Tudi aktualna kriza je po njenem mnenju tako sprožila številne razprave o možnostih »redefiniranja ekonomske politike v smeri zasledovanja večje učinkovitosti ter pomiritve z družbeno dimenzijo človeštva, na katero tržna ekonomija v vseh svojih variacijah pogosto pozabi«. Medtem ko je, na primer, prva večja kriza kapitalističnega sistema v drugi polovici 19. stoletja »opolnomočenje družbene dimenzije« prvenstveno spodbudila s poskusi oblikovanja in uvajanja alternativnih sistemov ekonomsko-politične organizacije, je druga kriza v prvi polovici 20. stoletja odziv doživela predvsem v širjenju prakse različnih socialnih korektivov na mikro ravni. Danes pa se zdi, ugotavlja avtorica, da reakcija na krizne razmere družbeni dimenziji že počasi išče vidno in nezanemarljivo mesto znotraj temeljev samega kapitalističnega sistema.

Devetnajsto stoletje – ekonomska demokracija kot alternativni sistem

V 19. stoletju je kot odziv na naraščajočo družbeno neenakost in ekstremno poslabševanje pogojev življenja in dela v zgodnejši fazi klasičnega mezdnega kapitalizma eno izmed prvih celovitejših teorij ekonomske demokracije oblikoval francoski filozof **Pierre Joseph Proudhon** (1809-1865). Proudhon je, upoštevaje ideje (tudi drugih) t. i. utopičnih socialistov[84], zasnoval **koncepcijo pravičnega sveta**, utemeljeno na soobstoju raznolikih posameznikov in skupin, ki so si enakovredni v moči, sprejemajo svoje razlike in si priznavajo medsebojno odvisnost oz. komplementarnost. Kot pravi Bakovnikova, Proudhon v konceptih avtoritete in hierarhije prepoznava izvor družbenih nepravičnosti, zaradi česar zagovarja odsotnost države, vlade oz. političnega sistema, na drugi strani pa tudi popolno reformacijo (oz. revolucijo) ekonomskega sistema. Proudhonova generalna kritika lastništva doseže vrhunec v njegovi najbolj znani izjavi **»lastnina je kraja«** (angl. *property is theft*). Proudhon na tej podlagi družbo oriše kot skupnost delovnih posameznikov, ki opravljajo različne funkcije in imajo različne sposobnosti, a tako funkcije kot sposobnosti so si med sabo

[81] Angl. A Preface to Economic Democracy (1986).
[82] Npr.: *http://de.wikipedia.org/wiki/Wirtschaftsdemokratie.*
[83] Nem. *Wirtschaftsdemokratie: Ihr Wessen, Weg und Ziel.*
[84] Op. p.: Del strokovne literature P. J. Proudhona uvršča med utopične socialiste, del pa ga prav zaradi celovitosti njegove teorije izpostavlja kot posebej pomembnega misleca tega obdobja, čeprav ni dvoma, da so ga vsaj v določeni meri navdihovale (tudi) ideje prej omenjenih utopičnih socialistov. Tako ga med drugimi tudi Bakovnikova ne obravnava v povezavi z utopičnimi socialisti, ki jih posebej tudi ne omenja.

enakovredne, oziroma delo enega posameznika je enakovredno delu drugega, saj je vsako delo produkt družbenega razvoja in brez njega ne bi bilo mogoče doseči kakršnegakoli napredka. Številni analitiki njegove teorije (npr. George /1922/, Graham /2006/) ugotavljajo, da Proudhon obstoj industrijske demokracije predvideva tudi bolj konkretno, in sicer kot **delavsko participacijo, samoupravljanje in soodločanje** v vseh vrstah ekonomskih struktur in subjektov, združevanje delavcev v delavskih asociacijah, ki bi jih upravljal svet, voljen s strani članov, in v katerih bi si **delavci razdelili dobiček** na podlagi vloženega dela, ter sodelovanje različnih delavskih asociacij in posameznikov po načelu enakovrednih izmenjav. S svojim razmišljanjem je Proudhon močno zaznamoval sindikalno gibanje, obenem pa je zagotovil podporo in motivacijo vzpostavljanju delavskih zadrug oz. kooperativ, ki jih je označil kot osrednje protagoniste novega ekonomskega sistema.

Drugo pomembno smer razvoja teorij o demokratizaciji ekonomske sfere družbe v 19. stoletju pa seveda predstavlja **marksizem** s svojo temeljno idejo o podružbljanju sredstev za proizvodnjo. Ta je kasneje, kot je znano, predstavljala tudi glavno teoretično podlago socialističnih revolucij, izvedenih v 20. stoletju, a so se poskusi realizacije v glavnem katastrofalno izjalovili. Marksizem je rešitev za ekonomsko izkoriščanje delavskega razreda prepoznal v diktaturi proletariata, pri čemer je zagovarjal vzpostavitev pravne in politične nadstavbe na podlagi ekonomske baze, ki jo morajo z **ukinitvijo zasebne lastnine** obvladovati delavci, saj njihova tovrstna pravica izhaja iz konkretnega vložka, tj. dela. Kljub njegovemu odločilnemu prispevku k opolnomočenju delavstva v kapitalističnem sistemu pa se marksizem po mnenju Bakovnikove z ohranjanjem hierarhičnih družbenoekonomskih odnosov na poseben način odmika od koncepta ekonomske demokracije, zaradi česar mu v svoji analizi zgodovinskega razvoja tega koncepta ne namenja več posebne pozornosti.

Dvajseto stoletje – ekonomska demokratizacija v okvirih obstoječega kapitalizma

Velika gospodarska recesija v prvi polovici 20. stoletja z vsemi svojimi socialnimi posledicami je ponovno obudila resnejša razmišljanja o možnostih za demokratizacijo ekonomije, ki pa naj bi hkrati ohranjala in po možnosti celo povečala njeno učinkovitost. Toda slabe izkušnje s socializmom, ki je dolgo veljal kot edina možna alternativa obstoječemu kapitalizmu, so v tem pogledu, kot ugotavlja Bakovnikova, povzročile **popolno opustitev oblikovanja morebitnih alternativnih družbenoekonomskih sistemov**. Prevladala je teza, da je kapitalizem v bistvu nenadomestljiv družbenoekonomski sistem, zaradi česar morajo njegovi temelji ostati nespremenjeni, dopustne pa so le nekatere izboljšave znotraj teh okvirov. Tako teorija kot tudi avtonomna praksa zato v tem obdobju začneta – zlasti na podlagi spoznanj o naraščajočem pomenu t. i. človeškega kapitala za poslovno uspešnost podjetij – intenzivneje razvijati **različne oblike participacije zaposlenih na mikro ravni** (pri upravljanju, pri delitvi dobičkov in pri lastništvu podjetij), ki brez dvoma predstavljajo pomemben prispevek k praktični širitvi ekonomske demokracije ter hkrati tudi empirično dokazano pozitivno vplivajo na ekonomsko učinkovitost podjetij in družbe kot celote.

Sam pojem ekonomske demokracije v tem obdobju različni avtorji vsebinsko opredeljujejo in utemeljujejo **zelo različno**. Eni jo razumejo predvsem kot priporočljiv »poslovni ukrep«, drugi predvsem kot temeljno človekovo pravico, tretji ločujejo ekonomsko in industrijsko demokracijo, četrti jo povezujejo samo z eno od njenih zgoraj navedenih pojavnih oblik (npr. s soodločanjem ali z notranjim lastništvom zaposlenih), in tako dalje. Strokovne literature na to temo je danes že ogromno, ključna splošna ugotovitev glede prevladujoče idejne usmeritve razvoja ekonomske demokracije v 20. stoletju pa bi bila lahko po mnenju Bakovnikove, naslednja: ekonomske demokracije z vsemi njenimi obstoječimi konkretnimi pojavnimi oblikami (soupravljanje, udeležba pri dobičku, notranje lastništvo zaposlenih) praktično noben od pomembnejših avtorjev, ki so sicer njeni veliki zagovorniki, ne vidi kot morebitnega **alternativnega družbenoekonomskega sistema obstoječemu kapitalizmu**, ampak le kot njegovo izpopolnitev, in sicer tako v smislu temeljnih načel demokracije kot v smislu večje ekonomske učinkovitosti, vendar pa brez poseganja v njegove

sistemske temelje.[85] Skrajni domet tako interpretirane ekonomske demokracije so torej lahko posamezni visoko razviti sistemi soupravljanja, udeležbe pri dobičku in notranjega lastništva zaposlenih, vendar le v okvirih, ki jih še dopušča uveljavljeni klasični mezdni (menjalni, kupoprodajni) odnos med delom in kapitalom.

Enaindvajseto stoletje – ekonomska demokracija kot nova paradigma kapitalizma

Šele v zadnjih letih pa lahko, pravi Bakovnikova, ponovno naletimo tudi na podrobneje argumentirane koncepte **ekonomske demokracije kot neke nove, alternativne oblike družbenoekonomskega sistema**, ki jo je sicer možno razvijati evolutivno, a bo v končni fazi vendarle zahtevala tudi spremembo temeljnih institucij sedanjega kapitalizma, ki bo omogočila popolno sistemsko izenačitev položaja in pravic lastnikov »finančnega« in »človeškega« kapitala v družbenoekonomskem sistemu.[86] V primerjavi z razumevanjem ekonomske demokracije zgolj kot poslovnega ukrepa za povečanje učinkovitosti obstoječega kapitalizma, gre torej pri tem konceptu ekonomske demokracije za dejansko novo paradigmo kapitalizma na povsem novih temeljih. V zvezi s tem konceptom pa v zaključku ugotavlja: »Ker se je z upoštevanjem izkušenj sorodnih poskusov spreminjanja zakonitosti tržne ekonomije in sprejetjem nekaterih sistemskih koncesij koncept uspel dodobra prilagoditi kapitalistični logiki, dandanes v družbi znanja ob učinkovitih posameznih praksah ekonomske demokracije na mikro ravni ter argumentiranih pozivih za sistemsko izenačevanje položaja človeškega in finančnega kapitala verjetno ne more biti več popolnoma zanemarljivo v delu pričakovati grožnjo doslej praktično nedotakljivi avtoriteti kapitala. Čeprav šibka, pa takšna perspektiva ekonomski demokraciji vendarle končno odpira vrata v polje načelnega usmerjanja sodobne ekonomske politike.«

* * *

Avtorica se je, kot vidimo, v tej svoji predstavitvi, zlasti kar zadeva razvoj ideje ekonomske demokracije v 20. in v začetku 21. stoletja – glede na izbrani pristop k proučevanju konkretne tematike – osredotočila le na presojo različnih teorij z vidika vprašanja, ali lahko ponujajo neko dejansko novo (in to realistično) paradigmo družbenoekonomskega sistema ali ne, ali pa so se omejile le na razmišljanje o možnostih večje demokratizacije družbenoekonomske sfere znotraj obstoječega in v temelju nespremenjenega mezdnega kapitalizma. V tem pogledu se, kot rečeno, z njenimi ugotovitvami povsem strinjamo. Ker pa je namen te razprave nekoliko širši, torej celoviteje predstaviti glavne smeri in dosežke različnih iskanj v zgodovini razvoja ideje ekonomske demokracije na splošno in ne samo z omenjenega zornega kota, naj (iz vse, kot rečeno, resnično že zelo obsežne literature s tega področja[87]) v tem pregledu vendarle posebej izpostavimo in tudi vsaj na kratko povzamemo nekaj najpomembnejših teoretikov (in njihovih konceptov ekonomske demokracije) iz tega obdobja. To so, vsaj po mojem mnenju, zlasti **Fritz Naphtali, Robert A. Dahl, Margaret Blair** in **David Ellerman**. Prva dva zato, ker sta vsak po svoje (prvi v Evropi, zlasti v Nemčiji in kasneje tudi v Izraelu, drugi pa v ZDA) pomembno zaznamovala smer razvoja teorije ekonomske demokracije, vsaj v določeni meri pa tudi posameznih »parcialnih« demokratičnih praks na obravnavanem področju, zlasti soupravljanja v Nemčiji ter zadružništva in drugih

[85] Ta in druge z njo povezane avtoričine ugotovitve o glavnih značilnostih razvoja teorije ekonomske demokracije v 20. stoletju se spričo obsežnosti in raznolikosti v tem obdobju nastale tovrstne literature, na katero sicer v svojem članku pod črto napotuje tudi avtorica sama, morda zdi na prvi pogled malce preveč poenostavljena. Vendar pa temeljitejši razmislek ob pregledu te literature pokaže, da je v bistvu povsem točna. Seveda pa je treba pri tem zavestno abstrahirati številne bolj ali manj utopične koncepte ekonomske demokracije, predvsem pa vse tiste, ki ostajajo na ravni nekih povsem meglenih idej brez resnejše (zlasti ekonomske) argumentacije, ali ki niso imeli pomembnejšega vpliva na družbenoekonomsko prakso, čeprav bi si morda zaslužili več pozornosti. In to je avtorica glede na izbrani pristop k obravnavi te problematike očitno tudi storila.

[86] Pri tem se sklicuje predvsem na koncept, opisan v članku *Ekonomska demokracija – nova paradigma kapitalizma*, ki ga je leta 2012 objavil avtor te razprave (*Dostopno prek: http://www.delavska-participacija.com/clanki/Ekonomskademokracija.doc (17. junij 2012)*).

[87] Vsak iskalnik po svetovnem spletu nam, če vanj vtipkamo »ekonomska demokracija« v kateremkoli od svetovnih jezikov, pokaže dobesedno na stotine zadetkov (avtorjev in njihovih del).

oblik notranjega lastništva v ZDA. Druga dva pa zato, ker sta vsak po svoje izpostavila dva ključna elementa (1. mezdno delovno razmerje kot bistvo in glavni problem obstoječega kapitalizma; in 2. človeški kapital kot najpomembnejši produkcijski dejavnik prihodnosti), na katerih je edino mogoče po mojem mnenju poskušati zgraditi nek obetavnejši realistični koncept »celovite« ekonomske demokracije kot neke zares nove paradigme kapitalizma, čemur sledimo tudi v tej razpravi. Dodatno pa se bomo na kratko dotaknili še dveh pomembnejših teorij s področja ekonomske demokracije, nastalih v 20. stoletju, in sicer **teorije o družbeni odgovornosti podjetij** oziroma **t. i. koncepta déležnikov** in specifične jugoslovanske **teorije družbene lastnine in socialističnega samoupravljanja**.[88]

Preden pa nadaljujemo, naj posebej opozorim tudi na vidno slovensko teoretičarko ekonomske demokracije **Aleksandro Kanjuo Mrčela**, ki jo v tej razpravi pogosto citiramo ob utemeljevanju nekaterih naših trditev in je izključno samo iz tega razloga ne bomo posebej povzemali tudi v tem kratkem pregledu pomembnejših avtorjev iz obravnavanega obdobja, čeprav bi si sicer s svojo knjigo *Lastništvo in ekonomska demokracija (1999)*[89] in številnimi znanstvenimi članki o tej tematiki to brez dvoma zaslužila. Naj zato na tem mestu le omenimo, da avtorica ekonomsko demokracijo proučuje predvsem z vidika organizacijske teorije oziroma doseganja »organizacijske učinkovitosti«[90], se pravi kot ***»obliko vladanja v ekonomski sferi«***. Njeno videnje bistva modernega demokratičnega podjetja v tem pogledu pa verjetno najbolje označuje skovanka ***»birokooperacija«***. Sama o tem pravi: »V dilemi, ali je boljši model birokratske ali demokratske organizacije se zastavlja vprašanje, kdo naj vlada (biro = franc. pisarna, poslovni prostor; krateo = grš. vladati). Naj vladajo brezosebna pravila (Webrov pomen birokracije) ali pa zaposleni (demokracija na delovnem mestu)? Vprašanje sodobne organizacije pa ni (ali naj ne bi bilo) več, kdo in kako naj vlada, temveč kako najbolj učinkovito sodelovati (kooperirati). Skovanka biro-kooperacija (sodelovanje na delovnem mestu) razkriva bistvo novega načina razmišljanja o podjetju – ne gre več za prostor vladanja, ampak sodelovanja v delovnem okolju.«[91] V tem duhu se zavzema za (hkratno in maksimalno) širitev in razvoj vseh treh temeljnih oblik t. i. organizacijske participacije, tj. soupravljanja, udeležbe pri dobičku in notranjega lastništva zaposlenih, ki jih je tudi po njenem mnenju treba šteti kot ***oblike ekonomske demokracije*** (znotraj okvirov obstoječega družbenoekonomskega sistema). Tako kot velja tudi za ostale avtorje, ki jih bomo predstavili v nadaljevanju, pa s svojo teorijo (še) ne posega v samo pravno zasnovo podjetja in delovnega razmerja, oziroma v tem smislu (še) ne ponuja morebitnega nekega povsem novega pravno-institucionalnega modela. Z njenimi pogledi se, kot je razvidno že iz prejšnjih poglavij, v ostalem bolj ali manj v celoti strinjamo, le da poskušamo v tej razpravi vsa dosedanja spoznanja v razvoju ideje ekonomske demokracije nadgraditi še z nekaterimi konkretnejšimi predlogi za (v prejšnjem poglavju predstavljeno) ***t. i. drugo fazo razvoja ekonomske demokracije***, ki naj bi obsegala tudi temeljito institucionalno prenovo obstoječega družbenoekonomskega sistema.

Fritz (Peretz) Naphtali

Fritz (Peretz) Naphtali (1888-1961), nemški sindikalni in socialdemokratski teoretik židovskega rodu, je deloval pred drugo svetovno vojno v Nemčiji, kas-

[88] S tem seveda pregled velikega števila različnih teorij in teoretikov 20. stoletja, ki se tako ali drugače ukvarjajo z idejo ekonomske demokracije, seveda še zdaleč ni izčrpan. A popoln pregled v tem smislu bi močno presegel okvire te razprave in bi pravzaprav zahteval samostojno knjigo. Menim pa, da predstavljeni izbor vendarle zajema vsaj najbolj značilne in relevantne teoretične ideje tega obdobja.

[89] Ta knjiga po mojem mnenju ponuja med drugim tudi enega najbolj celovitih analitičnih prikazov razvoja ekonomske demokracije in je v tem smislu še posebej priporočljivo branje.

[90] Avtorica se sicer zavzema tudi za temeljitejšo redefinicijo tega pojma: »Organizacijska učinkovitost je eden od pojmov, ki pridobiva v postmodernističnem okolju nov pomen. Medtem ko je bila v modernem podjetju učinkovitost "ideološko orodje menedžerske kontrole", je znotraj postmodernističnega koncepta redefinirana v "oceno socialnih akterjev o relevantnosti organizacij za njihove podobe osebnih, socialnih in organizacijskih potreb" (Gephart, Thatchenkery, Boje, 1996: 362).« (Kanjuo Mrčela, 1999: 266)

[91] Aleksandra Kanjuo Mrčela (1998) *Sodobno slovensko podjetje: Birokracija?…Demokracija?… Birokooperacija!. Industrijska demokracija*, št. 1/98, str. 2. ŠCID. Kranj.

neje, ko je zbežal pred nacizmom, pa v Izraelu, kjer je (z novim hebrejskim imenom Peretz Naphtali) nekaj časa deloval tudi kot minister v vladi Bena Guriona in je v tej vlogi precej vplival tudi na znane poskuse s *kibuci* kot specifičnimi izraelskimi oblikami demokratičnih gospodarskih skupnosti ter z demokratično nadzorovanimi bankami in drugimi institucijami. V letih 1927-1933 je bil direktor raziskovalnega centra za ekonomsko politiko pri Splošni zvezi nemških sindikatov – ADGB (Allgemeine Deutsche Gewerkschaftsbund). Leta 1928 je ta oblikovala komisijo na visoki ravni za pripravo prihodnje gospodarske agende sindikatov, ki jo je vodil Naphtali, v njej pa so sodelovali še Fritz Baade, Rudolf Hilferding, Erik Nolting in Hugo Sinzheimer. Rezultate je Naphtali, še preden so bili predstavljeni na zveznem kongresu ADGB leta 1928 v Hamburgu, objavil v že omenjeni knjigi ***Ekonomska demokracija: njena narava, pot in cilji***, na kongresu pa so bili potem v obliki posebne resolucije sprejeti tudi kot temeljna programska usmeritev za delovanje nemških sindikatov na gospodarskem področju.

Naphtali je videl demokratično gospodarstvo in socialistično družbo oziroma t. i. brezrazredno družbo z vsemi njenimi ideali (samo) kot končni cilj, pri čemer pa naj bi bil ta cilj dosežen postopno. To je s postopno demokratizacijo gospodarstva in z »zmernimi« reformami, ki naj bi se začele že v sedanjosti, torej v okviru obstoječega, v temelju še vedno mezdnokapitalističnega družbenoekonomskega sistema. Hoffrogge (2011: 5-8) pravi, da je Naphtalijev koncept ekonomske demokracije, podoben konceptom sodelovanja v 19. stoletju (mišljene so predvsem zgodnejše oblike »delavskih svetov«), ki kritizirajo absolutizem v tovarnah, vendar pa Naphtali temu istočasno dodaja tudi kritiko avtoritarne politike v Sovjetski zvezi. V nasprotju z usmeritvijo nemške komunistične partije o razrednem boju in revolucionarnem prevzemu oblasti je pozval ADGB k ***»demokratični poti v socializem«*** in k izgrajevanju demokratičnega socialističnega planskega gospodarstva. Za dosego tega cilja predlaga celo serijo delnih reform in zahteva sprejem ustrezne strategije reformnega preoblikovanja. Konkretno predlaga širitev sodelovanja delavcev pri upravljanju na vseh ravneh, krepitev javnega lastništva, nacionalizacije, širitev potrošniških zadrug, lastna sindikalna podjetja in razširitev delavskih pravic, socialnega varstva oziroma zavarovanj in demokratizacijo izobraževanja. Kombinacijo nacionalizacije in demokratizacije ter delavskega nadzora nad proizvodnjo, ki naj bi razbila kapitalistične monopole, je torej videl kot pot iz kapitalizma korak za korakom.

A današnji kritiki mu (bolj ali manj upravičeno) očitajo, da je idejo »prave« ekonomske demokracije v bistvu ***zožil zgolj na instrumente socialnega partnerstva***, s katerimi pa v končni posledici ni moč v temelju spremeniti obstoječega kapitalizma, kajti privilegirani lastniki kapitala se njegovim ključnim inštitucijam prostovoljno ne bodo nikoli odrekli. S tem pa je v bistvu utemeljil tisto smer razvoja ideje ekonomske demokracije, ki jo avtorica Bakovnikova v zgornjem zgodovinskem pregledu označuje kot »opustitev poskusov oblikovanja morebitnih alternativnih družbenoekonomskih sistemov« in usmeritev le v »izboljševanje obstoječega kapitalizma«. Njegov koncept ekonomske demokracije bi dejansko težko označili kot neko »novo paradigmo« družbenoekonomskega sistema, čeprav naj bi po njegovem lastnem prepričanju vse skupaj v končni posledici privedlo do uresničitve vizije demokratičnega socializma. Kdaj naj bi bil dosežen tisti preskok oziroma točka preloma, ko bi lahko prenehali govoriti o kapitalizmu in bi zakoračili v pravi socializem, pa avtor ne pove. Tu njegove teorije žal zmanjka, tako da ne ponuja nekega ***izdelanega modela »socialističnih« institucij***, ki naj bi v prihodnosti nadomestila temeljne institucije obstoječega kapitalizma (nova definicija kapitala, spremenjena zasnova kapitalističnega podjetja in ukinitev »kvazitrga« dela in s tem mezdnega delovnega razmerja, drugačne podlage za sistem razdelitve produkta). Nobena reforma, ki se ne bo dotaknila teh »ključnih temeljev« obstoječega kapitalizma pa, kot smo obširneje pojasnili že v II. razdelku te razprave (12. do 16. poglavje), objektivno ne more privesti do neke resnično nove paradigme družbenoekonomskega sistema. Ustrezne reforme pa je, če ponovimo, seveda moč načrtovati le, če se najprej postavi ***pravilna diagnoza bistva obstoječega kapitalizma in njegove deviantnosti***. Od te pa so, ne samo Naphtali, temveč tudi vsi ostali teoretiki ekonomske demokracije 20. stoletja (pa tudi pretežni del aktualne teorije s tega področja) še zelo oddaljeni.

Ker so njegovo ***»socialdemokratsko vizijo razvoja ekonomske demokracije na poti v socializem«***[92], kot rečeno, leta 1928 sprejeli nemški sindikati kot eni najmočnejših sindikatov v Evropi za svojo temeljno strateško usmeritev, je Naphtalijeva teorija močno, verjetno bistveno bolj kot katerakoli druga, ***vplivala tudi na prakso*** nadaljnjega razvoja ekonomske demokracije v Nemčiji, posledično pa tudi v celinski Evropi na splošno. Značilnost tega razvoja v primerjavi z Veliko Britanijo in ZDA je – z določenimi izjemami – predvsem velik poudarek prvenstveno na krepitvi delavskega soupravljanja kot (zgolj) ene izmed treh osnovnih oblik organizacijske participacije zaposlenih. Tudi znanstveno raziskovanje je izrazito usmerjeno predvsem na proučevanje ekonomskih učinkov te oblike participacije zaposlenih. Šele v zadnjih desetletjih se občutneje krepijo tudi organizirana (predvsem prek institucij EU) prizadevanja za širšo uveljavitev tudi udeležbe delavcev pri dobičku in notranjega lastništva (finančne participacije zaposlenih) ter socialnega podjetništva[93]. Žal pa sta se tako praksa delavske participacije kot teorija ekonomske demokracije, ki usmerja to prakso, danes, ob ponovni hudi krizi obstoječega kapitalizma, pri iskanju poti iz njega v nek nov perspektivnejši družbenoekonomski sistem znašli ***v popolni slepi ulici***, iz katere ne znata ne naprej ne nazaj. Povsem enako pa si upamo na podlagi vsega doslej povedanega v tej razpravi trditi tudi za ostali razviti svet.

Robert A. Dahl

Robert A. Dahl (1915-2014) je eden od najznamenitejših ameriških politologov 20. stoletja, ki je svoje delo posvetil razvoju demokracije na splošno in znotraj tega v veliki meri tudi ekonomske demokracije. Mayer (2001: 1) pravi, da bil Dahl ves čas svoje kariere vznemirjen zaradi različnih načinov, na katere so v sodobni družbi izbrani tisti, ki vodijo politiko in podjetja. Medtem ko je v državi, vsaj v razvitih industrijskih državah, norma demokracija, v gospodarstvu prevladuje avtoritarnost. Večina zaposlenih je »predmet« menedžerjev, ki niso izvoljeni, in predpisov, na katere so imeli le malo ali nobenega vpliva. Njihova podrejena vloga je po njegovem mnenju očitno v nasprotju z idealom demokratičnega državljana. Glede na to »protislovje med našo zavezanostjo k demokratičnim idealom ter teorijo in prakso hierarhije v vsakdanjem življenju« je Dahl že v svojih prvih objavah izrazil zanimanje za ponovno vzpostavitev simetrije med politično identiteto in gospodarstvom na podlagi ***demokratične preobrazbe dela***. Danes je Dahl, kot pravi omenjeni avtor, eden najvidnejših zagovornikov demokracije na delovnem mestu v Ameriki, čemur je posvetil knjigo[94] in številna poglavja ter članke v zadnjih šestih desetletjih. Do sredine 70. let prejšnjega stoletja je v glavnem že zaokrožil svojo argumentacijo za demokracijo na delovnem mestu oziroma strategijo demokratične preobrazbe dela, ki jo zagovarja. Ker Dahlova teorija povezuje zahteve po pravici do demokratičnega upravljanja ljudi tako v politični kot v ekonomski sferi družbe, jo Mayer (2001: 4) imenuje tudi ***»splošna teorija procesne demokracije«.***

Tudi Bakovnikova (2011: 6-7) Dahla označuje kot enega izmed najbolj glasnih zagovornikov ekonomske demokracije, o čemer pričajo številna njegova znanstvena dela. Argumente za svoje mnenje je, kot pravi

[92] Na Švedskem, ki danes poleg Nemčije velja za eno najrazvitejših držav na področju delavske participacije, je podobne ideje razvijal Naphtalijev sodobnik Ernst Wigforss, ki je na začetku tega stoletja zastavil osnove švedske socialne demokracije, v 50. pa zagovarjal eksperimente s kolektivnim lastništvom. »Wigforss je hotel izboljšati kapitalistično ekonomsko organizacijo v dveh po njegovem ključnih točkah kapitalistične neučinkovitosti: lastniških odnosih oziroma profitnemu principu in odnosih moči oziroma avtoritarni organizaciji. Wigforss je menil, da je ekonomsko pravičnost in uspešnost mogoče doseči samo skupaj z demokratizacijo delovnega življenja (industrijska demokracija) in demokratizacijo kontrole nad sredstvi za proizvodnjo (ekonomska demokracija). Dva neločljiva cilja demokratizacije delovnega življenja sta »večja proizvodna uspešnost od tiste, ki jo lahko doseže kapitalistični avtoritarizem na eni strani in na drugi strani želja, da bi bili delavci polnopravni državljani tako v ekonomskem kot v političnem življenju.« (Kanjuo Mrčela, 1999: 131). Wigforss je bil sicer precej blizu idejam t. i. gildskega (cehovskega) socializma.

[93] Določena izjema v tem smislu je zagotovo predvsem Francija, kjer so že v 60. letih prejšnjega stoletja uvedli tudi zakonsko obvezno udeležbo delavcev pri dobičku in jo ohranjajo ter razvijajo še naprej kljub nasprotovanju večinske evropske teorije, ki zagovarja zgolj prostovoljne oblike finančne participacije zaposlenih.

[94] Gre za že omenjeno knjigo *Uvod v ekonomsko demokracijo* (angl. *A Preface to Economic Democracy, 1986).*

Bakovnikova, sprva iskal v nesprejemljivosti razlik med politično demokracijo v državi in avtoritarnostjo v podjetjih. Kasneje pa je ugotovitvi o nujnosti demokratične ureditve delovanja tudi ekonomske sfere dodal še prepričanje, da je delavsko soodločanje[95] ne samo zaželena alternativa, ampak tudi ***moralna pravica delavca***, ki je nadrejena pravici do zasebne lastnine[96]. V povezavi s tem trdi, da »imajo v vsaki organizaciji, za katero je mogoče ugotoviti veljavnost teh elementov, člani v lasti neodtujljivo pravico vladati sami sebi prek mehanizmov demokratičnega procesa, ne glede na to, ali se odločijo za koriščenje te pravice ali ne«. Izhajajoč iz predpostavke, da tovrstna demokratična ureditev organizacije velja za državo oz. politični sistem, v katerem je pravica do soodločanja oz. volilna pravica moralna pravica vsakega državljana, jo v nadaljevanju ***aplicira še na podjetja*** in ugotovi, da je delavce v podjetju legitimno primerjati z državljani v državi, ker podjetje prav tako kot država ponuja primerno okolje za realizacijo elementov demokratičnega procesa. Dahl svojo analogijo zaokroži v naslednjem sklepu: »***če je demokracija upravičena v vodenju države, mora biti prav tako upravičena v vodenju podjetij***; in trditi, da je neupravičena v vodenju podjetij, pomeni, da prav tako ni upravičena v vodenju države.« Iz tega pa je posledično mogoče razviti tezo, pravi Bakovnikova (ibidem), da obstoj pravice do državljanske oz. politične participacije narekuje tudi obstoj pravice do delavske oz. ekonomske participacije.

Trdeč, da so Američani zmotno razumeli povezavo med demokracijo, zasebno lastnino in gospodarskim redom, Dahl ugotavlja, da bomo lahko z razširitvijo demokratičnih načel tudi na gospodarsko področje dosegli družbo resnične demokracije in politične enakosti, ne da bi žrtvovali svobodo.Although enterprise control by workers violates many conventional political and ideological assumptions of corporate capitalism as well as of state socialism. Čeprav nadzor nad podjetji, ki bi ga izvajali delavci, krši številne običajne politične in ideološke predpostavke korporativnega kapitalizma, kakor tudi državnega socializma, Dahl presents an empirically informed and philosophically acute defense of "workplace democracy." Dahl postavlja tudi ***empirično obrambo »demokracije na delovnem mestu«***.

V zvezi s tem trdi, da bi – glede na izkušnje, v ZDA in v tujini, zlasti z zadrugami – gospodarski sistem s podjetji v lasti in pod nadzorom delavcev zagotavljal veliko boljše temelje za demokracijo, politično enakost in svobodo kot pa sedanji sistem korporativnega kapitalizma. Kot poudarja Mayer (2001: 8), Dahl na kritike, da delavci niso »sposobni« (zainteresirani) in tudi ne usposobljeni – tako kot delničarji in menedžerji – sprejemati poslovnih odločitev v dolgoročno korist podjetij, odgovarja z ugotovitvami empiričnih in teoretičnih ekonomskih študij. Ugotavlja, da naj bi bili delavci v skladu s teorijo racionalne izbire zainteresirani za dolgoročno dobrobit podjetij vsaj toliko kot delničarji in menedžerji, saj so njihove možnosti za izhod oziroma odhod iz podjetja bistveno bolj omejene (običajno je namreč vlagateljem veliko lažje vstopiti v ali izstopiti iz trga vrednostnih papirjev, kot pa delavcem vstopiti v ali izstopiti iz trga dela), njihove izgube v primeru propada podjetja pa so običajno celo večje kot tiste, ki jih utrpijo vlagatelji.[97] Kolikor toliko racionalen delavec se bo torej ukvarjal z dolgoročno uspešnostjo podjetja vsaj toliko, ali pa morda še bolj kot racionalen investitor ali racionalen menedžer. To teoretično predvidevanje je ***empirično podprto z dejanskim obnašanjem delavcev pri upravljanju zadrug*** (kooperativ). Dahl navaja številne empirične študije, ki ugotavljajo, da demokratična podjetja sprejemajo razumne ekonomske odločitve in so sposobna varčevanja in vlaganja zaradi doseganja dolgoročne uspešnosti. Zdi se torej, da je načelo enakosti lahko močna predpostavka učinkovitega upravljanja podjetij. Še več, če imajo kritiki prav, da zaposleni niso usposobljeni za upravljanje svojih podjetij, potem zagotovo drži, da

[95] Op. p.: Dahl v zvezi s tem govori celo o »samoupravljanem podjetju« (angl. the self-managed firm).

[96] Temu stališču nekateri avtorji, npr. že omenjeni Mayer (2001: 3) oporekajo, saj trdijo da država in podjetje nista istovrstni asociaciji.

[97] Te Dahlove ugotovitve predstavljajo med drugim tudi močno teoretično argumentacijo zoper tezo, da v podjetju tvegajo samo lastniki kapitala, zaradi česar so tudi edini upravičeni nosilci vseh korporacijskih pravic (upravljanje, udeležba pri dobičku), ki bo sicer predmet temeljitejše analize v okviru poglavja VI/6 te razprave.

so državljani še manj usposobljeni za upravljanje države, glede na to, da zaposleni skoraj vedno vedo več o poslu, v katerem delajo, kot pa državljani glede javnih zadev. Večina nasprotnikov demokracije na delovnem mestu seveda ni pripravljena iti tako daleč, ker bi jih to pač stalo glasu v državi, ki pa ga močno cenijo in se mu ne bi odrekli v nobenem primeru. Arguing that Americans have misconceived the relation between democracy, private property, and the economic order, the author contends that we can achieve a society of real democracy and political equality without sacrificing liberty by extending democratic principles into the economic order.Na koncu, pravi Mayer (ibidem), Dahl spominja svoje bralce, da »močno načelo enakosti ne zahteva, da državljani enako pristojno neposredno odločajo o vseh vprašanjih«. Dovolj je verjeti, da so državljani zadostno usposobljeni, da odločijo, katera vprašanja morajo biti obvezno predmet njihovih kolektivnih odločitev in katera ne ... in da glede zadev, v katerih se ne čutijo usposobljeni za samostojno odločanje, sami odločajo, kdo je zanje pristojen, in da določijo pogoje, pod katerimi bodo te odločitve prenesene na druge. Na enakih principih seveda temelji tudi odločanje v podjetjih.

Dahl se torej ni spuščal v kako poglobljeno ***ekonomsko in socialno analizo*** razmerij med lastniki temeljnih produkcijskih dejavnikov (dela in kapitala), ampak se je zadrževal predvsem v sferi filozofskega razmišljanja o temeljnih človekovih in državljanskih pravicah. S tega vidika je tudi njegov teoretični prispevek pomemben predvsem z vidika utemeljevanja pravice delavcev do soodločanja kot »***politične pravice***«, ne pa (še) tudi kot »***ekonomske pravice***« na temelju lastništva nad človeškim kapitalom. Kljub temu pa to pomeni pomemben korak naprej pri razvoju ideje ekonomske demokracije ravno v tem, da enega izmed ključnih vidikov ekonomske demokracije (tj. participacijo delavcev pri upravljanju podjetij) utemeljuje kot neodtujljivo »pravico« delavcev, ne zgolj kot nek priporočljiv »humanistični« ukrep za lepšo zunanjo podobo obstoječega kapitalizma ali pa kot poslovni ukrep za izboljševanje ekonomske učinkovitosti tega kapitalizma, na čemer sicer v 20. stoletju prvenstveno temelji praktični razvoj različnih oblik delavske participacije.

Težko bi bilo trditi, da je Dahl s svojo ***»splošno teorijo procesne demokracije«*** ravno prelomno vplival na prakso ekonomske demokracije v ZDA, čeprav določenega pozitivnega vpliva seveda verjetno ni moč zanikati. Toda, delavsko soodločanje v podjetjih, kakršnega priporoča Dahl, je v ZDA – vsaj v primerjavi z evropskim – na splošno še vedno na razmeroma nizki ravni. Takó *zadružno podjetništvo*, ki ga v tem smislu postavlja kot empirični dokaz za (tudi ekonomsko) uspešnost demokratično organiziranih podjetij in s tem hkrati tudi kot nekakšen vzor(ec) za takšna podjetja v prihodnosti, kakor tudi *delavsko delničarstvo*, vključno s tistim na podlagi zakonodaje o ESOP – Employee Stock Ownership Plans, pa sta starejšega datuma kot njegova teorija, katero je zaokrožil šele v že omenjeni knjigi iz leta 1986.[98] Vsekakor pa je ***izjemno močno zaznamoval sodobno ameriško teorijo ekonomske demokracije***. Če namreč natančneje proučimo prevladujoče koncepte ekonomske demokracije, ki jih zagovarjajo sodobni ameriški teoretiki s tega področja (glej naslednje poglavje III/6.2), lahko ugotovimo, da pravzaprav nobeden izmed njih – če seveda odmislimo razne »utopiste«, vključno s tistimi, ki si temeljito spremembo obstoječega kapitalizma in uresničitev »nove« paradigme družbenoekonomskega sistema zamišljajo bolj ali manj le prek širitve delavskega lastništva in korporacijskih pravic delavcev na tej podlagi – ni bistveno presegel okvirov (in sistemskega plafona) Dahlove teorije. Osnovno teoretično izhodišče njihovih razmišljanj je namreč še vedno predvsem ***ne-***

[98] Ni pa izključen njegov pomembnejši vpliv na večjo demokratizacijo ESOP-ov, ki se je sicer zgodila šele v 90. letih prešnjega stoletja. Kot navaja Kanjuo Mrčela (2002: 4), ESOP-i, kot najbolj razširjena oblika lastništva zaposlenih v ZDA na splošno predstavljajo najmanjši odmik od konvencionalnega kapitalističnega podjetja in so najmanj demokratični v smislu kontrole zaposlenih na delovnem mestu. Do 90-ih v največjem številu podjetij z ESOP-i zaposleni delničarji sploh niso bili polnopravni lastniki – niso imeli glasovalne pravice. Na ta način je bilo delničarstvo v ameriških ESOP-ih bolj oblika varčevanja kot lastništva. Na spremembe v smeri večje demokratizacije ESOP-ov so, kot navaja avtorica, v 90-ih zelo vplivali nekateri ameriški sindikati z zavzemanjem za izenačevanje pravic zaposlenih in drugih delničarjev. V tem smislu pa, če dodamo lastno razmišljanje, obstaja velika verjetnost, da so bila tovrstna sindikalna prizadevanja v precejšnji meri tudi posledica Dahlovih teorij o delavskem soodločanju.

ločljiva povezanost med principi politične in ekonomske demokracije, ideal demokratično delujočega gospodarstva in posredno tudi družbe kot celote pa ***po zadružnih principih organizirana delavsko-samoupravna podjetja*** kot temeljne ekonomske celice družbe. Deloma so uspeli njegovo teorijo nadgraditi le z nekoliko drugačnim, bolj ekonomsko in socialno pogojenim utemeljevanjem potrebe po tovrstni ekonomski demokraciji.[99]

To je tudi razlog, zaradi katerega menimo, da si Robert A. Dahl vsekakor zasluži posebno mesto v tem pregledu zgodovinskega razvoja ideje ekonomske demokracije. Vendar pa je seveda treba že na tem mestu opozoriti, da tudi ta teorija – zlasti zaradi neuresničljivosti (in tudi neprimernosti) splošne uvedbe zadružne lastnine in zadružnega načina upravljanja podjetij, o čemer bomo podrobneje spregovorili v naslednjem poglavju – ne ponuja nekih realnih obetov za morebitno zares novo sistemsko paradigmo družbenoekonomskega sistema. V tem smislu se zdi dolgoročno, v veliki meri pa tudi kratkoročno (kar ne nazadnje dokazuje tudi precejšnja ignoranca aktualne ekonomske prakse) bolj ali manj povsem **»benigna«**. Sklicevanje na »moralne« pravice delavcev, še manj pa poskusi morebitnega »umetnega« sistemskega vzpostavljanja zadružne lastnine in na njej temelječih delavsko-samoupravnih podjetij zagotovo ne more privesti do celovite realizacije osnovne ideje »prave« ekonomske demokracije. Ameriška teorija ekonomske demokracije je zato danes pri iskanju realnih poti iz obstoječega kapitalizma v bistvu prav tam kot evropska – v popolni slepi ulici.

Margaret M. Blair

Med pomembnejšimi ameriškimi teoretiki, ki so vendarle vsaj na načelni ravni naredili korak naprej v primerjavi z Dahlovo teorijo ekonomske demokracije, pa velja vsekakor posebej izpostaviti **Margaret M. Blair** in njeno knjigo *Lastništvo in nadzor: Ponovni razmislek o upravljanju podjetij v enaindvajsetem stoletju*, ki je izšla leta 1995.[100] In sicer zato, ker je ena redkih, ki v svojih teorijah – ob tem, da sicer načeloma nesporno priznavajo obstoj in izrecno poudarjajo tudi vse večji pomen »človeškega kapitala« kot produkcijskega dejavnika – skušajo hkrati iz tega izpeljati tudi ustrezne ***sistemske konsekvence glede pripadajočih korporacijskih pravic delavcev na osnovi lastništva na tem kapitalu***. Tega pri avtorjih pred njo namreč ni zaslediti. Lastništvo po njenem mnenju daje pravico do prisvajanja donosov od produkcijskih sredstev in do nadzora nad temi sredstvi, zato lastniki kapitala ne morejo biti izključni upravičenci do prisvajanja dobičkov in do nadzora nad podjetji. Ker se veliko zaposlenih vključuje v podjetje s svojim specifičnim človeškim kapitalom, ki je njihova last, bi morali biti tudi oni udeleženi pri nadzoru podjetij in nagrajeni z deležem pri dobičku, pravi (str. 15-16, 230-32). Je torej ena prvih, ki – poleg tega, da delu (vsaj v določeni meri[101]) priznava status kapitala v pravem pomenu besede – korporacijske pravice iz lastništva tega kapitala skuša vsaj na načelni ravni ***izenačiti s korporacijskimi pravicami iz naslova lastništva nad (finančnim) kapitalom podjetij***. Ali povedano drugače: je ena prvih, ki na teoretični ravni utemeljuje pravico do soupravljanja in udeležbe pri dobičku, ne samo kot »politično« pravico ali kot prostovoljni »motivacijski« poslovni ukrep delodajalcev za izboljševanje poslovne uspešnosti podjetij, ampak tudi kot ***»ekonomsko« pravico*** na temelju lastništva nad človeškim kapitalom, kar je sicer tudi eno od naših temeljnih izhodišč v tej razpravi. V tem smislu je mogoče Blairovo brez dvoma šteti za eno od znanilk teoretičnega preobrata v razumevanju ekonomske de-

[99] Ta naj bi se namreč vse bolj izrazito kazala v nesprejemljivosti ekonomskih monopolov velikih korporacij in s tem povezane naraščajoče neenakosti, selitve kapitala iz lokalnih okolij ter številne druge negativne ekonomske in socialne posledice, ki povzročajo vse večje nezadovoljstvo množic, vse pogosteje organiziranih tudi v različna protestna gibanja.

[100] *Ownership and Control: Rethinking Corporate Governance for the Twenty First Century*. Washington: The Brookings Institution.1995. Vir, iz katerega črpamo v tej razpravi, je povzetek te knjige, objavljen na spletni strani The Free Library: http://www.thefreelibrary.com/Ownership+and+Control%3A+Rethinking+Corporate+Governance+for+the...-a018182164. (Povzeto dne 24. 5. 2014)

[101] Pri tem opozarjamo na dikcijo, da se »veliko zaposlenih« (torej ne vsi) vključuje s svojim specifičnim človeškim kapitalom (»many employees embody firm-specific human capital«), iz česar je mogoče sklepati, da Blairova ne enači s človeškim kapitalom dela v celoti, ampak očitno le določene posebne sposobnosti in znanja posameznikov.

mokracije kot neke zares nove paradigme kapitalizma, kakršnega zgoraj zaznava Bakovnikova (2012: 3-6) šele v zadnjih letih.

Dejstvo pa je, da se Blairova na podlagi teh svojih ugotovitev še ***ne zavzema za kakršnekoli globlje institucionalne posege v obstoječo koncepcijo kapitalističnega podjetja***, ampak le poziva menedžment naj prepozna dolžnost maksimiranja dobičkov tudi za človeški kapital enako kot za finančni kapital (»equity«). Kanjuo Mrčela (1999: 104) v zvezi s tem pravi: »Blairova uporablja koncept ustvarjanja bogastva (total wealth creation) kot cilj in namen podjetja v 90. Temu konceptu ustreza tudi prerazdelitev lastniških pravic in obveznosti tistim, ki so za ustvarjanje bogastva v podjetju najbolj odgovorni in zaslužni. Ker sta v sodobnem podjetju pomen in vloga človeškega kapitala (in to še posebej specializiranega človeškega kapitala) presegla pomen fizičnega kapitala, Blairova podpira lastniški status zaposlenih, ki odseva njihov pomen za podjetje. Blairova pri tem opozarja na nekatera vprašanja in probleme. Zanje predlaga tele rešitve: … (med njimi tudi, op. p.) učenje merjenja in nadzora ustvarjanja bogastva – zahteva po novih, inovativnih računovodskih metodah (ki investicije v človeški kapital ne bodo obravnavali kot strošek).« Ne zavzema pa se za nobene večje spremembe v korporacijskem pravu, ampak le za povečevanje notranjega lastništva zaposlenih in nadzora zaposlenih v okviru obstoječih zakonov. Poziva podjetja k ***eksperimentiranju*** z različnimi načini za doseganje tega cilja. Prav tako poziva k spremembam v upravnih odborih in razumevanju temeljnega namena podjetij, s čimer se uvršča med pomembne utemeljitelje teorije o družbeni odgovornosti podjetij in koncepta déležnikov. Čeprav delavci niso lastniki delnic, trdi, bi morali biti s svojim specifičnim človeškim kapitalom déležniki, ki imajo pravico biti udeleženi v upravljanju (nadzoru) podjetij in njihovih dobičkov. Vendar, pravijo kritiki, ob tem ne pojasni, ali naj bi bile te dolžnosti direktorjev do delavcev – nedelničarjev pravno utemeljene in izvršljive z neko obliko fiduciarne dolžnosti[102], ki presega pogodbo o zaposlitvi, ali morda s čim drugim. Na tej točki, torej v izvedbenem smislu, te teorije žal zmanjka. Kljub temu pa je Blairova s svojo teorijo znanstveno dovolj provokativna, da bi lahko z uporabo argumentov ekonomske učinkovitosti lahko (in po mojem mnenju tudi morala) spodbudili nadaljnje raziskave in praktične poskuse v smeri ***redefiniranja zaposlenih kot delnih lastnikov podjetij na podlagi njihovega lastništva nad človeškim kapitalom.*** Prav v to smer pa, kot rečeno, razvijamo tudi našo konkretno razpravo, v kateri zagovarjamo tudi pravno in institucionalno redefinicijo (človeškega) kapitala ter kapitalističnega podjetja in delovnega razmerja. Blairova namreč v svojih razmišljanjih še ne gre tako daleč, da bi predlagala tudi institucionalno spremembo lastniške strukture podjetij v smislu oblikovanja partnerskih podjetij, temelječih na »solastništvu« lastnikov človeškega in finančnega kapitala nad podjetji oziroma podjetij kot tudi »pravnih skupnosti« obeh vrst kapitala in njunih lastnikov, o kakršnih teče beseda v tej razpravi. Zelo velik pomen pa pripisuje širitvi notranjega lastništva zaposlenih nad finančnim kapitalom, kar naj bi vodilo do izenačevanja ekonomskega položaja in pravic nosilcev človeškega in finančnega kapitala podjetij.

David P. Ellerman

David P. Ellerman na prvi pogled sodi med prej omenjene ameriške »mainstream« teoretike ekonomske demokracije, saj je, kot pravi Howard (2001), »ena najpomembnejših osebnosti v gibanju za lastništvo delavcev v ZDA in eden od ustanoviteljev združenja industrijskih zadrug, ki je desetletja delal na spodbujanju vrlin modela Mondragon, izpostavljal nedemokratičnost ESOP-ov (in oblikovanju načinov, da bi postali bolj demokratični), na razvoju ne le podjetij – zadrug, ampak tudi prepotrebnih podpornih organizacij, ter artikuliral argumente v podporo lastništvu delavcev«. Vendar pa se od ostalih teoretikov ekonomske demokracije kljub vsemu razlikuje v enem ključnih elementov svoje teorije, to je v dejstvu, da za razliko od ostalih ***bistvo kapitalizma in jedro vseh njegovih deviantnih ekonomskih in socialnih učinkov vidi v mezdnem (najemnem) odnosu med delodajalci in delojemalci***, ne morda v zasebni lastnini in/ali tržnem sistemu gospodarjenja. To je zagotovo šteti kot njegov

[102] Izraz »fiduciaren« pomeni »temelječ na zaupanju« (fiduciarni pravni posli).

glavni in zelo pomemben prispevek k razvoju ideje ekonomske demokracije, kajti, če ponovimo, večina sodobnih teorij sicer izhaja iz – po našem mnenju – napačne predpostavke, da sta bistvo in glavni problem obstoječega kapitalizma prav zasebna lastnina produkcijskih sredstev in tržni sistem gospodarjenja. Ker smo Ellermanovo videnje tega problema, ki je zelo sorodno (ne pa, kot bo pojasnjeno v nadaljevanju, povsem enako) našemu, podrobneje predstavili že v poglavju II/16, naj v tem poglavju dodamo le še njegov pogled na ***»demokratično podjetje«.***

Kanjuo Mrčela (1999: 161) označuje njegovo teorijo demokratičnega podjetja kot ***eno najbolj radikalnih teorij podjetja***, ki združuje zahtevo po samozaposlovanju in samoupravljanju na delovnem mestu ter zahtevo po privatni lastnini. »Ellermanov koncept demokratičnega podjetja je radikalna kritika tako lastniških in upravljalskih načel sodobnega kapitalističnega podjetja kot tudi sistema zaposlovanja v vseh sodobnih ekonomskih sistemih. Kar zadeva lastništvo, Ellerman zavrača uveljavljeno enačenje kapitalizma in privatnega lastništva in trdi, da kapitalistični sistem temelji na delovni najemni pogodbi, ne pa na privatni lastnini. […] Ellerman se, kot smo videli, zavzema za reafirmacijo prilastitve kot vprašanja vsakdanjega procesa proizvodnje. S humanistično definicijo proizvodnje – ljudje uporabljajo inpute v proizvodnji outputov – je problem prilastitve preprosto rešen: prilaščajo si vedno in le ljudje, ki so aktivni akterji proizvodnje. Vsaka drugačna prilastitev bi temeljila na animističnih definicijah pasivnih inputov ali outputov proizvodnje. Ellerman lastnikom kapitala ne odreka pravic, ki sledijo iz lastništva nad kapitalom – odreka jim le pravice, ki bi jih pridobili z napačno definicijo procesa proizvodnje. […] Pri upravljanju podjetij se Ellerman zavzema za demokratično načelo – podrejeni naj imajo možnost izbrati oblast. Politično vprašanje delegiranja ali odtujitve pravic Ellerman uporablja v ekonomski sferi. Zavrača uveljavljeno trditev o "prostovoljnosti prodaje delovne sile" z uvajanjem načela "neodtujljivih pravic" v razmišljanje o pravicah na delovnem mestu. Ne gre za to, ali privolimo v prodajo svoje delovne sile drugemu ali ne – gre za to, da delovne sile ni mogoče prodati. Delovna sila je prav tako kot odločanje s človekom nerazdružljiva. Ellerman trdi, da se ne moremo "de facto" odpovedati pravici do odločanja. […] "Pot k demokraciji ni v redistribuciji lastnine, temveč ločitvi pravic do upravljanja in lastništva in restrukturiranja teh pravic kot osebnih pravic, ki si jih oseba pridobi na podlagi funkcionalne vloge upravljanega. Ta pot se že uporablja v politični sferi in bo prihodnost za ekonomsko demokracijo" (Ellerman, 1990). […] V skladu z naravnim sistemom privatne lastnine in pogodb bo vedno delo najemalo kapital in prodajalo proizvode, tako da bi vsa podjetja bila demokratična podjetja, v katerih so delavci z menedžerji vred samozaposleni" (Ellerman, 1992).« (ibidem, 162, 163, 164)

Po Howardu (2001) Ellerman vidi glavno rešitev in »etično možnost« za preseganje obstoječega najemnega razmerja »ali v ***samozaposlitvi*** ali – v podjetjih z večjim številom delavcev – v ***samoupravnih zadrugah***. V samozaposlitvi in samoupravljanju delavci ne opravljajo pravne fikcije odtujitve odgovornosti in bodo uživali pozitivne in po potrebi negativne sadove svojega dela.« Delavske zadruge so po njegovem mnenju lahko ***alternativa*** tako kapitalističnemu kot socialističnemu državnemu podjetju, s tem pa naj bi bila »velika razprava« med kapitalizmom in socializmom končana, pravi Howard.

V zvezi s tem naj v izogib morebitnemu napačnemu razumevanju, da se brez pridržkov strinjamo z Ellermanovim videnjem »demokratičnega podjetja«, na tem mestu kljub vsemu opozorim na dve ključni točki naših razhajanj:

1.
Sodeč po zgoraj povedanem je – za razliko od našega, strogo na lastniških principih utemeljenega koncepta enakopravnega ***»soupravljanja«*** v okviru koncepcije podjetja kot »/enako/pravne partnerske skupnosti človeškega in finančnega kapitala« – Ellerman zagovornik ***»popolnega samoupravljanja delavcev«***, temelječega na filozofskih načelih o nerazdružljivosti delovne sile in človeka ter s tem tudi o neodtujljivosti njegove pravice do odločanja oziroma do upravljanja s svojim delom in njegovimi produkti. Predpostavka Ellermanovega koncepta je, da mora biti kapital v službi človeka kot proizvajalca, ki lahko tudi edini sprejema »odgovornost« za odločanje v delovnem procesu. Za razliko

od tega omenjeni naš koncept enakopravnega »soupravljanja« v (»solastniško« zasnovanem) partnerskem podjetju z dvema vrstama kapitala različnih lastnikov, tj. s človeškim in finančnim, teoretično izhaja iz asociativne narave produkcije kot procesa skupnega ustvarjanja nove vrednosti v razmerjih »vsestranske vzajemne soodvisnosti« obeh temeljnih produkcijskih dejavnikov. Vsak lastnik ima torej pravico upravljati s tistim kapitalom, ki ga ima v lasti, in sicer – če ni avtonomno dogovorjeno drugače – načeloma sodeluje pri skupnem upravljanju v sorazmerju z deležem tega kapitala v skupnem premoženju, ki tvori »proizvodno moč« podjetja. Razlika med obema konceptoma podjetja in upravljanja je seveda precejšnja.

2.

Ker Ellerman ob utemeljevanju »pravice« delavcev do samoupravljanja hkrati lastnikom kapitala ne odreka pravic iz tega naslova, je torej takšno popolno delavsko samoupravljanje v praksi možno le ob predpostavki, da so delavci hkrati tudi lastniki kapitala, kajti sicer bi to pomenilo, da (samo)upravljajo s tujo lastnino. Zato je seveda logična praktična rešitev za vzpostavitev takšnega »samoupravnega podjetja«, kot si ga zamišlja Ellerman, lahko res le bodisi čista samozaposlitev ali pa zadružno (samo)upravljana lastnina. A to v vsakem primeru pomeni, da morajo biti delavci ***nujno hkrati tudi lastniki kapitala***, ki ga lahko utemeljeno »samoupravljajo« skupaj s svojim delom. V kakršnikoli drugi obliki podjetja, kjer bi bil – poleg kapitala v lasti delavcev – udeležen tudi kapital zunanjih lastnikov, je popolno delavsko samoupravljanje ob teh predpostavkah seveda že po logiki stvari tudi teoretično neuresničljivo. Načelno vprašanje pa je, ali je za dokončno »osvoboditev dela« (parafrazirano po Marxu) res potrebno takšno popolno in izključujoče samoupravljanje, ali v ta namen zadostuje že resnično enakopravno soupravljanje delavcev skupaj z lastniki kapitala? Naš odgovor je nikalen. Stremljenje za takšnim samoupravljanjem je sámo sebi namen, ni neizogibna predpostavka za uresničitev filozofskega cilja »osvoboditve dela« in samó po nepotrebnem omejuje možne oblike demokratičnega podjetništva izključno na že omenjena samozaposlitvena in zadružna podjetja, ki se v praksi verjetno nikoli ne bi uspele uveljaviti kot edine oblike podjetništva.

Načeloma se seveda kaže strinjati, da imata zadružno lastništvo kot oblika notranjega lastništva in »samoupravni« način upravljanja zadrug, vsekakor res zelo podobne učinke v smislu preseganja klasičnega mezdnega odnosa, kakršni naj bi bili doseženi tudi pri podjetjih, organiziranih kot »/enako/pravne partnerske skupnosti človeškega in finančnega kapitala«, kakršna zagovarjamo v tej razpravi. Teoretično torej Ellermanovi viziji »demokratičnega podjetja« in ekonomske demokracije ne gre oporekati. Toda, ali je ta vizija res tudi ***realno uresničljiva***? Treba je namreč še enkrat opozoriti, da je predpogoj članstva v zadružni ali drugi samozaposlitveni obliki podjetja tudi ustrezen kapitalski delež vsakega zaposlenega (in to ne kakršenkoli, temveč »enak«) in da vsi zaposleni v zadrugah ***niso nujno hkrati tudi zadružniki***, kar je seveda bistvena razlika v primerjavi z »našim« t. i. partnerskim podjetjem, v katerem je posameznik lahko enakopravno udeležen tako pri upravljanju kot pri rezultatih poslovanja tudi zgolj na podlagi dela oziroma lastništva nad svojim »človeškim kapitalom«. Realno je zato brez dvoma težko pričakovati, da bi bili kdaj vsi delavci finančno sposobni (in tudi osebno zainteresirani) za enakopravno članstvo v zadrugah, in da bi bilo kdaj lahko zadružništvo (podobno pa iz enakih razlogov velja za samostojno samozaposlitev) prevladujoča ali celo edina oblika podjetništva. Vizija ekonomske demokracije, ki sloni izključno na uvajanju vsesplošnega zadružništva in/ali samostojne samozaposlitve, je torej za zdaj (ali pa tudi perspektivno) vsekakor precej utopična in zelo daleč od morebitne možne »realne« vsesplošne institucionalne organiziranosti bodočega gospodarstva. Bistveno bolj daleč kot koncept »partnerskega podjetja«, čeprav bi seveda ta zahteval globoko institucionalno reformo obstoječega kapitalizma. Mimogrede pa naj še enkrat poudarimo, da je iz enakih razlogov precej vprašljiva tudi vizija vsesplošnega notranjega lastništva kot oblika celovite ekonomske demokracije, o čemer bo govora tudi še v nadaljevanju.

Skratka, razna popolnoma »delavsko-samoupravna« (tj. samozaposlitvena in zadružna) podjetja vsekakor predstavljajo ***eno izmed perspektivnih oblik »demokratičnih podjetij« prihodnosti***, vendar pa nič več kot to. Pretežni del gospodarstva naj bi tvorila »soupravna«

podjetja, zasnovana kot »/enako/pravne skupnosti dela in kapitala oziroma človeškega in finančnega kapitala«. Ta niso z vidika učinkovitega preseganja spornega mezdnega položaja dela in njegovih lastnikov popolnoma nič manj ekonomsko demokratična od omenjenih »popolnoma samoupravnih«, vendar pa so – za razliko od teh – sposobna v celoti gospodarsko angažirati tudi ves razpoložljiv t. i. investitorski kapital, ki je v ta namen na razpolago brez tudi obveznega osebnega delovnega angažiranja njegovih lastnikov. Brez tega pa si je zelo težko predstavljati učinkovito sodobno gospodarstvo.

Teorija družbene odgovornosti podjetij in koncept déležnikov

Teorija o družbeni odgovornosti podjetij oziroma **t. i. koncept déležnikov (angl. stakeholders)**, katerega utemeljitelji in vidnejši zagovorniki so zlasti R. Freeman, M. Blair, J. Quarter, G. Melnyk, J. Calton, N. Kurland in drugi, je eden od odmevnejših konceptov, ki je nastal v 90. letih prejšnjega stoletja. Ta koncept, ki ga na kratko povzemamo po avtorici Kanjuo Mrčela (1999: 120-123), razširja klasično definicijo podjetja, po kateri je podjetje organizacija ali instrument lastnikov, v širšo definicijo organizacije, usmerjene v zadovoljevanje interesov širšega kroga tistih, ki so od podjetja odvisni, ali je podjetje odvisno od njih (tj. déležnikov). Koncept ne zanika pomena lastnikov, pač pa bistveno relativizira njihov pomen in moč v podjetju, temeljil pa naj bi na normativnih principih sodobne pluralistične lastniške teorije. Lastnina kot skup pravic ima po teh principih lahko več nosilcev z različnimi interesi, vezanimi na predmet lastništva. S tem koncept teoretično usmerja na spremenjeno organizacijsko prakso, v kateri so organizacijske vloge razdeljene drugače kot to predstavlja dosedanja organizacijska teorija. »Koncept razširja krog tistih, ki nosijo tveganje poslovanja in morajo biti zato ustrezno udeleženi tudi pri upravljanju podjetij (tj. déležnikov). S konceptom deléžnikov se organizacijska teorija odmika od "lastniškega koncepta" in se bliža konceptu podjetja kot "skupnosti", le da to skupnost razširja prek meja notranjih udeležencev – zaposlenih. Podjetje postane stičišče med seboj odvisnih interesov in akterjev, ki so enakopravni in opolnomočeni.« (Kanjuo Mrčela, 1999: 121) Skratka, podjetje naj bi iz čistega »ekonomskega« subjekta in instrumenta delničarjev postalo ***»družbeni« subjekt, ki je tudi odgovoren širši družbeni skupnosti,*** ne samo delničarjem, iz česar izvira tudi naziv »teorija o družbeni odgovornosti podjetij«.

Ker ta t. i. teorija o družbeni odgovornosti podjetij ostaja na precej splošni teoretični ravni in ne daje odgovorov na številna vprašanja v zvezi z njeno morebitno pravno institucionalizacijo in konkretizacijo njenega delovanja v praksi, in ker nikoli ni bila v tem smislu celoviteje izdelana in zaokrožena, je kljub njeni teoretični »radikalnosti« ni mogoče šteti kot neko ***realistično novo paradigmo družbenoekonomskega sistema***. Kljub temu pa je imela precejšen vpliv zlasti na sodobne korporacijsko-upravljalske prakse in je v tem okviru med drugim spodbudila tudi večjo naklonjenost širitvi delavske participacije pri upravljanju podjetij. Zato smo jo v tej razpravi uvrstili med »ožje« teoretske podlage sistemu upravljalske participacije kot zgolj ene od oblik celovite organizacijske participacije zaposlenih in jo sistematično umestili v IX/6. poglavje, na tem mestu in mimogrede še na nekaj drugih mestih pa jo le omenjamo kot eno vplivnejših teorij s področja ekonomske demokracije v 20. stoletju.

Teorija in praksa družbene lastnine in socialističnega samoupravljanja v bivši Jugoslaviji

Da realne poti v želeno ekonomsko demokracijo ne gre iskati v smeri ukinjanja in nadomeščanja klasične zasebne lastnine nad produkcijskimi sredstvi z nekimi novimi oblikami lastnine, pa precej nazorno dokazuje – poleg seveda eksperimentov s socializmom sovjetskega tipa, temelječih na državni lastnini – tudi teoretični in praktični poskus z uvajanjem **t. i. družbene lastnine in socialističnega samoupravljanja v bivši Jugoslaviji,** ki ga v tem pregledu (zlasti zaradi njegove velike izvirnosti) seveda ne gre preprosto preskočiti, njegov glavni utemeljitelj pa je bil slovenski teoretik **Edvard Kardelj**. Glede na to, da je bil v znanstveni literaturi doslej že zelo obširno analiziran z najrazličnejših vidikov, ga na tem mestu ne bomo ponovno podrobneje teoretično secirali, čeprav bi marsikatero njegovo prakso kazalo vsaj v smiselni obliki vgraditi v iskanja novih poti v ekonomsko učinkovitejšo, socialno

pravičnejšo in družbeno kohezivnejšo družbo. Z gotovostjo je mogoče trditi, da je bil to vsekakor doslej najvišje razvit v praksi preizkušen sistem ekonomske demokracije na ravni podjetij, ki pa se je bolj ali manj sam od sebe zrušil predvsem zaradi šibkega temelja, na katerem je bil zgrajen, tj. ***koncepta družbene lastnine proizvajalnih sredstev***.[103] Družbena lastnina je namreč, za razliko od »kolektivne lastnine«, ki pa je v osnovi še vedno prava »zasebna« lastnina[104], v bistvu ***»nelastnina«*** oziroma ***»nikogaršnja lastnina«***.

Praktični učinki te »lastnine« na socialno pravičnost in notranjo kohezivnost družbe so se sicer v osnovi izkazali kot izjemno pozitivni. Problem, zaradi katerega se je sesul na njej zgrajen družbenoekonomski sistem pa je bila žal njena evidentna ekonomska neučinkovitost, vsaj v pogojih tržne tekme z zasebnolastniškimi družbenoekonomskimi sistemi, kateri pa je bil objektivno izpostavljen. V tem pogledu družbena lastnina očitno ni dovolj »ekonomsko stimulativna«. Njen temeljni problem v tem pogledu pa ni toliko v odsotnosti tekoče podjetniške iniciative, ki jo sicer kolikor toliko dobro »poganja« sistem popolne udeležbe delavcev pri ustvarjenem dobičku (čistem dohodku) podjetij, temveč predvsem v ***popolni odsotnosti podjetniškega naložbenega interesa in iniciative***, ki bi zagotavljala ekonomsko rast in razvoj. Neizdelan sistem dohodkov iz »minulega dela«, prelitega v investicije (bodisi tistih v širitev ali posodabljanje proizvodnje znotraj podjetja bodisi tistih v ustanavljanje novih podjetij), je pogojeval težnjo delavcev po takojšnji razdelitvi celotnega ustvarjenega čistega produkta, medtem ko so bile (in objektivno tudi morale biti) investicije bolj ali manj »politično« izsiljene. Investitorjem se namreč investicije niso nikoli povrnile ne v takšni ne v drugačni obliki, ampak so, denimo, novoustanovljena podjetja takoj postala predmet samoupravljanja izključno njegovih zaposlenih, medtem ko so investitorji popolnoma zgubili kakršnokoli kontrolo nad njimi in razdelitvijo njihovih dohodkov. Investicije in odrekanja tekoči potrošnji se torej preprosto nikomur niso ekonomsko izplačale, zato so morale biti pač bolj ali manj politično diktirane.

Povedano seveda predstavlja le moje osebno mnenje o temeljnem problemu družbene lastnine proizvajalnih sredstev. A kakorkoli že kdo vidi glavne razloge za propad bivšega jugoslovanskega sistema socialističnega samoupravljanja, velja med teoretiki ekonomske demokracije bolj ali manj kot nesporno, da ob vseh socialnih in drugih pozitivnih učinkih žal ni bil optimalno ekonomsko učinkovit. Brez tega pa v današnjih pogojih hude konkurence na globalnem trgu seveda ne more biti dolgoročno sprejemljiv noben družbenoekonomski sistem.

6.2. Različni pogledi na ekonomsko demokracijo danes

Podrobnejši pregled različnih aktualnih sodobnih idej in teoretičnih konceptov ekonomske demokracije, ki jih lahko zasledimo v literaturi, nam dokaj nazorno razkrije glavne vzroke za že omenjeno **precejšnjo »benignost«** vseh teh – čeprav na načelni ravni nesporno dopadljivih – zamisli glede njihovega konkretnega vpliva na spreminjanje družbenoekonomske prakse. Vsaj, kar zadeva njihovo (ne)uporabnost kot neke res izdelane teoretske podlage za morebitne resnejše konkretne posege v obstoječi mezdni kapitalizem in rekonstrukcijo njegovih temeljev v smislu izgrajevanja dejansko nove paradigme družbenoekonomskega sistema. Gre namreč pretežno za ideje, koncepte in modele, ki:

- bodisi ostajajo bolj ali manj le na ravni splošnih »deklaracij« oziroma neoperacionaliziranih vizij ekonomsko pravičnejše družbe, ki se sklicujejo predvsem le na filozofska načela pravičnosti ali na splošne človekove in državljanske pravice brez neke tudi teme-

[103] V politične aspekte jugoslovanskega sistema »samoupravljanja« na ravni lokalnih skupnosti in države (pod kontrolo komunistične partije kot monopolne politične sile) se v tej razpravi ne spuščamo. Govorimo le o ekonomski demokraciji na ravni podjetij kot temeljnih ekonomskih celic družbe.

[104] Vključno z zadružno, ki jo sicer nekateri teoretiki (glej zlasti v tej razpravi predstavljeno ameriško teorijo ekonomske demokracije!) razumejo kot neko povsem novo obliko lastnine, bistveno drugačne od kapitalistične zasebne lastnine. V bistvu pa ta oblika lastnine prinaša le drugačne načine upravljanja njenih lastnikov (zadružnikov) z njo, medtem ko nasproti zaposlenim delavcem – nezadružnikom učinkuje enako kot vsaka druga zasebna lastnina.

ljitejše ekonomske analize in argumentacije, s katero je mogoče ekonomsko demokracijo utemeljiti tudi kot »ekonomsko« pravico ljudi na temelju njihovega lastništva nad človeškim kapitalom podjetij ter hkrati kot novo »ekonomsko priložnost« družbe,

- bodisi so na današnji stopnji družbenega razvoja povsem nerealni, ker zaradi (pre)obremenjenosti s tezo o zasebni lastnini produkcijskih sredstev in trgu kot glavnih »krivcih« za deviantno delovanje obstoječega kapitalizma iščejo možne rešitve izključno le v smeri njunega ukinjanja oziroma vsaj bistvenega omejevanja, pri čemer – ker istočasno večinoma odklanjajo realni socializem – pogosto zaidejo celo v izrazito utopične vode;
- bodisi vizijo ekonomsko demokratične družbe ozko gradijo izključno na ideji zadružništva in kolektivne lastnine ali na maksimalni širitvi notranjega lastništva nad kapitalom oziroma t. i. delavskega delničarstva, ki naj bi v končni posledici privedla do nekakšne personalne integracije dela in kapitala ter s tem tudi do pravične porazdelitve ekonomske moči in bogastva,
- ali pa se – zaradi njihovih dokazano pozitivnih poslovnih učinkov – navdušujejo le za »prostovoljno« širitev različnih oblik organizacijske participacije zaposlenih (soupravljanje, udeležba pri dobičku, delavsko delničarstvo) v okviru nespremenjenega »mezdnega« kapitalizma, pri čemer perspektivno ne vidijo potrebe za kakršnekoli resnejše spremembe samih temeljev tega družbenoekonomskega sistema, kar pomeni, da ekonomsko demokracijo obravnavajo le kot priporočljiv poslovni ukrep za povečanje učinkovitosti obstoječega (v osnovi še vedno tipično mezdnega) kapitalizma[105],

medtem ko razmišljanj v smeri **sistemske izenačitve človeškega in finančnega kapitala ter njunih lastnikov** kot možne »kapitalistične« poti v ekonomsko demokracijo, kakršnega v tem smislu razvijamo v tej razpravi, v glavnem ni zaslediti. Poglejmo si v nadaljevanju nekaj najznačilnejših tovrstnih sodobnih idej, konceptov in modelov ekonomske demokracije, ki pa se, zanimivo, bolj kot v celinsko-evropskem miselnem prostoru (ta je, kot se zdi, ostal povsem ujet v okvire Naphtalijeve »socialdemokratske vizije ekonomske demokracije«) v zadnjih letih pojavljajo predvsem v ameriški družboslovni teoriji. A tudi ta, kot kaže, ne zna in ne zmore več – če abstrahiramo nebistvene nianse posameznih konceptov – resneje preseči okvirov Dahlove »politične« teorije ekonomske demokracije in ideje o »zadružništvu« kot najvišji možni demokratični obliki organiziranosti ekonomske sfere družbe. Ta pregled zajema izključno samo aktualne ideje, ki jih je v literaturi zaslediti v zadnjih letih, torej (že) v 21. stoletju, pri čemer se bomo glede na velik obseg razpoložljive literature s tega področja omejili samo na nekaj »najznačilnejših«.

Konferenca o ekonomski demokraciji oktobra 2012 v ZDA

Avtorji gradiva za **Konferenco o ekonomski demokraciji** (*angl. Economic Democracy Conference*), ki je potekala oktobra 2012 na Madison College v ZDA, so ***namen in vizijo konference*** opredelili takole: »Virusna rast gibanja Occupy in javna podpora le-temu, je dokaz, da obstaja ogromno nezadovoljstva z nepravičnostjo in zlorabami globalnega kapitalizma. Metakorporacije in velike finančne institucije so pokvarile demokracijo v ZDA in številnih drugih državah. Kot odgovor na to se je oblikoval širok spekter naprednih sil, ki se borijo za rešitev naše politične demokracije. Vendar pa reforma te ne bo zadostovala. Ta konferenca o ekonomski demokraciji ni samostojen dogodek, ampak je vpet v dolgoročna prizadevanja, da projiciramo ekonomsko demokracijo kot skupno zahtevo množičnega gibanja za nadomestitev korporacijske plutokracije. Ekonomska demokracija omogoča novo gospodarsko vizijo in prakse, zahtevane s strani članov

[105] V to kategorijo sodijo predvsem teoretična priporočila avtorjev številnih raziskav o poslovnih učinkih posameznih oblik organizacijske participacije zaposlenih (soupravljanje, udeležba pri dobičku, delavsko delničarstvo), ki priporočajo njihovo »prostovoljno« uvajanje v poslovno prakso, podrobneje pa bodo predstavljene v okviru VIII., IX. in X. razdelka te razprave. Te teorije, ki v razvijanju različnih oblik sodobne delavske participacije, kot rečeno, vidijo predvsem le ukrep za izboljšanje poslovne učinkovitosti v okviru nespremenjenega obstoječega kapitalizma, bomo v našem nadaljnjem pregledu v okviru tega poglavja izpustili, ker jih iz navedenih razlogov pač ni mogoče šteti kot neko novo »sistemsko« paradigmo družbenoekonomskega sistema.

gibanja, ki zdaj razumejo, da je potrebna alternativna ekonomska paradigma.« Za uvod k gradivu pa so uporabili naslednji citat iz misli znamenitega teoretika **Noam Chomsky**-a: »Ne morete imeti pomembne politične demokracije brez delujoče ekonomske demokracije. Mislim, da je to na neki ravni, ki jo ljudje razumejo. Treba jo je le pripeljati do zavedanja in zavesti, ker je tik pred površino.«. V tem gradivu tudi navajajo *10 ključnih točk ekonomske demokracije*, s katerimi v bistvu definirajo svoj pogled na vsebino pojma ekonomska demokracija, ki je očitno prav tako precej pod vplivom idej omenjenega teoretika. Teh 10 točk na kratko tudi povzemamo.

- ***Pomen ekonomske demokracije*:** Namen politične demokracije je, da se zagotovi politično opolnomočenje vseh državljanov. Namen ekonomske demokracije pa je zagotoviti ekonomsko moč vseh državljanov in vseh lokalnih skupnosti, da bi preprečili koncentracijo ekonomske moči, ki uničuje politično in ekonomsko moč množic.
- ***Povezanost politične in ekonomske demokracije***: Samo politična demokracija ni mogoča brez ekonomske demokracije. Mega-korporacije, velike finančne institucije in mediji v lasti korporacij so, kot rečeno, pokvarili demokracijo v ZDA in številnih drugih državah. Ker "veliki denar" tako tesno nadzoruje politični proces, reforma le-tega ni dovolj. Namesto tega potrebujemo "ekonomsko" demokracijo, ki ekonomsko pooblašča ljudi in skupnosti. Ta ima potencial, da združuje ljudi glede skupnih zadev, kar nadomešča tiranijo moči korporacij.
- ***Osnovna pravica delavcev*:** Temeljna pravica delavcev je, da posedujejo in upravljajo svoja podjetja ter sprejemajo gospodarske odločitve, ki neposredno vplivajo na njihovo življenje. Bodisi kot mala zasebna podjetja ali zadruge ali celo kot javno upravljane službe morajo lokalne skupnosti in ljudje v njih nujno odločati o svoji prihodnosti. Lokalna gospodarstva s trajnostnim kmetijstvom, ki gojijo zdravo hrano, obnovljive "zelene" industrije, kreditne zadruge, ki ponujajo posojila za lokalno prebivalstvo, so sestavni elementi živahne skupnosti.
- ***Zadruge*:** Zadruge so podjetja prihodnosti, ki temeljijo na načelu en član, en glas. Odkar je odločanje decentralizirano, so državljani postali pooblaščeni, da sami izberejo, kako naj bi delovalo njihovo lokalno gospodarstvo. Zadruge proizvajalcev in potrošnikov bi morale poganjati večino industrije, trgovine, kmetijstva in bančništva. Uspešne zadruge rastejo iz energije in zavezanosti lokalnih prebivalcev. Temelj zadružnega sistema je "koordinirano sodelovanje", v katerem svobodni ljudje z enakimi pravicami in ob medsebojnem spoštovanju delajo skupaj, za skupne potrebe in v vzajemno korist.
- ***Pravično in trajnostno gospodarstvo*:** Srečanje resničnih potreb in kakovost življenja ljudi, ne dobiček, bi moral biti namen gospodarstva. Ekonomska demokracija ponuja jasno in privlačno vizijo pravičnega ter trajnostnega gospodarstva, ki prinaša visoko kakovost življenja za vse – dinamično gospodarstvo ljudi, od ljudi in za ljudi. Z zavrnitvijo profita kot cilja gospodarstva je ta cilj redefiniran tako, da »gospodarstvo izpolnjuje dejanske potrebe ljudi«.
- ***Odpravljanje diskriminacije*:** Ekonomska demokracija je bistvena za premagovanje diskriminacije in socialne izključenosti. Revščina in brezposelnost pitata rasizem, seksizem in jezo proti priseljencem. Ženske, ljudje druge barve, mlade in stare pogosto prizadenejo nižje plače in večja brezposelnost v gospodarski recesiji. Ekonomska neodvisnost je ključnega pomena, da lahko vsakdo v celoti izkoristi svoj potencial kot človeško bitje.
- ***Skrb za lokalno gospodarstvo*:** Preprečiti moramo zunanjo kontrolo nad lokalnim gospodarstvom in odtekanje kapitala. Velike korporacijske verige trgovin in restavracij so odvedle dobičke, ki so jih zaslužile v skupnosti, zunanjim delničarjem. Bančne korporacije uporabljajo lokalne depozite za »casino špekuliranje« na svetovnem kapitalskem trgu. Zunanji posojilojemalci so odnesli tudi preveč sposojenega denarja. Za rast lokalnih prihodkov morajo biti surovine, kmetijski pridelki in drugi produkti posamezne regije obdelani in predelani blizu njihovega izvora. Na ta način izboljšave v tehnologiji in proizvodnji koristijo lokalnemu prebivalstvu vsake regije.
- ***Pravica do smiselne zaposlitve*:** Pravica do smiselne zaposlitve, tj. zaposlitve z »osmišljenim delom« in z zagotovljeno minimalno plačo, je tudi temeljna človekova pravica. Ljudje bi morali pokrivati svoje minimalne potrebe z dohodkom, ki ga zaslužijo od poštenega dela. Toda minimalna plača mora biti nastavljena dovolj visoko, tako da lahko ljudje kupijo,

kar potrebujejo. To, torej izvajanje politike, da se doseže in ohrani polna zaposlenost z uporabo znanja in sposobnosti vsakega delavca, je odgovornost vseh ravni oblasti.

- ***Merjenje življenjskega standarda*:** Kupna moč, tj. sposobnost ljudi za plačilo osnovnih dobrin in storitev, je najbolj neposreden in natančen način za merjenje njihovega življenjskega standarda in resničnega stanja v gospodarstvu. Ljudje morajo imeti občutek, da se njihovo življenje izboljšuje, kar se jim na splošno zdi kot pridobivanje na moči. Kupna moč je predhodnik izboljšanja kakovosti življenjskih pogojev in njegov poglavitni kazalnik. Prevladujoče potrošništvo manipulira z ljudmi z oglaševanjem, ki ustvarja umetne potrebe, tako da kupujejo na kredit in prezrejo okoljski vpliv njihovih nakupov.
- ***Zagotavljanje minimalnih zahtev*:** Pravica do življenja – zagotovljene minimalne zahteve (hrana, oblačila, stanovanje, izobraževanje in zdravstvena nega) za vsakogar – je bistvenega pomena. Ljudje potrebujejo to, da bi uresničili svoje individualne potenciale, se kulturno razvijali in da bi dosegli notranjo izpolnjenost. Brez tega je "iskanje sreče" še vedno nedosegljivo. Osvoboditev vseh ljudi obupa revščine bi morala biti glavna naloga in dolžnost vsakega gospodarstva.

Kot vidimo, gre za zelo široko, predvsem pa zelo načelno in deloma tudi nekonsistentno predstavo o ekonomski demokraciji, ki je v veliki meri odraz tudi specifičnih razmer gospodarskega okolja ZDA. Ko omenjam nekonsistentnost, imam v mislih predvsem dejstvo, da se avtorji po eni strani zavzemajo za polno pravico delavcev, da »samoupravljajo« svoja podjetja, po drugi strani pa so postavljeni »ideali« ekonomske demokracije še vedno, na primer, tudi minimalna plača in druge elementarne delavske pravice, ki za zdaj (tj. v klasičnem mezdnem kapitalizmu) sicer resda še niso povsod zagotovljene, vendar pa naj bi bile v primeru uveljavitve delavske kontrole nad podjetji seveda bolj ali manj samoumevne. Kljub vsemu pa so z zgoraj predstavljenimi »desetimi ključnimi točkami« v grobem vendarle zajeti ***temeljni elementi ideje kot take***. Edina njihova konkretnejša opredelitev »izvedbene strategije« za realizacijo ideje ekonomske demokracije pa so zadruge, ki jih, kot smo že omenili in kot bomo videli v nadaljevanju, postavljajo daleč v ospredje v glavnem vsi vodilni ameriški ideologi ekonomske demokracije[106]. Obstajajo pa seveda tudi radikalnejše teoretske zamisli o ekonomski demokraciji, ki predvidevajo celovitejše »podružbljanje« lastnine proizvajalnih sredstev in na tem temelječo reformo upravljanja lokalnih, regionalnih in državnih ter celo mednarodne skupnosti, vendar žal prav tako ostajajo le na precej načelni ravni.

Manifest za ekonomsko demokracijo in ekološko zdravje

David van Arsdale in drugi (2012) v svojem *Manifestu za ekonomsko demokracijo in ekološko zdravje* uvodoma ugotavljajo, da kapitalizem ne služi več potrebam našega časa in da ne prinaša rezultatov, ki jih ljudje potrebujejo in si jih zaslužijo, temveč ustvarja nevzdržne socialne razmere skrajnega bogastva na eni in skrajne revščine na drugi strani. Kapitalistična proizvodnja za dobiček nas ogroža tudi z globalnim segrevanjem ozračja, širitvijo onesnaženosti okolja in grozečo energetsko krizo. Zdaj je ponavljajoča se nestabilnost kapitalizma (eni temu pravijo »ekonomski cikel«) pahnila svet v drugo svetovno gospodarsko krizo v zadnjih 75 letih. Eden ključnih vzrokov za to nevzdržno stanje pa je ***pomanjkanje resnične demokracije tako v gospodarstvu kot v politiki***. Zato tudi eno od ključnih rešitev vidijo v vzpostavitvi prave (pristne) ekonomske demokracije kot podlage za resnično politično demokracijo. Potrebujemo ekonomsko in politično demokracijo, ki se medsebojno krepita, pravijo.

Izkušnje z realnim socializmom sovjetskega tipa nas učijo, da naloga, ki je pred nami, če želimo uveljaviti potrebne sistemske spremembe, močno presega zgolj izbiro med zasebno in državno lastnino ter med trgi

[106] Poleg nekaterih avtorjev, katerih zamisli o ekonomski demokraciji bodo posebej predstavljene v nadaljevanju, velja kot velikega zagovornika zadružništva posebej omeniti zlasti še J. W. Smitha, ustanovitelja Inštituta za ekonomsko demokracijo (The Institute for Economic Democracy) in avtorja knjig z naslovom Ekonomska demokracija: Velika strategija za svetovni mir in blaginjo (Economic Democracy: A Grand Strategy for World Piece and Prosperity) ter Zadružni kapitalizem (Cooperative Capitalism).

in gospodarskim načrtovanjem. To ni edina možnost. Strateško je treba vzpostaviti resnično demokratično podlago (z reorganizacijo obstoječih podjetij) za takšno kombinacijo lastništva premoženja in razdelitve produkta, ki bo najbolje služila socialnim, kulturnim in ekološkim potrebam našega časa. Potrebne spremembe se morajo torej zgoditi ***znotraj proizvodnje***, tj. znotraj podjetij in drugih institucij (države, šole, gospodinjstev itd.), ki proizvajajo in distribuirajo blago in storitve, od katerih je odvisna družba. Kjerkoli gre za proizvodnjo, morajo delavci postati ***sami svoji šefi in sami svoje uprave***. Vsakdo bi moral v podjetju nastopati v dvojni vlogi, tj. poleg opravljanja svojega dela aktivno sodelovati tudi pri upravljanju in vodenju podjetja. Odločitve, ki so jih nekoč sprejemale uprave zasebnih družb ali državni uradniki – kaj, kako in kje proizvajati ter kako uporabiti prejete prihodke – bi morali v prihodnje (namesto omenjene elite) sprejemati skupaj in demokratično delavci sami, za kar bi jih bilo treba tudi usposobiti z ustreznim izobraževanjem.

Seveda pa se mora demokracija na delovnem mestu prepletati tudi z demokracijo v organih lokalnih, regionalnih in nacionalne skupnosti. Takšna reorganizacija bi dokončno in resnično podredila državo ljudem.The state's revenues (taxes, etc.) would depend on what the workers gave the state out of the revenues of the workers' enterprises. Prihodki države (davki itd.) bi bili odvisni od tega, kaj so delavci dali državi iz prihodkov delavskih podjetij. Instead of capitalists, a small minority, funding and thereby controlling the state, the majority – workers – would finally gain that crucial social position. Financiranje in s tem nadzor nad državo bi s tem s kapitalistov – manjšine prešlo na delavce – večino, ki bi s tem pridobila to ključno družbeno vlogo. When workforce and residential communities decide together how the economy evolves, the results will differ sharply from the results of capitalism.Workers' self-directed enterprises would not pay a few top managers huge salaries and bonuses while most workers' paychecks and benefits stagnate. ne bi plačevala nekaj vrhnjim menedžerjem ogromnih plač in bonusov, medtem ko plače in ugodnosti večine delavcev stagnirajo.Worker-run enterprises sharing democratic decision-making with surrounding communities would not install toxic and dangerous technologies as capitalist enterprises often do to earn more profits. Delavsko vodena podjetja, ki si delijo moč demokratičnega odločanja z lokalnimi in širšimi skupnostmi, ne bi nameščali strupenih in nevarnih tehnologij, kot pogosto storijo kapitalistična podjetja, da zaslužijo več dobička.They would, however, be far more likely to provide daycare, elder care and other supportive services. Veliko bolj verjetno pa bi poskrbela, da se zagotovijo varstvo otrok, nega starejših in druge podporne storitve.For the first time in human history, societies could democratically rethink and re-organize the time they devote to work, play, relationships, and cultural activities. Zagotovo bi namenila veliko pozornost tudi demokratičnemu premisleku o organizaciji časa, ki ga ljudje namenjamo delu, prostemu času in zabavi, kulturnim dejavnostim. Namesto, da se pritožujemo, da nam primanjkuje časa za najbolj pomembne dele našega življenja, bi tako lahko skupaj odločili, da se zmanjša čas dela in da se omogoči več časa za pomembne odnose v naših življenjih.We might thereby overcome the divisions and tensions (often defined in racial, gender, ethnic, religious, and other terms) that capitalism imposes on populations by splitting them into fully employed, partly employed, and contingent laborers, and those excluded from the labor market. Morda bo mogoče s tem preseči tudi razne delitve in napetosti, pogosto pogojene z raso, spolom, etnično in versko pripadnostjo in podobnim. Predvsem pa tiste, ki jih je kapitalizem povzročil z delitvijo populacije na polno zaposlene, delno zaposlene in potencialne delavce ter na tiste, ki so izključeni s trga dela.

5) The Rich Roots Sustaining this ProjectTe zadruge, pravijo avtorji, delijo: a) skupno lastništvo in demokracijo na delovnem mestu;b) ecological commitments to produce sustainable goods and services and create "green jobs", and c) new kinds of communal economic planning, mediated by "anchor institutions" (eg universities, non-profit hospitals), community foundations, development funds, state-owned banks or employee ownership banks etc. Such cooperatives are generating new concepts and kinds of economic development. b) okoljske zaveze za proizvodnjo trajnih dobrin in storitev ter ustvarjanje "zelenih delovnih mest" in c) nove vrste komunalnega gospodarskega načrtovanja, s čimer ustvarjajo nove koncepte ter vrste gospodarskega razvoja, ki potrjujejo perspektivnost nekapitalističnih oblik dela.

Richard D. Wolff

Richard D. Wolff (2014), eden najvidnejših sodobnih ameriških teoretikov ekonomske demokracije, zagovarja ekonomsko demokracijo, ki naj bi temeljila na t. i. WSDE gospodarstvu, pri čemer kratica WSDE označuje ***delavske zadruge*** *(angl. worker coops)* oziroma, kot jih sam imenuje, ***delavska samoupravno vodena podjetja*** *(angl. worker self-directed enterprises – WSDE).* Takšno gospodarstvo po njegovem mnenju izpodriva in nadomešča kapitalizem in posledično prinaša velike spremembe tudi v kulturi, politiki in na številnih drugih področjih družbenega življenja. Kajti družbeni odnosi na splošno so močno pogojeni z družbenimi odnosi tam, kjer ljudje delajo, saj odrasli večji del življenja preživijo prav na delovnem mestu. Predvsem pa naj bi po avtorjevem mnenju prehod s sedanjih hierarhično organiziranih podjetij na WSDE podjetja ponujal ustrezen odgovor na problem neenake izvirne razdelitve dohodkov.

Ključni dejavniki neenake razdelitve prihodka podjetij so (1) glavni delničarji in (2) upravni odbori, ki jih izberejo delničarji za vodenje kapitalistične korporacije na vrhu gospodarske piramide. Ti dve skupini skupaj v bistvu odločata, kako razdeliti dobiček svojih podjetij. Tako gredo veliki tržni deleži teh dobičkov delničarjem v obliki dividend in vodilnim delavcem v obliki visokih nagrad, kar širi dohodkovno neenakost. Ko ti dve skupini zmanjšata povpraševanje po delavcih (na primer s selitvijo proizvodnje v tujino ali z avtomatizacijo), to običajno upočasni ali ustavi rast plač in s tem še dodatno širi dohodkovno neenakost. Zato je treba razmisliti o alternativni obliki organiziranosti podjetij, natančneje o delavskih samoupravnih podjetjih (WSDEs). V takšnih podjetjih ima vsak delavec dva »opisa dela«. Najprej so mu dodeljene delovne naloge v okviru delitve dela v podjetju, po drugi strani pa sodeluje v skupnih demokratičnih odločitvah vseh delavcev o tem, ***kaj, kako in kje proizvajati in kako razdeliti dobiček podjetja***. V WSDEs delavci sestavljajo svoje uprave, odločitve pa sprejemajo v sodelovanju s predstavniki lokalnega okolja in kupci podjetja. Plače delavcev v WSDEs naj bi prav tako imela dva dela. Prvi del so plače za specifično delo vsakega posameznika, ki se lahko razlikujejo in so še vedno odvisne predvsem od ravni usposobljenosti, izobrazbe, potreb podjetja po nosilcih določenega dela in tako naprej. Drugi del skupne plače pa posamezniku pripada na podlagi enakopravne razdelitve dobička podjetja med vse zaposlene, kar prispeva k precej manjši neenakosti v razdelitvi v primerjavi s sedanjo v kapitalističnih korporacijah.

Prenos demokratičnega odločanja v osnovno organizacijo podjetij torej po mnenju avtorja zagotavlja najboljšo možnost za manjše razlike v začetni porazdelitvi dohodkov, kakršna je zdaj značilna za večino družb. Majhen, delni korak v tej smeri predstavlja nemški sistem, ki daje delavcem pomemben vpliv na sestavo uprav ter politiko dividend in menedžerskih plač in ima pozitiven učinek na dohodkovno neenakost. Predvsem pa je mogoče ta cilj doseči z ***uvedbo zadrug (kooperativ),*** ki imajo sicer dolgo zgodovino tako v Združenih državah Amerike kot po vsem svetu. Številni konkretni primeri obstajajo, iz katerih se lahko naučimo lekcije, kako vzpostaviti, upravljati in razvijati WSDE – od majhnih start-up podjetij do velikih konglomeratov, kot je, denimo, Mondragon Cooperative Corporation v Španiji. Prehod na gospodarstvo, kjer bi bilo veliko podjetij organizirano kot WSDE, je pot k zmanjševanju dohodkovne neenakosti in potrebe po raznih oblikah prerazdeljevanja dohodkov, katerim sicer avtor pripisuje vrsto negativnih učinkov.
Ekonomsko demokracijo torej Wolff obravnava predvsem skozi prizmo pravičnejše razdelitve družbenega bogastva in pozitivnih socialnih ter družbeno povezovalnih učinkov, ki naj bi jih prinesla demokratizacija »ekonomske baze« družbe (podjetij), ne pa posebej tudi z vidika večje ekonomske učinkovitosti, s katero se eksplicitno ne ukvarja. Tudi pri tem modelu ekonomske demokracije je poudarek na spremembi lastništva nad kapitalom, in sicer **iz *zasebnega v zadružno obliko kapitala***. Podobno kot avtorji uvodoma predstavljenega »manifesta za ekonomsko demokracijo« (in tudi nekateri že prej omenjeni avtorji, kot npr. Dahl in Ellerman), se torej tudi Wolff sklicuje predvsem na pozitivne izkušnje z že delujočimi oblikami zadružnega podjetništva tako v ZDA kot po svetu, kake druge izdelane zamisli bodočega ***»delavsko-samoupravnega«*** podjetja, za kakršnega se zavzema na deklarativni ravni, pa ne ponuja.

Peter Dolack

Med zagovornike uvajanja zadrug kot temeljne oblike podjetij v sistemu ekonomske demokracije sodi tudi **Peter Dolack** (2014), ki pa hkrati s spremembo lastnine zagovarja tudi ***ukinitev oziroma bistveno omejitev prostega trga***. Tudi on si ne zna predstavljati demokracije brez ekonomske demokracije, ki jo definira takole: »Ekonomska demokracija pomeni, da vsi, ki prispevajo k proizvodnji, zaslužijo delež izkupička – v obliki plač in katerikoli drugi obliki, pri čemer ima vsakdo pravico imeti besedo pri odločanju o tem, kaj se proizvaja, kako se proizvaja in kako se ustvarjeno razdeli, te kolektivne odločitve pa se sprejemajo v okviru širše skupnosti in le v obsegu, ki zadošča za zadovoljitev potreb, s tem, da cene in druge odločitve niso oblikovane zunaj skupnosti ali brez sodelovanja dobaviteljev, distributerjev in kupcev.« Ekonomska demokracija naj bi torej, kot rečeno, temeljila na gospodarstvu, v katerem so podjetja organizirana po načelih zadružništva, se pravi kot oblike sodelovanja in samoupravljanja, ne kot hierarhično organizirane avtoritarne institucije. V zvezi s tem pa meni, da bi se, če bi dopustili prosto tržno tekmovanje med zadrugami, spet znašli pred neravnovesji ekonomske moči, s katerimi imamo opraviti v obstoječem kapitalizmu. Po drugi strani pa se je tudi centralno planiranje gospodarstva z malo ali nič udeležbe lokalne ravni izkazalo kot neprimerno. Zato si gospodarsko načrtovanje znotraj zadružne ekonomije predstavlja kot ***sistem pogajanj med dobavitelji in kupci*** glede določanja cen, obsega proizvodnje, distribucije dohodkov, investicij in vrste drugih ključnih vprašanj v okviru povezanih proizvodnih verig. Tudi ***načrtovanje gospodarskih ukrepov in politik*** v okviru lokalnih in širših skupnosti bi moralo biti organizirano demokratično in potekati od spodaj navzgor, ne obratno, vsem udeležencem načrtovanja pa bi morale biti na razpolago vse potrebne informacije o agregatnem povpraševanju in o drugih ključnih makroekonomskih kazalcih ter zagotovljena strokovna pomoč specializiranih institucij z ustreznimi certifikati. Vlade različnih ravni bi morale pri načrtovanju infrastrukturnih objektov izhajati iz enakih parametrov kot podjetja, z dodatnim pogojem, da bi imeli ljudje na prizadetem območju pravico, da se njihovi glasovi na ustrezen način slišijo v lokalnih političnih organih in v vseh vrstah javnih odborov. Noben zasebni interes tako ne bi mogel biti več, tako kot sedaj, realiziran na račun razgrajevanja skupnosti. Razvoj nacionalnih infrastrukturnih projektov bi bil nadzorovan s pomočjo demokratičnih procesov prek lokalnih in regionalnih organov vseh prizadetih območij.

Družba, kakršna je prikazana v teh zelo grobih potezah, pravi avtor, bi bila družba, v kateri so delovni ljudje – velika večina družbe – prevzeli nadzor nad svojim življenjem. Uresničitev takšne vizije v praksi pa zahteva ogromno ideološkega boja, zakonodajnih sprememb (nove ustave in drugi formalni akti) ter organizacijskega truda. Kajti to seveda ni vizija, ki bi jo kapitalisti prostovoljno sprejeli. A tega se bo slej ko prej treba lotiti. Svoboda in demokracija nista darili, podarjeni od zgoraj. Nikoli tudi nista bili – takšni cilji so vedno zmagali le z bojem in odločnostjo ter s sintezo teorije in prakse.

Takis Fotopoulus

Zanimiv pregled in analizo različnih sodobnih opredelitev ekonomske demokracije, obenem pa tudi svoj izviren lastni model sistema ekonomske demokracije, podaja **Takis Fotopoulus** (2005). Avtor ugotavlja, da se definicije in razumevanje pojma ekonomska demokracija s strani nekaterih *liberalnih, »socialističnih«* in *»zelenih« ekonomistov* v glavnem kažejo kot neustrezne ali partikularne (ali celo oboje), in da se pogosto nagibajo k poudarjanju le enega ali drugega od dveh glavnih vidikov ekonomske moči: lastništva ali nadzora. ***Neoliberalci,*** na primer, enačijo ekonomsko demokracijo z »ljudskim (popularnim) kapitalizmom«, s katerim pa po njegovem mnenju ni mogoče zagotoviti niti demokratičnega lastništva niti nadzora. Kot je pokazal t. i. Thatcherin eksperiment[107] s tem kapitalizmom, močno razširjeno lastništvo delnic samo po sebi ne pomeni tudi manjše koncentracije lastništva in ekonomske moči. Prav tako širše lastništvo delnic

[107] Po Margaret Thatcher, predsednici vlade Združenega kraljestva med letoma 1979 in 1990.

samo po sebi ni povezano z višjo stopnjo demokratičnega nadzora, saj ključne poslovne odločitve še vedno sprejemajo menedžerji in tehnokrati s ciljem ustvarjanja čim večjega dobička. Teoretiki in praktiki ***socialističnega planskega gospodarstva*** *(angl. statism)* običajno opredeljujejo ekonomsko demokracijo v ožjem smislu, in sicer kot sistem, ki institucionalizira minimizacijo socialno-ekonomskih razlik, katere so skladno z marksistično teorijo posledica nepravične porazdelitve zasebne lastnine. To naj bi pomenilo, da bi morala biti država vključena bodisi v procesu prerazporejanja dohodkov prek davkov in sistema socialnega varstva (socialna demokracija) ali v procesu odprave zasebne lastnine nad proizvajalnimi sredstvi (realni socializem). Vendar pa je, kot meni avtor, zasebna lastnina produkcijskih sredstev le en vidik ekonomske moči, zato poskus zmanjševanja njenega vpliva na neenako razdelitev dohodkov ali celo njena odprava ne bi mogla zagotoviti odprave neustreznih razmerij ekonomske moči. Rezultat tega v real-socialistični praksi je bil, da je ekonomsko moč kapitalistične elite zasebnega sektorja tržnih gospodarstev preprosto zamenjala gospodarska moč elite strank, ki nadzorujejo državni sektor v centralno-planskem gospodarstvu. Danes, po propadu »realnega socializma«, je večina samozvanih "socialistov" opustila vse vizije netržne in nekapitalistične družbe ter sprejela vizijo ekonomske demokracije s krepitvijo "civilne družbe" v kontekstu "radikalne" demokracije. Za razliko od tega pa nekateri ***»zeleni ekonomisti«*** opredeljujejo ekonomsko demokracijo z različnimi oblikami »lastništva zaposlenih« in »demokracije na delovnem mestu«. Vendar, ugotavlja avtor, tudi če takšne oblike gospodarske organizacije predpostavljajo demokratični nadzor/lastništvo, je nadzor ozek in pokriva le delavce, ne družbo v celoti. Skupaj z dejstvom, da je v tem tipu ekonomske demokracije še vedno trg tisti, ki na koncu diktira, kaj je treba izdelati in kako, bi to lahko pomenilo, da pravzaprav ne gre za bistveno spremembo v naravi konkurenčnega sistema. Z drugimi besedami, dokler pač sprejemamo za samoumeven sistem tržnega gospodarstva in njegovo logiko "rasti ali umri" *(angl. grow-or-die)* to kljub retoriki osrednjih zelenih ekonomistov proti rasti pomeni v bistvu posredno sprejemanje prav te logike. Taki predlogi zato ne pomenijo odprave nesorazmerij glede ekonomske moči, ampak samo njeno nadaljnjo decentralizacijo. Ne morejo pa hkrati zagotoviti (kot liberalne in socialistične različice ekonomske demokracije) uresničevanja splošnega interesa.

Očitno je torej, ugotavlja avtor, da potrebujemo opredelitev ekonomske demokracije, ki vključuje ***odpravo same ekonomske moči***. Torej, če definiramo politično demokracijo kot *oblast ljudstva (demos) na političnem področju*, kar pomeni, da obstaja politična enakost v smislu enakomerne porazdelitve politične moči, potem je ekonomska demokracija ***oblast demosa na gospodarskem področju,*** ki kaže na obstoj gospodarske enakosti v smislu enakomerne porazdelitve gospodarske moči. Pri tem, seveda, opozarja avtor, govorimo o *demos* in ne o državi, kajti obstoj države pomeni ločitev državljanskega telesa od političnega in gospodarskega procesa. ***Ekonomska demokracija*** se torej nanaša na družbeni sistem, ki institucionalizira integracijo družbe in gospodarstva in jo lahko opredelimo kot *gospodarsko strukturo* in *proces,* ki skozi neposredno udeležbo državljanov v fazi sprejemanja in izvajanja ekonomskih odločitev zagotavlja enako porazdelitev gospodarske moči med državljani. To pomeni, da na koncu, demos nadzoruje gospodarski proces, in sicer znotraj institucionalnega okvira ***t. i. demotic lastništva nad proizvajalnimi sredstvi***, ki ga avtor razume kot neko specifično obliko družbene lastnine.

Na teh izhodiščih, kot rečeno, razvije tudi povsem ***izviren model celovitega sistema ekonomske demokracije,*** ki zajema tako politično kot ekonomsko sfero (ti dve sta v tem modelu med seboj združeni), temelji pa na neposrednem odločanju državljanov na vseh ravneh družbene organizacije. Temeljno gospodarsko in politično enoto družbe naj bi predstavljal posamezen *demos*, katerega velikost naj bi bila pogojena predvsem z razpoložljivimi ekonomskimi viri in možnostjo neposrednega odločanja državljanov. Po eni naj bi bil dovolj velik, da bi lahko predstavljal zaokroženo samostojno gospodarstvo, po drugi strani pa ne tako velik, da bi bilo objektivno onemogočeno neposredno odločanje državljanov. Nekatera večja mesta, kot pravi avtor, so v tem smislu že prevelika in bi jih bilo treba decentralizirati. Demos bi bil lastnik vseh produkcijskih sredstev, o vseh makroekonomskih vprašanjih (skupna raven proizvodnje, porabe in naložb, plačni sistem prosti

čas, tehnologije, ki se uporabljajo itd.) pa naj bi kolektivno odločali državljani neposredno na svojih skupščinah (angl. »face-to-face assemblies«). Glede urejanja širših ekonomskih vprašanj, zlasti glede porazdelitve virov, bi se demosi povezovali v (prav tako demokratično upravljane) konfederacije. Mikro ekonomske odločitve naj bi bile v pristojnosti posameznih proizvodnih enot, sprejemale pa naj bi se prav tako na skupščinah zaposlenih. Takšna ekonomska demokracija naj bi seveda zahtevala tudi nov tip podjetja, to je *t. i. demotic podjetje,* temelječe na *demotic lastništvu*. Ta vrsta lastništva po mnenju avtorja vodi do politizacije gospodarstva in do realne sinteze gospodarstva in politike – sinteze, ki jo je mogoče doseči samo v institucionalnem okviru odprte demokracije. Ta okvir, po definiciji izključuje kakršno koli ločitev lastništva od nadzora in zagotavlja opravljanje splošnega interesa. Cilj proizvodnje ni rast, ampak zadovoljevanje osnovnih potreb demos, lahko pa tudi tistih, ki sicer niso osnovne potrebe, vendar zanje člani demos izražajo željo in so zanje pripravljeni delati tudi več. Skupščine zaposlenih v podjetjih naj bi, skupaj s skupščinami državljanov, in z jasno opredeljenimi pristojnostmi in funkcijami, predstavljale jedro vključujoče demokracije.

Za razliko od drugih definicij ekonomske demokracije, naj bi šlo po mnenju avtorja pri tem modelu za izrecno ***zanikanje ekonomske moči*** in za ***vzpostavitev dejanske avtoritete ljudi na gospodarskem področju***. Sprejemanje in izvajanje tako makroekonomskih odločitev kot odločitev posameznih državljanov se, kot ugotavlja avtor, v tem modelu uresničuje s kombinacijo demokratičnega načrtovanja in umetnega "trga". Sistem je sestavljen iz dveh osnovnih elementov:

- element načrtovanja, ki vključuje vzpostavitev procesa pridobivanja povratnih informacij in demokratičnega načrtovanja med skupščinami na delovnem mestu, demotic skupščinami in konfederalno skupščino;
- element "trga", ki vključuje ustvarjanje umetnega "trga", kateri bo zagotavljal resnično svobodo izbire, ne da bi nastale škodljive posledice, povezane s "pravimi" trgi.

Avtor sam zato kot glavno značilnost predlaganega modela, ki se razlikuje tudi od »socialističnih« modelov načrtovanja, označuje dejstvo, da model predpostavlja ***»gospodarstvo brez državljanstva, brez denarja in brez trga,*** kar izključuje zasebno akumulacijo bogastva in institucionalizacijo privilegijev za nekatere dele družbe, ne da bi se morali sklicevati na mitsko pomanjkanje stanja obilja ali bi bilo treba žrtvovati svobodo izbire«. Mi pa za zaključek predstavitve tega modela lahko dodamo le ugotovitev, da gre očitno za enega od tistih (bolj ali manj utopičnih) modelov, ki kažejo na že omenjeno hudo (pre)obremenjenost sodobne družboslovne teorije s tezo o zasebni lastnini produkcijskih sredstev in trgu kot glavnih »krivcih« za deviantno delovanje obstoječega kapitalizma.

Gary Engler

Gary Engler (2014) ekonomsko demokracijo vidi kot alternativo kapitalizmu na splošno (ne samo obstoječemu), tj. kot nov družbenoekonomski sistem, ki ne bo več kapitalizem. Kot osnovno razvojno vprašanje si zato postavlja »kako se znebiti kapitalizma?« Če želimo pravično in trajnostno gospodarstvo, je treba po njegovem mnenju zrušiti kapitalizem in ustvariti dejansko ekonomsko demokracijo, ki jo avtor razume kot »pravico vseh do glasovanja in enakega glasu pri sprejemanju odločitev v njihovih ekonomskih skupnostih«, to je predvsem v podjetjih, pa tudi v lokalnih in širših skupnostih. Ko bodo imeli vsi enako pravico pri odločanju, bo delovanje gospodarstva motivirano s splošnim počutjem ljudi, ne z zasebnim dobičkom. Ekonomska demokracija pomeni odpravo razkoraka med delavci in lastniki ***s spreminjanjem vseh v lastnike***. Kjerkoli imamo opravka z »družbenim delom«, mora biti uveljavljeno tudi demokratično upravljanje podjetij. V zvezi s tem pravi: »Predstavljajte si podjetja, ki jih v njihovem lastnem interesu demokratično vodijo delavci skupaj z lokalnimi, regionalnimi, nacionalnimi ali mednarodnimi vladami; podjetja, katerih naloga je spodbujati skupno dobro, ne pa ozke lastne interese bogatih delničarjev; podjetja, ki nimajo več spodbude, da se uniči planet, ampak se raje soočajo s plačevanjem realnih kazni za škodovanje okolju.« Čeprav se zdi zaenkrat vse to nerealno, pa je kapitalizem po njegovem mnenju že ustvaril objektivne pogoje, ki omogočajo prehod v dejansko ekonomsko demokracijo. Zavzema se za zakonodajo, ki bo omejevala zase-

bno lastnino na tisto, kar je res zasebno, ne daje pa posameznikom individualne moči nad drugimi. Lahko bi ustvarili ***sistem družbene lastnine s številnimi demokratičnimi lastniškimi skupnostmi***. Če bi dosegli tri stvari, in sicer 1) zamenjavo lastništva pravnih oseb (korporacijske lastnine) z družbenim lastništvom, 2) zamenjavo kapitalskih upravičenj z enakimi človeškimi pravicami in 3) zamenjavo odnosa gospodar-hlapec z demokracijo na delovnem mestu, potem sistem, ki žene podjetja v lov za dobičkom ne glede na posledice, ne bi več obstajal. Kapitalizem in trajnost, imamo lahko oboje hkrati? Ne, vendar pa, pravi avtor, obstaja veliko boljša alternativa: ekonomska demokracija, sistem, ki bo ponujal pristne zaposlitve, ravnovesje med delom in zasebnim življenjem, vsakomur pravičen delež moči in zdravo okolje. To pa je bistveno za dobro življenje.

Gre torej za precej »radikalno« idejo ekonomske demokracije kot alternative obstoječemu kapitalizmu, ki v osnovi prav tako kot večina drugih, temelji na predpostavki ukinitve zasebne lastnine nad produkcijskimi sredstvi. Hkrati pa seveda tudi za tipičen primer zamisli, ki ostaja na le povsem načelni ravni in ne ponuja nobenih konkretnejših izvedbenih zamisli.

Nadia Johanisova in Stephan Wolf

Avtorja **Nadia Johanisova** in **Stephan Wolf** (2012) na splošno ugotavljata, da sta danes – za razliko od politične demokracije in njenih poskusov pri nadzoru moči v javnem sektorju – koncentracija ekonomske moči in njen »protistrup«, tj. koncept ekonomske demokracije, deležna veliko manj pozornosti. V zvezi s tem ugotavljata tudi, da se je pojem ekonomska demokracija doslej povezoval v glavnem le z demokratičnim upravljanjem in udeležbo delavcev v različnih vrstah podjetij. Zato skušata razširiti razpravo o ekonomski demokraciji tudi na makro raven, in sicer predvsem v povezavi z vizijo ***zagotavljanja trajnostnega razvoja*** in ***idejami t. i. gibanja degrowth***, kar označujeta kot »veliko zgodbo« našega časa. Ekonomska teorija zadnjih tridesetih let, ki strogo zagovarja model »svobodnega trga«, je namreč skoraj povsem prezrla problem izjemne koncentracije ekonomske moči (zlasti v multinacionalkah) in njegovih posledic za trajnostni razvoj. Trdi, da ta model sicer res lahko povzroča koncentracijo ekonomske moči, vendar pa tudi spodbuja gospodarsko iniciativo in optimalno gospodarsko rast. Toda strategija nenehne ekonomske rasti postaja glede na omejenost naravnih virov vse bolj vprašljiva. Zato je vse bolj aktualno »gibanje degrowth«, ki je izrecno usmerjeno v spreminjanje sedanjih institucij, miselnosti in infrastruktur z namenom utreti pot »trajnostnemu degrowth gospodarstvu«, torej gospodarstvu, ki ne bo več odvisno od gospodarske rasti kot »sine qua non pogoj svojega obstoja«. V takem gospodarstvu, ki bi zmanjšalo in sčasoma stabiliziralo hitrost uporabe virov, bi se prihodki in dobički verjetno zmanjšali, zato je pred nami izziv, kako doseči »gladek pristanek«, obenem pa ohraniti in krepiti demokracijo na vseh ravneh. Ključno vprašanje, ki si ga zastavljata avtorja, je torej: katere oblike »globoke« demokracije omogočajo in pospešujejo trajnostni razvoj v smeri »degrowth gospodarstva«?

V zvezi s tem avtorja najprej ponudita razširjeno definicijo ekonomske demokracije, ki jo sama imenujeta ***»degrowth ekonomska demokracija«.*** Ta je opredeljena kot *»sistem zavor in protiuteži (koncentrirani) ekonomski moči in podpora pravici državljanov, da aktivno sodelujejo v gospodarstvu, ne glede na socialni status, raso, spol itd.«* Na tej podlagi pa posebej izpostavita zlasti šest različnih možnih vidikov oziroma sklopov ukrepov za razvijanje takšne ekonomske demokracije in tudi podrobneje predstavita poglede na njihove možne posledice za vizijo trajnostnega, pravičnega in »degrowth« družbenoekonomskega razvoja. Naj jih na tem mestu le naštejemo, kajti njihova podrobnejša predstavitev bi vsekakor presegla začrtane vsebinske okvire te razprave. To so: **1)** mednarodno usklajena dodatna regulacija – namesto sedanje deregulacije – določenih tržnih mehanizmov in podjetniških dejavnosti, namenjena prvenstveno razbijanju ekonomske moči sodobnih multinacionalk in spreminjanju sedanje paradigme prostega trga, kot npr. ekološka obdavčitev, skrajševanje delovnega časa, določene omejitve sedanje popolne svobode mednarodne trgovine itd.; **2)** moralna, politična in praktična podpora socialnemu podjetništvu, kar je lahko pomembna veja iskanj pri nadaljnjem razvoju ekonomske demokracije; **3)** boj

proti razbohotenim procesom »ustvarjanja fiktivnega denarja« v bančnem sektorju, ki je pogosto prezrt vidik onemogočanja razvoja »degrowth ekonomske demokracije«, čeprav ravno to v največji meri omogoča in pospešuje sporno koncentracijo ekonomske moči in težnjo k nenehni gospodarski rasti; **4)** oživitev in novo ustanavljanje (zlasti v zvezi z uporabo javnih dobrin) različnih »komun«, v katerih imajo vsi člani konkretnih lokalnih, rodbinskih ali drugih skupnosti enake pravice in odgovornosti pri gospodarjenju; **5)** postopno prerazporejanje ekonomskega kolača tako v smislu dohodkov kot produkcijskih sredstev (npr. prek zemljiških reform, uvajanja že omenjenih komunalnih in zadružnih oblik gospodarjenja itd.), ki bo različnim slojem prebivalstva v bodoče zagotovilo enakopravnejše pogoje za vključevanje v gospodarsko dejavnost, kajti v nasprotnem se bodo – če bo gospodarstvo prenehalo rasti – ohranila tudi sedanja nesprejemljiva razmerja ekonomske moči; **6)** afirmacija »ekonomske svobode« v smislu idej indijskega misleca Vandane Shiva, ki dopušča popolno svobodo posameznika glede izbire produkcijskih in potrošniških načinov zadovoljevanja svojih potreb, in to popolnoma neobremenjeno s sedanjimi vzorci, kar omogoča širši razmah najrazličnejših (lahko tudi neprofitnih) produkcijskih in potrošnikih pristopov v smeri osmišljanja človekovega dela in uveljavljanja etične potrošnje.

Avtorja torej ponujata zelo širok, predvsem pa razmeroma svež pogled (tj. pogled z zornega kota »degrowth« ekonomije) na fenomen ekonomske demokracije. Pri tem pa tudi sama poudarjata, da gre le za poskus **»oranja ledine«** pri proučevanju ekonomske demokracije v luči njenih povezav z aktualno idejo »degrowth gospodarstva«. Za širitev in operacionalizacijo ponujenega koncepta in njegovih pojavnih oblik pa bo, kot pravita, potrebno še več, po možnosti tudi interdisciplinarne znanstvene diskusije.

6.3. Sklepne ugotovitve

Če v gornjem pregledu nismo morda (zaradi praktično »neobvladljivega« obsega razpoložljive strokovne literature) nehote spregledali katerega od relevantnih sodobnih konceptov ekonomske demokracije, potem vsekakor stoji naša – že v uvodu k tej razpravi navedena, kasneje pa večkrat ponovljena – ugotovitev o skrb zbujajoči **»popolni brezidejnosti, nemoči in benignosti«** sodobne družboslovne znanosti glede sugeriranja kakršnihkoli morebitnih praktično uporabnih načinov za temeljitejšo rekonstrukcijo obstoječega mezdnokapitalističnega družbenoekonomskega sistema. Noben od predstavljenih konceptov v tem smislu namreč ne ponuja prav nič oprijemljivega in konkretno uporabnega za zgoraj, tj. v poglavju III/5 predstavljeno **t. i. drugo fazo razvoja ekonomske demokracije,** ki pa bo perspektivno gledano brez dvoma nujna. Če ponovimo, gre pri tem za potrebo po popolni rekonstrukciji temeljnih institucij obstoječega mezdnega kapitalizma, kot so kapital, kapitalistično podjetje, mezdno delovno razmerje in model faktorske razdelitve produkta. Kakšne naj bi bile načeloma te spremembe, smo pojasnili v poglavju III/5. Brez tega pa objektivno pač ne bo mogoče odpraviti **»neenakosti«** kot elementarne negativne posledice obstoječega kapitalizma, ki jo danes kot táko (k sreči vendarle že) priznava tudi akademska ekonomska teorija (glej zlasti poglavje I/1)

Vsi zgoraj ponujeni koncepti – če pri tem odmislimo nekatere povsem načelne (zgolj deklarativne) in bolj ali manj utopične manifeste – bi v bistvu lahko prinesli zgolj neko **dodatno demokratizacijo** ekonomske sfere družbe izključno znotraj obstoječih okvirov veljavnega mezdnokapitalističnega sistema. V najboljšem primeru gre torej lahko zgolj za določene demokratične popravke in izboljšave, za katere je v teh okvirih sicer brez dvoma res še precej prostora, vendar pa v končni posledici žal ne morejo privesti do spremembe same **(objektivno nedemokratične) narave tega sistema**. Prav nobeden od teh konceptov pa ne kaže morebitne »realne« poti v neko dejansko novo, že v temelju zares »ekonomsko demokratično« zasnovano paradigmo družbenoekonomskega sistema, ki bi lahko samodejno, torej brez takšnih ali drugačnih arbitrarnih redistributivnih (naknadno prerazdelitvenih) mehanizmov in nujnih cikličnih globokih intervencijskih posegov države v njegovo delovanje, zagotavljal socialno pravičnejšo ter kohezivnejšo, obenem pa tudi ekonomsko učinkovitejšo trajnostno naravnano družbo. Pri tem seveda izhajamo iz stališča, da tega ideala – kljub še tako visoki stopnji razvitosti socialnega dialoga in dru-

gih demokratičnih praks – preprosto (niti teoretično) ni mogoče doseči v okvirih **klasičnega »mezdnega« odnosa** med delodajalci in delojemalci, v katerem je ena stranka v končni posledici vedno »eksistenčno« odvisna od druge in s tem v objektivno podrejenem sistemskem položaju. Iz takšnega odnosa tudi še tako poštena in dobronamerna ekonomska in pravna teorija ne moreta skonstruirati čudeža v obliki prave in dejansko celovite ekonomske demokracije. Ne obstaja namreč ne pravni ne ekonomski mehanizem, ki bi lahko izničil omenjeno **»izhodiščno neenakost«**, katera je mezdnemu družbenoekonomskemu odnosu pač objektivno imanentna. Mezdni kapitalizem zato že po svoji naravi preprosto ne more nikoli postati ekonomsko zares »demokratičen« družbenoekonomski sistem. Če in dokler torej ne bo prišlo do dejanske **demokratizacije »ekonomske baze družbe«** v smislu »osvoboditve dela« iz sedanjega ekonomsko in pravno podrejenega (mezdnega) položaja, se pravi do sistemske vzpostavitve vsestransko enakopravnega temeljnega družbenoekonomskega razmerja med lastniki dveh ključnih produkcijskih dejavnikov – kapitala in dela oziroma človeškega kapitala, so seveda vse sanje o neki »pravi« ekonomski demokraciji kot novi paradigmi družbenoekonomskega sistema res lahko le sanje.

Pred tem izzivom pa sta, kot se zdi, zaenkrat povsem nemočno obtičali tako evropska **»socialdemokratska«** kot ameriška **»zadružniška«** vizija bodočega razvoja ekonomske demokracije, enako pa velja tudi za nekatera novejša zgoraj omejena iskanja v okviru vizije **»degrowth« ekonomske demokracije**. Nobena od teh vizij žal ne preseže okvirov obstoječega mezdnega kapitalizma, ki tako zaradi svoje domnevne ekonomske superiornosti v primerjavi s socializmom tudi v teoriji ostaja še vedno »nedotakljiv«. Ostajajo torej v okvirih, ki smo jih v poglavju III/5 pogojno poimenovali **»prva faza razvoja ekonomske demokracije«**. Dolgoročnejših vizij razvoja ekonomske demokracije v smeri vzpostavitve alternativnega, a v osnovi še vedno kapitalističnega družbenoekonomskega sistema pa – razen konkretnega poskusa, s katerim se v to smer trudimo v okviru te razprave – za zdaj žal ni zaslediti. Glavno gonilo razvoja sodobnih oblik delavske participacije (soupravljanje, udeležba pri dobičku in širše notranje lastništvo) v praksi, ki pa so lahko, kot rečeno, šele zametek neke prave »sistemske« ekonomske demokracije, tako – veliko bolj kot vse zgoraj predstavljene teoretične vizije s tega področja – v tem trenutku predstavljajo predvsem številne (separatne) **empirične raziskave o pozitivnih ekonomskih učinkih omenjenih oblik participacije**. Bolj ali manj edina vizija, ki v tem trenutku še poganja nadaljnji razvoj tovrstnih demokratičnih praks, je torej, kot po mojem mnenju povsem pravilno v svoji analizi ugotavlja tudi Bakovnikova (2012: 3-6), kako s pomočjo razvoja teh praks – vendar pa strogo znotraj okvirov, ki jih še dopušča mezdni družbenoekonomski odnos, oziroma ki ne posegajo v ta odnos in ga tudi v ničemer ne ogrožajo – izboljšati ekonomsko učinkovitost obstoječega družbenoekonomskega sistema. Vendar pa ta vizija seveda ne ponuja prav nikakršnih realnih obetov za morebitno učinkovito odpravo (ne samo omilitev) neutemeljene neenakosti in drugih nakopičenih ekonomskih, socialnih in okoljskih problemov, ki jih pač objektivno že samodejno »proizvaja in generira« ta oblika kapitalizma in ki smo jih obširneje analizirali v uvodnem delu te razprave. Ali, če ponovimo: samo z razvojem različnih oblik delavske participacije brez spremembe tudi sistemskih temeljev obstoječega kapitalizma je kakršenkoli »ekonomsko demokratičen« tržni družbenoekonomski sistem objektivno nedosegljiv cilj. Nobena od zgoraj obravnavanih teoretičnih vizij ekonomske demokracije pa žal – ob vsej kritičnosti do deviantnih posledic delovanja obstoječega kapitalizma – ne ponuja nekih oprijemljivih, obenem pa vsaj kolikor toliko realističnih predlogov za spremembo njegovih temeljev. Skratka, vse te vizije so si bolj ali manj enotne v tem, zakaj bi bile nujno potrebne korenite sistemske spremembe obstoječega kapitalizma in kakšen naj bi bil njihov končni cilj, zelo šibke ali celo povsem benigne pa so pri iskanju konkretnih poti za dosego tega cilja. Osnovni problem pa je po mojem trdnem prepričanju, kot že rečeno, predvsem v povsem **zgrešenih diagnozah bistva problema tega kapitalizma**, ki ga večina avtorjev žal še vedno išče predvsem v zasebni lastnini in tržnem sistemu. To je tudi razlog, zaradi katerega so, kot je zelo nazorno razvidno iz gornjega pregleda, vsa konkretnejša iskanja, kolikor jih pač sploh je, usmerjena pretežno v razvijanje takšne ali drugačne oblike zadružništva, ki naj bi bilo idealen

vzorec za bodoče »samoupravno« gospodarstvo, ali pa v smer maksimalne širitve delavskega delničarstva.

Edini, v tem smislu vendarle – vsaj načelno – obetavnejši so po mojem mnenju **nekateri teoretični nastavki** za oblikovanje bodoče celovitejše teorije ekonomske demokracije kot nove paradigme družbenoekonomskega sistema, ki smo jih v gornjem pregledu lahko opazili pri D. Ellermanu in pri M. Blairovi. Čeprav jih avtorja žal nista razvila do konca, naj jih na tem mestu še enkrat izpostavim. Konkretno imam v mislih predvsem dva, in sicer:

- Ellermanovo ugotovitev, da problem kapitalizma ni zasebna lastnina (in tudi tržnega sistema ne problematizira), temveč **»najemno (mezdno) razmerje«** oziroma najemna delovna pogodba;
- stališče Blairove, da je »človeški kapital« danes najmanj enako, če ne celo pomembnejši proizvodni input kot fizični kapital in da lastništvo nad tem kapitalom zato predstavlja v bistvu enako močno podlago za **priznanje ustreznih korporacijskih pravic tudi delavcem** (udeležba pri upravljanju in pri delitvi ustvarjenega dobička) kot lastništvo nad fizičnim kapitalom.

To sta hkrati, kot smo lahko videli iz naše dosedanje razprave, tudi dve izmed temeljnih iztočnic, na katerih sloni koncept (II. faze razvoja) ekonomske demokracije kot nove paradigme kapitalizma, kakršnega razvijamo v tej razpravi. Velik del te razprave je zato namenjen med drugim prav podrobnejši dodatni analizi in utemeljevanju teh dveh iztočnic še z različnih drugih zornih kotov.

IV. Materialne in nematerialne oblike kapitala kot podlaga za korporacijsko upravljanje in udeležbo pri dobičku

1. Splošno o vsebini pojma »kapital(i)«

1.1. Različni vidiki proučevanja

V sodobnem družboslovju se pojem »kapital« raziskuje z zelo različnih vidikov, zato ima tako v teoriji kot v vsakodnevni praksi tudi zelo različne pomene. Pridevnikov, s katerimi se označujejo **različne »vrste« kapitala oz. kapitalov** (npr. ekonomski, socialni, kulturni, finančni, intelektualni, človeški, strukturni, … pa celo politični, naravni, izobraževalni, informacijski itd.), ter s tem povezanih definicij in kategorizacij je danes neštetо. Zato je navidez tudi izjemno težko najti skupni imenovalec, ki bi lahko predstavljal neko splošno definicijo tega pojma. Posebej še, če se zavedamo, da ima na področju družboslovja praktično vsaka teza tudi svojo antitezo, vsaka teorija pa svojo antiteorijo. Povsem neznanstveno bi bilo torej trditi, da je (bila) prava vsebina pojma kapital v znanosti že (in to za vselej) razjasnjena in opredeljena. Funkcija znanosti ni produkcija absolutnih resnic, ampak stalno prevpraševanje resnice. Njeno metodološko jedro ni vera, ampak dvom.

Kaj je torej kapital in kako se ta koncept lahko uporablja za namene interdisciplinarnih raziskav? Razjasnjevanje tega vprašanja je, kot ugotavlja Svendsen (2001: 1), nujna naloga mednarodne družboslovne znanosti, ki zdaj operira z množico omenjenih različnih oblik kapitala. Vse bolj se kaže potreba po vzpostavitvi nekega splošnega okvira za interdisciplinarno raziskovanje koncepta kapitala, s katerim bodo na tem področju presežene bolj ali manj umetne razlike med ekonomijo in drugimi družbenimi vedami.

Res pa je, da ima **izvirni pojem kapital nedvomno svoj domicil v ekonomiji**, medtem ko so ga začele druge družboslovne vede proučevati in uporabljati šele v novejšem času. To pa seveda ne pomeni, da so si povsem na novo »izmislile« neke nove vrste kapitala, ampak so pri proučevanju tega fenomena kajpak izhajale iz klasične ekonomske definicije kapitala ter jo s svojimi spoznanji le vsebinsko dopolnjevale in širile.

1.2. Tradicionalno razumevanje kapitala (in kapitalizma)

1.2.1. Izvor besede in kategorizacija temeljnih dejavnikov proizvodnje

»Beseda kapital se začne širše uporabljati v srednjem veku, ko je označevala glavnico (etimološko beseda »capitale« izvira iz latinske besede caput; glava), količino denarja, ki prinaša obresti. Na začetku je beseda kapital oziroma kapitalist – človek, ki se ukvarja z denarjem oz. trgovanjem – veljala za označevanje pohlepa in prevar. Cerkev kot osrednja družbena institucija je s svojim teološkim pogledom pridobivanje denarja oziroma ustvarjanje dobička povezala z občutkom krivde in tako ustvarjala negativen odnos do materialnega bogastva. Padec cerkvene moči se začne s protestantizmom, ki je razkril cerkveno dvoličnost, pozneje pa prizadevanje za bogastvo postane sprejemljivo tudi z vidika religije.« (Hosta, 2003: 3).

Klasična politična ekonomija tradicionalno deli temeljne dejavnike proizvodnje oziroma produkcijske dejavnike[108] v tri kategorije: **zemlja (in drugi naravni**

[108] »Proizvodni dejavniki so vse stvari (inputi), katerih storitve so potrebne za proizvodnjo dobrin, oziroma ki pozitivno prispevajo h končnemu produktu. Glede na dohodke, ki jih njihovi lastniki prejmejo v procesu razdelitve, jih ločimo na: delo (dohodek je plača), kapital (dohodek je dobiček) in zemljo (dohodek je renta). Glede na vlogo v produkcijskem procesu pa jih ločimo na: delo, predmete dela (surovine, materiali, polizdelki – v celoti se porabijo) in delovna sredstva (stroji, naprave – postopoma se obrabljajo).« (Bradač, 2010: 14) Milost (2007: 29) pa k tem prvinam poslovnega procesa dodaja še storitve.

viri), delo in kapital. Prva dva sta primarna dejavnika, tretji (kapital) pa izvedeni dejavnik proizvodnje, in sicer zato, ker ga je treba predhodno šele proizvesti. Skladno s tem je že Adam Smith (1723-1790), utemeljitelj klasične politične ekonomije, zasnoval (Škrbec, 2003: 5) »teorijo razdelitve, po kateri naj bi bili tisti, ki so svoje dejavnike proizvodnje vključili v produkcijski proces, ustrezno udeleženi tudi pri razdelitvi ustvarjenih dohodkov, pri čemer naj bi **mezde** (oziroma plače) predstavljale nagrado za delo, **dobiček** nagrado za vloženi kapital oz. tveganje in podjetništvo, **renta** pa nagrado za zemljiške lastnike. Pri razlagi te razdelitve Smith izhaja iz takratne, že dokaj jasno profilirane razredne strukture družbe (delavci, zemljiški lastniki in kapitalisti).«[109] V zvezi s tem je Smith (2010: 66) zapisal naslednje: »Plača, dobiček in renta so trije prvotni viri vsega dohodka, kakor tudi menjalne vrednosti. Navsezadnje vsak drug dohodek izhaja iz enega od teh treh virov.« Brščič (2010: 666) pa ugotavlja: »V razmerah primitivne družbe so produkcijski stroški povezani z delom, v tržni družbi pa je treba poplačati tudi kapital in zemljo, ali – kot pravi Smith – "menjalna vednost vsakega izdelka posebej razpade na enega, dva ali kar na vse tri dele." … Tržna družba po izvedenih procesih akumulacije kapitala in pozasebljenja zemlje uporablja večfaktorsko produkcijsko funkcijo (delo, kapital, zemlja), ki se bistveno razlikuje od enofaktorske (delo) v razmerah primitivne družbe«.

1.2.2. Prvotna akumulacija kapitala

Seveda je bil eden ključnih predmetov proučevanja klasičnih ekonomistov in tudi marksističnih filozofov med drugim tudi **poreklo kapitala** oziroma **t. i. prvotna akumulacija kapitala**. Osrednje vprašanje je bilo, kako je zgodovinsko prišlo do tega, da je majhen odstotek populacije pridobil ogromno bogastvo, ki ga je lahko investiral v sredstva za proizvodnjo in druge produkcijske vire, potrebne za začetek kapitalistične proizvodnje, katera zaposluje ljudi in ustvarja dobiček, medtem ko se je pretežni del populacije znašel v položaju, ko se lahko preživlja le tako, da prodaja svoje delo za mezdo. Prvotna akumulacija kapitala namreč ni rezultat kapitalizma (akumulacija kapitala v kapitalizmu je ena od njegovih značilnosti), ampak je njegova predpostavka in izhodiščna točka.[110] Od kod torej »začetni« kapital za kapitalistično proizvodnjo? Pogledi različnih teoretikov na to vprašanje se med seboj precej razlikujejo, skozi te razlike pa se zrcalijo tudi bistvene razlike v samem razumevanju vsebine pojma kapital in njegove družbene vloge.

Adam Smith (po Diklić, 2009), denimo, proces prvotne akumulacije kapitala razlaga kot miroljuben tržni proces, ki se je odvijal brez vmešavanja države. Pojasnjuje ga z večjo sposobnostjo in predvsem pridnostjo ter požrtvovalnostjo nekaterih, ki so se bili pripravljeni mučiti s pridobivanjem bogastva, za razliko od drugih, ki tega niso bili pripravljeni in so zato sčasoma prišli v položaj, ko morajo za preživetje delati za mezdo. Njegov sodobnik **James Stewart** in drugi ekonomisti so trdili nasprotno, tj. da je imela država ključno vlogo v tem procesu, in sicer s tem, da je obvladovala oz. držala pod kontrolo inštrumente nasilja, s čimer je omogočila, da se proces prvotne akumulacije kapitala sploh odvije. (ibidem) Prav vprašanje vloge države, ki lahko s svojo zakonodajo in aparatom prisile določene družbene spremembe bodisi bistveno pospešuje bodisi močno zavira, pa je bilo (in ostaja) vsekakor eno ključnih vprašanj usmerjanja družbenega razvoja. To vprašanje je zagotovo v celoti aktualno še danes, ko se postavlja vprašanje, ali je (še vedno) ve-

[109] V 17. stoletju, ko je svoja dela ustvarjal predhodnik klasične politične ekonomije William Petty (1623-1687), kapital kot proizvodni dejavnik še ni imel ključne vloge. »17. stoletje je doba manufakture (rokodelstva). V tistem času je bil največji kapital znanje. Kapitalizma v proizvodnji ni bilo, pojavlja pa se že v trgovini.« (Majerič, 2011: 1) Tudi Adam Smith (približno 100 let kasneje) je sicer v glavnem ustvarjal še pred prvo industrijsko revolucijo konec 18. stoletja (kapitalizem pa se je dobro razvil šele po industrijski revoluciji), vendar se v njegovem času že začenjajo pojavljati prvi zametki masovne industrijske proizvodnje, zlasti po izumu parnega stroja z dvojnim delovanjem leta 1782.

[110] Marx v svojem Kapitalu (1933: 179) v zvezi s tem pravi: »Pogoj za akumulacijo kapitala je presežna vrednost, za presežno vrednostjo kapitalistična produkcija, zanjo pa obstoj večjih količin kapitala in produkcijskih sil v rokah producentov blaga. Zdi se, kot da bi se vse to gibanje vrtelo v napačnem krogotoku, iz katerega pridemo le, če vzamemo, da je bila pred kapitalistično akumulacijo "prvotna" akumulacija, ki ni rezultat kapitalističnega načina produkcije, ampak njegovo izhodišče.«

ljavni sistem mezdnih družbenoekonomskih razmerij med delom in kapitalom ter na njem temelječ model delitve dobičkov morda samo še umeten, ekonomsko neutemeljen konstrukt, ki ga pri življenju drži(jo) le še država(e) s svojo zakonodajo, podprto z državno prisilo. Nekateri avtorji v zvezi z akumulacijo kapitala in kasnejšim razvojem kapitalizma posebej omenjajo tudi **pomen protestantske etike**, saj je, kot ugotavlja Žerdin (2011: 5), »zapovedovala odlaganje užitka: ne zapravi takoj tistega, kar si zaslužil, temveč to investiraj v razvoj«[111].

Tudi **Marx** v osnovi ne sprejema Smithove »idilične« razlage procesa in podlag za nastanek prvotnega kapitala (pravica in pošteno delo brez vmešavanja države) in pravi (Marx, 1993: 180-181): »V resnici so metode prvotne akumulacije kapitala vse drugo, samo ne idilične. … Tako imenovana prvotna akumulacija kapitala torej ni nič drugega, kakor zgodovinski proces ločitve producenta od produkcijskih sredstev. In zgodovina te njihove razlastitve je zapisana v analih človeštva s krvavimi in ognjenimi potezami. … V zgodovini prvotne akumulacije kapitala so pomembni predvsem momenti, ko so nenadoma in nasilno odtrgali velike mase ljudi od njihovih življenjskih sredstev in jih vrgli kot brezpravne proletarce na trg.« V nadaljevanju tega poglavja Kapitala z naslovom *Tako imenovana prvotna akumulacija* Marx podrobneje opiše nasilne metode preganjanja nekdanjega kmečkega prebivalstva z njihove zemlje in nastajanje proletariata ter zaključi z mislijo (Marx, 1993: 87): »V času, ko se je kapitalistična produkcija porajala, se je vzpenjajoča buržoazija posluževala državne oblasti, da bi regulirala mezdo, podaljševala delovnik in držala delavce v odvisnosti. To je bistven moment t. i. prvotne akumulacije.«
Ortodoksni marksisti menijo, da se je prvotna akumulacija odvila v poznem srednjem veku in se končala že pred začetkom široke industrijske proizvodnje. Marx (v Ziherl, 1968: 95) izrecno kritizira »zmoto vseh filologov, ki govore o kapitalu v antiki, o rimskih in grških kapitalistih.« Dejstvo je torej, da kapitala že takrat številni avtorji – za razliko od Marxa – niso povezovali neposredno s kapitalizmom in kapitalistično masovno proizvodnjo. Tudi **nekateri sodobni avtorji**, ki jih na kratko povzemamo v nadaljevanju, povsem neobremenjeno govorijo o kapitalu, kapitalizmu in podjetnikih že v antični dobi in zgodnjem srednjem veku.

Tako, denimo, **Moore in Lewis** (v Lazič, 2008: 4-21) govorita o Sumeriji, Babilonu, Asiriji in Indiji kot zibelkah človeške »privatne ekonomske iniciative« ter o takratnih podjetjih in podjetnikih, o »visoko specializirani tekstilni industriji« pri Feničanih ter njihovih »proizvodnih in trgovskih podjetjih, ki so bila večinoma zasebna last«, o »podjetnikih, ki so uspevali v antični Indiji pod budnim vodstvom radže oziroma indijskega kralja«, o grških »svobodnih in neodvisnih podjetjih« ter atenskih »privatnih bankah ter relativno prostim tržnim kapitalom«, o »podjetniškem kapitalizmu« na Kitajskem v 3. stoletju pr. n. št., o rimskem t. i. legijskem kapitalizmu in celo o »trgih za rimsko industrijo, trgovino in investicije«, o »temni dobi kapitalizma« za Evropo v zgodnjem srednjem veku (500-1000). **Barber ter Hunt in Murray** nadalje (ibidem: 26-31) govorijo o tekstilni in gradbeni »industriji« v Evropi 12. in 13. stoletja in o takratnih italijanskih t. i. super podjetjih, ki so združevala tako dejavnost klasične trgovine in trgovine z luksuznimi proizvodi, kakor tudi bančništva in proizvodnje itd. Tudi avtorica **Cynthia Crossen** v svoji knjigi *Kako so bogataši obogateli* (po Urbanija, 2013: 17) spremlja pojav kapitala in proces njegove akumulacije že od babilonskega poslovneža izpred več kot 2.500 let Idin-Marduka dalje. Ta naj bi obogatel s preprodajo čebule, ki so jo množično gojili kmetje v Mezopotamiji, njegovi nasledniki pa so njegovo bogastvo še pomnožili s kreditno podprtimi nepremičninskimi posli, zlasti z oddajanjem nepremičnin, kupljenih s krediti, v najem. Tudi v antični Grčiji in Rimu obstajajo različne dokaj visoko razvite podjetniške dejavnosti, ki so temelj bogatenja posameznikov.

[111] Ta t. i. ekonomska meritokracija (v kapitalizmu so uspešni najbolj delovni in sposobni; z delom in sposobnostjo lahko uspe vsakomur; lastništvo kapitala je zasluga pridnosti in sposobnosti posameznikov) je sicer še danes ena temeljnih kpitalističnih idej. A zdi se, da jo je zdaj dokončno pokopal Thomas Piketty s svojo knjigo Kapital v 21. stoletju, v kateri je dokazal, da je bilo v zadnjih treh stoletjih 90 odstotkov kapitala podedovanega, ne zasluženega z delom in odrekanjem njegovih lastnikov.

Tako na bi bil, denimo, vojskovodja in politik Nikija hkrati uspešen poslovnež, ki je veliko zaslužil z zemljiško posestjo in posojanjem denarja, posebej pa še s posojanjem sužnjev, ki so takrat veljali kot »produkcijsko sredstvo«, torej v bistvu kot neke vrste kapital, in za katere je zračunaval en obolos (0,72 grama srebra) na dan. Podobno naj bi se s podjetništvom na veliko ukvarjal tudi rimski politik Mark Licinij Kras (153-115 pr. n. št.), ki je bil lastnik celotnih četrti Rima in je imel številne proizvodne obrate ter celo lastno gasilsko brigado, s katero je služil na posebej domiseln način. V zgodnjem srednjem veku razen trgovine ni zaznati večjega obsega podjetniške dejavnosti, kopičenje bogastva (ki je kasneje, zlasti z razmahom kapitalistične industrijske proizvodnje lahko služilo tudi kot kapital, kajti številni fevdalni in drugi bogataši so se takrat s svojim bogastvom lahko preprosto prelevili tudi v uspešne kapitaliste) temelji na fevdalnem zemljiškem lastništvu in predvsem tudi na roparskih pohodih. Po prehodu v novo tisočletje so se odprle nove poti do bogastva poleg preprostega ropanja. Svetovno prebivalstvo je naraščalo, v kmetijstvo usmerjene dežele so pridelovale presežke, kar predstavlja podlago predvsem za razcvet trgovskega podjetništva. Z vzponom mest v 13. stoletju je surovo bogatenje vsaj začasno stopilo nekoliko v ozadje. Zdaj so bogateli predvsem trgovci, ki jim je mednarodna menjava (npr. trgovina z začimbami, čajem in najrazličnejšimi surovinami) prinašala bajne zaslužke. V 16. stoletju se zlasti v povezavi s trgovino razcveti tudi bančništvo ter razne druge oblike podjetniške dejavnosti, ki pa še nimajo značilnosti kapitalistične masovne proizvodnje.

Skratka, pojav podjetništva in kapitala ter proces njegove akumulacije v rokah podjetnikov, zlasti trgovskih, ter kopičenje bogastva fevdalnega izvora, ki je bilo kasneje pretvorjeno v podjetniški kapital, bi težko umestili šele v čas poznega srednjega veka. Res pa je, da so šele takrat, in sicer najprej v Angliji, **dozoreli tudi drugi nujni pogoji za začetek tipične masovne kapitalistične industrijsko-podjetniške proizvodnje** (tehnološka revolucija in veliko povečanje potreb po industrijski delovni sili, osvobajanje zemlje za potrebe proizvodnje surovin za tekstilno industrijo, množično spreminjanje kmečkega prebivalstva v proletariat itd.).

V nasprotju s pogledi ortodoksnih marksistov je tudi teorija, ki jo je postavil **Ernest Mendel** in po kateri je proces prvotne akumulacije kapitala del neenakomernega razvoja v svetu in se torej odvija ves čas. Ne nazadnje se je fevdalni način proizvodnje v posameznih delih sveta obdržal še globoko v 20. stoletju. **David Harvey** v svoji knjigi *Novi imperializem* iz leta 2003 dotedanji koncept prvotne akumulacije bistveno razširja in v bistvu ustvarja nov koncept, s tem, da ga širi na sodobnejša vprašanja intelektualne lastnine, privatizacije in odvzemanje lastnine, zlasti v povezavi z ekonomskim imperializmom. Izrazito nasprotuje predvsem privatizaciji javnih služb, ki kapitalistom prinaša ogromne dobičke, v bistvu pa pomeni odvzemanje lastnine ljudstvu. Neoklasični ekonomist **Joseph Schumpeter** (1883-1950) v temelju zavrača marksistično razlago porekla kapitala, in sicer preprosto zato, ker ne verjame v eksploatacijo. Po liberalni teoriji namreč tržišče vsakomur vrača točno toliko, kolikor je vanj vložil. Kapitalisti so po njegovem mnenju – podobno kot smo zasledili pri Smithu – enostavno ljudje, ki so posebej sposobni, vešči glede varčevanja, prizadevni in podjetni, in katerih prispevki so posebno veličastni, pri čemer ne jemljejo ničesar od drugih ali iz okolja. (Neo)liberalci verjamejo, da kapitalizem nima notranjih slabosti in kontradikcij, obstajajo samo zunanje grožnje. Zato je ideja prvotne akumulacije kapitala zanje posebej tendenciozna. (po Diklić, 2009)

Vidimo torej, da se različna razumevanja posameznih vidikov bistva in družbene vloge kapitala, o čemer bomo več govorili v nadaljevanju, izrazito jasno kažejo tudi skozi razlago njegovega porekla. Vendarle pa se glede na povedano vsekakor kaže strinjati z ugotovitvijo, da kapital ni šele »izum« (pa tudi ne bistvo) kapitalizma kot specifičnega družbenoekonomskega sistema. Ključni »izum« obstoječega kapitalizma v primerjavi s prejšnjimi družbenoekonomskimi sistemi (sužnjelastništvo, fevdalizem) je predvsem v tem, da je z novim, podjetniškim načinom proizvodnje **tipična tržna razmerja vzpostavil tudi oziroma že v fazi produkcije,** torej že med samimi »producenti« – tj. lastniki dela in kapitala kot dveh temeljnih produkcijskih dejavnikov, ne samo in šele v fazi menjave blaga in storitev na trgu. To pomeni, da je tipična menjalna (mezdna) razmerja med delom in kapitalom uveljavil

kot prevladujoč temeljni družbenoekonomski odnos, s tem pa hkrati (prav tako že v fazi same produkcije) fiksiral tudi specifično razdelitev ustvarjenega produkta.

Vendar pa, če ponovimo še enkrat, **mezdnokapitalistično podjetništvo**, ki ga je sicer mogoče razložiti z zgodovinskimi okoliščinami, ni edina objektivno možna oblika kapitalističnega podjetništva tudi perspektivno. Kot bomo videli v naslednjih poglavjih, se v sodobni družbenoekonomski realnosti razumevanje vsebine pojma »kapital« neizogibno širi tudi na **t. i. nematerialne oblike kapitala**, kar in bolj ali manj samodejno narekuje tudi popolnoma drugačno zasnovo kapitalističnega podjetja in podjetništva. S tem pa seveda nujno tudi popolnoma drugačno zasnovo kapitalističnih družbenoekonomskih razmerij v smeri ekonomske demokracije kot nove paradigme kapitalizma, o kateri smo podrobneje razpravljali v prejšnjem (III.) razdelku.

1.2.3. Pomembnejši poudarki različnih tradicionalnih definicij kapitala

Najrazličnejše opredelitve pojma kapital, ki so jih oblikovali teoretiki klasične politične ekonomije – upoštevaje pri tem seveda tudi izsledke marksistične kritike klasične politične ekonomije – in jim v osnovi bolj ali manj sledijo tudi predstavniki vseh drugih kasnejših, tudi nekaterih sodobnih ekonomskih šol (vse do pojava in širše uveljavitve t. i. teorije človeškega in intelektualnega kapitala, do katere je znotraj ekonomske znanosti prišlo predvsem v zadnjem desetletju prejšnjega in prvem desetletju tega stoletja), pa bi lahko povzeli v naslednjo splošno definicijo, ki predstavlja nekakšen njihov najmanjši skupni imenovalec: »**Kapital je materialno**[112] **premoženje, naloženo oz. angažirano za opravljanje gospodarske dejavnosti z namenom pridobivanja donosa svojim lastnikom«.** Ta definicija nekako zajema vse tiste osnovne značilnosti pojma kapital, glede katerih si je bila ekonomska znanost, kot rečeno, še do nedavna bolj ali manj enotna. Te pa so zlasti za naslednje:

1. Za razliko od zemlje in dela kot t. i. primarnih produkcijskih dejavnikov (naravnih in delovnih virov) kapital tvorijo samo tiste dobrine, ki so morale biti – preden so bile angažirane v produkcijskem procesu ali drugi gospodarski dejavnosti – najprej »proizvedene« in ustrezno akumulirane (izvedeni produkcijski dejavnik oz. vir, ki je rezultat proizvodnje v prejšnjih procesih).
2. Kapital niso vse dobrine, ki tvorijo premoženje, ampak le tiste, ki niso namenjene za osebno rabo in se posebej namenijo za ekonomska vlaganja, njihova lastnost pa naj bi bila med drugim prenosljivost in zamenljivost.
3. Cilj investiranja kapitala je zasledovanje ekonomskega donosa (dobička) za njegove lastnike.
4. Glede na to, da sta delo in kapital dva v temelju različna produkcijska tvorca, ki ju klasična ekonomska teorija strogo ločuje – eden primarni, drugi izvedeni, se kot kapital ne šteje noben element človeškega »živega« dela (npr. delovne in ustvarjalne zmožnosti ter motivacija zaposlenih), ampak je kapital lahko – v povezavi z ugotovitvijo iz prve točke – le materialno premoženje (t. i. sredstva) kot rezultat materializiranega »minulega« dela. Kot kapital je torej samoumevno štelo le premoženje v obliki fizičnih sredstev za proizvodnjo (zgradbe, oprema, surovine, predmeti dela itd.), finančnih sredstev v ožjem pomenu besede (denar in vrednostni papirji) in nekaterih »neopredmetenih«, a finančno ovrednotenih sredstev (patenti, blagovne znamke in druge pravice industrijske lastnine, know-how ipd.). Na teh osnovah so utemeljeni tudi računovodski sistemi, ki se v glavnem uporabljajo še danes.

Posamezne konkretne opredelitve pojma kapital, kakršne ponujajo različni teoretiki, ki sledijo tradicionalni ekonomski teoriji, se razlikujejo le v nekaterih dopolnilnih odtenkih, ki pa ne vplivajo na osnovno, zgoraj pojasnjeno bistvo omenjene definicije, kakršno

[112] Pojem »materialno« v tej definiciji seveda ne pomeni nujno tudi fizično opredmeteno (materialno v ožjem smislu besede). Lahko gre tudi za neopredmetene dobrine oz. sredstva (npr. blagovna znamka, patenti in druge pravice industrijske lastnine), ki imajo samostojno materialno (finančno) vrednost in so kot taka izkazana tudi v bilanci stanja. Gre torej za vse vrste proizvedenih produkcijskih sredstev, ki predstavljajo materialno komponento proizvodnega procesa (za razliko od dela kot nematerialne komponente proizvodnje).

nas zanima v tej razpravi. A jih vseeno vsaj na kratko preletimo.

Avtor Nan Lin (po Kozinc, 2006: 15), denimo, v svoji definiciji kapitala (»sredstva, investirana na trgu s pričakovanjem donosa«), posebej izpostavlja **element trga** kot sestavni del te definicije in s tem izključuje obstoj kapitala v pravem pomenu besede v netržnih, npr. državno-planskih ekonomijah. Samuelson in Nordhaus (2002: 10) izpostavljata predvsem **izvedenost in t. i. »otipljivost« oz. materializiranost kapitala,** ki ga definirata takole: »Kapital so trajne dobrine v gospodarstvu, ki smo jih proizvedli z namenom, da z njimi proizvajamo druge dobrine. Kapitalske dobrine vključujejo stroje, ceste, računalnike, kladiva, tovornjake, plavže, avtomobile, pralne stroje in stavbe.«[113] Podobno tudi Urlepova (2009: 21) v svoji definiciji: »Kapital je vse proizvedeno bogastvo, ki ga namenimo za proizvodnjo: denar, orodja, stroji in druga proizvodna oprema, materiali, surovine, polizdelki, stavbe, vozila.« Nekoliko širša, vendar z vsebinsko enakimi poudarki je opredelitev kapitala kot »akumuliranih virov, ki so lahko uporabljeni za nadaljnjo produkcijo« (Cryan in Shatilova, po Klarič, 2011: 18) »Kapitalizem igra osrednjo vlogo pri akumulaciji virov,« Nadalje, t. i. klasične računovodske definicije kapitala močno poudarjajo zlasti dejstvo, da je kapital lahko samo nekaj, kar je **predmet lastninske pravice**.[114] Točka 8.1. veljavnega SRS 8 (2006) tako, na primer, pravi: »Celotni kapital podjetja je njegova obveznost do lastnikov, ki zapade v plačilo, če podjetje preneha delovati, pri čemer se velikost kapitala popravi glede na tedaj dosegljivo ceno čistega premoženja. Opredeljen je z zneski, ki so jih vložili lastniki, ter z zneski, ki so se pojavili pri poslovanju in pripadajo lastnikom. Zmanjšujejo ga izguba pri poslovanju in dvigi (izplačila).« Podobna ugotovitev sledi iz definicije, ki pravi (Bogdanović in dr., 2002): »Kapital je vrednost (glavnica), ki lastniku prinaša večjo vrednost kot je njena vrednost.«. Klasični ekonomski teoretik Nassau W. Senior poleg »materializiranosti« in »olastninjenosti« kot posebno karakteristiko kapitala izpostavlja tudi njegovo **prenosljivost**, saj v zvezi s tem pravi (v Milost, 2007: 62): »S kapitalom običajno mislimo na premoženje, ki je last nekoga in je namenjeno doseganju dobička. Običajno je to premoženje v materialni obliki – znanja in sposobnosti ne označujemo kot kapital. Pomemben razlog za to je, da znanja in sposobnosti niso povsem prenosljive. Kot kapital označujemo premoženje, ki je povsem prenosljivo.« Alfred Marshall pa je (po Milost, 2007: 63) glede materialnih dobrin, ki sestavljajo bogastvo (kapital), poleg prenosljivosti kot njihovo značilnost posebej poudarjal tudi njihovo **zamenljivost**. Nekatere definicije, dostopne na spletu[115], izrecno poudarjajo **prvotni denarni izvor sredstev**, ki tvorijo kapital, s čimer se približujejo t. i. Marxovi splošni formuli kapitala. Marx, ki v tem pogledu strogo sledi klasični delovni teoriji vrednosti (»samo delo ustvarja vrednost«), razume kapital kot akumulirano in opredmeteno (minulo) delo, ki je ponovno vloženo v produkcijski proces. Zanj je kapital vrednost, ki oplaja samo sebe. Vendar blago oz. dobrine in denar sami po sebi

[113] Zaradi lažjega razumevanja nadaljevanja te razprave morda ne bo odveč že na tem mestu opozoriti, da je preprosto enačenje pojma kapital s »kapitalnimi dobrinami«, ki so sicer le konkretne pojavne oblike kapitala kot enega do temeljnih produkcijskih dejavnikov (poslovnih virov), med drugim močno sporno zlasti tudi z vidika veljavne teorije faktorske razdelitve produkta na podlagi mejne produktivnosti, ki jo bomo sicer natančneje analizirali v poglavju V/5 te razprave. Za določanje in razdelitev dohodkov lastnikom kapitala na tej osnovi (dobički, obresti) je namreč bistvenega pomena, koliko kapitalnih dobrin je nabavljenih z lastniškim, koliko pa z upniškim kapitalom podjetja. Tako imenovana mejna produktivnost kapitalnih dobrin pa o tem seveda ne pove ničesar. Neoklasična teorija razdelitve, ki zna s svojimi formulami izračunati le mejno produktivnost kapitalnih dobrin (ne pa ločeno tudi mejne produktivnosti lastniškega in upniškega kapitala kot dveh različnih poslovnih virov), zato seveda dobička kot dohodka lastnikov lastniškega kapitala – za razliko od mezd delavcev, rent zemljiških lastnikov in obresti lastnikov upniškega kapitala – v resnici nikoli ni znala pojasniti in utemeljiti kot »tržne kategorije« oziroma kot (domnevno) 100-odstotno tržno določenega dohodka. Kljub temu pa (prav na podlagi »nedolžne prevare« z uporabo instituta mejnega produkta »kapitalnih dobrin«) še vedno suvereno trdi, da so danes vsi dohodki lastnikov vseh produkcijskih dejavnikov neposredno določeni s »tržno ceno« teh dejavnikov, kar je seveda eklatantna znanstvena neresnica.

[114] Iz tega razloga se tudi v bivšem jugoslovanskem družbenolastniškem ekonomskem sistemu nikoli ni govorilo o družbenem kapitalu in o ustvarjenem dobičku, ampak le o družbenih sredstvih in o ustvarjenem dohodku – čeprav po drugi strani ni šlo za tipično plansko gospodarstvo, ampak je vsaj na papirju, vsekakor pa vsaj v nekaterih elementih tudi v praksi delovalo kot tržno gospodarstvo.

[115] Glej npr. http://en.wikipedia.org/wiki/Capital_accumulation (8. 5. 2014) – »Capital is money or a financial asset invested for the purpose of making more money (whether in the form of profit, rent, interest, royalties, capital gain or some other kind of return.«

še niso kapital, ampak to postanejo šele v kapitalističnem načinu produkcije, kar pomeni, da je **kapital predvsem družbeni odnos**, vezan na kapitalistično ekonomijo. »Ko je prvotno tvorjenje (akumulacija, op. p.) kapitala doseglo neko stopnjo, se je lahko denarno premoženje postavilo kot posrednik med tako osvobojene objektivne življenjske pogoje in osvobojeno, pa tudi vsega oropano živo delovno silo ter s prvim kupilo drugo. Kar pa se zdaj tiče tvorjenja denarnega premoženja samega, pred pretvorbo v kapital, spada v predzgodovino meščanske ekonomije. Oderuštvo, trgovina, mesta in z njimi nastali fiskus imajo pri tem poglaviten pomen. … Edino kopičenje, ki je predpostavljeno pri nastanku kapitala, je kopičenje denarnega premoženja, … Misel nekaterih socialistov, da bi potrebovali kapital, kapitalistov pa ne, je popolnoma napačna. … V pojmu kapital je vsebovan kapitalist. Vendar ta zmota nikakor ni večja od zmote npr. vseh filologov, ki govore o kapitalu v antiki, o rimskih in grških kapitalistih.« (Marx v Ziherl ur., 1968: 91, 94 in 95) »Ideja, da je bistvo kapitala investiranje resursov z namenom ustvarjanja profita[116], je vsebovana v vseh ostalih teorijah kapitala. Za razliko od tega je v Marxovi teoriji tako investiranje kot prisvajanje profita vezano na kapitalistični razred. … Razvoj teorije kapitala v zadnjih nekaj desetletjih je to razumevanje bistveno modificiral, v nekaterih primerih pa celo eliminiral razredno pojasnjevanje kot neobhodno.« (Golubovi , 2008: 192) Marx torej pojem kapital tesno **veže na kapitalizem kot družbenoekonomski sistem**. Povsem izvirna pa je zagotovo teorija kapitala, ki jo je zasnoval eden vidnejših predstavnikov t. i. avstrijske ekonomske šole Eugen von Böhm-Bawerk (1851-1914): »Kapital ni nič drugega kot vsota vmesnih proizvodov**,** ki nastanejo v različnih obdobjih ovinkaste kapitalistične proizvodnje. Najpomembnejša implikacija tega je dejstvo, da neto donos kapitala obstaja tudi v socialistični ekonomiji, kjer pa ne pripada nobeni osebi. Vsak proizvodni proces je tako kapitalistični.« (po Cvelbar, 2008: 9) Böhm-Bawerk torej v svoji definiciji ohranja le najbolj elementaren skupni imenovalec vseh dotedanjih opredelitev kapitala (tj. proizvedena – ne naravna – dobrina, ki se investira v nadaljnjo proizvodnjo zaradi donosa), pri čemer ga v zvezi s tem ne zanimajo ne lastništvo, ne (ne)razredna narava produkcijskega procesa, ne tržna ali planska narava gospodarstva, ne finančna ali nefinančna oblika kapitala.« Kračun in Festić (2006: 180) pa njegovo teorijo dopolnilno pojasnjujeta še z naslednjim: »Z uporabo kapitala prizadevanja za osnovni cilj – korist niso usmerjene samo neposredno, temveč tudi posredno. Avstrijski ekonomist Böhm-Bawerk govori o **"produkciji po ovinkih"**. S tem misli na kapital kot pogoj za produkcijo, ki ga je treba ustvariti, čeprav sam po sebi nima nobene zveze s koristjo, ki jo mora dati finalni proizvod. Po drugi strani pa se napor, vložen v produkcijo kapitala, povrne v obliki večje učinkovitosti pri produkciji finalne dobrine.« Eno zanimivejših definicij kapitala, ki pa jo v bistvu še vedno lahko uvrstimo med klasične, podaja Thomas Piketty v svoji znameniti knjigi *Kapital v 21. stoletju* iz leta 2013. Zanj je (po Grgič, 2014: 12) kapital vse tisto (zemlja, nepremičnine, delnice, tovarne itd.), **»kar prinaša denar od premoženja in ne od dela«,** velikanska neenakost, ki je po njegovem mnenju temeljni problem obstoječega kapitalizma, pa je posledica dejstva, da je bila v zadnjih tristo letih načeloma rast donosa od kapitala (okrog štiri do pet odstotkov) vedno večja od gospodarske rasti (od enega do enega in pol odstotka).

1.2.4. Sinteza ključnih ugotovitev

Glavni tok ekonomske misli v zadnjem stoletju in več je bil pretežno pod vplivom **neoklasične ekonomske teorije**. Čeprav se razmere v času prevlade te teorije precej spremenijo (kapital ni več redka dobrina, tako da se ekonomija ne ukvarja toliko z vprašanjem investiranja in akumulacije kapitala, temveč predvsem z njegovo učinkovito alokacijo in uporabo) se samo bistvo pojma, kot smo lahko videli zgoraj, ne spremeni. Opusti pa ta teorija klasično razredno delitev družbe.

Z vidika ciljev naše razprave pa je vsekakor bistvena predvsem ugotovitev, da je – ne glede na takšne ali drugačne zgoraj omenjene nianse – vsem obravnavanim klasičnim in neoklasičnim teorijam kapitala brez

[116] Profit in dobiček sta sopomenki, ki se v literaturi uporabljata enakovredno. V tej razpravi bo v glavnem v uporabi izraz dobiček, razen v primeru citatov iz del drugih avtorjev, če ti uporabljajo izraz profit, ali pa v pridevniški obliki, npr. profitni interes, profitna stopnja ipd.

dvoma skupno strogo ločevanje kapitala kot **»materialnega«** in dela kot **»nematerialnega«** produkcijskega tvorca. Če ponovimo: noben element človeškega »živega« dela ni bil nikoli obravnavan kot (niti potencialni) kapital, ki bi lahko predstavljal podlago za morebitno sistemsko utemeljeno sodelovanje delavcev pri upravljanju ter njihovo udeležbo pri dobičku.[117] Nekateri avtorji (npr. Schumpeter v Štrukelj, 2008: 48) še posebej vztrajajo, da se dobiček ne zamenjuje s prihodki drugih produkcijskih faktorjev, torej zlasti ne s prihodki iz dela. In to dejstvo je kajpak **izključno teoretičnega značaja**, kajti v praksi seveda t. i. človeškega kapitala (in intelektualnega kapitala nasploh) »tehnično« ne bi bilo nemogoče ustrezno materialno oz. finančno ovrednotiti, kar je tudi predmet sodobnejših poskusov razvoja t. i. računovodstva človeških virov, o čemer bo več govora v nadaljevanju. Peršakova (2011b: 3), denimo, v zvezi s tem ugotavlja, da so doslej razviti modeli za vrednotenje intelektualnega kapitala sicer še vedno precej zapleteni in zamudni, a v osnovi »… ni pomembno, da bi bila vrednost intelektualnega kapitala določena zelo natančno, saj tudi opredmetena sredstva zgolj bolj ocenjujemo, ocenimo njihovo amortizacijsko dobo, poslovni politiki prilagodimo amortizacijsko metodo – ocena pa je zgolj subjektivna presoja ocenjevalca in ne objektivno dejstvo, tako da s tem zelo nenatančno definiramo tudi vrednost (finančnega) kapitala.« Jedro problema je povsem drugje, in sicer se skriva v dejstvu, da **človeški kapital pač ni v lasti podjetja**. Ne gre toliko za to, da obstoječih bilanc ne bi bilo mogoče spremeniti in prilagoditi tako, da bi bile vanje vključena tudi človeško premoženje oz. človeške zmožnosti (v aktivi) in človeški kapital kot posebna vrsta kapitala podjetja (v pasivi). Teoretično in praktično to ni neizvedljivo. Problem je, da bi s tem pač posegli v same temelje, na katerih je zasnovan obstoječi sistem lastništva podjetij, korporacijskega upravljanja in delitve novoustvarjene vrednosti, torej v same **temelje obstoječega mezdnega kapitalizma kot družbenoekonomskega sistema**. To pa seveda ni več zgolj tehnično, ampak globoko ideološko vprašanje.

1.3. Sodobno, bistveno širše razumevanje pojma kapital

Zgoraj predstavljeno razumevanje pojma kapital je v teoriji in praksi prevladovalo vse do pojava teorij o človeškem, socialnem in kulturnem kapitalu, ki so se začele v družboslovju pomembneje utrjevati šele v zadnjih treh desetletjih, pri čemer igra pomembno vlogo dejstvo, da so se pri proučevanju tega fenomena začele ekonomiji v večji meri pridruževati tudi druge družboslovne vede (sociologija, filozofija, organizacijske vede itd.). Predvsem pa je treba pri tem upoštevati bistvene spremembe v družbenoekonomski realnosti, ki jih v zadnjih desetletjih prinaša **izjemno hiter razvoj t. i. družbe znanja** (postindustrijska, informacijska, inovacijska družba), in jih seveda sistemsko ni več mogoče preprosto ignorirati ter teorijo na tem področju še naprej graditi na premisah, veljavnih v času industrijske družbe. »Treba se je zavedati, da je nastanek in razvoj različnih ekonomskih teorij praviloma pogojen s stanjem družbenoekonomske realnosti, torej so različne ekonomske teorije odsev realnih gospodarskih stanj, gibanj in problemov.« (Lah v Škrbec, 2003: 2).

Naj že uvodoma opozorimo, da je novejši razvoj teh teorij krenil **predvsem v dve (novi) smeri**, in sicer:

1. kot prvo v smeri širitve razumevanja tudi nekaterih nematerialnih oz. nematerializiranih proizvodnih dobrin, ki so element človeškega živega ali rezultat minulega dela in medčloveških odnosov ter družbenih omrežij in so sposobne ustvarjati ekonomsko

[117] Alfred Marshall (1642-1924) kot eden najvidnejših teoretikov neoklasične ekonomske šole je, kot opozarja Milost (2007: 63), sicer poudarjal, da bogastvo (kapital) sestavljajo materialne in nematerialne dobrine. Vendar pa je med tovrstne nematerialne dobrine uvrščal predvsem le poslovne povezave in organizacijo poslovanja, ne pa tudi človekovih znanj in zmožnosti. Razlog, zaradi katerega človeške zmožnosti po Marshallovem mnenju niso sestavina kapitala (premoženja) podjetja, pa je v tem, da človek za razliko od ostalih proizvodnih faktorjev ni naprodaj, obenem pa lahko zaposleni tudi prekine svojo prisotnost v proizvodnem procesu. Precejšnja izjema med neoklasičnimi ekonomisti pa je v obravnavanem smislu zagotovo Irving Fisher (1867-1947), ki je bogastvo (kapital) opredelil v ožjem in širšem smislu, pri čemer so kapital v ožjem smislu »stvari v človekovi lasti«, v širšem smislu pa med bogastvo prišteva tudi človeške zmožnosti. Ko je v svojih delih govoril o bogastvu, je uporabljal ta pojem v širšem smislu. Je tudi velik zagovornik računovodstva človeških zmožnosti (virov), čeprav se je zavedal problemov v zvezi z njihovim vrednotenjem.

vrednost oz. donos, kot kapital v pravem pomenu besede **(nove oblike kapitala)**,
2. kot drugo v smeri opuščanja razumevanja dela kot primarnega produkcijskega dejavnika (v smislu neke že obstoječe naravne dobrine) in priznavanja dejstva, da znanja, veščine, izkušnje, usposobljenost ter delovna motivacija in organizacijska pripadnost zaposlenih, ki so vse bolj ključnega pomena za doseganje poslovne uspešnosti v sodobnih pogojih gospodarjenja, **niso naravna danost**, **s katero so ljudje samodejno in bolj ali manj enakomerno obdarjeni**, ampak jih je treba (tako kot materialne oblike kapitala) najprej tako ali drugače »proizvesti« in nato tudi vrednostno (vsaj) ohranjati,

kar vse v končni posledici v bistvu morda omogoča celo postopno opustitev klasične delitve produkcijskih dejavnikov na delo in kapital in njeno nadomestitev z delitvijo na **dve vrsti kapitala podjetij** (človeški in finančni, ki potem skupaj ustvarjata tudi ostale elemente t. i. intelektualnega kapitala, npr. strukturnega, o čemer bo govora v nadaljevanju tega poglavja), katerih lastniki so v produkcijskem in razdelitvenem procesu načeloma v enakopravnem položaju.

Tako je danes s pojmom kapital v najširšem pomenu te besede, v kakršnem se uporablja v sodobnem družboslovju, mogoče v bistvu razumeti »**katerokoli – materialno ali nematerialno – dobrino ali vrednost, ki je udeležena v produkcijskih procesih kot poslovni vir in (so)ustvarja novo ekonomsko vrednost.**«

Takšno, najširše razumevanje obravnavanega pojma je v »neekonomskem« družboslovju uveljavil že znameniti francoski mislec **Pierre Bourdieu** (1930-2002), utemeljitelj teorije o t. i. socialnem in kulturnem kapitalu, katero so kasneje izpopolnili še številni drugi avtorji (Putnam, Coleman, Baker, Mouzelis, Gouldner itd.). Na vprašanji, kaj je kapital in katere oblike kapitala obstajajo, Bourdieu poskuša odgovoriti v članku z naslovom »*Oblike kapitala*« (1986). Rezultat njegovih razmišljanj, kot ugotavlja Svendsen (2001: 2), je bil bistveno preoblikovanje Marxovega koncepta kapitala v tem smislu, da je vsebino pojma kapital **razširil tudi na nematerialne oblike tega fenomena**. Vendar ne tako daleč, da bi v ta pojem vključil množico vseh najrazličnejših bolj ali manj »eksotičnih« oblik kapitala (politični, verski, moralni, naravni, digitalni itd.), ki sicer nimajo nobene ekonomske vsebine, pač pa se v različnih družboslovnih vedah uporabljajo le v figurativnem smislu, torej zgolj kot nekakšna prispodoba za označevanje najrazličnejših družbenih vrednosti, vrednot in pojavov. Na temelju Marxa je na splošno definiral kapital kot »**akumulirano človeško delo, ki lahko potencialno proizvaja različne oblike dobička**«, pri čemer ga je razdelil na štiri osnovne kategorije, in sicer na *ekonomski, socialni, kulturni in simbolni kapital*[118]. Ključnega pomena pri tem je, da vse te oblike kapitala lahko prinašajo ekonomsko korist oz. so v končni posledici vedno lahko pretvorjene v ekonomski kapital, ki lastnikom prinaša tudi konkreten ekonomski donos.

Socialni kapital, s katerim označujemo vključenost posameznikov in kolektivnih akterjev v različne družbene vezi in omrežja, omogoča učinkovit prenos in izmenjavo znanja ter izkušenj, zagotavlja motivacijsko klimo in okolje, spodbuja timsko delo in sodelovanje v prizadevanjih za dosego želenih skupnih ciljev itd., s čimer brez dvoma predstavlja pomemben ekonomski dejavnik. Dejstvo pa je, da socialni kapital nima »lastnika« (ni torej individualni resurs, ampak neke vrste javno dobro) in v tem smislu težko komurkoli služi kot neposredna podlaga za prisvajanje ustvarjenega donosa (čeprav, vsaj glede socialnega kapitala na ravni posamezne organizacije, lahko rečemo, da je element t. i. strukturnega kapitala, ki skupaj s človeškim kapitalom tvori pojem »intelektualni kapital«, o katerem bo več govora v nadaljevanju). »V družboslovju se na socialni kapital v glavnem gleda kot na resurs, katerega posamezniki uporabljajo pri uresničevanju svojih ciljev, vendar ga kot posamezniki ne posedujejo v formalnem smislu.« (Golubović, 2008: 203) Tudi **t. i. kulturni kapital** kot ga razume Bourdieu (izobrazba, veščine, norme, vrednote itd., pridobljene skozi življenje v določenem kulturnem okolju ali prenesene s staršev na otroke) posamezniku omogoča pridobitev do-

[118] S t. i. simbolnim kapitalom se v nadaljevanju ne bomo več posebej ukvarjali. Simbolni kapital naj bi v bistvu zajemal vse, razen ekonomskega, njegov učinek pa sta ugled in prestiž, ki posamezniku lahko prinašata dodatne ugodnosti.

datne ekonomske koristi in torej zanj predstavlja potencialni kapital v pravem pomenu besede. V bistvu pa lahko ugotovimo, da je tudi kulturni kapital v navedenem smislu pravzaprav sestavina širšega pojma »človeški kapital«, ki bo podrobneje obravnavan v nadaljevanju.

Tudi znotraj same ekonomske znanosti se je z razvojem družbenoekonomskega sistema in s tem povezanih novih znanstvenih spoznanj definicija obravnavanega pojma bistveno razširila v primerjavi s prvobitno, in sicer predvsem pod vplivom nove in vse bolj prominentne **ekonomske teorije človeškega in (širše) intelektualnega kapitala**. Zlasti v zadnjih dvajsetih letih se fenomen tega kapitala v ekonomiji zelo intenzivno proučuje[119], leta 1998 pa je bil v Kanadi, kot že rečeno, organiziran celo svetovni kongres o intelektualnem kapitalu. Glede na to, da obstoj in ekonomsko učinkovanje tega kapitala v teoriji nista več sporna, naj se na tem mestu omejimo le na kratko pojasnitev pojma, pri čemer se bomo oprli – čeprav obstajajo tudi nekatere drugačne, a vsebinsko zelo podobne definicije in kategorizacije[120] – predvsem na že omenjeno in v III. razdelku o splošnih pojmih ekonomske demokracije tudi shematsko predstavljeno t. i. Edvinssonovo oz. Skandiino formulo oziroma definicijo tržne vrednosti podjetja (Roos in drugi., 2000: 21), po kateri tržno vrednost podjetja, kot rečeno, sestavljata finančni in intelektualni kapital.[121] Če ponovimo, se ta formula, na katero se bomo v glavnem opirali tudi skozi celotno nadaljnjo razpravo, v najbolj elementarni obliki glasi:

Tržna vrednost podjetja = Finančni kapital + Intelektualni kapital

V tem kontekstu s pojmom **finančni kapital** seveda niso mišljena samo denarna sredstva in vrednostni papirji kot finančna sredstva oz. finančni kapital podjetja v ožjem pomenu besede, pač pa celotni – tako »vpoklicani«, kakor tudi »prisluženi« – kapital[122], s katerim lastniki »financirajo« podjetje in iz česar (ne morda iz njegove finančne oblike) zato izhaja tudi uporaba izraza »finančni« kapital[123]. Z drugimi besedami gre za celotno neto knjigovodsko vrednost premoženja podjetja, tj. razliko med vrednostjo sredstev, izkazanih v aktivi, ter obveznostmi, izkazanimi v pasivi bilance stanja /lastni(ški) kapital podjetja/.[124] V tem smislu torej vsebina pojma finančni kapital sovpada s

[119] Zametke ideje o človeškem (in intelektualnem nasploh) kapitalu je sicer zaznati že v najzgodnejših obdobjih razvoja ekonomske znanosti. Ekonomisti, ki so se ukvarjali s proučevanjem človeških zmožnosti, so si enotni, da je angleški predklasični ekonomist William Petty prvi obravnaval ljudi kot bogastvo, premoženje. Na raven samostojne teorije pa je dejansko povzdignjena šele v zadnjih desetletjih. Več o razvoju in spoznanjih te teorije glej npr. v Kolaković, (2003: 925-944), Peršak (2011a: 3), Pahor (201: 4), Milost (2007: 61-71). itd. Tudi zametki s tem povezanega računovodstva človeških zmožnosti sicer segajo že v prvo polovico 20. stoletja k Irvingu Fisherju.

[120] Pahorju (2011: 3) se zdi, denimo, primernejša drugačna delitev intelektualnega kapitala: "Delitev je več, najširše sprejeta pa je delitev Wanga in Changa, ki intelektualni kapital delita na človeški kapital (posameznikova izobrazba, izkušnje, znanje, sposobnosti, pa tudi vrednote in stališča), strukturni kapital, ki se deli na procesni ter inovacijski kapital. Tretji del intelektualnega kapitala pa je relacijski kapital (dobro ime, odnosi družbe z dobavitelji, bankami in lastniki, njeno sodelovanje z drugimi družbami, blagovne znamke in splošna podoba)."

[121] Ta formula je glede definiranja tržne vrednosti seveda zavestno nekoliko poenostavljena, kajti dejanska tržna cena podjetja je v praksi odvisna še od številnih drugih, zlasti konkretnih tržnih okoliščin (npr. propulzivnost in perspektive razvoja konkretne dejavnosti in s tem pogojeni pričakovani donosi, trendi gibanja borznih cen delnic itd.).

[122] Glej že omenjeno točko 8.1. slovenskega računovodskega standarda 8 (2002).

[123] Pojem »finančni kapital«, ki ga je sicer mogoče razumeti na več načinov, se v konkretno obravnavanem kontekstu v takšni obliki uporablja izključno zato, da ustrezno poudari vsebinsko razliko v primerjavi s (povsem »neračunovodskimi«) pojmi intelektualni, človeški in strukturni kapital, kot finančno neopredmetenimi in bilančno neizkazanimi oblikami realno sicer nesporno obstoječega kapitala. Drugače bi lahko za isto vsebino uporabljali le splošni pojem kapital (brez kakršnega koli pridevnika), kakor ga pač razume klasično računovodstvo.

[124] Pojem finančni kapital v obravnavanem kontekstu je torej identičen »računovodskemu« pojmu kapital in v bistvu odraža klasično razumevanje vsebine tega pojma v ožjem pomenu. Po eni strani je namreč ta pojem – gledano z vidika konkretne oblike premoženja, v kakršni nastopa v produkcijskem procesu – bolj ali manj identičen zgolj s t. i. fizičnim kapitalom. Po drugi strani pa (skozi opredelitev, da gre za premoženje, ki pripada lastnikom) zelo jasno odraža tudi sporno bistvo obstoječega kapitalizma, tj. prilaščanje celotnega ustvarjenega neto dobička s strani lastnikov finančnega kapitala. Tako imenovani prisluženi oz. novoustvarjeni kapital (rezerve iz

strogo računovodskim razumevanjem tega pojma. **Intelektualni kapital,** za katerega je značilno, da – razen »dobrega imena« in morda nekaterih pravic industrijske lastnine (patenti, blagovne znamke itd.), ki so že zdaj finančno ovrednotene v aktivah bilanc stanja – nima materialne oblike in ga obstoječe bilance v glavnem sploh ne beležijo kot neko finančno vrednost (nevidni del tržne vrednosti podjetja[125]), pa ima dve temeljni sestavini: **človeški kapital** in **strukturni kapital**. Človeški kapital predstavljajo predvsem znanje, delovne in ustvarjalne zmožnosti ter delovna motivacija in organizacijska pripadnost zaposlenih; strukturni kapital pa tvorijo vse tiste stvaritve človeškega kapitala, ki so že postale »sestavina podjetja« in niso več v lasti posameznikov (organizacijska struktura in medsebojni odnosi, specifični procesi in delovni postopki, specifični načini internega komuniciranja, intelektualna lastnina itd., kakor tudi izgrajeni odnosi s kupci in dobavitelji, kar nekateri avtorji[126] označujejo kot poseben t. i. relacijski kapital) in ki lahko bistveno vplivajo na poslovno uspešnost.

Vsekakor pa seveda velja poudariti, da vloga in pomen človeškega kapitala in intelektualnega kapitala nasploh v sodobnih pogojih gospodarjenja izjemno hitro narašča, na kar kaže zlasti dejstvo, da **tržna vrednost podjetij danes pogosto že močno (lahko tudi nekajkrat) presega njihovo knjigovodsko vrednost,** zabeleženo v bilancah. Nekaj osnovnih empiričnih podatkov, med katerimi je ključnega pomena predvsem podatek, da je danes razmerje med v bilancah »opredmetenim« in (v bilancah nezabeleženim) »neopredmetenim« premoženjem znotraj tržne vrednosti podjetij v povprečju že nekje **okoli 1 : 6 in celo več (tj. 15 % proti 85 %) v korist drugega**, ter nekaj s to ugotovitvijo povezanih misli nekaterih avtorjev smo že navedli v poglavju III/1.1 te razprave. Zaradi njene izjemne pomembnosti za razumevanje bistva te razprave pa morda ne bo odveč, če jih navedemo še nekaj, predvsem tistih, ki se nanašajo na opredeljevanje vsebine neopredmetenega premoženja. »V začetku 90-ih let prejšnjega stoletja je prišlo v ospredje dejstvo, da prihaja v klasični sestavi premoženja podjetij do sprememb. Statistična analiza je pokazala, da se je knjigovodska vrednost podjetij v 80-ih letih zmanjševala v primerjavi s tržno vrednostjo teh podjetij. Razliko, ki se vztrajno povečuje, lahko opredelimo kot oceno neopredmetenih sredstev oziroma vrednosti podjetja v očeh kapitalskih trgov. Posledično se je za podjetja, uvrščena v ameriški indeks S&P 500, razmerje v sestavi tržne vrednosti podjetja obrnilo samo v desetih letih. V obdobju od 1982 do 1992 je vrednost neopredmetenih sredstev, ki so jo takrat še v celoti pripisovali zgolj vrednosti intelektualne lastnine, v sestavi cene delnice porasla z 38 % na 62 % tržne cene, medtem ko je odstotek, ki ga v sestavi cene predstavlja knjigovodska vrednost, obratno sorazmerno padel z 62 % na 38 %. To je pritegnilo pozornost raziskovalcev, piscev menedžerske literature in direktorjev korporacij k fenomenu neopredmetenih sredstev. … Po besedah nekdanjega predsednika ameriškega FASB Edmunda Jenkinsa (Fombrun, 1996) današnjo sestavo stroškov izdelka večinoma predstavljajo stroški raziskav in razvoja intelektualne lastnine in storitve, zato se starih računovodskih sistemov, ki zgolj navajajo stroške materiala in dela, danes ne da več učinkovito uporabljati. … V porajajoči se ekonomiji znanja so celo nekatere banke spoznale, da je t. i. mehko premoženje podjetij boljši kazalec zmanjševanja kreditnega tveganja, kot pa »trdo« premoženje v obliki nepremičnin. … Očitno živimo v času, kjer je premoženje, ki zares šteje, tisto, ki ga računovodje še ne znajo prešteti.« (Pitako, 2008: 24-25) »Glede na vse večjo razliko med tržno in knjigovodsko vrednostjo podjetij nekateri že govorijo o

dobička, preneseni čisti dobički iz preteklih let itd.) se namreč – čeprav je v veliki meri tudi rezultat angažiranja človeškega kapitala v produkcijskem procesu – računovodsko preprosto pripisuje k vpoklicanemu (osnovnemu) kapitalu, s čimer se v celoti pretvarja v premoženje lastnikov osnovnega kapitala in ga knjigovodsko povečuje. Zato, kot rečeno, pojem finančni kapital tudi v tej razpravi zajema tako vpoklicani oziroma vloženi kapital kot prisluženi oz. novoustvarjeni kapital, torej celoten kapital, s katerimi lastniki financirajo podjetje. (Opomba: Z vprašanjem zmanjševanja kapitala lastnikov v primeru poslovanja z izgubo se na tem mestu ne ukvarjamo, ker gre za specifično »problematiko prevzemanja poslovnega tveganja«, ki jo obravnavamo posebej, in sicer v okviru poglavja VI/6, ki govori o problematiki poslovnega tveganja lastnikov dela in kapitala.)

[125] »Ker je intelektualni kapital nevidni del tržne vrednosti podjetja, ostaja izven današnjih standardnih letnih poročil.« (Peršak, 2011: 4)

[126] Npr. Pahor (2010: 4).

obdobju intelektualnega kapitalizma, ki bo zahtevalo številne spremembe. Spremenili se bodo predvsem strateški dejavniki poslovnega uspeha, poslovne usmeritve podjetij, nekateri prijemi analize poslovanja in računovodski prijemi, novim razmeram pa bo treba prilagoditi tudi organizacijo podjetij.« (Erčulj, 2002: 5) »S človeškimi zmožnostmi torej mislimo na zaposlene, to je na njihove delovne zmožnosti. Namesto pojma človeške zmožnosti pa uporabljajo številni avtorji pojem intelektualno premoženje (angl. intellectual capital). … Namesto pojma intelektualno premoženje uporabljajo nekateri avtorji tudi druge izraze, kot na primer nevidna sredstva (Itami, 1987), temeljne zmožnosti (Hamel in Prahalad, 1990), neotipljivi viri (Haaners in Lowrendal, 1997), neotipljiva sredstva (Sveiby, 1997) in podobno.« (Milost, 2007: 19) »Človeške zmožnosti (zaposleni) so gotovo najpomembnejše sredstvo vsakega podjetja. Pogosto se dogaja, da dve enako veliki podjetji, ki se ukvarjata z isto dejavnostjo in delujeta v istem okolju, dosegata bistveno različne rezultate poslovanja. Razlogi za to so lahko sicer številni, vendar pa je razlika največkrat posledica različnih delovnih sposobnosti zaposlenih oziroma različne kvalitete človeških zmožnosti (angl. human resources). Vendar pa delovne sposobnosti zaposlenih niso izkazane v klasičnih bilancah stanja.« (Milost, 2001: 13) »Z vidika njegovih sestavin je intelektualno premoženje v literaturi opredeljeno zelo različno. Tako ga, na primer, Stewart (1997) opredeljuje kot seštevek premoženja v ljudeh in organiziranosti podjetja. Avtor deli intelektualno premoženje na tisto, ki zvečer odide domov (ljudje) in tisto, ki ostane v podjetju (premoženje v organiziranosti). Pri tem opredeljuje premoženje v organiziranosti kot seštevek premoženja v povezavah podjetja z okoljem in premoženja v njegovem organizacijskem ustroju. Enako ga opredeljujejo tudi Edvinsson in Sullivan (1996) Edvinsson in Malone (1997) ter v švedski zavarovalnici Skandia. Petrash (1996) opredeljuje intelektualno premoženje kot seštevek premoženja v ljudeh, povezavah podjetja in njegovi organiziranosti. Avtor opredeljuje premoženje v ljudeh kot znanje in izkušnje, sposobnosti, veščine in strokovno znanje ljudi v podjetju. Premoženje v povezavah obsega povezave zunaj podjetja (npr. zvestobo kupcev, dobro ime in povezave z dobavitelji), premoženje v organiziranosti pa obsega zmožnosti podjetja, da zadovolji tržne zahteve (npr. patente) ter znanje, ki se nahaja v ustroju, procesih in kulturi podjetja. To opredelitev povzema tudi Lynn (1998) ter študiji SMAC (1998) in FMAC (1999). Brooking (1996) opredeljuje intelektualno premoženje kot seštevek premoženja v ljudeh, povezavah podjetja, njegovi organiziranosti in pravicah industrijske lastnine.« (Milost, 2007: 20) »Neopredmeteno premoženje se danes pogosto pojavlja pod pojmom intelektualni kapital, ki se napačno enači z intelektualno lastnino ali kar ljudmi in njihovimi znanji! Postopna klasifikacija intelektualnega kapitala počasi vnaša več pojmovne jasnosti, saj intelektualni kapital razvršča na tistega, ki izvira iz zunanjega okolja (potrošniki, lokalna skupnost ipd.) in na tistega, ki izvira iz notranje infrastrukture in arhitekture organizacij ter na del, ki predstavlja človeški kapital. Pojem kapitala se torej nanaša na različne koncepte in ne le na laično pojmovane »finance«. Tako poznamo čustveni, socialni in kapital odnosov, ki predstavljajo "mehke" kategorije organizacijske infrastrukture. Kapital znanja (angl. *knowledge capital*) je oprijemljivejši in obsežnejši ter predstavlja kodificirano, razvrščeno znanje organizacije, njeno modrost in izkušnje, iz katerih črpa vire za svojo poslovno uspešnost.« (Gruban, 2012: 3)

1.4. Spreminjanje pojavnih oblik kapitala

S spreminjanjem načina produkcije se **spreminjajo tudi pojavne oblike kapitala**. Naj tudi to ugotovitev podkrepimo in podrobneje pojasnimo skozi misli različnih avtorjev, ki jih citiramo v nadaljevanju. »Kapital je v zgodovini ves čas spreminjal svoje pojavne oblike. Primarna oblika kapitala danes ni več v ospredju. S pojavom "človeškega kapitala" ter v zadnjem obdobju tako imenovanega "znanstvenega kapitala" je kapital prodrl na vsa področja človekovega življenja.« (Hosta, 2003: 7). »Vse do nedavnega je bilo ukoreninjeno mišljenje, da kapital zajema samo vidne resurse oz. vire (tovarne, oprema ipd.), ki se uporabljajo za ustvarjanje profita. V luči rastočega spoznanja o vlogi, ki jo imajo "neotipljivi" resursi kot determinanta produktivnosti, pa se danes s pojmom kapital razumejo tako materialni kot tudi nematerialni resursi, kot je človeški kapital (human capital), kjer je produkcijska sposobnost (znanje, veščine itd.) del posameznika, odvisna pa je od njegove izobrazbe, usposobljenosti itd. Kapital je torej

kateri koli resurs, ki zagotavlja bodoče donose. Iz tega izhaja, da kapital nima nobene zveze s kapitalizmom kot družbeno in zgodovinsko specifično obliko ekonomske organizacije.« (Golubović, 2008: 190-191) »Za samo percepcijo kapitala v družbi je koncept človeškega kapitala vnesel nekaj pomembnih sprememb. Za razliko od klasičnega pogleda, dostopa do kapitala ne omejuje zgolj na lastnike materialnih proizvodnih sredstev in tako dematerializira lastnike kapitala, saj dovoljuje, da je lahko kapital tudi nematerialnega izvora, in nadalje, da je tudi ta kapital dobrina, ki jo je mogoče pridobiti in unovčiti.« (Kozinc, 2006: 13) Ena boljših univerzalnih definicij kapitala v obravnavanem najširšem pomenu besede, ki hkrati zajema tudi poudarke glavnih specifičnih lastnosti kapitala kot produkcijskega dejavnika v primerjavi z drugima dvema produkcijskima dejavnikoma (zemljo oz. naravnimi viri in delom), o katerih smo razpravljali zgoraj, pa je verjetno naslednja (Kračun in Festić, 2006: 64): »Kapital so dobrine v raznih oblikah, ki so bile proizvedene ali so kakorkoli drugače na razpolago, pa niso bile porabljene, temveč služijo proizvodnji.«

Zlasti pojav in spoznanja teorije človeškega kapitala – in intelektualnega kapitala na splošno – znotraj same ekonomske znanosti, pa tudi pojav in spoznanja teorije socialnega in kulturnega kapitala znotraj drugih družboslovnih znanosti so torej povzročile radikalen preobrat v sodobnem razumevanju pojma kapital in v tem pogledu tudi popoln prelom s klasično ekonomijo. Te teorije so namreč nesporno prepoznale in dokazale **obstoj in ekonomsko učinkovanje tudi t. i. nematerialnih (fizično in finančno-vrednostno neotipljivih oz. računovodsko nevidnih) oblik kapitala**[127], katerih obstoječi računovodski sistemi sicer za zdaj sploh še ne »registrirajo« in katerih nosilci oz. lastniki niso hkrati tudi lastniki t. i. finančnega kapitala podjetij. Žal pa ta teoretična spoznanja za zdaj še niso tudi **sistemsko institucionalizirana**, ne v obstoječih računovodskih sistemih ne skozi ustrezne spremembe temeljnih institucij obstoječega družbenoekonomskega sistema na splošno (koncepcija podjetja in delovnega razmerja, model faktorske razdelitve produkta itd.), do česar pa bo slej ko prej vsekakor moralo priti.

Gre namreč brez dvoma za revolucionarna spoznanja z neslutenimi sistemskimi posledicami, ki pa se jih žal večina teoretikov očitno za zdaj še niti ne zaveda. Nematerialne oblike kapitala, ki so, kot smo videli zgoraj, bolj ali manj celovito zajete v pojmu intelektualni kapital, se zlasti v okviru ekonomskih in organizacijskih ved namreč zaenkrat proučujejo zgolj **z vidika zagotavljanja učinkovitejšega upravljanja** in doseganja večje poslovne uspešnosti podjetij v okviru obstoječega kapitalističnega družbenoekonomskega sistema. A zagotovo ni daleč čas, ko se bodo na tej osnovi začela z vso ostrino postavljati logična vprašanja o smotrnosti in (ne)dopustnosti nadaljnjega vzdrževanja sedanjega družbenoekonomskega sistema, ki še vedno v celoti temelji izključno na lastništvu nad finančnim kapitalom, nosilce človeškega kapitala pa obravnava zgolj kot poslovni strošek (ne kot premoženje), torej kot mezdne delavce – prodajalce delovne sile na trgu.

Pomen finančnega kapitala za ustvarjanje nove vrednosti v sodobnih produkcijskih procesih, to je v eri znanja, drastično upada v primerjavi s pomenom človeškega kapitala (in nasploh celotnega intelektualnega kapitala). Zato je temeljno odprto sistemsko vprašanje naslednje: Če novo vrednost v produkcijskih procesih **soustvarja več različnih vrst kapitala** (poleg finančnega predvsem tudi človeški) z različnimi lastniki, in če je po temeljni logiki kapitalizma ključna podlaga družbene moči lastništvo nad kapitalom – po kakšni sistemski logiki in na kakšni realni ekonomski podlagi so torej zgolj lastniki finančnega kapitala še vedno

[127] Pojma »nematerialne« oblike kapitala, uporabljenega v gornji razpravi, ni mogoče poenostavljeno enačiti že z uveljavljenim računovodskim pojmom »neopredmetena« sredstva (blagovna znamka, patenti in druge pravice industrijske lastnine itd.), ki so – čeprav nimajo materialne oblike – tudi po že obstoječih računovodskih standardih lahko del premoženja podjetja, ker so ustrezno ovrednotena in torej vsaj finančno – vrednostno »otipljiva« oz. materializirana. Za razliko od tega, denimo, človeški kapital, v bilancah podjetij ni finančno ovrednoten in posebej prikazan in torej ni »materializiran« niti v tem smislu, čeprav bi ga bilo sicer mogoče v obstoječih bilancah stanja res prikazovati ravno v okviru postavke »neopredmetena dolgoročna sredstva«. Iz teh razlogov je za njegovo označevanje kljub vsemu verjetno povsem primeren strokovni izraz »neotipljivi« kapital, čeprav ne ustreza nobenemu od uveljavljenih računovodskih pojmov in ga nekateri avtorji iz tega razloga kritizirajo in odklanjajo.

edini »lastniki« podjetij, njihovi edini upravljalci in hkrati tudi izključni upravičenci do prisvajanja celotnega ustvarjenega dobička. Ali drugače, po kakšni sistemski logiki so človeški kapital in njegove stvaritve še vedno zgolj nekakšna samoumevna »pritiklina« finančnemu kapitalu? Kljub velikanskemu, zgoraj opisanemu napredku v teoriji kapitala si tega temeljnega sistemskega vprašanja – vsaj ekonomska znanost – za zdaj še ni resneje postavila kot izziv. »Čeprav ne moremo zanikati številnih korektivov vzpostavljenemu monopolu kapitala kot temelja upravljanja in prilaščanja (različni modeli strukturne in finančne participacije), le-ti nikoli ne bodo preskočili ideološke bariere, ki brani statiko kapitalsko utemeljenega vrednostnega sistema.« (Bohinc: 2011a: 4)

Nujno bo torej moral razmeroma v kratkem slediti nov poglobljen znanstveni, pa tudi politični diskurz o vprašanjih (tudi normativne) uveljavitve **obvezne udeležbe delavcev kot nosilcev človeškega kapitala pri dobičku** in resnejšega, ne samo marginalnega **soupravljanja zaposlenih v podjetjih.** Pa tudi o teoretični in pravni uveljavitvi nove t. i. partnerske koncepcije podjetja kot »enakopravne skupnosti človeškega in finančnega kapitala« (namesto klasične lastniške koncepcije podjetja kot »pravno personificiranega finančnega kapitala«), v kateri zaposleni ne bodo več (tudi pravno) obravnavani zgolj kot »najemna oz. mezdna delovna sila«, ampak kot lastniki človeškega kapitala in posledično tudi kot **(lastnikom finančnega kapitala) povsem enakopraven družbenoekonomski subjekt**. In sicer glede vseh »lastniških« korporacijsko-pravnih pravic (upravljanje, prisvajanje dobička), ki so danes povsem neupravičeno pridržane zgolj in izključno lastnikom finančnega kapitala podjetij. Vsekakor se namreč velja strinjati z Johnsonom, ki pravi (v Kozinc, 2006: 12), da so »delavci postali kapitalisti, vendar ne zaradi pridobitve lastniških deležev korporacij, kot bi bilo potrebno v klasičnih kapitalističnih odnosih, pač pa zaradi pridobljenih znanj in spodobnosti, ki imajo ekonomsko vednost.« Takšna ugotovitev, ki danes v stroki nikakor ni osamljena, temveč ravno nasprotno, seveda preprosto ne more več dolgo ostati brez ustreznih tudi **sistemskih implikacij**. »Razmerje med delom in kapitalom je v obdobju krize liberalnega kapitalizma ponovno aktualno filozofsko vprašanje. Iz preživetvene stiske vse širših slojev ljudi se utemeljeno zastavlja vprašanje, ali je stanje, v katerem se je znašla sodobna kapitalistična družba, vzrok ali posledica splošno sprejetega vrednostnega sistema, v katerem je izključno kapital temelj upravljanja in prilaščanja. Produkcijski tvorec, sine qua non, kot je brez dvoma delo (še posebej inovativno in ustvarjalno) ni podlaga za pravice upravljanja in prilaščanja dodane vrednosti.« (Bohinc, 2011a: 3)

Bolj ali manj nesporno je torej, da bo prihodnji razvoj družbenoekonomskega sistema logično moral dejansko kreniti v smeri hitrejšega izgrajevanja ekonomske demokracije oziroma **»kapitalizma s (tudi) človeškim kapitalom«**. Prav podrobnejšemu utemeljevanju te teze pa je pravzaprav namenjena tudi celotna pričujoča razprava.

1.5. Specifične oblike kapitala po kriteriju lastnine

Preden pa nadaljujemo, vsekakor velja že v okviru tega poglavja posebej opozoriti tudi na zelo zanimivo razmišljanje zgoraj omenjenega avtorja Bohinca (2013: 6) o nujnosti **diverzifikacije sedaj enotne lastninske pravice** nad kapitalom na več vrst lastnine. Avtor sicer v konkretno uporabljenem viru ne govori neposredno o nekih posebnih (novih) »vrstah kapitala«, ampak zgolj o različnih vrstah sodobne lastnine, vendar pa po mojem mnenju le-te v končni posledici porajajo hkrati tudi **specifične oblike sodobnega kapitala**, ki jih je (objektivno) proizvedla nova družbenoekonomska realnost in ki jih ne gre zanemariti ne z vidika razmišljanj o bodočem sistemu korporacijskega upravljanja ne z vidika razmišljanj o bodočih podlagah za razdelitev novoustvarjene vrednosti v produkcijskih procesih. Ne gre sicer za razlikovanje med materialnimi in nematerialnimi oblikami kapitala, temveč za razlikovanje po kriteriju različnega **načina upravljanja z njim** glede na različne vrste lastnikov in njihove različne temeljne »ekonomske« cilje, kar lahko vsekakor pomembno vpliva tudi na njegovo konkretno ekonomsko in socialno učinkovanje. V tem smislu se mi zdi posebej pomembno in teoretično obetavno zlasti izrecno omenjanje »korporacijske« in »socialne« lastnine ter ločevanje med »(pravo) zasebno« in »korporacijsko« lastnino.

Omenjeni avtor namreč, podobno kot mi v prejšnjem III. razdelku te razprave, ugotavlja, da je **anahronizem**, ki povzroča krizo sodobnega kapitalizma, v tem, da civilizacijski (kulturni) razvoj ter intelektualne, tehnološke, demokratične in socialne razsežnosti prehitevajo razvoj ekonomske podstati družbene organizacije oziroma družbeno ekonomskih odnosov. Modernizacija prilastitvenih (proizvodnih) odnosov je po njegovem mnenju condicio sine qua non premagovanja krize sodobnega kapitalizma. Zato je, kot pravi, nujno zapustiti koncept enotne (uniformne) lastninske pravice in zakonodajno izpeljati diverzifikacijo sedaj enotne lastninske pravice na **naslednje vrste lastnine**:

- zasebna lastnina,
- javna lastnina (državna in občinska),
- korporacijska lastnina in
- socialna lastnina.

Iz tega pa potem izpelje vsebinsko zelo podoben sklep, kot smo ga zapisali v zaključku prejšnjega poglavja tega razdelka, čeprav ga ne utemeljuje posebej ravno s fenomenom človeškega oziroma (širše) intelektualnega kapitala in tudi posebej ne pojasnjuje uporabljenega pojma »socialna lastnina«, ki na splošno lahko pomeni bodisi socialni bodisi intelektualni ali človeški kapital bodisi kaj drugega. A to niti ni tako bistveno. Bistveno je, da mora tudi po njegovem mnenju **razčlenitev klasične zasebne lastnine** na več vrst lastnine privesti do tega, da se »opustijo klasična kapitalistična orodja z uvedbo naslednjih temeljnih sprememb v zakonodaji, ki ureja temeljna lastninska (stvarnopravna), korporativna in socialna razmerja:

1. obvezna udeležba delavcev na dobičku določenih vrst podjetij, posebej tistih, ki imajo visokokvalificirano in inovativno delavsko sestavo, in sicer s ciljem vzpostavitve razdelitvenega modela dodane vrednosti tudi na temelju rezultatov dela;
2. obvezna shema delavskega delničarstva, ki naj vodi v delavsko (čeprav še vedno tudi lastniško) upravljana podjetja v določenih vrstah podjetij in panog, in sicer s ciljem utrjevanja delavskega (notranjega) lastništva v prepletu z delavsko strukturno in finančno participacijo;
3. obvezna shema strukturne participacije, tako z utrjevanjem svetov delavcev, kot tudi s krepitvijo vloge delavskih predstavnikov v organih vodenja in nadzora gospodarskih družb;
4. spodbuditev socialnega podjetništva kot načina opravljanja gospodarske dejavnosti, kjer je bolj kot profit v ospredju uresničevanje socialnih ciljev na podlagi preglednega upravljanja, kjer sodelujejo vsi déležniki in ne zgolj predstavniki kapitala;
5. spodbuditev zadružništva in drugih pravno organizacijskih oblik, kjer upravljanje temelji na načelu en človek en glas;
6. celovita in učinkovita ureditev družbene odgovornosti podjetij in odškodninske odgovornosti ter nasprotja interesov direktorjev ter neodvisnega nadzorništva.«

Osebno se z nekaterimi od zgoraj navedenih vizij sicer ne strinjam povsem. Kot bo podrobneje pojasnjeno v poglavju VI/7.1.4 o izgubljeni logiki lastniškega upravljanja zavračam predvsem smiselnost uvajanja t. i. neodvisnih nadzorništev v vse oblike korporacij. Prav tako, kot je bilo že pojasnjeno v poglavju III/3.2, glavne smeri razvoja in končnega ideala bodočega sistema ekonomske demokracije ne vidim v personalnem združevanju dela in kapitala v obliki (najširšega in enakomerno razporejenega) notranjega lastništva zaposlenih, temveč v **institucionalizaciji tudi človeškega (in tudi drugih oblik intelektualnega) kapitala** skozi bilance podjetij ter s tem povezani dokončni afirmaciji njegovih lastnikov kot popolnoma enakopravnih subjektov družbenoekonomskega sistema na temelju lastništva nad tem kapitalom – ne glede na to, ali bodo hkrati tudi lastniki finančnega kapitala ali ne. Lastništvo (tudi) finančnega kapitala s strani zaposlenih je v vsakem primeru dobrodošlo in zaželeno, a temelj njihovega enakopravnega družbenoekonomskega položaja je – glede na to, da nikoli ne bodo vsi zaposleni tudi lastniki finančnega kapitala, zlasti ne enakomerni (razen morda v primeru zadrug) – lahko v prihodnosti le njihov institucionalno priznani človeški kapital kot podlaga njihovih enakovrednih korporacijskih pravic kot jih danes. Tudi lastnina nad človeškim kapitalom je torej v bistvu **nova oblika lastnine** v sodobni družbenoekonomski realnosti. In prav ta je po mojem mnenju tudi najpomembnejša za vzpostavitev ekonomske demokracije in nove sistemske paradigme kapitalizma.

Kljub temu pa zgoraj navedena delitev **klasične zasebne lastnine** na različne vrste ekonomske lastnine (in s tem

tudi na različne vrste v sodobni družbenoekonomski realnosti dejansko obstoječega in ekonomsko različno učinkujočega kapitala) odpira številne **pomembne nove dimenzije** razmišljanj o konkretnem obsegu ekonomsko utemeljenih – doslej absolutnih – formalnih korporacijskih pravic lastnikov teh kapitalov glede pravic do upravljanja podjetij in prisvajanja ključnega dela novoustvarjene vrednosti v obliki dobička. Še zlasti pomembno se glede tega zdi, kot rečeno, razlikovanje med (pravo) zasebno in korporacijsko lastnino, kajti prav nekje v sistemu medsebojne prepletenosti sodobne korporacijske lastnine (znotraj vseh mogočih vzajemnih in pogodbenih do povsem kapitalsko hierarhičnih medsebojnih povezav podjetij) sta se klasična »zasebna« lastnina fizičnih oseb nad kapitalom podjetij in njihovo osebno obvladovanje upravljanja z njim preprosto izgubili. Uporaba klasičnih pojmov **»zasebna lastnina«** produkcijskih sredstev in **»lastniško upravljanje«** z njimi je torej danes – razen v manjših podjetjih, ki jih, denimo, Galbraith (2010: 30-40) imenuje samo še »ekonomska romantika« – v pretežnem delu gospodarstva, ki ga tvorijo sodobne korporacije, le še **navadno slepilo**. Korporacijsko lastnino podjetij danes (samo)upravljajo menedžerji in nekakšni »neodvisni« nadzorniki, ne pa (prvotni oz. izvirni) zasebni lastniki kapitala kot fizične osebe, ki so običajno v teh korporacijah v bistvu le še t. i. portfeljski investitorji[128], čeprav bi morali biti po teoriji »podjetniki« v polnem pomenu besede. Kakršnikoli teoretični ugovori za načelno odrekanje pravice delavcev do soupravljanja korporacij in do njihove soudeležbe pri dobičku pa so s tem izgubili sleherno znanstveno upoštevno težo.

2. Delo: od »delovne sile« do »(človeškega) kapitala«

2.1. Klasični mezdni kapitalizem in industrijsko delo

2.1.1. Objektivne okoliščine nastanka in razvoja mezdnega kapitalizma

Tako kot vsebina pojma kapital je tudi današnja vsebina pojma »delo« popolnoma drugačna od tiste, kakršno je ta pojem imel v obdobju A. Smitha in drugih klasikov politične ekonomije, ki so, kot je bilo pojasnjeno v poglavju IV/1.2.1, utemeljili delitev temeljnih produkcijskih dejavnikov na zemljo **(naravni viri)**, delo **(delovni viri)** in kapital **(/pro/izvedeni viri)**. To obdobje v osnovi sovpada z začetki razvoja kapitalizma kot prevladujočega družbenoekonomskega sistema v drugi polovici 18. stoletja, za katerega so značilne zlasti naslednje objektivne zgodovinske okoliščine:

- obstoj velike množice (osebno svobodnih) ponudnikov na trgu delovne sile in s tem njeno popolno »ekonomsko razvrednotenje«, kar je predvsem posledica agrarne reforme, to je hitrega opuščanja klasične kmetijske proizvodnje (pa tudi domače obrti in cehovskega rokodelstva) ter spreminjanja kmečkega prebivalstva v proletariat, ki se hkrati tudi hitro urbanizira;
- razvijajoča se industrijska proizvodnja tistega časa potrebuje v glavnem zgolj nezahtevno (ročno oz. manualno) delo neizobražene »delovne sile«, ki so jo njeni lastniki prisiljeni za mezdo prodajati zgolj za

[128] »Za individualne delničarje v ZDA velja, da sami zase ne pomenijo nič, nekaj več, če se povezujejo v asociacije, kot je npr. United Shareholders Association, čeprav je njen pomen povsem obroben. Lahko pa koristno podpirajo druge. Druga velika skupina so institucionalni vlagatelji (v glavnem pokojninski skladi, vzajemni skladi, zavarovalne družbe itd.), ki imajo levji delež v delničarskem sestavu, in sicer kar 53,3 % vseh za leto 1990. Znotraj institucionalnih delničarjev so najmočnejši pokojninski skladi, ki imajo 28,2 %, vzajemni skladi 7,2 %, zavarovalni skladi 6,9 % ter bančne institucije 9,2 %. Za institucionalne delničarje na drugi strani velja, da je njihov glavni motiv še vedno dobičkonosna naložba, ki jo dosegajo z neposrednimi tržnimi operacijami in ne s poseganjem v korporacijsko upravljanje (opcija Wall Street). Vključevanje institucionalnih vlagateljev v korporacijsko upravljanje se šteje kot predrago, povezano s pravnimi omejitvami, predvsem pa v nasprotju s temeljnim načelom, ki ga priznavajo vlagatelji, namreč z razpršitvijo nakupov in razdelitvijo tveganja, ki pa izključuje poglobljeno ukvarjanje s poslovnimi vprašanji posamezne korporacije (npr. en pokojninski sklad ima npr. več kot 1.400 deležev v različnih korporacijah in izvede več kot 8.000 transakcij na leto).« (Bohinc, 2001: 63, 64) Po drugi strani je za celinsko Evropo v primerjavi z ZDA in Veliko Britanijo značilno naraščanje t. i. korporacijskega lastništva (lastništvo drugih družb in ostalih institucionalnih investitorjev) in pojav t. i. delničarskega aktivizma (angl. shareholder's activism), tj. pojav poudarjenega neposrednega poseganja delničarjev v poslovodne odločitve (ibidem: 68). Vendar pa je treba vedeti, da korporacijska lastnina pomeni praktično popolno pretrganje upravljalskih vezi med individualnimi lastniki kapitala kot fizičnimi osebami in (posredno) upravljano družbo. Fizične osebe kot lastniki kapitala na posredno upravljano družbo v bistvu nimajo nobenega upravljalskega vpliva.

svoje preživetje, kajti drugih produkcijskih virov (npr. znanja) nimajo na razpolago, industrija tistega časa pa jih na dani stopnji tehnološkega razvoja in izrazite delitve dela niti ne potrebuje za proizvodnjo (opomba: »človeški kapital« v današnjem pomenu besede torej v tem obdobju ni aktualen, niti teoretično);
- ustanovitev industrijskega podjetja, ki postane nova prevladujoča oblika proizvodnje (tudi agrarne) in temeljna proizvodna celica družbe, zahteva velik finančni vložek v proizvodna sredstva, kapital kot (proi)izveden produkcijski dejavnik pa je – v nasprotju s ponudbo dela – v tem obdobju relativno »redek« produkcijski dejavnik, kar pomeni, da je (na podlagi zakona ponudbe in povpraševanja) cena dela in s tem mezda kot dohodek delavcev minorna oziroma na meji eksistenčnega minimuma;
- kapitalist – ustanovitelj podjetja (delodajalca) je v začetku običajno hkrati tudi »podjetnik«, ki neposredno upravlja podjetje.

Končni rezultat spleta teh okoliščin pa seveda objektivno ni mogel biti nič drugega kot (sicer nepravična, a za tiste čase bolj ali manj logična) »**družbena pogodba« v obliki mezdnega kapitalizma**, katerega jedro predstavlja **»tržni« kupoprodajni (menjalni)** oziroma **mezdni odnos med kapitalom in delom** in ki na tej osnovi:
- uveljavi absolutno ekonomsko in delovnopravno oblast kapitala nad delom na podlagi navadnega tržnega (kupoprodajnega oz. menjalnega) odnosa,
- pravnosistemsko enostavno izenači podjetje s kapitalom (podjetje kot »personificirani kapital«), lastnike kapitala pa z lastniki podjetja,
- delavcem za delovno udeležbo v podjetju priznava le »tržno ceno delovne sile«, torej mezdo kot golo ceno nabavljenega produkcijskega dejavnika (inputa) brez kakršnegakoli ekonomskega donosa njegovim lastnikom iz ustvarjenega produkta, vse podjetniške pravice (lastništvo in upravljanje podjetja, delitev dobička) pa lastnikom kapitala.

Navedeni sistemski »temelji« obstoječega mezdnega kapitalizma v bolj ali manj nespremenjeni obliki veljajo še danes, to je po več kot 200 letih, čeprav so se objektivne družbenoekonomske okoliščine medtem nedvomno radikalno spremenile, o čemer bo več govora v nadaljevanju.

A če se zaenkrat vrnemo nazaj – glavne značilnosti klasičnega kapitalističnega načina proizvodnje izoblikuje predvsem (**prva) industrijska revolucija**, ki pomeni prehod iz ročne v strojno proizvodnjo in ki izrazito spodbudi mehanizirano tovarniško produkcijo z visoko tehnično delitvijo dela oz. fragmentacijo proizvodnega dela, ter omogoči masovno proizvodnjo, kjer vsak delavec opravi samo točno določeno operacijo v procesu izdelave izdelka. Te značilnosti industrijskega dela se s pojavom **»taylorizma«** (t. i. znanstvenega menedžmenta) ter **»fordizma«** (tekoči trak) v začetku 20. stoletja še dodatno izostrijo in nato v glavnem ohranijo skozi celotno obdobje t. i. industrijske družbe – vse do danes, ko smo v razvitem delu sveta priča izrazito hitremu prehajanju **v postindustrijsko družbo (tj. informacijsko družbo in/oziroma družbo znanja).** »Za klasično industrijsko družbo je bila značilna piramidalna izobrazbena struktura. Večina industrijskih delavcev je bilo nizko izobraženih, na vrhu je bilo le malo vrhunsko usposobljenega kadra, vmes pa so bili tehniki, ki so vodili proizvodnjo. S prehodom v postindustrijsko družbo je idealna izobrazbena struktura dobila vretenasto obliko – vedno širši vrh in ožje dno. Vse bolj so začela izginjati nekvalificirana dela, povečuje se obseg storitev, s tem pa se povečujejo potrebe po vedno več vrhunsko usposobljenih strokovnjakih.« (Lorenčič v Premelč, 2006: 64)

2.1.2. Značilnosti industrijskega mezdnega dela

V kontekstu naše razprave velja izpostaviti zlasti **tri značilnosti t. i. industrijskega mezdnega dela** (za razliko od »sodobnega dela«, ki ga bomo v nadaljevanju pretežno obravnavali kot t. i. človeški kapital), in sicer:

1.
Zgodovinsko razvojno, torej v primerjavi s prej prevladujočo kmetijsko, obrtniško in cehovsko rokodelsko, deloma pa tudi še manufakturno produkcijo pomeni uvedba kapitalistične industrijske proizvodnje **dokončno ločitev dela oz. delavcev od produkcijskih sredstev** in s tem izgubo kontrole delavcev nad pogoji lastnega dela. Delavec, ki za plačo (mezdo) prodaja oz. daje v najem svojo delovno silo, postane tako ekonomsko kot glede pogojev in načina opravljanja dela

v celoti odvisen od lastnikov kapitala (»odvisno delo«). **Normativna, direktivna in disciplinska oblast** v produkcijskem procesu je v celoti v rokah delodajalca, to je podjetja, ki je pravno koncipirano kot »*pravno personificirani kapital*«, delavec pa je v **odvisnem oziroma mezdnem položaju**.

2.

Z vidika same vsebine dela je pomembno predvsem dejstvo, da masovna industrijska proizvodnja, kot že rečeno, potrebuje v glavnem **nekvalificirano, manualno (ročno, pretežno fizično) človeško delo**, ki se ga vsakdo zlahka priuči. Klasičen pogled na delo tako Shultz (v Kozinc, 2006: 12) opisuje kot »*zgolj sposobnost opravljanja ročnega dela, ki zahteva le malo znanja in sposobnosti, oziroma zahteva sposobnosti, s katerimi so ljudje obdarjeni bolj ali manj enakovredno*«. Na ta način razumljeno delo kot produkcijski dejavnik – posebej v pogojih njegove skorajda neomejene ponudbe na trgu v začetni fazi industrijske revolucije – se približuje pojmu »naravnih virov« kot drugega izmed treh produkcijskih dejavnikov. Zato seveda ne čudi, da klasična ekonomija delo obravnava kot enega od dveh t. i. primarnih produkcijskih dejavnikov (poleg zemlje, za razliko od kapitala kot »/pro/izvedenega« produkcijskega dejavnika) in da se je za takšno delo izoblikoval izraz **»delovna sila«** (po Marxu: gola sila delavčevega telesa, telo brez glave, izvedba brez zamisli, …), ki sicer v širšem smislu zajema tudi delavce – njene nosilce in lastnike, in ki jo tudi tayloristična organizacijska teorija razume zgolj kot nekakšen **»dodatek k stroju«**, ne kot pomemben vir ustvarjanja nove vrednosti in doseganja poslovne uspešnosti podjetij.[129]

3.

Tudi v vrednostnem smislu je bilo – prav zaradi zgoraj omenjenega razumevanja dela kot (gole) »delovne sile« in pritikline strojem – v klasični ekonomski teoriji in praksi delo obravnavano (ne kot poslovni vir, ampak) kot **tržno blago**, ki se kupuje in prodaja ali pa – če hočemo biti pravno povsem natančni – »najema« (kar pa v ničemer ne spreminja bistva kapitalističnega delovnega razmerja med nosilci dela in nosilci kapitala[130]) za **mezdo kot tržno ceno delovne sile**. Šele t. i. Filadelfijska deklaracija (angl. *Declaration of Philadelphia)*[131] iz leta 1944, sprejeta v okviru Mednarodne organizacije dela (MOD), je to načelno prepovedala in jasno določila, da delo ni tržno blago (ker pač ni ločljivo od človeka, človeka pa – razen v sužnjelastništvu – ni mogoče prodajati!). A ta prepoved seveda ostaja zgolj na ravni načel, kajti dokler bo govora o trgu delovne sile in o tržnem delovnem razmerju med delavci in delodajalci, bo delo kljub takšnim in drugačnim deklaracijam pač predmet menjave, torej tržno blago v pravem pomenu besede, mezda (plača) kot njena tržna cena pa predmet (kolektivnih in individualnih) delovnopravnih pogodb med njegovimi kupci in prodajalci. Osebno se ne glede na takšne ali drugačne teorije nagibam k razumevanju mezdnega delovnega razmerja kot **»kupoprodaje« (ne kot »najema«) delovne sile**, in sicer zato, ker ne gre pozabiti, da se delovna sila v produkcijskem procesu porablja, ne zgolj obrablja. Nečesa, kar se v produkcijskem procesu porablja, pač ni mogoče dati v najem (ker tega po koncu najmenega razmerja ni mogoče vrniti njegovemu lastniku). Res pa je v obravnavanem primeru specifika v tem, da delavec svojo delovno silo lahko obnavlja (reproducira), zaradi česar je mogoče mezdo razumeti tudi kot neke vrste amortizacijo delovne sile, o čemer bomo sicer – razen v nadaljevanju tega – podrobneje razpravljali še v poglavjih V/3.3. ter V/5.3.5. In to, torej amortizacija, v svojem najglobljem bistvu tudi je, kajti gole protivrednosti tistega, kar je v produkcijskem procesu porabljeno, ni mogoče – ne pravno ne ekonomsko – šteti za »najemnino«, ki naj bi lastniku

[129] Delitev na fizične in umske delavce v tem segmentu naše razprave zavestno zanemarjamo, kajti drugi so v obravnavanem obdobju, tj. v eri znanja, v izraziti manjšini, torej bolj izjema kot pravilo, sistem pa seveda sledi pravilu.

[130] Pogodba o zaposlitvi se je razvila iz pogodbe o delu (podjemne oz. službene pogodbe, lat. locatio conductio operis), pogodbe rimskega prava, ki je temeljila na koncepciji, da delavec daje v najem svoje delo, za to pa ima pravico do plačila. Za slednjo je bila značilna enakopravnost strank kot eno temeljnih načel civilnega prava. Šele koncem 19. stoletja se je začelo v teoriji poudarjati, da so – zaradi specifične podrejenosti delavcev v delovnem razmerju – delovne pogodbe v bistvu pogodbe *sui generis*, in da je delovno pravo potrebno zaradi varstva šibkejše stranke v tem pravnem razmerju. (Krejan, 2008: 34)

[131] ILO Declaration of Pfiladelphia, (**http://www.ilocarib.org.tt/projects/cariblex/conventions_23.shtml**, 8. 5. 2014).

najete ekonomske dobrine prinašala nek ekonomski donos, ampak mu samo nadomešča porabljeno vrednost. A o tem za zdaj zgolj mimogrede, kajti vprašanje, ali je pravno gledano mezdno delovno razmerje obravnavano **kot kupoprodajno ali kot najemno razmerje** je za bistvo te razprave vsebinsko pravzaprav povsem irelevantno.

Samuelson in Nordhaus (2002) opredeljujeta trg delovne sile kot sestavo **treh elementov**. Prvi element je povpraševanje po delovni sili, drugi je ponudba delovne sile in tretji je srečevanje med obema, kar ima za rezultat ceno delovne sile. Mezda je torej po svoji naravi res le **tržna cena delovne sile** (če pri tem zaenkrat pustimo ob strani določene korekcijske elemente, npr. moč sindikatov in kolektivna pogajanja kot način usklajevanja interesov njenih kupcev in prodajalcev, ki sicer prav tako vplivajo na to ceno poleg gole ponudbe in povpraševanja, vendar za bistvo te razprave niso posebej pomembni). »Trg delovne sile je v kapitalističnih sistemih najbolj učinkovit mehanizem ovrednotenja delovne sile; glavna posebnost je lastnost delovne sile kot predmet menjave.« (Svetlik, Trbanc v Žurej 2007: 10) »Človeške zmožnosti so najpomembnejši del premoženja vsakega podjetja, vendar pa, za razliko od ostalih prvin poslovnega procesa, niso izkazane med sredstvi v aktivi klasične bilance stanja. Posledica tega je, da klasično računovodstvo obravnava kot strošek tudi trošenje prvine poslovnega procesa, ki z računovodskega stališča nima nikakršne vrednosti.« (Milost, 2001: 1) V resnici torej **delo sploh ni bilo nikoli resnično obravnavano kot eden od temeljnih produkcijskih tvorcev**, ki (so)ustvarjajo novo vrednost in ekonomski donos svojim lastnikom, ampak kot vsako drugo tržno blago, udeleženo v proizvodnji (npr. enako kot predmeti dela in delovna sredstva), mezda v višini tržne cene delovne sile pa kot navaden poslovni strošek (tj. kot neke vrste amortizacija delovne sile, ne kot nagrada lastnikom tega produkcijskega dejavnika za dejanski prispevek njihovega dela k ustvarjenemu produktu oziroma kot oblika udeležbe na tem produktu v sorazmerju z njihovim dejanskim prispevkom.

Pri tem nas seveda ne sme zavesti dejstvo, da so različna dela različno plačana oziroma nagrajena. Te razlike izvirajo iz njihove **različne zahtevnosti** (predvsem glede na količino potrebnega znanja, pri čemer večja zahtevnost vrednostno odtehta več t. i. enot enostavnega dela), ki seveda vplivajo na njihovo višjo ali nižjo tržno ceno, ne pa iz morebitnih različnih **ekonomskih donosov iz poslovanja** za posamezna ista dela. Z vidika poslovanja so vse mezde še vedno le poslovni strošek, ki je na osnovi ponudbe in povpraševanja določen s kolektivnimi in individualnimi delovnopravnimi pogodbami in je za isto vrsto in zahtevnost dela načeloma enak pri vseh delodajalcih, ki jih zavezuje določena kolektivna pogodba, ne glede na uspešnost njihovega poslovanja. Tudi morebitna »nadstandardna« višina osnovnih plač, dodatkov in nagrad za delovno ter poslovno uspešnost, razne bonitete, prostovoljna udeležba delavcev pri dobičku in podobni materialni prejemki, ki jih delavcem prostovoljno zagotavljajo posamezni delodajalci, sistemsko gledano predstavljajo le **»stimulacijo za (še) boljše delo«** in za **njegov še večji input,** ki naj bi delodajalcu prinesel še več dobička, ne pa morebitno ekonomsko pravično odmero oziroma nagrado za njegov dejansko ustvarjeni produkcijski output v obliki dejanskemu prispevku k produktu premosorazmerne udeležbe pri dobičku. Tovrstnih, prostovoljno dogovorjenih dopolnilnih materialnih stimulacij k mezdi torej ni mogoče šteti kot sistemski **»ekonomski donos na vloženo delo« na podlagi uspešnosti poslovanja**, pač pa le kot manjšo in z vidika bistva veljavnega družbenoekonomskega sistema bolj ali manj irelevantno korekcijo klasičnemu mezdnemu sistemu obravnavanja in plačevanja dela, ki je v bistvu le eden izmed poslovnih ukrepov za doseganje čim boljših poslovnih rezultatov, ne morda nek sistemski poskus ekonomsko pravičnejše delitve ustvarjenega produkta.

Če povzamem: lastniki v podjetje vloženega (»finančnega«) kapitala lahko – v odvisnosti od uspešnosti poslovanja v danih objektivnih poslovnih razmerah – svoj vložek »oplemenitijo« z dobičkom (seveda pa na drugi strani lahko tudi z »izgubo«), delavci kot lastniki dela, ki je sicer prav tako kot kapital eden izmed »temeljnih« produkcijskih dejavnikov, pa tudi **v primeru dobrega poslovanja**, tj. poslovanja z dobičkom, prejmejo samo tržno ceno svoje delovne sile v obliki mezde, ki predstavlja zgolj tržno vrednost »inputa«

dela, medtem ko jim morebitna udeležba pri dobičku ni priznana kot »naravna pravica«. Delavci – za razliko od kapitalistov – torej svojega vloženega dela ne morejo nikoli tako ali drugače »oplemenititi«, čeprav je, kot vemo, delo (za razliko od zemlje in /finančnega/ kapitala) v bistvu **edini »subjektivno ustvarjalni« produkcijski dejavnik**. In to velja celo v podjetjih, v katerih pretežno večino njihove tržne vrednosti predstavlja t. i. človeški kapital, o katerem bo več govora v nadaljevanju tega razdelka razprave. Obenem pa so delavci vedno in v vsakem primeru – tako ali drugače – **udeleženi pri negativnih posledicah morebitnega slabega poslovanja.** Bodisi da so zaradi svoje eksistenčne odvisnosti od zaposlitve »pravočasno« (preden pride do stečaja podjetja) prisiljeni v zniževanje svojih delovnopravnih pravic, bodisi da v primeru stečaja ostanejo brez zaposlitve in običajno še z nekajmesečnimi zahtevki za neizplačane plače, ki jih seveda ni moč preprosto enačiti z zahtevki drugih stečajnih upnikov. Terjatve delavca, ki nekaj mesecev ni dobil plače, čeprav je normalno delal, pač ni mogoče enačiti s terjatvami bank in drugih upnikov. Tveganje pri teh terjatvah ni enake vrste. Dejstvo, da le-to obstaja v obeh primerih[132], pa ni sporno. Skratka, delavci imajo (oz. naj bi imeli) danes v podjetju **»pravico in dolžnost«** s svojim delom, prejemki iz tega naslova in z vsemi drugimi osebnimi in poslovnimi ambicijami v podjetju »tvegati« v vseh pogledih, nimajo pa pravice iz tega naslova kakorkoli materialno **»plemenititi«** svojega vložka v podjetje, zlasti ne prek dobička. Enako seveda velja **glede pravic do soupravljanja podjetij, v katerih delajo.** Kot da bi bil res samo lastniški kapital tisti temeljni produkcijski dejavnik, ki lahko za svoj vložek zagotovi tudi določen »ekonomski donos« (v obliki pripadajočega dela dobička, bodisi bilančnega bodisi kapitalskega), četudi njegovi lastniki – razen s tveganjem – osebno niso podjetniško angažirani, ampak so zgolj »portfeljski investitorji«. Le čemu naj del ustvarjenega dobička ne bi pripadel tudi delavcem, ki so – ob nespornem prevzemanju tudi določenega dela poslovnega rizika – nesporno soustvarjali konkreten produkt? Kot bomo videli v nadaljevanju te razprave (poglavje V/5), namreč obstoječi model faktorske razdelitve produkta na podlagi mejne produktivnosti produkcijskih dejavnikov temelji na **ekonomsko naravnost absurdni logiki**: delavci s svojim delom lastnikom vseh drugih produkcijskih dejavnikov (so)ustvarjajo ekonomski donos na njihovo lastnino (rente zemljiškim lastnikom, obresti lastnikom upniškega kapitala in dobičke lastnikom nominiranega lastniškega kapitala podjetij), sebi pa le amortizacijo oziroma ohranjanje prvotne vrednosti svojega produkcijskega dejavnika, ki je sicer za nameček – poleg podjetništva lastnikov kapitala, kolikor je, denimo, pri t. i. portfeljskih investitorjih, sploh prisotno – edini »ustvarjalni« produkcijski dejavnik.

A naj se vrnemo k jedru vsebine tega poglavja. Na vsakem trgu (blaga in storitev, kapitala itd. …, torej tudi dela) vedno nastopata v bistvu **le dve skupini subjektov – kupci in prodajalci**, bistvo odnosov med njimi pa je seveda objektivno pogojeno diametralno nasprotje (konflikt) njihovih interesov, pri čemer tudi sistem sodobnega socialnega partnerstva tega konflikta ne odpravlja, ampak ga le pomaga reševati na nekonflikten oziroma vsaj manj konflikten način. Antagonistična narava razmerij med kupci in prodajalci (tudi) na trgu dela, bo torej neizogibno dejstvo, dokler bo delovno razmerje zasnovano kot **tipično tržno (menjalno) razmerje**.[133] A to seveda, kot že rečeno, danes niti slučajno ne more biti več »najoptimalnejši produkcijski način«.

2.2. Nova družbenoekonomska realnost

2.2.1. Bistveno spremenjene objektivne okoliščine in pogoji gospodarjenja

Današnji institucionalizirani kapitalizem je v osnovnih obrisih še vedno klasičen mezdni kapitalizem, skoraj čisto tak, kakršen je pač nastal v specifičnih zgodovinskih okoliščinah prve industrijske revolucije pred

[132] Podrobneje o različnih oblikah poslovnega tveganja lastnikov dela in kapitala bomo spregovorili v poglavju VI/6.

[133] A to antagonistično (konfliktno) družbenoekonomsko razmerje je v resnici nekaj povsem nenaravnega in je v izrazitem nasprotju s samim bistvom produkcije kot »vzajemno soodvisnega sodelovanja« obeh produkcijskih dejavnikov (dela in kapitala) ter njunih lastnikov pri ustvarjanju nove vrednosti, o čemer bo več govora v nadaljevanju.

dobrimi 200 leti. In to je tudi **temeljni družbenorazvojni problem sedanjosti in prihodnosti**, kajti današnja družbenoekonomska realnost je popolnoma drugačna. Takšen kapitalizem je namreč, kot že povedano, v njej že zdavnaj postal popoln sistemski anahronizem, ki je začel že zelo resno zavirati hitrejši ekonomski in socialni razvoj v smeri želene ekonomsko učinkovitejše in socialno pravičnejše ter kohezivnejše družbe.

Kaj se je tako radikalno spremenilo v družbenoekonomski realnosti od začetne faze razvoja kapitalizma do danes? Pravzaprav čisto vse, kar je nekoč davno morda res predstavljalo realne ekonomske podlage mezdnega kapitalizma. Svet se danes vrti in spreminja z izjemno naglico in že dolgo ni praktično nič več tako, kot je bilo. Niti ena od prej navedenih prvotnih ekonomskih predpostavk »mezdnega« kapitalizma danes ne drži več, zato res ni jasno, čemu in na kakšni podlagi naj bi ga kljub temu institucionalno vzdrževali še naprej.

Kakšno je torej stanje družbenoekonomske realnosti danes, v 21. stoletju**,** to je **globoko v informacijski družbi in na prehodu v t. i. ero znanja**? Skoraj ravno nasprotno od zgoraj predstavljenega v drugi polovici 18. stoletja, in sicer:

- industrijski proizvodni sektor se bistveno zmanjšuje na račun (delovno intenzivnega) ***storitvenega sektorja***, masovna industrijska proizvodnja pa se vse hitreje umika prožnejši in strokovno bistveno zahtevnejši ***specializirani proizvodnji*** za posamezne skupine kupcev ali celo za posamezne naročnike skladno z njihovimi posebnimi zahtevami;
- za ustvarjanje nove vrednosti v sodobnih produkcijskih procesih je danes klasično industrijsko manualno delo (»delovna sila«) vse bolj marginalnega pomena, ***ključno je predvsem znanje***[134], tega pa na trgu primanjkuje – za razliko od t. i. finančnega kapitala, ki ga je danes (če zanemarimo razmere aktualne finančne krize in jih štejemo kot izjemo od normalnega stanja stvari) – vsaj za podjetnike s perspektivnimi programi in ustrezno kvalificiranimi zaposlenimi – na mednarodnem trgu dovolj;
- najpomembnejše bogastvo sodobnih podjetij so torej izobraženi, sposobni in usposobljeni ter motivirani in pripadni delavci – lastniki t. i. človeškega kapitala, ki predstavlja tudi povsem ***nov produkcijski dejavnik*** v primerjavi s klasično delitvijo le-teh na zemljo, delo (razumljeno kot »delovna sila«) in kapital (razumljen kot »finančni« oziroma »realni« kapital v uvodoma obravnavanem smislu);
- ***»redek produkcijski dejavnik«***, ki njegovim lastnikom načeloma zagotavlja ekonomsko ter družbeno moč, in ključni dejavnik gospodarske rasti torej danes namesto finančnega kapitala vse bolj postajata podjetnost, temelječa na znanju[135], in človeški kapital, zaradi česar ni več popolnoma ***nobene ekonomske podlage*** za preživeto koncepcijo podjetja kot »pravno personificiranega kapitala« in za »kupoprodajni« (mezdni) odnos med lastniki dela in kapitala;
- lastniki »finančnega« kapitala so v sodobnih korporacijah bolj ali manj povsem izgubili ***nadzor nad upravljanjem vloženega kapitala*** *(prav tako pa seveda tudi* ***t. i. podjetniško iniciativo****)*, zato ni več prav nobenega tehtnega ekonomskega razloga za njihov še nadaljnji monopol nad korporacijskim upravljanjem in celotnim ustvarjenim dobičkom, kateri zlasti v korporacijskem delu gospodarstva sicer vse bolj izgublja značaj nagrade za podjetništvo in dobiva značaj navadne ***rente na lastnino (»rentniški kapitalizem«)***.

Nobenega dvoma ni, da v takšnih okoliščinah klasični mezdni položaj delavcev v povezavi s klasičnim taylorističnim pristopom k učinkoviti izrabi »delovne sile« res **izrazito negativno vpliva** na ustvarjalnost (pri uporabi razpoložljivega znanja in zmožnosti), delovno motivacijo in organizacijsko pripadnost zaposlenih, s tem pa tudi na učinkovito izrabo (izkoriščanje) razpoložljivega človeškega kapitala kot najpomembnejšega

[134] »Vir, ki je danes najbolj nezadosten, niso investicije, temveč ustvarjalni duh. Danes je za organizacije njihova temeljna strokovnost manj odločilna od njihovih najpomembnejših strokovnjakov, torej posameznikov, ki strokovnost organizacije sploh omogočajo. Ti posamezniki namreč bolj kot rezultate iz preteklosti predstavljajo temelje za delovanje v prihodnosti,« pravi Jonas Riderstrole, soavtor svetovne uspešnice Funky Business. (O projektu Zlata nit, http://zlatanit.dnevnik.si/sl/O+projektu/Kaj+je+Zlata+nit, 3. 10. 2011)

[135] »Redek produkcijski dejavnik je vse manj kapital in vse bolj podjetnost in z njim povezano znanje.« (Brščič, 2012: 14)

produkcijskega tvorca in s tem v končni posledici na ekonomski razvoj družbe kot celote. To pomeni, da je klasični mezdni kapitalizem danes, na prehodu v družbo znanja, **zgodovinsko vsekakor preživet**. Objektivnih ekonomskih razlogov, ki bi še naprej opravičevali dominantno vlogo kapitala kot produkcijskega tvorca nasproti delu kot drugemu produkcijskemu tvorcu in s tem obstoječi mezdni kapitalizem kot družbenoekonomski sistem, že zdavnaj ni več. Določene zgodovinske okoliščine so ga pač pred nekaj več kot 200 leti rodile in ga bodo – tako kot vse prejšnje (sužnjelastništvo, fevdalizem), pa tudi nekatere kasnejše družbenoekonomske sisteme (državni socializem, samoupravni socializem) – **preprosto tudi odplaknile**. Ne naenkrat seveda, ampak postopno.

In, kot že povedano, zdi se, da so objektivne okoliščine za začetek tega procesa zdaj nastopile. Obstoječega družbenoekonomskega sistema namreč danes – če še enkrat ponovim že zapisano misel – pri življenju še zdaleč ne ohranjata več njegova dejanska ekonomska učinkovitost in viabilnost, pač pa le še »umetno dihanje«, ki mu ga nudi obstoječi (in v tem delu zastareli) pravni sistem ter s tem pogojena tekoča ekonomska politika. Nujno bo torej čim prej tudi v praksi uveljaviti povsem nove oziroma bistveno prenovljene institucije družbenoekonomskega sistema (kapital, podjetje, delovno razmerje, model razdelitve), o čemer je bilo govora že v uvodnih poglavjih te razprave. Skratka, nujno bo čim prej temeljito **spremeniti »družbeno pogodbo« mezdnega kapitalizma**, ki je pravno institucionalizirana še danes (ter se je v bistvu že doslej uspela ohranjati prav in izključno s pomočjo veljavnega prava).

A o vsem tem več v nadaljevanju te razprave, zaenkrat pa nas zanimajo predvsem **značilnosti sodobnega dela** kot produkcijskega dejavnika v novi družbenoekonomski realnosti, to je v »družbi znanja«, v primerjavi s klasično razumljeno »delovno silo«.

2.2.2. Tudi delo je danes »izveden« produkcijski dejavnik – človeški kapital

»Na začetku 21. stoletja se srečujemo z izzivi, ki napovedujejo temeljito prestrukturiranje sveta, kot ga poznamo danes. … Ti izzivi kličejo po kritičnem razmisleku o prenovi načina življenja, delovanja, ustvarjanja, proizvodnje in povezovanja. Procesi, ki smo jim priča, še bolj poudarjajo potrebo po znanju, ki je dobrina, ki izpolnjuje posameznika in mu daje ustrezno mesto v sodobni družbi, omogoča družbeno vključenost, trajnosten način življenja in trajnostno gospodarstvo, kar vse skupaj vodi do visoke kakovosti življenja in pravičnejše družbe.« (MVŠZT, 2011) »Družbo znanja označuje delovanje organizacije, ki temelji na inovacijah in ne na masovni proizvodnji, za kar so potrebni široko usposobljeni delavci z veliko več znanja, kot ga imajo priučeni industrijski delavci.« (Svetlik v Premelč, 2006: 63) »Nova družba je družba izobraženih. Znanje bo njen ključni vir in izobraženci bodo prevladujoči del "delovne sile".« (Drucker v Premelč, 2006: 63) »V preteklosti, pa še ne tako dolgo nazaj, je bil velik del vrednosti ustvarjen s trgovino, prodajo naravnih virov in fizičnim delom. Posamezniki pa so postali to, kar so počeli starši – obrtniki ali mogoče duhovniki in zdravniki. Vladali so kratki cikli inoviranja in dolgi cikli izkoriščanja. Na eni sami ideji, dobrem izumu ali patentu je lahko temeljila celotna korporacija. Danes so časi povsem drugačni. Večina dela je opravljenega z možgani, biti drugačen je izjemno težko, cikli izkoriščanja ustvarjalnih izbruhov pa so izjemno kratki. Edina stvar, ki resnično šteje je edinstven, surov in velik talent, ob katerem zapleše kapital in ki ustvarja pravo dodano vrednost.« (Kos, 2010)

In še bi lahko naštevali številne takšne in drugačne teoretične opredelitve družbe znanja, a v zvezi z našo razpravo nas, kot rečeno, zanima predvsem vprašanje razumevanja **bistva in vsebine pojma »delo« v sodobni družbi znanja**. Zakaj torej v sodobnih pogojih gospodarjenja lahko o delu upravičeno govorimo kot o posebni, če hočete tudi novi obliki kapitala, to je o človeškem kapitalu?

Človeško (živo) delo je načeloma sestavljeno iz treh osnovnih komponent, in sicer iz
- fizične
- umske in
- čustvene (emocionalne).

S **fizično komponento dela** imamo v mislih »delovno silo« v ožjem pomenu besede, to je fizično moč in

manualne spretnosti ter druge fizične zmožnosti posameznika, ki so potrebne za uspešno izvajanje zahtevanih delovnih operacij v procesu izdelave določenega produkta (izdelka oziroma storitve). **Umske komponente** dela so – poleg elementarne človeške inteligence in ustvarjalnosti – zlasti potrebna znanja, izkušnje, usposobljenost ter veščine, ki omogočajo učinkovito proizvodnjo. **Čustveno komponento oz. odnos do dela** pa tvorijo predvsem vrednote ter delovna motivacija in organizacijska pripadnost zaposlenih. V načelu je od naštetih komponent dela samo fizično delo, ki je bilo v industrijski dobi daleč najpomembnejša sestavina dela, mogoče uvrstiti med **»primarne«** dejavnike proizvodnje, pri čemer pa s prehodom v postindustrijsko družbo oz. družbo znanja le-ta izjemno hitro izgublja na pomenu na račun povečevanje pomena in vrednosti umskih in čustvenih sestavin dela kot »izvedenih« dejavnikov proizvodnje.

1.
V družbi znanja – za razliko od industrijske družbe – **fizično delo**, ki je že danes predvsem funkcija strojev in naprav, v produkcijskem procesu postane skorajda povsem **irelevantna komponenta človeškega živega dela**. Celo kot »dodatek oz. dopolnilo k delu stroja« z nadaljnjo in pospešeno avtomatizacijo in robotizacijo proizvodnje zgublja praktično ves pomen. Avtomati in roboti vse več potrebnih delovnih operacij pri izdelavi produkta opravijo sami, vse manj je tistih »dopolnilnih« fizičnih opravil, ki ostajajo delavcem. Potrebe po človeškem fizičnem delu se torej v sodobni avtomatizirani proizvodnji – razen seveda v nekaterih specifičnih dejavnostih – izjemno hitro zmanjšujejo. Upravljanje s sodobnimi stroji, roboti in drugimi – vse bolj sofisticiranimi – tehnologijami, ki postaja prvenstvena naloga delavcev v produkcijskem procesu, pa je predvsem umsko delo, ki zahteva znanje in usposobljenost, ne fizično delo. Kolikor bo v bližnji prihodnosti (razen »pritiskanja na gumbe in tipke«) sploh še potrebnih tipičnih fizičnih aktivnosti ljudi pri opravljanju njihovih nalog v produkcijskem procesu, bodo vse bolj le še dobrodošel privilegij, ne pa bistvo njihovih delovnih nalog. Skratka, delodajalci večinoma že danes (v prihodnje pa bo to veljalo še bolj) **potrebujejo in »kupujejo« predvsem specifična znanja in veščine ter ustvarjalnost, ne pa fizično delo oz. golo delovno silo delavcev**. Nekaj, česar v produkcijskem procesu nihče ne potrebuje, pa je seveda po logiki stvari brez ekonomske vrednosti. Fizične komponente človeškega dela lahko torej v razpravah o bodoči vlogi in pomenu posameznih produkcijskih dejavnikov in o položaju njihovih nosilcev (lastnikov) v prihodnjem družbenoekonomskem sistemu že v tem trenutku oz. že na današnji stopnji »proizvajalnih sil« sistemsko povsem upravičeno **preprosto spregledamo**. Tako kot jih bolj ali manj že zdaj spregledujeta aktualna ponudba in povpraševanje po delu (zelo malo razpisov delovnih mest je vezano na pogoj takšnih ali drugačnih fizičnih zmožnosti, ključnega pomena so izobrazba, funkcionalna znanja, izkušnje itd.) in tako kot je po drugi strani ekonomska teorija v industrijski dobi na račun takratnega ključnega pomena fizičnega dela sistemsko prej preprosto spregledovala umske ter čustvene komponente dela in je delo nasploh obravnavala zgolj kot »delovno silo«. Poudarki ekonomskega pomena posameznih komponent dela so v družbi znanja torej **ravno nasprotni tistim v industrijski družbi.**

2.
Skratka, če so oz. bodo v prihodnje bistveni del fizičnih aktivnosti, ki so lahko in so v preteklosti tudi bile bistvena sestavina človeškega dela, potrebnega za proizvodnjo, prevzeli stroji in roboti, potem lahko to sestavino dela v naših nadaljnjih razpravah utemeljeno zanemarimo, izraza **»delo«** in »človeški kapital« pa začnemo obravnavati praktično kot **sopomenki (sinonima)**. Tudi sicer namreč človekovega dela ni mogoče deliti na njegovo golo (fizično) delovno silo in na njegov (umski in emocionalni) človeški kapital, kajti vsi ti elementi dela se skozi konkretno delovno aktivnost posameznika lahko sproščajo samo hkrati ter vzporedno in vzajemno. Pri tem pa velja posebej opozoriti, da je klasičnim in neoklasičnim ekonomskim teoretikom prav fizični segment človeškega živega dela, ki je bil takrat pač najbolj »viden«, predstavljal osnovo za – danes povsem neutemeljeno – uvrstitev dela med **t. i. primarne** (podobno kot zemlja in drugi naravni viri), kapitala pa med **t. i. izvedene produkcijske dejavnike**, iz katere je potem izšla celotna teorija o domnevni ekonomski »dominantnosti« kapitala nad delom.

Poleg elementarne človeške inteligence in ustvarjalnosti, ki ločita ljudi od živali, so namreč samo fizične zmožnosti, ki omogočajo opravljanje fizičnega dela, tisto, s čimer je – bolj ali manj enakovredno – **ljudi obdarila narava**, in kar je nekoč zato edino opravičevalo uvrščanje dela med »primarne« produkcijske dejavnike. Umske in čustvene komponente dela, ki so v ospredju danes, pa – razen višje ali nižje stopnje prirojene inteligence in drugih sposobnosti, po katerih se razlikujejo posamezniki in jim omogočajo bolj ali manj učinkovito pridobivanje in uporabo potrebnega znanja in izkušenj – niti približno niso neka naravna danost, ampak jih je treba najprej »proizvesti«, da so lahko investirane v produkcijski proces, v katerem potem (so)ustvarjajo novo vrednost skupaj s finančnim kapitalom. Zato jih tudi povsem utemeljeno opredeljujemo kot kapital v pravem pomenu besede, katerega lastniki so delavci oz. zaposleni, torej kot **»človeški kapital«** (znanje, pridobljene spretnosti in veščine, izkušnje, potencialna ustvarjalnost oz. inventivnost, vrednote, delovna motivacija in organizacijska pripadnost zaposlenih), ki je v eri znanja brez dvoma redka ekonomska dobrina. »Ali so zaposleni (njihove zmožnosti) redka dobrina? Odgovor na postavljeno vprašanje verjetno ni sporen. Vseeno pa velja, da obstajajo pri tem med zaposlenimi velike razlike. Zmožnosti vrhunsko usposobljenih posameznikov so pri tem zelo redka dobrina. … Zaposleni so pač mobilna sestavina podjetja, saj se lahko zaposlijo tudi drugje. Zaradi tega mora podjetje v njihovo ohranitev vlagati velike napore.« (Milost: 2007: 41)

Pridobljeno znanje ter spretnosti in veščine, ki skupaj s potencialno ustvarjalnostjo oz. inventivnostjo tvorijo **t. i. objektivni (razpoložljivi) del človeškega kapitala,** so *proizvedeni* v procesih izobraževanja in usposabljanja, v katere se posameznik vključi po svoji svobodni volji in jih absolvira z lastnim prizadevanjem. Zato je ta del pridobljenega človeškega kapitala brez dvoma njegova osebna last, in sicer četudi je izobraževanje in usposabljanje morda financiral delodajalec. Ta ima iz tega naslova pravico do ustreznega povračila, ne pa lastninske pravice nad pridobljenimi znanji. Podobno velja za delovne izkušnje.

Poseben, še ne povsem raziskan fenomen pa so čustvene komponente dela oziroma odnos zaposlenih do dela (vrednote, delovna motivacija in organizacijska pripadnost podjetju), ki tvorijo **t. i. subjektivni del človeškega kapitala**, in so odločilnega pomena za količino objektivno razpoložljivega človeškega kapitala, ki ga bodo zaposleni dejansko angažirali v produkcijskem procesu, pri čemer je poleg razpoložljivih znanj in veščin posebej pomembno zlasti čim bolj optimalno angažiranje njihove potencialne ustvarjalnosti in inventivnosti. Večja ali manjša dejansko vložena količina objektivnega človeškega kapitala je torej posledica učinkovanja njegovega subjektivnega dela, to je (po možnosti seveda čim bolj pozitivnega) **odnosa do dela**. Ta pa prav tako ni nekaj vnaprej danega in samoumevnega, ampak ga je treba in v pretežni meri tudi dejansko mogoče *ustvariti oz. proizvesti* z načrtnimi ukrepi oblikovanja želene organizacijske kulture, dviganja delovne motivacije in vzgajanja organizacijske pripadnosti zaposlenih. Organizacijska stroka je v ta namen izoblikovala vrsto priporočljivih poslovno-organizacijskih ukrepov, med katerimi se glede sodobnih »delavcev z znanjem« danes posebej poudarja zlasti pomen intenzivnega razvijanja različnih oblik **t. i. organizacijske participacije zaposlenih** (sodelovanje pri upravljanju, udeležba pri dobičku in širše notranje lastništvo zaposlenih oz. delavsko delničarstvo), ki pomenijo praktično preseganje obstoječega mezdnega odnosa delavcev, glede katerega velja kot nesporno, da v povezavi s še vedno močno razširjenim taylorizmom dobesedno ubija sleherno ustvarjalnost, delovno motivacijo in identifikacijo zaposlenih s cilji podjetja (pripadnost). Danes prevladujoče umske in čustvene komponente dela, kakšnega potrebuje uspešen produkcijski proces v eri znanja, torej zagotovo ne sodijo med »primarne« produkcijske tvorce, kakor še vedno uči aktualna ekonomska stroka.

3.

Glede drugih značilnost človeškega kapitala je eno pomembnih vprašanj tudi vprašanje, ali se človeški kapital z uporabo v produkciji troši (podobno kot predmeti dela) oziroma obrablja (podobno kot stroji) ali ne. Vprašanje je lahko dokaj pomembno predvsem zaradi načrtovanja učinkovitega načina upravljanja s tem kapitalom ter razreševanja problematike poslovnega tveganja lastnikov tega kapitala v primerjavi z lastniki finančnega kapitala. Ozrimo se torej vsaj mimogrede tudi na ta vidik.

Odgovor ni enoznačen. Nesporno je, da se v vsakem primeru troši **»delovna energija«**, ki poganja celotno človekovo delovno aktivnost oziroma sploh omogoča uporabo razpoložljivih fizičnih, umskih in čustvenih komponent njegovega dela. Ta energija je obnovljiva in se obnavlja (reproducira) z vzdrževanjem človekove eksistence nasploh. **Fizične zmožnosti** – če odmislimo procese staranja – ter znanje, ustvarjalnost, delovne zmožnosti in druge **umske komponente dela** ostajajo (ob predpostavki, da ni dodatnih vlaganj) tekom produkcijskega procesa načeloma nespremenjene. Gre za neke vrste trajne delovne lastnosti posameznika, ki se v produkciji – če odmislimo tudi procese zastarevanja znanj zaradi tehnološkega napredka – v produkcijskem procesu ne trošijo ali obrabljajo. **Čustvene komponente dela**, zlasti delovna motivacija in organizacijska pripadnost se v produkcijskem procesu sicer prav tako ne trošijo ali obrabljajo, vendar pa to ne pomeni, da ostajajo vseskozi enake, ampak se tekoče prilagajajo razmeram. Niso torej trajne narave. Če konkretni pogoji dela ne zagotavljajo permanentnega vzdrževanja ali celo dviganja že dosežene ravni delovne motivacije in organizacijske pripadnosti zaposlenih, lahko povsem izpuhtita in izgineta.

Človeški kapital je – za razliko od širšega pojma intelektualni kapital podjetij – vezan na osebo posameznikov, sodelujočih v poslovnem procesu. Edina predpostavka obstoja človeškega kapitala je torej **eksistenca posameznika**, sodelujočega v proizvodnem procesu. Z njegovo smrtjo ali odhodom iz podjetja načeloma njegov človeški kapital za podjetje preneha obstajati, vse njegove dotedanje stvaritve pa preidejo v **t. i. strukturni kapital podjetja,** torej ostanejo v podjetju. Podjetje ima v nekem trenutku le toliko človeškega kapitala, kolikor je skupaj vreden seštevek individualnega človeškega kapitala vseh trenutno zaposlenih delavcev.

4.

Še danes seveda velja, da **kapitalistična produkcija brez dela (se pravi samo s kapitalom) ni mogoča,**[136] **vendar pa z (vsaj eno) bistveno razliko**, in sicer: tudi »delo«, ki je udeleženo v produkcijskem procesu je – enako kot je vseskozi veljalo za kapital – danes v bistvu **»izveden« oz. proizveden**, ne pa primaren produkcijski dejavnik. To pomeni, da danes v proizvodnji – razen v dejavnostih, v katerih nastopa kot produkcijski dejavnik tudi zemlja oz. naravni viri (kmetijstvo, rudarstvo, turizem itd.) – v bistvu nimamo več opravka z delom in kapitalom, ampak z **več različnimi vrstami kapitala**. Z nadaljnjim razvojem družbe znanja pa bo to pravilo še bolj izrazito. Sistemske posledice te ključne ugotovitve pa so seveda neslutene in posegajo v same temelje obstoječega in pravno institucionaliziranega mezdno-kapitalističnega družbenoekonomskega sistema. Ni namreč jasno, zakaj bi se moralo »kvalificirano delo« še naprej prodajati »finančnemu kapitalu« in se pustiti izkoriščati za mezdo, vse tržne učinke njegovega angažiranja v proizvodnem procesu pa bi lahko v obliki dobička oz. profita še naprej v celoti in edino uživali kar lastniki finančnega kapitala.

Produkcijska dejavnika delo in/oz. kapital(i) nista namenjena temu, da služita drug drugemu, ampak da **(so)ustvarjata novo vrednost in zagotavljata ekonomski donos,** in sicer – proporcionalno njunemu dejanskemu prispevku k ustvarjanju nove vrednosti – **vsak svojim lastnikom**, ne pa oba zgolj lastnikom enega, tj. finančnega kapitala. Kakšen je prispevek finančnega in človeškega kapitala k novoustvarjeni vrednosti in kakšne korporacijske pravice iz tega naslova (soupravljanje, udeležba pri dobičku) pripadajo lastnikom enega in drugega, pa bo mogoče natančneje in bolj objektivno določiti šele, ko bo ustrezno razvito tudi **t. i. računovodstvo intelektualnega kapitala**, oziroma ustrezne »računovodske evidence« človeškega in strukturnega kapitala. »Med človekom in ostalimi prvinami poslovnega procesa obstaja, poleg že omenjenih, še vsaj ena pomembna razlika. Človeške zmožnosti namreč praviloma niso vrednostno izražene, tj. niso izkazane med sredstvi v aktivi klasične bilance stanja. Podobno velja tudi za naložbe v človeške zmožnosti. Te naložbe namreč ne povečujejo vrednosti človeških zmožnosti, pač pa imajo že ob nastanku značaj stroškov.« (Milost: 2007: 30) Lewis in Pendrill (po Milost, 2007: 14) pa ugotavljata: »Bilanca stanja ne vsebuje

[136] Iz tega sledi, da sta enako pomembna (neobhodna) in zato po logiki stvari med seboj enakopravna produkcijska dejavnika, ki nista v medsebojnem razmerju nadrejenosti oz. podrejenosti.

podatkov o vseh sredstvih in obveznostih do virov sredstev, ki vplivajo na poslovanje podjetja. Pridobitve, ki so povezane z zaposlenimi, to je njihovimi sposobnostmi, stiki in znanjem, so pogosto najpomembnejše, vendar pa niso izkazane v bilanci stanja. Podobno je tudi v primeru, ko oblikujejo zaposleni nove tehnološke rešitve, v zvezi s katerimi ni mogoče ugotoviti stroškov. Kljub temu pa lahko pričakujemo, da bodo bilance stanja v prihodnosti izkazovale vse materialne pridobitve v zvezi z zaposlenimi (njihovo vrednost in vrednost naložb vanje) in s tem tudi vso njihovo odgovornost.«

2.2.3. Bilanca stanja s (tudi) človeškim kapitalom

In ko bodo, če si za zaključek razmišljanja o sodobnem delu kot novi obliki kapitala dovolimo še malce futurizma, (na podlagi nadaljnjega razvoja računovodstva v zgoraj navedeni smeri) vsi ti elementi vendarle lahko računovodsko ustrezno ovrednoteni in evidentirani, naj bi, kot razmišlja tudi Peršakova (2011c: 8), bilanca stanja podjetja (v zelo poenostavljeni obliki) izgledala nekako takole: »Vrednost vseh "nosilcev dela" bi izkazali na **aktivi** bilance stanja med "sredstvi" oziroma premoženjem podjetja, na **pasivni strani** bilance pa bi ravno za toliko povečali tudi kapital, ta del pa bi imenovali človeški kapital, intelektualni kapital, kapital nosilcev dela ali kakor koli že (Shema 4). Potem bi bilo jasno, da tudi "nosilcem dela" pripada del dobička, ne samo "nosilcem kapitala", zakon, ki bi to uredil, pa bi nadomestil "načelo pravičnosti".« Mišljena je seveda strogo ekonomska, ne morda socialna pravičnost.[137]

Takšne bilance bi bile potem lahko tudi neposredna podlaga za **objektivno določanje obsega udeležbe oziroma pravic** lastnikov (nosilcev) obeh vrst kapitala tako pri korporacijskem upravljanju kot tudi pri poslovnem rezultatu. Vendar pa je zaradi preciziranja zgoraj citirane in shematsko prikazane (znotraj konteksta, v katerem je bila podana, seveda namenoma poenostavljene) ugotovitve Peršakove, s katero se sicer v osnovi vsekakor povsem strinjam, treba opozoriti, da je tudi v njej uporabljena terminologija precej po-

Shema 4: *Poenostavljena shema bilance stanja podjetja X na dan Y – po načelu pravičnosti*

Sredstva	**Obveznosti do virov sredstev**
Nosilci dela Zemljišča Zgradbe Stroji, oprema Zaloge Terjatve Finančne naložbe Denar	Kapital nosilcev dela Kapital lastnikov podjetja
	Obveznosti do dobaviteljev Obveznosti do zaposlenih Obveznosti do bank Obveznosti do države

Vir: Peršak (2011c : 8)

enostavljena. Predvsem pri poimenovanju nove oblike kapitala v pasivi, bi namreč veljalo glede na našo dosedanjo razpravo o različnih možnih oblikah materialnega in nematerialnega kapitala[138] upoštevati dejstvo, da pojma intelektualni in človeški kapital nista sinonima (intelektualni kapital = človeški kapital + strukturni kapital) in da v tem pogledu torej manjka tudi izrecna omemba in ustrezna umestitev **strukturnega kapitala**. Tega kapitala namreč ni moč preprosto v celoti »pokriti« s pojmoma »kapital nosilcev dela« in/ali »človeški kapital«. In sicer zato, ker kljub vsemu ni izključno samo rezultat (minulega) dela zaposlenih, ampak je vsaj deloma vsekakor tudi rezultat učinkovanja finančnega kapitala podjetja. Resda je strukturni kapital neposredna »stvaritev dela«, vendar – in tega ne gre pozabiti – s pomočjo produkcijskih sredstev, ki jih zagotavlja finančni kapital. Podjetje, kot bo podrobneje pojasnjeno v poglavju V/2.3., namreč nikoli ni sinonim bodisi samo za delo bodisi samo za kapital, ampak je – ne glede na to, kako je zaenkrat še vedno pravno definirano – ekonomsko gledano vedno bilo in bo **»vzajemno soodvisna ustvarjalna skupnost« obeh produkcijskih dejavnikov**. Katerikoli rezultat preteklega poslovanja podjetja, vključno s strukturnim kapitalom, je torej načeloma skupni rezultat delovanja

[137] Podrobneje je bilo o načelu pravičnosti – ekonomske in socialne – govora v poglavju III/3.7.

[138] Glede tega se, kot že rečeno, v celotni razpravi opiramo na t. i. Edvinssonovo oziroma Skandiino definicijo tržne vrednosti podjetij.

človeškega in finančnega kapitala, udeleženega v podjetju. Zato strukturnega kapitala verjetno ne bo mogoče računovodsko enostavno v celoti pripisati ne k človeškemu ne k finančnemu kapitalu. V tem pogledu bo vedno lahko (tudi računovodsko) obravnavan le kot neke vrste »**solastnina**« lastnikov obeh omenjenih vrst kapitala, vrednostno ugotovljena (lahko tudi v obliki preproste matematične razlike med celotnim intelektualnim in ovrednotenim človeškim kapitalom) in prikazana posebej ter ločeno od ostalih dveh vrst kapitala, pri čemer bo **razmerje njunih solastniških deležev** – če dejanskih prispevkov obeh vrst kapitala in podjetništva njunih lastnikov k njenemu ustvarjanju ne bo moč objektivno ugotoviti po drugačnih kriterijih – pač enako relativnemu razmerju med vrednostjo človeškega in finančnega kapitala v celotnem kapitalu podjetja. Te nove »bilance prihodnosti« naj bi namreč, kot rečeno, služile tudi kot ena izmed okvirnih objektivnih podlag za porazdelitev pravic v sistemu korporacijskega upravljanja in udeležbe pri poslovnih rezultatih med lastnike obeh omenjenih vrst kapitala. Če bi torej celoten strukturni kapital preprosto prišteli k enemu ali drugemu, bi bila omenjena **porazdelitev pravic lahko v končni fazi močno izkrivljena**. Če strukturnega kapitala – za razliko od človeškega in finančnega – v bilancah sploh ne bi posebej registrirali, pa z njimi tudi v prihodnje ne bi bilo moč določiti poštene vrednosti sredstev ter pojasniti vseh virov dejanske »produkcijske moči« podjetij, kakor tudi ne pomembnega dela razlik med knjigovodsko in tržno vrednostjo podjetij.

Iz navedenih razlogov sem za potrebe preciziranja te razprave nekoliko korigiral in dopolnil tudi gornji poenostavljen shematski prikaz bilance po avtorici Peršakovi, iz katerega bi sicer izhajalo, da je strukturni kapital v celoti integralna sestavina »kapitala nosilcev dela« kot neke enotne kategorije kapitala. To kategorijo kapitala sem v obravnavanem smislu (Shema 5) nadomestil z dvema ločenima kategorijama, in sicer **človeški kapital** in **strukturni kapital**. Na aktivni strani bilance, torej med sredstvi, pa sem skladno s tem – prvotno prav tako enotno – postavko »nosilci dela« nadomestil s postavkama, pogojno imenovanima:

- »**produkcijske zmožnosti zaposlenih**« (kot antipod človeškemu kapitalu na pasivni strani bilance), ki naj bi prikazovala vrednost produkcijskih zmožnosti zaposlenih in naložbe vanje;
- »**organizacijske produkcijske zmožnosti**« (kot antipod strukturnemu kapitalu na pasivni strani bilance), ki naj bi prikazovala vrednost določenih neotipljivih stvaritev preteklih produkcijskih procesov, ki same po sebi neposredno niso prodajni produkt, vendar pa povečujejo objektivne produkcijske zmožnosti oziroma produkcijsko moč podjetja (npr. izgrajena mreža odnosov s kupci in dobavitelji; tehnološke in druge inovacije, ki so nastale v produkcijskem procesu znotraj podjetja in pospešujejo produktivnost, čeprav niso posebej patentirane; specifični procesi in delovni postopki, lasten know-how; učinkovita organizacijska struktura in razvit sistem motivacije ter razvoja zaposlenih; sistem kakovosti; industrijska lastnina itd.).

Seveda pa velja pripomniti, da gre še vedno res zgolj za maksimalno poenostavljen shematski prikaz ideje o vključitvi intelektualnega kapitala, katerega pomemben del je tudi človeški kapital, v bilance podjetij na podlagi »načela pravičnosti«, kar sicer izrecno poudarja tudi omenjena avtorica.

Shema 5: *Poenostavljena shema bilance stanja podjetja z vključenim intelektualnim kapitalom*

<table>
<tr><th>Sredstva</th><th>Obveznosti
do virov sredstev</th></tr>
<tr><td rowspan="2">Produkcijske zmožnosti zaposlenih
Organizacijske produkcijske zmožnosti
Zemljišča
Zgradbe
Stroji, oprema
Zaloge
Terjatve
Finančne naložbe
Denar</td><td>Človeški kapital

Strukturni kapital

Finančni kapital</td></tr>
<tr><td>Obveznosti do dobaviteljev
Obveznosti do financerjev
Obveznosti do države
Obveznosti do drugih virov sredstev</td></tr>
</table>

Vir: Peršak (2011c : 8), spremembe in dopolnitve M. G.

2.2.4. Kam v bilancah umestiti »podjetništvo« lastnikov kapitala?

Ko smo že pri tem malce futurističnem razmišljanju o umestitvi človeškega in na splošno intelektualnega kapitala v bodoče bilance podjetij, naj že na tem mestu vsaj okvirno odgovorim na pomembno dilemo, do katere nas bo v nadaljevanju nujno privedla tudi ta razprava. Gre za dilemo, kam v bodočih bilancah podjetij, če naj bi te služile tudi kot podlaga za razdelitev dobička oziroma poslovnega rezultata na splošno med lastnike finančnega in človeškega kapitala, uvrstiti **t. i. podjetništvo lastnikov finančnega kapitala podjetij**?

Pojem podjetništva na splošno bo podrobneje analiziran v poglavju VI/5 o dobičku kot nagradi za podjetništvo, zaenkrat pa naj le naštejem njegove **glavne sestavine**, to so:
- poslovno oz. investitorsko tveganje,
- začetna podjetniška ideja in ustanovitvena naložbena iniciativa,
- neposredno organiziranje in vodenje poslovnih procesov ter s tem povezano poslovno inoviranje (menedžersko upravljanje), in
- lastniško upravljanje podjetja,

ki pa med seboj niso neločljivo povezane. Lastniki vloženega trajnega kapitala podjetij – za razliko od lastnikov v produkciji angažiranega (netveganega) dolžniškega/upniškega kapitala – so v vsakem primeru nosilci poslovnega tveganja, ne pa nujno tudi ostalih treh navedenih temeljnih podjetniških funkcij. Tako imenovani »portfeljski investitorji«, denimo, nosijo izključno samo investitorsko tveganje, zlasti v manjših podjetjih pa lastniki kapitala po drugi strani pogosto aktivno opravljajo tudi vse ostale od naštetih podjetniških funkcij. To pa pomeni, da je zlasti v prvem primeru tudi njihova pravica do izključnega prisvajanja celotnega dobička že danes lahko teoretično močno sporna.

V vsakem primeru pa je nesporno, da je **podjetništvo element dela (lastnikov kapitala)**, ne element oziroma sestavina kapitala samega. Kapital sam po sebi, brez hkratnega delovnega angažiranja njegovih lastnikov – razen obresti kot povračila lastnikom za odloženo porabo – ne ustvarja nobene nove vrednosti v produkcijskih procesih. To vrednost s pomočjo kapitala ustvarjata le obe vrsti dela, tj. delo zaposlenih in podjetniško delo lastnikov kapitala. Odgovor na uvodoma postavljeno dilemo je torej načeloma jasen: **podjetništvo lastnikov kapitala sodi v kategorijo človeškega kapitala**. To pa pomeni, da v resnici tudi človeški kapital podjetij ni neka enotna kategorija kapitala z istimi lastniki, ampak je sestavljen iz dveh integralnih elementov, to sta:
- kapital zaposlenih
- kapital podjetništva lastnikov finančnega kapitala,

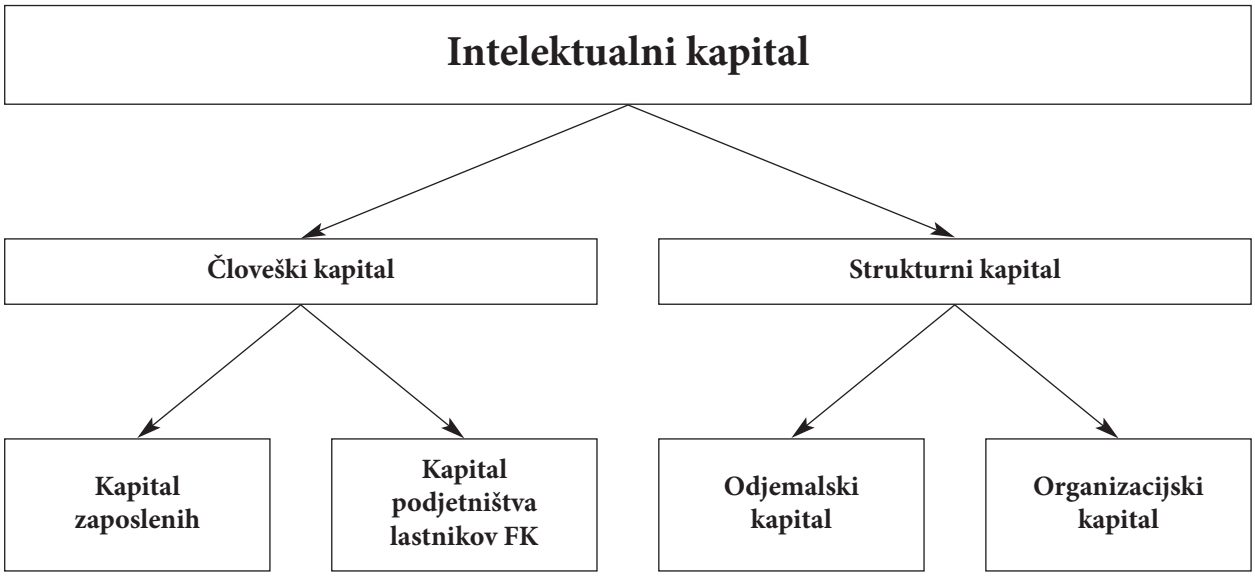
ki imata različne lastnike. V tem pogledu bi bilo torej načeloma treba v prejšnjem razdelku te razprave (poglavje III/1) prikazano Edvinssonovo ozirom Skandiino opredelitev intelektualnega kapitala znotraj tržne vrednosti podjetij dopolniti tako, kot je prikazano na Sliki 4.

Ali bo torej treba v bodočih bilancah podjetij kot »(enako)pravnih skupnosti človeškega in finančnega kapitala« posebej prikazovati in vrednotiti tudi ta vidik človeškega kapitala, torej podjetništvo lastnikov? **Po mojem mnenju ne**, kajti stvari bi se lahko s tem do onemoglosti, vendar pa brez realne potrebe zapletle. Po eni strani se namreč to zdi praktično skoraj neizvedljivo, kajti ta vidik neopredmetenega kapitala je kljub še tako visoko razvitemu računovodstvu človeških virov še bistveno težje realno vrednostno oceniti kot pa zgolj »produkcijske zmožnosti zaposlenih«. Po drugi strani pa to za potrebe ustrezne razdelitve poslovnih rezultatov med »sopodjetnike« niti ne bo nujno potrebno, kajti formulo te razdelitve bo kljub vsemu treba – vsaj do nadaljnjega – vendarle nekoliko poenostaviti, in sicer brez velike škode za njeno ekonomsko pravičnost. Kako?

2.2.5. Okvirne smernice faktorske razdelitve po institucionalizaciji intelektualnega kapitala

V osnovi bosta v primeru uveljavitve omenjene nove koncepcije podjetja s (tudi) intelektualnim kapitalom v bilancah stanja načeloma v praksi realno prisotni bolj ali manj le **dve med seboj bistveno različni situaciji**, in sicer:

Slika 4: *Dopolnjen prikaz sestavin intelektualnega kapitala v tržni vrednosti podjetja*



FK = kratica za finančni kapital v smislu Edvinssonove oz. Skandiine formule tržne vrednosti podjetij

1.
Če bodo lastniki finančnega kapitala v podjetju udeleženi **le kot »investitorji«**, pomeni, da – razen v elementu tveganja, ki pa bo lahko dokaj realno ovrednoten posebej[139] – sami niso hkrati tudi nosilci podjetništva in s tem človeškega kapitala podjetja. V tem primeru bo lahko formula za določitev njihovega deleža v dobičku temeljila zlasti na:

- izračunu obresti na konkretno vloženo količino kapitala (povračilo za odloženo porabo) kot orientacijski postavki,
- vnaprej dogovorjenem odstotku udeležbe pri dobičku iz naslova povračila za tveganje, ki ob določeni pričakovani donosnosti zagotavlja temeljni naložbeni motiv, utemeljena pa je z dejstvom, da lastniki upravljanje z njihovim kapitalom v danem primeru prepuščajo nosilcem t. i. notranjega podjetništva,
- vnaprej dogovorjenem odstotku pri dobičku na račun povračila za prvotno podjetniško idejo in ustanovitveno iniciativo, če so bili morda (so)ustanovitelji podjetja, vendar le v omejenem časovnem trajanju[140].

Kar zadeva vprašanje ureditve udeležbe »investitorjev« pri dobičku in izgubi, ki bi imeli v tem pogledu načeloma podoben položaj, kot ga imajo danes, denimo, **komanditisti v komanditnih družbah** ali **tihi družbeniki v tihih družbah**, bi bilo skladno s tem mogoče smiselno uporabiti tudi veljavno zakonsko in/ali pogodbeno ureditev udeležbe teh družbenikov pri dobičku in izgubi v različnih državah. Vendar pa je pri tem ključnega pomena predvsem, kako bo urejeno tudi vprašanje odgovornosti lastnikov obeh vrst v podjetju udeleženega kapitala (tj. človeškega in finančnega) za obveznosti družbe. Glede tega so namreč načeloma odprte vse možne kombinacije, se pravi, bodisi odgovornost zgolj z vloženim kapitalom bodisi tudi omejena ali neomejena odgovornost z osebnim premoženjem, bodisi takšna ali drugačna odgovornost obojih bodisi samo enih lastnikov, bodisi ena vrsta odgovornosti enih in druga vrsta odgovornosti drugih ipd.

[139] Npr. na podlagi v sodobni ekonomiki že izdelanih matematičnih orodij za izračun »cene lastniškega kapitala«, upoštevaje zlasti pričakovane donose (EVA ipd.).

[140] Stališče, da je mogoče t. i. podjetniško iniciativo kot eno od podlag za prilaščanje dobička obravnavati samo smiselno podobno kot »patente«, ki uživajo zaščito le določen čas, bo podrobneje pojasnjeno v poglavju VII/7.

Vsekakor pa je v tem smislu vedno lahko v igri tudi morebitna ureditev omejene ali neomejene odgovornosti delavcev kot nosilcev človeškega kapitala z njihovim osebnim premoženjem v ustanovitveni pogodbi.

2.
Če bodo lastniki finančnega kapitala v podjetju udeleženi **tudi kot aktivni upravljalci tega kapitala,** pa je ključnega pomena predvsem dejstvo, da bodo v okviru omenjene nove koncepcije podjetja kot »(enako)pravne skupnosti človeškega in finančnega kapitala« vedno samo v vlogi sopodjetnikov in s tem tudi samo soupravljalcev podjetja (skupaj z lastniki človeškega kapitala), ne pa več edini upravljalci, ki bi si lahko (tudi) iz tega naslova prisvajali celoten dobiček. Prav v tem segmentu pa bo potrebna določena poenostavitev, o kakršni je bilo govora zgoraj. V tem primeru bo pač treba šteti, da so pri tem soupravljanju podjetja lastniki obeh vrst kapitala načeloma enakopravni in da je njihov konkreten prispevek k produktu iz tega naslova »nerazdelen«, kar pomeni, da tega vidika človeškega kapitala ni treba računovodsko obravnavati kot »samostojnega produkcijskega dejavnika v lasti bodisi enih ali drugih« ter ga za potrebe razdelitve dobička posebej vrednotiti in prikazovati v bilancah. Njegov vpliv na poslovno uspešnost in dobiček je v tem smislu v bistvu »lastniško nevtralen«, tako da je ključnega pomena za tovrstno razdelitev poslovnega rezultata predvsem relativno razmerje med vrednostjo obeh vrst vloženega kapitala. Tudi tveganja enih in drugih lastnikov v tem primeru ni mogoče šteti kot neke posebne in ločene podlage za določanje višine udeležbe pri dobičku, kajti oboji bodo tveganja z vložki svojega kapitala tudi sami (so)upravljali. Skratka, šlo naj bi za **»totalno sopodjetništvo« v vseh pogledih,** ki razen višine vložkov obeh vrst kapitala načeloma ne potrebuje nekih dodatnih razdelitvenih kriterijev, čeprav tudi ti seveda niso izključeni. Tudi v tem primeru je, denimo, lahko aktualno ločeno nadomestilo za prvotno podjetniško idejo in ustanovitveno iniciativo, in sicer pri lastnikih obeh vrst kapitala, prav tako pa tudi morebitne distinkcije glede pravic do udeležbe pri dobičku in izgubi v povezavi s takšno ali drugačno konkretno ureditvijo različnih možnih vrst odgovornosti obojih za obveznosti družbe do tretjih oseb. Jasno je seveda, da bodo v takšnem sistemu tudi plače izgubile sedanji značaj plačila za delo delavcev in bodo imele lahko le še značaj **»akontacije na udeležbo delavcev pri dobičku«.**

Ne nazadnje pa sploh niti ni nujno, da bi morali na vsak način obstajati zgolj neki **»objektivni« kriteriji** za udeležbo v poslovnih rezultatih lastnikov obeh vrst kapitala podjetij (npr. relativno razmerje med vrednostjo obeh vrst kapitala v celotnem premoženju podjetja). Ne nazadnje se tudi danes dobiček in pravica do korporacijskega upravljanja ne delita po nekih objektivnih kriterijih, ampak je z veljavno »družbeno pogodbo« oboje enostavno »dodeljeno« lastnikom nominiranega kapitala podjetij. Bodoča podjetja, o katerih teče beseda, bodo namreč **pogodbene** skupnosti lastnikov obeh vrst kapitala, kar pomeni, da se bodo načeloma lahko dogovorili tudi za kakršnekoli drugačne konsenzualno določene kriterije, ki bodo ustrezali konkretnim interesom obojih, predvsem pa bodo morali zagotavljati čim višjo stopnjo poslovne uspešnosti v danih objektivnih tržnih in širših družbenoekonomskih razmerah. Povsem podobno velja tudi glede udeležbe pri korporacijskem upravljanju, ki ne bo nujno pogojeno izključno z višino enega in drugega kapitala v bilancah, ampak bodo upravljalske pravice lahko določene tudi drugače.

A vse te izvedbene variante konkretnih rešitev obravnavane problematike v okviru bodoče nove t. i. partnerske koncepcije podjetja kot »(enako)pravne skupnosti človeškega in finančnega kapitala« so seveda stvar poglobljenega razmisleka v prihodnosti, zato se v tej razpravi z njimi ne bomo posebej ukvarjali. Bistveno je poudariti, da so vsi navedeni, navidez zelo zapleteni problemi, povezani z vključitvijo tudi intelektualnega in še posebej človeškega kapitala v bodoče bilance podjetij, brez dvoma realno rešljivi in da torej omenjena nova koncepcija podjetja ni zgolj nekakšna v praksi neuresničljiva teoretična utopija.

Toliko morda v tem delu razprave. O sestavinah dobička in problematiki njegove delitve danes in v prihodnje pa bomo sicer podrobneje razpravljali v okviru VII., VIII. in IX. razdelka.

2.2.6. Integracija med lastniškim in članskim konceptom vladanja podjetjem

Naj morda, preden nadaljujemo, k povedanemu dodamo le še misel, da bi predlagana nova t. i. partnerska koncepcija podjetja kot »/enako/pravne skupnosti človeškega in finančnega kapitala ter njunih lastnikov« – če ekonomsko demokracijo opredelimo (po Kanjuo Mrčela, 1999: 156) kot »obliko vladanja v ekonomski sferi« – pomenila med drugim tudi **specifično obliko integracije med t. i. lastniškim in članskim konceptom**. Kot navaja omenjena avtorica (ibidem), upravljanje na podlagi lastništva ustreza lastniškemu konceptu podjetja, upravljanje na podlagi dela pa je značilno za »alternativna demokratična podjetja«. Lahko rečemo, da se z menedžersko revolucijo (ki je upravljanje preselila iz rok lastnikov) in poznejšimi vse večjimi upravljalskimi pravicami zaposlenih (udeležba v upravljanju), ugotavlja avtorica, organizacijska praksa premika v smeri članskega upravljanja. V podjetjih v lastništvu zaposlenih je upravljanje lahko različno urejeno. Lahko je lastniška pravica delničarjev, ki so tudi člani podjetja, ali pa nasprotno – članska pravica zaposlenih, ki so tudi lastniki podjetja. Pusićeva, ki jo povzema avtorica, meni, da z uvajanjem razmerja, v katerem imajo delavci kontrolo nad kapitalom »de facto postaja vprašljiv kapital kot vir moči v industriji oziroma se principu kapitala zoperstavlja princip dela«. To velja za podjetja v lasti zaposlenih, v katerih velja »člansko« upravljanje, ne pa za podjetja, v katerih velja »lastniško« upravljanje. Stryjan (v Kanjuo Mrčela, ibidem) na tej podlagi razlikuje dva organizacijska modela. Razlike so v praksi manj natančne in modela se lahko približujeta. Omenja možne dogovore delničarjev, ki »dejansko spreminjajo lastništvo v članstvo«. Tako na primer v švedskih podjetjih v lasti zaposlenih delničarski dogovori (konsortievatal) in delničarska združenja (aktieagarforenig) spremenijo organizacijo iz lastniške v člansko, kajti korporacija ima v tem primeru enega lastnika, ki je de facto člansko konstituiran. »Stryjan meni, da se vprašanje samoupravljanja začenja korak za lastništvom in da problem ni to, da delavci postanejo lastniki, temveč to, da delavci (zaposleni lastniki) postanejo člani.[141]« (Kanjuo Mrčela, 1999: 158) Če je tako, potem lahko ugotovimo, da večina dilem, ki se odpirajo v zvezi s tem, v uvodoma omenjenem predlaganem novem konceptu partnerskega podjetja preprosto odpade. Vladanje podjetjem **v osnovi temelji na lastništvu nad kapitalom**, obseg lastniških upravičenj oziroma konkretnih korporacijskih pravic (upravljanje, prisvajanje poslovnih rezultatov) lastnikov obeh vrst kapitala (človeškega in finančnega) pa je bodisi sorazmeren njunemu deležu v skupnem premoženju podjetja bodisi med lastniki (vendar izključno le povsem avtonomno) dogovorjen drugače.

2.3. Semantične razlike med nekaterimi pojmi v zvezi z delom

2.3.1. »Delavci« – »Zaposleni«

Vsebinske razlike med klasičnim razumevanjem dela kot »delovne sile« in sodobnim razumevanjem dela kot »človeškega kapitala« so torej ogromne. Zato se je zlasti v okviru sodobnih organizacijskih ved s področja kadrovskega menedžmenta oziroma HRM (angl. Human Resource Management) začelo uveljavljati tudi **semantično razlikovanje** med pojmoma **»delavci«** kot lastniki in prodajalci delovne sile in **»zaposleni«** kot lastniki in vlagatelji človeškega kapitala. V zvezi s tem so prav tako aktualne tudi polemike o tem, ali velja tudi sam pojem HRM še vedno razumeti kot »upravljanje s človeškimi viri« v ožjem pomenu besede oziroma dobesedno, kar naj bi bilo odraz preživetega razumevanja dela kot delovne sile, ali širše kot »ravnanje oziroma sodelovanje z ljudmi pri delu«, kar naj bi precej bolje izražalo novo razumevanje dela kot človeškega kapitala.

Načelno se v tem pogledu vsekakor pridružujem omenjenim novejšim trendom in jim skušam kolikor je to objektivno mogoče slediti tudi v tej razpravi. Vendar pa je treba poudariti, da omenjene semantične distink-

141 V bistvu gre za dve vprašanji – prvo je, kaj je osnova upravljanja v podjetju, in drugo, kdo in na podlagi česa ima pravico prilaščanja. Sistem socialističnega samoupravljanja je pravici razdružil in pravico upravljanja definiral kot člansko pravico, prilaščanje pa kot lastniško pravico (pravico, ki izhaja iz lastništva nad kapitalom).

cije le razmeroma počasi prodirajo tudi v druge družboslovne vede (ekonomija, pravo, sociologija), tako da je uporaba obravnavanih pojmov v družboslovju na splošno danes še **zelo nedosledna**. In to se v določeni meri vsekakor nujno odraža tudi v tej razpravi, ki glede na svojo vsebino sicer nujno zahteva ustrezen interdisciplinarni pristop k obravnavi posameznih vidikov predmetne problematike, s tem pa tudi uporabo ustaljenega specifičnega izrazoslovja za iste pojme v različnih družboslovnih vedah v odvisnosti od tega, kateri od različnih možnih vidikov (ekonomski, pravni, organizacijski, sociološki, filozofski) je bolj poudarjen oziroma prevladujoč pri obravnavi določene konkretne problematike.

Skratka, skozi celotno pričujočo razpravo imamo (v odvisnosti od želenega poudarka ali zornega kota obravnave konkretnega problema) opravka z različno uporabo omenjenih dveh pojmov **v različnih kontekstih**.

2.3.2. »Mezda« – »Plača«

Zelo podobne ugotovitve veljajo tudi glede nedosledne uporabe vsebinsko sicer zelo sorodnih, če ne celo povsem identičnih pojmov **»mezda«** in **»plača«** v tej razpravi. Ta nedoslednost izhaja iz uporabljene literature, v kateri sicer na splošno ni zaslediti neke jasne teoretične opredelitve ločnice oziroma morebitnih vsebinskih razlik med obema izrazoma. Do neke mere zagotovo upravičeno bi bilo tovrstno ločevanje pri poimenovanju dohodkov delavcev v gospodarstvu (mezde) in dohodkov javnih uslužbencev (plače). Na splošno pa se v ekonomski literaturi pojem mezda uporablja kot označba za plačilo ročnih oziroma fizičnih ali proizvodnih delavcev, medtem ko se za plačilo uslužbencev oziroma neproizvodnih delavcev uporablja pojem plača. Z vidika predmeta naše razprave je to ločevanje seveda povsem irelevantno, zato oba izraza večinoma tudi sam uporabljam preprosto kot **sopomenki**, pri čemer pa naj bi imel – vsaj v delih, v katerih se skuša posebej poudariti bistvo družbenoekonomskih razmerij med lastniki dela in kapitala znotraj obstoječega družbenoekonomskega sistema – prednost predvsem izraz »mezda«. Le-ta namreč po mojem mnenju precej bolje odraža pravo ekonomsko naravo tega dohodka, ki je v bistvu navadna tržna cena dela oziroma »kupnina za delovno silo«, ne pa ekonomsko pravično plačilo oziroma povračilo za dejanski prispevek delavcev k produktu. Temu bi sicer verjetno res v večji meri ustrezal izraz »plača«, razumljen kot zaslužek delavcev ne glede na njegovo ekonomsko naravo in izvor.

Mimogrede naj morda omenim le svoje subjektivno zapažanje v zvezi z uporabo obravnavanih dveh pojmov v strokovni in znanstveni literaturi, zlasti ekonomski. Zdi se namreč, da je v neoklasični ekonomski literaturi zaznati očiten trend **opuščanja izraza »mezda« in njegovo skoraj načrtno nadomeščanje z izrazom »plača«**. Danes je izraz mezda, razen v učbenikih, ki se pri pojasnjevanju temeljih ekonomskih pojmov pač objektivno ne morejo izogniti izrazoslovju klasične politične ekonomije in njenega utemeljitelja A. Smitha ter drugih »klasikov«, pravzaprav razmeroma redko zaslediti. Na splošno se (tudi v drugi novejši družboslovni literaturi ter v sodobni zakonodaji) v glavnem uporablja le še izraz plača. Glede na to, da vsebinskih razlik med njima, kot rečeno, v bistvu ni, je ta trend, kolikor bi bil morda ugotovljen kot »statistično signifikanten«, vsekakor zanimiv in bi ga bilo vredno znanstveno posebej pojasniti. Osebno pa se nagibam k stališču, da gre za podoben pojav, kot ga J. K. Galbraith (2010: 33-40) ugotavlja glede načrtnega nadomeščanja izraza »kapitalizem« z benignejšim izrazom »tržno gospodarstvo« od konca 19. stoletja, se pravi od prodora – za socialistične revolucije »nevarnega« – marksizma dalje. Tudi pojem »mezda«, podobno kot pojem »mezdni kapitalizem« (ta je danes sploh povsem izven širše uporabe), ima od tistih časov namreč nekakšen precej zloveščprizvok. Ne bi se torej čudil, če bi bilo tudi sistematično opuščanje izraza mezda posledica načrtnih prizadevanj neoklasične (tudi moderne) teorije po prikazovanju sodobnega »tržnega gospodarstva« (z razvitim socialnim dialogom in socialno državo) kot družbenoekonomskega sistema, ki nima nobene zveze s klasičnim mezdnim kapitalizmom.

V. Preživeti teoretični temelji mezdnega kapitalizma

1. Uvod

Naj na začetku tega razdelka naše razprave najprej še enkrat opozorimo, da bistva obstoječega mezdnokapitalističnega družbenoekonomskega sistema ne gre iskati v tržnem sistemu gospodarstva in zasebni lastnini produkcijskih sredstev, ki seveda nista (šele) izum kapitalizma. **Temeljne institucije**, na katerih sloni še danes veljavni družbenoekonomski sistem, so v bistvu naslednje:

1. ozko zasnovana koncepcija kapitala, ki institucionalno skorajda povsem izključuje njegove nematerial(izira)ne oblike, katere za zdaj (še) niso zajete v obstoječih bilancah podjetij;
2. izključno kapitalsko zasnovana koncepcija podjetja, pri čemer je pojem kapital razumljen v najožjem pomenu besede, tj. kot finančni oziroma finančno materializirani kapital v smislu prejšnje točke in brez upoštevanja sicer nesporno obstoječega in ekonomsko celo vse bolj odločilno učinkujočega intelektualnega (človeškega in strukturnega) kapitala;
3. tržnomenjalno (kupoprodajno, mezdno) razmerje med delom in kapitalom oziroma njunimi lastniki, podprto s teorijo o prostovoljnem vključevanju osebno svobodnih posameznikov v to razmerje;
4. veljavni model korporacijskega upravljanja in razdelitve dohodkov med lastnike posameznih produkcijskih dejavnikov, temelječ na neoklasični teoriji faktorske razdelitve produkta po načelih marginalne produktivnosti.

Osnovna trditev oziroma teza, ki jo, kot že rečeno, utemeljujem v tej razpravi, pa je, da:

- je pravzaprav nesmiselno in povsem brezpredmetno razpravljati o kakršni koli morebitni resnejši rekonstrukciji obstoječega kapitalizma, ne da bi se s spremembami hkrati temeljiteje poseglo v zgoraj navedene institucije,
- nobena od teh institucij, ki v sedanji obliki sicer niti približno ne sodijo več v družbenoekonomsko realnost 21. stoletja, ne predstavlja nujne in nedotakljive integralne sestavine zasebnolastniškega tržnega sistema gospodarstva, ampak bi vse štiri lahko brez vsake škode za normalno ekonomsko učinkovanje trga takoj zamenjali z novimi, sodobnejšimi.

Trdim, da je nadaljnje ohranjanje teh institucij v nespremenjeni obliki in z njimi povezanih ekonomsko-teoretičnih dogem o ekonomski superiornosti obstoječega kapitalističnega družbenoekonomskega sistema povsem skregano z (v poglavju III/1 opisano) novo družbenoekonomsko realnostjo, kar bo tudi osrednji predmet naše nadaljnje razprave. Prav nobena od njih pa ni takšne narave, da zasebnolastniški in tržni sistem gospodarstva brez nje ne bi mogel preživeti in (morda še učinkoviteje kot doslej) delovati naprej.

2. Zasnova podjetja kot »pravno personificiranega (finančnega) kapitala«

Ker smo o spreminjanju koncepcije kapitala obširneje razpravljali že v prejšnjem razdelku, se v nadaljevanju najprej nekoliko podrobneje posvetimo še s tem tesno povezani **koncepciji kapitalističnega podjetja**.

2.1. Splošno o podjetniških teorijah

Danes obstajajo v družboslovnih znanostih številne teorije podjetja, ki **fenomen »podjetja«** obravnavajo z različnih zornih kotov. Ekonomija ga opazuje kot ekonomski subjekt, pravo kot pravni subjekt, sociologija kot družbeno skupino, organizacijska znanost kot organizacijski sistem itd. V družboslovju poznane podjetniške teorije, ki jih je mogoče zaslediti v sicer precej obsežni literaturi s tega področja, so na primer:

1. Teorija namembnega premoženja. Ta opredeljuje podjetje kot organizirano premoženje (kapital), ki je ločeno od ostalega premoženja trgovca kot nosilca podjetništva in je namenjeno za doseganje določenega ekonomskega cilja. V ta namen se pravno personificira v obliki gospodarske družbe, ki je torej pravnoorganizacijska oblika podjetja.
2. Teorija o podjetju kot o posebnem premoženju trgovca. Razlika med to in prejšnjo teorijo je v tem, da tu posebno premoženje trgovca ni ločeno od ostalega, ampak je le njegov namen v uresničevanju ciljev lastnika.
3. Teorija, ki podjetje pojmuje kot mrežo (nexus) najrazličnejših pogodb, ki jih sklepajo direktorji s tistimi, ki zagotavljajo kapital, delo, surovine, storitve itd.
4. Teorija, ki razume podjetje kot skupek dejavnosti, premoženja in gospodarskih možnosti. Bistvo te teorije je obstoj dejavnosti, od katere sta odvisna premoženje in gospodarske možnosti. Bistvena novost te teorije je poudarjanje nematerialnih dobrin.
5. Teorija podjetja kot dejanskega materialnega dobra. Podjetje je ekonomsko in funkcionalno ločeno od osebnega premoženja trgovca, ne pa tudi pravno, zato ni pravni subjekt in zaradi tega ne more biti v pravnem prometu.
6. Teorija posebne pravice nad podjetjem. Podjetje je posebna pravica nad podjetništvu namenjenim premoženjem kot materialni dobrini. Ker podjetje združuje materialne in osebne elemente, ima višjo vrednost kot njegovi posamezni deli.
7. Teorija podjetja kot objekta stvarne pravice višjega reda. Podjetje je skupek vseh pravic in stvari, ki so združene v podjetju in je kot tak enota v pravnem prometu.
8. Teorija podjetja kot skupnosti premoženja in oseb. Podjetje je združevanje sredstev podjetnika in delavcev. Nihče nima prednosti, saj lahko le skupaj ustvarijo cilj.
9. Teorija podjetja kot materialnega dobra stvarnega prava. Izhaja iz dejstva, da je bistvo podjetja dejavnost. Vsi poslovni odnosi, položaj, ime itd., predstavljajo določeno premoženjsko vrednost, na kateri ima lastnik stvarne pravice. Teorija skuša priznati nad podjetjem kvazi lastnino. Podjetje je torej premična stvar, ki prinaša plodove.
10. Teorija institucionalizacije. Podjetje kot gospodarski organizem se oblikuje v posebno institucijo, ki nastopa v upravnih, tehničnih in komercialnih odnosih kot institucionalizirana celota. Teorija poudarja zlasti ločenost interesov podjetja in nosilcev podjetništva.
11. Teorija podjetja kot interesne skupnosti (skupnost déležnikov). Podjetje je stičišče interesov nosilcev podjetništva, delavcev, države, upnikov, potrošnikov in poslovnih partnerjev.
12. Teorija podjetja kot pravne osebe. Tu ne gre za pravno personifikacijo podjetja, ampak se podjetju priznajo določene pravne sposobnosti, da nastopa v pravnem prometu. S pravno oziroma fizično osebo se podjetje izenačuje le v določenih primerih.
13. Teorija podjetja kot organizacije. Za organizacijo je bistveno, da je namenjena bolj ali manj določenemu cilju, proti kateremu je usmerjeno delovanje posameznih članov. Tako je tudi pri podjetju. Podjetje kot organizacija ima lahko tudi svoje lastne interese, ki se ločijo od interesov družbenikov ali družbe.
14. … in druge.

Zelo zanimiv in poglobljen **pregled sodobnih teorij**, ki fenomen podjetja, kot rečeno, obravnavajo z najrazličnejših zornih kotov, med drugimi podaja avtorica Kanjuo Mrčela (1999: 95-124), ki ugotavlja, da »razmišljanja o sodobnem podjetju združujejo vprašanja, kaj je podjetje, katere in čigave interese naj zastopa in uresničuje, kakšna naj bo vloga lastnikov kapitala in menedžmenta, kakšna zaposlenih ter kakšna upravnega ali nadzornega odbora?«. V zvezi s tem omenja zlasti neoklasično, behavioristično, menedžersko in sistemsko teorijo podjetja ter posebej izpostavlja tudi koncept déležnikov. Tudi **definicije podjetja**, ugotavlja avtorica, lahko razdelimo po različnih kriterijih. Če kot kriterij vzamemo cilj podjetja, bomo razdelili definicije podjetij v dve skupini. Ena skupina definicij opredeljuje podjetje kot ekonomsko enoto ali združeni kapital, ki naj bi ustvarjal dobiček. Druga skupina definicij ponuja videnje podjetja kot asociacije ljudi. Podobna je delitev, ki ima

za kriterij razdelitev moči v podjetjih. Definicije, ki opredeljujejo lastnike (kapitala) podjetja za legitimne nosilce moči in kontrole, sodijo v skupino lastniških, neoklasičnih definicij podjetja kot združenega kapitala. Temu nasprotujejo definicije, ki imajo za legitimne nosilce moči samo aktivne člane podjetja (zaposlene). Z vidika naše razprave pa je v tem pogledu lahko zlasti zanimiva distinkcija med **podjetjem de facto** in **de iure**, ki jo (po Kanjuo Mrčela, 1999: 96) postavlja D. Ellerman: »De facto podjetje so ljudje, v podjetju združeni z določenim namenom, de iure pa je pravna institucija. Med definicijama obstaja "fundamentalen in nerazrešen konflikt", kot pravi Hyde (1991). Prva kot predpogoj učinkovitosti podjetja opredeljuje jasno definirane lastniške pravice in možnost za trgovanje s podjetjem, druga pa definira podjetje kot prostor številnih pogodb – razmerij med ljudmi.«

V zvezi z našo razpravo nas opredelitev fenomena podjetja zanima predvsem z vidika pravno institucionaliziranih ekonomskih razmerij med nosilci oziroma lastniki temeljnih produkcijskih dejavnikov – dela in kapitala, se pravi »podjetje de iure«. Zato se bomo v tem smislu v nadaljevanju osredotočili predvsem na že omenjeno **koncepcijo podjetja kot »pravno personificiranega kapitala«,** ki predstavlja tudi pravni temelj obstoječega mezdnega razmerja med delom in kapitalom. Svoje korenine ima sicer tako v ekonomski kot v pravni teoriji, njena osnovna logika pa temelji na ekonomskem razumevanju lastniškega kapitala kot nekakšnega produkcijskega dejavnika »sui generis«, neločljivo povezanega s podjetništvom njegovih lastnikov, dela pa kot navadnega »tržnega blaga«, ki ga podjetje kupuje na trgu kot enega izmed inputov za svojo proizvodnjo. Kljub številnim in navidez precejšnjim razlikam med anglo-ameriškimi in evropskimi teorijami s tega področja[142], ki sicer utemeljujejo tudi določene razlike v sistemu korporacijskega upravljanja, je omenjena koncepcija podjetja danes v osnovi uveljavljena praktično v vseh kapitalističnih družbenoekonomskih ureditvah.

2.2. Veljavna koncepcija kapitalističnega podjetja

Ta koncepcija **razume podjetje kot premoženje, namenjeno oz. naloženo za opravljanje gospodarske dejavnosti** (namembno premoženje oz. kapital), ki se pravno organizira oz. pridobi lastnost pravne osebe – se pravi, da se pravno »personificira« – v obliki gospodarske družbe (korporacije[143]) ali druge pravnoorganizacijske oblike in je formalno ločeno

- tako od lastnikov vloženega kapitala, ki iz tega naslova pridobijo samo ustrezne članske in premoženjske korporacijske pravice[144], medtem ko vloženi kapital postane premoženje v lasti podjetja kot samostojne pravne osebe /korporacije/,
- kot tudi od delavcev, ki so z njim le v mezdnem pogodbenem odnosu (pogodba o zaposlitvi), na podlagi katerega imajo le pravico do plače/mezde za svoje podjetju – delodajalcu prodano delo, ne

[142] Podrobneje o pravnih teorijah podjetja (razvojno in primerjalno, tudi z vidika razlik med anglo-ameriško ter evropsko pravno teorijo) ter o trendih na tem področju glej tudi Bohinc (2001: 127-163).

[143] Pojem korporacija, ki ima sicer lahko različne pomene in ga v posameznih pravnih redih tudi različno razlagajo, v tej razpravi uporabljamo v ožjem pomenu, tj. kot sopomenko za gospodarsko družbo. Na splošno pa se s pojmom korporacija običajno označujejo predvsem večje gospodarske družbe z veliko koncentracijo kapitala.

[144] Pravice lastnikov v podjetje vloženega kapitala so korporacijske – niso niti stvarnopravne niti obligacijske. Korporacijske pravice se delijo na članske in premoženjske, pri čemer so, denimo, korporacijske pravice delničarjev iz naslova imetništva delnic naslednje:

1. članske pravice (korporacijske v ožjem smislu);
   - aktivna in pasivna volilna pravica v organih družbe;
   - pravica nadzorstva nad poslovanjem družbe;
   - pravica do informacij;
   - pravica do izpodbijanja sklepov in ukrepov organov družbe.
2. premoženjske pravice;
   - pravica do dividende;
   - pravica do ustreznega dela preostalega premoženja po likvidaciji ali stečaju;
   - pravica do prednostnega nakupa delnic novih izdaj.

pa tudi kakršnikoli korporacijskih pravic (Slika 5)[145], kar pomeni, da lastniki dela in kapitala niso v neposrednem, ampak samo posrednem (prek podjetja kot samostojne pravne osebe) medsebojnem pravnem razmerju. Lastnikom dela je podjetje/korporacija »delodajalec«, lastnikom kapitala pa »pravno sredstvo oziroma pravna oblika, prek katere s svojim kapitalom poslujejo na trgu in ustvarjajo ekonomski donos«. Čeprav se ta kapital pravno osamosvoji in formalno ni več v neposredni lasti prvotnih lastnikov, **ostaja pod kontrolo teh lastnikov**, ki ga gospodarsko še naprej v celoti obvladujejo prek svojih pravno priznanih korporacijskih pravic oziroma t. i. lastniških upravičenj. Zato se klasično kapitalistično podjetje v teoriji pogosto obravnava ne samo kot pravni, temveč tudi kot »ekonomski subjekt«, ki služi uresničevanju ekonomskih interesov (izključno) lastnikov kapitala.

Gornja definicija pokriva praktično vse vrste gospodarskih subjektov, ki so organizirani v obliki gospodarskih družb (korporacij), določene specifike pa veljajo le za samostojne podjetnike posameznike. Kot lahko vidimo, je ni mogoče v celoti uvrstiti v nobeno od zgoraj navedenih »enostranskih« teorij podjetja, ki poudarjajo bodisi zgolj ekonomske bodisi zgolj pravne ali sociološke oziroma organizacijske vidike fenomena podjetja, temveč združuje nekatere njihove elemente, ki so bistveni za razumevanje zgoraj omenjenega družbenoekonomskega odnosa (tj. mezdnega delovnega razmerja). Iz ekonomske stroke povzema predvsem klasično definicijo kapitala kot namembnega premoženja, iz pravne pa elemente pravnega subjekta, ki podjetju kot »pravno personificiranemu kapitalu« omogoča nastopati v pravnem prometu. In to nam povsem zadostuje za razumevanje tistega, kar pravzaprav želimo pojasniti v tej razpravi. Zato se ne bomo posebej poglabljali ne v finese ekonomskega razumevanja podjetja kot »organizacije, ki kombinira in organizira resurse z namenom proizvodnje blaga in storitev za prodajo s profitom« (Salvatore, po Lah, 2002: 924), ne v pravne distinkcije, ki jih različne teorije vzpostavljajo med **gospodarsko družbo oziroma korporacijo** kot »pravnoorganizacijsko obliko podjetja« (pravno osebo) in **podjetjem v ekonomskem smislu**, ki ni pravna oseba.[146] Ko govorimo o podjetju kot »delodajalcu«, ki na trgu dela vstopa v »mezdno« delovno razmerje z delavci kot »delojemalci« (prav to razmerje s svojimi družbenoekonomskimi in socialnimi posle-

[145] »Po splošni teoriji podjetja je podjetje personificiran kapital, ki je naložen v gospodarsko funkcijo, ki pridobi pravno subjektiviteto z organizacijo v gospodarsko družbo kot njegovo statusno obliko. Podjetje je samostojen nosilec gospodarskega interesa, torej dobička in rizika in v tej vlogi je tudi njegova premoženjskopravna subjektiviteta. Materialni substrat podjetja je njegovo premoženje, ki je jamstvena masa za obveznosti, ki jih prevzema podjetje, kot družba, torej kot pravno organizirani kapital v pravnem prometu. Delavci niso del pravne strukture podjetja in tudi ne konstitutivni del njegovega nastanka.« (Bohinc, 2001: 145) Kljub močnemu vplivu t. i. teorije podjetja kot mreže (šopa, svežnja) pogodb, sklenjenih z različnimi pogodbenimi partnerji, ki delujejo v podjetju (delničarji, delavci, dobavitelji surovin in storitev itd.), se tudi anglo-ameriško pravno gledanje na to vprašanje v ključnih elementih ne razlikuje od navedenega, ki je sicer značilno za evropske pravne sisteme. »Najenostavnejše in najbolj splošno ameriško gledanje na korporacijo je, da je to umetna tvorba oziroma oseba, neodvisna in ločena od lastnikov in vlagateljev. Ta umetna oseba lahko opravlja posle v svojem imenu tako kot vsaka fizična oseba. Posli se torej sklepajo, sredstva pridobivajo, pogodbe podpisujejo, obveznosti prevzemajo, vse v imenu korporacije kot umetne osebe in ne v imenu katerega koli posameznika. Ta umetna tvorba ima večino pravic oziroma vstopa v večino pravnih položajev kot fizična oseba, tako lahko toži in je tožena, plačevati mora davke, zbirati različna dovoljenja v svojem imenu, lahko ima svoj bančni račun, najema zaposlene itd.« (Bohinc, 2001: 132)

[146] Na to je treba posebej opozoriti zato, ker del pravne teorije strogo ločuje podjetje, ki ni pravna oseba, in gospodarsko družbo, ki je pravna oseba, in iz tega razvija tezo, da »ima družba podjetje«, oziroma da je podjetje pravzaprav predmet imetništva gospodarske družbe kot nosilca podjetništva. Tako, denimo, avtor Ivanjko v svojih člankih (1995 in 1996) zastopa celo stališče, da imata družba in njeno podjetje vsak svoje in med seboj različne interese in zato tudi različne zastopnike v sistemu korporacijskega upravljanja – skupščina naj bi zatopala interese lastnikov, uprava interese podjetja, nadzorni svet pa interes družbe. Mansoorjeva (2010) zato opozarja: »Treba je paziti na razliko med podjetjem in gospodarsko družbo. ker termin podjetje po teoriji prava gospodarskih družb v slovenskem pravnem redu nima pomena, kot ga imata sinonima v angleškem jeziku (establishment) in nemškem jeziku (die Niederlassung), ampak se termin podjetje še vedno širše uporablja za gospodarsko družbo, pravno veljavno glede na slovenski pravni red pa le v sobesedilu s podjetnikom posameznikom.« Osebno se s takšnim razumevanjem razmerij med podjetjem in gospodarsko družbo že v osnovi ne strinjam niti strogo formalnopravno, kajti vsebina in oblika nečesa že po logiki stvari ne moreta imeti različnih interesov in različnih zastopnikov. Zato se, kot rečeno, s tovrstnimi teorijami podjetja v tej razpravi ne obremenjujemo, ampak pojem podjetje uporabljamo kot splošni pojem v prej navedenem smislu.

dicami pa je osrednji predmet našega proučevanja), je to razlikovanje namreč tako pravno kot ekonomsko gledano popolnoma irelevantno. Podjetje in gospodarska družba (korporacija) sta namreč v bistvu samo **»vsebina« in »oblika« istega družbenega fenomena**, ki sta seveda med seboj neločljivi. V takšna ali drugačna pravna razmerja lahko vstopajo samo pravne osebe (korporacije), zato podjetja tudi na splošno lahko opravljajo svojo ekonomsko funkcijo (»poslujejo«) na trgu samo kot pravne osebe.

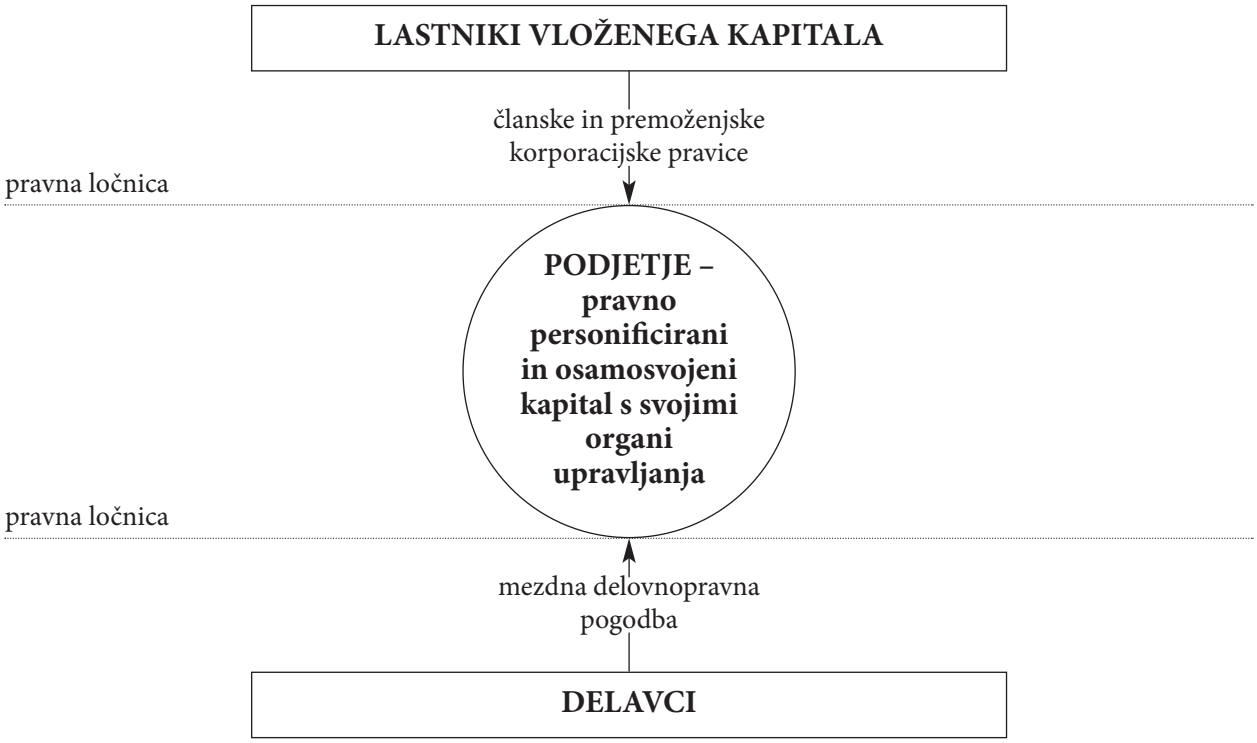
Na tem mestu se morda kaže malce zadržati le pri **t. i. teoriji podjetja kot »nexusa« pogodb«**, in sicer samo zato, ker je precej »močna« zlasti v angloameriškem pravnem prostoru, in ker navidez ruši vse zgoraj predstavljene trditve. Ta teorija namreč trdi, da je podjetje v bistvu »sveženj oziroma mreža, šop (nexus) najrazličnejših pogodb«, v katerem so vsi déležniki (delničarji, delavci, kupci, dobavitelji surovin in storitev itd.) združeni zaradi nižjih transakcijskih stroškov in iz tega izhajajočih skupnih koristi. Kljub množici najrazličnejših zgoraj omenjenih pravnih, ekonomskih, organizacijskih in sociooloških podjetniških teorij (teorija o »nexusu« pogodb je pač le ena izmed njih) pa je neizpodbitno dejstvo, da je v ekonomskem in pravnem smislu pojem kapitalistično podjetje danes sinonim zgolj za (finančni) kapital, ki se pravno personificira v obliki takšne ali drugačne gospodarske družbe, kar mu, kot rečeno, omogoča nastopanje v pravnem prometu. »Nexus« pogodb pa sam po sebi seveda ni pravna oseba, ki bi lahko poslovala na trgu, ampak je podjetje (šele ko je konstituirano kot samostojna pravna oseba) lahko eden izmed udeležencev v tem »nexusu«. A vedno gre samo za dvostranske pogodbe podjetja z enim od omenjenih déležnikov, tako da ni jasno, o kakšnem nexusu pravzaprav razpreda ta teorija. Podjetje sámo torej nikoli ne more biti nikakršen »nexus pogodb«, ta teorija pa sicer morda lahko pojasni marsikaj, a za pojasnjevanje ekonomskih in pravnih razmerij med lastniki dela in kapitala je brez dvoma **popolnoma neuporabna**. Treba je namreč poudariti, da lastniki kapitala in lastniki dela v resnici v nobenem veljavnem pravnem sistemu sploh nikoli – razen v primeru samostojnih podjetnikov – niso v nobenem neposrednem medsebojnem pogodbenem razmerju, ampak je vmes vedno podjetje kot pravna oseba (gospodarska družba), s katero vstopajo vsak v svoja pravna razmerja. A to razmerje z lastniki sploh ni pogodbeno razmerje (t. i. lastniška upravičenja določa zakon oziroma pogodba med lastniki, ne pogodba med podjetjem in lastniki), pogodbeno razmerje z lastniki dela pa mezdno delovno razmerje, ki je predmet naše razprave.

Podjetja brez takšne ali drugačne pravnoorganizacijske oblike, ki mu daje pravno subjektiviteto, torej preprosto ni, ne obstaja, ne pravno ne ekonomsko. Bistveno za omenjeni vidik naše razprave je zato le, kdo te pravne osebe (korporacije) v upravljalskem smislu obvladuje oziroma jim vlada (angl. corporate governance). In to so v sedanji koncepciji kapitalističnega podjetja vedno le lastniki vanj vloženega kapitala s svojimi članskimi in premoženjskimi korporacijskimi pravicami, ne pa tudi lastniki dela, ki teh pravic nimajo. Za samo analizo bistva in družbenoekonomskih učinkov mezdnega produkcijskega načina je zato razlikovanje med podjetjem in njegovo pravnoorganizacijsko obliko, kot rečeno, povsem **nebistvena**. Večinoma bomo torej pojem »podjetje« v nadaljevanju te razprave o problematiki »mezdnega produkcijskega načina« uporabljali kot **generični pojem** za vse pravnoorganizacijske oblike opravljanja gospodarske dejavnosti oziroma za vse vrste gospodarskih družb in drugih gospodarskih subjektov, kadar pa bo govora bodisi izključno o ekonomskih, bodisi izključno o organizacijskih ali pravnih vidikih tega pojma, zlasti v zvezi s pravico do prisvajanja poslovnih rezultatov, pa bo to v tekstu posebej poudarjeno in pojasnjeno.

Ključnega pomena za našo razpravo je dejstvo, da je tako razumljeno podjetje tako v ekonomskem kot tudi v pravnem smislu v bistvu **sinonim za samo enega izmed temeljnih produkcijskih dejavnikov** (tj. za lastniški kapital)[147], ki potem za potrebe izvajanja produkcije (izključno z namenom ustvarjanja profita za lastnike tega kapitala) najema še vse druge produkcij-

[147] Edini pogoj za ustanovitev podjetja je po veljavni zakonodaji pravzaprav zagotovljenost »kapitala«, in sicer ustanovnega v predpisani višini pri kapitalskih družbah ali vsaj jamstvenega pri osebnih družbah in samostojnih podjetnikih posameznikih.

Slika 5: *Podjetje kot pravno personificirani in osamosvojeni kapital*



ske dejavnike – inpute (delo, zemljo, dolžniški kapital), in da torej delo tudi **v pravnem pogledu ni integralna sestavina pojma podjetje**[148], ampak gre pravno gledano med njima za klasičen pogodbeni tržno-menjalni odnos, v katerem je delo obravnavano zgolj kot tržno blago, ne kot ustvarjalni produkcijski dejavnik. Od tod torej **kapitalistično mezdno delovno razmerje**, ki – kot bomo pojasnili v poglavju VI/7 – v kombinaciji tudi s teorijo »podjetja kot materialnega dobra stvarnega prava« determinira tudi obstoječi sistem razdelitve dohodkov med lastnike posameznih produkcijskih dejavnikov, po katerem ceno dela in drugih »najetih« produkcijskih dejavnikov (in s tem dohodke njihovih lastnikov) določa neposredno trg, njihov skupni rezidualni output v obliki neto dobička pa – ne glede na njihov dejanski prispevek k ustvarjenemu produktu – samodejno pripade lastnikom v podjetje vloženega trajnega kapitala kot »plod« podjetja, razumljenega v smislu materialnega dobra stvarnega prava.

Izključna pravica lastnikov kapitala do upravljanja in prisvajanja takšnega ali drugačnega poslovnega rezultata podjetja (dobička ali izgube) v celoti naj bi temeljila na predpostavkah, da so le-ti v vsakem primeru

- edini nosilci podjetniške ideje in ustanovitvene naložbene **iniciative**, hkrati pa tudi – posredno ali neposredno – vseh tekočih **podjetniških funkcij** (organizacija in vodenje poslovanja, inoviranje, strateško upravljanje itd.),
- edini nosilci **poslovnega tveganja**, ki da delavcem ni lastno,

[148] Ni točna, denimo, trditev D. Ellermana (v Kanjuo Mrčela, 1999: 31), da »v zahodnih tržnih gospodarstvih najpogosteje lastniki kapitala najemajo delavce in tako postanejo podjetje, toda če najamejo kapital delavci, so delavci podjetje.« Formalno je delodajalec delavcem vedno podjetje kot pravna oseba, torej gospodarska družba. Z njo delavci sklepajo pogodbo o zaposlitvi oz. delovno razmerje, medtem ko z lastniki njenega kapitala niso v nikakršnem neposrednem pravnem razmerju. Podjetje se mora torej najprej oblikovati kot pravna oseba, nato pa lahko sklepa delovna razmerja z delavci, si izposoja kapital itd.

kar pomeni, da neposredna zveza med lastništvom kapitala in podjetništvom velja kar kot samoumevna »*sistemska domneva*«, oziroma da se kapitalu samemu po sebi avtomatično pripisujejo tudi lastnosti in funkcije podjetnika. In na tej domnevi kapitalistično gospodarstvo temelji še danes, čeprav je razvoj kapitalističnega podjetja od prvih začetkov pa do danes, ko imamo v pretežnem delu gospodarstva opravka z veliki delniškimi korporacijami, v tem pogledu v praksi privedel že do skorajda popolne ločitve funkcij lastništva in podjetništva. Ali kot trdi **Margaret Blair** v analizi modernega ameriškega podjetja (v Kanjuo Mrčela, 1999: 99), »osnovni problem v razpravah o vlogi in ciljih modernega podjetja je implicitna predpostavka, da se velike delniške družbe obnašajo enako kot majhna podjetja v privatni lasti.« Tudi pravni sistem kapitalizma na splošno še vedno vztraja na omenjenih predpostavkah iz 18. in 19. stoletja in se ni v tem pogledu prav v ničemer bistveno spremenil.

Obe zgoraj navedeni teoretični predpostavki sta brez dvoma močno sporni, oziroma sta (kot rečeno, zlasti v sodobnih delniških korporacijah, pa tudi sicer) zelo relativni ali celo že povsem napačni, predmet podrobnejše analize pa bosta v okviru 6. in 7. poglavja VI. razdelka te razprave. Na tem mestu pa naj omenimo le, da sta strogo vezani izključno na obravnavano koncepcijo kapitalističnega podjetja, medtem ko ob drugačni, alternativni zasnovi podjetja kot »/enako/pravne skupnosti finančnega in človeškega kapitala«, ki jo sicer zagovarjamo v tej razpravi, postaneta povsem **brezpredmetni**. Zato se z njima v tem delu razprave, kjer predstavljamo veljavne teoretične podlage obstoječega družbenoekonomskega sistema, še ne bomo kritično ukvarjali, ampak ju samo omenjamo. Sta namreč bistveni za razumevanje celotnega veljavnega sistema korporacijskega upravljanja in faktorske razdelitve produkta v okviru obstoječega (mezdnega) kapitalizma.

Prav tako kot v pravnem smislu, **delo ni del premoženja in sestavina pojma podjetje tudi v računovodskem smislu**. Milost (2007: 40, 41) se v zvezi s tem, denimo, sprašuje: »Ali so torej zaposleni last podjetja? Pravno gledano zaposleni niso last podjetja, saj lahko podjetje tudi zapustijo. Vendar pa to velja le za zaposlenega kot posameznika. Zaposleni kot celota so namreč trajno povezani s podjetjem; zapustijo ga le, če preneha obstajati.« In še naprej (Milost, 2007: 14): »Stroški so cenovno izraženi potroški prvin poslovnega procesa. Glede na to, da klasično računovodstvo ne izkazuje človekovih zmožnosti (človekovega dela) med sredstvi v bilanci stanja, se seveda lahko vprašamo, kako je mogoče sploh upravičiti trošenje te prvine poslovnega procesa. V tem primeru namreč obravnavamo kot strošek trošenje prvine, ki z računovodskega stališča nima nikakršne vrednosti.« Tudi kadar se torej podjetje ali delež podjetja (skupaj z vsemi zgoraj omenjenimi »človeškimi pritiklinami«) prodaja, na podlagi obravnavane teorije velja teza, da se v bistvu prodaja kapital, zato kupnina, vključno z eventualnim kapitalskim dobičkom – podobno kot ustvarjeni bilančni dobički iz poslovanja – v celoti pripada lastnikom vloženega (nominiranega) kapitala podjetja. Gre seveda za **hudo teoretično zablodo**, na katero smo mimogrede že opozorili v opombi št. 11 in bo podrobneje analizirana še v naslednjem, to je VI. razdelku te razprave. Za zdaj pa le najnujnejše za potrebe razumevanja razprave v nadaljnjih poglavjih znotraj tega razdelka.

2.3. Pojem podjetje ni sinonim za kapital

Kot že rečeno, je takšna koncepcija kapitalističnega podjetja in (mezdnega) delovnega razmerja rezultat »družbene pogodbe«, nastale v družbenoekonomskih okoliščinah 18. in 19. stoletja. Dejstvo pa je, da v resnici **nikoli ni imela podlage v dejanski, objektivno asociativni oziroma izrazito nemenjalni naravi produkcije in produkcijskih odnosov**. V današnji družbenoekonomski realnosti, ko se pomen dela in kapitala oziroma človeškega in finančnega kapitala za ustvarjanje nove vrednosti vse hitreje spreminja v korist prvega, pa je brez dvoma že pravi anahronizem, ki resno zavira nadaljnji ekonomski in socialni razvoj družbe. Če ponovimo: izven sleherne ekonomske in pravne logike je, da ob že omenjenem povprečnem relativnem razmerju med finančnim in intelektualnim kapitalom v tržni vrednosti (tj. 15 : 85 v korist drugega) podjetja lastniško in upravljalsko še vedno v celoti obvladujejo **izključno lastniki prvega**. Predvsem pa to niti približno ni edina možna oblika oziroma koncepcija podjetja v pogojih tržnega gospodarstva, kar je sicer splošna, a hudo zgrešena mantra (neo)klasične ekonomske teorije.

Povsem realna alternativa je lahko, kot že rečeno, podjetje, pravno zasnovano kot »/enako/pravna skupnost finančnega in človeškega kapitala«. O tej alternativni teoretični koncepciji podjetja, ki sicer predstavlja tudi eno osrednjih idej te razprave, bomo podrobneje spregovorili v okviru poglavja VI/3, za zdaj pa ostajamo pri pojasnjevanju in kritični analizi veljavne.

Lastniški kapital podjetja, tako vloženi (nominirani) kot prisluženi (nenominirani), seveda sam po sebi (še) **ni podjetje in tudi ne samostojno tržno blago**, lastniki tega kapitala pa niso – ne ekonomsko, ne strogo pravno gledano – lastniki podjetja kot samostojne pravne osebe. Zato v resnici ni prav nobene teoretične podlage za tako široka, pravzaprav kar absolutna »lastniška« korporacijska upravičenja, kakršna veljavni pravni sistem še vedno priznava izključno lastnikom (finančnega) kapitala podjetij.

Podjetje je v ekonomskem – in bi zato po logiki stvari seveda moralo biti tudi v pravnem – pogledu vedno **»otrok« (skupni proizvod[149]) najmanj dveh produkcijskih dejavnikov** – kapitala in dela, ne samo prvega. Če v tem smislu v prenesenem pomenu uporabimo in malce razširimo znano Pettyevo misel[150], bi lahko rekli, da je delo oče podjetja in kapital njegova mati, pri čemer se ne ve, kdo od njiju – mati ali oče – je bolj pomemben za spočetje otroka. Dejstvo je, da kapital sam po sebi (brez kombinacije z delom – bodisi lastnikov kapitala bodisi delavcev) seveda ni sposoben spočeti ničesar, še najmanj pa podjetje in njegovo produkcijo.

Kot že rečeno, že za sámo ustanovitev (»spočetje«) podjetja, ki seveda nima **nobenih elementov menjave oz. kupoprodaje ali najema kapitala po določeni tržni ceni**, ne zadostuje zgolj ustanovni kapital sam po sebi, temveč je za to že potrebno tudi ustrezno podjetniško, torej »delovno« angažiranje njegovih lastnikov (tj. najmanj podjetniška ideja, iniciativa in tveganje). Že v tej fazi torej pojem podjetje ni več sinonim zgolj za kapital in tržna vrednost podjetja ni več enaka goli nominalni vrednosti tega kapitala, čeprav drži, da sta vloženo delo oziroma intelektualni kapital in finančni kapital do te faze razvoja podjetja še v lasti istih oseb[151]. Že v tej fazi je torej podjetje neločljiv skupek finančnega in intelektualnega kapitala. Za dejanski začetek delovanja (»rojstvo«) podjetja v njegovi temeljni (tj. proizvodni) funkciji pa je – razen v primeru samostojnega podjetnika posameznika, ki je sam tudi izvajalec proizvodnje – seveda nujno tudi delo delavcev. Čeprav je načeloma – a hkrati izjemoma – lahko predmet kupoprodaje tudi ustanovljeno, a še nedelujoče podjetje, šele z angažiranjem dela delavcev, ki pa ni več v lasti lastnikov kapitala[152], postane izgrajena ekonomska celota za doseganje svojih ustanovnih ciljev in (kot takšna celota) tudi tržno blago. Lastniški kapital je torej samo ena od dveh temeljnih integralnih sestavin podjetja (poleg intelektualnega – človeškega in strukturnega), **ne pa preprosto kar sinonim za podjetje**. Zato je seveda tudi tržna vrednost podjetja nekaj popolnoma drugega kot (zgolj) vrednost njegovega lastniškega kapitala oziroma tržna vrednost tistega njegovega premoženja, ki se v obstoječih bilancah izkazuje kot kapital. Ekonomsko in pravno enačenje podjetja z njegovim lastniškim kapitalom je zato **huda in znanstveno povem nesprejemljiva sistemsko-teoretična poenostavitev.**

[149] Posebnost tega »proizvoda« je pravzaprav le v tem, da – čeprav je tržno blago – (še) ni namenjen potrošnji, temveč nadaljnji proizvodnji potrošnega blaga in storitev.

[150] Gre za naslednjo misel (po Samuelson in Nordhaus, 2002: 214): "Delo je oče proizvoda in zemlja je njegova mati. Ne moremo reči, kateri je bolj pomemben za spočetje otroka: mati ali oče."

[151] Te njihove začetne »podjetniške zasluge« imajo vsekakor svojo ekonomsko vrednost, ki jo je treba seveda ustrezno ovrednotiti in podjetnikom priznati tudi kasneje (npr. pri delitvi dobičkov, ob prodaji že delujočega podjetja itd.), vendar seveda ne v obliki njihovih absolutnih in izključnih korporacijskih pravic, tako kot to velja sedaj. A več o tem bo govora v poglavjih 5.5. do 5.7., kjer razpravljamo o profitu kot nagradi za podjetništvo, poslovnem tveganju in ustanovitveni naložbeni iniciativi. V tem delu razprave pa se omejujem le na kritično analizo teze, ki poenostavljeno enači pojme kapital, podjetje, lastniki kapitala, lastniki podjetja ter poskuša tudi lastniški kapital prikazati kot samostojno tržno blago.

[152] O tem, zakaj filozofsko in pravno gledano ni mogoče šteti, da je delo (delovna sila) lahko samostojno tržno blago, ločeno od njegovih lastnikov, ki s kupoprodajo oziroma »najemom« enostavno preide v last kupca – podjetja, bomo podrobneje spregovorili v 3. poglavju tega razdelka.

Ta poenostavitev se morda na prvi pogled zdi precej formalističnega značaja, nedolžna in nepomembna. V resnici pa zelo učinkovito služi prefinjenemu znanstvenemu zamegljevanju preprostega, a sistemsko nadvse pomembnega dejstva, na katerem sicer **stoji ali pa pade celotna aktualna ekonomska teorija mezdnega kapitalizma**. To je že omenjenega dejstva, da lastniški kapital podjetij kot eden od temeljnih produkcijskih dejavnikov – za razliko od vseh drugih (delo, zemlja, upniški kapital) – v resnici sam po sebi ni nikoli samostojen predmet tržne menjave (tj. kupoprodaje ali najema) oziroma tržno blago in da torej tudi nima svoje tržne cene, ki bi neposredno odrejala dohodke njegovih lastnikov.[153] In – če ponovimo že v opombi št. 11 zapisano trditev, ki predstavlja tudi eno od glavnih rdečih niti te razprave – na tej točki se preprosto sesuje celotna aktualna ekonomska teorija, ki uči, da so v kapitalizmu **vsi produkcijski dejavniki tržno blago, dohodki njihovih lastnikov pa tržna cena (uporabe) teh dejavnikov**. Od proklamirane univerzalnosti in »zveličavnosti« trga kot edinega določevalca vseh ekonomskih vrednosti, zlasti tudi dohodkov lastnikov produkcijskih dejavnikov v tem primeru ne ostane dobesedno nič. Aktualni mezdni kapitalizem, ki lastniški kapital (v povezavi s svojimi lastniki kot domnevno samoumevnimi podjetniki) očitno obravnava kot nekakšen super pomemben produkcijski dejavnik »sui generis«, nadrejen vsem drugim, katere lahko prosto kupuje ali najema na trgu, medtem ko je sam sistemsko prefinjeno izvzet iz »cenovnega sistema na podlagi tržnih zakonitosti«, je torej v resnici v temelju povsem **kvazitržen družbenoekonomski sistem**. Logike, po kateri naj bi bil samo eden od temeljnih produkcijskih dejavnikov – čemu le? – kar arbitrarno sistemsko izločen iz domene delovanja tržnih zakonitosti, ki sicer veljajo za vse ostale, znanstveno seveda ni mogoče sprejeti.

Dejstvo, da lastniški kapital za razliko od vseh drugih produkcijskih dejavnikov nima svoje tržne cene, na podlagi katere bi se – tako kot to velja za mezde, rente in obresti – določali dobički kot dohodki njegovih lastnikov, je še posebej pomembno zlasti za razumevanje popolne konceptualne zgrešenosti **t. i. neoklasične teorije faktorske razdelitve produkta**, ki sicer temelji prav na omenjenem teoretičnem konstruktu (tj., da so vsi produkcijski dejavniki tržno blago, vsi faktorski dohodki pa njihova tržna cena). Tržna cena se vedno lahko oblikuje zgolj v procesu tržne menjave, tj. kupoprodaje ali najema. Nekaj, kar sploh ni samostojen predmet neposredne tržne menjave, torej ne more imeti svoje tržne cene. Lastniški kapital pa je, kot rečeno, predmet takšne menjave zgolj posredno, prek podjetja kot celote (finančnega in človeškega kapitala), pri čemer trg ovrednoti samo to celoto (enako kot vsak drug skupni proizvod dela in kapitala), ne pa njenih posameznih integralnih sestavin (kapitala ter dela podjetnika in delavcev). Kupoprodaja delnic ali deležev podjetij torej ni kupoprodaja kapitala samega po sebi, ampak je v bistvu **kupoprodaja podjetij** oziroma lastniških pravic nad njimi, zato tudi trg lastniških vrednostnih papirjev v resnici ni **»trg (lastniškega) kapitala«,** kot se sicer pogosto poenostavlja.

Vlaganje lastniškega kapitala v podjetja, kot že rečeno, tudi sicer nima popolnoma nobenih elementov kupoprodaje ali najema kapitala. Kot prvo je tovrstno vlaganje trajne narave, lastnik kapitala pa vseskozi ohranja »kontrolo« nad razpolaganjem z njim, kar je nekaj popolnoma drugega kot dajanje v (začasni) najem oziroma posojanje kapitala v uporabo proti nadomestilu v obliki obresti kot tržne cene te uporabe. Kot drugo pa je vlaganje lastniškega kapitala povezano s tveganjem ob pričakovanju nekega donosa, ki pa je negotov. Teoretiziranje o tem, da je **minimalni pričakovani (zahtevani) donos** lastnikov v obliki bilančnih in kapitalskih dobičkov pravzaprav »tržna cena lastniškega kapitala«, je zato seveda nesmisel. Za lastniški kapital in za dobičke kot njegov faktorski dohodek torej v resnici ne velja prav nobeno od proklamiranih načel in pravil omenjene razdelitvene teorije.

[153] »[…] Ampak zgradbe, letala, stroji in zaloge v teh podjetjih sploh niso na trgu, saj so del podjetja, vse dokler obstaja podjetje. Na trgu je lahko podjetje in tam trg določi, kakšna je tržna vrednost, na primer trajnega kapitala – in ne premoženja – v podjetjih.« (Tajnikar, 2014: 14) Citirana misel zelo nazorno izraža dejstvo, da lastniški kapital ni samostojno tržno blago, ampak je tržno blago lahko le podjetje, pri čemer tržna vrednost podjetja seveda ni enaka vrednosti vloženega lastniškega kapitala.

Dobiček kot dohodek lastnikov trajnega kapitala podjetij – za razliko od rent, obresti in mezd – **ni tržna cena ničesar**, zlasti pa ne tržna cena tega kapitala oziroma njegove uporabe v produkcijskih procesih. Institut t. i. pričakovanih (zahtevanih) donosov, ki jih neoklasična ekonomska teorija poenostavljeno razglaša kar za »ceno lastniškega kapitala,« seveda z (domnevno tržnim) oblikovanjem dejanskih dobičkov iz poslovanja nima popolnoma nobene zveze, ampak se, kot rečeno, nanaša na kupoprodajo in oblikovanje tržne cene (delnic oz. deležev) »podjetij«, katerega tržna vrednost vsebuje tako vrednost finančnega kot tudi vrednost intelektualnega kapitala, ne zgolj prvega. Če bi se lastniški kapital res preprosto prodajal na trgu v uporabo podjetjem, potem bi moral biti dobiček v višini točno določene tržne cene njegove uporabe pač zagotovljen, ne pa zgolj »pričakovan« kot neko popolnoma negotovo dejstvo. Podjetja niso »kupci« lastnega kapitala po tržni ceni, ne v fazi ustanavljanja ne ob morebitnih dokapitalizacijah. Vlaganje lastniškega kapitala v podjetja, kot rečeno, nima popolnoma nobenih elementov kupoprodaje. Na podlagi pričakovanih (zahtevanih) donosov oziroma dobičkov se torej oblikuje le cena delnic ali deležev podjetja, ne pa dobički podjetij. Dejanski dobički so nekaj čisto tretjega. Zato ima ta institut svoj pomen le v povezavi z **načrtovanjem najustreznejše t. i. kapitalske strukture podjetja,** nikakor pa ni podlaga za neposredno določanje dobičkov iz poslovanja kot dohodkov lastnikov**.** Čisto zavajanje je zato trditev, da je dobiček podjetij, ki je dohodek lastnikov kapitala, enak tržni ceni tega kapitala, oblikovani po enakih (tržnih) principih, kot veljajo za preostale dohodke lastnikov produkcijskih dejavnikov, denimo, za mezde. Če se ta kapital sam po sebi oziroma njegova uporaba ne prodaja samostojno na trgu, tudi ne more imeti tržne cene, ki bi predstavljala dohodek njegovih lastnikov. Gre le za lažen vtis domnevno »enakih« tržnih principov za določanje vseh dohodkov, ki da veljajo tako za delavce kot za lastnike kapitala. A o tem le mimogrede, problem razdelitve produkta pa bo sicer predmet podrobnejše obravnave v 5. poglavju tega razdelka.

2.4. Pravni temelj za izkoriščanje dela po kapitalu

Ključno za **razumevanje sistemskega bistva mezdnega kapitalizma** na splošno pa je naslednje: prav zgoraj omenjena poenostavitev – tj. preprosto enačenje pojma lastniški kapital s pojmom podjetje, pojma lastniki kapitala pa s pojmom lastniki podjetja – v bistvu omogoča pravno vzpostavitev mezdnega delovnega razmerja, v katerem kapital, razumljen kot podjetje (delodajalec), vedno nastopa v vlogi kupca, delavci (delojemalci) pa v vlogi prodajalca »delovne sile« kot drugega produkcijskega dejavnika. Tržno blago je potemtakem vedno le delo oziroma delovna sila (lahko tudi zemlja in upniški kapital), nikoli pa lastniški kapital. Prav to (ne pa lastnina produkcijskih sredstev sama po sebi) pa pravzaprav predstavlja tudi **pravni temelj za »legalno« izkoriščanje dela oziroma njegovih lastnikov** po kapitalu oziroma njegovih lastnikih.

Jedro problema in »izvirni greh« obstoječega sistema mezdnega kapitalizma je torej v tem, da veljavni pravni sistem omogoča enemu od temeljnih produkcijskih dejavnikov, to je kapitalu, da se v razmerju do drugega, to je dela, organizira kot »podjetje« v obliki gospodarske družbe kot samostojne pravne osebe, ki lahko vstopa v pravni promet in nastopa na trgu kot kupec delovne sile, še preden so dejansko izpolnjeni pogoji, da lahko začne opravljati svojo produkcijsko funkcijo. **Štartne pozicije dela in kapitala** kot dveh v osnovi povsem enakovrednih produkcijskih dejavnikov (in sicer nepogrešljivih integralnih sestavin podjetja) in njunih lastnikov pri vstopanju v družbenoekonomska razmerja so torej na ta način **že a priori izrazito neenakopravne**. In ta neenakopravnost se potem vleče naprej skozi celotno fazo produkcije in razdelitve produkta. Lastniki kapitala si na tej podlagi – prek podjetja, ki je izključno v njihovem upravljanju, kar jim samodejno daje status in pravice »podjetnika«, ki naj bi bojda v »podjetju« tudi edini nosil poslovno tveganje, kar seveda ne drži – prisvajajo tako celoten neto dobiček iz tekočega poslovanja in v njem vsebovan del t. i. rezidualnega presežka outputa »živega« dela kot tudi celotno tržno vrednost intelektualnega, tj. človeškega in strukturnega kapitala podjetja (v obliki kapitalskih dobičkov). To sta namreč, kot že rečeno, dva temeljna »kanala« neutemeljenega prelivanja neto novoustvarjene vrednosti izključno k lastnikom (finančnega) kapitala podjetij, ki ju torej pravno omogoča in celo »zapoveduje« prav obravnavana koncepcija podjetja kot

»pravno personificiranega kapitala«. Skratka, s tem konceptom podjetja je delo s svojimi lastniki vred sistemsko postavljeno v **položaj večno (in legalno) izkoriščanega produkcijskega tvorca.** Lastniki kapitala lahko torej po vložitvi tega kapitala v podjetje, s čimer pridobijo status in izključne pravice »podjetnika«, z njim (prek upravljanja podjetja) upravljajo še naprej in ga tudi ustrezno »plemenitijo« z donosi iz obeh omenjenih naslovov, lastniki dela pa s trenutkom vstopa v podjetje s svojim produkcijskim dejavnikom ne razpolagajo več, ampak so skupaj z njim »prodani« za plačo/mezdo kot »tržno ceno delovne sile«, ki je, kot že rečeno, v bistvu le neke vrste amortizacija delovne sile (protivrednost produkcijskega »inputa« dela) in njenim lastnikom ne prinaša nobenega ekonomskega donosa. Njihov vpliv na ustvarjanje nove vrednosti naj bi bil – čeprav je delo delavcev poleg podjetništva lastnikov, kolikor je, denimo, pri t. i. portfeljskih investitorjih, sploh prisotno, v resnici edini »ustvarjalni« produkcijski dejavnik – povsem »nevtralen«, tako kot to velja za – s kapitalom nabavljena – delovna sredstva in predmete dela (kapitalne dobrine). Ustvarjalni prispevek dela k produktu, ki presega tržno vrednost inputa dela, se pač preprosto v celoti prelije – če zanemarimo obresti za lastnike upniškega kapitala in rente zemljiških lastnikov – v donose (dobičke) lastnikov vloženega kapitala oziroma »podjetnika«, kar bo podrobneje analizirano v poglavjih V/5.3.5 do V/5.4.8. Ves **mehanizem izkoriščanja dela po kapitalu** v obstoječem kapitalizmu se torej, če ponovimo še enkrat, v bistvu skriva izključno v konkretni koncepciji podjetja in »tržnega« (mezdnega) delovnega razmerja med podjetji kot »delodajalci« in delavci kot »delojemalci«.

V tem »vnaprejšnjem« sistemskem favoriziranju kapitala kot produkcijskega dejavnika pri vstopanju v družbenoekonomska razmerja seveda ni **nobene – ne ekonomske ne pravne – logike**. Ugotovili smo že, da formalno ustanovljeno podjetje, ki razpolaga le z ustanovnim kapitalom in podjetniško idejo, še ni ekonomska celota (celica), ki bi bila sposobna opravljati svojo temeljno družbeno poslanstvo, tj. proizvodno funkcijo, dokler ni vključeno tudi delo delavcev (razen izjemoma, kadar lastnik kapitala sam opravlja tudi registrirano proizvodno dejavnost podjetja). Čemu in na kakšni osnovi mu torej pravo priznava status gospodarske družbe in pravnega subjekta ter polno poslovno oziroma pravno opravilno sposobnost še preden pridobi tudi »ekonomsko opravilno sposobnost«, s čimer v bistvu **že vnaprej determinira in vsiljuje kasnejšo nujno vzpostavitev spornega mezdnega (menjalnega, kupoprodajnega) razmerja** z lastniki drugega za podjetje nepogrešljivega temeljnega produkcijskega dejavnika, to je dela oziroma človeškega kapitala? Mar ne bi bilo ekonomsko in pravno bolj logično, da bi se moralo podjetje najprej tudi dejansko konstituirati kot celovit ekonomski subjekt (npr. v obliki sklenitve »partnerskega« dogovora med lastniki obeh za delovanje podjetja nepogrešljivih temeljnih produkcijskih dejavnikov o pogojih in načinu skupnega izvajanja produkcijske dejavnosti, upravljanja skupnega podjetja ter o podlagah za razdelitev skupno ustvarjenega produkta, ki naj bi v zvezi s tem med drugim kajpak posebej ovrednotil in upošteval tudi t. i. začetno podjetniško iniciativo in poslovno tveganje ustanoviteljev, in kateremu bi se lahko kasneje pridruževali tudi drugi delavci in lastniki kapitala – skratka oblikovati podjetja kot »/enako/pravno skupnost človeškega in finančnega kapitala«, kakršno predlagamo v tej razpravi (Slika 6!)), šele nato bi lahko pridobilo tudi pravno subjektiviteto in polno poslovno sposobnost? Vsaka **podjetniška ideja** je namreč – razen v primeru že omenjenih izjem – načeloma lahko realizirana šele s sodelovanjem delavcev kot lastnikov dela oz. človeškega kapitala. Zato so ne glede na to, kako jih obravnava aktualno pravo, v ekonomskem smislu brez slehernega dvoma nujna integralna sestavina podjetja. Zakaj torej ne bi bili tudi pravna? Čemu, oziroma s kakšnim razumno utemeljenim razlogom priznavati samostojno pravno subjektiviteto in polno opravilno sposobnost – vsaj glede urejanja razmerij z enakopravnimi »soproducenti« – nečemu (tj. zgolj ustanovnemu kapitalu in podjetniški ideji ustanovitelja), kar je v bistvu **šele nekakšen zametek oziroma zarodek podjetja (»ekonomski fetus«)**, ne pa že formirano podjetje, in na ta način lastnikom takšne neizoblikovane ekonomske tvorbe umetno ustvarjati apriorno privilegiran družbenoekonomski položaj v odnosu do lastnikov druge nujne integralne sestavine (bodočega,

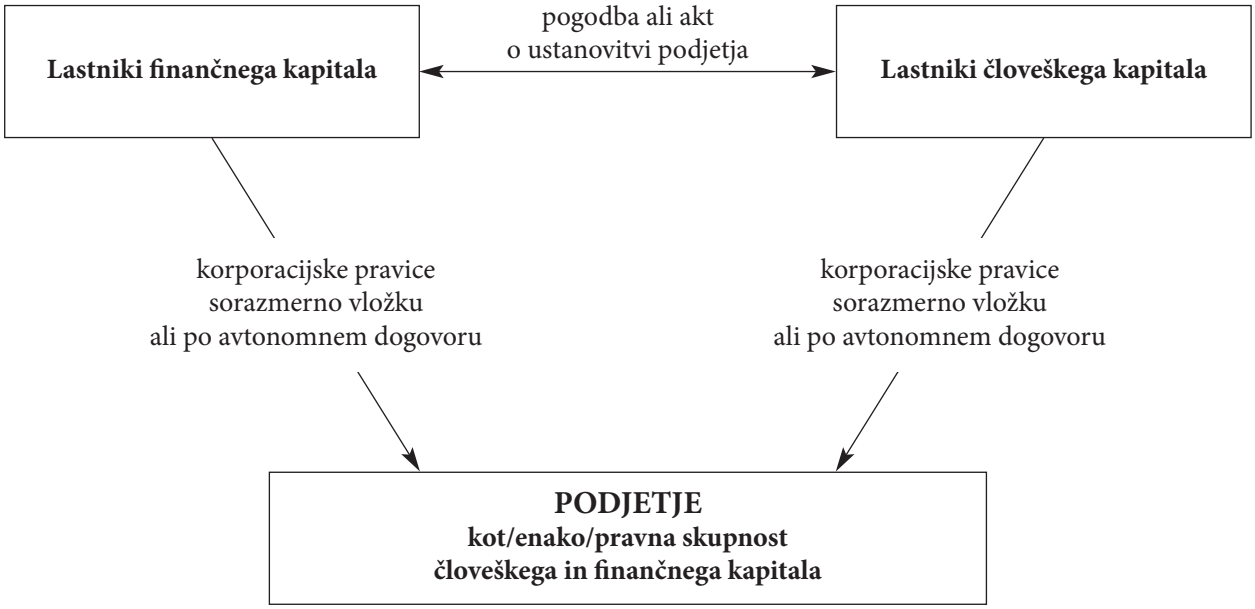
a še ne »rojenega«) podjetja?[154] Lastniki takšnega »ekonomskega fetusa« sicer lahko s svojim kapitalom počno, kar hočejo, ne more pa jim pravo priznati pravice, da na trgu že nastopajo kot podjetje oziroma gospodarska družba, dokler v to tvorbo ni integriran oziroma »vložen« (poudarek je na besedici vložen, kar je nekaj povsem drugega kot »kupljen«) še drugi integralni produkcijski dejavnik, oziroma dokler k njej ne »pristopijo« kot partnerji (ne kot »najemna delovna sila«) tudi lastniki dela – človeškega kapitala. Produkcijska razmerja med dvema »soproducentoma« – delom oziroma človeškim kapitalom in finančnim kapitalom ter njunimi lastniki pod nobenim pogojem preprosto ne morejo biti pravno obravnavana kot menjalna (kupoprodajna), ker to več kot očitno **nasprotuje njihovi dejanski asociativni naravi.** Vzajemna soodvisnost sodelovanja oziroma sinergijsko učinkovanje dela in lastniškega kapitala pri ustvarjanju nove vrednosti v produkcijskem procesu podjetja namreč nima popolnoma nobenih značilnosti medsebojne »menjave (lastnih) vrednosti«. Delo in kapital v tem procesu med seboj ničesar ne menjavata, oziroma se ne prodajata drug drugemu, ampak skupaj ustvarjata tisto (produkt), kar se bo potem lahko prodajalo na trgu. Tako delo kot lastniški kapital se torej lahko v podjetje in njegov produkt le **»vlagata«** (in si potem po logiki stvari skupni produkt razdelita v sorazmerju z njunimi prispevki), ne pa **»prodajata«** podjetju ali drug drugemu (in se medsebojno plačujeta po njuni tržni ceni, ki v resnici predstavlja le vrednost njunega inputa, ne pa vrednost dejanskega in tržno neugotovljivega končnega produkcijskega outputa vsakega od njiju). Ker brez enega ali brez drugega ni produkcijskega procesa, v ekonomskem smislu tudi ne more biti podjetja. Šele kapital in delo skupaj lahko tvorita elementarno podjetje, ki potem po potrebi na trgu kupuje oziroma najema še druge potrebne produkcijske inpute. A podrobneje bomo o tem spregovorili še v nadaljevanju, predvsem v poglavjih VI. razdelka o vzajemni soodvisnosti produkcijskih dejavnikov v produkcijskem procesu ter o delitvi produkcijskih dejavnikov na notranje (primarne) ter zunanje (sekundarne).

Za zdaj je ključno predvsem poudariti, da zgoraj omenjeni **»ekonomski fetus«**, ki mu danes pravo – čeprav na osnovi teorij iz 18. stoletja in povsem izven normalne pravne logike – pač še vedno priznava status podjetja in pravne osebe s polno opravilno sposobnostjo, **v resnici ne ustvarja še prav nobenih »plodov«** (v obliki dobička ali druge ekonomske vrednosti), katere bi si lahko po splošnih načelih stvarnega prava potem utemeljeno prisvajali lastniki tega fetusa, ki torej nima in tudi ne more imeti statusa »glavne stvari«[155]. Glavna stvar, to je podjetje v »pravem« (ne v današnjem pravnem) pomenu besede, ki potem dejansko ustvarja nek (civilni) plod v obliki dobička in/ali povečane lastne tržne vrednosti, kot rečeno, objektivno nastane šele z vključitvijo oziroma integracijo dela delavcev v omenjeni ekonomski fetus. Od kod torej pravno povsem nesmiselna in nesprejemljiva ideja, da si lahko dobiček, ki ga ustvarijo delavci v povezavi s tem ekonomskim fetusom, legitimno prisvojijo izključno kar »lastniki« tega fetusa (ki pa niso tudi lastniki podjetja, ki kot samostojna pravna oseba seveda sploh nima lastnikov), kajpak ni in verjetno tudi nikoli ne bo jasno. Tega pravnega nesmisla brez dvoma niso sposobni razložiti in strokovno utemeljiti niti najbolj vrhunski strokovnjaki sodobnega korporacijskega prava, če bi jih podvrgli resnemu strokovnemu zaslišanju. Nemogoče je namreč priznati – fizične ali pa civilne – plodove nečemu (»zarodku«), kar še ni niti rojeno in sposobno lastnega preživetja, kaj šele kake »ploditve«. Tudi lastnina nad kapitalom seveda sama po sebi ne ustvarja nobenih plodov. Dobiček kot plod

[154] Noben, ne človeški ne ekonomski zarodek še ne more imeti pravne subjektivitete, amapk lahko postane nosilec pravic in obveznosti šele, ko se rodi in pod pogojem, da se rodi »živ«. Tako bi moralo biti v načelu tudi s podjetjem.

[155] Naj v zvezi s tem (po SPZ RS) navedem le nekaj temeljnih pravil stvarnega prava, ki jih nekateri želijo (v skladu s teorijo podjetja kot materialnega dobra stvarnega prava) preprosto prenesti tudi na podjetja kot pravne osebe, vsebujejo pa jih praktično vsi sodobni pravni sistemi: Plodovi so neposreden proizvod stvari, ki so do ločitve sestavina stvari, z ločitvijo pa postanejo samostojna stvar. Plodovi so naravni in civilni. Lastninska pravica na plodovih, ki jih daje stvar, pripada lastniku glavne stvari, razen če zakon določa drugače. Dobroverni lastniški posestnik stvari, ki daje plodove, pridobi lastninsko pravico na plodovih v trenutku njihove ločitve od glavne stvari. Enako velja za osebo, ki ima na podlagi pravnega razmerja z lastnikom glavne stvari pravico do plodov.

Slika 6: *Podjetje kot /enako/pravna skupnost človeškega in finančnega kapitala*



podjetja je lahko samo skupni rezultat angažiranja dela (delavcev in podjetnika) ter vloženega kapitala in se zato lahko samo temu primerno tudi »deli« med njune lastnike, nobeden od teh pa si ga ne more legitimno a priori prisvojiti kar v celoti, kot to sicer omogočata trenutno veljavna korporacijskopravna in finančna zakonodaja. Da o neutemeljenem prisvajanju tudi celotne vrednosti intelektualnega kapitala ob morebitni prodaji podjetja niti ne govorimo. Pri tem gre za čisto navadno, v vseh pogledih neutemeljeno prisvajanje »plodov« (tudi) tujega dela, ki po mojem mnenju **nasprotuje temeljnim ustavnim načelom vseh sodobnih pravnih sistemov.** Vsekakor bo zanimivo videti ustavno odločbo, če bo kdaj kje prišlo do ustvarjenega spora na to temo.

Skratka veljavno pravo na družbenoekonomskem področju (še) danes uzakonja institucije (pravne subjekte in pravna razmerja), ki nimajo nobene zveze z dejanskimi produkcijskimi razmerji. In v tem je tudi razlog za mojo trditev, da samo še veljavni pravni sistem, ne pa morda neka ekonomska logika ali celo nuja, v bistvu umetno vzdržuje pri življenju obstoječi mezdni kapitalizem kot sicer že zdavnaj vsestransko preživet družbenoekonomski sistem. Sedanje, izključno kapitalsko-lastniške koncepcije podjetja in korporacijskega upravljanja ter faktorske razdelitve produkta namreč že danes **ni več mogoče opravičevati** ne s t. i. podjetniško iniciativo, ki se sicer danes še vedno poveličuje do onemoglosti, ne s poslovnim tveganjem lastnikov kapitala ali čimerkoli drugim. Le kakšno podjetniško iniciativo in tovrstne zasluge za obstoj in uspešnost podjetja je, denimo, mogoče pripisati t. i. portfeljskim investitorjem, ki na trgu kupujejo (in prodajajo) delnice že delujočega podjetja? A tudi o tem več še v nadaljevanju, zlasti v okviru poglavij VI/6 in VI/7.

Nadvse dobrodošlo bi torej bilo, če bi enkrat kdo od neoklasičnih ekonomskih (pa tudi pravnih) teoretikov razložil, zakaj in po kakšni ekonomski in pravni logiki se pravzaprav lahko od vseh produkcijskih dejavnikov samo lastniški kapital šteje kar kot »podjetje« (čeprav sam po sebi, torej brez dela, ne izpolnjuje niti elementarnih ekonomskih pogojev za kakršnokoli podjetniško dejavnost), delo pa (zgolj) kot »na trgu najeti produkcijski dejavnik«. Čemu ne bi bilo v času hitro naraščajočega pomena človeškega kapitala za ustvarjanje nove vrednosti v produkcijskih procesih 21. stoletja, denimo, **ravno obratno**, torej z zamenjanimi vlogami »kupca«

in »prodajalca« na trgu in bi drugi služil prvemu[156], ne obratno kot doslej, oziroma čemu naj ne bi bila – kot je bilo nakazano zgoraj – oba temeljna produkcijska dejavnika, ki sta sicer conditio sine qua non vsake proizvodnje, **enakovredni sestavini sodobnega »podjetja«,** njuni lastniki pa na tej osnovi posledično enakopravni soudeleženci procesov upravljanja in delitve skupaj ustvarjenih dobičkov? Bi bilo tako koncipirano »partnersko« poslovno razmerje med njima navzven (tj. v odnosu do tretjih oseb) filozofsko in tudi ekonomsko kaj manj »logično«, kot je sedanje kupoprodajno? S kakšnimi ekonomskimi argumenti je danes pravzaprav sploh še mogoče upravičiti neutemeljeno in kontraproduktivno dominacijo enega temeljnega produkcijskega dejavnika nad drugim, in to celo na osnovi čisto navadnega kupoprodajnega odnosa med njima? Kdo in na kakšni teoretični ali empirični osnovi lahko trdi, da je mezdno delovno razmerje še vedno ekonomsko najučinkovitejši proizvodni odnos brez konkurence v tržnem gospodarstvu? In ne nazadnje čisto filozofsko vprašanje: ali obstajajo podjetja zaradi ljudi ali ljudje – delavci zaradi podjetij, kdo je objekt in kdo subjekt družbenoekonomskih razmerij in kdo naj, kot rečeno, komu v bistvu služi? Se res lahko delavci s svojim delom enostavno kar prodajajo podjetju, ki samo po sebi brez njih ni nič, mrtev kapital?

Ko bo enkrat znal kdo **teoretično-filozofsko in ekonomsko-empirično utemeljeno** razložiti in dokazati vse to, bo morda sedanja ekonomska in pravna teorija mezdnega kapitalizma kot edinega mogočega tržnega modela ekonomsko učinkovite produkcije in razdelitve družbenega produkta spet pridobila vsaj elementarno verodostojnost, čeprav že praksa sama (prek vse globlje gospodarske krize, ki ji ni videti konca) to tezo vse bolj očitno zavrača. Sam doslej še nisem uspel zaslediti prav nobene znanstveno resne utemeljitve za tezo, da je sedanja koncepcija podjetja v tržnem gospodarstvu edina možna koncepcija, ki naj bi bila zato v nekem smislu »večna«. Nasprotno, naravnost nesmiselno je, da (finančni) kapital kot sinonim za »kapitalistično podjetje« tudi še v času, ko je človeški (in intelektualni nasploh) kapital nesporno že zdavnaj postal daleč najpomembnejši produkcijski dejavnik, še vedno ekonomsko sistemsko absolutno dominira nad slednjim. Zdi se, da zelo podobno razmišlja tudi Bohinc (2013: 5), ki ugotavlja: »V sodobni kapitalistični družbi še vedno velja klasično načelo tradicionalnega kapitalizma, in sicer da kapital najema delo in ne obratno, tj. da bi visokokvalificirano delo najelo potrebne produkcijske tvorce (tudi kapital), prilaščanje in upravljanje pa bi temeljilo na vrednosti vložka ideje in inovacije, torej visokokvalificiranega dela. Takšen ustroj sodobne družbe temelji na klasičnem (rimskopravnem) pojmovanju absolutnosti lastninske pravice, ki je zgrajena na trihotomiji upravičenj rabe, uživanja in razpolaganja. Izjemen tehnološki napredek, vse pomembnejša vloga znanja, inovacij ter nasploh človeških virov, vse večja občutljivost do človeka kot posameznika in njegovega dostojanstva ter sodobne družbe, ki temeljijo na vladavini prava in socialne države, terjajo spremembe v temeljih prilaščanja in upravljanja. Izključnost kapitala kot temelja družbeno ekonomskega sistema 19. in 20. stoletja je povozil čas.«

2.5. Druge nesprejemljive sistemske posledice veljavne koncepcije podjetja

Razen neutemeljenega ekonomskega izkoriščanja dela po kapitalu, o katerem je bilo govora zgoraj, in – družbeno ter okoljsko vsestransko škodljive – izključne usmerjenosti poslovanja v »maksimiranje vrednosti za lastnike« ima namreč veljavna »kapitalsko-lastniška« koncepcija podjetij tudi številne druge negativne sistemske posledice, od katerih so nekatere za današnje čase skorajda že onkraj zdravega razuma.

Med takšne zagotovo sodi dejstvo, da so predmet »kupoprodaj kapitala« v resnici celotna podjetja, skupaj z zaposlenimi, ki so obravnavani zgolj kot nekakšna samoumevna, vendar nebistvena »pritiklina« kapitalu kot edinemu ustvarjalcu nove vrednosti, in katerih interesi ter življenjske usode pri tem preprosto ne štejejo. Lastniki kapitala, ki so po tej koncepciji tudi izključni upravljalci podjetij (čeprav so danes v veliki meri samo še portfeljski investitorji, ne podjetniki v pravem po-

[156] Če je delo edini »ustvarjalni« produkcijski dejavnik, bi po logiki stvari seveda moral kapital veljati kot »pomožni« produkcijski faktor, ne obratno.

menu besede), lahko – s poljubnim prekladanjem kapitala sem ter tja in z najrazličnejšimi drugimi znanimi in dovoljenimi poslovnimi manevri – izključno v lastnem interesu ta »svoja« podjetja izčrpavajo, poslovno uničujejo, spuščajo v stečaj, likvidirajo, selijo v druga okolja itd., in sicer **ne glede na širše družbene posledice**. Kot da nismo v 21. stoletju in kot da podjetja niso temeljne celice družbe kot celote, ampak so res zgolj sredstvo za zadovoljevanje profitnih interesov lastnikov njihovega kapitala. Predvsem pa, kot da podjetja vseh virov za svoje delovanje ne **črpajo iz svojega družbenega in naravnega okolja**, kateremu bi zato morala ustrezno vračati, ne pa služiti le »maksimiranju vrednosti za lastnike kapitala«. Kakšne katastrofalne družbene in okoljske posledice iz teh razlogov povzroča sedanji kapitalizem, smo podrobneje prikazali že v uvodnih poglavjih te razprave. Okolje (družbeno in naravno) danes služi podjetjem in njihovim »lastnikom«, ne obratno. Kje je tu logika? Je **t. i. družbena odgovornost podjetij** res lahko še naprej le neobvezno priporočilo lastnikom kapitala in »njihovim« menedžerjem, ali bo nujno pravno zasnovo podjetij in s tem kapitalizma na splošno vendarle postaviti na povsem nove osnove – takšne, da družbeno odgovorno delovanje podjetij ne bo več odvisno zgolj od »dobre volje« lastnikov kapitala, ampak bo vgrajeno v sam družbenoekonomski sistem oziroma v vse njegove temeljne institucije, začenši s podjetjem? Odgovor je seveda na dlani in predvsem o tem pravzaprav govori tudi ta razprava.

Predvsem pa naj v zvezi s tem še enkrat opozorim, da sedanji mezdni položaj lastnikov dela oz. človeškega kapitala, ki je neposredna posledica obravnavane koncepcije kapitalističnega podjetja in ki ustvarja povsem »razčlovečene« produkcijske odnose ter nizko kakovost delovnega življenja zaposlenih, dobesedno **ubija njihovo ustvarjalnost in zavzetost**, človeški kapital kot najpomembnejši produkcijski dejavnik v eri znanja pa s tem ostaja močno podoptimalno izkoriščen. Družbenoekonomski sistem, ki zavira optimalen razvoj svojega najpomembnejšega produkcijskega dejavnika, pa, kot že rečeno, že po logiki stvari nima več nobene razvojne perspektive. In ne nazadnje: koncepcija podjetja in delovnega razmerja, ki interese (lastnikov) kapitala zoperstavlja interesom (lastnikov) dela in na tej relaciji ustvarja konflikt, enostavno **že objektivno onemogoča razvoj kohezivnejše družbe**. Dokler bo veljalo, da tisto, kar je v interesu delavcev (npr. višji dohodki) in širše družbe (npr. zaposlenost, varstvo okolja), direktno nasprotuje interesom podjetja (maksimiranje vrednosti za lastnike kapitala), in da tisto, kar je dobro za delavce in družbo, ni dobro za podjetje, je nemogoče pričakovati večjo družbeno kohezivnost. Sistemsko pogojenih interesnih nasprotij na tej relaciji namreč nikoli ne bo mogoče zares učinkovito in dokončno preseči zgolj z uporabo nekaterih priporočanih **t. i. menedžerskih veščin in poslovnih modelov** (npr. bolj participativni stil vodenja, bolj združevalna strategija kolektivnih pogajanj po načelu »win-win« namesto razdruževalne po načelih »win-lose«, prostovoljno uveljavljanje načel družbene odgovornosti, sprejemanje etičnih in raznih drugih kodeksov poslovanja in upravljanja ipd.). To sicer lahko do neke mere ublaži omenjena nasprotja, ne more pa jih odpraviti. Odpraviti jih je mogoče le s sistemskimi posegi v obstoječo koncepcijo podjetja in mezdnega delovnega razmerja.

3. Osebna svoboda delavcev kot »prodajalcev delovne sile«

3.1. Neenakopraven sistemski položaj dela kot temeljnega produkcijskega dejavnika

Ni seveda mogoče resno zagovarjati teze, da kapital kot tak ne prispeva ničesar k produktu in da le (živo) delo proizvaja novo vrednost, ki si jo v obliki dobička neutemeljeno prisvajajo kapitalisti, torej lastniki kapitala podjetij (delovna teorija vrednosti). Res je sicer, da je živo delo edini »subjektivno ustvarjalni« produkcijski dejavnik, in da je kapital brez živega dela (ne pa nujno tudi obratno!) »mrtev« produkcijski dejavnik. Vsekakor pa lahko kapital mnogokratno poveča produktivnost človeškega dela (in to je tudi njegovo produkcijsko bistvo) in s tem pomembno prispeva k ustvarjenemu produktu. Ker je tudi kapital seveda rezultat (minulega) dela in odrekanj njegovih lastnikov potrošnji, torej **ima in tudi mora imeti ustrezno ekonomsko vrednost**, posebej še, če ga njegovi lastniki vlagajo v podjetje z določenim, oziroma bolje rečeno popolnim tveganjem, tj. kot **lastniški kapital**. In če je

kot produkcijski tvorec nujno potreben za ustvarjanje nove vrednosti ter aktivno vključen v produkcijo, imajo njegovi lastniki pravico do prilaščanja sorazmernega dela te nove vrednosti. Vprašanje je le do kolikšnega. Nesmiselno je zato iskati rešitev za izkoriščevalsko naravo mezdnega delovnega razmerja in mezdnega kapitalizma nasploh v morebitni preprosti razlastitvi lastnikov kapitala (»ekspropriaciji ekspropriatorjev«) in podružbljanju produkcijskih sredstev, kar je temeljna in kot je pokazala praksa, žal povsem zgrešena ideja marksizma.

A po drugi strani se seveda enako ni mogoče strinjati z (neo)klasično ekonomsko teorijo, ki delu **na načelni ravni** sicer nesporno priznava status enega od temeljnih produkcijskih dejavnikov, v resnici pa ga, kot že omenjeno, za razliko od (lastniškega) kapitala tako v fazi proizvodnje (produkcije) kot v fazi razdelitve (distribucije) obravnava zgolj kot vsako drugo čisto običajno **tržno blago**, kupljeno za »vgradnjo« v produkt po tržni ceni (ki postane strošek in del t. i. lastne cene proizvoda), **ne pa kot produkcijski dejavnik**, ki soustvarja celotno novo vrednost in katerega lastniki bi morali biti zato po logiki stvari tudi ustrezno soudeleženi pri dobičku, in sicer sorazmerno svojemu prispevku k neto novoustvarjeni vrednosti. Skratka, če ponovimo v dosedanjem delu te razprave že zapisano ugotovitev: za razliko od lastniškega kapitala, ki je razumljen kot produkcijski dejavnik v pravem pomenu besede oziroma celo kot **sinonim za »podjetje«** in katerega lastniki so nagrajeni z dobičkom, delo v produkcijskem in razdelitvenem procesu v bistvu ni obravnavano nič drugače kot produkcijska »sredstva« (delovna sredstva in predmeti dela), ki so pač navadno tržno blago in poslovni strošek. Novo vrednost v produkcijskem procesu naj bi po navedeni logiki ustvarjali le kapitalisti s svojim kapitalom in podjetništvom, medtem ko je delo delavcev vgrajeno v produkt zgolj po tržni ceni in njegovim lastnikom ne prinaša nobenega ekonomskega donosa. Naj v zvezi s tem tudi še enkrat opozorim na **hudo sistemsko nedoslednost** veljavnega družbenoekonomskega sistema: za razliko od vseh ostalih temeljnih produkcijskih dejavnikov (delo, zemlja, dolžniški kapital) lastniški kapital ni na trgu in nima svoje tržno določene cene. Zakaj naj bi jo torej moralo imeti delo in ali pod tem pogojem res lahko govorimo o dosledno tržnem načinu produkcije in razdelitve?

Gornje ugotovitve o spornem sistemskem položaju dela kot produkcijskega dejavnika v veljavnem družbenoekonomskem sistemu bom skušal v nadaljevanju tudi nekoliko podrobneje elaborirati, in sicer tako s filozofskega kot s pravnega in ekonomskega vidika.

3.2. Filozofski vidik problema ločevanja dela od delavcev

V zvezi s takšno obravnavo dela kot produkcijskega dejavnika se že skozi vso zgodovino kapitalizma pojavljajo **resni filozofski pomisleki**. Temeljno vprašanje v zvezi s tem pa je predvsem naslednje: ali je »kupoprodajo delovne sile« res mogoče utemeljiti zgolj z »osebno svobodo« njenih lastnikov, ki naj bi po mnenju zagovornikov aktualnega modela kapitalizma omogočala posamezniku, da s svojo delovno silo svobodno razpolaga, oziroma s t. i. svobodo dela?[157] Ta teza je namreč edina možna teoretična podlaga za opravičevanje zgoraj obravnavanega neenakopravnega položaja dela in njegovih lastnikov v okviru obstoječega družbenoekonomskega sistema.

»Delovna sila« je, kot smo pojasnili že zgoraj, seveda danes že **več kot le zastarel pojem**, ki bi moral (vsaj kot sinonim za pojem »delo – produkcijski dejavnik«) v sodobnih družboslovnih razpravah čim prej iz uporabe. Golo delovno silo imajo stroji, ne ljudje. Za človeško delo, ki ga ni mogoče ločiti od njih in prodajati

[157] Svoboda dela v nekem smislu vsekakor pomeni pomembno civilizacijsko pridobitev. »Delavec od 18. stoletja naprej ni več to, kar je po svojem rojstvu; ni rojen suženj, ni rojen tlačan, ni rojen kot otrok cehovskega obrtnika, delo mu ni od boga naložena tlaka, temveč nastopa kot svobodni posameznik, ki se prav s tem, ko si za življenje služi z neodvisnim delom, vzpostavlja kot član civilne družbe.« (Babič, 2012: 17) Vendar pa je treba iz že pojasnjenih razlogov ta pojem vsekakor jasno ločiti od – v tej razpravi prav tako že uporabljenega – pojma »osvoboditev dela«. V konkretnem kontekstu lahko seveda pojem »svoboda dela« uporabljamo le v narekovajih, kajti, če je kdo v to prodajo prisiljen iz eksistenčne nuje, pač ne gre za svobodno odločitev.

oziroma najemati posebej, pa so bistvene predvsem njegove umske in čustvene, ne pa (oz. vsaj vse manj) fizične komponente. In vse te komponente so med seboj neločljivo povezane. Iz tega razloga – pa tudi z vidika načel že omenjene Filadelfijske deklaracije MOD – se zdi vse bolj na trhlih nogah že doslej močno vprašljiva teza, ki na podlagi teorije o neomejeni človekovi svobodi v bistvu dopušča tudi teoretično možnost, da delavec lahko **loči svoje delo od sebe oz. svoje osebe** in ga kot posebno vrsto »blaga«, ki je v njegovi lasti, samostojno proda na trgu. V resnici je, kot pravi Svetlik (v Žurej, 2007: 10), »delovna sila neločljivo povezana s svojim prodajalcem in je le potencial, ki kaže, kako in v kolikšni meri bo realizirana; ni odvisna le od tržnih razmerij, ampak tudi od motivacije, izkušenj in drugih lastnosti nosilca delovne sile«. Tržna cena dela in dejanski prispevek dela k skupno ustvarjenemu produktu v proizvodnji sta zato dva popolnoma različna pojma, kar je osnovno protislovje veljavnega modela razdelitve, o katerem bo tekla razprava v nadaljevanju. A zaenkrat se malce pomudimo le pri zgoraj navedenem filozofskem vprašanju.

Človek ne more, denimo, nekje uživati življenja s prejeto mezdo za prodano delovno silo, medtem ko bi kupec njegove delovne sile z njo ločeno in po svoje delal v podjetju in proizvajal nove produkte. Delavec torej **ne more ločeno od sebe angažirati svoje delovne sile v produkcijskem procesu**, tako kot lahko kapitalist – investitor vloži svoj kapital v podjetje, ali ga posodi na trgu kapitala, nato pa lahko čaka na profit oziroma obresti, kar še posebej velja v pogojih ločitve lastništva od upravljanja podjetij, v katerih so lastniki kapitala pogosto v bistvu le še »portfeljski investitorji«, ki – razen tveganja – nimajo nobenih drugih podjetniških funkcij. Dela lahko samo človek kot celota, zato kupoprodaja delovne sile v bistvu pomeni kupoprodajo človeka. »Na podoben način in s podobnimi argumenti o zakrivanju strukturalne razlike med delovno silo in katerim koli blagom govorita tudi Offe in Wiesenthal (1995: 225). Tudi onadva menita, da je pogodba, s katero kapitalist kupuje delo, problematična. Kot temeljni problem tudi Offe in Wiesenthal vidita neprenosljivost dela, saj vedno ostane pod "fizično kontrolo delavca". Omenjata tudi, da delavčeve "težnje, izkušnje, interesi in subjektivna pripravljenost za delo vedno vplivajo na konkreten delovni proces".« (Kanjuo Mrčela, 1999: 31)

Iz teh razlogov David Ellerman kapitalistično delovno razmerje dokaj upravičeno imenuje tudi **suženjstvo za določen čas**. »V analizi prodaje dela Ellerman pogosto uporablja primerjavo s suženjstvom. To se nam zdi zelo umestno, ker je spreminjanje ekonomskih in družbenih okvirjev predmet družbenega dogovora, konsenza glede tega, kaj je v določeni družbi sprejemljivo in kaj ne. Na spreminjanje lahko vplivajo ekonomičnost, učinkovitost ali uporabnost določene rešitve, toda prav tako, če ne še bolj od naštetega, pomenijo **družbene vrednote standarde "človeškega" ali "človeka vrednega življenja", "človeškega dostojanstva".** Suženjstvo je zelo jasen primer tega – ni bilo opuščeno zaradi svoje neekonomičnosti, temveč zato, ker je v družbi začel veljati konsenz, da je družbeno nesprejemljivo imeti v lasti človeka. Vprašanje časa je, kdaj bo tudi prodajanje delovne sile (ali suženjstvo za določen čas, kot ga definira Ellerman) pridobilo status družbeno neprimerne in nesprejemljive rešitve – kdaj bo ostalo zunaj družbenega moralnega in pravnega okvira. Ellerman meni, da je razprava o lastniških oblikah podjetij – zasebnih ali družbenih ali državnih podjetij – popolnoma zgrešena, in jo izenačuje z debato o tem, ali naj bi imeli ljudi v privatni ali družbeni lasti. […] Razmerje med kapitalom in delom lahko primerjamo z razmerjem med moškimi in ženskami: kapital si prilašča izdelek, zato ker to določa **institucionalni sistem**, ne pa "narava" kapitala, enako kot so moški v družbi dominantni, ker jim takšno vlogo določa institucionalni sistem, ne pa "naravne lastnosti" spolov. Dejstva (institucionalna realnost), da je delo podrejeno kapitalu in da so ženske podrejene moškim, niso dokaz nespremenljivih naravnih lastnosti, ampak samo lastnosti spremenljive družbene ureditve.[158]« (Kanjuo

[158] »Že Rousseau je opozarjal, da "je preprosto videti, da je veliko razlik med ljudmi, ki jih imajo mnogi za naravne, izključno rezultat navad in načina življenja, sprejetih v družbi" (Rousseau, 1978). Obstaja pa tudi družbena realnost (realnost, ki jo živimo posamezniki in posameznice), ki je družbeni konstrukt – mešanica institucionalnega in realnega. V tej družbeni realnosti je dejansko ("de facto") pogosto podrejeno institucionalnemu ("de iure").« (Kanjuo Mrčela, 1999: 166)

Mrčela, 1999: 163, 166, poudarki v krepkem tisku M. G.)

Številni filozofi torej zavračajo obstoječo mezdno koncepcijo delovnega razmerja kot navadnega menjalnega (mezdnega, kupoprodajnega oziroma najemnega) razmerja že iz čisto načelnih razlogov in trdijo, da ne gre za nekaj »naravno« logičnega in sprejemljivega, temveč za rezultat že omenjene **»družbene pogodbe« iz 18. stoletja**, ki pa je danes (še vedno) tudi pravno uzakonjena. A to stališče, kateremu se sicer osebno pridružujem tudi sam, doslej samo po sebi ni imelo kakega pomembnejšega vpliva na razvoj kapitalističnega družbenoekonomskega sistema.

Dejstvo je namreč, da prav sistemsko obravnavanje delovne sile kot tržnega blaga, fizično ločenega od njegovih lastnikov – delavcev, v bistvu edino omogoča **teoretično opravičevanje izkoriščevalske narave obstoječega mezdnega kapitalizma**, in sicer po načelu: kupec delovne sile s plačilom mezde postane za čas trajanja delovnega razmerja lastnik te delavčeve prostovoljno prodane delovne sile, s tem pa logično tudi lastnik celotnega produkta, ki ga je ta (so)ustvarila v produkcijskem procesu skupaj s kapitalom. Razlika med mezdo oziroma tržno ceno kupljene delovne sile in njenim dejanskim proizvodnim outputom (t. i. rezidualni presežek njenega outputa) po tej logiki samoumevno v celoti pripade kupcu, ki je zanjo plačal »pošteno tržno ceno«. Delavec – lastnik prodane delovne sile z izvršeno kupoprodajo izgubi vse lastniške pravice, torej tudi pravico do prisvajanja njenega produkta, ki v celoti preidejo na kupca, mezda kot njegov dohodek pa je tržno pravično povračilo njegovega prispevka k ustvarjenemu produktu. V končni posledici so po tej logiki kapitalisti seveda lahko le družbeni blagor in dobrotniki delavcev, ker jim s svojim trdo prigaranim kapitalom in podjetnostjo, brez katerih preprosto ne bi bilo »podjetij«, sploh omogočajo preživetje.

Tudi če tržno delovno razmerje – namesto kot kupoprodajno – pravnoteoretično obravnavamo kot **najemno razmerje**[159] (delovna sila kot tržno blago je dana delodajalcu za določen čas v uporabo – najem), mezdo pa kot tržno pravično »najemnino«, v bistvu pridemo glede vprašanja pravice do prisvajanja celotnega presežka (preostanka) novoustvarjene vrednosti do enakega rezultata. »Če imamo delo za lastnino delavca, če je lastnina nekaj, kar je mogoče prodati, ima kupec dela pravice, ki so na delo vezane. Takšno obravnavo opisuje tudi J. S. Mill: "Lastnik sužnja kupi hkrati vse delo, ki ga človek lahko opravi, ta, ki plača najemnino, pa kupi samo toliko dela, kolikor ga človek lahko opravi v enem dnevu ali drugem določenem obdobju. Ta (kapitalist, op. p.) je enako kot lastnik sužnja lastnik dela tega sužnja, lastnik dela: produkt, ki je rezultat tega dela, pomešanega z njegovim kapitalom, je njegova last. V sedanji družbeni ureditvi je s tem označena celotna proizvodnja: kapitalist je lastnik obeh instrumentov proizvodnje in je celoten proizvod njegova last" (v Ellerman,1992: 53-54).« (Kanjuo Mrčela, 1999: 36)

Pri zgoraj obravnavanem gre torej za skupino povsem filozofskih vprašanj, ki se nanašajo na samo **bistvo, smisel in značilnosti produkcije** kot *»človekove dejavnosti za zadovoljevanje lastnih potreb*«, torej: je človek v vlogi producenta načeloma in po logiki stvari sploh lahko postavljen v vlogo prodajalca svoje delovne sile kot produkcijskega dejavnika »po sebi« – zlasti danes, ko delo že dolgo ni več le delovna sila, ampak »človeški kapital« z vsemi, ne samo fizičnimi, ampak tudi (precej bolj pomembnimi) intelektualnimi, ustvarjalnimi in čustvenimi elementi, neločljivo povezanih z osebo delavca? Ali drugače: Je delo – človeški kapital z vsemi temi elementi (ki jih po zakonih ponudbe in povpraševanja niti ni mogoče objektivno ovrednotiti kot produkcijskega inputa, so pa vse bolj ključna sestavina učinkovite sodobne produkcije) sploh možno ločiti od človeka in ga prodajati (ali pa najemati) na trgu, ne da bi to pomenilo nesprejemljivo »kupoprodajo« ljudi? Ni namreč isto, kadar človek na trgu prodaja potencialnim naročnikom neko svojo zaključeno oz. izdelano delovno storitev (produkt) na podlagi t. i. pogodbe o

[159] "Suženjstvo je odpravljeno kot neprostovoljno in tudi kot prostovoljno razmerje ... Namesto, da bi ustvarili podjetje, v katerem bi ljudi obravnavali kot osebe, ne pa kot predmete, imamo sistem, v katerem ljudi nimamo v lasti, ampak jih najamemo" (Ellerman, v Kanjuo Mrčela, 1999: 161).

delu oziroma podjemne (delovršne) pogodbe kot pogodbe civilnega prava, kakor pa, kadar je na podlagi klasične pogodbe o zaposlitvi kot sui generis pogodbe delovnega prava v trajnem produkcijskem procesu prepuščen podjetju – delodajalcu v **ekonomsko in delovnopravno (direktivno in disciplinsko) oblast**, **torej v odvisno delovno razmerje**. Razlika med tema dvema »vrstama« dela je seveda ogromna, pri čemer pa je predmet te naše razprave le drugonavedeno, tj. odvisno (mezdno) delovno razmerje. Je torej lahko podjetje (kot »pravno personificirani kapital«) pravno in ekonomsko ločeno od ljudi, v katerem proizvajajo za lastne potrebe, in sicer tako, da oni služijo nekakšnim samostojnim »ciljem podjetja«[160] (beri: kapitala), ne podjetje (kapital) njihovim ciljem?

Odgovor je seveda nikalen. In, morda zgolj mimogrede, v tem elementu pojem »človeški kapital« tudi nekoliko odstopa od splošnega pojma »kapital«, kajti splošna značilnost kapitala kot produkcijskega dejavnika naj bi bila po veljavni ekonomski teoriji v tem, da je lahko tržno blago. Toda, pozor, **tudi lastniški kapital v resnici ni nikoli samostojno tržno blago**, ampak, kot smo ugotovili v prejšnjem poglavju, pri opravljanju svoje ekonomske funkcije – za razliko od upniškega kapitala – vedno nastopa neločljivo povezan s podjetništvom (tj. najmanj s tveganjem kot elementom »dela«) njegovih lastnikov. Veljavna ekonomska teorija je torej v tem pogledu že zdaj skrajno nedosledna sama svojim proklamiranim načelom, zato seveda tudi morebitna institucionalna vpeljava »človeškega kapitala« v družbenoekonomski sistem ne bi prav nič (dodatno) porušila njegove tržne konsistentnosti.

3.3. Plača kot navadna »amortizacija delovne sile«

Splošno sprejeto ekonomsko načelo (tudi kapitalizma) naj bi bilo, da vsak produkcijski dejavnik ustvarja dohodek (samo) za svoje lastnike, pri čemer vsakomur pripada tisto, kar je ustvaril s svojo lastnino, v celoti. Velja to tudi za delo v »odvisnem« mezdnem delovnem razmerju? Niti slučajno.

Če so delavci v novoustvarjeni vrednosti oz. produktu udeleženi samo z mezdo kot tržno ceno delovne sile, to v bistvu pomeni, da so s svojim delom v produkcijskem procesu ustvarili samo toliko, kolikor je to vredno na trgu, oziroma za kolikor je bilo kupljeno na trgu, se pravi zgolj protivrednost (in še to ne v celoti) produkcijskega »inputa« dela. Delo delavcev torej – čeprav je edini »ustvarjalni« produkcijski dejavnik – po tej logiki v produkcijskem procesu ni ustvarilo nobene dodane vrednosti, ki bi presegla strošek njegove nabave, in v razdelitvenem procesu nobenega donosa svojim lastnikom, ampak je ustvarilo le toliko, da je – enako kot velja, denimo, za produkcijska sredstva, ki so kot potrošno blago (v celoti ali prek »obrabe«, za katero se obračunava amortizacija) vgrajeni v produkt – **pokrilo lastni nabavni strošek**. Celoten ustvarjalni prispevek dela delavcev pa se, če zanemarimo rente zemljiških lastnikov in obresti lastnikom upniškega (kreditnega) kapitala, prelije v dobiček za lastnike nominiranega (lastniškega) kapitala podjetij. Z drugimi besedami: delavec iz naslova lastnine nad delom kot produkcijskim dejavnikom, ki nesporno soustvarja celotno novo vrednost enakopravno in v razmerju vzajemne soodvisnosti s kapitalom v produkcijskem procesu, prejme samo toliko plačila, kolikor je delodajalec (v obliki mezde kot tržno določene kupnine) zanj plačal na trgu, ne glede na to, koliko končnega produkta (outputa skupnega produkcijskega procesa, izraženega skozi poslovni izid podjetja) je v produkcijskem procesu dejansko soustvaril. Ali morda še enkrat: delavci s svojim delom lastnikom vseh drugih produkcijskih dejavnikov (so)ustvarjajo ekonomski donos na njihovo lastnino, sebi pa le amortizacijo oziroma ohranjanje prvotne vrednosti svojega produkcijskega dejavnika.

Iz tega seveda logično sledi že omenjena ugotovitev, ki pa je kar malce šokantna, in sicer: delo v obstoječem družbenoekonomskem sistemu v nasprotju z veljavnimi načelnimi, a povsem zavajajočimi trditvami (neo)klasičnih ekonomskih teoretikov **v resnici sploh ni in tudi nikoli ni bilo priznano kot eden od temeljnih produkcijskih tvorcev!** Je res samo potrošno tržno blago in čisto nič več, kajti glavna lastnost pro-

[160] Ustvarjanje dobičkov za nekoga tretjega.

dukcijskih dejavnikov v primerjavi s potrošnim blagom je sicer ravno v tem, da v produkcijskem procesu ustvarjajo **ekonomski donos** (tj. dohodek, ki je večji od vložka v produkcijski proces) svojim lastnikom. Mezda, ki naj bi bila po teh teorijah »v skladu z njihovim dejanskim prispevkom k produktu tržno pravično odmerjen« dohodek delavcev, pa seveda ne zagotavlja nobenega donosa iz novoustvarjene vrednosti, ker je zgolj enaka tržni (nabavni) ceni delovne sile in v bistvu predstavlja le **neke vrsto amortizacijo**, ki – podobno kot pri produkcijskih sredstvih – zagotavlja obnavljanje v produkcijskem procesu potrošenega dela (v nezmanjšanem obsegu in enaki kakovosti) in računovodsko šteje kot **produkcijski strošek**. Ali povedano drugače: vrednost prispevka dela k skupnemu produktu oziroma ouputu produkcijskega procesa (mezda) je enaka nabavni vrednosti njegovega inputa (tržna cena delovne sile), kar pomeni, da delo v produkcijskem procesu – razen za pokritje stroškov lastne »amortizacije« – niti teoretično ni ustvarilo nobene nove oz. dodane vrednosti, ki bi pomenila **ekonomski donos njegovim lastnikom,** kakršen je skozi rente, obresti in dobičke sicer priznan lastnikom vseh drugih produkcijskih dejavnikov!?[161] Njegov vpliv na ustvarjanje nove vrednosti naj bi bil torej, kot že rečeno, povsem »nevtralen«, tako kot to velja za delovna sredstva in predmete dela, katerih vrednost se deloma ali v celoti prelije v produkt, njihov lastnik (tj. podjetje) pa iz tega naslova prejme amortizacijo kot protivrednost za njihovo obrabo oziroma porabo v produkcijskem procesu. Se pravi, tudi lastniki dela prejmejo le protivrednost tistega, kar so vložili v produkcijski proces, nič pa od tistega, kar so s svojim vloženim produkcijskim dejavnikom dodatno soustvarili. Ves ustvarjeni neto produkt oziroma neto output produkcijskega procesa, ki presega višino vseh produkcijskih stroškov (med katerimi je tudi strošek za mezde/plače), tj. dobiček, naj bi bil torej plod oziroma ustvarjalni prispevek izključno kapitala in podjetništva oziroma podjetniškega delovnega angažiranja njegovih lastnikov. Se pravi brez slehernega prispevka dela delavcev. To pa je, upoštevaje nesporne ugotovitve o vzajemni soodvisnosti (so)delovanja produkcijskih dejavnikov v procesu proizvodnje, brez dvoma že na prvi pogled očiten ekonomski nesmisel. Posebej še, kadar imamo opravka z lastniki, ki so zgolj t. i. portfeljski investitorji, ki se z upravljanjem podjetja sploh ne ukvarjajo. Kar nekako težko je verjeti, da ta nesmisel, ki bo seveda predmet tudi podrobnejše analize v naslednjih poglavjih v okviru tega in naslednjega, tj. VI. razdelka te razprave (poglavje VI/5), še danes obvladuje prevladujočo ekonomsko teorijo.

Že če bi skušali zgolj uresničiti Filadelfijsko deklaracijo o prepovedi obravnave dela oz. delovne sile kot tržnega blaga, bi bilo torej treba obstoječi sistem tržnih delovnih razmerij nadomestiti z nekim popolnoma novim medsebojnim pravnim razmerjem med lastniki dela in kapitala, ki bi temeljilo na ugotovitvi o enakopravnem, medsebojno pogojenem in sinergijsko soodvisnem vzajemnem (so)delovanju dela in kapitala pri soustvarjanju nove vrednosti v produkcijskem procesu. V tem pogledu se zagotovo ponuja kot možna alternativa **t. i. asociativno (združevalno, partnersko) delovno razmerje** med nosilci dela in kapitala kot dveh enako pomembnih produkcijskih faktorjev, sodelujočih v procesu tržne produkcije. A ta seveda hkrati predpostavlja tudi spremembo zgoraj omenjene koncepcije podjetja kot »pravno personificiranega kapitala«, in sicer v smeri sodobnejše **t. i. partnerske koncepcije podjetja** kot »(enako)pravne skupnosti človeškega in finančnega kapitala«**.** Oboje se zdi v tem trenutku precej iluzorno, a bo slej ko prej zagotovo nujno za nadaljnji družbeni razvoj v smeri ekonomsko učinkovitejše in socialno pravičnejše družbe, torej v smeri družbenoekonomskega sistema, ki smo ga v uvodnem delu razprave poimenovali »ekonomska demokracija«.

[161] Resda so – razen dobička kot sporne t. i. četrte kategorije dohodkov, za katero ne velja nobeno od proklamiranih načel (neo)klasične ekonomske teorije – tudi rente in obresti »tržno« določen dohodek, vendar gre v tem primeru za tržno vrednost »outputa« zemlje in upniškega kapitala kot dveh samostojnih produkcijskih dejavnikov, ne za vrednost njunega inputa, ki se ohranja sama po sebi. Rente, obresti in dobički torej pomenijo »ekonomski donos« lastnikom na vložek njihovega produkcijskega dejavnika v produkcijski proces. Samo mezde kot dohodek delavcev se tržno odmerjajo zgolj kot protivrednost inputa (brez kakršnegakoli ekonomskega donosa na vložek) in v tem je tudi ena temeljnih »prevar« neoklasične teorije faktorske razdelitve produkta, ki jo bomo sicer detajlno analizirali v poglavju VI/5 te razprave. Delo je torej produkcijski dejavnik samo »na papirju«.

4. Mezdno razmerje med delom in kapitalom kot »tržni produkcijski način«

Kakšen je torej odgovor na temeljno vprašanje, ki si ga zastavlja, denimo, Zupančič v svojem razmišljanju o krahu obstoječega kapitalizma oziroma o »kapitalizmu brez temeljev« (2011: 6), kjer razmišlja, **v čem naj bi bilo zgodovinsko preseženo bistvo obstoječega kapitalizma?** Glede na vse doslej povedano bi se težko strinjali z odgovorom, ki ga daje omenjeni avtor, in sicer, da je bistvo obstoječega kapitalizma zasebna lastnina na produkcijskih sredstvih. Ta so bila namreč, če ponovimo, v zasebni lasti tudi v prejšnjih družbenoekonomskih sistemih (sužnjelastništvo, fevdalizem). Tudi kapital, kot smo že omenili, ni šele izum kapitalizma, enako pa velja tudi glede tržnega sistema gospodarstva kot morebitnega sinonima za kapitalizem, o čemer bomo v nadaljevanju še posebej spregovorili. Vse to je človeška civilizacija poznala že davno pred nastankom kapitalizma kot prevladujočega družbenoekonomskega sistema. Poglejmo si in dodatno utemeljimo to, v uvodnem delu te razprave že izpostavljeno ugotovitev podrobneje še z nekaterih drugih zornih kotov.

Kapitalizem je, kot že rečeno, (v primerjavi s prejšnjimi fevdalnimi oz. še prej sužnjelastniškimi produkcijskimi razmerji) v resnici le **na novo vpeljal kot prevladujoč družbenoekonomski odnos** čisto navadno tržno oziroma menjalno razmerje tudi med »producente«, se pravi že v fazo produkcije, posledično pa tudi v fazo razdelitve, ne zgolj v fazo menjave produktov. Med delo in njegov produkt vstopi trg, ki tudi delo spremeni v navadno tržno blago v odnosu do kapitala kot drugega **produkcijskega dejavnika. Kapitalizem je torej, kot že povedano, na novo izumil le »trg dela«,** ki pa je v resnici kvazitrg. Kot ugotavlja Močnik (2010: 19), se lahko v kapitalističnem produkcijskem načinu nosilci dela vključijo v produkcijski proces samo prek trga, kjer prodajo svojo delovno silo po tržni ceni (mezdi), kupec delovne sile (kapitalist delodajalec) pa v produkcijskem procesu uporabi uporabno vrednost delovne sile, ki je v tem, da je sposobna proizvesti več vrednosti, kakor pa je sama vredna. »Posebnost kapitalizma je, da je sposoben prisiliti delavstvo v izkoriščanje zgolj s tem, da ga požene na trg delovne sile. Tudi kognitivni delavci in delavke so prisiljeni, da na trgu prodajajo svojo delovno silo in se tako izročajo eksploataciji: a na trg jih ne žene ločenost od produkcijskih sredstev, temveč pravni predpisi, ki jih ločujejo od družbenih pogojev produkcije.« (Močnik, 2010: 29-30)

Zakonitosti trga so torej umetno (prek prisile veljavnega pravnega sistema, ne po nekakšni neizogibni ekonomski prisili) **vrinjene tja, kjer jim po logiki stvari zagotovo ni mesta**, kajti proizvodnja po svojem bistvu ni medsebojna menjava ekvivalentnih vrednosti inputov med njihovimi lastniki, temveč **proces »dodajanja« oziroma ustvarjanja nove vrednosti, večje od prvotne vrednosti inputov,** torej proces ustvarjanja outputa, ki vrednostno presega celoten input. V tem procesu delo in kapital kot produkcijska dejavnika učinkujeta vzajemno soodvisno in sinergijsko, kar pomeni, da plemenitita drug drugega po načelu »1 + 1 ni zgolj 2, ampak 3«. Zato ni niti elementarne ekonomske logike v »tržnem produkcijskem načinu«, v katerem se prvi enostavno prodaja drugemu. Neposredni rezultat te prodaje pa je »razdelitev« skupno ustvarjenega produkta, v kateri so lastniki enega izmed obeh temeljnih produkcijskih dejavnikov (dela) za svoje sodelovanje v produkciji nagrajeni zgolj s »tržno« ceno svojega inputa (pred vstopom v proizvodnjo), ki je hkrati poslovni strošek, lastniki drugega (kapitala) pa – čeprav morda kot t. i. portfeljski investitorji razen tveganja s svojim kapitalom nimajo popolnoma nobenih podjetniških funkcij – z vsem preostankom novoustvarjene vrednosti po odbitku poslovnih stroškov (tj. z dobičkom). A o tem več v nadaljevanju te razprave.

Bistvo obstoječega kapitalizma in njegovega »produkcijskega načina« je torej, če ponovimo še enkrat, v specifičnem družbenoekonomskem razmerju med lastniki dveh temeljnih produkcijskih dejavnikov – »(so)producentov«, to je v zgoraj obravnavanem mezdnem produkcijskem razmerju med delom in kapitalom, ne pa v zasebni lastnini in tržnem sistemu, kajti **»trg dela« niti slučajno ni neka neobhodna sestavina tržnega gospodarstva,** brez katere ta ne bi mogel normalno funkcionirati. Ravno nasprotno. In to razmerje je hkrati tista temeljna predpostavka obstoječega kapitalizma, ki v današnjih pogojih gospodarjenja (spričo radikalno spremenjenih objektivnih razmerij med človeškim in finančnim kapitalom glede njunega dejan-

skega pomena za ustvarjanje nove vrednosti v sodobnih produkcijskih procesih) preprosto ne vzdrži več. Nesmiselno je glede tega iskati krivca v zasebni lastnini in tržnem sistemu gospodarjenja.

Ob teh očitnih spremembah v družbenoekonomski realnosti ni niti najmanj čudno, da se mnogim sodobnim mislecem že nekaj časa »dozdeva«, da je kapitalizem danes **»ostal brez objektivnih ekonomskih temeljev«**. Vendar pa žal zaenkrat vsa ta razmišljanja o »krizi kapitalizma« ostajajo bolj ali manj le **na ravni nekakšne slutnje**, da je z njegovimi temelji nekaj hudo narobe, kaj naj bi to bilo, pa večini še ni povsem jasno. Kako jalove in brezperspektivne so (do)sedanje zastavitve razmišljanj o nujni rekonstrukciji obstoječega kapitalizma še zelo nazorno pojasnjuje Brščič (2012: 10): »Ekonomsko opustošenje, ki ga za seboj pušča trenutna gospodarska kriza, sproža resne pomisleke o legitimnosti kapitalizma. Tako ne preseneča, da v razpravah ponovno veljavo dobivajo nekatere zgodovinsko ovržene doktrine, od radikalnega oživljanja marksizma do dovzetnosti do zmernejših pobud radikalnega keynesianizma. V nasprotju z obdobjem velike depresije 1929-1933 argumenti nasprotnikov tržnega gospodarstva ne izpostavljajo neučinkovitosti le-tega, ampak problematizirajo moralno podstat kapitalizma. Kapitalizem, na zasebni lastnini in cenovnem mehanizmu temelječ produkcijski način, naj bi bil sicer učinkovit, vendar sam po sebi nemoralen in socialno nepravičen sistem. Ustvarjal naj bi neopravičljive dohodkovne in premoženjske neenakosti v nasprotju z občimi predstavami o socialni pravičnosti. Moralni kritiki kapitalizma posledično izpostavljajo potrebo po preoblikovanju trenutnega sistema, bodisi v milem, meliorativnem posegu države v razdelitveno funkcijo trga, bodisi – v radikalnejših zastavitvah – v ovržbi zasebnolastniške podstati trga.«

Pravo jedro problemov obstoječega kapitalizma v pretežnem delu družboslovnih znanosti torej zaenkrat ostaja **neidentificirano**. K temu brez dvoma precej pripomorejo na videz utemeljene teze, da imamo že danes pravzaprav **več v temelju različnih vrst oz. tipov kapitalizmov** (skandinavski, angloameriški, azijski, južnoevropski itd.), in da so eni že precej »boljši« od drugih. A razlike med njimi so v resnici le v niansah, bistvo vseh pa je vedno bilo in ostaja enako, tj. klasični mezdni odnos med delom in kapitalom, pogojen z obstoječo koncepcijo podjetja kot personificiranega kapitala. In v tem je bistvo, ki ga ne gre spregledati. Če se ujamemo v past razmišljanj o tem, kateri izmed sodobnih tipov kapitalizma kaže pravo pot nadaljnjega družbenoekonomskega razvoja človeške civilizacije, pa se nam utegne zgoditi, da bomo zaradi dreves spregledali gozd in namesto v spreminjanju že večkrat omenjenih »temeljev« (tj. temeljnih institucij) obstoječega kapitalizma iskali rešitve le v njegovih bolj ali manj kozmetičnih popravkih. Žal je prav to trenutno še vedno prevladujoč način razmišljanja. Tako, denimo, **Kenneth Rugoff,** profesor ekonomije in javne politike na Harvardu, ugotavlja (2012: 5): »Pogosto me sprašujejo, ali sedanja globalna finančna kriza pomeni začetek konca sodobnega kapitalizma. To je nenavadno vprašanje, saj očitno predvideva, da je primerno nadomestilo že pripravljeno. V resnici pa so edina resna alternativa današnji anglo-ameriški paradigmi druge vrste kapitalizma. … Morda je pravo bistvo v tem, da so v velikem zgodovinskem okviru vse sedanje oblike kapitalizma[162] navsezadnje samo prehodne. Sodobni kapitalizem se je od začetka industrijske revolucije pred dvesto leti izjemno razvijal in je milijarde povsem navadnih ljudi rešil hude lakote. Marksizem in nasilni socializem sta imela v primerjavi z njim katastrofalne posledice. Čim bolj pa se industrializacija in tehnološki napredek širita v Azijo (in zdaj še v Afriko), tem manj bo nekoč glavno vprašanje golo preživetje in tem bolj bodo na dan začele prihajati številne pomanjkljivosti sodobnega kapitalizma[163]. … Načeloma nobena težava kapitalizma ni nepremagljiva.

[162] Rugoff v tem kontekstu ločuje in primerja tri osnovne oblike kapitalizma: anglo-ameriški kapitalizem, kitajski darvinistični kapitalizem in celinski evropski kapitalizem, znotraj katerega posebej izpostavlja švedski sistem, kot tistega, ki je doslej najučinkoviteje rešil problem velikih socialnih razlik, ne da bi to povzročilo zlom gospodarske rasti.

[163] Kot glavne probleme, ki jih ni uspel ustrezno rešiti noben od sedanjih tipov kapitalizma, Rugoff izpostavlja predvsem: 1) učinkovito določitev cene javnih dobrin (npr. zraka in vode), 2) veliko neenakost oziroma naraščajoč prepad med bogatimi in revnimi kot stranskega produkta inovacij in podjetništva (svetel primer glede tega naj bi bila, kot že rečeno, Švedska), 3) zagotavljanje in razdelitev zdravstvene oskrbe, 4) podcenjevanje blaginje še nerojenih generacij in 5) krizo finančnega sistema.

Ekonomisti so predlagali celo vrsto tržno usmerjenih rešitev. Visoka cena ogljika bi povzročila, da bi podjetja in posamezniki stroške svojih dejavnosti, ki onesnažujejo okolje, ponotranjili. Mogoče bi bilo razviti takšne davčne sisteme, ki bi poskrbeli za večjo prerazdelitev dohodkov, ne da bi pri tem povzročili hromeče deformacije. Lahko bi na primer na najmanjšo možno mero zmanjšali nepregledne davčne izdatke in ohranjali nizke mejne davčne stopnje. Učinkovito oblikovanje cen v zdravstvu, ki bi upoštevalo tudi stroške čakalnih dob, bi lahko spodbudilo boljše ravnotežje med enakostjo in učinkovitostjo. Finančni sistem bi lahko bolje regulirali in pri tem več pozornosti posvetili čezmernemu kopičenju dolgov. … Bo kapitalizem postal žrtev lastnega uspeha pri ustvarjanju velikanskega bogastva? Čeprav je ta tema trenutno zelo v modi, se zdi ta možnost – vsaj za zdaj – skrajno neverjetna. Kljub temu pa se v nekaj desetletjih prihodnost kapitalizma ne bo več zdela tako zagotovljena, kot je danes, če se bodo še naprej povečevali onesnaževanje, finančna nestabilnost, zdravstveni problemi in neenakost in če se bo nadaljevala paraliza političnih sistemov.«

Ne gre seveda zanikati resnosti problemov sodobnega kapitalizma, katere izpostavlja Rugoff, še manj podcenjevati nekaterih »popravkov«, ki jih predlaga. Toda vsi ti popravki v resnici pomenijo le **brskanje po površini problema**, niti najmanj pa ne posegajo v njegovo bistvo, to je v same temelje obstoječega kapitalizma. Gre bolj za ukrepe ekonomske politike kot pa za kake res sistemske ukrepe. Podobno lahko ugotovimo tudi za številne druge avtorje, ki sicer priznavajo hudo krizo tega družbenoekonomskega sistema, vendar hkrati ponujajo le njegove praktično povsem benigne popravke, ki na dolgi rok te krize zagotovo ne morejo rešiti. Edino, v čemer se je pravzaprav mogoče strinjati s temi avtorji, je ugotovitev, da so »v velikem zgodovinskem okviru vse sedanje oblike kapitalizma navsezadnje samo prehodne«, pri čemer pa ustreznejše alternative kapitalizmu zagotovo **ne kaže iskati v takšnih ali drugačnih oblikah tržnega socializma in/ali centralnoplanskih sistemov**, temveč le v možnih »drugačnih oblikah tržnega kapitalizma«. Vendar ne drugačnih zgolj v izvedbenih niansah, ampak v temelju. Ključnega pomena je torej najprej poenotenje o vprašanju, kaj so pravzaprav temelji sedanjega kapitalizma, kar je tudi razlog za tako obširno obravnavo tega vprašanja v okviru te razprave.

Osnovno in hkrati pravzaprav tudi edino relevantno vprašanje v zvezi z razmišljanji o morebitnem spreminjanju temeljev obstoječega kapitalizma je na podlagi povedanega vprašanje, ali je sedanje mezdno delovno razmerje, pogojeno s prej omenjeno koncepcijo podjetja, res za vekomaj edini produkcijski način, ki je lahko ekonomsko učinkovit v razmerah tržnega gospodarstva, ali pa so možni tudi drugače zasnovani in ekonomsko še učinkovitejši (hkrati pa tudi socialno pravičnejši) kapitalistični produkcijski odnosi? V ospredju je torej **vprašanje ekonomske učinkovitosti sedanjega produkcijskega načina**, ki se je – kot je že bilo in bo podrobneje dodatno utemeljeno še v nadaljevanju te razprave – v tem pogledu izčrpal najmanj v tolikšni meri, kot pa v moralnem in socialnem pogledu. A če bomo še naprej izhajali iz empirično povsem nedokazane, a za zdaj zveličavne teze, da je sedanji produkcijski način ekonomsko superioren brez konkurence, in se izgubljali v povsem brezplodnem teoretskem obračunavanju z – bojda edinimi – možnimi alternativami, ki pa to v resnici niso in verjetno tudi nikoli ne bodo (tj. z empirično dokazano zgrešenimi redistributivnimi socializmi vseh vrst), v teh iskanjih zagotovo ne bomo prišli nikamor. Vedno bo pač na koncu obveljala ugotovitev, da je sedanji kapitalizem sicer lahko nemoralen in nesocialen, vendar je to njegovo pomanjkljivost treba reševati z drugimi posegi, ne s posegi v njegove nedotakljive temelje, ki nimajo alternative. Od kod te nesmiselna teza in s čim jo je – zlasti v času, ko se srečujemo z vse težjimi ekonomskimi krizami, in ko tudi praksa sama (npr. z uveljavljanjem vse širše participacije delavcev pri dobičku, pri upravljanju in v lastništvu podjetij) zaradi povsem ekonomskih razlogov vse bolj očitno teži k preseganju nesporno kontraproduktivnega klasičnega mezdnega odnosa med delom in kapitalom – preprosto ni jasno in ostaja znanstveno povsem neutemeljeno. Dokler ne bo ekonomska znanost sama obračunala najprej s to svojo »resnico«, bodo vse razprave o morebitni rekonstrukciji obstoječega kapitalizma pač le **vrtenje v začaranem krogu**.

Alternative v obravnavanem smislu, kot že večkrat povedano, **brez dvoma obstajajo** in vsekakor bi jih bilo

ne samo priporočljivo, temveč celo nujno čim prej tudi uveljaviti. V mislih imam seveda postopno, vendar pa po možnosti čim hitrejše uveljavljanje zgoraj že predstavljenega sistema ekonomske demokracije. A dokler bomo bistvo problemov obstoječega kapitalizma iskali povsod drugje, samo ne v tem temeljnem produkcijskem odnosu, izhajajočem iz 18. stoletja, žal ni možnosti za kako resnejšo spremembo tega družbenoekonomskega sistema, pa naj se še tako zavedamo njene nujnosti. Čim prej je torej treba opustiti staro marksistično mantro o zasebni lastnini produkcijskih sredstev kot **»temeljnem produkcijskem odnosu«**. Temeljni produkcijski odnos je v resnici vedno (takšno ali drugačno) razmerje med lastniki temeljnih produkcijskih dejavnikov, ne zasebna lastnina produkcijskih sredstev, ki sama po sebi, kot rečeno, dopušča različne ureditve omenjenih razmerij in niti slučajno ne determinira samodejno izključno mezdnih. Ti so objektivno vsekakor preživeti.

5. Koncept mejne produktivnosti in neoklasična teorija razdelitve

5.1. Teorija 100-odstotne tržne razdelitve kot odgovor na Marxovo teorijo presežne vrednosti

Nevarnost nadaljnjega širjenja marksizma je na prelomu 19. in 20. stoletja spodbudila neoklasične ekonomske teoretike k iskanju kolikor toliko prepričljive teoretične utemeljitve (takrat v praksi že uveljavljene) razdelitve dohodkov na mezde, rente in profite, ki jo je Marxova teorija o spornem prisvajanju presežne vrednosti dela po kapitalu in na njej temelječe eksploatacije delavcev močno omajala. **Temeljne dileme in protislovja kapitalistične razdelitve** je Engels v svojem spisu Marxov Kapital že leta 1868 definiral takole: »Dosedanja politična ekonomija nas uči, da je delo vir vsega bogastva in mera vseh vrednosti in da imata zato dva predmeta, katerih izdelava zahteva enak delovni čas, tudi enako vrednost; ker pa se povprečno dajo menjati med seboj samo enake vrednosti, je nujno, da se tako tudi zamenjujejo. Hkrati pa uči, da obstoji neke vrste nakopičeno delo, ki se imenuje v politični ekonomiji kapital; da ta kapital s pomožnimi viri, ki jih obsega, stokrat in tisočkrat stopnjuje produktivnost živega dela ter zahteva za to neko povračilo, ki mu pravimo profit ali dobiček. Kakor vsi vemo, je v resnici tako, da postajajo profiti nakopičenega mrtvega dela čedalje večji, kapitali kapitalistov čedalje ogromnejši, medtem ko postaja mezda živega dela čedalje manjša, množica delavcev, ki žive zgolj od delovne mezde, pa čedalje številnejša in čedalje bolj revna. Kako naj se razreši to protislovje? Kako more preostati profit za kapitalista, če dobi delavec povrnjeno celotno vrednost dela, ki jo vloži v svoj produkt? Ker pa se zamenjujejo samo enake vrednosti, bi to vendar moralo tako biti. In po drugi strani, kako se morejo zamenjavati enake vrednosti, kako more delavec dobiti za svoj produkt celotno vrednost, če se ta produkt, kakor priznavajo mnogi ekonomisti, razdeli medenj in kapitalista? Dosedanja politična ekonomija stoji pred tem protislovjem brez moči ter piše in jeclja o njem zmedene, prazne besede.«

5.1.1. Marxova teorija razdelitve

Poglejmo si torej zaradi lažjega razumevanja nadaljnje razprave zelo na kratko in shematsko (Shema 6) najprej glavna izhodišča in trditve Marxove kritike kapitalistične razdelitve produkta, ki jih v nadaljevanju večinoma povzemam po viru, navedenem v opombi[164]. Pri tem se omejujem le na razdelitev produkta med delo in kapital (mezde in dobiček oz. profit), medtem ko se z zemljo in rentami zemljiških lastnikov na tem mestu ne bomo posebej ukvarjali.

Izhodišče te teorije predstavlja teza, da v kapitalističnem produkcijskem procesu **novo vrednost ustvarja samo delovna sila ozirom živo delo**. Zato je treba ločiti tisti del kapitala, ki je vložen v produkcijska sredstva (stroje, surovine, prostore itn.), od kapitala, ki je vložen v delovno silo: s proizvodnjo nove vrednosti se povečuje samo ta del kapitala, ki je vložen v delovno silo. Zato Marx, kot poudarja Močnik (2010: 11), ta del kapitala, ki ga kapitalist vlaga v delovno silo, ime-

[164] N. a., Razvoj ekonomske teorije, 2008, Socialistična ekonomska teorija, http://miha.ef.uni-lj.si/_dokumenti3plus2/191135/RET2008-9.vaje-Marx.doc (6. 1. 2014).

nuje **variabilni kapital**, saj "variira", se spreminja, se povečuje. Tisti del kapitala, ki je vložen v produkcijska sredstva in katerega vrednost se v delovnem procesu samo prenaša na nove izdelke, imenuje Marx **konstantni kapital**, saj v produkcijskem procesu ostaja enak, konstanten. Vrednostno razmerje med konstantnim in variabilnim kapitalom, kakor ga določa tehnična sestava kapitala, Marx imenuje organska sestava kapitala. Prav v tej sestavi kapitala (v razmerju med opredmetenim delom in živim delom) pa se materializira konkretno zgodovinsko razmerje med kapitalom in delovno silo. Marx s pomočjo teh konceptov, pravi Močnik, izpeljuje trditev, da bo razvoj kapitalizma naposled nujno pripeljal do odprave kapitalizma. A o tem zgolj mimogrede.

Omenjene vrste kapitala po kriterijih ustvarjanja in prenašanja vrednosti lahko prikažemo tako, kot je prikazano v tabeli 1 (po prvem zgoraj navedenem viru):

Proces **kroženja kapitala** je po Marxu naslednji:
1. Kapitalist ima kapital v denarni obliki.
2. Z njim kupi delovna sredstva, predmete dela in delovno silo.
3. Delovno silo kupi, zato je le-ta za čas produkcije njegova last.
4. Ker kupi tudi vse druge produkcijske faktorje, je lastnik celotnega proizvedenega produkta.
5. Delovna sila v produkciji ustvarja presežno vrednost.
6. Ker je lastnik vseh elementov produkcijskega procesa in produkta, je kapitalist tudi lastnik presežne vrednosti, ki jo ustvari delovna sila.
7. Kapitalist proda produkt (blago) na trgu in na račun presežne vrednosti realizira dobiček oz. profit (prosto razpolaga z dobljenim zneskom), pri čemer je vrednost produkta **W = c + v + m**,

Produkt (blago) **(W)**	=	Prenesena vrednost porabljenih prod. sredstev **(c)** Konstantni kapital	+	Vrednost delovne sile **(v)** Variabilni kapital	+	Presežna vrednost **(m)**

pri čemer je:
- *konstantni kapital (c):* produkcijska sredstva ne spreminjajo velikosti svoje vrednosti, jo le prenesejo na vrednost novega produkta v skladu s trošenjem,
- *variabilni kapital (v):* vrednost delovne sile (mezda), ustvarja novo vrednost.

Vrednost produkta (blaga) je torej: stroškovna cena blaga (c + v) in (z delom ustvarjena) presežna vrednost. Ključnega pomena pri tem je seveda vprašanje, **kako nastane omenjena presežna vrednost**.

Delovna sila je v kapitalizmu tržno blago. Njena (menjalna) vrednost, določena v obliki mezde, je opredeljena kot vrednost nujnih življenjskih potrebščin za reprodukcijo (odvisnost mezde od produktivnosti v sektorju proizvodnje hrane). Njena »uporabna« vrednost v produkciji pa je bistveno višja od menjalne, kar ustvarja presežno vrednost. Marx v zvezi s tem ločuje predvsem naslednje pojme:
1. **prenesena vrednost:** vrednost, ki je bila v produkcijskih sredstvih, katera so bila porabljena v pro-

Tabela 1: *Vrste kapitala po kriteriju ustvarjanja in prenašanja vrednosti*

Kriterij ustvarjanja vrednosti	***Kategorije***	***Kriterij prenašanja vrednosti***
Konstantni kapital	*Delovna sredstva*	*Fiksni kapital*
	Predmeti dela	*Cirkulirajoči kapital*
Variabilni kapital	*Delovna sila*	

* ***fiksni kapital:*** *vložen v delovna sredstva, ki so trajnejša, vrednosti ne prenašajo naenkrat, amortizacija*
* ***cirkulirajoči kapital:*** *se v produkcijskem procesu porabi popolnoma in svojo vrednost prenese na produkt*

dukciji, in se je prenesla na nov proizvod (velikost se le prenese, ne pa poveča, oziroma oplodi);
2. **novoustvarjena vrednost:** izključno rezultat človeškega dela, kajti samo uporaba in trošenje delovne sile ustvarja novo vrednost;
3. **vrednost dela in vrednost delovne sile sta različni:** delovna sila v procesu produkcije ustvari večjo vrednost kot je njena sama, pri čemer se delo deli na:
   - *potrebno delo* (za reprodukcijo) in
   - *presežno delo* (v presežnem delu ustvarja večjo vrednost kot je sama tržna vrednost delovne sile).

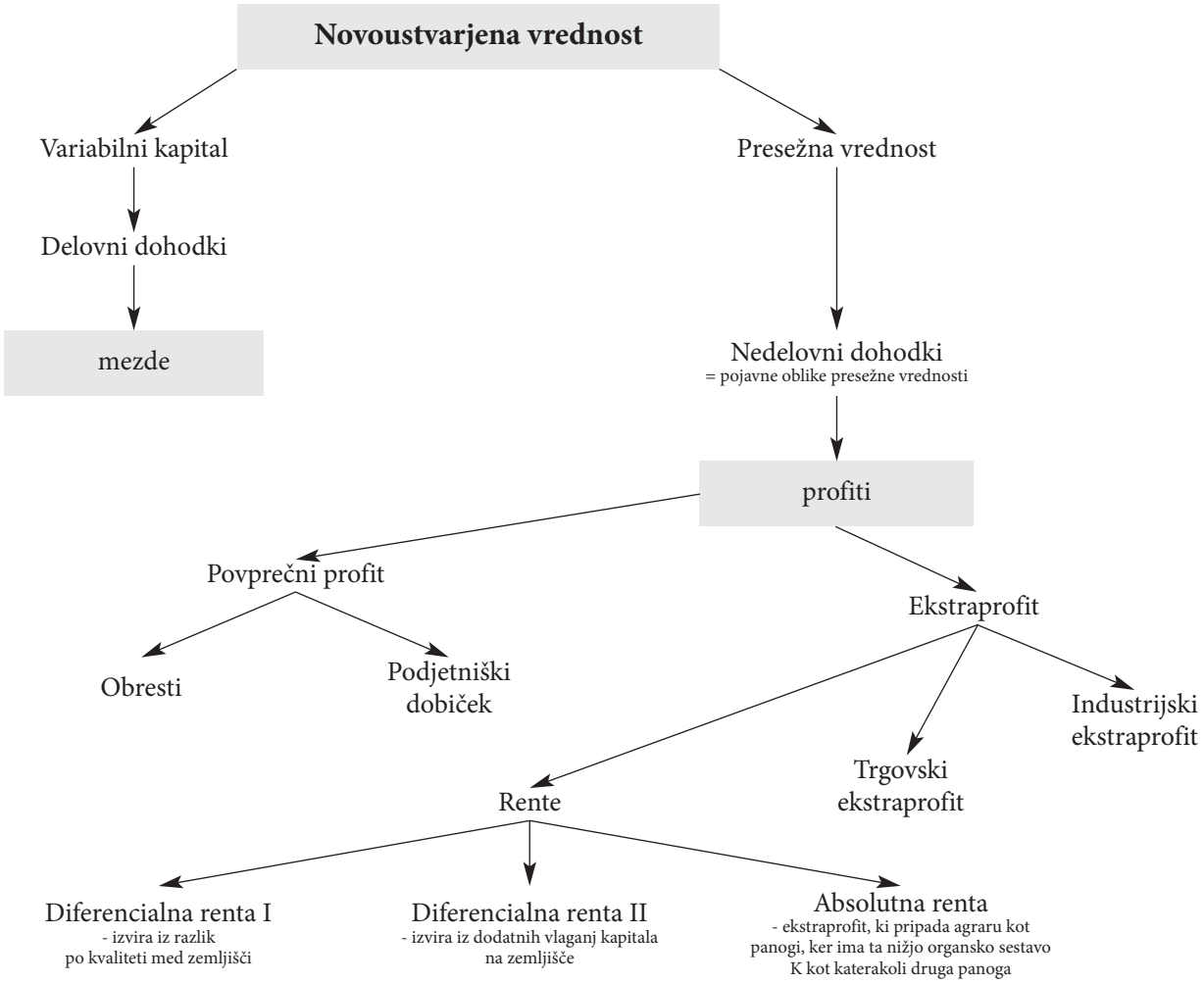
Ker kapitalist plača zgolj **potrebno delo,** je presežno delo pač predmet in bistvo eksploatacije lastnikov dela s strani lastnikov kapitala.

Mera presežne vrednosti je razmerje med presežno vrednostjo in variabilnim kapitalom, torej:

$$m' = m/v$$

Mera presežne vrednosti pokaže, koliko presežne vrednoti je bilo ustvarjeno na enoto variabilnega kapitala

Shema 6: *Razdelitev po Marxu*[165]



[165] Vir: Ibidem.

(izvor: delovna sila). Kaže **stopnjo eksploatacije delovne sile**, lahko jo izrazimo tudi kot razmerje med presežnim in potrebnim delom oziroma plačanim in neplačanim delom.

Zgoraj predstavljena Marxova teorija razdelitve je že v osnovi vsekakor preveč poenostavljena in enostranska, ker preprosto zanika kakršnokoli »produktivno« vlogo kapitala. Zato je seveda ni mogoče v celoti akceptirati. Toda, Marx je – čeprav ga ni uspel ustrezno razrešiti in je pri tem zašel celo v povsem brezploden boj zoper zasebno lastnino produkcijskih sredstev – s to svojo, za tiste čase vsekakor briljantno analizo vendarle zadel v sámo **srčiko problema obstoječega modela faktorske razdelitve produkta**, na katerega vseskozi opozarjamo (in bomo še nekajkrat opozorili) tudi v tej razpravi. Posredno sicer, pa vendarle v bistvu zelo jasno in nazorno je namreč razkril v tej razpravi že omenjeno dejstvo, da

- so v veljavnem modelu faktorske razdelitve prav (in samo) lastniki dela kot edinega **»ustvarjalnega«** produkcijskega tvorca za svoje sodelovanje v kapitalističnem produkcijskem procesu »nagrajeni« zgolj s tržno (stroškovno) vrednostjo inputa svojega produkcijskega dejavnika, in da torej
- delo, za razliko od zemlje in kapitala, v resnici **sploh ni obravnavano kot temeljni produkcijski dejavnik** v pravem pomenu besede, ki bi kot tak sicer moral svojim lastnikom prinašati nek ekonomski donos na lasten produkcijski input,

pri čemer seveda ni jasno, **s kakšno »sveto pravico«** si lahko lastniki enega produkcijskega dejavnika (tj. podjetniškega kapitala) prisvajajo ves preostali del rezultatov dela kot drugega enakovrednega produkcijskega dejavnika, ne da bi lahko dokazali (zgolj predpostavka ni dovolj!), kolikšen del skupnega outputa je neposredno rezultat produkcijskega učinkovanja njihovega kapitala, tveganja in podjetništva.[166]

Tega dejstva, v katerem se skriva **elementarno bistvo** izkoriščevalske narave obstoječega razdelitvenega modela, pač ni mogoče zanikati oziroma ga znanstveno izpodbiti. Še manj pa ga je mogoče znanstveno utemeljeno pojasniti kot objektivno posledico tržnega sistema gospodarjenja. Kot bomo ugotovili s podrobnejšo analizo v nadaljevanju te razprave, si dejstva, da je – za razliko od, denimo, lastniškega kapitala – delo v veljavnem družbenoekonomskem sistemu postavljeno v vlogo navadnega tržnega blaga, namreč ni izmislil trg, ampak je to pač posledica veljavne »družbene pogodbe«, ki bi lahko bila v tržnem gospodarstvu tudi popolnoma drugačna. A prav v to smer »tržnega« opravičevanja spornega razdelitvenega modela so krenila vsa »obrambna« prizadevanja neoklasične ekonomske teorije.

Popolna panika neoklasičnih teoretikov kapitalizma spričo omenjenega Marxovega »odkritja« je torej razumljiva, v želji po ohranitvi nedotakljivosti veljavnega družbenoekonomskega sistema pa je privedla do številnih popolnoma nesmiselnih ekonomskih »učenj«. Njihov skupni moto pa je: če omenjenega dejstva že ni mogoče izpodbiti, ga je treba pač skušati vsaj čim bolj »znanstveno« prikriti. To pa je seveda mogoče le z ustvarjanjem čim bolj sofisticirane koprene domnevno tržnih principov razdelitve, ki naj bi kljub vsemu opravičevali prav takšen razdelitveni model, kakršen je v veljavi že od samih začetkov kapitalizma in ki naj zato v tržnem gospodarstvu sploh ne bi imel nobene alternative. Vendar pa tovrstni poskusi neoklasične ekonomike žal niso nič manj »zmedeni in prazni«, kot tisti iz časa klasične politične ekonomije, o katerih je pisal Engels v citatu iz uvoda k prejšnjemu poglavju pod točko 5.1.

5.1.2. Domnevno tržna razdelitev celotnega produkta

5.1.2.1. Oris neoklasične teorije faktorske razdelitve

Enega takšnih poskusov »ustreznega« odgovora na gornji izziv marksizma predstavlja tudi t. i. **neoklasična teorija faktorske razdelitve produkta**, ki temelji na konceptu **mejne (marginalne) produktivnosti proizvodnih faktorjev (dejavnikov)**. Ta pomeni (če se pri

[166] Gre seveda za avtorjevo izpeljavo in interpretacijo zaključkov v povezavi z Marxovimi ugotovitvami, kajti Marx kot zastopnik »čiste« delovne teorije vrednosti že v osnovi ni razmišljal o morebitni (drugačni) razdelitvi produkta med lastnike dela in kapitala skladno z njihovimi prispevki, temveč le o popolni »osvoboditvi dela« z ekspropriacijo ekspropriatorjev, torej z razlastitvijo kapitalistov.

tem omejimo na delo in kapital) povečanje oziroma prirastek k skupnemu produktu (ΔQ), ki ga povzroči zaposlitev dodatne enote variabilnega proizvodnega faktorja – npr. dela (L) ali kapitala (K), pri čemer je:

- mejni produkt dela = ΔQ/ΔL (dodatni skupni produkt na dodatno enoto dela)
- mejni produkt kapitala = ΔQ/ΔK (dodatni skupni produkt na dodatno enoto kapitala),

kar pomeni, da je ob upoštevanju »zakona padajočih donosov« morebitno dodatno angažiranje kapitala ali dodatno zaposlovanje delavcev za podjetnika lahko ekonomsko racionalno samo tako dolgo, dokler mejna korist od teh povečanih vlaganj presega mejne stroške. (Tabela 2)

Avtorja Kračun in Festić (2006: 97) glede tega pravita: »Mejna produktivnost proizvodnega faktorja je pomembna zato, ker izraža čisti prispevek k produktu, ki ga je prispevala dodatna enota tega faktorja. Če se namreč v proizvodnji za malenkost spremeni le količina enega proizvodnega faktorja, takrat lahko ceteris paribus[167] spremembo količine produkta pripišemo točno tej spremembi proizvodnega faktorja, oziroma predstavlja mejna produktivnost proizvodnega faktorja tudi njegov neto prispevek k produktu.« Iz tega razloga na mejni produktivnosti proizvodnih faktorjev kot nekakšnem »ključu« za razdelitev dohodkov po načelu **»vsakemu pripada toliko, kolikor ustvari«**, temelji tudi neoklasična teorija faktorske razdelitve, katere prvotni avtor je bil sicer John Bates Clark z univerze Columbia na prelomu 19. in 20. stoletja (»Distribution of Wealth«, 1899).

Koncept mejne produktivnosti oziroma mejnega produkta v osnovi izhaja iz teorije produkcije oziroma iz **t. i. produkcijske funkcije,** ki pove, kako naj podjetnik tehnično in ekonomsko kombinira poslovne prvine oziroma produkcijske faktorje (inpute), da bo dosegel optimalen produkt (mini-max načelo). Pri tehničnem vidiku proizvodne funkcije se operira s fizičnimi količinami produkcijskih inputov in outputa, pri čemer se proučuje, kako doseči dani produkt Q z minimalno količino proizvodnih dejavnikov oziroma maksimalen Q ob dani količini proizvodnih dejavnikov, pri ekonomskem vidiku (tj. po vključitvi tudi cen) pa kako doseči dani Q z minimalnimi stroški oziroma maksimalen Q z danimi stroški. Cena posameznega produkcijskega dejavnika – inputa (C_i), ki je hkrati **dohodek njegovih lastnikov**, je na konkurenčnem trgu opredeljena z vrednostjo mejnega produkta oziroma z **mejnim vrednostnim produktom**, ki naj bi odražal neto prispevek tega faktorja k produktu, izračunan pa je – vsaj v pogojih popolne konkurence – po formuli: $C_i = \Delta P \times C_P$, pri čemer je ΔP mejni fizični produkt, C_P pa cena produkta (Slika 7). Z mejnim produktom je namreč determiniran obseg *»izvedenega povpraševanja«* po produkcijskem faktorju (seštevek povpraševanj za vsa podjetja[168]), s tem pa tudi oblikovanje njegove ravnovesne tržne cene. Ali, kot pravita Samuelson in Nordhaus (2002: 213): z uporabo teorije proizvodnje lahko vidimo, da je mogoče povpraševanje po proizvodnih dejavnikih izraziti z zasluženim prihodkom od mejnih proizvodov. To osrednje spoznanje o povpraševanju pa v kombinaciji s ponudbo dejavnikov osvetli določanje cen in količin proizvodnih dejavnikov in s tem tržnih dohodkov.

Kakšni bodo dohodki lastnikov proizvodnih faktorjev (mezde, obresti, rente, dobički), je torej odvisno od tržne cene najema teh faktorjev v povezavi z njihovo mejno produktivnostjo kot njihovim »čistim prispevkom k produktu«. Podjetnik namreč najema proizvodne faktorje zato, da bo z njimi ob čim manjših stroških in s čim večjim **dobičkom** proizvedel dobrino, po kateri je na trgu povpraševanje. Zanj je torej določen proizvodni faktor smotrno najemati le v primeru,

[167] Ceteris paribus pomeni, da vsi ostali faktorji ostanejo nespremenjeni (fiksni faktorji).

[168] Samuelson in Nordhaus (2002: 218): »Kako poiščemo tržno povpraševanje po proizvodnih dejavnikih (pa naj bodo to obdelovalna zemlja, nekvalificirano delo ali računalnik)? Preprosto seštejemo posamezna povpraševanja za vsa podjetja. Torej pri dani ceni zemlje seštejemo vsa povpraševanja po zemlji za vse kmetije pri tej ceni. Enako naredimo za zemljo pri vseh različnih možnih cenah zemlje. Z drugimi besedami, vodoravno seštejemo vse krivulje povpraševanja po zemlji posameznih podjetij, da dobimo krivuljo povpraševanja po zemlji. Isti postopek uporabimo za vse inpute, tako da seštejemo vsa izpeljana povpraševanja vseh podjetij, da dobimo tržno povpraševanje po vsakem od inputov. In v vsakem primeru je izpeljano povpraševanje po inputu osnovano na vrednosti mejnega proizvoda tega inputa.«

Tabela 2: *Vrednost mejnega proizvoda*

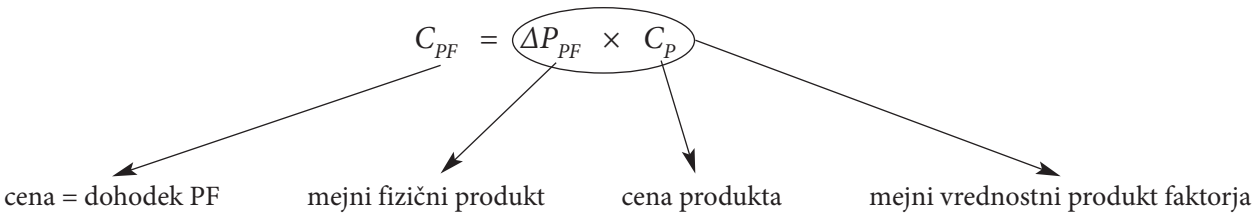
(1) Enote dela (delavci	(2) Celotni proizvod (bušli)	(3) Mejni proizvod dela (bušli na delavca)	(4) Cena outputa ($ za bušel)	(5) Vrednost mejnega proizvoda dela ($ na delavca)
0	0			
		20.000	3	60.000
1	20.000			
		10.000	3	30.000
2	30.000			
		5.000	3	15.000
3	35.000			
		3.000	3	9.000
4	38.000			
		1.000	3	3.000
5	39.000			

Tabela 2: *Vrednost mejnega proizvoda Mejni proizvod dela vidimo v tretjem stolpcu. Mejna vrednost proizvoda dela pa kaže, koliko dodatnega prihodka prejme podjetje, ko zaposli dodatno enoto dela. Enak je mejnemu proizvodu v tretjem stolpcu (3) krat konkurenčna cena proizvoda v stolpcu (4).*

Vir: *Samuelson in Nordhaus (2002: 215)*

če prinese več kot stane. Pri tistem številu delavcev, pri katerem se ob upoštevanju *»zakona padajočih donosov«* produkt zadnjega zaposlenega delavca izenači s stroški njegovega najema, ugasne interes delodajalca za nadaljnje zaposlovanje. **Mezda** kot ravnovesna tržna cena dela je zato enaka mejnemu vrednostnemu produktu zadnjega zaposlenega delavca (t. i. ravnovesnemu mejnemu produktu). Prav tako podjetje najema kapital samo tako dolgo, dokler se mejni produkt kapitala ne izenači s stroški njegovega najema, to je z **obrestmi**. Podobno pa velja tudi za (zemljiške in izumiteljske) **rente** kot ceno uporabe zemljišč in izumov ter s tem dohodke zemljiških lastnikov in izumiteljev.

Slika 7: *Izvajanje povpraševanja po produkcijskem faktorju (PF) iz njegovega produkta (vir*[169]*)*



[169] N.a.: http://studentski.net/gradiva/ulj/prf/pra1/ekonomija.html?r=ulj_prf_pr1_ekn_sno_gradivo_5_del_01.doc (15. 1. 2014)

Po trditvah te teorije, ki med ekonomisti v glavnem še danes velja za spoznavno neoporečno in jo kot »neizpodbitno resnico« razlagajo tudi praktično vsi veljavni ekonomski učbeniki, nekakšne (Marxove) **»presežne vrednosti«**, ki bi povzročala »problem razdelitve«, torej enostavno ni, ampak naj bi se celoten novoustvarjeni proizvod tržno samodejno razporedil na dohodke posameznih produkcijskih dejavnikov, pri čemer je vsak od njih nagrajen skladno z mejnim produktom, ki ga prispeva v proizvodni proces, se pravi ekonomsko »pravično« v skladu s tržnimi zakonitostmi. **Samuelson in Nordhaus** (2002: 223), avtorja najbolje prodajanega učbenika ekonomije v zgodovini, na katerega se bomo zato – ob dejstvu, da je Paul Samuelson tudi Nobelov nagrajenec za ekonomijo – pri pojasnjevanju obravnavane teorije veliko sklicevali tudi v tej razpravi, v zvezi s tem ugotavljata: »Teorija razdelitve dohodka na osnovi mejne produktivnosti analizira načine, kako razdelimo celotni narodni dohodek med različne proizvodne dejavnike. Konkurenca številnih lastnikov zemlje in delavcev sili ceno dejavnika, da se izenači z njegovim mejnim produktom. Ta proces bo porazdelil natanko 100 odstotkov proizvoda. Katerikoli dejavnik, ne le delo, je lahko spremenljiv. Ker dobi vsaka enota dejavnika plačilo mejnega proizvoda zadnje najete enote, obstaja rezidualni[170] presežek outputa od mejnih proizvodov poprejšnjih inputov. Pri določanju cen na osnovi mejne produktivnosti je ta ostanek natanko enak dohodkom drugih dejavnikov. Torej je teorija razdelitve na osnovi mejne produktivnosti, čeprav poenostavljena, vendarle logična celovita slika razdelitve dohodkov v popolni konkurenci.« Znamenita Smithova nevidna roka naj bi torej po mnenju neoklasikov samodejno poskrbela ne samo za racionalno ravnanje vseh ekonomskih subjektov v lastno in hkrati širšo družbeno korist, temveč tudi za (vsaj strogo ekonomsko gledano) tržno pravično ureditev delitvenih razmerij med lastniki produkcijskih dejavnikov, sodelujočih v proizvodnji. »Načelo nevidne roke je preprosto: čim več bo nekdo prispeval koristnega in čim manj bo za ta svoj prispevek porabil, tem večji bo njegov zaslužek. Pri tem naj prispeva dobrine, ki jih najbolj primanjkuje (te imajo na trgu najvišjo ceno, zato je z njimi tudi zaslužek največji), troši pa naj dobrine (proizvodne dejavnike), ki so v relativnem izobilju, te pa so tudi najcenejše.« (Kračun in Festić, 2006: 79)

Poglejmo si nekaj misli različnih avtorjev, ki pojasnjujejo to teorijo. »Od Clarka naprej pa vse do Samuelsona je neoklasična ekonomska teorija izhajala iz načela mejne produktivnosti kot načela razdelitve in je na tem načelu razvila tudi apologetsko teorijo razdelitve, katere temeljni zaključek je v tem, da v razdelitvi prejme vsak produkcijski faktor tak delež produkta, ki je enak mejnemu produktu tega faktorja. [...] Razdelitev ustvarjenega produkta med lastnike sodelujočih produkcijskih faktorjev temelji na načelu mejne produktivnosti, kjer velja dejstvo, da razumni podjetnik delovni sili ne bo plačal višje mezde kot je vrednost mejnega produkta, ki ga je ta delovna sila ustvarila. Enako velja tudi za kapital in enako seveda tudi za zemljo.« (Meh, 2002: 22) »Teorija marginalne produktivnosti je obrazložitev kapitalističnega načina proizvodnje, v katerem se produkt ustvari v sodelovanju proizvodnih dejavnikov in so dejavniki za to primerno nagrajeni.« (Kanjuo Mrčela, 1999: 29). »Razdelitev dohodka je bila ena pomembnejših tem, o katerih so razpravljali klasični ekonomisti. Šlo je zlasti za vprašanja o faktorski razdelitvi dohodka, torej o tem, koliko naj dobijo posamezni produkcijski faktorji. V ”mainstream” ekonomski teoriji teorija cen produkcijskih faktorjev določa deleže nacionalnega dohodka, porazdeljene med plače, profite in rente. To teorijo so sicer kritizirali predstavniki kembriške teorije in Kaleckijeva teorija, vendar Atkinson (2001) pravi, da je teorija, ki temelji na konkurenčnem določanju cen produkcijskih faktorjev, tista, ki daje temeljne komponente teorije razdelitve. … Ko deluje v gospodarstvu trg, je to distributivni mehanizem, ki pa generira precejšnje socialne razlike.« (Romih, 2006: 3, 22, 23) »Za vsak produkcijski faktor se lahko ugotovi njegov mejni produkt.

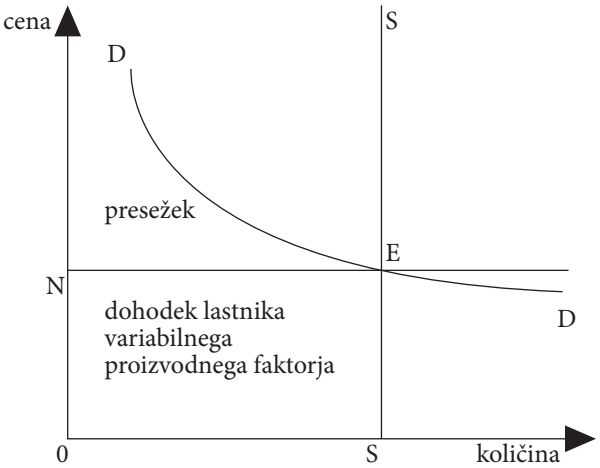
[170] Naj na tem mestu še enkrat opozorim, da je pojem »rezidualni presežek« strogo lingvistično gledano morda tudi pleonazem (rezidual namreč pomeni ostanek ali preostanek, tj. v bistvu enako kot presežek), vendar se s Samuelsonom in drugimi ekonomskimi teoretiki, ki v svojih delih ta pojem sicer dokaj striktno uporabljajo v tej obliki in v tej povezavi, ne bom spuščal v lingvistično polemiko, ki bi bila z vidika temeljne vsebine te razprave verjetno precej irelevantna.

S tem faktorji postanejo kvalitativno izenačeni in edina razlika med njimi obstaja glede velikosti njihovega mejnega proizvoda. Vrednost mejnih proizvodov primarnih faktorjev je očitno dohodek njihovih lastnikov. S tem bi bil problem delitve rešen. V resnici pa je problematično obravnavanje faktorjev kot kvalitativno homogene in samo kvantitativno diferencirane celote. Celo faktorji znotraj posamezne skupine (in če vzamemo, da so enaki tako po kvaliteti kot tudi po intenzivnosti) jih je težko primerjati med seboj – njihov dohodek (in s tem cene) pogosto ni sorazmeren njihovi produktivnosti – enaka zemlja prinaša drugačne dohodke, če je porabljena za različne namene.«[171]

Kračun in Festić (2006: 170) pravita: »Teoretično lahko vsak proizvodni proces opazujemo tako, da izločimo en produkcijski faktor kot variabilni in pri tem zasledujemo spremembe količine produkcije ob spremembah variabilnega proizvodnega faktorja.« Na sliki 8 je v obliki koordinatnega sistema grafično prikazan način določanja tržne cene posameznega variabilnega proizvodnega faktorja na podlagi njegovega mejnega produkta (pri nespremenjeni količini drugih, t. i. fiksnih proizvodnih faktorjev), ki je hkrati tudi dohodek tega faktorja, pri čemer prikazuje:

- navpičnica »S-S« – *razpoložljivost fiksnih proizvodnih faktorjev;*
- padajoča krivulja »D-D« – *mejno produktivnost variabilnega proizvodnega faktorja;*
- presečišče med krivuljo »D-D« in navpičnico »S-S« v točki »E« – *točko, v kateri se cena oziroma stroški dodatno zaposlene enote variabilnega proizvodnega faktorja izenačijo z vrednostjo dodatnega produkta, kar pomeni polno oziroma optimalno zaposlenost faktorja;*
- točka »N« na ordinati – *dejansko ceno enote variabilnega proizvodnega dejavnika;*
- pravokotnik pod črto med točkama »E« in »N« – *celotne stroške (količina x cena), ki jih povzroča najemanje variabilnega proizvodnega faktorja (dohodki vseh lastnikov tega faktorja);*
- celotna površina pod krivuljo »D-D« – *dejanski produkt, ki se proizvede;*
- del površine pod krivuljo »D-D« in nad črto med točkama »E« in »N« – *(rezidualni) presežek outputa variabilnega proizvodnega faktorja, ki pripada ostalim sodelujočim, tj. fiksnim proizvodnim faktorjem.*

Slika 8: *Prikaz cene variabilnega proizvodnega faktorja na podlagi principa mejne produktivnosti*



Vir: *Kračun in Festić, 2002: 169)*

Na splošno lahko ugotovimo, da teorija razdelitve dohodka na osnovi mejne produktivnosti temelji na **t. i. agregatni proizvodni funkciji**, kajti ta teorija, kot pravita Samuelson in Nordhaus (2001: 223), analizira načine, kako »razdelimo celotni narodni dohodek med različne proizvodne dejavnike«, izhodiščni problem njenega proučevanja pa je (ibidem: 220) »»kako trgi razporedijo narodni output med dva ali več produkcijskih dejavnikov v svetu močne konkurence?« Cene proizvodnih dejavnikov, ki določajo dohodke njihovih lastnikov, se namreč ne oblikujejo znotraj posameznih podjetij, ampak na konkurenčnem trgu, pri čemer naj bi bila osnovna determinanta krivulje povpraševanja mejna produktivnost teh dejavnikov. »Neoklasični model določajo nekatere nerealistične predpostavke: popolna cenovna fleksibilnost ter homogenost proizvodov, dela in kapitala, popolna informiranost in racionalnost ekonomskih subjektov. Omenjene predpostavke v realnem gospodarstvu niso izpolnjene, zato

[171] Povzeto po: http://pravnica.net/static/_u/files/2010/02/c47895320c6d66b1fa14a02ed445464f.pdf (10. 1. 2014).

se gospodarstva soočajo z večjo ali manjšo neizkoriščenostjo teh faktorjev.« (Sušjan v Žurej, 2007: 11).

5.1.2.2. Osnovna ideja in izhodišča teorije

Osnovna ideja obravnavane neoklasične teorije faktorske razdelitve produkta je torej, če se vrnemo k temeljnemu vprašanju te razprave, naslednja: Dohodek lastnikov vsakega (tj. načeloma katerega koli, brez izjeme) produkcijskega faktorja oz. dejavnika, ki hkrati odraža njegov prispevek k produktu, je enak tržni ceni tega dejavnika na podlagi njegove mejne produktivnosti. Vse, kar trg ni na ta način priznal kot dohodek posameznemu izmed na gornji način opazovanih variabilnih faktorjev (tj. rezidualni presežek njegovega outputa), pa je dohodek, ki so ga ustvarili ostali v proizvodnji sodelujoči produkcijski dejavniki in pripada njihovim lastnikom. Omenjeni presežek je zato natanko enak dohodkom teh ostalih dejavnikov. Ali povedano drugače: dohodek vsakega izmed produkcijskih dejavnikov posebej je določen neposredno na trgu in je enak tržni ceni tega dejavnika na osnovi njegove mejne produktivnosti, seštevek teh dohodkov pa je natančno enak celotnemu produktu, ki je predmet razdelitve. To pomeni, da niti teoretično ne more biti nikjer nobene Marxove »presežne vrednosti«, ki bi si jo lahko lastniki enega produkcijskega dejavnika prisvajali na račun lastnikov drugega, ne da bi jim to priznal neposredno trg skozi ceno tega dejavnika (»100-odstotno neposredna tržna razdelitev produkta«). Teza o medsebojnem »prepletanju« rezidualnih presežkov outputov vseh produkcijskih dejavnikov, tj. teza, da je presežek outputa vsakega izmed produkcijskih faktorjev natanko enak dohodkom lastnikov drugih produkcijskih faktorjev, pa naj bi pojasnjevala njihovo vzajemno soodvisnost pri ustvarjanju skupnega produkta[172].

Kar zadeva **izhodišča te teorije**, pa velja že uvodoma posebej opozoriti na **problem različnih definicij produkcijskih faktorjev** (proizvodnih dejavnikov), iz katerih izhajata teorija produkcije ter produkcijska funkcija na eni in teorija razdelitve na drugi strani. Po prvi definiciji so »produkcijski faktorji (dejavniki)« vse sestavine, potrebne za produkcijski proces (prvine produkcijskega procesa), ki prispevajo k produktu. Posamezna sestavina v kakršnikoli obliki je torej produkcijski faktor, če s svojim delovanjem v produkcijskem procesu pripomore k velikosti produkta. Glede na vlogo posamezne prvine v produkcijskem procesu jih delimo na:

- delovna sredstva,
- predmete dela,
- delo in
- storitve.

V produkcijskem (transformacijskem) procesu se te prvine, ki predstavljajo proizvodni »input«, namreč preoblikujejo v izdelke in storitve, ki predstavljajo proizvodni output in imajo tržno vrednost. Glede na dohodke njihovih lastnikov pa naj bi po neoklasični ekonomski literaturi obstajalo več različnih (običajno se navaja 5 glavnih) skupin teh produkcijskih faktorjev, in sicer:

- **delo**, ki se deli na enostavno delo (celota fizičnih in umskih sposobnosti) in upravljanje (vodenje obstoječih proizvodnih procesov) – dohodek iz dela so mezde oz. plače;
- **podjetništvo**, ki pomeni ustvarjanje novih delovnih procesov in njihovo organiziranje s kombinacijo obstoječih produkcijskih faktorjev – dohodek podjetnika se imenuje podjetniški dobiček, vendar ta ni z ničemer pogojen z mejnim produktom podjetništva, ki ga ta teorija ne zna (in se ji tudi ne zdi potrebno) izračunati;
- **kapital,** ki predstavlja prihranke iz preteklega razdobja – dohodek za kapital naj bile obresti (obresti plus podjetniški dobiček pa naj bi tvorile dobiček kot donos lastnikov v podjetje vloženega kapitala), pri čemer velja že na tem mestu opozoriti, da ta teorija prav pri kapitalu kot enem izmed temeljnih produkcijskih dejavnikov ne vzpostavlja jasne ločnice med lastniškim in upniškim kapitalom, kakor tudi ne neposredne povezave med dohodki lastnikov obeh vrst kapitala in mejnim produktom kapitala, ki se po tej teoriji ugotavlja kar kot »mejni produkt kapitalnih dobrin«, kar seveda ni isto;

[172] Glej citat iz Samuelsona in Nordhausa (2002: 214) v nadaljevanja tega poglavja, ki govori o bistvu produkcijskih odnosov in vlogi produkcijskih dejavnikov pri nastajanju produkta.

- **zemlja,** ki pomeni celoto naravnih virov – dohodek zemljiških lastnikov je zemljiška renta;
- **inovativnost (izumiteljstvo)**, ki pomeni izumljanje oziroma iznajdbe novih procesov in produktov[173] – dohodek naj bi bila izumiteljska renta.

Skratka, po tej teoriji obstaja nek **»podjetnik«,** ki najema na trgu razpoložljive produkcijske faktorje v optimalni kombinaciji in z njimi ustvarja produkt, njegov cilj pa je, da jih plača manj kot pa z njimi zasluži in tako ustvarja **podjetniški dobiček** (ki naj bi mu v celoti pripadal zato, ker ima edini podjetniško iniciativo in edini tudi nosi celotno poslovno tveganje[174]). Oziroma, če ponazorimo: Podjetnik je po tej teoriji razumljen kot nekakšen mehanik, ki ima idejo za nek nov stroj (produkt), katerega je sposoben sestaviti in bi ga lahko predvidoma dobro prodajal ter ustvarjal dobiček. V ta namen poleg ideje potrebuje tudi lastno iniciativo za njeno realizacijo in kapital, s katerim bo lahko nabavil potrebne mehanske sestavne dele (predmete dela) in orodja ter izvajalce dela oziroma delovno silo (oboje po teoriji kapitalistične produkcije v bistvu sodi med delovna sredstva, ki so navadno tržno blago). V ta namen lahko uporabi deloma svoje prihranke (lastni kapital), deloma pa najame posojila (na trgu angažiran upniški kapital). Ceneje ko bo nabavil omenjena produkcijska sredstva in bolj racionalno, ko jih bo skombiniral v želeni produkt ter organiziral sam produkcijski proces, večji dobiček bo ustvaril. Kolikšen je pri tem prispevek njegovega podjetništva, se ne ve, in je tudi nebistveno, ker je ves dobiček tako ali tako samoumevno njegov.

Vse to se zdi na prvi pogled dokaj logično, in – če stvari opazujemo zgolj z vidika ciljev produkcijske funkcije – tako tudi je. Če pa nas zanima **vprašanje ekonomsko pravične razdelitve produkta** v skladu z dejanskimi prispevki posameznih produkcijskih dejavnikov k produktu, kar naj bi bil cilj teorije razdelitve, je stvar – glede na različnost lastnine nad produkcijskimi dejavniki – seveda precej bolj zahtevna in zapletena.

Kot vidimo gre pri obravnavani Clarkovi teoriji (vsaj v primerjavi s klasično politično ekonomijo) za precej **»prilagojeno« in teoretično izrazito nekonsistentno razumevanje produkcijskih dejavnikov in faktorskih dohodkov**, ki skuša brezupno združiti teorijo kapitalistične produkcije s teorijo razdelitve produkta v neko smiselno celoto. Pri tem nadvse poenostavljeno pomeša »produkcijska sredstva« (vključno z delom, ki je, kot rečeno, po obravnavani teoriji enako kot delovna sredstva in predmeti dela zgolj tržno blago), s katerimi sicer operira teorija produkcije, s »temeljnimi produkcijskimi dejavniki« (zemlja, delo in upniški ter lastniški kapital), ki ustvarjajo dohodke svojim lastnikom (rente, mezde, obresti in dobički) in ki so ključni v teoriji razdelitve. A tako preprosto seveda to ne gre, rezultat tega poskusa neoklasične teorije faktorske razdelitve produkta pa je **cela vrsta velikih teoretičnih praznin in celo popolnih nesmislov**. Kot bo pokazala temeljitejša analiza te teorije v nadaljevanju, je mejni produkt produkcijskih faktorjev (dejavnikov) kot ključni institut teorije kapitalistične produkcije v teoriji razdelitve popolnoma neuporaben. Dejstvo je namreč, da:

- mejni produkt v resnici niti približno ni »neto produkt« oziroma čisti prispevek posameznega produkcijskega dejavnika k produktu,
- z dohodki, določenimi na njegovi podlagi, zato niti približno ni mogoče razdeliti »natanko 100 odstotkov produkta«,
- mejni produkt »kapitalnih dobrin« niti približno ni isto kot mejni produkt »kapitala« in da torej lastniškemu kapitalu v povezavi s podjetništvom njegovih lastnikov kot nekakšnemu produkcijskemu dejavniku »sui generis« sploh ni mogoče določiti mejnega produkta, kar hkrati v celoti spodnese vsa (domnevno univerzalna) temeljna načela, trditve in merila te teorije.

[173] Inovativnost naj bi bila med drugim tudi ena temeljnih lastnosti podjetništva, nagrada za inovativnost pa sestavina podjetniškega dobička.

[174] Ta teoretično nadvse sporna predpostavka bo predmet podrobnejše kritične analize v okviru 6. in 7. poglavja VI. razdelka te razprave, v okviru tega razdelka pa se z njo ne bomo posebej ukvarjali. Omejili se bomo predvsem na »tehnično-matematične« vidike obravnavane razdelitvene teorije.

Zato velja že na tem mestu opozoriti, da ima obravnavana teorija žal hud problem zlasti s **pojasnjevanjem »tržne narave« dobička kot t. i. četrte kategorije dohodkov**, kar pomeni, da je klasični in »večni« problem razdelitve produkta, ki ga je sicer nadvse pronicljivo analiziral in izpostavil že Marx, v bistvu le dodobra teoretično zapletla in s tem tudi dokaj spretno zameglila, še zdaleč pa ne tudi dejansko razrešila. Očitno je, da ta teorija v resnici ne »pije vode«. Je pa ravno toliko »matematično sofisticirana«, da je ni mogoče ovreči preprosto v nekaj stavkih, temveč je v ta namen potrebna temeljita kritična analiza vseh njenih ključnih elementov. Zato temu posvečamo tudi pretežni del naše nadaljnje razprave v okviru tega in naslednjega, to je V. in VI. razdelka te razprave.

5.2. Načelni pomisleki glede (ne)sprejemljivosti neoklasične teorije razdelitve

Na prvi pogled zgoraj predstavljena osnovna ideja neoklasične teorije faktorske razdelitve produkta vsekakor izgleda znanstveno naravnost hermetično in neizpodbojno. Pa je vse to res tako enostavno razložljivo in tržno-matematično eksaktno utemeljeno? Daleč, zelo daleč od tega.

Zlasti za **dobiček** kot dohodek lastnikov v podjetje vloženega lastniškega kapitala (in eno od štirih temeljnih kategorij dohodkov – poleg mezd/plač delavcev, obresti lastnikov upniškega kapitala in rent zemljiških lastnikov), kot že rečeno, **v resnici ne velja praktično prav nič od povedanega**. Predvsem preprosto ni res, da je dobiček enak na trgu določeni ceni lastniškega kapitala (v povezavi s podjetništvom njegovih lastnikov) na podlagi njegove marginalne produktivnosti in da so torej po tej teoriji dohodki lastnikov vseh produkcijskih dejavnikov obravnavani enako(pravno), oziroma da jih (vse) tudi v resnici določa neposredno trg, odražajo pa tržno natančno »izmerjen« relativni prispevek posameznih proizvodnih faktorjev k produktu. Niti približno, čeprav na načelni ravni zagovorniki te teorije vse dohodke vseh produkcijskih dejavnikov opredeljujejo kot **»ceno teh dejavnikov«**.[175] Vendar pa res samo na načelni ravni. V resnici namreč to velja samo za mezde/plače, rente in obresti, ne pa tudi za dobiček. Za ugotavljanje in prisvajanje dobičkov naj bi po tej teoriji veljali neki povsem drugi principi in predpostavke, ki pa nimajo popolnoma nobene neposredne zveze s tržnim merjenjem dejanskih prispevkov k produktu. Vendar to svojo naravnost nepojmljivo znanstveno nedoslednost skrbno prikriva in je nikoli nikjer ne izpostavlja. Nič čudnega, saj je ne zna in tudi ne more ekonomsko in filozofsko logično utemeljiti.

Šele v zadnjem času je tudi med ekonomskimi teoretiki zaslediti **resnejše dvome v obstoječi model razdelitve**. Damijan (2014b: 9), denimo ugotavlja: »Za povratek v večjo stabilnost je torej treba najti novo ravnovesje v distribuciji ustvarjenega dohodka med kapitalom in delom. Toda glede optimalne distribucije dohodkov v družbi ne smete vprašati nas, ekonomistov. Seveda pljuvam v lastno skledo. A dejstvo je, da ekonomisti, pripadniki prevladujoče neoklasične in neokeynesijanske šole, ne vemo, kaj je prav. Nobena teorija in noben model nam ne povesta, kolikšno je »pravo« plačilo za vloženo delo in »pravo« plačilo za vloženi kapital. Ne vemo, koliko k ustvarjeni vrednosti dejansko prispeva delo in koliko kapital. Znamo le izmeriti, kolikšen del kolača si na koncu razdelita kapital in delo, ne znamo pa povedati, ali je ta razdelitev ustrezna in katera bi bila optimalna.«

Pri tem naj samo mimogrede še enkrat opozorimo, da **podjetniška iniciativa in investitorsko poslovno tveganje**, ki naj bi bilo lastno samo lastnikom investiranega kapitala in naj bi zato samodejno opravičevalo tudi njihovo neomejeno pravico do prisvajanja celotnega dobička, v tem smislu nista tako zelo zveličavna argumenta, kot se morda zdita na prvi pogled. O tem bomo, kot že omenjeno, podrobneje kritično razpravljali v okviru 6. in 7. poglavja VI. razdelka te razprave v nadaljevanju, v tem razdelku pa se omejujemo prvenstveno le na tehnično-matematične vidike neoklasične

[175] Samuelson in Nordhaus (2002: 262), denimo, na načelni ravni glede tega ne delata nobenih razlik med temeljnimi produkcijskimi dejavniki in dohodki njihovih lastnikov, ki naj bi bili vsi po vrsti predstavljali tržno ceno teh dejavnikov: »Končno se moramo spomniti, da cene dejavnikov, kot so plače, rente, obresti in dobički, niso vklesane v kamen.«

teorije faktorske razdelitve produkta. Zato naj zaenkrat samo na kratko omenimo le, da

- ni točno, da zaposleni že v obstoječem družbenoekonomskem sistemu ne nosijo nikakršnega poslovnega tveganja, temveč je to tveganje le drugačne vrste, ne pa nujno tudi manjše od lastniškega po svoji objektivni teži,
- v sodobnih korporacijah investitorji kapitala razen tveganja praktično nimajo več neposrednih (drugih) podjetniških funkcij, ki bi opravičevale prisvajanje celotnega dobička na tej podlagi, morebitno ustanoviteljsko idejo in iniciativo pa je mogoče ustrezno ovrednotiti in jo v obliki pripadajočega povračila v sistemu razdelitve produkta upoštevati tudi posebej,
- alternativna koncepcija kapitalističnega podjetja kot »/enako/pravne skupnosti finančnega in človeškega kapitala«, ki jo zagovarjamo v tej razpravi, predpostavlja »totalno sopodjetništvo«, v katerem plače/mezde niso več fiksne, ampak so odvisne od poslovnega rezultata (dobička ali/in izgube), kar pomeni, da argument za različno sistemsko obravnavanje dela in kapitala v celoti odpade.

Povsem enako »tehnično-matematično« nedoslednost je, kot bomo podrobneje pojasnili še v nadaljevanju, mogoče ugotoviti tudi glede veljavnosti druge od osnovnih trditev te teorije, tj. trditve o **popolni »vzajemnosti« oziroma »prepletanju« rezidualnih presežkov outputov vseh produkcijskih dejavnikov**. Takoj ko poskušamo v to »formulo« 100-odstotne tržne razdelitve celotnega produkta poleg mezd, obresti in rent vstaviti tudi dobiček, se namreč trditev izkaže za matematično nedokazljiv teoretični konstrukt. Formula se preprosto ne izide. Tudi če pristanemo na to, da naj bi bilo podjetništvo – samostojno ali skupaj z lastniškim kapitalom – poseben »četrti« produkcijski dejavnik, ostaja dejstvo, da ta dejavnik nima svoje tržne cene, in da je torej tudi teoretiziranje o nekakšnem njegovem »rezidualnem presežku outputa« popoln logični nesmisel. Kar nima tržne cene, tudi ne more imeti tržno ugotovljive vrednosti inputa in outputa, še manj pa nekakšnega »presežka outputa« v višini natančne protivrednosti dohodkov drugih produkcijskih dejavnikov. V plačah/mezdah, denimo, ki že same po sebi predstavljajo zgolj golo tržno protivrednost inputa dela delavcev, zagotovo ni nobenega presežka outputa nobenega drugega produkcijskega dejavnika, medtem ko se – obratno – presežek outputa dela predpostavlja v dohodkih vseh drugih produkcijskih dejavnikov. Obresti, rente in dobički so namreč (za razliko od mezd/plač) protivrednost outputov, ne inputov produkcijskih dejavnikov. S tem pa je celotna obravnavana razdelitvena teorija seveda **praktično brez kakršnekoli resnejše znanstvene dokazne vrednosti.** Če namreč na ta način zasnovana kompleksna teorija pade na testu univerzalne veljavnosti njenih proklamiranih načel in pravil (hipotez) za katerega koli od štirih temeljnih vrst dohodkov, seveda pade oziroma se kot celota sesuje na celi črti.

A o vsem tem, kot rečeno, podrobneje v nadaljevanju tega razdelka, zaenkrat pa si najprej poglejmo nekaj najosnovnejših načelnih pomislekov zoper obravnavano razdelitveno teorijo, ki vsekakor sprožajo zelo resen dvom v njeno konsistentnost in v uporabnost koncepta mejne produktivnosti, ki je sicer lahko povsem uporabno orodje za optimiranje produkcijskih procesov, (tudi) za namene vzpostavitve in teoretične utemeljitve ekonomsko pravične (in s tem optimalno ekonomsko učinkovite) faktorske razdelitve produkta.

5.2.1. Ekonomsko pravična tržna razdelitev produkta – »misija nemogoče«

Najbolj očiten paradoks se zagotovo skriva v **evidentnem neskladju** med tem t. i. tržnim (cenovnim) modelom razdelitve na eni in med elementarnimi (ter doslej znanstveno še neovrženimi) spoznanji klasične politične ekonomije o popolni vzajemni soodvisnosti sodelovanja produkcijskih dejavnikov v produkcijskem procesu, o nemenjalni naravi produkcijskih odnosov med njihovimi lastniki in o objektivni neugotovljivosti relativnih prispevkov posameznih produkcijskih dejavnikov – inputov k tržno priznanemu končnemu produktu (outputu) na drugi strani. Tudi Samuelson in Nordhaus (2002: 214), denimo, v zvezi z omenjeno objektivno »asociativno« naravo produkcijskih odnosov **nadvse prostodušno priznavata** (a žal potem, ko utemeljujeta neoklasični model razdelitve – tako kot tudi vsi drugi zagovorniki obravnavane teorije – na to v glavnem kar pozabita): »Proizvodnja je skupinsko delo. Motorna žaga je sama po sebi neuporabna, če

želimo požagati drevo. Prav tako ni nič vreden delavec s praznimi rokami. Skupaj pa lahko delavec in žaga prav lepo požagata drevo. Z drugimi besedami: produktivnost enega dejavnika, kot je delo, je odvisna od razpoložljive količine drugega dejavnika, s katerim dela. … To pomeni, da je nemogoče reči, koliko outputa je proizvedel en sam ločen proizvodni dejavnik. Različni inputi vzajemno delujejo. Sir William Petty je to ubesedil takole: "Delo je oče proizvoda in zemlja je njegova mati. Ne moremo reči, kateri je bolj pomemben za spočetje otroka: mati ali oče." Prav tako je nemogoče reči, koliko outputa je ustvaril en sam ločen input.«[176]

Po kakšni logiki naj bi torej **to lahko vedel trg?** Trg lahko objektivno ovrednoti le končni produkt kot skupni in nerazdelni output dela in lastniškega kapitala, ne pa tudi »internih« (relativnih) prispevkov obeh produkcijskih dejavnikov v njem, kar je objektivno povsem izven njegovih epistemičnih zmožnosti. Trg ekonomske dobrine samo zamenjuje med seboj, ničesar pa ne deli (med soustvarjalce posamezne dobrine). Torej opravlja samo menjavo, ne pa razdelitve produkta, kajti določanja »neotipljivih« relativnih delitvenih razmerij za ugotavljanje »internih« deležev preprosto ne obvlada, ampak obvlada le fiksne količine zamenljivih dobrin, ki jim lahko določi ceno na osnovi ponudbe in povpraševanja. Količine in kakovosti številnih ključnih **t. i. mehkih produkcijskih inputov**, kot so, na primer, podjetništvo lastnikov kapitala podjetij, menedžmenta in zaposlenih ter ustvarjalnost, delovna motivacija in pripadnost zaposlenih, pa seveda ne zna samostojno ovrednotiti na ta način. Torej tudi ne more biti postavljen v vlogo ekonomsko pravičnega razdeljevalca produkta, ki je ustvarjen z vzajemno soodvisnim produkcijskim sodelovanjem teh inputov. Ti produkcijski inputi so kot samostojne ekonomske dobrine tržno preprosto nemerljivi, zato tudi (že v obstoječem modelu razdelitve) dohodki njihovih lastnikov niso tržna cena ničesar, ampak so stvar bilateralnih ali širših družbenih konvencij. Na primer:

- dobiček ni tržna cena lastniškega kapitala in podjetništva njegovih lastnikov, ampak jim je kot njihov dohodek samodejno in a priori dodeljen z veljavno »družbeno pogodbo«, ne glede na to, ali so dejansko angažirani podjetniki ali pa zgolj »portfeljski investitorji«, ki – razen tveganja – niso nosilci nobenih podjetniških funkcij (začetna podjetniška ideja in ustanovitvena iniciativa za nastanek podjetja, vodenje poslov, aktivno lastniško upravljanje itd.);
- plače menedžerjev (tako osnovne kot variabilne) niso objektivno ugotovljena tržna cena njihovega podjetništva, ampak so v celoti stvar dogovora med njimi in pristojnim organom podjetja, pri čemer ni nikakršnih enotnih, zlasti ne objektivno tržnih kriterijev, tako da se primerjalno močno razlikujejo od podjetja do podjetja in od države do države;
- variabilni del mezd delavcev ni objektivno ugotovljena tržna cena njihove ustvarjalnosti, delovne motivacije in pripadnosti, ampak je stvar delovnopravne pogodbe s posameznimi delodajalci (kot močnejšo stranko, ki ima glede tega v rokah škarje in platno), pri čemer prav tako ni nikakršnih enotnih in objektivno tržnih kriterijev, tako da so te (kljub morebitnemu obstoju kolektivnih pogodb in z njimi določenih okvirov za stimulativno nagrajevanje dela) za enako delo pri različnih delodajalcih in v različnih državah popolnoma različne, ponekod pa jih sploh ni.

Vse to in še marsikaj drugega **tudi v praksi nadvse nazorno potrjuje** uvodoma navedeno ugotovitev klasičnih ekonomskih teoretikov o objektivni neugotovljivosti relativnih prispevkov posameznih produkcijskih dejavnikov – inputov k tržno priznanemu končnemu produktu (outputu) in o popolni iluzornosti teorije o trgu kot nekakšnem »ekonomsko najbolj pravičnem« (po)razdeljevalcu ustvarjenega produkta. Zgoraj navedeni primeri namreč niso le nekakšna iz-

[176] Morda zgolj mimogrede: Boljše teoretične potrditve za popolno ekonomsko neutemeljenost in zgrešenost veljavnega koncepta kapitalističnega delovnega razmerja kot navadnega tržno menjalnega odnosa in iz tega izhajajočega modela razdelitve, si verjetno ni mogoče zamisliti. Skratka, zakaj naj bi bil – če je proizvodnja dobrin in s tem ustvarjanje dodane vrednosti res skupen projekt »očeta in matere« – še naprej (zlasti v današnjih pogojih gospodarjenja) edini možen način ekonomsko optimalno učinkovite produkcije ta, da kapital »mati« najema »očeta« delo (danes: človeški kapital) po tržni ceni, sam(a) pa nosi vse (tj. bodisi uživa pozitivne bodisi trpi negativne) posledice skupno doseženih poslovnih rezultatov? Na to vprašanje (neo)klasična ekonomska znanost – ob vsem poveličevanju obstoječega »tržnega produkcijskega načina« – žal še ni odgovorila.

jema, ki bi potrjevala pravilo, ampak so sistemski odkloni, ki postavljajo na laž vse ključne trditve neoklasične teorije faktorske razdelitve produkta. Že samo ti primeri povsem zadostujejo za ugotovitev, da gre v resnici za izrazito devianten, kvazitržen model razdelitve, ki vsiljuje uporabo tržnih cen kot neposredno podlago za določanje dohodkov samo za nekatere, ne pa za vse produkcijske dejavnike. A tako seveda ne gre.

O ekonomsko pravični medsebojni razdelitvi skupno ustvarjenega produkta se lahko zato delavci in lastniki kapitala podjetij kot soproducenti le tako ali drugače **dogovorijo** med seboj ob upoštevanju konkretnih specifik konkretnega produkcijskega procesa, kot je bilo v grobem nakazano v poglavju IV/2.2.3 o problematiki bilanc s (tudi) človeškim kapitalom. In sicer bodisi na osnovi relativnega razmerja med (ustrezno finančno ovrednotenim) intelektualnim in fizičnim kapitalom v premoženju podjetja bodisi na osnovi drugih dogovorjenih meril, ki pa verjetno nikoli ne bodo mogla biti povsem eksaktna in objektivizirana. Morebitna popolna personalna »združitev dela in sredstev« oziroma lastništva dela in lastništva kapitala (prek širitve t. i. notranjega lastništva podjetij), ki bi samodejno odpravila problem razdelitve produkta, pa je – dokler bo pač obstajal »ekonomski problem« – seveda čista utopija. Poskus tržne razdelitve produkta, v kateri naj bi kar trg neposredno ugotavljal in določal samostojne ločene prispevke (outpute) obeh soproducentov – dela in kapitala[177] in s tem ekonomsko pravične dohodke njunih lastnikov, pa je enostavno »**misija nemogoče**«. In pri tem ne pomagajo prav nobeni teoretično-matematični triki, kakršnih se sicer obilno poslužuje obravnavana neoklasična teorija.

V mislih imam seveda predvsem famozni **koncept mejnega produkta**, katerega ta teorija – kljub popolnemu zavedanju, da to v resnici ni – v končni posledici ponuja kot nekakšen ekonometrično eksaktno ugotovljen »neto produkt« oziroma tržno pravično ugotovljen »prispevek« posameznega produkcijskega dejavnika k produktu. Se pravi, ponuja prav to, česar po načelni ugotovitvi iste znanstvene discipline, ni mogoče natančno določiti z nekim univerzalnim merilom. Mejni produkt zagotovo ni in tudi nikoli ne bo takšno merilo, kar bomo podrobneje analitično utemeljili v naslednjem poglavju.

Zdi se torej, kot da gre pri tem za dobesedno norčevanje iz ključnega lastnega načelnega »razdelitvenega« spoznanja ekonomske teorije. Trg »neto produkta« posameznega produkcijskega dejavnika v skupnem produktu s svojim mehanizmom ponudbe in povpraševanja preprosto ne zmore ugotoviti oziroma določiti, ne neposredno ne posredno. Že iz tega razloga je popolnoma jasno, da je neoklasična teorija faktorske razdelitve produkta s svojimi sofistificiranimi matematičnimi formulami v bistvu le nekakšna »**ekonomska alkimija**«, ki se trudi iznajti (bolje rečeno: pričarati) nek »**zlati eliksir« razdelitve**, katerega objektivno pač ni mogoče iznajti ali odkriti. Zato je že v osnovi zgrešila kakršnokoli morebitno obetavno smer raziskovanja konkretne problematike in zagotovo ne bo nikoli privedla do nekih smiselnih principov dejansko ekonomsko pravične razdelitve produkta med njegove soproducente. Resni ekonomski znanosti in njenim prizadevanjem pa je verjetno naredila toliko škode, kot nobena druga znanstvena zabloda. Z marginalisti in neoklasično ekonomiko se je namreč razvoj ekonomske znanosti na področju teorije razdelitve praktično zaustavil, ker samo še matematično (ekonometrično) utemeljujejo nekatere zastarele dogme kot »večne resnice« in pri tem vse bolj zamegljujejo pravo bistvo dejanskih »večnih« problemov razdelitve med soustvarjalce produkta v tržnem gospodarstvu. Tržno gospodarstvo namreč še ne pomeni, da je trg lahko edini zveličavni regulator medsebojnih družbenoekonomskih odnosov v vseh fazah gospodarskega procesa, torej tudi v fazi produkcije in razdelitve, ki »izvirno« že v osnovi nimata menjalne narave. Dejstvo, da veljavni pravni red pač enega izmed omenjenih temeljnih produkcijskih dejavnikov (tj. lastniški kapital) in njegove lastnike (prek uzakonjene koncepcije podjetja

[177] Zakaj na tem mestu namenoma govorimo le o dveh produkcijskih dejavnikih – soproducentih (tj. o delu in kapitalu) bo podrobneje pojasnjeno v poglavjih VI/8.10 o »vzajemni soodvisnosti produkcijskih inputov« in VI/8.11. o notranjih in zunanjih produkcijskih dejavnikih.

kot »pravno personificiranega kapitala«) »umetno« postavlja v vlogo »podjetnika«, drugega (tj. delo oziroma človeški kapital) ter njegove lastnike pa v vlogo tržnega blaga oziroma prodajalcev tega blaga, torej ne pomeni, da je produkcija tudi dejansko menjava, kateri naj bi zato sledila tudi razdelitev produkta po principih menjave. Gre le za »pravni« konstrukt veljavnega družbenoekonomskega sistema, ki pa z dejansko naravo produkcije in produkcijskih odnosov nima nobene zveze in bi ga bilo nujno spremeniti. Produkcija ni in nikoli ne bo preprosta menjava dobrin za dobrine (ta sama po sebi ne ustvarja ničesar), ampak je proces ustvarjanja nove vrednosti (**v razmerjih popolne vzajemne soodvisnosti najmanj dveh produkcijskih dejavnikov – dela in kapitala**), ki bo lahko šele postala predmet menjave. Torej tudi razdelitev ne more biti preprosto kar menjava.

V bistvu bi že te ugotovitve pravzaprav lahko povsem zadostovale za poziv, naj se družboslovne znanosti končno prenehajo obremenjevati s to preživeto »razdelitveno« teorijo in se ponovno posvetijo resnemu raziskovanju novega, ekonomsko pravičnejšega in učinkovitejšega modela razdelitve produkta v pogojih sodobnega tržnega gospodarstva. Ta je namreč že zdavnaj postal ne zgolj socialni, temveč predvsem **ekonomski imperativ** nadaljnjega družbenega razvoja. A ker praksa kaže, da gre za neverjetno »trdoživo« teorijo, ki še danes obvladuje pretežni del ekonomske znanosti, ji je, kot že rečeno, v okviru te razprave vendarle treba nameniti tudi malce več analitične pozornosti. Poskusimo torej v nadaljevanju nekoliko podrobneje analizirati njene zgoraj omenjene »matematične trike«.

5.2.2. Popolna neuporabnost koncepta mejne produktivnosti teorije razdelitve

Osnovni med njimi je zagotovo prav omenjeni famozni **mejni produkt**, ki naj bi – čeprav je bil, kot že rečeno, prvotno »izumljen« v okviru t. i. proizvodne funkcije za potrebe tehnične in stroškovne optimizacije proizvodnje – hkrati ustrezno tržno-matematično razrešil vse enigme ekonomsko pravičnega ugotavljanja relativnih prispevkov posameznih produkcijskih dejavnikov k produktu in s tem višine dohodkov njihovih lastnikov v tržnem gospodarstvu. A je v resnici za te namene popolnoma neuporaben. Pri tem seveda izhajamo iz predpostavke, da naj cilj ekonomske znanosti na tem področju ne bi bil zgolj **pojasnjevanje in opravičevanje** zatečenega »tržno-cenovnega modela faktorske razdelitve dohodkov«, temveč dejanska vzpostavitev in teoretična utemeljitev razdelitvenega modela, ki bo res temeljil na načelu »vsakomur toliko, kolikor je s svojo lastnino ustvaril«. Obstoječi model je namreč zelo daleč od tega načela, prej njegovo nasprotje.

V zvezi s tem naj že v izhodišču opozorim, da mejni produkt ni
- ne dejanski pokazatelj nekakšnega »neto produkta« oziroma čistega prispevka posameznega produkcijskega dejavnika k produktu,
- ne (v konkretnem modelu) tudi dejansko upoštevana neposredna podlaga za faktorsko razdelitev produkta v odvisnosti od tega prispevka.

Oboje je zgolj **matematični privid**.

5.2.2.1. Mejni produkt ni »neto produkt« produkcijskega faktorja

Sklepanje, da lahko, kot pravita Kračun in Festić (2006: 97), če teoretično izločimo en produkcijski dejavnik kot variabilni dejavnik in »ceteris paribus« opazujemo posledično naraščanje celotnega produkta ob morebitnem povečanju količine tega faktorja, spremembo količine produkta pripišemo točno tej spremembi proizvodnega faktorja, oziroma da »predstavlja mejna produktivnost proizvodnega faktorja tudi njegov neto prispevek k produktu«, je kajpak **logični nesmisel** in zato žal tudi ena temeljnih teoretičnih **zablod** te teorije, iz katere potem izhajajo tudi vse ostale, na katere bomo opozorili v nadaljevanju te razprave. Kot da bi v primeru, če druge(ga) teoretično-matematično odmislimo, ta faktor res lahko sam proizvedel nek produkt. V resnici ga namreč – »okrepljen« sicer z eno dodatno enoto – še vedno proizvaja v popolni vzajemni soodvisnosti z drugim(i) faktorj(i)em, ki resda ostaja(jo) v nespremenjeni količini, a produkcijsko učinkujejo še naprej. Tudi »dodatni« produkt oziroma prirastek k celotnemu produktu ob povečanju količine enega faktorja je torej v vsakem primeru plod skupnega učinkovanja vseh (le da pač v nekoliko drugačni medse-

bojni kvantitativni kombinaciji), ne zgolj plod ločeno opazovanega variabilnega faktorja. Noben faktor posamično sam ne proizvede ničesar in njegovega realnega prispevka k produktu zato ni mogoče ugotoviti z nobeno tržno matematiko.

To pa pomeni, da prav noben matematično ugotovljen mejni proizvod posameznega faktorja – vključno s t. i. ravnovesnim mejnim vrednostnim produktom, ki je pač samo eden od mejnih produktov[178] – nikoli ni »produkt samo tega faktorja«, zato tudi **tržna cena faktorja**, določena na podlagi ravnovesnega mejnega produkta, ne more odražati njegovega dejanskega prispevka h konkretnemu produktu. Tržno-cenovni model razdelitve na podlagi mejnega produkta torej v resnici **ne meri** teh prispevkov ne tako ne drugače. Ravnovesni mejni produkt konkretnega faktorja v bistvu odraža le njegovo mejno koristnost za podjetnika (ob sedanjem razumevanju pojma »podjetje« in »podjetnik«), kar pa seveda ni isto kot dejanski prispevek tega faktorja k produktu, kajti – kot bomo podrobneje pojasnili v nadaljevanju tega razdelka – produkta ne ustvarjajo samo na trgu najeti produkcijski dejavniki (delo, zemlja in upniški kapital), ampak tudi lastniški kapital in podjetništvo njegovih lastnikov, ki pa sploh nimata svojega mejnega produkta in tržne cene. Kako bi bilo teoretično potemtakem sploh mogoče na podlagi mejnega produkta razdeliti »natanko 100 odstotkov produkta« med vse sodelujoče produkcijske faktorje, če pa prispevek enega od njih (in to zelo pomembnega), tj. lastniškega kapitala v povezavi s podjetništvom njegovih lastnikov, pri tej razdelitvi sploh ni upoštevan? Ni takšne čudežne matematike.

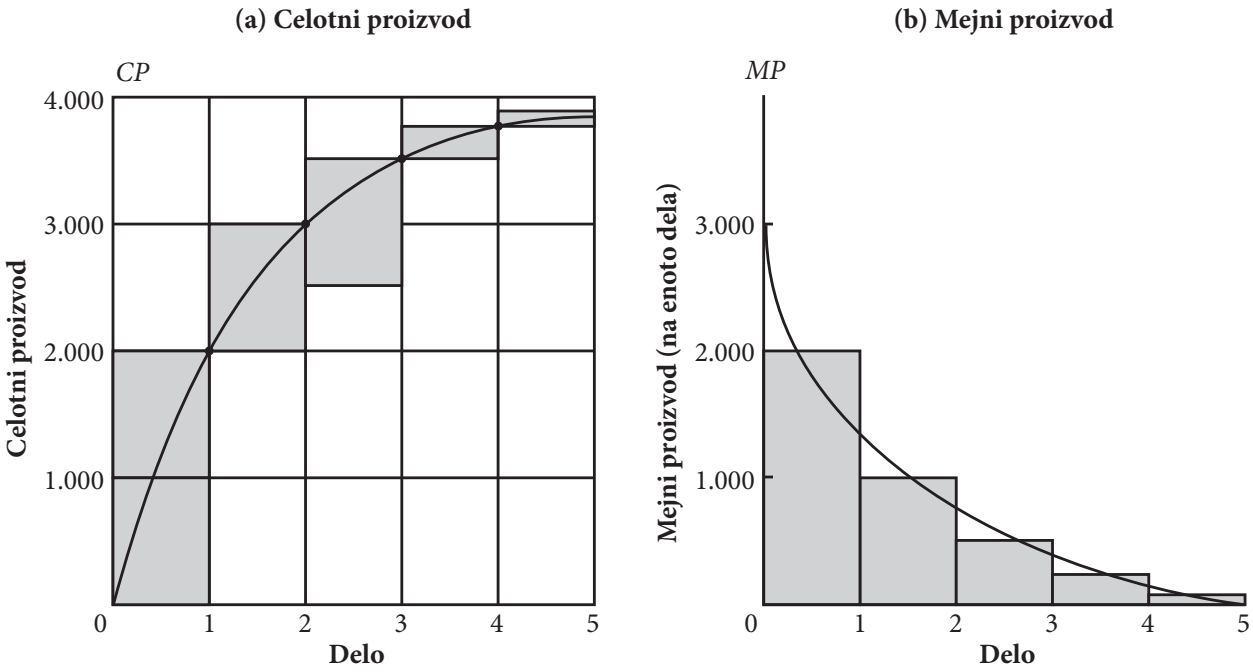
Daleč od tega torej, da bi bil mejni produkt **neposredno** (še toliko manj pa **posredno** prek tržne cene, izvedene iz agregatnega povpraševanja na njegovi podlagi, ki pa resnično nima več nobene zveze s produktivnostjo konkretnih proizvodnih faktorjev pri proizvodnji konkretnih produktov v konkretnih podjetjih, ampak je le nekakšna »posplošena« vrednost ogromnega števila med seboj zelo različnih outputov istovrstnih faktorjev v različnih podjetjih in kot taka ne odraža oziroma ni merilo nikogaršnjega konkretnega prispevka) lahko kar **sinonim za realni ekonomski »neto produkt«** kateregakoli posameznega produkcijskega faktorja v proizvodnji določenega podjetniškega produkta[179], ki naj bi bil predmet konkretne razdelitve, in da je zato tržno-cenovni model razdelitve produkta res »ekonomsko logičen in pravičen«. A točno ta nesmisel v bistvu izhaja iz koncepta mejnega produkta, če ga želimo »umetno« uporabiti tudi kot podlago za takšno ali drugačno razdelitev produkta, ne samo za stroškovno optimiranje obsega zaposlitve različnih najetih proizvodnih dejavnikov v produkcijskem procesu, čemur je (bil) sicer v osnovi namenjen v teoriji produkcije.

Za začetek si najprej natančneje še enkrat poglejmo **tabelo 2** v poglavju 5.1.2. in seštejmo prikazane mejne produkte, za boljšo predstavo dobljenega rezultata pa si oglejmo še grafični prikaz mejnega produkta na **sliki 9**. Ugotovili bomo, da je vsota mejnih produktov posameznega faktorja natanko enaka celotnemu produktu, kar bi – ob zgoraj navedeni predpostavki te teorije o mejnem produktu kot »prispevku posameznega produkcijskega dejavnika k produktu« na splošno – seveda pomenilo, da **vsak faktor v bistvu sam proizvede celoten produkt**, in da bi torej za morebitno razdelitev neposredno na podlagi koncepta mejne produktivnosti produkcijskih faktorjev pravzaprav potrebovali tolikokrat večji celotni pro-

[178] Teoretično je, kot smo videli, različnih vrednostnih mejnih produktov na splošno toliko, kolikor enot konkretnega produkcijskega faktorja je angažiranih v produkcijskem procesu. Ko bo v nadaljevanju govora o mejnem produktu, enakem ceni in faktorskemu dohodku posameznega produkcijskega dejavnika, bo – če ne bo izrecno poudarjeno, da govorimo o mejnem produktu na splošno – mišljen ravnovesni mejni produkt.

[179] Ta teza je lahko za zdaj na videz ekonomsko smiselna samo zato, ker pač veljavna koncepcija podjetja/podjetnika kot »pravno personificiranega kapitala«, katero smo v dosedanjem delu raprave že tudi podrobneje kritično analizirali, izhaja iz logike, da ima vse zasluge za ustvarjanje nove vrednosti podjetnik (= lastniki lastniškega kapitala podjetja), ki v ta namen kombinira na trgu najete najete produkcijske dejavnike in si zato upravičeno prisvaja njihove t. i. rezidualne presežke outputa. Če bi bilo v ekonomski in pravni koncept podjetja kot enakopraven »sopodjetnik« vključeno tudi delo (človeški kapital) kot sicer nepogrešljiv produkcijski dejavnik, kar bi bilo na splošno, zlasti pa v današnjih pogojih gospodarjenja ekonomsko precej bolj logično, pa se ta teza seveda sesuje. A o tem več še v nadaljevanju tega razdelka.

***Slika 9**: Mejni proizvod izpeljemo iz celotnega proizvoda*



***Graf (a)** kaže krivuljo celotnega proizvoda, ko dodajamo dodatne enote dela in ohranjamo vse ostale elemente nespremenjene. Vendar raste celotni proizvod čedalje počasneje, z vse manjšimi prirastki za dodatne enote dela (primerjajte prirastke prve in pete enote dela). Ko povežemo točke, dobimo gladko zvezno krivuljo celotnega proizvoda.*
***Graf (b)** kaže padajoče stopnice mejnega proizvoda. Prepričajte se, da razumete, zakaj je vsak osenčeni pravokotnik v **(b)** enak ekvivalentnemu pravokotniku v **(a)**. Področje v **(b)** pod krivuljo mejnega proizvoda (ali vsota osenčenih pravokotnikov) je enako celotnemu proizvodu v **(a)**.*

***Vir:** Samuelson in Nordhaus (2002: 105)*

dukt, kolikor faktorjev je udeleženih v produkciji. Z drugimi besedami: če bi se razdelitev celotnega produkta tudi dejansko izvajala v skladu z izračunanim mejnim produktom dela, bi ta teorija pač v celoti potrdila Marxovo delovno teorijo vrednosti – celoten produkt bi pripadel samo lastnikom dela; če bi se izvajala v skladu z izračunanim mejnim produktom kapitala, pa bi pač celoten produkt pripadel samo lastnikom kapitala.

Tega popolnega logičnega nesmisla se sicer očitno v celoti zaveda tudi ta teorija sama. Samuelson Nordhaus (2002: 224) v svojem učbeniku ekonomije namreč v zvezi s tem v poglavju z zelo povednim naslovom *Kako trgi določajo dohodke* postavita tole **vprašanje za razmislek**: »Delavski voditelji so včasih menili: "Brez dela ni proizvoda, zato si delo zasluži celoten output." Tisti, ki so zagovarjali kapital, pa so odgovarjali: "Če odvzamete vse kapitalne dobrine, bo delo iz zemlje izpraskalo navadno bedo. Praktično celoten proizvod spada h kapitalu." Analizirajte napake teh argumentov. Pokažite, da bi razdelili 200 ali 300 odstotkov celotnega outputa, če bi sprejeli oba od teh argumentov. Toda razdeliti ga je mogoče le 100 odstotkov. Kako Clarkova teorija razreši ta prepir?«

5.2.2.2. Nosilne teze Clarkove teorije

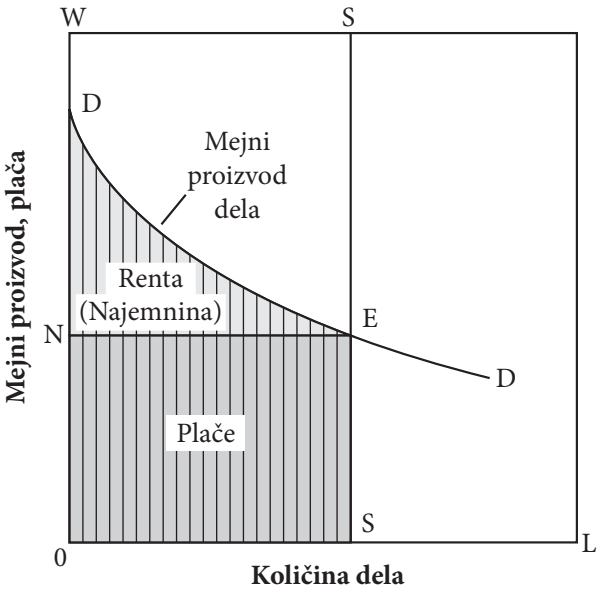
Clark je na primeru obdelovanja zemlje z dvema delavcema in s teoretično predpostavko popolne konkurence ter elastičnosti ponudbe in povpraševanja, ki je v praksi seveda, vsaj na kratek rok, na splošno ni, **sklepal takole** (po Samuelson in Nordhaus, 2002: 221): »Prvi delavec ima velik mejni proizvod, saj ima na voljo dosti zemlje, s katero lahko dela. Drugi delavec ima malo manjši mejni proizvod. Toda oba delavca sta enaka, zato morata dobiti natanko enako plačo. Vprašanje je, katero plačo? MP prvega delavca ali drugega delavca ali pa povprečje obeh? V popolni konkurenci je odgovor jasen: lastniki zemlje ne bodo najeli delavca, če tržna plača presega delavčev mejni proizvod. Torej bo krivulja povpraševanja po delu zagotovila, da vsi delavci prejmejo plačo, ki je enaka mejnemu proizvodu zadnjega delavca. Toda zdaj imamo presežek celotnega outputa nad izdatki za plače, saj so poprejšnji delavci imeli višje MP kot zadnji delavec. Kaj se zgodi s tem presežkom, ki so ga proizvedli poprejšnji delavci? Presežek ostane lastnikom kot njihov rezidualni zaslužek, ki ga bomo kasneje imenovali renta.« To njegovo razmišljanje je grafično prikazano na sliki 10.

In, kot naprej razlagata omenjena avtorja, vlogi dela in zemlje je možno tudi zamenjati. Tudi v tem primeru se pokaže popolna simetrija obeh dejavnikov, kar navaja na to, da »**razdelitveni delež vsakega proizvodnega dejavnika hkrati določajo vzajemno soodvisni mejni proizvodi**«. Do enakih rezultatov lahko pridemo, če delo in zemljo zamenjamo z delom in kapitalom kot proizvodnima dejavnikoma. Tako sta inputa lahko, denimo, tudi delo in nekakšna za različne namene uporabna kapitalna dobrina. To isto pa lahko naredimo tudi za tri, štiri ali katerokoli drugo število proizvodnih dejavnikov. »Na konkurenčnih trgih je povpraševanje po inputih določeno z mejnimi proizvodi dejavnikov proizvodnje. V poenostavljenem primeru, kjer dejavnike plačamo v enotah enega samega outputa, dobimo

- plača = mejni proizvod dela
- renta = mejni proizvod zemlje

in tako dalje za katerikoli dejavnik. To razporedi med vse proizvodne dejavnike natanko 100-odstotkov outputa.« (ibidem, str. 222) Vse povedano naj bi, kot pravita citirana avtorja, pomenilo, da je agregatna teorija porazdelitve dohodka skladna s konkurenčnim oblikovanjem cen kateregakoli števila dobrin, ki jih proizvede katerokoli število proizvodnih dejavnikov. »Teorija razdelitve dohodka na osnovi mejne produktivnosti analizira načine, kako razdelimo celotni narodni dohodek med različne proizvodne dejavnike. … Ta preprosta, vendar "močna" teorija kaže, kako je porazdelitev dohodka v konkurenčnem tržnem gospodarstvu povezana s produktivnostjo.« (ibidem, str. 223) In s temi zaključki so pravzaprav v najbolj strnjeni obliki zaokrožene tudi **nosilne teze** obravnavane neoklasične teorije razdelitve.

Slika 10: *Načelo mejnega proizvoda določa razdelitev dohodka dejavnikom*



Vsak navpični trak ponazarja mejni proizvod dane enote dela. Celotni narodni output (ODES) poiščemo s seštevanjem vseh navpičnih trakov MP do krivulje ponudbe S.
Porazdelitev dohodka določa načelo mejnega proizvoda. Celotne plače so spodnji štirikotnik (ki je enak plači N krat količina dela OS). Renta za zemljo je enaka ostanku v zgornjem trikotniku NDE).

Vir: *Samuelson in Nordhaus (2002: 222)*

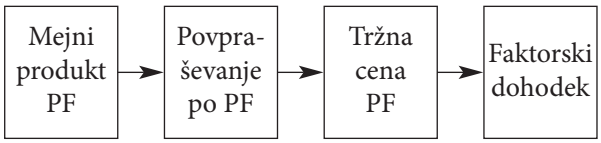
Zato naj zaradi lažjega razumevanja naše nadaljnje kritične analize te teorije – zgolj kot medklic – že na tem mestu posebej opozorim na **štiri ključne trditve**, ki so nadvse sporne in nazorno kažejo na njeno izrazito znanstveno nekonsistentnost ter bodo zato tudi osrednji predmet našega podrobnejšega zanimanja, in sicer:

1. Prvič – »dohodek kateregakoli produkcijskega dejavnika (brez izjeme) je enak njegovemu mejnemu produktu«, kar bi potemtakem moralo v celoti **veljati tudi za lastniški kapital v povezavi s podjetništvom njegovih lastnikov in dobičke**. Vendar pa za dobičke, ki niso enaki nobenemu mejnemu produktu in tudi niso tržna cena ničesar, ta trditev zagotovo ne velja.
2. Drugič – s faktorskimi dohodki, ki so dejansko določeni neposredno na podlagi mejnega produkta, med katere sicer sodijo samo mezde, rente in obresti (ne pa tudi dobički), naj bi bilo »razporejeno natanko 100-odstotkov outputa oziroma celotnega produkta«. Če torej v razdelitev produkta želimo teoretično vključiti tudi dobiček, se ta razdelitvena formula, kot rečeno, preprosto ne izide (več), ker po tej logiki **za dobiček produkta pač enostavno »zmanjka«**. Ta nesmisel pa je izključno posledica poenostavljene uporabe obstoječe teorije produkcije oziroma produkcijske funkcije in mejnega proizvoda tudi za modeliranje teorije razdelitve. Produkcijska funkcija namreč v proizvodnjo celotnega, tj. 100 odstotkov produkta matematično »kombinira« samo t. i. najete produkcijske dejavnike, med katerimi pa ni podjetništva, čeprav ga ta teorija načeloma šteje za ključni in celo edini »ustvarjalni« produkcijski faktor (input). Vsi drugi naj bi bili samo »orodje« v rokah podjetnika(štva), oziroma njegov pripomoček za ustvarjanje produkta. Zato z njenimi formulami pač ni moč izračunati, koliko enot »podjetništva po tržni ceni na podlagi njegovega mejnega produkta« je potrebno vložiti kot produkcijski input za proizvodnjo določene količine produkta, oziroma koliko dodatnega produkta ustvari ena dodatna enota podjetništva in kolikšen je torej njegov mejni produkt, ki naj bi odrejal njegovo tržno ceno in s tem višino podjetniškega dobička. Z drugimi besedami, v tem primeru imamo opravka s **tremi temeljnimi produkcijskimi dejavniki**, s katerimi izključno operira produkcijska funkcija pri določanju mejnih produktov (delo, zemlja in kapitalne dobrine), ustvarjeni produkt pa je treba razdeliti na **štiri vrste dohodkov** različnih lastnikov (poleg mezd, rent in obresti za upniški kapital še dobiček za nosilce lastniškega kapitala in – ne pozabimo – podjetništva). Je torej mejni produkt res univerzalni kriterij razdelitve? Nikakor, ni variante. Možnosti sta torej po logiki stvari **samo dve**: ali je za razdelitev po tej teoriji, kot rečeno, potrebno več kot 100 odstotkov produkta, da bi bilo z njim mogoče poleg »najetih« produkcijskih dejavnikov poplačati (v obliki podjetniškega dobička) tudi lastnike vloženega kapitala za vloženo podjetništvo, ali pa razdelitev produkta pač ni 100-odstotno »tržna«, kot trdi teorija, ampak gre za samo »delno« tržno razdelitev (na mezde, rente in obresti) z nekim »netržnim« (pre)ostankom v obliki dobička. V obeh primerih je ta teorija – lastnim načelom popolnoma nekonsistenten – konstrukt, ki ne vzdrži resne kritične presoje. Obenem pa iz navedene ugotovitve nesporno izhaja, da (tudi) **t. i. ravnovesni mejni vrednostni produkt,** kot je bilo že omenjeno**,** res ni in niti teoretično ne more biti merilo dejanskega prispevka posameznega produkcijskega faktorja k produktu oziroma njegov »neto produkt«.
3. Tretjič – ta **»agregatna teorija porazdelitve«** naj bi analizirala načine, kako razdelimo »**celotni narodni dohodek«** med različne proizvodne dejavnike. A produkt se lahko deli le tam, kjer se ustvarja, to je na ravni podjetij, in med tiste, ki so ga konkretno soustvarjali. Narodni dohodek pa je makroekonomska kategorija in ni predmet delitve, temveč je le seštevek vseh (že »razdeljenih«) dohodkov. O kakšni »razdelitvi« produkta torej pravzaprav razpreda ta teorija? Produktivnost posameznih produkcijskih dejavnikov se od podjetja do podjetja med seboj močno razlikuje, zato agregatno povpraševanje in na tej osnovi določena tržna cena teh dejavnikov, zlasti dela delavcev kot (poleg podjetništva) edinega »ustvarjalnega« med njimi, niti približno **ne odraža njihovih dejanskih prispevkov h konkretnim produktom konkretnih podjetij**. Kaj oziroma kateri produkt se torej na ta način potem pravzaprav sploh (raz)deli? Koliko posamezni produkcijski dejavniki na splošno prispevajo k nacionalnemu produktu

oziroma narodnemu dohodku (agregatna porazdelitev dohodkov) nas namreč pri razdelitvi – če seveda govorimo o razdelitvi produkta v pravem pomenu te besede – ne zanima. Vsakega lastnika konkretnega produkcijskega dejavnika zanima (samo) razdelitev konkretnega produkta, ki ga je s svojo lastnino neposredno soustvarjal in pri katerem želi biti ekonomsko pravično udeležen. In samo to je oziroma bi moralo biti tudi bistvo razdelitve. Če je nagrajen na osnovi nekakšne agregatne produktivnosti, ki nima nobene neposredne zveze z njegovo konkretno produktivnostjo, to seveda ni razdelitev produkta, ampak čisto navadna kupoprodaja produkcijskih faktorjev brez kakršnikoli elementov »udeležbe« v produktu.

4. Četrtič – na konkurenčnih trgih je »**povpraševanje po inputih določeno z mejnimi proizvodi dejavnikov proizvodnje**« (s tem pa posledično tudi njihove tržne cene in faktorski dohodki) (Slika 11) A če mejni proizvodi, kot smo ugotovili zgoraj, niso ekvivalent dejanskim prispevkom teh dejavnikov – inputov, je pojasnjevanje, kako se na tej podlagi oblikujejo njihove tržne cene, v razdelitvenem smislu povsem **brezpredmetno**. S tem pač preprosto ni mogoče dokazati domnevne neposredne povezave tržnih dohodkov z dejansko produktivnostjo dejavnikov (zlasti dela), kar je sicer temeljna ideja te teorije. Če bi bil, denimo, mejni produkt dela, ki se od podjetja do podjetja razlikuje, res enak prispevku dela k produktu podjetja, ni jasno, zakaj ga ne bi bilo mogoče pri razdelitvi uporabiti neposredno. Če to ni, pa ni jasno, kaj bi o tem prispevku (sploh) lahko povedala tržna cena.

Slika 11: *Mejni produkt kot izhodišče za določanje cen in faktorskih dohodkov*



A zaenkrat vse to mimogrede še enkrat omenjam samo zato, da sproti usmerjam pozornost bralca na tiste ključne sporne teze obravnavane neoklasične teorije razdelitve, ki bodo tudi v nadaljevanju osrednji predmet naše polemične razprave. Predmet našega dokazovanja je torej dejstvo, da ravno na teh točkah obravnavana teorija pade kot celota. Za zdaj pa se vrnimo k Clarkovim utemeljitvam in pojasnilom.

5.2.2.3. Clarkov teoretični preskok

»John Bates Clark, prvi predsednik ameriške zveze ekonomistov, je kot prvi marginalistično teorijo koristnosti uporabil tudi za razlago distribucije dohodkov. Tako kot mejna korist zadnje enote dobrine, ki jo kupimo, določa njeno ceno, naj bi bilo pravo plačilo za delo in kapital enako mejnemu prispevku., ki ga zadnja enota dela in kapitala prispeva k ustvarjeni vrednosti. Tej razlagi so sledili tudi drugi sodobniki in Paul Samuelson, avtor neoklasične sinteze, je leta 1948 v prvi izdaji legendarnega učbenika *Ekonomika* to Clarkovo opredelitev zacementiral v ekonomsko teorijo, kjer prevladuje vse do danes.« (Damijan, 2014b: 9)

Clark je dejstvo, da mejni produkt določenega produkcijskega faktorja v resnici ni »neto produkt« (izključno) tega faktorja, zavestno ali ne spregledal in je ta institut iz teorije produkcije preprosto kar **»preselil« še v teorijo razdelitve**, kar je seveda huda teoretična poenostavitev problema. Pri tem je, v celoti izhajajoč iz zatečenega stanja kapitalistične razdelitve, zgolj pretvoril:

1. mejni produkt v **absolutno determinanto povpraševanja** (po analogiji z mejno koristnostjo za potrošnika/podjetnika) in s tem tudi izključnega določevalca tržne cene konkretnega dejavnika,
2. to ceno v **absolutno determinanto vseh možnih faktorskih dohodkov** (po načelu mejni produkt PF = tržna cena PF = dohodek lastnikov PF) in posledično
3. načelo »vsakomur skladno z njegovim relativnim prispevkom k produktu« v navaden **»tržno-cenovni model določanja faktorskih dohodkov«**, se pravi v »plačevanje« uporabe produkcijskih faktorjev, ki sicer vsebinsko nima nobene zveze z »delitvijo« njihovega skupaj in v (nemenjalnih) razmerjih medsebojne soodvisnosti ustvarjenega produkta,
4. teorijo razdelitve pa izključno v **»pojasnjevanje, kako trgi porazdelijo/razporedijo narodni doho-**

dek«[180], kar z drugimi besedami pomeni zgolj v teoretično opravičevanje že obstoječega modela razdelitve (brez kakršnegakoli dvoma v njegovo absolutno ekonomsko superiornost oziroma poskusa kritičnega razmisleka o morebitni spornosti veljavne koncepcije podjetja in mezdnega delovnega razmerja, ki sta sicer temeljni vzrok njegove očitne deviantnosti). (Opomba: V zvezi s tem se je namreč treba zavedati dejstva, da je ta teorija nastala že na prelomu 19. in 20. stoletja, to je v času klasičnega kapitalizma. Se pravi v času – če parafraziram Galbraitha – tako imenovane »ekonomske romantike«, ko še ni bilo delniške lastnine in so bili lastniki kapitala večinoma res hkrati tudi podjetniki v polnem pomenu te besede, ko je bilo industrijsko delo dejansko bolj ali manj upravičeno obravnavano kot sinonim za manualno »delovno silo« in ko se še niso resneje odpirala ključna sistemska vprašanja, kot na primer:

- ali je ekonomsko logično in sprejemljivo, da je podjetje koncipirano zgolj kot »pravno personificirani kapital«; delovno razmerje pa kot navadno kupoprodajno razmerje;
- ali je – ob dejstvu, da nesporno poslovno tvegajo tudi delavci – tveganje s kapitalom, ki je sicer samo ena (in to ob omenjenem dejstvu niti ne najbolj pomembna) od sestavin pojma »podjetništvo«, res lahko utemeljena podlaga za absolutno lastništvo nad podjetji in izključno pravico do njihovega upravljanja ter prisvajanja celotnega dobička in podobna,

ki pa danes, v novih, popolnoma drugačnih družbenoekonomskih razmerah 21. stoletja, iz razumljivih razlogov vse bolj silijo v ospredje in se jim družboslovne znanosti ne bodo več mogle dolgo izogibati.)

Ta »teoretični preskok« je Clark izpeljal tako, da je preprosto zapustil analizo produkcije in opustil morebitne poskuse ugotavljanja dejanskih relativnih prispevkov posameznih produkcijskih dejavnikov k produktu na ravni podjetja, kjer naj bi se sicer po logiki stvari opravljala tudi razdelitev v tej produkciji ustvarjene »čiste« nove vrednosti« skladno z zgoraj omenjenim načelom delitve produkta po »dejanskih« prispevkih. Namesto tega je raven proučevanja in pojasnjevanja razdelitve premaknil s podjetniške na **agregatno raven**, torej na narodno gospodarstvo in narodni dohodek. Brez tega namreč niti teoretično ne bi bilo mogoče vzpostaviti domnevne vloge trga na tem področju, na katerem mu sicer nesporno ni mesta, kajti trg lahko opravlja le menjavo, ne pa razdelitve produkta, predmet razdelitve pa, kot rečeno, ni narodni dohodek, ampak dohodek podjetij.

Na agregatni ravni je zato mogoče načeloma opazovati in analizirati le rezultate oziroma posledice že opravljene razdelitve, ne pa povratno (iz analize teh posledic) oblikovati argumentov in pravil za takšno razdelitev. A prav to metodo v resnici uporablja obravnavana neoklasična teorija. Ta pristop pa seveda vodi v **tavtologijo,** se pravi v dokazovanje nekih dejstev z njimi samimi. Povedano drugače: zgolj z analizo in pojasnjevanjem podlag in principov, po katerih danes trg regulira faktorsko »porazdelitev narodnega dohodka«, kajpak ni mogoče dokazati, da je obstoječi model določanja dohodkov pač v tržnem gospodarstvu tudi edini mogoč, sprejemljiv in ekonomsko optimalen. Pojasnjevanje nekega ekonomskega modela še ne pomeni tudi njegovo »dokazovanje«.

Že zdrav razum nam pove, da če mejni produkt v resnici ni »neto produkt« posameznih produkcijskih faktorjev oziroma njihov čisti prispevek k produktu, potem ne more utemeljeno določati njihovih dohodkov **niti neposredno niti posredno**, ampak je za namene razdelitve v pravem pomeni besede teoretično in praktično – vsaj, kar zadeva delo in lastniški kapital kot t. i. notranja produkcijska dejavnika – popolnoma neuporabna kategorija**.** Z njim pač ni mogoče ne tako ne drugače vzpostaviti zveze med tržno ceno teh faktorjev in njihovim dejanskim prispevkom k produktu oziroma njihovo »pravo« produktivnostjo, kot bi to želela prikazati obravnavana razdelitvena teorija. Pa naj ga teoretično premetavamo iz teorije produkcije v teorijo razdelitve in nazaj kolikor hočemo. Če mejni produkt ne odraža omenjenega prispevka, ga seveda lahko še

[180] Pri tem posebej opozarjamo, da se v tej teoriji na splošno zelo nedosledno uporabljajo trije zelo različni pojmi kot sinonimi, čeprav to niso, in sicer »razdelitev«, »porazdelitev« in »razporeditev« (dohodkov oziroma produkta). Prav to kaže na težave, ki jih ima obravnavana teorija glede opredeljevanja lastnega bistva in pomena.

toliko manj tržna cena, oblikovana na njegovi podlagi. Tega, kar nas (edino) zanima v okviru teorije razdelitve, nam torej tržna cena produkcijskih dejavnikov, kolikor jo posamezni od njih sploh imajo, ne pove.

Tej teoriji uspeva mejni produkt v vlogi nekakšnega »univerzalnega ključa razdelitve« ohranjati samo s pomočjo nedopustne teoretične nedoslednosti, to je ob zavestnem spregledu nekaterih ključnih dejstev, ki se v kopici sofisticiranih matematičnih formul nekje v tej teoriji potem kar izgubijo. V mislih imam seveda predvsem nesmiselno in popolnoma neresnično (v bistvu pa – vsaj ob ohranitvi obstoječe lastniške koncepcije podjetja – tudi neuresničljivo) trditev, da so v obstoječem tržnem gospodarstvu **vsi produkcijski dejavniki tržno blago, vsi faktorski dohodki pa tržne cene teh dejavnikov, enake njihovemu mejnemu produktu.** Prav v tem delu je namreč ta teorija, kot že rečeno, znanstveno strahovito nedosledna. Lastniški kapital, ki niti kot samostojen produkcijski dejavnik niti v povezavi s podjetništvom njegovih lastnikov v resnici nikoli ni predmet kupoprodaj in torej tudi ne more imeti svoje »prave« tržne cene in z njo določenega faktorskega dohodka (dobiček ni tržna cena lastniškega kapitala in/ali podjetništva njegovih lastnikov)[181], dejansko tudi sama vseskozi obravnava kot nekakšen **produkcijski dejavnik »sui generis«**. S tem pa v bistvu direktno negira samo sebe in omenjeno tezo ter svoj lastni **t. i. tržno-cenovni model določanja dohodkov**, po katerem naj bi bili prav vsi faktorski dohodki, vključno z dobički, tržna cena posameznih produkcijskih dejavnikov. »Pri pregledu, kako se določajo tržne cene različnih proizvodnih dejavnikov: zemlje, dela in kapitala, teorija razdelitve pojasnjuje, kako so ponujene količine in količine povpraševanja po teh dejavnikih povezane in kako določijo vse vrste plač, rent, obrestnih mer in dobičkov.« (Samuelson in Nordhaus, 2002: 223) Če bi bili vsi omenjeni dohodki res enaki tržni ceni produkcijskih dejavnikov, bi bila ta teorija brez dvoma res tudi verodostojna in ji nihče ne bi mogel ničesar očitati. A temu seveda evidentno ni – in tudi ne more biti – tako.

5.2.2.4. Mejni produkt v resnici ni univerzalni kriterij razdelitve

Skratka, naša trditev je, da je koncept mejne produktivnosti in mejnega produkta popolnoma neuporaben najmanj za določanje cene in s tem tudi faktorskega dohodka **lastniškega kapitala podjetij in podjetništva oziroma njune kombinacije.** Četudi bi torej načelno pristali na strogo tržno-cenovni model določanja dohodkov kot primeren razdelitveni model, le-tega v resnici ni mogoče (vsaj ne s pomočjo »univerzalnega« koncepta mejnega produkta) dosledno izpeljati za vse vrste dohodkov, zato je že v osnovi zgrešen in nesprejemljiv tudi kot celota.

Ta, navidez precej smela trditev bo seveda predmet podrobnejšega dokazovanja skozi vso nadaljnjo razpravo v okviru tega razdelka. Zaenkrat pa naj opozorim le na nekaj ključnih teoretičnih praznin, nedoslednosti in celo očitnih nesmislov, ki jo potrjujejo.

1.
Po sedanji, izrazito sporni koncepciji podjetja/podjetnika kot »pravno personificiranega kapitala« sta lastniški kapital podjetja in podjetništvo **sistemsko a priori združena** (skombinirana) v en produkcijski dejavnik, katerega (enovit) faktorski dohodek je dobiček, vendar sta tako tržna cena kot marginalni produkt tega (enovitega) dejavnika **objektivno nedoločljiva**. Četudi bi lastniški kapital – podobno kot upniški, katerega tržna cena so obresti – sam po sebi imel svojo lastno tržno ceno, a je nima[182], bi bila tržna cena tega

[181] Minimalni pričakovani oziroma t. i. zahtevani donosi lastnikov na v podjetje vloženi kapital, ki jih ekonomisti pogosto označujejo kar kot »ceno lastniškega kapitala«, so zgolj teoretična postavka. Tržno ceno v pravem pomenu besede imajo samo tiste ekonomske dobrine, ki se kupujejo in prodajajo na trgu in katerih cena je rezultat dejanske tržne ponudbe in povpraševanja. O zablodi, da je pojem kapital sinonim za podjetje in prodaja (delnic ali deležev) podjetja sinonim za prodajo podjetja, pa smo podrobneje govorili že v poglavju V/2.

[182] Glede na to, da lastniki nominiranega kapitala le-tega podjetju ne posojajo, ampak ga vanj (trajno in tvegano) »vlagajo« z namenom ustvariti dobiček (ne obresti), seveda ni moč šteti, da so (tudi) njegova tržna cena oziroma njegov donos preprosto kar obresti. Kolikšen je v okviru dobička implicitni donos lastniškega kapitala, se ne ve in tega tudi ni mogoče, zlasti ne tržno, ugotoviti. Zato so seveda nekatere poenostavljene trditve, ki jih je moč zaslediti v ekonomski literaturi, češ da je »celoten dobiček« sestavljen iz obresti na vloženi kapital in iz t. i. podjetniškega dobička kot ločene nagrade za podjetništvo (dobiček = obresti + podjetniški dobiček) popoln ekonomski nesmisel.

faktorja nedoločljiva, ker tržne cene ni mogoče določiti podjetništvu kot njegovi drugi integralni sestavini. Zato tudi dobiček ni tržno določen faktorski dohodek, ampak je nekakšna tržno nedoločljiva mešanica implicitnega donosa lastniškega kapitala in nagrade za podjetništvo. Model – domnevno tržnega – določanja dohodkov kot celota pa je iz tega razloga seveda teoretično invaliden do te mere, da nima niti enega samega univerzalno veljavnega principa. Še najmanj tistega, na katerega najbolj stavi, tj. da so vsi produkcijski dejavniki (brez izjem) tržno blago s svojo tržno ceno, ki da je hkrati tudi »ekonomsko pravičen« dohodek njihovih lastnikov.

Glede na to, da sta delo in lastniški kapital v samem produkcijskem procesu neizogibna in zato tudi povsem enakopravna temeljna produkcijska dejavnika, ki ustvarjata novo vrednost v razmerju popolne vzajemne soodvisnosti, teoretično **preprosto ni mogoče opravičiti njunega ločenega in v temelju različnega obravnavanja v fazi razdelitve**. Kar ne velja za delo, po logiki stvari zato ne bi smelo veljati tudi za lastniški kapital in obratno. Ni seveda mogoče teoretično akceptirati nobenega tržno-cenovnega modela faktorske razdelitve, v katerem je samo lastniški kapital (prek uvodoma omenjene in ekonomsko popolnoma neutemeljene koncepcije podjetja) na trgu postavljen v vlogo **potrošnika** (in prejemnika t. i. potrošnikovega presežka[183]), delo pa v vlogo **ponudnika** (po tržni ceni). A natanko takšno, povsem nelogično razdelitveno razmerje vzpostavlja obstoječi model faktorske razdelitve, ki dohodek lastnikov v podjetje vloženega kapitala (dobiček) izvzema iz tržnega vrednotenja in s tem v temelju podira lastno konceptualno zasnovo.

2.

Mejni produkt je institut, ki je bil iz teorije produkcije, kjer (vsaj ob sedanji koncepciji kapitalističnega podjetja), vsekakor lahko ima svoj smisel, povsem **»umetno« raztegnjen tudi na teorijo razdelitve produkta**, s katero pa v resnici nima nobene zveze. Obstoječa teorija podjetja in njena produkcijska funkcija izhajata iz stališča, da podjetje, ki je – ker pač sistemsko koncipirano kot »pravno personificirani kapital« – v celoti last lastnikov njegovega kapitala, nastopa v vlogi podjetnika[184], ki v produkcijskem procesu manipulira s produkcijskimi dejavniki, ki proizvajajo nek produkt, in sicer v celoti, to je 100 odstotkov produkta. Ti »najeti« dejavniki[185] so **delo, zemlja in kapitalne dobrine** (ne kapital!), podjetništvo pa je pri tem samo nekakšen »zunanji« agens in mehanizem, ki usklajuje količine in način njihovega delovanja za optimizacijo konkretnega produkta. In to se zdi – če nas zanima zgolj optimizacija proizvodnje, kar je sicer tudi edini predmet in cilj proučevanja teorije produkcije – tudi popolnoma logično in neoporečno. Hude težave pa nastopijo, če želimo produkcijsko funkcijo z vsemi njenimi specifičnimi »instrumenti«, kakršen je, denimo, tudi mejni produkt, poenostavljeno uporabiti tudi za potrebe razdelitve tako ustvarjenega produkta, kar je sicer bistvo Clarkove teoretične inovacije.[186] Nerešljivi teoretični problemi so v tem primeru zlasti trije:

a) Iz produkcijske funkcije, ki operira, kot že rečeno, le s prej omenjenimi »najetimi« produkcijskimi de-

[183] Potrošnikov presežek je razlika med celotno koristnostjo dobrine in njeno celotno tržno vrednostjo. Presežek se pojavi, ker potrošnik zaradi zakona padajoče mejne koristnosti dobi več kot plača.

[184] Lastniki v podjetje vloženega (lastniškega) kapitala v produkcijskem procesu teoretično sodelujejo z dvema produkcijskim dejavnikoma – s kapitalom in s podjetništvom. Ker je dobiček kot njihov dohodek enovita ekonomska kategorija, sta donosa od obeh produkcijskih dejavnikov njegova implicitna sestavina, pri čemer se ne ve, koliko je k njemu prispeval vsak od njiju, predvsem pa se – glede na to, da ne lastniški kapital ne podjetništvo nimata svojega mejnega produkta – ne ve, ali je celoten dobiček res dejansko ustvarjen samo s tema dvema dejavnikoma ali pa je v njem (neupravičeno) tudi del t. i. rezidualnega presežka outputa dela. Merila za objektivno določanje dohodka lastnikov lastniškega kapitala – če to ni njegov mejni produkt – torej preprosto ni. In v tem je »večni« problem razdelitve.

[185] V kontekstu tako koncipirane teorije produkcije so – razen podjetništva samega – v bistvu vsi produkcijski dejavniki obravnavani kot »najeti« produkcijski dejavniki, s katerimi podjetnik ustvarja produkt, vključno s kapitalnimi dobrinami, ki jih podjetje financira z lastnim oziroma lastniškim kapitalom.

[186] Govorimo seveda o težavah, ki nastopijo, če naj bi bil cilj razdelitve resnično doseči ekonomsko pravično razdelitev po načelu »vsakomur v skladu z njegovim dejanskim prispevkom k produktu«. Samo o tem namreč teče tudi vsa ta naša kritična razprava, ki je povsem neobremenjena z veljavno koncepcijo podjetja in iz nje izhajajočo tezo, da je celoten dobiček – kakršenkoli že – ekonomsko pravična odmena, tj. povračilo, (samo) za angažiran lastniški kapital in podjetništvo.

javniki, ni mogoče ugotoviti, **kakšen je prispevek podjetništva**, ki nima svoje ugotovljive cene in mejne produktivnosti, k produktu. Celoten produkt naj bi (so)ustvarili samo delo, zemlja in kapitalne dobrine, podjetništvo pa, v tej funkciji ne šteje kot produkcijski dejavnik, ki bi ustvarjal lasten faktorski dohodek na podlagi svojega mejnega produkta. Od kod torej dobiček in na čigav račun je izplačan, če naj bi bilo s plačami/mezdami, rentami in obrestmi (enakimi mejnim produktom dela, zemlje in upniškega kapitala), razporejenih že vseh 100 odstotkov produkta? Že iz tega razloga je popolnoma jasno, da po principih mejnega produkta v resnici nikakor **ni mogoče razdeliti »natanko« 100 odstotkov produkta**, na kar je bilo mimogrede opozorjeno že v okviru poglavja 5.2.2.2 tega razdelka.

Naj ponovimo: ali za dobiček po tej logiki produkta preprosto »zmanjka«, ali pa je lahko iz oziroma v okviru razpoložljivega produkta izplačan le na račun dohodkov drugih produkcijskih dejavnikov. Katerih, zakaj in po kakšnih objektivnih ekonomskih merilih, če to ni mejni produkt lastniškega kapitala in podjetništva? Glede na to, da zemlja in upniški kapital donos (presežek outputa nad inputom) za svoje lastnike v obliki tržnih rent in obresti v vsakem primeru ustvarita, in sicer v ekonomsko povsem pravičnem obsegu[187], delo pa svojim lastnikom prek mezd prinese le tržno protivrednost lastnega inputa v produkcijski proces (brez kakršnegakoli donosa oziroma presežka outputa nad inputom), je ta faktor očitno lahko **izključno le delo delavcev**. Koliko je v dobičku presežka outputa lastniškega kapitala in podjetništva (merila za to ni, ker njun mejni produkt ni ugotovljiv), se ne ve, prav tako tudi ne, koliko je v njem presežka outputa dela. Brez dvoma pa sta v njem v vsakem primeru vsebovana prispevka obeh dejavnikov, kajti brez dela delavcev dobička preprosto ni[188]. Vprašanje je samo, koliko katerega. Iz katerega ekonomskega »svetega pisma« (če seveda odmislimo veljavno arhaično pravno ureditev »podjetja« in družbenoekonomskega sistema na splošno) torej izhaja, da je dobiček kar samodejno v celoti in izključno »ekonomska pravica« zgolj lastnikov lastniškega kapitala? »Večni« problem ekonomsko pravične razdelitve produkta tako ostaja tudi po tej teoriji povsem odprt. Obravnavana teorija razdelitve ga z izumom mejnega produkta kot **zgolj navidez univerzalnega merila** za tržno določanje dohodkov produkcijskih dejavnikov, ki pa to v resnici ni, zagotovo ni razrešila, temveč le spretno zameglila, kar je lahko le v interesu ohranjanja tega ekonomsko sicer povsem nelogičnega razdelitvenega modela.

Drugo, prav tako mimogrede že omenjeno in z vidika naše razprave zelo pomembno dejstvo, ki izhaja iz zgoraj omenjene ugotovitve o objektivni nemožnosti 100-odstotne razdelitve produkta dosedanjo po principih mejne produktivnosti, pa je, da ne samo mejni produkt na splošno, temveč tudi **t. i. ravnovesni mejni produkt v nobenem primeru ne odraža »neto prispevka«** posameznih produkcijskih dejavnikov k produktu. Če obravnavana razdelitvena teorija trdi, da je na podlagi mejne produktivnosti razdeljenih vseh 100-odstotkov produkta, obenem pa to, kot smo ugotovili zgoraj, evidentno ne drži, to lahko pomeni samo eno: mejni produkt je nekaj, kar je v teoriji razdelitve – za razliko od teorije produkcije – preprosto popolnoma brezpredmetno in neuporabno. Povedano zato samo še dodatno potrjuje (na podlagi analize tudi konkretnih »nekonsistentnih« posledic uporabe kritiziranega razdelitvenega modela) vse tisto, kar smo glede tega ugotovili že v poglavju 5.2.2.1 tega razdelka. Kakršnokoli – neposredno ali posredno – povezovanje mejnega produkta posameznega produkcijskega dejavnika z njegovim dejanskim (realnim) »neto prispevkom« k produktu je čisti teoretični konstrukt brez smiselne podlage. Uporaba tega instituta za pojasnjevanje in utemeljevanje »ekonomsko pravičnega« modela razdelitve pa je – upoštevaje nesporno in popolno vzajemno soodvisnost produkcijskih dejavnikov v fazi ustvarjanja produkta – nekaj podobno nesmiselnega in brezupnega, kot če bi skušali, denimo, s principi

[187] Za dvom, da tržne rente in obresti niso ekonomsko pravična odmena (povračilo) lastnikom zemlje, ki jo dajejo v zakup, in lastnikom upniškega kapitala, ki ga posojajo v uporabo, ni nikakršne podlage. Močno utemeljen dvom se pojavlja le pri delu kot edinem »subjektivno ustvarjalnem« produkcijskem dejavniku.

[188] Če lastnik kapitala s tem kapitalom sam (brez zaposlenih delavcev) tudi dela, lahko govorimo le o njegovem dohodku, ne o dobičku.

tržne menjave in mezdnega dela pojasniti in utemeljiti družinska razmerja med zakonci glede skupnega premoženja, zlasti v primeru njegove morebitne razdelitve ob razvezi.

b) Bistvo teorije produkcije in produkcijske funkcije je, kot rečeno, v tem, da (s pozicije »podjetnika«, tj. podjetja) išče **najboljšo kombinacijo »najetih« produkcijskih dejavnikov**, kamor sodijo tudi »kapitalne dobrine«, ne glede na to, ali so financirane z lastniškim ali z upniškim kapitalom, ki imata sicer različne lastnike. Z vidika optimiziranja proizvodnih procesov je to tudi dejansko povsem irelevantno, kajti v realni proizvodnji sodelujejo konkretne kapitalne dobrine, ne kapital. Za njihovo fizično produktivnost je – če na tem mestu zavestno odmislimo določene razlike v »cenah« upniškega in lastniškega kapitala – načeloma vseeno, kdo zagotavlja kapital za njihovo financiranje. Z vidika razdelitve ustvarjenega produkta pa je – nasprotno – **ravno to ključnega pomena**. Za dosledno tržno razdelitev med lastnike obeh vrst kapitala po načelih te teorije bi bilo namreč treba točno vedeti, kakšen je mejni produkt enega in drugega. Ker pa lastniški kapital in podjetništvo njegovih lastnikov nastopata v vlogi »združenega« produkcijskega dejavnika, ne eden ne drugi pa nimata svoje tržne cene in mejnega produkta (višina njunih implicitnih donosov v okviru dobička torej ni znana), princip dosledne razdelitve na podlagi mejne produktivnosti kapitala tudi v tem segmentu enostavno v celoti odpove. Pri tem ne pomaga niti sicer dokaj spretno zavajanje te teorije z institutom »mejne produktivnosti kapitala« kot sinonima za »mejno produktivnost kapitalnih dobrin«, o katerem bomo podrobneje spregovorili v naslednji točki tega poglavja.

c) Če nimajo vsi produkcijski dejavniki svojega tržno določenega mejnega produkta, je seveda povsem nesmiselno tudi filozofiranje o njihovih **t. i. rezidualnih presežkih outputa**, ki da so **»natanko« enaki tržnim dohodkom drugih sodelujočih dejavnikov**. Brez določenega mejnega produkta (npr. lastniškega kapitala in podjetništva) so namreč nedoločljivi tudi omenjeni presežki. Ti presežki so zato zgolj teoretična fikcija, ki ni matematično podprta. Kolikor je sploh smiselno in možno govoriti o nekakšnih »presežkih outputov«, so ti, kot bomo podrobneje pojasnili še v naslednjih poglavjih tega razdelka, dejansko prisotni le pri faktorju »delo«, ki soustvarja outpute vseh drugih produkcijskih faktorjev (zemlja ter upniški in lastniški kapital, katerih dohodki so tudi dejansko njihovi »outputi«), sámo pa svojim lastnikom ustvarja le dohodek v višini tržne vrednosti lastnega »inputa« brez kakršnihkoli donosov v obliki pozitivne razlike med inputom in outputom.

5.2.2.5. Mejni produkt »kapitalnih dobrin« ni isto kot mejni produkt »kapitala«

Zlasti že omenjeni **institut mejnega produkta kapitala**, če ga analiziramo malce podrobneje, je zagotovo eden najboljših dokazov popolne neuporabnosti koncepta mejne produktivnosti za potrebe utemeljevanja in pojasnjevanja obstoječega modela faktorske razdelitve. V okviru neoklasične teorije produkcije in produkcijske funkcije se namreč, kot rečeno, v bistvu lahko izračunava le mejna produktivnost konkretnih **»kapitalnih dobrin«**, ki tvorijo konkretno – od podjetja do podjetja in celo od proizvoda do proizvoda različno – »tehnično sestavo kapitala« oziroma specifično (fizično) premoženje podjetij[189], ne pa mejni produkt posameznih **vrst »kapitala« kot poslovnega vira (glede na lastništvo)**, kar je nekaj popolnoma drugega[190]. Zato tudi mejni produkti kapitalnih dobrin, ki so rezultati teh izračunov, nimajo v bistvu popolnoma nobene zveze z višino različnih **dohodkov iz naslova povračila za uporabo kapitala** (najemnine oz. rentali, obresti, dobički), čeprav naj bi jih domnevno – prek »tržne cene« za uporabo kapitala – po tej teoriji neposredno določali prav ti mejni produkti (po

[189] Specifično premoženje (stavbe, stroji, oprema itd.) se lahko močno razlikuje celo med podjetji, ki proizvajajo isti proizvod. Zato se lahko močno razlikuje produktivnost njihovega kapitala in soodvisno tudi dela.

[190] S splošnim pojmom »kapital« razumemo kakršnokoli ekonomsko vrednost (razen zemlje in dela) ne glede na njeno konkretno obliko, ki je vir ustvarjanja nove vrednosti in dohodkov svojim lastnikom. Ko razpravljamo o kapitalskih dohodkih, sta torej ključna elementa kapitala le ekonomska vrednost in lastništvo, ne oblika.

načelu: mejni produkt kapitala = tržna cena kapitala = dohodek kapitala). A od te teoretične povezave dejansko ni ne duha ne sluha, kajti mejni produkt »kapitalnih dobrin« v resnici ne določa tržnih cen in faktorskih dohodkov posameznih vrst »kapitala« (lastniški, upniški, najemni), s katerim podjetja financirajo svojo produkcijo.

Naj nakazani problem, ki ga bomo analizirali v tem poglavju, za lažje razumevanje morda opredelim še nekoliko konkretneje. Če je nek stroj ali proizvodni obrat, denimo, financiran deloma z lastniškim, deloma pa z upniškim kapitalom, nam mejna produktivnost teh konkretnih kapitalnih dobrin popolnoma nič ne pove o tem, kakšne so obresti in dobički, kajti mejni produkt teh dobrin ni enak ne prvemu ne drugemu dohodku iz lastništva nad kapitalom, ker ne določa ne tržne cene upniškega in ne tržne cene lastniškega kapitala. Mejni produkt nam v tem primeru pove le, koliko dodatnega proizvoda podjetje (lahko) ustvari z eno dodatno enoto teh dobrin in koliko teh enot je glede na njihovo aktualno tržno ceno smiselno še zaposliti. Ali jih je smiselno financirati z lastniškim ali z upniškim kapitalom pa je stvar stroškov ene in druge vrste kapitala ter izračuna optimalne kapitalske strukture podjetja, kar z mejnim produktom konkretnih kapitalnih dobrin nima nobene zveze. Zlasti dobiček kot faktorski dohodek lastniškega kapitala in podjetništva, ni mejni produkt oziroma tržna cena sploh ničesar. In tega dejstva pač ni mogoče preprosto manipulativno zaobiti z »nadomestno« vpeljavo instituta mejnega produkta kapitalnih dobrin, ki v teoriji razdelitve – za razliko od teorije produkcije – sicer nima popolnoma nobene neposredne uporabne vrednosti.

A neoklasična teorija razdelitve v tem pogledu, kot rečeno, **preprosto kar enači pojma kapitala in kapitalnih dobrin** ter s to svojo znanstveno nedoslednostjo skuša prikriti lastno teoretično praznino glede že omenjene nezmožnosti pojasnitve dobička kot tržne cene uporabe lastniškega kapitala (in podjetništva). Samuelson in Nordhaus (2002: 222, 251), ko pojasnjujeta domnevno univerzalno uporabnost Clarkove teorije faktorske razdelitve na podlagi mejne produktivnosti, pravita (poudarki v poševnem poudarjenem tisku, M. G.): »Namesto dela in zemlje, denimo, da sta inputa delo in nekakšna za različne namene uporabna ***kapitalna dobrina***. Recimo, da zvezna proizvodna funkcija povezuje Q z delom in ***kapitalom***. Tudi za ta primer lahko narišete sliko 12-8[191] še enkrat in dobite identično porazdelitev dohodkov med delo in ***kapital***. … ***Kapital (kapitalne dobrine)*** je sestavljen iz tistih trajnih proizvedenih dobrin, ki jih uporabljamo kot proizvodni input za nadaljnjo proizvodnjo. Obstajajo tri glavne kategorije kapitalnih dobrin: stavbe (kot tovarne in hiše), oprema (potrošne trajne dobrine kot avtomobili in proizvodna trajna oprema kot so strojna orodja in računalniki) in zaloge inputov in proizvodov (kot so avtomobili pri prodajalcih). Kapitalne dobrine kupujemo in prodajamo na trgih kapitala. Npr. IBM prodaja računalnike podjetjem, ki jih uporabljajo za izboljšanje učinkovitosti svojega sistema obračunavanja plač in upravljanja proizvodnje. Pri prodaji lahko opazujemo cene kapitalskih dobrin.« Vidimo torej lahko, če ta citat analiziramo malce pozorneje, da gre pri tej teoriji za res močne pojmovne poenostavitve. Kapitalne dobrine so sinonim za kapital, trg kapitala, na katerem cene določa mejni produkt kapitalnih dobrin, je po tej logiki med drugim tudi avtomobilski ali računalniški trg (čeprav so tovrstne dobrine na splošno le v manjši meri namenjeni uporabi v podjetniški produkciji, večinoma pa za osebno potrošnjo, tako da njihov mejni produkt – za razliko od mejne koristnosti za druge potrošnike – le razmeroma malo vpliva na povpraševanje po njih in s tem na njihovo ceno), cene avtomobilov in računalnikov pa naj bi potemtakem (po načelu »cena kapitala = faktorski dohodek lastnikov kapitala«) v celoti določale, denimo, tudi višino obresti in dobičke?? Če naj bi bile torej s tako razumljenim mejnim produktom kapitalnih dobrin (kapitala) res pojasnjeni domnevno tržni principi oblikovanja različnih faktorskih dohodkov kapitala (zlasti tudi dobički), potem bi se glede tega zagotovo veljalo v celoti strinjati z že citirano Engelsovo ugotovitvijo, da kapitalistična ekonomska teorija pred tem izzivom »stoji brez moči ter piše in jeclja o njem zmedene, prazne besede«.

[191] V naši razpravi je ta slika označena kot Slika 8.

Gornji citat iz Samuelsona in Nordhausa med drugim pomeni tudi, da **pojem kapitalne dobrine**, kot ga razume obravnavana teorija, v bistvu zajema le fizična produkcijska sredstva trajne narave (predvsem delovna sredstva oziroma t. i. aktivni kapital, ki neposredno sodeluje pri proizvodnji izdelka ali storitve)[192], ne pa vseh – zlasti tudi vseh kratkoročnih oziroma obratnih – sredstev, angažiranih v produkciji podjetja in financiranih iz celotnega lastniškega in dolžniškega kapitala, s katerim razpolaga podjetje pri svojem poslovanju. Tudi sicer se pojem »kapital« v financah praviloma uporablja le za dolgoročne vire financiranja podjetja, le redko pa za vse. Tako (selektivno in nepopolno) se – z različnimi takšnimi ali drugačnimi izvedbenimi inačicami – običajno zajemajo tudi podatki za oblikovanje spremenljivke »kapital« v raznih izračunih produkcijske funkcije in mejnega produkta, kar pomeni, da se matematično operira le z določenim delom v poslovnih procesih podjetij dejansko angažiranega kapitala, ne pa z vsem tem kapitalom. Poslovanje podjetij je danes precej širši pojem od proizvodnje osnovnega izdelka oziroma storitve in zajema tudi ustvarjanje prihodkov iz finančnih naložb, posojil itd. Poleg tega v mnogih primerih podjetja proizvajajo hkrati po več različnih vrst proizvodov, vsak pa ima drugačno optimalno kombinacijo produkcijskih dejavnikov. Zato so dobljeni rezultati o mejni produktivnosti »kapitala« podjetij in s tem pogojenem agregatnem povpraševanju že samo iz tega razloga bolj ali manj neuporabni za dejanske potrebe utemeljevanja obstoječega modela razdelitve dohodkov iz kapitala. A to pri celi stvari niti ni najbolj bistveno. Tudi če bi bila pri izračunu mejnega produkta zajeta celotna sredstva, ki tvorijo specifično proizvodno premoženje podjetja, nam tako izračunani »mejni produkt kapitala«, kot rečeno, sam po sebi **popolnoma nič ne pove o pripadajočih dohodkih iz naslova uporabe različnih vrst kapitala,** tj. tveganega lastniškega (v neločljivi povezavi tudi s podjetništvom njegovih lastnikov) in netveganega upniškega, v produkcijskih procesih. Mejni produkt kapitalnih dobrin lahko neposredno določa le ceno teh dobrin (stroji, oprema itd.), ne pa obresti in dobičkov.

Nadomestitev »kapitala« s »kapitalnimi dobrinami« v izračunih mejnega produkta za potrebe utemeljevanja obstoječe tržne »razdelitve« produkta je torej nadvse preprosta, v resnici pa zelo »močna« **teoretična prevara**. Bolje rečeno, nekakšen (žal precej učinkovit) slepilni manever, ki naj bi ustvaril vtis, da je tudi (lastniški) kapital – enako kot vsi drugi produkcijski dejavniki – pri razdelitvi obravnavan kot tržno blago, vsi kapitalski dohodki vključno z dobičkom, pa kot njegova tržna cena. Konkretne kapitalne dobrine same po sebi namreč niso kapital, ampak so le ena od dveh možnih konkretnih pojavnih oblik kapitala (fizična ali vrednostna), tržne cene posameznih kapitalnih dobrin pa niso **cene »uporabe kapitala«,** ki naj bi po tej teoriji hkrati določale njegove faktorske dohodke, ampak so le cene posameznih izdelkov, namenjenih nadaljnji proizvodnji in kot take z vidika razdelitve ustvarjenega produkta povsem irelevantne. Denimo, tržna cena avtomobila ali računalnika kot dveh kapitalnih dobrin, ki sicer lahko predstavljata tudi osnovno sredstvo nekega podjetja in služita potrebam njegove proizvodnje, ni cena kapitala, ampak je čisto navadna cena dveh konkretnih izdelkov na trgu, ki z dohodki lastnikov kapitala nima nikakršne zveze. Z vidika faktorskih dohodkov je bistvenega pomena le **lastništvo kapitala**, s katerim se najem ali nakup teh kapitalnih dobrin financira, kajti vsak produkcijski dejavnik prinaša dohodke samo svojim lastnikom.

Različne potrebe po omenjenih kapitalnih dobrinah lahko, kot že rečeno, namreč podjetja financirajo z več različnimi vrstami kapitala, ki svojim lastnikom prinašajo tudi različne vrste dohodkov, in sicer:

[192] Nekatere novejše teorije (Uzawa, Lucas ipd.) ta pojem razširjajo tudi z elementi človeškega kapitala (znanje in sposobnosti zaposlenih), vendar to v osnovi ne spreminja apriorne zgrešenosti poskusa neoklasičnega pojasnjevanja tržnega izvora vseh faktorskih dohodkov.

[193] Pod pojem upniški (mikroekonomsko gledano pa dolžniški) kapital v širšem smislu te besede bomo v tej razpravi zaradi poenostavitve uvrstili tudi kapital, ki se daje v najem v fizični obliki (npr. stavbe, stroji itd.), dohodek njegovih lastnikov pa so najemnine oziroma rentali, ki jih v bistvu lahko obravnavamo tudi kot specifično obliko obresti. Najemnino za trajne dejavnike v obliki kapitalnih dobrin, je namreč treba razlikovati od rente za zemljo kot dejavnika z dano količino. Na splošno bomo torej v tej razpravi večinoma govorili le o dveh temeljnih vrstah kapitala – upniškem in lastniškem.

- **upniški kapital** (obveznice, posojila) – dohodek so obresti, ki so določene kot tržna cena za začasno uporabo tega kapitala,
- **najemne kapitalne dobrine** (stavbe, stroji itd.) – dohodek so najemnine oziroma rentali[193], ki so določene kot tržna cena najema,
- **lastniški kapital** (prednostni in navadni, vloženi in prisluženi) – dohodek je dobiček, ki pa ni tržna cena ničesar,

pri čemer je možnih determinant in kombinacij za določanje optimalne t. i. kapitalske strukture posameznega podjetja ogromno. O tem, ali in v kolikšnem obsegu bo potrebne kapitalne dobrine **najelo** na trgu kapitalnih dobrin, ali jih **kupilo**

- bodisi z na finančnem trgu izposojenim ali pa
- z že obstoječim oziroma dodatno vpoklicanim lastniškim kapitalom,

se namreč odloča vsako podjetje posebej na podlagi specifičnih konkretnih razmer in okoliščin, ki v danem trenutku pogojujejo večjo ali manjšo stroškovno sprejemljivost posamezne **oblike financiranja**[194]. Zato mejni produkt kapitala, izračunan v obliki mejnega produkta konkretnih »kapitalnih dobrin«, ki jih potrebuje posamezno podjetje za svojo proizvodnjo, sam po sebi, kot že rečeno, še nič ne pove o tem, kakšno bo konkretno agregatno povpraševanje (seštevek povpraševanj podjetij) po prvi, drugi ali tretji vrsti kapitala in kakšni bodo posledično eni, drugi ali tretji dohodki njihovih lastnikov.

Znotraj na videz enotnega trga kapitala, na katerem naj bi bilo generalno agregatno povpraševanje po kapitalu določeno z »mejnim produktom kapitalnih dobrin«, s kakršnim operira kritizirana neoklasična teorija, imamo torej v resnici opravka s **štirimi povsem različnimi separatnimi trgi**, in sicer so to

- trg kapitalnih dobrin (kupoprodaja)
- trg najemnih kapitalnih dobrin,
- trg kreditnega kapitala in
- (kvazi)trg lastniškega kapitala[195].

Ti separatni trgi različnih vrst kapitala tudi delujejo po bistveno različnih principih in imajo vsak svojo lastno ponudbo in povpraševanje, s katerim pokrivajo vsak svoj del generalnega agregatnega povpraševanja po kapitalu. Zato »mejni produkt kapitalnih dobrin« v resnici **ni neposredna in absolutna determinanta tržnega povpraševanja po nobeni od omenjenih vrst kapitala**, ampak bi v ta namen potrebovali več »separatnih« mejnih produktov, če bi bili sploh (vsi, ne le nekateri) objektivno ugotovljivi in določljivi, in sicer

- mejni produkt najemnih kapitalnih dobrin,
- mejni produkt upniškega/dolžniškega kapitala in
- mejni produkt lastniškega kapitala.[196]

Iz teh razlogov »mejni produkt kapitalnih dobrin« tudi ni enak ne najemninam (rentalom) ne tržnim obrestim ne dobičkom. Čemu koristnemu torej v okviru teorije razdelitve sploh lahko služi? Nobena od omenjenih treh vrst faktorskih dohodkov iz naslova uporabe ka-

---

[194] Izračun stroškov kapitala, povezanih z novimi dolgoročnimi naložbami podjetja, je po svoji vsebini med najtežjimi izračuni v poslovnih financah. Poleg vsebinskih problemov obstaja še vrsta praktičnih problemov z izračunom samim. Zaradi vseh teh problemov je rezultat vsakega izračuna stroškov kapitala samo bolj ali manj kakovostno utemeljena ocena in ne edini pravilni rezultat. V analizi in oceni dolgoročne naložbe je zato največkrat celo bolj smiselno opredeliti razpon ocene stroškov kapitala, kot pa samo eno najboljšo oceno. … Temeljna logika ocene stroškov kapitala zahteva, da finančnik najprej izračuna stroške kapitala za vsako obliko novega kapitala posebej. Stroške celotnega kapitala dobi tako, da izračuna tehtano povprečje stroškov posameznih oblik kapitala (WACC), kjer so uteži deleži posameznih oblik kapitala v celotnem kapitalu. (N.a.: http://www.google.si/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CCcQFjAA&url=http%3A%2F%2Fmiha.ef.uni-lj.si%2F_dokumenti3plus2%2F192326%2FPoglavjaIzPoslovnihFinanc6_nov.pdf&ei=1dX9UprVMMn9ygOmq4GYCw&usg=AFQjCNE2l2PSOL3Q0-DZGd99rZ0ZI7cVcg&bvm=bv.61190604,d.bGQ&cad=rja, 12. 2. 2014)

[195] Lastniški kapital podjetju (podjetniku) ni ne prodan ne dan v najem, ampak je trajno vložen v podjetje z namenom pridobivanja dobička. Torej, kot že rečeno, lastniški kapital nima in tudi ne more imeti svoje tržne cene. Kupoprodaja, denimo, delnic na trgu vrednostnih papirjev ni kupoprodaja lastniškega kapitala podjetij, ampak je kupoprodaja deležev podjetja, upoštevaje tržno vrednost podjetja, ki pa ni zgolj protivrednost lastniškega kapitala, temveč tudi intelektualnega kapitala, ki ni v lasti lastnikov (finančnega) lastniškega kapitala. Kot rečeno, so te pojmovne distinkcije, ki jih je nujno razumeti za razumevanje te razprave, podrobneje pojasnjene v poglavju VI/2.

[196] Če bi se že nekako dalo teoretično skonstruirati mejni produkt upniškega/dolžniškega kapitala kot podlago za določanje obresti in mejni produkt najemnih kapitalnih dobrin kot podlago za določanje rentalov, pa je to glede mejnega produkta lastniškega kapitala povsem neizvedljivo. Ne pozabimo, da je za določitev ravnovesnega mejnega produkta kateregakoli produkcijskega faktorja treba najprej poznati njegovo ceno kot strošek nabave tega faktorja. Te pa lastniški kapital, kot že rečeno, nima. Pričakovani donosi na kapital, ki jih ekonomsisti radi označujejo kot »ceno lastniškega kapitala«, so pač le subjektivna pričakovanja vlagateljev, ki so lahko realna ali pa tudi ne, in se lahko uresničijo ali pa tudi ne, medtem ko so tržne cene objektivno dejstvo.

pitala (še najmanj pa dobiček, ki tudi sicer ni tržna cena ničesar) zagotovo **ni neposredno določena z mejnim produktom in s tržno ceno konkretnih kapitalnih dobrin** (tj. konkretnih strojev, stavb, opreme itd.). Izključno samo to ceno, in še to ne v vseh primerih[197], pa lahko neposredno determinira »mejni produkt kapitalnih dobrin«. Povedano torej pomeni, da imamo pri kapitalu in njegovem mejnem produktu opravka s **povsem drugačno situacijo** kot pri delu in zemlji, kjer po tej teoriji velja, da je: *mejni produkt PF = cena PF = dohodek lastnikov PF*. Cena konkretnih kapitalnih dobrin in cena uporabe kapitala sta **dva popolnoma različna pojma.**

Sklep: mejni produkt kapitala, kakor ga razume ta teorija, tj. mejni produkt kapitalnih dobrin, je dejansko popolnoma neuporabna kategorija za določanje konkretnih dohodkov iz naslova uporabe različnih vrst kapitala v produkcijskih procesih, teorija kot celota – zaradi svoje očitne metodološke nekonsistentnosti – pa popolnoma neuporabna za utemeljevanje obstoječega cenovnega modela faktorske razdelitve dohodkov, ki še naprej ostaja izven elementarne ekonomske logike. Teze, da »razdelitveni delež vsakega proizvodnega dejavnika hkrati določajo vzajemno soodvisni mejni proizvodi«, torej s to teorijo zanesljivo ni mogoče potrditi. Še manj pa teze, da so vsi produkcijski dejavniki tržno blago in da so potemtakem tudi vsi dohodki njihovih lastnikov enaki njihovi tržni ceni na podlagi povpraševanja, determiniranega z njihovim mejnim produktom.

5.2.3. Ekonomska teorija kapitalizma je v bistvu brez (prave) teorije razdelitve

Vendar pa je treba resnici na ljubo poudariti, da Clarkova prvotna znanstvena ambicija v bistvu (verjetno) sploh niti ni bila v tem, da bi s to teorijo vzpostavil nek tak ali drugačen model **»razdelitve«** čistega skupnega produkta podjetja med delo in kapital kot t. i. notranja produkcijska dejavnika[198], katere zdaj ne v teoriji ne v praksi sploh ni, in ki, kot rečeno, še naprej ostaja »večni« problem sistema razdelitve. Z njo tudi ni želel teoretično opravičevati izkoriščevalske narave obstoječega kapitalizma, ampak izključno le – čeprav očitno neuspešno – pojasniti logiko, po kateri deluje omenjeni »cenovni« model določanja dohodkov, če ga pač sprejemamo kot objektivno obstoječe (ne pa nujno tudi ekonomsko logično in sprejemljivo) dejstvo. Prav v tem dejstvu pa se skriva temeljni problem naše razprave. »Teorija mejne produktivnosti je velik korak k razumevanju oblikovanja cen različnih inputov«, v zvezi s tem pravita Samuelson in Nordhaus (2002: 222). Morda res, vendar pa nas – glede na to, da produkcija ni menjava – **ne zanima teorija cen in menjave**, ampak teorija razdelitve novoustvarjenega produkta med njegove soproducente, še enkrat dodajamo mi. Plačevanje »uporabe« produkcijskih dejavnikov, vključno z delom, po tržni ceni je namreč navadna menjava, ne pa dejanska razdelitev skupno ustvarjenega produkta, še najmanj pa razdelitev po načelu »vsakomur toliko, kolikor je relativno prispeval«, torej v sorazmerju z dejanskim prispevkom konkretnih produkcijskih dejavnikov in njihovih lastnikov h konkretnemu produktu. Kaka drugačna razdelitev seveda tudi nima nobenega smisla in opravičila.

A čeprav omenjena Clarkova razmišljanja, kot smo ugotovili zgoraj, spričo svoje nedoslednosti v resnici ne morejo služiti niti za smiselno pojasnjevanje, kaj šele za resno znanstveno utemeljevanje brezalternativnosti obstoječega tržno-cenovnega modela določa-

[197] Številne proizvedene dobrine (npr. računalniki, avtomobili, večnamenske stavbe itd.) lahko, kot že rečeno, služijo tako proizvodnji (kot kapitalne dobrine), kakor tudi splošni potrošnji gospodinjstev (dobrine za osebno oziroma širšo potrošnjo). Zato agregatno povpraševanje po njih – bodisi za nakup bodisi za najem – niti približno ni pogojeno zgolj s povpraševanjem podjetij (seštevek njihovih povpraševanj na podlagi mejnih produktov kapitala), temveč z bistveno širšim, lahko tudi nekajkrat večjim povpraševanjem, ki vključuje tudi povpraševanje gospodinjstev. Mejni produkt kapitalnih dobrin torej determinira samo del povpraševanja po konkretnih večnamenskih dobrinah in že iz tega razloga ne more neposredno določati cene teh dobrin. Povsem podobno velja tudi za povpraševanje (in ponudbo) na trgu kreditnega kapitala. Po kreditih povprašujejo tako podjetja kot gospodinjstva, ponudniki pa se na agregatni ravni z višino obresti, ki je prav tako odvisna predvsem od zahtevane donosnosti, odzivajo na celotno povpraševanje.

[198] Delitev na »zunanje« (zemlja, upniški kapital) in »notranje« (delo, lastniški kapital) produkcijske dejavnike je izjemnega pomena za analizo problematike razdelitve in ji bomo zato namenili posebno pozornost VI/8.10, v najnujnejšem obsegu pa že tudi v poglavju o neutemeljeni rabi pojma »razdelitev«v okviru tega razdelka.

nja faktorskih dohodkov, pa jih je širša ekonomska teorija v že pojasnjenih okoliščinah tistega časa pograbila z obema rokama kot nekakšno odrešilno bilko in jo – kljub vsem teoretičnim prazninam in celo očitnim znanstvenim nesmislom – nemudoma razglasila za **»teorijo faktorske razdelitve produkta v tržnem gospodarstvu«.** Iz tega pa je potem dodatno razvila še eno, po mojem mnenju najbolj spornih in zavajajočih načel v vsej zgodovini ekonomske znanosti, to je načelo, da je oziroma mora biti v tržnem gospodarstvu samoumevno **»produkt, ko je proizveden, tudi že razdeljen«**. Tega svojega načela ekonomska teorija nikoli ni dokazala in ga tudi nikoli ne bo mogla, kajti ob morebitni drugačni koncepciji kapitalističnega podjetja v tržnem gospodarstvu (npr. podjetje kot /enako/pravna skupnost človeškega in finančnega kapitala) postane to načelo seveda povsem brezpredmetno. Velja le ob absolutni predpostavki »ceteris paribus« glede na družbenoekonomski sistem iz 18. in 19. stoletja, ki ga želi (neo)klasična ekonomska teorija na vsak način utemeljiti kot edino sprejemljivo obliko kapitalizma.

In tako je ostalo do danes, kajti kljub vsem že omenjenim očitnim velikim prazninam in logičnim nesmislom v tej teoriji, o katerih bo tekla podrobnejša razprava tudi še v nadaljevanju, česa boljšega za opravičevanje obstoječega stanja stvari na tem področju ekonomska znanost kajpak ni uspela iznajti. Kar je tudi logično, kajti »razdelitve«, ki je v realnosti ni, pač ni moč teoretično smiselno utemeljiti. Edina možnost za ohranitev takšnega modela je uveljaviti dogmo, kakršni smo v ekonomiji priča danes, tj. da **»druge opcije oziroma alternative za plačevanje dela v tržnem sistemu gospodarjenja sploh ni, ali pa sploh ni tržnega sistema«**. Toda, če česa, potem ravno te teze obravnavana teorija zagotovo ni dokazala. Če ponovimo: »večni« problem ekonomsko pravične in stimulativne razdelitve produkta med soproducente tudi po tej teoriji ostaja v celoti nerazrešen, njen »prispevek« k razreševanju tega problema pa je le njegovo še dodatno teoretično zapletanje in – bolj ali manj učinkovito – prikrivanje njegovega bistva. Z drugimi besedami, ekonomska teorija kapitalizma še naprej ostaja brez (prave) teorije razdelitve.

5.2.4. Nesprejemljivo izhodišče in cilj ekonometričnega dokazovanja

Ključna od zgoraj omenjenih dogem, ki jih obravnavana razdelitvena teorija sicer uporablja kot dokaz lastnim trditvam in s tem v bistvu zahaja v tipično tavtologijo, je »dogma o absolutni ekonomski superiornosti obstoječega kapitalističnega produkcijskega načina«, ki je, kot že rečeno, pravno institucionaliziran z

- veljavno **koncepcijo kapitalističnega podjetja** kot sinonima za zgolj enega od temeljnih produkcijskih dejavnikov, tj. za lastniški kapital, ki se na ta način (tj. prek podjetja oz. gospodarske družbe) pravno preobleče v »podjetnika« in naj bi imel zato pravico drugega, tj. delo, postaviti v vlogo tržnega blaga ter ga uporabljati v produkcijskem procesu kot svoje (po tržni ceni kupljeno) produkcijsko sredstvo za pridobivanje lastnega dobička, in ki torej vlogo »edinega zaslužnega producenta« nove ekonomske vrednosti a priori dodeljuje izključno lastnikom omenjenega kapitala,[199] in
- na tem temelječo **koncepcijo mezdnega (kupoprodajnega, menjalnega) produkcijskega razmerja** med obema, objektivno sicer popolnoma enakovrednima soproducentoma,

kar je oboje seveda v prav tako izrazitem in zelo očitnem nasprotju z zgoraj pojasnjeno objektivno (vsestransko vzajemno soodvisno) naravo proizvodnje in proizvodnih razmerij, katero klasična politična ekonomija na načelni (vendar res samo na načelni) ravni sicer priznava brez pridržkov. Ne eno ne drugo pa, kot že nekajkrat povedano, v resnici ni nekaj sistemsko samoumevnega in večnega, predvsem pa ne za tržno gospodarstvo neizogibnega, ampak nasprotno – oboje je mogoče brez škode za normalno delovanje tržnega sistema **v temelju spremeniti** (in bo čim prej tudi nujno spremeniti, če želimo dejansko stopiti na pot postopnega izgrajevanja ekonomsko učinkovitejše in pravičnejše družbe). A prav to smer raziskovanja možnega bodočega razvoja družbenoekonomskega sistema v okviru ekonomske znanosti je neoklasična teorija razdelitve, ki naj bi domnevno neizpodbitno dokazovala »zveličavnost« obstoječe tržne razdelitve produkta, za več kot stoletje praktično povsem zablokirala.

[199] Gre v bistvu samo za antipod (nasproten ekstrem) Marxovi delovni teoriji vrednosti, ki pa ni prav nič manj nesprejemljiv.

Popolnoma, tako filozofsko kot ekonomsko zgrešeno in nesprejemljivo je torej že sámo izhodišče ekonometričnega dokazovanja te teorije, ki temelji na gornjih predpostavkah in naj bi bilo v grobem naslednje: bistvo in agens kapitalistične ekonomije je egoistično prizadevanje »podjetnikov« za čim večji dobiček, katerega imajo (ker je pač izključno samo **»podjetništvo«,** tj. tvegano vlaganje kapitala in organiziranje produkcije s kombiniranjem produkcijskih inputov po čim nižji ceni za doseganje čim večjega skupnega outputa, **edini ustvarjalni produkcijski faktor** v kapitalistični družbi in mu zato lastniško pripada celoten čisti output te produkcije) vso pravico ustvarjati na račun **izkoriščanja** lastnikov dela kot »nepodjetnikov« (ki nič ne tvegajo in niso nosilci nikakršne podjetniške in ustvarjalne iniciative ter tveganja v produkcijskih procesih), pri čemer z omenjenim egoističnim interesom v končni posledici edini ustvarjajo tudi **blaginjo družbe** kot celote. Zato naj bi bilo izkoriščanje »nepodjetnih« s strani »podjetnih« članov družbe slednjim ekonomsko povsem upravičena, samoumevna in poštena nagrada, kajti brez tega podjetniškega motiva sploh ne bi bilo ekonomskega napredka, nepodjetni pa ne bi imeli od česa živeti. Od tod torej tudi suverena, a do konca paradoksalna in sprevržena teza, da trg »vsakega od produkcijskih dejavnikov pravično nagradi skladno z njegovim relativnim prispevkom k produktu«, kar je seveda evidentna objektivna neresnica. Pa vendarle jo (neo)klasični ekonomski teoretiki zagovarjajo brez sramu in slabe vesti, kajti brez omenjenega izkoriščanja naj, kot trdijo, pač na sedanji stopnji družbenoekonomskega razvoja ne bi bilo moč zagotavljati optimalne ekonomske učinkovitosti družbe. Zasledovanje družbene pravičnosti pa naj ne bi bila naloga ekonomike, ampak naj za to poskrbi socialna država. Ekonomska in socialna pravičnost torej gor ali dol, druge poti za doseganje optimalne ekonomske učinkovitosti v pogojih tržnega sistema gospodarjenja naj pač na žalost sploh ne bi bilo.

Gre seveda za nesmisel brez slehernega resnejšega ekonomskega argumenta. A prav ta nesmisel prevladujoča ekonomska teorija (v obliki čiste dogme, torej brez kakršnekoli empirične znanstvene podlage) še danes prodaja kot **notorno dejstvo**[200]. Zanimivo je torej, da se obravnavana neoklasična teorija faktorske razdelitve produkta niti ne trudi več tako ali drugače ovreči nespornih Marxovih ugotovitev o izkoriščanju dela, temveč to izkoriščanje preprosto razglasi kot samoumevno bistvo in gonilno silo kapitalističnega produkcijskega načina brez alternative, vso zdravorazumsko nesmiselnost te teze pa skuša zgolj čim bolj učinkovito prikriti s kopico tržno-matematične navlake, o kateri smo razpravljali zgoraj. In zdi se, da je to tudi njen edini cilj. Žal pa ga je – vsaj za dobro stoletje – nadvse uspešno tudi uresničila.

Skratka, **bistvo kapitalizma naj bi bilo podjetništvo, bistvo podjetništva pa izkoriščanje**. In sicer ne zgolj izkoriščanje tržnih priložnosti s »pravim« produktom[201], temveč predvsem izkoriščanje dela po kapitalu, brez katerega bi podjetništvo bojda izgubilo svoj ekonomski motiv. Za normalno funkcioniranje družbenoekonomskega sistema naj torej ne bi bilo dovolj, če bi bilo tudi podjetništvo v povezavi z lastniškim kapitalom (podjetniška ideja in naložbena iniciativa, tveganje, vodenje poslov in lastniško upravljanje) – po takšnih ali drugačnih, vendar v vsakem primeru v osnovi enakih in prav tako vnaprej znanih[202] kriterijih kot veljajo za delo – **ovrednoteno samostojno**, se pravi kot samostojen faktor ustvarjanja produkta, in skladno s tem ustrezno (tj. sorazmerno njegovemu dejanskemu prispevku k produktu oziroma njegovi objektivni produktivnosti) tudi nagrajeno, ampak je lahko **»eko-**

[200] Splošno znano dejstvo, ki ga ni treba dokazovati.

[201] Produkt, ki je tržno zanimiv, ker učinkovito odgovarja na potrebe potrošnikov in je zato z njim mogoče dosegati najbolj optimalno ceno.

[202] Strogo ekonomsko-teoretično ni smiselno razložljivo, čemu naj bi za oba, produkcijsko povsem enakovredna produkcijska dejavnika, potrebna za ustvarjanje produkta, tj. za delo in lastniški kapital v povezavi s podjetništvom njegovih lastnikov, veljali različni kriteriji vrednotenja njunih prispevkov k produktu. To razlikovanje je umetno ustvaril šele pravni red (prek že omenjene koncepcije podjetja in mezdnega delovnega razmerja, ki bi bila lahko tudi povsem drugačna in skladnejša z ekonomskim bistvom produkcije). Na splošno pa za to ni popolnoma nobenih teoretičnih razlogov. Konkretneje povedano: ali naj mejna produktivnost določa dohodke obeh produkcijskih dejavnikov ali pa nobenega. Naše stališče je glede tega jasno – mejni produkt je iz zgoraj pojasnjenih razlogov popolnoma neuporabno merilo za razdelitev produkta. Edina alternativa temu pa je seveda ustrezna delitev dobičkov med lastnike dela in kapitala.

nomsko stimulativno« le, če si njegovi nosilci lahko prisvojijo tudi celoten (ne samo sorazmeren) t. i. rezidualni presežek dela. Po tem učenju naj bi bilo namreč bistvo podjetništva predvsem odkrivati faktorje s ceno, ki je podproporcionalna njihovi dejanski produktivnosti, razliko pa si prisvojiti kot podjetniški dobiček, če je bila njihova kombinacija faktorjev uspešna. Za podjetnika naj bi bilo torej določen proizvodni faktor smotrno »najemati« le v primeru, če prinese več kot stane. Drugega »vira dobička« naj ne bi bilo. Kot da bi bila produkcija res enostavno samo **»proces podjetnikove menjave z lastniki (drugih) produkcijskih dejavnikov«**, iz katere mora kupec ustvariti neekvivalentno korist na račun prodajalca, ne pa proces ustvarjanja nove vrednosti v razmerju – vsaj, kar zadeva delo in kapital – vzajemne soodvisnosti delovanja produkcijskih dejavnikov. Na tem ne nazadnje v bistvu temelji tudi koncept mejne produktivnosti produkcijskih faktorjev in njihovih t. i. rezidualnih presežkov outputov. Tovrstno izkoriščanje samo po sebi pravzaprav ne bi bilo nič problematičnega, če se pod pojmom podjetje oziroma podjetnik, ki si na omenjeni podlagi prisvoji, ne bi skrivali lastniki zgolj enega od temeljnih produkcijskih dejavnikov (tj. lastniki vloženega kapitala).

A nobenemu filozofu in ekonomskemu teoretiku doslej še ni (in verjetno tudi nikoli ne bo) uspelo utemeljeno odgovoriti na **elementarno vprašanje**: čemu bi sploh moralo med lastniki dela in kapitala, sodelujočih pri ustvarjanju v produkcijskem procesu, obstajati »najemno« razmerje in čemu bi moral biti v tržnem gospodarstvu ekonomski motiv lastnikov kateregakoli od temeljnih produkcijskih dejavnikov, zlasti kapitala, nujno pogojen tudi z izkoriščanjem (tj. prisvajanjem rezultatov) lastnikov drugih, tj. dela, ko pa vendarle lahko v skupnem produkcijskem procesu ob dejanskem upoštevanju zgoraj omenjenega pravičnega razdelitvenega načela ustvarijo **vsak svoj (ekonomsko pošten) donos**, ki je lahko (in bi tudi moral biti) povsem zadosten motiv za njihovo ekonomsko angažiranje? Za kakršnokoli ustvarjanje nove vrednosti kapital potrebuje delo in obratno, to novo vrednost pa si lahko tudi pošteno razdelita (ob ustreznem upoštevanju seveda tudi realnega relativnega prispevka podjetništva), in sicer šele potem, ko je znano, kako je trg ovrednotil njuna skupna produkcijska prizadevanja. Zakaj bi torej moral nujno kdo izmed lastnikov različnih produkcijskih dejavnikov, predvsem dela in kapitala, izkoriščati koga drugega, da bi ustvaril ekonomski donos na račun »podproporcionalnega nagrajevanja njegovega dejanskega prispevka k produktu«, ko pa lahko s poštenim sodelovanjem po načelih enakopravnega »sopodjetništva« in z ekonomsko pravično medsebojno razdelitvijo skupnega poslovnega rezultata primerno **zaslužijo vsak zase**? Predvsem pa, čemu bi moral biti – kljub poslovnemu tveganju obeh – zgolj enemu produkcijskemu dejavniku (kapitalu) v ta namen a priori priznan položaj **»podjetnika«**, drugemu (delu) pa položaj **»tržnega blaga«**, ki takšno izkoriščanje sistemsko omogoča? Ali drugače povedano: če sta vzajemno soodvisna soproducenta, zakaj delo (človeški kapital) in (finančni) kapital ne bi mogla biti tudi **institucionalna »sopodjetnika«,** pri čemer seveda nihče ne nasprotuje temu, da se začetna podjetniška ideja in iniciativa enega ali drugega v okviru dogovorjene razdelitve ustrezno nagradi posebej?

V tem je tudi vsa srž problema neoklasične teorije razdelitve. Ta teorija bi morda lahko predstavljala znanstveno sprejemljivo utemeljitev obstoječega modela faktorske razdelitve produkta le, če sedanja koncepcija podjetja, podjetništva in delovnega razmerja v tržnem gospodarstvu resnično ne bi imela **nobene realne alternative**. A jo ima. In to ne samo povsem enakovredno, temveč v sodobnih pogojih gospodarjenja celo ekonomsko bistveno učinkovitejšo. To pa je, kot že večkrat povedano, nova, »partnerska« koncepcija podjetja kot (enak)opravne skupnosti človeškega in finančnega kapitala, temelječa na asociativni naravi produkcijskih, s tem pa tudi razdelitvenih razmerij. Nobenega empiričnega dokaza ni, da ta koncepcija v tržnem gospodarstvu ne bi ekonomsko delovala, veliko pa je – nasprotno – dokazov (ne samo indicev!), da **»sopodjetništvo« lastnikov človeškega in finančnega kapitala** (soupravljanje, soudeležba pri dobičku, notranje /so/lastništvo zaposlenih) že danes, torej že v okviru obstoječega družbenoekonomskega sistema prinaša, kjer je uveljavljena, boljše ekonomske in socialne učinke kot pa klasična koncepcija, ki vlogo »podjetnika« priznava izključno lastnikom (finan-

čnega) kapitala kot zgolj enega izmed dejanskih soproducentov.

Gledano s tega vidika neoklasična teorija faktorske razdelitve v resnici **ne dokazuje ničesar**, kar bi sicer očitno želela dokazati,

- ne tega, da je »podjetništvo« nekakšen samostojen produkcijski dejavnik (faktor), neodvisen od lastništva posameznih temeljnih produkcijskih dejavnikov, ki vse te dejavnike kombinira v optimalen output in si torej utemeljeno prisvaja celoten »podjetniški dobiček«[203],
- ne tega, da je dobiček res izključno (tj. brez neutemeljenega prisvajanja tudi pomembnega dela rezultatov dela delavcev) v celoti rezultat dejanskega podjetništva lastnikov lastniškega kapitala podjetij, katerim v končni posledici vedno pripade, kajti podjetništvo naj bi bila imanentna lastnost izključno kapitalistov;
- ne tega, da so dohodki vseh produkcijskih dejavnikov tržna cena teh dejavnikov in da skladno s tem trg neposredno razdeli vseh 100-odstotkov produkta v skladu z njihovimi relativnimi prispevki k produktu,
- ne tega, da je trg s svojim mehanizmom ponudbe in povpraševanja, ki sicer – za razliko od vseh drugih produkcijskih faktorjev – delo delavcev kot (poleg podjetništva lastnikov kapitala podjetij) edinega zares ustvarjalnega produkcijskega dejavnika »nagrajuje« le z vrednostjo njegovega stroškovnega inputa, res sposoben objektivno ovrednotiti dejanske relativne prispevke posameznih produkcijskih dejavnikov k tržno realiziranemu outputu skupne produkcije,
- ne tega, da naj bi v konkretnem razdelitvenem modelu – razen nespornega enostranskega »prelivanja outputa« dela delavcev v dohodke lastnikov kapitala znotraj posameznega podjetja – bojda obstajala tudi nekakšna »vsesplošna soodvisnost produktivnosti« med vsemi produkcijskimi dejavniki v narodnem gospodarstvu, vključno z zemljo in upniškim kapitalom oziroma njunimi lastniki, če so angažirani v konkretnem produkcijskem procesu posameznega podjetja,
- še najmanj pa tega, da v tržnem gospodarstvu drugačna razdelitev produkta sploh ni izvedljiva.

Vse glavne **enigme** te domnevno »zelo enostavne, obenem pa močne« neoklasične teorije faktorske razdelitve produkta so torej v bistvu tudi zelo enostavno rešljive. Treba je le opustiti, bolje rečeno zapustiti, nekatere veljavne **ekonomske dogme** in upoštevati možne zgoraj omenjene alternative institucionalne organiziranosti družbenoekonomskega sistema (podjetje, delovno razmerje, kapital) in vsa njena nesmiselnost je v trenutku razgaljena. V naši nadaljnji analizi te teorije bomo torej izhajali iz naslednjih zgoraj že omenjenih predpostavk, ki bodo hkrati tudi **kriterij za presojo utemeljenosti njenih ključnih trditev**:

1.
Temeljnega spoznanja klasične (in celo že predklasične) politične ekonomije o **vzajemno soodvisni naravi produkcije** in produkcijskih razmerij med lastniki posameznih produkcijskih dejavnikov ter o objektivni neugotovljivosti ločenih outputov teh dejavnikov[204] ni mogoče ovreči. Še manj ga je mogoče in dopustno enostavno prezreti, ali ga po prosti presoji prilagajati potrebam teoretičnega opravičevanja trenutno veljavnega družbenoekonomskega sistema, temveč je treba – ravno nasprotno – družbenoekonomski sistem prilagoditi temu temeljnemu spoznanju.

2.
Če naj bi bila razdelitev izvedena iz proizvodnje, razdelitvena razmerja med lastniki sodelujočih produkcijskih dejavnikov pa iz njihovih proizvodnih razmerij, kar se zdi edino logično, so **kakršnikoli elementi izkoriščanja enih po drugih ekonomsko povsem neutemeljeni in sistemsko absolutno nedopustni**. Ker

[203] Podjetništva, kot je bilo pojasnjeno že v opombah k prejšnjemu poglavju, ob veljavni koncepciji podjetja ni mogoče ločiti od lastniškega kapitala kot enega izmed temeljnih produkcijskih dejavnikov. Lastniki tega kapitala so po tej teoriji samodejno obravnavani kot podjetniki, čeprav morda (npr. kot portfeljski investitorji) dejansko v praksi (zgolj v obliki tveganja) uresničujejo samo delček podjetniških funkcij. Kljub vsemu pa si – prek veljavnega sistema delitve dobička podjetij – lahko v sedanjem družbenoekonomskem sistemu vedno in v celoti prisvajajo celoten čisti dobiček kot končni rezultat skupnega produkcijskega procesa.

[204] Glej citat iz Samuelsona in Nordhausa ((2002: 214) v poglavju V/5.2.1. zgoraj, ki govori o tem, da je proizvodnja skupinsko delo, v katerem proizvodni dejavniki delujejo vzajemno, zaradi česar ni mogoče reči, koliko outputa je ustvaril en sam ločen input.

proizvodnja ni menjava, ni mogoče pristati na tezo, da je takšno izkoriščanje (tj. prisvajanje dela rezultatov produkcijskega angažiranja lastnikov enega produkcijskega dejavnika s strani drugega v fazi razdelitve) tržno pogojeno, oziroma da gre pri tem pač le za pošteno izkoriščanje »tržnih priložnosti«. V proizvodnji ni trga in zato nihče nikogar ne izkorišča, ampak delo in lastniški kapital ter njuni lastniki v odnosih objektivne vzajemne soodvisnosti skupaj ustvarjajo novo vrednost (output) in – vsak po svoje – prevzemajo tudi tveganje, o čemer bomo podrobneje govorili v poglavju VI/6 te razprave. Torej trg tudi ne more razdeliti njunega skupnega outputa, ampak si ga lahko med seboj razdelijo le lastniki obeh produkcijskih dejavnikov (soproducenti) sami, in sicer po dogovorjenih kriterijih, ki – glede na specifike konkretne proizvodnje – lahko najbolje odražajo njun dejanski prispevek k skupnemu produktu.[205] Trg lahko ekonomsko pravično ovrednoti le dohodke (rente in obresti) lastnikov zemlje in upniškega kapitala, ki ne sodelujejo neposredno in aktivno v podjetniški proizvodnji, ampak te dohodke dejansko ustvarjajo neposredno na trgu povsem neodvisno od poslovne uspešnosti podjetja, kateremu so dali svoj produkcijski dejavnik v zakup oziroma najem.

3.

Ne glede na to, kdo je nosilec začetne podjetniške ideje in iniciative, za katero ima v vsakem primeru pravico do ustreznega nadomestila (vendar seveda ne v obliki trajnega prisvajanja celotnega poslovnega rezultata), je zato kapitalistično podjetje kot dejanski nosilec podjetništva – ne glede na to, kako je trenutno pravno institucionalizirano (podjetje v pravnem smislu) – v objektivni stvarnosti v vsakem primeru **»neločljiva proizvodna in ekonomska skupnost dveh proizvodnih dejavnikov«**, tj. dela in lastniškega kapitala[206] kot »notranjih« produkcijskih dejavnikov, učinkovita proizvodnja pa obojestranski interes njunih lastnikov (podjetje v ekonomskem smislu)[207]. Če sta v opreki veljavno pravo in objektivna ekonomska stvarnost, pa je treba spremeniti in prilagoditi pravo, ne obratno. Nujne spremembe je torej potrebna veljavna pravna zasnova podjetja, zato se z njo pri kritični analizi neoklasične teorije faktorske razdelitve produkta ni mogoče obremenjevati, temveč je treba izhajati iz objektivne ekonomske realnosti in njenih zakonitosti. To pa so tiste, ki izhajajo iz temeljnega spoznanja, navedenega v prejšnji točki, in ki ne dovoljujejo nikakršnega **sistemskega favoriziranja** enega, za ustvarjanje nove vrednosti bojda bolj pomembnega in edino zaslužnega produkcijskega dejavnika (lastniškega kapitala in podjetništva njegovih lastnikov) nasproti drugemu, manj pomembnemu in zaslužnemu (delu). Prav takšno očitno favoriziranje pa je sicer temeljna značilnost kritizirane neoklasične teorije faktorske razdelitve produkta, ki v celoti sledi veljavni sporni pravni koncepciji podjetja, ne **ekonomski logiki in pravičnosti**, ki bi morali sicer predstavljati edini kriterij za določanje dohodkov lastnikov posameznih produkcijskih dejavnikov v skladu z njihovimi dejanskimi prispevki k produktu.

Problematiko ekonomsko pravične razdelitve produkta bomo torej – skozi kritično analizo neoklasične faktorske razdelitve produkta – raziskovali povsem neobremenjeno z logiko, da je podjetje (samo) »pravno personificirani kapital«, njegovi lastniki pa s tem (a

[205] Poskus uvajanja čudežne univezalne »tržne formule« za ekonomsko pošteno ugotavljanje prispevkov posameznih produkcijskih dejavnikov h konkretnemu produktu podjetij, kakršnega predstavlja obravnavana neoklasična razdelitvena teorija, je, kot že rečeno, povsem alkimističen. Ne samo med kapitalsko in delovno intenzivnimi panogami dejavnosti, ampak tudi med posameznimi podjetji znotraj istih dejavnosti, so namreč ti prispevki med seboj bistveno različni in odvisni od številnih okoliščin, zlasti od kakovosti in količine angažiranega človeškega in finančnega kapitala v konkretnih produkcijskih procesih. Razdelitev ustvarjenega produkta med njegove soproducente skladno z njunimi prispevki pa se opravlja na ravni posameznega podjetja, ne na agregatni ravni, zato trg pri tem v resnici ne more imeti popolnoma nobene objektivne arbitrarne vloge.

[206] Zemlja in upniški kapital sta zgolj potencialna »zunanja« oziroma »pomožna« produkcijska dejavnika, o čemer bo podrobneje govora v poglavju VI/8.11.

[207] Podjetje v ekonomskem smislu objektivno nikoli ne deluje zgolj v interesu lastnikov zgolj enega od obeh omenjenih temeljnih produkcijskih dejavnikov, torej kot sredstvo za ustvarjanje ekonomskega donosa v njihovih rokah. Vse, kar ustvari, je ekonomski rezultat skupnega podjetniškega delovanja lastnikov dela in vloženega kapitala, torej skupni ekonomski output, ki je realiziran na trgu in si ga njegovi ustvarjalci lahko pravično razdelijo le med seboj, kajti trg tega ne zna.

prióri v vlogi podjetnikov) edini zaslužni ustvarjalci celotne nove vrednosti, ki presega tržno vrednost produkcijskih inputov (dobička). Ta koncept podjetja in na njem zasnovan model razdelitve produkta namreč, kot rečeno, v tržnem gospodarstvu nista **ne pravno ne ekonomsko superiorna, še manj pa brez alternative**.

5.3. Kateri produkt (output) je pravzaprav predmet faktorske razdelitve?

Začenjamo pri analizi pojma »produkt« oziroma »output«. Neposredna posledica zgoraj omenjenega dejstva, da je v veljavnem družbenoekonomskem sistemu podjetje (»podjetnik«) koncipirano kot zgolj »pravno personificirani lastniški kapital«, ki lastnike tega kapitala že a prióri sistemsko postavlja v vlogo podjetnika, je namreč po tej teoriji tudi **povsem zgrešena opredelitev produkta (outputa)**, ki naj bi bil predmet razdelitve med lastnike sodelujočih produkcijskih dejavnikov. In sicer z več vidikov.

5.3.1. Podjetniški ali nacionalni produkt (output, dohodek)?

Kot prvo velja še enkrat opozoriti, da ta teorija, kot pravita v zgoraj že citiranem pojasnilu Samuelson in Nordhaus (2002: 223), »analizira načine, kako razdelimo celotni narodni dohodek med različne proizvodne dejavnike«. Na ta način, torej z vpeljavo **»narodnega dohodka«** kot osnovne kategorije proučevanja problema tržne razdelitve produkta, pa v bistvu le učinkovito odvrača pozornost od temeljnega problema te razdelitve, to je od **"primarne" razdelitve produkta na ravni posameznega podjetja** med njegova osnovna producenta (produkcijska dejavnika) oziroma njune lastnike, to sta delo in lastniški kapital. Predmet razdelitve je namreč, kot že rečeno, output oziroma dohodek, ustvarjen v posameznem podjetju, ne narodni dohodek. Gre vsekakor za eno njenih – če v prenesenem pomenu uporabimo še eno Galbraithovo prispodobo – »nedolžnih prevar«[208], ki pa povzroča vrsto težav v zvezi s preciznostjo uporabe omenjenega pojma v zvezi z dejanskim predmetom razdelitve. O njej bomo sicer podrobneje razpravljali v poglavju VI/8.10, za zdaj pa le toliko, kolikor je potrebno za razumevanje nadaljnje razprave v okviru tega poglavja.

Pojem produkt, ki je predmet tržne razdelitve, je torej v tej teoriji razumljen kot nacionalni produkt oziroma narodni dohodek, kar pomeni agregatne dohodke vseh produkcijskih dejavnikov, tj. celotno **novoustvarjeno vrednost narodnega gospodarstva** v obračunskem obdobju. Dodatno težavo v obravnavanem smislu pa pomeni tudi uporaba pojmov **dodana vrednost** in **izkazi dodane vrednosti podjetja**[209], ki ju je, dosledno sledeč tej teoriji, vpeljala novejša računovodska stroka. Tudi ti izkazi namreč prikazujejo vse dohodke lastnikov najrazličnejših produkcijskih dejavnikov – od rent zemljiških lastnikov, obresti lastnikov upniškega kapitala, mezd delavcev in dobičkov delničarjev do celo tudi »amortizacije za podjetje« in »davkov za državo«, se pravi tudi vse tiste, ki so z vidika poslovanja podjetja tipični »poslovni stroški«, kot obliko »udeležbe« na dodani vrednosti podjetja oziroma kot »(raz)delitveno« kategorijo[210]. Vse skupaj pa je, kot se zdi, namenjeno le zamegljevanju »pravega« problema razdelitve. Druge smiselne razlage za te teoretične konstrukte pač ni najti.

5.3.2. Proizvodni ali poslovni output?

Drugo, teoretično še precej bolj problematično dejstvo pa je, da je ta teorija v bistvu (posredno) vpeljala loče-

[208] Prispodobo »nedolžna prevara«, ki bo v nadaljevanju te razprave še večkrat uporabljena, si sposojam pri J. K. Galbraithu, in sicer iz njegove zadnje knjige z naslovom Ekonomika nedolžne prevare. Resnica našega časa. (2004). V tej razpravi pa jo uporabljam v prenesenem pomenu za označevanje vseh tistih trditev (neo)klasične ekonomske teorije, ki so po mojem mnenju – po vsej verjetnosti zavestno – zavajajoče in (lahko) služijo bolj ali manj le prikrivanju dejanskih problemov in deviacij obstoječega družbenoekonomskega sistema ter lastnih znanstvenih vrzeli te teorije pri njegovem utemeljevanju in pojasnjevanju.

[209] Dodana vrednost proizvoda ali storitve je novoustvarjena (povečana) vrednost proizvoda ali storitve. Ugotovimo jo kot razliko med prodajno vrednostjo proizvodov in storitev in nabavno vrednostjo surovin, materialov in drugih inputov. (Spletna stran SURS http://www.stat.si/vodic_oglej.asp?ID=248&PodrocjeID=17; 2. 9. 2012). Podrobneje pa bodo izkazi dodane vrdnosti analizirani v poglavju VI/8.12.

[210] Pri delitvi dodane vrednosti sodelujejo podjetje (amortizacija), zaposleni (plače), lastniki (dividende) in posojilodajalci (obresti). (Buležan: 2008: 383).

vanje med dvema med seboj povsem različnima outputoma, ki naj bi bila predmet razdelitve, to sta
• **proizvodni (kvantitativni) output** in
• **poslovni (ekonomski) output**.
Lastniki v produkciji udeleženih »najetih« produkcijskih faktorjev naj bi bili namreč nagrajeni skladno s kvantitativnim prispevkom posameznega faktorja k proizvodnemu outputu (merilo naj bi bilo njegov mejni produkt), lastniki lastniškega kapitala pa za svoje podjetništvo z udeležbo v poslovnem outputu oziroma v finančnih rezultatih poslovanja (pripadal naj bi jim dobiček kot čisti poslovni izid). Vidimo torej, da gre že v osnovi za **povsem različna izhodišča in kriterije** za določanje različnih dohodkov posameznih produkcijskih dejavnikov, ki temeljijo na popolnoma umetnem ločevanju **»proizvodnje«** kot procesa fizičnega ustvarjanja konkretnega produkta (izdelkov ali storitev), na katerega se sicer nanaša tudi že omenjena proizvodna funkcija s svojimi temeljnimi instituti (celotni produkt, mejni produkt, povprečni produkt itd.) od **»poslovanja«** podjetij kot procesa ustvarjanja nove ekonomske vrednosti v finančni obliki. Takšno ločevanje pa je v tržnem gospodarstvu, v katerem se dejanska »novoustvarjena vrednost« izkaže oziroma potrdi šele skozi tržno-finančno priznani, ne skozi fizično proizvedeni produkt, seveda izven sleherne elementarne logike. Produkcijski proces sodobnega podjetja je enovita in nedeljiva celota, ki daje tudi enoten poslovni rezultat, pri čemer ni mogoče reči, koliko so k njemu prispevali tisti notranji udeleženci tega procesa, ki proizvodnjo produkta (in nabavo ter prodajo) načrtujejo, organizirajo in vodijo, koliko pa tisti, ki jo (s prav tako potrebno maksimalno inovativnostjo in podjetniško angažiranostjo) neposredno izvajajo. Če je v resnici sploh bilo kdaj (npr. v časih A. Smitha in tudi še J. B. Clarka) morda kaj drugače, danes, v eri znanja in vse bolj odločilnega pomena optimalnega podjetniškega angažiranja človeškega kapitala v vseh fazah produkcijskega (= poslovnega) procesa znotraj podjetij, zagotovo ni več. Skratka, za potrebe razdelitve **ni mogoče umetno ločevati proizvodnje in poslovanja (podjetništva)**, obstaja samo enoten produkcijski in poslovni proces podjetja kot celovit proces ustvarjanja nove vrednosti. Iz tega razloga je, kot je bilo že pojasnjeno, tudi produkcijska funkcija s svojim »mejnim produktom«, ki naj bi (po Kračun in Festić, 2006: 97) izražal neto prispevek posameznega produkcijskega faktorja k produktu, za potrebe razdelitve produkta na ravni podjetij povsem neuporabna.

Osnovno izhodišče tega teoretičnega konstrukta je torej v bistvu naslednje: V proizvodnji naj bi »najeti« produkcijski dejavniki (faktorji) pod poslovodstvom »podjetnika« ter za njegov račun ustvarjali proizvodni output v obliki določene količine konkretnih izdelkov oziroma storitev (tj. skupni produkt oziroma output Q), pri čemer naj bi bili dohodki lastnikov posameznega faktorja odvisni od njegovega prispevka k temu produkcijskemu outputu na podlagi njegove mejne produktivnosti. Mejni produkt posameznega produkcijskega faktorja je namreč v osnovi izračunan kot **»mejni fizični produkt«** (proizvodni dejavniki in skupni produkt Q so izraženi v fizičnih količinah oziroma enotah mere, npr. m, ha, t, kg), pomnožen s ceno produkta pa potem še kot **»mejni vrednostni produkt«**, ki je enak tržni ceni konkretnega produkcijskega dejavnika. Naloga »najetih« produkcijskih dejavnikov (vključno z delom, ki je tudi v razdelitvi udeleženo le v tržni protivrednosti svojega inputa) naj bi bilo samo fizično soustvarjanje izdelkov oziroma storitev v ožjem »proizvodnem« procesu podjetja, v katerem nastopajo kot produkcijski inputi, novo vrednost tega produkta pa ustvarja samo podjetnik s svojim »poslovanjem« (tj. z iskanjem ter izkoriščanjem tržnih priložnosti ter s tehnično in stroškovno optimizacijo fizične proizvodnje produkta). In tej logiki naj bi, kot rečeno, sledila tudi **razdelitev ustvarjenega produkta (outputa)**, ki poteka na dveh povsem različnih podlagah, in sicer:
- podlaga za nagrajevanje, tj. za udeležbo v razdelitvi produkta (outputa) in za določanje konkretnih dohodkov posameznih »najetih« produkcijskih faktorjev naj bi bil ustvarjeni **proizvodni output podjetja** (merilo je mejni proizvod kot neto prispevek k temu proizvodu);
- podlaga za nagrajevanje podjetnika pa poslovni rezultat oziroma **poslovni output podjetja** (merila ni nobenega),

kar je seveda med seboj popolnoma neprimerljivo in – upoštevaje dejstvo, da v vlogi »podjetnika« po tem razdelitvenem modelu sistemsko vedno nastopajo lastniki zgolj enega izmed produkcijskih dejavnikov, tj.

lastniškega kapitala podjetja – očitno postavlja na laž izhodiščne predpostavke te teorije o popolni enakopravnosti in enakovrednosti vseh temeljnih produkcijskih dejavnikov (dela, zemlje ter upniškega in lastniškega kapitala) v družbenoekonomskem sistemu ter o ekonomsko pošteni razdelitvi produkta po tem modelu.

Konkretna posledica tega pristopa k razdelitvi pa je že omenjeno dejstvo, da po tem modelu objektivno sploh ni mogoče razdeliti »natanko 100 odstotkov produkta« na štiri različne vrste dohodkov (mezde, rente, obresti in dobički), ki bi bili oblikovani oziroma določeni po istem kriteriju. V okviru danega produkta pač ni mogoče po kriteriju mejnega produkta razdeliti 100 odstotkov (proizvodnega) outputa, hkrati pa (dodatno) še poslovni rezultat. Proizvodni output je **nekaj, kar v tržnem gospodarstvu sámo po sebi sploh ne more biti predmet takšne ali drugačne razdelitve** in je torej v razdelitvenem smislu popolnoma irelevantno. Enako seveda velja tudi za mejni produkt, ki naj bi domnevno odražal neto prispevke posameznega faktorja k temu outputu. Predmet neposredne razdelitve je lahko proizvodni output le v naturalnem gospodarstvu, v tržnem gospodarstvu pa se lahko deli le tisto, kar je skozi ceno in stroške kot dejansko novoustvarjeno vrednost priznal trg in se pokaže (šele) skozi poslovni rezultat. Sinonim za produkt (dohodek), ki je lahko predmet razdelitve, je torej lahko izključno le poslovni output. Proizvodni output, kakršenkoli že je, nam ne nazadnje lahko kot tržno nezanimiv obleži tudi v neprodanih zalogah (in ga je torej res moč razdeliti samo še v naturalni obliki), lahko se izkaže, da je bil proizveden stroškovno neracionalno in z njim nismo ustvarili nobene »čiste« dodane vrednosti, ki bi bila lahko predmet razdelitve, in tako naprej. Skratka, proizvodni output in mejni produkt posameznega produkcijskega dejavnika (četudi bi ta res odražal njegov realni neto prispevek k temu outputu) sta z vidika razdelitve produkta resnično povsem neuporabni ekonomski kategoriji.

Kakršenkoli model razdelitve produkta, ki temelji zgolj na ugotovljenem proizvodnem outputu in matematično izračunanemu kvantitativnemu prispevku posameznega produkcijskega dejavnika k le-temu (mejni produkt), neodvisno od poslovnega outputa podjetja oziroma dejansko novoustvarjene vrednosti, je torej zgolj **fiktivna razdelitev**, razdelitev nečesa, česar sploh ni mogoče razdeliti. Prav za to pa gre očitno pri faktorski razdelitvi produkta na podlagi mejne produktivnosti. Ne pozabimo namreč: mejni produkt (naj bi) izraža(l) kvantitativni prirastek k skupnemu produktu Q, ki ga povzroči ena dodana enota variabilnega produkcijskega dejavnika v produkcijski proces. Če torej nagrajujemo produkcijske faktorje oziroma njihove lastnike s protivrednostjo njihovega mejnega produkta in to imenujemo »razdelitev« produkta po načelu »vsakomur skladno z njegovim (vrednostnim) prispevkom«, to pomeni, da (domnevno) »razdeljujemo« proizvodni output, ki z dejansko ustvarjenim ekonomskim outputom nima nobene zveze. In v tej luči se tudi najbolj jasno pokaže vsa **elementarna nesmiselnost in fiktivnost** obstoječega modela faktorske razdelitve kot teoretičnega konstrukta.

5.3.3. Neutemeljena uporaba pojma »razdelitev«

Razvpito načelo, da je **v tržnem gospodarstvu produkt, ko je proizveden, že tudi razdeljen**, iz katerega izhaja ta teorija, je torej v bistvu zgolj privid nekakšne »razdelitve produkta« in – žal ni mogoče reči drugače – čisto navadno teoretično sprenevedanje. V resnici namreč o kaki razdelitvi v pravem pomenu besede v sedanjem (pogojno rečeno: razdelitvenem) modelu objektivno ni moč govoriti.

Normalna ekonomska logika, ki izhaja iz gornje razprave o proizvodnem in poslovnem outputu, kot rečeno, narekuje, da mora biti proizvodni output v tržnem gospodarstvu najprej prodan in vrednostno sploh ugotovljen kot poslovni output, šele nato je lahko tudi ustrezno razdeljen med njegove soustvarjalce. Dokler produkt ni tržno realiziran in ugotovljen v računovodskih izkazih, ni moč razdeliti ničesar. Ni torej mogoče poenostavljeno teoretično združiti fazi produkcije in razdelitve, pri tem pa **fazo menjave (produkta) preprosto kar preskočiti**, tako kot se problema razdelitve loteva kritizirana neoklasična teorija. Takšen model, kot rečeno, v resnici nima in v bistvu tudi ne more imeti popolnoma nobenih elementov dejanske (raz)delitve novoustvarjene vrednosti oziroma udeležbe v njej v odvisnosti od višine prispevkov posa-

meznih produkcijskih faktorjev, ampak temelji na preprostem »plačevanju« uporabe teh faktorjev po tržnih cenah. Plačevanje (česarkoli) pa seveda ni delitev, ampak je tržna menjava (v danem primeru produkcijskih faktorjev).

Dohodki lastnikov produkcijskih dejavnikov (razen seveda lastniškega kapitala, ki si pač »zakonito« prilasti končni čisti poslovni rezultat, kakršenkoli že je – dobiček ali izguba) so namreč v tem modelu **popolnoma neodvisni od dejansko novoustvarjene vrednosti** v produkcijskem procesu posameznega podjetja. Ti dohodki, vključno s plačami/mezdami delavcev, so z vidika podjetja čisto navadna »kupnina« in vnaprej znan poslovni strošek, ne pa udeležba v njegovem poslovnem outputu (ustvarjenem dohodku). V osnovi namreč predstavljajo zgolj **tržno ceno tega faktorja**, ki je, kot rečeno, povsem neodvisna od realiziranega produkta podjetja in jo določata le agregatna ponudba in povpraševanje po določenem produkcijskem faktorju na trgu.[211] In samo ta cena, ne pa konkretno ugotovljeni prispevki, v osnovi določa dohodek lastnikov posameznih »najetih« produkcijskih faktorjev.

To pa pomeni, da omenjeni dohodki po svojem bistvu in ekonomski naravi seveda niso nikakršna nagrada za dejanski prispevek posameznega produkcijskega faktorja h konkretnemu, v podjetju ustvarjenemu produktu, kot bi to (z nesmiselnim in v resnici povsem brezpredmetnim vpletanjem instituta mejnega produkta, in še to le v funkciji determinante povpraševanja na agregatni ravni) želela prikazati obravnavana razdelitvena teorija, ampak so tržno določeno in vnaprej dogovorjeno **»plačilo«** za njegovo uporabo v produkcijskem procesu podjetnika. Se pravi, da ta teorija govori o **»razdelitvi«, ki to v resnici sploh ni**.

Dohodki produkcijskih dejavnikov se torej v resnici oblikujejo kot »cena«, ki je rezultat njihove **menjave**, ne kot »udeležba v konkretnem produktu«, ki so ga soustvarjali, v procesu **razdelitve** tega produkta. Dobiček, kakršenkoli že je, pa je, kot rečeno, tako ali tako sistemsko že vnaprej **»dodeljen«** podjetniku in ni predmet nikakršne (raz)delitve med lastnike v produkciji sodelujočih produkcijskih dejavnikov (kako si ga »lastniki podjetja« potem razdelijo med seboj, ni več stvar primarne razdelitve »produkta« med lastnike različnih sodelujočih produkcijskih dejavnikov). Ni torej videti, da bi se v procesih določanja dohodkov lastnikov produkcijskih faktorjev kaj od tistega, kar je bilo sicer vzajemno soodvisno ustvarjeno, tudi dejansko delilo oziroma razdeljevalo. Zato je v tem smislu že sama uporaba pojma »razdelitev produkta« v zvezi s sedanjim »razdelitvenim« modelom popoln teoretični blef, s katerim pač želi ta teorija očitno le prikriti dejstvo, da trg lahko učinkovito in ekonomsko pravično opravlja samo menjavo dobrin, ne pa tudi (ekonomsko pravične in s tem tudi ekonomsko stimulativne) razdelitve produkta.

Tak, očitno notranje protisloven »razdelitveni« model, ki bi si v resnici bolj zaslužil naziv »nerazdelitveni« in ki naj bi bil domnevno objektivno in neizogibno pogojen z zakonitostmi tržnega gospodarstva, pa lahko neka znanstvena teorija skonstruira in zagovarja samo, če je v ozadju v bistvu le interes za vsako ceno opravičiti veljavni sistem tržnega »razporejanja« dohodkov, v katerem se v resnici nič ne razdeli, temveč se dejanski ekonomski rezultati enega produkcijskega dejavnika (tj. dela) prerazporejajo v dohodke drugega (tj. lastniškega kapitala). Se pravi opravičiti **sistem »tržno legaliziranega izkoriščanja«,** ki seveda načeloma ne bi smel biti predmet opravičevanja nobene resne znanstvene teorije. Če trg s svojimi mehanizmi ponudbe in povpraševanja – glede na to, da razdelitev seveda ni menjava – v resnici produkta objektivno ne zna ekonomsko pošteno razdeliti, ampak ga lahko le (pre)razporeja, kakor mu je pač »ukazano«, mu te sistemske vloge kajpak ne kaže umetno vsiljevati z nekakšnimi teorijami. Bolj obsežnega in ekonomsko neutemeljenega **»prerazporejanja dohodkov«**, kot se samodejno dogaja v sedanjem modelu faktorske »razdelitve« dohodkov si ni moč zamisliti. Tisto, kar na tem področju počno t. i. socialne države in je danes pogosto predmet uničujočih kritik neoliberalnih ekonomistov, je v primerjavi s tem le pljunek v morje.

[211] Morebitni odkloni od te trditve, ki so posledica (ne)elastičnosti te ponudbe in povpraševanja na trgu produkcijskih faktorjev, so za bistvo naše razprave bolj ali manj irelevantni. Zato se z njimi na tem mestu ne bomo posebej ukvarjali.

A o vsem tem bomo podrobneje spregovorili še v okviru VI. razdelka te razprave, v tem delu razprave pa nas zanima le, kako – ob vsej tej plejadi različnih možnih vsebin pojmov »produkt« in »output« v različnih kontekstih – določneje opredeliti tisti produkt (output), ki je dejansko (lahko in bi tudi moral biti) predmet »prave« razdelitve med njegove soustvarjalce.

5.3.4. Neto novoustvarjena vrednost podjetja (»čisti dohodek«)

Obstoječi »(ne)razdelitveni« model, je, če ponovimo še enkrat, v bistvu neposredna posledica sporne pravne zasnove kapitalističnega podjetja kot »pravno personificiranega (finančnega) kapitala«, ki jo kritizirana neoklasična teorija faktorske razdelitve produkta pač sprejema kot samoumevno, nespremenljivo in nezamenljivo. Samo ob takšni koncepciji podjetja je namreč mogoče **pod krinko »podjetnika« skriti zgolj lastnike enega (res objektivno najpomembnejšega oziroma bolj pomembnega od drugih, zlasti od človeškega kapitala?) produkcijskega dejavnika**, tj. lastniškega kapitala. Posledično pa uveljaviti teoretično razlogovanje, po katerem je celoten čisti dobiček ekonomsko pravična nagrada za njihove podjetniške zasluge (čeprav so te v praksi morda omejene le na poslovno tveganje, ki pa ni imanentno samo lastnikom kapitala). To, na videz logično razlogovanje naj bi bilo naslednje: nosilec podjetništva oziroma »podjetnik« je podjetje, ker pa je podjetje pravno gledano zgolj sinonim za vloženi kapital, so lastniki tega kapitala hkrati tudi lastniki podjetja in njegovega poslovnega rezultata, ne glede na to, da so ga s svojim ustvarjalnim sodelovanjem v produkcijskem procesu podjetja nesporno soustvarjali tudi delavci. Če bi bilo kapitalistično podjetje pravno koncipirano kot **»/enako)pravna skupnost človeškega in finančnega kapitala**«, kar bi bilo glede na bistvo produkcije kot (neizogibno) skupnega soustvarjanja nove ekonomske vrednosti, kot že rečeno, tudi edino logično in prav nič v opreki s tržnim sistemom gospodarjenja, bi moral biti dobiček seveda predmet poštene razdelitve med lastnike dela (človeškega kapitala) in lastnike finančnega kapitala podjetij kot dveh neločljivo povezanih t. i. notranjih produkcijskih dejavnikov.

Če torej želimo resno razpravljati o neki ekonomsko smiselni in pravični razdelitvi ustvarjenega produkta oziroma outputa v pravem pomenu besede (tudi v kapitalizmu!) in dejansko, ne zgolj fiktivno realizirati načelo "vsakomur skladno z njegovim prispevkom", se je treba nujno **vrniti k izvirni filozofiji produkcije,** na zdaj veljavni razdelitveni model pa preprosto pozabiti. Bistveno vprašanje pri tem pa je, kateri izmed produkcijskih dejavnikov so objektivno gledano res zgolj "tržno blago" in torej upravičeno "plačani" zgolj po njihovi tržni ceni (t. i. zunanji produkcijski dejavniki), kateri pa dejansko neposredno in v razmerjih vzajemne soodvisnosti "soustvarjajo" novo vrednost v produkcijskih procesih in so oziroma bi morali biti zato tudi sorazmerno udeleženi pri njeni razdelitvi (t. i. notranji produkcijski dejavniki). To bo tudi ena od osnovnih iztočnic naše nadaljnje kritične analize neklasičnega modela faktorske razdelitve produkta v tej razpravi. Dejstvo je namreč, da se "razdelitev" konkretnega produkta, ki je bil ustvarjen v nekem podjetju, opravlja v tem podjetju in bi torej morala biti zato že po logiki stvari odvisna od dejanskih prispevkov njenih soustvarjalcev, ne pa od nekakšnih "agregatnih" produktivnosti in na tej osnovi že vnaprej tržno določenih dohodkov posameznih produkcijskih dejavnikov. Produkt torej, če rečemo še enkrat, po nobeni logiki **ne more biti že vnaprej razdeljen**, neodvisno od dejanskih prispevkov t. i. aktivnih producentov.

Podrobnejša analitična utemeljitev delitve na notranje in zunanje produkcijske dejavnike in razlogi zanjo bo podana v poglavju VI/8.10 te razprave, za zdaj pa naj izpostavimo le splošno ugotovitev, ki je tudi sicer ekonomsko bolj ali manj logična, in sicer da:

- med **"notranje" produkcijske faktorje – aktivne producente**, brez katerih produkcijski proces sploh niti ni mogoč in ki so nujno povezani tudi z določenim angažiranjem lastnikov (najmanj vsaj s tveganjem), sodita lastniški kapital v povezavi s podjetništvom njegovih lastnikov ter delo delavcev, ki je sicer (poleg podjetništva) edini ustvarjalni produkcijski dejavnik, vendar pa je po sedanjem razdelitvenem modelu povsem neutemeljeno uvrščeno v kategorijo tržnega blaga;
- med **»zunanje« (pomožne) produkcijske faktorje – pasivne producente** pa sodita (če sta eventualno

sploh angažirana v konkretnih produkcijskih procesih) zemlja in upniški kapital, katerih lastniki v produkcijskem procesu podjetja ne sodelujejo niti s tveganjem, kajti njuni dohodki so povsem neodvisni od poslovne uspešnosti podjetja, in sta z vidika podjetja res samo tržno blago v pravem pomenu besede.

Skladno s tem je mogoče postaviti tudi jasno ločnico med dvema deloma, s poslovanjem podjetja ustvarjene nove ekonomske vrednosti, in sicer – če se v ta namen v malce prilagojeni obliki poslužimo že omenjenega »koncepta dodane vrednosti (dohodka) podjetij«[212] – med tistim,

- ki so ga delavci in lastniki kapitala podjetij kot aktivni soproducenti ustvarili **zase in za svoje dohodke** (mezde in dobički) in bi ga lahko pogojno imenovali »čisti dohodek podjetja«, in tistim,
- ki je bil v produkcijskem procesu podjetja ustvarjen za »**blaginjo celotne družbe**«[213] (davki državi in zaslužki lastnikov izposojenih produkcijskih dejavnikov)**.** (Tabela 3)

Tabela 3: *Novoustvarjena vrednost podjetja glede na ekonomsko korist*

Vrste dohodkov iz dodane vrednosti	**Vrste dohodkov po koristnikih**
mezde	**I. del – lastni dohodki notranjih PF (»čisti dohodek podjetja«)**
čisti dobiček	
davki	II. del – »blaginja celotne družbe«
obresti	
rente	

Cilj in ekonomski motiv lastnikov »notranjih« produkcijskih dejavnikov v podjetniški produkciji, tj. dela in lastniškega kapitala, je seveda zagotavljanje dohodkov zase, ne za lastnike drugih, tj. »zunanjih« oziroma pomožnih produkcijskih dejavnikov (zemlja, upniški kapital), kar je le pozitivni »stranski« družbeni učinek njihovega produkcijskega angažiranja. Lastniki »zunanjih« produkcijskih dejavnikov namreč svoje dohodke zase (rente, obresti) samostojno ustvarjajo s »posojanjem« teh dejavnikov v okviru lastne podjetniške dejavnosti in kot lasten produkt **na trgu** ter popolnoma neodvisno od poslovnega uspeha podjetja, v dejavnosti katerega tudi niso neposredno udeleženi – ne organizacijsko ne izvedbeno in ne s tveganjem. Skratka, opravljajo lastno podjetniško dejavnost, rente in obresti pa so njihov tržni prihodek.[214] Zato seveda že po logiki stvari tudi ne morejo biti **udeleženci »razdelitve« produkta v teh podjetjih**. Rente in obresti torej sodijo v zgoraj navedeni drugi del novoustvarjene vrednosti. V resnici so samostojen produkt drugih podjetij, ki ga ta na trgu ustvarjajo s posojilodajalstvom in dajanjem zemlje v zakup, z vidika podjetja najemnika pa so čisto navaden poslovni strošek. Zato jih je (kot tipične poslovne stroške podjetja) popolnoma nesmiselno v razdelitvenem pogledu obravnavati kot del »dohodka« podjetja, na čemer sicer temelji tudi naša kritika koncepta dodane vrednosti v VI. razdelku te razprave. Tudi pri tem gre namreč le za nepotrebno zamegljevanje dejanskih družbenoekonomskih razmerij v fazi razdelitve produkta.

Jasno je torej, da je lahko (in bi tudi moral biti) predmet medsebojne »razdelitve« med »soproducente« samo zgoraj navedeni **prvi del novoustvarjene vrednosti**

[212] Dohodek (dodana vrednost) kot na novo ustvarjena vrednost je razlika med seštevkom vseh prihodkov in seštevkom vseh odhodkov razen plač in povračil, ki pripadajo zaposlencem v okviru poslovnih odhodkov, razen obresti in drugih nadomestil, ki pripadajo posojilodajalcem in kreditorjem v okviru odhodkov, ter razen davkov, ki pripadajo državi. To je poslovni izid, ki se deli a) zaposlencem s plačami in povračili; b) posojilodajalcem in kreditorjem z obrestmi in drugimi nadomestili; c) lastnikom z dividendami in drugimi vrstami nadomestil; č) podjetju z oblikovanjem rezerv in zadržanim čistim dobičkom ter d) državi z davki. (Slovenski računovodski standard 19: http://www.racunovodja.com/clanki.asp?clanek=610, 18. 1. 2014)

[213] »Med konceptoma dobička in dodane vrednosti je pomembna razlika. Koncept dobička poudarja le vidik lastnikov podjetja, koncept dodane vrednosti pa vidik celotne družbe, zlasti lastnikov, zaposlenih, posojilodajalcev in države. […] Izkaz dodane vrednosti tako priča o skrbi podjetja za blaginjo družbe in o njegovi koristnosti.« (Milost in Gajšt, 1997: http://www.worldcat.org/title/informacijska-moc-izkaza-dodane-vrednosti/oclc/444548998 (13. 12. 2013) Državo in njene specifične dohodke (davke) bomo v tej razpravi iz razumljivih razlogov zavestno zanemarili.

[214] Z njihovimi produkcijskimi dejavniki (zemlja, upniški kapital) proti plačilu tržne cene za njihovo uporabo ustvarjajo novo vrednost (zase) le delavci in lastniki kapitala podjetij – najemnikov.

podjetja. Trg namreč, kot rečeno, ravno tega dela dohodka ne zna in ga – zaradi popolne vzajemne soodvisnosti njunih soustvarjalcev v produkcijskem procesu – tudi nikoli ne bo znal in mogel ekonomsko pravično razdeliti skladno z dejanskimi prispevki, temveč ga (po sedanjem modelu »razdelitve«) samo razporedi na vnaprej določene mezde kot tržno ceno dela in na preostanek – dobiček[215]. Dejanska razdelitev tega dela novoustvarjene vrednosti podjetja sorazmerno z realnimi prispevki lastnikov obeh temeljnih produkcijskih dejavnikov – »soproducentov«, osnovana na drugačni (tj. na že omenjeni sopodjetniški in solastniški) koncepciji podjetja, pa bi seveda prinesla tudi povsem drugačno medsebojno razmerje med obema vrstama dohodkov.

Ker pa se neoklasična teorija razdelitve zaradi svojih zgoraj pojasnjenih zgrešenih teoretičnih izhodišč s tem segmentom razdelitve produkta sploh ne ukvarja, je pravzaprav težko najti povsem **adekvaten strokovni izraz**, ki bi pojmovno precizno opredeljeval samo ta »prvi«, z vidika razdelitve v resnici edino sporni del novoustvarjene vrednosti oziroma dohodka podjetja, kateri pripada izključno samo neposrednim udeležencem podjetniške produkcije, se pravi lastniškemu kapitalu in delu ter njunim lastnikom. Gre konkretno za tisti del na novo ustvarjene (dodane) vrednosti, ki predstavlja razliko med seštevkom vseh prihodkov in seštevkom vseh odhodkov razen plač in drugih prejemkov delavcev, torej za **preostanek dohodka**, ki je – izhajajoč iz obstoječih poslovnih izkazov ter izrazoslovja – enak seštevku mezd in čistega dobička, a bi moral biti v bistvu predmet drugačne »razdelitve«, se pravi razdelitve v pravem pomenu besede med delavce in lastnike kapitala podjetja.

Nekega ustaljenega izraza za to kategorijo dohodka v ekonomski in družboslovni znanosti na splošno za zdaj še ni. Zato si v tej razpravi pomagamo z bolj ali manj posrečenimi izrazi kot so »dejansko novoustvarjena (dodana) vrednost podjetja«, »neto novoustvarjena vrednost«, »čisti (neto) produkt oziroma output podjetja« in podobnimi, ki jih je pač treba iz tega razloga vedno razlagati v kontekstu, v katerem so uporabljeni. Še najbližji pravi vsebini, ki jo želimo definirati v obravnavanem smislu, bi bil verjetno izraz »**čisti dohodek podjetja**«, ki pa se po obstoječih računovodskih standardih za zdaj uporablja le pri ugotavljanju poslovnega izida samostojnih podjetnikov posameznikov. Le tu in tam je v nekaterih razmišljanjih zaslediti zametke takšnega razumevanja vsebine tega pojma, kot izhaja iz gornje razprave. »V industrijski proizvodnji se ustvarja čisti dohodek (Y), ki se deloma izplača delavcem v obliki mezd (W)[216] in podjetnikom kot dobiček (P) [217] (Y = W + P), pri čemer večji dobički pri danem čistem dohodku pomenijo nižje mezde in obratno.«[218] Čisti dohodek po tej opredelitvi – če formulo še nekoliko preciziramo s tem, da namesto dobička upoštevamo čisti dobiček (tj. dobiček po odbitku davkov) – naj bi bil torej:

ČD (čisti dohodek) =
M (mezde) + Čd (čisti dobiček)

Vprašanje pa je, koliko so vsi ti izrazi glede na svojo »nekonvencionalnost« primerni za označevanje omenjene vsebine, kajti dokler v stroki ne bodo dobili neke ustaljene in splošno sprejete vsebine, si jih lahko vsa

[215] Veljavna teorija odnos med mezdami/plačami in dobičkom v tem okviru pojasnjuje nekako takole: Podjetnik mora izplačati delavcem mezde v dogovorjenem roku, ko opravijo delo (glede na kolektivno pogodbo in stanje na trgu delovne sile), ne glede na to, ali je proizvedene proizvode že prodal ali ne, zato komercialno tvega. Dobiček je rezidual ali ostanek čistega dohodka, kajti mezde so znane (dogovorjene) vnaprej, dobiček pa je ostanek – odvisen od prodaje, stroškov, cene itd. in je zato negotov dohodek, znan šele po obračunu poslovanja. Ob neuspešnem poslovanju podjetnik ne doseže čistega dohodka, ki bi pokril mezde, zato ima izgubo, tj. negativni dobiček, znesek izgube pa zmanjša podjetnikov kapital. Skratka, podjetnik (podjetje kot personificirani lastniški kapital) najema druge produkcijske dejavnike in jih plačuje po tržni ceni, sam pa je »zaslužen« za dosežene (pozitivne ali negativne) poslovne rezultate – dobiček ali izgubo.

[216] Angl. wage (mezda).

[217] Angl. profit (dobiček).

[218] Povzeto po: http://www.dijaski.net/ekonomija/snov-zapiski.html?r=ekn_sno_3_letnik_01.pdf (6. 1. 2014)

kdo razlaga po svoje. Možne in precej verjetne so zlasti zamenjave s pojmoma *čisti poslovni izid* in/oziroma *čisti dobiček*. Zato bo zagotovo slej ko prej treba v družboslovju najti in afirmirati nek primeren enoten termin, ki bo imel točno to (zgoraj pojasnjeno želeno) vsebino. V bivšem jugoslovanskem sistemu samoupravljanja in družbene lastnine je temu ustrezal izraz **»ostanek čistega dohodka«**, ki je bil potem predmet končne razdelitve (med delavce za »osebne dohodke in skupno porabo« in podjetje za investicijsko porabo), medtem ko so imele plače le značaj »akontacije na osebne dohodke delavcev«. A ker gre za – čeprav vsebinsko povsem primeren – izraz, ki v osnovi izhaja iz nekega povsem drugačnega lastniškega (in zgolj poltržnega) sistema, se mu bomo skušali v tej razpravi izogibati in navedeno problematiko obravnavati izključno s pomočjo že ustaljenega ekonomskega izrazoslovja.

S tega vidika je verjetno – v izogib dodatnemu zapletanju že tako zapletenega problema razdelitve produkta – do nadaljnjega še najprimerneje razpravljati preprosto le o bodoči **»(raz)delitvi dobička«** med delavce in lastnike kapitala podjetij. Če bi namreč delavci kot integralno sestavino svojih dohodkov sistemsko prejemali tudi svojemu dejanskemu prispevku sorazmeren del poslovnega izida podjetja (dobička ali pa izgube), ki ga sicer nesporno soustvarjajo, in bi bile sedanje mezde/plače obravnavane zgolj kot »akontacija na udeležbo delavcev pri poslovnem izidu«, bi bil problem ekonomsko pravične faktorske razdelitve produkta rešen. Kakšno naj bi bilo v tem primeru najbolj ustrezno konkretno poimenovanje dela dohodka podjetja, ki je predmet razdelitve med lastnike dela (človeškega kapitala) in lastnike finančnega kapitala, ter obeh vrst konkretnih dohodkov pa je povsem obrobno vprašanje. V nadaljevanju bomo torej v zvezi z obravnavanim problemom ekonomsko pravične faktorske razdelitve produkta govorili le o **»delitvi dobička«** oziroma **»(obvezni) udeležbi delavcev pri dobičku«**.

5.3.5. »Output dela«, kaj je to?

Za zaključek razprave o vprašanju, kateri produkt (output) je pravzaprav predmet faktorske razdelitve pa naj posebej opozorim še na precejšnjo **delikatnost uporabe pojmov »input« (vložek) in »output« (izložek) dela**. Neoklasična teorija faktorske razdelitve je namreč, namenoma ali ne, z lansiranjem pojma »rezidualni presežek outputa« tudi na tem področju ustvarila precejšnjo pojmovno zmedo.

Ugotovili smo že, da je v tržnem gospodarstvu output na splošno lahko samo tisto, kar v obliki tržne cene nečesa, kar je tržno blago (produkcijski dejavnik ali končni produkt), **vrednostno prepozna in prizna trg**, in nič drugega. Kaj bi sicer sploh utegnilo biti drugega? V tržnem produkcijskem načinu pa trg pri produkcijskih dejavnikih prepoznava in priznava samo njihov nerazdelni tržni output (ali in pa nerazdelni tržni input kot produkcijski strošek, ki je pač hkrati v celoti output nekomu drugemu) in ničesar vmesnega. Vsak produkcijski dejavnik (naj bi) po teoriji usvarja(l) svoj output v celoti samo svojim lastnikom in nikomur drugemu. Kako naj bi torej sploh lahko prišlo do nekakšnega »presežka« kateregakoli outputa, ki bi se ekonomsko utemeljeno – na kakšni podlagi? – prelival v dohodek lastnikov nekega drugega produkcijskega dejavnika? Trg lastnikom vsakega produkcijskega dejavnika prizna kot dohodek njegov produkcijski output **v celoti,** ali pa ga nekaterim (konkretno lastnikom dela), kot bomo videli v nadaljevanju, po sedanjem razdelitvenem modelu **sploh ne prizna**, oziroma jim prizna samo input. Noben »delni« output, ki bi se tržno (le po kakšnih kriterijih?) delil med lastnike različnih produkcijskih dejavnikov, ni možen. Nobenih realnih in torej tudi matematičnih presežkov outputov, ki bi se prelivali v dohodke lastnikov drugih produkcijskih dejavnikov, torej v resnici ni, oziroma vsaj ne bi smelo biti nikjer. Če dva produkcijska dejavnika vzajemno soodvisno proizvajata skupni produkt trg njunih ločenih outputov (prispevkov k produktu), kot rečeno, tako ali tako ne prepozna, ampak prepozna samo vrednost njunega skupnega produkta. O kakšnih »rezidualnih presežkih outputa produkcijskih dejavnikov« torej pravzaprav tržno-matematično filozofira obravnavana neoklasična teorija faktorske razdelitve?

Delo, enako pa velja tudi za kapital, s katerim soustvarja skupni produkt, torej v resnici nima oziroma ne ustvarja nobenega tržno-matematično določljivega

samostojnega **»lastnega«** outputa[219], s tem pa tudi ne nekakšnega »rezidualnega presežka outputa«, s katerim sicer matematično operira obravnavana teorija. Celoten output oziroma ustvarjalni prispevek dela je sicer, kot rečeno, nerazdelno in v tržno neugotovljivi višini inkorporiran v končnem tržno realiziranem skupnem, vzajemno in soodvisno ustvarjenem produktu dela in kapitala, ki je lahko višji ali nižji od vrednosti njunih vložkov (inputov), izkaže pa se šele kot konkreten poslovni izid podjetja (dobiček ali izguba). Kolikšen bo, se ne ve, ker ni neposredno odvisen le od količine in vrednosti inputa uporabljenih produkcijskih dejavnikov, ampak predvsem od kakovosti in koristnosti konkretnega produkta za potrošnike, optimalnosti njegove proizvodnje in spleta številnih objektivnih okoliščin na trgu, ki določajo njegovo tržno vrednost. Kot rečeno, je lahko celo manjši od vrednosti teh inputov.[220] Output dela torej niti teoretično – razen v primeru poslovanja s t. i. pozitivno ničlo – ne more biti ekonomsko realno enak njegovemu inputu in tržno zato ni vnaprej določljiv. Obstaja le v obliki takšnega ali drugačnega **relativnega deleža** v skupnem outputu (ne v obliki neke samostojne in tržno vnaprej določljive nominalne vrednosti) in je odvisen od relativnega prispevka dela k skupnemu produktu. Vrednostno oziroma v obliki konkretne višine ekonomsko pravičnega dohodka delavcev je zato ugotovljiv šele, ko je znana vrednost tega skupnega produkta (outputa), izražena skozi takšen ali drugačen poslovni rezultat podjetja in pod pogojem, da so vzpostavljena ustrezna merila za določanje relativnih prispevkov (deležev) obeh »soproducentov« in njunih lastnikov v njem. Če ponovimo, skupni produkcijski ouput dela in lastniškega kapitala se lahko ugotovi in ustrezno razdeli šele, ko je tržno realiziran, kar pomeni, da – vsaj dokler bo mezda/plača štela kot tržna vrednost inputa in outputa dela hkrati – ni sprejemljivo načelo, da je v tržnem gospodarstvu »produkt, ko je proizveden, hkrati že tudi (ekonomsko pravično) razdeljen«. Ekonomsko pravično je lahko razdeljen šele, ko je ugotovljen. Ključno merilo oziroma podlaga za to razdelitev pa naj bi bilo seveda res predvsem relativno razmerje med **vrednostima inputov** dela in lastniškega kapitala v povezavi s podjetništvom njegovih lastnikov, določenima za oboje na enak način.

A tako, kot si je **določanje vrednosti inputov** obeh produkcijskih dejavnikov – »soproducentov« zamislila obravnavana razdelitvena teorija, seveda ne gre. Tržna cena kot merilo vrednosti inputov lahko velja samo za oba ali pa za nobenega od njiju. Če smo določili samo tržno vrednost inputa enega od njiju (npr. dela delavcev), še nismo rešili ničesar, kajti vrednost inputa, kot rečeno, ni enaka njegovemu outputu, ampak je lahko samo podlaga za določitev njegovega deleža v skupnem outputu. Dokler ni na enak način, se pravi s tržno ceno, določena tudi vrednost inputa drugega (tj. kapitala in podjetništva njegovih lastnikov), je torej tudi tržna vrednost inputa prvega (tj. dela delavcev) **popolnoma neuporabna** kot ekonomsko pravično merilo za določanje dohodka njegovih lastnikov. Tudi pojem »input dela«, ki se na podlagi omenjene teorije uporablja v tej razpravi, je zato silno **relativen pojem** in ga je vedno treba razlagati izključno v vsakokratnem ožjem kontekstu, v katerega je umeščen.

Neoklasična teorija faktorske razdelitve produkta si je namreč glede tega – tudi če pustimo ob strani dejstvo, da inputa lastniškega kapitala in podjetniškega dela njegovih lastnikov niti ne poskuša tako ali drugače tržno ovrednotiti kot podlago za udeležbo pri poslovnem rezultatu – privoščila sila **nenavadno logiko**. Input dela delavcev je ovrednotila z njegovo tržno ceno, ta input enostavno kar izenačila z ouputom oziroma prispevkom dela k produktu, obenem pa matematično operira z nekakšnim »rezidualnim presežkom« tega outputa, ki je v resnici – ob predpostavki »nedeljivosti« dobička kot izključnega dohodka lastnikov – neka ekonomsko povsem neotipljiva, fiktivna in matematično neizračunljiva

[219] Te ugotovitve pravzaprav ni mogoče izraziti na bolj nazoren način, kot sta jo v zgoraj že citirani misli izrazila Samuelson in Nordhaus (2002: 214), ko na primeru motorne žage pojasnjujeta, da je »proizvodnja skupinsko delo« in da je »… nemogoče reči, koliko outputa je ustvaril en sam ločen proizvodni dejavnik.«

[220] Načeloma naj bi bil seveda višji, kar je tudi smisel produkcije. Ustvarjeno naj bi bilo torej več, kot je bilo vloženo.

kategorija[221]. Samo za delo kot produkcijski dejavnik, ki je sicer razumljen kot »potrošno« blago, namreč velja, da je input enak outputu in s tem dohodku njegovih lastnikov. Če pustimo ob strani lastniški kapital in dobiček, ki sta po tej teoriji tako ali tako obravnavana kot produkcijski dejavnik in dohodek »sui generis«, namreč tudi za zemljo in upniški kapital kot druga dva na trgu »najeta« produkcijska dejavnika velja, da kot produkcijska inputa ohranjata svojo prvotno vloženo vrednost (v produkcijskem procesu se ne »potrošita«, tako kot delo), tržno določena renta oziroma obresti pa predstavljajo **njun output in ekonomski donos njunih lastnikov**. Samo delo je torej tisto, ki kot produkcijski dejavnik svojim lastnikom **ne prinaša nobenega ekonomsko priznanega outputa** v obliki ekonomskega donosa na njegov produkcijski input. Torej, kot že rečeno, po tej teoriji delo sploh ni produkcijski dejavnik v pravem pomenu besede.

Pri tem nas seveda ne sme zapeljati trditev te teorije, da so dohodki lastnikov vseh omenjenih produkcijskih dejavnikov opredeljeni z njihovo **»tržno ceno«** kot povračilom za njihovo uporabo v produkcijskem procesu in da torej glede tega med njimi ni nobenih sistemskih razlik, kar je seveda samo pol resnice. Dejansko so namreč vsebinske razlike glede ekonomske narave omenjenih dohodkov ogromne – v primeru dela gre z vidika njegovih lastnikov za tržno vrednost **»inputa«**, v primeru drugih dveh, tj. zemlje in upniškega kapitala (dobiček je, kot rečeno, v vsakem primeru dohodek »sui generis«, ne pa tržna cena česarkoli), pa dejansko za tržno vrednost **»outputa«** njihovega produkcijskega dejavnika, kar je med seboj seveda povsem neprimerljivo. In v tem je, kot že omenjeno, pravzaprav tudi **ena od ključnih »nedolžnih prevar«** obravnavane razdelitvene teorije«.

Pojmovna zmeda glede (domnevno »tržnih) inputov in outputov, ki jo je ustvarila ta teorija, je torej popolna:

1) ***dobiček*** kot dohodek lastnikov lastniškega kapitala podjetij ter ekonomski donos na ta kapital in vloženo lastno podjetniško delo sploh ni tržna cena ničesar, obsega pa v resnici celoten skupni »neto output« skupne produkcije dela delavcev ter lastniškega kapitala in podjetništva njegovih lastnikov, ki se v končni posledici izkaže (šele) v obliki poslovnega izida podjetja;
2) ***plača*** kot dohodek delavcev je zgolj tržna vrednost »inputa« njihovega dela (in še to, kot bomo videli v nadaljevanju, ne celotnega), ki torej ne vsebuje nikakršnega ustvarjalnega prispevka (outputa) in ekonomskega donosa lastnikom na ta njihov produkcijski dejavnik, temveč ima značaj navadne »amortizacije delovne sile« kot nadomestila za tisto, ki je bila porabljena v produkcijskem procesu;
3) ***renta*** kot dohodek zemljiških lastnikov je tržna vrednost (neposredno na trgu, ne v produkcijskem procesu posameznih podjetij – zemljiških najemnikov ustvarjenega) samostojnega končnega »outputa« zemlje kot produkcijskega dejavnika, ki ima značaj realnega ekonomskega donosa lastnikom tega produkcijskega dejavnika[222];

[221] Ta teorija ga zato, kot smo ugotovili že v enem prejšnjih poglavij v tem razdelku, tudi ne zna izračunati z nobeno od svojih sofisticiranih formul. Zlasti če dvignemo tančico iznad vseh teh formul in izhajamo iz (realno povsem možne) predpostavke, da proizvodnja poteka brez dodatnega angažiranja zemlje in upniškega kapitala in da se torej čisti produkt razdeli le na mezde delavcev in dobiček lastnikov. Kolikšen je v tem primeru konkreten »rezidualni presežek outputa dela«? Če je enak dobičku, pomeni, da lastniki kapitala niso ustvarili ničesar, kar je seveda nesmisel. Če je dobiček v celoti rezultat (output) podjetništva in kapitala lastnikov, pa ustvarjalnega produkcijskega prispevka (outputa) dela k produktu v resnici sploh ni, kar je še večji nesmisel. A prav ta nesmisel skuša matematično utemeljiti obravnavana teorija, ki zavrača pravico udeležbe delavcev pri dobičku in output dela preprosto izenačuje z njegovim inputom, obenem pa kljub temu načelno priznava obstoj nekega »presežka« tega outputa, s katerim pa potem ne ve kaj početi. Noben izračun obeh vrst dohodkov po obstoječih formulah te teorije, ki bi tudi dejansko, ne samo načelno upošteval omenjeni presežek, se namreč – ob vztrajanju pri nedeljivosti dobička – nikakor ne izide.

[222] Vsak produkcijski dejavnik (po teoriji) ustvarja, kot že rečeno, ekonomski donos samo svojim lastnikom, ne nekomu tretjemu. Lastniki zemlje in upniškega kapitala svoje dohodke ustvarjajo direktno na trgu, kjer dajejo v zakup oziroma prodajajo svoja produkcijska dejavnika. Zakupodajalstvo in posojilodajalstvo je njihova lastna podjetniška produkcija, rente in obresti pa njihov tržno realiziran končni produkt (output). Nobenega drugega njunega (presežnega) outputa ni več. S produkcijo podjetij, ki so njihovi zakupniki oziroma posojilojemalci nimajo nobenega opravka in v njej ne sodelujejo več. In obratno. Ta podjetja za uporabo omenjenih dveh produkcijskih

4) ***obresti*** kot dohodek lastnikov kreditnega kapitala so tržna vrednost (prav tako neposredno na trgu, ne v produkcijskem procesu posameznih podjetij ustvarjenega) končnega »outputa« tega kapitala kot produkcijskega dejavnika, ki prav tako predstavlja realen ekonomski donos njegovim lastnikom.

Samo rente in obresti so torej res »pravi« tržni oziroma tržno pravični dohodki, ki realno odražajo ekonomsko vrednost outputa zemlje in upniškega oziroma kreditnega kapitala kot produkcijskih dejavnikov. Plače so zgolj tržna vrednost inputa dela, dobički pa sploh niso tržna vrednost ničesar. Skratka, če malce karikiram, obravnavana razdelitvena teorija je v isti koš zmetala hruške in jabolka, zraven pa še malo sliv. Ker je v njej kar nekaj povsem gnilih jabolk, pa je resno nagnita in neužitna tudi celotna vsebina tega koša.

Iz navedenih razlogov se v zvezi z vprašanjem, kaj pravzaprav šteti kot »input« in kaj kot »output« dela ter kdaj uporabljati prvi in kdaj drugi pojem, seveda odpira **vrsta teoretičnih dilem**. Naj omenim samo dve glavni:

1.
Če je **produkcijski input dela** enak tržni ceni dela na podlagi njegovega mejnega produkta in če ta cena v obliki mezde hkrati velja kot ekonomsko ekvivalentno povračilo (dohodek delavcev) za prispevek dela k ustvarjenemu skupnemu produktu, torej za njegov **produkcijski output** oziroma njegov »produkt«, kakšna je potem sploh vsebinska razlika med tema dvema obravnavanima pojmoma? Možnosti sta kajpak samo dve: ali delo sploh ni produkcijski dejavnik, ki bi dajal realno kak večji output od njegovega inputa in lastnikom prinašal ekonomski donos, ali pa si ta output dela sistemsko (i)legalno[223] prisvoji nekdo drug, ve se kdo? Druge ekonomske logike preprosto ni, ta pa je seveda izven zdravega razuma. Pomeni namreč, če ponovim še enkrat, da delavci s svojim delom lastnikom vseh drugih produkcijskih dejavnikov (so)ustvarjajo ekonomski donos na njihovo lastnino, sebi pa le amortizacijo oziroma ohranjanje prvotne vrednosti svojega produkcijskega dejavnika. Žal pa je uspela na zgoraj opisani način **dodobra zamegliti** pojmovno razliko med produkcijskimi inputi in outputi ter s tem ustvariti vtis »tržno pravičnega« modela faktorske razdelitve produkta.

Uporaba pojmov »mejni produkt« kot sinonim za input in »presežek outputa« posameznega produkcijskega dejavnika – če naj bi vsak lastnik dobil toliko, kolikor je ustvaril njegov produkcijski dejavnik – je torej neutemeljena, vsaj za delo in lastniški kapital podjetja. Nobeden od njiju namreč, kot rečeno, samostojno in brez soudeležbe drugega ne proizvaja ničesar, torej **nobenega »lastnega« in vrednostno samostojno tržno merljivega produkta ali outputa**. Tisto, kar je proizvedel eden, pa naj se ne tako ne drugače ne bi ekonomsko neutemeljeno prelivalo v dohodke drugega. Sedanja uporaba teh pojmov je zgolj posledica dejstva, da konkretna teorija pač obravnava delo – za razliko od lastniškega kapitala – kot tržno blago in mu zato skuša na vsak način tako ali drugače na silo nadeti značaj neke tržno merljive in matematično določljive ekonomske količine, obenem pa opravičiti dejstvo, da se v sedanjem razdelitvenem modelu nesporno dogaja omenjeno neutemeljeno prelivanje dohodkov. Brez uveljavljenega **sistema udeležbe delavcev pri dobičku** je »output dela« ekonomsko popolnoma neugotovljiva in matematično neuporabna, »presežek outputa dela« pa ekonomsko sploh nesmiselna kategorija

dejavnikov pač plačajo rente in obresti, z njima pa potem poslujejo kot z lastnimi sredstvi in z njima v svojem produkcijskem procesu zase, ne več za njune lastnike na novo ustvarjajo novo vrednost (output) na trgu. Ne zemlja ne upniški kapital v produkcijskem procesu teh podjetij ne dajeta več nobenega »presežnega outputa«, novo vrednost, ki presega zanju plačane rente in obresti, ustvarjata le delo delavcev in lastniški kapital ter podjetništvo njegovih lastnikov in ta vrednost izključno njim tudi pripada. Ko torej lastniki zemlje in kreditnega kapitala na trgu realizirajo rente in obresti, le-te predstavljajo samostojen in celovit končni »output« teh dveh produkcijskih dejavnikov, ne pa del skupnega outputa, ustvarjenega v produkcijskem procesu podjetja. Teoretiziranje o nekem »presežku outputa« teh dveh produkcijskih dejavnikov, ki da je enak dohodkom drugih, je torej nesmisel. Kot bomo videli v nadaljevanju te razprave, je zato tudi sedanji koncept »dodane vrednosti« podjetja, ki tudi rente in obresti obravnava kot udeležbo lastnikov zemlje in upniškega kapitala v tej vrednosti, podobna zmešnjava hrušk in jabolk kot sama obravnavana razdelitvena teorija.

[223] Beri: po trenutno veljavnem pravnem sistemu legalno, ekonomsko pa povsem neutemeljeno.

Delitev na **t. i. mejni produkt dela**, ovrednoten s tržno ceno dela (ki je istočasno stroškovni input in dohodkovni output dela), in na **t. i presežek outputa dela**, je torej povsem umeten konstrukt, ki v obravnavanem smislu povzroča samo nepotrebno pojmovno zmedo. Lahko pa ta konstrukt, kot že rečeno, kljub vsemu učinkovito služi teoretičnemu zamegljevanju pravega, »netržnega« izvora nekaterih elementov dobička kot dohodka lastnikov trajnega kapitala podjetij, ki v resnici niso »plod« izključno njihovega kapitala in podjetniškega angažiranja, medtem ko neke prave ekonomske logike in vrednosti nima.

2.
Vsa morebitna ekonomska logika tega konstrukta, če je sploh kdaj obstajala, se je namreč povsem in verjetno tudi dokončno izgubila s **pojavom človeškega kapitala**, ki ga trg ne zna več vsaj kolikor toliko objektivno ovrednotiti niti kot produkcijskega inputa in s tem kot poslovnega stroška. Če je v obdobju zgodnjega kapitalizma trg s svojim mehanizmom ponudbe in povpraševanja mogel v tem pogledu vsaj približno objektivno ovrednotiti golo »delovno silo«, tega danes glede produkcijskega inputa oziroma vložka človeškega kapitala ni več sposoben niti približno. Govorili smo že, podrobneje pa bomo še v poglavju VI/4.1.2, o tem, da je dejanski input človeškega kapitala danes zelo močno odvisen od **t. i. subjektivnega inputa** njegovih lastnikov, pogojenega z višjo ali nižjo stopnjo zavzetosti (delovna motivacija + organizacijska pripadnost), ki ga trg s svojim mehanizmom ponudbe in povpraševanja preprosto ne more niti zaznati, kaj šele objektivno ovrednotiti. **Razlika** med tržno ocenjeno vrednostjo dela določene zahtevnosti oziroma človeškega kapitala in njegovim dejansko angažiranim vložkom v produkcijskem procesu pa je danes lahko ogromna in ekonomsko niti najmanj zanemarljiva.

Če se na tem mestu omejimo le na obravnavano problematiko takšnega ali drugačnega izrazoslovja, se v zvezi s povedanim seveda odpira ključno vprašanje, **kam umestiti in kako obravnavati omenjeno razliko**? Je ta razlika, izhajajoč iz izrazoslovja konkretne razdelitvene teorije, del »inputa« ali del »outputa« dela, oziroma ali jo torej teoretično obravnavati
• kot »presežek inputa« ali
• kot presežek »outputa« dela?

Če bi strogo sledili omenjeni teoriji, bi bil to seveda del rezidualnega presežka **outputa** dela, kajti mejni produkt dela je določen strogo le z njegovo tržno ceno. In tako danes tudi je. To pa pomeni, da so stroški dela realno vse bolj »podcenjeni«, (tudi) ta presežek pa se prelije v dobiček. Kaj to pomeni z vidika »ekonomske pravičnosti« celotnega sistema razdelitve, je seveda jasno. Tudi to je zagotovo eden od razlogov za čim prejšnje prenehanje uporabe veljavnega modela faktorske razdelitve produkta.

Vendar pa teoretično gledano v resnici ni moč slediti tej logiki. Teoretično je to še vedno del **dejanskega inputa** dela v produkcijski proces. Kakšen bo konkreten produkt (output) tega vložka (inputa) pa je seveda povsem odprto vprašanje, ker ga v pogojih vzajemnega in soodvisnega soustvarjanja nove vrednosti skupaj s kapitalom in njegovimi lastniki pač ni moč samostojno izmeriti. Odgovora na to vprašanje zato, kot že rečeno, ni moč dobiti, dokler ni znan končni tržno realiziran, torej skupni produkt oziroma skupni output dela in kapitala, izkazan v obliki takšnega ali drugačnega poslovnega rezultata. O outputu dela se je iz teh razlogov možno pogovarjati, kot že rečeno, le v zvezi z vrednotenjem njegovega relativnega prispevka k skupnemu produktu, ne pa kot o neki tržno samostojno ugotovljivi nominalni vrednosti. Vse dotlej pa je lahko govora le o večjem ali manjšem dejanskem **inputu dela**. Na ta način bomo zato oba obravnavana pojma skušali kolikor mogoče dosledno uporabljati tudi v nadaljevanju te razprave, zlasti v okviru že omenjenega poglavja VI/4.1.2, ko bomo podrobneje elaborirali pomen t. i. subjektivnega inputa dela oz. človeškega kapitala v sodobnih pogojih gospodarjenja. Pojem output dela bomo uporabljali le kot sinonim tržno neugotovljiv prispevek dela k končnemu produktu.

Skratka, če povzamem: o outputu dela kot neki oprijemljivi in matematično relevantni ekonomski kategoriji bo mogoče in smiselno razpravljati šele v zvezi z **morebitno uveljavitvijo udeležbe delavcev pri dobičku** kot skupnem čistem produkcijskem outputu dela in kapitala. Dokler je delo obravnavano le kot tržno blago, pa lahko govorimo le o večjem ali manjšem produkcijskem inputu dela.

Kljub vsemu zgoraj povedanemu pa bomo – za potrebe podrobnejše analize in dokazovanja dejstva, da je dobiček res skupni in tržno nerazdelni rezultat dela in kapitala, ne samo slednjega in njegovih lastnikov – v naslednjih poglavjih tega razdelka tudi mi še vedno teoretično operirali s pojmi inputov in outputov (in v zvezi s tem tudi mejnega produkta), kot jih razume ta teorija. Boljše možnosti za nazoren prikaz očitnih notranjih protislovij, v katera se zapleta v zvezi s pojasnjevanjem dobička kot domnevno tržne kategorije, namreč verjetno niti ni. V nadaljnji razpravi pa bomo na »rezidualne presežke outputov« preprosto pozabili kot na nekaj, kar nima praktične znanstvene vrednosti.

5.4. Glavna šibka točka – pojasnjevanje dobička kot tržne kategorije

5.4.1. Nedosledna uporaba teorije produkcijskih stroškov

Ugotovili smo že, da je ta teorija znanstveno povsem neuporabna za utemeljevanje svoje elementarne trditve o 100-odstotno »tržni« razdelitvi celotnega produkta, ki naj bi hkrati dokazovala tudi neutemeljenost zahtev po (obvezni) udeležbi delavcev pri dobičku, in da v resnici že v temelju **negira samo sebe.** Ne samo, da na podlagi mejnega produkta ni mogoče razdeliti »natanko« 100 odstotkov produkta, ampak ne velja tudi izhodiščna predpostavka te teorije, da so vsi produkcijski dejavniki tržno blago, dohodki njihovih lastnikov pa objektivna »tržna cena« teh dejavnikov. Izjema, ki pa ne more potrjevati pravila, je namreč dobiček. Mar naj bi torej to pomenilo, da lastniški kapital – za razliko od dela, zemlje in upniškega oziroma kreditnega kapitala – sploh ni produkcijski dejavnik? Če je tako, potem seveda logično pade celotna zgradba ne samo te teorije, pač pa tudi **»teorije produkcijskih stroškov«,** ki naj bi predstavljala antipod »delovni teoriji vrednosti« in temelj omenjene »100-odstotno tržne razdelitve«. Od nje v tem primeru ne ostane praktično nič.

Postavljena generalna trditev (hipoteza) o matematično eksaktni »tržno-cenovni določljivosti« dohodkov lastnikov vseh produkcijskih dejavnikov, ki vzajemno soodvisno ustvarjajo produkt, mora pač, kot rečeno, **veljati za vse, ali pa ne more veljati za nobenega od njih**. Zagotovo pa mora v celoti veljati najmanj za dva glavna oziroma »notranja«, delo in lastniški kapital, brez katerih ni niti produkcije in niti produkta (zemlja in upniški kapital sta v tem smislu samo »pomožna/sekundarna« produkcijska dejavnika, ki nista neobhoden pogoj vsake produkcije).

Če trg ni sposoben z enakimi »vatli«, tj. po zakonu ponudbe in povpraševanja, izmeriti posamičnih prispevkov vseh štirih produkcijskih dejavnikov in na ta način porazdeliti celotnega ustvarjenega produkta zares neposredno 100-odstotno (tj. brez nekakšnega »preostanka«, ki sam po sebi ni tržna cena ničesar in torej po tej teoriji ostane tržno-matematično nepojasnjen), pomeni, da so ti »vatli« preprosto neuporabni za kateregakoli od njih in da o kaki celoviti »ekonomsko (tržno objektivno) pravični« razdelitvi produkta v tem primeru kajpak ni mogoče govoriti. Omenjeni »preostanek« se lastnikom enega od teh dejavnikov (tj. finančnega lastniškega kapitala) enostavno dodeli kar po logiki, da tisto, kar trg ni priznal lastnikom ostalih treh, pač pripada četrtemu. Z drugimi besedami, tržno določeni dohodki so izključno samo mezde, rente in obresti, njihova **vsota pa (še) ne predstavlja 100 % produkta**, kar seveda pomeni, da je **preostanek pač »dodeljen« povsem netržno**. Zakaj se tej teoriji zdi takšna netržna »dodelitev« dobička logična, smo v tej razpravi že pojasnili. Razlog je v veljavni institucionalni zasnovi podjetja kot sinonima za lastniški kapital. A hkrati smo pojasnili tudi, da to ni edina možna in zveličavna koncepcija kapitalističnega podjetja in da bi bila razdelitev produkta ob drugačni koncepciji, ki bi vključevala tudi človeški kapital, samodejno popolnoma drugačna in ekonomsko veliko bolj logična. Torej tudi ta teorija ni nekaj, kar bi lahko bilo najbolj ekonomsko logično in skladno z načelom »vsakomur toliko, kolikor je ustvaril s svojo lastnino« in je zato upravičeno predmet kritike z vidika tega načela.

Če torej trg ni sposoben po metodi tržne cene oziroma mejne produktivnosti izmeriti in »potrditi« tudi konkretnega prispevka lastniškega kapitala in podjetništva k produktu, gre še toliko manj verjeti objektivnosti njegovih »meritev«, denimo, prispevka dela kot sicer edinega zares subjektivno ustvarjalnega »najetega« produkcijskega dejavnika. Samo po isti metodi izra-

čunani dejanski prispevki vseh štirih produkcijskih dejavnikov k produktu (= dohodki njihovih lastnikov), katerih vsota bi bila enaka 100 odstotkom produkta, bi lahko potrdili znanstveno verodostojnost temeljne trditve kritizirane teorije. Zlasti glede omenjenih dveh »notranjih« (nujnih in primarnih) produkcijskih dejavnikov, ki v produkcijskem procesu sodelujeta in soustvarjata produkt po principih neločljive vzajemne soodvisnosti, je izven sleherne znanstvene logike, da bi bil lahko prispevek dela k produktu »matematično objektivno« (iz)merjen po metodi njegove »tržne cene«, prispevek lastniškega kapitala pa po … ? … sploh nikakršni, obenem pa naj bi to kljub vsemu veljalo kot **neizpodbojna »tržno pravična« faktorska razdelitev celotnega produkta**. Domnevno 100-odstotna »tržna razdelitev« vseh dohodkov po tej teoriji namreč zdaj izgleda takole:

Celoten produkt (100 %) = **Tržno določeni dohodki** (mezde, rente, obresti)
+ **Dobiček** (preostanek produkta po tržni »razdelitvi« dohodkov)

Po obravnavanem modelu faktorske razdelitve produkta je torej v resnici 100-odstotno tržno razdeljen **samo del produkta**, in sicer tisti del, ki pripada lastnikom treh – izmed štirih – temeljnih produkcijskih dejavnikov (delo, zemlja in upniški kapital), za katere bi v tem primeru lahko potem »interno« res nesporno veljala tudi teza o tem, da je presežek outputa vsakega izmed njih natanko enak dohodkom lastnikom drugih dveh, oziroma da »rezidualni presežek outputa« vsakega od njih matematično pokrije tudi dohodke drugih dveh. Ni pa s tem 100-odstotno razdeljen celoten produkt, za katerega se tudi sicer vnaprej ne ve, kolikšen bo. Nek večji ali manjši (vsaj v primeru pozitivnega poslovanja) »preostanek produkta«, to je dobiček, je torej po tem modelu razdelitve vedno izvzet iz tržne razdelitve, kar že samo po sebi postavlja na laž elementarno trditev o 100-odstotni tržni razdelitvi »celotnega« produkta. Če v tako postavljeno razdelitveno formulo vključimo še ta preostanek dohodka/dobiček, ki seveda ni tržna cena ničesar, pa se **enostavno podre** tudi omenjena teza o enakosti outputa enega (kateregakoli) produkcijskega dejavnika dohodkom lastnikov vseh preostalih, s tem pa seveda model kot celota.

S tem preostankom produkta namreč ta teorija očitno preprosto **ne ve kaj početi,** se pravi kam ga v tem modelu teoretično smiselno umestiti in kako tudi za njegovo (do)delitev eventualno najti kako razumno »tržno« utemeljitev. Čeprav je – glede vprašanja, kdo ga je dejansko ustvaril in komu v resnici ekonomsko utemeljeno pripada – vedno bil ostaja sporen prav ta in pravzaprav edino ta preostanek produkta. A ravno na tej točki ta teorija, kot smo videli zgoraj, **v celoti odpove** in ne »rešuje« popolnoma ničesar. Zato preprosto ni jasno, s čim in kako naj bi, kot trdijo neoklasični ekonomisti, bojda argumentirano in dokončno ovrgla Marxovo teorijo presežne vrednosti. Prav v omenjenem preostanku produkta/dobičku se namreč lahko poleg prispevka lastniškega kapitala (in njegovih lastnikov) k produktu skriva še marsikaj, zlasti – in to bolj ali manj zanesljivo – tudi še del (delavcem neutemeljeno odtegnjenega) presežka outputa dela. Tega ta teorija ni prav z ničemer ovrgla. Ali pač? A vsaj doslej žal še nihče ni znal povedati, s čim konkretno naj bi bilo to v resnici ovrženo. Še manj jasno pa je, s čim naj bi ta teorija argumentirano dokazala nasprotno, torej da je ta preostanek produkta/dobiček nesporno rezultat prispevka izključno kapitala in njegovih lastnikov.

Morda samo mimogrede – dobiček je kot nekakšen »preostanek produkta« definiral že **Adam Smith** (2010: 66), in sicer takole: » … Ampak polna cena vsakega izdelka mora naposled kljub vsemu razpasti na del ali dva ali na vse tri dele; kajti vse tisto, kar ostane po plačilu zemljiške rente in cene vsega dela, ki prideluje, izdeluje in spravlja na trg, mora nekomu nujno biti dobiček.« Kaj dlje od te »znanstvene utemeljitve« dobička kot preostanka produkta, ki naj bi bil kot celota »ekonomsko pravičen« in bojda samoumeven dohodek izključno lastnikov lastniškega kapitala podjetij, se tudi sodobna ekonomska znanost žal še ni prebila. A ta »znanstvena utemeljitev« je seveda zgolj **dogma**, ki ne vzdrži resne analitične presoje. To je pač vnaprej postavljen **»temeljni načrt faktorske razdelitve«**, ki ga je v tej obliki (skozi konkretno institucionalno strukturo, zlasti skozi že predstavljeno konkretno koncepcijo podjetja in delovnega razmerja) umetno vzpostavil

mezdni kapitalizem, trg pa je samo njegov operativni izvajalec. Po tem principu različnega sistemskega obravnavanja različnih produkcijskih dejavnikov bi bilo namreč mogoče teoretično, torej ob drugačnem »temeljnem načrtu«, dohodke med lastnike produkcijskih faktorjev razdeliti, in sicer v povsem enaki meri »tržno« – tudi popolnoma drugače. A o tem podrobneje še v nadaljevanju tega poglavja ter v razdelku VII.

5.4.2. Indikatorji nesprejemljivosti dogme o nedeljivosti dobička

Da je z omenjeno dogmo o celotnem (neto) dobičku kot izključnem in samoumevnem dohodku lastnikov verjetno matematično in logično nekaj hudo narobe, bi bilo sicer mogoče dokaj zanesljivo sklepati že iz **dveh precej jasnih indikatorjev**, ki sta bila sicer (v obliki ugotovitev, ne zgolj v obliki predpostavk) v dosedanji razpravi že predstavljena, in sicer:

a) Če je mezda/plača kot povračilo za (so)delo(vanje) delavcev v produkcijskem procesu – ne glede na njeno konkretno višino – določena s »tržno ceno« delovne sile določene zahtevnosti, to ekonomsko gledano v bistvu pomeni, da je vrednost inputa dela enaka vrednosti njegovega outputa, oziroma da je mezda/plača pravzaprav samo nekakšna **»amortizacija delovne sile«**. Se pravi k dejansko novoustvarjenemu neto produktu oziroma »čistemu dohodku« podjetja (prihodki minus odhodki in davki), ki je sicer bistvo proizvodnje, delo delavcev ni prispevalo ničesar, temveč naj bi bil ves ta produkt zgolj rezultat produkcijskega angažiranja lastniškega kapitala in podjetništva njegovih lastnikov, kar je že na prvi pogled – posebej v povezavi z ugotovitvijo pod točko b) – precej težko sprejemljiva logika. Delo svojim lastnikom v tem primeru ne prinaša nobenega ekonomskega donosa, kar je sicer bistvo pojma »produkcijski dejavnik«, kajti amortizacija seveda ni »donos« od konkretnega produkcijskega dejavnika. To pa pomeni, da kljub povsem drugačnemu načelnemu besedičenju (neo)klasične ekonomske teorije delo v resnici **sploh naj ne bi bilo produkcijski dejavnik** v pravem pomenu besede, še najmanj pa (edini) »ustvarjalni«, temveč ima v produkcijskem procesu *de facto* samo vlogo enega izmed produkcijskih »sredstev« (delovna sredstva in predmeti dela).

b) Če intelektualni kapital danes – tudi po ugotovitvah neoklasične ekonomske teorije – predstavlja v povprečju že približno **85 % dejanske tržne vrednosti podjetij ali celo več** in je po tem kriteriju brez dvoma daleč najpomembnejši faktor ustvarjanja nove vrednosti oziroma najpomembnejši element dejanske **»produkcijske moči (zmožnosti)« podjetij**, merjene skoti tržno vrednost njihovega »lastnega« premoženja/kapitala, potem je dogma, da je ves dobiček kot končni poslovni izid poslovanja podjetja, samoumevno ustvarjen zgolj po zaslugi lastnikov finančnega kapitala kot podjetnikov in da torej predstavlja ekonomsko pošteno povračilo za njihov prispevek k produktu, prej »znanstvena fantastika« kot pa neka resna znanstveno utemeljena trditev. Izvor celotne »produkcijske moči« podjetja, in sicer skozi njegovo dejansko tržno vrednost in njene vire, je bil prikazan že v Shemi 2 (poglavje III/1.1), iz katere so nazorno razvidni »indikativni« razlogi za resen dvom v obravnavano dogmo neoklasične ekonomske teorije. Razmerje med deležem intelektualnega in finančnega kapitala podjetij (85 % proti 15 %) v prid prvemu je namreč že na prvi pogled preveliko za morebitno utemeljeno sklepanje, da je kljub temu pa ves dobiček podjetja res lahko izključno in v celoti **samo plod njegovega finančnega kapitala in »podjetništva« (zgolj) lastnikov tega kapitala**. Nasprotno, to skoraj zagotovo ne drži. Analitično pa bo ta trditev podrobneje razdelana in utemeljena še v nadaljevanju tega poglavja.

5.4.3. Dobiček kot dohodek »sui generis«

Znanstveno popolnoma neresno je torej po eni strani mezde/plače delavcev ter rente lastnikov zemlje in obresti za upniški/dolžniški kapital eksaktno določati strogo po načelih mejne produktivnosti ter ponudbe in povpraševanja na trgu, dohodke lastnikov lastniškega kapitala podjetij pa zgolj filozofsko »domnevati« po načelu »kar ostane, je pač dobiček[224] za lastnike«.

[224] Poslovni rezultat je seveda lahko tudi izguba, kar samo po sebi samo še dodatno negira tezo o dohodkih lastnikov kot tržni ceni lastniškega kapitala. Z vprašanjem morebitne »udeležbe delavcev pri izgubi«, ki je pogost argument v razpravah o delitvi dohodkov, pa se bomo podrobneje ukvarjali v poglavju VI/6. Za zdaj pa to vprašanje namenoma puščamo ob strani.

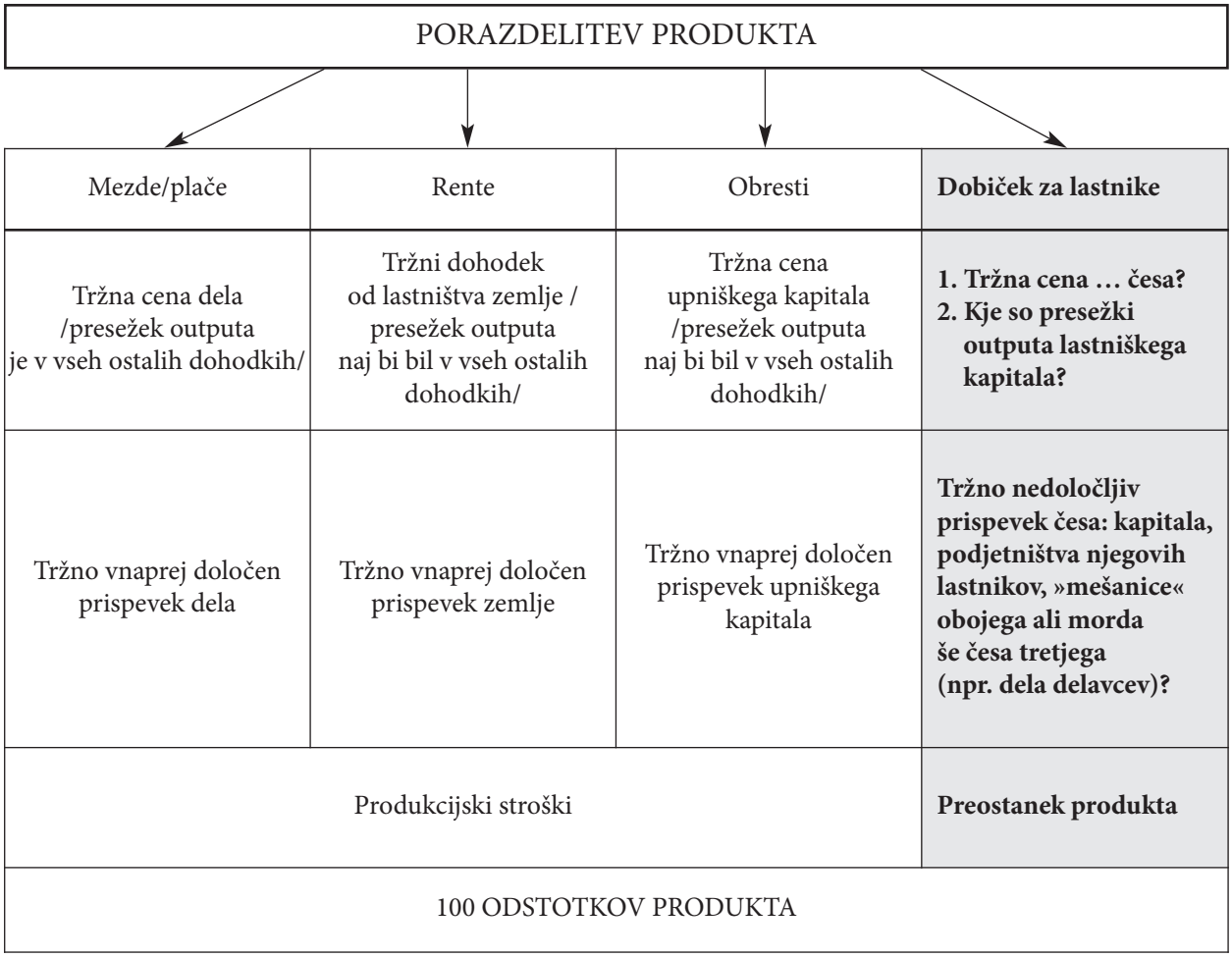
Se pravi, tri vrste dohodkov od štirih obravnavati kot »tržno ceno« konkretnega dejavnika (ena metoda) in »produkcijski strošek«, četrtega pa zgolj kot »preostanek produkta, kakršen koli pač bo«, torej kot nekakšen tržno vnaprej nedoločljiv **»dohodek sui generis«** (druga metoda), obenem pa še vedno trditi,

- da so dohodki lastnikov prav vseh produkcijskih dejavnikov oblikovani neposredno kot tržna cena teh dejavnikov na podlagi njihove mejne produktivnosti, in
- da je torej s tem trg »hermetično« izključil kakršnokoli možnost obstoja in ekonomsko neutemeljenega prisvajanja presežkov outputa enih produkcijskih dejavnikov s strani lastnikov drugih.

V resnici namreč ta model razdelitve, ki je sicer prikazan v Shemi 7, pomeni tipično **»kvazitržno« razdelitev produkta**. Pomeni zgolj zlorabo zakonitosti trga za opravičevanje izrazito netržnega prisvajanja dobičkov. Na ta način oz. s takšno »raziskovalno metodologijo«, torej z uporabo **povsem različnih kriterijev** za ugotavljanje in pojasnjevanje istovrstne raziskovane kategorije (konkretno: dohodkov lastnikov temeljnih produkcijskih dejavnikov), v resni znanosti ni mogoče potrditi oz. dokazati ničesar, zlasti pa ne katerekoli od izhodiščnih hipotez te teorije.

Dejansko je stvar ravno obratna. Prav ta teorija s svojimi matematičnimi formulami v bistvu predstavlja

Shema 7: *Dobiček kot dohodek »sui generis« v neoklasičnem modelu faktorske razdelitve produkta*



doslej najbolj oprijemljiv znanstveni dokaz za ravno nasprotno trditev, tj. da dobička v resnici ni mogoče pojasniti s tržno ceno lastniškega kapitala in podjetništva njegovih lastnikov na podlagi njune marginalne produktivnosti, in da ga zato zanesljivo v nobenem primeru ni mogoče »tržno« utemeljiti kot izključnega dohodka teh lastnikov. Trg o dobičku, ki ni tržna cena ničesar, **preprosto ne ve nič** in ga tudi nikomur ne dodeljuje oz. priznava kot njegov dohodek. Torej je veljavni model razdelitve v resnici **diktat veljavnega prava**, ne diktat trga. Trg sam s svojimi objektivnimi zakonitostmi bi sicer, kot že večkrat povedano, dopuščal tudi popolnoma drugačen model razdelitve dohodkov, zlasti dobička. In to celo ob morebitni uporabi povsem enakih matematičnih formul, kakršnih se poslužuje ta teorija. Le izhodiščne predpostavke oziroma spremenljivke je treba zamenjati in z matematičnimi orodji te teorije bi bilo, kot bo podrobneje pojasnjeno še v nadaljevanju te razprave, načeloma mogoče enako argumentirano dokazati, denimo, celo tezo, da je celoten dobiček izključno dohodek delavcev, tržno priznan dohodek lastnikov kapitala pa so samo obresti, ki štejejo (tako kot zdaj velja za delo delavcev) kot produkcijski strošek. Njena dokazna vrednost je torej – tudi povsem metodološko gledano – res je več kot le dvomljiva.

Ali torej res velja, da so danes dohodki lastnikov vseh produkcijskih dejavnikov »natančno tržno (in s tem ekonomsko pravično) izmerjen« ekvivalent njihovemu dejanskemu prispevku k ustvarjenemu produktu (tudi če bi to veljalo vsaj za t. i. najete produkcijske dejavnike[225])? **Nesmisel,** ki bi ga morala končno vendarle priznati in ustrezno razgaliti tudi sodobna ekonomska znanost. V tej, bojda »hermetični« teoriji zevajo številne izrazite teoretske praznine, ki so posledica hudih znanstvenih poenostavitev in nedoslednosti. Glede na njeno izjemno šibko in tudi silno porozno teoretično argumentacijo je pravzaprav nadvse presenetljivo, da ta teorija še danes, po več kot 115-ih letih od svojega nastanka, povsem obvladuje pretežni del ekonomske znanosti in velja kar kot nekakšna nedotakljiva dogma.

5.4.4. Lastniški kapital kot produkcijski dejavnik »sui generis«

Naj v zvezi z zgoraj povedanim že na začetku opozorimo na ključno »nedolžno prevaro« te teorije, ki pa se skriva v zelo drobni in na videz nepomembni matematični tehnikaliji, in sicer: v zgoraj prikazanih izračunih marginalne produktivnosti in tržne cene posameznih produkcijskih dejavnikov namreč **kot variabilni faktor nikoli ne nastopa tudi lastniški kapital** (ne samostojno ne v povezavi s podjetništvom), ampak v tej vlogi lahko nastopajo samo vsi drugi, to je t. i. najeti oziroma s trga angažirani produkcijski dejavniki. Namesto »kapitala« (lastniškega in upniškega) ta teorija, kot že pojasnjeno, ponuja izračun mejnega produkta in tržne cene **»kapitalnih dobrin«**, ki pa je v razdelitvenem smislu povsem neuporaben in omenjeno dejstvo zgolj zamegljuje. Medtem ko je upniškemu kapitalu – ker je na trgu – pod določenimi pogoji kljub temu mogoče določiti njegovo tržno ceno na podlagi mejne produktivnosti in s tem obresti kot dohodek njegovih lastnikov, to za lastniški kapital (in podjetništvo) ter dohodek njegovih lastnikov (dobiček) ni mogoče. A o tem pomembnem dejstvu obravnavana teorija seveda iz razumljivih razlogov raje modro molči. Zlasti še, odkar se neposredna povezava med lastništvom kapitala (t. i. investitorstvom) in dejanskim izvajanjem podjetniških funkcij lastnikov – investitorjev v praksi vse bolj rahlja in je v številnih primerih, predvsem pri velikih delniških korporacijah, skorajda, ni več zaslediti (razen v elementu tveganja, ki pa ni lasten samo investitorjem finančnega kapitala), dobiček pa iz tega razloga vse bolj dobiva značaj navadne **rente na lastnino nad kapitalom**.

Sporno logiko, iz katere pri tem izhaja obravnavana teorija, smo v predhodnem delu razprave v okviru tega razdelka že pojasnili. »Podjetnik najema proizvodne faktorje, da bo z njimi proizvedel dobrino, po kateri je na trgu povpraševanje.« (Kračun, Festić, 2006: 168) Nikakor torej ni res, da je – kot zavajajoče trdita Samuelson in Nordhaus – pri izračunu mejnega pro-

[225] V poglavju 5.2.2. tega razdelka je bilo podrobneje pojasnjeno, da mejni produkt (niti neposredno niti posredno) že sam po sebi ni pokazatelj »neto prispevka« kateregakoli produkcijskega dejavnika k produktu in zakaj ne. V tem poglavju pa je poudarek razprave le na nesprejemljivosti različnega pristopa te teorije k obravnavanju in pojasnjevanju različnih vrst faktorskih dohodkov.

dukta in tržne cene produkcijskih faktorjev po tej teoriji »katerikoli faktor lahko spremenljiv«, ampak je skladno z zgoraj obravnavano predpostavko o podjetju kot »pravno personificiranem kapitalu« eden, tj. lastniški kapital, na ta način v resnici vedno obravnavan kot **dominanten** in predstavlja »podjetje«, vsi drugi (tj. delo, zemlja in upniški/dolžniški kapital) pa so **pomožni** in predstavljajo »tržno blago«, nabavljeno s strani podjetnika/podjetja kot proizvodni input, s katerim ta ustvarja dobiček zase. Marginalni produkt in tržna cena lastniškega kapitala se tako za potrebe določitve dohodkov njegovih lastnikov in razdelitve produkta nikoli sploh niti ne ugotavljata[226], ampak je že na podlagi omenjene predpostavke lastniški kapital v vlogi nosilca »podjetja in podjetništva« **vedno le »prejemnik« rezidualnih presežkov outputov** vseh drugih v proizvodnji sodelujočih produkcijskih dejavnikov, implicitno vgrajenih v dobiček. Le-ta kot celota pa se na podlagi iste predpostavke potem **kar a priori domneva** kot samoumevni dohodek lastnikov v podjetje vloženega trajnega kapitala, katere sicer ta teorija prav tako poenostavljeno obravnava kar kot »lastnike podjetja«[227]. Dejanski prispevek lastnikov k produktu, se torej – za razliko od vseh drugih – v resnici sploh ne »meri« (ne tako, ne drugače, še najmanj pa s tržnimi merili oz. s formulami mejne produktivnosti, ki veljajo za vse ostale dohodke), ampak se zgolj »predpostavlja«. Z matematičnimi orodji te teorije dobička ni mogoče pojasniti, zlasti pa ne »znanstveno« dokazati, da gre za natančen vrednostni ekvivalent prispevka lastnikov (tj. njihovega kapitala in podjetništva), ki ga je le-tem neposredno »priznal« trg in ki zato izključuje morebitne prispevke drugih produkcijskih dejavnikov, predvsem dela delavcev.

Res nenavadno »dokazana« 100-odstotno tržna razdelitev produkta torej. Dohodki delavcev (mezde/-plače), dolžniškega kapitala (obresti) in zemlje (renta) so tržno »izmerjeni« po načelih ponudbe in povpraševanja, medtem ko je dobiček kot posebna**,** t. i. četrta kategorija dohodkov po že vnaprej izbrani predpostavki v vsakem primeru v celoti pripade lastnikom v podjetje vloženega trajnega kapitala kot izključno njihov prispevek, ki ga zato sploh ni treba meriti – čeprav je, kot že večkrat poudarjeno, že po naravi stvari vedno rezultat vzajemnega učinkovanja dela in kapitala, ne samo slednjega. Vse skupaj pa se skuša teoretično utemeljiti izključno z – skozi številne znanstvene razprave, ki jih bomo podrobneje predstavili v poglavju VI/6, že zdavnaj ovrženo oziroma vsaj zelo močno relativizirano – tezo, da v podjetju **tvegajo samo lastniki vloženega trajnega kapitala**. »Investitorji lastniškega kapitala so upravičeni do preostanka doseženega rezultata poslovanja podjetja, potem ko so vsi drugi vlagatelji svoj donos že dosegli. Lastniški kapital, vložen v določeno podjetje, je zato precej tvegana naložba, saj višina donosov na vložek ni vnaprej znana.« (Kosi, 2004: 30)

Verjetno seveda na tem mestu ne kaže še enkrat ponavljati, da zdajšnja arhaična pravna koncepcija kapitalističnega podjetja, na kateri sicer v celoti temelji ta razdelitvena logika s svojimi izjemami oziroma izrazitimi odstopanji od lastnih temeljnih načel in pravil v korist lastniškega kapital, perspektivno – glede na to, da je v izrazitem nasprotju z bistvom produkcije in nesporno vzajemno soodvisno (asociativno) naravo produkcijskih razmerij – ne bo mogla več dolgo vzdržati. Z vsakim dnem prehajanja v »ero znanja« in hitro naraščajočega pomena človeškega kapitala, ki sta glavna značilnost nove družbenoekonomske realnosti 21. stoletja, namreč vse bolj **zaviralno vpliva na nadaljnji ekonomski in socialni razvoj družbe.** K sreči vsekakor ima ustrezno alternativo (tj. podjetje kot

[226] Ko se v ekonomiji govori o »ceni oz. strošku lastniškega kapitala«, npr. v povezavi z optimizacijo kapitalske strukture podjetja ipd., ta nima zveze z njegovo marginalno produktivnostjo po tej teoriji in tudi ni podlaga za določanje dohodkov njegovih lastnikov, ampak se veže na t. i. minimalno pričakovano donosnost kapitala. Dohodek lastnikov tega kapitala pa je po tej teoriji vedno ves dobiček, kakršenkoli že je, /ali pa seveda – v primeru slabega poslovanja – »izguba«/, kar nima prav nobene zveze s tržno ceno kapitala na osnovi marginalne produktivnosti, ki naj bila sicer po tej teoriji enotni temelj tržnega določanja dohodkov vseh produkcijskih dejavnikov. Na tem mestu velja ponoviti le, da se tržna cena katerekoli ekonomske dobrine lahko določa le v procesu tržne menjave (kupoprodaje), lastniški kapital pa sam po sebi nikoli ni samostojno tržno blago.

[227] Več o teoriji podjetja kot samostojne pravne osebe, ki nima in pravno tudi ne more imeti lastnikov, bo govora v poglavju o podjetniški iniciativi kot podlagi za prisvajanje dobička.

»/enako/pravno skupnost človeškega in finančnega kapitala« in na tej podlagi asociativno zasnovano delovno razmerje med lastniki obeh vrst kapitala), ki bi jo zato veljalo čim prej tudi praktično vpeljati v družbenoekonomski sistem. A prej je vsekakor treba teoretično dokončno opraviti z obravnavano neoklasično teorijo faktorske razdelitve, ki je – kljub vsej svoji več kot očitni teoretični »luknjičavosti« – še vedno globoko zasidrana v aktualni ekonomski znanosti. Ta si bo v novi družbenoekonomski realnosti prej ko slej vendarle morala resneje zastaviti vprašanje, po kakšni opravičljivi ekonomski logiki naj bi imel oziroma bi moral imeti en produkcijski dejavnik (lastniški kapital s svojimi lastniki) tudi v prihodnje v družbenoekonomskih razmerjih še vedno poseben, povsem »izventržni« in s tem sistemsko privilegiran ter nadrejen položaj nasproti drugim (zlasti nasproti delu oziroma človeškemu kapitalu podjetij kot produkcijsko sicer povsem enako pomembnemu), in nanj poiskati ustrezen odgovor. Teorija namreč ne more večno vztrajati na »resnicah«, ki jih je – če so sploh kdaj bile »resnice« – objektivna družbenoekonomska realnost že zdavnaj prerasla in ovrgla. Ključno vprašanje pri tem je, ali (arhaično) teorijo prilagajati novi, v temelju spremenjeni družbenoekonomski realnosti ali obratno. Odgovor je kajpak jasen. Dejstvo, na katerega skušamo vseskozi posebej opozarjati v tej razpravi, pa je, da je ta teorija tudi sama po sebi tako zelo **metodološko nekonsistentna**, da – četudi odmislimo novo družbenoekonomsko realnost 21. stoletja – z njo nikoli ne bi bilo mogoče znanstveno prepričljivo utemeljiti niti sedanjega modela faktorske razdelitve produkta, če ga spričo vseh že pojasnjenih teoretičnih pomislekov glede uporabe pojma »razdelitev« sploh lahko tako imenujemo.

Znotraj neoklasične teorije faktorske razdelitve torej, če nadaljujemo, lastniški kapital v bistvu vedno – čeprav prikrito in pod tančico številnih sofisticiranih matematičnih formul ter teoretičnega filozofiranja o popolni »vzajemni soodvisnosti produkcijskih dejavnikov« – nastopa kot permanentno »fiksni« faktor, se pravi kot nekakšen **produkcijski dejavnik »sui generis«**, ki za razliko od drugih **nima svojega mejnega produkta in tržne cene**, s katero bi bil istočasno določen tudi dohodek njegovih lastnikov. Če bi jo imel, bi bile namreč tržno priznan dohodek njegovih lastnikov iz tega naslova lahko **le obresti**, ne dobiček kot celota. Obresti kot nadomestilo lastnikom za odrekanje potrošnji tega kapitala so namreč teoretično edina neposredno tržno merljiva, vendar pa v resnici le ena – in to niti ne najpomembnejša – sestavina dobička, medtem ko povračilu za tveganje in ostale »podjetniške« funkcije lastnikov (njihov output je sicer po tej teoriji prav tako neločljiv sestavni del dobička) objektivno **ni mogoče določiti tržne cene**. Prav tako doslej še nikomur, zlasti pa ne tej teoriji, ni uspelo ovreči logične predpostavke, da je implicitna sestavina dobička med drugim tudi del rezidualnih presežkov dela, ki mu seveda zlasti v sodobnih pogojih gospodarjenja zaradi tržno nepredvidljivih učinkov njegove »ustvarjalnosti« v resnici prav tako ni mogoče samostojno določiti realne tržne cene. A o tem več v VI. razdelku te razprave.

Dobiček torej v bistvu **ni tržna cena ničesar**, ne prispevka lastniškega kapitala, ne prispevka podjetništva lastnikov, ne logično domnevanega prispevka delavcev, ne vse te »mešanice« različnih potencialnih prispevkov kot celote! Za razliko od drugih dohodkov dobiček ni tržno »izračunana« cena nobenega produkcijskega dejavnika, ampak je, kot rečeno, zgolj (računovodsko) »ugotovljen« preostanek produkta. To pa kajpak pomeni, da obravnavana teorija, kot rečeno, že v tem segmentu več kot očitno negira samo sebe in svoja – bojda univerzalna – izhodiščna načela o strogo »tržnem« določanju prispevkov vseh produkcijskih dejavnikov k produktu. Če za lastniški kapital ta načela ne veljajo, ni jasno, čemu naj bi veljala za ostale produkcijske dejavnike, zlasti za delo delavcev. Ne pozabimo, poleg podjetništva lastnikov kapitala je prav delo edini »subjektivno ustvarjalni« produkcijski dejavnik.

Ob tem naj – zgolj mimogrede – opozorimo še enkrat: če bi na enak način, torej kot vsakokratni »fiksni« faktor, namesto lastniškega kapitala obravnavali delo, bi lahko z matematičnimi formulami te teorije enako argumentirano dokazali dobiček tudi kot izključni dohodek delavcev. S to teorijo torej dobička zagotovo ni mogoče utemeljiti kot izključnega dohodka lastnikov trajnega kapitala podjetij. Še posebej znanstveno ne-

resna pa se ob povedanem zdi trditev o 100-odstotno hermetični strogo »tržni« porazdelitvi vseh dohodkov.

5.4.5. Nov, četrti temeljni produkcijski dejavnik?

Ena od najbolj očitnih metodoloških nedoslednosti (»nedolžnih prevar«?) te teorije je torej upoštevaje povedano zagotovo v tem, da lastniški kapital (za razliko od upniškega) v resnici sploh ni **nikoli obravnavan kot samostojen produkcijski dejavnik**, ki bi imel določeno svojo tržno ceno in bi, tako kot (bojda) vsi drugi, proizvajal nek tak ali drugačen »presežek outputa« (nad svojim marginalnim produktom), kateri bi potem po tej teoriji pač moral – skladno z bistvom proizvodnje, v kateri proizvodni dejavniki vzajemno soodvisno sodelujejo med seboj« – samodejno predstavljati **dohodek drugih dejavnikov**. Nasprotno. Za razliko od dela oziroma »delovne sile«, ki je po tej teoriji – povsem izven objektivne realnosti – striktno obravnavana in »nagrajevana« kot tržno blago, ločeno od njenih lastnikov in njihovih nespornih tudi »subjektivnih proizvodnih inputov«[228], je lastniški kapital striktno obravnavan in (prek dobička) nagrajevan v **neločljivi povezavi z (a priori predpostavljenim celovitim) podjetništvom** kot delovnim angažiranjem njegovih lastnikov. In to celo takrat, ko je njihova vloga in pomen v podjetju v resnici omejena samo (še) na golo »investitorstvo« brez kakršnegakoli resnega dejanskega vpliva na vodenje in upravljanje, in ko torej od vseh podjetniških funkcij uresničujejo le poslovno tveganje, v ostalem pa gre za t. i. notranje podjetništvo delavcev in (v praksi v glavnem – vsaj delniških družbah kot prevladujoči obliki podjetij – že povsem osamosvojenega) menedžmenta, ki sicer v sodobnem v resnici niti teoretično ni več v vlogi agenta lastnikov kapitala. A o podjetništvu, notranjem podjetništvu in spornosti t. i. agentske teorije[229] več v okviru VI. razdelka te razprave, za zdaj pa nas v zvezi z obravnavano ugotovitvijo zanima predvsem odgovor na vprašanje, **kaj je torej po tej teoriji v bistvu produkcijski dejavnik,** ki naj bi po njenem učenju ustvarjal ves dobiček:

1. v podjetje vloženi lastniški kapital sam po sebi,
2. podjetništvo, torej tveganje in neposredno poslovno odločanje (organizacija, inoviranje in vodenje poslovnih procesov, strateško upravljanje podjetja) kot »delovni« vložek njegovih lastnikov,
3. ali pa oboje (lastniški kapital in podjetniško delo lastnikov) skupaj in nerazdelno oz. medsebojno spojeno v neko posebno kategorijo produkcijskih dejavnikov?

Če naj bi veljalo zadnje od navedenega, potem to seveda pomeni, da je ta teorija daleč presegla učenje Adama Smitha in klasikov ekonomije o treh temeljnih produkcijskih dejavnikih in v bistvu – poleg zemlje, dela in kapitala – izumila še **nek povsem nov, četrti temeljni produkcijski dejavnik** (z lastnim faktorskim dohodkom)**,** ki pa v produkciji deluje brez »vzajemne soodvisnosti« z drugimi tremi. A osebno močno dvomim, da gre za to, kajti sodobna ekonomska znanost o njem ne ve ničesar, vsaj ne »uradno«. V zvezi s produkcijskimi dejavniki se namreč še vedno razpravlja bodisi le o »kapitalu« bodisi le o podjetništvu, ne pa tudi o njuni nerazdelni kombinaciji. Pa vendarle je dejstvo, da neoklasična teorija razdelitve – čeprav skuša od tega na vse mogoče načine odvrniti pozornost, in sicer zlasti z vpeljavo razdelitveno povsem brezpredmetnega instituta mejnega produkta »kapitalnih dobrin« – argumentacijsko v bistvu operira prav s takšnim (v resnici tržno-matematično povsem neopredeljivim) »četrtim produkcijskim dejavnikom«.

Samuelson in Nordhaus kot tipična zagovornika te teorije, denimo, **dobiček pojasnjujeta takole** (2002: 255): »Poleg plač, obresti in rent ekonomisti pogosto govorijo o četrti kategoriji dohodka, ki jo imenujemo *dobiček*. … Za ekonomiste je poslovni dobiček mešanica različnih elementov, ki vključujejo tudi implicitni donos od lastnikovega kapitala, nagrado za tveganje

[228] O tem, da mezda kot tržno določena cena delovne sile prav zaradi t. i. subjektivnih inputov delavcev (ustvarjalnost, delovna motivacija, organizacijska pripadnost) v nobenem primeru ne more objektivno odražati niti dejanske vrednosti inputa dela kot produkcijskega stroška niti dejanskega relativnega prispevka dela k produktu, bo več govora v razdelku VI/8 o podrobnejši kritični analizi te teorije.

[229] Agentska teorija v bistvu trdi, da so lastniki kapitala podjetniško vedno polno angažirani in celovito opravljajo vse podjetniške funkcije – če ne osebno, pa prek menedžerjev kot njihovih agentov. A ta teorija, kot bo podrobneje pojasnjeno v VI. razdelku te razprave, niti praktično niti strogo pravno gledano, ne vzdrži kritike, kajti lastniki kapitala pravno niso hkrati tudi lastniki podjetja, menedžerji pa pogodb o zaposlitvi ali o poslovodenju ne sklepajo neposredno z njimi, temveč s podjetjem.

in inovacijski dobiček«. To pa je hkrati bolj ali manj tudi vse, kar ve ta teorija povedati o bistvu in izvoru dobička. Drugače pa se tej občutljivi temi, ki je zanjo več kot očitno sila spolzek teren in skoraj popolna teoretična temá, karseda izogiba. In to ne brez razloga, kajti na tej točki, kot rečeno, vsa njena »univerzalna« načela in pravila »tržnega« določanja dohodkov lastnikov posameznih produkcijskih dejavnikov padejo na celi črti in ostajajo le še sama sebi namen.

Če bi sodili po citirani razlagi, je torej samostojen »četrti« produkcijski dejavnik (faktor), ki menda ustvarja celoten dobiček, prav zgoraj (tretje)navedena **neraz-delno spojena kombinacija vloženega kapitala in podjetništva njegovih lastnikov.** Gre seveda za čisti teoretični konstrukt, ki mu, kot rečeno, sploh ni mogoče izračunati marginalne produktivnosti in je bil evidentno izumljen posebej samo za potrebe opravičevanja dobička kot izključnega dohodka lastnikov kapitala in ga zato kajpak tudi ni moč uvrstiti v nobeno od veljavnih kategorij temeljnih produkcijskih dejavnikov. Najbolje je torej, meni ta teorija, o njem preprosto molčati. Če namreč ne bi (več) veljal kot »dogma«, ampak bi se o njem začelo v ekonomski znanosti resno razpravljati, bi bilo treba v zvezi z njim pojasniti tudi **kopico povsem logičnih vprašanj**, na katere pa seveda nihče od zagovornikov te teorije ne zna niti približno prepričljivo odgovoriti: Je teoretično in praktično sploh mogoče kapital (v fiksni količini) spojiti z delom oziroma podjetništvom njegovih lastnikov (v variabilni količini) v nek »enoten« in tržno merljiv produkcijski dejavnik? Če je kljub vsemu tako, kako to, da mu v domnevno »totalno tržnem« gospodarstvu, v katerem so domnevno vsi produkcijski dejavniki tržno blago, potemtakem ni moč – ne ločeno za lastniški kapital in za podjetništvo kot njegovi integralni sestavini, ne za njuno kombinacijo – določiti mejnega produkta in posledično »rezidualnega presežka outputa«? Kako je potem mogoče trditi, da je tudi njegov »presežek outputa« (nad domnevno tržno določenim dobičkom) natanko enak dohodkom drugih treh produkcijskih dejavnikov? Ali ta trditev o »medsebojni izmenjavi presežkov svojih outputov« sploh lahko in po kakšni matematični logiki velja samo za preostale tri produkcijske dejavnike (delo, zemljo in upniški kapital), ko pa je s svojim dohodkom v razdelitvi 100 odstotkov produkta prisoten še četrti brez kakršnegakoli presežka? Če dobiček nima svojih tržnih mejá, kako in kolikšen presežek outputa »četrtega produkcijskega dejavnika« naj bi se potem prelival v dohodke drugih, ki so sicer določeni vnaprej in povsem enaki pri kakršnikoli višini dobička?[230] In tako naprej.

Vsa ta vprašanja bodo predmet podrobnejše analize v nadaljevanju. Že na podlagi povedanega pa lahko bolj ali manj nesporno potrdimo našo uvodno trditev, da je torej po obravnavani neoklasični teoriji razdelitve tudi dobiček v bistvu neke vrste **dohodek »sui generis«**, za katerega ne velja prav nobeno od njenih proklamiranih univerzalnih načel neposrednega tržnega določanja dohodkov, ki bi podpiralo razvpito neoklasično tezo, da je v tržnem sistemu **dohodek razdeljen že, ko je ustvarjen**, ali, kot to tezo pojasnjuje Brščič (2012: 15), »v tržnem sistemu sta fazi proizvodnje in razdelitve združeni, ko je blago proizvedeno, je hkrati že razdeljeno«. Tudi v tem se, kot je bilo opozorjeno že uvodoma, kaže ena od hudih nedoslednosti te razdelitvene teorije (posledično pa tudi same teorije produkcijskih stroškov): dohodki lastnikov treh produkcijskih dejavnikov – mezde, rente in obresti – štejejo kot **»produkcijski strošek«**, dobiček pa se (povsem netržno) ugotavlja preprosto kot **»preostanek produkta«**. Za dosledno izvedbo omenjene teze pa bi morali biti kajpak dohodki lastnikov vseh produkcijskih dejavnikov, vključno z dobičkom, res tržno izmerjeni in natančno določeni že vnaprej. V nasprotnem je – razen v obliki nedokazane predpostavke ali morda celo dogme – nemogoče trditi, da je ta (po Samuelsonu in Nordhausu) »mešanica različnih elementov« res sestavljena izključno iz prispevkov kapitala in njegovih lastnikov k produktu in je torej utemeljeno izključno njihov dohodek. Kljub temu pa teorija vztraja pri po-

[230] Če bi tudi za »četrti produkcijski dejavnik« veljala omenjena trditev o t. i. rezidualnih presežkih njegovega outputa kot dohodku drugih produkcijskih dejavnikov, bi seveda morali biti tudi ti dohodki prav tako variabilni in bi po logiki stvari samodejno rasli (ali pa padali) sorazmerno z dobičkom, ne pa da – tako kot sedaj – celoten output tega dejavnika kot posledica njegove večje ali manjše produktivnosti v vsakem primeru pristane izključno v dobičku (ali izgubi) njegovih lastnikov in rezultira le v različni višini tega faktorskega dohodka.

splošeni trditvi o »enakih merilih« za določanje vseh vrst dohodkov.

5.4.6. Izrazito enosmerno pretakanje rezidualnih presežkov outputa

Kakorkoli že, dejstvo je torej, da – za razliko od vseh drugih temeljnih produkcijskih dejavnikov – za lastniški kapital in za vrednotenje njegovega prispevka k ustvarjenemu produktu po tej teoriji preprosto ne velja princip marginalne produktivnosti in določanja njegove tržne cene v skladu z zakonom ponudbe in povpraševanja. Zato tudi **ne more veljati univerzalna teza o »vzajemnosti« rezidualnih presežkov outputa vseh produkcijskih faktorjev**. Če v zvezi s tem še enkrat spomnimo na trditev obravnavane teorije (po Samuaelsonu in Nordhausu), naj bi bil namreč rezidualni presežek outputa od mejnih proizvodov posameznih produkcijskih dejavnikov *»natanko enak dohodkom drugih dejavnikov«*. Pa to res drži za vse t. i. temeljne produkcijske faktorje, to je za delo, zemljo ter upniški kapital in tudi za lastniški kapital v povezavi z – domnevno celovitim – podjetništvom njegovih lastnikov?[231]

Za ponazoritev teoretičnih in praktičnih posledic te in drugih zgoraj zapisanih trditev si poglejmo prikaz vseh možnih variant končnih rezultatov tržne porazdelitve dohodkov v skladu z učenjem obravnavane teorije ob predpostavki, da v nekem produkcijskem procesu sodelujejo vsi štirje omenjeni dejavniki:

1. če je variabilni faktor delo, je rezidualni presežek njegovega outputa enak seštevku oziroma porazdeljen na: obresti za dolžniški kapital, rento za lastnike zemlje (in drugih naravnih virov) in na **dobiček za lastnike »lastniškega« kapitala** (v nadaljevanju: lastnike);
2. če je variabilni faktor upniški/dolžniški kapital, se rezidualni presežek njegovega outputa porazdeli na: mezde/plače delavcem, rento lastnikom zemlje in **dobiček za lastnike**;
3. če je variabilni faktor zemlja, se rezidualni presežek njenega outputa porazdeli na: mezde/plače delavcem, obresti za upniški kapital in **dobiček za lastnike,**
4. logično pričakovane še četrte variante oz. opcije, ki bi se po izhodiščni logiki te teorije morala glasiti *»če je variabilni faktor lastniški kapital in podjetništvo, se rezidualni presežek njegovega outputa porazdeli na: …«,* pa ta model razdelitve **sploh niti ne pozna**, ker pač ne zna določiti mejnega produkta »četrtega produkcijskega dejavnika«. Kam sta se torej pri lastniškem kapitalu in podjetništvu naenkrat zgubila omenjena izhodiščna logika in generalno pravilo te teorije o »vzajemnosti« njegovega presežka outputa z dohodki drugih produkcijskih dejavnikov?

Sklep: določen del rezidualnih presežkov outputa treh variabilnih produkcijskih faktorjev teoretično (v resnici pa vsaj za faktor »delo« to zagotovo velja tudi praktično) se v vsakem primeru steka v dobiček za lastnike**,** ki so tako, kot rečeno, **vedno le »prejemnik«** rezidualnih presežkov outputa vseh drugih produkcijskih dejavnikov, medtem ko njihov dejanski prispevek k produktu ni tržno ugotovljiv in se tudi sploh ne ugotavlja.[232] Na podlagi kakšne oziroma katere njihove »svete« ekonomske pravice jim veljavni družbenoekonomski sistem to omogoča, ko pa bi vendar moralo biti kapitalistično podjetje skladno z bistvom produkcije zasnovano povsem drugače? pa se je nujno ob tem vprašati vedno znova, kajti neke elementarne ekonomske logike sicer v takšni »razdelitvi« produkta zagotovo ni najti.

Iz gornjega izvedbenega prikaza praktičnih posledic obravnavane razdelitvene teorije je torej zelo lepo razvidno, da gre pri tej »razdelitvi« v resnici za **izrazito zgolj »enosmerno« pretakanje** rezidualnih presežkov outputa (vseh drugih) produkcijskih dejavnikov k last-

[231] Samo ob tej predpostavki je o tej trditvi sploh smiselno razpravljati, kajti če bi veljala samo za tri »najete« produkcijske dejavnike (delo, zemlja in upniški kapital), se razdelitev 100 odstotkov produkta na štiri vrste faktorskih dohodkov (mezde, rente, obresti in dobiček), kot že večkrat poudarjeno, niti matematično ne izide, tako da bi bila vsakršna nadaljnja analiza te teorije že samo iz tega razloga le popolna izguba časa.

[232] Naj ob tem samo mimogrede opozorim, da to bolj ali manj nesporno dejstvo, ki kaže na dejanski izvor pomembnega dela dobička, hkrati predstavlja tudi naravnost idealno teoretično utemeljitev »obvezne« udeležbe delavcev pri dobičku že v okviru nespremenjenega družbenoekonomskega sistema.

nikom samo enega od njih, to je v podjetje vloženega lastniškega kapitala, ki so domnevno tudi edini nosilci podjetništva. V tem pa seveda niti od daleč ni prepoznati kakih elementov proklamirane vzajemne soodvisnosti (ter z njo pojasnjevanje domnevno vsestranske vzajemne »izmenjave« oziroma medsebojnega prepletanja rezidualnih presežkov outputov) med vsemi produkcijskimi dejavniki, temveč kvečjemu ravno obratno. Če skozi prizmo omenjenega prikaza presojamo razmerje med delom in kapitalom, je namreč prav v tej »enosmernosti« pretoka rezidualnih presežkov outputa med njima prepoznati tipično ekonomsko neupravičeno **izkoriščanje dela(vcev) s strani kapitala(istov),** ki ga v resnici utemeljuje in praktično generira obravnavani razdelitveni model. Naj navedena trditev na videz zveni še tako »marksistično«, vendar očitno tudi neoklasična teorija faktorske razdelitve sama – če jo seveda prej očistimo navlake številnih njenih evidentnih znanstvenih nedoslednosti, protislovij in nedokazanih trditev – v končni posledici v bistvu privede točno do tega logičnega zaključka in ga pravzaprav pomaga (čeprav je bil njen prvotni namen v resnici ravno obraten) celo izrazito nazorno teoretično argumentirati.

Morebiten obstoj in obraten pretok ekvivalentnega presežka outputa lastniškega kapitala torej po tej teoriji ni dokazan, kar pomeni, da je ena od njenih najpomembnejših izhodiščnih tez (tj. teza, da je rezidualni presežek outputa vsakega izmed produkcijskih dejavnikov natančen ekvivalent dohodkom vseh drugih produkcijskih dejavnikov) postavljena kar na pamet, se pravi v obliki **matematično povsem nedokazane (in tudi dejansko nedokazljive) domneve**.

5.4.7. Kolikšen in kje je torej rezidualni presežek outputa lastniškega kapitala?

Celovito in zaokroženo teoretično utemeljitev osnovne trditve obravnavane teorije o 100-odstotno tržni porazdelitvi celotnega produkta bi potemtakem seveda lahko zares »hermetično« zaprla šele zgoraj omenjena in logično pričakovana ustrezna matematična izpeljava še **četrte opcije (tj. »če je variabilni faktor lastniški kapital …«),** ki pa iz razumljivih razlogov kajpak že objektivno sploh ni možna. Zakaj? Zato, ker je, če ponovimo, lastniški kapital (za razliko od dolžniškega kapitala) v produkcijskem procesu kot produkcijski dejavnik vedno angažiran le v neločljivi povezavi s tveganjem ter – pogosto, ne pa nujno – tudi z drugimi podjetniškimi funkcijami svojih lastnikov, torej z njihovim »delovnim« prispevkom. Kakega posebnega in samostojnega na ta način »kombiniranega« delovno-kapitalskega (tj. »četrtega«) produkcijskega dejavnika pa, kot rečeno, ekonomija sploh ne pozna, zato ga seveda tudi trg po nobeni od znanih matematičnih formul marginalne produktivnosti ni sposoben tako ali drugače ovrednotiti oziroma mu določiti pravično tržno ceno, s tem pa njegov presežek outputa hkrati utemeljiti kot natančen ekvivalent dohodkom vseh drugih produkcijskih dejavnikov. V kontekstu te, domnevno strogo »tržno« zasnovane teorije, torej bi lahko z njenimi lastnimi, izključno eksaktnimi »tržnimi« merili in formulami kot produkcijski dejavnik obravnavali le lastniški kapital sam po sebi (vendar v tem primeru seveda ne bi mogel biti obravnavan nič drugače kot dolžniški kapital, njegov »lastni« ustvarjeni dohodek pa kot obresti, kar pa bi bila huda in zgolj pogojno dopustna teoretična poenostavitev[233]). Kam oziroma med katere doslej poznane produkcijske dejavnike sama uvršča s tem kapitalom neločljivo povezano »podjetništvo« njegovih lastnikov (v njegovih najrazličnejših izvedbenih inačicah – od golega tveganja pa vse do hkratnega angažiranega vodenja in upravljanja poslovnih procesov) in s čim naj bi le-tega tržno merili, pa ni jasno.

Kolikšen je in kje oz. v katerih dohodkih se torej **skriva rezidualni presežek outputa lastniškega kapitala** kot

[233] V poglavju 2.3 tega razdelka smo že pojasnili, da lastniški kapital nikoli ne nastopa kot samostojno tržno blago oziroma ni – podobno kot upniški – predmet najema in da torej nima in tudi ne more imeti svoje tržne cene, ki bi neposredno (v obliki tržnih obresti) določala njegov faktorski dohodek. Ta kapital je vložen trajno in tvegano, ne zgolj dan v začasno uporabo proti nadomestilu v obliki vnaprej znanih obresti, tako kot upniški, zato »negotov« pričakovani minimalni dobiček nima nobenih elementov tržne cene tega kapitala. Z obrestmi v povezavi z lastniškim kapitalom lahko torej res operiramo samo pogojno in špekulativno, torej v zvezi z (zgolj teoretičnim) preigravanjem različnih možnosti in razčlenjevanjem različnih vidikov veljavne teorije razdelitve. Izključno samo v tej zvezi o »obrestih« v povezavi z lastniškim kapitalom teoretično razmišljamo tudi v tej razpravi.

enega temeljnih produkcijskih faktorjev? Brez jasnega matematično eksaktnega odgovora na to vprašanje lahko obravnavano neoklasično teorijo faktorske razdelitve produkta seveda kar odpišemo kot znanstveno popolnoma neutemeljeno, in to v celoti. Resna znanost namreč ne dovoljuje nikakršnih argumentacijskih poenostavitev in posplošitev v obliki nekih nedokazanih ali zgolj delno dokazanih predpostavk in domnev.

Glede odgovora na zgoraj postavljeno vprašanje bi se torej znanstvena kritika neoklasične teorije faktorske razdelitve dohodkov pravzaprav lahko zadovoljila že s povsem formalistično ugotovitvijo, ki se glasi: če nek produkcijski dejavnik nima točno določene tržne cene, seveda tudi ni mogoče – niti teoretično – razpravljati o kakršnem koli rezidualnem presežku njegovega outputa (še najmanj pa seveda o takšnem, ki bi predstavljal natančen vrednostni ekvivalent dohodkom ostalih produkcijskih dejavnikov). To bi pravzaprav povsem zadostovalo.

A stvar je dokaj preprosto tudi logično razložljiva, vendar pa seveda ne tako, kot bi to želela obravnavana teorija. Logičen odgovor je pravzaprav lahko le, da je celoten output oziroma prispevek lastniškega kapitala k produktu očitno pač **v celoti vedno vgrajen le v dobiček za njegove lastnike**, ne pa (s svojim morebitnim rezidualnim presežkom outputa) tudi v dohodke lastnikov drugih produkcijskih dejavnikov, s čimer sicer na načelni ravni zavaja ta teorija. Drugje, oziroma v dohodkih drugih produkcijskih dejavnikov tega outputa zanesljivo ni. To trditev pa je moč utemeljiti z naslednjim razlogovanjem: Celoten dobiček je vedno – in po tej teoriji celo sploh izključno samo – skupni in »nerazdelni« rezultat učinkovanja v podjetje vloženega kapitala plus tveganja in morebitnega ostalega podjetništva njegovih lastnikov nasploh. Dobiček naj bi bil namreč sestavljen iz implicitnega donosa lastniškega kapitala in iz ustvarjalnega prispevka različnih vidikov podjetništva njegovih lastnikov (tveganje, vodenje poslov in inoviranje, strateško upravljanje podjetja). Če je tako, je seveda celoten dobiček v vsakem primeru vedno večji od celotnega outputa, ki bi ga dajal »goli« kapital sam po sebi. Če ne bi bilo tako, bi to namreč pomenilo, da prispevka podjetniškega angažiranja lastnikov v dobičku sploh ni. Celoten ouput lastniškega kapitala – ne glede kako velik je – torej (če ne želimo negirati tudi prispevka podjetništva lastnikov) **ne zadostuje niti za teoretično utemeljitev izvora celotnega dobička**, kaj šele za utemeljevanje obstoja tudi morebitnega presežka njegovega outputa v dohodkih lastnikov drugih produkcijskih dejavnikov, npr. v mezdah delavcev. In še korak naprej. Če k implicitnemu donosu lastniškega kapitala dodamo še prispevek bolj ali manj učinkovitega podjetništva, tudi ta, kot že rečeno, vedno rezultira le v večjem ali manjšem dobičku (lahko seveda tudi v izgubi), ne pa v dohodkih drugih produkcijskih dejavnikov, ki ostajajo v vsakem primeru in ob kakršnemkoli outputu podjetja enaki.

Ugotovimo torej lahko, da o kakih rezidualnih presežkih lastniškega kapitala in tudi podjetništva njegovih lastnikov oziroma »četrtega produkcijskega dejavnika« v dohodkih lastnikov drugih produkcijskih dejavnikov **ni moč razpravljati niti teoretično.** Polemiko s precej razširjeno tezo, da je z vidika ekonomske pravičnosti popolnoma zadosten »podjetniški presežek« že v tem, da lastnikom drugih produkcijskih dejavnikov, zlasti dela, sploh omogoča kakršenkoli zaslužek (in s tem delavcem celo tudi eksistenco), pa bomo prihranili za naslednje poglavje.

5.4.8. V mezdah ni nobenih presežkov outputov

Z delom kot produkcijskim dejavnikom je stvar povsem drugačna. Ob predpostavki, da podjetje, denimo, posluje samo z lastnim kapitalom, se pravi brez morebitnega dolžniškega kapitala in zakupljene zemlje, namreč zgoraj povedano pomeni enostavno naslednje: **v mezdah/plačah** kot »goli tržni ceni dela«, določeni že pred njegovim vstopom v produkcijski proces, ni prav nobenega »povratnega« rezidualnega presežka outputa »četrtega produkcijskega dejavnika« (lastniškega kapitala in podjetništva njegovih lastnikov), medtem ko je – nasprotno – **v dobičku** kot dohodku lastnikov v podjetje vloženega kapitala nesporno vsebovan tudi določen del rezidualnega presežka outputa dela,

Kapital in podjetništvo njegovih lastnikov sama po sebi ne ustvarjata nobenega produkta in torej tudi ne dobička, kajti za kakršnokoli proizvodnjo je neobho-

den še en produkcijski dejavnik, to je delo delavcev. Brez »ustvarjalnega« sodelovanja slednjega (razen v primeru samostojnega podjetnika posameznika, ki proizvodnjo ne samo organizira, temveč jo sam tudi neposredno izvaja) v nobenem primeru ni – sploh nikakršnega – produkta in posledično tudi ne dobička. Ali je torej res mogoče trditi, da po izplačilu mezd/plač v dobičku ni več (razen »čistega« prispevka lastniškega kapitala in podjetništva njegovih lastnikov) nobenega implicitnega prispevka dela delavcev kot edinega ustvarjalnega »najetega« produkcijskega dejavnika, ko pa smo vendarle ugotovili, da ob nesporni vzajemni soodvisnosti dela in kapitala pri ustvarjanja produkta (in s tem tudi dobička)

- za merjenje omenjenega »čistega« prispevka (outputa) lastniškega kapitala in podjetništva njegovih lastnikov k produktu ni popolnoma nobenega objektivnega merila,
- mejni produkt dela v resnici niti približno ni – in to prav nikakršno – merilo za »čisti« prispevek (output) dela k produktu?

Popolnoma nemogoče. Tudi teoretično poigravanje z »rezidualnimi presežki outputov« nas v končni posledici nujno privede do ravno nasprotnega zaključka, in sicer takšnega, kakršnega smo zapisali uvodoma.

Ugotovili smo že, da je mezda/plača, določena kot tržna cena dela na podlagi mejnega produkta, v bistvu le **protivrednost inputa dela.** Dejstvo pa je, da v tržni ceni nečesa, kar je kupljeno kot blago in proizvodni input ter v bistvu predstavlja navaden produkcijski strošek, seveda že po naravi stvari (še) ni in objektivno tudi ne more biti prav nobenih rezidualnih presežkov outputov kupca (konkretno: lastniškega kapitala v obliki podjetja/podjetnika), kajti takšni in drugačni outputi se z vzajemnim učinkovanjem udeleženih produkcijskih dejavnikov – inputov ustvarjajo šele v proizvodnji sami. Če torej sledimo matematiki te teorije in njenih »rezidualnih presežkov outputa«, potem v tej proizvodnji

- zemlja ustvari output v višini rente,
- upniški kapital output, ki pokrije odplačilo glavnice in obresti,
- »četrti produkcijski dejavnik« output v višini amortizacije in dobička,
- vsak od njih pa dodatno še nek »rezidualni presežek« svojega outputa, pri čemer je seštevek teh presežkov natanko enak višini mezd/plač[234],

kar preprosto lahko pomeni le,

a) ali da delo delavcev ni ustvarilo popolnoma nobenega outputa (niti za pokritje stroškov lastnega inputa, kaj šele kak »rezidualni presežek outputa« za dohodke drugih produkcijskih dejavnikov), kajti zgoraj omenjeni outputi in presežki outputov drugih produkcijskih dejavnikov že sami po sebi skupaj predstavljajo vseh 100 odstotkov produkta;

b) ali da so »rezidualni presežki outputov« na splošno v bistvu neobstoječa (izmišljena oziroma zgolj namišljena) in – tudi strogo matematično gledano – povsem brezpredmetna ekonomska kategorija;

c) ali pa, da je cela stvar z »rezidualnimi presežki outputa« v resnici ravno obratna, torej da – razen dela delavcev, katerega faktorski dohodki za razliko od vseh ostalih produkcijskih dejavnikov svojim lastnikom pokrijejo le stroške lastnega inputa – noben drug produkcijski dejavnik v resnici ne ustvarja nikakršnega presežka outputa, ki ne bi bil že v celoti zajet v dohodkih njihovih lastnikov.

Drugih teoretičnih možnosti ni. Najbolj zanesljivo, upoštevaje vso našo dosedanjo razpravo, vsekakor drži trditev pod točko b), kajti (vsaj) vzajemno soodvisno ustvarjenega outputa dela in »četrtega produkcijskega dejavnika«, če ponovimo, ni moč tržno, obenem pa ekonomsko pravično razdeliti na ločene samostojne outpute. Če pa se že poigravamo z analizo te nesrečne tržno-razdelitvene teorije z njenimi lastnimi problematičnimi »orodji«, pa je bolj ali manj jasno, da lahko po logiki stvari drži le trditev pod točko c), kajti tista pod točko a) je seveda povsem nesmiselna.

[234] Po izvirni logiki te teorije naj bi bile mezde/plače celo zgolj seštevek rezidualnih presežkov outputa zemlje in kapitalnih dobrin, kar je, kot je bilo v tej razpravi že pojasnjeno, matematično sploh povsem nesmiselno. Naj spomnimo: če bi bilo z dohodki, določenimi na podlagi mejne produktivnosti, res razdeljeno 100 odstotkov produkta, potem ni jasno, iz katerega produkta naj bi se pokrivali dobički. Zato v tem, zgolj špekulativnem teoretičnem preigravanju rezultatov te teorije, kljub vsemu pod enakimi pogoji vključujemo tudi »četrti produkcijski dejavnik« in njegove outpute, vključno z domnevnim presežnim.

Če je namreč

- delo delavcev »ustvarjalni« produkcijski dejavnik, česar mu pač – ne glede na to, kako je sicer pravnosistemsko obravnavan (tj. kot tržno blago in produkcijsko sredstvo v rokah podjetnika, ki z njim razpolaga kot s svojo lastnino) – ekonomsko gledano ni moč odrekati,
- bistvo vseh produkcijskih dejavnikov ustvarjanje outputa, ki je višji od vrednosti stroškov lastnega inputa, in če je bil
- s proizvedenim produktom (outputom proizvodnje) ustvarjen kakršenkoli dobiček, ki ni nič drugega kot del tega produkta v višini razlike med stroški inputov in ustvarjenimi prihodki,

niti teoretično ni variante, da v tem dobičku ne bi bilo (poleg prispevka »četrtega produkcijskega dejavnika«) tudi določenega implicitnega prispevka dela delavcev oziroma določenega dela njegovega »rezidualnega presežka outputa« kot rezultata njegovega produkcijskega angažiranja. Brez dela delavcev, kot že rečeno, »četrti produkcijski dejavnik« sam ne more ustvariti sploh nobenega, niti najmanjšega dobička. Zato dobiček niti teoretično nikoli ne more biti output samo tega dejavnika, kar skuša dokazati obravnavana neoklasična teorija faktorske razdelitve. Da v proizvodnji delo ustvarja nek presežek outputa nad vrednostjo lastnega inputa ne nazadnje priznava tudi ta teorija sama. Celo operira matematično s tem presežkom. Kje je potemtakem ves ta njegov presežni output, če ga ni popolnoma nič v mezdah/plačah? Deloma v rentah, deloma v obrestih, deloma pa v dobičku. Če izhajamo iz uvodne predpostavke o samo dveh sodelujočih produkcijskih dejavnikih, pa seveda v celoti v dobičku (ali izgubi). Kje drugje bi sicer sploh lahko bil?

A vse to je (sicer po drugi poti in z drugačnimi argumenti) ugotovil in lepo analiziral že Marx, ki mu je vsaj v tem delu njegovih znanstvenih analiz resnično nemogoče utemeljeno oporekati. Naš namen pa seveda ni ponavljati in obujati Marxa, ampak skozi podrobnejšo analizo neoklasične teorije faktorske razdelitve produkta utemeljiti svojo trditev, da ta teorija v resnici ni nikoli in prav z ničemer dokazala ekonomske upravičenosti »lastnikov podjetij« do prisvajanja celotnega dobička, in da torej nujno potrebujemo novo. In eden od pomembnih argumentov za to trditev je brez dvoma prav zgoraj pojasnjena ugotovitev. To pa je, da o nekakšni proklamirani »vzajemni izmenjavi oziroma popolnem medsebojnem prepletanju ekvivalentnih presežkov outputov« med vsemi produkcijskimi dejavniki, v tem razdelitvenem modelu ni ne duha ne sluha. Gre le za povsem načelno filozofiranje, ki ga ta teorija sicer uporablja kot pomemben argument, vendar ga hkrati z vso svojo matematiko v bistvu kar sama negira. In sicer s tem, da ob zgoraj prikazani analizi pravzaprav sama najbolj jasno in nazorno dokazuje zgolj **enosmerno pretakanje teh presežkov outputov od dela k kapitalu.** Obratna smer pretoka pa, kot rečeno, v resnici ne velja. V mezdah/plačah delavcev ni nobenih rezidualnih presežkov outputa – ne lastniškega kapitala ne podjetništva njegovih lastnikov. To v zdajšnjem modelu razdelitve dohodkov, v katerem so mezde zgolj protivrednost inputa dela, obvezna sorazmerna delitev dobička pa ni oziroma naj ne bi bila dopustna[235], seveda že po logiki stvari niti ni mogoče.

Edini nesporni **»povratni učinek«** oziroma prispevek lastniškega kapitala in podjetništva njegovih lastnikov k dohodkom delavcev, ki pa ga seveda, kot že rečeno, ni mogoče enačiti s pojmom »presežnega outputa«, je pravzaprav ta, da s svojim angažiranjem v produkcijskem procesu delavcem sploh omogoča delo in zaslužek. In po mnenju nekaterih naj bi ravno to dejstvo predstavljalo potrditev proklamirane vzajemnosti med delom in kapitalom, torej – »delavcem zaposlitev za preživetje, lastnikom kapitala pa dobiček«. A z nesmiselno in brezpredmetno razpravo o tem, kdo koga gledano na dolgi rok bolj potrebuje za uresničevanje svojih elementarnih interesov – delavci kapital(ista) ali obratno, je suvereno opravil že Adam Smith (2010: 83), ki ugotavlja: »Zemljiški posestnik, zakupnik, last-

[235] Tako imenovani variabilni del mezd/plač seveda nima značaja udeležbe pri dobičku, ampak gre le za prostovoljno dogovorjeno stimulacijo za boljše delo, kar s sorazmerno delitvijo dobička v skladu s prispevki obeh »notranjih« produkcijskih dejavnikov nima nobene zveze. Podobno velja tudi za t. i. prostovoljno udeležbo delavcev pri dobičku, ki je odvisna od volje lastnikov kapitala in je ponavadi bolj ali manj simbolična.

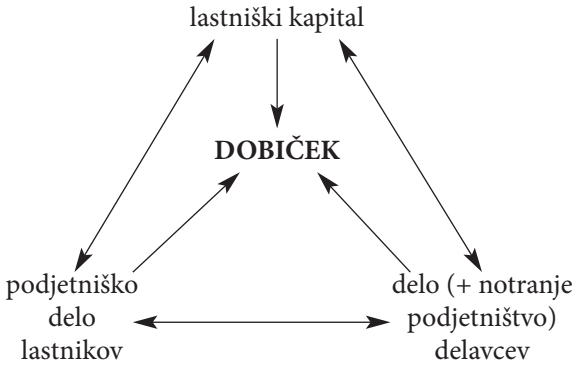
nik manufakture, trgovec lahko večinoma živijo leto ali dve od sredstev, ki so si jih že pridobili, ne da bi zaposlili enega samega delavca. Brez službe številni delavci ne bi preživeli niti en teden, nekaj bi jih zdržalo kak mesec, skoraj nobeden pa ne bi mogel shajati leto. Sčasoma lahko delodajalec potrebuje delavca tako kot potrebuje delavec njega, vendar delodajalčeva potreba ni tako neodložljiva«. In tega ne kaže več razpredati. S tem argumentom v resnih razpravah – vsaj danes, v »eri znanja« – zagotovo ni (več) mogoče utemeljevati prisvajanja celotnega dobička s strani zgolj lastnikov kapitala. V čem naj bi bila torej »**ekonomska pravičnost**« obstoječega razdelitvenega modela?

Dobiček je torej vedno lahko le rezultat vzajemno soodvisnega produkcijskega (so)delovanja **dveh produkcijskih dejavnikov – lastniškega kapitala in dela**[236], pri čemer pa se delovni prispevki delijo na podjetniško angažiranje lastnikov kapitala in delo (plus notranje podjetništvo) delavcev. (Slika 12) Medsebojno neločljivi in vzajemno soodvisni, hkrati pa nepogrešljivi soustvarjalci dobička so torej:
- lastniški oz. tvegani kapital,
- delo oz. podjetniško angažiranje njegovih lastnikov ter
- delo (plus t. i. notranje podjetništvo) delavcev,

o čemer bo sicer podrobneje govora še v poglavju o podjetništvu in dobičku kot renti v okviru naslednjega (VI.) razdelka te razprave, za potrebe nadaljnjega raziskovanja osrednje problematike tega poglavja pa navedeno zadostuje.

Že zgolj na podlagi zgoraj povedanega bi bilo seveda čisti nesmisel trditi, da v dobičku ni vsebovan tudi določen vrednostni prispevek dela delavcev, ampak je celoten dobiček izključni rezultat učinkovanja zgolj kapitala in podjetništva njegovih lastnikov, medtem ko je prispevek dela ekonomsko pravično poplačan že z mezdo kot protivrednostjo njegovega inputa. Del

Slika 12: *Implicitne sestavine dobička kot rezultata vzajemno soodvisnega delovanja lastniškega kapitala in dela (delavcev in lastnikov)*



dobička torej nedvomno predstavlja tudi implicitni prispevek presežnega outputa dela delavcev, kar bi seveda po izvirni ekonomski logiki moralo rezultirati tudi v določeni obliki **obvezne (ne zgolj »prostovoljne«)** udeležbe delavcev pri njegovi delitvi, in sicer že znotraj obstoječega družbenoekonomskega sistema, ne morda šele ob morebitni spremembi njegovih temeljev v uvodoma omenjenem smislu (tj. predhodna sprememba tudi same koncepcije podjetja in lastništva nad podjetjem ter delovnega razmerja).

5.5. Omejene epistemične zmožnosti trga in »kvazitržni« model razdelitve

Zanimivo je, da obravnavana teorija, če jo podrobneje analiziramo, v bistvu pravzaprav nikoli niti ni poskušala izrecno zanikati obstoja tudi implicitnega prispevka dela delavcev v dobičku, zavedajoč se, da je to v bistvu nemogoče. Dokazovanja ekskluzivne pravice lastnikov kapitala podjetij do prisvajanja celotnega dobička se je zato lotila precej bolj prefinjeno. In sicer s trditvijo, da je izključni krivec za »socialno« nepravi-

[236] Trditev izhaja iz predpostavke, da podjetje posluje samo z lastnim kapitalom, brez angažiranja zemlje in upniškega kapitala. Pa tudi sicer zemlje in upniškega kapitala, ki kot produkcijska dejavnika dohodke za svoje lastnike (rente, obresti) ustvarjata neposredno na trgu, neodvisno od uspešnosti poslovanja podjetja, ni mogoče šteti kot neposrednih soustvarjalcev dobička, njunih lastnikov pa kot upravičencev pri njegovi delitvi. Rente in obresti kot dohodki omenjenih dveh »zunanjih« produkcijskih dejavnikov so z vidika podjetja nesporno navaden produkcijski strošek, medtem ko je – tudi z zgoraj prikazanega zornega kota gledano – povsem zgrešeno na enak način obravnavati tudi delo in dohodke delavcev.

čnost obstoječe razdelitve, ki jo načeloma tudi priznava, pravzaprav **trg, ki naj bi diktiral samo točno takšno razdelitev** in nobene drugačne. Posledično naj bi to, kot že rečeno, pomenilo, da bi poskus uvajanja kakršnega koli morebitnega drugačnega pravičnejšega modela razdelitve samodejno pomenilo nič manj kot **rušenje oz. celo ukinjanje tržnega sistema**. Alternativa temu pa naj bi bile le različne oblike netržnih sistemov (zlasti socializmov vseh vrst), ki jih je zgodovina bolj ali manj že pokopala. Torej, socialno nepravičen gor ali dol, obstoječi model razdelitve je v pogojih tržnega gospodarstva edini možen in »ekonomsko« sprejemljiv. Pa takšno »razdelitev dobička« res narekuje neposredno trg, ko pa smo vendarle ugotovili, da dobiček, ki ga ta teorija v primerjavi z vsemi ostalimi dohodki obravnava kot dohodek »sui generis«, sploh ni tržna kategorija?

Že iz same (nemenjalne oziroma asociativne) narave produkcije nesporno izhaja, da zgolj s pomočjo delovanja tržnih zakonitosti ni mogoče ugotoviti, kolikšen del produkta je dejansko prispevek dela, kolikšen pa kapitala in njegovih lastnikov. Trg lahko objektivno ovrednoti le končni produkt kot skupni in nerazdelni output dela in lastniškega kapitala, ne pa tudi »internih« relativnih deležev obeh produkcijskih dejavnikov v njem. O izraziti **omejenosti epistemičnih zmožnosti trga** glede zaznavanja in vrednotenja teh prispevkov smo v predhodnih poglavjih že govorili, zato na tem mestu morda dodajmo le še nekaj kratkih misli.

Delo oziroma človeški kapital kot edini (najeti) »subjektivno ustvarjalni« produkcijski dejavnik je že tudi sicer izmed vseh produkcijskih dejavnikov zagotovo daleč **najmanj primeren za enostavno tržno »ugotavljanje« dohodkov njegovih lastnikov,** tako da mezda že iz tega razloga ne more biti objektivno merilo njegovega dejanskega prispevka k produktu. Ob dejstvu, da na drugi strani trg dejanskih prispevkov kapitala in dela njegovih lastnikov sploh niti ne meri (ne tako ne drugače), ampak slednjim kar veljavno pravo (ne trg!) samodejno priznava kot njihov dohodek ves preostanek prihodkov od produkta po odbitku stroškov (dobiček), je torej jasno, kje oziroma v čigavih dohodkih se skriva njegov presežek. Ne nazadnje tudi obstoj tega presežka v dohodkih lastnikov na načelni ravni, kot rečeno, prav tako povsem prostodušno (skozi tezo o rezidualnih presežkih produkcijskih dejavnikov) priznava obravnavana razdelitvena teorija sama. Glede tega vprašanja torej ni potrebno nobeno dodatno teoretiziranje.

Še kako pa je seveda zelo resne teoretične analize potrebno vprašanje, kaj naj bi torej imela s takšnim enosmernim prerazporejanjem presežkov outputa dela v resnici opraviti trg in domnevna tržna oziroma ekonomska pravičnost. Trg s tem nima popolnoma ničesar, ampak je **samo operacijski sistem pravno diktirane razdelitve**.[237] Teorija, ki skuša dohodke lastnikov produkcijskih dejavnikov – soustvarjalcev produkta bojda ekonomsko pravično (s sklicevanjem na trg) porazdeliti tako, da prispevke enih, tj. delavcev, tudi zares **»ugotavlja«** prek trga (tržne cene delovne sile), prispevke drugih, tj. lastnikov v podjetje vloženega kapitala, pa – zgolj filozofsko in povsem mimo zakonitosti trga – enostavno kar samo **»predpostavlja (domneva)«,** pač že na prvi pogled ne more imeti kake resnejše znanstveno dokazne vrednosti.

Bohinc (2011a: 5), denimo, v zvezi s tem ugotavlja: »Avtorji argumentacije proti prisilni udeležbi delavcev na dobičku trdijo, da stališče, da delavci soustvarjajo dobiček, privede do nesmislov. Kljub ugotovitvi, da podjetje brez delavcev ne bi moglo poslovati in tudi ne ustvarjati dobička! Vendar podjetje ne bi moglo poslovati tudi brez materiala, opreme, cest, šol, pravijo nasprotniki delavske udeležbe na dobičku In tako spravijo ustvarjalnost in inovativnost kot samostojna produkcijska tvorca (npr. po Schumpetru) na raven neživega materiala, opreme?? [...] Tako kot je plačal **ceno za material** ali pa davke za bolnice in šole, pravijo nasprotniki delavske udeležbe na dobičku, plača **tudi ceno dela**, v višini kot se ta oblikuje na trgu. Cena dela torej ni odvisna od tega, kolikšno dodano vrednost prinaša v produkcijskem procesu konkretnega podjetja, ampak od tega, kolikšna je ponudba po delovni sili (in ta je vse višja, kolikor narašča brezposelnost) in kakšno je povpraševanje, (to se znižuje v razmerah

[237] Podrobneje bo ta teza analizirana in pojasnjena v poglavju VI/8.3.

recesije). Čim večja je brezposelnost in čim manjša je gospodarska rast tem ugodnejša (nižja) je cena, ki jo plača kapitalist za blago, ki se mu reče delo. [...] To je **razlaga za preteklost,** za čase, ki jih je sodobna ponudba visokokvalificiranega dela, ki z ustvarjalnostjo in inovativnostjo soustvarja dodano vrednost, že zdavnaj prerasla. Žal se del ekonomske teorije še vedno oklepa aksiomov stare šole, ki imajo že zdavnaj zgolj ideološko ost; za sodobna razmerja globalne inovacijske družbe pa niso več za rabo.«

Neoklasična teorija razdelitve je torej s pomočjo **le delne in s tem znanstveno povsem nedosledne uporabe tržnih zakonitosti** umetno vzpostavila neka povsem različna in medsebojno popolnoma neprimerljiva merila in principe za razdeljevanje dohodkov na mezde (plače) in profite (dobičke). Ti že zgolj iz tega razloga – torej četudi zanemarimo zgoraj pojasnjeno evidentno neuporabnost samega mejnega produkta kot merila oziroma pokazatelja »neto produktov« posameznih produkcijskih dejavnikov in čisto matematične napake domnevno 100-odstotne razdelitve produkta na tej podlagi, ki se pač preprosto ne izide – seveda niso in objektivno tudi ne morejo biti adekvaten izraz dejanskih prispevkov lastnikov dela in kapitala v skupaj ustvarjenemu produktu. Če »tržni« način ugotavljanja produkcijskih prispevkov (in s tem dohodkov) velja samo za delo in njegove lastnike, ne pa tudi za lastniški kapital in delo lastnikov tega kapitala, je torej to v resnici tipično **»kvazitržni« sistem razdelitve** in v končni posledici prava farsa proklamirane ekonomske pravičnosti. In če ta sistem temelji na inštitucijah 18. stoletja, kot sta veljavna koncepcija podjetja in mezdnega delovnega razmerja, je treba pač spremeniti te inštitucije.

Dejstvo je torej, da ekonomsko pravična delitev skupno ustvarjenega proizvoda – glede na zgoraj pojasnjeno naravo proizvodnih odnosov – v resnici verjetno tudi sicer nikoli ne bo mogla biti domena trga, kajti implicitnih prispevkov posameznih produkcijskih dejavnikov v produktu trg, kot rečeno, preprosto ne zaznava. To je, če ponovimo še enkrat, že v osnovi **povsem izven njegovih epistemičnih zmožnost**i. Zato lahko na teorijo, ki je podlaga sedanjemu modelu razdelitve dohodkov, v prihodnje kar pozabimo. In to v celoti. Sistem razdelitve dohodkov v tržnem gospodarstvu bo nujno treba zasnovati povsem na novo.

5.6. Udeležba pri dobičku – ekonomska pravica delavcev

5.6.1. Obvezna udeležba delavcev pri dobičku

Kot je bilo analitično dokazano v poglavju 5.4.8. tega razdelka, ni variante, da bi bil kakršenkoli dobiček ustvarjen brez – vsaj določenega dela – »rezidualnega presežka outputa dela delavcev«. Ni teorije, ki bi lahko dokazala nasprotno. Vsak poslovni rezultat (bodisi pozitiven bodisi negativen) je zato, kot že rečeno, »skupni produkt« oziroma »skupni output« vloženega dela (delavcev in podjetnika) in kapitala, kajti ustvarjen je bil z vzajemnim in soodvisnim sodelovanjem obeh produkcijskih dejavnikov in njunih lastnikov v produkcijskem procesu. Že iz elementarne ekonomske logike pa smiselno izhaja načelo, **»kakor je bil produkt ustvarjen, naj bo tudi razdeljen«.** Če je bil vzajemno soodvisno ustvarjen, naj bo torej (obvezno) tako tudi razdeljen. In če, oziroma ker trg tega pač ni sposoben, ustrezna dogovorna razdelitev dobička med lastnike kapitala podjetij in lastnike dela oziroma človeškega kapitala ne bi bila **prav nič »netržnega« ali celo »protitržnega«**. Nasprotno, noben bodoči model razdelitve dobička med njegove dejanske soproducente ne bo mogel biti bolj »kvazitržen« kot je sedanji.

Udeležba delavcev pri dobičku je torej (v bistvu že od nekdaj) **»ekonomska pravica«** delavcev, ki jo v resnici zanika le veljavno pravo, ne trg! Če ni mogoče teoretično utemeljeno zanikati obstoja presežka dela delavcev v dobičku, tudi ni mogoče – razen s prazno floskulo o tem, da naj bi tako izhajalo iz narave tržnega sistema samega, ki pa definitivno ne drži – teoretično utemeljeno zanikati ekonomske pravice delavcev do **(obvezne)**[238] sorazmerne udeležbe pri njegovi delitvi.

[238] Kar je pravica nekoga, ne more biti zgolj prostovoljne narave oziroma odvisno od volje nekoga drugega. Zato bi bilo treba, kot smo opozorili že v III. razdelku te razprave, to ekonomsko pravico delavcev tudi uzakoniti kot obvezno, oziroma jo spremeniti iz zgolj ekonomske tudi v pravno pravico.

Posebej še, ker naj bi se po drugi strani v okviru koncepcije podjetja kot »/enako/pravne skupnosti finančnega in človeškega kapitala« seveda samodejno uveljavila tudi ustrezna »razdelitev izgube«.

Nasprotno, zelo veliko povsem ekonomskih argumentov obstaja za čim prejšnjo uvedbe takšne udeležbe, ki (v povezavi tudi s krepitvijo drugih oblik organizacijske participacije zaposlenih, kot sta sodelovanje pri upravljanju in širše notranje lastništvo) pravzaprav edina lahko zagotovi **učinkovito sproščanje človeškega kapitala podjetij** kot najpomembnejšega produkcijskega dejavnika sedanjosti in prihodnosti. Naj v zvezi s tem (po Kanjuo Mrčela, 1999: 164) navedemo le nekaj misli avtorjev, ki zagovarjajo to udeležbo: »Tradicionalni zagovorniki so radikalni ekonomisti, ki v svojih argumentih izpostavljajo tako pravico zaposlenih do sodelovanja v delitvi rezultatov svojega dela, kot tudi njihovo motivacijo za večjo storilnost, ki se tako ustvari in je v korist lastnikov podjetij na dolgi rok. (Blasi in Kruse, 1991). V zadnjih letih so verodostojni argumenti v podporo z vidika teorije transakcijskih stroškov. Ker zaposleni soustvarjajo dobičke, ko podjetja oskrbujejo s specifičnimi sredstvi oziroma s specifičnim človeškim kapitalom, imajo pravico do soudeležbe pri dobičku, lastništvu in nadzoru podjetij (Blair, 1999). Pot k demokraciji ni v redistribuciji lastnine, temveč v ločitvi pravic do upravljanja in lastništva in restrukturiranja teh pravic kot osebnih pravic, ki si jih oseba pridobi na podlagi funkcionalne vloge upravljanega. Ta pot se že uporablja v politični sferi in bo prihodnost za ekonomsko demokracijo. (Ellerman, 1990: 123).« Avtorica A. Böhm (2003: 25) pa posebej v zvezi z delniškimi shemami delitve dobičkov zaposlenim med drugim ugotavlja: »Z nagrajevanjem v delnicah se znižajo ne samo transakcijski stroški človeškega in finančnega kapitala, temveč tudi nadzora podjetij, kadar je lastništvo zaposlenih organizirano kot dolgoročno.«

Morda velja k temu dodati, da ideja o udeležbi delavcev pri dobičku ni več tuja niti ekonomistom, ki sicer neoklasične teorije faktorske razdelitve produkta načelno ne postavljajo pod vprašaj. Zlasti zagovorniki ugotavljanja **t. i. ekonomske dodane vrednosti (EVA)**[239], podobno pa velja tudi za zagovornike prostovoljne udeležbe delavcev pri dobičku, so namreč »zaslutili«, da je višina celotnega dobička neposredno odvisna tudi od prispevka dela in da bi to veljalo upoštevati pri nagrajevanju. »Zagovorniki ekonomske dodane vrednosti so si enotni, da zgolj uvedba merila, orientiranega k ustvarjanju vrednosti, ni dovolj za učinkovito doseganje tega cilja, ampak je nujna vezava tega merila s sistemom nagrajevanja zaposlenih, predvsem managerjev.[240] Dober sistem bo približal cilje lastnikov in managerjev, zagotovil potrebne motivacijske vzvode za managerje, omejil tveganje, da bo manager odšel, ter minimiziral stroške lastnikov (Ehrbar, 1998). Nagrajevanje zaposlenih na podlagi ekonomske dodane vrednosti Ehrbar poimenuje celo kot "delavski kapitalizem", saj naj bi se tak sistem uvedlo na vseh ravneh podjetja – od vrhnjega managementa do delavcev v proizvodnji. […] Sistemi nagrajevanja, temelječi na ekonomski dodani vrednosti, imajo največji pomen pri nagrajevanju managerjev, čeprav snovalci ekonomske dodane vrednosti poudarjajo, da je tudi del prejemkov ostalih zaposlenih smiselno vezati na ustvarjanje vrednosti.« (Kosi, 2004: 64, 67) Zakaj sem zgoraj uporabil izraz »zaslutili«? Zato, ker te svoje »slutnje«, ki je sicer – glede na to, da predlagajo vezavo nagrajevanja delavcev na preostali dobiček – očitno že bolj »ugotovitev«, žal ne izpeljejo do konca. Če je namreč prispevek outputa delavcev nesporno element večjega ali manjšega dobička, potem je njihova takšna ali drugačna udeležba pri dobičku pač **teoretično njihova ekonomska pravica** in ne more veljati zgolj kot priporočilo za boljše poslovanje podjetij. Če je ekonomska (naravna) pravica, pa jo je seveda treba čim prej treba

[239] »Preostali dobiček je razlika med dobičkom in stroški celotnega kapitala. … Uporaba preostalega dobička se je še bolj razširila, ko se je njegov naziv spremenil v ekonomsko dodano vrednost in je podjetje Ster Stewart kratico EVA zaščitilo kot blagovno znamko. … Po mnenju snovalcev naj bi ta koncept nadomestil dosedanja merila uspešnosti, kot na primer računovodski dobiček ali denarni tok iz poslovanja.« (Kosi, 2004: 29)

[240] V razdelku se bomo večinoma osredotočali na sisteme nagrajevanja managerjev, čeprav celovito uvajanje sistema nagrajevanja na podlagi ekonomske dodane vrednosti predvideva vključitev vseh zaposlenih v podjetju. Govorili bomo o sistemih nagrajevanja (angl. incentive compensation plans), pri čemer bomo z nagradami razumeli tisto, kar zaposleni dobi poleg plače – zaradi uspešnosti ali kakšnega drugega merila. (Opomba je sestavni del citata avtorjevega teksta)

tudi pravno priznati in jo torej uzakoniti v obliki **obvezne udeležbe delavcev pri dobičku**. Je morda lahko v tej logiki kaj spornega? Kljub temu pa se žal prevladujoča ekonomska teorija očitno še ni sposobna izkopati iz arhaičnih obrazcev veljavne faktorske razdelitve in tega tudi sama predlagati, za kar je vse težje najti kako razumno znanstveno opravičilo. Sam seveda na podlagi vsega povedanega še zdaleč nisem mnenja, da bi zadostovala udeležba delavcev zgolj na preostalem dobičku oziroma pri ekonomski dodani vrednosti. To bi bil morda lahko le prvi korak.

Avtorji obravnavane neoklasične teorije faktorske razdelitve, katere prvotni namen je bil sicer znanstveno ovreči Marxovo tezo o »presežni vrednosti dela« kot neutemeljenem dohodku lastnikov kapitala, se verjetno niso niti zavedali, da so s svojo nedosledno uporabo principa marginalne produktivnosti (tj. z neugotavljanjem mejne produktivnosti tudi »četrtega produkcijskega dejavnika« in morebitnega njegovega »rezidualnega presežka outputa, ki bi predstavljal ekvivalent dohodkom drugih produkcijskih dejavnikov) v segmentu pojasnjevanja dobička v bistvu **nehote teoretično podprli ravno to tezo**. Obenem pa so ji s svojimi matematičnimi formulami, ki se, kot smo ugotovili, v končni posledici nikakor ne izidejo v proklamirano 100-odstotno tržno razdelitev celotnega produkta, v resnici celo ponudili močna dokazna orodja. Dokazali so (nehote in posredno seveda), in to celo »matematično«, da dobička kot ene od štirih vrst dohodkov – za razliko od vseh ostalih – očitno ni mogoče pojasniti z mejno produktivnostjo in tržno ceno lastniškega kapitala oziroma katerega koli drugega od znanih (ali pa teoretično na novo skonstruiranih »kombiniranih«) produkcijskih dejavnikov. To pomeni, da v resnici več kot očitno niso uspeli znanstveno potrditi svoje hipoteze o 100-odstotni tržni porazdelitvi dohodkov. Prav tako niso uspeli matematično potrditi in dokazati, da je ves dobiček izključno rezultat učinkovanja zgolj lastniškega kapitala in podjetništva njegovih lastnikov (in s tem tudi izključno njihov ekonomsko utemeljen dohodek). Zlasti še ob upoštevanju že večkrat omenjenih novih objektivnih okoliščin sodobne družbenoekonomske realnosti, v kateri so podjetniške funkcije večine lastnikov kapitala – portfeljskih investitorjev skrčene bolj ali manj samo še na investitorsko tveganje, vse ostale pa vse bolj prehajajo na menedžment in zaposlene kot nosilce produkcijsko vse bolj pomembnega človeškega kapitala in t. i. notranjega podjetništva, zaradi česar dobiček v praksi vse bolj dobiva značaj navadne rente od lastnine nad kapitalom. To pa v bistvu pomeni močno znanstveno-teoretično **negacijo (za zdaj še vedno) uzakonjene pravice** le-teh do samoumevnega oziroma samodejnega prisvajanja celotnega dobička, s tem pa tudi ekonomsko nesprejemljivost veljavne pravne ureditve temeljnih sistemskih institucij mezdnega kapitalizma, zlasti kapitalističnega podjetja in delovnega razmerja, na kateri ta pravica zdaj temelji. Ravno s svojo nedosledno izpeljano tezo o vzajemni izmenjavi oz. medsebojnem prepletanju rezidualnih presežkov outputa med produkcijskimi dejavniki so v bistvu potrdili domnevo o zdajšnjem zgolj »enostranskem pretoku presežkov dela« v dohodek lastnikov kapitala (dobiček) in s tem o nespornem tudi določenem implicitnem prispevku dela, vsebovanem v dobičku. Clarkov in Samuelsonov »rezidualni presežek outputa dela« v svojem najglobljem bistvu namreč v resnici ni vsebinsko prav nič drugega kot Marxova »presežna vrednost dela«. Ker pa – razen omenjene anahronistične pravne ureditve ključnih sistemskih institucij – ni najti popolnoma nobenega ekonomsko utemeljenega razloga za prisvajanje celotnega presežka outputa dela s strani lastnikov kapitala, vsa ta teorija pravzaprav le še dodatno podpira in utemeljuje zahtevo po **obvezni udeležbi delavcev pri dobičku.** Pri tem pa ne gre pozabiti, da je bil njen prvotni namen ravno nasproten.

5.6.2. Načelni pomisleki zoper obvezno udeležbo delavcev pri dobičku

Teza, da bi morebitna obvezna udeležba delavcev pri dobičku skladno z njihovim dejanskim prispevkom k produktu ne glede na svojo ekonomsko pravičnost samodejno **uničila naložbeni motiv lastnikov kapitala ter podjetništvo**, s tem pa tudi bistvo kapitalizma in njegovo ekonomsko superiornost v primerjavi s socializmom, je seveda zgolj nedokazana in malo verjetna predpostavka.

Kot prvo, ni jasno, čemu naj kot naložbeni motiv že v principu ne bi tudi lastnikom kapitala zadostovali dohodki, ki bi bili dejansko skladni z njihovim realnim

kapitalskim in podjetniškim prispevkom k produktu. Čeprav bi bil njihov relativni delež v dobičkih nižji od sedanjega 100-odstotnega, ni rečeno, da bi bil nižji tudi absolutno. Ob tem je namreč treba upoštevati tudi hkratne znanstveno nesporno dokazane **pozitivne poslovne učinke finančne participacije zaposlenih**, ki so posledica njihove bistveno višje delovne motivacije in organizacijske pripadnosti in lahko tudi bistveno povečajo končni poslovni rezultat oziroma dobiček podjetij in blaginjo družbe kot celote. Skratka, manjši delež pri delitvi večje pogače, jim lahko v prihodnje zagotavlja enak ali celo večji donos kot sedanji delež pri delitvi manjše pogače. V vsakem primeru pa donos, ki bo še vedno višji od tržnih obresti na upniški kapital in bo zagotavljal ustrezen naložbeni motiv. Skupni ekonomski učinki družbenoekonomskega sistema bodo namreč glede na rezultate omenjenih študij boljši od sedanjih. Nesporni pozitivni učinki morebitne obvezne udeležbe delavcev pri dobičku in s tem pravičnejše razdelitve družbenega bogastva (in hkratne tudi sorazmerne korporacijsko-upravljalske participacije zaposlenih), ki bo pomenila v bistvu popolno sistemsko izenačitev nosilcev (finančnega) kapitala in človeškega kapitala, pa so seveda nemerljivi. Naj nas torej v zvezi s tem perspektivno skrbi predvsem izguba sedanjih privilegijev ene družbene skupine, tj. lastnikov kapitala, ali dobrobit družbe kot celote?

Kot drugo, v sistemu »totalnega sopodjetništva« kapitala in dela, kakršnega predpostavlja v tej razpravi zagovarjani teoretični koncept podjetja kot »/enako/pravne skupnosti finančnega in človeškega kapitala«, delavci prevzemajo (prek modela plačevanja dela v obliki zgolj »akontacije na udeležbo pri poslovnem rezultatu«) tudi **svoj delež neposrednega finančnega tveganja**. To se pravi, da so »udeleženi tudi pri izgubi«, ne samo pri dobičku (čeprav bo upoštevaje že obstoječe oblike tveganja seveda treba le-tega smiselno omejiti, kajti bolj kot z eksistenčnim minimumom pač ni mogoče tvegati). S tem »izenačenjem« seveda odpade še zadnji resen argument, s katerim se danes utemeljuje izključna pravica lastnikov finančnega kapitala podjetij do prisvajanja celotnega poslovnega rezultata.

Kot tretje, nihče ne trdi, da bi bilo treba ob prihodnji delitvi dobička preprosto kar zanemariti morebitne **»podjetniške ustanoviteljske zasluge«** ustanoviteljev podjetij, to je zasluge za podjetniško idejo in ustanoviteljsko (naložbeno) iniciativo, ki so nesporno v vsakem primeru neke vrste »inovacija«. In v tem duhu bi jih bilo treba obravnavati tudi v sistemu razdelitve. To pa pomeni zagotovljeno in posebej odmerjeno ustrezno **nadomestilo oziroma povračilo za te zasluge**, ki pa – podobno kot pri varstvu patentov – ne more biti trajno, o čemer bo podrobneje govora v naslednjem razdelku te razprave. Tudi s tega vidika torej ni videti resnejših ekonomskih zadržkov za obvezno udeležbo delavcev pri dobičku.

Z morebitnimi pomisleki pravne narave, ki izpostavljajo **ustavno spornost tovrstnih posegov** v neodtujljivo lastninsko pravico nad podjetji in njihovimi »plodovi«, pa se na tem mestu ne bomo obširneje ukvarjali. Povedano je že bilo, da lastništvo nad kapitalom pravno gledano ni tudi lastništvo nad podjetji (pravne osebe ne morejo biti predmet lastnine, ampak so same lastniki svojega premoženja) in nad rezultati njegovega poslovanja. V resnici torej ni ničesar, kar bi bilo lahko bolj protiustavno kot je prav sedanja pravna ureditev družbenoekonomskega sistema, ki na tej podlagi omogoča prilaščanje pomembnega dela rezultatov tuje lastnine, to je dela delavcev.

5.6.3. Okvirni obseg obvezne udeležbe delavcev pri dobičku

Na katerem delu dobička so delavci na podlagi povedanega torej bolj ali manj »zanesljivo« ekonomsko upravičeni do svojega takšnega ali drugačnega deleža že v tem trenutku, torej v okviru institucionalno **nespremenjenega** družbenoekonomskega sistema?

Delavci so kapitalistu – vsaj po današnjem razumevanju pojma »podjetje« in »delovno razmerje« – kot povračilo za to, da jim je omogočil delo in eksistenco, načeloma dolžni s svojim proizvodnim outputom povrniti najmanj **protivrednost stroškov za svoje mezde in za obresti na vloženi kapital**. Če je kapitalist hkrati tudi ustanovitelj podjetja, pa bi bilo treba k temu prišteti še ustrezno, po nekih vnaprej dogovorjenih merilih določeno **povračilo za zgoraj omenjene »ustanoviteljske zasluge«**. Od tu dalje pa delavcem

načeloma ni več mogoče odrekati njihovega implicitnega prispevka k morebitnemu preostalemu delu dobička in s tem pravice do udeležbe pri njegovi delitvi. Noben element dela oz. podjetništva lastnikov, vključno s tveganjem, namreč (zlasti v sodobnih pogojih gospodarjenja) ni več takšne narave, da bi bil, kot bomo podrobneje pojasnili v naslednjem razdelku te razprave, lasten izključno le lastnikom kapitala, ne pa – vsaj v določeni meri – hkrati tudi delavcem. Zato že v okviru nespremenjenega družbenoekonomskega sistema ni jasno, na kakšni realni ekonomski podlagi bi si tudi ta del dobička lahko še naprej samodejno v celoti prisvajali le lastniki kapitala. Zdi se torej, da je edino zares odprto le še vprašanje ugotovitve oz. določitve **ustreznih meril za prihodnjo (obvezno) delitev dobičkov.** Drugih utemeljenih argumentov za nadaljnje odlašanje s tem sistemskim ukrepom v teoriji pravzaprav ni več.

Kako naj bi – vsaj okvirno – izgledala udeležba lastnikov obeh vrst kapitala (človeškega in finančnega) pri poslovnih rezultatih v pogojih bodoče partnerske koncepcije podjetja kot »(enako)pravne skupnosti« obeh vrst kapitala ter njunih lastnikov, pa je bilo pojasnjeno že v okviru poglavja IV/2.2.4, ko smo govorili o umestitvi človeškega kapitala v bilance podjetij. V zvezi s tem velja le še enkrat poudariti, da plača/mezda v tem primeru lahko služi le še kot »**akontacija na udeležbo pri dobičku**«. O tem, kako bi se veljalo konkretno lotiti uvajanja obvezne udeležbe delavcev pri dobičku že v okviru sedanje koncepcije podjetja in delovnega razmerja, pa bomo sicer podrobneje spregovorili še v okviru VIII. razdelka o praktičnih vidikih uveljavljanja te udeležbe.

5.7. Prehod od delovne teorije vrednosti na teorijo produkcijskih stroškov – čemu le?

Če že na vsak način želimo trgu prepustiti vlogo razsodnika glede velikosti prispevka enega in drugega produkcijskega dejavnika, tj. dela in kapitala h končnemu produktu (po načelu »preostanek tistega, česar trg ni priznal enemu, je dohodek drugega«), potem bi bil po logiki stvari **lahko tržnemu vrednotenju po zakonu ponudbe in povpraševanja prepuščen le kapital, ne pa delo**. (Finančni) kapital podjetja je namreč otipljivo materialno dobro, ki mu v procesu tržne menjave ni težko določiti objektivne vrednosti, hkrati pa je v produkcijski proces vložen v fiksni količini. Delo pa je povsem neotipljiv in variabilen produkcijski dejavnik, ki ima poleg svojih objektivnih, tržno merljivih sestavin (tj. zlasti objektivna strokovna usposobljenost delavcev) tudi subjektivne in tržno povsem nemerljive sestavine (tj. večja ali manjša ustvarjalnost ter delovna motivacija in organizacijska pripadnost nosilcev dela), od katerih je odvisen t. i. subjektivni input dela v konkretni proizvodnji.

A obravnavana razdelitvena teorija je, kot že povedano, z izumom »četrtega« produkcijskega dejavnika (nerazdelna kombinacija lastniškega kapitala in podjetništva) teoretično povsem umetno pomešala »klasične« produkcijske dejavnike ter njihove značilnosti in dohodke. Tako se je zgodilo, da je po tej teoriji danes ravno ustvarjalno delo delavcev obravnavano kot **tržno blago in produkcijski strošek**, čeprav je, kot rečeno, za to najbolj neprimeren dejavnik. To sicer zdravorazumsko težko razložljivo dejstvo pa so (neo)klasični ekonomski teoretiki utemeljili s **t. i. teorijo produkcijskih stroškov**, ki naj bi predstavljala **antipod klasični delovni teoriji vrednosti**. Kapital, poosebljen v podjetju, je bil s tem teoretično ustoličen kot »ustvarjalni« produkcijski dejavnik, »delovna sila« pa zgolj kot produkcijski strošek pri njegovem ustvarjanju dobrobiti za človeštvo, kar pravzaprav pomeni na glavo obrnjeno dejansko vlogo in pomen obeh produkcijskih dejavnikov v realni proizvodnji.

Ob povedanem se seveda nehote zastavlja vprašanje, v čem je pravzaprav temeljna vsebinska razlika med Marxovim modelom razdelitve na podlagi delovne teorije vrednosti[241] in neoklasičnim modelom faktor-

[241] Za utemeljitelja delovne teorije vrednosti teorija šteje Davida Ricarda. Njegovo idejo, da (samo) vloženo delo ustavarja vrednost proizvoda, so, po avtorici A. Kanjuo Mrčela (1999: 29), kasneje razvijali »ricardovski socialisti« in še kasneje Marx. Problem Ricardove delovne teorije vrednosti je v tem, kar Ellerman imenuje »brezmadežna apropriacija« – neupoštevanje stroškov za proizvodnjo (negativnega proizvoda) pri prilaščanju pozitivnega proizvoda. Avorica sicer (ibidem) navaja tri različne teorije, ki pogojujejo tudi različne modele

ske razdelitve na podlagi teorije produkcijskih stroškov?

Vsekakor je ta razlika bistveno manjša, kot se zdi na prvi pogled. Ključne ugotovitve obeh teorij o ekonomskih dejstvih so zelo podobne, le da sta v svojih »končnih rešitvah« problema razdelitve produkta ekstremni vsaka v svojo smer. Marx bi problem rešil enostavno tako, da bi vse zasluge za ustvarjeni dobiček pripisal delu delavcev, kapital pa podružbil in s tem negiral oziroma kar dokončno odpravil tudi vse podjetniške prispevke njegovih lastnikov. Obravnavana neoklasična teorije razdelitve pa, nasprotno, v celoti negira implicitni prispevek dela delavcev in vse zasluge za dobiček a priori pripisuje lastnikom kapitala. Nobena od teh dveh teorij pa ni sposobna priznati in sprejeti realno obstoječe vzajemnosti med delom in kapitalom ter njunimi lastniki v produkcijskem procesu, ki logično vodi v smer ustrezne delitve dobička med njimi.

Le čemu naj bi bil **dobiček a priori nedeljiva ekonomska kategorija,** ki lahko pripade lastnikom bodisi samo enega ali drugega, kot ga zdaj obravnavata obe nasprotujoči si teoriji, če pa se vendarle ve in tudi teoretično priznava, da so v dobičku nesporno vsebovani prispevki obeh in da drugače (niti teoretično) sploh ne more biti, kajti noben produkcijski dejavnik ne ustvari ničesar sam? Če ga trg ne zna razdeliti, ga bo pač treba razdeliti »netržno«, kajti kakršnakoli razdelitev je boljša od tiste, ki jo ponujata ti dve teoriji. Obe vrsti te razdelitve sta namreč že preizkušeni v praksi – ena v kapitalizmu, druga v socializmu, rezultati obeh pa so … milo rečeno, porazni. Še najboljše rezultate so doslej pokazali poskusi z različnimi oblikami t. i. prostovoljne udeležbe delavcev pri dobičku. A če je ekonomsko učinkovita prostovoljna, ni videti utemeljenih razlogov, zakaj ne bi bila še bolj učinkovita obvezna udeležba delavcev pri dobičku kot splošen razdelitveni model.

5.8. Zgodovinska preživetost neoklasične teorije razdelitve

Edino, kar je obravnavna neoklasična teorija, ki se povsem neupravičeno imenuje »teorija razdelitve«, v resnici pojasnila, je **način oblikovanja tržne cene produkcijskih dejavnikov.** Ni pa pojasnila in znanstveno utemeljila,

- zakaj bi moralo biti v domnevno »totalno tržnem« gospodarstvu od t. i. notranjih produkcijskih dejavnikov res samo delo delavcev – ne pa tudi lastniški kapital v povezavi z delom (podjetništvom) lastnikov, ki je zdaj v vseh pogledih obravnavan kot produkcijski faktor »sui generis« znotraj tega sistema in edini teoretično možen »podjetnik« – obravnavano kot tržno blago s svojim mejnim produktom (namesto kot »conditio sine qua non« institucije podjetja, delavci pa kot enakopraven »sopodjetnik« lastnikom kapitala),
- kakšno zvezo naj bi imel mejni produkt dela in na njegovi podlagi oblikovana tržna cena dela z dejanskim »neto« prispevkom dela k produktu, ki bi bil sicer edini lahko merilo za ekonomsko pravično razdelitev ustvarjenega produkta.

Kako se oblikuje tržna cena česarkoli, kar je predmet tržne menjave, je ekonomska znanost vedela že prej, tako da institut mejnega produkta, ki v bistvu kaže le mejno koristnost posameznih produkcijskih dejavnikov za kupca (podjetje), pač ni neko veliko znanstveno odkritje. A produkcija in s tem povezana razdelitev produkta, kot rečeno, nista menjava (vsaj ne na relaciji med delom in lastniškim kapitalom kot notranjima produkcijskima dejavnikoma – aktivnima soproducentoma, ki soustvarjata produkt v razmerjih vzajemne soodvisnosti), zato nas v zvezi z razdelitvijo skupnega

razdelitve produkta: »Teorija marginalne produktivnosti je obrazložitev kapitalističnega načina proizvodnje, v katerem se produkt ustvari v sodelovanju proizvodnih dejavnikov in so dejavniki za to primerno nagrajeni. Prilastitev je pripisana kot ena lastniških pravic. Marxova kritika analizira izkoriščevalsko naravo kapitalističnega sistema in tako ostaja v okvirih delovne teorije vrednosti, ne predstavlja pa alternativne teorije lastnine, delovna teorija lastnine pa ne zahteva boljših pogojev za katerega od proizvodnih dejavnikov, ampak definira delo kot osnovo prilastitve.« Kot glavnega zagovornika sodobne delovne teorije lastništva navaja angleškega teoretika Davida Ellermana, ki ga bomo v tej razpravi še večkrat omenili. Njegova delovna teorija lastništva, kot pravi omenjena avtorica, temelji na naslednjem videnju zveze med delom in lastnino oziroma prilastitvijo: delo ni vir vrednosti, ker je kreativno, ampak zato, ker je le delo lahko odgovorno za proizvode.

produkta ne zanima tržna cena omenjenih dejavnikov, ampak njihov dejanski prispevek k produktu. Pri ugotavljanju tega pa si s to teorijo definitivno ni moč niti najmanj pomagati, kajti tržna cena »ustvarjalnih« produkcijskih dejavnikov podjetja nima popolnoma nobene zveze z njihovo dejansko produktivnostjo v podjetju. Zato ne čudi, da je lastniški kapital in podjetništvo sploh nimata. Čudi le, da jo za razliko od tega lahko ta teorija tako brez pomislekov pripisuje delu delavcev oziroma človeškemu kapitalu, ki sicer po vseh elementih izrazito sodi v **isto kategorijo produkcijskih dejavnikov kot lastniški kapital**.

Vsekakor se zdi, da je bila obravnavana neoklasična teorija razdelitve – bolj kot neka dolgoročno znanstveno vzdržna znanstvena teorija – res **zasnovana in sprejeta kot nekakšen izhod v sili,** torej kot nujna obramba pred takrat hitro prodirajočim marksizmom. V tem smislu je vsekakor svojo zgodovinsko vlogo odigrala. Čeprav, kot smo videli zgoraj, v resnici ni v ničemer ovrgla teze o neutemeljenem prisvajanju »presežne vrednosti dela« s strani lastnikov kapitala, ali ponudila zadovoljivih odgovorov na uvodoma opredeljene in tudi danes še vedno v celoti aktualne dileme kapitalistične razdelitve, je vzdržala dobrih sto let in brez dvoma – verjetno za vselej – povsem porazila marksistično opcijo pravičnejše družbe, ki je rešitev omenjenih dilem – namesto v drugačni, ekonomsko pravičnejši delitvi dobičkov – iskala v radikalni komunistični ideji o nujnosti preproste »ekspropriacije ekspropriatorjev« (razlastitve lastnikov kapitala) in s tem podružbljanja produkcijskih sredstev. A pred novimi izzivi 21. stoletja kot »družbe znanja« in relativne prevlade ekonomskega pomena človeškega kapitala se zdaj zdi **že naravnost arhaična**. Nove, ekonomsko učinkovitejše in socialno pravičnejše ter kohezivnejše družbe, preprosto ni več mogoče graditi na njenih (do)sedanjih predpostavkah, ampak bo treba le-te v temelju prenoviti. Vendar seveda ne po marksističnih receptih, ki so bili empirično dokazano zgrešeni, ampak s sistemskim priznavanjem in izenačevanjem pomena različnih vrst kapitala, predvsem finančnega in intelektualnega (človeškega in strukturnega), ter vloge njihovih lastnikov v družbenoekonomskem sistemu prek izgrajevanja sistema **t. i. ekonomske demokracije**.

6. Marksistična in druge kritike kapitalizma

V zvezi s tem naj posebej opozorim, da ideja ekonomske demokracije kot »tržne« alternative obstoječemu mezdnemu kapitalizmu, ki jo razvijam v tej razpravi, **nima praktično popolnoma nobene zveze s klasičnim marksizmom** in na njem temelječimi zgodovinsko preživetimi socialističnimi eksperimenti. Ideja ekonomske demokracije namreč ne pomeni zanikanja kapitalizma kot družbenoekonomskega sistema na splošno, ampak pomeni le bistveno drugačno, v temelju spremenjeno paradigmo kapitalizma.[242] Prav zaradi lažje identifikacije ključnih razlik med obema omenjenima idejama naj na kratko povzamem nekaj temeljnih, bolj ali manj splošno znanih tez marksistične kritike kapitalizma z vidika socialne (ne)pravičnosti, in sicer po avtorju Brščiču (2012: 15), ki jih podaja v primerno strnjeni obliki in ga zato v nadaljevanju kar citiram:

»Zlasti kritiki kapitalizma, izhajajoči iz marksistične miselne tradicije, izpostavljajo socialno nepravičnost, ki ima svoje izvore v razrednem značaju kapitalistične družbe. Osrednje mesto marksistične kritike kapitalizma zavzema uvid, da so delavci ločeni od produkcijskih sredstev in s tem od sredstev preživljanja. Posledično so za preživetje prisiljeni delo iskati na trgu delovne sile. Ta ločitev je osnovna podlaga za neravnotežje med kapitalom in delom v kapitalizmu; delavci so prisiljeni prodajati svojo delovno silo za preživetje. Če bi imeli odprte možnosti izbire, ne bi sprejeli delovnih in plačnih pogojev, kot jih zaradi monopoliza-

[242] »Marxovo delo je bilo usmerjeno v hudo kritiko kapitalistične družbene ureditve. Trdil je, da je trenutno kapitalizem dobrodošel, toda, ko bo začel zavirati razvoj, ga bo potrebno zamenjati. Kajti v kapitalizmu sta si konkretni cilj (dobiček) in splošni cilj družbe (zadovoljevanje potreb) v nasprotju, in le to privede do nerealizacije. Marx je trdil tudi, da je kapitalizem odveč – dajte delavcu večjo plačo, namesto, da kapitalist pobere polovico denarja zase. Toda tu se je kasneje pokazal problem. Ko ukineš kapitalizem, odpraviš tudi konkurenco in borbo za zniževanje stroškov. Pojavi se problem zviševanja stroškov in pomanjkanja (čim manj delati in čim večji dohodki).« (Majerič, 2011: 2)

cije produkcijskih sredstev določajo kapitalisti. Monopolizacija produkcijskih sredstev kot posledice zasebne akumulacije premoženja v marksistični tradiciji vzpostavlja razredni značaj tržne družbe. Razredni odnosi imajo dve negativni posledici: povzročajo problem izkoriščanja, ko morajo delavci za kapitaliste delati dlje, kot je treba za njihovo reprodukcijo, in problem odtujevanja, ko vstopajo v delovna razmerja, ki jih odtujujejo tako od delovnih aktivnosti kot rezultatov teh aktivnosti. Odtujevanje in izkoriščanje sta bistvo socialne nepravičnosti kapitalizma. […] Tradicionalni odgovor marksistov za opisano neravnovesje moči je vzpostavitev socializma. Z odpravo zasebne lastnine produkcijskih sredstev in podružbljanjem teh se odpravijo pogoji za odtujevanje in izkoriščanje. Izkoriščanje tako ne bi bilo več mogoče, saj naj bi delavci z demokratičnim planiranjem usmerjali razdelitev presežne vrednosti. Z vzpostavitvijo delavskega nadzora nad pogoji proizvodnje pa naj bi se rešil problem odtujevanja. Praktične izkušnje socialističnih eksperimentov so ovrgle optimistična pričakovanja zagovornikov socializma. Odprava zasebne lastnine produkcijskih sredstev in trgov proizvodnih dejavnikov je imela porazne posledice na alokativno učinkovitost socialističnih gospodarstev. […] Zdi se, da je razredni diskurz v sodobni tržni družbi, ki je ne določa jasna ločnica med razredi, jalov. Današnji posameznik, živeč v tržni družbi, je večplastna osebnost – lahko je obenem potrošnik, delavec, menedžer, podjetnik in lastnik podjetja. Redek proizvodni dejavnik je vse manj kapital in vse bolj podjetnost in z njim povezano znanje. S tem pa postaja vprašljiva marksistična teorija izkoriščanja, temelječa na obstoju zasebne lastnine produkcijskih sredstev.«

Čeprav se s številnimi Marxovimi analizami in ugotovitvami, zlasti glede izkoriščevalskega bistva obstoječega kapitalizma in njegovega modela faktorske razdelitve produkta osebno povsem strinjam, pa obstajajo velike in zelo bistvene razlike glede diagnoze vzrokov in videnja potrebnih sistemskih sprememb za preseganje sedanjega stanja na tem področju. Naj na tem mestu še enkrat izpostavim, da po mojem prepričanju **krivca ne gre iskati v zasebni lastnini produkcijskih sredstev in tržnem sistemu gospodarjenja na splošno**, rešitve pa ne v njunem ukinjanju, z izjemo (kvazi)trga dela. »Temeljni produkcijski odnos« namreč v resnici ni lastnina produkcijskih sredstev, ki sama po sebi teoretično ne more biti temelj za prisvajanje produktov tujega dela, temveč (skozi pravni sistem umetno vzpostavljeno) mezdno produkcijsko razmerje med lastniki dela in kapitala kot izrazito kvazitržno družbenoekonomsko razmerje, ki sicer – kot je bilo v dosedanjem delu razprave tudi že podrobneje pojasnjeno in argumentirano – niti približno ni neobhodna sestavina tržnega gospodarstva, ampak bi bilo (in to brez kakršnekoli škode za delovanje zasebnolastniškega tržnega sistema gospodarjenja) **lahko pravno koncipirano na popolnoma drugačnih, povsem enakopravnih osnovah**. In v tem je tudi jedro vseh razlik med teorijama marksizma in ekonomske demokracije, ki pa so, kot rečeno, ogromne in teoretično nepremostljive. Skupno obema teorijama je pravzaprav le to, da zavračata »prerazdeljevanje« dohodka kot mehanizem za doseganje večje socialne pravičnosti, ampak – vsaka po svoje seveda – iščeta sistemske poti k »osvoboditvi dela« in »brezrazredni družbi«. Isti cilji, povsem druga pot, bi lahko rekli.

Bojim se (predvsem na podlagi izkušenj s ponesrečenimi socialističnimi eksperimenti), da v Marxu, katerega dela zadnje čase spet postajajo dokaj priljubljeno čtivo, perspektivno žal ni več mogoče iskati navdiha za morebitne resnejše spremembe obstoječega kapitalizma. Nasprotno, zdi se, da marksizem s svojo – vsaj za zdaj še očitno utopično – vizijo podružbljanja produkcijskih sredstev v tem trenutku bolj škoduje kot koristi prizadevanjem za temeljitejšo rekonstrukcijo sedanjega družbenoekonomskega sistema. Morda je moja sodba malce (pre)ostra, toda po mojem mnenju je prav Marx s svojo tezo o lastnini produkcijskih sredstev kot »temeljnem produkcijskem odnosu«, brez spremembe katerega naj ne bi bilo spremembe kapitalizma, za skoraj 150 let zapeljal celotno družboslovno znanost, ki se ukvarja z družbenoekonomskimi razmerji, v **popolno slepo ulico**, v kateri se nahaja še danes. Nasprotnikom kakršnihkoli resnejših posegov v obstoječi kapitalizem je namreč z njo, potem ko so bolj ali manj klavrno propadli dosedanji socializmi vseh vrst, nehote dal v roke (navidez) izjemno močan argument, ki so ga dolgo iskali, a nikoli (zares) našli. Njihova **»neizpodbojna« logika** je namreč zdaj lahko,

kot že omenjeno, naslednja: obstoječi kapitalizem je mogoče v temelju spremeniti izključno samo z ukinitvijo zasebne lastnine (in trga), se pravi z uvedbo takšne ali drugačne oblike socializma, tega pa je praksa empirično prepričljivo zavrnila – torej je ta kapitalizem absolutno superioren družbenoekonomski sistem brez alternative. Močna logika, brez dvoma. Ravno iz teh razlogov imamo danes vsi, ki zagovarjamo nujnost temeljite rekonstrukcije obstoječega kapitalizma in ponujamo zanj tudi ustrezne »tržne« alternative v bistvu več opravka in težje delo s tem, kako ovreči omenjeno zgrešeno, a globoko zakoreninjeno Marxovo diagnozo bistva kapitalizma in njegove recepte za »osvoboditev dela«, kot pa z morebitnimi resnimi »argumenti« v prid superiornosti obstoječega (mezdnega) kapitalizma, ki jih pravzaprav ni. Brez marksizma, na kritiki katerega lahko danes na opisani način gradi svojo tezo o absolutni nesprejemljivosti poseganja v temelje tega kapitalizma, bi bila neoklasična ekonomska teorija pravzaprav že zdavnaj **popolnoma brezzoba**. A čas je, da se vse to končno preseže. Da smo danes iz navedenih razlogov v bistvu povsem nemočno obtičali na Fukuyamini tezi o »koncu zgodovine«[243], je nedvomno res prava sramota za sodobno družboslovno znanost.

Ideja ekonomske demokracije – če omenim zgolj mimogrede – zagotovo tudi nima nobene zveze z idejami **»tržnega socializma«.** S tem izrazom se namreč označujejo različne zamisli o gospodarskem sistemu, ki naj bi temeljil na državni, družbeni ali (izključno) zadružni lastnini proizvajalnih sredstev, vendar bi deloval v tržnem gospodarstvu. O nesprejemljivosti (ponovnega) uvajanja državne ali družbene lastnine in o neuresničljivosti morebitne uvedbe prevladujoče zadružne lastnine smo v dosedanjem delu te razprave že podrobneje spregovorili. S tega vidika bi bila ideji ekonomske demokracije vsekakor lahko precej bolj sorodna novejša ideja **t. i. demokratičnega socializma**, ki ne vztraja več na nujnosti ukinitve trga in zasebne lastnine, temveč le na temeljnih vrednotah socializma (odprava »diktature kapitala« in vseh oblik podrejanja in izkoriščanja, socialna pravičnost, solidarnost, demokratičnost odločanja na vseh področjih in ravneh – od podjetja do države itd.). Program IDS – Iniciative za demokratični socializem kot ene izmed aktualnih parlamentarnih političnih strank v Sloveniji, ki sicer načelno med drugim omenja tudi ekonomsko demokracijo, denimo, pravi[244]: »Čas je, da zgradimo sistem, ki bo temeljil na sodelovanju, solidarnosti, spoštovanju dostojanstva vsake posameznice in posameznika, sistem, ki bo vsem omogočil, da razvijejo svoje potenciale in odločajo o svoji prihodnosti. Tega ni mogoče doseči z administrativnim planiranjem v gospodarstvu in z enostrankarskim parlamentarizmom, ampak le z vsesplošno demokratizacijo celotne družbe, vse od vodenja podjetij in organizacij do koordinacije družbenih sistemov, vse od razpolaganja z družbenimi in naravnimi viri do upravljanja državnih zadev. Cilj tega demokratičnega gibanja je izgradnja institucij, ki ne bodo nikoli več mogle služiti izkoriščanju, zatiranju in odrivanju na rob, temveč bodo delovale po načelih delavskega upravljanja, demokratičnega planiranja in neposredne demokracije. Cilj je iznajdba socializma za 21. stoletje.« Pod temi pogoji bi torej o ekonomski demokraciji pravzaprav lahko ne nazadnje upravičeno razpravljali tudi kot o **»novi paradigmi socializma«**. Posebej še, če bi se obravnavani ideji zbližali glede stališča, da danes ni problem tržni sistema gospodarjenja na splošno, temveč le v segmentu (kvazi)trga dela. Če namreč temeljiteje analiziramo bistvo ideje ekonomske demokracije kot nove paradigme kapitalizma v zgoraj (tj. v razdelku III) pojasnjenem smislu, bi ne nazadnje lahko povsem upravičeno govorili o **»novi paradigmi kapitalizma z ideali in cilji socializma«**. Le poti za dosego teh idealov nimajo nobene zveze z dosedanjimi socialističnimi poskusi, ki so šli pač vsi po vrsti v smer ukinjanja zasebne lastnine in/ali tržnega sistema na splošno, ne samo spornega kvazitrga dela. A ideja demokratičnega socializma je za zdaj teoretično še nezadostno izdelana in konkretizirana za morebitne podrobnejše primerjalne analize, posebej še v segmentu, v katerem se govori o nekakšnem »demokratičnem planiranju«, ki malce spominja na že omenjeno bivše jugoslovansko samoupravno družbeno (dogovorno)

[243] Francis Fukuyama, The End of History and the Last Man (1992)

[244] Povzeto s spletne strani **http://www.demokraticni-socializem.si/program-ids/** dne. 1. 9. 2014.

planiranje. Toda prav v tem segmentu bi se kljub navedenim sorodnostim utegnile pokazati nepremostljive razlike med obema obravnavanima idejama.

Prav tako naj še enkrat ponovim, da ideja ekonomske demokracije tudi nima popolnoma nobene povezave z idejo o **univerzalnem temeljnem dohodku (UTD)**, ki je sicer danes dokaj popularna med zagovorniki večje socialne pravičnosti, pripadniki različnih ideoloških usmeritev in profilov. Bistvo ideje ekonomske demokracije namreč ni v zagotavljanju socialne pravičnosti s takšnim ali drugačnim prerazdeljevanjem dohodkov, ampak v zagotavljanju **»ekonomske pravičnosti« samega modela faktorske razdelitve produkta oz. dohodkov**, ki posledično bolj ali manj samodejno zagotavlja tudi socialno pravičnost. Poudarek je na neposredni pogojenosti druge s prvo in na zanikanju trenutno prevladujoče teze, da je »ekonomska« nepravičnost neizogibna posledica delovanja tržnega sistema, zagotavljanje »socialne« pravičnosti pa naj bi bila naloga t. i. socialne države. Ideja UTD pa izhaja iz povsem drugačnih izhodišč. »Univerzalni temeljni dohodek naj bi bil nek stalen (verjetno mesečni) dohodek, ki ga država brezpogojno izplačuje vsem svojim prebivalcem – neodvisno od drugih dohodkov, zaposlitve, premoženja, družinske situacije, pripravljenosti sprejeti ponujeno delo ali kakršnih koli drugih podobnih pogojev. Znesek je za vse odrasle enak, za mladoletne je lahko manjši. Upravičenost se lahko pogojuje z državljanstvom ali pa s stalnim bivališčem, lahko tudi z določenim časom stalnega bivanja ali kaj podobnega. Odločitev o tem bi bila verjetno ena od dilem ob uvedbi takega sistema.« (Boltin, 2012) »Morda najvidnejši zagovornik UTD Philippe Van Parijs kot enega poglavitnih razlogov za njegovo uvedbo navaja širjenje osebnega polja svobode in zmanjševanje neenakosti. UTD bi namreč omogočal maksimizacijo svobode najbolj prikrajšanim posameznikom v družbi, saj bi jim zagotavljal materialno podlago za življenje. Ključna bi bila nepogojenost in univerzalnost UTD, ki revnim omogoči neoviran dostop do socialnih pravic, zaradi nepogojenosti ni povezan z družbeno stigmatizacijo in odpravlja past brezposelnosti. Z možnostjo zadovoljitve osnovnih potreb bi UTD posamezniku ponujal svobodo ne biti zaposlen. … Podobno neuspešna pri zagovoru UTD kot egalitarni liberalizem je marksistična teorija, ki v UTD vidi poizkus udejanjanja socialne pravičnosti v kapitalizmu. V radikalnejših zastavitvah je UTD zgolj faza v preobrazbi kapitalizma v socializem.« (Brščič, 2012: 14)

VI. Podrobneje o zablodah in »nedolžnih prevarah« (neo)klasične ekonomske teorije

1. Vse očitnejša potreba po novi »družbeni pogodbi« na novih teoretičnih temeljih

Vso **protislovnost aktualne neoklasične ekonomske teorije** bi lahko v dveh stavkih zajeli takole: Nepojmljivo je, da danes tudi najuglednejši neoklasični ekonomisti priznavajo kot nesporno dejstvo, da je človeški kapital objektivno že postal najpomembnejši produkcijski dejavnik v sodobnih pogojih gospodarjenja, obenem pa še vedno brez pridržkov prisegajo na predpotopne aksiome o klasičnem tržno-mezdnem odnosu med lastniki dela in kapitala kot edini zveličavni obliki ekonomsko učinkovite produkcije oziroma »produkcijskega načina«, ki je sicer nosilni steber obstoječega sistema kapitalizma. In to kljub nespornemu dejstvu, da sedanji mezdni položaj zaposlenih dobesedno ubija ustvarjalnost in onemogoča optimalno angažiranje sicer neizmernega človeškega kapitala v produktivne namene, kar dokazujejo tudi številne znanstvene študije.[245] Te namreč že dolgo ugotavljajo pozitiven vpliv čim bolj intenzivnega razvoja vseh oblik sodobne t. i. organizacijske participacije zaposlenih (tj. vključevanja zaposlenih v upravljanje oz. poslovno odločanje, delitev poslovnih rezultatov in lastništvo podjetij), ki sicer v bistvu pomeni ravno nasproten proces, tj. konkretno preseganje klasičnega mezdnega odnosa v praksi, na poslovno uspešnost podjetij in posledično na hitrejši ekonomski razvoj družbe kot celote. Nastanek klasičnega mezdnega razmerja med delom in kapitalom je, kot že povedano, vsekakor mogoče pojasniti in utemeljiti z **zgodovinskimi okoliščinami**, težko oziroma skoraj nemogoče pa ga je še naprej opravičevati tudi danes, torej v novi, popolnoma drugačni objektivni družbenoekonomski realnosti.

Kljub poetičnemu teoretiziranju A. Smitha in drugih klasikov politične ekonomije o »vzajemno soodvisnem sodelovanju« produkcijskih dejavnikov v procesu proizvodnje, se v praksi tistega časa, tj. zgodnjega kapitalizma, uveljavi povsem drugačen sistem odnosov med lastniki kapitala in lastniki dela, ki pravzaprav po svojem bistvu skregan s to teoretično ugotovitvijo. Namesto dejanskega vzajemno soodvisnega partnerskega sodelovanja (družabništva) nosilcev dela in kapitala kot dveh temeljnih in načeloma enakovrednih produkcijskih dejavnikov, sodelujočih v produkcijskem procesu (»soproducentov«), se med njimi uveljavi navaden kupoprodajni odnos, vzpostavljen na (kvazi)trgu dela. Na njem pa je potem zgrajen celoten institucionalni sistem mezdnega kapitalizma z vsemi zgoraj opisanimi značilnostmi. Naj še enkrat ponovim, da je nastanek takšne »**mezdnokapitalistične družbene pogodbe**«, čeprav očitno ekonomsko nepravične v škodo delavcev kot nosilcev oz. lastnikov dela, v takratnih objektivno danih zgodovinskih okoliščinah bolj ali manj razumljiv in racionalno dokaj lahko razložljiv. Takratni proletariat namreč nima v rokah prav nobene objektivne ali subjektivne »pogajalske moči«, s katero bi lahko izsilil drugačno ureditev temeljnih družbenoekonomskih razmerij z lastniki kapitala. Objektivno delavci razpolagajo le s svojo (manualno) »delovno silo«, ki je zaradi ogromne ponudbe v primerjavi s kapitalom kot »redko« ekonomsko dobrino povsem razvrednotena, obenem pa se lahko preživijo le z njeno prodajo lastnikom kapitala. Zato morajo pač sprejeti kakršnekoli zaposlitvene pogoje, kar pomeni, da so eksistenčno povsem odvisni od lastnikov kapitala in da je njihova t. i. pogodbena svoboda v resnici huda nesvoboda. Subjektivno pa je takratni proletariat neiz-

[245] Konkretne študije, ki dokazujejo pozitivne ekonomske učinke vsake od navedenih oblik organizacijske participacije, so obširneje predstavljene v razdelkih VIII., IX in X.

obražen, brez zavedanja o ekonomskem bistvu novega prevladujočega kapitalističnega načina proizvodnje in novonastajajočih družbenih odnosov ter neorganiziran, oziroma obstaja – če si malce sposodimo Marxa – le kot »**razred po sebi**«, ne pa še kot »**razred zase**«. Če ne bi bilo tako, bi bila družbena pogodba tistega časa, ki je bila potem postopno tudi pravno institucionalizirana in se je prav s pomočjo prava kot taka ohranila do danes, zagotovo čisto drugačna. Kajti navadnega »kupoprodajnega« odnosa med lastniki dveh enakovrednih produkcijskih dejavnikov, med katerimi bi po logiki stvari zato pač pričakovali asociativen partnerski odnos, sicer ni mogoče – razen z omenjeno očitno pogodbeno »nesvobodo« lastnikov enega od njiju, tj. dela – razumno z ničemer opravičiti.

V današnjih razmerah družbe znanja in vse večjega pomena dela oz. človeškega kapitala v primerjavi s finančnim kapitalom podjetij (človeški kapital lahko danes praktično proizvaja brez omembe vrednega finančnega, medtem ko obratno še vedno ni mogoče!), seveda nikoli ne bi mogla še enkrat nastati družbena pogodba, ki bi uveljavila mezdni kapitalizem. Zanjo ni več ne objektivnih ne subjektivnih pogojev in več kot očitno je, da danes na družbenoekonomskem področju resnično nujno potrebujemo **povsem novo družbeno pogodbo**. V takratnih razmerah pa je bila, kot rečeno, bolj ali manj logična posledica danih objektivnih okoliščin. Zato tudi ne gre dvomiti v vsaj elementarno iskrenost klasičnih, pa tudi neoklasičnih ekonomskih teoretikov industrijske dobe, ki so skušali s pomočjo zgoraj že prikazanih in drugih podobnih teorij vsak po svojih močeh znanstveno utemeljevati in opravičevati omenjeni družbenoekonomski sistem. Pa čeprav se njihove znanstvene zablode, v katere so pri tem pogosto zahajali, z današnjega zornega kota morda zdijo težko razložljive in vsaj nekatere morda celo že bolj podobne zavestnim znanstvenim prevaram, kot pa zgolj zablodam.

Precej bolj kritični pa smo lahko do sodobnih ekonomskih teoretikov, ki kljub omenjenim radikalnim, naravnost revolucionarnim spremembam v družbenoekonomski realnosti še vedno skušajo z nekritičnim pogrevanjem in malikovanjem misli in idej (neo)klasikov iz nekega povsem drugega in drugačnega časa, dokazovati, da je klasično zasnovan mezdni kapitalizem kljub svoji nesporni ekonomski (posledično pa tudi socialni) nepravičnosti tudi v današnjih razmerah **ekonomsko še vedno absolutno superioren družbenoekonomski sistem** brez konkurence in brez možne alternative tako v preteklosti kot v sedanjosti in prihodnosti. V njegove temelje naj bi bilo zato še vedno nedopustno posegati, za blažitev neutemeljenih socialnih razlik pa naj bi skrbela država s svojo socialno politiko (koncept »socialne države« in njene redistributivne vloge), o čemer smo v tej razpravi že podrobneje govorili v poglavju III/4. Tovrstnih razglabljanj danes – razen s sklicevanjem na znamenite teoretične predhodnike iz preteklosti – seveda ni več mogoče podpreti z nobenimi empiričnimi dokazi in lahko služijo le še zavestnim poskusom obrambe obstoječih ekonomskih privilegijev določenih družbenih slojev. Tisto, kar so bile morda včasih res samo znanstvene **zablode**, so zato lahko danes le še – če se v prenesenem pomenu še enkrat izrazim z Galbraithovo prispodobo – prav nič »nedolžne« **prevare**. Če nekdo danes, v »eri znanja« in izjemno hitro naraščajočega pomena človeškega kapitala podjetij za ustvarjanje nove vrednosti v produkcijskih procesih – kljub nadvse zgovornemu podatku, da v povprečju že približno 85 % »produkcijske moči« podjetij danes tvori vrednost intelektualnega kapitala podjetij, katerega glavna sestavina je prav človeški kapital v lasti zaposlenih – še vedno brez pridržkov zagovarja in v svojih utemeljitvah uporablja, denimo, izključno (neo)klasični koncept »mejne produktivnosti« temeljnih produkcijskih dejavnikov in na njem temelječ sedanji model faktorske razdelitve produkta, se človek seveda nehote mora vprašati, ali gre res še lahko pri tem zgolj za znanstveno »zablodo«. In še bi lahko naštevali takšne in drugačne očitne anahronizme v sodobni ekonomski teoriji, ki si jih v okoliščinah objektivne družbenoekonomske realnosti sedanjosti pravzaprav ni (več) mogoče znanstveno logično razložiti. In prav o njih bo prvenstveno tekla beseda v tem VI. razdelku naše razprave.

Eno temeljnih vprašanj prihodnjega ekonomskega in socialnega razvoja človeške civilizacije se torej glasi: do kdaj bo sodobna ekonomska znanost še vedno tolerirala in trdovratno opravičevala klasični mezdni kapitalizem z vsemi njegovimi vse bolj očitnimi anahronizmi, paradoksi in razvojno retrogradnimi

sistemskimi instituti in inštitucijami? Naj v nadaljevanju posebej opozorimo le na tiste od zgoraj omenjenih znanstvenih zablod (prevar?), ki morda **še najbolj očitno zamegljujejo pravo bistvo problematike** aktualnega družbenoekonomskega sistema in prikrivajo nesprejemljivost nadaljnjega vzdrževanja klasičnega mezdnega kapitalizma v sodobnih družbenoekonomskih razmerah. Gre zlasti za:

1. poenostavljeno enačenje tržnega gospodarstva z obstoječim (mezdnim) kapitalizmom;
2. neutemeljeno malikovanje in še nadaljnje favoriziranje kapitalsko-lastniške koncepcije podjetja in korporacijskega upravljanja;
3. vera v ekonomsko superiornost sedanjega t. i. tržnega produkcijskega načina, to je klasičnega mezdnega delovnega razmerja (med delom in kapitalom), ki pa je v resnici tipično »kvazitržno« in v sodobnih pogojih gospodarjenja tudi vse bolj kontraproduktivno učinkujoče razmerje;
4. razumevanje profita (dobička) kot izključne nagrade za tveganje in podjetništvo lastnikov samo enega produkcijskega dejavnika (tj. lastniškega kapitala podjetij) in v zvezi s tem podcenjevanje poslovnega tveganja lastnikov dela ter precenjevanje t. i. podjetniške naložbene iniciative;
5. dogmatično sprejemanje t. i. neoklasične teorije faktorske razdelitve produkta kot »dokaza« za ekonomsko »zveličavnost« sedanjega modela razdelitve.

O vseh teh, nedvomno sila problematičnih temeljih (neo)klasične ekonomske teorije smo v tej razpravi sicer že govorili in se do njih vsaj mimogrede in okvirno tudi kritično že opredelili. V okviru tega razdelka (VI.) pa jih bomo skušali zaradi njihovega izjemnega pomena za nadaljnji razvoj (zlasti ekonomske, obenem pa tudi vse ostale družboslovne) teorije in na tej podlagi seveda konkretne ekonomsko-poslovne prakse še nekoliko podrobneje teoretično analizirati in dokazati njihovo nesprejemljivost. Menim namreč, da zaradi svoje globoke zakoreninjenosti (tudi) v sodobnem družboslovju v nasprotnem, čeprav so postale že izrazito vsestransko škodljive, še dolgo ne bodo presežene. Brez tega pa si je skorajda nemogoče zamisliti kak resnejši preboj in napredek v smeri izgrajevanja neke **ekonomsko učinkovitejše, obenem pa socialno pravičnejše in kohezivnejše ter okoljsko odgovornejše družbe**.

Pri tem se seveda ne bo moč izogniti določenim ponavljanjem že povedanega. Vendar pa bodo v tem delu razprave vsekakor na novo odprti tudi nekateri drugi, doslej še neanalizirani vidiki konkretnih problematik in uporabljeni nekateri novi argumenti za njihovo poglobljeno znanstveno-teoretično kritiko. To pa je, kot rečeno, tudi glavni namen tega dela razprave.

2. Tržni sistem gospodarstva – sinonim za obstoječi kapitalizem?

Ena zagotovo najučinkovitejših **znanstvenih prevar** neoklasične ekonomske teorije je preprosto enačenje tržnega gospodarstva s kapitalizmom kot družbenoekonomskim sistemom, kateremu edina alternativa naj bi bili zato lahko le »netržno« zasnovani družbenoekonomski sistemi. Posledično naj bi to pomenilo: kakorkoli drezati v obstoječo strukturo kapitalizma v bistvu samodejno pomeni rušiti tržni sistem, kajti samo obstoječi kapitalizem je lahko »tržni« sistem, njegova alternativa pa je lahko samo (zgodovinsko preživeti) socializem in nič drugega. Prav s to nadvse enostavno, a hkrati tudi nadvse prevejano domislico pa je neoklasična ekonomska teorija uspela za mnogo desetletij dobesedno zablokirati kakršnakoli resnejša iskanja družboslovnih znanosti v smeri morebitnih ekonomsko še učinkovitejših, hkrati pa socialno pravičnejših »tržnih« alternativ sedanjemu mezdnemu kapitalizmu in le-tega ohranjati kot domnevno superioren družbenoekonomski model brez konkurence[246]. Razvpiti

[246] Omenjena teza se je utrdila zlasti skozi polemike o prednostih kapitalizma pred raznimi oblikami državno reguliranih socializmov (najprej sovjetskega, po drugi svetovni vojni pa še številnih drugih), ki so se zgodovinsko dejansko izkazali kot ekonomsko neučinkoviti. A »tržno gospodarstvo« omogoča tudi razvoj povsem drugačnih družbenoekonomskih sistemov (denimo takšnih, ki bodo temeljili na bistveno spremenjeni vlogi dela in kapitala ter medsebojnih razmerij njunih lastnikov), ki sicer ne bodo imeli nikakršne zveze z doslej poznanimi »državnimi socializmi« in ne bodo prav v bistvu prav nič manj »tržni« od obstoječega mezdnega kapitalizma. Kdo in na kakšni osnovi lahko utemeljeno trdi, da so možna alternativa le-temu edinole zgodovinsko preživeti »socializmi«, ne pa, denimo, tudi »ekonomska demokracija«, ki je sicer živo nasprotje mezdnega kapitalizma?

ameriški filozof Francis Fukuyama je na tej osnovi, kot že rečeno, v svoji knjigi *Konec zgodovine in zadnji človek (1992)* razvil celo idejo o koncu zgodovine razvoja človeške civilizacije s sedanjim kapitalističnim sistemom, ki je seveda znanstveni nesmisel.

Poglejmo si nekaj izbranih misli na temo spornosti uporabe izraza **»tržno gospodarstvo« kot preprostega sinonima za »kapitalizem«** iz že omenjene knjige J. K. Galbraitha *Ekonomika nedolžnih prevar. Resnica našega časa* (citati): »Beseda "kapitalizem" je, predvsem v Evropi, še preveč očitno potrdila razplamtelo moč lastništva in podrejen položaj delavcev. Tako je prišlo do več kot verjetne možnosti za revolucijo. V Združenih državah je imel kapitalizem v poznem 19. stoletju drugačen, a prav tako negativen prizvok. Tu niso bili le delavci tisti, ki so do njega gojili sovražen odnos, temveč je v pomembnem obsegu vplival tudi na širšo javnost. Pomenil je cenovno, stroškovno izkoriščanje. (str. 14) … Sledilo je odločno iskanje benignejšega alternativnega izraza. Tako je bil smiselno sprejet izraz "tržni sistem". Tu ni bilo neželene zgodovine, pravzaprav sploh nobene zgodovine. Resnično težko bi bilo najti oznako z manj pomena – to je bil tudi razlog za njeno izbiro. V zgodovini človeštva so bili sicer **trgi pomembni vsaj od izuma kovanega denarja, ki ga pripisujejo Lidijcem v 8. stoletju pr. n. št., dalje.** (str. 16) … Sklicevanje na tržni sistem kot na benigno alternativo kapitalizmu je laskavo prikrivanje globoke korporacijske stvarnosti – moči proizvajalcev, ki imajo vpliv in nadzor nad povpraševanjem potrošnikov. Tega seveda ne bi smeli reči. Sodobne ekonomske razprave in proučevanje temu ne dajejo poudarka. … Nedvomno pa je bilo preimenovanje sistema, pobeg od nesprejemljivega izraza "kapitalizem", do neke mere uspešno. (str. 18) … Sklicevanje na tržni sistem je, naj ponovim, brez pomena, zmotno, prazno, benigno. Vzniknilo je iz želje, da bi se zaščitili pred neprijetnimi izkušnjami moči kapitalizma in, kot rečeno, zapuščine Marxa, Engelsa in njunih predanih in izjemno artikuliranih učencev. Danes se za nobeno posamezno podjetje ali posameznega kapitalista ne misli, da ima moč, študij ekonomije večinoma ne omenja, da je trg podrejen strokovnemu in vsestranskemu managementu. In v tem je prevara. (str. 19).«

Je treba k tem, nadvse lucidnim ugotovitvam enega najuglednejših svetovnih ekonomistov še kaj dodati? Da. Čas je, da se družboslovne znanosti končno prenehajo obremenjevati in zaslepljevati z omenjenim nesmislom o sedanjem kapitalizmu kot edini možni varianti »tržnega sistema« in se pogumneje lotijo zgoraj omenjenih alternativnih iskanj. Temeljne sporne institucije mezdnega kapitalizma, zlasti sedanjo zasnovo podjetja in delovnega razmerja, posledično pa tudi model faktorske razdelitve dohodkov je namreč, kot smo ugotovili že uvodoma, mogoče spremeniti brez kakršne koli škode za normalno delovanje tržnega sistema gospodarstva. Prav nobena od njih namreč ni imperativ za delovanje tržnih zakonitosti tam, kjer so te dejansko neobhodne in merodajne. Problem je v resnici ravno obraten – **delovanja tržnih zakonitosti ne kaže na silo tlačiti tja, kjer jim preprosto sploh ni mesta**, to je v interne odnose med producenti v fazi produkcije. Prav sedanji »kvazitrg dela« je, kot že nekajkrat povedano, v resnici najhujši tujek v morebitnem bodočem »pravem« tržnem gospodarstvu.

Naj v izogib morebitnemu napačnemu razumevanju gornjih misli opozorim, da razprava o spremembi temeljev obstoječega mezdnega kapitalizma nima popolnoma nobene zveze z znanimi polemikami znotraj ekonomske znanosti med zagovorniki keynesijanstva (večjega državnega intervencionizma) in sledilci Miltona Friedmana, najvidnejšega predstavnika t. i. čikaške šole in zagovornika popolnoma svobodnega delovanja trga, ki so oživele zlasti v 80-ih letih prejšnjega stoletja in so nadvse aktualne še danes. **Rodrik** (2011: 5), denimo, v zvezi s tem ugotavlja: »Kar je bil Adam Smith v 18. stoletju, je bil Milton Friedman v 20. stoletju. […] Toda Friedmanove razlage niso bile vedno tako posrečene. Ko je goreče zagovarjal moč trgov, je potegnil preostro ločnico med trgom in državo. Vlade je označil za sovražnice trga in nas s tem tako zaslepil, da nismo mogli razumeti očitne resnice o tem, da v vseh uspešnih gospodarstvih pravzaprav delujeta oba dejavnika. Po finančni krizi, ki se je začela tudi zato, ker smo dopustili, da so imeli trgi preveč proste roke, se svetovno gospodarstvo žal še vedno bojuje s to zaslepljenostjo.« A razprava o tej zaslepljenosti, kot rečeno, nima nobene zveze s tisto, na katero opozarjam zgoraj, in ki tržno gospodarstvo nasploh (ne glede na

večjo ali manjšo vlogo države) preprosto enači kar s sedanjim modelom kapitalizma z vsemi njegovimi že omenjenimi sporno zasnovanimi temeljnimi instituti in institucijami. Ta zaslepljenost se mi osebno zdi precej hujša in družbenorazvojno usodnejša od tiste, na katero opozarja Rodrik v zgornjem citatu.

3. Malikovanje »lastniške« koncepcije podjetja in korporacijskega upravljanja

Kot je bilo večkrat opozorjeno že v dosedanjem delu te razprave, se jedro problema takšne ali drugačne razdelitve dohodkov v pogojih tržnega gospodarstva skriva predvsem v vprašanju: **kaj je »podjetje« kot pravna oseba,** in sicer z vidika njegovih konstitutivnih elementov oziroma integralnih sestavin, in **kdo je njegov lastnik ter upravljalec**. Podjetje je namreč tisto, ki opravlja proizvodnjo blaga in storitev ter v ta namen angažira različne vrste in količine – bodisi lastnih bodisi na trgu kupljenih oziroma najetih – produkcijskih dejavnikov (proizvodnih inputov) in ki s svojo dejavnostjo za svoje »lastnike« ustvarja ekonomski donos v obliki dobička (tudi kapitalskega). Vsaj takšna je danes interpretacija bistva podjetja, korporacijskega upravljanja in pravice do prisvajanja dobička. O tem zelo nazorno govori v tej razpravi sicer že uporabljeni citat iz **M. Friedmana** (2011: 12-13), ki pa ga velja v tem kontekstu kljub vsemu uporabiti še enkrat: »Korporacija je instrument delničarjev, ki so njeni lastniki. […] V takem /tj. tržnem, op. M. G./ gospodarstvu obstaja s strani podjetja ena sama samcata odgovornost – uporabljati svoje resurse na način, da maksimira svoje dobičke …«. (Friedman, 2011: 12-13)

Ta (neo)klasična, tako imenovana »lastniška koncepcija« podjetja, korporacijskega upravljanja ter delitve novoustvarjene vrednosti je seveda teoretično nadvse sporna[247], o čemer smo podrobneje govorili že v poglavju V/2. Temelji namreč na dveh popolnoma zgrešenih ekonomskih in pravnih predpostavkah, skonstruiranih v kombinaciji s prav tako že omenjeno teorijo »podjetja kot materialnega dobra stvarnega prava«, in sicer, da:

- so lastniki kapitala, vloženega v podjetje, hkrati tudi lastniki podjetja kot pravne osebe (gospodarske družbe), in da
- so zato po načelih stvarnega prava samodejno tudi lastniki (kapitalskih) »plodov« podjetja.

Vendar pa v tem pogledu zaenkrat z njo še ne bomo polemizirali, pač pa bo to predmet podrobnejše analize v nadaljevanju te razprave, in sicer v poglavju VI./7.4. o dobičku kot renti. Za zdaj naj ponovimo le, da današnja koncepcija podjetja kot »pravno personificiranega kapitala«, ki je nastala v okoliščinah 18. stoletja in o kateri smo obširneje razpravljali zgoraj, seveda ni edina možna koncepcija podjetja, ki naj bi bilo sposobno delovati v pogojih tržnega gospodarstva.

Teoretično obstajata, upoštevaje omenjeni kriterij, **najmanj še dve možni koncepciji podjetja[248]** in s tem povezanega sistema korporacijskega upravljanja ter delitve dobičkov, in sicer bi bilo podjetje načeloma lahko koncipirano tudi kot:

1. izključno samo delo, oziroma združba delavcev, ki se prav tako pravno personificira v obliki gospodarske družbe in si postavi lasten menedžment[249], potem pa na trgu najema druga dva produkcijska dejavnika, tj. zemljo in dolžniški/upniški kapital

[247] Iz tega razloga je pojem »lastniki podjetja« v tej razpravi v različnih kontekstih uporabljen le pogojno in ga je treba razumeti kot sinonim za lastnike kapitala podjetja. Običajno ga sam prav iz tega razloga tudi uporabljam v narekovajih.

[248] V kontekstu tega poglavja zaenkrat ne bomo posebej obravnavali t. i. koncepcije podjetja kot skupnosti déležnikov, ki izhaja iz teorije o družbeni odgovornosti podjetij in je danes vse bolj upoštevana tudi v praksi. Obravnavo te koncepcije podjetja bomo umestili v poglavje, v katerem bo govora o »podjetništvu« lastnikov kapitala kot podlagi za prisvajanje dobičkov. In sicer zato, ker je zaenkrat večinoma razumljena le kot ena izmed sodobnejših izvedbenih variant klasične lastniške koncepcije, ki ne predpostavlja kakršnihkoli sprememb v sami lastniški strukturi (npr. glede morebitne »solastniške« vloge lastnikov človeškega kapitala).

[249] Tovrstne oziroma zelo podobne ideje nekaterih avtorjev je zaslediti tudi v literaturi. Avtorica Kanjuo Mrčela (1999: 97), denimo, v zvezi s tem citira D. Ellermana, ki razmišlja takole«: »Podjetje de iure je v kapitalističnem sistemu združenje lastnikov kapitala. Razliko med podjetjem de facto in podjetjem de iure pojasnjuje E. Percy in se zavzema za spremembo naše percepcije podjetja: "Združenje ljudi, ki dejansko proizvaja in razporeja bogastvo, združenje delavcev, menedžerjev, strokovnjakov in vodilnih ljudi, je združenje, ki ga zakon ne priznava. Združenje, ki ga zakon priznava – združenje delničarjev, upnikov in upraviteljev – ni sposobno opravljati proizvodnje in to zakon od njega niti ne pričakuje. Moramo priznati dejansko združenje in odvzeti privilegije namišljenemu."«

(»podjetje kot pravno personificirano delo oz. človeški kapital«) – dobiček kot preostanek novoustvarjene vrednosti po poplačilu stroškov najetih produkcijskih dejavnikov, tj. obresti in rent, v tem primeru pripada izključno lastnikom dela oz. človeškega kapitala, ki so hkrati tudi edini upravičeni upravljalci podjetja[250],

2. ali pa kot enakopravna proizvodna in pravna skupnost (lastnikov) dela in kapitala oziroma »človeškega« in »finančnega« kapitala kot obeh nujnih produkcijskih dejavnikov, brez katerih kakršnakoli proizvodnja sploh ni mogoča, in ki v skupno upravljanem podjetju s pomočjo najemanja – zgolj po potrebi seveda – tudi dolžniškega kapitala in zemlje soustvarjata dobiček, katerega si njuni lastniki delijo med seboj sorazmerno velikosti svojih prispevkov po vnaprej dogovorjenih kriterijih ali pa sorazmerno nujnima deležema v celotnem kapitalu podjetja v bilanci stanja ***(»podjetje kot partnerska pravna skupnost človeškega in finančnega kapitala««).***[251]

Če izhajamo iz bistva proizvodnje kot »človekove dejavnosti za zadovoljevanje njegovih lastnih potreb s pomočjo produkcijskih sredstev«, se seveda zdi edino logična zadnjenavedena koncepcija podjetja kot »(enako)pravne partnerske skupnosti človeškega in finančnega kapitala«, ki v bistvu predstavlja **»specifično**

[250] Načelni pomislek zoper to, zgolj hipotetično koncepcijo, ki predstavlja teoretični antipod koncepciji podjetja – pravno personificiranega kapitala, je v bistvu enak kot pri slednji. Če sta za izvajanje produkcije, kar je bistvo podjetja, neobhodno potrebna tako delo kot kapital, v osnovi ni logično, da se kot podjetje konstituira samo eden izmed teh dveh produkcijskih dejavnikov in si posledično prisvaja izključno pravico upravljanja podjetja in t. i. rezidualne presežke outputa drugega, ki je umetno postavljen v položaj »najetega« produkcijskega dejavnika. Še vedno pa bi bila ta koncepcija podjetja, v kateri bi kapital služil človeku, ne obratno, teoretično bližja – precej bolj kot sedanja – temeljni logiki in ciljem proizvodnje kot »človekove dejavnosti za zadovoljevanje lastnih potreb s pomočjo produkcijskih sredstev«.
Osnovni praktični problem te koncepcije podjetja pa je seveda predvsem pomanjkanje kakršnegakoli jamstvenega kapitala, zaradi katerega bi bilo močno oteženo pridobivanje potrebnega dolžniškega kapitala, ki bi imel zaradi visoke stopnje tveganja posojilodajalcev (nemožnost zavarovanja danih kreditov) seveda tudi visoko ceno. V sedanjem družbenoekonomskem sistemu bi ta koncepcija lahko uspešno delovala le v primeru (predvsem manjših) podjetij z izrazito delovno intenzivno produkcijo. Če bi bila sistemsko vsa podjetja zasnovana na ta način, pa bi se takšno gospodarstvo verjetno srečevalo predvsem s problemom ustvarjanja stimulativnega poslovnega okolja za učinkovito akumulacijo in poslovno angažiranje kapitala kot produkcijskega dejavnika. Načeloma ni videti razlogov, zaradi katerih omenjene stimulativne vloge v takšnem gospodarstvu ne bi mogla odigravati tržno oblikovana obrestna mera. Vsekakor pa velja pripomniti, da omenjeni problem stimulacije za kreditno angažiranje finančnega kapitala v takšnem gospodarstvu v principu ne bi bil nič večji, kot je problem, kako stimulativno angažirati »človeški kapital« v današnjem družbenoekonomskem sistemu. Prav iz teh razlogov je verjetno perspektivno smiselno razmišljati predvsem o koncepciji podjetja kot proizvodne in pravne skupnosti človeškega in finančnega kapitala in njunih lastnikov.
Gre, kot rečeno, zgolj za hipotetično koncepcijo podjetja, kajti v veljavnem družbenoekonomskem sistemu poznamo samo koncepcijo podjetja kot pravno personificiranega kapitala. Danes namreč velja, da brez kapitala – vsaj jamstvenega – ni podjetja. Navidez se že v okviru obstoječega pravnega sistema obravnavani koncepciji podjetja kot pravno personificiranega dela približuje zlasti institut »podjetnika«, pri katerem se za ustanovitev podjetja ne zahteva poseben ustanovni vložek kapitala, jamčevanje za obveznosti podjetja pa je zgolj posredno, tj. z osebnim premoženjem podjetnika, katerega minimalna višina pa prav tako ni predpisana in je načeloma lahko tudi zgolj simbolične vrednosti. S tega vidika so lahko dokaj blizu tej koncepciji podjetja tudi osebne družbe, za katere velja, da ni predpisana niti minimalna višina osnovnega ustanovitvenega kapitala niti minimalna višina osebnega premoženja kot jamstvenega kapitala, tako da sta v praksi obe lahko zgolj simbolični. V obeh primerih se posluje v glavnem le z dolžniškim kapitalom, tako da je ustvarjeni dobiček skoraj izključno rezultat dela nosilcev podjetja in njihovih zaposlenih. V resnici pa je izključno prisvajanje dobička s strani lastnikov podjetja v teh primerih upravičeno v bistveno večji meri kot pri velikih kapitalskih družbah (korporacijah), pri katerih so danes lastniki – fizične osebe v glavnem le še v vlogi investitorjev. Odgovornost z osebnim premoženjem je že v osnovi precej hujša od odgovornosti zgolj z vloženim kapitalom, poleg tega pa se ravno v obravnavanih oblikah podjetij – za razliko od kapitalskih korporacij – lastniki običajno pojavljajo tudi kot neposredni nosilci podjetništva. Seveda pa to nikakor ne pomeni, da prispevek dela zaposlenih v teh oblikah podjetij ni implicitni del dobička in da je njihova udeležba pri delitvi dobička zato izključena. Razlika je le v tem, da je ta prispevek relativno manjši kot v velikih kapitalskih korporacijah. A o tem več v poglavju o sestavinah profita in naslednjih.

[251] Na podobnih osnovah, o priznanju neke vrste »lastniškega statusa« zaposlenim, čeprav zaenkrat še ne ravno v obliki popolnoma nove koncepcije kapitalističnega podjetja, razmišljajo tudi nekateri drugi avtorji, denimo M. Blairova, katere stališča smo podrobneje predstavili v poglavju III/6.1. Vendar pa, kot že rečeno, Blairova v teh razmišljanjih še ne gre tako daleč, da bi predlagala tudi osnovno spremembo lastniške strukture podjetij v smislu oblikovanja partnerskih podjetij, temelječih na »solastništvu« lastnikov človeškega in finančnega kapitala nad podjetji oziroma podjetij kot tudi »pravnih skupnosti« obeh vrst kapitala in njunih lastnikov, o kakršnih teče beseda v tej razpravi. Zelo velik pomen pa pripisuje širitvi notranjega lastništva zaposlenih nad finančnim kapitalom, kar naj bi vodilo do izenačevanja ekonomskega položaja in pravic nosilcev človeškega in finančnega kapitala podjetij.

obliko solastništva« človeškega in finančnega kapitala podjetij oziroma njunih lastnikov. Predpostavka za registracijo podjetja oziroma gospodarske družbe, ali vsaj za začetek njenega sodelovanja v pravnem prometu, naj bi bil torej v tem primeru, če ponovimo, vnaprej sklenjen partnerski dogovor lastnikov obeh vrst kapitala o vseh vidikih skupnega opravljanja dejavnosti in upravljanja podjetja ter delitve novoustvarjene vrednosti (z možnostjo vključevanja oziroma pridruževanja tudi novih družbenikov). A te koncepcije podjetja danes pravo (še) ne pozna[252], obenem pa je **samo pod pogojem uveljavitve te koncepcije** možno tudi sistemsko preseči današnji arhaični mezdni odnos med delom in kapitalom ter njunimi lastniki in zares temeljito renovirati tudi obstoječi model korporacijskega upravljanja ter faktorske razdelitve dohodkov, s tem pa obstoječega modela kapitalizma kot celote. Osebno sem zato mnenja, da bi jo bilo treba **čim prej uzakoniti vsaj kot eno od možnih alternativnih oblik podjetja,** vzporedno s konvencionalnimi. Kot že rečeno, sedanje, izključno kapitalsko-lastniške koncepcije podjetja in korporacijskega upravljanja namreč že danes ni več mogoče opravičevati ne s t. i. podjetniško iniciativo ne s poslovnim tveganjem lastnikov kapitala ali čimerkoli drugim, kar bo predmet tudi podrobnejše analize v nadaljevanju te razprave, predvsem v 5., 6. in 7. poglavju tega razdelka.

Posebnost v tem smislu pa so zagotovo **t. i. kooperative (zadruge)**, ki sicer že danes predstavljajo pomembno alternativo konvencionalnemu kapitalističnemu podjetju, o njih pa bomo podrobneje spregovorili v razdelku X. o notranjem lastništvu zaposlenih. Morebitna uvedba **obvezne udeležbe delavcev pri dobičku** v okviru zdaj veljavne »konvencionalne« koncepcije podjetja seveda še ne pomeni dosledne uveljavitve zgoraj navedene prave »partnerske« koncepcije podjetja in je zato lahko samo začasna in delna rešitev, ki pa je kljub temu absolutno priporočljiva. Postopno pa bi lahko privedla tudi do transformacije same koncepcije podjetja v obravnavanem smislu, ta koncepcija podjetja pa bi – obratno – samodejno prinesla ne samo obvezno, temveč tudi »sorazmerno« udeležbo zaposlenih pri dobičku skladno z dejanskim prispevkom človeškega kapitala k produktu.

V zvezi s tem morda velja opozoriti na to, da že danes obstajajo **razni tipi lastnine** produkcijskih sredstev oziroma kapitala, ki hkrati pogojujejo tudi **tip podjetja**. Bohinc (2013: 4), denimo, ločuje zasebno (zasebna podjetja), korporacijsko (korporacije), kooperativno (zadruge) in socialno lastnino (socialno podjetje). Zlasti fenomen **korporacijske lastnine**, ki mu osebno vsekakor pritrjujem in ga tudi sam uvrščam med »specifične« oblike lastnine, drugačne od klasične »zasebne« lastnine, v sodobnem gospodarstvu pravzaprav dobiva vse bolj osrednjo vlogo in je hkrati tudi eden od glavnih vzrokov za pojav **t. i. menedžerske revolucije** ter s tem povezanega ločevanja lastnikov nominiranega kapitala podjetij na »aktivne lastnike« in »portfeljske investitorje«, o kateri bomo sicer podrobneje razpravljali še v poglavju VI/7.1.

4. »Kvazitržno« in vse bolj kontraproduktivno mezdno delovno razmerje

4.1. Ali je mezdno delovno razmerje sploh »pravo« tržno razmerje?

4.1.1. Enakopravnost subjektov in svoboda menjave kot pogoj za njeno ekvivalentnost

Eno ključnih vprašanj, glede katerih je (neo)klasična ekonomska teorija nedvomno bistveno premalo kritična do lastnih trditev, je vsekakor vprašanje: ali obstoječe mezdno razmerje med delom in kapitalom dejansko sploh **ustreza elementarnim načelom »svobodne menjave**« v tržnem gospodarstvu, o kakršni sicer govorijo apologeti (neo)klasične ekonomske teorije? Milton Friedman, denimo, jo razglaša celo za »osnovno značilnost tržne organiziranosti ekonomske aktivnosti«. Opredeljuje pa jo takole (Friedman, 2011: 12): »Možnost koordinacije /ekonomskih aktivnosti posameznikov, op. M. G./ s prostovoljnim sodelovanjem počiva na elementarni – vendar velikokrat zani-

[252] Načeloma je sicer možno, da posamezni ustanovitelji sodelujejo pri ustanovitvi podjetja tudi v obliki ovrednotenega vložka svojega znanja, vendar to ne pomeni, da na enak način sodelujejo v podjetju tudi vsi kasneje »najeti« delavci.

kani – podmeni, da imata pri ekonomski transakciji koristi obe strani, vendar pod pogojem, da se obe strani za to transakcijo odločita prostovoljno in sta zadosti informirani. Menjava je na ta način možna brez prisile.« Skratka, menjava naj bi

- potekala med **enakopravnimi tržnimi subjekti**,
- bila naj bi **prostovoljna** in
- seveda tudi **ekvivalentna**.

Ali vse to dejansko velja tudi za kapitalistično delovno razmerje, zasnovano kot **tipično tržno-menjalno razmerje**?[253] Jasen odgovor na to vprašanje, ki smo ga v dosedanjem delu te razprave sicer že podali, naj na tem mestu zgolj še dodatno in nekoliko bolj podrobno utemeljimo. Ta odgovor pa je: tržna menjava dela ni ne svobodna ne ekvivalentna in tudi ne skladna z – v osnovi asociativno – naravo sámih produkcijskih razmerij.

4.1.1.1. Neprostovoljnost, neenakopravnost in neekvivalentnost menjave

Vsaj v času, ko se je mezdni odnos uveljavil kot prevladujoč družbenoekonomski odnos, namreč temu zagotovo ni bilo tako kot izhaja iz citirane Fiedmanove misli o pogojih za »svobodno« menjavo. »Politično« sicer res svobodni delavci so bili namreč, kot že rečeno, v razmerah 18. in kasnejših stoletij – kljub takšnemu ali drugačnemu teoretičnemu leporečenju klasičnih filozofov o človekovi svobodi[254] – v veliki večini **ekonomsko zagotovo močno »nepopolno« svobodni, če že ne povsem nesvobodni**. Načelna pogodbena svoboda delavcev seveda še ne pomeni tudi dejanske prostovoljnosti njihovega vstopanja v konkretna »menjalna« razmerja in pristajanja na pogoje konkretne menjave, na katere sicer nimajo enakopravnega vpliva. Glede utemeljitve te trditve ni treba po argumente ravno k Marxu, čeravno jo je ta znanstveno najbolj natančno analiziral in je nihče za njim pravzaprav ni niti poskušal zanikati, ampak so jo številni teoretiki skušali le tako ali drugače opravičiti ali vsaj relativizirati in marginalizirati. Dovolj se je nasloniti že na Adama Smitha (2010: 81-83), ki v poglavju o plačilu za delo zelo nazorno razkriva **bistvo problema**: »Kakšno je povprečno plačilo za delo je povsod odvisno od pogodbe, ki jo navadno skleneta stranki, katerih interesi nikakor niso isti. Delavci si želijo dobiti čim več, delodajalci dati čim manj. Prvi so naklonjeni povezovanju z namenom, da bi dvignili plačo, drugi da bi jo znižali. Nikakor ni težavno predvideti, katera stranka bo imela ob vseh navadnih priložnostih pri tej razpravi prednost, katera bo prisilila drugo, da privoli v njene pogoje. […] Pri vseh takšnih sporih lahko precej dalj vztrajajo delodajalci. Zemljiški posestnik, zakupnik, lastnik manufakture, trgovec lahko večinoma živijo leto ali dve od sredstev, ki so si jih že pridobili, ne da bi zaposlili enega samega delavca. Brez službe številni delavci ne bi preživeli niti en teden, nekaj bi jih zdržalo kak mesec, skoraj nobeden pa ne bi mogel shajati leto. Sčasoma lahko delodajalec potrebuje delavca tako kot potrebuje delavec njega, vendar delodajalčeva potreba ni tako neodložljiva«.

Stvari glede prostovoljnosti in enakopravnosti tržnega položaja delavcev ter ekvivalentnosti takšne menjave so torej že od nekdaj povsem jasne. Če pri eni od strank vstopanje v menjalno razmerje ni pogojeno z ekonomskim (ustvarjanje ekonomskega donosa), temveč prvenstveno z eksistenčnim motivom, namreč o popolni prostovoljnosti in svobodi menjave seveda ni moč govoriti. Če ta menjava ni zares vsestransko svobodna, ampak je eden od sodelujočih subjektov v podrejenem ali kakorkoli odvisnem položaju, pa seveda **tudi ne more biti ekvivalentna** in torej – tudi strogo tržno oziroma ekonomsko, ne samo socialno gledano – **pravična**. Na to dejstvo nadvse pronicljivo in nazorno opozarja že Engels v zgoraj že uporabljenem ci-

[253] Vprašanje je še posebej utemeljeno, če si dovolimo resno podvomiti v Friedmanovo vzporedno tezo, da sta politična in ekonomska svoboda med seboj neločljivo povezani in tudi medsebojno absolutno pogojeni, ki jo sicer sodobna (npr. kitajska) praksa očitno negira.

[254] Velikokrat citirani in na različne načine interpretirani angleški filozof John Locke (1632-1704) je, denimo, v zvezi s tem zapisal: »"Zemlja in vsa podrejena bitja so skupna vsem ljudem, vsak človek pa ima Lastniško pravico do svoje lastne Osebe. Nihče nima Pravice do nje, razen njega samega. Delo njegovega Telesa in Delo njegovih Rok je, lahko rečemo, Njegovo. Vedno, ko nekaj premakne iz Naravnega stanja, ko združi s tem svoje Delo, ko nekaj združi z nečim, kar je že njegovo, postaja to njegova Last. S tem, da nekaj premakne iz Naravnega stanja in s svojim delom nekaj doda, izključi pravice drugih Ljudi. Ker je Delo nevprašljiva Lastnina Delavca, noben človek razen njega ne more imeti pravice do tega, s čimer je združeno, vsaj ko obstaja dovolj in enako dobrega za druge" (Locke, v Kanjuo Mrčela, 1999: 34).

tatu iz spisa o Marxovem Kapitalu, in sicer v delu, kjer ugotavlja: »Kako more preostati profit za kapitalista, če dobi delavec povrnjeno celotno vrednost dela, ki jo vloži v svoj produkt? Ker pa se zamenjujejo samo enake vrednosti, bi to vendar moralo tako biti.« Napaka te njegove in Marxove logike (v kontekstu, v katerem je bila sicer navedena) se skriva le v dejstvu, da zahaja v drug ekstrem, ki je nasproten razumevanju dela delavcev kot navadnega tržnega blaga in lastnikom kapitala ne priznava nobenih zaslug za ustvarjeni produkt (v smislu omogočanja bistveno višje produktivnosti dela s kapitalom ter tudi podjetniškega angažiranja). Noben od obeh ekstremov, ki vodita v priznavanje »izključne« pravice lastnikov bodisi enega bodisi drugega produkcijskega dejavnika do prisvajanja celotnega dobička, pa seveda, kot je bilo prikazano zgoraj skozi kritično analizo veljavne teorije faktorske razdelitve produkta v poglavju V/5, ni sprejemljiv.

Osebno bi se na podlagi vsega povedanega torej težko povsem strinjal s prvim delom ugotovitve Močnika (2010: 16), ki glede tega pravi: »Za kapitalistični način izkoriščanja je značilno, da ga omogoča ekvivalentna ("pravična") menjava med enakimi in svobodnimi osebami na svobodnem trgu. Pogoj za specifično kapitalistično eksploatacijo je v tem, da sta sfera menjave – cirkulacije in produkcije ločeni. Meščansko pravo prav s tem, da "abstrahira" od sfere produkcije, zagotavlja to ločitev. Buržoazno pravo s svojo abstraktnostjo ločuje sfero cirkulacije, ki jo ureja, od sfere produkcije, od katere abstrahira.« Glede drugega dela te ugotovitve pa je, zgolj mimogrede, po mojem mnenju problem v tem, da veljavno pravo v resnici abstrahira od sfere razdelitve/distribucije (pristajanje na načelo »ko je produkt proizveden, je tudi že razdeljen«), ne od sfere produkcije, katero prav z obravnavanim mezdnim delovnim razmerjem kot specifičnim »produkcijskim načinom«, ki je tudi pravno reguliran, vendarle ureja. A o tem podrobneje še v poglavju VI/8.6, v katerem bomo posebej razmišljali prav o omenjenem načelu neposredne pogojenosti razdelitve s produkcijo.

4.1.1.2. Izkoriščanje ljudi, ne »tržnih priložnosti«

Če ne bi šlo pri tej, očitno neekvivalentni »menjavi na trgu dela« za ljudi in njihovo delo (zanje naj bi nam-reč veljali naravni zakoni o človeški svobodi in pravici do razpolaganja s celotnimi rezultati lastnega dela, v danem primeru ekvivalentnimi dejanskemu prispevku dela k ustvarjenemu produktu), ampak res za navadno tržno blago, bi se seveda takšen neekvivalenten menjalni odnos vsekakor res dalo opravičiti enostavno z **»redkostjo« dobrin** (v danem primeru kapitala v primerjavi z delom, zlasti v okoliščinah 18. in 19. stoletja) in z **neoporečnim »izkoriščanjem tržnih priložnosti«** s strani lastnikov kapitala. Vendar bi se bilo tudi pri tem treba krepko poglobiti najmanj v vprašanje »pravičnosti« zgodovinskih pogojev, v katerih se je dogajala prvotna akumulacija kapitala (je akumulirani kapital, ki se potem reproducira, res izključno posledica »varčnosti in prizadevnosti« nekaterih v primerjavi z drugimi?), … in še v marsikaj drugega, kar danes pač velja kot ekonomsko »dejstvo«, oziroma, bolje rečeno, dogmo. Ker pa gre v obravnavanih razmerjih v končni posledici za neposredno **izkoriščanje ljudi, ne zgolj objektivnih tržnih priložnosti**, tega pač ni moč sprejeti kot (tudi perspektivno) primerne podlage za delovanje družbenoekonomskega sistema.

4.1.1.3. Kvazitržno razmerje

Zdi se torej, da je kapitalistično delovno razmerje v resnici nekakšno **»nepravo« menjalno** ali, kot smo ga poimenovali že v dosedanjem delu razprave, **kvazitržno razmerje**, ki je v opreki celo z elementarnimi lastnimi načeli kapitalizma in tržnega gospodarstva nasploh. Zgodovinsko gledano ga je, kot rečeno, sicer mogoče do neke mere razumeti, nikakor pa ga ni mogoče sprejeti kot samoumeven element (pravega) tržnega gospodarstva. V obravnavanem smislu ima brez dvoma v sebi še preveč primesi fevdalne nesvobode ljudi. Če je človek **zaradi »eksistenčne nuje« prisiljen** skleniti pogodbo o delovnem razmerju, s katero zavestno in vnaprej prepušča neugotovljiv del prispevka svojega dela k ustvarjenemu produktu lastniku drugega produkcijskega tvorca – kapitala, je žal Friedmanovo (in drugih podobno mislečih avtorjev) teoretiziranje o »menjavi brez prisile« kot osnovni značilnosti tržnega gospodarstva pač navadna znanstvena demagogija. Govorim seveda le o tržni menjavi dela, ne o tržni menjavi na splošno.

Še toliko bolj seveda lahko govorimo o »nepravem« ali celo **»nenaravnem« menjalnem razmerju**, ker ne izhaja iz bistva produkcije kot objektivno asociativnega ekonomskega razmerja, oziroma ji celo izrazito nasprotuje. Vanjo je bilo v bistvu »umetno« vpeljano z »družbeno pogodbo«, nastalo v objektivnih okoliščinah 18. stoletja, o čemer smo zgoraj že razpravljali. Povsem lahko bi bilo namreč (in bi po logiki produkcije tudi moralo biti) to produkcijsko ter razdelitveno razmerje med delom in kapitalom in njunimi lastniki zasnovano tudi kot **nemenjalno (asociativno) razmerje** znotraj tržnega gospodarstva, pri čemer ni še nihče ponudil empiričnih ali drugih prepričljivih znanstvenih dokazov, da bi zato ekonomsko gledano ekonomsko funkcioniralo kaj slabše. Ravno nasprotno. Kot smo ugotovili že v III. razdelku te razprave o splošni predstavitvi ideje o ekonomski demokraciji, sedanji mezdni položaj zaposlenih izrazito negativno vpliva na učinkovito izrabo razpoložljivih človeških potencialov v produkcijskem procesu in s tem na slabšo poslovno uspešnost podjetij v sodobnih pogojih gospodarjenja. Trg tudi v tržnem sistemu gospodarjenja namreč ni in ne more biti edino gibalo družbe in edini zveličavni regulator vseh medčloveških odnosov, povezanih z ekonomskimi prizadevanji človeka in njegove družbe. V zvezi s svojo ekonomsko dejavnostjo, kot že nekajkrat poudarjeno, človek hkrati uresničuje ne samo svoje ozko materialne, temveč tudi številne osebnostne in societalne potrebe in interese. Teh pa med seboj ni mogoče kar **umetno ločevati**. Človek nikoli ni bil in tudi nikoli ne bo zgolj »homo oeconomicus«.

4.2. Pomen »subjektivnega inputa« in neobjektivnost tržnega vrednotenja dela

4.2.1. Je tržno pravilno ovrednoten vsaj »input« dela?

Tudi če za trenutek pustimo ob strani razmišljanja o načelni problematičnosti obravnavanja dela kot »tržnega blaga«[255] in s tem povezanega imanentnega mehanizma veljavnega družbenoekonomskega sistema glede prelivanja dela nespornih prispevkov dela k produktu v dobičke, je treba opozoriti, da dela trg v tem smislu danes **ni (več)sposoben vsaj približno objektivno ovrednotiti niti kot golega produkcijskega inputa in produkcijskega »stroška«**. Četudi bi torej načeloma pristali na tezo, da je delo za razliko od lastniškega kapitala lahko zgolj tržno blago, bi morali ugotoviti, da mezda/plača kot njegova tržna cena ni **vrednostni ekvivalent** dejanskemu vložku dela. Kajti dejanski input dela kot edinega ustvarjalnega produkcijskega dejavnika v produkcijskem procesu je – vsaj v sodobnih pogojih gospodarjenja – praviloma večji (ali pa izjemoma[256] lahko tudi manjši) od tistega, ki ustreza tržno določeni plači/mezdi.

Pri tem opozarjam, da v tem delu razprava teče le o problematiki objektivnosti tržnega vrednotenja dela kot produkcijskega inputa in poslovnega stroška, ne pa o relativni vrednosti njegovega outputa (prispevka) v okviru končnega produkta in udeležbi delavcev pri poslovnem rezultatu iz tega naslova, kar je povsem drugo vprašanje, o katerem smo sicer obširneje razpravljali v poglavju V/5. V tem delu razprave torej izhajamo iz predpostavke, da delavci nimajo pravice do udeležbe pri dobičku in da so upravičeni le do plače kot tržne cene njihovega dela. Ali torej to ceno res lahko (še vedno) tudi danes objektivno določi kar trg sam po sebi na podlagi zakona ponudbe in povpraševanja kot trdi (neo)klasična ekonomska teorija?

4.2.2. »Subjektivni (diskrecijski) input« dela je za trg popolna neznanka

Odgovor je **nikalen**. Dejanski input dela v produkcijskem procesu je namreč, posebej v sodobnih pogojih gospodarjenja, bistveno bolj kot od objektivnih produkcijskih zmožnosti (formalna izobrazba in delovna usposobljenost) »delovne sile«, ki določajo njeno tržno ceno, odvisen predvsem od **t. i. subjektivnega inputa**

[255] Za razliko od t. i. neustvarjalnih produkcijskih dejavnikov (kapital, zemlja), pri katerih je tržna cena (obresti, renta) lahko povsem ustrezen ekvivalent njihovi objektivni vrednosti za produkcijski proces.

[256] Manjši prispevek delavcev v primerjavi s pričakovanji delodajalcev je sicer možen, vendar ne na daljši rok. Podpovprečno učinkovite delavce namreč lahko delodajalec odpusti, kar je tudi realna praksa. Poleg tega pa je morebitna t. i. aktivna nezavzetost delavcev bolj ali manj izključna krivda posameznega delodajalca, ki ne zna optimalno angažirati objektivno razpložljivega človeškega kapitala svojih zaposlenih.

njegovih nosilcev v obliki individualne ustvarjalnosti, organizacijske pripadnosti in delovne motivacije delavcev na eni ter večje ali manjše dejanske »podjetnosti« lastnikov kapitala na drugi strani, kar oboje je danes tudi glavni vir konkurenčnih prednosti podjetij. Ker pa je predmet tega dela razprave zgolj delo delavcev, se v nadaljevanju omejujem le na ta vidik omenjenega subjektivnega inputa[257]. O njem smo v dosedanjem delu te razprave sicer že tudi obširneje govorili. Če torej zgolj povzamem: ni bistveno samo to, s kakšnim znanjem in zmožnostmi objektivno razpolagajo zaposleni, ampak predvsem to, koliko tega znanja in zmožnosti so subjektivno (diskrecijsko) pripravljeni vložiti v produkcijski proces in ga angažirati za doseganje ciljev podjetja. Razlika med objektivnimi in subjektivnimi zmožnostmi posameznikov je vsekakor ogromna. Kolikšen bo ta subjektivni (diskrecijski) input delavcev, pa je danes vse bolj odvisno izključno od **t. i. mehkih dejavnikov organizacije** (medsebojni odnosi, organizacijska klima in kultura, avtonomija pri delu, možnost organizacijske participacije zaposlenih, stimulativnost internega sistema nagrajevanja individualne in kolektivne delovne uspešnosti, udeležba pri poslovnem rezultatu, možnosti izobraževanja ter napredovanja in strokovnega ter osebnostnega razvoja zaposlenih itd.), ki omogočajo večje ali manjše **»notranje podjetništvo«.**

4.2.3. Zavzetost zaposlenih in subjektivni input dela

Podjetje pri izvajanju svoje takšne ali drugačne proizvodnje – čeprav je pravno koncipirano kot »personificirani kapital« – namreč v resnici **deluje kot »organizacija«**. Organizacija pa je splet medsebojnih odnosov med ljudmi, ki izvajajo produkcijo (in, kot rečeno, edini v njej s pomočjo kapitala tudi ustvarjajo novo vrednost), pri čemer teh odnosov ne uravnava trg, ampak se gibljejo po popolnoma drugačnih zakonitostih, povsem izven domene zakona ponudbe in povpraševanja. Prav ti odnosi pa so seveda ključnega pomena za učinkovitost produkcije, pri čemer je velikost omenjenega subjektivnega inputa odvisna od stopnje zadovoljevanja različnih – ne samo materialnih, temveč predvsem tudi številnih osebnostnih in societalnih – **potreb ljudi v sferi dela** (glej Shemo 3!). Vzročno posledična zveza, ki jo dokazujejo številne t. i. motivacijske teorije, pa je, kot je bilo že omenjeno in podrobneje obrazloženo v III. razdelku te razprave o ekonomski demokraciji in ekonomski učinkovitosti, seveda naslednja: višja ko je kakovost delovnega življenja, višje je delovno zadovoljstvo zaposlenih, posledično pa to vpliva na njihovo večjo delovno motivacijo in organizacijsko pripadnost podjetju (zavzetost), s tem pa tudi na njihov večji subjektivni input in v končni fazi na večjo poslovno uspešnost podjetja, kar je zelo prepričljivo dokazala zlasti že omenjena Gallupova študija o zavzetosti zaposlenih[258].

V zvezi s tem velja posebej spomniti na pojem **»zavzetosti zaposlenih«** (angl. employee engagement) in na že predstavljene ugotovitve številnih študij (npr. Gallupove) o njenem vplivu na večji ali manjši subjektivni produkcijski input zaposlenih. Vse te študije kažejo na ogromen razkorak med objektivnimi produkcijskimi potenciali zaposlenih in njihovim dejanskim produkcijskim inputom, ki je posledica njihove (ne)zavzetosti. Skratka, razlika med tržno vrednostjo gole »delovne sile«, ki jo podjetja kupijo na trgu, in vrednostjo dejanskega inputa dela oziroma človeškega kapitala v produkcijskem procesu, ki je rezultat velikosti njihovega subjektivnega inputa v produkcijskem procesu, je (lahko) velikanska. Kakšna je oziroma bo, pa **trg ne more vedeti**. Zato je poskus »objektivnega« vrednotenja vrednosti dela kot produkcijskega inputa skozi njegovo tržno ceno že zgolj s tega vidika v osnovi zgrešen.

4.2.4. Kontraproduktivnost mezdnega odnosa med delom in kapitalom

Dejstvo, na katerega želimo – poleg neobjektivnosti tržnega vrednotenja (tudi) že golega inputa dela – v tej razpravi še posebej opozoriti, pa je izrazita **»kon-**

[257] Zakaj v tej zvezi uporabljam pojem »input«, ne morda »output«, je bilo podrobneje pojasnjeno v poglavju V/5.3.5. Kaj bo realni output oziroma prispevek tega inputa v skupnem outputu sodelovanja dela in kapitala ter podjetništva njegovih lastnikov v produkcijskem procesu, se namreč ne ve, dokler ni ugotovljen končni rezultat poslovanja podjetja.

[258] Posebej in celoviteje bo ta študija predstavljena v poglavju IX/1.3.2.

traproduktivnost« mezdnega delovnega razmerja v obravnavanem smislu. Od delavca v mezdnem položaju, ki je tudi v samem delovnem procesu obravnavan zgolj kot »najemna delovna sila« in torej v zvezi z delom ne more uresničevati tudi svojih številnih societalnih in osebnostnih potreb, seveda ni moč pričakovati neke visoke zavzetosti in ustvarjalnosti. Ravno nasprotno. In tega menda ni treba posebej dokazovati.

Za poslovno uspešnost in dobiček podjetij so v vse večji meri zaslužni predvsem zaposleni s svojim **večjim ali manjšim subjektivnim (diskrecijskim) inputom**. Zelo oddaljena zgodovina so torej že tisti časi, ko je za poslovno uspešno podjetje zadostoval zgolj ustvarjalen podjetnik s kapitalom in najeto »delovno silo« brez kakršnekoli lastne ustvarjalno-podjetniške iniciative. Danes so lahko uspešna le še podjetja, v katerih je vsak zaposleni **»podjetnik v malem«**, ki individualno in skupaj z drugimi v delovnem kolektivu sodeluje pri postavljanju skupnih ciljev podjetja in se z njimi identificira, avtonomno planira in izvaja svoj del nalog v okviru postavljenih ciljev ter zanje prevzema odgovornost in si hkrati prizadeva za izboljšanje vseh vidikov poslovanja podjetja (delavec – sopodjetnik). Tudi to je eden izmed pomembnih razlogov, zaradi katerih vrednost dela v ustvarjenem produktu – vsaj v današnjih pogojih gospodarjenja – zagotovo niti približno ni več vsaj kolikor toliko objektivno »izračunljiva« po neoklasični metodi marginalne produktivnosti dela. V zvezi s tem bi se vsekakor veljalo zamisliti nad podatkom (McKinsey, v Gruban 2014: 4), da danes 70 % rasti delovnih mest že izvira iz **hevrističnih opravil** in le 30 % iz **algoritemskih**, pri čemer so:

- algoritmične delovne naloge: sledenje vzpostavljenim navodilom po enotni, vedno ponavljajoči se rutinski poti do rešitve, skratka algoritem, ki ga je treba razrešiti vedno na enak način (npr. blagajnik v trgovskem centru),
- hevristične delovne naloge: ni nobenega algoritma, eksperimentiramo z rešitvami in detektiramo nove in nove možne rešitve. Delamo lahko vedno drugače in na drugačne, inovativne načine.

Na podlagi povedanega bi »**dejanski input dela« delavcev** v primerjavi z njegovo tržno ceno (»tržni input«) lahko v grobem opredelili takole:

Dejanski input dela = objektivne delovne zmožnosti/tržni input + – (plus minus) subjektivni/diskrecijski input

Razlika med tržno vrednostjo dela, ki ga podjetje kupi na trgu po »tržni ceni delovne sile« na podlagi ponudbe in povpraševanja (tržni input dela), in dejanskim vložkom dela delavcev (dejanski input dela) v samem produkcijskem procesu, je torej, kot že rečeno, lahko – in v praksi največkrat tudi je – precejšnja, in sicer v odvisnosti od velikosti in smeri učinkovanja »subjektivnega (diskrecijskega) inputa« bodisi v plus bodisi v minus. Če za grobo ponazoritev še enkrat uporabimo Gallupovo kategorizacijo zavzetosti zaposlenih, katera neposredno pogojuje takšen ali drugačen obseg njihovega subjektivnega inputa, bi lahko rekli, da

- **zavzeti zaposleni** prispevajo (lahko tudi bistveno) več, kot so plačani,
- **nezavzeti** nekako vsaj približno, vendar ne ravno natančno »oddelajo« svojo plačo/mezdo,
- **aktivno nezavzeti** pa pripevajo (lahko tudi bistveno) manj, kot so plačani.

Res je sicer, da je omenjene razlike mogoče vsaj deloma kompenzirati z izdelanim sistemom stimulativnega nagrajevanja iz naslova delovne uspešnosti, vendar še zdaleč ne v celoti. Predvsem pa ne ekonomsko objektivno, kajti t. i. stimulativni del plače ni podvržen tržnemu vrednotenju, ampak je stvar subjektivne odločitve delodajalca in njegovih lastnih »meril«. To pa s tržno ceno dela nima nobene zveze. Plača/mezda torej že zgolj iz navedenih razlogov nikoli in v nobenem primeru, še posebej pa v sodobnih pogojih gospodarjenja, ko človeški kapital vse bolj postaja ključni dejavnik ustvarjanja nove vrednosti v produkcijskih procesih, **ni odmerjena tržno objektivno in s tem ekonomsko pravično.** In sicer, če ponovim, niti v primeru, če bi bilo delo res lahko navadno tržno blago.

4.3. V produkciji in razdelitvi trgu ni mesta

Namen gornjega ekskurza v konkretno problematiko je bil le, da še z nekoliko drugačnega zornega kota posebej podkrepimo zgoraj postavljeno trditev o že **ele-**

mentarni ekcesnosti in zato tudi vsestranski nesprejemljivosti obravnavanja in vrednotenja edinega »ustvarjalnega« produkcijskega dejavnika kot navadnega »tržnega blaga«, posledično pa tržno določene plače kot »ekonomsko najbolj pravičnega možnega povračila za prispevek dela delavcev k produktu«. Navedene ugotovitve namreč zelo nazorno potrjujejo tezo, da je izmed vseh produkcijskih dejavnikov ravno delo delavcev tisti dejavnik, ki ga je (samostojno in ločeno od ljudi kot njegovih nosilcev) trg najmanj sposoben, oziroma ga **sploh ni sposoben** ekonomsko objektivno ovrednotiti, in sicer z nobenega vidika. Niti z vidika njegove realne cene kot produkcijskega inputa in s tem »stroška« proizvodnje, še manj pa z vidika realnega določanja relativnega razmerja med »internimi« prispevki dela in kapitala k ustvarjenemu končnemu produktu, o čemer smo sicer podrobneje razpravljali že v poglavju V/5. Enako velja, kot smo prav tako ugotovili že v omenjenem istem poglavju, tudi za vloženi lastniški kapital v nerazdelni povezavi s podjetništvom njegovih lastnikov, ki danes pravzaprav velja kot nekakšen »četrti produkcijski dejavnik« in ki kot tak nikoli – razen v primeru ustanovljenega, a še ne delujočega ali zgolj z neposrednim delom ustanovitelja delujočega podjetja – sploh ni ni samostojen predmet tržne menjave in zato tudi nima tržne cene.

Iz tega izhajajoči sklep je torej tudi iz tega zornega kota na dlani: v **fazi produkcije**, tj. nastajanja nove vrednosti, posledično pa tudi v **fazi razdelitve,** ki je v celoti determinirana s produkcijo**,** trg kot morebitni regulator »notranjih« razmerij med »soproducenti« oziroma vzajemno soodvisnimi soustvarjalci te nove vrednosti **preprosto nima mesta** in v obeh fazah deluje ekonomsko izrazito deviantno. Trg lahko s svojim zakonom ponudbe in povpraševanja kvalificirano opravlja le menjavo v produkciji novoustvarjenih vrednosti, ne pa njihove ekonomsko pravične razdelitve med soproducente.

4.4. Od kod permanentno naraščanje socialnih razlik?

Generiranje vse večjih socialnih razlik skozi sedanjo, ekonomsko nepravično delitev dobička, ki – kot smo videli – ni sorazmerna dejanskim prispevkom dela in kapitala, je torej sedanjemu modelu razdelitve dohodkov v bistvu **imanentno že od začetkov kapitalizma** kot družbenoekonomskega sistema. Naj ponovimo: če je dejanski prispevek dela k produktu sistemsko določen v obliki tržne protivrednosti zgolj njegovega produkcijskega inputa (četudi bi bil ta tržno dokaj objektivno ovrednoten, tako kot je v tem pogledu vsaj približno veljalo, denimo, v obdobju zgodnjega kapitalizma) in če torej delo za razliko od drugih produkcijskih dejavnikov svojim lastnikom ne prinaša nikakršnega ekonomskega donosa, to preprosto pomeni, da si je nekdo, ve se kdo, pač ekonomsko »protipravno« **prisvojil celoten skupni (neto) output dela in kapitala v produkcijskem procesu**.[259] Druge ekonomske logike žal ni. Bistvo vsakega produkcijskega dejavnika je namreč v tem, da (praviloma) ustvarja več, kot je vreden sam, in da torej lastniku prinaša nek ekonomski donos. Delavci tega donosa niso deležni, torej je ta donos pač lahko le v dohodkih lastnikov kapitala (in/ali zemlje).

Z nenehnim razvojem produkcijsko-ustvarjalnih zmožnosti dela oz. človeškega kapitala kot produkcijskega dejavnika pa iz tega izhajajoče neutemeljene socialne razlike – ob nespremenjeni produkcijski sposobnosti kapitala (ta se objektivno pač ne »razvija«) – seveda **samo še eksponencialno naraščajo** in preraščajo v socialni eksces, ki ne služi več ničemur družbeno koristnemu in zagotovo pomeni popolno »slepo črevo« v razvoju človeške civilizacije. Trditev, da lahko nadaljnji ekonomski razvoj s svojimi investicijami zagotavljajo le »bogati« s svojim nakopičenim kapitalom, je (ob vseh danes že razvitih in bodočih možnih mehanizmih za koncentracijo t. i. drobnega kapitala) bolj kot ne le demagogija. Enormne socialne razlike zagotovo niso nujna predpostavka nadaljnjega ekonomskega razvoja družbe. Ob ekonomsko pravični delitvi dobičkov bi na današnji stopnji družbenoekonomskega razvoja lahko – ob morebitnih še dodatnih ekonomskih spodbudah – v nadaljnjo produkcijo investirali praktično vsi zaposleni. Nekakšna neizmerno bogata ekonomska elita vis-a-vis revni množici delavstva danes zagotovo **ni (več) pogoj nadaljnjega ekonomskega razvoja**, ampak ravno nasprotno.

[259] Ta trditev je bila sicer obširneje argumentirana v poglavju V/5 te razprave.

A naj se vrnemo k naslovnemu vprašanju: ne gre pozabiti, da je delo – za razliko od zemlje in kapitala – **edini »(subjektivno) ustvarjalni« produkcijski dejavnik**, in da je bilo zato preprosto enačenje mezde/plače z dejanskim inputom dela morda do neke mere ekonomsko sprejemljivo (beri: ne tako zelo izrazito ekonomsko ekscesno) le v produkcijskih pogojih 18. in 19. stoletja. Takrat je pojem »delo« tudi v praksi vsaj navidez morda res precej sovpradal s pojmom gole »fizične delovne sile« (tj. dela brez elementov umske in čustvene komponente) kot nekakšnega priveska strojem. Ustvarjalno in motivirano delo, kakršnega zahtevajo sodobni produkcijski procesi, pa zagotovo ni nekaj, čemur bi bilo mogoče že vnaprej določiti »tržno ceno« kot ekvivalent njegovega bodočega dejanskega vložka v produkcijski proces. Časi, ko je tržna cena delovne sile (mezda/plača), izračunana po načelih marginalne produktivnosti, morda res predstavljala vsaj za silo sprejemljiv približek dejanski vrednosti tega vložka, so torej že davno minili.

Takoj, ko je namreč začel zaradi spremenjenih objektivnih pogojev gospodarjenja v okviru pojma delo vse bolj naraščati pomen drugih, **t. i. subjektivnih elementov** (npr. individualnih delovnih zmožnosti in ustvarjalnosti, delovne motivacije in organizacijske pripadnosti zaposlenih), od katerih je danes – bistveno bolj kot od golih fizičnih zmogljivosti in formalnega znanja ter usposobljenosti delavca – odvisen omenjeni dejanski input dela, tržna vrednost oz. cena delovne sile postaja **vse manj uporabno ekonomsko merilo** za določanje vrednosti (stroška) dela kot produkcijskega inputa. Zgolj s klasičnim taylorističnim vodenjem (ukazovanje, strogi nadzor in sankcioniranje) tako ni več mogoče doseči želene najvišje kakovosti dela in »proizvodov brez napak in še malce več«, kar je danes sinonim za konkurenčno kakovost in inovativnost, ampak jo delavci zagotovijo sami z lastnim prizadevanjem in iz lastnih nagibov, ali pa je sploh ne. Mezda torej definitivno že dolgo ni (več) niti približno adekvatno plačilo za dejanski vložek dela v produkcijskem procesu, vse večji del tega vložka pa zato postaja implicitni del dobička.

Skratka, nadaljnja uporaba te razdelitvene teorije tudi v sodobni praksi pomeni, da je pri delitvi ustvarjenega produkta realna vrednost prispevka dela in njegovih lastnikov vse bolj **podcenjena**, realna vrednost prispevka kapitala in njegovih lastnikov pa vse bolj **precenjena** (velik del dobička postaja navadna »renta« na lastnino), kar seveda rezultira v vse hitrejšem povečevanju socialnih razlik. Tega pa danes ni več mogoče pojasniti in upravičiti z nobenimi resnimi ekonomskimi argumenti, še manj pa tolerirati kot »naravno« smer nadaljnjega razvoja sodobne družbe.

Če rezimiramo povedano, pospešeno (eksponencialno) naraščanje ekonomsko neutemeljenih socialnih razlik je danes pogojeno s sinergijskim učinkovanjem dveh sistemskih komponent:

1) Prva je zgoraj omenjeni, mezdnemu (tržnemu, kupoprodajnemu) odnosu med delom in kapitalom ter njunimi lastniki že **imanenten mehanizem samodejnega prelivanja** ustvarjalnih rezultatov dela v dobiček kot dohodek lastnikov v podjetje vloženega kapitala. Gre za mehanizem, ki temelji na zgoraj že tudi analitično pojasnjeni matematični predpostavki, da je input dela, izražen v obliki mezde/plače kot tržne cene delovne sile na podlagi »mejnega produkta dela«, preprosto (zgolj) enak njegovemu outputu v produkcijskem procesu. Če torej kapital in zemlja svojim lastnikom prinašata dobičke in rente, ki nesporno pomenijo **»ekonomski donos«** na vložen produkcijski input, delo pa svojim lastnikom prinaša le mezdo/plačo, ki pomeni zgolj **»amortizacijo porabljene delovne sile«** brez kakršnegakoli ekonomskega donosa na produkcijski input dela, potem je seveda jasno, da je v takšnem družbenoekonomskem sistemu mogoče (o)bogateti le z lastništvom nad kapitalom in/ali zemljo. A za razliko od zemlje, ki je na razpolago v omejeni količini, se kapital lahko neprestano akumulira, reinvestira in multiplicira. Ta mehanizem ustvarjanja socialnih razlik med lastniki različnih produkcijskih dejavnikov, kot rečeno, deluje (kot nekakšen eksponencialno učinkujoč perpetuum mobile) že od samih začetkov mezdnega kapitalizma in se do danes ni prav v ničemer bistveno spremenil.

2) Druga, dodatna in sinergijsko učinkujoča komponenta pa je **naraščajoča neekvivalentnost menjave na trgu dela**, o kateri smo razpravljali zgoraj, in katere

vzrok je v pojavu človeškega kapitala in s tem tudi vse večjem pomenu t. i. subjektivnega inputa dela v sodobnih pogojih gospodarjenja. Tega inputa, kot rečeno, trg ni sposoben zaznati in objektivno ovrednotiti, kar ustvarja čedalje večjo razliko med tržno ceno dela kot produkcijskega inputa (in poslovnega stroška) v primerjavi z dejansko nominalno vrednostjo plače/mezde. Če je delodajalec sposoben delavce motivirati k večjemu subjektivnemu inputu (in to je danes bolj ali manj že imperativ konkurenčnosti podjetij), lahko za ceno, ki jo je plačal v obliki mezde, realno dobi bistveno večjo protivrednost inputa dela. Večja, ko je ta razlika, ki v bistvu pomeni relativno **nižanje »stroškov dela«** v ceni produkta in večanje relativnega deleža dela, prelitega v dobiček, tem bolj se relativno povečujejo tudi ekonomsko neutemeljene razlike med dohodki lastnikov dela in lastniškega kapitala podjetij. Stopnja izkoriščanja dela po kapitalu se torej v okviru nespremenjenega družbenoekonomskega sistema s tem objektivno samo še dodatno povečuje.

Problema naraščajoče družbene neenakosti, ki je že začela resno najedati celotno družbeno tkivo, se torej po mojem mnenju ne kaže lotevati z radikalnejšo obdavčitvijo najbolj bogatih, kot to, denimo, priporoča Thomas Piketty v svoji znameniti knjigi *Kapital v 21. stoletju* (2013), temveč s pospešenim razvojem ekonomske demokracije, ki edina lahko v končni posledici **odpravi mezdni odnos med delom in kapitalom** ter ga nadomesti s sistemsko enakopravnostjo nosilcev človeškega in finančnega kapitala.

4.5. Značilnosti in posledice tržne menjave dela danes

Za zaključek tega dela razmišljanja velja še enkrat poudariti, da je »tržno-menjalni« odnos med delom in kapitalom ter njunimi lastniki v svojem temelju **tudi danes v svojem bistvu še vedno povsem enak prvotnemu**, elementarnemu, torej tistemu iz 18. in prejšnjih stoletij. Pred tem dejstvom si ne kaže (več) zatiskati oči. Je danes ta odnos morda kaj bolj svoboden in ekonomsko pravičen? Kje torej danes najti opravičilo za dejstvo, da je kapital, ki naj bi sicer načeloma služil delu za doseganje njegove večje produktivnosti, letemu še vedno »delodajalec«, ne zgolj podpora ali bolje povedano »partner« v njegovi gospodarski aktivnosti? Tako imenovana svoboda dela oziroma svoboda izbirati delodajalca – zlasti v obdobju gospodarskih kriz – seveda tudi danes še zdaleč ni sinonim za svobodno in ekvivalentno menjavo na trgu dela, ki naj bi omogočala tudi dejansko enakopravno realizacijo vzajemnih koristi delavca in delodajalca. Resda z razvojem družbe znanja delodajalci vse bolj iščejo »delavce z znanjem«, ne obratno. Toda **pravnoekonomski odnos med njimi ostaja v osnovi enak**: delavec za svoje delo prejme le plačo/mezdo kot tržno ceno njegove delovne sile, ki v bistvu le neke vrste amortizacija delovne sile, dobičke in druge rezultate skupnega ekonomskega delovanja pa si še vedno prilaščajo le lastniki kapitala, čeprav je poslovno tveganje v resnici porazdeljeno in teza o »udeležbi delavcev tudi pri izgubi« predstavlja samo še navadno demagogijo. Če smo za ta odnos zgodovinsko še lahko našli vsaj delno opravičilo, ga na današnji stopnji razvoja proizvajalnih sil in s tem tudi spremenjenih razmerij glede pomena posameznih produkcijskih dejavnikov za ustvarjanje nove vrednosti v produkcijskih procesih zagotovo ni mogoče več. In gospodarska praksa sama danes, kot rečeno, njegovo nadaljnje »umetno« vzdrževanje z vsakim dnem ostreje kaznuje z vse bolj usihajočo ekonomsko učinkovitostjo in gospodarsko rastjo ter drugimi, zlasti okoljsko in socialno strašljivimi posledicami pehanja za dobičkom kot izključnim ciljem vseh ekonomskih aktivnosti.

Notranja razmerja med lastniki produkcijskih dejavnikov – dela in lastniškega kapitala v fazi produkcije so torej že po svojem bistvu in naravi v resnici asociativna (združevalna), se pravi interesno istosmerna, ne tržna (menjalna). Bistvo menjalnih razmerij med dvema tržnima subjektoma – kupcem in prodajalcem – je **objektivno pogojeno diametralno nasprotje (antagonizem, konflikt) njunih interesov**. Takšni odnosi pa ne samo, da »skupnemu ustvarjanju« že po naravi stvari niso imanentni, ampak so prava »smrt« za učinkovito istosmerno delovanje njihovih nosilcev v prizadevanjih za dosego skupnega cilja. Sedanje tržno-menjalno razmerje med lastniki dela in kapitala ter (kvazi)trg dela, ki to razmerje vzpostavlja in podpira, torej definitivno nimata perspektive. »Znameniti guru menedžmenta Charles Handy verjame, da se kapitalizem v sedanji obliki ne bo obdržal. Podjetja in država

bodo morali spremeniti pravila, najti nove rešitve za lastništvo. Če so podjetja čedalje bolj odvisna od ljudi, potem tisti, ki zagotavljajo denar, ne morejo imeti več pravic od tistih, ki ga ustvarjajo. Iskanja ravnotežja med znanjem in kapitalom kot ključnima produkcijskima dejavnikoma se bodo najprej lotili v IT podjetjih, oglaševalskih agencijah, visokotehnoloških nišnih podjetjih, skratka tam, kjer so zaposleni vsa vrednost podjetja.« (Šmuc, 2007: 3) Prav spoznanje o zdaj že **očitnem podoptimalnem ekonomskem učinkovanju** sedanjega mezdnega odnosa med delom in kapitalom, bi moral biti jasen signal tudi ekonomski teoriji, da so na tem področju nujno potrebne korenite spremembe. In te so seveda vsekakor možne, ne da bi to pomenilo opuščanje zasebne lastnine in tržnega gospodarstva.

Najboljši empirični dokaz za ekonomsko podoptimalnost in preživetost klasičnega mezdnokapitalističnega produkcijskega načina pa so, kot že povedano, prav avtonomna prizadevanja naprednejšega dela sodobne poslovne prakse za preseganje mezdnega položaja zaposlenih z vse intenzivnejšim uvajanjem različnih oblik njihove organizacijske participacije (soupravljanje, udeležba pri dobičku, širitev notranjega lastništva) in s tem prvih zametkov sistema ekonomske demokracije. Skozi razne oblike t. i. socialnega podjetništva pa se hkrati razvijajo tudi že zanimive alternativne oblike podjetij (npr. kooperative), ki s svojim, tudi ekonomsko uspešnim delovanjem nesporno (empirično) dokazujejo, da obstoječa paradigma kapitalizma ni nujno tudi edina možna paradigma tržnega gospodarstva.

5. Dobiček kot nagrada za podjetništvo

V zvezi z dokaj razširjenim prepričanjem, da je **podlaga za prisvajanje dobička lastnina nad kapitalom** (in da je torej dobiček pravzaprav neke vrste »renta«), velja opozoriti, da je že A. Smith dobiček – za razliko od rente, ki je tipičen »nedelovni« dohodek[260], temelječ zgolj na lastnini nad kapitalnimi dobrinami, danimi v najem, oziroma na lastnini nad zemljo, dano v zakup, ali lastnini nad drugim produkcijskim dejavnikom s t. i. stalno ponudbo[261] – razumel kot nagrado podjetniku, ki ga sicer enači s kapitalistom, ne kot dohodek iz lastnine nad omenjenim produkcijskim dejavnikom same po sebi. »Smith ugotavlja, da je profit sestavljen iz dveh delov, in sicer iz povračila za tveganje in povračila v obliki obresti (Landreth in Colander, v Škrbec 2003: 10). Tudi klasik iz prve polovice 19. stoletja John Stuart Mill (1806-1873) je glede lastnine kot podlage za prisvajanje jasen (v Škrbec, 2003: 32): »Namen privatne lastnine je, da zagotavlja posameznikom sadove njihovega lastnega dela in odrekanja. To, da jim zagotavlja tudi sadove dela in odrekanja drugih, ki se prenašajo k njim brez njihovega lastnega truda ni bistvo te institucije, temveč slučajna posledica, ki, ko doseže določeno stopnjo, več ne spodbuja, temveč pride v nasprotje s cilji, v okviru katerih je privatna lastnina legitimna.« Glede lastništva nad zemljo, ki je sicer podlaga za rente, pa pravi, da je zemlja izvirna dediščina, ki pripada vsem ljudem in ni proizvod človeškega dela, zato Mill celo odobrava odvzem lastništva nad zemljo, če je to v družbenem interesu. A če vprašanje upravičenosti lastništva nad zemljo pustimo zaenkrat ob strani – dejstvo je, da dobiček niti pri klasikih politične ekonomije **nikoli ni bil razumljen kot kakršnakoli oblika rente od lastnine nad kapitalom podjetij**.

Mill kapitalistov dobiček opiše kot vsoto treh sestavin: oportunitetnih stroškov za odloženo porabo, odškodnine za tveganje kapitala in plače za nadzor (Vasapollo, v Štrukelj, 2008: 25). **Sestavine dobička** po Millu so torej:

1. povračilo za odrekanje tekoči potrošnji, katero je enako vsoti, ki so jo kreditojemalci pripravljeni plačati za izposojo tega kapitala, in je enaka tekoči obrestni meri v razmerah brez tveganja;
2. povračilo za tveganje, ki ga prevzame kapitalist,

[260] Samo za pridobivanje takšnih ali drugačnih rent (najemnin za kapitalne dobrine oziroma rentalov in zakupnin za zemljo) namreč ni potrebno neposredno delo in angažiranje in zato po klasični ekonomski teoriji niso delovni dohodek, prav tako pa ta dohodek načeloma ni v ničemer povezan s prevzemanjem poslovnega tveganja.

[261] »Renta je plačilo za uporabo produkcijskega dejavnika, katerega ponudba je stalna in se ne spreminja.« (Samuelson in Nordhaus, 2002: 149)

3. povračilo za vložen čas in trud pri vodenju in upravljanju podjetja.[262]

Minimalna (pričakovana) profitna stopnja oziroma donos na vloženi kapital mora biti seveda že po logiki stvari takšna, da še zagotavlja **t. i. naložbeni motiv.** To pomeni vsaj nekoliko višja od tržnih obresti za upniški kapital oziroma od obresti za netvegane naložbe v državne obveznice. Da naj bi bili lastniki vloženega oziroma nominiranega kapitala podjetij v vsakem primeru upravičeni do dela dobička (če ta seveda zadošča) najmanj do višine omenjenih obresti, torej ne more biti sporno. Glede prisvajanja preostanka dobička, ki naj bi predstavljal naložbeni motiv in se običajno utemeljuje kot povračilo oziroma nadomestilo za tveganje ter vodenje in upravljanje, torej za **»podjetništvo«**[263], pa izključnost te pravice lastnikov kapitala niti približno ni več tako samoumevna. Če podjetniško funkcijo v praksi izvajajo samo deloma (in to je danes, kot bomo videli v nadaljevanju, prevladujoča situacija v sodobni poslovni praksi), ni jasno, na kakšni osnovi naj bi si lahko »ekonomsko utemeljeno« prisvajali celoten dobiček. Dobiček namreč, kot rečeno, ni oziroma vsaj ne bi smel biti **nikogaršnja renta.**

V bistvu bi torej lahko rekli, da je del dobička, ki presega višino tržnih obresti, pri klasikih ekonomije in tudi pri večini kasnejših avtorjev v osnovi razumljen predvsem kot **nagrada za »podjetništvo«,** torej kot delovni dohodek. Za razumevanje naše nadaljnje razprave o problematičnosti veljavnega modela razdelitve ter o (obvezni) udeležbi delavcev pri dobičku je zato nujno nekoliko podrobneje osvetliti ta pojem.

Pojem podjetništvo lahko razdelimo vsaj na štiri ključne sestavine oz. podjetniške funkcije:

- **poslovno oz. investitorsko tveganje,**
- **začetna podjetniška ideja in ustanovitvena naložbena iniciativa,**
- **neposredno organiziranje in vodenje poslovnih procesov ter s tem povezano poslovno inoviranje[264] (menedžersko upravljanje), in**
- **lastniško upravljanje podjetja,**

ki pa med seboj niso neločljivo povezane. Lastniki vloženega trajnega kapitala podjetij – za razliko od lastnikov v produkciji angažiranega (netveganega) dolžniškega/upniškega kapitala – so v vsakem primeru nosilci poslovnega tveganja, ne pa nujno tudi ostalih treh navedenih temeljnih podjetniških funkcij. To pa pomeni, da je tudi njihova pravica do izključnega prisvajanja celotnega dobička v teh primerih lahko **teoretično močno sporna**. Dogma (neo)klasične ekonomske teorije o pravici do celotnega dobička kot samoumevni in izključni pravici lastnikov kapitala podjetij je torej tudi s tega vidika lahko huda znanstvena zabloda.

Pri tem velja posebej opozoriti na vse bolj zabrisano ločnico med vodenjem in upravljanjem v praksi in s tem povezan vse bolj opazen **trend združevanja vodstvenih in upravljalskih funkcij v rokah podjetniškega menedžmenta** (po Galbraithu 2010: »korporacijske birokracije«). Že sam razvoj korporacijske

[262] Nekateri kasnejši avtorji k tem »klasičnim« sestavinam profita dodajajo še druge finese, s katerimi pa se v tej razpravi ne bomo posebej ukvarjali. Tako, denimo, Samuelson in Nordhaus (2002) v tem smislu posebej izpostavljata inovacije in inovativnost ter nekatere druge elemente, ki pa jih bomo v tej razpravi subsumirali pod splošni pojem »podjetništvo«.

[263] Prvo definicijo podjetništva je postavil irsko-francoski predklasični ekonomist Richard Cantillon (1680-1734). Bistvo te definicije je, da je podjetnik nekdo, ki prevzema tveganje za vložena sredstva. Kasnejši razvoj ekonomske teorije prinaša precej spremenjene poglede na ta pojem (npr. ločevanje kapitalista in podjetnika) in podjetniku dodaja vedno nove funkcije, lastnosti in značilnosti, kot npr. organizacija novih procesov, investiranje, usmerjanje kapitala, pretvarjanje kapitala v faktorje, in kombiniranje faktorjev v najproduktivnejše kombinacije, inoviranje itd. Hisrich in Peters (Klanešček, 2010: 11) navajata, da je podjetništvo proces ustvarjanja nečesa novega, kar ima vrednost, z vlaganjem potrebnega časa in truda, pri čemer podjetnik prevzema finančno, psihično in socialno tveganje, na koncu pa še denarne nagrade in osebno zadovoljstvo. Definiralo ga je tudi mnogo drugih avtorjev, ki so vsi svojimi različnimi pogledi prispevali k razumevanju tega pojma. (Za podrobnejši pregled tega razvoja glej v Štrukelj, 2008). Vendar pa se zdi, da vsaj delno prevzemanje poslovnega tveganja in pa aktivno upravljanje s kapitalom v smeri optimalnega doseganja ciljev podjetja ostajata dva konstantna elementa tega pojma. Če torej kapitalist ni hkrati tudi podjetnik, kaj oz. kolikšen del dobička – razen nadomestila za tveganje – je pravzaprav pravična nagrada zanj?

[264] V gospodarstvu je treba vedno iskati nove in boljše možnosti, zato je inovativnost nujna sestavina podjetništva. V konkurenčnem boju inovativnost vedno daje določeno prednost tistemu, ki je pri tem uspešen, vendar pa ta prednost ni stalna, kajti vsaki inovaciji kmalu sledijo tudi konkurenti, razlika se zmanjša in sčasoma povsem izgine.

zakonodaje je doslej vodil v smeri redukcije pojma lastniško upravljanje v glavnem le še na lastniški nadzor nad vodenjem, sodobna korporacijsko-upravljalska praksa pa, kot bomo podrobneje pojasnili še v nadaljevanju, celo tudi nadzorno funkcijo lastnikov vse bolj spreminja v zgolj formalno funkcijo brez dejanske upravljalske vloge in moči. V današnji poslovni praksi srečujemo vse možne kombinacije personalne povezanosti med lastniki kapitala in posameznimi funkcijami podjetništva – od podjetnikov posameznikov in lastnikov (zlasti manjših) osebnih gospodarskih družb, ki ne samo, da hkrati neposredno vodijo in upravljajo svoja podjetja, ampak v njih pogosto celo tudi delajo oziroma izvajajo del dejavnosti podjetja skupaj z zaposlenimi delavci, do lastnikov kapitala velikih korporacij, ki so v bistvu samo še portfeljski investitorji v ožjem pomenu besede. Ko razpravljamo o pravici do prisvajanja dobička, pa so to seveda **zelo pomembne distinkcije**. Nemogoče je namreč to pravico obravnavati enako, kadar je prispevek kapitalista pretežno le »**kapitalski**« (odrekanje porabi kapitala in poslovno tveganje z njegovim investiranjem v podjetje), iz česar načeloma lahko izhajata le pravici do obresti in nadomestila oz. premije za tveganje, ali kadar je njegov prispevek v večji meri tudi »**delovni**« (ustanovitev, vodenje in upravljanje podjetja), iz česar dodatno izhaja pravica do dela dobička tudi iz tega naslova.

Čeprav je bilo klasično razumevanje kapitalista kot podjetnika, ki hkrati zagotavlja kapital, z njim upravlja in zanj tudi prevzema tveganje, v kasnejših ekonomskih šolah opuščeno in uveljavljeno **teoretično ločevanje kapitalista od podjetnika**, pa je vprašanje legitimne ekonomske podlage za prisvajanje ustvarjenih dobičkov iz tega naslova izjemno aktualno še danes. Posebej zaradi vse izrazitejšega trenda ločevanja lastnine kapitala od njegovega upravljanja[265] oz. izgube lastniške kontrole nad kapitalom (lastniki kapitala velikih korporacij so, kot rečeno, bolj ali manj le še »portfeljski investitorji« brez upravljalskih funkcij), zaradi česar nekateri avtorji danes razpravljajo o dobičku kar kot o nekakšni **kapitalski renti**. Močnik (2010: 7-8) tako, denimo, ugotavlja: »Profit zato ni več "podjetniški dobiček", ni nadomestilo za tveganje, za iznajdljivost, za organizacijo produkcije – temveč je dohodek, ki ga prinaša lastnina redke in zaželene dobrine, kapitala. Dobiček je postal kapitalska renta. […] Renta je tisti del presežne vrednosti, ki si jo rentnik prisvaja na podlagi zunaj-ekonomske upravičenosti. Zato je renta v protislovju s podjetniškim profitom, ki izhaja iz produktivne naložbe kapitala. Profit je "proizvod" kapitala – medtem ko je renta učinek pravnega odnosa, se pravi, zunaj-ekonomske prisile. Renta je arhaičen, "pred-kapitalistični" način prisvajanja presežne vrednosti.« Če naj bi to držalo, je celoten veljavni sistem delitve dobičkov izključno lastnikom (ne pa tudi zaposlenim), brez dvoma teoretično danes že na silno trhlih nogah in zgodovinsko preživet (beri: brez legitimnih ekonomskih podlag) ter vzdrževan le še »umetno« prek veljavnega pravnega reda.

A zdi se, da navedeni avtor v teh svojih razmišljanjih spregleduje **element tveganja in nadomestila oziroma premije za tveganje** (čeprav ga sicer omenja), ki ni sestavina rente, je pa sestavina dobička, pri čemer so lastniki v podjetje investiranega kapitala do takšnega nadomestila brez dvoma upravičeni, četudi so v bistvu v podjetju udeleženi le v vlogi t. i. investitorjev, ne pa v vlogi t. i. aktivnih lastnikov kapitala oziroma v vlogi podjetnikov v zgoraj navedenem celovitem pomenu tega pojma. Prisotnost tega elementa – kljub dejstvu, da poslovno tveganje, kot bomo videli v nadaljevanju, ni lastno samo lastnikom kapitala, temveč tudi delavcem – onemogoča enostavno enačenje dobičkov z rentami, čeprav je res, da se v današnjih pogojih gospodarjenja zaradi ločevanja funkcije lastništva nad kapitalom od upravljanja z njim (in s tem tudi od neposrednega izvajanja podjetništva) vsebinske razlike med tema dvema pojmoma vse bolj izgubljajo. Kapitalski rentniki v pravem pomenu besede so le tisti lastniki kapitala, ki svoj kapital (npr. v fizični obliki, to je v obliki produkcijskih sredstev – stavb, strojev ipd.) dajejo le v najem in ustvarjajo donos brez poslovnega tveganja, kar je seveda bistvena razlika v primerjavi z

[265] Na pojav t. i. menedžerske revolucije sta opozorila že Means in Berle v svoji znameniti knjigi Moderna organizacija in privatna lastnina iz leta 1932 (Kanjuo Mrčela, 1999: 104), v zadnjem času pa zlasti odmevno tudi J. K. Galbraith v svoji zadnji knjigi Ekonomika nedolžne prevare. Resnica našega časa iz leta 2004, o čemer bo več govora še v nadaljevanju.

investicijo kapitala v podjetje. Bolj aktualno v obravnavanem pogledu se zato zdi vprašanje, ali portfeljskim investitorjem **zgolj iz naslova »investitorstva kapitala«** in s tem povezanega »poslovnega tveganja« res lahko ekonomsko utemeljeno danes še vedno pripada celoten ustvarjeni dobiček, tako kot se je to sicer zdelo razmeroma samoumevno v časih zgodnejšega kapitalizma, ko sta bili funkciji kapitalista in (celovitega) podjetnika običajno še združeni v isti osebi.

Osnovna teza, ki jo v zvezi z vprašanjem podjetništva kot podlage za prisvajanje dobičkov zagovarjam v nadaljevanju, je:

1. da **poslovno tveganje**, ki ga prevzemajo lastniki produkcijskih dejavnikov s svojo udeležbo v podjetju, ni lastno samo lastnikom vloženega oziroma nominiranega kapitala, ampak – čeprav drugačne vrste – najmanj v enaki meri tudi lastnikom dela oz. človeškega kapitala, kar pomeni, da element poslovnega tveganja v enaki meri opravičuje udeležbo na dobičku obojih, ne samo lastnikov finančnega kapitala;
2. da je tisto, kar v tem pogledu dejansko loči lastnike finančnega in človeškega kapitala, v bistvu le **t. i. začetna podjetniška ideja in naložbena iniciativa**, medtem ko je »tekoča podjetniška iniciativa« že rezultat tudi večje ali manjše (odvisno od razvitosti sistema individualne in kolektivne delavske participacije) soudeležbe lastnikov človeškega kapitala podjetij, ki pri delitvi tekoče ustvarjenih dobičkov v »skupni proizvodnji dela in kapitala« znotraj podjetja preprosto ne more ostati »trajno« prezrta na račun omenjene začetne naložbene iniciative lastnikov finančnega kapitala.

6. Problematika »poslovnega tveganja« lastnikov dela in kapitala

Ključni razlikovalni element med delom in lastniškim kapitalom podjetij kot dvema temeljnima produkcijskima dejavnikoma (gledano seveda z vidika razdelitve ustvarjenega produkta) naj bi bila po učenju neoklasične ekonomske teorije **funkcija »poslovnega tveganja«** oziroma **»riziko investiranja«.** V zvezi s tem velja še enkrat posebej opozoriti na bistveno razliko med učenjem klasične in neoklasične teorije. Medtem ko je prva razumela poslovno tveganje zgolj kot eno izmed funkcij v okviru »celovitega podjetništva«, ki daje lastnikom kapitala tudi teoretično pravico do prisvajanja celotnega čistega dobička, je druga – glede na bistveno spremenjene objektivne družbenoekonomske okoliščine, v katerih so danes lastniki kapitala večinoma samo še »portfeljski investitorji« brez kakršnekoli vloge pri vodenju in upravljanju podjetij – odrekanje tekoči potrošnji in poslovno tveganje **povzdignila v praktično edino teoretično podlago za pravico do celotnega dobička**. Dobiček torej naj ne bi bil več »nagrada za podjetništvo«, ampak samo še nagrada za odrekanje (obresti) in povračilo za tveganje. To je, kot že omenjeno, samo še en dokaz več, da obstoječi mezdni kapitalizem nima več nobene teoretične in praktične podlage v sodobni družbenoekonomski realnosti. Argumenti zanj so očitno vse šibkejši, zlasti ta o poslovnem tveganju kot elementu podjetništva, ki naj bi bil lasten izključno le lastnikom kapitala. Ta »argument« je res samo še zadnja (z vsakim dnem šibkejša) bilka, na kateri z vso težo visi sedanji družbenoekonomski sistem skupaj s svojo (vse bolj »brezzobo«) ekonomsko in pravno teorijo. Ničesar drugega, kar bi ju lahko opravičevalo, praktično ni več. Če dobro premislimo, pa v resnici že dolgo ni več niti tega.

Pri poslovnem tveganju gre za vprašanje, kdo nosi posledice morebitnega negativnega poslovanja. Z udeležbo v produkcijskem procesu oz. v podjetju naj bi po tem učenju tvegali le lastniki finančnega kapitala, medtem ko zaposleni ne nosijo nobenega poslovnega tveganja in zato tudi niso upravičeni ne do udeležbe pri upravljanju ne do deleža ustvarjenega dobička. Poglejmo si nekaj ključnih ugovorov zoper to tezo.

Vsaka ekonomska dobrina s statusom produkcijskega tvorca (dejavnika, faktorja) – in to človeški kapital vsekakor je – je z vidika njenega lastnika lahko predmet ekonomsko relevantnega tveganja. (Neo)klasična ekonomska teorija, kot smo že ugotovili, dela delavcev v bistvu **sploh ne obravnava kot produkcijski dejavnik** v pravem pomenu besede, temveč kot navadno tržno blago, katerega vrednosti produkcijskega inputa (tj. nabavna tržna cena dela oz. delovne sile) in outputa (tj. mezda kot nagrada za njegov prispevek k produktu) sta enaki, kar pomeni, da delo v produkcijskem procesu ni ustvarilo nobene nove vrednosti in s tem eko-

nomskega donosa svojim lastnikom, temveč zgolj poplačalo svoj nabavni strošek in omogočilo lastno reprodukcijo (plača kot »amortizacija delovne sile«). In že samo to je zadosten razlog, da tudi njegovim lastnikom ne priznava nikakršnega poslovnega tveganja in s tem povezanih korporacijskih pravic. Ker pa sodobna ekonomika v okviru teorije intelektualnega kapitala, kot rečeno, za razliko od tega že več desetletij priznava obstoj in ekonomsko relevantno učinkovanje človeškega kapitala kot bolj ali manj nesporno ekonomsko dejstvo (čeprav zaenkrat ta kapital ni zabeležen v nobeni bilanci), ni jasno, na kakšni osnovi (bi) lahko še naprej zanika(la) dejstvo poslovnega tveganja njegovih lastnikov. Če torej človeškemu kapitalu nesporno priznavamo status kapitala v pravem pomenu besede, potem je njegovim investitorjem treba **priznati tudi dejstvo poslovnega tveganja s tem kapitalom enako kot investitorjem finančnega kapitala,** čeprav seveda obstajajo določene razlike, ki jih sicer nihče ne zanika.

V zvezi s temi razlikami pa velja opozoriti zlasti na dejstvo, da **načelno obstaja več vrst tveganja**, pri čemer je treba ločevati predvsem med

- nerealiziranim pričakovanim donosom oziroma zaslužkom in »izgubo na substanci«;
- materialnim in nematerialnim poslovnim tveganjem.

»Tveganje v financah lahko opredelimo kot odstopanje dejanske donosnosti od pričakovane donosnosti.« (Stubelj, 2009: 23) To odstopanje lahko sega od tega, da so dejanski donosi sicer nižji od pričakovanih, vendar še vedno **»pozitivni«** oziroma vsaj ničelni, do tega, da so dejanski donosi **»negativni«**, kar pomeni, da v bistvu že najedajo kapitalsko substanco podjetja. Za potrebe podrobnejše opredelitve razlik v poslovnem tveganju med lastniki kapitala in dela oz. človeškega kapitala, zlasti razlik med **eksistenčnim** in **neeksistenčnim tveganjem**, bomo v nadaljevanju obe navedeni možni situaciji glede dejansko realiziranih donosov analizirali ločeno, in sicer v povezavi tudi z materialnimi in nematerialnimi oblikami tveganja. Ker je logično, da vsak investitor pričakuje »pozitivne« donose na svojo naložbo, pa pri tem ne bomo več uporabljali pojmov pozitivna in negativna donosnost, temveč bomo govorili le o »nerealiziranih pričakovanih donosih« na eni in o »izgubi na substanci« na drugi strani. Upoštevaje zgoraj že zapisane ugotovitve o ekonomski naravi mezde (tj. da ne gre za donos od vložka dela kot produkcijskega dejavnika v poslovnem procesu, temveč pravzaprav le za neke vrste amortizacijo delovne sile) pa bomo posebej ločevali tudi med pojmoma »donos na kapital« in »zaslužkom od dela (človeškega kapitala)«.

Predvsem pa v razpravah o poslovnem tveganju in o korporacijskih pravicah iz tega naslova nikoli ne smemo spustiti izpred oči dejstva, da sta delo oz. človeški kapital in finančni kapital v produkcijskih procesih med seboj neločljivo povezana in vzajemno soodvisna do te mere, da si je že samo iz tega razloga težko predstavljati resno znanstveno utemeljitev dogme, da poslovno tvegajo zgolj lastniki enega od teh dveh produkcijskih dejavnikov. Za znanstveno argumentacijo te dogme bi bilo namreč treba spraviti skupaj bistveno več kot le trhlo tezo, da je **ekonomsko pač lahko relevantno le tisto, kar je najti v obstoječih bilancah, in obratno**[266]. A dosedanja ekonomska znanost doslej v tem smislu še ni ponudila prav ničesar bolj oprijemljivega.

Avtorica Kanjuo Mrčela (1999: 116) glede problematike poslovnega tveganja na splošno ugotavlja: »V modernem podjetju (z delničarskim lastništvom) tudi vprašanje poslovnega tveganja lahko analiziramo z novega in drugačnega vidika. Sprememba lastništva in vlog različnih akterjev v podjetju so povzročili spremembo v razdelitvi tveganja. Vprašanje poslovnega tveganja je pomembno zato, ker so nosilci poslovnega tveganja upravičeni do določenih pravic – tako imajo delničarji, ker so definirani kot nosilci rezidualnega tveganja, pravice do glasovanja in pravico do rezidualnega dobička[267]. Kot nosilci rezidualnega tveganja del-

[266] Čeprav ta teza ni nikjer izrecno zapisana, je implicitno vgrajena v aktualno ekonomsko teorijo. Na njej je med drugim zgrajen celoten veljavni računovodski sistem, prav tako pa tudi celotna teorija faktorske razdelitve itd.

[267] V strokovni literaturi se kot rezidualno oziroma t. i. nesistematično tveganje obravnava tista vrsta tveganja, ki ga je mogoče diverzificirati (razpršiti) in ga s tem v veliki meri odpraviti, za razliko od tržnega (sistematičnega) tveganja, kjer takšna razpršitev ni možna. Rezidualni (preostali) dobiček, ki se uporablja kot merilo za presojo uspešnosti poslovanja z vidika lastnikov, pa nam pokaže, koliko dobička ostane lastnikom po odštetju davkov in vseh stroškov kapitala (lastniškega in dolžniškega).

ničarji upravičujejo svoje nadzorne lastniške pravice v podjetju. Čeprav še vedno skoraj celotna finančna literatura in veliko menedžerske in ekonomske literature nevprašljivo definira delničarje kot nosilce poslovnega tveganja, analiza dejanskih vlog v modernem podjetju kaže, da je tveganje razdeljeno med različne nosilce in da je **delež tveganja delničarjev lahko samo manjši v primerjavi z ostalimi, ki so v podjetju, ali so od podjetja odvisni**.« (poudarki v poudarjenem tisku M. G.)

6.1. Nerealizirani pričakovani materialni donosi oziroma zaslužki

Pričakovani **donosi na kapital,** izraženi skozi višino dividend iz dobička in/ali rast vrednosti delnic (kapitalski dobiček), so z vidika njegovih lastnikov po eni strani temeljni motiv za podjetniško investiranje, po drugi strani pa tudi temeljno merilo za presojo uspešnosti podjetniških naložb. Poslovno tveganje lastnikov nominiranega kapitala podjetij je torej – gledano z vidika morebitnih nerealiziranih pričakovanih donosov – lahko predvsem v tem, da:

- morda ne bo dosežena vsaj minimalna pričakovana donosnost kapitala in znotraj tega tudi ustrezna premija za tveganje[268],
- bo dejanski donos manjši celo od obresti za netvegane naložbe[269],
- v določenem roku sploh ne bo nikakršnega donosa, s katerim bi se vloženi kapital tako ali drugače oplemenitil (ničelna donosnost oziroma dolgoročno poslovanje s t. i. pozitivno ničlo).

V vseh teh primerih sicer še ne gre za negativno donosnost kapitala oziroma za ustvarjanje »izgube na substanci«, vendar pa se **šteje investiranje kot neuspešno**, ker cilji tveganega investiranja pač niso doseženi. Sama vrednost investiranega kapitala se – vsaj knjigovodsko – v teh primerih (še) ni zmanjšala, lastniki utrpijo zgolj oportunitetne stroške investiranja[270]. O kaki njihovi eksistenčni ogroženosti pa pri teh stopnjah donosnosti seveda še ne more biti govora.

Za razliko od kapitala pa delo, kot rečeno, v mezdnem produkcijskem načinu svojim lastnikom v osnovi ne prinaša nobenega materialnega ekonomskega donosa iz poslovanja. Mezda kot zaslužek delavcev je namreč enaka tržni ceni dela, kar pomeni, da ne vsebuje nikakršnega donosa na v produkcijski proces vloženo delo oziroma človeški kapital, temveč v bistvu zagotavlja le njegovo amortizacijo. »Ekonomski donosi« njegovih lastnikov so lahko v tem produkcijskem načinu le nematerialni, se pravi v obliki višje stopnje zadovoljevanja osebnostnih in societalnih potreb pri delu in v zvezi z delom. Zato lahko v tem primeru – namesto o pričakovanem materialnem donosu od dela ali na vloženo delo – govorimo le o **»pričakovanem zaslužku«** v obliki višje ali nižje mezde.

Mezde (za isto delo) se namreč – če odmislimo institut t. i. minimalne mezde/plače – od podjetja do podjetja lahko precej razlikujejo, in sicer bodisi zaradi različnosti poslovnih »politik stimuliranja« boljšega dela bodisi zaradi različne poslovne uspešnosti. Ugotovili smo že, da se v sodobni praksi delavcem kljub vsemu – kot eden izmed poslovnih ukrepov za doseganje večje poslovne uspešnosti podjetij – poleg mezde, dogovorjene s kolektivno pogodbo, zagotavljajo tudi **določene dodatne materialne stimulacije,** namenjene spodbujanju čim boljšega dela, kot so: nadstandardna osnova plača, dodatki in nagrada za delovno uspešnost, nagrada za poslovno uspešnost, razne bonitete, prostovoljna udeležba delavcev pri dobičku itd. Čeprav te stimulacije sistemsko seveda še zdaleč ne predstavljajo pravične odmere za dejanski prispevek delavcev k produktu, pa vendarle v praksi ustvarjajo določene – lahko tudi relativno velike – **razlike v zaslužkih za enako delo v različnih podjetjih**, pri čemer seveda velja, da so z omenjenimi stimulacijami običajno (lahko) ra-

[268] Tržna premija za tveganje je pričakovana tržna donosnost, zmanjšana za netvegano stopnjo donosa (Stubelj: 2009: 25), vendar je treba v zvezi s tem poudariti, da se le-ta lahko zgolj »ocenjuje« (po različnih metodah), ni pa je mogoče natančno ugotoviti oziroma izračunati.

[269] »V finančnem okolju mora naložba, da bi jo lahko imenovali netvegano, imeti donosnost, ki je enaka pričakovani. Verjetnost stečaja mora biti ničelna in ne smejo obstajati negotovosti glede možnosti reinvestiranja.« (Stubelj, 2009: 23)

[270] »Oportunitetne (alternativne) stroške si predstavljamo kot »žrtvovano korist« zaradi izbire druge možnosti. Lahko si jih predstavljamo kot izgubljeno priložnost, ker se nismo odločili za neko drugo alternativo. Ti stroški vključujejo tudi take stroške, ki nastanejo zaradi izgubljenih priložnosti, ki jih nismo izkoristili zato, da lahko proizvajamo nekaj drugega.« (Bergant in Smodej, 2010: 89)

dodarnejša predvsem poslovno uspešnejša podjetja. Pri poslovno neuspešnih podjetjih pa je po drugi strani lahko ogroženo celo izplačevanje pogodbeno dogovorjenih delavskih mezd.

Upoštevaje povedano so – v povezavi z razpravo o tveganju delavcev glede realizacije pričakovanih zaslužkov – možni zaslužki delavcev za isto delo v različnih podjetjih lahko naslednji:

- **standardna mezda,** s katero v kontekstu tega dela razprave razumemo vse dohodke delavcev, ki so za določeno delo dogovorjeni s širšo (običajno panožno ali medpanožno) kolektivno pogodbo, zlasti pa: osnovno mezdo/plačo, dodatke, del mezde/plače iz naslova delovne uspešnosti in – kadar je to s kolektivno pogodbo posebej dogovorjeno – tudi del mezde/plače iz naslova poslovne uspešnosti;
- **nadstandardna mezda**, ki poleg standardne mezde zajema tudi nekatere zgoraj omenjene dodatne (nadstandardne) materialne stimulacije, dogovorjene s (t. i. podjetniško) kolektivno ali individualno delovnopravno pogodbo znotraj posameznega podjetja, vključno z morebitnimi bonitetami in prostovoljno udeležbo delavcev pri dobičku;
- **podstandardni dohodki,** s katerimi razumemo bolj ali manj okrnjena izplačila pripadajočih mezd zaradi slabega poslovanja podjetja, vštevši situacije, ko izplačila močno zamujajo, ali jih sploh ni več, in so delavci s svojimi neizplačanimi mezdami porinjeni v položaj upnikov podjetja.

Podobno kot glede pričakovanih donosov na kapital, lahko torej tudi glede pričakovanih zaslužkov lastnikov dela oziroma človeškega kapitala ugotovimo, da lahko dejanski zaslužki v praksi precej odstopajo od pričakovanih. To pa (po definiciji) seveda **prav tako pomeni poslovno tveganje,** le predmeta tveganja – pričakovani donos in pričakovani zaslužek – in s tem tudi »teži« tveganja se v obeh omenjenih primerih bistveno razlikujeta. Tveganje z zaslužkom, ki je sicer neposredna (in pogosto tudi edina) podlaga eksistenci delavcev, je namreč – za razliko od tveganja s pričakovanimi pozitivnimi donosi na kapital – hkrati že tudi neposredno eksistenčno tveganje, o čemer bomo v nadaljevanju tudi še podrobneje spregovorili.

Po drugi strani pa je razlog za omenjena možna odstopanja dejanskih donosov oziroma zaslužkov v primerjavi s pričakovanimi v obeh obravnavanih primerih poslovnega tveganja, se pravi tveganja lastnikov kapitala in tveganja lastnikov dela oziroma človeškega kapitala, v bistvu popolnoma enak. To je **obstoj različnih alternativnih opcij investiranja**, med katerimi se lahko odločajo lastniki obeh vrst temeljnih produkcijskih dejavnikov, pri čemer je od njihove odločitve v celoti odvisna tudi poslovna uspešnost konkretne investicije. Gre torej za tvegane poslovne odločitve.

Če drži, da delavci danes v resnici delodajalcem ne »prodajajo svoje (gole) delovne sile«, ampak v podjetje oz. njegov produkcijski proces vlagajo svoj človeški kapital, potem je seveda jasno, da lahko z »zgrešeno naložbo« (beri: z zaposlitvijo v slabem podjetju) veliko izgubijo. Ta kapital[271] je namreč lahko **vreden bistveno več** kot znašajo socialne pomoči za primer brezposelnosti, kar je za zdaj sicer edina oblika »zavarovanja« njihovega **poslovnega tveganja,** ki je zanje seveda, kot rečeno, hkrati tudi **eksistenčno tveganje.** Izobraženemu delavcu oz. današnjemu »delavcu z znanjem«, ki lahko izbira med možnostmi zaposlitve v različnih podjetjih, delo v poslovno dobro stoječem podjetju zagotavlja razmeroma visoke zaslužke in temu primeren življenjski standard. Če se poslovni rezultati poslabšajo ali če se zaposli v slabšem podjetju, so ti do-

[271] Morda bi v zvezi z razpravo o problematiki vlaganj človeškega kapitala in tveganja njegovih lastnikov veljalo zaradi preciznejšega opredeljevanja misli ponovno opozoriti na vsebinsko distinkcijo med pojmoma človeški »kapital« in »potencial«. Človeški delovni potencial namreč predstavlja zgolj objektivno sestavino človeškega kapitala (znanje, delovne zmožnosti, ustvarjalnost, izkušnje) in ta se ob sklenitvi delovnega razmerja s strani njegovih lastnikov prvotno vlaga v podjetje. Kolikšen del tega potenciala pa bo potem v samem produkcijskem procesu dejansko pretvorjen v »kapital«, pa je odvisno od motivacije in organizacijske pripadnosti njegovih lastnikov. Če je razpoložljivi človeški delovni potencial v konkretnih okoliščinah dela v konkretnem podjetju izkoriščen podoptimalno, gre to seveda v škodo tako njegovim lastnikom, ki za lastno motivacijo in pripadnost običajno nosijo še najmanj odgovornosti, kot tudi podjetju in lastnikom njegovega finančnega kapitala. Tveganje takšne škode se za lastnike človeškega kapitala kaže tako v obliki potencialno nižjih zaslužkov kot predvsem tudi v obliki nematerialnega tveganja glede uresničevanja različnih potreb, ki tvorijo pojem delovnega zadovoljstva in kakovosti delovnega življenja.

hodki slabši.[272] Če se zaposli v zelo slabem podjetju, ki gre potem v stečaj, ali ga odpusti kot presežek, pa lahko pristane zgolj na socialnih pomočeh ali celo brez njih, s tem pa tudi brez sredstev za preživljanje. Skratka, od tega, v kakšnem podjetju se zaposli oz. v kakšno podjetje vloži svoj človeški kapital in kako to podjetje posluje, je **v celoti odvisen njegov boljši ali slabši materialni položaj in s tem v veliki meri tudi kakovost njegovega življenja**. Vse te odločitve so torej poslovno tvegane (opomba: razen seveda, kadar niso »prostovoljne«, ampak je delavec zaradi kriznih razmer prisiljen sprejeti kakršnokoli zaposlitev), podobno kot so tvegane odločitve lastnikov kapitala o vlaganju tega kapitala v to ali ono dejavnost in podjetje.

Ta vidik tveganja delavcev kot lastnikov človeškega kapitala se torej izraža v obliki **»nerealiziranega oziroma izgubljenega pričakovanega zaslužka«** (kot neke vrste oportunitetnega stroška človeškega kapitala)**,** posledično pa nižje stopnje možnosti zadovoljevanja materialnih potreb in s tem nižje stopnje kakovosti življenja. Prav čim bolj celovito zadovoljevanje potreb in s tem čim višja kakovost življenja ljudi v razmerah pomanjkanja ekonomskih dobrin – in ne čim višji dobiček za lastnike kapitala sam po sebi – pa je ne nazadnje tudi **bistvo in temeljni cilj gospodarjenja** kot človekove zavestne dejavnosti. Dejstvo tveganja s kakovostjo življenja, katera lahko ob »napačni« odločitvi delavca glede zaposlitve v določenem podjetju pade tudi pod spodnjo mejo eksistenčnega minimuma na določeni stopnji materialnega razvoja družbe, torej nikakor **ne more biti ekonomsko preprosto irelevantno**. Bolj ekstremno kot z eksistenčnim minimumom namreč (glede na omenjeno bistvo in temeljni cilj gospodarjenja) ekonomsko – niti teoretično – v materialnem smislu sploh ni mogoče tvegati.

6.2. Nerealizirani pričakovani nematerialni donosi oziroma vrednosti

Kot rečeno, pa je kakovost delovnega življenja in življenja človeka na splošno odvisna tudi od stopnje zadovoljenosti njegovih drugih, ne samo materialnih potreb človeka v sferi dela in produkcije. Gre zlasti za že omenjene **številne osebnostne in societalne potrebe** (potrebe »biti« in »ljubiti«), od katerih je neposredno odvisno potencialno delovno zadovoljstvo posameznika, ki predstavlja nekakšen **pričakovan nematerialen donos na vloženi človeški kapital**. Kaj če si, na primer, nekdo z zaposlitvijo v »napačnem« podjetju, ki mu v nasprotju s pričakovanji in obljubami ne omogoča želenega optimalnega osebnostnega in strokovnega razvoja, za lep čas ali celo trajno brez lastne krivde uniči ne samo potencialno delovno zadovoljstvo kot pomemben element kakovosti življenja, ampak tudi sicer obetavno strokovno kariero in s tem ne nazadnje tudi možen bistveno večji zaslužek in boljši ekonomski položaj?[273] Pri tem posebej opozarjam tudi na **»direktno izgubo«** na vrednosti (substanci) človeškega kapitala zaradi zastarevanja znanja in veščin, če se delavec zaposli v podjetju, v katerem nima možnosti njihovega permanentnega izpopolnjevanja in nadgrajevanja. To nikakor ni nepomemben vidik tveganja s človeškim kapitalom, ki obstaja celo v poslovno dobro stoječih podjetjih. Je z investiranjem svojega človeškega kapitala v to podjetje, ki ni uresničilo njegovih **pričakovanj o tudi »nematerialnem donosu«** od dela oziroma človeškega kapitala, ekonomsko na »izgubi« ali ni? Vsekakor. Z vsakim dnem nadaljnjega vztrajanja pri zaposlitvi v tem podjetju, ki pa zlasti v kriznih razmerah žal ni nujno samo stvar volje posameznika, se izguba pri nematerialnem donosu oziroma vrednosti, ki bi jo sicer ta kapital lahko (v obliki višje kakovosti delovnega življenja) ustvaril svojemu lastniku, povečuje. Klasična ekonomska logika

[272] V zvezi s tem verjetno niti ni potrebno posebej navajati tudi številnih oblik neposrednega prevzemanja poslovnega rizika s strani zaposlenih, kot npr. začasno ali trajno znižanje plač in drugih pogodbeno že dogovorjenih pravic zaradi reševanja podjetij v poslovnih težavah ipd., čemur smo dnevno priče ravno v zdajšnji gospodarski krizi. Strokovno dokaj neresno pa je seveda trditi, da delavci s tovrstnimi »odrekanji« v bistvu rešujejo le svoja delovna mesta, ne pa tudi podjetij in njihovega kapitala.

[273] Ugovor, da pač vsakdo lahko kadarkoli zamenja zaposlitev, pri tem ne vzdrži. Tudi lastniki kapitala namreč lahko kadarkoli prodajo svoj lastniški delež v podjetju in svoj kapital preselijo drugam. Torej tudi v tem primeru ne bi bilo mogoče zagovarjati teze, da s svojo investicijo karkoli tvegajo. Morebitna takojšnja menjava zaposlitve (iz številnih razlogov) tudi sicer ni vedno ravno enostavna, vsekakor pa ne manj enostavna kot morebitna prodaja kapitalskega deleža v podjetju.

poslovnega tveganja te nematerialne izgube seveda ne prizna, ker pač ni finančno evidentirana v nobeni bilanci. A na kakšni osnovi je moč trditi, da je lahko, oziroma da mora biti v sodobnem podjetništvu še vedno ekonomsko in pravno upoštevno izključno le **»finančno« tveganje** oziroma **t. i. riziko (finančnega) investiranja**? Če je bistvo gospodarjenja zadovoljevanje potreb ljudi in če te potrebe po ugotovitvah sodobnih poslovnih znanosti niso samo materialne, temveč tudi nematerialne, seveda omenjena sprevržena ekonomska logika, ki priznava kot ekonomsko relevantno samo materialno tveganje, pač ne vzdrži in jo bo nujno treba posodobiti. In sicer z vključitvijo oziroma priznavanjem relevantnosti **tudi nematerialnih oblik tveganja,** ki so marsikdaj in marsikomu celo pomembnejše od zgolj materialnih, z naraščanjem materialnega blagostanja družbe pa še dodatno vse bolj pridobivajo na pomenu.

* * *

Kar zadeva nerealiziran pričakovani materialni donos oziroma zaslužek kot obliko tveganja, torej navidez ni ekonomsko relevantnih razlik med lastniki človeškega in finančnega kapitala. Oboji lahko ustvarijo manjše donose na vloženi kapital od pričakovanih, pri čemer je določena specifika le v tem, da so za delavce kot lastnike človeškega kapitala lahko z vidika ciljev opravljanja gospodarske dejavnosti – za razliko od lastnikov finančnega kapitala – zelo pomembni tudi pričakovani nematerialni donosi od dela oziroma človeškega kapitala, ne samo materialni zaslužek.

V eni točki pa – če se za zdaj omejimo samo na pričakovane »materialne« donose oziroma zaslužke – vendarle nastane zelo pomembna razlika glede »teže« tveganja lastnikov enega in drugega produkcijskega dejavnika. To pa je že omenjeno dejstvo, da materialno tveganje iz naslova nerealiziranega pričakovanega zaslužka **pri delavcih lahko seže do meje eksistenčega minimuma kot najbolj ekstremne oblike tveganja ali celo prek nje**, pri lastnikih finančnega kapitala pa praviloma ne. Pri njih se načeloma lahko morebitno eksistenčno poslovno tveganje začne šele v primeru ustvarjanja hude »izgube na substanci« ali hitrega padca tržne cene podjetja globoko pod nominalno vrednost vloženega kapitala brez realnih možnosti za njen ponoven vzpon. Drugače pa je treba upoštevati, da kapitalist praviloma nameni za »kapital« le tisti del svojega osebnega premoženja, ki ga ne potrebuje nujno za svoje preživetje. Nerealizacija pričakovanih donosov na vloženi kapital, posebej ob ustrezni razpršenosti naložb, torej zanj – vsaj kratkoročno – ne pomeni ravno eksistenčnega poslabšanja materialnih vidikov njegovega življenja, kajti svojo naložbo lahko še vedno tudi proda in izkupiček nameni za osebno porabo ali pa za rentabilnejšo novo (morda tudi netvegano) naložbo.

Te izjemno pomembne razlike, ki sicer govori v prid priznavanja (najmanj enake) relevantnosti poslovnega tveganja tudi lastnikom človeškega kapitala, v resnih znanstvenih razpravah o korporacijskih pravicah iz tega naslova kajpak ni mogoče zanemariti. Pa vendarle je v aktualni ekonomski teoriji za zdaj enostavno povsem spregledana.

6.3. »Izguba na substanci«

V primeru ustvarjanja t. i. negativne dodane vrednosti, ki se v računovodski stroki imenuje tudi »izguba na substanci« in pomeni negativno donosnost kapitala, pa **se zdi stvar obrnjena.** »Teža« tveganja je v tem primeru teoretično bolj na strani lastnikov finančnega kapitala. A ta v resnici ni tolikšnega pomena, da bi lahko izničila težo zgoraj obravnavanega eksistenčnega tveganja delavcev in opravičevala sedanjo »izključno« pravico lastnikov finančnega kapitala do upravljanja podjetij in prisvajanja celotnega čistega dobička.

Za kaj gre? V primeru zelo slabega poslovanja in ustvarjanja »izgube na substanci«, zlasti če ta, na primer, rezultira v stečaju podjetja, delavci teoretično še vedno ohranijo pretežni del svojega človeškega kapitala, to je celotno njegovo t. i. objektivno sestavino oziroma človeški »potencial« (znanje, izkušnje, ustvarjalnost, delovne zmožnosti), ki ga lahko ponovno investirajo v drugem podjetju. Seveda tudi delavci v tem primeru del substance svojega človeškega kapitala izgubijo. Zlasti npr. specifična znanja, veščine in izkušnje, ki so jih pridobili v konkretnem podjetju, a so v drugih neuporabna. Lastniki finančnega kapitala pa lahko

svoj prvotni vložek izgubijo tudi v celoti. Naj ponovimo: fizične zmožnosti človeka ter umske komponente njegovega dela (pridobljeno znanje, ustvarjalnost, delovne zmožnosti itd.) kot osrednje sestavine človeškega kapitala so – če odmislimo procese fizičnega staranja človeka ter zastarevanje znanj, kolikor se permanentno ne obnavljajo in nadgrajujejo – neke vrste **trajne delovne lastnosti posameznika**, ki se (za razliko od »delovne energije«) v produkcijskem procesu ne trošijo ali obrabljajo. Na prvi pogled so torej delavci s svojim tveganjem v obravnavanem pogledu precej na boljšem. A nekatera v nadaljevanju navedena dejstva to ugotovitev seveda **močno relativizirajo**. Kažejo namreč na veliko razliko med teoretično in praktično izpostavljenostjo lastnikov obeh produkcijskih dejavnikov poslovnemu tveganju, in sicer v škodo delavcev.

a)
Najprej je treba v zvezi s tem opozoriti na dejstvo, da se morebitne izgube iz tekočega poslovanja računovodsko vedno najprej pokrivajo na račun »novoustvarjenega«, to je prisluženega oziroma nenominiranega kapitala (rezerve, preneseni dobički, presežek iz prevrednotenja itd.), kar pomeni, da se najprej pokrijejo iz »skupno ustvarjenih preteklih dobičkov dela in kapitala«, šele nato pa morda (pred stečajem) iz trajnega oziroma osnovnega kapitala, katerega so v podjetje kot svoj vložek izvirno prispevali lastniki (nominirani kapital), ki so po današnjem pojmovanju hkrati tudi »lastniki podjetja«. Šele takrat lastniki pravzaprav začnejo dejansko ustvarjati **izgubo na svojem vloženem kapitalu v pravem pomenu besede**. Do takrat se njihov prvotni vložek še ni zmanjšal, le »pričakovanih donosov« niso dosegli (če jih niso v preteklosti že počrpali skozi dividende ali druge oblike delitve dobičkov). Nedoseganja le-teh pa seveda realno ni mogoče primerjati, denimo, s takojšnjim znižanjem plače in drugih prejemkov ali celo izgubo zaposlitve, ki lahko v primeru poslabšanega poslovanja prizadene delavce in jih pahne na ali čez rob eksistence. In sicer se tovrstni ukrepi na račun delavcev običajno začnejo izvajati **že ob prvih znakih slabšanja poslovanja**, še preden je kakorkoli resno ogrožen lastniški kapital. S tega vidika so torej lastniki finančnega kapitala na dolgi rok precej bolj »odporni« na poslovno tveganje zaradi kratkoročnih nihanj v poslovanju kot pa lastniki človeškega kapitala.

b)
Prav tako je pomembno, da je – če odmislimo primere, ko se lastniki kapitala zanj zadolžijo z zastavno pravico na vse svoje osebno premoženje – kapital posameznega lastnika načeloma ločen od njegovega osebnega premoženja. V tem smislu predstavlja neke vrste »presežek« sredstev nad tistimi, ki jih posameznik (kapitalist) potrebuje za osebne potrebe. Zato tudi morebitna izguba celotnega finančnega kapitala za njegove lastnike (za razliko od delavcev v primeru izgube zaposlitve) ne pomeni nujno tudi eksistenčnih stisk. Zlasti to velja za t. i. male delničarje, katerih kapital, vložen v posamezno podjetje, predstavlja le nepomemben del njihovega premoženja, dividende pa zgolj dopolnilni vir dohodkov.

Še toliko manj to velja, če se izguba nanaša le na del investiranega kapitala posameznih lastnikov. V tem smislu seveda ne gre prezreti dejstva, da si lastniki finančnega kapitala podjetij, zlasti delničarji v delniških družbah, lahko (npr. z ustrezno diverzifikacijo oziroma razpršitvijo naložb) bistveno znižajo svoje tveganje, ali pa na slabše poslovne rezultate – ni nujno, da je to že izguba na substanci, ampak pogosto zadostuje že nedoseganje pričakovanega donosa na kapital – po potrebi hitro reagirajo in »pobegnejo« iz podjetja (prodaja delnic oziroma deležev). Delavci se načeloma ne morejo zaposliti v več podjetjih hkrati, prav tako tudi ne morejo čez noč (za)menjati zaposlitve v primeru poslabšanja poslovanja podjetja, ki neposredno determinira njihove večje ali manjše pravice in ugodnosti iz delovnega razmerja, ampak **s svojo eksistenco običajno dolgoročneje delijo usodo podjetja**, kakršnakoli že je.

Avtorica Kanjuo Mrčela (1999: 116) svojo že zgoraj navedeno ugotovitev, da je delež tveganja delničarjev lahko samo manjši v primerjavi z ostalimi, ki so v podjetju, ali so od podjetja odvisni, utemeljuje takole (poudarki v poudarjenem tisku M. G.): »Delničarji, ki uporabljajo prednosti delničarske lastnine (omejeno odgovornost, prodaja delnic, diverzifikacija vlaganj), lahko zmanjšajo obseg svoje odvisnosti od določenega podjetja in s tem tudi tveganje, vezano na poslovanje

podjetja. Po drugi strani so stalni poslovni partnerji, kreditorji in tudi uporabniki lahko precej bolj orientirani na določeno podjetje in je zaradi tega stopnja tveganja pri njih višja kot pri delničarjih. Skupina, ki jo imajo pogosto za **najbolj izpostavljeno tveganju v modernem podjetju**, so zaposleni. Ker so moderna podjetja organizacije, specializirane za določene dejavnosti, od zaposlenih zahtevajo **visoko raven specifičnega usposabljanja in izobraževanja**. To še posebej velja za tehnološko zahtevne ali storitvene dejavnosti. Možnosti zaposlenih za uporabo teh specifičnih znanj in sposobnosti so zunaj podjetja zelo majhne in je zato stopnja tveganja zaposlenih zelo visoka. Zaradi tega nekateri organizacijski teoretiki predlagajo, da bi se stopnjo tveganja zaradi specifičnih vlaganj priznalo zaposlenim in da bi zato pridobili del pravic, ki so bile prej definirane kot lastniške pravice (glasovalne pravice, udeležba na dobičku): "Zaradi visoke ravni za podjetje specifičnega človeškega kapitala, so odločitve podjetja enako tvegane za človeški kapital zaposlenih kot za investitorje v fizični kapital. Zaradi zaščite vrednosti človeškega kapitala je potrebno, da so interesi zaposlenih zastopani v odločanju v podjetju." (Milgrom in Roberts, 1992, v Blair, 1995: 238)« Bakovnikova (2011: 7) pa v zvezi s tem navaja misel znanega ameriškega teoretika ekonomske demokracije Roberta A. Dahla: »Na drugi strani Dahl argument v prid enakovredni sposobnosti odločanja posameznikov o delovanju organizacije okrepi z navezavo na nekatere teoretične in praktične izsledke o naravi podjetij. Namreč, **ob slabem poslovanju podjetja delavci utrpijo mnogo hujše posledice kot lastniki kapitala**, saj so iz očitnih razlogov v slabšem položaju na trgu, zaradi česar imajo načeloma močan interes za dolgoročno učinkovitost podjetja. (Dahl 1985, 111-133)«

6.4. Zaključki

Težko, če že ne nemogoče, je objektivno primerjalno izmeriti velikost oziroma težo tveganja lastnikov investiranega človeškega in finančnega kapitala v podjetjih. Zagotovo pa velja, da **tveganje ni »izključno« na enih ali na drugih** in zato tudi kakršnakoli – vsaj ne »trajna« – izključnost korporacijskih pravic iz tega naslova, ki je danes sistemsko še vedno priznana lastnikom nominiranega kapitala podjetij, zanesljivo ni utemeljena.

Zares bistvena vsebinska razlika med poslovnim tveganjem lastnikov finančnega kapitala in tveganjem lastnikov človeškega kapitala je torej zaenkrat le v tem, da je prvo finančno bolj ali manj natančno ovrednotena oz. **finančno »otipljivo«, drugo pa ne oziroma vsaj ne vedno in v celoti,** čeprav je morda celo večje ali vsaj enako. A to seveda ne more biti utemeljena sistemska podlaga za priznavanje ali nepriznavanje takšnih in drugačnih korporacijskih pravic. Bolj kot vprašanje, ali so pri poslovnem tveganju udeleženi tudi delavci, se – zlasti ob ukrepih za reševanje zadnje ekonomske krize, ki so bili uvodoma že obravnavani in predstavljajo tipične primere »socializacije izgub« – postavlja vprašanje, ali tudi za lastnike finančnega kapitala (npr. za bankirje, katerih zgrešeno poslovanje danes sanirajo države z davkoplačevalskim denarjem in ne nosijo praktično nobenih ekonomskih posledic iz naslova tveganja) danes sploh še veljajo temeljna načela tveganja v kapitalizmu.

Tveganje za vloženi kapital torej očitno ni nekaj, kar bi dejansko lahko, se pravi skozi celotno obdobje delovanja podjetja – **ločevalo upravljalski status in pravice lastnikov obeh vrst kapitala v podjetju** ter teoretično utemeljevalo kritizirano (in za zdaj še vedno nekako »samoumevno«) trajno absolutno ekonomsko in delovnopravno oblast prvih nad drugimi v produkcijskih procesih.[274] Tveganje je torej lahko ekonomsko pomemben in pravno upošteven element statusnega razlikovanja le med lastniki »zunanjih« produkcijskih dejavnikov, tj. zemlje in upniškega kapitala, ki s svojim

[274] Po tej logiki bi torej teoretično lahko tudi delavci, preden se zaposlijo, terjali posebne pravice iz naslova tveganja, ki ga prevzamejo s svojo zaposlitvijo v podjetju. Zlasti to velja za sodobne t. i. delavce z znanjem, ki si v nasprotju z razmerami iz časov Marxa in Engelsa lahko danes (če odmislimo aktualno »gospodarsko krizo«, ki pa seveda ne bo večna) vse bolj prosto izbirajo »delodajalca«, kateremu bodo ponudili svoje znanje in sposobnosti, delodajalci pa se zanje borijo, in ne obratno. In ta trend se bo z razvojem družbe znanja še nadaljeval.

»pasivnim« sodelovanjem v podjetniški produkciji na-čeloma res ne tvegajo ničesar, in med lastniki nominiranega (lastniškega) kapitala, ne pa tudi razlikovanja med slednjimi in lastniki dela kot »aktivnih« (notranjih) produkcijskih dejavnikov. Vsekakor pa tudi ta del razprave potrjuje, da bo treba čim prej ustrezno razviti računovodstvo človeških zmožnosti (virov), in sicer v smeri celovitejšega »računovodstva intelektualnega kapitala«, ki bo – prek ugotovitve vrednosti človeškega (in strukturnega) kapitala – omogočilo postaviti na nove temelje tako koncept podjetja in lastništva nad njegovim kapitalom kot tudi novo porazdelitev korporacijskih pravic glede upravljanja podjetij in delitve poslovnih rezultatov.

6.5. Pogled naprej

Predvsem pa velja za zaključek tega razmišljanja spomniti, da bi uvedba nove koncepcije kapitalističnega podjetja kot »/enako/pravne skupnosti finančnega in človeškega kapitala«, katero sicer zagovarjamo v tej razpravi stvari korenito spremenila tudi na tem področju. Ta koncepcija namreč predpostavlja sistem »totalnega sopodjetništva«, ki vključuje **prevzem (vsaj dela) tudi strogo finančnega rizika poslovanja s strani zaposlenih**, poleg tistega, ki ga nosijo že zdaj in smo ga analizirali zgoraj. Če bodo namreč plače/mezde preoblikovane zgolj v »akontacijo na udeležbo pri poslovnem rezultatu«, pomeni, da bodo delavci s svojimi dohodki samodejno nosili tudi del finančnega rizika morebitnega slabšega poslovanja. Konkretizacija tovrstne delitve poslovnega tveganja med nosilce obeh vrst kapitala pa bo poleg že obstoječega poslovnega tveganja zaposlenih morala seveda upoštevati tudi določene smiselne omejitve, kajti bolj kot z lastno eksistenco, kot že rečeno, ne more tvegati nihče. A to je stvar, ki bo morala predmet temeljitejšega razmisleka, ko se bo (če se bo) dejansko začelo resneje razpravljati o predlagani novi koncepciji kapitalističnega podjetja. Vsekakor pa so ustrezne ekonomsko smiselne rešitve tega vprašanja v navedenem smislu možne, zato ta problematika nikakor ne bi smela biti ovira za temeljitejšo rekonstrukcijo veljavnega družbenoekonomskega sistema.

7. Precenjevanje začetne podjetniške ideje in ustanovitvene iniciative

V sedanjem modelu kapitalistične razdelitve produkta prevladujoča logika precenjevanja **podjetniške ustanovitvene oz. naložbene iniciative**, to je dejstva, da lastnik (svojega že prihranjenega ali pa v ta namen posebej izposojenega) finančnega kapitala za ustanovitev in zagon podjetja potrebuje podjetniško idejo in veliko smelosti ter podjetniške sposobnosti, na podlagi katerih naj bi mu zato samoumevno in trajno pripadal tudi ves dobiček podjetja, je tesno povezana z logiko koncepcije podjetja kot **»pravno personificiranega kapitala«**. Tisti, ki ima zasluge za ustanovitev in zagon podjetja, ima torej edini zasluge tudi za dobiček podjetja, delavci pa so pravzaprav lahko zadovoljni, da jim je bilo – z odrekanjem lastnikov delu svojih sredstev, naloženih v podjetje, in z njihovim podjetniškim trudom – sploh omogočeno delo in plača za bolj ali manj dostojno preživljanje. Šušteršič (2010*)* **bistvo te teze** nazorno predstavi takole: »Dobiček je torej za zagovornike /njegove, op. p./ prisilne delitve neke vrste naravno bogastvo. Edina zasluga lastnika podjetja je, da je bil prvi, ki je po naključju naletel nanj – vendar mu to, da je prvi odkril reko, po kateri se pretaka zlato, ne daje nobene posebne pravice. Nasprotno, vsak, ki pride mimo in se mu ljubi nastaviti sito, si lahko vzame, kolikor mu uspe nabrati oziroma toliko, kolikor odredi država. Če so stvari res tako preproste, naj zagovorniki prisilne delitve preprosto ustanovijo svoja podjetja, počakajo, da se nateče dovolj dobička, in ga razdelijo, komurkoli želijo. Dobiček, ki ga s svojim tveganjem in trudom ustvarijo drugi pošteni ljudje, pa naj pustijo lepo pri miru. […] Enako kot podjetje ne bi moglo poslovati brez delavcev, tudi delavci ne bi mogli delati brez podjetij, saj se ne bi imeli kje zaposliti. Torej podjetje delavcem omogoča zaslužiti plačo, zato lahko kapitalisti, z enako pravico kot delavci udeležbo pri dobičku, zahtevajo udeležbo pri plačah zaposlenih. Seveda pa je bolj praktično, da ostanejo vsak pri svojem, namesto da bi bili prisilno udeleženi v dohodkih drug drugega.«

Tako ekstremne razlage določenega problema seveda običajno niso ravno verodostojne za njegovo celovito razumevanje. Stvari namreč v resnici niti približno niso tako enoznačne. Zato poskusimo konkretni pro-

blem v nadaljevanju osvetliti še z drugega vidika. Zgolj mimogrede pa naj najprej kljub vsemu še enkrat spomnimo, da je z idejo **t. i. ekonomske meritokracije** (v kapitalizmu so uspešni najbolj delovni in sposobni; z delom in sposobnostjo lahko uspe vsakomur; lastništvo kapitala, s katerim se ustanavljajo podjetja, je zasluga pridnosti in sposobnosti posameznikov), na kateri temelji tudi citirana Šušteršičeva teza, verjetno zdaj vendarle dokončno opravil Thomas Piketty, ki je v svoji znameniti knjig *Kapital v 21. stoletju* (2013) dokazal, da je bilo v zadnjih treh stoletjih 90 odstotkov kapitala, ki je seveda temeljni pogoj za ustanovitev podjetja, podedovanega, ne zasluženega z delom, sposobnostjo in odrekanjem njegovih lastnikov. A to res zgolj mimogrede, ker se k temu »močnemu« argumentu v nadaljevanju ne bomo več zatekali.

7.1. Osamosvajanje podjetij izpod kontrole lastnikov kapitala

7.1.1. Pomen in vrednotenje podjetniške ideje in ustanovitvene iniciative

Res je, da je prav omenjena začetna podjetniška ideja in naložbena iniciativa (ne pa morda poslovno tveganje nasploh, kar je, kot smo videli zgoraj, nekaj vsebinsko povsem drugega) vsekakor tisto glavno, kar v zvezi z morebitno delitvijo dobičkov pomeni **dejansko relevantno razliko** med lastniki finančnega kapitala – ustanovitelji podjetja in delavci, ki so se v podjetje vključili (zaposlili) kasneje. Vsaj danes, ko se podjetje, kot rečeno, še vedno pojmuje kot »pravno personificirani kapital« in je za njegovo ustanovitev pač potreben kapital v takšni ali drugačni obliki.[275] Ta iniciativa ustanoviteljev podjetja, ki delavcem res ni lastna, namreč le-tem, kot rečeno, sploh omogoči zaposlitev in v osnovi poganja celoten sistem podjetništva.

Vendar je treba takoj pripomniti, da je tudi ta iniciativa **zares »lastna« pravzaprav samo ustanoviteljem podjetja,** ne pa vsem (morebitnim tudi kasnejšim) lastnikom. Tudi danes je, denimo, v celoti značilna za samostojne podjetnike posameznike in (običajno manjše, predvsem osebne) gospodarske družbe, ki jih bolj ali manj še vedno neposredno vodijo prvotni ustanovitelji in idejni utemeljitelji podjetja. Razvoj novih oblik kapitalskih družb, zlasti delniške, in t. i. menedžerska revolucija, pa sta **stvari tudi v tem pogledu precej spremenila**. Zlasti pri velikih delniških družbah z razpršenim lastništvom, ki jih vodi bolj ali manj osamosvojeni menedžment, medtem ko so lastniki kapitala podjetij – fizične osebe v glavnem le še »portfeljski investitorji«, o kaki njihovi podjetniški ideji in iniciativi, ki bi jim dajala posebne pravice v primerjavi z lastniki človeškega kapitala, kateri dejansko poganja tekoče delovanje in razvoj teh podjetij, seveda ni več govora. Le kakšno »podjetniško idejo in iniciativo« in posebne »zasluge« za ustvarjanje dobička podjetja (v primerjavi z zaposlenimi) imajo, denimo, portfeljski lastniki, ki so na trgu kupili delnice že delujočega podjetja in se z njegovim upravljanjem sploh ne ukvarjajo? Institut tovrstnega »trajnega prispevka« ustanoviteljev podjetja k dobičku, ki bi se lahko s kupoprodajo ali dedovanjem v nedogled prenašal z lastnika na lastnika kapitala, je ekonomsko (in tudi pravno) povsem nelogičen. Ustanovitev podjetja in podjetniška ideja – čeprav le-tej ni mogoče odrekati značilnosti inovacije v pravem pomenu besede – namreč nista isto kot »patent«, ki bi sam po sebi objektivno predstavljal nek »trajni« kapital. A celo pravna zaščita patentov, je, kot vemo, **omejena – običajno na največ 20, lahko pa samo tudi na 10 let ali manj.** Na kakšni logični podlagi naj bi torej »podjetniška ideja in iniciativa« kljub vsemu pa vendarle predstavljali ekonomsko in pravno podlago za »trajno« prisvajanje dobičkov podjetja? Moje stališče je torej naslednje: podjetniška ideja in ustanovitvena iniciativa vsekakor imata svojo ekonomsko vrednost, ki bi jo bilo treba ustanoviteljem podjetja zato v okviru delitve dobičkov tako ali drugače tudi priznati, in sicer v obliki **ustreznega nadomestila,**

[275] To načeloma velja tudi za osebne družbe z neomejeno odgovornostjo in celo za samostojnega podjetnika posameznika, pri katerem sicer ni potreben ustanovni vložek finančnega kapitala, zahtevano pa je jamčevanje z osebnim premoženjem. Ob tem, da je določen ustanovni kapital nujno potreben, pa ta hkrati tudi zadostuje za ustanovitev podjetja. Podjetje se namreč lahko registrira in tudi določen čas eksistira (čeprav kot nedelujoče) tudi brez delavcev. Te podjetje (kapital, ki se pravno personificira v obliki gospodarske družbe) najame šele potem, ko je registrirano kot gospodarska družba.

vendar le za določen omejen čas. Temelj za to stališče pa predstavlja predvsem že omenjeno dejstvo, da podjetje vse svoje poslovne vire črpa iz svojega naravnega in družbenega okolja in da si po nobeni filozofski ali ekonomski logiki **nihče ne more prisvojiti trajne pravice** do črpanja teh virov izključno v lastnem interesu.

7.1.2. Postopna redukcija podjetniške vloge lastnikov kapitala

Poglejmo si nekaj misli različnih avtorjev o tem vprašanju. »Definicija pravic lastništva v podjetju z začetka 19. stoletja, ko so bile vloge uprave, nadzora, prilaščanja in tveganja združene v eni osebi, ki je bila lastnik sredstev za proizvodnjo, se radikalno spreminja. Zaradi velikega števila delničarjev in njihovega razmeroma majhnega kapitalskega vložka v podjetju lastniki kapitala postanejo manj zainteresirani in tudi manj sposobni za neposreden nadzor in upravljanje v podjetju. Ti vlogi prevzamejo menedžerji. Delničarji moderne korporacije po Blairovi (1995) nimajo lastnosti lastnika: niso nosilci celotnega rezidualnega tveganja, nimajo pravice do rezidualnega dobička, nimajo informacij, niso motivirani za nadzor nad menedžmentom.« (Kanjuo Mrčela, 1999: 48) »Kapitalisti ne ravnajo tako, kakor so si njihovo delovanje predstavljali klasični pisci in njihovi poznejši epigoni. Po nekdanjih klasičnih in poznejših apologetskih predstavah naj bi bili nekdanji kapitalisti ustvarjali profit s tem, da so nenehno revolucionirali produkcijo in družbene odnose. Ta predstava je bila bržkone že v tistih časih preveč laskava[276]; v naših časih je napačna.« (Močnik, 2003: 2) »Drugi glavni razlog za razkroj kapitalizma je po Schumpetru ločitev lastnine (kapitala) od podjetnika. V delniških družbah z množico solastnikov zelo majhnih deležev je po Schumpetru izginil specifični lastniški interes. Plačani izvršni organi se ne poistovetijo z interesi delničarjev niti takrat, ko se poistovetijo z interesi podjetja. Skupina velikih lastnikov je tudi v poziciji trajnega lastniškega razmerja oddaljena od lastnikovih funkcij in ravnanj. Malim delničarjem pa je za subjekt njihove lastnine največkrat malo mar, saj to običajno predstavlja le nepomemben del njihovih prihodkov. Majhni delničarji se le redko vznemirijo, tudi kadar z njimi grdo ravnajo, ter "skoraj vedno razvijejo stališče, sovražno 'njihovim' korporacijam in nasploh velikim podjetjem ter – zlasti ko gre vse narobe – kapitalističnemu redu kot takemu". Po Schumpetru "dematerializirano, nefunkcionalno in odsotno lastništvo ne dela vtisa in ne vzbuja moralne privrženosti na način, kakor je to mogla nekdaj početi vitalna oblika lastnine", saj »nosilec lastninske pravice izgubi voljo, da bi se ekonomsko, fizično in politično bojeval za 'svojo' tovarno in za nadzor nad njo ter, če bi bilo potrebno, umrl na njenem pragu«. (Damijan, 2011)

Na **dramatično spremenjeno »podjetniško« vlogo lastnikov kapitala** v sodobni družbenoekonomski realnosti slikovito opozarja zlasti tudi Galbraith (2010: 33-40), ki v zvezi s tem govori o le še navidezni pomembnosti lastnikov in mitih o njihovi avtoriteti: »V malih podjetjih, in še posebej na družinskih kmetijah, kolikor jih je še ostalo, lastniki delajo v podjetju, odgovorni so za uspeh. Mali podjetnik, malo trgovsko in storitveno podjetje, tako kot kmetovalec, so še vedno prisotni v ekonomskem poučevanju in politični retoriki. So ekonomski sistem, kot je klasično opisan v ekonomskih učbenikih preteklih stoletij. Niso sodoben svet, temveč le nadaljujejo cenjeno tradicijo. […] Nadaljevanje političnega in družbenega čaščenja malih podjetij in družinskih kmetij je, blago rečeno, nedolžna oblika prevare. Tradicija in romantika, toda ne stvarnost. V stvarnosti prehaja moč na management, orga-

[276] Za kapitalistično akumulacijo nikoli niso bile zadosti zgolj tehnične iznajdbe in organizacijske izboljšave. Akumulacija je vselej potrebovala najrazličnejše državne podpore – od političnih in vojaških do denarnih. Zgodovinske raziskave kažejo, da se kapitalizem nikoli ni zmogel ohranjati in obnavljati, ne da bi si kapitalisti prisvajali javni (davčni) denar: veliki kapitalisti so v preteklosti bodisi neposredno usmerjali državni denar v svoje posle ali pa so državi dajali posojila, ki so si jih dali povrniti z visokimi obrestmi; države so s politično in vojaško močjo osvajale nove trge, ustvarjale in ohranjale monopole; gospodarske družbe, ki so izvrševale kolonialno osvajanje in izkoriščanje, so bile organizirane v obliki državno-privatnega partnerstva, ali pa so bile privatne družbe z državno koncesijo. O začetni kapitalistični akumulaciji z državno pomočjo (in z nelegalnim pretakanjem javnega denarja v privatne posle) v času renesanse, gl.: Maja Breznik, "Some theses for social history of culture during Italian renaissance: culture as 'gift exchange' " [Nekaj tez za socialno zgodovino kulture v italijanski renesansi: kultura kot "menjava darov"],Annales, 2004, let. 14, št. 2.

nizacijo, Microsoft. Ali pa pride do neuspeha in pozabe. Imen ustanoviteljev se sicer vsi spominjamo in jih globoko spoštujemo, toda njihova nekdanja avtoriteta je prešla na korporacijsko organizacijo – na birokracijo. […] Poudariti je potrebno, da je vodenje velike sodobne korporacije nadvse zahtevna naloga, ki daleč presega avtoriteto in sposobnosti najodločnejšega posameznika. Iz tega izhaja naslednja in ne povsem neškodljiva prevara. To je prizadevanje podeliti lastnikom, delničarjem, investitorjem, kot so različno označeni, navidezno vlogo v podjetju. Kapitalizem, ki je odprl pot managementu in korporacijski birokraciji, je iznašel navidezno pomembnost lastnikov. V tem je prevara. […] Omenjena prevara je sprejela ceremonialne pojave: odbor direktorjev (upravni odbor z neizvršnimi direktorji oz. nadzorniki, op. p.), ki jih je izbral management, je v celoti podrejen managementu, čeprav zveni, kot da bi bil glas delničarjev. […] Ob sejnini in obroku hrane jih management rutinsko obvešča o tem, kar je bilo že odločeno, ali je že znano. […] To je primerljivo z obredi baptistične cerkve. Avtoriteta managementa ostaja neoslabljena, vključno z določanjem lastnih plač v gotovini ali v delniških opcijah. […] Naj na tem mestu ponovim, da je osnovno dejstvo 21. stoletja korporacijski sistem, ki temelji na brezmejni moči samobogatenja. […] Miti o avtoriteti investitorjev, o služenju delničarjem, o obrednih zasedanjih direktorjev (nadzornikov, op. p.) in letnih zasedanjih delničarjev se ohranjajo, a pronicljiv opazovalec sodobne korporacije ne more ubežati stvarnosti. Moč korporacij je v managementu – birokraciji, ki sama nadzoruje svoje naloge in plače.«

Na pojav zgolj le še pasivnega nadzora delničarjev nad podjetji oziroma **t. i. menedžerske revolucije,** ki je dejanski nadzor nad podjetji preselila v roke menedžmenta**,** sta sicer opozorila že Means in Berle v tridesetih letih prejšnjega stoletja v svoji znameniti knjigi Moderna korporacija in privatna lastnina (1932)[277]. Avtorica Kanjuo Mrčela (1999a: 4) ta problem pojasnjuje takole: »Z razvojem kapitalističnega podjetja in naraščanjem števila lastnikov (z uvajanjem delničarskega lastništva) se vloga lastnikov kapitala in njihovo razmerje do podjetja (menedžmenta in zaposlenih) bistveno spremeni. Zaradi velikega števila delničarjev in njihovih relativno majhnih investicijskih vložkov v posamezno podjetje se spremeni način njihovega nadzora nad podjetji: **od aktivnega nadzora k pasivnemu nadzorovanju skozi finančne trge**. Ker imajo delničarji premalo informacij, znanja in interesa, da bi aktivno vplivali na dogajanje v podjetju, so zainteresirani za likvidnost (prodajljivost) delnic in diverzifikacijo svojih investicij. Od aktivnih lastnikov delničarji postajajo pasivni investitorji.«

7.1.3. Agentski problem

Vendar samega lastniškega koncepta upravljanja podjetij spričo tega tedaj (še) nista postavila pod vprašaj ne Means in Berle, prav tako pa tudi ne nobeden od številnih kasnejših avtorjev, ki so se v tej zvezi doslej ukvarjali zgolj s **t. i. problemom agentskih stroškov** (angl. agency costs)**.** Prav to, pa je v svoji zadnji knjigi z vso ostrino, brez dlake na jeziku in nadvse pronicljivo storil John K. Gailbraith v zgoraj citiranem delu, kajti pojav praktično popolne osamosvojitve menedžmenta in »upravljalske razlastitve lastnikov« je zdaj očitno kulminiral že do totalnega sistemskega nesmisla. Jasno je namreč povedal, da so v formalnem sistemu upravljanja sodobnih korporacij lastniki pravzaprav samo še za okras, lastniško upravljanje pa je bolj kot ne le še ceremonialnega značaja. Lastniškega upravljanja ni več, ostalo je le še tovrstno ceremonialno obredje, pesek v oči. Ugotovitev, da si pogosto »direktorji nastavljajo svoje nadzornike, namesto da bi bilo obratno«, kakršno postavljata, denimo, tudi Dakić in Pikon

[277] V znameniti knjigi Korporacija in zasebna lastnina (The Modern Corporation and Private Property) sta Berle and Means v zgodnjih tridesetih letih postavila tezo o tem, da deljena lastnina v sebi nima več tiste moči, ki je tako značilna za lastninsko pravico, namreč polnega obvladovanja oziroma vrhovne oblasti. Tako sta ugotovila, da imajo v veliki javni korporaciji prav menedžerji vso moč obvladovanja korporacije, lastniki pa nikakršne. Sodobni tokovi na trgu kapitala, z vrednostnimi papirji kot sredstvi razpolaganja z upravičenji, to trditev samo še potrjujejo. Na trgu kapitala pa prihaja tudi do sprememb, ki povzročajo delne odmike od družbe, v kateri je lastnina ločena od upravljanja, in je zato menedžersko obvladovana. To je pojav t. i. institucionalnih vlagateljev, ki jih v tridesetih letih, ko sta pisala Berle in Means, še ni bilo. Dandanes institucionalni vlagatelji vse bolj obvladujejo trg kapitala, oziroma jih je vse več in vse pomembnejše so transakcije njihovih vrednostnih papirjev. (Bohinc, 2001: 62)

(2012: 4), pa so danes v stroki tudi sicer vse bolj pogoste in (vsaj za večji del korporacijsko-upravljalske prakse, v kateri sta funkciji poslovodenja in »lastniškega« upravljanja personalno ločeni) prav nič pretirane. Bohinc pa v zvezi z agentskim problemom opozarja na eno ključnih vprašanj, to je vprašanje, »kako preseči iz ločitve lastništva in upravljanja izvirajoč **"too many masters problem"**, ko se poslovodstvo kot agent »osamosvoji« od principala ter zasledovanje lastnih (četudi za gospodarsko družbo škodljivih) interesov opravičuje z utemeljevanjem, da je bila odločitev sprejeta v korist določene (zdaj ene, drugič druge itd.) skupine deležnikov.

Te pretresljive ugotovitve, ki zadevajo v samo srčiko obstoječega kapitalizma, pa seveda ni več mogoče enostavno spregledati in nadaljevati po starem, kot da gre le za kako manjšo in nepomembno deviacijo klasične »lastniške« koncepcije podjetja in korporacijskega upravljanja ter prisvajanja novoustvarjene vrednosti. Če je namreč temu tako, zdaj ne gre več le za vprašanje kako, torej s kakšnimi upravljalskimi mehanizmi in prijemi prisiliti ali vsaj motivirati menedžerje (agente), da usmerijo svoje delovanje v dosego ciljev, ki so v interesu lastnikov kapitala podjetij (principalov), ampak za vprašanje, ali je danes sploh še mogoče govoriti o **lastnikih kot »principalih« v odnosu do menedžmenta,** in ali je torej veljavni družbenoekonomski sistem sploh še mogoče uvrstiti pod pojem »kapitalizem« v doslej razumljenem smislu te besede.

Več kot sedemdesetletna prizadevanja teoretikov in prakse za učinkovito rešitev **t. i. agentskega problema,** kot vse kaže, niso dala praktično nobenih oprijemljivejših rezultatov. Očitno v tem smislu v praksi ne zaležejo ne morebitni **astronomski menedžerski prejemki** (plače, udeležba na dobičku, opcijsko nagrajevanje itd.), oziroma razna t. i. zlata padala (veliki finančni aranžmaji, ki jih podjetje plača svojim menedžerjem, če so ti prisiljeni oditi, kadar pride do prevzema podjetja), t. i. veliki bonusi (ti temeljijo na dolgoročnem in uspešnem poslovanju) ter t. i. zakasnela plačila, ne vsi mogoči, zaenkrat precej brezplodni, čeprav načeloma hvalevredni, **poskusi krepitve nadzorne funkcije** prek nadzornih svetov oz. neizvršnih direktorjev (nadzornikov) v upravnih odborih. Edini oprijemljivi končni rezultat vseh teh prizadevanj so danes žal še vedno brezštevilni enroni, worldcomi, parmalati, znamenite tajkunske zgodbe v postsocialističnih državah in vsakodnevne nove in nove grozljive afere brezvestnega ravnanja menedžmenta podjetij z zaupanim jim »tujim« premoženjem v lastno korist, za katere danes niso imuni niti najrazvitejši kapitalistični sistemi. Daleč od tega, da bi šlo pri tem zgolj za vprašanje (ne)morale ali kriminalnih nagnjenj peščice pokvarjenih posameznikov, ki bi ga lahko učinkovito rešilo kar pravosodje in zaostren kazenski pregon. Problem je namreč bistveno globlje, sistemske narave.

7.1.4. Izgubljena logika lastniškega upravljanja

Več kot očitno je, da se je na neki razvojni točki veljavnega družbenoekonomskega sistema pač enostavno **zgubila temeljna logika** klasičnega lastniškega koncepta korporacijskega upravljanja in delitve novoustvarjene vrednosti, ker ta sistem v pravnoformalnem smislu preprosto ni sledil dejanskemu razvoju družbenoekonomske realnosti (koncentracija kapitala in pojav korporacij z nujno in vse bolj osamosvojeno »korporacijsko birokracijo«, globalizacija, prehod v ero znanja in hitro pomikanje težišča pomena za ustvarjanje nove vrednosti v produkcijskih procesih s finančnega na človeški kapital podjetij itd.), ampak je vztrajal in še vedno **vztraja na preživetih upravljalskih principih**, vzpostavljenih v obdobju zgodnejšega kapitalizma, ko »kapitalisti« niso bili zgolj »portfeljski investitorji«, ampak so tudi neposredno vodili svoja podjetja. Stvarnost pa je šla seveda svojo pot mimo omenjenih klasičnih principov iz starih ekonomskih učbenikov, ki v novih razmerah pač ne delujejo več. In vsi nakopičeni sistemski nesmisli so zdaj naenkrat udarili na plan. »Analitični koncepti neoklasične teorije so namenjeni pojasnjevanju teoretične institucije, v kateri (je) poteka(la) proizvodnja pred nastankom velikih korporacij, niso pa primerni, bolje rečeno, ne odpirajo pravih vprašanj za pojasnjevanje delovanja in poslovanja sodobnih velikih podjetij, pa tudi ne manjših, ki poslujejo v navezavi na večja podjetja.« (Lah, 2002: 929)

Dobili smo torej neko, sistemsko dobesedno nesmiselno obliko nekakšnega **»menedžersko-nadzorni-**

škega samoupravljanja«, ki je v osnovi veliko bolj nesmiselno in družbeno nevarno od bivšega jugoslovanskega socialističnega sistema »delavskega samoupravljanja«, temelječega na družbeni lastnini proizvajalnih sredstev. Vez med kapitalom korporacij in njegovimi lastniki je praktično popolnoma pretrgana. Kapital se je osamosvojil, celotna njegova družbena moč pa je prešla na menedžment. Torej na elitno skupinico ljudi, ki sicer niso ne lastniki, še manj pa pravi podjetniki (poslovno tveganje?), ampak so, če parafraziram Galbraitha (2010: 33-40), le »birokrati« – kljub temu pa lahko, skupaj oz. s pomočjo od lastnikov dejansko in formalno prav tako povsem osamosvojenih »neodvisnih« nadzornikov[278], »(samo)upravljajo« korporacije in (posredno) družbo kot celoto. Le na kakšni logični realni podlagi? Teza, da so menedžerji **»agenti« lastnikov** in da svojo dejansko moč torej utemeljeno črpajo iz pooblastila lastnikov, je čisti pravni konstrukt, fikcija, ki s stvarnostjo nima blage zveze, ampak le-to le prikriva, obenem pa agentska teorija danes niti strogo formalnopravno gledano ne vzdrži več.

Formalnopravni ugovor zoper tezo, da lastniki (principali) najemajo menedžerje kot svoje agente, je namreč naslednji: Podjetje/gospodarska družba je kot samostojna pravna oseba pravno ločeno od lastnikov vanjo vloženega kapitala in ima svoje organe upravljanja. Pogodbe o zaposlitvi ali pogodbe o poslovodenju z menedžmentom zato ne sklepajo lastniki kapitala neposredno ter v svojem imenu in za svoj račun, temveč jih sklepa podjetje prek svojih organov (nadzorni svet, upravni odbor), in sicer v svojem imenu in za svoj račun. Menedžment je torej tudi formalnopravno agent podjetja, ki ga je najelo za vodenje svojih poslov, ne agent lastnikov njegovega kapitala. Čeprav so v organih podjetja večinsko zastopani lastniki, gre za organe podjetja, ne za organe lastnikov. Ne nazadnje so danes v teh organih – vsaj v večini evropskih držav – že po zakonu zastopani tudi delavci, tako da tudi s tega vidika formalno ni mogoče govoriti zgolj o organih lastnikov. Še toliko bolj pa to velja, če upoštevamo že omenjeno načelo neodvisnosti nadzornikov, ki se izraža skozi zakonsko zapoved, da morajo člani vseh organov vodenja in nadzora pri opravljanju svojih funkcij ravnati »v dobro družbe«, ne »v dobro lastnikov«, kar ni nujno identičen pojem, kajti interesi podjetja niso v vseh pogledih – zlasti v zvezi z razporejanjem dobičkov – enaki interesom lastnikov. Tudi menedžment je že po zakonu pristojen in dolžan zastopati interese podjetja voditi posle »v dobro družbe«, in – če je treba – v ta namen ravnati tudi v nasprotju z interesi lastnikov, kar je ne nazadnje v praksi pogost primer. Kot že rečeno, se ta konflikt interesov najpogosteje pojavlja v zvezi z odločanjem o razporejanju dobička. So torej menedžerji (posebej še ob vse hitrejšem uveljavljanju t. i. družbene odgovornosti podjetij in deležniške koncepcije korporacijskega upravljanja) pravno in dejansko gledano res lahko obravnavani zgolj kot »agenti lastnikov kapitala« v procesih vodenja in upravljanja podjetij?

Poleg tega je treba vedeti, da »lastniki«, zlasti v večjih podjetjih z razpršenim lastništvom, niso neka enotna interesna kategorija oziroma družbena skupina z istimi interesi. Velika razlika je, denimo, že med **t. i. portfeljskimi investitorji** in **aktivnimi lastniki**. Prvi so načeloma nagnjeni k čim prejšnjemu in maksimalnemu izplačevanju dividend, drugi pa s svojo udeležbo v podjetju zasledujejo dolgoročnejše interese, ki zahtevajo tudi bistveno drugačno dividendno politiko in upravljanje na splošno. Agent katere od teh dveh interesno nasprotujočih je torej formalno gledano menedžment? Nadalje, agent zastopa interese svojega principala, to je tistega subjekta, ki ga je imenoval. Či-

[278] V korporacijskopravni teoriji prevladuje stališče, da nadzorniki, to je člani nadzornih svetov oziroma neizvršni člani upravnih odborov, v teh organih ne zastopajo interesov konkretnih delničarjev, temveč »interes podjetja/družbe«. Zato morajo biti popolnoma neodvisni od (interesov) vseh posamičnih lastnikov. Zlasti pri razpršenem lastništvu to v praksi pomeni, da so dejansko povsem osmosvojeni nasproti lastnikom kapitala. Ker pa so pogosto imenovani oziroma izvoljeni na predlog poslovodstvev, so v teh primerih tudi lutka v rokah le-teh, nadzorniki zgolj na papirju. Teza o nujni neodvisnosti nadzornikov je tesno povezana z že omenjeno teorijo o nadzorni funkciji finančnih trgov, Tajnikar (2013: 10) pa jo pojasnjuje takole: »V skladu z neokeynesijanskim prepričanjem o nedotakljivosti finančnih trgov je prepričanje iz poslovnih ved, da v skladu s korporativnim upravljanjem morajo nadzorniki delovati v lastnem imenu in strokovno, torej neodvisno od lastnikov, kar pomeni, da morajo menedžment namesto lastnikov nadzorovati finančni trgi.« Seveda se v zvezi s tem takoj odpre logično vprašanje, čemu v praksi sploh služijo posebej imenovani nadzorniki.

gav agent naj bi bili menedžerji, ki so imenovani s strani **t. i. neodvisnih nadzornikov**? In tako naprej. Zoper tezo o menedžerjih kot agentih lastnikov, prek katerih le-ti upravljajo podjetje torej obstaja tudi cela vrsta vsebinskih ugovorov. A zaenkrat morda le toliko, več o podjetju kot samostojni pravni osebi, ločeni od lastnikov njenega kapitala, pa še v nadaljevanju tega razdelka.

Kakor koli že je bil koncept družbene lastnine proizvajalnih sredstev v osnovi zgrešen, je imelo bivše jugoslovansko »delavsko samoupravljanje« vendarle precej več ekonomske logike od sedanjega »menedžersko-nadzorniškega samoupravljanja«. Podjetja so upravljali tisti, ki v njem kot nosilci t. i. človeškega kapitala pomembno soustvarjajo novo vrednost, kar jim vsaj delno daje realno ekonomsko legitimacijo za upravljanje. Osamosvojeni menedžment, ki je podvržen le kontroli t. i. neodvisnih nadzornikov, pa nima prav nobene tovrstne ekonomske legitimacije. Gre za povsem **novo, dodatno interesno strukturo udeležencev poslovnega procesa** (poleg delavcev in lastnikov kapitala), ki se vrine med lastnike kapitala in osamosvojeni kapital, od lastnikov **prevzame funkcijo »podjetništva« (razen tveganja)**, ki jo v veliki meri opravlja v lastnem interesu, in na njeni osnovi postane tudi pomemben udeleženec razdelitve ustvarjenega produkta.

Skratka, ključno dejstvo, na katerega želimo opozoriti v tem delu razprave, je, da se podjetja kot samostojne pravne osebe ne samo pravnoformalno, temveč tudi dejansko vse bolj osamosvajajo nasproti lastnikom kapitala – fizičnim osebam, oziroma pravim »zasebnim« lastnikom, in da vodenje in upravljanje, s tem pa pretežni del **funkcij podjetništva danes praktično ni več njihova domena**, ampak je povsem ušlo celo iz njihove posredne kontrole. Edini mehanizem njihovega posrednega vpliva na poslovanje podjetij ostajajo bolj ali manj le še finančni trgi. To v praksi še zlasti velja za velike družbe z razpršenim lastništvom in za (v nadaljevanju omenjene) odvisne družbe znotraj prepletenih koncernskih verig). Glavne podlage, s katero se je doslej, razen z nadomestilom za odloženo porabo (obresti), utemeljevala pravica lastnikov kapitala do prisvajanja (celotnega) dobička, tj. podjetništvo lastnikov kapitala, tako (razen elementa tveganja s kapitalom) ni več. Ne glede na to, kakšen je pravni odnos med lastniki kapitala in menedžmentom, je dejstvo, da vodenje in upravljanje, med katerima je sicer – tudi po veljavni zakonodaji – ločnica vse bolj zabrisana, kot pomemben del podjetniških funkcij vse bolj prehaja z lastnikov na menedžment. Tudi to je torej **ena od zelo pomembnih sprememb v družbenoekonomski realnosti**, ki jo je treba imeti pred očmi in ki močno postavlja pod vprašaj dvesto in več let stare, a do danes praktično nespremenjene paradigme lastništva, korporacijskega upravljanja in delitve novoustvarjene vrednosti – skratka, celoten obstoječ sistem družbenoekonomskih odnosov.

7.1.5. »Zasebna« in »korporacijska« lastnina kapitala

K povedanemu je treba vsekakor dodati tudi dejstvo, da je danes večina korporacij v lasti drugih korporacij ali celo v vzajemnem lastništvu korporacij, tako da je njihovo lastništvo prepleteno do popolne nerazpoznavnosti dejanskega izvora lastnine s strani fizičnih oseb. Prvotni lastniki kot fizične osebe oziroma ustanovitelji podjetij, ki so danes prerasla v omenjene prepletene neskončne korporacijske verige in »hobotnice« medsebojnega (odvisnega ali celo vzajemnega) lastništva pravnih oseb, so se nekje povsem izgubili in nimajo več **nobene »podjetniške iniciative« in upravljalske vloge**. Razen seveda v majhnih gospodarskih subjektih (samostojni podjetniki posamezniki, družinska podjetja, kmetije itd.), ki jih Galbraith imenuje »ekonomska romantika« v primerjavi s prevladujočo vlogo korporacij.[279] Podjetja – družbe torej upravljajo

[279] »Po raziskavi ameriškega Inštituta za politična raziskovanja (Institut for Policy Studies) od 100 največjih ekonomskih sistemov na svetu samo 49 predstavljajo države, 51 pa korporacije. Skupni prihodki 200 največjih svetovnih korporacij so večji od vseh držav na svetu skupaj, brez največjih 10. Čeprav je teh 200 korporacij odgovorno za skoraj tretjino svetovnega gospodarstva, hkrati zaposlujejo samo 0,78 % svetovne delovne sile. Še bolj indikativno o koncentraciji korporativne moči govori raziskava Federalnega tehničnega inštituta v Zürichu, ki je pokazala, da obstaja zelo kompleksna mreža lastniških povezav majhnega števila svetovnih korporacij, ki obvladujejo disproporcionalno velik del svetovne ekonomije. Če se vzame v obzir dejstvo, da se v kapitalističnem sistemu vse vrti okrog denarja in profita, je popolnoma jasno, kakšen vpliv imajo korporacije na demokratično izbrane predstavnike, ki naj bi bili inštrument demokratične kontrole svobodnega trga.« (Jeras, 2012: 23)

oziroma v njih izvajajo »lastniško podjetniško funkcijo« druge družbe kot obvladujoče družbe, oziroma v njihovem imenu njihov osamosvojeni menedžment, ki je spet podrejen osamosvojenemu menedžmentu svojih obvladujočih družb, in tako naprej, pri čemer se kot osrednje postavlja vprašanje, v čigavem interesu in za čigav račun.

V zvezi s tem velja morda še enkrat opozoriti na dejstvo, da vse to pravzaprav pomeni tudi pojav neke povsem nove oblike lastništva, ki je ne kaže zanemariti in metati v isti koš kot klasično »zasebno« lastnino nad kapitalom podjetij. To je pojav **t. i. korporacijske lastnine** (lastništvo drugih korporacij), kot jo imenuje Bohinc (2013: 4), in ki ima po mojem mnenju – za razliko od pravega »zasebnega« kapitala – z vidika korporacijskega upravljanja pravzaprav vse značilnosti »nikogaršnjega« kapitala, v praksi v tem pogledu delujočega v bistvu zelo podobno kot »družbena lastnina« v bivšem sistemu socialističnega samoupravljanja v nekdanji Jugoslaviji. Zlasti korporacije, katerih kapital je v pretežni lasti drugih korporacij (odvisne družbe) ali drugih institucionalnih lastnikov, so v bistvu »samoupravljane« na povsem podoben način, le da njihovi upravljalci niso delavci, temveč osamosvojeni menedžment obvladujočih družb (v povezavi z osamosvojenimi nadzorniki). Upravljalska sled za izvornimi individualnimi lastniki »zasebnega« kapitala pa se v zgoraj omenjenih prepletenih verigah medsebojnih (hierarhičnih in vzajemnih) kapitalskih povezav podjetij preprosto izgubi. Korporacijska (in druga institucionalna) lastnina pomeni praktično popolno **pretrganje upravljalskih vezi** med individualnimi lastniki kapitala kot fizičnimi osebami in posredno upravljano družbo. Fizične osebe kot lastniki kapitala na posredno upravljane družbe v bistvu nimajo nobenega upravljalskega vpliva.

Predvsem pa se na ta način povsem **pretrga tudi neposredna povezava med lastniki kapitala in »podjetništvom«**, ki naj bi sicer po ekonomski teoriji in ekonomskih učbenikih preteklih desetletij predstavljalo realni ekonomski (posledično pa tudi pravni) temelj njihovim izključnim korporacijskim, tj. upravljalskim in premoženjskim pravicam. Korporacije in druge institucije, ki so kot pravne osebe lastnice kapitala drugih korporacij, seveda niso »podjetniki«, kajti podjetništvo je lastnost ljudi kot posameznikov, ne lastnost pravnih oseb, ki sploh nimajo svoje lastne volje. To voljo, kot rečeno, oblikuje njihov menedžment v vlogi njihovega zakonitega zastopnika. Toda pozor, menedžment neke korporacije, ki investira njeno premoženje v drugo korporacijo in z njim v njenem imenu upravlja, pri tem ne prevzema **nobenega investitorskega tveganja**. Kdo je torej z vidika odvisne družbe v lasti druge družbe oziroma korporacije pravzaprav »podjetnik«, ki naj bi imel prav iz tega naslova vse t. i. podjetnikove pravice (upravljanje, prisvajanje njenega dobička)

- obvladujoča družba, ki pa kot pravna oseba sploh nima svoje (podjetniške) volje, ali
- njen menedžment, ki pa sploh ne prevzema nobenega investitorskega tveganja?

Odgovor se glasi: **ne eden ne drugi**. Očitno veljavna ekonomska in pravna teorija povsem umetno pripisujeta podjetniške lastnosti in s tem tudi podjetniške pravice (osamosvojenemu) **kapitalu samemu po sebi**, kar je seveda teoretično povsem nesprejemljivo. Dejansko pa prav to ustvarja lažen vtis, da je že zgolj sama lastnina nad kapitalom ekonomsko in pravno opravičljiva podlaga za izključno prisvajanje vseh upravljalskih in premoženjskih korporacijskih pravic in da zato brez ukinitve zasebne lastnine obstoječega kapitalizma pač ni mogoče reformirati. A zasebna lastnina v pravem pomenu besede je bila prav s pojavom korporacijske lastnine, ki predstavlja povsem nov in povsem drugače učinkujoč tip lastnine nad kapitalom, v pretežnem delu sodobnega gospodarstva **v bistvu že zdavnaj ukinjena**. S tem pa seveda tudi klasično razumevanje podjetništva in dobička kot nagrade za podjetništvo. Podjetniki kot fizične osebe – ustanovitelji in »lastniki« podjetij iz ekonomskih učbenikov, ki s »svojim tveganjem in trudom ustvarjajo dobičke«[280], so v realnem svetu sodobnih korporacij res samo še »ekonomska romantika«. Prav nobene romantike pa ni v tem, da tisti, ki danes s svojim trudom in tveganjem v praksi dejansko ustvarjajo glavnino dobičkov, sistemsko še vedno niso upravičeni do sorazmerne udeležbe pri njihovi delitvi. In sicer zato,

[280] Glej, na primer, zgoraj že citirano misel Šušteršiča (2010) v poglavju VI/7.

ker menda – za razliko od lastnikov kapitala – niso »podjetniki«.

Vsekakor bi torej veljalo resno razmisliti o bodočem striktnem teoretičnem ločevanju med
- **zasebno** (v pravem pomenu besede) in
- **korporacijsko (in drugo institucionalno) lastnino** nad kapitalom podjetij, torej lastništvo drugih korporacij nad kapitalom podjetij vključno z lastništvom t. i. institucionalnih delničarjev (npr. države, bank in drugih finančnih institucij, investicijskih skladov itd.)[281], katere koncentracija je sicer značilna predvsem za celinsko Evropo.

Šele na tej osnovi se bomo morda lahko končno znebili globoko zakoreninjenih ekonomskih klišejev preteklosti, ki danes onemogočajo (pre)potrebne temeljitejše spremembe obstoječega družbenoekonomskega sistema.

Čemu in komu torej danes služijo podjetja s svojo podjetniško dejavnostjo, ni več tako jasno, kot je bilo v časih zgodnjega kapitalizma. Jasno je le, da potrebujemo povsem novo koncepcijo podjetja in korporacijskega upravljanja ter delitve dobičkov, kajti od klasične lastniške koncepcije – posebej še ob upoštevanju dejstva, da glavni produkcijski dejavnik, s katerim podjetja ustvarjajo novo vrednost in dobiček, danes postaja človeški kapital, ki pa ni njihova last – ni ostalo praktično nič.

7.2. Krepitev notranjega podjetništva in koncepta družbene odgovornosti podjetij

V obravnavanem kontekstu pa ne nazadnje ne gre prezreti še enega pomembnega dejstva. To je dejstva, da se prav iz navedenih razlogov v sodobni podjetniški praksi – kot antipod klasični lastniški teoriji podjetja in korporacijskega upravljanja, vse bolj uveljavlja, zlasti še v Evropski uniji[282], **t. i. teorija družbene odgovornosti podjetij in na njej temelječa déležniška koncepcija podjetja in korporacijskega upravljanja**. Ta uči, da podjetje ni zgolj ekonomski subjekt, namenjen zadovoljevanju profitnih interesov njegovih lastnikov, ampak družbenoekonomski subjekt, katerega odgovornost je zadovoljevanje interesov vseh (notranjih in zunanjih) déležnikov podjetja, to je najrazličnejših družbenih entitet, ki so s svojimi interesi tako ali drugače povezane s poslovanjem podjetja, in s katerimi je podjetje v soodvisnem razmerju. »Podjetja in druge vrste organizacij po vsem svetu se vse bolj zavedajo pomena družbeno odgovornega delovanja, saj naj bi z družbeno odgovornostjo prispevala k trajnostnemu. Uspešnost organizacije na področju vplivanja na družbo in okolje, v katerem deluje, je postala ključni

[281] »Izsledki raziskav Evropske mreže za korporacijsko upravljanje (ECGN) potrjujejo visoko koncentracijo institucionalnega delničarstva v Evropi. […] Institucionalni delničarji s pomembnim deležem v posamezni gospodarski družbi so v celinski Evropi objektivno dejstvo, ki ga pri razpravi o korporacijskem upravljanju enostavno ni mogoče prezreti.« (Bohinc, 2001: 69, 70) Paradoksalno je, da prav ta koncentracija povzroča tudi nenavadno visoko stopnjo koncentracije glasovalne moči, ki jo imajo delničarji v celinski Evropi v primerjavi z ZDA in Veliko Britanijo, in s tem posledično tudi naraščanje t. i. delničarskega aktivizma (angl. shareholder's activism), tj. pojav poudarjenega neposrednega poseganja delničarjev v poslovodne odločitve. Iz tega bi namreč lahko sklepali, da se »lastniško upravljanje« pravzaprav krepi. Vendar pa takšnega (posrednega) upravljanja, kot rečeno, v praksi ne izvajajo fizične osebe, ki so »pravi zasebni lastniki«, temveč menedžment institucionalnih delničarjev, kar je seveda nekaj povsem drugega in samo še dodatno potrjuje tezo o vse bolj pretrganih vezeh med lastniki kapitala – fizičnimi osebami in upravljanjem podjetij ter o prehajanju »izvirnih« upravljalskih upravičenj na mendžment.

[282] Pogled Evropske Unije na družbeno odgovornost podjetij (CSR) je leta 2001 Evropska komisija predstavila v dokumentu z nazivom Zeleni dokument za promocijo Evropskih usmeritev za družbeno odgovornost podjetij. V tem dokumentu je družbena odgovornost podjetij predstavljena kot "koncept, s pomočjo katerega podjetja na prostovoljni osnovi integrirajo družbene in okoljske zadeve v svoje poslovanje in v svoja razmerja z deléžniki".
(Commission of the European Communities (2001): Green Paper on Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility, COM (2001) 366 final, Brussels) **Definicija družbene odgovornosti po standardu ISO 26000:2010:** »Družbena odgovornost je odgovornost organizacije za vplive njenih odločitev in dejavnosti na družbo in okolje, ki skozi pregledno in etično ravnanje:
- prispeva k trajnostnemu razvoju, vključujoč zdravje in blaginjo družbe;
- upošteva pričakovanja deléžnikov;
- je v skladu z veljavno zakonodajo in mednarodnimi normami ravnanja; ter
- je integrirana v celotno organizacijo in se izvaja v vseh njenih odnosih. (Povzeto dne 13. 5. 2014 s spletne strani IRDO: http://www.irdo.si/druzbena_odgovornost.html)

del presoje njene uspešnosti kot celote in njene sposobnosti za nadaljnje učinkovito delovanje. To je posledica vse večjega priznavanja potrebe po zagotovitvi zdravih ekosistemov, družbene enakosti in dobrega upravljanja organizacij. organizacije so tudi deležne vse bolj temeljitega nadzora s strani različnih interesnih skupin. Posledično je zelo razširjeno soglasje o tem, da morajo podjetja preseči gole zahteve o finančnem poročanju (lastnikom. op. M. G.) in le-to dopolniti s celovitimi in zanesljivimi podatki o vrsti okoljskih in socialnih kazalcev, ...« (Hojnik, 2012: 8) Ne nazadnje podjetja vse poslovne vire za svoje delovanje črpajo iz okolja (ne samo naravnega, temveč tudi družbenega[283]) in morajo temu okolju tudi vračati. Zato je teoretično in praktično preprosto nesprejemljivo, da bi – tako kot uči (neo)klasična »lastniška koncepcija podjetja« – delovala sicer v sklopu družbe in uporabljajoč vse njene najrazličnejše vire, vse poslovne koristi pa bi si (le na kakšni filozofski podlagi?) lahko prilaščali zgolj lastniki njihovega kapitala, ki je samo eden od poslovnih virov podjetij. Gre torej v bistvu za variacijo na temo »kdo ali kaj naj služi komu ali čemu«. Ne more seveda družba kot celota služiti »lastnikom« podjetij, temveč morajo »njihova« podjetja služiti družbi. Lastniki kapitala podjetja so pri tem samo ena od enakopravnih deležniških skupin, katere interesi niso nadrejeni interesom drugih deležnikov. Poleg lastnikov med t. i. notranje oziroma ključne deležnike sodijo še zaposleni in menedžment. Menedžment je postavljen v vlogo usklajevalca interesov vseh deležnikov v poslovnem procesu, ne več v vlogo zgolj agenta lastnikov, zaposleni pa imajo pravico do sodelovanja pri upravljanju poslovnih procesov, s čimer prevzemajo tudi del **t. i. tekoče podjetniške iniciative (notranje podjetništvo)**. Tudi z uveljavljanjem te teorije v praksi se torej močno zmanjšuje prvotna upravljalska in s tem podjetniška vloga lastnikov kapitala, ki se vse bolj prenaša na menedžment in zaposlene.

Danes se v zvezi s tem velikokrat govori o **t. i. notranjem podjetništvu** in/ali **sopodjetništvu zaposlenih**, katerega nosilci naj bi bili vsi zaposleni v organizaciji. O tem je v novejši literaturi vse več razmišljanj in razprav. Poglejmo si le nekaj opredelitev tega pojma pri posameznih avtorjih. »Poziv zaposlenim, naj postanejo podjetniki v podjetjih, kjer delajo, postaja vse glasnejši. Vendar je uresničitev tega poziva težka, saj je treba premagati tradicionalno razumevanje vlog. Vodenje se spreminja. [...] Današnji strokovnjak – specialist je na svojem področju praviloma boljši od predstojnika, tako da je naloga slednjega usklajevanje specialistov, ki v okviru svojih pooblastil sprejemajo pobude in morajo podjetniško ukrepati.« (Rosenstiel, 2002: 81) »Pri podjetništvu je njegova najbolj izrazita manifestacija sama ustanovitev novega podjetja. Medtem ko pri notranjem podjetništvu njegovega obstoja ne moremo imeti za tako absolutnega. Na ravni že obstoječega podjetja je namreč primerneje ugotavljati stopnjo podjetništva. […] Medtem ko sta inovativnost in prevzemanje tveganja v manjših in novo nastalih podjetjih pogosto samoumevna že zaradi narave novih poslov, katerih nosilci so, pa si je pri večjih, že uveljavljenih in dalj časa obstoječih podjetjih za to kakovost treba načrtno prizadevati. [...] Z velikostjo podjetja rastejo problemi usklajevanja, ki jih podjetja urejajo s koncentracijo moči in oblasti, kar povzroči zmanjšanje avtonomije zaposlenih. […] Pomanjkanje avtonomije nosilcev inovacij, birokratsko opredeljevanje specialnih nalog zaposlenih, formaliziranje kanalov komuniciranja in odločanja ter onemogočanje prevzemanja tveganj, so razmere, v katerih inovativnost ne more zaživeti. … da bi preprečila razkroj svojih inovacijskih sposobnosti in s tem izgubo svojih potencialnih poslovnih priložnosti, so si podjetja začela prizadevati za spodbujanje podjetniškega duha v svojem delovanju. Pričela so iskati načine vpeljevanja elementov podjetništva v obstoječi način poslovanja ali pa ob bok temu načinu poslovanja. Tu ne gre le za ustanavljanje novih podjetij znotraj obstoječe organizacije, ampak se k tem prizadevanjem prištevajo vse aktivnosti z organizacijskim značajem, ki vodijo k podjetništvu znotraj obstoječe matične organizacije – tovrstna prizadevanja imenujemo s skupnim izrazom notranje podjetništvo. […] Hisrih in Peters sta notranje podjetništvo opre-

[283] »Organizator podjetja, ki misli, da je "ustvaril" samega sebe in svoje podjetje, je pravzaprav le našel priročen celoten družbeni sistem v obliki izurjenih delavcev, strojev, trgov, miru in reda: velik sistem in ugodno družbeno klimo, skupno ustvarjanje milijonov ljudi in številnih generacij.« (L. T. Hobhouse, po Samuelson in Nordhaus, 2002: 93)

delila kot podjetniški duh znotraj obstoječe organizacije.« (Klaneček, 2010: 11-13) »O sopodjetniških zamislih se razpravlja že od petdesetih let. Navadno je šlo za samostojne pionirske podjetnike, ki podjetniškega partnerstva niso le pridigali, ampak zanj dajali tudi vzor in ga uresničili. Ko so se iz podjetja umaknili, pa njihovega modela navadno niso nadaljevali. Nadaljnja posebnost je bila usmeritev na modele finančne udeležbe in na podjetniško soodločanje. Zadnja leta se je veliko notranjih pogojev v podjetjih spremenilo tudi na boljše. Spreminjanje vrednot je okrepilo težnjo po samostojnosti in hkrati po skupinskem, ustvarjalnem in smiselnem delu. Menedžerska praksa in nauk o vodenju sta se – deloma pod drugimi imeni – približali sopodjetništvu. Sem lahko štejemo: vodenje glede na cilje in rezultate ter nagrajevanje po učinku, krepitev (pooblaščanje) z decentralizacijo in s prenašanjem odgovornosti, uvajanje usmerjanja notranjega trga prek servisnih enot oziroma centrov za ustvarjanje nove vrednosti ali profitnih centrov. Nadaljnji pomembni prispevki so delno samostojno skupinsko delo, celovita organizacija dela, krožki ustvarjalnosti in kakovosti, udarne skupine in delo po projektnih skupinah ter kooperativno – delegirano vodenje.« (Wunderer, 2002: 30)

In še bi lahko naštevali različne opredelitve notranjega podjetništva oziroma delavskega sopodjetništva, ki lastnost nosilcev tekočega podjetništva nujno povezujejo z načinom delovanja in razmišljanja vseh zaposlenih. Cilj naj bilo, kot v svojem članku Podjetje poslovnih ljudi pravi Case (1993), »**podjetje, v katerem vsi zaposleni razmišljajo (in delujejo) kot lastniki.**« Tudi podjetništvo torej še zdaleč ni nekaj, kar bi bilo v sodobnem podjetju lastno samo lastnikom kapitala – ustanoviteljem podjetja ali vsakokratnim lastnikom in menedžerjem, pač pa je vse bolj ekonomski imperativ poslovne uspešnosti podjetij v sodobnih pogojih gospodarjenja to, da v tej vlogi delujejo v čim večji meri tudi vsi delavci v samem poslovnem procesu, kar naj bi jim bilo omogočeno skozi visoko razvit sistem – individualnega in kolektivnega – sodelovanja pri poslovnem odločanju oz. upravljanju. Zaposleni so namreč – zaradi povsem »egoističnih« interesov, ki pa (v duhu Smithove nevidne roke) vodijo v »bogastvo naroda« – **morda celo bolj kot lastniki finančnega kapitala življenjsko zainteresirani za obstoj in poslovno uspešnost podjetij.** Odrekati delavcem kot neposrednim udeležencem poslovanja podjetij, od katerega so ne nazadnje eksistenčno odvisni (in obratno!), pravico in možnost sodelovanja pri poslovnem odločanju na vseh ravneh in vseh področjih, je zato v današnjih pogojih gospodarjenja ne le ekonomsko kratkovidno, temveč lahko tudi pogubno.

7.3. Kapitalizma in »lastniškega podjetništva« iz ekonomskih učbenikov ni več

Če torej sintetiziramo zgoraj navedene trende razvoja na področju upravljanja podjetij – sodobnih korporacij, zlasti trende

- izrazitega tudi dejanskega (ne samo pravnega) osamosvajanja podjetij izpod upravljalske kontrole lastnikov kapitala, ki v sistemu podjetništva pogosto ohranjajo le še vlogo investitorjev in s tem zgolj enega od ključnih (notranjih) deležnikov podjetij,
- skoraj popolnega osamosvajanja menedžmenta (in njegovih nadzornikov), ki danes niti teoretično[284], niti po veljavni zakonodaji[285], še manj pa praktično[286]

[284] Teorija o družbeni odgovornosti podjetij je danes vse bolj splošno sprejeta, in sicer ne samo v Evropi, kjer je kot specifičen koncept podjetja in korporacijskega upravljanja podjetij tudi formalno podprta s številnimi strateško-usmeritvenimi dokumenti na ravni EU, ampak – z nekoliko drugačnimi poudarki – tudi v ZDA, kjer jo v večji meri razumejo bolj kot donatorstvo in dobrodelnost.

[285] Poslovodstva so danes npr. po zakonu pristojna celo odvesti do polovice čistega dobička v rezerve, preden je le-ta predmet delitve med delničarje, čeprav naj bi bila vsaj delitev ustvarjenega dobička nedotakljiva pristojnost lastnikov. Poslovodstva naj bi po zakonu vodila posle podjetij – družb samostojno in na lastno odgovornost, in sicer »v dobro družbe«. Cilj opravljanja pridobitne dejavnosti naj bi bilo sicer še vedno ustvarjanje dobička, vendar zakonodaja danes marsikje izrecno podpira, ponekod (npr. v Franciji) pa celo zapoveduje delitev dela dobička tudi med zaposlene. To pomeni, da delitev dobička že danes po zakonodaji ni več dosledno pojmovana kot izključna in neodtujljiva pravica lastnikov kapitala. Z veliko verjetnostjo je zato mogoče predvidevati, da bo v prihodnosti (na podlagi teoretičnih izhodišč, predstavljenih v tej razpravi) pojmovanje dobička in njegove razdelitve kot izključne pravice lastnikov kapitala v celoti opuščeno in da bo obvezna udeležba delavcev pri dobičku prej ali slej tudi uzakonjena.

[286] Glej zgoraj citirane ugotovitve J. K. Galbraitha o upravljalski prevladi »korporacijske birokracije«.

niso več v vlogi (zgolj) agenta zgolj lastnikov, temveč v vlogi agenta podjetja in vseh njegovih déležnikov;
- krepitve vloge in pomena notranjega podjetništva (tako na ravni posameznih delovnih mest kot na ravni delovnih in organizacijskih enot ter podjetja kot celote), katerega nosilci so vsi zaposleni,

pridemo do nekaterih ugotovitev, ki potrjujejo popolno sistemsko nevzdržnost nadaljnjega ohranjanja sedanje koncepcije podjetja in razdelitve ustvarjenega produkta.

Kapitalizma iz ekonomskih učbenikov preteklih stoletij, v katerem so lastniki vodili podjetja in neposredno upravljali svoj kapital in tveganje, kar je predstavljalo tudi razmeroma realni temelj za njihovo prisvajanje ustvarjenega dobička, torej (če izvzamemo tovrstno tradicijo malih in družinskih podjetij kot – po Galbraithu, 2010 – nekakšno sodobno ekonomsko romantiko) **danes večinoma ni več**. Prav tako ne tržnega sistema s suverenostjo in absolutno avtoriteto potrošnikov. V stvarnosti ekonomijo – vključno s potrošniki na trgu, vse bolj pa tudi politiko, državo in družbo nasploh – nadzorujejo in obvladujejo sodobne korporacije (večje gospodarske družbe). Korporacije pa v celoti obvladuje menedžment, torej »korporacijska birokracija«, ki se po svojih temeljnih značilnostih praktično v ničemer ne razlikuje od državne ali kake druge birokracije, in ki svoj položaj (tudi s pomočjo skorumpiranega računovodskega sistema) brezmejno izkorišča za lastne interese, zlasti za nebrzdano samobogatenje.

Od nekdanje popolne »podjetniške iniciative lastnikov kapitala« je v pretežnem delu gospodarstva, ki ga tvorijo predvsem velike korporacije, ostalo bore malo. Vsekakor je te iniciative danes celo več na strani delavcev, ki jo uresničujejo skozi permanentna prizadevanja v vsakdanjem poslovnem procesu, kot pa na strani lastnikov kapitala – fizičnih oseb. Skratka, zgolj t. i. začetna podjetniška ideja in naložbena iniciativa lastnikov kapitala zagotovo ne more utemeljeno **trajno izključiti** ekonomske pravice delavcev do udeležbe pri dobičku, ki je rezultat njihovega tekočega prispevka (tako z delom kot s t. i. notranjim podjetništvom) k ustvarjanju tega dobička, kakor tudi ne njihove pravice do sodelovanja pri upravljanju poslovnih procesov, v katerih so udeleženi. S pretiranim in črno-belim poveličevanjem te iniciative lastnikov finančnega kapitala podjetij torej – upoštevaje navedene ključne spremembe glede njihove upravljalske vloge in položaja v sodobni družbenoekonomski realnosti – teoretično v nobenem primeru ni več mogoče opravičevati njihove pravice do trajnega prisvajanja celotnega ustvarjenega dobička in pravice do izključnega upravljanja podjetij.

Brez dvoma pa omenjena začetna podjetniška iniciativa kljub prej obravnavanim spremembam v objektivni družbenoekonomski realnosti vsekakor **tudi danes ohranja svoj velik ekonomski pomen** in bo morala biti zato pri kakršni koli delitvi dobičkov vsekakor tudi ustrezno upoštevana in primerno »nagrajena«, kajti v nasprotnem bi to lahko vodilo v gospodarski zastoj. Ta iniciativa bo torej pri delitvi dobičkov med lastnike finančnega in človeškega kapitala morala biti tudi v bodoče na nek način (o)vrednotena in realizirana skozi ustrezno nadomestilo (kot neke vrste »renta«, vendar ne trajna), tako da bo pač ohranjala **temeljni podjetniški naložbeni interes lastnikov finančnega kapitala**. Kako in v kakšni meri konkretno, pa je seveda še stvar razmisleka in nadaljnjih raziskav. Kot že rečeno, bi v tem pogledu verjetno veljalo potegniti ustrezne vzporednice predvsem s sistemom »zaščite patentov«, ki ima **omejen rok trajanja**.

Tako ali drugače bo torej treba obravnavano pravico v bodoče upoštevati kot neko »posebno« pravico tistih lastnikov finančnega kapitala287, ki so bili ustanovitelji in idejni utemeljitelji podjetja (ne pa nujno tudi kot pravico kasnejših kupcev delnic že delujočega podjetja). Vendar upoštevati le pri »višini« deleža pri dobičku, medtem ko jim glede na vse doslej povedano

[287] Če o prihodnjem sistemu delitve dobičkov razmišljamo še na nekoliko daljši rok, torej z vidika morebitne uveljavitve koncepcije podjetja kot »(enako)pravne partnerske skupnosti človeškega in finančnega kapitala«, ki bo na ta način uveljavljena že ob sami ustanovitvi, pa bo seveda obravnavano pravico mogoče raztegniti tudi na delavce – soustanovitelje podjetja, če so bili tudi sooblikovalci podjetniške ideje in soiniciatorji ustanovitve podjetja.

izključne in trajne (vse dokler podjetje obstaja in deluje, samostojno ali utopljeno v raznih korporacijskih verigah) pravice do prisvajanja **celotnega dobička** samodejno tudi ta njihova »začetna podjetniška ideja in naložbena iniciativa« zagotovo ne zagotavlja na nobeni možni teoretski osnovi. Kasnejša **rast podjetja in njegove vrednosti** iz tekoče ustvarjenih dobičkov je namreč že tudi rezultat v podjetje naknadno vključenega človeškega kapitala in uresničevanja **tekoče podjetniške iniciative** njegovih nosilcev, ne samo »ustanovnega finančnega kapitala« in njegovih lastnikov, kar seveda pri delitvi dobička prav tako ne more ostati brez ustrezne »nagrade«. Omenjena začetna podjetniška iniciativa torej lahko lastnikom ustanovitvenega finančnega kapitala daje določeno (trajno ali pa časovno omejeno – odvisno od njihovega tekočega podjetniškega angažiranja) »prednost« pred kasneje zaposlenimi delavci le glede »obsega« njihovih korporacijskih pravic, ne more pa trajno preprosto v celoti izključiti sorazmernih korporacijskih pravic tudi lastnikov človeškega kapitala.

Primer: Če dobiček ni »renta« (bodisi na vloženi kapital bodisi na preteklo podjetniško angažiranje), ni logično, da – denimo – Bill Gates kot lastnik z minimalnim finančnim kapitalom ustanovljenega podjetja Microsoft po več desetletjih še danes neizmerno bogati s prisvajanjem vseh »rezidualnih presežkov outputa delavcev« zgolj iz naslova svoje začetne podjetniške iniciative, čeprav je jasno, da je današnja korporacija Microsoft s svojimi velikanskimi dobički zrasla in še raste predvsem kot rezultat vloženega znanja in nasploh človeškega kapitala ter notranjega podjetništva tisočev zaposlenih, ki pa so za vložek tega kapitala in z njim ustvarjene pretekle in tekoče dobičke še vedno nagrajeni le s plačo kot »tržno ceno delovne sile«. Ni jasno, kaj naj bi Gatesu, ki se s podjetjem komajda še kaj ukvarja, (in njegovim pravnim naslednikom) dajalo ekonomsko pravico, da si v nedogled prisvaja celoten dobiček, ki je v pretežni meri rezultat ustvarjalnosti in prizadevanj Microsoftovih zaposlenih. Tudi če bi mu bila skladno z zgoraj povedanim priznana določena »renta« na račun njegovih nespornih podjetniških zaslug za nastanek in začetno rast podjetja, ta po nobeni logiki ne more v nedogled zajemati celotnega tekoče ustvarjenega dobička. Za Microsoft (in njemu podobna podjetja) pa tudi nasploh velja, da gre praktično »ves njegov najpomembnejši kapital, ki ustvarja novo vrednost, vsak večer domov spat«. Ni torej jasno, po kakšni filozofski, ekonomski ali pravni logiki naj bi bili Gates in vsi njegovi pravni nasledniki upravičeni v nedogled bogateti na račun tekočih rezultatov produkcijskega angažiranja tega kapitala, čeprav ta ni evidentiran v bilanci podjetja. Je torej – samo zato, ker ta kapital ni izkazan v bilancah podjetja – ves ustvarjeni dobiček res še vedno le Gatesova zasluga in rezultat njegovih (preteklih) podjetniških prizadevanj? Naj bi bila to tista opevana ekonomska pravičnost sedanjega modela razdelitve produkta, ki lastnikom vseh produkcijskih dejavnikov zagotavlja njihovim dejanskim prispevkom adekvatne dohodke? Naj ob tem še enkrat spomnimo, da je – čeprav imata podjetniška ideja in začetna podjetniška iniciativa načeloma vsekakor res značaj inovacije – **celo pravna zaščita »pravih« patentov sicer omejena na največ 20 ali celo manj let.**

Prav na tej točki se zelo jasno pokaže tudi vsa že omenjena nesprejemljivost in arhaičnost koncepcije »podjetja kot personificiranega kapitala«. Prav ta koncepcija (v povezavi s koncepcijo »podjetja kot materialnega dobra stvarnega prava«) namreč, kot že rečeno, omogoča, da ima danes celoten ustvarjeni dobiček v praksi vendarle **značaj tipične rente od lastnine nad kapitalom**, čeprav smo zgoraj ugotovili, da naj bi bil – vsaj teoretično – v pretežni meri predvsem povračilo oziroma nagrada za podjetništvo, torej »delovni dohodek« lastnikov nominiranega kapitala podjetij.

7.4. Dobiček kot renta

Pri razdelitvi produkta naj bi s svojimi dohodki lastniki vseh produkcijskih dejavnikov participirali le v skladu s svojim dejanskim prispevkom oziroma skladno z načelom**,** da je **»vsak upravičen do prisvojitve tistega, kar je ustvaril sam s svojo lastnino«**. Mnogi lastniki kapitala so danes, če ponovimo, v podjetju udeleženi izključno samo še kot investitorji, torej imetniki delnic že delujočih korporacij, ki niso bili ne idejni očetje podjetja ne njegovi ustanovitelji, prav tako pa se ne ukvarjajo z organizacijo in tekočim vodenjem poslovnega procesa ter strateškim upravljanjem podjetja, ampak le čakajo na donos od vloženega kapitala. Če za

koga, potem (veliko bolj kot za zaposlene delavce) torej zgoraj uporabljena Šušteršičeva prispodoba o »nastavljanju sita, iz katerega si lahko vsak vzame, kolikor mu uspe nabrati oziroma toliko, kolikor odredi država«, zagotovo velja zanje.

Tudi če bi torej hipotetično sprejeli klasično tezo, da so delavci pri razdelitvi produkta pravično nagrajeni zgolj z mezdo, se postavlja vprašanje, do kakšne ekonomsko pravične nagrade so potem upravičeni omenjeni lastniki kapitala, ki – razen golega tveganja s svojim vloženim kapitalom – nimajo praktično nobenih podjetniških funkcij. Do celotnega dobička z vsemi zgoraj opredeljenimi (po Millu in drugih) »podjetniškimi« sestavinami zagotovo ne. Tem lastnikom bi načeloma v tržnem gospodarstvu lahko ekonomsko zares utemeljeno in nesporno pripadal **samo del dobička iz naslova obresti in dodatnega povračila za tveganje**. Samo tolikšen je namreč njihov dejanski prispevek k ustvarjenemu produktu! To pa po logiki stvari pomeni, da je preostali del dobička pač rezultat dela in podjetniškega angažiranja nekoga drugega, ne lastnikov kapitala, vloženega v podjetje. Se pravi, da je lahko le rezultat dela delavcev ter neposrednega »notranjega« podjetništva delavcev in menedžmenta. Zato ni jasno, **na kakšni ekonomski podlagi** si lastniki kapitala celo v teh primerih lahko prisvajajo tudi **ves omenjeni preostali dobiček,** torej tudi tisti del, ki naj bi sicer predstavljal povračilo za njihovo »podjetništvo«, čeprav se s podjetništvom (razen, da prevzemajo tveganje za vloženi kapital) sploh ne ukvarjajo. S kakšno pravico torej podjetja delijo lastnikom svojega kapitala tudi tisti del dobička, ki je evidentno rezultat dela oz. plod (sad) lastnine, ki ni lastnina podjetja, temveč lastnina »najetih« delavcev in menedžmenta? Jim to »pravično« nagrado res priznava trg in na kakšni podlagi? Teoretično opravičevanje tega dejstva s sklicevanjem na tezo, da so delavci s sklenitvijo delovne pogodbe svojemu delodajalcu za dogovorjeno mezdo »prostovoljno« že vnaprej v celoti prodali vse plodove svojega dela, bi bilo spričo vsega že doslej povedanega znanstveno seveda povsem neresno. Te predpostavke ni mogoče utemeljiti z ničemer. Če je vsakdo upravičen do vseh plodov svoje lastnine, kdo in na kakšni podlagi lahko to »ustavno zagotovljeno« pravico odreka delavcem?

V zgoraj obravnavanih primerih lastnikom kapitala **priznava to – ekonomsko neobstoječo – pravico veljavno pravo (ne trg!),** in sicer posredno, tj. prek sporne koncepcije podjetja kot personificiranega kapitala, ki je, kot že povedano, povsem umeten pravni konstrukt, povsem neskladen z dejanskimi razmerji med lastniki produkcijskih dejavnikov v fazi produkcije. Sporna pravna logika pa je, če ponovimo, naslednja: *Če je podjetje pravno zasnovano kot namembno premoženje oz. kapital, ki se pravno personificira v obliki gospodarske družbe, potem je takšno podjetje, razumljeno kot premična stvar (premičnina), ki je predmet lastninske pravice, v bistvu lastnina lastnikov kapitala, v njem ustvarjeni dobiček pa je* ***plod te lastnine****, ki – po splošnem pravnem načelu, da je lastnik stvari upravičen do prisvajanja njenih plodov – pripada njenim lastnikom.* Se pravi, sporni del dobička, ki presega tržno priznane obresti na vloženi kapital in nadomestilo za tveganje, je v obravnavanih primerih dejansko **čisto navadna »renta«** od lastnine nad kapitalom podjetij, kar nasprotuje tudi temeljnim načelom (neo)klasične ekonomske teorije same. Drugače si (ne po ekonomski ne po pravni logiki) stvari pač ni mogoče razlagati.

Lastnikom kapitala podjetja torej, kot rečeno, nesporno in v vsakem primeru ekonomsko upravičeno pripada del dobička iz naslova odrekanja potrošnji (nadomestilo v višini obresti), iz naslova podjetniških funkcij pa (samo) povračilo za tveganje. Naj ponovimo, da je podjetništvo – razen tveganja – v pretežnem delu gospodarstva danes zgolj le še potencialna, ne pa nujno tudi dejanska funkcija lastnikov kapitala. O celotnem preostalem delu dobička, ki se danes samodejno dodeljuje lastnikom kapitala, pa lahko govorimo kot o čisto navadni, ekonomsko neutemeljeni **»lastniški renti«** – bodisi dejanski bodisi vsaj potencialni, in sicer z dveh vidikov:

- en del te rente v vsakem primeru predstavlja *del t. i. rezidualnega presežka outputa dela*, kateri je vedno implicitno vsebovan tudi v dobičku (če je ta ustvarjen), o čemer smo podrobneje govorili že v poglavju V/5 o neoklasični teoriji faktorske razdelitve produkta in bo z nekaterih drugih vidikov podrobneje pojasnjeno še v nadaljevanju tega razdelka **(»dejanska renta«)**;

- drugi, morebitni del te rente oziroma **»potencialno rento«** pa predstavlja *tisti del »nagrade za podjetništvo«*, ki presega obresti in ustrezno povračilo za tveganje, in ki si jo lastniki kapitala v celoti prisvojijo tudi, kadar – denimo kot čisti »portfeljski investitorji« – razen prevzemanja tveganja za vloženi kapital sicer v praksi ne izvajajo nobene od preostalih podjetniških funkcij, ali jih izvajajo le deloma, kar pomeni, da si ta del dobička, ki je v teh primerih dejansko pač rezultat »notranjega podjetništva« menedžmenta in zaposlenih, prisvojijo ekonomsko povsem neutemeljeno. (Tabela 4)

Ugotovitev, da se velik del dobička danes pretaka k lastnikom kapitala v obliki rente, pa je **znanstveno pravzaprav naravnost šokantna**. Pomeni namreč, da je vsa klasična in neoklasična ekonomska teorija o dobičku kot nagradi lastnikom kapitala za odrekanje in podjetništvo (torej kot o pretežno delovnem dohodku, ne dohodku iz lastnine same po sebi) ter o tržno pravični faktorski razdelitvi dohodkov, ki da dohodke lastnikom produkcijskih dejavnikov porazdeljuje v skladu z njihovimi dejanskimi prispevki k produktu itd., v bistvu navadno zavajanje, ki ga v končni fazi že sama koncepcija »podjetja kot personificiranega kapitala« s svojimi zgoraj opisanimi samodejnimi pravnimi posledicami glede pravice do prisvajanja dobička **v praksi postavlja na laž**. Nesmiselno je torej teoretizirati o vsem navedenem, če pa je končni učinek razdelitve, ki jo določa veljavno pravo (ne pa ekonomska dejstva!), vedno isti, in sicer **ravno nasproten** od tega, kar sicer o ekonomskem izvoru in sestavinah dobička uči omenjena teorija (o pretežno delovnem dohodku)**.** Vso navedeno ekonomsko teorijo razdelitve bi lahko zato brez kakršnekoli škode kar ukinili, oziroma jo prenehali uporabljati, kajti nobena teorija ne more spremeniti dejstva, da je in bo – dokler bo v veljavi ta koncepcija podjetja in na njej temelječe mezdno de-

Tabela 4: *Izvor in sestavine dobička ter elementi (dejanske in potencialne) »lastniške rente« v njem*

Izvor in sestavine (struktura) celotnega neto dobička	
Prispevek dela oziroma človeškega kapitala	**Prispevek lastniškega kapitala in podjetništva lastnikov**
Implicitni del »rezidualnega presežka outputa dela« v dobičku *(»dejanska renta«)*	1. Nadomestilo za odrekanje tekoči potrošnji (obresti) 2. Nagrada za podjetništvo: a) *tveganje z vloženim kapitalom* b) *morebitna ustanovitvena podjetniška iniciativa* c) *morebitno neposredno vodenje in inovativnost* d) *morebitno dejansko izvajanje lastniškega upravljanja* *(»potencialna renta«)*

Opombe:
1. Elemente lastniške rente predstavljajo tiste sestavine dobička, ki so v tabeli označene s sivo podlago, in sicer elementi »dejanske rente« s temnejšo, elementi »potencialne rente« pa s svetlejšo.
2. Tabela prikazuje samo »izvore« ustvarjenega dobička, ne pa tudi višine konkretnih deležev prispevkov lastnikov dela oz. človeškega kapitala in lastniškega kapitala ter podjetništva njegovih lastnikov k nastanku dobička, kar tudi ni njen namen. Iz tabele bi sicer izhajalo, da sta prispevka enaka, vendar to razmerje uporabljamo samo hipotetično zaradi lažjega prikaza tistih sestavin, ki so predmet bodisi dejanske bodisi potencialne lastniške rente.

lovno razmerje – dobiček, kot rečeno, **v veliki meri v resnici čisto navadna renta od lastnine nad kapitalom podjetij**. Močnik (2010: 7-8), katerega razmišljanje na temo dobička kot rente smo citirali (in deloma kritizirali) v poglavju VI/5, ima torej v osnovi – vsaj glede primerov, ko so lastniki kapitala v bistvu le še »portfeljski investitorji« – vendarle povsem prav. In pred tem si, ko razpravljamo o glavnih problemih sedanjega kapitalizma, ne kaže več zatiskati oči. Več kot očitno je torej, kje bo treba začeti z morebitnim spreminjanjem njegovih temeljev. To zagotovo nista ne zasebna lastnina produkcijskih sredstev, ne tržni sitem kot tak, ampak sedanja zasnova kapitalističnega podjetja in delovnega razmerja, ki determinirata sedanje **nesprejemljivo »kapitalsko rentništvo«** pri razdelitvi ustvarjenega produkta.

7.5. Podjetje in njegovi plodovi v resnici niso predmet lastninske pravice lastnikov kapitala

Zoper zgoraj navedeno sistemsko logiko prisvajanja dobičkov zgolj na podlagi lastnine nad kapitalom podjetij, ki pravzaprav temelji na – po mojem mnenju povsem neupravičeni – uporabi neke vrste instituta »spregleda pravne osebnosti«, sicer obstaja nekaj resnih pomislekov tudi na osnovi že zdaj veljavne pravne teorije**.** Nanje smo v tej razpravi mimogrede že opozorili, v nadaljevanju pa jih podrobneje utemeljujem. Trditev, ki jo v zvezi s tem zagovarjam, pa je: *ne samo ekonomsko logično, temveč tudi strogo formalnopravno gledano ne drži teza, da je* ***podjetje (premična) stvar v lasti lastnikov vanj vloženega kapitala, dobiček podjetja pa plod te lastnine, ki pripada lastnikom glavne stvari.*** Tudi če bi pristali na razlago, da je podjetje kot »personificirani kapital« materialno dobro stvarnega prava, je namreč dejstvo, da ta stvar sama po sebi ne daje nikakršnih kapitalskih plodov (razen če je eventualno dana v najem). Plodove (v obliki dobička), lahko ustvari šele v povezavi z delom, lastniki katerega pa imajo – ne glede na pravno obliko sodelovanja v produkcijskem procesu (pogodbeni ali asociativni produkcijski odnos) – po splošnih načelih prava pravico do sorazmernega deleža na teh plodovih. Šele v povezavi z delom podjetje kot »personificirani kapital«, ki je v bistvu res le »mrtva« stvar, postane operativna poslovna organizacija, sposobna izvajati proizvodnjo, ki ustvarja novo vrednost oziroma dobičke, ki so lahko potem predmet takšne ali drugačne delitve med lastnike obeh produkcijskih dejavnikov, ki so ga soustvarili.

Na tem mestu se sicer ne bomo posebej poglabljali v pravno teorijo podjetja in vrednostnih papirjev, opozoriti pa velja, da lastniki delnic kot vrednostnih papirjev (tudi) **pravno gledano niso hkrati tudi neposredni lastniki gospodarske, npr. delniške družbe, ki je samostojna pravna oseba**[288] **brez lastnikov**. Noben samostojen pravni subjekt namreč ne more biti predmet lastninske pravice, ampak je **sam nosilec pravic in obveznosti v pravnem prometu** (v danem primeru tudi lastninske pravice nad svojim premoženjem oz. vanj vloženim kapitalom).[289] Delnica pa je le las-

[288] Na splošno, je pravna oseba opredeljena kot »na določen namen vezano premoženje ali skupina posameznikov, ki ji pravni red priznava lastnost pravnega subjekta«. Teoretiki trdijo, da so pravne osebe »umetno« ustvarjeni pravni subjekti. Za umetno pravno dejanje pa naj bi šlo, ker je šele priznanje tisto, ki podeli naravni tvorbi pravno kakovost, ki je prej ni imela. Gre torej za umetno, s pravnim aktom ustvarjen pravni subjekt, ki je sposoben biti nosilec pravic in dolžnosti. Nastanek pravne osebe je odvisen od pozitivnopravne ureditve, ki določa katere predpostavke morajo biti izpolnjene. Na splošno lahko rečemo, da mora pravna oseba imeti:
osebni in (ali) stvarni substrat, torej ljudi in/ali premoženje;
namen njenega delovanja mora biti pravno dopusten;
imeti mora organizacijski ustroj, da lahko deluje in izpolnjuje svoj pravni namen. (Filipčič, 2005: 3)

[289] »V teoriji je sporno že to, ali so delničarji lastniki delniške družbe ali ne. Sodobna slovenska teorija meni, da delničarji niso lastniki delniške družbe, ampak zgolj obligacijsko pravni upravičenci iz delnic kot vrednostnih papirjev. Iz tega stališča izhaja, da delničarji niso v stvarnopravnem, absolutnem razmerju z delniško družbo, ampak zgolj v relativnem, obligacijskopravnem. Že s tega vidika je torej vprašljivo govoriti o tem, da delničarji kot lastniki upravljajo delniško družbo.« (Bohinc, 2001: 24) »Vsi govorijo tudi o lastnikih družb ali podjetij. Nihče ni lastnik družb, ker so to subjekti, ki ne morejo biti predmet lastnine. Družbeniki ne morejo biti lastniki premoženja v podjetju, ker je to v lasti družbe. Tisti, ki trdijo, da so lastniki družbe, so enaki tistim, ki trdijo, da so kot starši lastniki lastnih otrok. Prav smešno je poslušati naše politike, ki govorijo le o družbenikih kot lastnikih, mediji pa jim sledijo, namesto da bi uporabljali prave pojme in jih tudi imenovali s pravilnimi slovenskimi besedami.« (Ivanjko, 2010)

tniški vrednostni papir, na katerem je zapisana udeležba v osnovnem kapitalu delniške družbe in daje njenemu lastniku oz. imetniku

- pravico do dividende,
- pravico do glasovanja na skupščini delničarjev in
- pravico do ustreznega dela premoženja po likvidaciji ali stečaju.

Na podlagi delnic in v skladu z njihovim številom torej delničarji uresničujejo le določena **korporacijska upravičenja**, družba sama pa ni njihova klasična »solastnina« oziroma stvar v njihovi lasti. Lastniki vloženega kapitala le-tega ne morejo po svoji volji potegniti iz družbe, ker je njena last, morebitna zamenjava lastnikov delnic pa na siceršnji status in delovanje družbe pravno nima popolnoma nobenega vpliva.

Podjetje – gospodarska družba je torej, kot že povedano, **pravno ločeno od lastnikov vanj vloženega kapitala** in živi samostojno pravno življenje ter ima tudi svoje lastne interese, kateri niso nujno skladni z interesi (vseh) lastnikov kapitalskih deležev, in katere uresničuje prek svojih organov vodenja in nadzora. V teh organih pa praviloma ni vseh (v sodobnih delniških družbah z razpršenim lastništvom zelo številnih) delničarjev, čeprav so njihovi interesi lahko med seboj tudi zelo različni[290], poleg tega pa v njih – ne brez ekonomsko utemeljenih razlogov – že danes običajno sodelujejo tudi predstavniki delavcev. Ti organi, ne lastniki kapitala neposredno, in v podjetju zaposleni delavci ter menedžment opravljajo tudi **funkcijo »podjetništva«,** in sicer v imenu in za račun podjetja kot pravne osebe, kar pomeni, da je strogo pravno gledano **nosilec »podjetništva« podjetje sámo**[291], ne morda neposredno njegovi lastniki. Pravo vsem pravnim subjektom (bodisi fizičnim bodisi pravnim osebam) priznava »osebno svobodo«, kar pomeni, da ne morejo biti obravnavane kot stvari, ki so lahko predmet lastninske pravice. Razlika je le v tem, da »osebno voljo« pravnih oseb, s katero le-te nastopajo v pravnem prometu, pač oblikujejo njeni organi, sestavljeni iz fizičnih oseb.

Kljub dejstvu, da je podjetje pravno koncipirano kot presonificirani kapital, ga torej iz navedenih razlogov **ni mogoče preprosto enačiti z osebno lastnino delničarjev** oziroma s »stvarmi« v njihovi lasti, njegovega upravljanja pa ne z neomejenim razpolaganjem s to lastnino in njenimi plodovi. Koliko so vsakokratni lastniki kapitala podjetja tudi »dejanski podjetniki« (in kolikšne so njihove dejanske zasluge za ustvarjeni dobiček, s tem pa njihove ekonomske pravice do njegovega prisvajanja iz naslova podjetništva) je torej v celoti odvisno od tega, kolikšen je bil njihov vpliv na ustanovitev podjetja in kolikšen je njihov realni vpliv (prek organov družbe) na tekoče organiziranje delovnih procesov ter vodenje poslov in upravljanje podjetja. Lastnina nad kapitalom sama po sebi v tem smislu ne pomeni ničesar in mnogi (zlasti drobni oz. manjšinski) lastniki glede tega nimajo popolnoma nobene moči, številni pa tudi ne kakega posebnega dolgoročnega interesa.

Skratka, čeprav običajno (in tudi v večjem delu te razprave) o lastnikih kapitala, trajno vloženega v podjetje, govorimo kar kot o »lastnikih podjetja«, temu pravno gledano v resnici ni tako. Med kapital in njegove prvotne lastnike se **vrine podjetje – gospodarska družba** kot pravna oseba, ki postane pravni lastnik tega kapitala, s katerim tudi prosto razpolaga v pravnem prometu. Njegovi prvotni lastniki pa so samo lastniki oz. imetniki delnic podjetja, na osnovi katerih uresničujejo določena korporacijskopravna upravičenja. Na

[290] Velik razkorak v praksi obstaja zlasti med »kratkoročnimi« interesi investitorjev ter »dolgoročnimi« interesi aktivnih lastnikov, pa običajno tudi med večinskimi in manjšinskimi delničarji itd. Tako imenovanega enotnega »interesa lastnikov« tudi v zvezi z dobičkom – razen interesa, da je ta čim večji – torej ni. Eni bi dobiček nemudoma delili, drugi bi ga investirali v prihodnji razvoj. Kaj je cilj oziroma t. i. interes družbe, pa je seveda naslednje veliko vprašanje, glede katerega je teorija povsem neenotna. Za zastopnike klasične lastniške teorije podjetja in korporacijskega upravljanja je (edini) cilj družbe seveda ustvarjanje dobička za lastnike kapitala. Za zastopnike sodobne déležniške teorije podjetja in korporacijskega upravljanja pa je dobiček, ki je (glavni) cilj delničarjev, le eden od relevantnih déležniških interesov, ki pa je dosegljiv le s predhodnim učinkovitim zadovoljevanjem interesov vseh déležnikov družbe – dobiček naj bi bil posledica (ne pa cilj) družbeno odgovornega delovanja podjetij.

[291] »Za podjetja, ki so nagnjena k podjetništvu, je značilno, da se ukvarjajo z novimi posli, ustvarjajo nove enote, so inovativna in se nenehno prenavljajo.« (Klaneček, 2012: 11)

enak način je seveda z nastankom gospodarske družbe kot samostojne pravne osebe prekinjena tudi neposredna pravna vez med prvotnimi lastniki kapitala in dobičkom podjetja. **Čigav »plod« (in s tem lastnina) je torej dobiček,** ustvarjen z dejavnostjo podjetja?

Ustvarjeni dobiček je seveda, upoštevaje povedano, pravno gledano v vsakem primeru **lastnina podjetja – gospodarske družbe** kot samostojne pravne osebe[292], v okviru katere je bil ustvarjen, vendar pa ne tudi (samo) njen »plod«. Če podjetje kot pravna oseba že po veljavni pravni teoriji ni nikogaršnja (neposredna) lastnina, torej pravno gledano tudi nihče nima ekskluzivne pravice nad dobičkom, ki je ustvarjen v podjetju, vsaj ne neposredno, ampak z njim razpolaga podjetje. Podjetje bi ga zato po pravni logiki pač moralo tudi pravično razdeliti med tiste, ki so ga v njegovem internem produkcijskem procesu (so)ustvarjali – bodisi s svojim delovnim bodisi s kapitalskim prispevkom. Če so ga soustvarjali pogodbeno najeti delavci, bi morali biti **že po splošnih načelih obligacijskega prava,** na katerih morajo temeljiti tudi delovnopravne pogodbe (moralna načela, načelo enake vrednosti /ekvivalentnosti/ vzajemnih dajatev, načelo enakopravnosti, prepoved zlorabe pravic, prepoved čezmernega prikrajšanja itd.), sorazmerno udeleženi pri dobičku, ki je nesporno rezultat tudi njihovega dela.

Delitev dobičkov bi bila torej lahko že ob obstoječi koncepciji podjetja z zakonodajo povsem upravičeno urejena tudi drugače, kot je sedaj, ko se le-ta (povsem neupravičeno) samodejno šteje kar kot »plod« izključno lastnine nad kapitalom. Pravna logika, da celoten dobiček podjetja samodejno pripada prvotnim lastnikom vloženega kapitala (ki pa potem, kot rečeno, postane last pravne osebe), vzdrži le, če uporabimo **institut »spregleda pravne osebnosti«**, za katerega pa v tem primeru ni videti prav nobenega utemeljenega razloga. Ta institut je v pravu izjema, ki se lahko uporabi le v posebej utemeljenih primerih, torej ko je treba zavarovati objektivno »šibkejše« stranke v določenih pravnih razmerjih (npr. upnike družb v ustanavljanju). Kakšne utemeljene pravne interese lastnikov kapitala podjetij pa bi bilo objektivno utemeljeno na ta način varovati nasproti interesom lastnikom dela, pa seveda ni jasno. Prav na uporabi tega instituta pa temelji veljavna zakonodaja, ki zdaj ureja delitev dobičkov podjetij.

Zakaj menim, da ni razloga za »spregled pravne osebnosti« v zgoraj obravnavanem smislu? Preprosto zato, ker – če ponovimo ugotovitev, ki bo tudi v nadaljevanju te razprave še večkrat omenjena – **kapital sam po sebi ne ustvarja ničesar**. Če je podjetje torej pravno koncipirano zgolj kot (pravno personificirani) kapital, sámo ni sposobno – dokler ne zaposli delavcev in menedžmenta ter s tem postane »poslovna organizacija« oziroma podjetje v ekonomskem pomenu besede – izvajati podjetništva in ustvariti nobene nove vrednosti[293], kar pomeni, da si tudi njegovi lastniki zgolj na podlagi lastništva nad tem kapitalom ne morejo prisvajati in deliti ničesar. Pravno organiziran kapital in njegova lastnina ne dajeta sama po sebi nobenih »plodov«. Novo vrednost in dobičke s pomočjo tega kapitala ustvarjajo ljudje (delavci in menedžment), ki so zaposleni v podjetju (ne neposredno pri lastnikih)[294], vendar pravno gledano niso njegov sestavni del in torej niso lastnina lastnikov kapitala podjetja. Imajo pa seveda **ustavno pravico** do sadov (plodov) svojega dela, ki je njihova lastnina, enako kot imajo lastniki kapitala pravico do sadov (plodov) svoje lastnine. V dobičku podjetja pa so **inkorporirani plodovi obeh**.

[292] Pri tem seveda velja poudariti, da obravnavana pravna teorija podjetja kot samostojne pravne osebe brez neposrednega lastnika nima popolnoma nikakršne zveze z nekdanjim »družbenim podjetjem«, poznanega iz nekdanjega jugoslovanskega sistema socialističnega samoupravljanja, ki je temeljilo na t. i. družbeni lastnini proizvajalnih sredstev. Kapital, vložen v podjetje, ima danes seveda znanega lastnika, ki ima iz tega naslova, kot že rečeno, tudi znana lastniška upravičenja, vezana na obseg vloženega kapitala. Kljub temu pa je enačenje lastnine nad kapitalom podjetja z lastnino nad podjetjem kot samostojno pravno osebo iz zgoraj navedenih razlogov pravno nedopustno.

[293] Prav zato je obravnavana koncepcija podjetja kot »proizvodne enote družbe tako zelo logično nesmiselna tako v ekonomskem kot v pravnem pogledu.

[294] Ne delavci, kot rečeno, pa tudi ne menedžment ne sklepajo pogodbe o zaposlitvi oz. delovnega razmerja neposredno z lastniki, ampak je njihov delodajalec podjetje kot pravna oseba.

S tem, ko umetno vzpostavlja – sicer pretrgano – neposredno lastniško vez med investitorji kapitala in celotnim dobičkom podjetja oziroma vse rezultate poslovanja podjetja neposredno veže zgolj na (prvotno) lastnino nad v podjetje vloženim kapitalom kot enim produkcijskim dejavnikom in s tem pravno izključuje pravico lastnikov dela do tistega dela plodov svoje lastnine, ki presega tržno določeno mezdo (in je, kot rečeno, nesporno inkorporiran v dobičku podjetja), je **ta spregled vsekakor prej protiustaven kot pa ekonomsko in pravno upravičen**.

Nedvomno bi, kot rečeno, predpisi na podlagi ugotovitev iz gornjega kratkega ekskurza v pravno teorijo podjetja kot samostojne pravne osebe lahko (brez škode za »svetost lastnine« in njenih produktov) že zdaj določili tudi povsem drugačno ureditev delitve dobičkov podjetij od veljavne. Prav nič protiustavnega ne bi bilo torej (prej obratno), če bi zakon že ob sedanji koncepciji podjetja določil **obvezno udeležbo tudi delavcev pri dobičku**.

Skratka, nesporno je, da je **opisani pravni model** (ne pa trg!) tisti, ki v sedanjem kapitalizmu v resnici razporeja dohodke med lastnike produkcijskih dejavnikov. Trg je samo operacijski sistem razdelitve, ki jo narekuje pravo. A o tem več v nadaljevanju tega razdelka, konkretno v poglavju 8.3.

7.6. Nujnost sistemske spremembe koncepcije kapitalističnega podjetja

Očitno je torej edina možnost za kakršne koli resne spremembe na tem področju najprej sprememba same pravne koncepcije podjetja, ki je zato ne kaže več odlagati. Ta sprememba (in sicer v smeri **t. i. partnerske koncepcije podjetja** kot »(enako)pravne skupnosti človeškega in finančnega kapitala« je nujno potrebna ne samo zaradi »ekonomsko pravičnejše« bodoče delitve novoustvarjene vrednosti, temveč tudi zaradi dejstva, da morajo nosilci t. i. človeškega kapitala v bodoče dobiti ustrezno vlogo in položaj **tudi v sistemu poslovnega odločanja oz. korporacijskega upravljanja (soupravljanje zaposlenih)**. Oboje je namreč zaradi dokazano pozitivnih učinkov različnih oblik sodobne organizacijske participacije zaposlenih, o katerih je bilo podrobneje že govora v III. razdelku te razprave o splošni ideji in ciljih ekonomske demokracije, neobhoden pogoj za izgrajevanje ekonomsko učinkovitejšega družbenoekonomskega sistema.

7.6.1. Koncepcija podjetja kot »nikomur odgovorne institucije«

Objektivne razmere za temeljito spremembo pravne koncepcije kapitalističnega podjetja so nedvomno že zdavnaj dozorele in dobesedno kličejo po takšni spremembi. Pri tem imam v mislih, če ponovim še enkrat, predvsem dva fenomena:

- fenomen človeškega kapitala, ki za ustvarjanje nove vrednosti v družbi znanja izjemno hitro še dodatno pridobiva na pomenu kot najpomembnejši produkcijski dejavnik;
- fenomen vse očitnejšega tudi faktičnega osamosvajanja sodobnih podjetij – korporacij nasproti lastnikom svojega kapitala, o čemer smo podrobneje razpravljali zgoraj.

A namesto, da bi razvoj na tem področju z ustrezno pravno regulacijo logično usmerili v načrtno krepitev družbene odgovornosti podjetij in »prave« déležniške koncepcije podjetja ter korporacijskega upravljanja, smo dovolili stihijski razvoj, ki je v praksi pripeljal do **najbolj nesmiselne in nesprejemljive** možne konkretne pojavne oblike podjetja, ki je danes zelo daleč celo tudi od prvotne lastniške zasnove podjetja in korporacijskega upravljanja. To je »**koncepcija podjetja kot nikomur odgovorne institucije«**, ki – kot že rečeno – upravlja sama sebe in v lastnem interesu, opredeljenem s strani lastne upravljalske elite, tj. samozadostne sprege med osamosvojenim menedžmentom in njegovimi prav tako osamosvojenimi nadzorniki (menedžersko-nadzorniško samoupravljanje korporacij). Medsebojno prepletenih verig sodobnih korporacij kot oblike povsem osamosvojenega kapitala danes **ni več sposoben nadzorovati nihče**, temveč je obratno. Kot v svojem zgoraj že citiranem delu ugotavlja Galbraith, danes korporacije v veliki meri nadzorujejo tako potrošnike kot državne in druge družbene inštitucije, da o lastnih zaposlenih sploh niti ne govorimo. Posledično pa seveda družbo kot celoto. »Narava sodobnega velikega kapitalizma je bistveno drugačna od začetnega. Ne gre predvsem za akumulacijo kapi-

tala, ampak prek njegove že ustvarjene moči tudi za politično obvladovanje sveta. Profit ni več cilj sam po sebi, ampak bolj sredstvo za vladanje.« (Bučar, 2012: 5) In nesmiselne teorije o nekakšnih »neodvisnih« nadzornikih, ki smo jih zgoraj že omenili, vse to samo še spodbujajo.

Skratka, brez velikega pretiravanja bi lahko rekli, da se je skozi obravnavani razvoj kapital popolnoma osamosvojil (ne samo nasproti svojim lastnikom, temveč na splošno) in služi le še sam sebi, človeku in njegovi družbi pa le še toliko, kolikor je potrebno, da ne prihaja do kakih »revolucij« in da se takšen tip kapitalizma lahko čim bolj nemoteno ohranja in razvija še naprej. Postal je **samostojna in popolnoma neobvladljiva sila**, ki vlada družbi in posameznikom. V resnici torej danes človek in družba kot celota (pa tudi naravno okolje) služita kapitalu po sebi, namesto obratno. Teza, da se je kapital »povampiril«, ki jo v zvezi s tem pogosto slišimo, torej kljub zloveščemu prizvoku ni čisto brez osnove.

Preganjavica ali »resnica našega časa«? Želim si, da bi šlo le za prvo, a bojim se, da je prava realnost že zdavnaj to drugo. Zagotovo pa bo – tudi če z resnimi sistemskimi spremembami začnemo takoj – v doglednem času družbeni razvoj na obravnavanem področju zelo težko preusmeriti tako, da bo (spet) kapital služil človeku, ne obratno. Posebej še glede na globoko ukoreninjenost večnih ekonomskih »resnic«, ki jih je v okviru družboslovnih znanosti v zadnjih 250 letih utrdila (neo)klasična ekonomska teorija.

7.6.2. Pravo ne sledi več dejanskemu stanju

Razkorak med
- umetno pravno konstrukcijo podjetja kot »personificiranega kapitala« in
- dejanskim podjetjem kot »poslovno organizacijo«, v kateri se ustvarja nova vrednost s soodvisnim sodelovanjem dela (človeškega kapitala) in (finančnega) kapitala,

je **danes ogromen** in ne služi ničemur drugemu kot nadaljnjemu ohranjanju neutemeljenega privilegiranega korporacijskopravnega položaja lastnikov kapitala v odnosu do lastnikov dela. Dejstvo je torej, da **veljavno pravo ne sledi več dejanskemu stanju stvari na tem področju**. S čim drugim si je ta gromozanski razkorak pač težko logično razložiti. Prav zgoraj obravnavano dejstvo, da so podjetja danes že sicer – ne samo pravno, temveč tudi dejansko – vse bolj osamosvojeni subjekti v odnosu do lastnikov vanje vloženega kapitala, pa ne samo omogoča, ampak naravnost kliče po čim prejšnji spremembi tudi pravne koncepcije podjetja v zgoraj navedeni smeri, ki bo podjetja končno spremenila iz ekonomskih subjektov v službi lastnikov kapitala v družbenoekonomske subjekte v službi njegovih déležnikov.

Če torej skušamo strniti gornjo razpravo in v enem stavku povzeti **osnovni paradoks sedanje koncepcije kapitalističnega podjetja** v povezavi s pravico do upravljanja podjetij ter do prisvajanja ustvarjenega dobička, na katerega smo skušali opozoriti, se ta glasi: *če je podjetnik podjetje kot osamosvojena pravna oseba, ki je pravno in dejansko ločena tako od lastnikov kapitala kot od zaposlenih delavcev, ni jasno, zakaj in na kakšni realni ekonomski podlagi naj bi imeli tisti, ki za njegovo delovanje, s katerim ustvarja dobiček, prispevajo trajni kapital, zgolj iz naslova lastnine nad tem kapitalom več pravic do prisvajanja rezultatov njegovega poslovanja, kot tisti, ki prispevajo delo kot svojo lastnino.* Podjetju kot pravni osebi – glede na to, da delavci pravno gledano niso njen sestavni del, ampak so z njo le v pogodbenem odnosu – nihče ne more utemeljeno priznati pravice, da si na kakršni koli podlagi najprej sámo **prisvaja** tudi tisti del produkta, implicitno vsebovanega v dobičku podjetja, ki je sad v proizvodnji angažiranega dela delavcev, nato pa ga **prerazporeja** k svojim »lastnikom« oz. lastnikom svojega kapitala. Prav to sporno **»prerazporeditveno funkcijo«** pa podjetjem, zasnovanim kot »pravno personificirani kapital«, v bistvu priznava veljavno pravo. Vendar so pogodbe o zaposlitvi, ki omogočajo to »čezmerno prikrajšanje« ene pogodbene stranke, tj. delavcev, ne da bi zagotavljale njihovo sorazmerno udeležbo pri dobičku, verjetno izpodbojne že po splošnih načelih veljavnega obligacijskega prava. Če je to prikrajšanje oziroma prisvajanje rezultatov tujega dela uveljavljeno sistemsko, torej regulirano z veljavno delovno in korporacijsko zakonodajo, pa je takšna zakonodaja brez dvoma že zdaj načeloma tudi **protiustavna**.

Na osnovi tega si upam trditi, da se temeljno »nepravično« (pre)razporejanje dohodkov v sodobnem kapitalizmu v resnici dogaja (že) na ravni podjetij, ne morda na ravni države in njene socialne funkcije, ki bi bila – če ne bi bilo tako – sicer bolj ali manj odveč, oziroma bi bila lahko omejena res le na pridobitno nesposobne kategorije prebivalstva. Z drugimi besedami – gre preprosto za to, da je velik del ugotovljenega dobička podjetij posledica **ekonomsko neekvivalentne menjave** znotraj veljavnega pravno reguliranega pogodbenega mezdnega delovnega razmerja med delavci in podjetji – delodajalci, v okviru katerega se rezidualni presežki outputa dela delavcev prelivajo v dobiček. Prisvojitev tudi tega dela dobička s strani podjetja (posredno pa v fazi njegove »delitve« s strani lastnikov njihovega kapitala) je zato – vsaj v državah, ki so ratificirale Filadelfijsko deklaracijo, po kateri delo ne sme biti obravnavano kot tržno blago (člen I/a: »delo ni blago«; angl. labour is not a commodity) – ne samo ekonomsko neutemeljena, temveč tudi očitno protiustavna. Zakonodaja namreč ne sme biti v nasprotju z ratificiranimi mednarodnimi pogodbami oziroma konvencijami, citirana določba Filadelfijske deklaracije pa je popolnoma nedvoumna.

7.6.3. Dve možni rešitvi

Načelno gledano sta, upoštevaje vse doslej povedano, pravzaprav možni samo dve rešitvi navedene (sedanje) očitne sistemske anomalije znotraj okvirov kapitalističnega družbenoekonomskega sistema. **Prva možnost**, katero sicer zagovarjam tudi sam, je sprememba pravne zasnove podjetja v smeri popolne izenačitve lastniške vloge in iz nje izhajajočih korporacijskih pravic (upravljanje, delitev dobička) nosilcev oz. lastnikov finančnega in človeškega kapitala, ki je mogoča le v okviru že omenjene koncepcije podjetja kot »(enako)pravne partnerske skupnosti obeh vrst kapitala in njunih lastnikov«. Posledično to seveda pomeni tudi ukinitev sedanjega spornega tržnega (mezdnega) delovnega razmerja. Edino ta sistemski poseg bi lahko končno uskladil družbena delitvena razmerja z dejanskimi produkcijskimi razmerji med lastniki ključnih produkcijskih dejavnikov (dela in kapitala) in z njihovo dejansko vlogo pri ustvarjanju nove vrednosti v sodobnih produkcijskih procesih. **Druga možnost** pa je uvedba zakonsko obvezne udeležbe delavcev pri dobičku in njihove enakopravne vloge pri upravljanju poslovnih procesov, v katerih sodelujejo, že zdaj, torej ob nespremenjeni koncepciji podjetja. Pogodba o zaposlitvi, ki kot nagrado za delo določa le tržno določeno mezdo, obenem pa izključuje pravico delavcev do dela dobička, ki so ga soustvarili (brez zadržkov jim, če smo malce cinični, priznava le pravico do vseh oblik »udeležbe pri izgubi«), je že po splošnih načelih sodobnih civiliziranih ustavnih sistemov (»vsakomur tisto, kar je sam ustvaril s svojo lastnino«), kot rečeno, z vidika Filadelfijske deklaracije MOD vsekakor že zdaj protiustavna. Če že vztrajamo pri sedanji koncepciji podjetja, obenem pa je evidentno, da dobiček ni izključno rezultat prispevka zgolj enega ali drugega od dveh temeljnih produkcijskih dejavnikov, potem je treba ustvarjene dobičke podjetij najprej čim bolj ekonomsko pravično razdeliti oz. razporediti na dva dela, in sicer na:

- del, ki so ga s svojim kapitalom in podjetniškim angažiranjem ustvarili lastniki finančnega kapitala podjetja,
- del, ki so ga s svojim delom in podjetniškim angažiranjem ustvarili lastniki človeškega kapitala podjetja.

Podjetje lahko seveda upravičeno razdeli svojim »lastnikom« (tj. lastnikom deležev v njegovem kapitalu) samo tisti del dobička, ki so ga dejansko ustvarili. Na takšni (raz)delitvi dobičkov med lastnike dveh vrst kapitala zagotovo ni prav nič marksističnega, temveč bi v resnici šele ta pomenila **dejansko realizacijo najbolj izvornih klasičnih načel kapitalizma oziroma kapitalistične ekonomske pravičnosti.** Problem je za zdaj, kot že povedano, da t. i. računovodstvo intelektualnega kapitala še ni razvito do te stopnje, da bi omogočalo objektivno ugotavljanje vrednosti človeškega (in strukturnega) kapitala v celotni vrednosti podjetja in s tem vsaj okvirno tudi pravične(jše)ga deleža njegovih lastnikov v razdelitvi dobička. Morebitno uvajanje zakonsko obvezne udeležbe delavcev pri dobičku je zato na tej stopnji vezano le na takšno ali drugačno družbeno konvencijo, ne more pa biti še utemeljeno na nekih objektivnejših merilih. A o tem podrobneje še v razdelku VIII. te razprave, kjer bo govora o praktičnih vidikih uveljavljanja obvezne udeležbe delavcev pri dobičku.

7.7. Nujnost diferenciacije dohodkov lastnikov kapitala

Več kot očitno je torej, da **dobiček v prihodnje ne bo mogel več ostati enotna, nedeljiva kategorija**, ki kot celota (na podlagi predpostavke o samoumevnem »celovitem podjetništvu« lastnikov in plači/mezdi kot tržno pravični nagradi delavcem za njihov prispevek k produktu) že vnaprej pripada kot nagrada lastnikom kapitala, ampak bo treba tako ali drugače posebej ovrednotiti njegove posamezne sestavine in ga na tej osnovi deliti med tiste, ki so ga dejansko soustvarjali. Takšna ali drugačna »delitev dobičkov« med nosilce dela in kapitala je zato bolj ali manj neizogiben imperativ prihodnjega družbenoekonomskega razvoja. Pa tudi lastniki različnih vrst kapitala, udeleženega v produkciji, glede na zgoraj povedano, seveda ne morejo biti upravičeni do enakih dohodkov neodvisno od obsega svojega dejanskega podjetniškega angažiranja.

Najmanj, kar je, bo treba iz navedenih razlogov v ekonomski teoriji čim prej uveljaviti jasne distinkcije med pojmi, ki označujejo večjo ali manjšo povezanost med kapitalom, vloženim v podjetje, in njegovimi lastniki. S posplošenim pojmom kapital se namreč danes v ekonomiji opleta vsevprek in zato – zlasti v teoriji razdelitve – pogosto tudi močno nepregledno in zavajajoče. Glede kapitala, ki lahko kot produkcijski dejavnik v produkcijskih procesih, kot vidimo, nastopa bodisi samostojno bodisi v povezavi z večjim ali manjšim delovnim, zlasti podjetniškim, lahko pa tudi neposrednim delovnim angažmajem njegovih lastnikov v produkcijskem procesu, bi torej veljalo striktno uveljaviti ločevanje med različnimi oblikami v produkciji sodelujočega kapitala, zlasti pa med:

- **dolžniškim/upniškim kapitalom**, ki načeloma ne vključuje ne tveganja ne podjetniškega angažiranja njegovih lastnikov (dohodek lastnikov so le tržne obresti),
- **investitorskim kapitalom** v ožjem pomenu besede oziroma trajnim kapitalom, vloženim v podjetje, ki sicer vključuje tveganje, ne pa tudi upravljalsko-podjetniškega angažiranja in prispevka njegovih lastnikov (njihov upravičen dohodek je del dobička, ki poleg obresti vključuje tudi nadomestilo za tveganje), in
- **angažiranim lastniškim kapitalom**, ki vključuje tako tveganje kot polno podjetniško angažiranje oz. delovni prispevek njegovih lastnikov v poslovnem procesu (njihov upravičen dohodek je del dobička, ki poleg obresti in nadomestila za tveganje vsebuje tudi povračilo za podjetništvo, vendar pa ne tudi del dobička, ki bo ugotovljen kot prispevek delavcev).

To razlikovanje namreč ni aktualno le z vidika razumevanja deviantnosti sedanjega modela faktorske razdelitve produkta ter dobička kot »rente«, temveč tudi, kot smo lahko videli v poglavju IV/2.4 o problematiki umestitve podjetništva lastnikov kapitala v bodoče bilance podjetij – »(enako)pravnih skupnosti človeškega in finančnega kapitala««, z vidika bodočega modela razdelitve produkta v sistemu »prave« ekonomske demokracije.

8. Dopolnilna kritična analiza neoklasične teorije faktorske razdelitve

V tem poglavju bomo skušali še nekoliko podrobneje in z različnih zornih kotov analizirati ter teoretično podkrepiti in razširiti nekatere ključne kritične ugotovitve in trditve, ki smo jih postavili, vendar zgolj okvirno utemeljili v poglavju V/5 te razprave, v katerem sta bila predstavljena in analizirana koncept mejne produktivnosti in neoklasična teorija faktorske razdelitve produkta. Prav neverjetna trdoživost te, objektivno že zdavnaj preživete teorije, ki pa sicer nikoli ni tudi dejansko (znanstveno »vodotesno«) utemeljevala obstoječega modela »razdelitve«, je namreč eden glavnih razlogov za presenetljivo nemoč in »vdanost v usodo« družboslovnih znanosti, ko gre za razprave o nujni spremembi temeljev obstoječega družbenoekonomskega sistema. V zvezi s tem je ostalo v poglavju V/5 še precej nedorečenega, zato bomo v tem poglavju problem te teorije skušali podrobneje osvetliti še z nekaterih drugih vidikov.

8.1. Kaj naj bi dokazovala

Če držijo naše ugotovitve iz poglavja V/5 o tem, da

- mejni produkt v resnici že sam po sebi ni (niti neposredno niti posredno) dejanski pokazatelj realnega »neto produkta« oziroma vrednostnega prispevka

posameznega produkcijskega dejavnika/faktorja k produktu, in da

- na podlagi mejnega produkta treh »najetih« produkcijskih dejavnikov (brez mejnega produkta tudi lastniškega kapitala in podjetništva) pač objektivno ni mogoče razdeliti »natančno 100 odstotkov produkta« med štiri vrste dohodkov različnih prejemnikov,

potem seveda neoklasična teorija faktorske razdelitve, temelječa na konceptu mejne oz. marginalne produktivnosti in podprta s številnimi sofistificiranimi formulami ter izračuni, žal **ne stoji niti matematično.** To pa pomeni, da z njo pravzaprav ni mogoče niti – vsaj ne teoretično konsistentno – pojasniti, kaj šele znanstveno dokazati utemeljenost obstoječega modela razdelitve in njegovo bojda izključno sprejemljivost v pogojih tržnega gospodarstva. Na podlagi povedanega ji je težko priznati celo najskromnejše ambicije, kakršne ji sicer pripisujejo njeni zagovorniki. Samuelson in Nordhaus (2002: 209, 223), denimo, o njej pravita, da »razlaga določanje dohodkov v družbi«, oziroma da predstavlja (le) »logično celovito sliko razdelitve dohodkov v popolni konkurenci«, Kračun in Festić (2006: 164) pa, da »analizira razlike v blagostanju ljudi«.

Teorija produkcije in mejnih produktivnosti proizvodnih dejavnikov, iz katere v celoti izhaja tudi obravnavana teorija razdelitve, je seveda, če poudarimo še enkrat, brez dvoma lahko **koristno orodje za optimiranje podjetniških odločitev**, zlasti še glede optimalnega angažiranja različnih kombinacij produkcijskih dejavnikov po vrsti in obsegu za maksimiranje dobičkov. A celo v tem smislu je danes že deležna **resnih kritik**. Lah (2002: 930), denimo, v zvezi s tem ugotavlja: »Neoklasična teorija "pade" na testu korespondence, saj že "stara" kritika pravi, da se neoklasični subjekti gibljejo v imaginarni (pogosto formalno matematizirani) sferi, ki je sicer uporabna za preizkušanje abstraktne logike, ni pa uporabna za napovedovanje ekonomskih dogodkov. Razlagalna moč neoklasične teorije je dokaj omejena. […] V primeru teorije proizvodnje (podjetja) je Eichner (1985) še bolj kritičen. Osrednji koncept izokvante, ki napeljuje na substitutivnost proizvodnih dejavnikov, je metafizičen: empirični testi namreč kažejo, da podjetja uporabljajo fiksna razmerja proizvodnih faktorjev. Tudi vloga relativnih cen pri optimizaciji kombinacije faktorjev in outputa je precenjena. Pripomnimo lahko, da je Eichner svoje ocene zapisal še "pred računalniki". Upoštevaje načrtnost postfordistične računalniško vodene proizvodnje pa je Eichnerjeva kritika še bolj utemeljena. Razlagalna moč proizvodne funkcije, ki izpostavlja pomen tehnološke substitutivnosti proizvodnih faktorjev in spreminjanja relativnih cen le-teh, optimizacije, ravnotežij in drugih konceptov neoklasične teorije, je zgodovinsko omejena. "Narejeni" so bili kot posplošitev za razmere "homogenih enot zemlje, dela in kapitala", transparentnih tržišč, kjer so se zbirali lastniki, ki so bili hkrati menedžerji-podjetniki in so imeli podatke o cenah, kjer je bila želja po maksimalnem profitu vidna.«

Tudi sicer je v današnjih turbulentnih pogojih gospodarjenja načelo *ceteris paribus*, ki velja za izračunane marginalne količine, bolj ali manj le teoretična fikcija. Predvsem pa velja poudariti, da je bila ta teorija morda vsaj do neke mere primerna v družbenoekonomskih razmerah, ko je bil produkcijski faktor »delo« še bolj ali manj res le sinonim za golo »delovno silo«, torej brez danes vse pomembnejših njegovih umskih ter čustvenih komponent (npr. znanje in ustvarjalnost, delovna motivacija, pripadnost). Človeški kapital, s katerim imamo opravka v sodobni ekonomiji, pa niti približno ne sodi (več) v nobeno izmed matematičnih formul te teorije in ga po teh formulah tudi ni več mogoče vsaj približno natančno izračunati.

8.2. Metodološka tavtologija

Razmeroma lahko je, denimo, z ekonomsko matematiko obravnavane teorije pojasniti, kako v sedanjem družbenoekonomskem sistemu nastane dobiček, nemogoče pa je na ta način dokazati izhodiščno predpostavko te teorije, da je dobiček v celoti in izključno rezultat ekonomskega angažiranja kapitala in njegovih lastnikov. Ta teorija namreč lahko matematično v bistvu v celoti **»podpira« katerokoli izmed treh med seboj zelo različnih možnosti oziroma modelov razdelitve novoustvarjene vrednosti** v različnih teoretično možnih konceptih podjetij (podjetje kot pravno personificirani kapital, podjetje kot pravno personificirano delo, podjetje enakopravna partnerska skupnost

človeškega in finančnega kapitala), ki smo jih obravnavali v poglavju VI/3. Toda, ker veljavni pravni sistem zaenkrat podpira v glavnem samo prvo koncepcijo podjetja, to je podjetje kot pravno personificirani kapital, se zdi, da ta teorija že sama po sebi »dokazuje« tudi utemeljenost klasične koncepcije dobička kot izključnega dohodka lastnikov tega kapitala. A tega ta teorija, kot že rečeno, ne dokazuje prav z ničemer, temveč je to samo njeno izhodišče.

Če bi jo želel kdo morda uporabiti v ta »dokazni« namen, pa ji je zagotovo mogoče očitati eno od osnovnih t. i. metodoloških napak, in sicer tipično **tavtologijo** (tj. tisto, kar se želi dokazati, v postopku dokazovanja uporabi kot argument). To predpostavko o dobičku kot samoumevnem dohodku lastnikov kapitala podjetja v razmerah tržnega gospodarstva je sicer, če ponovimo še enkrat, postavil že A. Smith v 18. stoletju, vendar le na podlagi bolj ali manj logičnega sklepanja, ki smo ga že citirali v poglavju V/5.4.5[295], in sicer na podlagi že omenjenih predpostavk, da

- so lastniki kapitala samodejno tudi podjetniki v polnem pomenu besede, torej vseh podjetniških funkcij, ne samo tveganja,
- v podjetju oziroma s podjetjem tvegajo samo ti lastniki.

Odtlej pa v ekonomiji velja kar kot nekakšno **notorično dejstvo** (tj. splošno znano dejstvo, ki ga ni treba več posebej dokazovati), oziroma kot nekakšen **ekonomski aksiom** (tj. samoumevna resnica, na kateri mora temeljiti vse preostalo znanje oziroma vse nadaljnje teorije).

A naloga in osnovni problem vsake resne znanstvene teorije je predpostavke, iz katerih izhaja, tudi dokazati, če dotlej še niso bile dokazane. Problem te teorije pa je preprosto v tem, da je ravno tisto, kar naj bi pravzaprav dokazala (tj. da trg 100-odstotno in objektivno pravično razdeli celoten produkt tako, da lastnikom vseh produkcijskih dejavnikov pripada kot dohodek tržna cena njihovega produkcijskega dejavnika, preostanek pa je samoumevna ekonomsko pravična nagrada lastnikom v podjetje vloženega kapitala), **v bistvu uporabila kar kot dokazni argument**. In prav v tem je njeno tipično tavtološko bistvo. Predpostavke, ki naj bi jih dokazala, v procesu dokazovanja uporablja kot notorno dejstvo in kot argument za lastno pravilnost. Na ta način – če torej vsa ključna odprta sistemska vprašanja a priori štejemo kot nesporno dokazana – pa je seveda celo v družboslovju mogoče matematično natančno »dokazati« karkoli oziroma katerokoli razdelitveno teorijo.

Povsem enako znanstveno »verodostojno« bi bilo tako z uporabo povsem enakih principov in formul marginalne produktivnosti ne nazadnje mogoče matematično utemeljiti, denimo, tudi (malce omiljeno) klasično delovno teorijo vrednosti, **le predpostavke bi bilo treba zamenjati,** skladno s tem pa želenega izmed produkcijskih dejavnikov pri izračunih vedno izvzeti kot **t. i. fiksni faktor,** tako kot to zdaj velja za lastniški kapital[296]. Če bi, na primer, kot izhodiščne predpostavke in »aksiome« namesto zgoraj navedenih izbrali

- koncepcijo podjetja kot *»pravno personificiranega dela (oz. človeškega kapitala)«,* ki za potrebe proizvodnje najema kapital in zemljo na trgu, in
- dejstvo, da so nosilci tveganja in podjetništva v takšnem podjetju samo delavci s svojim menedžmentom,

bi bil končni rezultat »tržno pravične« razdelitve ustvarjenega produkta **pač bistveno drugačen – v osnovi ravno obraten**, a matematično ravno tako neoporečen. In sicer: v produkciji udeleženi kapital (v tem primeru zgolj dolžniški) bi bil pravično poplačan s tržno določenimi obrestmi, morebitna najeta zemlja s tržno določeno rento, delavci in poslovodstvo kot lastniki podjetja in nosilci podjetništva pa s celotnim čistim dobičkom. Podobno bi seveda veljalo tudi, če bi ekonomsko matematiko te teorije uporabili za faktorsko razdelitev produkta v primeru predpostavke, da je podjetje koncipirano kot *»(enako)pravna partnerska*

[295] Smith (2010: 66): »Ampak polna cena vsakega izdelka mora naposled kljub vsemu razpasti na del ali dva ali na vse tri dele; kajti vse tisto, kar ostane po plačilu zemljiške rente in cene vsega dela, ki prideluje, izdeluje in spravlja na trg, mora nekomu nujno biti dobiček.«

[296] Kot smo ugotovili že ob matematični analizi obravnavane teorije faktorske razdelitve v poglavju V/5, je »nedolžna prevara« te teorije, ki privede do želenega rezultata preprosto v tem, da lastniški kapital v nobenem izračunu marginalne produktivnosti nikoli ne nastopa kot variabilni, ampak vedno kot fiksni faktor in na ta način kot prejemnik dela rezidualnih presežkov outputa vseh drugih (v obliki dobička).

skupnost človeškega in finančnega kapitala«. Tudi v tem primeru bi trg lastnikom upniškega kapitala priznal dohodek v obliki obresti, lastnikom najete zemlje v obliki rent, lastnikom podjetja oz. v podjetje vloženega človeškega in finančnega kapitala pa v obliki dobička, katerega interna razdelitev bi bila pač stvar vnaprej dogovorjene metodologije, kajti dobička trg ne zna tudi interno razdeliti med soproducente.

Skratka, obravnavana teorija za namene znanstvenega utemeljevanja sedanjega modela faktorske razdelitve dohodkov zagotovo nima praktične uporabne vrednosti, zlasti pa ne takšne, kakršno bi ji želeli pripisati njeni zagovorniki. Brez dvoma pa s svojim sklicevanjem na trg kot edinega pravičnega »razdeljevalca celotnega produkta« uspešno odvrača pozornost sodobne ekonomske znanosti od »pravih« sistemskih vprašanj hitrejšega ekonomskega in socialnega razvoja družbe. Na podlagi zgoraj povedanega se zdi, da je – bolj kot vprašanje, kaj naj bi ta razdelitvena teorija v resnici dokazovala – na mestu vprašanje, česa oziroma katerih (neo)klasičnih ekonomskih tez v zvezi z razdelitvijo produkta s to teorijo zagotovo ni mogoče znanstveno dokaz(ov)ati.

8.3. Trg je zgolj »operacijski sistem« razdelitve

Še zlasti pa s to teorijo zanesljivo ni mogoče potrditi teze, da je trg s svojim zakonom ponudbe in povpraševanja tisti, ki objektivno narekuje (točno) tak model razdelitve družbenega produkta, kakršnega imamo zdaj in kateri naj zato v tržnem gospodarstvu sploh ne bi imel alternative. Ob drugačni pravni zasnovi kapitalističnega podjetja in produkcijskega razmerja med (finančnim) kapitalom in delom oz. človeškim kapitalom ter njunimi lastniki bi bil, kot je bilo nazorno prikazano zgoraj, rezultat tržne porazdelitve produkta pač povsem drugačen. Nobeden pa ekonomsko utemeljen in smiseln, kajti, če ponovimo, razdelitev ni menjava in trg na področju razdelitve nima popolnoma nobene vloge. Neoklasična teorija razdelitve, ga je v model razdelitve, kot rečno, vpeljala popolnoma umetno, in sicer s tem, da je analizo razdelitve prenesla na agregatno raven in tako kot udeležence v razdelitvi produkta na ravni podjetij razglasila tudi lastnike »zunanjih« produkcijskih dejavnikov, tj. zemlje in upniškega kapitala, čeprav ti svoje dohodke ustvarjajo v okviru lastne podjetniške dejavnosti neposredno na trgu in neodvisno od poslovne uspešnosti podjetij – zakupnikov in najemnikov, hkrati pa med omenjene »zunanje« produkcijske dejavnike ekonomsko povsem nelogično in neutemeljeno uvrstila tudi delo. A o tem več še v nadaljevanju tega razdelka.

Trg torej lahko, kot smo v tej razpravi že omenili (poglavji III/3.7.2 in V/5.), s svojim zakonom ponudbe in povpraševanja porazdeli dohodek med lastnike produkcijskih dejavnikov tako ali drugače, kakor mu je pač »ukazano« (beri: kakršna je pač »družbena delitvena pogodba«). Sam po sebi je v tem pogledu povsem **»nevtralen«** in ne porazdeljuje oziroma porazdelitveno ne prejudicira ničesar, če mu pravila razdelitve niso določena. V računalniškem jeziku bi lahko rekli, da je trg v resnici zgolj »**operacijski sistem«**, ki opravi razdelitev tako kot mu veleva naloženi »**program**«. Računalniški programi pa delujejo po algoritmih, ki si jih je zamislil človek in so njihova preslikava v ukaze, ki jih izvaja računalnik prek operacijskega sistema. Če je torej trgu ukazano, naj tudi delo – za razliko od lastniškega kapitala – obravnava kot tržno blago, mu trg pač določi neko ceno po načelih ponudbe in povpraševanja, pri čemer pa je dejanska ekonomska objektivnost tega vrednotenja povsem drugo vprašanje[297]. Niti približno pa trg ne narekuje, da je temu lahko le tako in nič drugače. Produkcijski odnosi oz. takšni ali drugačni produkcijski načini, vključno s takšno ali drugačno posledično razdelitvijo produkta med producenti, **enostavno niso njegova domena**. Njegova domena je menjava vrednosti končnih produktov (in drugih ekonomskih dobrin), ne pa določanje prispevkov posameznih produkcijskih dejavnikov – soproducentov k tem produktom. Vsaka od štirih temeljnih faz gospodarjenja ima namreč svoje zakonitosti, ki jih (vsaj ne vse) niti približno ni mogoče zadovoljivo po-

[297] Naj na tem mestu mimogrede še enkrat poudarim, da ta cena, ki predstavlja stroškovno vrednost inputa dela, še zdaleč ni objektiven ekvivalent dejanskemu inputu dela kot edinega ustvarjalnega produkcijskega dejavnika, še manj pa ekvivalent dejanskemu prispevku oziroma relativnemu deležu rezultatov (outputa) dela v končnem produktu kot skupnem outputu dela in kapitala.

jasniti z delovanjem zakona ponudbe in povpraševanja, kar še posebej velja za proizvodnjo in razdelitev. Zato je **sklicevanje na trg kot razsodnika in »krivca«** za takšno ali drugačno nepravično razdelitev ustvarjenega produkta, kot že omenjeno, zagotovo ena najhujših zablod (ali pa »nedolžnih prevar«) neoklasične ekonomike.

Skratka, trg sam za potrebe razdelitve produkta nima nikakršnih lastnih pravil, zakonov ali sistema, temveč v tem pogledu s svojim zakonom ponudbe in povpraševanja deluje v skladu s postavljenim mu **»družbenim načrtom«**, ki ga določa takšna ali drugačna institucionalna ureditev družbenoekonomskega sistema, postavljena z vsakokratno »družbeno pogodbo«. In takšno specifično družbeno pogodbo ima pač tudi obstoječi mezdni kapitalizem, ki je – za razliko od prejšnjih družbenoekonomskih sistemov – delovanje zakonitosti trga dodatno vpeljal tudi medsebojna razmerja med primarne soproducente, tj. med delo in kapital, kar pa seveda ni nujna sestavina kateregakoli tržnega sistema gospodarjenja. Če torej ponovimo v poglavju III/3.7.2 enkrat že zapisano misel: nikakor torej ni res, da v tržnem gospodarstvu, kot trdi npr. Brščič (2013: 5), ni nikogar, ki bi »vnaprej določal razdelitvene deleže v skladu z določenim družbenim načrtom«.

Na čisto načelni ravni bi se glede **»pravičnosti« tržne porazdelitve produkta** lahko do določene mere celo strinjali z videnjem neoklasičnih ekonomistov, ki ga, denimo, Brščič (2012: 10) slikovito pojasnjuje takole: »O moralnosti trga ni smiselno besedovati. Trg je instrument in ni ne moralen ne nemoralen, je amoralen, artikuliran onstran specifičnega vrednostnega sistema. Sam po sebi ne napotuje ne k vrlemu ne k grešnemu življenju. V tem kontekstu so zmotne predstave vulgarnih zagovornikov kapitalizma, da je to meritokratski sistem, ki posameznike nagrajuje po zaslugah. Gre za značilno platonsko belo laž, ki je sicer lahko priročna za politično legitimizacijo rezultatov tržne tekme. Ob prepričanosti v meritokratsko nrav tržnega mehanizma so posamezniki lažje pripravljeni sprejeti neenakosti v razdelitvi kot posledice tržne tekme. A kaj, ko v tržni tekmi ne zmagujejo nujno najbolj zaslužni, marljivi, pametni in najlepši. Kako pojasniti, da moralno malo vredni nogometaši zaslužijo milijonske zneske, marljiv delavec pa je prisiljen životariti z nekaj evrskimi stotaki na mesec? Na prvi pogled gre za krivico, toda poglobljeni teoretski uvid pokaže, da opisani odkloni niso nič nenavadnega. Trg nagrajuje po prispevkih posameznika k blaginji drugih ljudi. Če tisoči uživajo v ničevih vragolijah spretnega žogobrca, ga trg temu ustrezno nagradi.« A kaj, ko to simpatično pojasnilo v bistvu sploh ne zadeva jedra problema sporne razdelitvene funkcije trga, na katero smo sicer opozorili zgoraj.

Ni bistvo problema v tem, da je trg zagotovo sposoben nezmotljivo ovrednotiti tudi razne vrste dela kot zgolj enega od produkcijskih dejavnikov in jih primerno nagraditi po načelu ponudbe in povpraševanja po njihovih »storitvah«, pomembnih za blaginjo drugih, če mu je pač dano delo obravnavati kot samostojno tržno blago. Problem je, če ponovimo, v tem, da mu je **ta funkcija sploh dodeljena**. Osnovno vprašanje ekonomsko pravične razdelitve produkta ni, koliko zasluži žogobrc vis-a-vis delavcu v tovarni, ampak vprašanje, koliko eden in drugi zaslužita vis-a-vis lastnikom kapitala, s katerim vsak v svojem podjetju (prvi v nogometnem klubu, organiziranem kot gospodarska družba z lastniki, drugi pa v tovarni) soustvarjata skupni produkt, ki se prodaja na trgu (bodisi nogomet kot storitev, namenjena zabavi ljudi, bodisi proizvod ali storitev tovarne). Delo ne enega ne drugega samo po sebi ni samostojen produkt[298], ki bi neposredno služil drugim ljudem. Ne prvi ne drugi torej k blaginji drugih ljudi

[298] Zgolj mimogrede pa velja v zvezi s konkretnim primerom žogobrca in delavca v tovarni opozoriti tudi na dejstvo, da bi podrobnejša analiza morda pokazala, da gre pravzaprav kljub vsemu tudi za dve povsem različni vrsti dela, ki sta med seboj v bistvu neprimerljivi. Žogobrc, katerega kariera tudi sicer lahko objektivno traja le kakih 15 let, namreč svoje nogometno znanje potencialnim naročnikom prodaja na trgu kot izdelan samostojen produkt (storitev) na podlagi pogodbe o delu oziroma podjemne (delovršne) pogodbe, ne v okviru trajnega in odvisnega delovnega razmerja na podlagi klasične delovnopravne pogodbe o zaposlitvi, s katero se delavec zaveže opravljati delo v organiziranem delovnem procesu po navodilih in pod nadzorom delodajalca. Razlika je seveda ogromna. Podjemnik (v danem primeru žogobrc) je – za razliko od delavca v delovnem razmerju – znotraj zgolj okvirnih navodil in želja ter nadzora naročnika pri delu samostojen in glede tega ni absolutno podrejen naročniku, opravlja ga po svoji presoji in je tudi sam odgovoren za svoj rezultat. Nad delavcem v delovnem razmerju pa ima delodajalec popolno – tako direktivno kot disciplinsko – delovnopravno oblast. Še bolj

neposredno ne prispevata ničesar, vsaj ne samostojno tržno merljivega, ampak **k tej blaginji prispeva le njun skupni produkt**. V resnici gre torej pri razdelitvi za vprašanje »pravičnih« deležev lastnikov posameznih produkcijskih dejavnikov (dela in kapitala) na skupno ustvarjenem produktu, vključno v delu, ki se imenuje dobiček. To pa, kot rečeno, ni in tudi ne more biti domena trga. Popolnoma neumestno je primerjati delo delavcev v tovarni in delo žogobrca, kajti zaposlena sta v povsem različnih podjetjih, delata z različno produktivnostjo in soustvarjata povsem različen produkt različne vrednosti, ki je (oziroma bi moral biti predmet) razdelitve med njegove soustvarjalce. Za ekonomsko pravično razdelitev je pomembno samo to, koliko je posamezen produkcijski dejavnik prispeval k produktu svojega podjetja, ne koliko je vreden na trgu. Sploh pa gre v danem primeru za tipičen primer t. i. čiste ekonomske rente in zato ni ravno prikladen za pojasnjevanje obravnavane problematike.

8.4. Splošno o značilnostih posameznih faz gospodarskega procesa

Proizvodnja ni menjava, pa tudi ne (nujno hkrati že) razdelitev. Samo menjava pa je, kot rečeno, resnično domena trga, medtem ko so za urejanje produkcijskih in razdelitvenih odnosov zakonitosti ponudbe in povpraševanja **povsem neprimeren inštrument**. To tezo bom skušal v nadaljevanju še posebej podrobno utemeljiti. Za potrebe razumevanja nadaljnje razprave o spornosti neoklasične teorije faktorske razdelitve z navedenega vidika pa je smiselno že na začetku pojasniti ključne razlike v nekaterih najpomembnejših značilnostih treh različnih faz gospodarskega procesa (če v tej razpravi pustimo ob strani porabo kot četrto fazo[299]), to so: proizvodnja, menjava in razdelitev.

Proizvodnja (produkcija) je prva faza gospodarjenja. Pomeni šele proces »ustvarjanja« nove uporabne vrednosti, ki bo lahko predmet tržne menjave.

Menjava (cirkulacija) se ne opravlja v proizvodnji, ampak na trgu, in v tržnem gospodarstvu pomeni svobodno in ekvivalentno zamenjavo vrednosti proizvodov, storitev ali drugih ekonomskih dobrin za ustrezno količino denarja v skladu z zakonom ponudbe in povpraševanja. Poudarek je torej na »svobodi menjave« in na »ekvivalentnosti menjalnih vrednosti«.

Razdelitev (distribucija) je tista faza gospodarskega procesa, v okviru katere se opravi porazdelitev vrednosti produkta na dohodke lastnikov posameznih produkcijskih dejavnikov, sodelujočih v proizvodnji, skladno z njihovim prispevkom k ustvarjenemu produktu. Družbenoekonomska razmerja v razdelitvi naj bi se zato načeloma čim bolj logično »ujemala z dejanskimi razmerji v produkciji«.

8.5. Bistvene značilnosti produkcijskih razmerij

8.5.1. Asociativna (nemenjalna) razmerja

Produkcija je torej šele »proces nastajanja nove vrednosti«. V tem procesu, če na kratko ponovimo, lastniki produkcijskih dejavnikov/proizvodnih inputov – ne glede na to, kdaj (ob ustanovitvi podjetja ali kasneje), v kakšni vlogi (kot »v podjetje vloženi« ali kot »najeti« produkcijski dejavnik) in na kakšen način (primarno ali prek trga) so se le-ti vanj vključili – **sodelujejo po**

verjetno pa je, da je mogoče konkreten »ekscesen« primer nagrajevanja dela razložiti z navadno in v ekonomski teoriji dobro poznano »čisto ekonomsko rento v dohodkih iz dela«. Sodobni, visoko profesionalni nogomet namreč brez dvoma sodi med t. i. nekompetitivne poklice (to so poklici, v katerih je premalo ljudi, da bi se na strani ponudbe lahko razvil ustrezen konkurenčni boj, kajti konkretno delo zahteva posebne talente, napore in dolg ter ustrezno drag proces treninga, izobraževanja ali kakšne druge zahteve, zaradi katerih je dostopno le omejenemu krogu izbrancev).

[299] Ekonomski učbeniki o medsebojni povezanosti posameznih faz družbene reprodukcije učijo nekako naslednje (Bibič, 2006: 4): »Celoten proces zadovoljevanja potreb po dobrinah se odvija v štirih fazah: proizvodnja, razdelitev, menjava in potrošnja. Vse štiri faze so med seboj organsko povezane in jih imenujemo gospodarski proces – proces družbene reprodukcije. Za to organsko povezanost je značilen pretok dobrin ali storitev iz proizvodnje v področje razdelitve, iz razdelitve v menjavo in iz menjave v potrošnjo. Na področju potrošnje se dobrine porabijo in tok teh dobrin se prekine, s tem pa se omogoči obnova proizvodnje – reprodukcija. V tem smislu je poraba izhodišče za novo proizvodnjo.«

principih vzajemno soodvisnega, istosmernega in sinergijskega učinkovanja, ne morda po principih medsebojne ekvivalentne menjave. Menjava sama po sebi namreč ne ustvarja nobene nove vrednosti. Že iz navedene logike proizvodnje torej izhaja, da so dejanski produkcijski odnosi med lastniki temeljnih produkcijskih dejavnikov, zlasti dela in lastniškega kapitala, po svoji naravi – in to v vseh družbenoekonomskih sistemih od praskupnosti do kapitalizma in socializma – v resnici **sodelovalni oz. združevalni (asociativni), ne tržni oz. menjalni**, in sicer ne glede na to, kako so pravno regulirani z veljavno družbeno pogodbo v okviru vsakokratnega družbenoekonomskega sistema, ki determinira takšen ali drugačen vsakokratni »produkcijski način«.

8.5.2. Razlike v »ustvarjalnosti« dela in kapitala

Ustvarjanje nove vrednosti seveda po logiki stvari zahteva »ustvarjalnost« vsaj enega produkcijskega dejavnika, ki to vrednost ustvarja s pomočjo oziroma uporabo drugih. In nesporno dejstvo je, da je samo delo – neločljivo povezano s človekom – tisto, ki ima v produkciji status **edinega »ustvarjalnega« produkcijskega dejavnika**, ki v produkcijskem procesu uporablja druga dva (zemljo in kapital), ne obratno. To velja tako za delo delavcev, kot za delo (tj. podjetniško angažiranje) lastnikov kapitala v produkcijskem procesu, s tem da je delo delavcev obvezna sestavina in pogoj vsake produkcije, medtem ko ostala dva (»pomožna«) produkcijska dejavnika lahko v produkcijskem procesu nastopata tudi samostojno, torej brez hkratnega delovnega angažiranja njunih lastnikov. A prav **delu delavcev** – za razliko od dela lastnikov kapitala – tega statusa in vloge, se pravi vloge edinega ustvarjalnega produkcijskega dejavnika, doslej še noben družbenoekonomski sistem ni dejansko priznal tudi skozi konkretno uveljavljen model upravljanja poslovnih procesov in razdelitve ustvarjenega produkta (z izjemo morda bivšega jugoslovanskega sistema socialističnega samoupravljanja, ki pa je ob tem žal zašel v drug ekstrem, tj. v nepriznavanje zasebne lastnine nad kapitalom in pravic iz tega naslova, tako da je propadel predvsem iz tega razloga). V vseh doslej poznanih zasebnolastniških družbenoekonomskih sistemih, vključno z aktualnim mezdnim kapitalizmom, je torej **zaznati še precejšen razkorak** med dejansko vlogo in pomenom posameznih produkcijskih dejavnikov, zlasti dela delavcev, v vsakokratnem produkcijskem načinu na eni in pravno reguliranimi družbenoekonomskimi odnosi med njihovimi lastniki glede upravljanja poslovnih procesov ter razdelitve ustvarjenega produkta na drugi strani. Prav ta razkorak pa je tisto, kar nujno terja še nadaljnji razvoj in spremembe tudi obstoječega kapitalističnega družbenoekonomskega sistema v smeri usklajevanja splošne sistemske vloge in pomena lastnikov dela (oz. človeškega kapitala nasploh) kot produkcijskega dejavnika z njihovo dejansko vlogo, ki jo imajo v produkciji.

Delo je torej, kot je bilo mimogrede že omenjeno v poglavju V/5. in nekaterih naslednjih, zagotovo tisti produkcijski dejavnik, ki je najmanj primeren, oziroma je celo izrazito neprimeren za to, da je v produkcijskem procesu pravno in dejansko obravnavan kot **tržno blago**, produkcijsko delovno razmerje pa kot **menjalno razmerje**, v katerem kapital – prek podjetja oz. gospodarske družbe kot pravne osebe in »delodajalca« – najema (kupuje) delo kot tržno blago (namesto obratno, kar bi bilo – če bi že res moral nujno kdo koga najemati oziroma kupovati na trgu – precej bolj logično). Menjava sama po sebi namreč, kot rečeno, ne ustvarja nobene nove vrednosti. Če so torej lastniki dela kot produkcijskega dejavnika za udeležbo v produkciji nagrajeni le z mezdo kot tržno ceno tega dejavnika, pomeni, da mu veljavni sistem produkcije (»tržni produkcijski način«) v bistvu **preprosto odreka kakršen koli ustvarjalni prispevek k produktu**. V produkt naj bi bila »vgrajena« zgolj njegova menjalna vrednost pred vstopom v produkcijo, ki je enaka njegovi tržni ceni, ves presežek novoustvarjene vrednosti pa naj bi ustvarili lastniki kapitala. Je v tem sistemu lahko, upoštevaje novo objektivno družbenoekonomsko realnost, v 21. stoletju sploh še kaj elementarne logike?

Ena bistvenih sistemskih napak (neo)klasične ekonomske teorije je njeno povsem »tržno-mehanicistično« pojmovanje produkcijskih dejavnikov/proizvodnih inputov (vključno z delom delavcev) kot blaga oziroma produkcijskih sredstev z določeno tržno vrednostjo, proizvodnje pa kot **izključno podjetnikove ustvarjalne dejavnosti**, s katero le-ta to blago pretvarja v novi pro-

dukt večje tržne vrednosti. V produkciji naj bi torej šlo za enosmerni odnos med »ustvarjalnim« podjetnikom (lastnikom kapitala kot upravljalca podjetja) in **»neustvarjalnimi« proizvodnimi inputi**, vgrajenimi v produkt. Ali, če malce poenostavimo: produkcijsko razmerje naj bi bilo razmerje človeka/podjetnika do stvari (vključno z na ta način pojmovanim delom delavcev), ki služijo kot produkcijska sredstva in so na razpolago na trgu kot blago. Od tod tudi temeljna ideja neoklasične teorije faktorske razdelitve produkta, po kateri je prispevek teh »produkcijskih sredstev« (vključno z delom delavcev) k produktu enostavno enak strošku njihovega najema (mezde, obresti, rente) ali nabave in/ali amortizacije, celotna razlika med tržno realiziranim produktom in produkcijskimi stroški, pa se šteje izključno kot rezultat »ustvarjalnega podjetništva« in tveganja lastnikov trajnega kapitala podjetja. Tudi delo delavcev je, kot že rečeno, po tem pojmovanju proizvodnje razumljeno enako kot (so)delovanje neustvarjalnih strojev, mezda, ki je strošek dela, pa v bistvu kot neke vrste amortizacija.

A dejstva so seveda drugačna. V proizvodnji, razen če jo neposredno in v celoti izvaja podjetnik sam, ustvarjajo novo vrednost vsi (in hkrati tudi samo) v njej udeleženi ljudje, tako tisti, ki proizvodnjo organizirajo (podjetnik), kot tisti, ki jo neposredno izvajajo (delavci). Produkcijska razmerja torej niso razmerja ljudi do stvari, temveč **razmerja med ljudmi glede stvari**. Kapital sam v produkcijskem procesu ne ustvarja ničesar, ampak samo (mnogokratno) povečuje produktivnost in s tem ustvarjalne zmožnosti obeh omenjenih vrst dela. Se pravi, da sodeluje in pomaga pri ustvarjanju produkta, vendar ga neposredno ne ustvarja – s kapitalom delajo in ustvarjajo ljudje, kapital sam pa je ustvarjalen le toliko, kolikor so ustvarjalni ljudje, ki ga uporabljajo za proizvodnjo. Zato je seveda prav, da ima svojo vrednost, ki se njegovim lastnikom ob razdelitvi produkta posebej in ločeno prizna kot dohodek v obliki obresti in (če gre za lastniški kapital, vložen v podjetje brez hkratnega tudi upravljalskega angažiranja lastnikov) tudi ustreznega nadomestila za tveganje. A pri delitvi preostalega dela dobička kot »čiste« novoustvarjene vrednosti so lahko in bi – ker lastnina nad kapitalom, kot rečeno, sama po sebi ni podlaga za njegovo prisvajanje v obliki rente – tudi morali biti **relevantni predvsem ustvarjalni prispevki obeh vrst dela**, torej delovni prispevek lastnikov finančnega kapitala na eni in delovni prispevek delavcev na drugi strani. V poglavju IV/2.4.4 smo v zvezi z razpravo o problematiki umestitve podjetništva lastnikov v bodoče bilance podjetij prav iz navedenih razlogov človeški kapital tudi teoretično razdelili v dve osnovni kategoriji: **kapital zaposlenih** in **kapital podjetništva lastnikov**. Kakšen naj bi bil v principu na tej osnovi razdelitveni model v odvisnosti od načina sodelovanja lastnikov finančnega kapitala v podjetju (zgolj v vlogi »investitorja« ali tudi v vlogi »angažiranega (so)upravljalca« vloženega kapitala), pa smo okvirno prav tako prikazali že v omenjenem poglavju.

8.5.3. Primerjalno o ločevanju dela od delavcev in neločevanju lastnikov kapitala od podjetništva

Morda velja za zaključek tega dela razprave omeniti le še eno pomembnejšo ugotovitev, ki se nanaša na problematičnost **sistemskega ločevanja** dela od delavcev kot njihovih nosilcev na eni ter **sistemskega neločevanja** lastnikov kapitala od njihovega podjetništva na drugi strani. O obojem smo sicer v dosedanjem delu te razprave že govorili, na tem mestu pa naj ugotovitve predstavimo le še s primerjalnega vidika.

Kot smo ugotovili, so v institutu dobička danes kumulativno in nerazdelno enostavno pomešani vsi (dejansko obstoječi ali pa zgolj domnevani) kapitalski in delovno-ustvarjalni prispevki lastnikov kapitala podjetij – od obresti in nadomestila za tveganje za vloženi kapital do povračila za začetno podjetniško idejo oz. ustanoviteljsko iniciativo in za tekoče upravljalsko angažiranje lastnikov. In sicer tudi v primerih, ko njihovega takšnega angažiranja v produkcijskem oz. poslovnem procesu sploh ni, ampak v njem nastopajo zgolj v vlogi portfeljskih investitorjev, ki od vseh podjetniških funkcij prevzemajo le tveganje. Na eni strani torej **mezde definitivno ne vključujejo celotnega prispevka lastnikov dela**, kar pomeni, da je prispevek delavcev k produktu **podcenjen**. Na drugi strani pa je – poleg omenjenega dela prispevka dela delavcev – v dobičku a priori vnaprej priznan tudi delovni prispevek lastnikov kapitala, ki ga v resnici (razen tveganja) lahko sploh ni, kar pomeni, da je nagrada lastnikom kapitala

že iz tega razloga v mnogih primerih že v okviru nespremenjenega družbenoekonomskega sistema **objektivno bistveno precenjena**. Pri nagrajevanju prispevka lastnikov kapitala (v obliki dobička), se torej nikoli ne ločuje njihovega kapitala od njihovega dela (tako kot pri delavcih in njihovem delu), čeprav bi bilo to še kako utemeljeno oz. celo nujno za »ekonomsko« res pravično razdelitev produkta že v okviru sedanje koncepcije podjetja in delovnega razmerja.

Na podlagi te ugotovitve se zdi bolj ali manj neizbežno, da bo za potrebe nadaljnjega razvoja družboslovnih znanosti s tega področja nujno **redefinirati pojme obravnavanih dveh temeljnih produkcijskih dejavnikov** ter tudi sam pojem dobička. Če smo ugotovili, da sta delo, pojmovano v smislu gole »delovne sile«, in produkcijsko angažiranje oziroma t. i. subjektivni inputi njegovih lastnikov neločljivo povezana celota, bi bilo za ta »enoten« produkcijski dejavnik smiselno končno vendarle začeti uporabljati tudi enoten pojem, **tj. človeški kapital**. O ljudeh, zaposlenih delavcih kot pomembnih nosilcih »notranjega podjetništva«, ne samo o njihovem delu, ločenem od njih (»delovni sili«), je torej treba v sodobnih pogojih gospodarjenja začeti razpravljati kot o produkcijskem dejavniku. Na drugi strani pa bi bilo treba, kot je bilo v tej razpravi (poglavje VI/7.7. o redefiniciji dohodkov lastnikov finančnega kapitala) že predlagano, glede pojma **kapital,** ki objektivno ni neločljivo povezan z osebo svojih lastnikov in lahko v produkcijskih procesih tudi dejansko nastopa bodisi samostojno (kot tržno blago) bodisi v povezavi z večjim ali manjšim angažmajem njegovih lastnikov v produkcijskem procesu, striktno uveljaviti že omenjeno ločevanje na dolžniški/upniški, investitorski in »angažirani« lastniški kapital. Prispevke kapitala samega (obresti) pa bi bilo treba začeti obravnavati **striktno ločeno od** (**morebitnih**) **delovnih prispevkov njegovih lastnikov**. Če lastniki kapitala niso hkrati tudi delovno oz. podjetniško-upravljalsko angažirani v produkcijskem procesu, namreč po nobeni logiki ne morejo biti nagrajeni s (celotnim) dobičkom, ampak jim – če gre za lastniški kapital – poleg tržnih obresti lahko, kot rečeno, utemeljeno pripada le še ustrezno posebej določeno nadomestilo za tveganje (in morda tudi morebitno ustrezno nadomestilo za tveganje (in morda tudi morebitno ustrezno, a časovno omejeno nadomestilo za podjetniško idejo in ustanovitveno iniciativo).

Povedano velja ne glede na takšno ali drugačno koncepcijo podjetja in delovnega razmerja. Če lastnina sama po sebi ni podlaga za prisvajanje celotnega »preostanka produkta« po odbitju poslovnih stroškov, oziroma če dobiček ni »renta« od lastnine, ampak naj bi vsak lastnik katerega koli produkcijskega dejavnika za svojo udeležbo v produkcijskem procesu prejel kot povračilo toliko, kolikor je k novoustvarjeni vrednosti dejansko prispeval »njegov« produkcijski dejavnik, plus kolikor je s svojim osebnim angažiranjem prispeval sam, je **konkreten produkcijski način v načelu nepomemben**. V interesu tega »močnega« načela, ki je za zdaj uveljavljeno le na papirju, bi bilo treba v ekonomiji čim prej odstopiti tudi od (šibkejšega) načela, da je »produkcija hkrati že tudi razdelitev«, in omenjeni fazi gospodarjenja obravnavati ločeno v smislu razmišljanj J. S. Milla, o čemer bomo spregovorili v naslednjem poglavju. Tudi to je namreč eno od zveličavnih načel neoklasične ekonomske teorije, ki pa je bilo »izumljeno« povsem umetno in je v bistvu le posledica kritiziranega modela faktorske razdelitve produkta na podlagi marginalne produktivnosti, ne pa neka objektivna danost, ki bi ta model utemeljevala.

8.6. Je proizvodnja res nujno hkrati tudi že razdelitev?

Nesporno dejstvo je, da takšna ali drugačna razdelitev bistveno (pospeševalno ali pa zaviralno) povratno vpliva na učinkovitost produkcije oziroma posameznih produkcijskih dejavnikov v njej in da je zato čim večja usklajenost odnosov med lastniki produkcijskih dejavnikov v razdelitvi z njihovimi dejanskimi razmerji v produkciji temeljni pogoj učinkovitega ekonomskega in socialnega razvoja družbe.[300] Te trditve verjetno ni

[300] Kot pravi Lah (v Škrbec, 2003: 18), že Ricardo opozarja, da je temeljna naloga ekonomije pojasnjevanje zakonov, ki botrujejo razdelitvi dohodkov posameznih družbenih razredov, in sicer zato, da bi lahko razumeli kako le-ti vplivajo na gospodarski razvoj kapitalističnega gospodarstva na dolgi rok.

treba posebej utemeljevati. Če sistem razdelitve, kot nas uči zgodovina, začne destimulativno vplivati na optimalno izrabo razpoložljivih produkcijskih dejavnikov na določeni stopnji družbenega razvoja, slej ko prej pride do nujne (evolutivne ali pa revolutivne) spremembe oziroma zamenjave veljavnega družbenoekonomskega sistema z novim, ki naj bi bil v tem pogledu ekonomsko naprednejši. V današnjih pogojih gospodarjenja je v tem pogledu seveda še zlasti pomembno, kako sistem razdelitve vpliva na **učinkovito sproščanje človeškega kapitala** kot najpomembnejšega produkcijskega tvorca.

Logična predpostavka optimalne produkcije je torej »optimalna« razdelitev produkta in družbene moči**.** To pa je razdelitev, ki lastnikom posameznih produkcijskih dejavnikov zagotavlja dohodke in družbeno moč v skladu z njihovim **dejanskim pomenom** za ustvarjanje nove vrednosti v produkcijskih procesih. Te predpostavke pa, kot rečeno, žal – vsaj, kar zadeva delo kot produkcijski dejavnik – še ni uresničil noben od doslej poznanih in preizkušenih družbenoekonomskih sistemov, čeprav je res, da je vsaka od dosedanjih faz družbenoekonomskega razvoja človeške civilizacije od sužnjelastništva dalje pomenila korak naprej v tej smeri. A tudi aktualni kapitalizem je od tega ideala za zdaj še močno oddaljen in v tem smislu niti približno še ne more pomeniti »konca zgodovine« razvoja človeške civilizacije. Pri tem še enkrat poudarjam, da v bistvu **ni mogoče utemeljeno ločevati med ekonomsko in socialno pravičnostjo razdelitve**, ker sta med seboj pač preprosto neločljivo povezani.

Nadvse problematično se zato zdi s tem povezano **stališče (neo)klasične ekonomske teorije**, ki ga, denimo, (Brščič, 2012: 15) izraža takole: »Socialna pravičnost je uresničljiva zgolj v socializmu, ki fazi proizvodnje in razdelitve pojmuje ločeno. Izhaja iz Millove zablode, da je najprej nekaj proizvedeno, potem pa se v političnem procesu ustvarjeno razdeli v skladu z vnaprej določenim vzorcem. V tržnem sistemu sta fazi proizvodnje in razdelitve združeni, ko je blago proizvedeno, je hkrati že razdeljeno. Posegi v razdelitev, motivirani z argumentom socialne pravičnosti, pa uničujejo alokacijske in epistemične zmožnosti trga.« Veliko vprašanje je namreč, ali je bil, upoštevaje vse doslej povedano, res v zablodi J. S. Mill, ali so v zablodi njegovi kritiki. Če je – na podlagi vsega doslej povedanega – jasno, da trenutno veljavna pravna ureditev (mezdnih) produkcijskih razmerij, v resnici ni skladna z dejansko oziroma objektivno pogojeno (asociativno) naravo produkcijskih razmerij, in da trg iz tega razloga v obstoječem tržnem sistemu faktorske razdelitve napačno oziroma očitno neustrezno porazdeljuje dohodke in korporacijsko-upravljalske pravice lastnikov posameznih produkcijskih dejavnikov, ni jasno, zakaj naj bi se trenutna dejanska razdelitvena razmerja še naprej ravnala po **pravnih,** namesto po **realno obstoječih** produkcijskih razmerjih. Kadar je pravo v opreki z ekonomsko realnostjo in zato zavira hitrejši gospodarski razvoj, je seveda treba spremeniti pravo in ga prilagoditi ekonomski realnosti, ne obratno

Kot že povedano, bi se načeloma veljalo v celoti strinjati s tezo, da naj produkcijska razmerja neposredno determinirajo tudi razmerja v fazi razdelitve (ne pa seveda tudi z njegovo poenostavljeno inačico, da mora biti v tržnem gospodarstvu »produkt, ko je proizveden, hkrati že razdeljen«[301]). Vendar le pod pogojem, če je obstoječa pravna ureditev produkcijskih razmerij, ki neposredno determinira razdelitev, res skladna tudi z zgoraj pojasnjeno elementarno logiko proizvodnje in dejansko vlogo ter s prispevkom lastnikov posameznih produkcijskih dejavnikov pri ustvarjanju produkta. A, kot smo ugotovili zgoraj, danes temu (še) ni tako. Mezdno (tipično menjalno, tržno) produkcijsko razmerje med delom in kapitalom je v resnici več kot očitno **popolnoma skregano** z (objektivno pogojeno) izrazito asociativno naravo dejanskih produkcijskih odnosov med delom in kapitalom ter njunimi lastniki. In Mill (1806-1873) je to protislovje – za razliko od drugih klasičnih in kasnejših neoklasičnih ekonomistov – očitno opazil že v zelo zgodnji fazi razvoja sedanjega kapitalizma.

[301] Že v poglavju V/5 smo namreč ugotovili, da to poenostavljeno načelo v bistvu pomeni dejansko »nerazdelitev« produkta in da faze menjave produkta pred razdelitvijo ni mogoče preprosto kar preskočiti.

A zgoraj navrženo vprašanje, kdo je pravzaprav v zablodi, je seveda nadvse aktualno še danes. Če torej ugotavljamo, da

- pravno regulirano t. i. tržno (mezdno) delovno razmerje ne odraža (več) dejanskega stanja glede vloge in pomena dela oziroma človeškega kapitala in finančnega kapitala pri ustvarjanju nove vrednosti v produkciji,
- na tem razmerju temelječ sedanji model razdelitve produkta in korporacijskega upravljanja zato izrazito izmaličeno vrednoti dejanske prispevke obeh omenjenih produkcijskih dejavnikov ter njunih lastnikov k ustvarjenemu produktu,
- ni mogoče čez noč tudi v praksi spremeniti obstoječe koncepcije podjetja in delovnega razmerja, ki bi hkrati samodejno spremenila tudi model (po)razdelitve produkta in korporacijsko-upravljalske moči,

se seveda logično postavlja vprašanje, ali (zgolj zaradi navedene teoretične »zapovedi« aktualne ekonomike o neločevanju produkcije in razdelitve, češ da bi samostojni posegi v razdelitev podrli ekonomsko superioren »tržni« produkcijski način) še naprej vztrajati tudi pri povsem objektivno zgrešenem sistemu razdelitve produkta in korporacijskega upravljanja, ali pa vendarle poskusiti ločeno korigirati vsaj ta sistem, tako da bi to povratno stimulativno vplivalo na učinkovitost produkcije, hkrati pa ne bi rušilo »alokacijskih in epistemičnih zmožnosti trga«? Osebno se zavzemam za **drugi odgovor na postavljeno dilemo**. Če namreč dobički niso renta, potem lastništvo nad podjetjem samo po sebi – ne glede na »svetost lastnine« – že v tem trenutku ne more biti utemeljena podlaga za samodejno prisvajanje celotnega dobička in vseh korporacijsko-upravljalskih pravic s strani njegovih lastnikov, ampak jim na obojem pripada le sorazmeren delež, kajti dobiček nesporno soustvarjajo tudi delavci, upravljanje podjetja pa se prav tako ne nanaša samo na upravljanje s kapitalom podjetja, ampak tudi na delavce – ljudi, ki sicer niso lastnina podjetja.

Neodvisno od trenutno pravno regulirane koncepcije podjetja in delovnega razmerja, bi bilo treba zato v obravnavanem smislu začeti brez odlašanja

- pravno uveljavljati vsaj deloma obvezno udeležbo delavcev pri dobičku,
- krepiti zakonsko podprt sistem sodelovanja delavcev pri upravljanju,
- hkrati pa po možnosti prek sistema notranjega lastništva zaposlenih postopno »spajati« vlogi dela in kapitala tako v produkcijskih kot v korporacijsko-upravljalskih in razdelitvenih procesih.

Skratka, elemente t. i. ekonomske demokracije bi kazalo začeti vnašati že v obstoječ družbenoekonomski sistem, ne čakajoč na spremembo njegovih temeljev, kajti slej ko prej bo to seveda nujno privedlo tudi do samodejne preobrazbe obstoječe koncepcije podjetja in delovnega razmerja. Samo v tem pravzaprav vidim tudi možnost evolutivnega prehoda v neko ekonomsko učinkovitejšo, hkrati pa tudi socialno pravičnejšo družbo. Hkrati pa verjamem, da te spremembe **prav v ničemer ne zmanjšujejo ali celo uničujejo »alokacijskih in epistemičnih zmožnosti trga«,** na katere opozarja avtor Brščič v zgornjem citatu. Nobena od teh sprememb namreč prav v ničemer ne posega v bistvo funkcioniranja tržnega sistema gospodarstva, siceršnji realni epistemični domet trga pa smo – vsaj glede njegovih (ne)zmožnosti za objektivno ovrednotenje dejanskih prispevkov posameznih produkcijskih dejavnikov k produktu – nazorno razgalili že v prejšnjih poglavjih. Zato tudi ni nobenega razloga za ekonomsko nedopustnost morebitne »začasne« kršitve zapovedi (neo)klasične ekonomske teorije o tem, da sta v tržnem sistemu fazi proizvodnje in razdelitve nujno združeni tako, da ko je blago proizvedeno, je hkrati tudi že razdeljeno. Celo več, kršitev te zapovedi se danes – glede na nepripravljenost za kakršne koli nujne »temeljne« sistemske spremembe – zdi bolj ali manj neobhodna, kajti brez tega je možnost kakršnegakoli nadaljnjega ekonomskega napredka v okviru nespremenjenega družbenoekonomskega sistema bolj ali manj izključena. Ne nazadnje gre razvoj v sodobnem svetu – čeprav zaenkrat predvsem na podlagi strogega upoštevanja načela »prostovoljnosti« – že zdaj v to smer, in sicer prav zaradi ugotovljenih pozitivnih učinkov uvajanja omenjenih oblik organizacijske participacije zaposlenih oz. ekonomske demokracije na večjo poslovno uspešnost podjetij.

Začeti torej celoten družbenoekonomski sistem spreminjati **od zgoraj navzdol ali od spodaj navzgor**, to je zdaj vprašanje. Niti enega resnega razloga ne vidim,

zakaj ne bi začeli družbenoekonomskega sistema postopno spreminjati »od zgoraj navzdol«, se pravi s sistemskimi popravki v fazi razdelitve, ki posredno (ekonomsko pozitivno) učinkujejo nazaj na produkcijo tudi že v sedanjem produkcijskem načinu. Do spremembe samih temeljev tega sistema, tj. predvsem spremembe koncepcije podjetja in delovnega razmerja, ki bi zagotovile zares celovito rekonstrukcijo obstoječega kapitalizma, namreč zagotovo ne bo prišlo še zelo dolgo. Privilegirane ekonomske elite (z nesporno močnim, če ne celo prevladujočim tudi političnim vplivom) tega zanesljivo ne bodo dovolile do »zadnjega diha«, čeprav za ceno poprejšnjega totalnega gospodarskega in socialnega kolapsa družbe. Po drugi strani pa so ekonomske posledice veljavnega sistema družbenoekonomskih odnosov, ki (objektivno) najpomembnejšemu produkcijskemu dejavniku ne priznavajo njegove realne vloge in pomena v procesih ustvarjanja nove vrednosti, že danes **naravnost katastrofalne**. Če bomo z vztrajanjem na sedanjem modelu razdelitve produkta in korporacijskega upravljanja, ki brez dvoma dobesedno **uničuje razvoj in učinkovito sproščanje človeškega kapitala podjetij**, vztrajali še naprej, namreč ni več jasno, kdo naj bi v bodoče sploh produciral dobičke in zagotavljal njihovo nenehno rast. Posledice tega bi nas verjetno morale skrbeti bistveno bolj, kot sedanje, sicer tako ali tako deviantno delovanje alokacijske vloge trga, ki zaenkrat skrbi le za optimalno naložbeno motivacijo in učinkovito alokacijo finančnega kapitala, prav nič pa za produkcijsko motivacijo in učinkovito alokacijo človeškega kapitala.

Načeloma bi se bilo seveda mogoče strinjati tudi s tezo, da lahko trg učinkovito opravlja **optimalno alokacijo produkcijskih dejavnikov**. Vendar bi to lahko veljalo le, če bi bili vsi produkcijski dejavniki enako sistemsko obravnavani. Pa žal niso, tako da je lahko tako zasnovan koncept alokacije produkcijskih virov ekonomsko hudo »invaliden«. Trg namreč v sedanjem kapitalističnem načinu proizvodnje določa samo vrednosti oziroma cene nekaterih, ne pa vseh proizvodnih dejavnikov. Kot že rečeno, pa je pri tem vedno a priori izvzet lastniški kapital, ki edini nima vnaprej določene tržne cene in se pač »locira« zgolj v skladu s pričakovano profitno stopnjo. Je s tem res potrjeno pravilo o optimalni tržni alokaciji vseh produkcijskih dejavnikov? Sam v to ne verjamem, kajti če nas začenja resno skrbeti ekonomski, socialni in okoljski razvoj, potem seveda »učinkovita« alokacija produkcijskih virov ne bo več mogla biti odvisna zgolj od lova za dobičkom lastnikov finančnega kapitala. Vse bolj bistvenega pomena postaja tudi **učinkovita alokacija človeškega kapitala**, katerega nosilci pa že po naravi stvari odločitve o vlaganju svojega kapitala sprejemajo na podlagi povsem drugačnih kriterijev kot nosilci finančnega. V ospredju so, kot rečeno, predvsem njihove številne osebnostne in societalne potrebe v zvezi z delom, medtem ko je materialni donos na njihov kapital (v skladu z že omenjeno Herzbergovo dvofaktorsko teorijo motivacije in številnimi drugimi, ki dokazujejo isto ugotovitev) v drugem planu. Samo to pa lahko zares spremeni naravo in učinkovanje obstoječega družbenoekonomskega sistema.

Posledice poenostavljene obravnave produkcijskih odnosov kot menjalnih in na tem zgrajenega sistema razdelitve so – vsaj v današnjih razmerah hitro naraščajočega pomena človeškega kapitala za poslovno uspešnost – dejansko **ekonomsko uničujoče**. Delavci so, kot rečeno, plačani toliko, kolikor je ceno njihovega dela (delovne sile) določil zakon ponudbe in povpraševanja na trgu dela, ne toliko, kolikor dejansko prispevajo k novoustvarjeni vrednosti v produkciji. To jih skladno z zakonom ekonomsko racionalnega obnašanja ekonomskih subjektov spodbuja, da se »trudijo« tudi prispevati samo toliko, kolikor so plačani, ne kolikor so dejansko zmožni. Obenem pa je jasno, da dobičke lahko ob dani količini celotnega razpoložljivega kapitala družbe poleg tehničnega napredka povečuje samo morebitno povečan input človeškega kapitala, kjer so za razliko od »zalog« akumuliranega finančnega kapitala neizkoriščene rezerve danes še ogromne. Vendar pozor, praktično nobene rezerve za povečevanje produktivnosti dela ni več v morebitni tayloristični optimizaciji organizacije dela, ki je v večini sodobnih podjetij danes že prignana do skrajnega roba objektivnih zmogljivosti gole »delovne sile«. Je torej brez poštene udeležbe delavcev pri dobičku (pa tudi pri upravljanju poslovnih procesov) v prihodnje sploh še mogoče pričakovati kak ekonomski napredek in rast dobičkov tudi za lastnike? Imperativ prihodnosti

je zato **spraviti zaposlene iz sedanjega nemogočega in povsem kontraproduktivnega mezdnega položaja**. To, zlasti udeležba delavcev pri dobičku (posebej še morebitna obvezna) ne glede na njeno konkretno višino, pa seveda posledično že samo po sebi pomeni sistemsko odstopanje – med drugim tudi – od načela, da je produkt, ko je proizveden, hkrati v celoti že vnaprej razdeljen.

Zagovarjam torej **stališče**, da je (in bo moralo biti tudi v prihodnje) omenjeno načelo o skladnosti produkcije in razdelitve oziroma produkcijskih in razdelitvenih razmerij sicer res povsem logično temeljno načelo delovanja slehernega konsistentnega tržnega družbenoekonomskega sistema, vendar pa le pod pogojem, da se najprej obstoječa pravna regulacija produkcijskih razmerij med nosilci obeh ključnih produkcijskih dejavnikov – dela oziroma človeškega kapitala in finančnega kapitala, torej »produkcijskega načina«, v celoti uskladi z dejansko »asociativno« (nemenjalno) naravo produkcijskih razmerij, ki temeljijo na vzajemni soodvisnosti in sinergijskem (so)delovanju obeh produkcijskih dejavnikov v fazi ustvarjanja produkta, ne na principih medsebojne tržne menjave. To pa zdaj niso. V ta namen bo namreč treba, kot rečeno, v temelju spremeniti vso institucionalno strukturo sedanjega mezdnega kapitalizma. Dokler to ne bo storjeno, pa bo treba anomalično delovanje tega načela v pogojih mezdnega kapitalizma pač poskušati kolikor mogoče korigirati z ločenim poseganjem v razdelitveni model (udeležba zaposlenih pri dobičku, krepitev notranjega lastništva zaposlenih), pa tudi v model korporacijskega upravljanja (krepitev soupravljanja zaposlenih). Gre torej za posege v primarno podjetniško razdelitev in v upravljanje poslovnih procesov, ki so zaradi svojih dokazano pozitivnih povratnih učinkov na učinkovitost produkcije ekonomsko utemeljeni, ne za obliko državne »redistribucije« dohodkov z zgolj socialnimi motivi. Ali povedano drugače, gre za povsem ekonomske, ne za morebitne socialne korektive obstoječega družbenoekonomskega sistema.

Skratka, osnovno jedro problema neoklasične teorije razdelitve je zagotovo predvsem v tem, da pri koncipiranju modela razdelitve novoustvarjene vrednosti **preprosto zanemari logiko proizvodnje** oziroma vlogo posameznih produkcijskih dejavnikov v njej in izhaja izključno iz logike menjave oziroma iz tržne cene posameznih produkcijskih dejavnikov, kakršno vsiljuje veljavni pravni sistem produkcijskih odnosov s svojo »nelogično« mezdno (tržno-menjalno) koncepcijo temeljnega produkcijskega odnosa med delom in kapitalom. V nadaljevanju pa si poglejmo posamezne sporne vidike tega razdelitvenega modela še nekoliko podrobneje.

8.7. »Nerazdelitev« kot bistvo veljavnega modela »razdelitve«

Ena ključnih ugotovitev, do katerih nas je privedla analiza glavnih značilnosti sodobne produkcije kot prve faze gospodarskega procesa, je torej očitna, naravnost v nebo vpijoča **neekvivalentnost menjave dela za mezdo,** zaradi česar smo (upoštevaje tudi »nepopolno« svobodo vstopanja delavcev v tovrstna menjalna razmerja) sedanje mezdno delovno razmerje že v prejšnjih poglavjih te razprave definirali kot »**kvazitržno« razmerje**. In to trditev lahko na podlagi vsega zgoraj povedanega le še enkrat potrdimo, k temu pa dodamo še logično nadaljevanje te trditve. To je, da netržno delovno razmerje pač že po logiki stvari ne more biti podlaga za dejansko »tržno« objektivno razdelitev produkta, kakršno naj bi po teoriji menda zagotavljal obstoječi model faktorske razdelitve produkta.

Bistvo problema tega razdelitvenega modela je namreč v resnici prav v **»nerazdelitvi« novoustvarjenega neto produkta**, se pravi, v neugotavljanju »notranjih« prispevkov obeh vrst dela ter lastniškega kapitala (tudi) k t. i. čisti dodani vrednosti, ugotovljeni v poslovnem izidu podjetja v obliki dobička. Ti notranji prispevki trga – ki lahko eksplicitno ovrednoti bodisi le vrednost posameznega produkcijskega inputa (in še to pri delu kot produkcijskem dejavniku ekonomsko povsem neobjektivno) bodisi le končno vrednost konkretnega produkta – preprosto sploh ne zanimajo, kaj šele, da bi bil lahko glede tega ekonomsko pravičen razsodnik. Tudi če bi ga, pa tega, kot rečno s svojimi instrumenti ponudbe in povpraševanja niti ni objektivno sposoben. Da je sicer v dobičku poleg prispevka lastniškega kapitala in njegovih lastnikov med drugim nesporno vsebovan tudi – vrednostno za zdaj neugotovljiv – del

(v mezdah neupoštevanih) rezultatov dela, pa je bilo dokazano že v poglavju V/5.

Če torej trg direktno sploh ne ugotavlja oziroma niti ne poskuša – podobno kot pri delu – tako ali drugače ugotavljati (tudi) prispevka kapitala in njegovih lastnikov, ampak jim pravni sistem kar a priori priznava kot dohodek dobiček, vključno z delom rezidualnega presežka outputa dela delavcev, pri čemer ta sistem »prispevek« in s tem dohodek delavcev hkrati samovoljno in že vnaprej limitira s tržno ceno delovne sile pred vstopom v produkcijo, je po logiki stvari seveda nemogoče govoriti o kakem **tržnem »razdeljevanju« dohodkov**. Plača oziroma mezda je, kot smo že nekajkrat ugotovili, v bistvu le »amortizacija delovne sile« (z vidika podjetja pa »poslovni strošek«), ki delavcem ne prinaša nobenega ekonomskega donosa na delo kot produkcijski dejavnik. Zato je o njej popolnoma neupravičeno govoriti kot o »udeležbi« pri dejansko novoustvarjeni vrednosti, ki jo pravzaprav tvori šele in izključno samo tisti del celotnega produkta, ki preostane po odbitku poslovnih stroškov, se pravi dobiček. Tisto, kar je poslovni strošek, ekonomsko gledano pač ni del dejanske dodane vrednosti, a o tem več v enem naslednjih poglavij. V resnici gre torej pri tem modelu **za izrazito netržno »dodeljevanje«** dohodkov, ki ga diktira pravni sistem, ne pa trg, in ki z dejanskimi prispevki k produktu nima popolnoma nobene zveze. A o tem zgolj mimogrede, kajti podrobneje smo o vlogi trga kot zgolj »operacijskega sistema« za izvajanje te »razdelitve« po vnaprej (pravno) določenem »družbenem načrtu« govorili v že v okviru poglavja VI/8.3. Moj namen je bil na tem mestu zgolj poudariti pomembno vsebinsko distinkcijo med pojmoma **»razdelitev«** in **»dodelitev«**, ki dobesedno kliče po tem, da bi sodobna ekonomika končno vendarle morala že opustiti to – če ponovno uporabimo Galbraithovo prispodobo v prenesenem pomenu – »nedolžno prevaro« neoklasične teorije faktorske razdelitve.

Dejstvo je torej, da potrebujemo **povsem novo teorijo razdelitve**. Takšno, ki bo dejansko upoštevala logično dejstvo, da si »končnih« poslovnih rezultatov skupnega ustvarjanja, ki se sicer izkazuje v obliki dobička, preprosto ne morejo prisvajati zgolj lastniki enega od sodelujočih produkcijskih dejavnikov. Lastninska pravica na enem produkcijskem dejavniku preprosto ne more a priori prevladati nad lastninsko pravico na drugem (načeloma najmanj enakovrednim) produkcijskim dejavnikom.

8.8. Teorija produkcijskih stroškov vis-a-vis delovni teoriji vrednosti

Je torej res mogoče in smiselno ekonomsko pravičen in s tem tudi vsestransko ekonomsko-razvojno stimulativen model razdelitve ustvarjenega produkta tudi vnaprej poskušati graditi bodisi izključno na teoriji produkcijskih stroškov bodisi izključno na delovni teoriji vrednosti, ki se med seboj tudi sicer izključujeta?[302] Danes je razdelitveni model, kot vemo, v celoti zasnovan na **teoriji produkcijskih stroškov,** pri čemer je mezda kot plačilo za delo produkcijski strošek, ki se »odšteva« od tržno realiziranega produkta, preostanek (dobiček ali izguba!) pa je samoumevna »nagrada« lastnikom v podjetje vloženega kapitala. Bi bil morda model razdelitve produkta, zasnovan na ravno obratnem razmerju med delom in kapitalom (tj. prvi je ustvarjalec in edini upravičenec do dobička, drugi pa zgolj produkcijski strošek), kaj manj filozofsko logičen, teoretično opravičljiv ali tržno pogojen ter praktično izvedljiv v pogojih tržnega sistema?

Pri tem vprašanju gre bolj ali manj le za teoretično provokacijo, kajti moje stališče v zvezi s tem je jasno že na podlagi doslej povedanega. Zavzemam se za sorazmerno delitev poslovnih rezultatov med lastnike dela oziroma človeškega kapitala in lastnike vloženega finančnega kapitala, temelječo na t. i. partnerski koncepciji podjetja kot (enako)pravne skupnosti obeh vrst kapitala. A vseeno se v nadaljevanju, vsaj v obliki kratkega ekskurza, posvetimo še tovrstnemu teoretičnemu razmisleku, kajti prav ta ponuja še **nekaj dodatnih zanimivih argumentov** v prid omenjenemu stališču.

[302] Mimogrede sta bili obe teoriji omenjeni že v poglavju V/5, na tem mestu pa ju bomo skušali analizirati še nekoliko podrobneje, in sicer predvsem z vidika navedenega vprašanja.

Če se torej v tem smislu malce poigramo z zgoraj omenjeno teoretično uganko, se zdi, da bi bila – tudi v duhu temeljnih ugotovitev A. Smitha o »zgodovini« razvoja tržnega gospodarstva – načeloma precej bolj logična zgoraj omenjena **obratna predpostavka.** To je, da naj bo produkcijski strošek in odbitna postavka pri ugotavljanju poslovnega izida ekonomska cena uporabe kapitala, preostanek produkta pa je samoumevni dohodek dela. Oziroma, del novoustvarjene vrednosti naj pripada kot dohodek lastnikom finančnega kapitala podjetij samo v tisti višini, ki je enaka ekonomski ceni njegove uporabe (obresti), vse ostalo pa naj bo samoumevni dohodek dela**.** Enako kot se danes »tržno« ugotavljajo oz. izračunavajo plače kot tržna cena uporabe delovne sile in odbitna postavka (odtegljaj) pri ugotavljanju dohodkov lastnikov trajnega kapitala podjetij, bi se torej v tem primeru pač tako ali drugače tržno izračunala ekonomska cena uporabe tega kapitala (tržne obresti), ki bi predstavljala produkcijski strošek in odbitno postavko oziroma odtegljaj pri ugotavljanju dohodkov dela. Ta predpostavka bi, kot že rečeno, veljala v hipotetičnem primeru uveljavitve **t. i. koncepcije podjetja kot »pravno personificiranega dela«** kot teoretičnega antipoda današnji koncepciji podjetja kot »pravno personificiranega kapitala«.

Bi bilo mogoče takšni logični predpostavki kaj očitati? **Nasprotno**. Prav to tezo postopnih »odtegljajev« od dohodkov iz dela namreč v bistvu razvija tudi A. Smith (2010: 61-63 in 79-81), ko ugotavlja, da je zgodovinsko gledano prvotno, tj. na zgodnejših stopnjah družbenega razvoja, pripadla vsa produkcija delavcu, šele kasneje – ko je »zemlja postala zasebna«, sredstva pa so se »nakopičila v rokah posameznikov« – se delu kot primarnemu proizvodnemu dejavniku **pridruži tudi kapital** kot (pro)izvedeni produkcijski dejavnik, ceni blaga pa tudi renta (prvi odtegljaj) in dobiček kot dohodek lastnikov kapitala (drugi odtegljaj). Sam to pojasnjuje takole: »V tistem prvotnem stanju stvari, še pred prisvajanjem zemlje in kopičenjem kapitala, pripada vsa produkcija delavcu. Tam ni niti zemljiškega posestnika ne delodajalca, s katerim bi jo moral deliti. […] Kakor hitro postane zemlja zasebna, zemljiški posestnik zahteva delež zase skoraj od vsakega plodu, ki ga lahko hlapec bodisi pridela ali nabere. To je prvi odtegljaj od produkcije dela, ki se ukvarja z zemljo. […] Podobnemu odtegljaju dobička je izpostavljena tudi produkcija skoraj vsakega drugega dela. Delavci v vseh rokodelstvih in manufakturah večinoma nujno potrebujejo delodajalca, da jim do konca del zalaga za surovine, plače in življenjska sredstva. On nalaga v produkte dela oziroma v vrednost, ki jo delo dodaja surovinam, iz katerih nastajajo; od te naložbe izhaja njegov dobiček.« V zvezi s citiranimi mislimi velja posebej opozoriti, da Smith med drugim govori celo o **dobičku od produkcije dela**, kar pomeni, da dobiček od kapitala vsebinsko gledano sploh ni nujno edina oblika dobička iz produkcije. Vlogi dobičkov iz dela in dobičkov iz kapitala bi bili torej pri razdelitvi produkta lahko skladno s povedanim teoretično povsem utemeljeno tudi zamenjani v primerjavi z obstoječim modelom te razdelitve.

Do tu vse lepo in prav. Lastniki kapitala kot naknadno pridruženega in v tem smislu tudi »pomožnega« produkcijskega dejavnika, ki naj bi sicer že po naravi stvari služil ekonomskim interesom človeka – delavca (ne obratno) in je tudi dejansko močno povečal produktivnost njegovega dela, bi sledeč tej logiki pač morali na račun ustreznega zmanjšanja prej 100-odstotnega deleža dela dobiti svoj pravični delež pri novoustvarjeni vrednosti. Ta bi moral biti seveda ustrezno izračunan in določen tako, da bi njegova višina pomenila pravično povračilo za njihovo odrekanje potrošnji (obresti) in – kadar bi bil kapital trajno vložen v podjetje delavcev – tudi za naložbeno tveganje, preostanek novoustvarjene vrednosti (če odmislimo eventualne rente) pa bi bil dohodek dela. S takšno razdelitvijo ustvarjenega produkta bi bili načeloma izpolnjeni vsi temeljni pogoji za povsem normalno učinkovit nadaljnji gospodarski razvoj družbe, kapital pa bi bil dejansko v službi človeka kot producenta, ne obratno.

A objektivne okoliščine 18. stoletja, ki smo jih v tej razpravi že podrobneje pojasnili, očitno še niso bile zrele za takšno, perspektivno sicer edino logično novo »družbeno pogodbo«. Zato se na tej točki družbenoekonomskega razvoja človeške civilizacije v praksi zgodi paradoksalen preobrat v primerjavi z omenjeno razvojno logiko, in sicer: **kapital si sistemsko (ekonomsko in pravno) v celoti podredi delo in postane njegov »delodajalec«**, njegove lastnike delavce pa spravi v navaden mezdni (kupoprodajni) položaj. In na tej točki sta se

tako klasična kot neoklasična teorija razdelitve povsem izgubili in se ujeli v past že omenjene tavtologije. Mezdni odnos, ki je zgoraj pojasnjeno logiko služenja kapitala človeku v praksi preprosto obrnil na glavo, sta namreč povsem nekritično sprejeli kot (trajno veljavno, večno, brezčasno) »naravno« stanje stvari, torej kot notorično dejstvo in aksiom, ki pa jima hkrati služi tudi kot osnovni argument za dokazovanje pravilnosti na njem temelječega zatečenega sistema faktorske razdelitve. Ekonomska teorija tako še danes glede tega ne dopušča prav nobene možnosti upoštevanja »bistveno spremenjenih objektivnih okoliščin« in morebitne korekture tega sistema razdelitve, ki bi delo ponovno postavile v položaj primarnega produkcijskega dejavnika.

Kaj se je v tem smislu zgodilo A. Smithu, ki je na tej točki preprosto opustil – v svojem izhodiščnem razmišljanju sicer zelo izrazito – delovno teorijo vrednosti in naenkrat preskočil na **teorijo produkcijskih stroškov** ter povsem zanemaril prvotno, v zgoraj navedenem smislu zastavljeno logiko dela kot »primarnega« in kapitala kot zgodovinsko šele kasneje pridruženega produkcijskega dejavnika? Sam bi se zelo težko strinjal z mnenjem Brščiča (2010: 666), da pač Smith v zvezi s tem »od bralca pričakuje miselno gibkost v pogostih preskokih med stanji primitivne in razvite tržne družbe«. Tudi ob morebitni zelo veliki miselni gibkosti namreč tega preskoka spričo zgoraj povedanega ni mogoče logično doumeti. Po mojem mnenju gre pač preprosto za ogromno teoretsko praznino, dobesedno »mrk« v njegovi analizi zgodovine razvoja tržnega gospodarstva, katere pa na žalost tudi kasnejša klasična in neoklasična ekonomska teorija – očitno preveč očarani z njegovim (sicer seveda velikega spoštovanja vrednim) delom – nista uspeli in se niti nista trudili zapolniti. Ta praznina pa se kaže v odsotnosti kakršnega koli poskusa najti teoretično smiseln odgovor na vprašanje, zakaj se je pravzaprav v zgodovinskem razvoju zgodil zgoraj omenjeni **paradoksalen preobrat** v odnosu med delom in kapitalom, in ali je to (tako v danih razmerah tistega časa, kot tudi perspektivno) res **optimalen družbenoekonomski odnos**. Po svoje je zagotovo mogoče razumeti, da so ga v njegovih razmišljanjih malce zavedle očitne ekonomske prednosti takratnega mladega kapitalizma v primerjavi s fevdalnim sistemom družbenoekonomskih odnosov. Poleg tega se je v takratnih razmerah res verjetno zdelo bolj ali manj samoumevno, da je kapital postavljen v vlogo »delodajalca«, s katero je mogoče upravičiti tudi samoumevno prisvajanje celotnega dobička. Kljub temu pa je nekoliko težko razumljivo, da tako velikega misleca omenjeno vprašanje enostavno znanstveno sploh ni (z)intrigiralo, in da ni niti poskušal svojih lastnih zgoraj navedenih povsem logičnih teoretskih nastavkov do konca razviti v smeri morebitne alternativne »družbene delitvene pogodbe«, ampak je vse skupaj preprosto preskočil.

A kakorkoli že, dejstvo je, da je svojo teorijo razdelitve ustvarjenega produkta v nasprotju z zgoraj navedenimi lastnimi teoretskimi nastavki nazadnje vendarle »udobno« zasnoval kar na zatečenem stanju kapitalizma svojega časa, to je kapitalizma, kakršen je bil v ekonomski praksi leta 1776 že utečen, neoklasiki od J. B. Clarka (1899) do P. A. Samuelsona (2002) k temu pravzaprav kasneje niso več ničesar bistveno novega dodali ali spremenili. Zatečeno stanje, o katerem govorim, je namreč enostavno samo povzel s pojmom **»naravne mere« dohodkov produkcijskih dejavnikov v družbi ali soseski**, in sicer takole (Smith, 2010: 69): »V vsaki družbi ali soseski obstaja pri vsaki zaposlitvi dela in kapitala navadna ali povprečna mera plače ali dobička. […] Podobno obstaja v vsaki družbi ali soseski povprečna ali naravna mera rente. […] Te navadne ali povprečne mere se lahko v času in kraju, kjer navadno prevladujejo, imenujejo naravne mere plače, dobička in rente. Kadar cena kakšnega blaga ni ne večja ne manjša od tistega, kar zadostuje za poplačilo zemljiške rente, plač in dobičkov od kapitala, ki je bil vložen v obdelavo, pridelavo in spravljanje na trg, skladno z naravno mero, potem se to blago proda za nekaj, kar bi se lahko imenovalo naravna cena. […] To blago se torej proda natančno za toliko, kolikor je vredno, oziroma za toliko, kolikor je resnično stalo tistega, ki ga je spravil na trg. In čeprav tisto, kar se v navadnem jeziku imenuje nakupna cena, ne vsebuje dobička človeka, ki ga bo prodal naprej, je vendarle očitno, da ima poklicno izgubo, če prodajna cena ne dopušča mere dobička, običajne za njegovo sosesko, saj bi jo lahko ustvaril, ko bi bil kako drugače zaposlil svoj kapital.«

Skratka, **pričakovani dobički, plače in rente** naj bi se ravnali po nekih, v tistem času že vzpostavljenih ozi-

roma zatečenih standardih, takšna razdelitev ustvarjenega produkta pa naj bi bila nekaj samo po sebi danega in neizogibnega[303]. Takrat obstoječ model razdelitve družbenega produkta torej Smith pač **preprosto samo povzema in pojasnjuje njegovo delovanje**, ne skuša pa ga kritično analizirati z vidika morebitnih tudi drugačnih opcij ureditve odnosov med delom in kapitalom in s tem pogojene morebitne drugačne razdelitve produkta. Zato iz njegovega dela nikakor ni mogoče znanstveno utemeljeno potegniti zaključka, da morebiten drugačen model razdelitve (še danes, torej v popolnoma spremenjenih razmerah) objektivno sploh ni mogoč oziroma sprejemljiv, ker bi pač porušil temelje tržnega gospodarstva, kar je sicer tipična mantra neoklasikov.

8.9. Dobiček bo treba znanstveno utemeljiti kot dohodek lastnikov, ali pa ga začeti deliti z delavci

In tako smo priča dejstvu, da vsa ekonomska znanost, kot že rečeno, še danes ve o **izvoru in utemeljenosti dobička kot nagrade lastnikom kapitala** povedati le, da je to pač

- nekakšna (poleg plač, obresti in rent) »četrta kategorija dohodkov«,
- po vsebini nekakšna »mešanica različnih elementov, ki vključujejo tudi implicitni donos od lastnikovega kapitala, nagrado za tveganje in inovacijski dobiček« (Samuelson in Nordhaus, 2002: 255), ne da bi te elemente znal kdo tudi tržno utemeljiti in matematično izračunati s pomočjo instituta mejnega produkta,
- preostanek dohodka po načelu, da »tisto, kar ostane po plačilu zemljiške rente in cene vsega dela, ki prideluje, izdeluje in spravlja na trg, mora nekomu nujno biti dobiček« (Smith, 2010: 66).

Dokler torej ne bo znal kdo na enak način kot to velja za ostale kategorije dohodkov (mezde, rente, obresti) tržno-matematično prepričljivo dokazati izključno »kapitalsko-podjetniškega« izvora tudi vseh zgoraj omenjenih »notranjih« elementov dobička, ter s tem teoretično prepričljivo izključiti morebitno udeležbo delavcev pri dobičku, bo zgoraj omenjena predpostavka o dobičku kot izključnem prihodku lastnikov kapitala še naprej samo nedokazana predpostavka, ne pa nekakšno ekonomsko neizpodbitno dejstvo. Povedano je že bilo, da veljavna teorija faktorske razdelitve produkta v tem smislu ne dokazuje prav ničesar, temveč (do)sedanji model razdelitve samo pojasnjuje. To pomeni, da bo treba v prihodnje bodisi **to predpostavko ustrezno znanstveno »dokazati«**, ali pa začeti **dobičke ustrezno »deliti« med lastnike dela in kapitala.**

Naj ponovimo, da razmerja med produkcijskimi dejavniki v samem procesu proizvodnje (»dodajanja vrednosti«) – potem, ko je enkrat zagotovljeno optimalno razmerje njihove »zaposlenosti« skladno z načeli marginalne produktivnosti – nimajo več narave in značilnosti »tržnih« odnosov, ampak gre za asociativna (sodelovalna) razmerja, usmerjena v skupno doseganje postavljenih proizvodnih in drugih poslovnih ciljev po načelih popolne vzajemne soodvisnosti. Prav to skupno ustvarjanje produkta pa bi moralo postati temeljno izhodišče za ukinitev sedanjega mezdnega odnosa med delom in kapitalom oziroma za njegovo spremembo iz tržno-menjalnega (kupoprodajnega) v asociativno razmerje, ter skladno s tem za oblikovanje novega modela razdelitve **po Lockovem načelu »Naredil sem, moje je!«**[304] – torej vsakomur v skladu z njegovim dejanskim prispevkom k ustvarjenemu pro-

[303] Na povsem enakih podlagah ekonomski teoretiki še danes razvijajo nekatere »naravne mere dohodkov produkcijskih dejavnikov« in iz tega izvedene »objektivne« ekonomske kategorije, kot so, na primer: »cena« lastniškega kapitala, ki naj bi – čeprav lastniški kapital, za razliko od upniškega, v resnici nima ne prodajalca ne kupca in torej tudi ne dejanske tržne cene – posredno izhajala iz minimalnega pričakovanega donosa na kapital, ekonomska dodana vrednost (EVA) in podobno.

[304] Angleški filozof John Locke (1632-1704) se šteje za prvega sistematičnega analitika lastništva. Njegova osnovna definicija lastništva kot pravice do življenja, svobode in imetja je omenjena v tako rekoč vseh kasnejših razpravah o lastništvu. Locka so uporabljali in s citati iz njegovih del dokazovali svoje trditve in stališča tako zastopniki kot tudi najostrejši kritiki kapitalistične ureditve. Locke definira lastništvo in njegovo osnovo v Dveh razpravah o vladi. Iz naravnega stanja, v katerem so bili ljudje enaki in je bilo vse skupno, se razvije lastništvo prek dela, ki daje "osnovo lastniški pravici" (Locke, 1980: 52). Za Locka, v nasprotju z Grotiusom in Pufendorfom pred njim, torej lastništvo ni nastalo na osnovi dogovora, ampak dela, vloženega v objekt lastništva. (Kanjuo Mrčela: 1999: 34)

duktu. Prispevke vseh produkcijskih dejavnikov, vključno s prispevkom lastniškega kapitala v povezavi s podjetništvom njegovih lastnikov, kot podlago za udeležbo njihovih lastnikov pri skupnem rezultatu, je torej treba **tako ali drugače izmeriti**. Nikakršne iz trte izvite teoretične predpostavke o tem, da rezidualni presežek outputa enega dejavnika (konkretno dela) pač samoumevno in v celoti pripade kod dohodek lastnikom drugega (konkretno kapitala), ker da so eni »podjetniki«, ki (bojda) prevzemajo celotno tveganje, drugi pa le prodajalci delovne sile in izvajalci podjetniških zamisli in navodil drugega, ne pridejo več v poštev. Le s čim jih je na današnji stopnji razvoja produkcijskih dejavnikov, zlasti človeškega kapitala, pravzaprav sploh še mogoče teoretično opravičiti?

Čeprav se morda zdi na prvi pogled malce kontroverzno, bi se lahko v tem pogledu na načelni ravni povsem brezrezervno strinjali celo z **Miltonom Friedmanom** (2011: 147), ki začuda med drugim pravi tudi: »Etični princip, ki bi neposredno opravičeval razdeljevanje dohodka v prosto tržnem gospodarstvu se glasi: "Vsakomur v skladu s tem, kar ustvari sam s svojimi sredstvi."« Le da bi ta logika seveda morala v celoti veljati tudi za delavce – lastnike dela oziroma človeškega kapitala kot enega temeljnih produkcijskih dejavnikov in da bi bilo treba (če se že gremo strogo tržno določanje dohodkov) potem po isti logiki tudi dobiček kot dohodek lastnikov kapitala posebej in enako kakor plače delavcev ugotavljati kot »tržno ceno« … česarkoli že, ne pa ga enostavno predpostavljati kot samoumeven dohodek lastnikov, kakor stvar očitno razume on skladno s svojo tezo o nekakšnih absolutnih resnicah. »Nobena družba ne more biti stabilna, če ne obstajajo osnovne vrednote, podzavestno sprejete pri večini članov skupnosti. Nekatere institucije morajo biti sprejete kot »absolutne« in ne zgolj instrumentalne.« (Friedman, 2011: 152).

A žal naj bi bila ena od teh »absolutnih resnic«, ki jo Friedman (povsem v nasprotju z lastnim zgoraj citiranim načelom) zagovarja v tem kontekstu, tudi njegova teza, da je treba nagrajevanje dela razvijati v obliki nagrajevanja po rezultatih dela, se pravi – če ga je prav razumeti – zgolj s stimulativnim plačnim sistemom, ne z morebitno udeležbo pri dobičku, kajti v isti sapi, ko na eni strani modruje o pravičnem nagrajevanju lastnikov »sredstev« v skladu z ustvarjenim, izrecno **odsvetuje nagrajevanje delavcev po dejanskem outputu njihovega dela oziroma po prispevku dela k nastanku produkta**. To tezo pa Friedman v očitnem pomanjkanju resnih argumentov skuša pojasniti tako zelo protislovno[305] in nadvse megleno, da je vse skupaj že kar malce znanstveno neresno. Takole namreč piše o tem v kontekstu nagrajevanja dela delavcev, ki je zanj očitno povsem drugo vprašanje kot nagrajevanje lastnikov kapitala (2011: 151, 152): »Nagrajevanje po rezultatu v tržnem gospodarstvu v prvi vrsti nima distributivne, temveč alokacijsko funkcijo. V prvem poglavju smo že poudarili, da je osnovni princip v tržni ekonomiji sodelovanje ob prostovoljni menjavi. Posamezniki sodelujejo z drugimi, ker na ta način učinkoviteje zadovoljujejo svoje potrebe. Toda, posameznik bo vstopil v menjalne odnose le, če bo ob tem prejel svoj celoten vložek, ki ga je prispeval k nastanku produkta, ali na podlagi ocene, kaj lahko prejme; slednje je pri njegovi odločitvi pomembnejše kot to, kaj proizvaja. Menjalni odnosi ne bi prinesli vzajemnih koristi, če bi vsaka stran prejela to, kar je prispevala k agregatnemu produktu. Če želimo kar najbolj učinkovito uporabiti razpoložljive resurse, je v sistemu, ki temelji na prostovoljnem sodelovanju, zato nujno nagrajevanje po rezultatih. Glede na doslej znano, bi bilo morda možno spodbujanje z nagrajevanjem nadomeščati s prisilo, čeprav o tem dvomim. Z mrtvimi predmeti v naši okolici je lahko manipulirati, posameznike je možno tudi prisiliti, da so ob določenem času na določenem kraju, težko pa je nekoga prisiliti, da se potrudi po svojih najboljših močeh. Drugače povedano, če prostovoljno menjavo nadomestimo s prisilno menjavo, se obseg razpoložljivih resursov spremeni. Če-

[305] Izrazito protislovje njegove teze se kaže v tem, da naj bi vsak posameznik, denimo, delavec, po njegovem »vstopil v menjalne odnose le, če bo ob tem prejel celoten vložek, ki ga je prispeval k nastanku produkta«, po drugi strani pa hkrati (in to naj bi – kot izhaja iz konteksta, v katerem posebej izpostavlja problem, kako nekoga prisiliti, da se potrudi po najboljših močeh – veljalo le za stimuliranje delavcev k tej menjavi) izrecno odsvetuje t. i. ekvivalentnost menjave, ker naj bi (očitno samo) v tem primeru pač »menjalni odnosi ne prinesli vzajemnih koristi« (komu?), namesto tega pa ponuja t. i. nagrajevanje po rezultatih dela!?

prav je nagrajevanje po rezultatih …«. Skratka, v menjavi med delodajalci in delavci (citat se namreč glede na kontekst nesporno nanaša samo na ta vidik menjave) **prvi ne bi imeli koristi, če bi delavci prejeli svoj prispevek k produktu**, zato za učinkovito alokacijo delovne sile, za razliko od kapitala, zadostuje uvedba nagrajevanja po rezultatih!? Le od kod ta nesmisel in s čim ga je mogoče utemeljiti?

V zvezi z gornjo Friedmanovo tezo velja zgolj mimogrede poudariti, da mezda/plača, ki je koncipirana kot navadna stroškovna kategorija, naj bo še tako stimulativno strukturirana v smislu t. i. variabilnega dela iz naslova delovne uspešnosti, sistemsko seveda v nobenem primeru **ni primerljiva z udeležbo delavcev pri dobičku**, ki bi ekvivalentno odražala dejanski prispevek dela k produktu v skladu z njegovim lastnim načelom "vsakomur v skladu s tem, kar ustvari sam s svojimi sredstvi". Plača v današnjem pomenu besede je eno, ekonomsko pravična udeležba delavcev pri dobičku, ki so ga (so)ustvarili, pa nekaj povsem drugega. Enako velja za ekonomske učinke ene in druge oblike nagrajevanja dela. Klasična plača, ki sicer vsebuje tudi nagrado za delovno uspešnost, lahko motivacijsko učinkuje le na individualno uspešnost posameznika na njegovem delovnem mestu oziroma pri njegovem lastnem delu, ne vzpostavlja pa povezave posameznika s skupnimi cilji podjetja in njegove identifikacije s temi cilji, ki se ji reče **»pripadnost podjetju«** in ki postaja vse bolj ključen element poslovne uspešnosti podjetij v sodobnih pogojih gospodarjenja. Šele individualna motiviranost in pripadnost podjetju skupaj tvorita tisto, kar si sodobna podjetja postavljajo kot ključni cilj na področju razvoja svojega človeškega kapitala, to je **t. i. zavzetost zaposlenih**. Brez ustrezne udeležbe delavcev pri dobičku (in tudi pri korporacijskem upravljanju) pa si te danes skorajda ni več mogoče zamisliti, vsaj ne optimalne.

8.10. Svet »vzajemnih soodvisnosti produktivnosti« proizvodnih inputov – dejstvo ali teoretična megla?

A neoklasične teorije razdelitve njena lastna ugotovitev o vzajemni soodvisni naravi produkcijskih odnosov med delom in kapitalom[306] žal ne spodbudi k razmišljanju o nujni spremembi sedanjega, z dejansko naravo produkcije popolnoma neusklajenega modela delovnega razmerja in razdelitve dohodkov med lastnike dela in kapitala, ki je sicer temelj celotnega obstoječega družbenoekonomskega sistema. Namesto tega se raje usmeri v iskanje možnosti za **opravičevanje obstoječega stanja**.

Pri tem je nadvse zanimivo analizirati, kako se tega loti. Njen pristop je namreč za zamegljevanje in prikrivanje pravega bistva problema naravnost genialen: namesto, da bi si glede na povedano kot nerešen problem večje ekonomske učinkovitosti zastavila vprašanje delitve dobička, torej, kako ekonomsko pošteno razdeliti dobiček podjetja med lastnike dela in kapitala v skladu z dejanskimi prispevki njihovih produkcijskih dejavnikov k ustvarjeni novi vrednosti v fazi produkcije, si kot izhodiščni problem zastavi vprašanje (Samuelson in Nordhaus, 2002: 220), **»kako trgi razporedijo narodni output med dva ali več produkcijskih dejavnikov v svetu močne konkurence?«.** Prav s tem, ko razpravo povzdigne na raven problema »razpore-

[306] V mislih imamo že citirano ugotovitev Samuelsona in Nordhausa (2002: 214) v zvezi z naravo produkcijskih odnosov, ki jo na tem mestu ne bo odveč še enkrat ponoviti v celoti: »Proizvodnja je skupinsko delo. Motorna žaga je sama po sebi neuporabna, če želimo požagati drevo. Prav tako ni nič vreden delavec s praznimi rokami. Skupaj pa lahko delavec in žaga prav lepo požagata drevo. Z drugimi besedami: produktivnost enega dejavnika, kot je delo, je odvisna od razpoložljive količine drugega dejavnika, s katerim dela. […] To pomeni, da je nemogoče reči, koliko outputa je proizvedel en sam ločen proizvodni dejavnik. Različni inputi vzajemno delujejo. Sir William Petty je to ubesedil takole: "Delo je oče proizvoda in zemlja je njegova mati. Ne moremo reči, kateri je bolj pomemben za spočetje otroka: mati ali oče." Prav tako je nemogoče reči, koliko outputa je ustvaril en sam ločen input.« Ravno tako morda ne bo odveč k temu dodati tudi naše ugotovitve, da tako Samuelson in Nordhaus, kakor tudi vsi ostali neoklasični ekonomski teoretiki, takoj ko začno razlagati teorijo faktorske razdelitve produkta, na vse to enostavno kar pozabijo. Naenkrat se jim namreč v zvezi s tem zazdi pa povsem normalno, da je prispevek dela k produktu lahko enak (zgolj) tržni vrednosti njegovega inputa, celoten dobiček kot končen skupni output dela in kapitala pa samoumevno pripada le lastnikom kapitala. Skratka, o kaki vzejemni soodvisnosti ni več ne duha ne sluha, vse je samo navadna »tržna menjava«. produkcijskih faktorjev. Kdor bi znal logično razložiti to »dvojno ekonomsko moralo«, bi si zagotovo zaslužil Nobelovo nagrado za ekonomijo.

ditve narodnega outputa«, namreč ta teorija, kot že nekajkrat omenjeno, učinkovito spelje pozornost stran od dejanskega problema podjetniške razdelitve produkta, tj. stran od vprašanja ekonomsko pravične »delitve« dobička na ravni podjetij. Tako lahko – z malce površnosti pri presoji njenih trditev – na koncu res izpade, kot da imajo trgi v ekonomiji že po naravi stvari ne samo »menjalno«, temveč tudi izvirno »distributivno« funkcijo, oziroma da je sedanji model faktorske razdelitve dohodkov samoumevna posledica delovanja (diktat) trga, ne diktat veljavnega pravnega sistema.

Razlika med enim in drugim zgoraj navedenim pristopom je, če ponovimo, seveda ogromna. Raven analize sistema razdelitve dohodkov tako naenkrat ni več podjetje, v katerem se ustvarja in naj bi se zato tudi delila nova vrednost, temveč narodno gospodarstvo kot celota; »okolje« opazovanja in analize sistema razdelitve ne več interna proizvodnja v podjetju, temveč trg; predmet proučevanja ne več »delitev dobička«, temveč »razporeditev oz. porazdelitev narodnega dohodka«; potencialno udeležena produkcijska dejavnika pri delitvi v podjetju pa ne več samo dva »notranja« (delo in lastniški kapital), temveč vsi možni produkcijski dejavniki znotraj nacionalne ekonomije, ki po teoriji sodijo pod to definicijo. K vsemu temu je potem dodan še droben in v stroki povsem prezrt **matematični trik** (tj. edinole lastniški kapital v povezavi s podjetništvom njegovih lastnikov v najrazličnejših možnih izračunih marginalne produktivnosti in tržne cene nikoli – niti teoretično – ne nastopa kot t. i. variabilni produkcijski dejavnik, mejni produkt »kapitalnih dobrin« pa je razdelitveno brezpredmeten). In želeno slepilo o nekakšni »nacionalni proizvodnji«, v kateri so vsi mogoči produkcijski dejavniki in njihovi lastniki **vsevprek soodvisni** in prek trga (z medsebojno soodvisno »izmenjavo presežkov outputov«) udeleženi v produktu oziroma dohodkih drug drugega, je popolno. Osnovno dejstvo, da trg s svojimi razpoložljivimi inštrumenti (zakon ponudbe in povpraševanja) v resnici ni sposoben ekonomsko pravično ovrednotiti prispevkov in temu primerno razdeliti dohodkov med udeležene produkcijske dejavnike tam, kjer se ta dejansko ustvarja, tj. znotraj posameznih podjetij, pa je skrito globoko pod plašč najrazličnejših zgolj navidezno medsebojno soodvisnih marginalnih produktivnosti.

Na ta način ustvarjeno **teoretično meglo,** na kateri je potem zgrajena celotna teorija faktorske razdelitve narodnega dohodka, denimo, Samuelson in Nordhaus (2002: 214) predstavita takole: »Vzajemna soodvisnost produktivnosti zemlje, dela in kapitala ustvarja obsežnost vprašanja porazdelitve dohodka. […] Denimo, da smo morali porazdeliti celoten output naroda. Če je zemlja sama proizvedla toliko in je delo proizvedlo toliko in so stroji sami proizvedli toliko, je lahko porazdelitev preprosta. Če je vsak od dejavnikov sam proizvedel določeno količino, naj uživa nedeljene sadove svojega dela. […] Toda preberite gornji odstavek še enkrat in podčrtajte besedi "sam" ali "samo". Nanašajo se na fantastičen svet neodvisne produktivnosti, ki v resničnem svetu preprosto ne obstaja. Ko omleto proizvaja kuharjevo delo, kokošja jajca, kravje mleko in mestni plin, kako jih je mogoče razstaviti na ločene prispevke vsakega od teh inputov?«[307]. Vsekakor nadvse zanimiv, vendar pa res zgolj povsem **»fantastičen«** konstrukt. A glede na to, da ga za pojasnjevanje veljavne teorije faktorske razdelitve produkta uporablja Paul Samuelson, Nobelov nagrajenec za ekonomijo in soavtor doslej najbolje prodajanih učbenikov ekonomije v zgodovini, ga bomo v nadaljevanju uporabili tudi mi za podrobnejšo kritično analizo te teorije.

Prav vse prispevke posameznih inputov, omenjene v zgornjem citatu, je namreč – če govorimo o teoriji razdelitve, ne o teoriji produkcije – moč prav zlahka razstaviti na ločene prispevke. Samo tistega, ki ga skupaj ustvarjata kuhar s svojim delom in lastnik kapitala podjetja za proizvodnjo omlet, ki je s tem kapitalom financiral nabavo kokošjih jajc, kravjega mleka in mestnega plina ter organiziral proizvodnjo omlet, **res ni mogoče**. A prav tadva, v konkretnem primeru edina zares »vzajemno soodvisno« učinkujoča produkcijska inputa ter njun skupni in tržno nerazdelni output, kot kaže, te teorije razdelitve sploh ne zanimata. Izrazito

[307] Ob takšnem pojasnilu se seveda spet v vsej svoji razsežnosti odpira vprašanje, kako naj bi to »nemogočo« nalogo oziroma misijo, ki mu jo namenja ta teorija, lahko potemtakem učinkovito opravljal trg.

simptomatično v zvezi s tem je namreč dejstvo, na katerega v tej razpravi že vseskozi opozarjamo, v tem primeru pa se kaže še posebej nazorno, in sicer: **lastniški kapital** (v povezavi s podjetništvom njegovih lastnikov) se v teh kombinacijah sploh nikjer ne pojavlja in ne omenja, ampak očitno velja kot nekakšen produkcijski dejavnik »sui generis«, čeprav je eden izmed temeljnih produkcijskih dejavnikov oziroma produkcijskih inputov, brez katerega sploh ni nobene proizvodnje. Namesto tega se v konkretnem primeru pojavljajo jajca, mleko in plin kot nekakšni samostojni produkcijski dejavniki s svojimi lastniki, kar učinkovito ustvarja lažen vtis obstoja nekih domnevnih »vzajemnih soodvisnostih produktivnosti« tam, kjer jih v resnici ni, obenem pa odvrne pozornost od tiste, ki je v vseh produkcijskih procesih **edina zares relevantna**. Ta pa se vzpostavlja v interni produkciji znotraj podjetij, ne na trgu na ravni nacionalnega gospodarstva. Zares ključnega pomena pri proizvodnji omlet in razdelitvi dohodkov iz te proizvodnje je namreč izključno samo razmerje med prispevkom dela in lastniškega kapitala (ter podjetništva njegovih lastnikov) kot produkcijskih dejavnikov, neposredno udeleženih v produkcijskem procesu podjetja za proizvodnjo omlet. Jajca, mleko in plin pa so samo konkretne kapitalne dobrine oziroma konkretna produkcijska sredstva, nabavljena s kapitalom tega podjetja na trgu blaga, medtem ko njihovi (bivši) lastniki s produkcijo omlet in njenim outputom od trenutka opravljene kupoprodaje nimajo več popolnoma nobene zveze. Ne pozabimo: z vidika problema razdelitve produkta nas (za razliko od vidika problema optimizacije proizvodnje) zanima le vprašanje, **čigav je produkcijski dejavnik**, ki soustvarja produkt podjetja, ne v kakšni konkretni obliki nastopa kot input v produkcijskem procesu. Navedene kapitalne dobrine s svojo produktivnostjo v tem smislu torej niso produkcijski dejavniki vsak zase, ampak so v danem primeru le konkretna pojavna oblika produkcijskega angažiranja lastniškega kapitala kot produkcijskega dejavnika. Z vidika razdelitve produkta so zato ločene produktivnosti jajc, mleka in mestnega plina popolnoma irelevantne, pomembna je le skupna produktivnost kapitala podjetja, s katerim so bili ti produkcijski inputi nabavljeni.

A o tem podrobneje še v nadaljevanju tega poglavja. Najprej pa nas zanima vprašanje, kakšen globlji smisel in pomen naj bi pravzaprav imelo umetno ustvarjanje takšne neverjetne (in, kot se zdi, tudi popolnoma nesmiselne) **teoretične mešanice** glede neskončnega števila vzajemnih soodvisnostih produktivnosti vseh mogočih možnih produkcijskih inputov, ki – vsaj z vidika razdelitve produkta – v resnici med seboj nimajo nobene povezave. Čemu naj bi bilo namesto delitve skupnega čistega poslovnega outputa (dobička) na ravni podjetij med njegova soustvarjalca – delo in lastniški kapital v povezavi s podjetništvom – ter njune lastnike, ki je skozi vso zgodovino kapitalizma pravzaprav edini zares sporen razdelitveni problem, naenkrat relevantno predvsem vprašanje tržne »porazdelitve narodnega outputa« med lastnike vseh mogočih, najrazličnejših možnih produkcijskih inputov, kar seveda niti približno ni isti problem, verjetno ni nikomur popolnoma jasno. Kajti, če bi bila drugačna primarna razdelitev produkta na ravni podjetij, kjer je bil sicer ustvarjen, **bi bila pač povsem drugačna tudi porazdelitev narodnega outputa**. Ta razdelitev pogojuje porazdelitev narodnega dohodka, ne obratno. »Narodne proizvodnje« namreč ni (je samo »narodno gospodarstvo«), temveč se dejanska proizvodnja odvija samo v zaokroženih procesih znotraj posameznih podjetij kot pravno in ekonomsko samostojnih temeljnih ekonomskih celicah družbe, narodni dohodek pa je samo agregat dohodkov vseh produkcijskih dejavnikov na vseh ravneh verige dodajanja nove vrednosti skozi različne oblike opravljanja podjetniške dejavnosti. Rešen problem delitve dobička kot skupno ustvarjenega čistega poslovnega outputa med delo in lastniški kapital na ravni podjetij bi torej samodejno determiniral tudi ustrezno porazdelitev dohodkov lastnikov teh dveh dejavnikov na nacionalni ravni, tržno določeni dohodki lastnikov tistih produkcijskih dejavnikov, ki se – za razliko od dela – ekonomsko utemeljeno preprosto prodajajo oziroma najemajo na trgu (zemlja, upniški kapital), pa tako ali tako nikoli sploh niso bili v ničemer sporni.

Skratka, opozoriti želim, da sta z vidika proučevanja problema ekonomsko pravične razdelitve novoustvarjene vrednosti pojma **»nacionalni produkt«** in **»dodana vrednost«**, o kateri bomo sicer podrobneje razpravljali v poglavju 8.12 tega razdelka, v bistvu popolnoma irelevantna. V resnici gre lahko pri tem,

kot rečeno, le za odvračanje pozornosti od problematike razdelitve tistega dela novoustvarjene vrednosti, ki ga trg neposredno ni sposoben ekonomsko objektivno razdeliti in bi ga bilo edino mogoče (in tudi nujno) »naknadno« razdeliti med njene soustvarjalce – lastnike vloženega (trajnega) kapitala podjetij in delavce teh podjetij. To pa je dobiček kot **neke vrste »neto produkt«** na ravni posameznega podjetja, ki edini v resnici ni ekonomsko (če pustimo nesprejemljivo veljavno pravo) že vnaprej razdeljen po principih tržne cene na osnovi marginalne produktivnosti posameznih sodelujočih produkcijskih dejavnikov oziroma po načelu »ko je produkt proizveden, je tudi že razdeljen«. Naj še enkrat ponovimo, da od vseh vrst dohodkov lastnikov produkcijskih dejavnikov edino dobiček ni ne oblikovan ne razdeljen po teh principih, ampak v resnici še vedno vsebuje tako – po višini povsem neugotovljene – prispevke nominiranega kapitala podjetij in podjetništva njegovih lastnikov kot tudi nesporne ustvarjalne prispevke dela delavcev k skupnemu outputu dela in kapitala, ki presegajo vrednost izplačane mezde kot tržne vrednosti (zgolj) inputa dela. Mezd, ki odražajo zgolj vrednost inputa dela, namreč pod nobenim pogojem ni mogoče šteti kot realen ekvivalent dejanskega prispevka dela delavcev, ki bi zato po elementarni ekonomski logiki nujno morali ustrezno participirati tudi pri dobičku. Samo dobiček po svojih sestavinah **ni tržno ugotovljen dohodek zgolj enega izmed produkcijskih dejavnikov**. Vsi ostali dohodki (obresti in rente) pa so res, in to upravičeno, že vnaprej »razdeljeni« takoj, ko so realizirani na trgu. A vsa ta razdelitvena razmerja je mogoče ustrezno detajlno analizirati le na ravni posameznega podjetja in njegovega produkcijskega procesa. In to je tisto, zaradi česar si upam trditi, da je poskus dokazovanja 100-odstotne in ekonomsko pravične razdelitve produkta z zornega kota »nacionalnega produkta« povsem zgrešen in teoretično hudo zavajajoč.

Dejstvo je namreč, da bi bilo brez omenjenega, sicer povsem nelogičnega »salta« pri spremembi ravni in »okolja« opazovanja razdelitvenih odnosov, to je brez preskoka na nacionalno raven opazovanja, verjetno res nemogoče tako zelo učinkovito odvrniti pozornost od proučevanja omenjenega pravega problema in letega tako spretno zamaskirati v nekakšen – če malce predrugačimo zgoraj citirano misel Samuelsona in Nordhausa – »fantastičen svet soodvisnih produktivnosti, ki v resničnem svetu ne obstaja«. Ponazarjal pa naj bi ga, kot rečeno, v istem citatu navedeni **primer proizvodnje omlete**. A nekakšna vseobsežna in vsestranska tudi »razdelitvena« (ne samo proizvodna) soodvisnost produktivnosti proizvodnih inputov in njihovih lastnikov, kakršno skuša pričarati omenjeni primer in ki naj bi – poleg nesporno uporabnih pravil za optimizacijo proizvodnih procesov – hkrati utemeljevala tudi veljavni model faktorske razdelitve v teh procesih ustvarjenega produkta, v družbenoekonomski realnosti prav zares ne obstaja.

8.10.1. Analiza primera »proizvodnje omlete«

Problem je (opazovano z vidika podjetja) v realnosti precej bolj »enostaven«, kajti – če ostanemo pri zgoraj navedenem primeru proizvodnje omlete – produktivnost kuharjevega dela, ki v podjetju za proizvodnjo omlet peče omleto, v razdelitvenem smislu v resnici **ni prav nič odvisna** od produktivnosti proizvodnih faktorjev – proizvajalcev kokošjih jajc, kravjega mleka in mestnega plina, še manj pa obratno, ampak je v vzajemnem ustvarjalnem in razdelitvenem razmerju samo do lastniškega kapitala podjetja in njegovih lastnikov znotraj »svojega« podjetja za proizvodnjo omlet. Povedano drugače: kuhar s svojim delom nima prav nobenega neposrednega vpliva na proizvodnjo kokošjih jajc, kravjega mleka, in mestnega plina, ki poteka v drugih podjetjih, k njej ničesar ne prispeva in tudi ni v ničemer zaslužen za ustvarjeni produkt teh podjetij ali v njem kakorkoli udeležen, ravno tako pa tudi ne obratno. Zato si kuhar in proizvajalci omenjenih inputov za proizvodnjo omlet med seboj tudi nimajo česa deliti. Skratka – proizvajalci jajc, kravjega mleka in mestnega plina ter kuhar v podjetju za proivodnjo omlet niso vzajemno soodvisni soustvarjalci nekega skupnega (»nacionalnega«) produkta (tj. omlete), ampak gre za **več povsem samostojnih tržno realiziranih končnih produktov**, ustvarjenih v različnih samostojnih proizvodnjah različnih podjetij, znotraj katerih sta v resnici v vzajemno soodvisnem ustvarjalnem razmerju vedno le dva »interna« temeljna produkcijska dejavnika – delo delavcev in lastniški kapital (v povezavi tudi s podjetniškim angažiranjem njegovih last-

nikov). Prek okvirov posameznega podjetja medsebojna soodvisnost produkcijskih dejavnikov ne seže nikoli. Vmes, med podjetji in njihovimi produkti, je trg, ki deluje izključno po načelih ponudbe in povpraševanja in s tem **prekine kakršnokoli »vzajemno soodvisnost produktivnosti«** produkcijskih dejavnikov pri ustvarjanju določenega podjetniškega produkta.

Dejstvo je namreč, da kokošja jajca, kravje mleko in mestni plin niso vložena v podjetje za proizvodnjo omlet kot »kapital«, ampak jih je to podjetje kot intermediarne proizvodne dobrine kupilo na trgu, in sicer – če zaradi lažjega pojasnjevanja bistva problema izhajamo iz predpostavke, da podjetje posluje zgolj z vloženim kapitalom lastnikov – s svojim lastnim kapitalom (s tem pa prek tržne cene že v celoti poplačalo priznano dodano vrednost produkcijskih dejavnikov, ki so sodelovali pri njihovi proizvodnji). S tem nakupom je bila torej v bistvu opravljena samo pretvorba že obstoječega kapitala podjetja v konkretne kapitalne dobrine oziroma **zgolj sprememba konkretne pojavne oblike tega kapitala,** ne pa dodatno angažiranje oz. vključitev novih samostojnih produkcijskih dejavnikov v proizvodnjo omlet. Kuhar torej v tem primeru v bistvu ustvarja omleto samo v vzajemni soodvisnosti z lastniškim kapitalom podjetja in njegovo produktivnostjo, zato v to ni več kaj vpletati še kupljenih jajc, mleka in mestnega plina ter njihovih proizvajalcev – produkcijskih inputov, ki so svojo dodano vrednost in ustrezen dohodek za svoje lastnike že realizirali skozi ceno teh produktov na trgu. V omleti na novo ustvarjena oziroma dodana vrednost je zato izključni produkt kapitala podjetja za proizvodnjo omlet in kuharjevega (ter podjetnikovega) dela, ki sta zato edina produkcijska dejavnika v pravem pomenu besede, udeležena v tej proizvodnji. In v tem je pravzaprav ves »trik« poenostavljene uporabe (mejne) produktivnosti »kapitalnih dobrin« namesto (mejne) produktivnosti »kapitala«, ki potem res ustvarja – žal lažen – vtis nekakšnega »fantastičnega sveta soodvisnih produktivnosti« vseh produkcijskih dejavnikov na ravni nacionalne ekonomije, in s katerim ta teorija do onemoglosti zapleta (sicer precej bolj enostaven) problem razdelitve produkta na ravni podjetij.

Jajca, mleko in plin v podjetju za proizvodnjo omlet torej, kot že rečeno, **niso proizvodni dejavniki z lastnim prispevkom k produktu**, ampak so le konkretna produkcijska sredstva, v danem primeru predmeti dela in energija, nabavljeni kot produkcijski input za potrebe proizvodnje omlet s kapitalom podjetja in lahko v vrednostnem smislu štejejo le kot »produkcijski strošek«, ne pa kot »udeležba« njihovih lastnikov v poslovnem outputu podjetja. Zato jih je popolnoma neutemeljeno kakorkoli vpletati v sistem razdelitve produkta. Ta produkcijska sredstva (kapitalne dobrine) so, kot rečeno, zgolj konkretna pojavna oblika angažiranja kapitala konkretnega podjetja. Zato so v bilancah stanja tudi prikazana v aktivi, kapital pa v pasivi. Bistveno je namreč vprašanje, kdo je njihov lastnik in komu prinašajo donos oziroma dohodke. V trenutku, ko v ta razmerja vstopi oziroma poseže trg, ko so torej jajca prodana na trgu, postanejo produkcijski tvorec v rokah novega lastnika, vsaka vez s prejšnjimi lastniki pa je pretrgana. Proizvajalci kapitalnih dobrin kot proizvodnih inputov, ki so te podjetju prodali na trgu (ne pa vložili v podjetje kot svoj trajni kapital), torej v tej novi, samostojni proizvodnji, ki se začenja v podjetju kupcu, nimajo več popolnoma nobene vloge in zaslug za ustvarjanje nove vrednosti, prav tako pa tudi prav nobene vzajemno soodvisne povezave s produktivnostjo kapitala podjetja za proizvodnjo omlet ter dela kuharja v tem podjetju.

A prav na takšno domnevno vsestransko »medsebojno soodvisnost produktivnosti« bi lahko sklepali iz primera, s katerim želita Samuelson in Nordhaus konkretneje ponazoriti vso »zapletenost« problema razdelitve produkta med njegove soustvarjalce, vendar pri tem krepko pretiravata. Ta teorija se torej očitno res močno trudi tudi v sistemu razdelitve umetno pričarati nekakšen »svet soodvisnih produktivnosti« tam, kjer jih (zaradi vmesnega posega oziroma posredovanja trga) v resnici ni (več), nato pa po isti metodi lahkotno opraviti še s tisto, ki pa dejansko več kot očitno obstaja (med delom in lastniškim kapitalom podjetja ter njunimi lastniki), a je trg, kot rečeno, v realnosti ni sposoben ekonomsko pravično regulirati. Trg lahko, kot rečeno, ekonomsko pravično (o)vrednoti bodisi samo »kompletirane« outpute podjetij, tj. proizvode in storitve, bodisi samo posamične proizvodne dejav-

nike, ki se v »čisti obliki« tržnega blaga in brez primesi kake vzajemne soodvisnosti prodajajo oz. dajejo v zakup na trgu (upniški kapital, zemlja) in med katere skuša ta teorija na vsak način in zoper vso ekonomsko logiko stlačiti tudi ustvarjalno delo delavcev. Z njim namreč njegovi lastniki (za razliko od lastnikov zemlje in upniškega kapitala), kot rečeno, sodelujejo v proizvodnji in ustvarjajo novo vrednost neposredno sami, ne lastniki kapitala v vlogi podjetnika.

8.10.2. Soodvisnost produktivnosti dela z upniškim kapitalom

Do povsem enakega zaključka pridemo tudi, če vzamemo za osnovo gornjega razmisleka malce – vsaj navidez – resnejši primer domnevne »vzajemne soodvisnosti produktivnosti« predpostavko, da je podjetje jajca, mleko in plin, plačalo z **izposojenim kapitalom,** torej s finančnim posojilom banke ali drugega ekonomskega subjekta, ki se ukvarja s posojanjem denarja. Je s tem upniški kapital res vstopil v medsebojno soodvisno razmerje s kuharjevim delom in lastniškim kapitalom podjetja za proizvodnjo omlet? Nikakor.

Tudi v tem primeru je namreč med posojilodajalcem (npr. banko) in posojilojemalcem **posredoval trg**, ki takšno morebitno soodvisnost produktivnosti proizvodnih dejavnikov v celoti prekine. Podjetje je na trgu razpoložljivi finančni kapital po tržni ceni (obresti, ki že vključujejo tudi morebitno kreditno tveganje) kupilo in primerno zavarovalo s svojim kapitalom, ki v tem primeru služi kot jamstveni kapital in s tem tudi kot možen vir odplačevanja glavnice in obresti. Upniški kapital, glede katerega – za razliko od dela – ne gre niti najmanj dvomiti, da mu je **trg določil pravo ceno**, je torej (ne glede na to, kako ga prikazujemo v bilanci stanja) v bistvu samo »na poseben način pridobljen in postopno odplačevan lastni kapital«, s katerim posluje podjetje (v svojem imenu in za svoj račun) in je zato produkcijski dejavnik podjetja, ne banke. Posojanje denarja je »proizvodna dejavnost« banke, s katero ta – v obliki obresti kot donosa na svoj kapital – ustvarja novo vrednost oziroma dohodke zase, ne za tiste, katerim denar posoja. In sicer na trgu, ne v kreditojemalčevi proizvodnji. Tudi najeti kredit in zanj nabavljena produkcijska sredstva, od trenutka sklenitve posojilne pogodbe namreč niso več produkcijski dejavnik v lasti banke in se ne štejejo kot njen v podjetje investirani kapital, ampak (tudi strogo pravno gledano) preidejo v last podjetja.[308] Po vstopu v podjetje, ki za to plača obresti in postopno odplačuje tudi glavnico, ta kapital v celoti deluje in ustvarja novo vrednost **kot lastno premoženje podjetja za svoje (nove) lastnike**. Kar je imel kot produkcijski dejavnik ustvariti za svoje prvotne lastnike, je že ustvaril na trgu skozi obresti.

Naš kuhar je s svojim delom kot produkcijskim dejavnikom, angažiranim v produkcijskem procesu podjetja za proizvodnjo omlet, tudi v tem primeru v odnosu »medsebojne soodvisnosti« samo z lastniškim kapitalom tega podjetja, ne s kapitalom banke. Finančni kapital, kupljen na trgu, torej **ne šteje kot vložek v podjetje** in njegovo proizvodnjo omlet, banka pa ne kot vlagatelj, temveč le kot prodajalec določenega blaga na trgu, ki ima za ustvarjanje v omleti dodane vrednosti ravno toliko zaslug kot prodajalci v omleto vgrajenih uporabljenih jajc, mleka in plina, se pravi nič. A vendarle obravnavana teorija tudi ta kapital (podobno pa načeloma velja tudi za morebitno zakupljeno zemljo in njeno rento, vendar se zaradi specifik tega produkcijskega dejavnika v kontekstu obravnave konkretnega problema ne bomo posebej spuščali še v ta vidik) teoretično povsem umetno postavlja kot produkcijski dejavnik – proizvodni input ob bok delu in lastniškemu kapitalu kot edinima dejanskima »producentoma« omlete, njegovo tržno ceno (obresti) pa kot prispevek in nekakšno udeležbo banke (»financerja«) pri v omleti dodani novi vrednosti. Ves ta nesmisel pa se nazorno pokaže skozi veljavne izkaze dodane vrednosti, ki jih bomo, kot rečeno, posebej analizirali v poglavju 8.12 te razprave.

[308] Določba 569. člena Obligacijskega zakonika RS se, denimo, glasi: »(1) S posojilno pogodbo se posojilodajalec zavezuje, da bo posojilojemalcu izročil določen znesek denarja ali določeno količino drugih nadomestnih stvari, posojilojemalec pa se zavezuje, da mu bo po določenem času vrnil enak znesek denarja oziroma enako količino stvari iste vrste in kakovosti. (2) Na prejetih stvareh pridobi posojilojemalec lastninsko pravico.

Spet pa lahko ugotovimo, da ta »razdelitveni« nesmisel lahko omogoči edinole že omenjeni preskok na opazovanje problema delitve z vidika nacionalnega dohodka, katerega del pa obresti vsekakor so. Zato načeloma tovrstnemu prikazu tržne porazdelitve nacionalnega outputa ni kaj oporekati. A za analizo odnosov med produkcijskim dejavniki in vzajemnih soodvisnosti njihovih produktivnosti v fazi proizvodnje znotraj posameznega podjetja, ki naj bi, kot rečeno, pogojevali tudi razdelitev produkta, je povsem neuporabna. Res odlično pa služi – če ponovimo še enkrat – učinkovitemu prikrivanju dejstva, da je tudi delo kot najpomembnejši »produkcijski dejavnik conditio sine qua non«, popolnoma neutemeljeno in povsem v nasprotju z elementarno logiko proizvodnje, obravnavano kot **»proizvodni dejavnik s trga«,** njegov prispevek k proizvodu pa zgolj kot **»strošek inputa delovne sile«,** ki seveda načeloma ni nikoli ekvivalenten njegovemu dejanskemu (tržno neugotovljivemu) prispevku k produktu.

8.10.3. Vzajemna soodvisnost – v resnici le med delom in lastniškim kapitalom podjetja

Le če problem razdelitve produkta obravnavamo z vidika podjetja, v katerem produkt nastaja, postane jasno, da bi moralo biti delo tudi pri delitvi, tako kot je v proizvodnji, obravnavano **v isti kategoriji z lastniškim kapitalom**, ne pa z upniškim (dolžniškim) kapitalom in zakupljeno zemljo ter drugimi naravnimi viri. To se pravi, da bi moral v matematičnih izračunih marginalne produktivnosti in presežkov outputov za potrebe razdelitve, če se že gremo tovrstno matematiko, tudi za te potrebe, enako kot lastniški kapital naproti ostalim »najetim« produkcijskim dejavnikom vedno nastopati kot »fiksni« in nikoli kot »variabilni« produkcijski dejavnik, tako kot to (lahko) velja v teoriji proizvodnje. A o tem več in podrobneje še v nadaljevanju tega razdelka, zaenkrat pa nam povedano zadostuje, da lahko počasi zaokrožimo začetno misel, in sicer v obliki treh, za nadaljnjo razpravo bistvenih ugotovitev:

1. Dejstvo je, da je vsaka proizvodnja, ki svoje produkte prodaja na trgu, »podjetje zase« (neke nacionalne proizvodnje, ki ne pomeni isto kot pojem nacionalno gospodarstvo, kot rečeno, ni), v njem pa – ne glede na vrsto in obseg drugih angažiranih inputov – **ustvarjata novo vrednost samo delo njegovih delavcev in njegov lastniški kapital** (v povezavi z večjim ali manjšim podjetniškim angažiranjem njegovih lastnikov) in nihče drug izven podjetja. Nobenih drugih vzajemno soodvisno delujočih produkcijskih dejavnikov ni v nobeni proizvodnji. Zato sta delo in lastniški kapital v resnici tudi edina produkcijska dejavnika, ki nimata svoje prave »tržne cene« (cena dela na trgu je z vidika dejanskega – večjega ali pa manjšega – dejanskega prispevka dela k ustvarjenem produktu povsem nepomembna kategorija in lahko služi le za določanje plače/mezde kot akontacije na udeležbo pri dobičku), ampak so njuni dejanski produkcijski prispevki implicitni del tržno nedeljivega »čistega dohodka« podjetja, katerega del je tudi dobiček.

2. Vsako vmesno posredovanje trga (kupoprodaja, najem, zakup) pri angažiranju drugih produkcijskih inputov **prekine povezavo kupljenega oziroma najetega produkcijskega dejavnika s prejšnjim lastnikom** in ga postavi v vlogo »lastnega« produkcijskega dejavnika konkretnega podjetja in ustvarjalca njegovega produkta. To v vsakem primeru in nesporno velja za zemljo in druge naravne vire ter upniški oziroma dolžniški kapital. Pri delu pa prav to dejstvo izrazito podpira resnost že omenjenega (navidez še vedno zgolj filozofskega) vprašanja, ali je objektivno sploh mogoče na ta način ločiti človeka od njegovega dela in delo kot produkcijski dejavnik v »čisti obliki« samostojno prodajati na trgu, »rezidualne presežke njegovega outputa« pa preprosto v celoti priznati kupcu kot njegov dohodek. Delo oziroma človeški kapital ne more sodelovati v proizvodnji brez človeka – njegovega lastnika, ki z njim neposredno upravlja in skladno s svojimi motivi tudi »dozira« njegov večji ali manjši input v proizvodnjo, ki je lahko tudi povsem neodvisen od višine tržne cene dela. Z razvojem znanja in drugih človeških zmožnosti (človeškega kapitala), ki ne opravičujejo več uporabe pojma dela kot sinonima za golo (manualno) delovno silo, pa se z vsakim dnem še dodatno kaže čedalje večja ekonomska nesmiselnost marginalistične obravnave dela kot navadnega tržnega blaga in delovnega razmerja kot navadnega menjalnega razmerja, v katerem naj bi bila tržna

vrednost njegovega inputa hkrati tudi že objektiven ekonomski ekvivalent njegovemu dejanskemu outputu v produkcijskem procesu.

3. V sistemu faktorske razdelitve produkta ni moč **preprosto mešati med seboj produktivnosti** na eni strani konkretnih kapitalnih dobrin oziroma konkretnih produkcijskih sredstev, to je delovnih sredstev (stavb, strojev in opreme) in predmetov dela ter energije (v našem primeru kokošjih jajc, kravjega mleka in mestnega plina), in na drugi strani produktivnosti proizvodnih dejavnikov, konkretno kapitala – upniškega ali dolžniškega kot »poslovnega vira«, s katerim so ta nabavljena za potrebe proizvodnje. Za faktorsko razdelitev produkta je pomembna le produktivnost ene ali druge vrste kapitala z različnimi lastniki, ne pa produkcijskih sredstev kot njegovih konkretnih pojavnih oblik. Izračun mejne produktivnosti produkcijskih sredstev, kot rečeno, sam po sebi še ne pove nič o tem, čigav dohodek naj bi bil njihov output, čeprav je prav na tem zgrajena celotna teorija faktorske razdelitve produkta na podlagi mejne produktivnosti. Če v končni posledici ta output v vsakem primeru pripade lastniškemu kapitalu, pa je seveda za utemeljevanje takšne ali drugačne razdelitve produkta izračunavanje mejnih produktivnosti tako upniškega kapitala kot tudi dela (pri slednjem sta input in output tako ali tako enaka) sploh popolnoma nesmiselno.

8.11. Nujnost uvedbe tudi klasifikacije na »notranje« in »zunanje« produkcijske dejavnike

Zgoraj nakazane sporne točke neoklasične teorije razdelitve bomo v nadaljevanju seveda še podrobneje analizirali z najrazličnejših zornih kotov. Verjetno se v ta namen ne bo mogoče izogniti tudi ponavljanju nekaterih ključnih misli. A zaenkrat je bil naš namen to analizo pripeljati le do točke, ko lahko opozorimo na nujnost uvedbe še ene klasifikacije produkcijskih dejavnikov, ki verjetno edina lahko bistvo in način razdelitve ustvarjenega produkta ustrezno poveže z bistvom in načinom izvajanja same produkcije. Predvsem pa lahko edina ponudi pravi odgovor na vprašanje, **kateri produkcijski dejavniki so v (kateremkoli kapitalističnem) družbenoekonomskem sistemu lahko upravičeno obravnavani kot »tržno blago« in kateri ne.**

Gre za to, da bi bilo skladno z doslej povedanim temeljne produkcijske dejavnike – glede na njihovo vlogo v produkcijskem procesu – nujno **teoretično ločiti na dve osnovni kategoriji**, in sicer na:

1. tiste, ki ne glede na takšna ali drugačna trenutno obstoječa pravna razmerja med njihovimi lastniki (najemna oziroma kupoprodajna ali »partnerska«) neposredno in dejansko angažirano sodelujejo v proizvodnji produkta kot »producenti« v pravem pomenu besede, ker predstavljajo *conditio sine qua non* (neobhodni pogoj) sleherne produkcije, njihovi lastniki pa nosijo finančno ali eksistenčno tveganje, ker so s svojimi dohodki neposredno odvisni od uspešnosti poslovanja podjetja[309] (pogojno jih lahko imenujemo **»notranji ali interni«** produkcijski dejavniki oziroma **»nujni /primarni/ inputi«,** njihove lastnike pa **»aktivne producente«**), kamor načeloma sodita delo delavcev, ki osebno izvajajo produkcijski proces, in lastniški kapital (v povezavi z večjim ali manjšim podjetniškim angažiranjem, najmanj pa s tveganjem, njegovih lastnikov)[310] podjetja, in sicer oba skupaj in vzajemno, ne morda samo kapital, pri

[309] Ne glede na to, da so zaenkrat sistemsko uveljavljena izključno navadna najemna razmerja med delom in kapitalom, ki predpostavljajo, da je vrednost dela v celoti poplačana že z mezdo/plačo kot poslovnim stroškom inputa dela, so v praksi že zdaj uveljavljene določene oblike nagrajevanja dela, ki (za razliko od stroškov najetega dolžniškega kapitala ali zemlje) vzpostavljajo neposredno povezavo med kakovostjo dela in poslovnim izidom podjetja, kot npr. del plače iz naslova poslovne uspešnosti, prostovoljna udeležba delavcev na dobičku, plače nad kolektivno pogodbo v uspešnih podjetjih itd. Da o že omenjenem eksistenčnem tveganju delavcev niti ne govorimo. Zgoraj predlagana klasifikacija produkcijskih dejavnikov na »notranje« in »zunanje« ima torej zagotovo svojo logiko že v obstoječem, v osnovi kljub vsemu še vedno tipično mezdnem odnosu med delom in kapitalom, ne morda šele de lege ferenda, torej ob morebitni bodoči spremenjeni pravni naravi delovnega razmerja iz tržnega (kupoprodajnega, najemnega) v asociativno pravno razmerje.

[310] »Podjetja za svoje dejavnosti potrebujejo poslovna sredstva, za katera morajo najti ustrezne vire financiranja. Te na splošno delimo na lastniški in dolžniški kapital. Z lastniškim pojmujemo vse vire financiranja, ki pripadajo lastnikom in so trajnega značaja, z dolžniškim

čemer je ključno vprašanje predvsem njuna »motivacija« za uspešnost skupnega projekta;

2. tiste, ki se najemajo oziroma prodajajo na trgu po tržni ceni, niso a priori neizogibni udeleženci produkcije, ampak so angažirani samo po potrebi in vstopajo v kupčevo proizvodnjo (vsaj teoretično) brez tveganja in aktivnega angažiranja njegovih lastnikov za čim bolj kakovostno poslovanje kupca, ker njihov dohodek/donos načeloma ni v ničemer odvisen od kupčeve poslovne uspešnosti, saj ga realizirajo neposredno na trgu, ne šele posredno, tj. skozi in v odvisnosti od poslovnega izida kupca (pogojno jih lahko zato imenujemo **»zunanji /eksterni/« produkcijski dejavniki** ali pa tudi **»pomožni /sekundarni/ inputi«,** njihove lastnike pa **»neudeležence (kupčeve) produkcije«**), kamor sodita dolžniški kapital in zakupljena zemlja oz. drugi naravni viri, pri čemer je vprašanje »motivacije« njunih lastnikov za podjetje bolj ali manj irelevantno, ker so samo kupljeni in z lastnimi sredstvi podjetja plačani »suport« oziroma pripomoček lastnikom notranjih produkcijskih dejavnikov, ki z njimi razpolagajo in jih uporabljajo za doseganje svojih produkcijskih ciljev[311].

Logičen odgovor na uvodoma omenjeno vprašanje je torej bolj ali manj jasen in nedvoumen: **delo delavcev** sodi v isto kategorijo produkcijskih dejavnikov kot lastniški kapital in mora biti takó tudi institucionalno umeščeno v družbenoekonomski sistem, in sicer tako v fazi produkcije kot v fazi razdelitve produkta, medtem ko za **zemljo in upniški kapital** ni popolnoma nobenega utemeljenega razloga, da ne bi bila v vseh pogledih še naprej obravnavana kot vsako drugo tržno blago, ki ga podjetje uporablja kot materialni produkcijski input.

Z vidika dejanskega položaja in vloge, posledično pa tudi korporacijskih pravic (upravljanje, delitev dobičkov) njihovih lastnikov je takšna klasifikacija produkcijskih dejavnikov danes veliko bolj logična in tudi veliko bolj smiselna, kot pa delitev na **»lastne«** in **»tuje« vire** (produkcijske dejavnike) ter številne druge tovrstne delitve, ki samo zamegljujejo pravo bistvo sodobne proizvodnje in razdelitve kot dveh od štirih temeljnih faz gospodarjenja ter družbenoekonomskih razmerij med lastniki različnih produkcijskih dejavnikov v tem okviru. Šele ob takšni klasifikaciji se začnejo v zvezi z razmišljanji o morebitnem drugačnem modelu faktorske razdelitve produkta **odpirati zares prava vprašanja** o bistvu problema. Ta je neoklasična teorija razdelitve, katero je ekonomska znanost zdaj več kot stoletje vneto nadgrajevala in izpopolnjevala z vedno novimi in vedno bolj sofisticiranimi ekonomskimi pojmi in matematičnimi formulami, namreč uspela zakopati globoko pod kopico teoretične navlake, ki naj bi ji sicer nadela videz ene izmed večno veljavnih »resnic« in neizpodbojnih »aksiomov« tržnega sistema gospodarstva.

Skratka, šele gornja klasifikacija produkcijskih dejavnikov na »notranje« (neposredne producente) in »zunanje« (najete oz. pomožne inpute) jasno razkriva jedro problematičnosti sedanje teorije razdelitve, ki se skriva v nesprejemljivem in z logiko produkcije povsem skreganem **mezdnem (tržnem, menjalnem) odnosu med lastniki obeh »notranjih« produkcijskih dejavnikov**. Če bi bil ta odnos res samoumeven, potem tudi tej teoriji kot celoti ne bi bilo prav veliko očitati. Ker pa temu ni tako in ker je delo (za razliko od lastniškega kapitala) po tej teoriji napačno uvrščeno med

pa vse tiste, ki si jih je podjetje izposodilo in zanje posojilodajalcem plačuje "najemnino", navadno v obliki obresti. Kapitalska sestava podjetja je razmerje med lastniškim in dolžniškim kapitalom, ki ga podjetje uporablja za financiranje sredstev. […] Vpliv različnih kapitalskih sestav na poslovanje podjetja je predvsem posledica naslednjih značilnosti dolžniškega kapitala: a) obresti so davčno priznani odhodek, poleg tega pa njihova višina ni neposredno odvisna od dosežene poslovne uspešnosti podjetja, b) cena dolžniškega kapitala je navadno nižja od lastniškega, ker vlagatelji dolžniškega kapitala nase prevzemajo manj tveganja kot lastniki. Višina obresti ni odvisna od dosežene donosnosti sredstev, zato lahko podjetje donosnost lastniškega kapitala poveča z zamenjavo z dolžniškim, a samo takrat, ko je donosnost njegovih sredstev višja od stroškov dolžniškega kapitala. Ta lastnost pa prinaša tudi slabosti financiranja z njim. Ker so obresti stalen odhodek, jih mora podjetje v nespremenjeni višini poravnavati tudi ob morebitnem slabšem poslovanju, to pa povečuje spremenljivost čistih dobičkov in s tem tveganje poslovanja.« (Debeljak, 2001)

[311] Motiviranost posojilodajalcev za financiranje podjetja, ki se kaže predvsem skozi dostopnost dolžniškega kapitala in višino zahtevane obrestne mere, je zgolj posledica boljšega ali slabšega poslovanja podjetja (torej delovanja »notranjih« proizvodnih dejavnikov), ne pa neposredni in izvirni prispevek lastnikov dolžniškega kapitala k boljšemu poslovanju.

»zunanje« (najete) produkcijske dejavnike oziroma zgolj med t. i. pomožne inpute, katerih prispevek k produktu se – enako kot za zemljo in upniški kapital – preprosto »ugotavlja« kar z njihovo tržno ceno, pa je ta razdelitvena teorija kot celota že v osnovi zgrešena. Da že omenjenega dejstva, da je mezda kot tržna cena dela v bistvu le vrednost njegovega inputa, medtem ko so rente in obresti vrednost outputa zemlje in upniškega kapitala, niti ne ponavljam. Vse to pa je slej ko prej le logična posledica **sistemske umestitve dela v napačno izmed obeh zgoraj navedenih kategorij** produkcijskih dejavnikov v okviru veljavnega družbenoekonomskega sistema.

8.12. Izkaz »dodane vrednosti« podjetij

Če želimo nazorneje prikazati ključne sporne elemente obravnavane teorije o faktorski porazdelitvi nacionalnega dohodka, ki naj bi, kot rečeno, prikazovala »kako trgi razporedijo narodni output med dva ali več proizvodnih dejavnikov v svetu močne konkurence«, moramo njeno delovanje in utemeljenost, kot že rečeno, **analizirati najprej na mikro ravni**, to je na ravni posameznih podjetij. Za potrebe te analize nas seveda v osnovi prav nič ne zanima agregatna razdelitev produkta, torej kolikšen del prebivalstva svoje dohodke po veljavnem sistemu delitve ustvarja v obliki plač oz. mezd, rent, obresti ali dobičkov. Zanima nas le, ali je takšna razdelitev res »objektivno tržno pogojena« in »pravična« že na tisti ravni, kjer se dohodek tudi dejansko ustvarja, to je v sami produkciji na ravni posameznega podjetja. Zanima nas torej predvsem »neto produkt« oziroma »čisti dohodek« podjetij in njegova delitev.

Pri tem pa se ne bomo še enkrat posebej ukvarjali z vprašanjem, ki je po mojem mnenju tudi drugače že v temelju povsem umetno, in sicer: kaj je oziroma naj bi bila **»ekonomska pravičnost«** in kaj **»socialna pravičnost«** obravnavane razdelitve. Ta delitev sistemsko namreč ne obstaja, kajti ekonomski in socialni sistem družbe tvorita neločljivo celoto. Aktualna kriza kapitalizma jasno kaže, da socialno nepravičen sistem na današnji stopnji razvoja ne more biti več hkrati tudi ekonomsko učinkovit. Ekonomska pravičnost (učinkovitost) ob hkratni socialni nepravičnosti, katerih medsebojno nasprotje naj bi reševal nekdo tretji, to je **t. i. socialna država** s svojo redistributivno funkcijo, je logični nesmisel, ki je bil posebej izumljen prav za namene teoretičnega opravičevanja dosedanjih »nepravičnih« družbenoekonomskih sistemov kot ekonomsko superiornih. Na ta način razumljen koncept socialne države, ki je sicer nadvse aktualen tudi danes, je zagotovo ena največjih družboslovno-teoretičnih in posledično tudi političnih zablod (bližnje) preteklosti in sedanjosti. Prav trdovratno oklepanje tega koncepta je povzročilo vsesplošno, praktično popolno brezidejnost pri iskanju poti v neko ekonomsko učinkovitejšo in hkrati socialno pravičnejšo družbo ob hkratnem zavedanju, da po sedanjem sistemu dolgo ne bo šlo več naprej. A o tem smo podrobneje razpravljali že v poglavju III/4 o ekonomski demokraciji in socialni državi.

V nadaljevanju bomo torej obravnavano teorijo proučevali predvsem z vidika posameznega podjetja in razdelitve njegovega produkta. Zato si najprej oglejmo **prikaz »delitve« dodane vrednosti na tej ravni.** Kot bomo videli, nas bo analiza tudi s tega zornega kota privedla do popolnoma enakih zaključkov glede nesmiselnega prikazovanja (neobstoječih) »vzajemnih soodvisnosti produktivnosti« nekaterih produkcijskih inputov, do kakršnih smo prišli zgoraj v zvezi z analizo Samuelsonovega primera »proizvodnje omlet«. Predvsem pa bo mogoče na podlagi te analize še z drugega zornega kota potrditi našo trditev, da sta lastniški kapital in dobiček kot dohodek njegovih lastnikov v sedanjem modelu faktorske razdelitve produkta in v družbenokonomskem sistemu na splošno v primerjavi z vsemi ostalimi obravnavana kot produkcijski dejavnik in dohodek »sui generis«.

* * *

Sedanje razumevanje pojma dodane vrednosti podjetij[312] in način njenega prikazovanja ter delitve v strnjeni

[312] Dohodek (dodana vrednost) kot na novo ustvarjena vrednost je razlika med seštevkom vseh prihodkov in seštevkom vseh odhodkov, razen plač in povračil, ki pripadajo zaposlencem v okviru poslovnih odhodkov, razen obresti in drugih nadomestil, ki pripadajo posojilodajalcem in kreditorjem v okviru odhodkov, ter razen davkov, ki pripadajo državi. To je poslovni izid, ki se deli a) zaposlencem s

obliki povzemam skozi nekaj ključnih misli avtorja Buležana (2008: 378-383). »Od začetka 70. let prejšnjega stoletja postaja vse pomembnejša še ena vrsta računovodskih izkazov. Gre za izkaz dodane vrednosti (angl. value added statement), ki ni temeljni računovodski izkaz, zato tudi njegovo sestavljanje ni obvezno. Ta računovodski izkaz vsebuje podatke o oblikovanju dodane vrednosti in njeni delitvi. […] Po mnenju odbora za računovodske standarde (angl. Accounting Standards Steering Committee) je dodana vrednost najpreprostejše sredstvo za razumevanje dobička podjetja. Gre za razumevanje dobička kot dosežka skupnih prizadevanj vlagateljev kapitala, poslovodstva in zaposlenih. Dodana vrednost je obravnavana kot bogastvo, to je merska enota za prikaz dosežkov prizadevanj teh treh skupin. […] Koncept dobička temelji na dobičku, koncept dodane vrednosti pa na dodani vrednosti. Dobiček je pozitivna razlika med vsemi prihodki in vsemi odhodki v obračunskem obdobju, dodana vrednost pa je povečanje tržne vrednosti, ki je posledica povečanja kakovosti poslovnih učinkov (proizvodov oziroma storitev) podjetja v obračunskem obdobju. Ugotovimo jo tako, da prodajno vrednost poslovnih učinkov zmanjšamo za nabavno vrednost porabljenih prvin. Pojem dobička je torej ožji od pojma dodane vrednosti, saj je dobiček po navadi le manjši del dodane vrednosti podjetja v obračunskem obdobju. […] Dobiček je prikazan v izkazu poslovnega izida, dodana vrednost pa v izkazu dodane vrednosti. V izkazu poslovnega izida najprej ugotovimo, kako velik je dobiček, in nato prikažemo njegovo delitev. Pri delitvi dobička sodelujejo država (dajatve), delničarji (dividende), včasih zaposleni (nagrade), del dobička pa lahko ostane tudi nerazdeljen (Preglednica 1). Tudi v izkazu dodane vrednosti najprej ugotovimo višino dodane vrednosti in nato prikažemo njeno delitev. Pri delitvi dodane vrednosti sodelujejo podjetje (amortizacija), zaposleni (plače), lastniki (dividende) in posojilodajalci (obresti) (Preglednica 2). […] Vidimo lahko, da med izkazom poslovnega izida in izkazom dodane vrednosti obstaja precejšnja povezanost. Razmerje med omenjenima računovodskima izkazoma je tako podobno tistemu med bilanco stanja in izkazom finančnega izida.« Milost in Gajšt (1997)[313] pa pravita: »Med konceptoma dobička in dodane vrednosti je pomembna razlika. Koncept dobička poudarja le vidik lastnikov podjetja, koncept dodane vrednosti pa vidik celotne družbe, zlasti lastnikov, zaposlenih, posojilodajalcev in države. […] Izkaz dodane vrednosti tako priča o skrbi podjetja za blaginjo družbe in o njegovi koristnosti.«

Preglednica 1: Primer poslovnega izida *(po Buležan: 2008: 383)*

Prihodki (poslovni, finančni, drugi)	370
Odhodki	310
• Stroški materiala	150
• Stroški dela	100
• Stroški storitev	30
Prihodki (poslovni, finančni, drugi)	370
• Stroški amortizacije	20
• Stroški (odhodki) financiranja	10
Dobiček	60
Davek na dobiček (po stopnji 25 %)	15
Čisti dobiček	
Dividende delničarjem	30
Nerazdeljeni čisti dobiček	15

Preglednica 2: Vsebina izkaza dodane vrednosti *(po Buležan, 2008: 385)*

I. Prihodki

Poslovni prihodki
- (minus) Stroški materiala in storitev
= (je) Dodana vrednost od proizvajalne in trgovinske dejavnosti
+ (plus) Deleži v dobičku drugih podjetij /dividende/, zmanjšani za morebitne izgube pri njih + (plus) Drugi finančni prihodki
+ (plus) Drugi /izredni/ prihodki
= (je) Celotna dodana vrednost

plačami in povračili; b) posojilodajalcem in kreditorjem z obrestmi in drugimi nadomestili; c) lastnikom z dividendami in drugimi vrstami nadomestil; č) podjetju z oblikovanjem rezerv in zadržanim čistim dobičkom ter d) državi z davki. (Slovenski računovodski standard 19: http://www.racunovodja.com/clanki.asp?clanek=610)

[313] http://www.worldcat.org/title/informacijska-moc-izkaza-dodane-vrednosti/oclc/444548998 (13. 12. 2013)

II. Delitev celotne dodane vrednosti

1. Zaposleni
Stroški plač, dodatno obračunanih dajatev za socialno in pokojninsko zavarovanje ter odpravnin
+ (plus) Deleži zaposlenih v dobičku
= (je) Celotni stroški dela

2. Država
Podjetniške dajatve
- (minus) Prejete dotacije, subvencije, regresi, kompenzacije, premije

3. Financerji podjetja
Stroški obresti od najetih posojil
+ (plus) Dividende delničarjem
+ (minus) Deleži drugih podjetij v dobičku

4. Ponovno vlaganje v podjetje
Amortizacija
+ (plus) Neobičajne postavke
+ (plus) Pridržani dobiček.

Tako zasnovan institut dodane vrednosti podjetja, kot je prikazan zgoraj, v bistvu pomeni le enostavno preslikavo faktorske porazdelitve nacionalnega produkta na raven podjetja. V tem smislu lahko služi le kot ponazoritev sicer samoumevnega dejstva, da je **temeljni izvor dohodkov** lastnikov vseh produkcijskih dejavnikov v končni posledici seveda vedno v podjetniški proizvodnji. Ni pa povsem jasno, v čem naj bi takšen izkaz dodane vrednosti in njene porazdelitve predstavljal *»najpreprostejše sredstvo za razumevanje dobička podjetja kot dosežka skupnih prizadevanj vlagateljev kapitala, poslovodstva in zaposlenih« in obravnavanje dodane vrednosti kot "bogastva", to je merske enote za prikaz dosežkov prizadevanj teh treh skupin*«, kot to izhaja iz zgoraj citirane trditve odbora za računovodske standarde. Ali kot z drugimi besedami to trditev izrazi Buležan (2008: 382): »Dobiček podjetja je dosežek njegovih lastnikov, njim tudi pripada. V očeh zaposlenih je zato dobiček nekaj sebičnega, morda celo umazanega, zato se ti ne navdušujejo nad njegovim maksimiranjem. V nasprotju z dobičkom pa je dodana vrednost dosežek tima, to je zaposlenih, poslovodstva, lastnikov in drugih financerjev podjetja ter države. Člani tima tudi sodelujejo pri njeni delitvi.« To je vsekakor zanimiva interpretacija, toda: le kje kdo v gornjem prikazu lahko najde (razen morebitnih, torej neobveznih deležev zaposlenih pri dobičku, ki so pogojeni izključno z dobro voljo lastnikov) kake – domnevno timsko motivacijske – elemente te »dejanske« delitve novoustvarjene vrednosti. V ta namen namreč ni dovolj preprosto izvzeti tipičnih »stroškov« produkcijskih dejavnikov iz bilance uspeha in jih v nekem drugačnem izkazu pač prikazati kot »deleže« njihovih lastnikov na novoustvarjeni vrednosti podjetja. S tem torej zagotovo ni mogoče umetno pričarati nekakšne (prave) dêležniške koncepcije podjetja in temu primerne delitve dodane vrednosti, ki je v praksi žal enostavno ni.

Predvsem pa je treba biti v zvezi s povedanim **pozoren na trditev**, da je, kot naj bi (po Buležanu) izhajalo iz obravnavanih izkazov dodane vrednosti,
- dobiček podjetja *»dosežek njegovih lastnikov«* in njim tudi pripada,
- dodana vrednost pa je v nasprotju z dobičkom *»dosežek tima«*, to je zaposlenih, poslovodstva, lastnikov in drugih financerjev podjetja in države,

kar je seveda, ob istočasnem zgoraj citiranem zatrjevanju odbora za računovodske standarde, da je *»dobiček razumljen kot dosežek skupnih prizadevanj vlagateljev kapitala, poslovodstva in zaposlenih«,* **logični nesmisel**. Tudi izhodišče izkazov dodane vrednosti je torej dogma o dobičku kot a priori samoumevnem dosežku izključno lastnikov kapitala podjetja, ki je ni treba znanstveno posebej utemeljevati. Gre za še en, nadvse eklatanten dokaz, kako zelo nemočna in znanstveno nebogljena je v resnici neoklasična ekonomska teorija pri pojasnjevanju, utemeljevanju in dokazovanju tržnega izvora dobička kot **t. i. četrte kategorije dohodkov**. Zgoraj opevani izkazi dodane vrednosti tako morda res lahko (ali pa tudi ne) »pričajo o skrbi podjetja za blaginjo družbe in o njegovi koristnosti«, neke praktične uporabne vrednosti v smislu domnevno »najpreprostejšega sredstva za razumevanje dobička podjetja«, kot jih označuje odbor za računovodske standarde, pa zagotovo nimajo.

V tem smislu so ti izkazi prej zavajajoči kot pa dejansko pojasnjujoči. Tipične stroške podjetja (mezde, rente,

obresti) in dobiček povsem umetno spojijo v institut »dodane vrednosti podjetja«, ki naj bi bila domnevno predmet nekakšne »udeležbene delitve« med lastnike različnih produkcijskih dejavnikov, čeprav se v resnici ne »deli« ničesar. Lahko pa ga – prav iz teh razlogov – uporabimo tudi kot zelo nazoren pripomoček za **dokazovanje ravno nasprotne trditve**, izražene skozi naslednje logično vprašanje: če je dobiček res *razumljen kot dosežek skupnih prizadevanj vlagateljev kapitala, poslovodstva in zaposlenih*, kot izhaja iz zgoraj citirane trditve Accounting Standards Steering Committee, po kakšni logiki je potem pri delitvi lahko obravnavan enostavno le kot izključni *»dosežek lastnikov podjetja in njim tudi pripada«*, kot – skladno s siceršnjim učenjem (neo)klasične ekonomske teorije – izhaja iz zgoraj prav tako citirane Buležanove ugotovitve? Skratka, **če je dobiček res dosežek vseh, zakaj pripada le nekaterim?**[314] Zelo resno vprašanje je torej, kdo potemtakem v resnici »stoji pred tem protislovjem brez moči ter piše in jeclja o njem zmedene, prazne besede« – neoklasična teorija faktorske razdelitve produkta ali Engels, ki je tovrstno »nemočno jecljanje« klasični politični ekonomiji očital že pred skoraj poldrugim stoletjem? Zdi se, da bi glede tega vendarle kazalo povsem pritrditi Engelsu, kajti tudi obravnavana (kasnejša) teorija na to protislovje nima logičnega oziroma sploh nikakršnega odgovora.

V nadaljevanju bom skušal skozi podrobnejšo analizo gornjega prikaza dodane vrednosti podjetja pojasniti neutemeljenost in nelogičnost obravnavanja nekaterih tipičnih poslovnih stroškov kot »delitvenih kategorij«. Pri tem nas bo, kot rečeno, zanimalo predvsem to, kateri del novoustvarjene vrednosti in kako se dejansko »deli« na ravni podjetij med lastnike posameznih produkcijskih dejavnikov, ne to, koliko so ti s svojimi dohodki zastopani v celotnem nacionalnem produktu, kar nam o upravičenosti njegove takšne ali drugačne delitve samo po sebi ne pove prav veliko. Zgolj »dopolnilni« pomen te analize za potrebe dodatnega utemeljevanja nekaterih v dosedanji razpravi že omenjenih ugotovitev pa je bil pojasnjen že v uvodnem delu tega poglavja.

8.13. (Raz)delitev dodane vrednosti ali poslovnega izida podjetij – »nedolžna prevara«?

Proizvodnjo, kot že povedano, večkrat imenujemo tudi **proces »dodajanja vrednosti«**, pri čemer mora – če naj se na ravni podjetja sploh kaj deli v pravem pomenu besede – vrednost končnega outputa podjetja (prihodki) presegati dejansko vrednost stroškov celotnega inputa (odhodke). Razlika je **poslovni izid** – dobiček ali izguba. In dejstvo je, da se, kot rečeno, znotraj posameznega podjetja lahko zares deli (in bi se tudi moral deliti) samo čisti poslovni izid po plačilu davkov, ne pa celotna v produkcijskem procesu novoustvarjena oziroma dodana vrednost. Pri tem seveda nimamo v mislih le razporejanja oziroma domnevne »delitve«, kakršna je omenjena v enem od citatov v prejšnjem poglavju *(»pri delitvi dobička sodelujejo država /dajatve/, delničarji /dividende/, včasih zaposleni /nagrade/, del dobička pa lahko ostane tudi nerazdeljen«*), temveč že večkrat omenjeno ekonomsko pravično razdelitev poslovnega izida med lastnike človeškega in finančnega kapitala v skladu z njunimi dejanskimi prispevki.

Dodana vrednost pa se, kot je razvidno iz gornjega prikaza, ugotavlja tako, da se od prihodkov odšteje samo nabavna vrednost nekaterih porabljenih prvin, se pravi zgolj stroški »materiala in storitev«, ne pa tudi ostali poslovni stroški, med katere seveda sodijo tudi stroški dela (plače), dolžniškega kapitala (obresti), zakupa zemlje in drugih naravnih virov (rente) ter amortizacije. S tem se dejansko ustvarja le vtis, da je dodana vrednost podjetja res **predmet nekakšne »(raz)delitve«**, oziroma da, kot pravi Buležan v citatu iz prejšnjega poglavja, »pri delitvi dodane vrednosti sodelujejo podjetje (amortizacija), zaposleni (plače), lastniki (dividende) in posojilodajalci (obresti)«.

Tovrstno prikazovanje razdelitve produkta podjetja, v katerem so tipične stroškovne kategorije (celo amortizacija delovnih sredstev) obravnavane kot dohodek in oblika udeležbe v dodani vrednosti, je bolj kot ne precej nesmiselno in seveda tudi močno zavajajoče.

[314] Morebitna udeležeba zaposlenih pri dobičku, ki je tudi sicer izključno stvar prostovoljne odločitve lastnikov in kot taka bolj izjema kot pravilo, je tudi v gornjem izkazu dodane vrednosti uvrščena med »stroške dela«.

Navajalo naj bi namreč na sklep, da so **tudi plače delavcev** – čeprav so danes računovodsko gledano dejansko v isti kategoriji kot amortizacija – v bistvu oblika nekakšne pravične »udeležbe« delavcev pri novoustvarjeni vrednosti v produkcijskem procesu podjetja, ki jo regulira trg, in da drugače v tržnem sistemu produkta niti ni možno razdeliti, ker ni ničesar, kar bi bilo sploh mogoče »deliti« mimo trga, kajti dobiček – čeprav ni tržna cena ničesar – naj bi bil, kot rečeno, samodejno in v celoti »zasluga lastnikov«. Omenjeno je že bilo, da to seveda pomeni izrazito in zelo očitno **nedosledno uporabo t. i. teorije produkcijskih stroško**v, ki naj bi sicer predstavljala podlago veljavnemu modelu razdelitve produkta. V ta namen so pač vsi stroški in dohodki – od amortizacije do dobička, podobno kot smo v poglavju 8.10 ugotovili glede »vzajemno soodvisnih produktivnosti«, preprosto zmetani v isti koš, omenjene »zasluge« lastnikov za dobiček, ki je pač nek dohodek »sui generis«, pa veljajo kot notorno dejstvo, ki ga ni treba več dokazovati.

Zato cela stvar s to »dodano vrednostjo« – glede na obravnavanje celo tudi amortizacije kot dohodka – **ni več v celoti uporabna** niti kot prikaz »skrbi podjetja za blaginjo družbe in njegove koristnosti«, kot sicer pojasnjujeta glavni namen teh izkazov Milost in Gajšt v že uporabljenem citatu iz prejšnjega poglavja, kaj šele za utemeljevanje ekonomske pravičnosti in nenadomestljivosti sedanjega modela (domnevno 100-odstotne) tržne razdelitve ustvarjenega produkta. Pri tem seveda ponovno opozarjamo na veliko vsebinsko razliko med pojmoma »(raz)delitev« in »tržno razporejanje«, ki ju (neo)klasična ekonomska teorija v tem pogledu preprosto uporablja kar kot sopomenki. Predvsem pa tudi na razliko med proizvodnjo in menjavo ter »notranjimi« in zunanjimi« produkcijskimi dejavniki.

Ugotovili smo že (v poglavju 8.10.3.), da v podjetju ustvarjata novo vrednost samo delo njegovih delavcev in njegov lastniški kapital (v povezavi z večjim ali manjšim podjetniškim angažiranjem njegovih lastnikov) in nihče drug izven podjetja, ki podjetju na trgu prodaja oziroma daje v najem takšne in drugačne potrebne produkcijske inpute – bodisi v obliki zemlje in upniškega kapitala bodisi v obliki konkretnih kapitalnih dobrin oziroma produkcijskih sredstev. Del dohodkov, ki so sicer po gornjem izkazu sestavina dodane vrednosti podjetja (npr. obresti, rente, po sedanjem razdelitvenem modelu pa neutemeljeno tudi mezde), namreč lastniki »zunanjih« produkcijskih dejavnikov ustvarjajo neposredno na trgu, in sicer **neodvisno od uspešnosti poslovanja podjetja.** Podjetje v vsakem primeru (enako kot stroške materiala in storitev) – po potrebi tudi na račun zmanjšanja lastnega kapitala – te dohodke lastnikom »zunanjih« produkcijskih dejavnikov **mora (iz)plačati,** tudi če s svojim poslovanjem v obračunskem obdobju ne ustvari zadostnih prihodkov za njihovo pokrivanje, ampak ustvarja »izgubo na substanci« oziroma negativno dodano vrednost. Vir za izplačilo obresti torej niso nujno dohodki dolžnika, zatorej obresti tudi niso nujno »**izpeljan dohodek**«, kot trdi Adam Smith (2010: 66), ko pravi: »Dohodek od kapitala, ki ga lastnik ne uporablja sam, marveč ga posoja drugim, se imenuje obresti. Te plača dolžnik upniku kot nadomestilo za dobiček, ki ga je imel ta priložnost ustvariti z izposojenim denarjem. Seveda en del dobička pripade dolžniku, saj se je tvegano ubadal z uporabo denarja; drugi del pripade upniku, ker mu ga je pomagal ustvariti. Obresti so vedno izpeljan dohodek; če niso plačane od dobička, pridobljenega z naložbo, se morajo plačati iz kakega drugega vira dohodka, razen če dolžnik ni zapravljivec, ki si naloži še en dolg, da bi plačal prvega.« A dejstvo je, da obresti niso sestavina dobička in se ne poravnavajo iz tega vira, pa tudi ne nujno iz »drugih virov dohodkov« dolžnika. Upnik jih lahko izterja tudi iz (že prej ustvarjenega) dolžnikovega premoženja, in sicer kadar gre za neomejeno odgovornost lastnikov kapitala podjetja, lahko celo tudi iz njihovega osebnega premoženja, ne zgolj iz dohodkov podjetja kot dolžnika, če jih le-to pač ni uspelo ustvariti. Kreditni kapital je torej **čisto navadno tržno blago,** ki se – enako kot vse drugo blago – prodaja in kupuje (menjava) na trgu po določeni ceni, in nič drugega, pri čemer upnika ne tangira, ali ga bo dolžnik tudi dejansko uporabil za ustvarjanje nove vrednosti, torej kot (možen) produkcijski dejavnik, ali za kaj tretjega, lahko tudi povsem neproduktivnega[315]. Še

315 Podjetje lahko načeloma posluje tudi samo s svojim lastniškim kapitalom, dolžniškega pa angažira le, če je cenejši od lastniškega in če lahko na ta način doseže stroškovno optimalnejšo kapitalsko strukturo podjetja. Zunanji produkcijski dejavniki – kamor bi lahko

manj ga načeloma[316] tangira, iz katerega vira bo dolžnik plačal njegovo tržno ceno (obresti). V tem smislu je za lastnika kreditnega kapitala, ki z njim na trgu ustvarja svoje dohodke v obliki obresti, ne nazadnje popolnoma vseeno, ali ga »prodaja« podjetjem ali potrošnikom. Zato bi bilo seveda izven logike trditi, da je ta kapital v prvem primeru **»produkcijski dejavnik«**, v drugem pa zgolj **»potrošno blago«**, čeprav bi bilo mogoče teorije o »vzajemni soodvisnosti produktivnosti« in o »dodani vrednosti« v bistvu razumeti prav na ta način. Z vidika njegovega lastnika je to v vsakem primeru kapital, ki mu prinaša ekonomski donos, torej produkcijski dejavnik v pravem pomenu besede. Vsak produkcijski dejavnik pa seveda načeloma[317] ustvarja **donos samo svojemu lastniku**, ne kar povprek vsem in vsakomur, ki pride v celotnem procesu gospodarjenja z njim tako ali drugače v stik.[318] V najširšem smislu pa so seveda vsi dohodki, ustvarjeni na trgu, ne samo obresti, tako kot jih razume Smith, »izpeljani dohodki«. Vse, kar se prodaja in kupuje na trgu, vključno s proizvodi in storitvami, namenjenimi končni potrošnji, namreč nekomu tako ali drugače koristi in pomaga in je plačano iz njegovih tako ali drugače ustvarjenih dohodkov (tekočih ali že prej ustvarjenih in opredmetenih v obliki premoženja). To je ne nazadnje tudi bistvo menjave, kar pa je nekaj čisto drugega kot proizvodnja.

Obresti, ki na agregatni ravni resda predstavljajo **del nacionalnega produkta**, so torej z vidika poslovanja podjetja – dolžnika v vsakem primeru čisto navaden produkcijski strošek, se pravi **odbitna postavka od prihodkov za njegov tržno realizirani produkt,** ne za del dohodkov dolžnika in tudi ne za del njegove dejansko novoustvarjene vrednosti. To vrednost je ustvaril nekdo drug, torej lastnik tega kapitala z odloženo potrošnjo, in jo tudi realiziral na trgu. Gre za čisto običajno menjavo vrednosti na trgu, ne za sodelovanje lastnikov upniškega kapitala v dolžnikovi proizvodnji. Zato jih je popolnoma nesmiselno in nelogično obravnavati in prikazovati kot nekakšno **»udeležbo pri dodani vrednosti podjetja«.**[319]

---

uvrstili tudi morebitno zakupljeno zemljo in druge naravne vire – sami po sebi v podjetju ne ustvarjajo ničesar, ampak so odplačno prepuščeni v uporabo in upravljanje notranjima (»aktivnima«) produkcijskima dejavnikoma, ki z njimi v podjetju (s svojim podjetniškim in delovnim angažiranjem ter na svoj riziko) ustvarjata novo vrednost in dohodke zase, ne za njihove lastnike. Njihovi lastniki namreč svoj dohodek (prek obresti, ki že vključujejo tudi stroške kreditnega tveganja posojilodajalca, in/ali rent) in morebitne svoje dobičke, kot rečeno, ustvarjajo neposredno na trgu in za poslovno uspešnost ter morebitne dobičke podjetja torej načeloma tudi nimajo nobenih zaslug, ki bi opravičevale morebitno njihovo udeležbo v dodani vrednosti podjetja. Vsaj ne nič večjih, kot jih imajo, denimo, ostali dobavitelji (materiala in storitev) podjetju, ki svoje proizvode prodajajo podjetju po tržnih cenah. To trditev o »neaktivni« vlogi posojilodajalcev in njihovega kapitala v podjetju lepo ponazarja, na primer, Al Ehrbar (v Kosi, 2004: 34) skozi razlago nastanka sedanjega računovodskega sistema, ki je bil, kot pravi, prvotno predvsem rezultat »potrebe posojilodajalcev po nadzoru podjetja dolžnika«, kajti »upnike so bolj kot donosnost in uspešnost poslovanja zanimala sredstva, ki bi jih bilo ob morebitnem bankrotu mogoče unovčiti za poplačilo dolgov«. S tem je o dejanski vlogi upniškega kapitala in njegovih lastnikov pri ustvarjanju nove vrednosti v podjetju in njihovi soodgovornosti za poslovne rezultate ter o morebitni upravičenosti do kakršnekoli »delitve« teh rezultatov, verjetno povedano vse.

[316] Vsak pameten posojilodajalec seveda predhodno preveri kreditno sposobnost posojilojemalca ter svojo terjatev po možnosti tudi primerno zavaruje, kar pa ne pomeni, da vzajemno soodvisno sodeluje v dolžnikovi proizvodnji.

[317] To načelo po sedanji ekonomski teoriji velja celo za delo, ki delavcem prinaša mezde, čeprav smo ugotovili, da pravzaprav izmed vseh dohodkov samo mezde ne pomenijo hkrati tudi ekonomskega donosa na delo kot produkcijski dejavnik, marveč so za razliko od vseh drugih dohodkov v resnici samo protivrednost inputa konkretnega produkcijskega dejavnika in »amortizacija« za njegovo porabo v produkcijskem procesu. »Rezidualni presežek outputa dela« je vsebovan v dohodkih lastnikov drugih produkcijskih dejavnikov.

[318] Podjetje razpolaga z dolžniškim kapitalom v svojem imenu in za svoj račun, ne za račun lastnikov tega kapitala. Z njim torej posluje kot z lastnim premoženjem, kar v resnici tudi je (posojilojemalec namreč tudi pravno postane lastnik prejetega kreditnega kapitala), in ustvarja donos (ali pa izgubo) za lastnike lastniškega kapitala, ne za »bivše lastnike« upniškega, ki imajo iz tega naslova lahko le terjatev do podjetja, enako kot vsi drugi še ne poplačani dobavitelji različnih produkcijskih prvin. Če s celotnim »poslovno investiranim« (lastniškim in dolžniškim) kapitalom ni dosežena ustrezna stopnja donosnosti lastniškega kapitala (npr. po načelih EVA – ekonomske dodane vrednosti, angl. economic value added), posledice nosi izključno podjetje oz. njegov lastniški kapital. Upniški kapital in/ali zemlja sta torej s tem, ko sta svojim lastnikom ustvarila tržne obresti in/ali rento, kot produkcijska dejavnika v ožjem pomenu besede pač ustvarila, kar sta v tem svojstvu imela ustvariti. Od tu naprej pa z zakupljeno zemljo ali z najetim posojilom, uporabljenim za nakup produkcijskih sredstev, ustvarjata novo vrednost samo delo in lastniški kapital v podjetju in za podjetje.

[319] Opozoriti velja, da sta delitev dobička in faktorska razdelitev ustvarjenega produkta seveda dva popolnoma različna pojma. Tudi delo oziroma delavci zdaj dobi(jo) svoj dohodek (v obliki mezde) na trgu, ne pa tudi deleža pri dobičku, ki v celoti pripada kot nagrada lastnikom v podjetje vloženega (finančnega) kapitala.

Pa vendarle se v obravnavanem izkazu dodane vrednosti podjetja in njene »delitve« (Preglednica 2) lastniki dolžniškega kapitala sistemsko obravnavajo ne kot dobavitelji nekega (po tržni ceni plačanega) inputa, ampak kar kot nekakšni »vlagatelji« kapitala oziroma »*financerji podjetja*« (v isti kategoriji z delničarji) in s tem kot enako zaslužni za ustvarjeni produkt podjetja, »stroški obresti od najetih posojil« pa kot njihova pravična »*udeležba*« v ustvarjenem produktu podjetja. Ko med lastniki različnih produkcijskih dejavnikov enkrat posreduje trg, se, če ponovimo, sleherna »vzajemna soodvisnost produktivnosti« prekine, o kakršnikoli udeležbi dohodkov enih v novoustvarjeni vrednosti drugih pa ni več moč govoriti. Produkcijski dejavniki – vzajemno soodvisni udeleženci proizvodnje so eno, udeleženci menjave (kupci in prodajalci) z nasprotnimi interesi pa drugo.

Ves problem je torej v tem, da se skozi obravnavani izkaz dodane vrednosti podjetja, ki mu v formalnotehničnem pogledu sicer ni kaj očitati, ustvarja predstavo, da so na podoben način **tudi delavci udeleženci nekakšne pravične »delitve« novoustvarjene vrednosti** v skladu s svojim prispevkom in obravnavani kot njeni zaslužni soustvarjalci, čeprav so tudi t. i. stroški dela (tako kot obresti) zaenkrat **čista stroškovna, ne pa delitvena kategorija**. Govoriti o »udeležbi« lastnikov dela pri delitvi ustvarjenega produkta pa je – dokler bo njegov prispevek preprosto enačen kar s tržno ceno delovne sile in s tem z vrednostjo njegovega inputa – seveda popoln nesmisel. Ko delavec enkrat proda svoje delo oz. delovno silo (kot navadno blago na trgu) delodajalcu, nosilcu kapitala, in kot »protivrednost« prejme mezdo oz. plačo kot pogodbeno dogovorjeno ceno, se njegov položaj v procesu družbene reprodukcije v ničemer več ne razlikuje od katerega koli prodajalca katerega koli blaga na trgu. Za prodano blago (v konkretnem primeru delo oz. delovno silo) prejme plačilo v obliki mezde in **pri nobeni »razdelitvi ustvarjenih dohodkov« nato ni več udeležen** (razen po morebitni prostovoljni odločitvi delodajalca), kajti prodano delo oz. delovna sila naj bi prešla v last kupca – delodajalca kot nosilca kapitala, ki si lahko na tej osnovi bojda legitimno prilasti tudi njegove »plodove«. Če v istem izkazu (Preglednica 2) k vsemu temu dodamo še prikaz *amortizacije* kot nekakšnega »dohodka za podjetje«, ki naj bi bilo torej na ta način prav tako udeleženo pri »delitvi« lastne dodane vrednosti, je **slepilo** o nekakšni idilični skupnosti déležnikov (delavci, financerji, delničarji, podjetje samo), ki skupaj in v vsestranski vzajemni soodvisnosti ustvarjajo in si potem ustvarjeno tudi lepo pravično razdelijo med seboj, popolno. Zlasti še, če vse skupaj razlagamo tako, kot izhaja iz citatov o bistvu izkazov dodane vrednosti v prejšnjem poglavju.

Namen tega slepila je seveda predvsem prikriti dejstvo, da je, oziroma bi po logiki stvari vsekakor moral biti, položaj in pomen dela delavcev kot (z lastniškim kapitalom) vzajemno soodvisnega soproducenta v podjetju in posledično v razdelitvi njegovega produkta (outputa) v resnici popolnoma drugačen kot položaj in pomen lastnikov na trgu nabavljenega upniškega kapitala, ki v razmerju do podjetja nastopa zgolj kot prodajalec, dobavitelj nekega proizvodnega inputa. Predvsem pa tudi dejstvo, da je delo v sedanjem razdelitvenem modelu edini produkcijski dejavnik, katerega lastniki ustvarjajo dohodek zgolj v višini tržne protivrednosti njegovega inputa (input je preprosto enak ouputu), o čemer smo v tej razpravi že govorili. Kakega druge resnejše **praktične uporabne vrednosti za poslovno prakso**, kot že rečno, obravnavani izkazi dodane vrednosti podjetij in njene »delitve« nimajo, kajti ne vsebujejo pravzaprav nobenega podatka, ki ne bi bil razviden tudi iz prikazov poslovnega izida. Posebej še, če sledimo Friedmanovi opredelitvi edinega

O delitvi »ustvarjenega dohodka« na ravni podjetij smo sistemsko utemeljeno govorili le v času samoupravnega socializma na podlagi družbene lastnine produkcijskih sredstev, v katerem nagrade za delo dejansko niso bile obravnavane kot produkcijski strošek, ampak kot delitvena kategorija. Zato se tudi načelno ni govorilo o plačah ali mezdah, ampak o »osebnih dohodkih«, ki so bili zasnovani kot »udeležba delavcev pri novoustvarjeni vrednosti«. Teoretično in praktično so si delavci lahko celoten ustvarjeni dohodek (prihodki minus odhodki) – če ga niso namenili tudi za investicije ali za« skupno porabo« – razdelili za osebne dohodke. A to je seveda drug nesprejemljiv sistemski ekstrem, ki vse zasluge za ustvarjeni dohodek pripisuje »živemu« delu, pojma kapital v pravem pomenu besede pa niti ne pozna. Namesto tega pozna le »družbena sredstva za proizvodnjo«, katerih ekonomsko učinkovito investiranje naj bi bilo prav tako v domeni delavcev kot njihovih nelastniških upravljalcev.

cilja in odgovornosti podjetij, ni videti razloga, zakaj naj bi podjetnika posebej zanimalo, koliko nove vrednosti je ustvaril za lastnike drugih produkcijskih dejavnikov in za državo, kar zanj predstavlja le poslovni strošek.

Pri iznajdbi fenomena dodane vrednosti gre torej bolj ali manj le za še eno dodatno izvedbeno varianto prizadevanj neoklasične ekonomske teorije za utemeljitev spornega načela »ko je produkt ustvarjen, je hkrati tudi že razdeljen«, ki pač poskuša odvrniti pozornost od dejstva, da trg dejansko dohodkov ne »deli«, temveč jih samo »razporeja« tako, kot mu je pač ukazano z veljavno »družbeno pogodbo«, čeprav bi jih bilo – vsaj dobiček – treba tudi dejansko »(raz)deliti«. Prav te **»interne razdelitve« ustvarjenega produkta podjetja** pa danes ni. Čas bi bil zato, da končno prenehamo objektivno ekonomsko nevzdržnost sedanjega modela faktorske razdelitve produkta prikrivati z nekakšnimi neobstoječimi »soodvisnimi produktivnostmi« in domnevnimi »delitvami dodane vrednosti«. Predmet »(raz)delitve« med (so)producente je lahko samo poslovni izid (dobiček ali izguba) posameznega podjetja, ne pa narodni dohodek ali narodna (»družbena«) dodana vrednost.

8.14. Ista teorija, drug »podjetnik« – povsem drugačna faktorska razdelitev produkta

Bistvo (hkrati pa tudi osnovni problem) neoklasične teorije faktorske razdelitve je torej, če ponovimo, v tem, da zavestno in – čeprav se s tem niti najmanj ne obremenjuje in tudi ne išče nobenih znanstvenih utemeljitev ter logičnih pojasnil – v nasprotju z lastnimi proklamiranimi načeli izrazito nedosledno obravnava lastniški kapital (v neločljivi povezavi s podjetništvom) in dobiček kot produkcijski dejavnik in dohodek »sui generis«. Zanju namreč za razliko od vseh ostalih ne veljajo – ker pač nastopata v vlogi »podjetnika« – nobena »tržna« pravila vrednotenja. Kljub temu pa celoten model razdelitve povsem mirno in nekritično razglaša kot »100-odstotno tržen«, čeprav je jasno, da že po logiki ni mogoče na podlagi mejnega produkta in tržne cene zgolj treh produkcijskih dejavnikov (dela, zemlje in upniškega kapitala) razdeliti »natanko 100 odstotkov produkta« med štiri različne dohodke štirih različnih produkcijskih dejavnikov (mezde za delo, rente za zemljo, obresti za upniški kapital, dodatno pa še dobiček za lastnike lastniškega kapitala, ki ni tržna cena ničesar). Matematično utemeljiti ta očiten paradoks brez kakršnihkoli trikov bi bil vsekakor znanstveni čudež brez primere. A čudežev v znanosti seveda ni in tudi ta teorija ga kajpak ni odkrila, temveč je v ta namen pač enostavno izvzela lastniški kapital v povezavi s podjetništvom njegovih lastnikov (tj. tako imenovani »četrti temeljni produkcijski dejavnik«) iz vseh matematičnih formul za izračunavanje marginalne produktivnosti in tržne cene temeljnih produkcijskih faktorjev. Tega dejavnika nikoli samostojno ne postavlja v vlogo variabilnega dejavnika, ampak je v te formule enostavno umestila kar **»kapitalne dobrine« na splošno,** kar je ena njenih ključnih nedolžnih prevar. Iz tega pa je potem, kot je bilo detajlno pojasnjeno že v poglavju V/5, izpeljala navidez nadvse logičen zaključek, da je »rezidualni presežek outputa« katerega koli od treh možnih temeljnih produkcijskih dejavnikov (dela, kapitala ali zemlje), če ga opazujemo kot variabilni faktor, enak dohodkom preostalih, tj. fiksnih produkcijskih faktorjev. Treba je le zavestno spregledati (sicer ogromno!) vsebinsko razliko med dolžniškim in lastniškim kapitalom ter se ne spraševati,

- kam je v teh formulah (skupaj s podjetništvom njegovih lastnikov) poniknil slednji ter
- tržna cena česa naj bi bil dobiček,

in teorija je uspešno prodana kot »celovita pojasnitev 100-odstotne tržne porazdelitve dohodkov v pogojih popolne konkurence«.

Kukavičje jajce v tej teoriji je torej institut »kapitalnih dobrin«, ki se obravnava kot sinonim za splošni pojem kapitala (lastniškega in dolžniškega), s čimer se ustvarja lažen vtis o proklamirani enakopravni »tržni« obravnavi **vseh** temeljnih produkcijskih dejavnikov pri razdelitvi. Preprosto izginotje lastniškega kapitala in dobička iz vseh omenjenih formul za izračun marginalne produktivnosti in dohodkov posameznih produkcijskih dejavnikov je s tem uspešno prikrito in ga nihče nikoli tudi ne omenja. Lastniški kapital torej po tej teoriji v resnici ni **nikoli opazovan kot »variabilni« produkcijski dejavnik** (ne samostojno ne kot t. i. četrti produkcijski dejavnik v povezavi s podjetništvom njegovih lastnikov), ampak so v tej vlogi vedno le t. i. najeti (s

trga angažirani) produkcijski dejavniki. Višine dobička ta teorija torej niti ne poskuša pojasniti ne s tržnimi merili ne matematično, ampak ga obravnava kot preostanek produkta, ki pač – kot veleva dogma še iz časov Adama Smitha – samoumevno in v celoti pripada lastnikom kapitala podjetij (ker pač »nekomu mora pripasti«) ne glede na to, ali se ti razen tveganja v produkcijskih procesih dejansko angažirajo kot podjetniki, ali pa so morda samo še »portfeljski investitorji«, in ne glede na njihov dejanski relativni prispevek k produktu.

Zgoraj obravnavani »drobni« matematični trik, ki ima seveda svoj **izvor v konceptu »podjetja kot personificiranega kapitala«** (podjetje = lastniški kapital), je torej jedro, obenem pa glavna sporna točka neoklasične teorije faktorske razdelitve produkta. V tem pogledu je vsekakor ta teorija razdelitve resda preprosta, vendar pa zagotovo ne tudi »močna« kot se, denimo, zdi Samuelsonu in Nordhausu (2002: 223). V resnici je kar malce preveč preprosta, da bi bila lahko »močna«. Trditev o njeni genialnosti, češ da ji je uspelo utemeljiti »tržno« porazdelitev vseh 100 odstotkov produkta, pa je, glede na vse doslej povedano, bolj ko ne neresna. Na tak način, se pravi po načelu »kar preostane potem, ko so po tržni ceni poplačani preostali produkcijski dejavniki oz. njihovi lastniki, pa je dohodek podjetnika«, je seveda mogoče matematično podpreti kakršnokoli »celovito« razdelitev. Važno je le, kdo oziroma kateri produkcijski dejavnik je sistemsko vnaprej izbran in določen za vlogo »podjetnika«. Potemtakem pa je torej morda njena prava moč pravzaprav ravno v tem, da je **ob zamenjani izhodiščni predpostavki »dominantnega« produkcijskega dejavnika,** ki je a priori prejemnik preostanka produkta (dobička), v bistvu univerzalno uporabna za utemeljevanje kateregakoli modela razdelitve, tudi tistega, ki ga sicer vseskozi zagovarjamo v tej razpravi.

Tako ta teorija, kot že povedano, ob zamenjanih omenjenih izhodiščnih predpostavkah lahko ne nazadnje matematično čisto lepo pojasnjuje celo nekoliko omiljeno varianto Marxove teorije presežne vrednosti. Prav tako, če ne celo še bolj neposredno pa brez dvoma tudi teorijo o **obvezni udeležbi delavcev pri dobičku,** temelječo na konceptu »podjetja kot enakopravne partnerske skupnosti človeškega in finančnega kapitala«. Za matematično dokazovanje (enake) tržne utemeljenosti slednje bi bilo treba le slediti zgoraj pojasnjeni razdelitvi produkcijskih dejavnikov na notranje in zunanje, pri čemer bi bilo torej – poleg lastniškega kapital in skupaj z njim – tudi delo delavcev (človeški kapital) obravnavano kot del pojma **»podjetnik«** in s tem samodejno kot **»fiksni« produkcijski dejavnik**, oba zunanja produkcijska dejavnika (dolžniški kapital in zemlja) pa kot »variabilna«. Ob predpostavki, da so plače v tem primeru pač lahko le akontacija za udeležbo delavcev pri dobičku, ne pa dokončni dohodek delavcev, bi bil matematični rezultat razdelitve po isti teoriji naslednji:

1. če je variabilni faktor dolžniški kapital, se rezidualni presežek njegovega outputa porazdeli na rento za morebitne zakupljene naravne vire in na dobiček kot skupni dohodek delavcev in delničarjev, ki se potem mednje razdeli po posebej dogovorjenih kriterijih;
2. če je variabilni faktor zemlja (in drugi naravni viri), se rezidualni presežek njenega outputa porazdeli na obresti za dolžniški kapital in na dobiček kot skupni dohodek delavcev in delničarjev, ki se potem mednje razdeli po posebej dogovorjenih kriterijih.

Tisto, kar lahko objektivno dejansko pravično porazdeli trg, je tudi s tem pristopom povsem ustrezno porazdeljeno, dobiček kot skupni rezultat dela in kapitala pa v vsakem primeru pripade skupaj delu in kapitalu in je predmet posebej dogovorjene razdelitve (npr. po kriteriju relativnega razmerja med ocenjeno vrednostjo človeškega in finančnega kapitala). Bi bila takšna porazdelitev produkta oziroma dohodkov **kaj manj »tržna« in ekonomsko opravičljiva od sedanje,** v kateri dobiček prav tako ni tržna cena ničesar in tudi ni tržno razdeljen, ampak sistemsko »dodeljen« domnevnemu podjetniku? Nasprotno. Pojem »podjetnik« bi šele v tem primeru dobil realno in ekonomsko sprejemljivo vsebino, ki bi dejansko izhajala iz same narave in bistva produkcije ter vzajemnih produkcijskih razmerij med produkcijskimi dejavniki v fazi ustvarjanja nove vrednosti.

Ves problem razdelitve produkta v kapitalizmu se torej res skriva izključno v vprašanju, **kateri produkcijski**

dejavnik je institucionalno opredeljen kot »podjetje/podjetnik«. Na to vprašanje se vračamo vedno znova. In vedno znova lahko ugotovimo, da trg s svojimi mehanizmi ponudbe in povpraševanja ni sposoben »razdeliti« skupnega produkta (outputa), ustvarjenega z vzajemnim produkcijskim sodelovanjem dela in kapitala. Ob tem pa je verjetno odveč ponavljati, da rente in obresti, ki so neposredno na trgu (za njune lastnike) ustvarjeni output zemlje in lastniškega kapitala kot »zunanjih« produkcijskih dejavnikov nista sporna (kot tržno pravično odmerjena) dohodka. Ni namreč prav nobenega utemeljenega razloga za domnevo, da njuni lastniki del »svojega« outputa kot nekakšen njun rezidalni presežek res prepuščajo njunim najemnikom, ki so plačali za njuno uporabo in razpolaganje v svojem produkcijskem procesu in z njima sami (ne več njuni prvotni lastniki) in zase ustvarjajo nov produkt (output).

8.15. Dobiček ne more več veljati kot »neodtujljiva pravica lastnikov«

Na podlagi vsega povedanega lahko sklenemo, da dobiček tudi v praksi ne bi smel biti več še naprej obravnavan kot **»neodtujljiva pravica« lastnikov** (trajnega) kapitala podjetij, morebitna obvezna udeležba delavcev pri njem pa kot **»protiustaven« poseg v to pravico**. Nasprotno. Tudi strogo ekonomsko gledano postaja z vsakim dnem bolj jasno, da je brez razvijanja t. i. finančne participacije delavcev povečevanje dobičkov (tudi v korist lastnikov kapitala) v prihodnje lahko le še iluzija. Z drugimi besedami: ekonomski izziv prihodnosti je, kako prek ekonomsko pravične delitve dobičkov motivirati človeški kapital kot najpomembnejši produkcijski dejavnik. Samo prek tega je mogoče v razmerah »družbe znanja« ustrezno plemenititi tudi finančni kapital in povečevati skupno družbeno bogastvo, kajti sedanji (mezdni) družbenoekonomski položaj njegovih nosilcev, kot že rečeno, ne samo da je ekonomsko nepravičen, ampak kot tak dobesedno »ubija« njegovo ustvarjalnost in potencialno produktivnost. To je, poleg (neustavljivega) tehnološkega razvoja, **edino, kar lahko vodi v pospešen ekonomski napredek**. V nasprotnem bomo zagotovo priča splošni gospodarski stagnaciji oziroma le zelo upočasnjenemu ekonomskemu razvoju v primerjavi z dejanskimi objektivnimi potenciali, če ne celo nazadovanju, kajti vsi drugi »motivacijski« mehanizmi za povečevanje outputa dela so danes definitivno izčrpani, možnosti za nenehno dodatno zgolj »kapitalsko poglabljanje« gospodarstva pa so seveda objektivno omejene. Četudi so nekateri teoretiki danes še vedno dobesedno zgroženi nad idejo o obvezni udeležbi delavcev pri dobičku, kot o nesprejemljivem posegu v več kot 250 let utrjevan sistem družbenoekonomskih odnosov, druge poti za perspektivno ekonomsko rast, preprosto ni. Le kdo naj – ob omejeni količini razpoložljivega finančnega kapitala – to rast ustvarja, če ne (ogromen, a doslej zelo podoptimalno izkoriščeni) človeški kapital, ki pa je v tem sistemu za to ekonomsko povsem nemotiviran. Po sili razmer danes – namesto po svojih dejanskih zmožnostih – ustvarja samo toliko, kolikor je pač plačan in kolikor je nujno, da to plačilo opraviči. Družbenoekonomski sistem, ki zavira oziroma celo onemogoča optimalno izrabo najpomembnejšega produkcijskega dejavnika v produkcijskih procesih, pa seveda nima perspektive, o čemer smo podrobneje govorili že v razdelkih II in III te razprave.

Človeški kapital bi torej moral biti v prihodnje v vsakem primeru nujno sistemsko obravnavan kot »notranji« produkcijski dejavnik podjetij v isti kategoriji z lastniškim kapitalom, plače/mezde pa le kot akontacija za udeležbo delavcev pri dobičku, ne kot dokončno plačilo in »strošek dela«. Samo pod tem pogojem – se pravi, če bi se tudi delavci kot lastniki človeškega kapitala enakopravno obravnavali med **»investitorji kapitala«** – bi bilo mogoče kot izhodišče za bodočo delitev dobičkov uporabiti že omenjeni koncept ekonomske dodane vrednosti, ki jo Kosijeva (2004: 30) opredeljuje takole: »Ekonomska dodana vrednost je zasnovana na dejstvu, da morajo vsi investitorji kapitala v podjetje dobiti ustrezen donos.«

Možnih zasnov sistema obvezne udeležbe delavcev pri dobičku je seveda zanesljivo več, a so zaenkrat še povsem neraziskane. Tudi sam seveda nimam namena v tej razpravi zaiti tako daleč, da bi v tem smislu skušal ponujati kakršne koli nedomišljene formule. Ekonomska stroka jih bo zagotovo znala ponuditi, če in ko se bo v to usmerila. Načeloma pa glede tega verjetno še največ obeta razvoj **t. i. računovodstva človeških virov**

(zmožnosti), ki bo v prihodnje moralo znati ustrezno ovrednotiti tudi človeški kapital podjetij (tako da bo mogoče govoriti o »računovodstvu človeškega kapitala«). Relativno razmerje med človeškim in finančnim kapitalom (v okviru prav tako nujne spremembe koncepcije podjetja, in sicer v smeri »/enako/pravne partnerske skupnosti človeškega in finančnega kapitala««) bo zagotovo lahko primerno temeljno izhodišče za izgrajevanje omenjenega sistema. Ne pa seveda edino. Brez dvoma ga bo treba ustrezno dopolniti še z vgrajenimi ustreznimi sistemskimi mehanizmi za zagotovitev ohranjanja naložbenega interesa lastnikov kapitala ter za spodbujanja oziroma nagrajevanja naložbene iniciative (podjetništva). A nič od tega ni zgolj teoretična iluzija (utopija), ampak je tudi realno uresničljivo. Najprej pa mora seveda znotraj družboslovnih znanosti sploh dozoreti ideja sama.

8.16. Nujnost ustrezne participacije delavcev pri upravljanju podjetij

Na povsem enakih teoretičnih podlagah, to je na vlogi in prispevku človeškega kapitala kot enakopravnega produkcijskega dejavnika »finančnemu« kapitalu podjetij v produkcijskih procesih, seveda temelji tudi **teorija delavske participacije pri upravljanju podjetij.** Vsi, ki sodelujejo pri skupnem ustvarjanju v produkcijskih procesih, naj svoji vlogi in pomenu primerno sodelujejo tudi pri upravljanju teh procesov, odvijajočih se znotraj podjetij kot temeljnih celic nastajanja nove vrednosti. »Odvisno« (mezdno) delovno razmerje med delom in kapitalom, je **arhaičen »produkcijski način«**. S tem pa je arhaičen tudi veljavni sistem korporacijskega upravljanja, ki danes še vedno v celoti temelji na lastništvu nad finančnim kapitalom podjetij. Enako kot zaposleni (po Handyju, 2007: 8) »niso več pripravljeni zapravljati življenja za dobiček nekoga tretjega«, seveda niso več pripravljeni svojega ustvarjalnega dela organizirati in opravljati zgolj po navodilih nekoga tretjega, ne da bi imeli na tovrstne »pogoje« svojega (in skupnega) dela v podjetju ustrezen vpliv. Brez tega je kajpak povsem iluzorno pričakovati njihovo optimalno angažiranje v produkcijskih procesih, ki je temeljni pogoj poslovne uspešnosti podjetij. Skratka, dela (človeškega kapitala) in njegovih lastnikov danes tudi v tem pogledu ni več mogoče obravnavati po klasičnih načelih upravljanja z najemno »delovno silo«. Sistem korporacijskega upravljanja pod nobenim pogojem **ne more biti več izključna domena lastnikov finančnega kapitala** kot zgolj enega produkcijskega dejavnika, ki v funkcionalnem smislu tvorijo pojem »podjetje«. Že iz povsem ekonomskih razlogov je torej treba intenzivno uvajati sistem delavskega soupravljanja, ne čakajoč na morebitno (tudi pravno) spremembo koncepcije kapitalističnega podjetja v smeri »(enako)pravne partnerske skupnosti človeškega in finančnega kapitala« v pravem pomenu besede.

Ne glede na to, kdaj bo prišlo do spremembe tudi pravne koncepcije podjetja v zgoraj navedenem smislu, je tudi ustrezen nivo delavskega soupravljanja vsekakor že danes **»ekonomska pravica« delavcev na temelju vložka človeškega kapitala**, enako kot udeležba pri dobičku. Soupravljanje in udeležba delavcev pri dobičku sta v bistvu medsebojno neločljivo povezana tako v ekonomskem kot v pravnem smislu.

VII. Nujna sprememba »družbene pogodbe« o temeljih družbenoekonomskega sistema

1. Splošne smernice

Vse zgoraj povedano po mojem mnenju v zadostni meri utemeljuje v tej razpravi že omenjeno trditev, da nova družbenoekonomska realnost terja tudi **nujno spremembo veljavne »družbene pogodbe«** o temeljih družbenoekonomskega sistema, in sicer, če ponovimo še enkrat, v smeri:

1. sistemskega priznanja in institucionalne vključitve človeškega kapitala kot (pro)izvedenega produkcijskega tvorca, povsem enakovrednega finančnemu kapitalu, v družbenoekonomski sistem;
2. spremembe koncepcije podjetja kot »pravno personificiranega kapitala« v koncepcijo podjetja kot »(enako)pravne partnerske skupnosti človeškega in finančnega kapitala«, ki je zasnovana kot specifična oblika solastništva in »totalnega sopodjetništva« njunih lastnikov;
3. spremembe koncepcije kapitalističnega delovnega razmerja iz »mezdnega (menjalnega)« v »asociativno (združevalno, nemenjalno)« družbenoekonomsko razmerje;
4. spremembe sedanjega modela upravljanja podjetij in delitve novoustvarjene vrednosti po načelih popolne ekonomske in pravne enakopravnosti lastnikov dela oziroma človeškega kapitala in finančnega kapitala kot »notranjih« produkcijskih dejavnikov ter integralnih sestavin »novega« podjetja.

Potrebna je torej sprememba tistih institucij in povezav med njimi, ki sestavljajo notranji mehanizem (motor) delovanja družbenoekonomskega sistema, ne pa tudi morebitno ukinjanje zasebne lastnine in trga kot gibala oziroma »pogonskega goriva« tega sistema. Končni cilj teh sprememb naj bi bil **»sistem ekonomske demokracije« kot nova paradigma kapitalizma** (»kapitalizem s /tudi/ človeškim kapitalom«), ki bo ekonomsko učinkovitejša, hkrati pa socialno pravičnejša in družbeno kohezivnejša alternativa sedanjemu mezdnemu kapitalizmu. Kot že rečeno, bi kot tak lahko ta sistem pomenil naslednjo fazo v razvoju človeške civilizacije, pri čemer je mogoče elemente ekonomske demokracije – predvsem skozi krepitev sistema delavske participacije pri upravljanju, udeležbe (vsaj deloma tudi obvezne) delavcev pri dobičku in širšega notranjega lastništva zaposlenih (delavskega delničarstva) – začeti **postopno razvijati** že v okviru obstoječega družbenoekonomskega sistema.[320] A dokončna tovrstna sistemska preobrazba, če ponovimo, brez sprememb pod prvo in drugo točko zgoraj preprosto ni možna.

V ta namen pa bi bilo torej treba:

1. sodobnemu delu najprej tudi na teoretski ravni priznati **status kapitala v pravem pomenu besede**,

2. nato pa ustrezno razviti **t. i. računovodstvo intelektualnega (človeškega in strukturnega) kapitala**, ki se zaenkrat imenuje še računovodstvo človeških zmožnosti oziroma človeških virov, ter ta kapital tudi institucionalno umestiti v veljavne bilance podjetij.

2. Delo kot »kapital« in nova delitev produkcijskih faktorjev

Delitev na primarne (zemlja, delo) in /pro/izvedene (kapital) dejavnike proizvodnje nima kake zelo po-

[320] »Kako iz sprejetih vrednostnih shem, ki so temelj pravnega in tudi političnega sistema? Vsekakor tudi z uveljavitvijo različnih v svetu že uveljavljenih oblik udeležbe zaposlenih na dobičku in krepitvijo delavskega delničarstva, ter z nadaljnjo širitvijo participativne demokracije.« (Bohinc 2011a: 4)

membne ekonomske osnove. Gre pač za neko umetno distinkcijo oziroma razločevanje (po enem izmed različnih možnih kriterijev), na osnovi katere pa se žal kapitalu še danes povsem neutemeljeno podeljuje nekakšna **privilegirana oziroma dominantna vloga** med vsemi produkcijskimi dejavniki v obstoječem družbenoekonomskem sistemu. Prvi in drugi naj bi bila namreč »naravna danost«, tretji pa naj bi bil rezultat pretekle proizvodnje, ki ni šel v potrošnjo, oziroma rezultat odrekanja tekoči potrošnji. Kapital naj bi bil zato posebna zasluga podjetnih ljudi, ki naj bi na osnovi te podjetnosti pridobili »sveto« pravico do tržnega izkoriščanja tistih, ki niso podjetni in lahko zato na trgu prodajajo le tisto, kar jim je brez kakršnegakoli njihovega lastnega truda dala mati narava, tj. golo »delovno silo«.

O tem, da je v sodobnih pogojih gospodarjenja oziroma v novi družbenoekonomski realnosti tudi delo že zdavnaj postalo »/pro/izveden« produkcijski dejavnik, torej (človeški) **kapital v pravem pomenu besede** in zakaj (znanje in veščine ter delovna motivacija in organizacijska pripadnost zaposlenih kot ključne sestavine sodobnega dela niso »naravna danost«), smo obširneje razpravljali že v poglavju IV/2.2.2. V tem poglavju dodajamo le še nekaj misli v utemeljitev v tej razpravi predlagane nove koncepcije kapitalističnega podjetja in s tem pogojenega novega modela faktorske razdelitve produkta.

Razmišljanja o (ne)primernosti klasične delitve produkcijskih dejavnikov, pri kateri se pravzaprav začne in konča sodobna ekonomija, niso nova. Že ameriški neoklasični ekonomist J. B. Clark (1847-1938) je, denimo, ločil samo dva produkcijska faktorja, **delo in kapital**. Zemljo ima le za kapitalno dobrino, ki ima pač to posebnost, da se v proizvodnem procesu ne sme uničiti, kar je sicer nujen atribut ostalih kapitalnih dobrin (po Meh, 2002: 7). Še toliko bolj pa so ta razmišljanja seveda utemeljena danes, na prehodu v družbo znanja in hitro naraščajočega pomena človeškega kapitala (in drugih novih oblik kapitala) v sodobnih produkcijskih procesih ter izrazitega trenda izgubljanja lastniške kontrole nad upravljanjem korporacij, ki je posledica t. i. menedžerske revolucije. V teh razmerah se zdi uvodoma navedena klasična delitev dejavnikov proizvodnje, ki delo uvršča med izvirne (primarne) dejavnike, povsem preživeta. Glede na to, da prav na njej pravzaprav temelji celotna teorija filozofskega opravičevanja obstoječega izkoriščevalskega družbenoekonomskega sistema, pa seveda **še zdaleč ni teoretično nepomembna**, kot je morda videti na prvi pogled. Opredelitev in delitev temeljnih produkcijskih dejavnikov bi bilo treba zato zasnovati povsem na novo, na tej podlagi pa oblikovati tudi popolnoma novo teorijo razdelitve novoustvarjene vrednosti.

Eno od možnih razmišljanj v to smer, na primer, ponuja sodobni angleški teoretik David Ellerman. »Proizvodni proces, v katerem se pojavljajo kapital, delo in produkti kot rezultat procesa, je po Ellermanu mogoče opisati na tri načine: z uporabo aktivnega, pasivnega ali humanističnega stališča. **"Poetična ali aktivna"** definicija opisuje proizvodnjo kot sodelovanje kapitala in dela v ustvarjanju proizvodov. Ellerman ugotavlja, da je tovrstni opis proizvodnje "animistično povzdigovanje nečloveških inputov v status odgovornih agentov proizvodnje". Nasprotno je pri **"tehnični ali pasivni"** definiciji. Proizvodnjo opisuje kot proces, v katerem so uporabljeni inputi (delo in kapital), rezultat procesa pa so outputi (proizvodi). S takšnim opisom človeško delo degradira v enega od inputov proizvodnje. Pri obeh definicijah gre za izenačevanje kapitala in dela – bodisi v njuni aktivnosti (poetična ali aktivna definicija) bodisi v pasivnosti (tehnična ali pasivna definicija). Različica poetične ali aktivne definicije proizvodnje povzdiguje outpute (proizvode) v status aktivnih "uporabnikov" inputov proizvodnje. Nasprotno izenačevanju v aktivnosti ali pasivnosti in odvzemanju aktivne vloge delu Ellerman ponuja **"humanistično** videnje proizvodnje" kot procesa, v katerem "delavci opravljajo delo in uporabljajo kapital pri proizvodnji proizvodov". Pri kritiki prvih dveh definicij se Ellerman sklicuje na ugotavljanje nevzdržnosti teh definicij že v prejšnjemu stoletju pri Hodginsu in Marxu. Marxova ugotovitev o perverznosti sveta, v katerem sta "gospod Kapital in gospa Zemlja družbena lika", je nadaljevanje Hodgskinove kritike animističnega opisa proizvodnje z začetka 19. stoletja: "Stroji ne drobijo koruze in ne predejo bombaža, to naredi delo teh, ki ustvarijo stroje in jih uporabljajo... Ves kapital ustvarja

in uporablja človek; če človeka spregledamo in pripišemo kapitalu proizvodno moč, imamo za aktivno, nekaj, kar je samo izdelek človekove pameti in pasivni služabnik človekove volje" (Hodgskin, 1827 v Ellerman, 1992: 44).« (Kanjuo Mrčela, 1999: 31)

Osnovna teza, ki jo v zvezi s tem pravzaprav že vseskozi zagovarjam in tudi podrobneje utemeljujem v tej razpravi, pa se glasi: Čas je ne samo za popolno *opustitev* uporabe izraza »delovna sila« kot sinonima za sodobni pojem »delo«, temveč tudi za vsaj vsebinsko (lahko pa tudi terminološko) *opustitev* dosedanje delitve produkcijskih dejavnikov na »delo« in »kapital« ter za njeno *nadomestitev* z delitvijo le na **več vrst kapitala** (poleg zemlje oz. naravnih virov), ki imajo različne lastnike, pri čemer naj se sedanji pojem *»delo«* striktno obravnava kot *»človeški kapital«*.

Utemeljenih ekonomskih razlogov za to je v zgoraj opisani novi družbenoekonomski realnosti zagotovo več kot dovolj (ne nazadnje sta, kot že rečeno, pojma človeški in intelektualni kapital – ne brez razloga – bolj ali manj že zdaj splošno sprejeta v sodobni ekonomski znanosti, le da iz tega še niso izpeljane tudi logične konkretne institucionalne spremembe v samem družbenoekonomskem sistemu), obenem pa bi bil s tem najustrezneje začrtan temeljni koncept bodočega urejanja družbenoekonomskih odnosov med nosilci dela in kapitala v smeri preseganja mezdnega kapitalizma in izgrajevanja ekonomske demokracije. V celoti bi tudi odpadla dilema, kaj je in komu pripada plača/mezda, komu pa profit oz. dobiček, kajti edina oblika nagrajevanja lastnikov obeh »notranjih« produkcijskih dejavnikov bi bila ustrezna **udeležba pri dobičku in drugih rezultatih poslovanja podjetij,** kar seveda zajema tudi udeležbo pri izkupičku v primeru njegove prodaje (kapitalski dobiček). »Tisto, kar delavka in delavec ponujata na trgu, potemtakem za neo-liberalno ideologijo ni "delovna sila", temveč so njune sposobnosti, kompetence, njuna izkušenost pri uporabi teh sposobnosti, nemara tudi domiselnost in bravura pri njihovi uporabi – z eno besedo, ponujata človeški kapital. Njun dohodek po tej ideologiji potemtakem ni več "mezda", temveč dohodek od kapitala, pač poseben dohodek od posebnega – človeškega – kapitala. Če pa delavka in delavec ponujata kapital, od katerega ubirata kapitalske plodove – tedaj nista kar "delavka in delavec", temveč sta posebne vrste podjetnica in podjetnik, pač podjetnica in podjetnik, ki manipulirata s (svojim) človeškim kapitalom.« (Močnik, 2010: 40) Narava delovnega razmerja kot odvisnega razmerja na podlagi kupoprodaje »delovne sile« bi se spremenila v sodelovalno oz. asociativno **družabništvo** (pogodbeno partnerstvo) lastnikov obeh vrst kapitala, plača kot prejemek zaposlenih lastnikov človeškega kapitala bi ostala le še v funkciji akontacije udeležbe pri dobičku, zagotovljeni delež lastnikov finančnega kapitala pri dobičku pa bi moral biti v primeru pozitivnega poslovanja odvisen od dogovorjenih kriterijev, najmanj pa takšen, da bi se ohranjal njihov t. i. naložbeni interes, torej višji od morebitnih obresti. Kako naj bi okvirno izgledal nov model faktorske razdelitve produkta v pogojih omenjene »asociativne« koncepcije podjetja in delovnega razmerja, pa smo podrobneje razmišljali že v poglavju IV/2.2.5.

Skladno s povedanim bi bilo torej mogoče temeljne produkcijske dejavnike **razdeliti le v dve osnovni kategoriji**, in sicer:

- zemljo oz. naravne vire v širšem smislu (primarni produkcijski dejavnik) ter
- kapital (izvedeni produkcijski dejavnik),

pri čemer se slednji naprej deli na **finančni** in **intelektualni** kapital. Nadaljnjih delitev intelektualnega kapitala je potem lahko – kot smo videli že v razdelkih III in IV te razprave – več, najpogosteje uporabljena pa je delitev na **človeški** in **strukturni** kapital, ki mu nekateri avtorji dodajajo še relacijski, drugi pa posebej še potrošniški kapital. A pri tem gre le za manj pomembne pojmovne distinkcije, ki so posledica uporabe različnih razločevalnih kriterijev. Glede **t. i. socialnega** in **kulturnega kapitala** pa je bilo zgoraj že ugotovljeno, da je prvi pravzaprav eden izmed elementov strukturnega, drugi pa eden izmed elementov človeškega kapitala, kar velja tudi za **t. i. čustveni kapital** (vrednote, motivacija in pripadnost zaposlenih), s katerim se – vsaj ne pod tem nazivom – v tej razpravi sicer nismo posebej ukvarjali. V **lastniškem smislu** sta seveda ključnega pomena predvsem človeški in finančni kapital, ki imata znane lastnike, za strukturni, relacijski in morebitne druge elemente intelektualnega kapitala pa velja, da so produkt skupnega delovanja oz. sodelovanja

človeškega in finančnega kapitala v produkcijskem procesu.

Bistveno v zvezi s tem pa je, da se na ta način **neposredno ukinja mezdni (kupoprodajni) odnos med delom in kapitalom**. Tudi delo je pojmovano kot posebna oblika kapitala, ki ga pač njegovi lastniki (delavci oz. zaposleni) skupaj z lastniki finančnega kapitala **vlagajo oz. investirajo** v podjetje in njegov produkcijski proces (ne pa »prodajajo« lastnikom finančnega kapitala)[321], kar pomeni bistveno spremembo (do)sedanjih družbenoekonomskih odnosov med lastniki temeljnih produkcijskih dejavnikov tako v fazi produkcije kot v fazi razdelitve ustvarjenega produkta.

3. Računovodstvo intelektualnega (človeškega in strukturnega) kapitala

3.1. Splošno o pojmu

Dosedanji poskusi računovodske stroke v smeri razvijanja »računovodstva človeških zmožnosti« niso imeli tako revolucionarnih ciljev, da bi si zadali kot nalogo postaviti temelje za novo družbeno pogodbo v zgoraj navedenem smislu, temveč naj bi služili le učinkovitejšemu upravljanju s človeškimi viri (zmožnostmi, produkcijskimi potenciali) v okviru neokrnjenega obstoječega družbenoekonomskega sistema. **Franko Milost** (2007: 75), denimo, pomen in cilje tega računovodstva opredeljuje takole: »Računovodstvo človeških zmožnosti je paradigma o ravnanju z zaposlenimi in obenem sistem preskrbe z informacijami, ki omogoča poslovodstvu učinkovito in uspešno ravnanje z njimi« Ne glede na to pa že njegovi sedanji nastavki omogočajo ustrezen nadaljnji razvoj bodočega »**računovodstva intelektualnega (človeškega in strukturnega) kapitala**«,. Poglejmo si torej, do kje je v obravnavanem smislu zaenkrat prodrlo t. i. računovodstvo človeških zmožnosti, ki je sicer doslej v tem pogledu razvilo že vrsto precej obetavnih metodoloških pristopov in tudi konkretnih orodij. Pri tem se bomo oprli predvsem na že omenjenega avtorja Franka Milosta, ki je sicer eden od vidnejših avtorjev z obravnavanega področja, sodi pa med velike zagovornike nadaljnjega razvijanja in izpopolnjevanja meril in modelov za ustrezno (tudi finančno) vrednotenje zmožnosti zaposlenih ter za vključevanje tega premoženja podjetij v računovodske bilance. Zato si v nadaljevanju za podrobnejšo osvetlitev te tematike sposojamo nekaj njegovih misli v obliki citatov iz knjige Računovodstvo človeških zmožnosti (2007: 30- 231):

Poleg delovnih sredstev, predmetov dela in storitev so tudi zaposleni bistveni sestavni del podjetja. To pomeni, da si brez zaposlenih ni mogoče zamisliti njegovega delovanja. (Str. 30) Uporabnost posrednega vključevanja vrednosti človeških zmožnosti v bilanco stanja je omejena, zato le-to ne daje vedno zadovoljivih rezultatov. To je tudi razlog, da so se v šestdesetih letih prejšnjega stoletja v razvitem svetu pojavile zamisli o neposrednem vključevanju vrednosti človeških zmožnosti v bilanco stanja. Tako se je razvilo novo področje poslovnega računovodstva, t. i. računovodstvo človeških zmožnosti (angl. Human Resource Accounting). (Str. 14) Največja slabost klasičnega računovodskega pristopa je nerealno izkazovanje podatkov o premoženjskem in finančnem stanju podjetja ter njegovi poslovni uspešnosti. Premoženjsko in finančno stanje podjetja je nerealno izkazano zato, ker bilanca stanja ne vsebuje podatkov o vrednosti zaposlenih. Obenem pa imajo vse naložbe v zaposlene v obračunskem obdobju značaj stroškov in ne povečujejo njihove vrednosti. Klasična bilanca stanja uporabnikom računovodskih informacij ne nudi podatkov o gibanju vrednosti zaposlenih. Poslovna uspešnost podjetja pa je ob uporabi klasičnega računovodskega pristopa nerealno izkazana zato, ker so vse naložbe v zaposlene v obračunskem obdobju obravnavane kot stroški. (Str. 44) Uporaba klasičnega računovodskega pristopa tako privede do podcenjevanja poslovnega izida v tekočem obračunskem obdobju in do precenjenih poslovnih izidov v naslednjih obračunskih obdobjih. (Str. 45) Računovodstvo človeških zmožnosti obravnava zaposlene kot premoženje podjetja. Gre za pristop, ki se bistveno razlikuje od klasičnega računovodskega pri-

[321] V povezavi s tem bi bilo vsekakor smiselno čim prej tudi uporabo pojma »delavec« (v smislu mezdnega delavca, prodajalca delovne sile) nadomestiti z uporabo pojma »zaposleni« (v smislu nosilca človeškega kapitala).

stopa. Klasično računovodstvo namreč obravnava zaposlene le kot strošek. Tako obravnavanje zaposlenih vpliva tudi na ravnanje z njimi. (Str. 35) Komisija za računovodstvo človeških zmožnosti pri ameriškem združenju računovodij (American Accounting Association) je opredelila to računovodstvo kot »proces ugotavljanja podatkov o človeških zmožnosti in njihovega poročanja uporabnikom«. (Str. 14) Ekonomisti so se že zelo zgodaj zavedali pomena človeških zmožnosti oziroma ljudi nasploh za družbeno blaginjo. Kljub temu pa so bili stoletja mnenja, da je ovrednotenje človeških zmožnosti nestvarno in da le-te ne sodijo v računovodske izkaze. Zamisli o računovodstvu človeških zmožnosti so se tako rodile šele v drugi polovici 20. stoletja… Tako do konca petdesetih let ni bilo odmevnih poskusov vrednotenja človeških zmožnosti in njihovega izkazovanja v računovodskih izkazih. V začetku šestdesetih let dvajsetega stoletja pa so spet začele oživljati že skoraj pozabljene zamisli. K temu so največ prispevali Theodore W. Shultz, Gary S. Becker, Lester C. Thurow in Roger H. Hermanson. Ne gre pa seveda prezreti tudi vloge nekaterih drugih modernih ekonomistov. (Str. 61 in 64) Sredi sedemdesetih let je bilo razmišljanj o računovodstvu človeških zmožnosti vse manj, ob koncu sedemdesetih let pa so skoraj zamrla. V zadnjih letih pa postajajo te zamisli v nekaterih razvitih državah spet aktualne. (Str. 69) Pri vrednotenju zaposlenih se računovodstvo človeških zmožnosti poslužuje nedenarnih in denarnih meril. Tako nedenarna kot denarna merila so namenjena vrednotenju posameznikov in zaposlenih kot celote. (Str. 113) Čeprav je bilo v oblikovanje metod za vrednotenje zaposlenih doslej vloženih veliko strokovnih naporov, pa bodo tudi na tem področju potrebne nadaljnje raziskave. Pri tem bo potrebno zlasti preveriti in vsebinsko dograditi doslej oblikovane metode vrednotenja, in morda razviti tudi nove, ter preveriti njihovo uporabnost v posameznih gospodarskih dejavnostih oziroma na posameznih skupinah zaposlenih. […] Menim tudi, da v tem delu predstavljene metode za ocenjevanje vrednosti zaposlenih pomenijo dobro osnovo pri iskanju ustreznega odgovora na vprašanje vrednotenja. (Str. 226 in 231)

Citirani avtor, skupaj s številnimi drugimi avtorji, ki jih navaja v svoji knjigi, torej – kljub poznavanju vseh (tudi v knjigi posebej izpostavljenih) strokovnih pomislekov nekaterih drugih avtorjev in polnemu zavedanju vseh težav v zvezi z objektivnostjo vrednotenja zmožnosti zaposlenih – trdno verjame, da je **računovodska stroka sposobna** (in bo v prihodnje tudi nujno morala) razviti računovodstvo človeških zmožnosti do te mere, da bodo tovrstne računovodske informacije **dovolj verodostojna podlaga** za sprejemanje tudi najzahtevnejših poslovnih odločitev. Podobnega mnenja je med drugim tudi Peršakova (2011b: 5 in 2011c: 7), ki v zvezi s tem poudarja, po mojem mnenju zelo pomembno dejstvo, da **tudi obstoječe računovodstvo ni nekaj zelo eksaktnega**, temveč so že danes številne računovodske postavke v bistvu le bolj ali manj »približne ocene« njihove dejanske vrednosti, a jih iz tega razloga nihče ne postavlja pod vprašaj glede njihove praktične uporabnosti. Računovodstvo v tem smislu skoraj zagotovo nikoli ne bo čista matematika.

Zato ni razloga, da na teh ugotovitvah ne bi gradili tudi našega razmišljanja v tej razpravi o nujnih spremembah temeljev obstoječega družbenoekonomskega sistema. Ne nazadnje se zdi skoraj neverjetno, da ekonomska znanost, če se bo tega enkrat zares intenzivno lotila, perspektivno preprosto ne bi bila sposobna tudi »računovodstva intelektualnega kapitala podjetij« spraviti na raven **praktično uporabne stroke** (tudi za potrebe ekonomsko pravičnejše razdelitve produkta in korporacijsko-upravljalskih pravic lastnikov različnih produkcijskih dejavnikov). Tovrstne izgovore stroke glede težav pri vrednotenju človeških zmožnosti je (po Milost, 2007: 65) že T. W. Shultz, eden od utemeljiteljev tega področja, obravnaval kot neresne in nesprejemljive. Zgolj nesmiselnega ponavljanja splošno sprejete načelne ugotovitve o zaposlenih kot najpomembnejšem bogastvu podjetij, ki pa zaenkrat v praksi še ni dobila prav nobene konkretne sistemske konsekvence, mora biti namreč enkrat končno dovolj.

3.2. Sistemske posledice bilančnega ovrednotenja intelektualnega kapitala

Prav ustrezno finančno ovrednotenje intelektualnega kapitala in njegovih glavnih sestavin (človeški in strukturni kapital) namreč neposredno omogoča tako zgoraj omenjene spremembe koncepcije podjetja in delov-

nega razmerja kot tudi oblikovanje v temelju spremenjenega modela upravljanja podjetij in delitve novoustvarjene vrednosti, ki ne bo več temeljil zgolj na lastništvu nad finančnim kapitalom podjetij. O tem smo sicer razpravljali že v okviru poglavij IV/2-5, a poglejmo si v nadaljevanju še nekaj podrobnejših argumentov.

Metodološki pristop k finančnemu vrednotenju neotipljivega intelektualnega premoženja podjetij, ki obstaja tako v obliki aktualnega produkcijskega potenciala oziroma zmožnosti zaposlenih (človeškega kapitala) kot tudi v obliki organizacijskih produkcijskih zmožnosti podjetja (strukturnega kapitala, soustvarjenega z delovnim angažiranjem zaposlenih v preteklosti) in njegovemu umeščanju v **aktivo bilanc stanja**, tj. med sredstva oziroma premoženje podjetja (konkretno verjetno med »neopredmetena dolgoročna sredstva«), lahko načeloma ostane enak, kot ga razvija sedanje računovodstvo človeških zmožnosti. Spremeniti bo treba le njegovo razumevanje kot posebne vrste kapitala tudi na **pasivni strani bilance stanja**, s čimer bodo izpolnjeni tudi pogoji za preimenovanje v »računovodstvo intelektualnega kapitala«.

Človeško premoženje v obliki finančno ovrednotenega »produkcijskega potenciala zaposlenih« (če pustimo ob strani njihov »minuli« prispevek k obstoječemu strukturnemu kapitalu) namreč, ko in če bo enkrat evidentirano na levi strani bilance stanja, tj. med sredstvi podjetja, na desni strani bilance stanja seveda po nobeni logiki ne bo moglo biti morda obravnavano kot obveznost do »tujih« virov sredstev, temveč kot **del kapitala podjetja**, ki ima pač druge lastnike kot pa »finančni« del tega kapitala. Podobno razmišlja tudi Milost (2007: 201), ki se v zvezi s tem zavzema za oblikovanje **posebne sestavine kapitala** v okviru obstoječih računovodskih sistemov: »Z vključitvijo vrednosti zaposlenih med sredstva se vrednost sredstev poveča, kar na strani obveznosti do virov sredstev povzroči povečanje kapitala v isti višini. V ta namen bi bilo potrebno oblikovati posebno sestavino kapitala. Menim namreč, da bi bilo za izkazovanje vrednosti zaposlenih med sredstvi na pasivni strani neprimerno uporabiti katero od obstoječih sestavin kapitala. Obenem pa se mi zdi povsem sprejemljivo, do polne uveljavitve računovodstva človeških zmožnosti in s tem tudi do oblikovanja ustreznih izvedbenih rešitev, izkazovanje teh vrednosti v zunajbilančni evidenci. … Glede izkazovanja naložb v zaposlene med sredstvi pa je stvar povesem drugačna. Izkazovanje naložb v zaposlene med sredstvi, to je kot povečanje nabavne vrednosti zaposlenih, ne povzroči oblikovanja neke nove postavke na strani obveznosti do virov sredstev (oziroma povečanje katere od obstoječih postavk). Pri naložbah v zaposlene gre namreč le za preoblikovanje sredstev, ki ne vpliva na vrednost obveznosti do virov sredstev.«

Omenjeni avtor seveda v zvezi s tem posebej in strokovno zelo korektno opozarja tudi na **posredne posledice takšnih sprememb v bilancah stanja za bilance uspeha podjetij**, in sicer predvsem spričo dejstva, da bo v tem primeru treba t. i. nabavno vrednost zaposlenih, ki bo v bilanci stanja izkazana med neopredmetenimi dolgoročnimi sredstvi, tudi **ustrezno amortizirati**, tj. v dobi njihove uporabnosti vračunati med stroške, kar bo kajpak nujno rezultiralo v večjem ali manjšem dobičku in s tem povezanih višjih ali nižjih davkih. Glede tega pa v zaključnem delu svojih razmišljanj ugotavlja (2007: 222): »Menim, da je sedaj veljavna rešitev, po kateri so naložbe v zaposlene že ob njihovem nastanku izkazane med stroški, v korist lastnikov podjetij. Obstoječi pristop jim namreč omogoča izkazovanje manjše poslovne uspešnosti in s tem tudi nižjo davčno obremenitev. Lastniki podjetij so pač družbena skupina, ki si zaradi svojega velikega vpliva vsaj v določeni meri lahko prikroji tudi računovodske rešitve. Ne gre namreč pozabiti, da je v razvitem svetu gospodarstvo (to je lastniki podjetij) tisto, ki usmerja politiko in ne obratno. Vprašanje realnosti računovodskih izkazov podjetij je, za njihove lastnike, podrejeno želji po nenehnem povečevanju osebnega bogastva.« Je torej morda (tudi) v tem iskati **prave razloge**, zaradi katerih se računovodstvo človeških zmožnosti (in širše računovodstvo intelektualnega kapitala podjetij na splošno) v praksi nikakor ne more uveljaviti? Dokaj verjetno.

A vrnimo se k bilancam stanja. Takoj ko bo tudi intelektualno premoženje podjetij, katerega ekonomski lastniki so zaposleni, v bilancah postalo sestavni del kapitala podjetja, seveda pade ekonomski temelj se-

danje koncepcije podjetja kot »pravno personificiranega (zgolj finančnega) kapitala«. Ekonomsko gledano je takšno podjetje v bistvu že zdaj **»skupnost človeškega in finančnega kapitala«** v pravem pomenu besede, treba bi jo bilo kot tako samo še ustrezno (tudi) pravno verificirati oz. uzakoniti kot specifično obliko solastništva in sopodjetništva lastnikov obeh vrst kapitala. Enako in iz istega razloga v tem primeru takoj pade tudi dosedanji ekonomski temelj mezdnega delovnega razmerja kot čisto navadnega tržno-menjalnega razmerja med delavci in podjetjem ter korporacijskih pravic (upravljanje in prisvajanje dobička) kot doslej izključnih pravic lastnikov finančnega kapitala, tržno določene mezde/plače pa so lahko v takem podjetju obravnavane samo še kot akontacija na udeležbo lastnikov človeškega kapitala pri skupno ustvarjenem dobičku podjetja. A tudi to bo treba perspektivno šele uzakoniti.

Prvenstveno iz lastništva nad eno ali drugo vrsto kapitala podjetja bodo namreč morale biti po ekonomski, pa tudi pravni logiki seveda ustrezno izvedene tudi korporacijske pravice njunih lastnikov do soupravljanja in soudeležbe pri dobičku podjetja (ne nujno čisto dosledno, ampak z upoštevanjem tudi določenih korekcijskih kriterijev, kot je, na primer, v tej razpravi že omenjena začetna podjetniška iniciativa ipd.). Če namreč človeškemu kapitalu nesporno priznavamo status kapitala v pravem pomenu besede, potem je treba po temeljnih načelih kapitalizma njegovim lastnikom načeloma priznati **enake korporacijske pravice, kot jih veljavni sistem priznava lastnikom finančnega kapitala podjetij.**

Pri tem bo, kot rečeno, vsekakor treba posebno pozornost posvetiti tudi ločevanju med (ožjim) pojmom **»človeški kapital«** ter (širšim) pojmom **»intelektualni kapital«**, kajti z vidika delitve skupno ustvarjenega dobička in drugih korporacijskih pravic se v zvezi s tem pojavlja predvsem vprašanje, kdo naj bo korporacijskopravni »upravičenec« iz naslova tistega dela intelektualnega kapitala, ki je opredeljen kot **»strukturni kapital«** (zajema pa elemente organizacijskega, inovacijskega in ne nazadnje tudi socialnega kapitala, oziroma »premoženje v povezavah in organiziranosti«, ki smo ga v okviru poglavja IV/2 pogojno poimenovali »organizacijske zmožnosti podjetja«, in je, kot že rečeno, načeloma »skupni proizvod« preteklega učinkovanja tako prvotnega finančnega kot človeškega kapitala podjetja, zaradi česar ga bo treba v obravnavanem smislu šteti kot neke vrste »solastnino« lastnikov finančnega in človeškega kapitala podjetja). Verjetno bo treba perspektivno v bilancah stanja zato posebej evidentirati in ločeno prikazovati vrednost vloženega finančnega, človeškega in (skupno ustvarjenega) strukturnega kapitala podjetja. A pustimo zaenkrat to ob strani, kajti glede tega bodo potrebne še številne poglobljene raziskave, tako da je zares celovita uveljavitev zgoraj obravnavane »nove družbene pogodbe« stvar prihodnosti. Nekaj osnovnih smernic v tem smislu pa smo, kot rečeno, razvili že v okviru 2. poglavja IV. razdelka te razprave.

4. Postopnost uveljavljanja »nove družbene pogodbe«

»Nova družbena pogodba« o temeljih družbenoekonomskega sistema torej, če ponovimo še enkrat, zagotovo ne more biti uveljavljena čez noč. Zato bo treba obravnavane spremembe družbenoekonomskega sistema v smeri izgrajevanja »ekonomske demokracije« kot bistveno drugačnega družbenoekonomskega sistema oziroma nove paradigme kapitalizma v primerjavi z obstoječim mezdnim kapitalizmom razvijati po korakih, to je s postopno krepitvijo delavskega soupravljanja ter z uvajanjem obvezne udeležbe delavcev pri dobičku in širjenjem notranjega lastništva zaposlenih. Vse tri omenjene **oblike sodobne organizacijske participacije zaposlenih** so danes v praksi razvitejših držav že prisotne, in sicer, kot že povedano, prav na podlagi spoznanj, da klasični mezdni kapitalizem v današnjih pogojih gospodarjenja ni več sposoben učinkovito odgovarjati na ekonomske in socialne izzive časa. Treba jih je torej nujno – že znotraj obstoječega družbenoekonomskega sistema – zavestno razvijati in krepiti še naprej in z njimi postopno nadomeščati zastareli koncept »socialne države« kot sedanjega korektiva za (tudi ekonomsko, ne samo socialno) »nepravičen« družbenoekonomski sistem. Ko bodo **družbene razmere dozorele**, pa bo bolj ali manj samodejno prišlo tudi do pravno institucionaliziranih

sprememb družbenoekonomskega sistema v zgoraj obravnavanem smislu (tj. v temelju spremenjen koncept podjetja, delovnega razmerja, korporacijskega upravljanja in delitve novoustvarjene vrednosti), o čemer smo sicer obširneje razmišljali že v okviru III. razdelka te razprave.

Do tega bi sicer – upoštevaje nekatera aktualna močna avtonomna protestna gibanja nezadovoljnih množic v številnih, s sedanjo krizo najbolj prizadetih državah – lahko prišlo tudi po revolucionarni poti. Vendar pa je to – ob dejstvu, da ta gibanja za zdaj[322] niso podprta z neko jasno ideološko vizijo ekonomske demokracije kot nove paradigme kapitalizma – manj verjeten scenarij, čeprav pa ga seveda ob morebitnem še nadaljnjem poglabljanju krize obstoječega kapitalizma objektivno ni mogoče povsem izključiti. V vsakem primeru bi bilo primerneje zagotoviti **ustrezen evolutivni prehod** v želeno ekonomsko učinkovitejšo in socialno pravičnejšo ter kohezivnejšo družbo.

[322] To je leta 2014.

VIII. Praktični vidiki uveljavljanja udeležbe delavcev pri dobičku in/ali drugih rezultatih poslovanja

1. Teoretične podlage in dileme

1.1. Znanstveno dokazani pozitivni ekonomski učinki udeležbe

Udeležba zaposlenih pri rezultatih poslovanja (pri dobičku – angl. profit sharing ali drugih vnaprej določenih rezultatih, kot npr. pri povečanju produktivnosti, prihrankih zaradi zmanjševanja stroškov, zvišanje kakovosti proizvodov ali storitev in podobno – angl. gain sharing), ki skupaj z notranjim lastništvom zaposlenih oziroma delavskim delničarstvom, ki je posledica izplačil pripadajočega deleža na dobičku v obliki delnic podjetja, tvori pojem **t. i. finančne participacije zaposlenih**, po izsledkih številnih znanstvenih raziskav prinaša znatne koristi tako organizacijam – delodajalcem kot delavcem, pa tudi nacionalnemu gospodarstvu v celoti. V nadaljevanju te razprave bomo govorili le o udeležbi delavcev pri dobičku kot eni, vendar najpogosteje uporabljeni obliki udeležbe zaposlenih pri rezultatih poslovanja, pri čemer poudarjamo, da so nekatere od teh oblik udeležbe, zlasti udeležba delavcev pri prihrankih ali povečani kakovosti, uporabne ne samo za podjetja in druge gospodarske organizacije, ampak tudi za zavode. Seveda pa ta oblika finančne participacije načeloma, razen morda za zavode, verjetno ne bi mogla biti uzakonjena kot splošno obvezna.

Na splošno je udeležba zaposlenih pri dobičku – bodisi v obliki gotovinske bodisi delniške sheme – po ugotovitvah raziskav z **mikroekonomskega vidika**, posebej če je kombinirana tudi z razvitim sistemom sodelovanja delavcev pri upravljanju in širšega notranjega lastništva, statistično značilno povezana z večjo produktivnostjo in višjim dobičkom, saj pomembno izboljšuje delovno zadovoljstvo, motivacijo ter pripadnost zaposlenih podjetju, poleg tega pa ima tudi vrsto drugih pozitivnih poslovnih učinkov (nižja fluktuacija, zmanjšanje potrebe po nadzoru zaposlenih, večja skladnost interesov lastnikov, menedžmenta in zaposlenih in s tem zmanjševanje notranjih interesnih nasprotij itd.). Z **makroekonomskega vidika** pa raziskave ugotavljajo njen pozitiven vpliv predvsem na nižjo raven brezposelnosti, zmanjšano inflacijo in višjo ekonomsko rast.

1.2. Povzetek pomembnejših raziskav in priporočil

Naj v nadaljevanju na kratko povzamemo (po Bedrač, 2005: 26-28) nekaj temeljnih tovrstnih izsledkov »klasičnih« raziskav s tega področja. **Buchko A.** v svoji raziskavi z naslovom *Employee Ownership, attitudes and turnover: An empirical assessment* dokaže, da finančna participacija pospešuje zadovoljstvo z zaposlitvijo in s kakovostjo delovnega življenja. Finančna participacija vzpodbuja menedžment k bolj doslednemu obveščanju zaposlenih, ki s tem dobijo občutek odprtosti in transparentnosti podjetja. V končni posledici pa lahko vodi tudi do bolj učinkovitega skupinskega dela in sodelovanja med zaposlenimi, saj finančna participacija po definiciji bolj vzpodbuja skupinsko kot posamično delovanje. **Jackman R.** v raziskavi *Profit-sharing in a unionised economy with imperfect competition* ugotovi, da lahko finančna participacija poleg mikroekonomskih koristi za organizacije in njihove zaposlene prispeva tudi k ugodnim makroekonomskim rezultatom. To vključuje nižjo raven brezposelnosti, zmanjšano inflacijo in višjo ekonomsko rast. Te ugotovitve podpira vse več empiričnih dokazov. **Več različnih avtorjev** je nato v svojih ločenih raziskavah prišlo do enotne ugotovitve, da je finančna participacija, posebno udeležba pri dobičku, statistično povezana z večjo produktivnostjo[323] in višjim dobič-

[323] Glej Fernie in Metcalf, 1995; Jones in Kato, 1995; Kruse, 1993; Kruse in Blasi, 1995; OECD, 1995; Wadhwani in Wall, 1990.

kom.[324] Poleg tega, kot med drugimi ugotavlja **Kirn S.** v raziskavi *Does profit-sharing increase firm profits?*, empirični dokazi tudi potrjujejo, da se ti rezultati stopnjujejo v kombinaciji z drugimi oblikami delavske udeležbe. To pa posredno potrjuje teorijo, da je finančna participacija najbolj učinkovita, ko so delavci pri vsakodnevnem delu tesno vključeni v reševanje težav in sooblikujejo delo. Poleg teh pozitivnih faktorjev obstajajo tudi dokazi, ki jih v svojih raziskavah predstavlja **več avtorjev**[325], da je finančna participacija povezana z izboljšanim osebnostnim počutjem zaposlenih in zadovoljstvom pri delu, kar so izmerili v manjši odsotnosti z dela. Poleg navedenih pa seveda obstaja še precejšnje število drugih empiričnih raziskav, ki ugotavljajo statistično pomembno pozitivno korelacijo med finančno participacijo zaposlenih in ekonomsko učinkovitostjo ter družbeno kohezivnostjo[326].

Na tem mestu pa verjetno ne bo odveč še enkrat opozoriti, da težnje delavcev po udeležbi pri dobičku (in po možnosti tudi pri lastništvu podjetij) – čeprav gre navzven za »materialno« obliko stimulacije – v osnovi ni šteti kot izraz nekih pridobitnih nagibov in želje po učinkovitejšem zadovoljevanju materialnih potreb v smislu *homo oeconomicusa*, temveč predvsem kot izraz težnje po enakopravnosti, pravičnosti in po ustreznem priznanju ter spoštovanja njihovega dela in prispevka k skupno ustvarjenemu rezultatu kolektiva podjetja kot specifične »družbene skupine«. Zato ta oblika motivacije v osnovi pomeni predvsem zadovoljevanje zgoraj omenjenih osebnostnih in societalnih potreb in sodi v **povsem drugo kategorijo kot plača**, ki sama po sebi, kot je bilo že večkrat povedano, sploh ni motivator, temveč le t. i. higienik. Zato je treba tudi pri njenem morebitnem praktičnem uvajanju vedno paziti, da je udeležba pri dobičku – vsaj v okvirih obstoječega družbenoekonomskega sistema – formalno ločena od plače.

Vendar pa je, kot opozarja Bedračeva, potrebno poudariti, da ni mogoče avtomatično in za vse primere, domnevati, da bo finančna participacija v vseh organizacijah tudi udejanjila te **potencialne pozitivne učinke**. V praksi, odvisno od konkretnih ukrepov v organizaciji, se lahko pojavljajo številne težave, ki ogrožajo pričakovane učinke. V Veliki Britaniji je bila v letu 2001 opravljena raziskava,[327] ki je med težavami, denimo, izpostavila naslednje:

- razdeljenost med zaposlenimi v primerih, ko so samo določene skupine vključene v sheme finančne udeležbe;
- nezainteresiranost linijskih managerjev, če ne vidijo povezave med finančno participacijo in povečano učinkovitostjo in produktivnostjo;
- ugodnosti so lahko sprejete kot nepričakovani dobitek, če delavci ne vidijo prave povezave med finančno participacijo in njihovimi napori;
- sum, da podjetja prikazujejo finančne rezultate tako, da bi vplivala na izplačilo finančnih ugodnosti;
- občutek zaposlenih, da preveč tvegajo;
- oddaljenost shem finančne participacije od zaposlenih in operativnih managerjev, če so le-te preveč centralizirane;
- omejeno razmišljanje managerjev, če so cilji organizacije zastavljeni preveč ozko in na zelo kratek rok, kar managerje vzpodbuja, da se osredotočijo na le-

[324] Festing M., Groening Y., Kabst R. in Weber W., 'Financial participation in Europe — Determinants and outcomes', Economic and Industrial Democracy, Vol. 20, No. 2, 1999, str. 295-329.

[325] Glej Festing et al, 1999; Hammer et al, 1988; Poole in Jenkins, 1990; Voets in Spear, 1995.

[326] Obstaja seveda tudi nekaj avtorjev, ki imajo pomisleke do finančne participacije zaposlenih in izpostavljajo nekatere probleme, kot npr.: neupravičeno zmanjševanje dobičkov lastnikov kapitala in s tem povezana občutna nevarnost za širši pojav t. i. bega kapitala iz konkretne države, »free-riderstvo« oziroma nepovezanost te udeležbe z individualno uspešnostjo posameznikov, nezanimivost udeležbe v delniških shemah za določene skupine delavcev (npr. za delavce, ki so tik pred upokojitvijo) in podobno. Vendar pa ti pomisleki očitno niso posebej prepričljivi v primerjavi z empirično dokazanimi pozitivnimi ekonomskimi učinki te participacije, zato v znanosti (vse manj pa tudi v praksi) tudi nimajo pomembnejšega števila zagovornikov. Zlasti še, dokler se razpravlja o »prostovoljni« finančni participaciji zaposlenih. Na primeru Slovenije, ki je leta 2010 poskušala po francoskem vzoru uvesti (čeprav le deloma) zakonsko obvezno tovrstno udeležbo, pa se je izkazalo, da vsi ti pomisleki v tem primeru predstavljajo osnovno in »učinkovito« argumentacijo za hud odpor delodajalcev zoper takšno udeležbo. (Opomba: M. G.)

[327] Reilly P., Cummings J., Bevan S. (2001), *A Share of the Spoils: employee financial participation,* Institute of Employment Studies, Report 373.

te, namesto bolj dolgoročnih zadev, kakršni so učinki finančne participacije;
- uporaba finančne participacije kot »palice« namesto »bonbonov«, tako da podjetja pogojujejo finančno participacijo s sprejemljivim vedenjem.

Vse te težave so vodile do potrebe po določenih vodilih o uporabi finančne participacije, zlasti ustreznih priporočil, kakršna so bila na podlagi vseh navedenih empiričnih ugotovitev kasneje sprejeta zlasti prek različnih dokumentov EU. Iz vseh zgoraj navedenih razlogov je namreč sistemsko uvajanje udeležbe delavcev pri dobičku postalo tudi predmet resnejšega zanimanja EU in drugih mednarodnih institucij ter njihovih številnih **priporočil.**

Evropska unija se že od začetka devetdesetih let podrobneje ukvarja s finančno participacijo zaposlenih, vendar pa do zdaj še ni sprejela nobenega zavezujočega predpisa. Že leta 1989 je Evropska komisija vključila finančno participacijo zaposlenih med glavne cilje svojega programa z naslovom »Akcijski program za izvajanje Listine Skupnosti o temeljnih socialnih pravicah delavcev« (angl. Action Programme for the implementation of the Community Charter of Basic Social Rights of Workers) in financirala raziskovalni projekt z namenom pridobiti vpogled v stanje na tem področju. Na podlagi navedene pobude je bil v letu 1991 pripravljen pregled finančne participacije v državah članicah, imenovan tudi »PEPPER I Report«. Evropska komisija je leta 1996 pripravila dopolnjen pregled finančne participacije glede na spremembe ureditev v posameznih državah članicah (»PEPPER II Report«). Zaradi širitve Evropske unije se je pojavila potreba po razširitvi pregleda zakonodaje v posameznih državah članicah tudi na nove države članice. Leta 2006 je tako nastal dokument »PEPPER III Report«, leta 2008 pa še »PEPPER IV Report«. Zaradi spodbujanja finančne participacije je bilo leta 1992 sprejeto neobvezujoče Priporočilo Sveta ES (Council Recommendation 92/443/EEC)[328], s katerim je skušala Evropska unija spodbujati države članice, da uredijo finančno participacijo v svoji zakonodaji. Prav tako je pozvala družbe, naj se odločajo za uvedbo finančne participacije. Enega najpomembnejših mejnikov v tem pogledu in oporo za nadaljnji razvoj finančne participacije poleg tega vsekakor predstavlja dokument Evropske komisije iz leta 2002 – Sporočilo »Okvir za finančno participacijo zaposlenih«. Posebej velja nadalje omeniti tudi Mnenje Evropskega ekonomsko-socialnega odbora o finančni participaciji delavcev v Evropi iz leta 2010. In tako naprej.

V tem pogledu pa so vsekakor zelo pomembni zlasti tudi strokovni **prispevki EFES** (European Federation of Employee Share Ownership – Evropskega združenja za lastništvo zaposlenih), ki je bilo ustanovljeno prav z namenom povezovanja in nudenja pomoči vsem, ki so zainteresirani za uvajanje in širitev tovrstne participacije, predvsem udeležbe zaposlenih pri dobičku in posledično (prek delniških shem delitve) tudi notranjega lastništva zaposlenih. In še bi lahko naštevali najrazličnejše dokumente raznih organov EU in drugih mednarodnih institucij, ki so bili doslej že sprejeti, ali so še v nastajanju in ki naj bi, kot rečeno, na podlagi ugotovitev empiričnih študij o njenih pozitivnih ekonomskih učinkih spodbujali uvajanje in širitev finančne participacije zaposlenih v evropski praksi.

Vendar pa glavni namen te razprave ni podrobnejše pojasnjevanje bistva in pomena ter najrazličnejših možnih oblik in shem udeležbe delavcev pri dobičku ter priporočljivih ukrepov za njeno spodbujanje, temveč predvsem utemeljevanje te udeležbe kot **ekonomske oz. naravne pravice delavcev** ter s tem povezane zahteve po nujnem uvajanju **zakonsko obvezne tovrstne udeležbe** že v okviru obstoječega družbenoekonomskega sistema. Dolgoročno, to je v t. i. druge faze uvajanja »prave« ekonomske demokracije kot nove paradigme kapitalizma, je namreč ta udeležba, kot je bilo že večkrat poudarjeno, seveda samoumevna.

1.3. Temeljna načelna dilema – prostovoljna ali obvezna udeležba?

Dileme, udeležba zaposlenih pri dobičku – da ali ne, namreč na podlagi zgoraj povedanega danes praktično ni več. Še vedno pa ostaja odprta druga, nič manj težka

[328] 92/443/EEC: Council recommendation of 27 July 1992 concerning the promotion of participation by employed persons in profits and enterprise results (including equity participation), Uradni list L 245, 26/08/1992 str. 0053-0055.

in pomembna dilema, in sicer: ali naj bo udeležba delavcev pri dobičku **za delodajalce »prostovoljna«** (na načelu prostovoljnosti udeležbe za zdaj temelji ureditev te problematike v večini evropskih držav) ali **»zakonsko obvezna«** (načelo obligatornosti udeležbe za zdaj pozna le francoska pravna ureditev).

Vsestransko pozitivni poslovni učinki bodisi obvezne bodisi neobvezne udeležbe delavcev pri dobičku so torej nesporno dokazani, zato se tudi stališča glede smiselnosti morebitne »zakonsko obvezne« udeležbe danes pravzaprav **razhajajo v glavnem le še na teoretski ravni**, in sicer med:

- zagovorniki teze, da bi uzakonitev obvezne udeležbe pomenila sistemsko nedopusten poseg v zasebno lastnino nad kapitalom in pripadajočim dobičkom, na eni, ter
- zagovorniki teze, da (doslej samoumevno) prisvajanje rezultatov poslovanja zgolj s strani lastnikov v poslovnih procesih udeleženega finančnega kapitala spričo hitro naraščajočega pomena človeškega kapitala podjetij v sodobnih pogojih gospodarjenja v bistvu nima več prav nobene teoretične podlage v obstoječi družbenoekonomski realnosti, na drugi strani.

Vse ugotovitve iz dosedanjega dela te razprave vsekakor **govorijo v prid drugi od zgoraj navedenih tez**, vendar jih seveda na tem mestu nimamo namena ponovno povzemati. Naj v zvezi s tem še enkrat poudarimo le naslednje temeljno načelo, ki sicer izhaja že iz osnovne logike kapitalizma: če znanju, delovnim in ustvarjalnim zmožnostim ter motivaciji in pripadnosti zaposlenih oziroma človeškemu kapitalu dejansko, ne samo načelno, priznavamo status »kapitala«, je seveda njegovim »lastnikom« treba **obvezno** priznati tudi pripadajoče korporacijske pravice, vključno s pravico do udeležbe pri dobičku, čeprav obstoječi računovodski sistemi tega »neotipljivega« in računovodsko »neopredmetenega« kapitala za zdaj še niso sposobni natančneje materialno ovrednotiti in ni vključen v aktualne bilance podjetij.[329]

Z drugimi besedami to pomeni, da bi bilo treba, kot že rečeno, omenjeno nesporno ekonomsko oz. naravno pravico delavcev v ustrezni obliki **tudi pravno priznati (tj. s pozitivno zakonodajo) takoj**, se pravi že v okviru nespremenjenega družbenoekonomskega sistema in ne čakajoč na predhodno dokončno spremembo pravne koncepcije podjetja, delovnega razmerja ter nekaterih drugih veljavnih sistemskih institucij. Zavedati pa se je seveda treba, da bo takšna obvezna udeležba, torej brez omenjenih predhodnih konceptualnih sprememb instituta podjetja in delovnega razmerja ter brez ustrezno razvitega sistema »računovodstva človeškega kapitala« lahko le **»začasna rešitev«** v smislu postopnega izgrajevanja ekonomsko pravičnejšega in stimulativnejšega modela razdelitve produkta in za zdaj zgolj nekakšen **»približek«** takšnemu modelu. A to ne bi smel biti razlog za morebitno odlašanje z njenim uvajanjem v praksi. Njeni pozitivni ekonomski učinki bi, glede na ugotovitve zgoraj predstavljenih raziskav – skoraj zanesljivo v vsakem primeru pretehtali morebitne negativne, kar kaže zlasti konkreten francoski primer. Do zadnje »svetovne« ekonomske krize, katera pa je sicer v enaki meri ali celo še bolj prizadela tudi vse tiste države, ki (še) nimajo obvezne udeležbe delavcev pri dobičku, je bila namreč Francija vseskozi med najrazvitejšimi državami sveta. Čeprav – ali pa ravno zato, ker – ima uveljavljeno obvezno udeležbo delavcev pri dobičku podjetij. Iz tega bi bilo mogoče na teoretični ravni utemeljeno sklepati, da je – obvezna ali neobvezna – udeležba delavcev pri dobičku lahko pospeševalec ekonomske uspešnosti, ne more pa nanjo vplivati negativno. A o tem več v nadaljevanju.

1.4. Odprte načelne dileme glede morebitne takojšnje uvedbe obvezne udeležbe

Glavne odprte načelne dileme, ki jih sproža morebitna takojšnja uvedba zakonsko obvezne udeležbe delavcev pri dobičku, so seveda povezane predvsem s **pogoji**

[329] Zato je sistemsko naravnost nepojmljivo morebitno še nadaljnje enostavno ignoriranje dejstva, da vrednost opredmetenega premoženja, ki se zdaj na pasivni strani bilanc izkazuje kot kapital, danes v bistvu predstavlja v povprečju le še približno eno šestino dejanske tržne vrednosti podjetij (preostanek pa predstavlja vrednost intelektualnega kapitala), vendar si lastniki te šestine vrednosti podjetja kljub vsemu lahko še naprej v celoti prisvajajo tako bilančne kot kapitalske dobičke.

in višino udeležbe ter načinom porazdelitve finančnega rizika poslovanja.

1.
Kako torej v primeru takojšnje uvedbe zakonsko obvezne udeležbe delavcev pri dobičku določiti **»delitveno formulo«** oziroma **»delitvene formule«**, ki bodo determinirale višino oziroma obseg obravnavane udeležbe, dokler »računovodstvo intelektualnega kapitala« ne bo omogočalo izdelave nekih kolikor toliko objektivnih kriterije delitve?

Ta oziroma te bo(do) zaenkrat pač morala(e) nastati, kot že rečeno, kot rezultat nekega **družbenega konsenza (konvencije)** na podlagi presoje in ocene trenutnega pomena posameznih ključnih dejavnikov poslovne uspešnosti in različnih specifik ter pogojev delovanja posameznih vrst gospodarskih subjektov, kot npr.: delitev na kapitalsko oziroma delovno intenzivne panoge, velikost podjetij in delitev na osebne in kapitalske družbe z vidika obsega odgovornosti lastnikov finančnega kapitala z osebnim premoženjem, kotacija delnic podjetja na borzi, povprečna profitabilnost določene kategorije podjetij oziroma dejavnosti, poslovna »zgodovina« posameznega podjetja, in tako dalje in tako dalje. Uvajanja zakonsko obvezne udeležbe delavcev pri dobičku se torej, vsaj v prvi fazi, verjetno ne kaže lotiti z nekim **pretirano rigidnim pristopom** brez upoštevanja zgoraj navedenih in vseh drugih pomembnih elementov (čeprav bi bil tudi ta brez dvoma kljub vsemu boljši od sedanjega »nič« na tem področju). Z njimi bi morali biti ustrezno determinirani tako pogoji kot višina morebitne zakonsko obvezne udeležbe pri dobičku. Variant, ki so v tem pogledu na razpolago, pa je praktično nešteto. Od tega, da se morda v prvi fazi takšna udeležba uvede le za kapitalske, ne pa tudi za osebne družbe (za slednje bi, na primer, lahko zaenkrat še naprej ostala prostovoljna, tako kot zdaj, a seveda ustrezno davčno podprta), prek tega, da se obvezna udeležba pogoji z določenim »minimalnim« doseženim dobičkom (v nasprotnem bi bila še vedno možna prostovoljna udeležba), do tega da se uvedejo različne stopnje udeležbe glede na prej omenjene specifične okoliščine poslovanja, in še česa. Praktične izkušnje pa seveda kažejo, da je (prostovoljna ali obvezna) udeležba delavcev pri dobičku kot korektiv veljavnemu mezdnemu načinu plačevanja dela smiselna le, če v primeru dobrega poslovanja delavcem tudi v resnici **omogoča neke omembe vredne prihodke**, večje od, denimo, sedanjih t. i. trinajstih plač, božičnic in drugih podobnih (že uveljavljenih, vendar neobveznih) oblik nagrajevanja iz naslova »poslovne uspešnosti«. Zgolj kaka »simbolična« udeležba bi v tem smislu verjetno dosegla ravno nasproten učinek od želenega.

Skratka, uvajanje sistema obvezne udeležbe delavcev pri dobičku v okviru obstoječega družbenoekonomskega sistema bo vsekakor moralo potekati postopno in v skladu s trenutno doseženo stopnjo družbenoekonomskega razvoja, **njeno zakonsko ureditev pa bo treba sproti dograjevati.** Bistveno je le s tem začeti čim prej, za začetek pa je v tem smislu lahko sprejemljiva kakršnakoli delitvena formula, ki bi delavcem skozi udeležbo pri dobičku omogočala realizirati vsaj del tistih dohodkov, ki bi jim sicer poleg mezde pripadali, če bi bili dosledno nagrajeni po dejanskem prispevku njihovega dela oz. človeškega kapitala k ustvarjenemu produktu. Kar koli v tem smislu je, kot rečeno, boljše kot nič in lahko pomeni velik korak naprej v želeni smeri.

Za začetek bi morda veljalo, denimo, uveljaviti preprosto **enak delež obvezne udeležbe**, kot je v povprečju trenutno uveljavljen pri prostovoljni udeležbi v posamezni državi, obenem pa **obdržati že veljavne davčne in druge olajšave delodajalcem,** če so te zdaj zakonsko priznane za prostovoljno udeležbo. Z drugimi besedami, veljalo bi preprosto pretvoriti sedanji sistem prostovoljne udeležbe, ki je v večini razvitejših držav tudi že ustrezno zakonsko podprt, v sistem obvezne udeležbe. Nadaljnje postopne razvojne korake pa bi potem narekovale empirične ugotovitve permanentnega spremljanja in proučevanja praktičnih (ne nujno samo strogo ekonomskih) učinkov te udeležbe ter razvoj teorije na tem področju, kakor tudi razvoj računovodskih sistemov, zlasti računovodstva intelektualnega kapitala. Pri tem je moč utemeljeno izhajati iz domneve, da vsaj v takšnem obsegu udeležba zagotovo ne more biti ekonomsko »škodljiva«, če se računica pač že zdaj izide tako državam, ki jo davčno podpirajo, kot podjetjem, ki jo – čeprav za zdaj večinoma

le prostovoljno – v praksi že uveljavljajo. Da to drži, najbrž najbolje dokazuje dejstvo, da doslej še v nobeni od držav, ki so se odločile zakonsko podpreti in stimulirati določen obseg udeležbe delavcev pri dobičku, tega obsega kasneje v nobenem pogledu niso več ožili, temveč ravno nasprotno. Logika pa je pri tem preprosta: če so znotraj danih okvirov ekonomsko vsestransko sprejemljivi konkretni učinki prostovoljne udeležbe, ni razlogov, da ne bi bili v enakih okvirih vsestransko sprejemljivi tudi enaki učinki morebitne obvezne udeležbe.

V nobenem primeru pa, kot že rečeno, seveda ni mogoče pričakovati, da bo kakršna koli »začasna rešitev« takšne obvezne udeležbe lahko že zagotovila zares »ekonomsko pravično« razdelitev skladno z dejanskimi prispevki dela delavcev k novoustvarjeni vrednosti v produkcijskih procesih. Gre res le za prvi korak v to smer.

2.
Perspektivno bo sistem obvezne udeležbe zaposlenih pri rezultatih poslovanja, ko bo teoretično in praktično dosledno izpeljan, seveda samodejno reševal tudi vprašanje ustrezne porazdelitve finančnega rizika poslovanja med nosilci človeškega in finančnega kapitala, torej vprašanja – kot temu nekoliko poenostavljeno pravijo nekateri – **»udeležbe zaposlenih (tudi) pri izgubi«.** Sedanji mezdni načina plačevanja dela bo namreč takrat v celoti opuščen, dejanski dohodek obojih pa bo udeležba pri dobičku, kar seveda predpostavlja tudi sorazmerno »udeležbo obojih pri morebitni izgubi«, medtem ko bodo sedanje mezde/plače v bistvu le oblika akontacije za to udeležbo. Zato je omenjeno vprašanje porazdelitve rizika oziroma poslovnega tveganja res lahko do neke mere aktualno le v primeru uvajanja zakonsko obvezne udeležbe delavcev pri dobičku v okviru že obstoječega, torej nespremenjenega družbenoekonomskega sistema. A tudi v tem primeru ima to vprašanje v resnici precej manjšo težo, kot se morda zdi na prvi pogled.

V zvezi s to – v precejšnji meri demagoško – dilemo je treba predvsem še enkrat izrecno opozoriti, da tudi zaposleni s svojo udeležbo v podjetju že danes prevzemajo tveganje, ki je sicer resda drugačne vrste, vendar po svoji dejanski teži načeloma nič manjše kot tveganje lastnikov kapitala. Ker smo o problematiki poslovnega tveganja nosilcev človeškega kapitala obširneje razpravljali že v poglavju VI/6, o tem v nadaljevanju zelo na kratko.

Omenjena dilema v zvezi z uvedbo obvezne udeležbe pri dobičku brez morebitne njihove hkratne ekvivalentne »finančne« udeležbe tudi pri izgubi, bi bila lahko zares aktualna le, če bi bili v nasprotju z lastniki kapitala delavci danes, torej v obstoječem družbenoekonomskem sistemu, res tudi dejansko »absolutno zavarovani« pred poslovnim tveganjem (pa ne zgolj »socialno«, torej za omejen čas in zgolj na ravni prejemkov za vzdrževanje eksistenčnega minimuma) pred negativnimi posledicami morebitnega slabega poslovanja podjetij, se pravi pred zniževanjem plač in drugih prejemkov ter odpuščanjem. A to je le teorija. Preden morebitno slabo poslovanje podjetij zares ogrozi lastniški kapital, so na vrsti delavci in realizacija njihovega tveganja v prej omenjenih oblikah. Na drugi strani pa to njihovo tveganje seveda ni relevantno in upoštevno, kadar podjetje posluje z dobičkom. Odgovor na prej omenjeno demagoško dilemo je torej jasen.

Pri vsem tem predvsem ni jasno, čemu naj bi bilo v zvezi z udeležbo pri dobičku **relevantno samo strogo »finančno« tveganje** (tj. tveganje z zmanjšanjem ali izgubo vloženega finančnega kapitala), medtem ko naj bi bile vse druge oblike tveganja, ki imajo v končni posledici prav tako lahko zelo hude konkretne negativne (tudi eksistenčne) posledice za njihove nosilce, povsem neupoštevne. Številnih že obstoječih (finančnih in nefinančnih) oblik tveganja zaposlenih torej ni mogoče preprosto odmisliti in na tej podlagi šteti, da bi morali v primeru morebitne uvedbe obvezne udeležbe pri dobičku ti na drugi strani prevzeti nase še neko dodatno finančno breme v obliki adekvatnega znižanja plač za primer izgube. Tako enostavna ta stvar seveda ni. Vprašanje je torej, koliko je v obravnavanem pogledu sploh v resnici potrebno in smiselno teoretizirati o tem, kako naj bodo delavci že zdaj »sorazmerno« finančno še dopolnilno kaznovani v primeru poslovanja z izgubo, če so morda udeleženi pri dobičku. To bo veljalo vsaj, dokler tudi obseg njihove udeležbe na dobičku ne bo »popoln«, ampak jim bo,

kot smo ugotovili zgoraj, začasno omogočal pridobiti samo del(ček) tistega, kar bi jim sicer pripadalo po dejanskem prispevku k produktu. Do takrat pa je torej mogoče utemeljeno izhajati iz stališča, da je takšna »začasna« obvezna udeležba pri dobičku do nadaljnjega na drugi strani **že zdaj primerno »kompenzirana«** z omenjenimi že obstoječimi oblikami njihovega tveganja za primer »izgube«.

2. Neutemeljenost nekaterih konkretnih pomislekov zoper zakonsko obvezno udeležbo

2.1. Sporne trditve

Poglejmo si v nadaljevanju, s kakšnimi razlogi se takšno nasprotovanje utemeljuje danes in zakaj ti razlogi preprosto nimajo neke resnejše strokovne podlage. Pri tem izpostavljamo zlasti nekatere glavne **teoretične in praktične pomisleke**, ki so bili v obliki spodaj predstavljenih trditev izraženi v široki in polemični razpravi o morebitni uvedbi zakonsko obvezne udeležbe delavcev pri dobičku leta 2010 v Sloveniji, ter odgovore nanje. Prav te polemike so namreč lahko zelo poučne tudi z vidika teorije, ki se ukvarja s konkretno problematiko.

2.1.1. Obvezna udeležba bi bila pravzaprav le oblika »dodatnega davka«

Trditev, da bi obvezna udeležba delavcev pri dobičku zaradi svoje »prisilne« narave pomenila za podjetja in lastnike **zgolj neke vrste »dodaten davek«** oz. manjši dobiček že pred obdavčitvijo, ki bi bojda zanesljivo odgnal tuje investitorje, povzročil beg kapitala, kreativno računovodstvo, prelivanje dobičkov v tujino skozi transferne cene itd., vsekakor pomeni hudo poenostavljanje problema, ki seveda zato nujno privede tudi do povsem napačnega in zelo zavajajočega zaključka.

2.1.1.1. Kaj pa finančne »koristi« udeležbe?

Če namreč želimo resno in strokovno korektno presojati konkretne finančne učinke te udeležbe (bodisi prostovoljne bodisi obvezne), je treba kot »protiutež« omenjenemu »davku« na drugo stran tehtnice nujno postaviti nekatere pomembne finančne »pluse«, in sicer:

- Kot prvo je treba upoštevati predvsem pomembne **finančne koristi, ki jih delodajalcem ta udeležba posledično prinese v obliki povečanja dobičkov** zaradi bistveno višje delovne motivacije in organizacijske pripadnosti zaposlenih, posledično pa večje produktivnosti dela in številnih drugih znanih ugodnih poslovnih učinkov (znižanje fluktuacije, izboljšanje medčloveških odnosov, zmanjševanje notranjih konfliktov itd.) in ki so v okviru poslovnih znanosti, kot že rečeno, že zdavnaj tudi empirično dokazani in jih danes praktično nihče več ne zanika. Prav ti učinki naj bi bili sicer temeljni ekonomski smisel in namen uvajanja udeležbe delavcev pri dobičku. Zato ni jasno, zakaj naj bi v primeru, da bi bila ta udeležba obvezna, naenkrat postala zgolj čisto navaden dodaten »davek«, torej nek povsem neproduktiven izdatek.

- Kot drugo bi bilo smiselno prav zaradi omenjenih nespornih ekonomskih koristi tudi morebitno uvedbo obvezne udeležbe zakonsko (vsaj začasno) podpreti s podobnimi **davčnimi olajšavami,** kot je danes podprto uvajanje prostovoljne udeležbe in ki seveda z vidika delodajalcev **prav tako niso »zanemarljive«**.

- Kot tretje velja opozoriti, da imajo v glavnem vse države z uveljavljeno (prostovoljno ali obvezno) udeležbo delavcev pri dobičku v sistem **vgrajen tudi institut odloga izplačil udeležbe**. Ta je običajno trileten, v tem času pa s sredstvi, »rezerviranimi« v ta namen, upravlja delodajalec, kar mu brez dvoma prav tako lahko prinese pomembne pozitivne finančne učinke pri poslovanju.

2.1.1.2. Ne zmanjševanje, ampak dodatno povečevanje »naložbenega interesa« lastnikov

Formula za morebiten **ustrezno celovit »izračun«** končnih ekonomskih učinkov udeležbe delavcev pri dobičku (UDD) – bodisi prostovoljne bodisi obvezne, kajti učinki so že po logiki stvari v obeh primerih enaki – bi se torej v bistvu morala glasiti:

Ekonomski učinek UDD = (povečan dobiček
+ davčne olajšave + odlog izplačila)
– izplačan znesek udeležbe

Vsaj sodeč po več kot 40-letnih francoskih izkušnjah, se izračun po tej formuli vsekakor izide v **dodaten donos (ne v nek neproduktivni izdatek) za lastnike kapitala**, ki zato v bistvu lahko le še povečuje, ne zmanjšuje »naložbeni interes« lastnikov. Če se izračun ne bi izšel tako, bi bila seveda kakršna koli – bodisi prostovoljna bodisi obvezna – udeležba delavcev pri dobičku brez slehernega ekonomskega smisla in je tudi ne bi imelo prav nobenega smisla davčno podpirati in stimulirati. S tega vidika je kajpak trditev, da bi bila pa prostovoljna udeležba – za razliko od obvezne – za lastnike kljub temu »izdatku«, ki jim menda nič ne prinese, poslovno rentabilna in bi se je zagotovo posluževali v večjem obsegu, čisti logični nesmisel. Mar prostovoljno naj bi bili pa ta »davek« menda vendarle pripravljeni »plačati«? Se pravi, če je udeležba prostovoljna, naj bi šlo za priporočljiv »vložek« v uspešnejše poslovanje, če je obvezna, pa ob sicer enakih poslovnih učinkih naenkrat postane zgolj navaden **»davek«,** škodljiv za zaposlene, podjetja in gospodarstvo. Logike v tem zagotovo ni nobene. Uvodoma navedena trditev torej strokovno zagotovo ni najbolj resna.

Udeležba delavcev pri dobičku v takšni ali drugačni obliki je danes glede na vse doslej povedano bolj ko ne že **ekonomski imperativ**, ne pa nekakšen nesprejemljiv in škodljiv poseg v zasebno lastnino in svobodo gospodarske pobude. Kdor bi torej želel z uvodoma navedenim argumentom zares prepričljivo nasprotovati obvezni udeležbi delavcev pri dobičku, tega kajpak ne bi smel početi kar »na pamet«, ampak bi moral izdelati neko resno, temeljito (in celovito) ter ustrezno strokovno podprto analizo finančnih plusov in minusov v zgoraj navedenem smislu.

Kake hudo povečane uporabe **t. i. kreativnega računovodstva** kot ene izmed napovedovanih negativnih posledic uvedbe obvezne udeležbe, pa se zagotovo ni mogoče bati najmanj iz dveh razlogov, in sicer:

- ker to podjetja, ki imajo to možnost in interes, večinoma počno že zdaj (enako pa velja tudi za prelivanje dobičkov skozi transferne cene), in
- ker bi se takšnega »skrivanja dobičkov« na daljši rok zagotovo razmeroma hitro naveličali tudi lastniki, ki bi tako lahko proti svoji volji ostajali brez dividend, posledice tega za podjetja in njihov menedžment pa so bolj ali manj jasne.

O prelivanju dobičkov v tujino prek **»transfernih cen«**, ki se, kjer je le mogoče, v največji možni meri dogaja že zdaj in se bo – pa ne zaradi morebitne obvezne delavske udeležbe pri dobičku – dogajalo še naprej, pa seveda ni potrebno izgubljati besed.

Če povzamemo: Udeležba delavcev pri dobičku (obvezna ali prostovoljna) je z vidika delodajalcev in lastnikov v bistvu **»investicija v motivacijo in učinkovitejšo izrabo t. i. človeškega kapitala podjetij«** z namenom povečevanja poslovne uspešnosti in s tem tudi dobičkov, ne zgolj nek neproduktivni izdatek in (v primeru morebitne obvezne delitve) nekakšno nedopustno prisilno državno prerazdeljevanje ustvarjenih dobičkov. S tem »izdatkom lastnikov« namreč v končni posledici ekonomsko pridobijo oboji. Pri celi stvari torej nikakor ne gre za to, da bi se nekaj prisilno jemalo lastnikom zato, da bi se pač dalo oz. »podarilo« delavcem[330] po načelu »dobim – zgubiš«, ampak gre za ekonomsko igro po načelu »dobim – dobiš«. In to dokazano, kajti v nasprotnem kajpak v svetu ne bi bilo nikjer uveljavljene ne obvezne ne prostovoljne tovrstne delavske udeležbe.

Čemu naj bi morebitna obvezna udeležba – če je vsaj približno »sorazmerna« – potemtakem samodejno **zmanjševala t. i. naložbeni interes lastnikov** in povzročala beg kapitala in podobne negativne gospodarske posledice, ni jasno. Gre samo za nedokazane predpostavke, ki pa niso posebej prepričljive. Vsekakor pa bi na drugi strani utegnilo imeti v današnjih pogojih gospodarjenja in hitro naraščajočega pomena t. i. člove-

[330] Šušteršič, J. (2010), denimo, stvar razume takole: »Kadar moramo po črki zakona del svojega dohodka nakazati v proračun, temu pravimo obvezna dajatev ali po domače davek. Prav nič drugače ni, če moramo denar prisilno nakazati komu drugemu. Obvezna delitev dobička z vidika podjetja ni čisto nič drugega kot povišanje davka na dohodek pravnih oseb.«

škega kapitala za ustvarjanje nove vrednosti v produkcijskih procesih bistveno bolj dramatične gospodarske posledice, če bi v pretirani skrbi za interese finančnega kapitala **zanemarili nujnost** motiviranja in učinkovitejše izrabe razpoložljivega človeškega kapitala, ki je zdaj močno podoptimalna, čeprav so danes pravzaprav samo v tem še ogromne in praktično neizčrp(a)ne rezerve za resnično uspešen in bistveno hitrejši gospodarski razvoj.

Prav zaradi že omenjenih njenih dokazano pozitivnih ekonomskih učinkov, ki so sicer naravnani dolgoročno in se pokažejo šele po določenem obdobju, je morebitno obvezno udeležbo še toliko bolj smiselno začeti uvajati ravno v obdobjih gospodarske krize (ko dobičkov tako rekoč ni), ker bi kot taka v bistvu lahko pomenila **enega najbolj učinkovitih ekonomskih ukrepov v okviru prizadevanj za izhod iz krize**. Pogosto slišana trditev, češ »kaj bomo delili, če ni kaj deliti, raje se ukvarjajmo s tem, kako bomo kaj ustvarili« torej pravzaprav kaže le na popolno nerazumevanje ekonomskega bistva udeležbe delavcev pri dobičku. Ravno za to namreč gre, se pravi, kako s pomočjo drugačne delitve v prihodnje več ustvariti v korist obojih.

Že čista ekonomska logika, se pravi povsem praktični razlogi, torej brez dvoma govorijo v prid obvezni udeležbi delavcev pri dobičku. Še bistveno bolj pa je ta danes tudi teoretično utemeljena z **novo družbenoekonomsko realnostjo,** v kateri je, kot rečeno, udeležba pri dobičku že zdavnaj postala tudi »naravna pravica delavcev«, o čemer je bilo podrobneje govora v dosedanjem delu razprave. Lastnikom kapitala podjetij se z morebitno obvezno udeležbo delavcev pri dobičku v resnici ne jemlje ničesar, kar bi ustvaril izključno njihov kapital in bi bilo ekonomsko (ne samo po – še – veljavnem pravu) tudi dejansko lahko (samo) njihovo.

2.1.2. Obvezna udeležba bi pomenila protiustaven poseg v pravico do zasebne lastnine

Po mnenju kritikov naj bi uvedba obvezne udeležbe delavcev pri dobičku pomenila protiustaven poseg v pravico do zasebne lastnine. To naj bi bil hkrati tudi njihov daleč »najmočnejši« teoretični argument.

A ravno s tem argumentom se na tem mestu ne kaže ponovno posebej ukvarjati, kajti prav dokazovanju in podrobnemu utemeljevanju ravno nasprotnega stališča je bila posvečena praktično vsa naša dosedanja razprava. Zato naj le še enkrat spomnimo, da dobiček seveda ni in ne more biti razumljen kot **nekakšna renta od lastnine nad kapitalom**. Če je torej pri celi stvari res kaj protiustavnega, potem je to sedanji model faktorske razdelitve dohodkov, ki delavcem odreka pravico do prisvajanja celotnega njihovega dejanskega prispevka k produktu, ki so ga soustvarili s svojim delom oziroma človeškim kapitalom, ampak jim priznava zgolj plačo kot »amortizacijo delovne sile«, s katero ta prispevek seveda v resnici ni ni niti približno ekonomsko pravično poplačan.

Skratka, ustava res varuje lastninsko pravico nad kapitalom, vendar jo v enaki meri varuje glede obeh vrst kapitala. Zato nikjer in z nobeno normo v resnici ne varuje izključne pravice lastnikov finančnega kapitala, da si samoumevno prisvajajo celoten dobiček podjetij, ki je sicer **skupen rezultat** soustvarjanja finančnega in človeškega kapitala, ampak je ta njihova pravica – tako kot tudi vse ostale – po ustavi **omejena z enako močno pravico drugih**, tj. v danem primeru s pravico zaposlenih kot lastnikov človeškega kapitala do dela dobička na podlagi tega kapitala, vloženega v produkcijski proces. Obvezna udeležba torej v ničemer ne posega v lastninsko pravico, ampak posega samo v delitev skupnega rezultata med njegove soustvarjalce po načelu »vsakomur tisto, kar je (so)ustvaril« in s tem v bistvu le zagotavlja dosledno izvedbo temeljnih ustavnih načel o lastninski pravici, ne morda obratno. Prisvajanja rezultatov »tujega« dela ali kapitala seveda ne varuje nobena sodobna ustava.

Iz enakih razlogov kot polemiki z zgoraj omenjeno trditvijo, se bomo v tem delu razprave povsem izognili tudi ponovni polemiki z nekaterimi drugimi trditvami nasprotnikov obvezne udeležbe delavcev pri dobičku, kot na primer: da je dobiček nagrada za riziko investiranja, ki pa delavcem ni lasten; da delavci za svoje delo v podjetju dobijo dostojno plačo, s čimer je v celoti zadoščeno tudi t. i. socialni funkciji lastnine; da obvezna udeležba delavcev pri dobičku v bistvu meri predvsem na blažitev pritiskov na socialne transferje

in pomeni le obliko državnega prerazdeljevanja dohodkov z izključno socialnimi motivi, in podobno. Vse te trditve so med seboj tesno povezane in smo jih v tej razpravi že osvetlili z različnih zornih kotov ter tudi podrobneje utemeljili njihovo nesprejemljivost.

2.1.3. »Neprivlačnost« zakonske prisile za lastnike

Trditev, da je pričakovane **pozitivne poslovne učinke udeležbe delavcev pri dobičku mogoče doseči samo, če je ta prostovoljna, ne pa tudi, če je zakonsko obvezna,** je postavljena povsem na pamet in z ničemer strokovno podprta. Gre za argument t. i. neprivlačnost zakonske prisile za lastnike, ki naj bi se menda raje odločali za izplačilo udeležbe, če ta ne bi bila obvezna. Obveznost je vsiljena s strani države, prostovoljnost pa kaže na njihovo družbeno odgovornost in v tem primeru nihče ne bi mogel dojemati takšne udeležbe pri dobičku kot dodaten davek. Ni pomembno, kaj kažejo raziskave, pomembno naj bi bilo le to, kaj lastniki kapitala štejejo v obvezen davek, v nov strošek ali kakor koli že temu rečejo. Večina podjetnikov, tudi zelo velikih, smatra obveznost kot prisilo in tako takšen ukrep, ki je namenjen seveda stimulaciji zaposlenih in od katerega bi lahko imela celotna družba veliko korist, avtomatsko zavračajo, trdijo nasprotniki obvezne udeležbe.

Logika te pogosto slišane teze je vsekakor precej težko razumljiva. Glede na vse nesporne poslovne koristi udeležbe delavcev pri dobičku, ni povsem jasno, zakaj bi se lastniki kapitala zanjo odločali le pod pogojem, da ni obvezna. Če ponovimo: mar v tem primeru, torej če je udeležba obvezna, tovrstnih koristi ni pričakovati? Če koristi so, so po logiki stvari verjetno enake pri eni ali drugi vrsti udeležbe. Tudi sicer ta teza ne vzdrži temeljitejše strokovne presoje.

Delavcem, katerih motivaciji je udeležba pri dobičku v bistvu namenjena (zaradi česar je glede tega pomembna predvsem njihova percepcija, ne pa percepcija lastnikov), je namreč v osnovi popolnoma vseeno, na kakšni »pravni« podlagi – ali na podlagi dobre volje in benevolentnosti lastnikov ali na podlagi zakonske prisile – participirajo. Ni torej jasno, zakaj naj bi bili manj zainteresirani za dobro poslovanje podjetja, če se jim v tem (in seveda samo v tem) primeru vnaprej obeta ustrezen delež pri ustvarjenem rezultatu že na podlagi zakona (torej dolgoročno), kot pa če je ta njihova udeležba tudi v primeru dobrih poslovnih rezultatov odvisna izključno od dobre volje in »milosti« lastnikov, pri čemer lahko ti že sklenjeno pogodbo o udeležbi kadarkoli tudi odpovedo. Po temeljnih principih motivacije bi bilo namreč v resnici mogoče utemeljeno sklepati ravno nasprotno, kajti motivacijski učinek tovrstne delavske udeležbe je v načelu pričakovan (in tudi zaželen) predvsem na dolgi rok. Doseganje želenih ekonomskih učinkov udeležbe delavcev pri dobičku je torej v primeru zakonsko obvezne udeležbe vsekakor precej bolj zanesljivo kot v primeru prostovoljne.

Od kod favoriziranje načela **»prostovoljnosti« udeležbe** v priporočilu Sveta EU 92/443/ECC iz leta 1992, na katerega se pri tem sklicujejo nekateri, pa je (če vemo, kako se tovrstni dokumenti na ravni EU »usklajujejo« med članicami s silno različnimi interesi in sistemi industrijskih odnosov, da so lahko na koncu sploh sprejeti kot »skupni«) seveda povsem jasno. Teoretični argumenti pri tem ne igrajo bistvene vloge. Danes imamo povsod po Evropi (in v svetu) še vedno opravka s hudim nasprotovanjem nekaterih lastnikov kapitala, da bi jim bili z morebitno uvedbo obvezne udeležbe delavcev pri dobičku odvzeti njihovi sedanji »privilegiji« glede izključne pravice do prisvajanja dobička in se temu močno upirajo predvsem s sklicevanjem na »svetost lastninske pravice«. Zato je navajanje tega priporočila kot »dokaza« za navedeno, že na prvi pogled povsem brezpredmetno. To priporočilo je utemeljeno zgolj na ugotovitvah že omenjenih empiričnih študij o nesporno pozitivnih ekonomskih učinkih finančne participacije zaposlenih (nekateri lastniki jim pač verjamejo in sledijo, drugi ne), medtem ko se s sistemskim vprašanjem te participacije kot **»pravice« nosilcev človeškega kapitala,** o čemer je tekla beseda v tej razpravi, preprosto sploh ne ukvarja. Izhaja pač iz veljavnega družbenoekonomskega sistema in si ne zastavlja vprašanja (tako kot ta razprava), ali je dobiček res upravičeno priznan kot izključni dohodek lastnikov kapitala podjetij. Empirično pa nikoli ni bilo in verjetno glede na vse zgoraj povedano tudi ne bo dokazano, da prostovoljna udeležba daje boljše rezultate

od obvezne. Torej je tudi omenjeno priporočilo EU v tem pogledu lahko zgolj »politično« motivirano.

V povezavi s tem naj mimogrede omenimo **še eno »zanimivo« trditev**, ki jo je bilo med drugim prav tako zaslediti v konkretnih polemikah o morebitni uvedbi obvezne udeležbe pri dobičku v Sloveniji leta 2010. Postavil jo je Državni svet Republike Slovenije v svojem »vetu« na zakon, ki naj bi uvedel obvezno udeležbo[331]. Glasi pa se takole: »Francoska obvezna udeležba delavcev pri dobičku je bila uvedena pred sprejemom navedenega priporočila Sveta EU 92/443/EEC z gotovostjo pa je mogoče trditi, da tudi ta ne bi bila obvezna, če bi ob odločanju o njenem sprejemu že bilo sprejeto omenjeno priporočilo.«, Vir, po katerem so njeni avtorji povzeli to nesmiselno trditev, žal ni poznan. Vsekakor pa bi bilo verjetno precej bolj logično sklepati kvečjemu ravno nasprotno, in sicer: če bi bila obvezna udeležba res tako ekonomsko pogubna, bi jo Francozi – tako kot so jo brez evropskih priporočil uvedli – brez dvoma že zdavnaj sami ukinili, ne čakajoč na takšna ali drugačna (nova) evropska priporočila. Predvsem pa je treba opozoriti, da je Svet ES omenjeno priporočilo sprejel leta 1992, Francija pa je svoj zadnji zakon o finančni participaciji zaposlenih sprejela leta 1994, torej dve leti kasneje, in z njim ni prav v ničemer omejila že uveljavljenega sistema obvezne udeležbe delavcev pri dobičku v podjetjih z več kot 50 zaposlenimi po zakonu iz leta 1990 (tudi takrat pa je bilo sicer omenjeno priporočilo že v pripravi), ampak ga je celo dodatno utrdila s skrajšanjem zadržanih izplačil s pet na tri leta. O omenjeni domnevi, ki je bila zapisana celo kot »nesporna« trditev, je torej vsekakor mogoče zelo resno dvomiti.

2.1.4. Socialni funkciji lastnine je zadoščeno tudi brez udeležbe delavcev pri dobičku

Ena izmed trditev nasprotnikov obvezne udeležbe delavcev pri dobičku je bila tudi, da je ta udeležba v bistvu lahko razumljena le kot eden izmed ukrepov za realizacijo **ustavno določene t. i. socialne funkcije lastnine**, interes skupnosti za ta ukrep pa ni izkazan. Delavci za svoje delo v podjetju dobijo dostojno plačo, s čimer naj bi bilo že ustrezno zadoščeno tudi t. i. socialni funkciji lastnine. Zaposleni za opravljeno delo prejmejo plačilo za delo, katerega spodnja meja je opredeljena z institutom »minimalne plače«, ta pa je določena na podlagi zneska izmerjenih življenjskih stroškov. S tem je delavcem (ob že obstoječih še dodatnih t. i. socialnih transferjih) zagotovljena ustavna pravica do dostojnega življenja, zato v ta namen ni potrebna še »obvezna« udeležba delavcev pri dobičku.

O vprašanju, zakaj nobena plača v sedanjem pomenu besede ni in tudi ne more biti **dejanski ekvivalent resničnemu prispevku delavcev k produktu**, glede na vso dosedanjo razpravo na to temo, ne kaže še enkrat obširneje razpravljati. Če ponovimo v enem stavku: plača – pa naj bo še tako motivacijsko strukturirana in tudi navzdol ustrezno regulirana z institutom minimalne plače – je po svojem bistvu v vsakem primeru samo pogodbeno dogovorjena »tržna cena delovne sile« (torej mezda) in navaden »poslovni strošek«, ne pa pravična nagrada zaposlenim za njihov v podjetje dejansko vložen (človeški) kapital in njegov dejanski prispevek k ustvarjenemu produktu in s tem tudi k dobičku. Delodajalec lahko sicer zaposlene s plačo na določene načine (npr. prek kriterijev za ugotavljanje delovne uspešnosti in/ali t. i. poslovne uspešnosti) stimulira za boljše delo, a to seveda z »ekonomsko pravično« udeležbo delavcev pri dobičku nima popolnoma nobene zveze. Vztrajati torej na tezi, da so delavci za svoj dejanski »vložek« v podjetje povsem ustrezno poplačani in tudi motivirani že s prejeto plačo in da je dolgoročno pomembno z udeležbo na dobičku motivirati le lastnike finančnega kapitala, ne pa tudi lastnike človeškega kapitala, je ekonomska zabloda, ki nas lahko v prihodnosti sila drago stane.

Prihodnost je torej **nagrajevanje zaposlenih prvenstveno z udeležbo pri dobičku** (ne več s »plačo« kot

[331] Zahteva Državnega sveta RS za ponovno odločanje Državnega zbora Republike Slovenije o prenovljenem Zakonu o udeležbi delavcev pri dobičku (ZUDDob-1), št. 300-01/10-48 z dne 26. 5. 2010 (Poročevalec DZ, št. 71/10). Na podlagi te zahteve zakon ob ponovnem odločanju v Državnem zboru RS tudi dejansko ni dobil potrebne podpore večine vseh poslancev in tako v končni fazi ni bil sprejet ter uveljavljen.

tržno ceno dela, ki bi lahko, kot že rečeno, v prihodnje predstavljala le »akontacijo na udeležbo pri dobičku«), kar pa bo seveda nujno začelo postopno spreminjati tudi same temelje obstoječega družbenoekonomskega sistema. Znameniti belgijski teoretik s področja nagrajevanja dela Marcel Bolle de Bal je v svojem delu *Plačilo za uspešnost v sodobni družbi* v zvezi s tem že leta 1990 zapisal: »Ko bo začel delež plačila (ne plače!) delavca iz dobička oziroma njegova udeležba pri dobičku naraščati v taki meri, da bo ta delež dosegal že polovico njegovih prejemkov, bo hkrati naraščal tudi njegov interes za čim višji dobiček in čim nižje stroške (torej tudi plače). Tedaj bo nujno začela upadati moč več stoletij starega nasprotja med delom (plačo) in kapitalom (dobičkom), prišlo bo do velike družbene (r)evolucije.«

Evolucija ali revolucija pri tem ni bistveno vprašanje. Logičnega razvoja človeške civilizacije v smeri vedno bolj ekonomsko učinkovite, socialno pravične in kohezivne družbe pač ni mogoče zaustaviti. Možno ga je le bolj ali manj učinkovito zavirati s strani trenutno privilegiranih družbenih elit, čemur smo danes priča tudi na področju (za zdaj bolj ali manj neuspešnih) prizadevanj za uveljavljanje obvezne udeležbe delavcev pri dobičku v sodobni poslovni praksi.

Skratka, udeležba delavcev pri dobičku v nobenem primeru ni socialna, ampak ekonomska pravica delavcev, z uvedbo prave »ekonomske demokracije«, katere osrednji element (poleg delavskega soupravljanja in širšega notranjega lastništva zaposlenih) je prav obravnavana udeležba, pa bo **potreba po »socialni funkciji lastnine« in »socialni državi« bolj ali manj samodejno odpadla,** o čemer je bilo podrobneje govora že v III. razdelku te razprave. Koncept »socialne države« je, kot rečeno, v današnjih pogojih gospodarjenja vse bolj razvojno retrograden koncept. V resnici dolgoročno ne potrebujemo ne socialne funkcije lastnine ne socialne države (v klasičnem smislu), ampak ekonomsko demokracijo, ki ima seveda bistveno širše teoretične podlage in praktične cilje (tj. postopno spreminjanje same narave obstoječega družbenoekonomskega sistema), kot pa je zgolj krepitev sociale v okviru nespremenjenega družbenoekonomskega sistema.

2.1.5 Nesprejemljivo prelaganje socialne funkcije države na lastnike kapitala

V tesni povezavi s prejšnjo je tudi trditev, da morebitna obvezna udeležba delavcev pri dobičku ekonomsko gledano v bistvu meri le na blažitev pritiskov na t. i. socialne transferje, kar pa v končni posledici pomeni povsem nesprejemljivo **prelaganje socialne funkcije države neposredno na lastnike kapitala**. Krepitev socialne države naj bi bila torej, kot je razumeti to trditev, sicer načeloma prava ideja, vendar v ta namen ni dopustno uporabljati instituta zakonsko obvezne udeležbe delavcev pri dobičku, ki neposredno bremeni lastnike podjetniškega kapitala, ampak je udeležba delavcev pri dobičku v bistvu lahko le **poslovni ukrep za motiviranje zaposlenih na povsem prostovoljni osnovi**.

Tudi na to trditev je bilo zgoraj že odgovorjeno, zato jo omenjamo zgolj mimogrede, in sicer le v dodatno potrditev splošne ugotovitve, ki jo lahko postavimo na podlagi zgoraj predstavljenih aktualnih teoretičnih in praktičnih pomislekov zoper morebitno »takojšnje« uvajanje zakonsko obvezne udeležbe delavcev pri dobičku. Skupno vsem tem trditvam je namreč to, da to udeležbo **razumejo izključno kot socialni ukrep**, medtem ko teoretiziranje o »človeškem kapitalu kot najpomembnejšem produkcijskem dejavniku« sprejemajo le na načelni ravni, se pravi le do trenutka, ko bi le-to lahko pomenilo tudi določene praktične konsekvence v smislu sistemske izgube dosedanjih pravnoekonomskih privilegijev lastnikov (finančnega) kapitala. Zakonski posegi v te privilegije naj bi bili, kot rečeno, že v načelu nedopustni in celo protiustavni.

2.2. Ni razlogov za odlašanje z zakonsko uvedbo obvezne udeležbe

V zvezi z vsemi zgoraj navedenimi pomisleki o domnevni nedopustnosti »prisilnega« (zakonskega) uvajanja obvezne udeležbe delavcev pri dobičku se bo pač treba končno vendarle odločiti glede načelnega pristopa k načrtovanju nadaljnjega družbenega razvoja, in sicer: ali bomo obstoječi **formalnopravni sistem** prilagajali novi objektivni družbenoekonomski realnosti (tj. dejstvu obstoja in vse hitreje naraščajo-

čega pomena človeškega kapitala v eri znanja) ali obratno – se pravi, da bomo bistveno spremenjeno objektivno realnost še naprej preprosto ignorirali in zaradi takih ali drugačnih interesov še **naprej vzdrževali pri življenju formalni sistem**, ki pa je v resnici že preživet in razvojno retrograden? Razkorak med pravom in realnostjo je na tem področju že prevelik in se z vsakim dnem še povečuje, to pa za nadaljnji ekonomski in socialni razvoj ne more biti dobro v nobenem primeru

Če je obvezna udeležba delavcev pri dobičku nesporno ekonomsko in socialno koristna in v prej pojasnjenem smislu celo nujna za uspešen gospodarski in socialni razvoj, po kakšni logiki potemtakem ne bi smela biti **nemudoma uzakonjena kot obvezna**? Mar torej zakon v imenu domnevne nedotakljivosti »svete« pravice lastnikov do razpolaganja s »sadovi svojega kapitala« tudi ne bi smel predpisati, denimo, oblikovanja obveznih rezerv iz dobička, ki zagotavljajo obstoj podjetij v širšem družbenem interesu, vsaj elementarnega delovnopravnega varstva zaposlenih v obliki danes že visoko razvite delovnopravne zakonodaje in še marsičesa nesporno družbeno koristnega, če to pač pomeni poseg v »pravice« lastnikov v imenu javnega interesa (in je danes tudi dejansko že zapisano v večini sodobnih zakonodaj)? Je potemtakem tudi vse to, npr. vsa delovnopravna zakonodaja, protiustavno?

Na splošno je namreč bistvo in glavni namen zakonodaje prav uresničevanje **splošnega družbenorazvojnega interesa**, ne varovanje nekih pridobljenih privilegijev določenih parcialnih družbenih skupin za vsako ceno, čeprav so ti privilegiji medtem več kot očitno že postali ekonomsko in socialno razvojno zaviralni. Po kakšni logiki torej naj ne bi bilo smiselno in dopustno začeti te udeležbe **»sistemsko« uvajati takoj**, ampak bi bilo treba enostavno čakati, da se bodo tem privilegijem njihovi nosilci postopno in v neki daljni prihodnosti pač morda odrekli na »prostovoljni« podlagi? In ne nazadnje: od kod sploh ideja, da je kljub morebitnemu splošnemu družbenemu interesu in imperativu družbenoekonomske realnosti, ki je rezultat hitrega družbenega razvoja v zadnjih desetletjih, že načelno absolutno **nedopustno kakorkoli drezati** v veljavne, sicer že dobrih dvesto let nespremenjene pravne temelje obstoječega družbenoekonomskega sistema?

2.3. Udeležba delavcev pri kapitalskih dobičkih

Zgolj zaradi sistematične zaokrožitve razmišljanj o udeležbi delavcev v poslovnih rezultatih naj še enkrat ponovimo, da dobiček ni edini del novoustvarjene vrednosti, ki si jo danes neutemeljeno prisvajajo izključno lastniki vloženega finančnega kapitala podjetij. Pomembna je seveda tudi povečana vrednost podjetja oziroma deležev v podjetju, ki se izkaže ob prodaji podjetja oziroma deležev, in sicer (v sedanjem sistemu) v obliki **kapitalskega dobička**. O tem, kaj v osnovi predstavlja razliko med nominalno in tržno vrednostjo podjetja, smo že razpravljali in tega ne kaže obširneje ponavljati. To je **intelektualni kapital**, ki ga tvorita človeški kapital (v izključni lasti zaposlenih) in strukturni kapital (skupni rezultat delovanja človeškega in finančnega kapitala). Zato je jasno, da si v prihodnje izkupičkov od prodaje podjetja oziroma njegovih deležev ne bodo mogli več v celoti prilastiti kar lastniki finančnega kapitala, ampak jih bo – ob predpostavki, da bo človeški kapital skladno z zgoraj povedanim že ustrezno vključen v bilance stanja – treba **sorazmerno razdeliti med lastnike finančnega in človeškega kapitala**. Bilančni delež finančnega in človeškega kapitala bo hkrati tudi osnovna formula ne samo za delitev bilančnega dobička, temveč tudi za delitev kapitalskih dobičkov. In sicer tudi če bo tržna oz. prodajna vrednost podjetja nižja od nominalne vrednosti njegovega finančnega kapitala, kajti, kot že povedano, predmet kupoprodaje nikoli ni zgolj njegov finančni kapital, ampak vedno le skupaj z intelektualnim. Zato je tudi morebitna manjša tržna vrednost te celote skupni rezultat delovanja lastnikov obeh vrst produkcijskih dejavnikov.

A zahajanje v izvedbene računovodske tehnikalije takšne delitve, ki je seveda stvar prihodnosti, bi kajpak precej preseglo prvotno začrtane ambicije te razprave. Zato naj zaenkrat ostane le pri opozorilu, da bo tudi ta vidik razdelitvenega modela potreben bistvenih sprememb v primerjavi s sedanjim stanjem. Kolikor bo zakonsko obvezna udeležba delavcev pri dobičku na osnovi neke družbene konvencije skladno z zgoraj

navedenimi predlogi uvedena že v okviru obstoječega modela kapitalizma, torej še preden bo tudi intelektualni kapital ustrezno ovrednoten in dejansko vključen v bilance podjetij, pa bi lahko **enaka formula**, kot bo dogovorjena za delitev bilančnih dobičkov, ne nazadnje začasno veljala tudi za delitev kapitalskih dobičkov.

IX. Upravljalska participacija zaposlenih

1. Teoretična podstat sodelovanja delavcev pri upravljanju

1.1. Tri glavne teoretične podlage

Sodelovanje delavcev pri upravljanju (upravljalska participacija, delavsko soupravljanje)[332] v podjetjih – na podobnih osnovah pa tudi v zavodih – je zagotovo eden najpomembnejših elementov sodobne ekonomske demokracije. Teoretično podstat delavske participacije pri upravljanju poleg **»teorije človeškega kapitala in/oziroma kapitalizma s (tudi) človeškim kapitalom«,** ki je bila predmet podrobnejše obravnave zgoraj in jo zato v tem delu ne bomo več posebej izpostavljali (njena glavna teza pa je, da je sodelovanje delavcev pri upravljanju v bistvu že zdavnaj postala »naravna ekonomska in korporacijska pravica« zaposlenih na temelju vložka njihovega človeškega kapitala v podjetje), predstavljajo predvsem še:

- sodobna **teorija družbene odgovornosti podjetij** in na njej temelječa t. i. déležniška koncepcija upravljanja, ter
- **motivacijske teorije**.

Že na začetku velja poudariti, da je teorija s področja sodobnih oblik organizacijske participacije zaposlenih v okviru družboslovnih znanosti prav pri proučevanju sodelovanja delavcev pri upravljanju prodrla daleč najdlje. Razpoložljive literature, vključno s številnimi empiričnimi raziskavami o pozitivnih poslovnih učinkih te oblike delavske participacije, od katerih bodo nekatere v nadaljevanju tudi na kratko predstavljene, je zares ogromno. Zato se bomo v tej razpravi glede tega omejili le na kratek in zelo okviren **povzetek glavnih teoretičnih ugotovitev**, torej brez neposrednega navajanja posameznih virov, zgolj z namenom, da to tematiko ustrezno umestimo v kontekst naše razprave o ekonomski demokraciji kot novi paradigmi kapitalizma.

Dejstvo, na katerega je treba v zvezi s tem vendarle še enkrat posebej opozoriti, je namreč naslednje: če z vidika bistva in namena naše konkretne razprave zavestno zanemarimo nekatere filozofske teorije o delavski participaciji kot **»človeški, politični in državljanski pravici«** (npr. v tej razpravi že omenjene Proudhonovo, Dahlovo, Rawlsovo in druge), katerim sicer načelno pritrjujemo, vendar v tem trenutku žal (še) nimajo pomembnejšega vpliva na družbenoekonomsko prakso, v glavnem vsa dosedanja sicer zelo obsežna teorija s tega področja, ki se ukvarja predvsem z njenimi konkretnimi ekonomskimi učinki in posledicami, proučuje delavsko participacijo pri upravljanju (podobno kot tudi t. i. prostovoljno udeležbo delavcev pri dobičku) v glavnem zgolj z vidika enega od **priporočljivih poslovnih ukrepov za doseganje večje poslovne uspešnosti** v okviru nespremenjenega mezdnokapitalističnega družbenoekonomskega sistema, ne pa (tudi) z vidika ene od **možnih poti za dokončno preseganje klasičnega mezdnega odnosa med delom in kapitalom** ter hkratno izgrajevanje povsem nove paradigme kapitalizma, temelječe na novem razmerju pomena in moči posameznih produkcijskih dejavnikov in njihovih lastnikov v sodobni, bistveno spremenjeni družbenoekonomski realnosti. Z drugimi besedami: fenomen človeškega kapitala je z vidika trenutno prevladujoče družboslovne teorije zaenkrat zanimiv prvenstveno le z vidika vprašanja, kako ga čim bolje izkoristiti za doseganje večje poslovne uspešnosti podjetij (in posledično čim večjih dobičkov za lastnike finančnega kapitala), nikakor pa ne tudi z vidika morebitnih sistemskih posledic tega fenomena za ustreznejšo prerazporeditev korporacijskopravnih pravic in ekonom-

[332] Vse tri izraze v tej razpravi uporabljamo kot sinonime.

ske moči njunih lastnikov v družbenoekonomskem sistemu na splošno. Prav to drugo pa je osrednji predmet zanimanja te naše (predvsem dosedanje) razprave, kar vsekakor pomeni precejšnjo razliko v pristopu k obravnavi konkretne problematike.

V zvezi s tem naj poudarimo, da je tudi v evropskih državah, ki so delavsko soupravljanje vsaj do neke mere uzakonile kot »pravico« delavcev (npr. v Nemčiji kot še vedno eni »najrazvitejših« na tem področju), ta ukrep v glavnem bolj ali manj le rezultat vplivov

- deloma sindikalnega boja za širitev družbenoekonomskih pravic delavcev, ki pa je v tem pogledu teoretično uokvirjen predvsem z Naphtalijevo »socialdemokratsko« vizijo ekonomske demokracije, predstavljeno v okviru poglavja III/6.1 te razprave[333],
- deloma pa vse bolj uveljavljenega spoznanja delodajalcev, da to pač lahko – brez bistvenega poseganja v dosedanje pravice lastnikov finančnega kapitala – prinese boljše mikro in makroekonomske rezultate[334],

ne pa toliko posledica morebitnega **načrtnega zasledovanja ideje o nujnosti sistemskega priznanja »naravnih« ekonomskih pravic lastnikom človeškega kapitala,** na kateri sicer temelji v tej razpravi predstavljena teorija ekonomske demokracije[335]. Ta teorija je novejšega datuma in (podobno kot zgoraj omenjene filozofske teorije o delavski participaciji kot »človeški, politični in državljanski pravici«) zaenkrat še nima pomembnejšega vpliva na družbenoekonomsko prakso. Konkreten obseg delavskega soupravljanja v posamezni državi je tako za zdaj še vedno le stvar nekega družbenega konsenza (kot rezultante omenjenih dveh vplivov) in je zelo različen od države do države. V tem smislu so tako tudi najrazvitejši današnji evropski zakonsko urejeni sistemi delavske participacije pri upravljanju (Nemčija, Švedska, Danska itd.) kljub vsemu **še zelo daleč od priznavanja dejanske sistemske vloge in pomena človeškega kapitala** v sodobnih pogojih gospodarjenja in pomenijo le prve »zametke« nekega resnega soupravljanja zaposlenih, primernega za prihajajočo družbo znanja. O dejanski uveljavitvi le-tega bo, kot že rečeno, teoretično in praktično mogoče govoriti šele, ko bo človeški kapital tudi sistemsko priznan in normativno vključen kot enakovredna integralna sestavina inštitucije kapitalističnega podjetja. A o tem je bilo v dosedanji razpravi povedanega dovolj, zato naj v nadaljevanju podrobneje predstavimo le tiste teoretične podlage, ki utemeljujejo nadaljnji razvoj in širitev obsega delavske participacije pri upravljanju že v okvirih obstoječega, v osnovi še vedno mezdnokapitalističnega sistema. To pa so, kot rečeno, predvsem t. i. motivacijske teorije in sodobna teorija o družbeni odgovornosti podjetij.

Ko smo že ravno pri splošnem teoretičnem opredeljevanju in umeščanju upravljalske participacije zaposlenih, velja mimogrede opozoriti, da se ta fenomen danes proučuje v okviru različnih družboslovnih znanosti, predvsem filozofije, ekonomije, sociologije, psihologije in organizacijskih ved, in s tem tudi z različnih zornih kotov. Glede na zgoraj povedano pa so seveda daleč v ospredju zanimanja predvsem njeni konkretni poslovni učinki. Zato je – kot nepogrešljiv element učinkovite neekonomske motivacije zaposlenih – v prvi vrsti pomembna sestavina **sodobnega HRM (angl. Human Resource Management)**[336]. Poleg tega pa lahko sistem

[333] Glej, na primer, zgodovino ravoja delavskega soupravljanja v Nemčiji v Leicht (2004). Avtor ugotavlja, da je večji ali manjši obseg delavskega soodločanja tudi danes še vedno predmet »sindikalnega boja« oziroma predmet spopadov med sindikati ter sveti delavcev na eni ter delodajalcev na drugi strani. »Predsednik Združenja nemške industrije (BDI), Michael Rogowski je dejal, provokativno: "soodločanje je bila napaka zgodovine." Za tuje vlagatelje, da je "nepojmljivo, da so predstavniki sindikatov udeleženi v razvoju družbe." Pri tem je bil podprt tudi s strani svojega predhodnika Hansa-OlafaHenkela in svojega že imenovanega naslednika.« (ibidem)

[334] Glej raziskave o ekonomskih učinkih delavske participacije v poglavju IX/1.3.2.

[335] O prevenstveno takšni »ideološki« pogojenosti uvajanja večjega ali manjšega obsega delavske participacije pri upravljanju ne nazadnje nazorno priča tudi vsebina pretežne večine empiričnih znanstvenih raziskav s tega področja. Osrednje vprašanje, s katerim se te ukvarjajo, je namreč vprašanje, kakšen je vpliv delavskega soupravljanja na poslovno uspešnost podjetij in gospodarstva kot celote. Enako velja tudi za raziskave o ostalih dveh oblikah organizacijske participacije zaposlenih, o katerih teče ta razprava, tj. o udeležbi delavcev pri dobičku in o notranjem lastništvu zaposlenih.

[336] S tem izrazom se običajno označuje sodobna kadrovska stroka oziroma kadrovska funkcija v podjetjih, ki bistveno presega klasična kadrovska opravila, kot so zgolj iskanje in zaposlovanje ter usposabljanje kadrov, in katere namen je izoljšati učinkovitost zaposlenih pri doseganju strateških ciljev podjetja. Zato zajema zelo širok krog različnih dejavnosti, vključno s t. i. razvojem kadrov in industrijskimi odnosi. Dobesedni prevod v slovenščino je »upravljanje s človeškimi viri«. Ker pa izraz »viri« preveč spominja na upravljanje s stvarmi, se je v zadnjem času uveljavil predvsem širši (ne dobeseden) prevod »ravnanje z ljudmi pri delu«.

delavskega soupravljanja z vidika sodobnih poslovnih ved, ki proučujejo različne poslovne modele ter metode in ukrepe za doseganje večje poslovne uspešnosti podjetij in drugih organizacij, **obravnavamo tudi kot:**

- konkretno pojavno obliko sodobnega t. i. participativnega menedžmenta,
- enega ključnih mehanizmov za učinkovito oziroma t. i. produktivno upravljanje interesnih konfliktov med notranjimi deležniki v organizacijah,
- konkretno obliko uresničevanja sodobnega internega komuniciranja oziroma komuniciranja z interno javnostjo,
- eno izmed oblik uresničevanja t. i. internega marketinga v okviru koncepta celostnega marketinga itd., itd.

Pri tem velja posebej poudariti, da je zlasti motivacijski vidik sodelovanja delavcev pri upravljanju enako pomemben tako za gospodarske družbe kot tudi za **zavode in druge negospodarske organizacije**, kar je nujno ustrezno upoštevati tudi pri načrtovanju konkretnih ukrepov za nadaljnji razvoj tega vidika ekonomske demokracije.

1.2. Teorija o družbeni odgovornosti podjetij in delavsko soupravljanje

1.2.1. Zaposleni kot deležniki podjetja

O teoriji družbene odgovornosti podjetij in z njo povezane deležniške koncepcije korporacijskega upravljanja smo v tej razpravi že spregovorili. V tem delu pa se osredotočamo samo na tiste njene elemente, ki so pomembni za celovitejše razumevanje bistva in pomena razvijanja sistema delavske participacije pri upravljanju v sodobnih pogojih gospodarjenja.

Naj najprej na kratko ponovimo njeno bistvo. Ta teorija, ki se vse bolj uveljavlja, uči, da podjetje danes ne more biti več obravnavano zgolj kot ekonomski subjekt oziroma kot orodje za zadovoljevanje izključno ekonomskih interesov lastnikov kapitala, temveč kot **»družbeno – ekonomski subjekt«** (»skupnost deležnikov«), katerega odgovornost je **zadovoljevanje interesov vseh njegovih deležnikov** (zaposleni, kupci, dobavitelji, širša družbena skupnost z vsemi svojimi najrazličnejšimi interesnimi entitetami), ne samo lastnikov kapitala, ki so v bistvu samo ena izmed skupin deležnikov. Podjetje, ki tega ni sposobno, pa v današnjih pogojih gospodarjenja tudi objektivno ne more biti poslovno uspešno, kajti če na daljši rok zanemari interese katere koli od omenjenih deležniških skupin, se to v takšni ali drugačni obliki dokazano negativno odrazi v njegovem poslovanju.[337] Zato je upravljanju podjetij treba zagotoviti čim bolj uravnoteženo upoštevanje interesov vseh deležnikov, ne samo lastnikov kapitala (»interesno ravnotežno korporacijsko upravljanje«). To pa pomeni, da morajo imeti (vsaj najpomembnejši) deležniki v sistemu korporacijskega upravljanja **zagotovljene tudi ustrezne institucionalne možnosti vplivanja na sprejemanje poslovnih odločitev.** Poudarek je pri tem zlasti na besedi »institucionalne«.

Ne v teoriji ne v praksi danes ni več nobenega dvoma, da zaposleni predstavljajo eno najpomembnejših skupin t. i. notranjih deležnikov podjetij (poleg lastnikov in menedžmenta), ki odločilno vplivajo na njihovo poslovno uspešnost. Zato je brez ustreznega vključevanja zaposlenih in njihovih interesov v procese poslovnega odločanja oziroma upravljanja omenjena sodobna koncepcija korporacijskega upravljanja podjetij **v bistvu sploh neuresničljiva**. Popoln nesmisel je po eni strani govoriti o deležniških in družbeno odgovornih pristopih k upravljanju, obenem pa na drugi strani zaposlenim kot eni od nesporno najpomembnejših skupin deležnikov podjetij absolutno odrekati

[337] Teorija o družbeni odgovornosti podjetij torej ne zanika »ustvarjanja dobička in maksimiranja vrednosti za delničarje« kot cilja delovanja podjetja, vendar tega ne priznava več kot edini cilj. Dobiček za delničarje je v bistvu posledica, ne cilj »družbeno odgovornega« poslovanja. Pri tem seveda ne gre za nikakršen filozofsko skonstruiran »ekonomski altruizem«, temveč za ekonomsko nujo v sodobnih pogojih gospodarjenja, ko je uspešnost podjetja usodno odvisna tako od motivacije in pripadnosti njegovih zaposlenih kot tudi od »ugleda« podjetja v okolju, ki je hkrati tako njegov »dobavitelj« kot tudi »potrošnik«. Ne nazadnje pa velja opozoriti, da podjetje vse vire, ki jih potrebuje za svoje delovanje, črpa iz svojega naravnega in družbenega okolja. Zato je dolžno temu okolju tudi ustrezno povračilo. Podjetje torej ne more biti odgovorno le lastnikom svojega kapitala (kot zgolj enega od svojih poslovnih virov), temveč družbi kot celoti, kar vključuje tudi okoljsko odgovornost, ki je (vse bolj) bistvena za nadaljnji obstoj človeške civilizacije.

pravico do kakršnegakoli upravljalskega vpliva oziroma udeležbe pri upravljanju.

1.2.2. Delavsko soupravljanje kot konkretni mehanizem za dêležniško (»interesno ravnotežno«) korporacijsko upravljanje

Celoten sistem (individualnega in kolektivnega) sodelovanja delavcev pri upravljanju, kakršen je danes, kot rečeno, zlasti v večini razvitih evropskih držav urejen tudi s posebno zakonodajo, pa seveda po svojem bistvu ni prav nič drugega kot **konkreten upravljalski mehanizem**, prek katerega se interesi zaposlenih lahko učinkovito »prelivajo« v sistem poslovnega odločanja, s čimer se zagotavlja tudi **t. i. interesno ravnotežno upravljanje podjetij**, kar je, kot rečeno, pravzaprav jedro obravnavane teorije o družbeni odgovornosti podjetij. Logično je torej, da je razvito delavsko soupravljanje v bistvu **nepogrešljiva sestavina** sodobne dêležniške koncepcije (družbeno odgovornega) korporacijskega upravljanja.

Visoko razvit in tudi ustrezno normativno podprt sistem delavske participacije pri upravljanju torej nikakor ni neka delovnopravna (»sindikalna«) pravica, ampak tipična korporacijska pravica delavcev, ki predstavlja konkretno obliko praktične realizacije teorije o družbeni odgovornosti. Zato tudi sistem predpisov s tega področja – čeprav teorija glede tega ni povsem enotna – v bistvu sodi v kategorijo korporacijskopravnih, ne v kategorijo delovnopravnih predpisov.

1.3. Dokazano pozitivni motivacijski učinki delavskega soupravljanja

1.3.1. Splošne ugotovitve

Številne znanstvene raziskave s področja poslovnih ved, od katerih bodo nekatere na kratko predstavljene tudi v nadaljevanju tega poglavja, so že zdavnaj nesporno dokazale **izrazito pozitiven vpliv delavske participacije na delovno motivacijo** in na **organizacijsko pripadnost zaposlenih**, posledično pa na večjo konkurenčnost in poslovno uspešnost podjetij. Brez visoko razvitega sistema participacije zaposlenih pri poslovnem odločanju na mikro (delovno mesto) in makro ravni (podjetje kot celota) namreč, kot je bilo v tej razpravi že večkrat poudarjeno, preprosto ni več mogoče učinkovito zadovoljevati nekaterih glavnih osebnostnih in societalnih potreb ljudi v sferi dela in s tem zagotavljati višje kakovosti delovnega življenja, prek tega pa nujno potrebnega delovnega zadovoljstva zaposlenih, ki je sicer temeljno gonilo motivacije in podlaga za zagotavljanje optimalne **zavzetosti zaposlenih**. Tudi s tega vidika je torej danes učinkovito delavsko soupravljanje »conditio sine qua non« uspešnega poslovanja podjetij.

Najboljši empirični dokaz za to pa niti niso toliko takšne ali drugačne študije, temveč poslovna praksa (vsaj njen najnaprednejši del) v ekonomsko razvitejših državah sama, ki je, kot rečeno, predvsem iz tega razloga, že pred desetletji začela avtonomno razvijati (in jih razvija še naprej) različne oblike intenzivnejšega vključevanja zaposlenih v organizacijo oziroma organizacijske participacije, med katere seveda sodi tudi sodelovanje zaposlenih pri poslovnem odločanju (upravljanju) na mikro in makro ravni, in katere v bistvu pomenijo tudi **praktično preseganje njihovega klasičnega mezdnega položaja** v produkcijskih procesih. Zato – če ponovimo še enkrat – verjetno danes ni treba več znanstveno še posebej dokazovati dejstva, da obstoječi »mezdni« družbenoekonomski odnosi vsekakor že zelo resno zavirajo hitrejši ekonomski razvoj. V nasprotnem bi namreč zagotovo večinska (ne samo manjšinska, kot to v razvitejših državah velja zdaj) poslovna praksa brez dvoma še vedno a priori odklanjala uvajanje omenjenih elementov ekonomske demokracije v obstoječi družbenoekonomski sistem, ne obratno.

V pogojih, ko so zaposleni v poslovnih procesih še vedno obravnavani zgolj kot pogodbeno najeta mezdna »delovna sila« in ko se na tej osnovi z njimi tudi upravlja v glavnem po principih klasičnega taylorizma (ukazovanje, strogi nadzor in sankcioniranje), seveda že po logiki ni mogoče pričakovati učinkovitega sproščanja njihovega »kapitala«, torej znanja, delovnih in ustvarjalnih zmožnosti ter delovne motivacije in organizacijske pripadnosti v smeri doseganja večje poslovne uspešnosti podjetij. Sodobni »**delavci z zna-**

njem« še zdaleč ne delajo več le za plačo, ampak želijo pri delu čim bolj celovito zadovoljevati ne samo materialne, ampak tudi vse druge z delom povezane, zlasti številne **osebnostne in societalne potrebe** (samopotrjevanje in samouresničevanje z ustvarjalnim delom, varnost, vključenost in pripadnost skupini in organizaciji, priznanje in spoštovanje itd.), ki tvorijo pojem »**kakovost delovnega življenja**« (glej Shemo 3 v okviru III. razdelka te razprave!). Želijo torej biti v vseh pogledih enakopravni udeleženci poslovnih procesov, ne zgolj »mezdna delovna sila«, in samo pod temi pogoji so lahko pri svojem delu tudi optimalno uspešni. Vse to je, kot rečeno, predvsem s t. i. motivacijskimi teorijami v okviru poslovnih znanosti že zdavnaj tudi empirično dokazano. Po Herzbergu, kot že rečeno, plača sploh ne sodi med t. i. motivatorje v pravem pomenu besede oziroma intrinzične dejavnike motivacije, temveč med t. i. higienike oziroma ekstrinzične dejavnike motivacije. Težišče motivacijskih ukrepov se danes torej premika na področje **t. i. neekonomskih (nematerialnih) oblik motivacije**, med katerimi ima prav sodelovanje zaposlenih pri upravljanju zelo pomembno, če ne celo daleč najpomembnejše mesto. Brez tega je namreč objektivno preprosto nemogoče zadovoljiti nekatere od ključnih omenjenih osebnostnih in societalnih potreb ljudi v zvezi z delom.

Nekatere, zlasti novejše tovrstne raziskave (npr. Gostiša, 2007: 43-52) v tem smislu celo ločeno proučujejo konkretne motivacijske učinke posameznih vidikov delavske participacije pri upravljanju in, denimo, dokazujejo, da:

a) **t. i. individualna oz. neposredna participacija** (izražena zlasti skozi ukrepe povečevanja avtonomije in odgovornosti posameznika pri njegovem delu, delegiranja pristojnosti, širitve in bogatitve dela, uvajanja metod participativnega komuniciranja neposrednih vodij s podrejenimi itd.) izrazito pozitivno vpliva predvsem na delovno motivacijo zaposlenih v ožjem pomenu besede, ki bi jo lahko definirali kot individualno prizadevnost posameznikov za doseganje čim boljših rezultatov lastnega dela v podjetju;
b) **t. i. kolektivna oz. predstavniška participacija** (prek posebej izvoljenih delavskih predstavništev, vključno s predstavniki delavcev v organih družb), prek katere kolektivi zaposlenih uresničujejo svoj vpliv na širša dogajanja v podjetju in s podjetjem, pa izrazito pozitivno vpliva predvsem na organizacijsko pripadnost zaposlenih, to je na okrepljeno čustveno povezanost ter identifikacijo vsakega posameznika s cilji podjetja,

kar se vsekakor zdi tudi precej logično. Delovna motivacija in pripadnost zaposlenih podjetju pa, kot že rečeno, skupaj tvorita pojem **zavzetost zaposlenih** (angl. employee engagement), ki predstavlja optimalno obliko »zainteresiranosti« zaposlenih tako za lastno delo kot za cilje podjetja kot celote. Zavzetost zaposlenih bi torej lahko, če ponovimo, opredelili z definicijo (Gostiša, 2007: 19) »zavzetost je sinteza delovne motivacije in organizacijske pripadnosti zaposlenih«, oziroma s formulo: »zavzetost zaposlenih = delovna motivacija + organizacijska pripadnost«. Vendar pa naj ob tem – v izogib morebitnemu napačnemu razumevanju zgoraj povedanega – še enkrat opozorimo, da k zavzetosti zaposlenih poleg upravljalske ustrezno prispevata tudi ostali dve obliki organizacijske participacije zaposlenih, tj. udeležba zaposlenih v poslovnih rezultatih in širše notranje lastništvo, in da je iz tega razloga (zaradi njihovega medsebojnega prepletanja in možnosti doseganja njihovih sinergijskih učinkov) vsekakor priporočljivo v čim večji meri razvijati vse tri oblike participacije **hkrati in vzporedno**.

1.3.2. Izsledki znanstvenih raziskav

V nadaljevanju na kratko predstavljamo še **rezultate nekaterih (izbranih) raziskav**, ki se ukvarjajo s proučevanjem vpliva upravljalske participacije zaposlenih na poslovno uspešnost. Pri tem smo iz dokaj obsežne literature na to temo izbrali samo nekaj tistih, katerih rezultati so po mojem mnenju v obravnavanem pogledu najbolj značilni.

Gallupova študija

Najprominentnejša med njimi je zagotovo – že zgolj zaradi svojega obsega in vzorca – **Gallupova študija o zavzetosti zaposlenih,** ki se permanentno izvaja že od od 90–ih let, ko so raziskovalci dokončno razvili vprašalnik Q12, rezultati pa se objavljajo vsaki dve leti, pri čemer zadnje v tem trenutku dostopno poročilo

datira iz leta 2013[338] in zajema podatke iz 2011 in 2012. V vseh teh letih je v njej sodelovalo več kot 25 milijonov respondentov iz 189 držav, zadnje poročilo pa se nanaša na 142 držav. Čeprav je bila v tej razpravi skozi več poglavij razdelka III. o splošnih ciljih ekonomske demokracije že predstavljena in argumentacijsko uporabljena, naj na tem mestu še enkrat zelo na kratko povzamem njene ključne ugotovitve.

Raziskava se, kot že povedano, posebej ne ukvarja z vplivom finančne in lastniške participacije na zavzetost zaposlenih, pač pa v tem smislu proučuje le nekatere druge vidike kakovosti delovnega življenja in zadovoljstva zaposlenih. Vendar pa je med 12 raziskovalnimi vprašanji (vprašalnik Q12), ki jih sicer na tem mestu ne bomo še enkrat povzemali, precej takšnih, ki kažejo na očitno povezavo med **t. i. participativnim vodenjem** (raziskava je namreč v osnovi namenjena prvenstveno oblikovanju priporočil vodjem za učinkovitejše vodenje ljudi v poslovnih procesih!) in **zavzetostjo zaposlenih**. Zato jo lahko – čeprav ne izpostavlja in proučuje posebej različnih zgoraj navedenih, zlasti ne morebitnih kolektivnih oziroma predstavniških in drugih institucionalnih oblik participacije zaposlenih pri odločanju, kakršnih smo vajeni predvsem v Evropi[339] – upravičeno štejemo med raziskave, ki **dokazujejo pozitivno korelacijo** med participacijo zaposlenih pri poslovnem odločanju (upravljanju), stopnjo njihove zavzetosti in uspešnostjo poslovanja podjetij. Bakovnikova (2013: 10) v zvezi s tem ugotavlja: »Čeprav Gallupovo poročilo neposredno ne naslavlja delavske participacije, je tako iz same metode merjenja zavzetosti kot tudi iz priporočil jasno razvidno, da so sodelovanje med vodji in zaposlenimi ter razumevanje in upoštevanje potreb delavcev na ravni vsakodnevnih delovnih procesov osnova za izgradnjo in krepitev kulture zavzetosti pri delu v podjetjih. Možnost rednega izražanja mnenj in sooblikovanja delovnih mest glede na specifične potrebe zaposlenih pri tem namreč igra pomembno vlogo, ker pozitivno apelira na čustveno doživljanje dela s strani zaposlenih. Na ta način **delavska participacija nedvomno izboljšuje delovno motivacijo, občutek pripadnosti podjetju in vlaganje diskrecijske mere truda v delovni proces**, posledično pa v skladu z rezultati raziskave pozitivno vpliva na končno uspešnost in učinkovitost podjetja.«

V raziskavi so po kriteriju zavzetosti zaposleni razvrščeni v tri skupine, in sicer:

1. **Zavzeti zaposleni** so tisti energetični zaposleni, ki delajo s strastjo in čutijo globoko povezanost z organizacijo, v kateri so zaposleni. So izvor inovacij in pomagajo pri razvoju. Zaupajo v sodelavce in vodje.
2. **Nezavzeti zaposleni** so "delno odsotni." Naredijo le to, kar morajo. V delo sicer vlagajo svoj čas, ne pa tudi prave energije in strasti.
3. **Aktivno nezavzeti zaposleni** niso samo nezadovoljni na svojem delovnem mestu; svoje nezadovoljstvo tudi aktivno izkazujejo in širijo.

Rezultati glede ugotovljenih deležev vsake od teh treh kategorij zaposlenih znotraj raziskovane populacije so po svoje zastrašujoči, vendar pa hkrati zelo zgovorni v smislu empiričnega potrjevanja nekaterih naših gornjih trditev o preživetosti klasičnega mezdnega položaja »delovne sile« v sodobnih produkcijskih procesih. Samo **13 %** zaposlenih, z drugimi besedami približno eden od osmih, **je zavzetih** in torej pozitivno subjektivno prispevajo k poslovnemu uspehu svojih podjetij. Velika večina, **tj. 63 %**, **je nezavzetih**, kar **24 % pa je aktivno nezavzetih**. Povedano v grobih številkah to pomeni 900 milijonov nezavzetih in 340 milijonov aktivno nezavzetih delavcev po vsem svetu. Ob ugotovitvi, da 5 % povečanje zavzetosti **prispeva kar 2,4 % k dvigu poslovnih prihodkov**, so ocenjeni stroški oziroma škoda, ki jo vsako leto utrpijo posamezne nacionalne ekonomije zaradi aktivne nezavzetosti zaposlenih, seveda ogromni: **ZDA** izgubljajo med 450 in

[338] The State of the Global Workplace: Employee Engagement Insights for Business Leaders Worldwide report 2013

[339] Glede na vzorec 142 držav iz različnih regij sveta ter s tem povezane velike razlike v sistemih korporacijskega upravljanja, temelječe tako na kulturnih kot tudi na institucionalnih razlikah, to objektivno tudi ni izvedljivo. Omejuje se torej na tiste vidike tovrstnega vključevanja zaposlenih v organizacijo, ki jih – neodvisno od morebitne institucionalne ureditve sistema delavske participacije pri upravljanju – omogoča že zgolj bolj ali manj participativen stil vodenja in ravnanja z ljudmi pri delu.

550 milijard dolarjev, **Nemčija** med 112 in 138 milijard evrov (tj. med 151 in 186 milijard dolarjev), **Velika Britanija** med 52 in 70 milijard funtov (tj. med 83 in 112 milijard dolarjev). Pri tem naj poudarimo, da so ključne ugotovitve vseh dosedanjih poročil te raziskave – kljub manjšim nihanjem v konkretnih številkah – zelo podobne tem, ki smo jih povzeli iz zadnjega poročila in temeljijo na zbranih podatkih za leti 2011 in 2012.

Raziskovalci največjo krivdo za to porazno stanje na področju zavzetosti zaposlenih vidijo v **neustreznih načinih vodenja zaposlenih**, kajti prav vodje imajo največji vpliv. Slaba je ali selekcija ali pa »razvoj« vodij, ki imajo žal premalo znanj o sodobnem vodenju ljudi v poslovnih procesih. Kakšne naj bi bile želene spremembe vodenja pa, posredno, vendar v bistvu zelo nazorno izhaja že iz samih prej omenjenih raziskovalnih vprašanj (glejte poglavje III/3.3), iz katerih je, kot rečeno, med drugim razvidna tudi očitna potreba po **bolj »participativnem« vodenju** in upoštevanju stališč in želja zaposlenih ter večje »delitve moči« z njimi. Zato konkretnih priporočil obravnavane raziskave v tej razpravi ne kaže posebej predstavljati in razlagati, ampak zadostuje povzetek v nekaj stavkih (Gruban, 2005: 9): »Seveda pa bi bilo zanimivo presoditi, v kolikšni meri pripomorejo k večji zavzetosti tudi **elementi participativne demokracije**. Čeprav teh podatkov omenjene raziskave eksplicitno ne omenjajo, lahko z gotovostjo trdimo, da oblike individualne in institucionalne participacije zaposlenih sodijo v sam vrh dejavnikov, ki vplivajo na zavzetost zaposlenih! Podatki Gallupa kažejo, da vodstvo pri doseganju zavzetosti zaposlenih, le tega lahko doseže, poleg komuniciranja vizije in izgradnje zaupanja, predvsem z omogočanjem zaposlenim, da sodelujejo pri odločitvah, ki jih zadevajo (40 % odgovorov v anketi!). Zato je gotovo, da bomo koncept zavzetosti zaposlenih v bodoče tesno povezovali s konceptom soupravljanja, participativnega menedžmenta in industrijske demokracije.«
Vsekakor pa je v omenjenem smislu zelo dobrodošla tudi za razblinjanje morebitnih iluzij, da bo mogoče učinkovit sistem upravljalske participacije zaposlenih, ki bo pozitivno učinkoval na optimizacijo zavzetosti zaposlenih, v praksi uveljaviti zgolj prek močnejše zakonske regulative. Čeprav v pomen tudi tovrstne sistemske podpore načeloma ne gre dvomiti, lahko najboljše rezultate v praksi prinese le ustrezna kombinacija dobre normativne ureditve sistema sodelovanja delavcev pri upravljanju in hkratnega participativnega »razvoja« vodij.

EPOC študija o učinkih neposredne participacije

Evropska fundacija za izboljševanje življenjskih in delovnih pogojev (EPOC – European Foundation for the Improvement of Living and Working Condition) je v letu 2005 izpeljala poštno raziskavo evropskega menedžmenta v desetih evropskih državah (Danska, Francija, Nemčija, Irska, Italija, Nizozemska, Portugalska, Španija, Švedska in Velika Britanija) z namenom, da bi raziskala obseg **neposredne delavske participacije,** njene ekonomske in socialne učinke ter da bi izmerila stopnjo vpliva delavcev na organiziranost dela in delovno okolje.[340]

Ključne ugotovitve te raziskave so bile naslednje:
- Za vse oblike neposredne participacije velja, da imajo *močan učinek na ekonomsko uspešnost* – v primeru kakovosti je 9 od 10-ih anketirancev navedlo močan učinek.
- Neposredna participacija je *bolj verjetna* na delovnih mestih s poklici »belih ovratnikov«, s kompleksnostjo nalog, timsko dejavnostjo, visoko usposobljenostjo in notranjim treningom.
- *Produktivnost in kakovost delovnega življenja* sta daleč najbolj pomembna motiva v vseh državah, kar se tiče odločitve o uvedbi neposredne participacije.
- Približno tretjina anketirancev je navedla *zmanjšanje izostajanja in bolezni*.
- Uvedbo neposredne participacije je spremljalo *zmanjšanje števila zaposlenih in direktorjev* pri približno tretjini delovnih mest.
- Za delovna mesta brez neposredne participacije je *bolj verjetno zmanjšanje zaposlenosti* kot za mesta z neposredno participacijo.
- Raziskava je zasledila *visoko raven udeležbe delavskih predstavnikov pri uvedbi neposredne participacije*: 30

[340] The EPOC Survey, http://www.eurofound.eu.int/areas/participationatwork/epocsurvey.htm (23. 3. 2006).

% delovnih mest je navedlo obsežna pogajanja/skupno sprejemanje odločitev; samo 13 % pri tem ni vključilo svojih predstavnikov.

- Petina direktorjev je navedla *sodelovanje predstavnikov* kot »zelo koristno« in več kot dve tretjini je to sodelovanje navedlo kot »koristno«.
- Bolj kot so bili delavci obveščeni in se je z njimi tudi posvetovalo, *večji so bili ekonomski učinki.*
- Delovna mesta, ki niso poznala participativne kulture, so bila *občutno manj uspešna* od delovnih mest s participacijo.
- *Visoka usposobljenost* je povečala ekonomske koristi neposredne participacije – predvsem sposobnost doseči zmanjšanje cen.
- Plačilni sistemi na delovnih mestih z neposredno participacijo so bili *bolj zapleteni* od tistih brez – plača za spretnosti in usposobljenost je bila zlasti razširjena na delovnih mestih z neposredno participacijo.

Študije o učinkih delovanja svetov delavcev

Glede na razširjenost in bogato prakso nemške delavske participacije ne preseneča, da je bilo največ raziskav glede učinkov kolektivnih (predstavniških) oblik te participacije opravljenih v Nemčiji. Zato se tudi v tej naši razpravi osredotočamo le na prikaz izsledkov teh raziskav in v nadaljevanju predstavljamo ugotovitve nemških študij[341], ki se nanašajo na **svete delavcev**, medtem ko bo primerjalna študija o učinkih delavskih predstavništev v organih družb predstavljena posebej.

Raziskovalci Addison in drugi (v Franca, 2010: 5-8) so leta 2004 povzeli **17 različnih študij ekonomskih učinkov svetov delavcev v Nemčiji**. Pri tem poudarjajo, da so na rezultate raziskav v veliki meri vplivali podatki. Medtem ko so za prvo fazo tovrstnega raziskovanja značilni majhni presečni vzorci, so bili v drugi fazi uporabljeni bistveno večji nabori podatkov, specifičnih za posamezno regijo ali/in posamezno dejavnost. V tretji fazi pa so avtorji uporabili podatke na nacionalni ravni. Raziskave druge in tretje faze temeljijo na panelnih podatkih. **Zgodnejše študije** iz 80-ih in 90-ih let na področju ekonomske učinkovitosti svetov delavcev so imele na voljo skromne vire podatkov, zato so imele vrsto metodoloških problemov, bile so neprepričljive ali negativne. Razvoj je prinesel tudi boljše podatke, metodologija se je izpopolnila, zato **najnovejše študije** v splošnem kažejo pomembne prednosti pri storilnosti družb, ki imajo svete delavcev, v primerjavi z družbami, ki jih nimajo. Vendar pa **rezultati niso enoznačni.**

Addison in drugi (prav tam) so na podlagi pregleda raziskav o ekonomskih učinkih sveta delavcev prišli do treh glavnih zaključkov. Prvič, zgodnje raziskave kažejo bolj negativen učinek svetov delavcev, kar je po njihovem mnenju posledica ali takratne negativno usmerjene literature do svetov delavcev, ali pa se je delovanje svetov delavcev sčasoma izboljšalo. Drugič, povprečen vpliv sveta delavcev zasenči nekatere sistematične razlike, kot so velikost obrata, pokritost s kolektivnimi pogodbami in mehanizmi udeležbe delavcev. In tretjič, pretirano favoriziranje sveta delavcev kot instituta delavskega soupravljanja je ravno tako napačno kot močno nasprotovanje. V zaključku predlagajo, da se prihodnje raziskave usmerijo na dejavnike, ki povzročajo odklone od tega povprečnega razmerja, ter na novoustanovljene svete delavcev oziroma na razloge, zakaj so bili ustanovljeni in kakšen vpliv imajo na uspešnost družbe.

Wagner (prav tam) je na vzorcu 294 gospodarskih družb v Nemčiji, ki zaposlujejo od 21 do 100 delavcev, ugotovil, da imajo v družbah, kjer so organizirani sveti delavcev (teh je bilo v vzorcu 54 odstotkov) in so vključeni v razne poslovne aktivnosti za dosego večje storilnosti, višjo dodano vrednost. Poleg tega so rezultati kolektivnih pogajanj za delavce boljši. Avtor na podlagi tega sklepa na pozitiven vpliv svetov delavcev na storilnost družbe. Hkrati pa priznava, da njegova raziskava, ki temelji na metodi neparametričnega testa, ne more dati tehtne vrednosti za ugotavljanje razvitosti delovnih razmerij ali za stvarno oceno vpliva svetov

[341] Najbolj obširno mednarodno raziskavo o svetih delavcev, kot navaja Vitols (2005), zaenkrat predstavlja popravljena knjiga Joela Rogersa in Wolfganga Streecka Works Councils (1995). Vitols v zvezi s tem opozarja tudi na delo Freemana in Lazearja (1995), ki je postalo t. i. klasika kar zadeva ekonomske učinke svetov delavcev, in Adison et al. (2004).

Tabela 5: *Pregled raziskav o ekonomskih učinkih svetov delavcev v Nemčiji**

Avtorji	*Glavne ugotovitve*
	Faza 1
Fitzroy in Kraft (1985)	SD ima negativen in statistično značilen vpliv na dobiček.
Fitzroy in Kraft (1987)	Prisotnost SD je povezana z značilnim znižanjem v storilnosti.
Fitzroy in Kraft (1990)	Spremenljivka organizirano delo je povezana z značilnim zmanjšanjem inovacijske dejavnosti.
Schnabel in Wagner (1994)	Ocena koeficienta za nepravo spremenljivko SD je pozitivna in rahlo statistično značilna.
Addison in drugi (1993)	Vpliv SD je negativno povezan in značilen v primeru investicij v opredmetena sredstva.
Addison in Wagner (1997)	SD je negativno povezan z visoko donosnostjo, a pri stopnji značilnosti 0,1.
Kraft (1986)	Individualna participacija značilno pripomore k zmanjšanju velike fluktuacije delavcev.
	Faza 2
Frick in Sadowski (1995)	SD je značilno povezan z znižanjem števila odpovedi in odpuščanjem.
Addison in drugi (2001)	SD je povezan z višjo stopnjo delovne storilnosti (ne za obrate z 21 do 100 delavci). Z večanjem plače se zmanjšujejo vse mere fluktuacije delavcev. Na inovacije izdelkov in postopkov SD nima značilnega vpliva.
Hübler in Jirjahn (2003)	Pozitiven vpliv SD na storilnost, kjer je obrat pokrit s KP. Višje plače ne glede na pokritost s KP, kjer je SD.
Jirjahn (2003)	Vpliv SD je pozitiven in značilen.
Frick (2001)	Obrati s SD uporabljajo več visoko produktivnih delovnih postopkov** (VPDP) kot obrati brez SD, ni statistično značilno. VPDP so višji v obratih, kjer se SD obravnava antagonistično.
Dilger (2002)	SD dosledno znižuje vse meritve fluktuacije delavcev. SD spodbuja rabo prožnega delovnika, v splošnem ne vplivajo na inovacije izdelkov. Kjer se vključujejo več, kakor zahteva zakonodaja, na področju tehnoloških in organizacijskih sprememb, je vpliv pozitivno značilen. Razen v tem primeru ima SD negativen vpliv na finančno uspešnost.
	Faza 3
Frick (2002) Prisotnost	SD je močno povezana z višjo delovno storilnostjo.
Wolf in Zwick (2002)	SD ima močan pozitiven vpliv na konstantno prednost obrata.
Schank in drugi (2002)	Ni statistično značilnih povezav glede učinkovitosti med obrati, ki imajo SD, in tistimi, ki ga nimajo.
Addison in drugi (2004)	Ni statistično značilnih razlik med obrati, ki imajo SD in tistimi, ki ga nimajo.

* SD = svet delavcev, KP = kolektivna pogodba.
** Angl. high performance work practice.

Vir: *prirejeno po Addison in drugi 2004 (v Franca, 2010: 7).*

delavcev na rast storilnosti in nove dodane vrednosti, predstavlja pa prvi znak v to smer.

Müller-Jentsch (prav tam) je v Nemčiji izvedel raziskavo o odnosu svetov delavcev do menedžmenta, timskega dela, sindikatov in kolektivnih pogajanj na naključnem vzorcu več kot 2.000 obratov z več kot 20 delavci. Ugotovil je, da se je več kot polovica svetov delavcev dogovorila z menedžmentom za večje soupravljalske pravice, kot jih omogoča zakonodaja, ter da so relativno zadovoljni s kakovostjo izmenjave informacij z menedžmentom. V skoraj 90 odstotkih družb pa je svet delavcev sklenil z menedžmentom participativni dogovor. Zgolj v tretjini primerov se je pripetilo, da so bile znatne tehnološke in/ali organizacijske spremembe vpeljane enostransko ali kljub nasprotovanju sveta delavcev. Zanimiva je ugotovitev, da je sodelovanje sveta delavcev pri menedžerskem odločanju večje v družbah, ki imajo razvitejše kadrovske metode neposredne participacije. V zadnjih treh letih pa je svet delavcev v manj kot četrtini primerov sprožil arbitražni in/ali sodni postopek zaradi kršitev soupravljalskih pravic. Na podlagi rezultatov tega dela raziskave avtor sklene, da ostra konkurenca ni spodkopala sodelovanja med sveti delavcev in menedžmentom. Ravno nasprotno, sveti delavcev so postali bolj pozorni na tržne razmere in jih upoštevajo pri dogovarjanju z menedžmentom.

Šarmanova (2006: 21-25) pa poleg zgoraj že omenjene Wagnerjeve predstavlja še nekatere druge novejše raziskave o učinkovitosti nemškega sistema soodločanja in vlogi svetov delavcev. Poglejmo si v nadaljevanju nekaj pomembnejših ugotovitev.

Bernd Frick in **Iris Möller** v razpravi z naslovom *Mandated Works Councils and Firm Performance in German Establishments*, temelječi na opravljenih raziskavah, kljub navajanju nekaterih pomanjkljivosti nemškega sistema soodločanja v osnovi potrjujeta hipotezo, da »soodločanje z boljšim obveščanjem povečuje pripravljenost zaposlenih za sodelovanje in sprejemanje kompromisov ter reševanje notranjih sporov; tudi tako omejuje eventualno oportunistično obnašanje delavcev, in končno zboljšuje kakovost delovnih razmerij«. Izsledki namreč kažejo, da:

- ima prisotnost svetov delavcev pozitiven in pomemben vpliv na razmeroma dobro ekonomsko sliko nemških družb; zadevni koeficienti nakazujejo, da so učinki precej veliki in se pomembno razlikujejo med panogami in storitvenimi sektorji,
- ima prisotnost svetov delavcev statistično pomemben vpliv pri kadrovskih zadevah: po eni strani zmanjšuje številčno odpuščanje, po drugi strani tudi reducira število volonterskih delavskih predstavnikov, ki so pripravljeni sprejeti načrt odloženih nadomestil za svoje delovanje; s porastom števila zaposlenih v obratih se sorazmerno reducirajo stroški delovanja delavskega predstavništva, kar včasih lahko tudi zboljša predstavo o podjetju,
- nemško, že kar tradicionalno dobro sodelovanje kapitala in dela ni zgolj preprost seštevek nove vrednosti, temveč ima največji pomen prav interakcija kapitala in dela, ki partnersko obnašanje smatra za vrednoto sodelovanja, katera prinaša ekonomske učinke; visoka stopnja konsenza med menedžmentom in delavskimi predstavniki, celo v primerih (individualnega in masovnega) odpuščanja dokazuje, da se tudi reševanju težkih kadrovskih problemov pristopa z visoko kooperativnostjo obnašanja,
- imajo sveti delavcev zelo pozitiven vpliv tudi na investicije v t. i. neopredmetene naložbe« (kot je npr. stabilnost individualnih zaposlitvenih delovnih razmerij), s čimer se dokazuje, da obstoj delavskega predstavništva v podjetjih sovpada z njihovo opazno povečano bruto vrednostjo.

Rainald Tharnisch v prispevku z naslovom *Die ökonomisch Effizienz der Mitbestimmung – Eine Berichtung vor dem Hintergrund der aktuallen politischen Diskussion,* na temo pomena soodločanja za ekonomiko podjetja, predstavlja rezultate posebne empirične raziskave, v veliki meri pa povzema rezultate analize raziskav več drugih proučevalcev tega vprašanja. Vključuje torej teoretična in empirična izhodišča. Z vidika participacijske teorije je bila ugotovljena pričakovana pozitivna zveza oziroma korelacija med soodločanjem in produktivnostjo, pa tudi močan pozitiven vpliv soodločanja na inovativno dejavnost podjetij. Nobeno soodločanje, tako soodločanje v obratih kot na ravni podjetij, ne prinaša nobene izgube oziroma ne predstavlja nobene škode za poslovanje podjetij v Nemčiji.

Tudi z vidika tujih investitorjev ni znakov, da bi jim soodločanje podjetij v Nemčiji predstavljalo kakršnokoli pomanjkljivost. Pravzaprav celo nasprotno – obstoja značilna pozitivna zveza med soodločanjem in produktivnostjo dela in daleč presega stroške, ki jih povzroča praksa soodločanja. Ker je empirično in z uporabo raziskovalno znanstvenega instrumentarija ugotovljena prednost soodločanja za poslovno moč podjetij, tako za Nemčijo v evropski konkurenčni tekmi in za Evropo v mednarodni konkurenci, raziskovalci zaključujejo s pozivom, da je potrebno vztrajno kritiko soodločanja s strani gospodarskih in delodajalskih združenj kot ekonomsko neracionalno, označiti kot nerealno in jo opustiti. Kajti v ozadju take kritike, ki domnevno podjetniško gospodarsko neučinkovitost uporablja (zlorablja) kot dokaz neracionalnosti institucionaliziranega sistema visoke ravni soodločanja, gre za preprosto in perfidno uveljavljanje vprašanja moči.

Olaf Hübler v raziskavi z naslovom *Fördern oder behindern Betriebsräte die Unternehmensentwicklung* poudarja, da enotnega pogleda na tako kompleksno tematiko kot je soodločanje in vpliv zaposlenih pri upravljanju seveda ne moremo pričakovati ter si nekatere ugotovitve različnih raziskav celo nasprotujejo, kajti vsaka raziskava jemlje v obzir zgolj nekatere determinante kot vplivne dejavnike položaja soodločanja. Zato ugotavlja, da (prav zaradi pomanjkljivega raziskovalnega instrumentarija) bistvena razlika med ugotovljenimi učinki in odstopanji različnih raziskav nastane glede na to, koliko so sveti delavcev dejansko aktivni. Če so aktivni, so vsekakor kot racionalen ukrep pri uveljavljanju učinkovitih medsebojnih odnosov v upravljanju razvoja in poslovanja družb.

Thomas Zwick se v empirični raziskavi *Betriebsräte und die Produktivitätswirkungen unterschiedlicher betrieblicher Weiterbildungsarten* usmerja na ožji segment vpliva svetov delavcev na možnosti izobraževanja zaposlenih, ki je vsekakor zelo pomemben segment poslovne uspešnosti podjetij. V raziskavi je nedvoumno izkazano, da obstaja pozitivna korelacija med učinki nadaljnjega izobraževanja in vplivom svetov delavcev. V obratih, kjer obstojajo sveti delavcev, so učinki nadaljnjega izobraževanja in usposabljanja višji kot v obratih, kjer sveti delavcev ne obstojajo. Med mnogimi variablami (kot npr. industrijska panoga, v kateri se nahajajo proučevani obrati, tehnično-tehnološka raven obratov, izobrazbeni nivo zaposlenih, razvitost industrijskih odnosov in prisotnost sveta delavcev,…) je prav ta zadnji navedeni dejavnik tisti, ki značilno vpliva na večji učinek tako internega kot eksternega izobraževanja.

Obširno raziskavo pod naslovom *Gesetzliche Mitbetimmung in Deutschland: Idee, Erfahrungen und Perspektiven aus ökonomischer Sicht*, v kateri so avtorji **Dieter Sadowski, Joachim Junkes** in **Sabine Lindenthal** prikazali mnoge prednosti, ki jih lahko koristi nemški normativni model soodločanja (nižji transakcijski stroški, odprava informacijske asimetrije, podpora investicijam v človeški kapital) povzemajo tudi mnogi drugi raziskovalci tega področja kot podlago pri osvetljevanju lastnih raziskovalnih ugotovitev ali v primerjavi z njimi. Raziskava med drugim ugotavlja, da učinkovitost svetov delavcev narašča z velikostjo obratov, merjeno s številom zaposlenih. V manjših obratih (npr. z do 300 zaposlenimi) ugotovljena učinkovitost ni tako očitna, kar je bržkone v tesni zvezi z dejstvom, da ustanovitev svetov delavcev v takih enotah sploh ni zakonska obveza, č pa vendarle obstojajo, imajo večkrat zgolj nekakšne navidezne (quasi) možnosti vplivanja na poslovne odločitve. Na splošno pa se raziskovalci precej ukvarjajo z razmislekom o različnih možnih izvedbenih variantah soodločanja. Z »odpravo« meja znotraj EU in pravno ureditvijo evropskih svetov delavcev in evropske delniške družbe so dopuščene možnosti, da vsaka država specifično uredi področje delavskega soodločanja, vendar s priporočilom »da naj bodo delovnopravni standardi prilagodljivi«. Za nemške delojemalce in njihove predstavnike se to sliši kot nižanje standardov delavskih pravic. Tak način bi za Nemčijo verjetno ne bil primeren, prav tako pa tudi ne morda sklep, da je nemški sistem soodločanja neučinkovit. Učinkovita pot do sprememb, priporočena v zaključku obravnavane raziskave, je v takšni podjetniški kulturi, ki temelji na partnerstvu pri iskanju nove/druge poti do večje fleksibilnosti v svetu dela. Ali bi naj bila ta druga pot politično-ekonomsko učinkovitejša kot npr. deregulacija obstoječega sistema, pa je objektivno nemogoče odgovoriti z razpoložljivimi znanji in empiričnimi rezultati.

V zaključku predstavitve navedenih raziskav o učinkih delovanja svetov delavcev pa Šarmanova (2006: 25) na splošno ugotavlja, da empirično raziskovanje nemškega soodločanja po bolj ali manj enotnem mnenju vseh raziskovalcev izpostavlja obsežen in kompleksen problem ugotavljanja dejanskega vpliva. Kajti ne gre zgolj za ugotavljanje dejanskega vpliva instituta soodločanja in sveta delavcev na upravljanje in gospodarsko učinkovitost družb in dokazovanja vpliva z načinom kvantificiranja, ampak se mora vpliv proučevati kot odvisna socio-psihološka variabla. Položaj nemškega soodločanja določa mnogo vplivnih dejavnikov, ki so v bistvu determinante tega položaja: stopnja demokratizacije nemške družbe, teorija in ideologija gospodarskega sistema, vloga in moč države ter stopnja institucionalizacije participacije delavcev, stopnja koncentracije, centralizacije in internacionalizacije kapitala, vloga, program in usmerjenost političnih strank, vloga, programske zahteve in organiziranost sindikatov in delodajalcev, vloga in razvitost teorije in prakse upravljanja podjetij in sodelovanja pri upravljanju,… in tudi obstoječe družbene, materialne in kulturne razmere. Ne gre za totalnost dejstev, temveč za pomen oziroma bistvo totalnosti. Kakor koli že, ob pomanjkljivem raziskovalnem instrumentariju in zaradi verodostojnosti argumentov, ki nakazujejo pozitiven vpliv soodločanja in svetov delavcev na podjetniško učinkovitost, avtorji obravnavanih raziskav samokritično ponujajo domnevo, da bi morda neka ekonometrična analiza na podlagi drugačnih podatkov in več izbranih determinant/variabel kot dejavnikov vpliva, lahko dala tudi povsem drugačne rezultate. Vendar pa številčnost in obseg raziskav, z uporabo različnih raziskovalnih metod in tehnik, z dokajšnjo verjetnostjo utemeljuje domneve in/ali potrjujejo postavljene hipoteze, da nemško soodločanje z vplivno vlogo svetov delavcev zboljšuje kakovost delovnih razmerij, vzdržuje razmeroma visoko stopnjo industrijske demokracije, omogoča obstoj neformalne ideologije demokracije in s tem povečuje podjetniško učinkovitost in produktivnost.

Primerjalna študija o učinkih soodločanja v organih družb

Kar zadeva obravnavani vpliv **delavskih predstavništev v organih vodenja in nadzora (tj. nadzornih svetih in/ali upravnih odborih) družb** kot drugo obliko predstavniške participacije zaposlenih, je empiričnih študij precej manj, pri čemer pa je posebno pozornost raziskovalcev tudi na tem področju pritegnila Nemčija, čeprav je nekaj teh študij nastalo tudi v drugih državah (Avstrija, Danska, Švedska, Francija).

Celovitejši pregled teh študij podaja Vitols (2005: 14-28), ki jih prav tako, kot je bilo zgoraj omenjeno za študije o svetih delavcev, deli na zgodnejše in novejše. **Zgodnejše študije**, ki so bile nagnjene k brezuspešnosti kar zadeva učinke soodločanja, so se soočale z metodološkimi problemi ali majhnimi velikostmi vzorca. **Novejše študije**, ki so uporabile primernejšo metodologijo kot zgodnejše študije, pa so na splošno nagnjene k najdbi pozitivnih (a rahlih) učinkov delavskega predstavništva v organih družb.

Vendar pa v glavnem vsa novejša poročila, ki so se ukvarjala s pregledom literature o tej problematiki, kljub temu navajajo, da bi bilo za nadaljnje raziskovanje tega vidika delavske participacije potrebno uporabiti **bolj sofisticirano metodologijo.** Prav na podlagi teh kritičnih ugotovitev glede dotedanjih pristopov k raziskovanju vpliva soodločanja zaposlenih v organih družb je omenjeni avtor pripravil obsežno študijo z naslovom »Soodločanje in ekonomska učinkovitost v Evropi« [342], ki uveljavlja povsem nov pristop k raziskovanju tega področja, in sicer v tem, da je avtor namesto podjetij **uporabil kot temeljne »enote raziskovanja« države**. Študija, katere izsledke v nadaljevanju povzemamo po reviji Industrijska demokracija, št.1/2006 (str. 11-12) ter št. 3/2006 (str. 12-13)[343], pri veliki večini uporabljenih kazalcev (8 od 9) ugotavlja večjo uspešnost držav z razvito delavsko participacijo na ravni organov družb v primerjavi z državami z

[342] Študija je bila naročena s strani ETUI – Evropskega sindikalnega instituta v Bruslju.

[343] Na podlagi navedenega vira: Sigurd Vitols (2005: 21-24): Prospekts for Trade Unions in teh Evolving European System of Corporate Governance. Brussels: ETUI-report.

nizko razvito tovrstno participacijo oziroma brez nje. Glavna ugotovitev študije je zato naslednja: **najmočnejše ekonomije je mogoče najti tam, kjer zaposleni uživajo obsežne pravice glede sodelovanja njihovih predstavništev v organih družb**, kar močno nasprotuje prevladujočemu mnenju, da soodločanje poslabšuje ekonomsko učinkovitost.

Raziskovalno populacijo je predstavljalo 25 držav – članic EU (»EU-25«), ki so bile za potrebe te raziskave razdeljene v dve skupini glede na moč pravic do delavske participacije na ravni organov družb. **Skupina držav s širokimi tovrstnimi pravicami**, v katerih te obstajajo tudi za zasebni sektor gospodarstva, vključuje naslednje države: Avstrija, Češka, Danska, Finska, Nemčija, Madžarska, Luksemburg, Nizozemska, Slovaška, Slovenija in Švedska. **Skupina držav z omejenimi tovrstnimi pravicami**, v katerih te pravice obstajajo le v državnem sektorju gospodarstva, oziroma ne vključujejo pravice glasovanja, oziroma formalnih pravic sploh ni, vključuje naslednje države: Belgija, Ciper, Estonia, Francija, Grčija, Irska, Italija, Latvija, Litva, Malta, Poljska, Portugalska, Španija in Velika Britanija. Primerjalni rezultati njihove ekonomske uspešnosti po nekaterih ključnih kazalnikih pa so prikazani v **tabelah 5 in 6**.

Skupaj je bilo raziskanih naslednjih **devet indikatorjev ekonomske uspešnosti**:
- brezposelnost,
- stopnja stavk,
- delovna produktivnost,
- bilanca prodaje,
- tekoči račun,
- realna ekonomska rast,
- izdatki za raziskave in razvoj (R&D),
- »Gini« – koeficient (standardna mera stopnje neenakosti) in
- BCI – »indeks poslovne konkurenčnosti« Svetovnega ekonomskega foruma (to merilo predstavlja menedžersko rangiranje relativne ekonomske privlačnosti 104 držav).

Rezultati so zelo jasni, čeprav po mnenju avtorja morda za mnoge tudi presenetljivi: **z izjemo ekonomske rasti, so se države z obsežnimi pravicami participacije zaposlenih izkazale bolje kot države brez teh pravic.** Taki rezultati ne temeljijo le na »objektivnih« ekonomskih indikatorjih, ampak tudi na subjektivnih mnenjih direktorjev. BCI kaže, da direktorji v celoti ocenjujejo ekonomske pogoje v državah z velikimi pravicami participacije kot boljše od tistih v državah s šibkimi ali nikakršnimi pravicami participacije na upravnem nivoju.

Tabela 6: *Ekonomska učinkovitost držav EU glede na jakost pravic do predstavništev v organih družb*

Strength of board representation rights	Balance of Trade / GDP 1999-2003	Gini-Coefficient (ca. 2000)	Strike Rate 2000-02 (Days per 1000 workdays)	BCI – Business Competitive -ness Index
Countries with strong rights (all Sectors covered and more than 1 Representative)*	(+) 3.9 %	0.259	9.7	Rank 6.8
Countries with weak or no board representation rights**	(-) 2.0 %	0.321	104.8	Rank 19.9

* AU, CZ, DK, FI, GE, HU, LU, NL, NO, SL, SI, SE
** BE, CY, EE, FR, GR, IC, IR, IT, LT, LIE, LV, MT, PO, PT, SP, UK

Source: V Ito Is 2005

SEEurope
www.seeurope-network.org

Tabela 7: *Primerjava nacionalne ekonomske učinkovitosti v Evropi*

Variable učinkovitosti (ponderirano povprečje)	Skupina I: države z močno participacijo	Skupina II: države s šibko participacijo ali brez nje
Stopnja brezposelnosti (2004) v % delovne sile	8.0	8.2
Trgovinska bilanca (dobrin oz. blaga) v % od BDP (letno povprečje za 5 let 1999-2003)	3.9	- 2.0
Tekoča proračunska bilanca v % od BDP (letno povprečje za 5 let 1999-2003)	1.0	- 0.8
Produktivnost dela na uro (2003)	101.0	95.0
BCI (Indeks poslovne konkurenčnosti)	6.8	19.9
Izdatki za R & R v % od BDP, c a. 2000	2.4	1.6
Stopnja stavk (št. dni na 100 delavcev) letno povprečje 2000-2002	9.7	104.8
»Gini« koeficient	0.259	0.321
Realna rast BDP (letno povprečje za 5 let 1999-2004)	1.6	2.4

Viri: *EUROSTAT, World Competitiviness Report, OECD, EIRO Online, Luxemburg Income Study.*

Tabela 7 prikazuje povprečne rezultate (ponderirano povprečje z upoštevanjem velikosti držav) obeh skupin držav po različnih indikatorjih »nacionalne ekonomske učinkovitosti«. Razlika v teh povprečjih je **zares osupljiva.** Z izjemo rasti BDP, ima skupina držav z močnimi oziroma širokimi participacijskimi pravicami zaposlenih na ravni organov družb **konsistentno in signifikantno boljše rezultate** kot skupina držav s šibkimi oziroma omejenimi tovrstnimi pravicami ali brez njih.

Posamezne raziskovane spremenljivke vključujejo naslednje:

1. Stopnja brezposelnosti v 2004 po poročilu EUROSTAT-a. Skupina z močnimi participacijskimi pravicami je imela povprečno stopnjo brezposelnosti 8 %, skupina s šibkimi pravicami pa je imela višjo stopnjo brezposelnosti, to je 8,2 %.

2. Trgovinska bilanca, merjena kot izvoz minus uvoz dobrin oz. blaga, glede na bruto domači proizvod (BDP). Pozitivna trgovinska bilanca držav velja v celoti kot znak močnejše mednarodne konkurenčnosti v primerjavi z državami z negativno tovrstno bilanco. Države z močno participacijo so imele v povprečju močno bilanco, in sicer 3,9 odstotka od BDP (povprečje letnega stanja za pet let od 1999 do 2003), medtem ko so države s šibko participacijo dosegle primerjalno bistveno slabši rezultat, in sicer s povprečno negativno trgovinsko bilanco v višini – 2 % od BDP.

3. Tekoča proračunska bilanca v % od BDP velja za širše merilo konkurenčnosti držav od trgovinske bilance. To merilo vključuje trgovino tako s storitvami kot z dobrinami, prav tako pa tudi fiskalne prihodke in transferje. Tekoča proračunska bilanca je bila v državah z močno participacijo 1 % od BDP (letno povprečje za 5 let 1999-2003), v drugi primerjalni skupini držav pa je bistveno šibkejša, to je – 0,8 % od BDP.

4. Produktivnost dela na uro v letu 2003 je bila v »močni« skupini držav pomembno višja kot v drugi skupini (101,0 versus 95,3). To je izračunano kot indeks, pri katerem 100 predstavlja povprečno produktivnost v »EU-15« državah v tem letu.

5. Indeks poslovne konkurenčnosti – BCI (Business competitiveness index), razvit s strani Svetovnega ekonomskega foruma (World Economic Forum) v okviru globalnega poročila o konkurenčnosti 2004-2005. To je preprosto ponderirano povprečje dveh komponent »korporacijske operacije in strategija« ter »kakovost nacionalnega poslovnega okolja«. To so rangi več kot 100 različnih držav, temelječi na obširni letvici ocen poslovnih vodij (menedžerjev, direktorjev). Nižja ko je dosežena ocena, bolj konkurenčna je konkretna država v očeh direktorjev, pri čemer je najboljša možna ocena 1, najslabša pa 104. Ponderirano povprečje ocen držav z močno participacijo je 6,8, tistih s šibko participacijo pa pomembno slabše, to je 19,9.

6. Intenziteta R & R (raziskav in razvoja), je znesek denarja, porabljenega v državi za raziskave in razvoj glede na BDP. Višja raven izdatkov za R & R nasplošno velja kot pozitivna za ekonomsko učinkovitost države, kajti R & R je nujen za razvoj novih, inovativnih izdelkov in storitev. Intenziteta R & R je bistveno višja v državah z močno participacijo v primerjavi z državami s šibko participacije ali brez le-te (2,4 % versus 1,6 % od BDP).

7. Stopnja stavk, merjena skozi povprečno letno število delovnih dni, izgubljenih zaradi stavk na 1.000 zaposlenih v obdobju 2000-2002. To je statistika, v kateri se kažejo najmočnejše razlike med državami z močno in državami s šibko participacijo – 9,7 dneva za prvo skupino versus 104,8 dneva za drugo skupino, to je v grobem desetkratna razlika.

8. »Gini« koeficient, ki je merilo neenakosti v distribuciji dohodkov med nacionalno populacijo. Novejši koeficienti za večino EU držav so dostopni v Luxemburg Income Survey. Precej nižja številka za države z močno participacijo kaže, da je dohodkovna enakost v tej skupini držav mnogo večja kot v skupini držav s šibko participacijo ali brez nje.

9. Rast BDP je pravzaprav edina spremenljivka, na osnovi katere države s šibko participacijo ali brez nje učinkujejo bolje kot države z močno participacijo je. Prve so imele 2,4-odstotno rast BDP (letno povprečje za 5 let od 1999 do 2004), druge pa 1,6-odstotno.

Prikazanega seveda ni mogoče interpretirati kot dokaz, da močne participacijske pravice v uvodoma navedenem smislu »povzročajo« višjo ekonomsko učinkovitost v prvi skupini držav. Vsekakor pa ponuja zanimiv dokaz, da močna participacija zaposlenih na ravni organov družb ni v nasprotju z močno nacionalno ekonomsko učinkovitostjo.

Raziskave na podlagi evropskega participacijskega indeksa (EPI)

Raziskovalci Evropskega sindikalnega inštituta (ETUI) iz Bruslja so razvili orodje, imenovano **»evropski participacijski indeks«** (European Participation Index – EPI)[344], katerega namen je raziskati razmerje med delavsko participacijo in socialno kohezijo, gospodarsko uspešnostjo ter trajnostnim razvojem v Evropi. Uporabljal naj bi se predvsem za mednacionalne primerjalne raziskave o tem razmerju. Kazalnik kaže, kako sodelovanje oziroma udeležba delavcev pri upravljanju pomaga pri uresničevanju ciljev strategije Evropa 2020.

EPI je bil prvič objavljen leta 2009 kot del primerjalnega poročila (*Benchmarking Working Europe Report*), ki ga vsako leto pripravi Evropski sindikalni inštitut (ETUI), leta 2010 pa je bil tudi že posodobljen (EPI 2.0), in sicer z upoštevanjem spremenjenih in dopolnjenih ciljev agende Evropa 2020 v primerjavi s t. i.

[344] Vir: http://www.worker-participation.eu/About-WP/European-Participation-Index-EPI (14. 11. 2013)

lizbonsko strategijo. Posodobljena različica indeksa je sestavljena iz treh enako ponderiranih komponent:

1. **participacija v najvišjih organih vodenja in nadzora družb** (angl. board-level participation) – meri moč zakonskih pravic v vsaki državi za zastopanje delavcev v najvišji organih odločanja, tj. v organih vodenja in nadzora v družbah (države so po tem kriteriju razvrščene v tri skupine: »široke pravice do udeležbe«, »omejene pravice do udeležbe« in »neobstoj /ali zelo malo/ pravic do udeležbe«);
2. **participacija na podjetniški ravni** (angl. establishment-level participation) – meri moč sodelovanja delavcev skozi prisotnost ali odsotnost ter obseg pravic različnih oblik delavskih predstavništev v družbah (npr. svetov delavcev, »mešanih« teles za posvetovanje in sodelovanje z menedžmentom, ad-hoc predstavniških struktur, predstavništev za varnost in zdravje pri delu ipd., vključno s sveti delavcev oziroma drugo obliko delavskega predstavništva na multinacionalni ravni);
3. **participacija prek kolektivnih pogajanj** (angl. collective bargaining participation) – meri raven sindikalnega vpliva delavcev na urejanje industrijskih razmerij v posamezni državi, in sicer predvsem skozi stopnjo sindikaliziranosti delavcev in obseg »pokritosti« (tj. odstotek zaposlenih) s kolektivnimi pogodbami.

Indeks kaže, da **podjetja s sedežem v državah, ki priznavajo večjo participativno vlogo delavcem, delujejo bolj skladno z ekonomskimi, socialnimi in okoljskimi cilji agende 2020,** kar blagodejno vpliva na evropsko družbo kot celoto. Evropa, kot poudarjajo avtorji raziskave, potrebuje usposobljene, mobilne, predane in odgovorne delavce, ki so se sposobni identificirati s ciljem povečanja konkurenčnosti in kakovosti brez strahu pred izgubo delovnega mesta. Primerjava EU-27 držav, razvrščenih po moči pravic delavcev v zvezi z obveščanjem, posvetovanjem in soodločanjem, kaže, da so na splošno države z močnejšimi participacijskimi pravicami delavcev uspešnejše po številnih kazalnikih lizbonske strategije in agende 2020, kot tiste s šibkejšimi participacijskimi pravicami. Prva skupina presega drugo po ključnih kazalnikih: BDP na prebivalca, produktivnost dela, splošna stopnja zaposlenosti, stopnja zaposlenosti starejših delavcev, izobrazba mladih, izdatki za R & R, napredek pri zmanjšanju emisij toplogrednih plinov in porabe energije. (Tabela 8)

2. Perspektive nadaljnjega razvoja

Čas je torej, da se tudi v najširši, ne samo v najnaprednejši poslovni praksi končno preneha delavska participacija pri upravljanju obravnavati kot nekakšno **"nujno zlo"** in nepotreben, predvsem pa sistemsko povsem nelogičen privesek klasičnemu sistemu lastniškega upravljanja, ki naj bi menda le omejeval avtonomijo poslovnega odločanja lastnikov in menedžerjev ter s tem škodoval večji poslovni učinkovitosti. Obratno – visoko razvit sistem delavske participacije pri upravljanju je danes, kot dokazujejo tudi zgoraj predstavljene znanstvene raziskave, brez dvoma **»nujni pogoj«** (conditio sine qua non) doseganja večje poslovne uspešnosti sodobnih podjetij in ne več nekakšno »nujno zlo«. Podobno kot glede obvezne udeležbe delavcev pri dobičku, lahko torej tudi za to obliko sodobne organizacijske participacije zaposlenih, ki je brez dvoma prav tako nepogrešljiva sestavina razvoja ekonomske demokracije, ugotovimo, da je v sodobnih pogojih gospodarjenja postala ne samo **»naravna« pravica« na temelju človeškega kapitala**, ki jo številni pravni sistemi kot tako vsaj objektivno in vsaj deloma tudi že priznavajo (v prihodnje pa jo bo treba še bistveno okrepiti), temveč vse bolj tudi **ekonomski imperativ uspešnega razvoja** v pogojih nove družbenoekonomske realnosti. Del naprednejše sodobne poslovne prakse je, kot rečeno, to že dojel in to spoznanje s pridom uporablja za doseganje večje konkurenčnosti in poslovne uspešnosti podjetij.

Pri tem je pomembno poudariti, da delavsko-soupravljalske »pristojnosti« seveda ne morejo (in zlasti v prihodnje ne bi smele več) zajemati le nekih marginalnih poslovnih odločitev, ampak morajo zagotavljati vključevanje in upoštevanje interesov zaposlenih pri sprejemanju vseh pomembnejših poslovnih odločitev, in sicer tako na ravni delovnega mesta (individualna oz. neposredna participacija) kot na ravni podjetja (posredna/predstavniška oziroma kolektivna participacija). V podjetju namreč načeloma ni prav nobene

Tabela 8: *Primerjava uspešnosti držav z močnejšo in šibkejšo participacijo na podlagi EPI 2.0 (po osmih kazalnikih uresničevanja strategije Evropa 2020)*

Glavni kazalniki strategije Evropa 2020	Skupina I: Države z močnejšo participacijo	Skupina II: Države s šibkejšo participacijo
Stopnja zaposlenosti po spolu, starostna skupina 20 do 64 let, 2009	72,1	67,4
Bruto domači izdatki za RRD (BIRR), 2008	2,2	1,4
Emisije toplogrednih plinov (znižanje izhodiščne med 2003-2008)	4,7	4,2
Delež obnovljivih virov v končni bruto porabi energije, 2008	12,3	6,1
Energetska intenzivnost gospodarstva, 2008	171,2	181,7
Delež tistih, ki zgodaj opustijo izobraževanje in usposabljanje, 2009	14,0	16,1
Terciarna raven izobrazbe glede na spol, starostna skupina 30 do 34 let, 2009	36,6	31,1
Prebivalstvu grozi revščina ali izključenost, 2008	19,1	25,4

Vir: Lastni izračuni raziskovalcev po EPI 2.0 na podlagi podatkov iz Eurostata[345]

poslovne odločitve, ki v skrajni posledici ne bi tako ali drugače zadevala tudi zaposlenih in njihovih interesov. Zato poslovnih odločitev (razen redkih izjem, ki so za zdaj lahko le v izključni pristojnosti lastnikov kapitala in njihove skupščine) **načeloma ni mogoče deliti na tiste, ki so lahko, in na tiste, ki a priori ne morejo biti »predmet soupravljanja«**. Različna je lahko le »intenzivnost« vključevanja zaposlenih v sprejemanje konkretnih odločitev, ki je sicer odvisna od tega, ali je posamezna odločitev v bolj ali v manj neposrednem interesu zaposlenih in ali je v dosegu njihovega znanja in razpoložljivih strokovnih informacij.

[345] Povzeto po:
http://www.google.si/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=4&ved=0CEAQFjAD&url=http%3A%2F%2Fwww.worker-participation.eu%2Fcontent%2Fdownload%2F4282%2F58932%2Ffile%2F&ei=dyCFUv3nGomGswbvq4G4AQ&usg=AFQjCNEjamdOCJdYMCM3ywKIxfbGIXhX7A&cad=rja (14. 11. 2013)

Tudi na tem področju, se pravi na področju razvoja sistema korporacijskega upravljanja, bo torej nujno načrtno slediti cilju postopnega popolnega izenačevanja pravic in položaja nosilcev človeškega in finančnega kapitala podjetij, kar smo uvodoma označili kot končni cilj izgrajevanja sistema celovite ekonomske demokracije kot nove paradigme kapitalizma. Za želeni evolutivni prehod v to »drugo (končno) fazo« razvoja sistema ekonomske demokracije pa bo, kot rečeno, treba **najprej optimalno izkoristiti vse objektivne možnosti razvoja participacije zaposlenih pri upravljanju znotraj obstoječega** (v osnovi še vedno mezdnega) kapitalističnega družbenoekonomskega sistema, ki seveda za zdaj – niti v državah s trenutno najvišjo stopnjo razvitosti te oblike delavske participacije – še zdaleč niso izčrpane.

X. Notranje lastništvo (lastniška participacija) zaposlenih

1. Splošno o notranjem lastništvu zaposlenih kot obliki ekonomske demokracije

Ena temeljnih prednosti širšega (ne samo t. i. menedžerskega) notranjega lastništva zaposlenih, ki v svetu postaja vse bolj »perspektivna« oblika lastništva podjetij, je – kot na podlagi svojih proučevanj ugotavljajo v Evropskem združenju za lastništvo zaposlenih (EFES – European Federation of Employee Shareownership) – v tem, da poleg dokazano pozitivnih (tudi kratkoročnih) učinkov na poslovno uspešnost **spodbuja k usmerjenosti podjetij v trajnostni razvoj**, ne zgolj k njihovim kratkoročnim dobičkom. »Evropska federacija za lastništvo zaposlenih (EFES) je že v 90-in letih navedla naslednje koristi, ki jih to prinaša:

- ***motivacijo zaposlenih za izboljšanju poslovne učinkovitosti*:** participacija zaposlenih, ki upošteva človeški dejavnik, izboljša poslovno uspešnost v pogledu produktivnosti/konkurenčnosti in kakovosti; programi participacije pomagajo razvijati dinamična in učinkovita podjetja;
- ***pravičnejšo razdelitev bogastva podjetja***, v zvezi s čimer Ministrski svet Evropske unije v priporočilu iz leta 1992 ugotavlja: »Na spodbujanje finančne participacije zaposlenih oseb v podjetjih, brez razlikovanja na osnovi spola ali nacionalnosti, lahko gledamo kot na sredstvo za doseganje večje porazdelitve bogastva, ki ga je ustvarilo podjetje, pri čemer so sodelovali zaposleni.«;
- ***ohranjanje in ustvarjanje delovnih mest***, kjer je v povezavi s privatizacijo ali preurejanjem podjetij lastništvo zaposlenih dejavnik ohranjanja in podpore zaposlovanju (zaposleni lastniki so bolj naklonjeni zaposlovanju kot zunanji delničarji);
- ***pospeševanje podjetništva***, kjer je bilo dokazano, da programi participacije v ZDA usposabljajo zaposlene, da si ustvarijo začetni kapital za ustanovitev lastnega podjetja z razvijanjem močnega podjetniškega duha in da pomagajo pri reševanju problema nasledstva v primerih, ko je direktor lastnik delnic;
- ***trajnostni razvoj***, saj imajo zaposleni lastniki dolgoročnejši pogled na razvoj podjetja. Ker tudi delajo v podjetju, se bolj zavedajo vpliva razvojnih strategij na okolje. Posebno v Vzhodni Evropi so zaposleni lastniki obranili lokalno okolje pred uničujočimi posledicami kratkoročnih komercialnih koristi zunanjih delničarjev;
- ***dodaten zaslužek za zaposlene***, saj sheme lastništva zaposlenih zagotavljajo delavcem dodatne prihodke, ki so zlasti dobrodošli ne le ob upokojitvi, ampak tudi ob izrednih dogodkih;
- ***stabilnejšo družbo***, ker daje širša porazdelitev bogastva podjetja med zaposlene večjo stabilnost na finančnih trgih. Lastništvo zaposlenih je pomemben motivacijski dejavnik v podjetju, če zaposleni vidijo povezanost svojih prizadevanj z rezultati podjetja in s prejetimi nagradami. Optimalne rezultate dosežemo, ko se v poslu razvije kultura participacije. Koristi imajo tudi drugi delničarji zaradi večjih zmogljivosti, ki jih zagotavlja participacija.« (Klaneček, 2012: 5)

Najboljše učinke pa po rezultatih znanstvenih raziskav, od katerih bodo nekatere na kratko predstavljene tudi v nadaljevanju, širše notranje lastništvo zaposlenih prinaša v **kombinaciji z visoko razvito participacijo zaposlenih pri upravljanju** (oziroma t. i. participativnim menedžmentom). Prav to spoznanje predstavlja tudi empirično podlago za (v prejšnjem razdelku te razprave že omenjeno) priporočilo, da je iz tega razloga (tj. zaradi njihovega medsebojnega prepletanja in možnosti doseganja njihovih sinergijskih učinkov) vsekakor priporočljivo različne oblike organizacijske participacije zaposlenih **razvijati hkrati in vzporedno**.

Uvodoma pa velja posebej pripomniti naslednje: za razliko od drugih dveh zgoraj predstavljenih oblik sodobne organizacijske participacije zaposlenih (soupravljanje, udeležba pri dobičku) notranjega lastništva ni mogoče obravnavati kot »naravne« ekonomske pravice delavcev – lastnikov človeškega kapitala, temveč **dejansko le kot ukrep za doseganje večje poslovne uspešnosti**. Kljub temu pa razvoj širšega notranjega lastništva zaposlenih vsekakor sodi v sklop prizadevanj za izgrajevanje celovitega sistema ekonomske demokracije v zgoraj obravnavanem smislu, in sicer zato, ker predstavlja **specifično obliko integracije dela (človeškega kapitala) in (finančnega) kapitala**, s tem pa seveda tudi preseganja klasičnega mezdnega odnosa na tej relaciji, kar je sicer, kot rečeno, eden o temeljnih ciljev uveljavljanja sistema ekonomske demokracije.

Tudi v zvezi s to obliko (finančne) participacije zaposlenih in njenimi nespornimi pozitivnimi motivacijskimi učinki pa naj še enkrat spomniti, da težnje delavcev po udeležbi tudi pri lastništvu podjetij – čeprav gre navzven za »materialno« obliko stimulacije – v osnovi ni šteti kot izraz nekih pridobitnih nagibov in želje po učinkovitejšem zadovoljevanju materialnih potreb v smislu *homo oeconomicusa*, temveč predvsem kot izraz težnje po čim bolj enakopravni vsestranski vključenosti v podjetje. Gre torej prvenstveno za zadovoljevanje njihovih societalnih potreb in interesov, kar (podobno kot smo ugotovili glede udeležbe pri dobičku) v motivacijskem smislu sodi v **povsem drugo kategorijo kot plača.**

2. Oblike notranjega lastništva zaposlenih

Najpomembnejša oblika notranjega lastništva zaposlenih je t. i. delavsko delničarstvo, pri čemer pa vse večji pomen v svetu dobivajo zlasti tudi kooperative (zadruge), pa tudi druge oblike »delavskih podjetij«, oziroma podjetij v pretežni last zaposlenih. Tudi o tem obstaja veliko strokovne literature, zato v nadaljevanju to problematiko predstavljamo zelo na kratko.

2.1. Delavsko delničarstvo

Delavsko delničarstvo (*angl. employee share ownership*) je običajno posredna posledica finančne udeležbe zaposlenih na podjetniškem rezultatu, lahko pa je tudi rezultat drugih načrtnih ukrepov za spodbujanje širitve notranjega lastništva zaposlenih. V okviru nagrajevanja zaposlenih se delavsko delničarstvo uresničuje predvsem prek **t. i. delniških shem udeležbe delavcev pri dobičku** (*angl. profit sharing plans*), od ostalih znanih oblik spodbujanja delavskega delničarstva pa velja omeniti predvsem omogočanje **nakupa delnic podjetij pod ugodnejšimi pogoji** (*angl. stock options*), ki jih ponudi posamezna družba ali država. Znana inačica delavskega delničarstva, ki je široko uveljavljena zlasti v ZDA, je **ESOP** (*Employee Share Ownership Plan*), kjer je začasen lastnik dela delnic družbe v imenu zaposlenih poseben sklad ("trust"). Posebna oblika uresničevanja delavskega delničarstva pa so seveda tudi **t. i. nakupi podjetij s strani zaposlenih** (*angl. employee buy outs*), ki so pogosto predvsem posledica prizadevanj zaposlenih in lokalnih oblasti, da bi rešili delovna mesta.

Delavsko delničarstvo se torej lahko izvaja kot **individualno** ali kot **kolektivno delničarstvo**. Običajno so delnice, ki se podelijo kot nagrada zaposlenim, delnice družbe, kjer so zaposleni, lahko pa gre tudi za delnice ali druge vrednostne papirje od nje odvisnih ali obvladujoče ali drugih gospodarskih družb.

Najbolj razširjena vrsta nagrajevanja zaposlenih z namenom hkratne širitve delavskega delničarstva poteka **prek lastnih delnic družbe**, ki jih le-ta pridobi prav s tem namenom in jih podeli zaposlenim neodplačno ali pod ugodnejšimi pogoji. Poleg klasičnih delniških shem delitve dela dobička zaposlenim so, kot rečeno, posebna inačica te oblike, t. i. nakupne opcije, ki se podelijo zaposlenim in jim zagotavljajo pravico nakupa družbinih delnic:

- ob določenem času (npr. ob povečanju kapitala delniške družbe, vendar v časovno določenem obdobju),
- pod vnaprej določenimi praviloma ugodnimi pogoji.

Nekateri pravni sistemi, kot npr. španski, posebej podpirajo ustanavljanje **t. i. delavskih podjetij** (*angl. Labour Society*). Za razliko od kooperativ so ta podjetja organizirana kot klasične (delniške ali druge) gospodarske družbe.

Delavski (lahko tudi delavsko-menedžerski) odkupi podjetij, ki v končni posledici prav tako rezultirajo v popolnem ali vsaj večinskem delavskem delničarstvu, so v večji meri uveljavljeni predvsem v ZDA. Prvi val delavskih odkupov se je v ZDA, kot navaja Zupanova (2000: 5), pojavil sredi sedemdesetih let, ko so večji poslovni sistemi prodajali relativno slabo profitna podjetja ali pa podjetja, ki se niso več vključevala v njihov poslovni portfelj. Takšna podjetja, ki so bila v solidnem finančnem stanju, so postala delavska lastnina v procesu, ko je vsak zaposleni (delavci in menedžerji) kupil toliko delnic, kot je želel (ali zmogel) in sorazmerno temu postal solastnik podjetja. Drugi val delavskih odkupov je sledil konec sedemdesetih in v osemdesetih letih. Tu je šlo za podjetja, ki so bila v resnih finančnih težavah in so zato potrebovala pritok svežega kapitala. V tem primeru je šlo za ohranitev delovnih mest s pomočjo prispevkov zaposlenih, bančnih in vladnih posojil, ob tem pa so bili tipični ukrepi še zmanjšanje števila zaposlenih in pa znižanje plač. Lastnina je bila organizirana v obliki sklada in je bila enakomerno razporejena med zaposlene (najpogosteje v odnosu do plač zaposlenih).

V ZDA tako najdemo veliko uspešnih podjetij, kjer so zaposleni tudi solastniki. Najbolj popularni so (po isti avtorici) **programi delavskega delničarstva ESOP**, ki so zaradi davčnih olajšav izrazito privlačni za delodajalca, ker mu omogočajo takojšnjo finančno korist. ESOP pogosto nadomesti bistveno dražje pokojninske sklade v podjetju in celo služi kot pogajalsko orodje na strani delodajalca, ko skuša znižati stroške dela. V večini ESOP **delodajalec prispeva delnice (ali denar za nakup delnic) v poseben sklad**, vsak zaposleni, ki je udeležen v ESOP, pa ima svoj račun, na katerem so zabeležene njegove delnice. Osnovo za razdelitev delnic med zaposlene predstavlja njihova plača, lahko pa tudi dolžina delovne dobe v podjetju. Delež ESOP v celotni lastninski strukturi je zelo različen, od le nekaj odstotkov do večinskih deležev. Poleg davčnih olajšav in s tem neposrednih finančnih učinkov, je ESOP tudi način motiviranja zaposlenih, saj naj bi se s soudeležbo zaposlenih v lastnini podjetja povečala njihova pripadnost podjetju in v končni fazi tudi njihova učinkovitost. ESOP namreč pomeni, da je prihodnost zaposlenih bolj tesno povezana s prihodnostjo podjetja, zato je motiv zaposlenih za uspešno poslovanje podjetja na daljši rok toliko večji.

Sistem delničarstva zaposlenih je močno prisoten in zelo razvejan tudi v **Veliki Britaniji**. Kot navaja avtorica Drofenik Štibljeva (2013: 14), je že leta 2001 kar 30 odstotkov podjetij z več kot 200 zaposlenih ponujalo svojim delavcem različne oblike delničarstva, v katere je bilo vključeno več kot 50 % zaposlenih v teh podjetjih. Finančni predpisi dovoljujejo **naslednje sheme delničarstva zaposlenih** ter jim zagotavljajo določene davčne olajšave. Te sheme so naslednje:

- varčevalna opcijska shema (angl. *Save-as-you Earn*) oziroma t. i. SAYE shema;
- delniško opcijska shema (angl. *Company Share Option Plan*);
- načrt spodbujanja nakupa delnic SIP (angl. *Share Incentive Plan*), ki pozna štiri oblike shem, in sicer: *brezplačne delnice* (angl. *free shares*), *partnerske delnice* (angl. *partnership shares*), *t. i. matching delnice* (angl. *matching shares*) in *delnice iz dividend* (angl. *dividend shares*);
- EMI shema (angl. *Enterprise Management Incentives*).

Po načinu uvajanja in upravljanja se različne oblike delničarstva v Veliki Britaniji v osnovi ločijo glede na to, ali gre za neposredno ali posredno lastništvo. V **neposredno lastništvo,** katerega značilnost je, da zaposleni postanejo individualni lastniki delnic svojega podjetja z uporabo razpoložljivih davčno stimuliranih delniških shem, je bilo leta 2014 je vključeno že več kot štiri milijone zaposlenih. Največja prednost individualnega lastništva delnic je, da zaposleni uspeh podjetja dojemajo zelo neposredno, ker so sami osebno lastniki delnic in tako prejemniki dividend ter ostalih finančnih nagrad ob uspešnem poslovanju podjetja. Nadalje kot neposredni lastniki ob tem pridobijo glasovalno pravico pri upravljanju družbe in pravico dostopa do informacij. Pri **posrednem lastništvu** pa so na poseben sklad zaposlenih (angl. *employee benefit trust – EBT*) prenesene vse ali del delnic podjetja, ki se vodijo posredno v imenu in v korist zaposlenih. Vsak sklad zaposlenih ali njegov ekvivalent upravlja skupina skrbnikov, ki jo običajno sestavljajo predstavniki zaposlenih in direktorji podjetij, predseduje pa ji pogosto zunanji neodvisni predsednik. Večina podjetij

v Združenem kraljestvu z najdaljšo tradicijo delničarstva zaposlenih ima posredno obliko delničarstva zaposlenih, uvedeno vsaj v delu svoje lastniške strukture.

2.2. Kooperative (zadruge) in „socialna podjetja"

Tudi o kooperativah (zadrugah) kot specifični obliki najširšega notranjega lastništva zaposlenih obstaja že precej strokovne literature, za potrebe njihove kratke predstavitve v tej razpravi pa si sposojamo le nekaj glavnih poudarkov iz članka že omenjene avtorice Drofenik Štibljeve (2012: 8-14) na to temo:

Kooperative so ena izmed oblik delavske vključitve v lastniške sheme na osnovi sodelovanja, kjer vsi člani soodločajo o svojem delu. Poimenovanje »kooperativa« izhaja prav iz njenega temeljnega principa – sodelovanja med njenimi člani. Mednarodna zveza kooperativ (angl. ICA – International Co-operative Alliance) definira kooperativo kot »**samostojno združenje posameznikov, ki so se prostovoljno povezali zato, da bi zadovoljili svoje ekonomske, socialne, kulturne in druge potrebe ali težnje**«. Kooperativa je podjetje, katerega lastniki so člani sami, in ki ga demokratično vodijo in nadzirajo.

Gre za gospodarski subjekt, temelječ na »drugačnem« načinu poslovanja, ki je osredotočeno na potrebe ljudi in ne na človeški pohlep. Člani kooperativ so hkrati lastniki in opravljajo nadzor nad poslovanjem, skupaj uživajo koristi svojega dela, medtem ko gre v konvencionalnih podjetjih celoten dobiček v roke lastnikom-delničarjem. Temeljne vrednote, ki so podlaga delovanju kooperativ, so samopomoč, demokracija, enakost, enakopravnost in solidarnost. Kooperative uresničujejo svoje temeljne vrednote prek naslednjih sedem načel:

- **Prvo načelo: prostovoljno in odprto članstvo**
  Kooperative so prostovoljne organizacije, katerih članstvo je odprto za vse, ki želijo uporabljati storitve kooperative in so pripravljeni sprejeti odgovornosti, ki izhajajo iz naslova članstva; pri tem ni spolnih, socialnih, rasnih, političnih ali religioznih diskriminacij.
- **Drugo načelo: demokratičen nadzor članstva**
  Kooperative so demokratične organizacije, v katerih nadzor vršijo člani, ki z aktivno udeležbo odločajo o poslih. Tisti, ki so izvoljeni kot predstavniki kooperative, so neposredno odgovorni članstvu. Vsi imajo enake volilne pravice, in sicer po pravilu »en član, en glas«. Kooperative so organizirane v demokratični maniri na vseh ravneh medsebojnega povezovanja.
- **Tretje načelo: ekonomska participacija članstva**
  Člani enakomerno prispevajo in demokratično nadzirajo kapitalske deleže kooperative. Običajno je vsaj del kapitala v skupni lasti. Za denar, ki ga člani prispevajo kot ustanovni (ali članski) vložek, dobijo kvečjemu omejeno povračilo. Presežek iz dobička člani investirajo praviloma v nadaljnji razvoj kooperative oziroma vzpostavljanje rezervnega sklada (vsaj del tega sklada ostane nedeljiv). Iz sklada lahko člani črpajo v skladu z deležem svoje poslovne udeležbe v kooperativi, del presežka pa ponavadi sproti in sporazumno usmerjajo v druge aktivnosti.
- **Četrto načelo: samostojnost in neodvisnost**
  Kooperative so samostojne in avtonomne organizacije samopomoči pod nadzorom članstva. Če sklepajo dogovore z drugimi strankami, vključno z vladami, ali če pridobivajo denar iz virov zunaj kooperative, lahko to storijo samo tako, da obenem zagotovijo demokratičen nadzor članov in tako vzdržujejo avtonomijo.
- **Peto načelo: izobraževanje, pridobivanje veščin in dostopnost informacij**
  Kooperative omogočajo izobraževanje in usposabljanje za pridobivanje veščin za svoje člane, za izvoljene predstavnike kooperative in za zaposlene; cilj izobraževanja in usposabljanja je, da bi pri razvoju kooperative vsi delovali čimbolj učinkovito. Vsi sodelujoči v kooperativi prispevajo k oblikovanju javnega mnenja, zlasti pa obveščajo mlade ljudi in mnenjske voditelje o naravi in koristnosti kooperativ.
- **Šesto načelo: sodelovanje med kooperativami**
  Cilj kooperativ je, da čim bolj učinkovito služijo svojim članom. S tem vsaka kooperativa krepi samo idejo in z njo povezano družbeno gibanje, ki promovira sodelovanje tako v strukturah na lokalni, kot na regionalni, nacionalni in mednarodni ravni.
- **Sedmo načelo: skrb za širšo skupnost.**
  Kooperative delujejo v smeri trajnega razvoja lokalnih skupnosti.

Kontrola članov nad poslovanjem predstavlja bistveno načelo kooperativ in izhodišče izboljšanja ekonomskega položaja ljudi. S tem tudi prispeva k prevešanju razmerij moči od finančnega k človeškemu kapitalu, kar je lahko v sodobnih pogojih gospodarjenja učinkovita pot k spodbujanju vseh rezerv, zmogljivosti in odprtih priložnosti posameznikov, da postanejo partnerji v trajnostnem razvoju.

Kooperative so po svojem značaju torej **hkrati ekonomske in socialne organizacije**. Njihov glavni poudarek je na odgovornosti do skupnosti in do okolja. Kooperative tako na nacionalni kot na mednarodni ravni razvijajo tesna partnerstva z vladami, ostalimi poslovnimi sistemi in enotami ter z organizacijami civilne družbe. OZN v zvezi s tem poudarja razvojne politike, ki jih soustvarjajo lokalne skupnosti. Kooperative predstavljajo **tradicionalni sistem tržne ekonomije**, ki neposredno in v polni meri vključuje lokalno skupnost. Kooperative po svetu vključujejo milijone poslovnih enot in avtonomnih skupin samopomoči, v katere se prostovoljno združujejo posamezniki in posameznice, da bi zadovoljili svoje ekonomske in socialne potrebe. Člani kooperativ so bodisi delavci ali pa uporabniki storitev, stranke in kupci.

Kot je bilo že omenjeno, so kooperative (zadruge) najpomembnejša oblika **t. i. socialnega podjetništva**, kamor sicer uvrščamo tudi nekatere druge specifične koncepte podjetij, ki že vključujejo tudi temeljne predpostavke teorije ekonomske demokracije. Mnogi od teh konceptov se v praksi razvijajo prav na podlagi uvajanja različnih oblik širšega (ali celo popolnega) notranjega lastništva zaposlenih, čeprav le-to na splošno ni pogoj in glavno bistvo socialnega podjetništva. Razlika med konvencionalnim in socialnim podjetjem je, če ponovimo (po Slapnik, 2013), predvsem v tem, da je smisel obstoja in delovanja socialnih podjetij ustvarjati »družbeno dobro«, ne pa ustvarjanje in delitev dobička lastnikom podjetij. To pa ne pomeni, da socialna podjetja ne ustvarjajo dobička. Ravno nasprotno, socialna podjetja prav tako poslujejo tržno naravnano, saj morajo ob družbenih koristih, ki jih zagotavljajo s svojim delovanjem, tudi dolgoročno stabilno poslovati brez različnih državnih subvencij, kot je to prevečkrat zmotno mišljeno, ko je govora o socialnih podjetjih. Bistvo je v tem, za kaj se dobiček uporabi, saj ga socialna podjetja reinvestirajo v razvoj podjetja in novih delovnih mest ter ga tudi pravično porazdelijo med delavce, ki so dobiček ustvarili. Socialna podjetja tudi intenzivno vključujejo delavce v soupravljanje podjetij.

3. Razširjenost notranjega lastništva zaposlenih v svetu

Kot navaja Drofenik Štibljeva (2012a: 11), je notranje lastništvo je danes **najbolj razširjeno v ZDA**, kjer je zakonodaja, sprejeta leta 1974, povzročila veliko naraščanje števila podjetij, ki imajo poseben model lastništva zaposlenih – ESOP. Po podatkih Ameriškega nacionalnega centra za lastništvo zaposlenih (NCEO – The National Center for Emloyee Ownership) ima približno **36 % vseh zaposlenih** v ZDA v lasti delnice podjetja, v katerem so zaposleni, na podlagi vključenosti v eno izmed različnih shem lastništva zaposlenih. To pomeni približno **28 milijonov zaposlenih**, kar predstavlja osupljivo rast v obdobju 40 let. Pred 40 leti je bilo število zaposlenih, ki so imeli v lasti delnice podjetja, v katerem so zaposleni, le nekaj več kot en milijon. (Tabela 9) Van Arsdale in drugi (2012) ugotavljajo, da so tudi tako imenovana **»neprofitna« podjetja** kot alternativne oblike podjetij danes razširjena po vseh ZDA. Pri tem poudarjajo, da se nekatera od njih zgledujejo tudi po Mondragonskih kooperativah, združenju več kot 250 demokratično vodenih delavskih zadrug s sedežem v baskijskem mestecu Mondragon v Španiji, ki zaposlujejo več kot 100.000 delavcev po vsem svetu, in v zvezi s tem posebej izpostavljajo: »Ker plače določajo delavci kot lastniki sami, je razmerje med plačami tistih, ki imajo izvršilne funkcije, in ostalimi v povprečju 5 : 1, v primerjavi z razmerjem 475 : 1 v sodobnih kapitalističnih multinacionalkah«.

V **evropskih državah** so najbolj uveljavljena oblika širitve notranjega lastništva zaposlenih že omenjene delniške sheme delitve dobička zaposlenim, v precejšnji meri pa tudi opcijski programi. Avtorica Drofenik Štibelj (2011: 11) navaja, da se je po raziskavi EFES v letu 2010 število zaposlenih v največjih evropskih podjetjih, ki so imeli v lasti delnice podjetja, v katerem so

Tabela 9.: *Število načrtov delničarstva zaposlenih v ZDA, število vključenih v načrte in finančna vrednost načrta*

Vrsta načrta	Število načrtov (konec leta 2011)	Število vključenih v načrt (konec leta 2011)	Finančna vrednost načrta (konec leta 2009)
ESOP-i, načrti delniških opcij, & načrti udeležbe pri dobičku pri katerih se je dobiček primarno usmerjal v sklad za nakup delnic družbe	10.900 11.300 (konec leta 2010)	10,3 milijona 13,6 milijona (konec leta 2010)	869 milijard USD
Načrti 401(k), ki so bili primarno usmerjeni v nakup delnic družbe	800	5 milijonov	200 milijard USD
Široke sheme lastništva kapitala	3.000	10 milijonov	(med 5 in 10 milijard USD v letu 2008)
Načrti delniških opcij	4.000	11 milijonov	(ni mogoče realno oceniti)

Vir: A Statistical Profile of Employee Ownership 2012.

zaposleni, že **zelo približalo 10 milijonom**. To pomeni, da je že skoraj tretjina vseh zaposlenih – teh je 32,6 milijona – v največjih evropskih podjetjih, vključena v programe lastništva zaposlenih. 91,7 odstotka evropskih podjetij že ima uvedeno lastništvo zaposlenih, 53,7 odstotka podjetij ima že uvedene sheme delitve dobička med vse zaposlene in takih, ki imajo uvedene opcijske delniške programe, pa je 64,1 odstotka.

Avtorica Čehova (2013: 3) pa navaja še nekatere novejše podatke o evropskem lastništvu zaposlenih. Po analizah EFES je bil v letu 2013 v rokah zaposlenih kar **266 milijard evrov vreden lastniški delež v evropskih podjetjih**, v letu 2012 pa je kar 30 odstotkov vseh velikih evropskih podjetij lansiralo nove načrte za delitev dobička zaposlenim, kar tudi pomeni, da večina velikih podjetij te načrte prenovi vsaki dve ali tri leta. Očitno je, da se delavsko solastništvo po Evropi tudi v letih finančne in gospodarske krize ni preveč podrlo. Največji osip je nastal v letih 2009 in 2010, leta 2013 pa je z omenjenimi 266 milijardami evrov že dosegel drugo največjo vrednost od leta 2006, odkar EFES tudi pripravlja te svoje analize. Višja vrednost skupnega podjetniškega premoženja v lasti zaposlenih je bila samo leta 2007. Vztrajno **raste tudi delež velikih evropskih podjetij**, ki ima delavske lastniške sheme in programe. Leta 2005 je bilo takih podjetij 70 odstotkov, leta 2012 jih je bilo že 84,6 odstotka, v letu 2013 pa je bil najvišji tudi delež kapitala, ki je v delavski lasti, in sicer **v povprečju skoraj triodstotni**. V krog velikih mednarodnih podjetij, ki gojijo lastništvo zaposlenih skozi različne sheme in programe, spadajo na primer francoske banke, kot je Société Générale, BNP Paribas, Credit Agricole, Axa, švicarska UBS, prav tako švicarski Novartis. V teh velikih družbah je lastništvo zaposlenih od okrog štiri- do desetodstotno. Španski Mondragon ali angleški John Lewis Partnership pa sta v stoodstotni lasti zaposlenih oziroma zadružnikov.

V Veliki Britaniji so leta 2013, kot pravi Čehova, celo lansirali tako imenovani **indeks delavskega lastništva (EOI)**, potem ko so ga v Franciji že pred leti (IAS). To je indeks, ki temelji na javnih družbah, ki kotirajo na Londonski borzi in tudi na alternativnem delu londonske borze AIM (AIM je mednarodni trg za rastoča podjetja, s katerimi se trguje na Londonski borzi), in v katerih imajo zaposleni v lasti deset ali več odstotkov. V drugi skupini pa so podjetja, ki so v tri- ali večodstotni lasti zaposlenih. V skupini deset- ali večodstotnega delavskega lastništva je 19 podjetij, v tisti, kjer je lastništvo več kakor triodstotno, pa kar 67.

Poleg tega pa je (po Drofenik Štibelj, 2012: 9) samo v Evropi – po ocenah ICA – približno **96.000 kooperativ z več kot 155 milijonov članov in 2,6 milijonoma**

zaposlenih. Že iz teh številk je očitno, da kooperative predstavljajo znaten delež v evropski ekonomiji. Slapnik navaja podatek, da v razvitih državah EU socialna podjetja, med katerimi imajo osrednje mesto prav kooperative, danes zagotavljajo že okrog 10 % vseh delovnih mest. Kooperative so pomemben gospodarski dejavnik tudi v drugih državah po svetu. V njih je namreč včlanjenih **več kot milijarda ljudi po vsem svetu**. Organizacija združenih narodov je že pred dvema desetletjema ocenila, da je 3 milijarde ljudi, kar je takrat pomenilo polovico svetovne populacije, pod neposredno in posredno zaščito kooperativ.

4. Raziskave o učinkih notranjega lastništva zaposlenih

4.1. »Klasične« raziskave

O poslovnih učinkih notranjega lastništva so bile doslej opravljene številne znanstvene raziskave, zlasti v ZDA, katerih glavne ugotovitve (poleg že navedene uvodne ugotovitve iz raziskave EFES) v nadaljevanju povzemamo po avtorici A. Kanjuo Mrčela, in sicer iz njene knjige *Lastništvo zaposlenih in ekonomska demokracija* in iz več njenih člankov v reviji Industrijska demokracija. Gre za raziskave, ki bi jih lahko označili kot »klasiko« na tem področju, čeprav seveda niso edine. Na tem področju je raziskovalna dejavnost tudi danes dokaj živahna, zlasti znotraj EFES, vendar pa za potrebe argumentacije o poslovnih učinkih notranjega lastništva v tej razpravi povsem zadostuje povzetek ugotovitev omenjenih »klasičnih« raziskav. S tega vidika namreč »starost« uporabljenih podatkov ni bistvena, kajti gre le za proučevanje poslovnih učinkov nekega konkretnega pojava (tj. notranjega lastništva), ki niso v ničemer odvisni od časa oziroma obdobja, v katerem se proučujejo. Zato v tem pogledu za morebitno še nadaljnje periodično ponavljanje raziskav o že dokazanih dejstvih niti ni več posebne potrebe.

Avtorica Kanjuo Mrčela v zvezi z izsledki teh raziskav ugotavlja (Industrijska demokracija št. 10/97), da so raziskovalci glede povezave med lastništvom zaposlenih in uspešnostjo podjetij "zaključili zgodbo". Tako konsistentni rezultati so zelo redki. Z gotovostjo lahko trdimo, da **kombinacija lastništva in participativnega menedžmenta pozitivno vpliva na uspešnost poslovanja.** Samo lastništvo ali sama participacija, pa po drugi strani v najboljšem primeru povzročita le posamezne in kratkoročne rezultate.

NCEO študija iz leta 1986

Prva študija, ki je pokazala specifično posledično povezavo med lastništvom zaposlenih in uspešnostjo podjetja, je bila študija M. Quarreya in Corey Rosen iz NCEO-a. Študija je primerjala poslovanje podjetij v lastništvu zaposlenih pet let pred uvajanjem in pet let po uvajanju ESOP-a. Izločili so tržne učinke s primerjanjem podjetij v lastništvu zaposlenih s konkurenčnimi podjetji v pred in po-ESOP obdobju, in z odvzemanjem razlike. Na primer, če je bila rast podjetja za 3 % hitrejša od konkurence v pred-ESOP obdobju in za 6 % hitrejša v post-ESOP obdobju, je 3 % razlike pripisano ESOP-u.

Študija je ugotovila, da se je v ESOP podjetjih prodaja povečala za 3,4 %, zaposlenost pa za 3,8 % letno več v po-ESOP obdobju, kot bi bilo za pričakovati glede na pred-ESOP rezultate. Ko so podjetja razdelili v 3 skupine (glede na stopnjo participativnosti menedžmenta), so **samo najbolj participativna podjetja pokazala pozitivne rezultate**. V tej skupini so podjetja napredovala od 8 do 11 % hitreje, kot je bilo pričakovano, srednja skupina je imela približno pričakovane rezultate, najnižja skupina pa je pokazala celo negativen trend.

Newyorška in Washingtonska študija

Ekonomist Gorm Winther in sodelavci v New Yorku in Washingtonu so uporabili raziskovalni model NCEO-jeve raziskave na vzorcih 25 podjetij v lasti zaposlenih v New Yorku in 28 podjetij v lasti zaposlenih v državi Washington. V obeh primerih se je izkazalo, da je imelo lastništvo samo zase majhen vpliv, ali da ni imelo vpliva na uspešnost poslovanja, medtem ko je **kombinirano s participativnim menedžmentom imelo pomemben vpliv**. V Washingtonu se je zaposlenost v podjetjih, v katerih so kombinirali lastništvo in participacijo zaposlenih, povečala za 10,9 % več,

kot je bilo pričakovati. Prodaja se povečala za 6 % več od pričakovane. V New Yorku so uporabljali korelacije in zaradi tega se rezultatov ne da direktno primerjati, toda rezultati so bili podobni.

GAO študija

Leta 1987 je ameriški General Accounting Office z uporabo podobne metodologije opravil analizo produktivnosti in profitabilnosti podjetij v lasti zaposlenih. Študija je pokazala, da uvajanje ESOP-a ne vpliva na profitabilnost, ampak, da **participativna podjetja v lasti zaposlenih povečajo stopnjo produktivnosti za 52 % letno.** Z drugimi besedami, če je bila stopnja rasti produktivnosti pred uvajanjem ESOP-a 3 %, bo po uvajanju ESOP-a 4,5 %.

Druge študije

Številne študije sugerirajo zaključke v isti smeri, toda niso uspele dokazati kavzalnih razmerij, tako kot omenjene štiri študije. Leta 1990 so v študiji Centra za lastništvo zaposlenih v Michigenu in Univerze v Michigenu preučevali mnenja vodilnih o vplivu lastništva zaposlenih na prodajo, dobičke, produktivnost in druge elemente. Odgovori so bili pozitivni. Najbolj pozitivni so bili rezultati **v podjetjih, kjer so zasledili tudi najvišjo stopnjo participativnosti menedžmenta.** Visoke rezultate so imela tudi podjetja v večinski lasti zaposlenih. Študija je še pokazala, da se je uporaba programov participacije zaposlenih (kot so delovne skupine ali svetovalni sveti) povečala za 50 do 100 % po uvajanju načrta za lastništvo zaposlenih.

Leta 1993 je tudi študija NOEOC-a (Center za lastništvo zaposlenih v Severovzhodnem Ohiu) pokazala **dramatično povečanje participacije po uvajanju ESOP-a.** Programi, kot so skupinsko odločanje ali programi usposabljanja za participacijo, so se v večini primerov podvojili. Študija ni primerjala uspešnosti pred in po uvajanju ESOP-ov, ugotovila pa je, da so bila podjetja v lasti zaposlenih uspešnejša od konkurence v povečanju števila zaposlenih v 49 % primerov, enaka v 50 % primerov in da je imel slabše rezultate v samo 1 % primerov.

Douglas Kruse in Joseph Blasi (Rutgers and Michael Conte pri Univerzi v Baltimoru) sta ugotovila, da kaže cena delnic podjetij z 10 % in več lastništva zaposlenih, ki kotirajo na borzi, **konstantno boljše trende kot splošni borzni indeks**. Vendar avtorja temu ne pripisujeta nobenih kavzalnih razmerij.

4.2. Novejše raziskave in perspektive lastništva zaposlenih

Te ugotovitve so v zadnjih letih v celoti potrdile tudi nekatere **novejše raziskave**, zlasti tiste, opravljene v okviru EFES-a, ki pa jih glede na zgovornost (bolj ali manj identičnih) rezultatov zgoraj navedenih ameriških raziskav v tej razpravi ne kaže še enkrat podrobneje predstavljati. Vsebinsko so povzete so v ugotovitvah EFES-a, ki smo jih (po Klaneček, 2012: 5) na navedli v 1. poglavju tega razdelka razprave. »EFES v svojem Manifestu 2014 ugotavlja, da je za širši razmah delničarstva zaposlenih potrebna ustrezna zakonodaja in dovolj velika fiskalna spodbuda in da se vse finančne spodbude povrnejo na srednji in daljši rok. Raziskave namreč kažejo (NCEO), da lastništvo zaposlenih prispeva k ekonomskemu in socialnemu napredku celotne družbe. **Zaposleni lastniki niso le zaposleni, niti samo delničarji, ampak so »sopodjetniki«**. (Lednik, 2014: 11)

Morda velja posebej omeniti le še britanske ugotovitve v zvezi z že omenjenim indeksom delavskega lastništva (EOI), ki je bil seveda med drugim oblikovan tudi zato, da bi lahko z njegovo pomočjo testirali predpostavke, po katerih je poslovanje v družbah, ki so v delavskih rokah, dobro – in to dolgoročno. In sicer predvsem tudi zaradi njihovega visoko angažiranega in prizadevnega delavstva, visokih standardov upravljanja in dolgoročnih načrtov nasploh. V vsakem primeru deset- in 20-letne primerjave kažejo, da je tako indeks družb, ki so v triodstotni lasti zaposlenih, kakor onih v desetodstotni, **boljši od gibanja indeksa Londonske borze.**

Glede perspektiv razvoja notranjega lastništva zaposlenih avtorica Čehova (2013: 3) kot zanimivost ugotavlja, da so **prav krizna leta**, kot kaže, čedalje bolj zanimiva tudi za lastništvo zaposlenih. Na srečanju

lastništva zaposlenih leta 2012 v Londonu je, na primer, britanski minister Norman Lamb vzhičeno napovedoval, da se je očitno začel čas, ko je postalo lastništvo zaposlenih **del mainstreama v korporativni Britaniji**. Omenjeni indeks so oblikovali tudi zato, da bi bila ta skupina lastništva čim bolj transparentna. Novi val, ki spodbuja lastništvo zaposlenih v različnih oblikah in shemah, je torej precej velik v Veliki Britaniji, kjer so se ministri tako rekoč zaklinjali, da bodo odpravljali ovire, ki onemogočajo razvoj in usidranje tega tipa lastništva. Tudi **francoski predsednik** François Hollande je pred kratkim že najavil novo zakonodajo za delavsko lastništvo in udeležbo pri dobičkih, **v Nemčiji** pa je gospodarski minister Philip Rosler lansiral internetni portal za delavsko lastništvo.

Prav tako tudi Evropska komisija med drugim pripravlja **nov akcijski načrt**, v katerem bo analizirala stanje lastništva zaposlenih, identificirala, katere iniciative bi lahko bile spodbudne za delavsko lastništvo po Evropi, prepoznale pa naj bi se tudi glavne ovire v transnacionalnih shemah lastništva zaposlenih. Že v svojem »Akcijskem načrtu: evropsko pravo družb in upravljanje podjetij – sodoben pravni okvir za boljše sodelovanje delničarjev in trajnostna podjetja« iz leta 2012 pa je v poglavju *3.5. Lastništvo delnic zaposlenih* zapisala: »Komisija meni, da je interes zaposlenih za trajnost njihovega podjetja element, ki bi ga bilo treba upoštevati pri oblikovanju vsakega dobro delujočega okvira upravljanja. Udeležba zaposlenih pri zadevah podjetja je lahko v obliki informacij, posvetovanja in sodelovanja v odboru. Lahko pa zadeva tudi oblike finančne udeležbe, zlasti za zaposlene, ki postanejo delničarji. Sheme lastništva delnic zaposlenih že imajo uspešno tradicijo in žanjejo uspehe v mnogih državah članicah. Raziskave, izvedene v okviru priprave zelene knjige iz leta 2011, in odzivi nanjo kažejo, da bi lahko sheme lastništva delnic zaposlenih imele pomembno vlogo pri povečanju deleža dolgoročno usmerjenih delničarjev. Ker na to vprašanje vpliva več dejavnikov (na primer obdavčitev, socialna varnost in delovno pravo), Komisija meni, da ga je pomembno podrobneje analizirati, zlasti kar zadeva njegovo razsežnost na notranjem trgu. Na podlagi te analize bo Komisija opredelila tiste pobude, ki bi lahko ustrezno spodbujale razvoj nadnacionalnih shem lastništva delnic zaposlenih v Evropi. Komisija bo opredelila in raziskala morebitne ovire za nadnacionalne sheme lastništva delnic zaposlenih ter nato sprejela ustrezne ukrepe, da bi spodbudila lastništvo delnic zaposlenih po vsej Evropi.«

5. Notranje lastništvo in ekonomska demokracija

Naj glede notranjega lastništva v zvezi z ekonomsko demokracijo samo na kratko ponovimo nekaj ključnih v tej razpravi že zapisanih misli, in sicer:

1.
Širjenje notranjega lastništva zaposlenih (tj. njihovega lastništva tudi nad finančnim, ne samo človeškim kapitalom) kot tretja, dopolnilna oblika organizacijske participacije zaposlenih, s katero se ustrezno zaokroža sistem ekonomske demokracije in njenih želenih ekonomskih in socialnih učinkov, za razliko od soupravljanja in udeležbe pri dobičku **ni »ekonomska pravica« zaposlenih na temelju človeškega kapitala.** Zato lahko njeno uveljavljanje tudi v prihodnje sistemsko še naprej ostane le **prostovoljno**, torej zgolj kot »priporočljiv poslovni«, ne pa neobhoden sistemski ukrep za dokončno uveljavitev temeljnih ciljev sistema ekonomske demokracije kot nove paradigme kapitalizma. V končni obliki sistema ekonomske demokracije namreč lastništvo zaposlenih (tudi) nad produkcijskimi sredstvi oziroma nad finančnim kapitalom podjetij ne bo več »conditio sine qua non« za zagotavljanje njihovega enakopravnega družbenoekonomskega položaja (in s tem ekonomske pravičnosti družbenoekonomskega sistema kot celote), pač pa jim bo ta položaj **zagotovljen že na podlagi lastništva nad človeškim kapitalom**, ki bo v vseh pogledih sistemsko enakovredno lastništvu nad finančnim kapitalom.

2.
V vsakem primeru pa lahko zaradi svojih dokazano pozitivnih ekonomsko-motivacijskih učinkov tako v sedanjem kot v prihodnjem družbenoekonomskem sistemu bistveno **pripomore k še večji ekonomski učinkovitosti tega sistema**, zaradi česar bi ga veljalo tudi v prihodnje v čim večji meri (tudi zakonsko)

spodbujati in stimulirati. Tovrstno personalno združevanje oziroma »spajanje« interesov lastnikov finančnega in človeškega kapitala je namreč lahko v kakršnemkoli družbenoekonomskem sistemu zelo koristno za še bolj učinkovito ekonomsko motivacijo lastnikov človeškega kapitala, kajti ta v tem primeru izhaja »iz dveh naslovov« hkrati. Pogoj za čim boljše tovrstne ekonomske učinke pa je seveda razširitev notranjega lastništva s sedanjega, bolj ali manj zgolj menedžerskega, na **najširši krog zaposlenih,** pri čemer so morebitni zgolj simbolični deleži seveda irelevantni.

6. Glavni problemi v zvezi z uveljavljanjem lastništva zaposlenih

Številni avtorji, ki se ukvarjajo s problematiko razvoja notranjega lastništva zaposlenih pa opozarjajo tudi na nekatere probleme, ki se v zvezi s tem pojavljajo v praksi. Izstopajo predvsem tri vprašanja, ki jih v različnih državah različno urejajo, in sicer:

1. način financiranja razvoja notranjega lastništva, ki mora biti tudi ustrezno davčno stimuliran (ESOP-i, trusti, delniške sheme delitve dobička itd.),
2. zagotovitev učinkovitega delovanja notranjih delniških trgov,
3. sistem zagotavljanja vpliva notranjih lastnikov na upravljanje, brez katerega ta oblika lastništva po ugotovitvah raziskav ne daje želenih poslovnih rezultatov.

Učinkovito reševanje zgoraj navedenih vprašanj po dosedanjih izkušnjah držav z razvitim sistemom notranjega lastništva zahteva ustrezno zakonsko ter tudi določeno avtonomno pravno ureditev, brez katere je praktično nemogoče sistemsko spodbujati in razvijati to obliko lastništva.

XI. Namesto povzetka: nekaj izzivov za ekonomsko in pravno teorijo

Naj za zaključek te obširne razprave namesto klasičnega povzetka strnim njene glavne poudarke v nekoliko drugačni obliki, in sicer skozi skrajšano polemično analizo nekaterih globoko zakoreninjenih **tez (neo)klasične ekonomske teorije**, ki po mojem mnenju danes najbolj zaviralno vplivajo na – sicer nujni – nadaljnji razvoj družbenoekonomskega sistema v 21. stoletju. Ta namreč preprosto ne more (več) ostati na stopnji »obstoječega« kapitalizma. Obenem velja **enaka kritika tudi sodobni pravni teoriji**, ki žal še vedno zgolj slepo sledi ekonomski in jo normativno vsestransko podpira, pri čemer (si) ne postavlja nobenih pravnosistemsko logičnih vprašanj niti glede tistih temeljnih insitutov veljavnega družbenoekonomskega sistema, ki očitno nasprotujejo vsem temeljnim načelom pravne znanosti.

Pravna teorija bi se namreč morala na podlagi omenjenih lastnih temeljnih načel že zdavnaj upreti ekonomski. In sicer najmanj v dveh ključnih elementih, na katerih temelji obstoječi družbenoekonomski sistem. To sta **veljavni koncepciji kapitalističnega podjetja in delovnega razmerja**. Kako je, denimo mogoče, da pravo – izven okvirov tudi najbolj elementarne pravne logike – še vedno v celoti podpira:

- možnost »pravne personifikacije« (v obliki podjetja/gospodarske družbe kot »delodajalca«) zgolj enega od dveh temeljnih produkcijskih dejavnikov, tj. kapitala, čeprav je jasno, da kapital brez dela ne more ustvariti ničesar in da šele vzajemna soodvisna skupnost obeh produkcijskih dejavnikov tvori ekonomsko celoto, ki bi ji bilo mogoče pravno utemeljeno podeliti status pravne osebe z določeno družbeno funkcijo;
- mezdno (tržnomenjalno, kupoprodajno oziroma najemno) kapitalistično delovno razmerje, ki v bistvu pomeni specifično obliko »sužejstva za določen čas« in je v eklatantnem nasprotju z načeli t. i. Filadelfijske deklaracije MOD, omogoča pa prilaščanje rezultatov tujega produkcijskega dejavnika (tj. dela) med drugim tudi zgolj na podlagi lastnine nad kapitalom in tveganja z njim, kar je prav tako v nasprotju s temeljnimi načeli prava.

Je torej (neo)klasična ekonomska teorija, ki je sicer teoretično sproducirala ti dve instituciji kot nekakšna neizpodbitna temelja kapitalističnega družbenoekonomskega sistema, res tako »močna«, da bi ji moralo sodobno pravo (in preostalo družboslovje) še naprej slepo slediti? Daleč, zelo daleč od tega.

1. Vzroki za »reformno brezidejnost« sodobne družboslovne teorije

Ugotovitev o **neizogibnosti temeljite rekonstrukcije obstoječega kapitalizma**, ki se z vsakim dnem bolj kaže kot dokončno preživet in brezperspektiven družbenoekonomski sistem, je bila še nedolgo tega, zlasti pa v prvem obdobju po izbruhu sedanje gospodarske krize tudi v resnih znanstvenih krogih nadvse aktualna. A zadnje čase se zdi, da je družboslovna, predvsem pa ekonomska znanost nad tem izzivom ponovno povsem obupala, medtem ko se pravna z njim doslej sploh še niti ni resneje ukvarjala. Če odmislimo nekaj bolj ali manj utopičnih idej o tem, kaj in kako bi bilo pravzaprav treba v tem smislu spremeniti, je brezidejnost na tem področju spet skoraj popolna. Vsa razmišljanja se večinoma končujejo zgolj pri nekakšnih kozmetičnih in sistemsko popolnoma benignih »strukturnih reformah«, ki se samih temeljev sedanjega kapitalizma niti ne dotikajo, kaj šele, da bi jih lahko spremenile.

Temu se niti ne gre pretirano čuditi. Neoklasična ekonomska znanost je na tem področju v pretežnem delu še vedno povsem ujeta v **mrežo »resnic«**, ki jih je že dolgo nazaj sprejela kot nekakšne aksiome, skorajda

dogme in od njih – ne glede na radikalne spremembe v objektivni družbenoekonomski realnosti zadnjih desetletij – ne odstopa, tako da se tudi sama vse bolj spreminja v nekakšno **sholastiko**. Iz tega razloga se vsekakor velja pridružiti tistim, zaenkrat sicer v tem pogledu še precej osamljenim teoretikom, ki že nekaj časa opozarjajo, da bi bilo treba, kot pravi Damijan (2014: 9), povsem redefinirati sedanje predpostavke in ekonomske teorije napisati na novo ter da bi bilo trenutno najbolj primerno na najbolj ugledne ekonomske šole obesiti napise »Zaradi prenove zaprto«.

Dokler bodo družboslovje (vključno s pravom, ki jim zagotavlja **»prisilni« značaj**) obvladovale omenjene ekonomistične »resnice«, je namreč iluzorno sanjati o kakršnihkoli resnih spremembah družbenoekonomskega sistema v smeri izgrajevanja želene **ekonomsko učinkovitejše, obenem pa socialno pravičnejše, kohezivnejše in okoljsko odgovornejše družbe**, kar naj bi bil sicer splošno proklamiran družbenorazvojni cilj. Gre namreč za »resnice«, ki dejansko bodisi sploh nikoli niso veljale, bodisi v realnih družbenoekonomskih okoliščinah 21. stoletja definitivno ne veljajo več. V nadaljevanju bom skušal na kratko povzeti kritično analizo nekaterih ključnih in po mojem mnenju najbolj spornih tovrstnih (neo)klasičnih tez/aksiomov, skozi to pa utemeljiti potrebo po temeljiti spremembi obstoječega družbenoekonomskega sistema s ciljem razvijanja **t. i. ekonomske demokracije**, ki je bila osrednji predmet te razprave.

2. Deset ključnih zablod (prevar?) aktualne ekonomske sholastike

2.1. Bistvo in temelji obstoječega kapitalizma

Teza 1: *Bistvo in glavna temelja kapitalizma kot družbenoekonomskega sistema sta zasebna lastnina produkcijskih sredstev in tržni sistem gospodarjenja, zaradi česar je teoretično in praktično lahko edina alternativa obstoječemu kapitalizmu le (bodisi realni bodisi samoupravni) socializem z državno oziroma družbeno lastnino in planskim oziroma dogovornim gospodarstvom, ki pa je žal svojo zgodovinsko priložnost že dokončno zapravil.*

Trditev je popolnoma netočna, vendar pa danes še vedno služi kot izrazito učinkovita »nedolžna prevara« za odvračanje pozornosti od pravega bistva in temeljev obstoječega kapitalizma. Zasebna lastnina namreč v resnici obstaja že od propada praskupnosti dalje, trgi pa, kot ugotavlja Galbraith (2002: 16), igrajo pomembno vlogo v gospodarski zgodovini človeštva najmanj že od izuma kovanega denarja, ki ga sicer pripisujejo Lidijcem v 8. stoletju pr. n. št., dalje. Ne zasebna lastnina ne tržni sistem zato nista šele izum kapitalizma in torej tudi ne moreta biti njegovo bistvo in temelja. Predvsem pa nista – razen v segmentu (kvazi)trga dela, o katerem bomo v nadaljevanju spregovorili posebej – popolnoma nič kriva za izrazito deviantne ekonomske in socialne učinke obstoječega kapitalizma. Lastnina namreč v resnici še zdaleč ni »temeljni produkcijski odnos«, kot je trdil Marx, za njim pa so to iz razumljivih razlogov prostodušno povzeli tudi neoklasični ekonomisti. Pri tem pa velja že na začetku posebej opozoriti, da je pri razpravah na to temo treba strogo ločiti, kdaj govorimo o **»obstoječem (sedanjem)« kapitalizmu**, kdaj pa o **kapitalizmu »na splošno«** in o njegovih morebitnih bodočih alternativnih sistemskih paradigmah.

Bistvo in temelj obstoječega kapitalizma ter jedro vse njegove deviantnosti je v resnici t. i. mezdno delovno razmerje oziroma **mezdni** (tj. tržnomenjalni, kupoprodajni oziroma najemni) **produkcijski odnos med lastniki dela in kapitala,** v katerem ima delo status navadnega tržnega blaga, kar njegove lastnike seveda že a priori postavlja v ekonomsko odvisen ter v vseh pogledih podrejen položaj. In sicer tako v procesu produkcije kot tudi v procesu razdelitve ustvarjenega produkta. Pri tem prav nobena od današnjih – bodisi malce bolj »liberalnih« ali pa malce bolj »socialnih« – inačic (tipov, vrst) obstoječega kapitalizma ni nikakršna izjema. Vse temeljijo na popolnoma enakem omenjenem elementarnem družbenoekonomskem razmerju.

To, ne pa lastnina sama po sebi, je v resnici danes **»temeljni produkcijski odnos«**, ki seveda predstavlja tudi pravni in ekonomski temelj za razvpito »izkoriščanje dela po kapitalu«. Vendar pa ta v kapitalizmu »na splošno« še zdaleč ni samoumeven in edino možen, ampak je značilen izključno samo za sedanji t. i.

mezdni kapitalizem in je neposredna posledica ekonomsko popolnoma nelogične ter v 21. stoletju že povsem nesprejemljive koncepcije kapitalističnega podjetja. Gre za koncepcijo podjetja kot **»pravno personificiranega (zgolj) kapitala«**, to je kapitala, ki pridobi status pravne osebe v pravnoorganizacijski obliki takšne ali drugačne gospodarske družbe, medtem ko delo pravno ni njegov integralni del, temveč ga podjetje, tako vse druge inpute za izvajanje svoje produkcije, »kupi« na trgu po tržni ceni na podlagi delovnopravne pogodbe. In v tem se pravzaprav skriva celotno bistvo, obenem pa tudi ves problem omenjenega mezdnega produkcijskega odnosa, ki je kot tipično menjalni odnos seveda že na prvi pogled v popolnem neskladju s siceršnjo, izrazito »vzajemno soodvisno« (nemenjalno) naravo dejanskih produkcijskih razmerij med delom in kapitalom v procesu ustvarjanja nove vrednosti. Gre za navaden menjalni odnos med kapitalističnim podjetjem kot »delodajalcem« (kupcem) in delavci kot »delojemalci« (prodajalci delovne sile). Ker pa je tako zasnovano kapitalistično podjetje pravno gledano pod absolutno upravljalsko kontrolo lastnikov vanj vloženega (t. i. lastniškega) kapitala, se o mezdnem odnosu – pravno malce poenostavljeno – pač pogosto govori kar kot o produkcijskem odnosu neposredno med »delom in kapitalom«.

Toda, ta koncepcija podjetja je, oziroma bi lahko bila v kapitalizmu tudi povsem drugačna, kar bi seveda samodejno pomenilo tudi povsem drugačen, to je **t. i. asociativen oziroma partnerski (nemenjalni) temeljni produkcijski odnos** med lastniki dela in kapitala, ki sicer zagotovo ne bi bil prav nič v opreki z bistvom in izvirnimi načeli kapitalizma »na splošno«. Pri tem imam v mislih alternativno koncepcijo kapitalističnega podjetja kot **»(enako)pravne skupnosti človeškega in finančnega kapitala«** in s tem specifične oblike »sopodjetništva«, ki bi bila lahko – ob predpostavki ustrezne razvitosti t. i. računovodstva človeških virov, ki je sicer za zdaj šele v povojih – tudi temelj za »ekonomsko demokracijo« kot neko povsem novo paradigmo kapitalističnega družbenoekonomskega sistema, bistveno različno od sedanje »mezdne«.

Gre brez dvoma za povsem realno alternativo, ki pa bi – verjetno edina – lahko zagotovila popolno ekonomsko enakopravnost lastnikov dela oziroma človeškega kapitala in lastnikov finančnega kapitala v družbenoekonomskem sistemu in s tem učinkovito odpravila deviantne posledice sedanjega mezdnega produkcijskega odnosa med njimi. In sicer brez kakršnihkoli posegov v zasebno lastnino in tržni sistem. Upravljanje podjetij in delitev njegovih poslovnih rezultatov bi bilo po omenjeni alternativni koncepciji še vedno zasnovano povsem »lastniško«, le da bi pri tem enakopravno in sorazmerno sodelovali lastniki obeh ključnih produkcijskih dejavnikov, udeleženih v produkciji – dela (človeškega kapitala) in (finančnega) kapitala. Z drugimi besedami, nobenega dvoma ni, da v perspektivi realno obstaja tudi povsem **»tržna«**, ne zgolj morebitna socialistična alternativa obstoječemu mezdnemu kapitalizmu.

Glavna značilnost kapitalizma, po kateri se ta razlikuje od prejšnjih družbenoekonomskih sistemov (sužnjelastništvo, fevdalizem), je namreč le **podjetniški način produkcije**, ne pa trg in lastnina sama po sebi. Ta produkcijski način pa v kapitalizmu na splošno niti približno ni pogojen zgolj z eno samo in edino možno, to je z obstoječo koncepcijo podjetja in delovnega razmerja. **Ključno vprašanje**, ki seveda nujno odpira tudi povsem nove dimenzije razmišljanj o morebitni zares temeljiti rekonstrukciji obstoječega kapitalizma, ne da bi to pomenilo ponovno obujanje v praksi že preizkušenih in zavrženih socializmov, je torej vprašanje, kaj je oziroma bi moralo biti pravzaprav kapitalistično podjetje (samo »pravno personificirani« kapital, samo »pravno personificirano« delo ali pa »pravno personificirana enakopravna skupnost« človeškega in finančnega kapitala) in kdo (samo lastniki finančnega kapitala, samo lastniki dela oziroma človeškega kapitala ali pa oboji skupaj in enakopravno) naj ga ekonomsko utemeljeno obvladuje oziroma upravlja ter uživa njegove poslovne rezultate. Prav – in samo – s tem so namreč neposredno pogojena vsa druga ekonomska razmerja med lastniki različnih produkcijskih dejavnikov, prav tako pa celotno delovanje in končni ekonomski ter socialni učinki **kakršnegakoli tržno zasnovanega** družbenoekonomskega sistema. Podjetje je vendarle temeljna ekonomska celica družbe.

A dokler bo ta razmišljanja obvladovala uvodoma navedena **»dogma« o lastnini in tržnem sistemu** kot

glavnem bistvu in temeljih kapitalizma »na splošno«, bo znanost na tem področju seveda še naprej capljala na mestu. Lahko se le še naprej nemočno zateka k znani nebulozi o »koncu zgodovine«, ki trdi, da je obstoječi kapitalizem – glede na znano usodo dosedanjih poskusov uvajanja socializma – kljub svoji evidentni socialni nepravičnosti ter vsem drugim izrazito negativnim, zlasti okoljskim posledicam za večno »ekonomsko superioren« (tj. najbolj učinkovit in pravičen) družbenoekonomski sistem »brez konkurence in brez alternative«, in da bi se zato kazalo s tem preprosto čim prej sprijazniti. Prav vsesplošna vdanost v to (domnevno) »usojenost« izključno takšnega kapitalizma, kot je bil zasnovan v 18. stoletju in se do danes sistemsko ni prav v ničemer bistvenem spremenil, pa je sicer po mojem mnenju tudi glavni krivec za uvodoma omenjeno skoraj popolno in vsesplošno brezidejnost glede nadaljnjega razvoja družbenoekonomskega sistema v želeni smeri. Pogoj za rešitev kateregakoli problema je namreč najprej pravilna diagnoza njegovega bistva. Ta pa je v obravnavanem smislu, kot rečeno, v prevladujoči ekonomski in širši družboslovni teoriji za zdaj žal popolnoma zgrešena.

2.2. Kaj je pravzaprav danes »kapital«?

Teza 2: *Kapital je (materialno oz. finančno vrednostno določeno) premoženje, naloženo oz. angažirano za opravljanje gospodarske dejavnosti z namenom pridobivanja ekonomskega donosa njegovim lastnikom.*

Ta, povsem zastarela definicija pojma kapital, ki se sicer v (neo)klasični ekonomski literaturi pojavlja v različnih izvedbenih variantah, vendar le z nebistvenimi niansami v ključnih poudarkih, je podlaga celotnemu družbenoekonomskemu sistemu še danes. V grobem gre za pojem kapitala, kot ga razumejo tudi obstoječe računovodske bilance. Novejše, bistveno širše in sodobni družbenoekonomski realnosti bistveno bolj prilagojene definicije, ki zlasti pod vplivom vse bolj prominentne **ekonomske teorije intelektualnega kapitala** s pojmom kapital razumejo »katerokoli – materialno ali nematerialno – dobrino ali vrednost, ki je udeležena v produkcijskih procesih kot poslovni vir in (so)ustvarja novo ekonomsko vrednost«, pa žal za zdaj še nimajo popolnoma nobenih sistemskih konsekvenc. Ne računovodskih ne institucionalnih. A ta anahronizem bo brez dvoma nujno popraviti v najkrajšem času, kajti na osnovi institucij, nastalih v objektivnih okoliščinah 18. in 19. stoletja, nadaljnji progresivni razvoj družbenoekonomskega sistema v radikalno spremenjenih okoliščinah 21. stoletja pač ni več možen.

Dejstvo je, da danes preprosto ni več mogoče še naprej sistemsko preprosto ignorirati obstoja in ekonomskega učinkovanja tudi **t. i. intelektualnega kapitala**, ki ga – čeprav sicer obstaja več izvedbenih različic te definicije – sestavljata najmanj dva ključna elementa, in sicer:

- **človeški kapital** (znanje in delovne veščine, ustvarjalnost, vrednote, delovna motivacija in organizacijska pripadnost zaposlenih) ter
- **strukturni kapital** (organizacijska kultura, specifični delovni procesi in notranji odnosi, sistem odnosov s kupci in dobavitelji, inovacije in druge pretekle stvaritve človeškega kapitala, ki so že prešle v last podjetij in ki lahko pomembno vplivajo na njihovo poslovno uspešnost).

Ob tem velja posebej opozoriti na dejstvo, da ima sodobno delo tudi na splošno vse manj značilnosti **klasične »delovne sile«**. Poudarek je vse manj na fizičnih komponentah dela, ki jih večinoma prevzemajo stroji in roboti, in vse bolj na zgoraj omenjenih umskih ter emocionalnih elementih dela, zaradi česar bi veljalo v sodobnem družboslovju izraz »delovna sila« čim prej povsem opustiti, pojma »sodobno delo« in »človeški kapital« pa začeti uporabljati kot **sopomenki**. V praksi namreč človekovega dela ni mogoče deliti na njegovo golo (fizično) delovno silo in na njegov (umski in emocionalni) človeški kapital, kajti vsi ti elementi dela se skozi konkretno delovno aktivnost posameznika sproščajo hkrati ter vzporedno in vzajemno. Predvsem pa je bistveno poudariti, da je tudi sodobno delo mogoče upravičeno obravnavati kot **»izveden« produkcijski dejavnik** (ne več kot t. i. primarni, kamor ga sicer skupaj z zemljo in drugimi naravnimi viri uvršča klasična ekonomska teorija), torej kot **kapital v pravem pomenu besede**. Ne znanje ne delovne veščine, vrednote, delovna motivacija in pripadnost zaposlenih namreč niso »naravna danost«, ampak jih je – tako kot velja za kapital – treba šele »proizvesti« in so v sodob-

nih pogojih gospodarjenja ravno tako »redka« ekonomska dobrina kot (finančni) kapital. Nobenega tehtnega razloga torej ni več, zaradi katerega bi lahko tudi v prihodnje zgolj »klasični (finančni) kapital« utemeljeno sistemsko obravnavali kot nekakšen produkcijski dejavnik »sui generis«, njegovim lastnikom pa – ne glede na to, ali tudi v resnici izvajajo t. i. podjetniške funkcije, ali ne – zgolj na podlagi (domnevno izključnega) prevzemanja poslovnega tveganja priznavali sistemsko privilegiran ekonomski položaj. Tvegajo – in to ekonomsko še kako relevantno – namreč danes s svojo udeležbo v podjetju tudi zaposleni s svojim človeškim kapitalom.

Dejanska tržna vrednost podjetja je torej – če se opremo na t. i. Edvinssonovo formulo kot najenostavnejšo in za pojasnjevanje bistva obravnavane problematike najpogosteje uporabljano – seštevek vrednosti njegovega (lastniškega) finančnega in njegovega intelektualnega kapitala **(tržna vrednost podjetja = finančni kapital + intelektualni kapital)**. V zvezi s tem pa velja posebej opozoriti, da danes v povprečju že okoli 85 % tržne vrednosti podjetij in s tem v bistvu tudi njihove dejanske **»produkcijske moči«** predstavlja »neotipljivi« intelektualni kapital, ki sploh ni zabeležen v njihovih bilancah, samo okoli 15 % pa njihov finančni kapital, kakršnega (edino) zaenkrat izkazujejo obstoječe bilance. Težišče pomena obeh realno obstoječih in ekonomsko učinkujočih produkcijskih dejavnikov za poslovno uspešnost podjetij se torej v 21. stoletju izjemno hitro premika od finančnega proti človeškemu (in širše intelektualnemu) kapitalu, ki tako nesporno postaja najpomembnejši produkcijski dejavnik v sodobnih pogojih gospodarjenja.

Naravnost paradoksalno je zato, da v teh okoliščinah danes formalno še vedno vzdržujemo sistem korporacijskega upravljanja in delitve novoustvarjene vrednosti, ki temelji **izključno na lastnini nad finančnim kapitalom**, čeprav ta predstavlja samo še približno šestino »realnega« kapitala in dejanske produkcijske moči podjetij. Lastniki najpomembnejšega produkcijskega dejavnika so torej v tem sistemu brez kakršnekoli upravljalske in ekonomske moči. Je torej v njem sploh še kaj elementarne ekonomske logike? Zagotovo ne. Če namreč sodobna ekonomska teorija človeškemu (in širše intelektualnemu) kapitalu podjetij dejansko že priznava status kapitala v pravem pomenu besede, potem je treba po izvirni logiki kapitalizma delavcem kot njegovim lastnikom tudi sistemsko priznati v osnovi enake korporacijske pravice (sodelovanje pri upravljanju podjetij in sorazmerna udeležba pri dobičku), kot jih danes uživajo lastniki finančnega kapitala podjetij. To pomeni, da sta pravica do soupravljanja in udeležbe pri dobičku v resnici že zdavnaj postali **realni »ekonomski« pravici delavcev**, ki ju bo treba zato slej ko prej normativno institucionalizirati tudi v obliki »pravne« pravice. Brez tega je seveda zastonj sanjati o nekakšni optimalni delovni motivaciji in organizacijski pripadnosti (»zavzetosti«) zaposlenih in o učinkoviti izrabi razpoložljivega človeškega kapitala v produkcijske namene, kar pa je danes brez dvoma glavni temelj konkurenčnosti podjetij.

Do takrat pa je bolj ali manj nesmiselno razpravljati o kakršnemkoli resnejšem gospodarskem napredku in o želeni **ekonomsko uspešnejši, obenem pa socialno pravičnejši ter kohezivnejši družbi**. Družbenoekonomski sistem, ki nesporno izrazito demotivacijsko učinkuje na razvoj svojega najpomembnejšega produkcijskega dejavnika ter (z vzdrževanjem klasičnega mezdnega odnosa) uničuje njegovo potencialno »produkcijsko moč«, obenem pa zaradi naraščajoče neenakosti kot posledice ekonomsko nepoštene razdelitve novoustvarjene vrednosti zapada v nenehne ciklične »krize hiperprodukcije«, dolgoročno zagotovo nima (več) nobene perspektive. Klub temu pa bi veljalo že v okviru obstoječega družbenoekonomskega sistema maksimalno razvijati ustrezne **oblike sodobne delavske participacije**, tj. (po možnosti obvezno) udeležbo delavcev pri dobičku, relevantno delavsko soupravljanje in v čim večji meri tudi širše notranje lastništvo zaposlenih oziroma delavsko delničarstvo, in s tem vsaj deloma kompenzirati njegove omenjene negativne učinke njihovega spornega mezdnega položaja.

2.3. Podjetje ni zgolj »pravno personificirani kapital«

Teza 3: *Ni bistveno, kdo je lastnik podjetja in kdo koga najema ter zakaj, kajti podjetje je v bistvu le »skupek, šop oziroma mreža (angl. nexus) najrazličnejših po-*

godb«, v katerem so vsi déležniki (delničarji, delavci, kupci, dobavitelji itd.) združeni zaradi nižjih transakcijskih stroškov in iz tega izhajajočih skupnih koristi, pri čemer lahko tako kapital najema delavce kot tudi delavci kapital.

Kljub množici najrazličnejših pravnih, ekonomskih, organizacijskih in sociooloških podjetniških teorij (teorija o »nexusu« pogodb je pač le ena izmed njih) je neizpodbitno dejstvo, da je v ekonomskem in pravnem smislu pojem kapitalistično podjetje danes **sinonim zgolj za (finančni) kapital**, ki se, kot že rečeno, pravno personificira v obliki takšne ali drugačne gospodarske družbe, kar mu omogoča nastopanje v pravnem prometu. Samo pravne osebe so namreč lahko udeleženci najrazličnejših poslovnih pogodb. »Nexus pogodb« pa sam po sebi seveda ni pravna oseba, ki bi lahko poslovala na trgu, ampak je podjetje (šele, ko je konstituirano kot samostojna pravna oseba) lahko eden izmed udeležencev v tem »nexusu«. A vedno gre samo za dvostranske pogodbe podjetja z enim od omenjenih déležnikov, tako da ni jasno, o kakšnem vsestransko prepletenem nexusu pogodb pravzaprav razpreda ta teorija.

Podjetje sámo torej nikoli ne more biti nikakršen »nexus pogodb«, ta teorija pa morda lahko sicer pojasni marsikaj, a za pojasnjevanje ekonomskih in pravnih razmerij med lastniki dela in kapitala je brez dvoma **popolnoma neuporabna**. Predvsem pa lastniki kapitala in lastniki dela v resnici sploh nikoli – razen v primeru samostojnih podjetnikov – niso v nobenem neposrednem medsebojnem pogodbenem razmerju, ampak je vmes vedno podjetje kot pravna oseba (gospodarska družba), s katero vstopajo vsak v svoja pravna razmerja. In ta razmerja z lastniki za nameček sploh niso pogodbena (t. i. lastniška upravičenja določa zakon oziroma pogodba med lastniki, ne pogodba med podjetjem in lastniki), kar celotno obravnavano teorijo še bolj postavlja pod vprašaj.

Temeljno vprašanje delovanja kapitalističnega družbenoekonomskega sistema je torej, kot že rečeno, vedno predvsem to, kdo oziroma kaj se lahko v veljavnem družbenoekonomskem sistemu sploh konstituira kot gospodarska družba oziroma kot podjetje s svojo pravno subjektiviteto – **samó kapital, samó delo ali oba skupaj kot »sopodjetnika«?** Nesporno je danes to **samo kapital**. Delo niti pravno niti ekonomsko ni integralna sestavina kapitalističnega podjetja, ampak je z njim kot delodajalcem, kot rečeno, le v (mezdnem) pogodbenem odnosu. Na drugi strani pa lastniki vloženega kapitala vstopajo s taistim podjetjem v popolnoma drugačna pravna razmerja. Veljavno pravo jim namreč na osnovi lastnine nad vloženim kapitalom priznava **t. i. lastniška upravičenja**, to so:

- izključna pravica do upravljanja podjetja,
- izključna pravica do prisvajanja njegovih poslovnih rezultatov (vključno s kapitalskimi dobički, ustvarjene na račun tržne vrednosti intelektualnega kapitala, ki je sicer v lasti delavcev, kar je ekonomsko še posebej nelogično) ter
- pravica do preostanka likvidacijske oziroma stečajne mase v primeru prenehanja podjetja,

s pomočjo katerih lastniki kapitala pravno in ekonomsko v celoti obvladujejo podjetja in zaradi katerih se o njih pogosto – seveda poenostavljeno – razpravlja kar kot o **»lastnikih podjetij«**, čeprav strogo pravno gledano to seveda niso. Lastninska pravica nad vloženim kapitalom namreč v celoti preide na podjetja kot samostojne pravne osebe, te pa kot take ne morejo biti predmet lastninske pravice. Podjetja niso last nikogar, ampak so sama lastniki kapitala, s katerim razpolagajo. A prav na omenjeni poenostavitvi temelji tudi t. i. Friedmanova zabloda iz 70-ih let, ki trdi, da je podjetje/korporacija »izključno instrument delničarjev, ki so njeni lastniki« in da v »tržnem gospodarstvu obstaja s strani podjetja ena sama samcata odgovornost – uporabljati svoje resurse na način, da maksimira svoje dobičke«. Na njej temelji tudi **klasični lastniški koncept korporacijskega upravljanja**. Za razliko od tega novejša **teorija o družbeni odgovornosti podjetij** trdi ravno nasprotno, tj. da podjetje vse vire za svoje delovanje črpa iz svojega družbenega in naravnega okolja, in da je zato za svoje delovanje odgovorno vsem svojim déležnikom, ne samo lastnikom kapitala. A o tem zgolj mimogrede.

Če je ekonomsko nesporno dejstvo, da produkcijskega procesa kot procesa ustvarjanja nove vrednosti v resnici ne more izvajati kapital sam, ampak ga lahko izvaja samo v popolni vzajemni soodvisnosti z delom

oz. človeškim kapitalom, bi bilo torej **edino logično**, da bi bilo podjetje tudi pravno koncipirano kot »skupnost človeškega in finančnega kapitala ter njunih lastnikov«. Zdaj veljavna koncepcija podjetja torej nima (in tudi nikoli ni imela) nobene ekonomske logike, izhajajoče iz dejanske narave produkcije in objektivno izrazito nemenjalnih produkcijskih odnosov med obema temeljnima produkcijskima dejavnikoma ter njunimi lastniki. Če jo je morda kdaj imela vsaj malo, pa se je danes, ko je večina lastnikov korporacijskega kapitala zgolj še v vlogi t. i. portfeljskih investitorjev, ne pa »podjetnikov« v prvotnem (in celovitem) pomenu besede, v celoti izgubila. A o tem, zlasti o domnevno izključnem poslovnem tveganju lastnikov, podrobneje v zvezi s tezo 7. Lastnina nad kapitalom sama po sebi torej nikomur ne daje niti teoretične, kaj šele praktične podlage za prisvajanje rezultatov lastnine drugih udeleženih produkcijskih dejavnikov, konkretno dela oziroma človeškega kapitala delavcev. Kako je, denimo, mogoče, da si danes celo tudi t. i. kapitalske dobičke od prodaje podjetij oziroma deležev, ki – razen preteklih reinvestiranih dobičkov – v bistvu predstavljajo predvsem tržno vrednost aktualnega intelektualnega kapitala podjetja, lahko samodejno prilaščajo zgolj lastniki finančnega kapitala podjetja? Da drugih oblik ekonomsko neupravičenega prilaščanja (predvsem tudi bilančnih dobičkov v celoti) s strani lastnikov tega kapitala na tem mestu niti ne omenjamo. To koncepcijo podjetja, ki lastnike tega kapitala samodejno postavlja v ekonomsko neutemeljeno privilegiran položaj, torej danes umetno vzdržuje izključno le še **veljavno pravo, ne ekonomska logika**.

Trditev, da je ekonomsko gledano vseeno, kdo koga najema in zakaj, je torej čisti nesmisel in hudo zavajanje, kajti ekonomske pravice in institucionalni položaj lastnikov kapitala in lastnikov dela je v obstoječem družbenoekonomskem sistemu, katerega osrednja institucija je prav obravnavana sporna koncepcija podjetja, **že v štartu bistveno različen in medsebojno povsem neprimerljiv**. Čemu ekonomsko koristnemu in opravičljivemu naj bi (tudi v 21. stoletju) služilo kakršnokoli sistemsko favoriziranje lastnine nad enim ali drugim »enakovrednim« produkcijskim dejavnikom, pa ni povsem jasno.

Znamenita »meritokratska« teza, da ima v svobodnem kapitalizmu vsakdo, ki je sposoben ter ima podjetniško idejo in si upa tvegati, možnost postati kapitalist, pa glede tega seveda pomeni le »pesek v oči«. Trditev, da lahko potreben kapital za začetek podjetništva pač najame vsakdo, torej tudi delavci, je seveda točna, a sistemsko to ne spremeni ničesar. Del delavcev, in to ne prav velik, se lahko na ta način sicer res spremeni v »samozaposlene« (npr. zadružnike ali samostojne podjetnike) ali v kapitaliste – »lastnike podjetij«, a morebitni njihovi zaposleni bodo še vedno v mezdnem položaju. Vsi pa seveda ne bodo nikoli lastniki (finančnega) kapitala in jih v to tudi ne kaže siliti. Načelna možnost, da lahko vsakdo postane kapitalist, torej **prav v ničemer ne spreminja** same kritizirane koncepcije kapitalističnega podjetja in posledično »izkoriščevalske narave« celotnega obstoječega družbenoekonomskega sistema.

Morda samo mimogrede: o tem, **kateri produkcijski dejavnik je ekonomsko pomembnejši – delo ali kapital**, sta sicer zelo zdravorazumsko razmišljala že oče politične ekonomije Adam Smith in njegov predhodnik William Petty. Slednji je že v predkapitalističnem obdobju zapisal (Samuelson in Nordhaus, 2002: 214): »Delo je oče proizvoda in zemlja je njegova mati. Ne moremo reči, kateri je bolj pomemben za spočetje otroka: mati ali oče. Prav tako je nemogoče reči, koliko outputa je ustvaril en sam ločen input.« Kako naj bi torej to vedel ali znal ugotoviti trg, ki naj bi bil po prepričanju (neo)klasikov v obliki mezde/plače najbolj pravično določal dejanski prispevek dela delavcev k produktu? Adam Smith pa v svojem *Bogastvu narodov* (2010: 83) pravi: »Zemljiški posestnik, zakupnik, lastnik manufakture, trgovec lahko večinoma živijo leto ali dve od sredstev, ki so si jih že pridobili, ne da bi zaposlili enega samega delavca. Brez službe številni delavci ne bi preživeli niti en teden, nekaj bi jih zdržalo kak mesec, skoraj nobeden pa ne bi mogel shajati leto. Sčasoma lahko delodajalec potrebuje delavca tako kot potrebuje delavec njega, vendar delodajalčeva potreba ni tako neodložljiva«. Drži. Toda, ali je res lahko – ob nesporni ekonomski enakovrednosti dela in kapitala – zgolj večja preživetvena trdoživost lastnikov kapitala (še vedno) podlaga za njihov privilegiran družbenoekonomski položaj?

2.4. Produkcijski dejavniki kot tržno blago

Teza 4: *V tržnem gospodarstvu so – nujno in samoumevno – vsi produkcijski dejavniki (brez izjeme) tržno blago, vsi dohodki njihovih lastnikov pa so enaki tržni ceni uporabe teh dejavnikov, kar pomeni, da so vsi produkcijski dejavniki obravnavani sistemsko enakopravno, zato ekonomsko pravičnejši družbenoekonomski sistem sploh ni možen.*

Absolutno ni res. In to je zagotovo ena teoretično najbolje prikritih, a prav nič nedolžnih »znanstvenih prevar«, na kateri je sicer v celoti zgrajena (neo)klasična ekonomska teorija produkcije, predvsem pa »razdelitve«, in na kateri zato ta teorija stoji ali pa pade kot celota.

Temeljni produkcijski dejavniki so po klasični politični ekonomiji zemlja, delo ter (dolžniški in lastniški) kapital, dohodki njihovih lastnikov pa so rente, plače/mezde, obresti in dobički. Nesporno dejstvo pa je, da lastniški kapital, trajno vložen v podjetja, za razliko od vseh ostalih produkcijskih dejavnikov v obstoječem družbenoekonomskem sistemu sam po sebi **nikoli in pod nobenim pogojem ne nastopa kot tržno blago**, ampak je predmet kupoprodaje lahko le »podjetje« (kot celota ali v obliki delnic oziroma deležev). Le-to pa že ob ustanovitvi, za katero sta poleg ustanovnega kapitala potrebni tudi podjetniška ideja in naložbena iniciativa kot elementa »dela« ustanovitelja, v resnici ni več preprosto kar **sinonim za (zgolj) lastniški kapital**. Še toliko bolj to velja po zaposlitvi tudi delavcev, se pravi ob kupoprodaji že delujočih podjetij. Ko se torej v takšni ali drugačni obliki kupuje ali prodaja podjetje, predmet kupoprodaje nikoli ni (več) lastniški kapital sam po sebi, ampak vedno kot celota, torej že v povezavi in skupaj z vloženim tudi delom oziroma človeškim (in strukturnim) kapitalom – bodisi lastnikov samih bodisi delavcev ali pa obojih. Če lastniški kapital sam po sebi oziroma pravica njegove uporabe ni predmet (ločenih in samostojnih) kupoprodaj oziroma tržne menjave, pa seveda tudi dobiček ne more biti njegova tržna cena oziroma tržna cena njegove uporabe, kajti nekaj, kar sploh ni v pravnem prometu, tudi **ne more imeti svoje tržne cene**.

Dobiček kot dohodek lastnikov trajnega kapitala podjetij – za razliko od rent, obresti in mezd – **ni tržna cena ničesar**, ampak je v primerjavi z ostalimi omenjenimi dohodki nekakšen popoln »sui generis dohodek«. Tako imenovani »minimalni pričakovani (zahtevani) donosi«, ki jih neoklasična ekonomska teorija poenostavljeno razglaša kar za »ceno lastniškega kapitala«, čeprav je nihče ne zna niti točno izračunati, seveda v ničemer ne določajo dejanskega dobička kot dohodka, ki je nekaj povsem »negotovega« in neodvisnega od pričakovanj lastnikov kapitala. Podjetja niso »kupci« lastnega kapitala in ga ne »plačujejo« po tržni ceni, ne v fazi ustanavljanja ne ob morebitnih dokapitalizacijah. Vlaganje lastniškega kapitala v kakršnikoli obliki zato nima popolnoma nobenih elementov in značilnosti tržne menjave (kupoprodaje oz. najemanja) tega kapitala, pričakovani donosi vlagateljev pa so zgolj kalkulacijska postavka, in sicer na eni strani za odločanje le-teh glede tovrstnega investiranja ali pa dezinvestiranja, na drugi pa za odločanje poslovodstev glede zagotavljanja t. i. optimalne kapitalske strukture podjetja. In nič drugega. Čisto zavajanje je torej trditev, da tudi za dobiček velja, da je to preprosto (enako kot so mezde, rente in obresti neposredna tržna cena za uporabo dela, zemlje in upniškega kapitala v produkcijskih procesih) tržna cena lastniškega kapitala oziroma njegove uporabe kot produkcijskega dejavnika.

Za lastniški kapital kot enega dveh ključnih produkcijskih dejavnikov (poleg dela, če zemljo za zdaj pustimo ob strani) in za dohodke njegovih lastnikov torej definitivno **ne velja nič od tega, kar načelno trdi kritizirana teza** – lastniški kapital v resnici ni tržno blago, dobiček pa ne njegova tržna cena. Celotna na njej zgrajena (neo)klasična ekonomska teorija produkcije in predvsem »razdelitve«, ki zato očitno ne prestane testa elementarne potrebne znanstvene konsistentnosti, pa se ob tem spoznanju zruši v celoti. Upoštevaje teoretično nesporno dejstvo, da produkcija ni menjava, ampak je proces, v katerem delo in kapital soustvarjata novo vrednost v razmerju popolne vzajemne soodvisnosti (tj. eden brez drugega ne ustvarita ničesar), kar bi po logiki stvari moralo predstavljati tudi temeljno izhodišče za celotno zgradbo družbenoekonomskega sistema tako v fazi produkcije kot v fazi razdelitve produkta, se namreč ob povedanem

odpira cela vrsta logičnih – in prav nič »marksističnih« – vprašanj. V glavnem smo jih navrgli že v zvezi s tezo 3, ključno pa je zagotovo naslednje: če lastniški kapital ni tržno blago, čemu naj bi bilo tržno blago delo kot njegov povsem enakopraven »soproducent«? Mar ni takšno sistemsko obravnavanje lastniškega kapitala kot nekakšnega privilegiranega produkcijskega dejavnika »sui generis« že na prvi pogled v očitnem nasprotju z omenjeno, v osnovi izrazito **»nemenjalno« oziroma »asociativno« ekonomsko naravo in bistvom produkcije** ter vzajemno soodvisnih produkcijskih odnosov med delom in kapitalom pri ustvarjanju nove vrednosti? Brez dvoma. In v tem grmu tudi tiči zajec.

Produkcija, kot rečeno, po svoji naravi objektivno ni – nikoli ni bila in tudi nikoli ne bo – menjava (vrednosti za vrednost), enako pa velja tudi za razdelitev, ki bi morala zato seveda izhajati iz dejanskih prispevkov dela k produktu, ne iz tržne cene inputa dela, katera s tem prispevkom nima popolnoma nobene zveze. Trg torej s svojim zakonom ponudbe in povpraševanja v fazi produkcije in razdelitve v resnici preprosto nima kaj početi, še najmanj pa lahko ekonomsko smiselno opravlja vlogo **ključnega regulatorja medsebojnih razmerij med lastniki dela in kapitala na teh področjih**. A prav v to vlogo ga je – povsem umetno – umestila že klasična politična ekonomija, vso ekonomsko nesmiselnost tega početja pa naj bi prikrila zgoraj kritizirana dogma, ki v resnici sploh ne drži. Prav tako seveda ne tudi tista o nekakšnem »samoumevnem podjetništvu« lastnikov kapitala, ki naj bi teoretično opravičevala omenjeni »izvensistemski« položaj zgolj enega izmed dveh komplementarnih temeljnih produkcijskih dejavnikov in njegovih lastnikov in ki bo v nadaljevanju predmet posebne analize.

Tako imenovani trg dela je zagotovo popoln tujek v pravem tržnem gospodarstvu, veljavna koncepcija podjetja kot »pravno personificiranega (zgolj finančnega) kapitala« pa pravni konstrukt brez realne ekonomske podlage. Trg dela je namreč v bistvu **tipičen »kvazitrg«**, kajti menjava na tem trgu v resnici ni ne svobodna, ne ekvivalentna, obenem pa je, kot rečeno, dobesedno skregana z dejansko naravo in bistvom produkcije. Tržno gospodarstvo bi lahko povsem normalno, če ne celo še bolj normalno kot doslej, delovalo tudi brez tega »kvazitrga« v zgoraj omenjeni funkciji.

2.5. Je delo sploh lahko tržno blago?

Teza 5: *Lastniki kapitala s tem, ko – posredno prek podjetja kot delodajalca, katerega lastniki so – kupijo delo na trgu za mezdo kot njegovo tržno protivrednost, postanejo njegovi lastniki in zato z njim lahko prosto razpolagajo v produkcijskem procesu kot s svojo lastnino ter si hkrati upravičeno prisvajajo celoten presežek njegovega outputa.*

Gre za eno najbolj spornih tez (neo)klasične ekonomske teorije, ki buri akademske duhove praktično že skozi celotno zgodovino kapitalizma. Delo, ki danes nesporno je tržno blago, namreč to v resnici ne bi smelo biti, zlasti ne več na današnji stopnji civilizacijskega razvoja družbe. Ne pravno ne filozofsko in tudi ne ekonomsko gledano. Delo je **neločljivo od človeka**, zato prodaja dela pomeni prodajo človeka. Nekateri teoretiki, denimo D. Ellerman (po Kanjuo Mrčela, 1999: 163), zato mezdno delovno razmerje povsem upravičeno imenujejo »suženjstvo za določen čas«, kajti med delovnim časom delodajalec izvaja popolno direktivno in disciplinsko oblast nad delavci (ne nad njihovo delovno silo). Dela in ustvarja v produkcijskem procesu namreč neposredno delavec, ne kapitalist z njegovo delovno silo, medtem ko bi delavec lahko med tem časom nekje užival svoje življenje. Svojega dela objektivno pač preprosto ne more prodati na ta način. Da si lahko kapitalist poleg outputa, ki ga je ustvaril v produkcijskem procesu s svojim podjetniškim delom in kapitalom in ki je torej dejansko njegova »zasluga«, prisvaja tudi ves preostali del t. i. rezidualnega presežka outputa dela, je torej, tako kot tudi celoten koncept »trga dela« in mezdnega delovnega razmerja, popolnoma nesprejemljiv teoretični konstrukt, na katerem v 21. stoletju zagotovo ni več mogoče graditi družbenoekonomskega sistema prihodnosti.

Iz teh razlogov je že t. i. Filadelfijska deklaracija MOD iz leta 1944 tudi pravno **prepovedala delo obravnavati kot tržno blago**. A ta prepoved žal za zdaj ostaja zgolj na pravnoteoretični, filozofski ravni. Vso (tudi strogo) ekonomsko nelogičnost in nesprejemljivost sistemsko

različnega obravnavanja dela in kapitala pa smo deloma pojasnili že zgoraj, deloma pa bo o tem govora še v nadaljevanju.

2.6. Delo – produkcijski dejavnik zgolj na papirju

Teza 6: *Bistvo t. i. temeljnih produkcijskih dejavnikov je v tem, da so sposobni ustvarjati novo vrednost in da s tem svojim lastnikom prinašajo nek ekonomski donos na njihov vložek (input) v produkcijski proces.*

Drži. Toda, ali je potemtakem v obstoječem mezdno-kapitalističnem družbenoekonomskem sistemu, ki ga skuša utemeljiti (neo)klasična ekonomska teorija, delo sploh obravnavano kot produkcijski dejavnik v pravem pomenu besede? **Samo na papirju**. Kajti v resnici delo (so)ustvarja ekonomski donos le lastnikom vseh drugih produkcijskih dejavnikov (tj. lastnikom zemlje, upniškega kapitala in lastniškega kapitala), samo svojim lastnikom – delavcem ga ne. Njim prinaša zgolj mezdo/plačo, ki pa seveda ni nikakršen »ekonomski donos«.

A to dejstvo je v omenjeni teoriji skrbno prikrito s številnimi zavajajočimi tezami in sofisticiranimi matematičnimi formulami, tako da ga celo resni znanstveniki zlahka povsem spregledajo. Toda prav v njem se v bistvu skriva **jedro in počelo** vseh deviantnih ekonomskih, socialnih in v končni posledici tudi širših (npr. okoljskih) učinkov obstoječega mezdnega kapitalizma, pri čemer je za njegovo nazorno pojasnjevanje vsa silna Marxova teorija o načinu izkoriščanja dela po kapitalu in generiranju (ekonomsko, ne samo socialno) nesprejemljive »neenakosti« pravzaprav povsem odveč.

Dejstvo je namreč, da mezda/plača kot »tržna cena delovne sile« in s tem domnevno tudi ekonomsko povsem pravična nagrada za lastnike vloženega dela, predstavlja zgolj **tržno protivrednost inputa dela**, ne pa njegovega dejanskega outputa. Ves tako imenovani rezidualni presežek outputa dela se »sistemsko« prelije v dohodke lastnikov drugih produkcijskih dejavnikov – rente, obresti in dobičke.

Po **neoklasični teoriji faktorske razdelitve produkta** na podlagi marginalne produktivnosti produkcijskih dejavnikov (faktorjev) stvar naj ne bi bila sporna, ker so vsi ti faktorski dohodki določeni kot »tržna cena« omenjenih dejavnikov, rezidualni presežek outputa vsakega izmed njih pa naj bi bil natanko enak dohodkom drugih, tako da je vseh 100 odstotkov produkta strogo tržno razdeljeno. Za nekakšno Marxovo »presežno vrednost« in domnevno izkoriščanje dela torej v resnici sploh ni prostora. Vsi temeljni produkcijski dejavniki in njihovi lastniki so sistemsko v povsem enakem položaju in enakopravni. Pa to res drži? Daleč od tega.

V tej formuli domnevno 100-odstotne tržne razdelitve dobički lastnikov lastniškega kapitala kot dohodki »sui generis« sploh niso upoštevani, tako da je sama po sebi že zgolj **strogo matematično gledano popoln nesmisel**. A v zvezi z našo trditvijo o delu kot produkcijskem dejavniku »zgolj na papirju« je pomembno predvsem dejstvo, da je mezda/plača po svojem bistvu neprimerljiva tudi z rentami in obrestmi, čeprav gre na načelni ravni nedvomno res za (prav tako) »tržno oblikovana« dohodka. Toda ta dva dohodka tudi v resnici predstavljata »ekonomski donos« na zakupljeno zemljo oziroma posojeni upniški kapital, ki pa – za razliko od dela, ki se za mezdo »prodaja« kot celota – v produkcijskem procesu ne porabljata in ne izgubljata svoje vrednosti, ampak jo ohranjata in sta lahko ponovno uporabljena kot inputa v drugih produkcijskih procesih. Se pravi, nista zgolj protivrednost produkcijskega inputa, ampak sta **»ekonomski donos«** na konkretno angažirani produkcijski dejavnik v pravem pomenu besede. Mezda/plača pa je, kot rečeno, izključno samo tržna protivrednost inputa dela in kot taka v bistvu predstavlja le navadno **»amortizacijo za porabljeno delovno silo«**. Nobenega presežka outputa dela, ki bi pomenil »donos na input«, ni v njej. Razlika je seveda evidentna in ogromna, a o njej aktualna ekonomska teorija seveda preprosto molči, kajti brez dvoma gre za naravnost imenitno znanstveno prevaro. Pomeni pa, da (edinole) delo v mezdnem kapitalizmu v nasprotju z vsemi proklamiranimi načeli v resnici sistemsko sploh ni obravnavano kot produkcijski dejavnik, ampak le kot »tržno blago«, ki njegovim lastnikom ne prinaša nobenega ekonomskega donosa.

In to je pravzaprav vsa znanost o **»mehanizmu izkoriščanja dela po kapitalu«**, ki je sistemsko spretno

vgrajen v obstoječi mezdni kapitalizem, in sicer konkretno prek že omenjenih spornih institucij kapitalističnega podjetja in mezdnega delovnega razmerja, teoretično pa prikrit s številnimi (lažno univerzalnimi) načeli. Lastniki nobenega drugega produkcijskega dela ne prejemajo »nagrade« zgolj v obliki tržne protivrednosti inputa. Njihovi dohodki so vedno protivrednost presežnega outputa njihovih produkcijskih dejavnikov. So torej v obstoječem kapitalizmu res vsi temeljni produkcijski dejavniki in njihovi lastniki tržno-sistemsko enako obravnavani?

2.7. Lastniki kapitala kot »samoumevni podjetniki«

Teza 7: *Lastniki kapitala so (samodejno) tudi edini nosilci podjetništva – od podjetniške ideje in ustanovitvene iniciative do prevzemanja celotnega poslovnega tveganja, dobički, kakršnikoli že, pa so ekonomsko pravična nagrada za to podjetništvo in zato v celoti pripadajo izključno njim.*

To danes trdijo samo še ekonomski učbeniki preteklih desetletij. A »ekonomske romantike«, kot jo imenuje že omenjeni John K. Galbraith, ko so lastniki kapitala ustanavljali podjetja in jih tudi neposredno upravljali in vodili, je v sodobni ekonomiji v resnici samo še za vzorec. V praksi gre pri tem v glavnem le še za samostojne podjetnike, lastnike kmetij in »lastnike« – v glavnem manjši in srednjih – družinskih podjetij. A prav na takšni ekonomski romantiki še danes temelji prevladujoča neoklasična ekonomska teorija, ki je povsem **izgubila stik z objektivno družbenoekonomsko realnostjo.**

Pretežni del sodobne ekonomije v razvitem svetu danes tvorijo predvsem velike korporacije, za katere se običajno niti ne ve več, kdo jih je ustanovil, upravljalsko pa jih praktično v celoti obvladuje njihov menedžment ali pa menedžment obvladujočih družb v okviru koncernov (t. i. korporacijska birokracija), ne pa morda – večinoma precej razpršeni – fizični lastniki kapitala s svojimi interesi. Ti so v teh korporacijah v glavnem samo še v vlogi **t. i. portfeljskih investitorjev**, ki jih zanima predvsem donos na vloženi kapital, od podjetniških funkcij, ki po teoriji sicer obsegajo

- poslovno oz. investitorsko tveganje,
- začetno podjetniško idejo in ustanovitveno naložbeno iniciativo,
- neposredno organiziranje in vodenje poslovnih procesov ter s tem povezano poslovno inoviranje (menedžersko upravljanje), in
- lastniško upravljanje podjetja,

pa v praksi uresničujejo skoraj izključno samo še prvo od navedenih, tj. poslovno tveganje. Vse ostale podjetniške funkcije so vse bolj v domeni – kot jo imenuje Galbraith –**osamosvojene »korporacijske birokracije«**, ki niti približno ni – niti pravno niti dejansko – (zgolj) »agent lastnikov kapitala«, in (prek vse hitrejšega uveljavljanja sodobnega t. i. participativnega menedžmenta in notranjega podjetništva) vse bolj **tudi v domeni zaposlenih**. Nova podjetja večinoma ustanavljajo, financirajo in prek svojega menedžmenta upravljajo že obstoječa podjetja, kar ustvarja najrazličnejše oblike vse bolj nepreglednih kapitalskih in s tem tudi upravljalskih povezav med njimi. Teoretično tako opevani podjetni posamezniki, ki naj bi s svojo zgoraj omenjeno podjetniško iniciativo predstavljali glavno gonilno silo razvoja gospodarstva in odpiranja novih delovnih mest, danes tvorijo – sicer ne nepomemben, pa vendarle – v resnici samo (še) razmeroma majhen segment sodobne ekonomije. Veliki kapital se nezadržno osamosvaja izpod podjetniške kontrole (fizičnih) lastnikov in se vse bolj spreminja v povsem odtujeno »silo samo po sebi«, ki v celoti obvladuje sodobno družbo, namesto obratno.

V teh razmerah se zdi teza o samoumevni, neločljivi in notorni povezavi med lastništvom v podjetje vloženega kapitala in podjetnostjo njegovih lastnikov (»lastnik kapitala = podjetnik«), na kateri sistemsko (še) danes teoretično temelji njihova izključna in bojda tudi neodtujljiva pravica do upravljanja podjetij in prisvajanja celotnega čistega dobička, ne samo arhaična, temveč že prava nebuloza. Zlasti še, ker se v sodobni teoriji vse bolj močno postavlja pod vprašaj tudi trditev, da je tveganje v vsakem primeru **imanentno samo lastnikom kapitala, ne pa tudi delavcem.**

Zelo utemeljenih teoretičnih in praktičnih ugovorov zoper to tezo je vse več, a vanje na tem mestu seveda ne moremo podrobneje zahajati. Od tistega, da hujše oblike tveganja kot je eksistenčno, ki pa je lastno samo

delavcem, sploh ni in je tudi ne more biti, do tistega, ki poudarja tudi karierno tveganje in tveganje s kakovostjo delovnega življenja (tj. možnostjo zadovoljevanja tudi osebnostnih in societalnih potreb) zaposlenih, in ne nazadnje tistega, ki opozarja na možnost razpršitve finančnega tveganja lastnikov kapitala (za razliko od delavcev). Predvsem pa sodobnejši pogledi na ekonomijo v zvezi s tem kot ključno odpirajo vprašanje, po kakšni logiki in čemu naj bi bilo – če naj ekonomija služi zadovoljevanju različnih, ne samo materialnih potreb človeka – **sistemsko relevantno izključno samo finančno,** ne pa tudi številne nefinančne oblike tveganja. A celo strogo finančno tveganje v realnosti že dolgo ni več le stvar lastnikov kapitala, ampak so mu (in to ne samo kot izjema, ki bi potrjevala pravilo) v primerih slabega poslovanja ali stečajev podjetij močno izpostavljeni tudi delavci. Skratka, trditev o tveganju kot izključni lastnosti lastnikov kapitala, je bila v teoriji že zdavnaj močno relativizirana, od klasičnih znanstvenih »argumentov« za utemeljevanje izključne pravice lastnikov kapitala do prisvajanja celotnega čistega dobička pa je ostalo bore malo, skoraj nič. Zato tudi vprašanje, če so potemtakem **delavci udeleženi tudi pri »izgubi«**, vse bolj dobiva značaj navadnega sprenevedanja in ekonomske demagogije.

Je torej izključna pravica do upravljanja podjetij in njegovega dobička res samoumevna in ekonomsko pravična nagrada lastnikom kapitala za njihovo podjetništvo, kot ga je razumela klasična politična ekonomija? Vse bolj se zdi, da je danes dobiček v pretežni meri le še nekakšna pravno regulirana, ekonomsko pa povsem neupravičena **»renta na lastnino nad kapitalom«**. Enako seveda velja glede izključne pravice do upravljanja podjetij. Le kakšen »podjetnik« naj bi bil, denimo, nekdo (portfeljski investitor), ki na trgu kupi nekaj delnic že delujočega podjetja in pač čaka na dividende, če teh ni pa se iz podjetja umakne? Prav v to kategorijo »podjetnikov« pa danes sodi pretežna večina lastnikov v podjetja vloženega (korporacijskega) kapitala.

Prav nobene resne ekonomske logike, še manj pa proklamirane ekonomske pravičnosti torej ni več v obstoječem sistemu korporacijskega upravljanja in delitve dobičkov. Slej ko prej bo treba začeti pravice do upravljanja in dobičke (obenem pa seveda samoumevno tudi morebitne »izgube«) začeti deliti med lastnike kapitala in lastnike dela, in sicer skladno z njihovimi dejanskimi prispevki k produktu. Teh pa seveda ne more (in tudi ne zna) določati trg s svojim zakonom ponudbe in povpraševanja. Obstoječi tržni sistem »porazdeljevanja« dohodkov bo torej treba nadomestiti s **povsem novim »modelom razdelitve produkta«** v pravem pomenu besede, torej v skladu z dejanskimi ekonomskimi prispevki dela in kapitala, kajti trg s svojim mehanizmom ponudbe in povpraševanja tega seveda preprosto ne zna in ne zmore. Da so v dobičkih v večji ali manjši meri vsebovani tudi (po višini tržno neugotovljivi) t. i. rezidualni presežki outputa dela in da torej tudi delavci, ne samo kapital in njegovi lastniki ustvarjajo del dobička, namreč sploh nikoli niti ni bilo sporno. Le teoretično opravičilo za sedanji sistem njihovega enostranskega prisvajanja s strani lastnikov kapitala, katerega predstavlja prav zgoraj kritizirana teza klasične politične ekonomije o neločljivosti lastništva nad kapitalom in podjetništvom, se je dolgo zdelo nadvse »močno« in popolnoma samoumevno. A od te njegove teoretične moči in samoumevnosti je v današnji objektivni družbenoekonomski realnosti ostalo bore malo.

Edino, kar v smislu podjetništva danes še vedno zares ločuje lastnike kapitala od lastnikov dela, je morebitna **»podjetniška ideja in ustanovitvena naložbena iniciativa«** lastnikov kapitala, kadar je ta dejansko podana. Tisti, vendar res samo tisti lastniki kapitala, ki so hkrati tudi idejni utemeljitelji in ustanovitelji podjetja (ne pa tudi morebitni kasnejši kupci delnic ali deležev že delujočih podjetij, ki nimajo nobenih tovrstnih »ustanoviteljskih« zaslug), si za to brez slehernega zaslužijo ustrezno ekonomsko nagrado v obliki dela dobička iz tega naslova. Ustrezen mehanizem za ohranjanje tega t. i. podjetniško naložbenega motiva bo kajpak moral v interesu nadaljnjega razvoja gospodarstva vsebovati kakršenkoli bodoči model delitve dobičkov med lastnike človeškega in finančnega kapitala (ob predpostavki, da je morebitno neposredno menedžersko vodenje podjetja s strani lastnika že plačano posebej).

Vendar pa bodo v zvezi s tem seveda potrebne neke smiselne omejitve, predvsem v pogledu **trajanja to-**

vrstnih »ustanoviteljskih« pravic. Podjetniška ustanovitvena ideja in iniciativa ima vsekakor značaj podjetniške »inovacije« in tako bi jo kazalo tudi obravnavati. Nobena takšna »zasluga za inovacijo« namreč po logiki stvari ne more trajati kar v nedogled, slej ko prej koristi iz nje ugasnejo. Celo za patente trajne vrednosti je danes uveljavljena pravna zaščita za največ 20 let. In nekaj podobnega bi bilo smiselno vpeljati tudi za omenjene podjetniške pravice. A to je seveda še stvar temeljitejšega premisleka. Izhodišče tega premisleka pa mora biti predvsem že omenjeno dejstvo, da podjetje vse svoje poslovne vire črpa iz svojega naravnega in družbenega okolja in da si po nobeni filozofski ali ekonomski logiki **nihče ne more prisvojiti trajne pravice** do črpanja teh virov izključno v lastnem interesu.

Seveda pa je popolnoma jasno, da perspektivna uvedba enakopravne in sorazmerne udeležbe delavcev kot nosilcev človeškega kapitala pri korporacijskem upravljanju in delitvi poslovnih rezultatov podjetij samoumevno predpostavlja tudi **sorazmerno udeležbo pri morebitnem negativnem poslovnem rezultatu** (»izgubi«). Sedanja plača bo pač v tem primeru preprosto dobila značaj zgolj »akontacije na udeležbo pri poslovnem rezultatu« (pozitivnem ali pa negativnem).

2.8. Razdelitev produkta ni nikakršno »marginalno vprašanje«

Teza 8: *V tržnem gospodarstvu je produkt, ko je proizveden, že tudi razdeljen, zato je teoretično ukvarjanje s sistemom razdelitve produkta kot ene od štirih faz gospodarskega procesa (produkcija, menjava, razdelitev, potrošnja) bolj ali manj postranskega pomena. Pomembno vprašanje, s katerim se morata ukvarjati ekonomika in politika je, »kako čim več ustvariti, ne kako to (raz)deliti«, kajti glede razdelitve pravičnejšega razsodnika od trga objektivno sploh ni.*

Stvar močno spominja na znamenito Ezopovo basen o lisici in (kislem) grozdju. Če ne znamo vzpostaviti ustreznega ekonomsko zares pravičnega modela razdelitve produkta v odvisnosti od dejanskih prispevkov dela in kapitala ter njunih lastnikov k produktu, kar bi bilo sicer ekonomsko edino logično, potem je pač najbolje problem razdelitve preprosto razglasiti za ekonomsko »nerelevantnega«.

Dejstvo je, da je neoklasična ekonomska teorija pred problemom ekonomsko pravične razdelitve produkta obtičala popolnoma nemočna. Kajti navadnega mezdnega (kupoprodajnega) odnosa med delom in kapitalom, kot že rečeno, z ekonomskimi argumenti preprosto sploh ni mogoče smiselno utemeljiti. Tako danes v resnici nima **sploh nikakršne teorije razdelitve** (tržno določanje cene produkcijskih dejavnikov pač ni »razdelitev«, ampak menjava, torej »plačevanje« produkcijskih dejavnikov oziroma njihove uporabe po tržni ceni), zaradi česar je seveda hudo »invalidna« tudi kot celota. Izgovor o »kislem grozdju« pri tem kajpak ne pomaga. Ker **t. i. Clarkova teorija faktorske razdelitve produkta** na podlagi marginalne produktivnosti produkcijskih faktorjev v bistvu samo »pojasnjuje«, ne pa tudi utemeljuje tipično menjalno naravo zatečenega in trenutno (še vedno) veljavnega modela »razdelitve«, ki z dejansko (izrazito nemenjalno) naravo ustvarjanja nove vrednosti v produkciji nima popolnoma nobene zveze, je seveda ni mogoče šteti kot neko resno teorijo razdelitve. Gre le za poenostavljen prenos instituta »mejne koristnosti« iz teorije produkcije in menjave še v »teorijo razdelitve«. A mejna produktivnost dela, na primer, v resnici ni niti približno merilo za dejanski output dela v produkcijskem procesu oziroma dejanskega prispevka dela k produktu, mejne produktivnosti lastniškega kapitala oziroma njegove tržne cene, ki seveda prav tako niti približno ni isto kot mejna produktivnost v produkcijskem procesu uporabljenih »kapitalnih dobrin«, pa ta teorija sploh ne zna ugotoviti. Trditev, da je (tudi) dobiček tržna cena lastniškega kapitala, je zato, kot smo že ugotovili, popoln nesmisel. Trg s svojim zakonom ponudbe in povpraševanja preprosto ne zna objektivno vrednostno ugotavljati »internih« prispevkov v produkcijskem procesu sodelujočih produkcijskih dejavnikov v končnem produktu. Zato tržno »določanje« oziroma »porazdeljevanje« dohodkov v resnici **nima nobene zveze z razdelitvijo produkta**, zlasti ne z razdelitvijo po dejanskih prispevkih, kar bi bil seveda, kot rečeno, temeljni pogoj »ekonomsko pravične« razdelitve. Trg ničesar ne deli, trg samo opravlja ekvivalentno menjavo različnih vrednosti. Proces (so)ustvarjanja in delitve nove vrednosti

pa seveda ni nikakršna menjava med vzajemno soodvisnimi »(so)producenti« skupnega produkta. Teoretiziranje o tržnem določanju dohodkov kot »ekonomsko pravični«, vendar pa žal »socialno nepravični« razdelitvi produkta (za slednjo naj bi menda morala poskrbeti socialna država) pa je seveda nesmisel brez primere.

Če bi imeli družbenoekonomski sistem, ki bi že sam po sebi vseboval tudi ustrezen model »ekonomsko pravične« razdelitve, potem **t. i. socialne države** (v ožjem smislu besede) sploh ne bi potrebovali. V to smer, ne pa v smer nekakšnega socialno pravičnejšega naknadnega državno-arbitrarnega (in zgolj domnevno pravičnejšega) prerazdeljevanja dohodkov, je zato treba usmeriti iskanja glede bodočega družbenoekonomskega razvoja. Aktualni koncept socialne države, ki temelji prav na omenjeni ideji arbitrarnega prerazdeljevanja dohodkov, obenem pa brez zadržkov priznava popolno ekonomsko superiornost obstoječega mezdnega kapitalizma z vsemi njegovimi katastrofalnimi posledicami (tudi) na področju razdelitve, je zato v resnici **izrazito retrograden razvojni koncept**. Ta nas zagotovo ne bo pripeljal v neko ekonomsko učinkovitejšo, hkrati pa socialno pravičnejšo in kohezivnejšo družbo, ampak v bistvu služi le še nadaljnjemu ohranjanju sedanjega vse bolj nevzdržnega klasičnega mezdnega kapitalizma. Potrebujemo torej v temelju nov družbenoekonomski sistem, ne pa socialno državo, ki bo zgolj blažila njegove deviantne ekonomske in socialne učinke.

Prav problem ekonomsko pravične razdelitve produkta se tako danes vse bolj kaže kot **ključni ekonomski problem**. In sicer najmanj iz treh razlogov.

1. Kritični del sodobne akademske ekonomske znanosti že nekaj časa ugotavlja, da pri aktualni ekonomski krizi ne gre več prvenstveno za krizo neučinkovitosti na strani ponudbe (proizvodnje), kajti ta je v globalizirani verziji kapitalizma, kot pravi J. P. Damijan, naravnost hiperučinkovita, ampak gre v osnovi za **krizo na strani povpraševanja**, ki pa je posledica neustrezne razdelitve prihodkov od gospodarjenja, in to v razvitih državah (ker »delavci v razvitih državah dobijo premajhen delež kolača, je povpraševanje izjemno nestabilno«). Z drugimi besedami, v bistvu se danes zaradi »ekonomske« nepravičnosti obstoječega modela razdelitve produkta (ciklično) srečujemo s tipičnimi krizami hiperprodukcije, pred kakršnimi je že pred stoletjem in pol svaril Marx. Problem vse večje **neenakosti**, ki je posledica obstoječega tržnega modela »(ne)razdelitve«, že dolgo ni več zgolj socialni, temveč strogo ekonomski problem, katerega rešitev daleč presega objektivni domet razvijanja t. i. socialne države. Objektivna družbenoekonomska realnost je torej zgoraj kritizirano neoklasično tezo očitno že zdavnaj postavila na laž.

2. Problem ekonomsko pravične razdelitve produkta močno pridobiva na pomenu tudi v zvezi s trendom vse hitrejšega razvoja tehnologije in s tem **»robotizacije« proizvodnje**, ki zato potrebuje vse manj delavcev. V zvezi s tem se odpira vse več vprašanj o tem, kam to pravzaprav vodi in kakšna bo ob nadaljevanju teh trendov sploh družba prihodnosti. Bo to družba peščice lastnikov robotov na eni in množice brezposelnega in socialno vzdrževanega »plebsa« na drugi strani? Kako bo takšna družba sploh lahko funkcionirala? Je ta scenarij razvoja sploh mogoče preprečiti in kako? In tako naprej. S temi vprašanji se sicer ukvarja futurologija, na tem mestu pa naj opozorimo le, da nas pred napovedovanimi črnimi scenariji pravzaprav lahko reši le **pravočasna temeljita sprememba modela razdelitve** novoustvarjene vrednosti v smeri njegove večje ekonomske pravičnosti, kar edino lahko zagotovi, da bodo koristi od tehnološkega napredka ustrezno porazdeljene na vse člane družbe. V tem primeru nas za prihodnost ni treba skrbeti, kajti robotizacija bo pač vsem ljudem omogočila višji materialni standard, obenem pa skrajševanje delovnega časa in več prostega časa za druge aktivnosti, ki dvigajo kakovost življenja (kultura, šport, rekreacija itd.). V nasprotnem pa so seveda vsi napovedovani črni scenariji realno povsem možni.

Podobno velja tudi glede vse bolj prisotnega **problema izčrpanosti naravnih virov** in s tem povezanega imperativa uvajanja *t. i. degrowth ekonomije*, brez katere človeštvo, kot kaže, sploh ne bo moglo preživeti. Če bo namreč ustvarjanje dobičkov in njihova delitev (prisvajanje) sistemsko še naprej v izključni domeni zgolj lastnikov kapitala in njihovih interesov, se nam

glede tega zagotovo slabo piše. Tudi iz tega razloga bo v sistem korporacijskega upravljanja in razdelitve novoustvarjene vrednosti nujno čim prej institucionalno vgraditi tudi enakopravno upoštevanje interesov delavcev. Ti namreč niso samo proizvajalci in ekonomska bitja, temveč so hkrati tudi potrošniki in državljani, predvsem pa ljudje, katerih življenje in dolgoročno preživetje je odvisno od ohranjanja naravnega okolja. Ustvarjanje čim višjih dobičkov ne glede na katastrofalne okoljske posledice zato zagotovo niso njihova razvojna prioriteta.

3. Če ponovimo že zapisano misel, družbenoekonomski sistem, ki očitno zanemarja »ekonomsko motivacijo« svojega najpomembnejšega produkcijskega dejavnika, **zagotovo nima dolgoročne perspektive**. In če je danes ta dejavnik človeški kapital, je dejstvo, da so njegovi nosilci v obstoječem mezdnem kapitalizmu obravnavani že naravnost »ekonomsko nerazumno«. Sistemski položaj mezdne (najemne) »delovne sile« jim ne zagotavlja popolnoma nobenega vpliva na pogoje lastnega dela, nagrajeni pa so, kot rečeno, zgolj z mezdo/plačo kot tržno ceno inputa dela določene zahtevnosti, ne pa skladno z dejanskim outputom svojega dela. Tako imenovano nagrajevanje po delovni uspešnosti, ki je sicer izključno stvar kolektivnih pogodb, v končni fazi pa predvsem stvar posameznega delodajalca, seveda z dejanskim prispevkom njihovega dela k produktu nima nobene zveze, ampak je lahko zgolj (bolj ali manj nepomembna) **motivacijska korektura klasične mezde**. Popolna iluzija pa je seveda upati, če parafraziram C. Handyja, da bodo sodobni delavci z znanjem še naprej hodili v službo navdahnjeni in motivirani le z mislijo, da je njihovo družbeno poslanstvo čim bolj zavzeto ustvarjati »dobičke za nekoga drugega«.

Ekonomsko poštena razdelitev novoustvarjene vrednosti torej žal **nima več alternative**, zato se tudi sodobna ekonomska znanost preprosto ne bo mogla več dolgo zatekati v udobje zgoraj kritizirane teze o nepomembnosti te problematike, češ da je obstoječi model tržnega »določanja« (ne razdelitve) v tržnem gospodarstvu sploh nenadomestljiv. Ključno vprašanje učinkovitega nadaljnjega ekonomskega razvoja postaja optimalna zavzetost (motivacija in organizacijska pripadnost) zaposlenih kot lastnikov človeškega kapitala. Ta pa je danes – v veliki meri tudi zaradi veljavnega modela »(ne)razdelitve« produkta – na bistveno nižji ravni, kot bi lahko bila. Samo za primer: znamenita **Gallupova študija o zavzetosti zaposlenih** (poročilo iz leta 2013), denimo, kaže, da so ocenjeni stroški oziroma škoda, ki jo vsako leto utrpijo posamezne nacionalne ekonomije zaradi »aktivne nezavzetosti« zaposlenih, danes ogromni: ZDA izgubljajo med 450 in 550 milijard dolarjev, Nemčija med 112 in 138 milijard evrov in Velika Britanija med 52 in 70 milijard funtov.

2.9. Kako torej motivirati »najpomembnejši kapital«?

Teza 9: *Človek je »homo oeconomicus«, zato ga je mogoče učinkoviteje motivirati predvsem le z višjo plačo in drugimi materialnimi nagradami. Na splošno pa je mogoče – ob primernem plačilu za delo – optimalni izkoristek »delovne sile« doseči predvsem s preizkušenimi tayloristi*čnimi *ukrepi, to je z analitičnim razčlenjevanjem dela in časovno optimizacijo delovnih operacij ter normiranjem in merjenjem delovnih učinkov posameznikov v delovnem procesu v povezavi z izdelanim hierarhičnim sistemom ukazovanja, stroge kontrole in sankcioniranja.*

Na tej tezi je temeljil klasični tayloristični pristop k načrtovanju in izvajanju **ukrepov za utilizacijo razpoložljive »delovne sile«**, ki pa se je v »eri znanja« ne samo povsem izčrpal, temveč je začel učinkovati že izrazito kontraproduktivno. Če si kdo predstavlja, da je mogoče nujno motivacijo sodobnih »delavcev z znanjem« kot lastnikov tega najpomembnejšega produkcijskega dejavnika sedanjost še naprej vzdrževati zgolj z malce višjimi plačami in drugimi klasičnimi motivacijskimi »korenčki in palicami«, je seveda v hudi zmoti.

Kot ugotavljajo sodobne poslovne vede, človek seveda v resnici ni nikakršen *homo oeconomicus*, temveč je predvsem **ustvarjalno in družbeno bitje**, ki pri delu in v zvezi z delom uresničuje ne samo svoje materialne, temveč tudi številne osebnostne in societalne potrebe (po osmišljanju lastnega dela in samouresničevanju z delom, vplivu na pogoje tega dela, enakopravnosti,

spoštovanju in priznanju, varnosti, dobrih medsebojnih odnosih in pripadnosti itd.). Te na današnji stopnji materialnega razvoja družbe zato v motivacijskem smislu tudi vse bolj stopajo v ospredje. Bolj kot sama plača so torej za motivacijo sodobnih delavcev pomembni drugi omenjeni elementi dela. Dobra oziroma primerna plača po ugotovitvah znamenite Herzbergove dvofaktorske teorije motivacije sama po sebi sploh ni »motivator«, ki bi neposredno vzbujal delovno zadovoljstvo, temveč le »higienik«, ki preprečuje možno hudo nezadovoljstvo s slabo plačo in s tem povezane demotivacijske posledice. Vse to so bolj ali manj že dolgo znane ugotovitve, podprte tudi z ustreznimi znanstvenimi študijami.

Ključno pa je poudariti, da praktično nobena od teh osebnostnih in societalnih potreb »sodobnih delavcev z znanjem« v pogojih njihovega sedanjega klasičnega mezdnega položaja v bistvu sploh ni uresničljiva. Uresničljiva je le **v pogojih visoko razvitega sistema sodobne organizacijske participacije (vključenosti) zaposlenih**, ki se manifestira predvsem skozi možnost

- relevantnega (ne zgolj navideznega) sodelovanja pri – individualnem in kolektivnem – upravljanju poslovnih procesov,
- obvezne (ne zgolj nekakšne »prostovoljne«) udeležbe pri poslovnem rezultatu podjetja in
- (po možnosti tudi) širšega notranjega lastništva zaposlenih oziroma t. i. delavskega delničarstva.

Poskus izgrajevanja dolgoročne visoke konkurenčnosti podjetij brez takšnega vsestranskega organizacijskega vključevanja zaposlenih – in sicer vseh, ne zgolj nekakšnih »ključnih kadrov« – je v sodobnih pogojih gospodarjenja skorajda zanesljivo obsojen na popoln neuspeh.

Pri tem velja posebej opozoriti, da težnja delavcev po udeležbi pri dobičku in po možnosti tudi pri lastništvu podjetij – čeprav gre navzven za »materialne« stimulacije – ni izraz nekih pridobitnih nagibov oziroma potrebe po zadovoljevanju materialnih potreb v smislu »homo oeconomicusa«, temveč predvsem izraz težnje po enakopravnosti, pravičnosti in po ustreznem priznanju ter spoštovanja njihovega dela in prispevka k skupno ustvarjenemu rezultatu, ki je v sociološkem smislu tudi posebna »družbena skupina«, ne zgolj ekonomski subjekt. Zato ta oblika motivacije v osnovi pomeni predvsem zadovoljevanje zgoraj omenjenih osebnostnih in societalnih potreb in sodi v povsem drugo kategorijo kot plača.

2.10. Obsedenost s »kapitalu prijaznim poslovnim okoljem«

Teza 10: *Brez novega kapitala kot (pro)izvedene ter ekonomsko »redke« dobrine in s tem »najvrednejšega« temeljnega produkcijskega dejavnika, ki se pretežno ustvarja iz reinvestiranih dobičkov, ni novih podjetij, delovnih mest in gospodarskega napredka. Zato je temeljna naloga učinkovite ekonomske politike predvsem ustvarjanje »kapitalu (domačemu in tujemu) prijaznega poslovnega okolja«, tj. možnosti za ustvarjanje čim večjih dobičkov, ki jih bo mogoče potem ustrezno reinvestirati, in za pritegnitev svežega tujega kapitala, kajti vseh drugih, tako imenovanih primarnih produkcijskih dejavnikov, tj. zemlje oziroma naravnih virov in dela, je na razpolago dovolj.*

Neposreden rezultat te ekonomske filozofije v praksi je seveda na eni strani predvsem brezobzirno izkoriščanje naravnih virov in brezbrižen odnos do naravnega okolja, katerega katastrofalne posledice so danes že naravnost zastrašujoče, na drugi pa neprestani pritiski »gospodarstva« na ekonomsko politiko za nižanje stroškov dela (znamenite »reforme trga dela«) in za dodatno »davčno razbremenjevanje delodajalcev«, zlasti glede obremenitve dela in stroškov socialne države. Ker je o negativnih okoljskih posledicah obstoječega kapitalizma napisanega dovolj, se na kratko posvetimo le omenjenemu zahtevanemu **stroškovnemu razbremenjevanju delodajalcev**.

1.
Kot prvo bi se veljalo nad to ekonomsko filozofijo resno zamisliti predvsem ob že navedenem podatku, da danes v povprečju že kar 85 % dejanske tržne vrednosti in s tem »produkcijske moči« podjetij tvori človeški oziroma nasploh intelektualni (tj. človeški in strukturni) kapital, samo še 15 % pa njihov finančni kapital. In trendi gredo še naprej vse bolj v to smer. Na katerega od **teh dveh »kapitalov«** bi torej veljalo prvenstveno staviti v prihodnje, če želimo ustvarjati višjo dodano

vrednost? Načeloma na oba, kajti nobeden ni ekonomsko bolj pomemben od drugega, temveč je za večjo produktivnost gospodarstva pomembna tako čim višja produktivnost fizičnega kapitala oziroma t. i. kapitalnih dobrin (produkcijskih sredstev), ki se dosega predvsem skozi ustrezna vlaganja v nove tehnologije in skozi optimizacijo tehnične sestave kapitala, kot tudi čim višja produktivnost človeškega kapitala, ki se dosega predvsem z naložbami v znanje in delovne veščine zaposlenih ter z njihovo motivacijo za optimalno izrabo vseh svojih razpoložljivih potencialov v produkcijskih procesih. Ekonomske stimulacije nobenega od obeh kapitalov torej ni moč preprosto zanemariti in graditi izključno samo na stimulaciji enega ali drugega. A problem je v tem, da po omenjeni ekonomski filozofiji, ki temelji na **igri z ničelno vsoto (»dobim – zgubiš«),** tisto, kar je domnevno ugodno za ekonomsko stimulacijo lastnikov finančnega kapitala oziroma za njihove dobičke v okviru dane novoustvarjene vrednosti, na drugi strani dobesedno »ubija« človeški kapital. Obsedenost z ukrepi za ustvarjanje domnevno ugodnega poslovnega okolja za kapital (zniževanje stroškov dela, fleksibilizacija in slabšanje drugih pogojev dela ter oženje socialne države) namreč izrazito negativno vpliva na zavzetost (motivacijo in pripadnost) zaposlenih kot nosilcev človeškega kapitala in s tem na možnost optimalnega angažiranja le-tega v produkcijske namene.

Je torej to, se pravi zavestno uničevanje potencialnega človeškega kapitala kot najpomembnejšega produkcijskega dejavnika sedanjosti in prihodnosti na račun ustvarjanja čim bolj »ugodnih pogojev za finančni kapital«, res lahko smiselna usmeritev ekonomske politike za 21. in naslednja stoletja? Ob uvodoma navedenem podatku o produkcijski »teži« ene in druge vrste kapitala v sodobnih pogojih gospodarjenja bi prej lahko rekli, da gre za popolno ekonomsko norost, oziroma, ne samo za strel v prazno, temveč kar v koleno. To v današnjih pogojih gospodarjenja zagotovo ni pot k višji dodani vrednosti. Le kdo naj bi jo ne nazadnje pravzaprav ustvarjal? Staviti samo na **vlaganja v tehnološki napredek** kot edino gonilno silo gospodarskega razvoja v prihodnosti pri tem seveda ne gre, kajti z visoko tehnologijo spet lahko učinkovito upravljajo in jo razvijajo naprej samo ustrezno stimulirani nosilci človeškega kapitala, torej visoko zavzeti »delavci z znanjem«.

A na drugi strani seveda tudi usmeritev zgolj **v vlaganje v »znanje«** (sedanjih in bodočih) zaposlenih, kar se danes večinoma enači z »učinkovitim razvojem človeškega kapitala«, lahko predstavlja hudo zablodo. Kaj nam namreč pomagajo še tako visoko usposobljeni – in lahko celo tudi dobro plačani – kadri, če pa so potem v samem produkcijskem (in tudi razdelitvenem) procesu postavljeni v položaj navadne »mezdne delovne sile« in vrženi v klasično tayloristično organizacijo dela, temelječo na principih ukazovanja, rigidne kontrole in sankcioniranja, ki samodejno ubija sleherno njihovo ustvarjalnost, delovno motivacijo in organizacijsko pripadnost? Znanje, delovne veščine in ustvarjalnost zaposlenih so namreč same po sebi šele **t. i. človeški potencial podjetij,** za katerega pa ni niti najmanj samoumevno, da bo tudi dejansko in v celoti izkoriščen za doseganje poslovnih ciljev podjetja. Da bi ta razpoložljivi potencial tudi dejansko, ne samo na papirju postal »človeški kapital« v pravem pomenu besede, je neobhodna tudi optimalna motivacija in pripadnost njegovih lastnikov oziroma **popolna identifikacija zaposlenih s cilji podjetja**. Šele pod temi pogoji so namreč zaposleni pripravljeni ves svoj razpoložljivi produkcijski potencial, katerega izkoristek v produkcijske namene je sicer izključno stvar njihove povsem subjektivne odločitve, tudi dejansko spremeniti v **»človeški kapital«**. V nasprotnem je ta potencial le »mrtev kapital«. A prav v tem pogledu je kritizirana obsesija ekonomske stroke in politike z ustvarjanjem »ugodnega poslovnega okolja za kapital« (prek nenehnega zniževanja »stroškov dela« in socialne države ter t. i. fleksibilizacijo trga dela in podobnih ukrepov) resnično naravnost katastrofalna. Predstavljajte si samo, kako na pripadnost zaposlenih oziroma na njihovo »identifikacijo s cilji podjetja« vpliva tako opevana prožna varnost, ki nobenemu delavcu v nobenem podjetju ne zagotavlja nikakršne dolgoročnejše perspektive, ampak je vsakdo povsod samo »najemna delovna sila za čas trajanja potrebe po njej«. Komentar verjetno ni potreben.

Razpoložljivi produkcijski potencial zaposlenih je že danes ogromen, praktično neizmeren, a je v omenjenem smislu definitivno **izrazito podoptimalno izko-**

riščen. Ugotovitve že omenjene Gallupove študije so glede tega nadvse zgovorne. Kakšen smisel imajo torej lahko vsa nadaljnja vlaganja v novo tehnologijo in v znanje zaposlenih, če bo temu še naprej tako in če nas bo še naprej skrbelo zgolj »kapitalu prijazno poslovno okolje«?

Noben ukrep ekonomske politike, ki temelji na stimuliranju razvoja enega produkcijskega dejavnika in njegovih lastnikov s tem, da jemlje motivacijo drugemu in njegovim lastnikom, torej nima dolgoročne razvojne vloge. Ne nazadnje problem konkretno obravnavanega stroškovnega razbremenjevanja delodajalcev, ki sicer spominja na ekonomsko popolnoma neefektivno prekladanje dodane vrednosti iz enega v drug žep, namreč niti ni toliko v tem, da »ne motivira« istočasno in sorazmerno tudi lastnikov človeškega kapitala, temveč v tem, da le-te celo **še dodatno »demotivira«** oziroma zmanjšuje njihovo (že obstoječo) motiviranost. Se pravi, da sedanjo raven njihove motivacije, ki že tako ni ravno spodbudna, celo še izrazito poslabšuje, kar pomeni, da gre v bistvu ne zgolj za razvojno »nevtralne«, temveč celo za razvojno izrazito »retrogradne« ukrepe, ki znižujejo, ne pa povečujejo **t. i. stopnjo izkoriščenosti gospodarskih potencialov** kot enega izmed najpomembnejših meril gospodarske uspešnosti.

V tej soodvisni ekonomski igri med človeškim in finančnim kapitalom ter njunimi lastniki bo treba torej slej ko prej vendarle začeti graditi predvsem na **strategiji »dobim – dobiš«**. V njej pa ključno mesto dobiva predvsem vprašanje motivacije tudi lastnikov že razpoložljivega človeškega potenciala/kapitala, ne zgolj potreba po nenehno novih vlaganjih finančnega kapitala (bodisi v nove tehnologije oziroma v fizični kapital bodisi v znanje in veščine zaposlenih kot elementa človeškega kapitala). Brez tega dolgoročno ne bo večje dodane vrednosti in več(jih) dobičkov tudi za lastnike (finančnega) kapitala.

2.
Kot drugo je treba – ravno v zvezi z omenjenim vprašanjem iskanja učinkovitih poti za doseganje višje dodane vrednosti – opozoriti, da tako opevano »nujno« zniževanje stroškov dela in s tem povezano davčno razbremenjevanje delodajalcev sámo po sebi (še) ne ustvarja nobene dodane vrednosti, temveč pomeni **zgolj prerazdeljevanje** (že) obstoječe. Na račun nižjih stroškov dela ter davkov in prispevkov na splošno se pač *ceteris paribus* sorazmerno povečajo dobički za lastnike kapitala, ne pa dodana vrednost kot celota, ki pri tem ostaja takšna, kakršna je bila pač ustvarjena. Ali bodo ti »dodatni« dobički tudi **dejansko reinvestirani v nadaljnji gospodarski razvoj**, pa je seveda drugo vprašanje. Če bodo pod objektivno prisotnim nenehnim hudim pritiskom po realizaciji »pričakovanih (zahtevanih) donosov na kapital« razdeljeni lastnikom, bo prispevek tovrstne stroškovne razbremenitve k večji »konkurenčnosti« enak nič, temveč bo to pomenilo samo še olje na ogenj povečevanju že zdaj katastrofalne **ekonomske neenakosti**, ki vse bolj postaja (tudi) ekonomski, ne samo socialni, problem št. 1 sedanjega kapitalizma. Če ne bodo razdeljeni in če zato lastniki kapitala, zlasti t. i. portfeljski investitorji ne bodo videli možnosti za realizacijo pričakovanih donosov, pa se utegne po drugi strani zgoditi »beg kapitala«, kar je za podjetja lahko ravno tako usodno. Temu, da je zlasti v pogojih sodobne globalizacije gospodarstva kapital »plaha ptica«, namreč ne gre oporekati. Kdo in kako torej lahko pod temi pritiski, ki se pogosto – pod krinko dviganja konkurenčnosti gospodarstva – v resnici skrivajo za zahtevami po stroškovnem razbremenjevanju podjetij, zagotovi, da bodo morebitni »prihranki« podjetij iz naslova teh razbremenitev res tudi dejansko ekonomsko smiselno in učinkovito uporabljeni v prej omenjenem smislu? Verjetno nihče.

Samo pod tem pogojem pa bi seveda takšno razbremenjevanje morda lahko imelo nek smisel, in še to le kratkoročno ter ob dodatnem pogoju, da bi morali biti pozitivni učinki dodatnih investicij iz tega naslova (npr. v produktivnejšo tehnologijo) potem zares relativno v vsakem primeru večji od škode, ki bo na drugi strani neizogibno nastala zaradi slabše motivacije lastnikov človeškega kapitala ter tudi slabše kakovosti javnih služb (šolstvo, znanost, zdravstvo itd.), ki seveda ne pomenijo zgolj nekakšne »neproduktivne potrošnje«, ampak so prav tako v funkciji učinkovitejšega gospodarstva. V to pa je kar malce težko verjeti.

Kakršenkoli pozitivni prispevek tega ukrepa k »večji konkurenčnosti gospodarstva« je torej **močno dvom-**

ljiv, zagotovo pa ne samoumeven, kot se to običajno zelo poenostavljeno prikazuje. V javnosti se namreč obravnavani problem »stroškovne konkurenčnosti gospodarstva« s strani njenih zagovornikov seveda prikazuje drugače, navidez precej bolj prepričljivo. In sicer: če ne bomo znižali stroškov dela in socialne države ter s tem povezanih davčnih obremenitev gospodarstva, svojih proizvodov preprosto sploh ne bomo imeli več kam prodajati, ker z našimi cenami nismo konkurenčni. A v bistvu gre samo za drugo plat istega problema. Nobene resne rešitve nimamo za povečanje produktivnosti in s tem dodane vrednosti ob danih cenah proizvodov in storitev, kakršne pač narekuje trg, temveč je vedno vprašanje le, kdo naj se (po načelu »dobim – zgubiš«) **odreče »svojemu«** – delavci, socialna država ali lastniki kapitala? Skratka vrtimo se v začaranem krogu. Obenem pa se nam dobesedno na pladnju ponujajo **ogromne neizkoriščene možnosti** predvsem na področju razvoja in učinkovitejše izrabe že obstoječega in razpoložljivega človeškega kapitala.

3.
Kot tretje bi bil čas za spoznanje, da tudi tako opevani (menda edini »rešilni«) **tuji kapital**, ki naj bi ga privabili z omenjenim stroškovnim razbremenjevanjem, ne prihaja k nam zaradi cenene delovne sile (te lahko pod bistveno ugodnejšimi pogoji dobi dovolj na Kitajskem in v Bangladešu), temveč zaradi relativno visoko kakovostnega človeškega kapitala. Če bomo torej še naprej na zgoraj opisan način sami **uničevali svoj razpoložljivi človeški kapital**, bomo tudi za tuji kapital vse manj zanimivi, namesto obratno. To, da mu v »dobri veri« sami zbijamo ceno in s tem seveda – iz zgoraj navedenih razlogov – nesporno tudi »kakovost« (ker je dejansko vse bolj demotiviran), je torej lahko sila dvorezen meč. Tuji kapital pri nas obstoječih »pogojev kupoprodaje dela«, se pravi razmerja med ceno in kakovostjo, zagotovo ne bo spreminjal – ne na bolje ne na slabše. Čemu le? Če z njimi ne bo več zadovoljen, bo pač »pobegnil« drugam. S to filozofijo ekonomske politike, si torej prej kot ne tudi v tem pogledu – vsaj na dolgi rok – očitno pljuvamo v lastno skledo. Učinki tovrstnih ukrepov za »privabljanje tujega kapitala« utegnejo biti torej ravno nasprotni od pričakovanih in želenih.

4.
Kot četrto pa bi se kazalo resno vprašati, kam nas takšno iskanje (zgolj stroškovne) konkurenčnosti vodi na dolgi rok in kje, če sploh, je pravzaprav spodnja meja vzdržnosti morebitnega nadaljnjega poslabševanja pogojev dela in dohodkov delavcev ter krčenja socialne države? Če naj bi bila to še naprej edina pot za povečevanje dobičkov, potem te spodnje meje v bistvu ni. Kar zadeva te stroške, namreč na globalnem trgu vsi skupaj tekmujemo s Kitajci in celo Bangladešanci, katerim s »ceno delovne sile« seveda ne moremo biti konkurenčni. Kar zadeva kakovost življenja (večine) ljudi, čemur naj bi ekonomija na splošno v bistvu služila – nas torej čaka pot nazaj proti zgodnjemu kapitalizmu. Ni druge.

Aktualna obsedenost ekonomske stroke in politike z ustvarjanjem »kapitalu prijaznega poslovnega okolja« – ne samo pri nas, ampak tudi v Evropi in širše v svetu – torej v tem pogledu vodi v nekakšno **globalno civilizacijsko razvojno konvergenco**. Nerazviti napredujejo, razviti nazadujejo, po »točki srečanja« pa se bo morda spet začelo (skupno) napredovanje. A s precej nižje ravni razvitosti, kot so jo ekonomsko razviti enkrat že dosegli, in seveda le do prve naslednje hude ekonomske krize. Kajti obstoječi kapitalizem je brez dvoma **t. i. sistem s pozitivno povratno zanko**, ki – brez nenehnih intervencij (ekonomskih injekcij) države – slej ko prej kolapsira. In to se mu zdaj dogaja ob vsaki t. i. ciklični recesiji. Teza neoklasične ekonomske teorije o »normalnosti« ekonomskih ciklov (ekspanzija, upočasnitev, recesija, okrevanje) je seveda čista izmišljotina in popoln nesmisel. Po splošni teoriji sistemov noben **t. i. viabilen** – bodisi družbeni bodisi tehnični – sistem ne deluje malo nazaj in malo naprej, ampak bi moral biti sposoben permanentno delovati skladno s svojimi cilji brez nenehnih takšnih ali drugačnih zunanjih intervencij.

3. Nujna alternativna paradigma kapitalizma – ekonomska demokracija

Če sintetiziramo ugotovitve gornje analize, se seveda razmeroma hitro pokažejo tudi zelo jasni obrisi tako potrebnih sprememb »temeljev« obstoječega kot tudi

vsaj grobe zasnove novega in z vidika želenega trajnostnega razvoja družbe perspektivnejšega družbenoekonomskega sistema. Ali povedano drugače: izrišejo se okviri **nujne »(pre)nove družbene pogodbe«.**

Če smo ugotovili, da ključni »problem« obstoječega kapitalizma nista ne zasebna lastnina ne tržni sistem na splošno, ampak mezdni (tj. navaden kupoprodajni oz. tržnomenjalni) odnos med delom in kapitalom kot dvema ekonomsko sicer povsem enakovrednima produkcijskima dejavnikoma, potem je jasno, da morajo biti predmet temeljite prenove zgolj tiste sistemske institucije, ki ta odnos dejansko tudi neposredno determinirajo in (s pomočjo veljavnega prava) vzdržujejo. To pa so obstoječe institucije kapitala, kapitalističnega podjetja, (kvazi)trga dela ter izključno »kapitalskega« korporacijskega upravljanja in delitve novoustvarjene vrednosti. Nujne sistemske spremembe so torej:

5) bistvena razširitev **instituta kapitala** z institucionalno vključitvijo in povsem enakopravno sistemsko obravnavo tudi intelektualnega (človeškega in strukturnega) kapitala, kar bi seveda zahtevalo predhodno izpopolnitev t. i. računovodstva človeških virov, ki je za zdaj, kot rečeno, še v povojih;
6) uveljavitev nove, **t. i. partnerske koncepcije podjetja** kot »/enako/pravne skupnosti finančnega in človeškega kapitala ter njunih lastnikov«, in sicer prek vključitve tudi človeškega kapitala v bilance, posledično pa tudi
7) uveljavitev **t. i. asociativne koncepcije** medsebojnega delovnega razmerja in s tem povezana ukinitev »kvazitrga dela« kot neposrednega regulatorja produkcijskih in delitvenih odnosov ter
8) uveljavitev povsem enakopravnega korporacijskega soupravljanja lastnikov obeh vrst kapitala in njihove soudeležbe na poslovnih rezultatih v sorazmerju z njihovimi dejanskimi prispevki k produktu, to je neke vrste **»totalnega sopodjetništva«**.

Prav nič od tega seveda ni zgolj utopija, ampak gre za dolgoročno povsem realno izvedljive in v objektivnih družbenoekonomskih okoliščinah 21. stoletja tudi bolj ali manj samoumevne spremembe s ciljem popolne pravno-sistemske izenačitve položaja in pravic lastnikov finančnega in človeškega kapitala podjetij oziroma uveljavitve **t. i. ekonomske demokracije** kot popolnoma nove paradigme kapitalizma. In to takšne, ki seveda nima popolnoma nobene zveze z marksizmom, ampak predstavlja strogo **»tržno« alternativo** obstoječemu mezdnemu kapitalizmu. Kakšni naj bi bili njeni utemeljeno pričakovani samodejni pozitivni ekonomski, socialni in družbeno-povezovalni učinki (v primerjavi z obstoječo »mezdno«) pa verjetno niti ne kaže posebej razlagati.

Ker te sistemske spremembe seveda niso izvedljive čez noč, pa je zelo bistvenega pomena, da zametke tovrstne ekonomske demokracije začnemo čim bolj intenzivno razvijati že v okviru obstoječega kapitalizma, in sicer prek razvoja različnih **oblik t. i. sodobne (upravljalske in finančne) participacije zaposlenih**, kot so:

- relevantno, ne zgolj nekakšno marginalno, delavsko soupravljanje,
- obvezna, ne zgolj nekakšna »prostovoljna«, udeležba delavcev pri dobičku in
- širše, ne samo menedžersko, notranje lastništvo zaposlenih oziroma delavsko delničarstvo,

ki znanstveno dokazano že zdaj prinašajo pomembne pozitivne učinke na poslovno uspešnost podjetij. In sicer prav zato, ker že pomenijo postopno in vsaj delno preseganje klasičnega »mezdnega položaja delovne sile«, ki izrazito motivacijsko učinkuje na »človeški kapital«. S to, **t. i. prvo fazo razvoja ekonomske demokracije** ne kaže več niti najmanj odlašati, ker verjetno že v tem trenutku, perspektivno pa zagotovo, pomeni edino realno pot k doseganju večje konkurenčnosti in ustvarjanju višje dodane vrednosti v sodobnih pogojih gospodarjenja na globalnem trgu. In to pot, ki je sicer popolnoma »brezplačna« in ne zahteva prav nobenih materialnih žrtev s strani kogarkoli. Zgolj nenehno in povsem brezplodno prizadevanje za ustvarjanje nekakšnega »prijaznega poslovnega okolja za (finančni) kapital« pa zanesljivo ne vodi več nikamor naprej.

Prav te ugotovitve teoretično izrazito podpirajo **takojšnjo uvedbo obvezne udeležbe delavcev pri dobičku in omenjenega zares »relevantnega« delavskega soupravljanja**, ne čakajoč na t. i. drugo fazo razvoja ekonomske demokracije. Ob temeljito argumentiranih ugotovitvah, da s pojavom in hitro naraščajočim pomenom človeškega kapitala nimajo več popolnoma nobene realne ekonomske podlage ne obstoječa koncepcija lastništva podjetij ne veljavni si-

stem korporacijskega upravljanja in razdelitve novoustvarjene vrednosti, je seveda kakršenkoli drugačen zaključek pravzaprav tudi nemogoč. Če k temu dodamo še omenjene (že dolgo znane in v strokovnih in znanstvenih krogih bolj ali manj nesporne) ugotovitve o pozitivnih učinkih visoko razvite upravljalske in finančne participacije zaposlenih na poslovno uspešnost podjetij v sodobnih pogojih gospodarjenja, pa je kakršnokoli odlašanje v tem pogledu teoretično in praktično sploh povsem nerazumljivo in težko s čimerkoli opravičljivo. Uvajanje obvezne udeležbe delavcev pri dobičku in »relevantnega« korporacijskega soupravljanja že znotraj obstoječega družbenoekonomskega sistema je torej že v danem trenutku ne samo priporočljiv ekonomski ukrep, temveč praktično že kar ekonomski imperativ. Od tod do tudi (v tej razpravi predlaganih) sistemskih sprememb, ki bi pomenile dokončen prehod iz mezdnega kapitalizma v »pravo« ekonomsko demokracijo, pa je potem samo še en (logičen) korak in zgolj še vprašanje časa.

Morda torej teoretično obsežno argumentirana ključna ugotovitev te razprave, da brez načrtne nadaljnje širitve vseh elementov ekonomske demokracije v družbenoekonomskem sistemu na daljši rok realno **ni več pričakovati ne samo nobenega socialnega, temveč tudi ne želenega hitrejšega ekonomskega razvoja družbe**, vendarle ne bo naletela na povsem gluha ušesa.

Literatura:

Adizes, Ichak (2011) *Intervju: dr. Ichak Adizes.* Povzeto dne 28. 6. 2013 s spletne strani: http://mladipodjetnik.si/novice-in-dogodki/novice/intervju-dr.-ichak-adizes.

Adlešič, Gregor (1998) *Rawlsova teorija pravičnosti*. Socialno delo, letnik 37, št. 6. Fakulteta za socialno delo. Ljubljana.

Ališić, S., Prša, B. in Žibert, M. (2002) *Socialna država*. Seminarska naloga. Fakulteta za družbene vede v Ljubljani. Ljubljana. Povzeto dne 26. 5. 2012 s spletne strani: http://www.student-info.net/sis-mapa/skupina_doc/fsd/knjiznica_datoteke/813924_sp2.doc. Babič, Karolina (2012) *Konstitucija delavca kot subjekta*. Disertacija. Fakulteta za podiplomski študij Univerze v Novi gorici. Nova Gorica.

Badalič, Vasja (2010): *Humanost škodi poslu.* Intervju v Sobotni prilogi Dela z dne 12. 6. 2010. ČZP Delo. Ljubljana.

Baković, Zorana (2013) *Človeški faktor*. Delo, str. 5. ČZP Delo. Ljubljana.

Bakovnik, Nina (2011) *Delavsko soodločanje kot temeljna človekova pravica*. Ekonomska demokracija, št. 4/2011, str. 8-10. ŠCID – Študijski center za industrijsko demokracijo. Kranj.

Bakovnik, Nina (2012) *Ekonomska demokracija včeraj in danes*. Ekonomska demokracija, št. 3/2012, str. 3-6. ŠCID – Študijski center za industrijsko demokracijo. Kranj.

Bakovnik, Nina (2013) *Gallupovo poročilo o zavzetosti zaposlenih na delovnem mestu 2013*. Ekonomska demokracija, št. 6/2013, str. 3-6. ŠCID – Študijski center za industrijsko demokracijo. Kranj.

Bedrač, Janja (2005) *Izravnava in razmah finančne participacije zaposlenih v EU*. Industrijska demokracija, št 2/2005, str. 26-29. ŠCID – Študijski center za industrijsko demokracijo. Kranj.

Bergant, Bogomil in Smodej, Vera (2010) *Ekonomika in organizacija v gospodarskih družbah.* Učbenik. Poslovno tehniška fakulteta v Novi Gorici. Nova Gorica.

Bergant, Živko (2005) *Kaj je dobiček?*, ITEO, Relacije, Povzeto dne 25. 10. 2011 s spletne strani: http://www.vsr.si/clanki/kajJeDobicek.pdf.

Bibič, Klemen (2006) *Ekonomika podjetja: Odgovori na vprašanja*. Povzeto dne 1. 9. 2011 s spletne strani: http://www.sbaza.net/download_zip.php?id_clanka=1676.

Blair, Margaret M. (1995) *Ownership and Control: Rethinking Corporate Governance for the Twenty-First Century*. Povzetek. Dostopno na spletni strani The Free Library: http://www.thefreelibrary.com/Ownership+and+Control%3A+Rethinking+Corporate+Governance+for+the...-a018182164. (24. 5. 2014)

Bogdanović, Milica in Šestović, Lazar (2002) *Ekonomija od A do Z*. Beogradska otvorena škola i Dosije, Beograd.

Bohinc, Rado (2001) *Korporacijsko upravljanje*. Fakulteta za družbene vede Univerze v Ljubljani. Ljubljana.

Bohinc, Rado (2011) *Razmerje med delom in kapitalom – moč in nemoč za temeljne družbene spremembe*. V: Svetlič, Rok (ur.) K novi paradigmi pravičnosti. Založba univerze na Primorskem. Koper

Bohinc, Rado (2011a) *Obvezna delavska udeležba na dobičku: Moč in nemoč za temeljne družbene spremembe*. Ekonomska demokracija, št. 5/2011. ŠCID – Študijski center za industrijsko demokracijo, Kranj.

Bohinc, Rado (2013) *Slovenija potrebuje nov razvojni model – teze.* Ekonomska demokracija, št. 6/2013, str. 3-6. ŠCID – Študijski center za industrijsko demokracijo. Kranj.

Böhm, Andreja (2003) *Finančno sodelovanje v podjetjih v državah EU.* Industrijska demokracija, št. 1/2003. ŠCID – Študijski center za industrijsko demokracijo. Kranj.
Boltin, Uroš (2012) *Univerzalni temeljni dohodek – UTD.* Povzeto dne 16. 1. 2012 s spletne strani: http://www.gibanje.org/index.php?id=2856.
Bošković, Dragiša (2012) *Kam so se izgubili Anglosasi?* Delo, Sobotna priloga z dne 22. 9. 2012, str. 13. ČZP Delo. Ljubljana.
Bradač, Alenka (2010) *Učbenik: Ekonomija*. Elektronska knjiga. Zavod IRC. Ljubljana.
Brečko, Daniela (2012) *Korozija ali konstrukcija*. Delo z dne 23. 1. 2012, priloga Posel & denar, str. 32. ČZP Delo. Ljubljana.
Brščič, Bernard (2010) *Bogastvo narodov – Politična ekonomija klasičnega liberalizma (Spremna beseda)*. V: Smith, Adam (2010) Bogastvo narodov, str. 641-690, Studia humanitatis, Ljubljana.
Brščič, Bernard (2012) *(Ne)moralnost kapitalizma in pravna država*. Delo, Sobotna priloga z dne 25. 2. 2012. str. 10-11. ČZP Delo. Ljubljana.
Brščič, Bernard (2012a) *Univerzalni temeljni dohodek – Rešitelj kapitalizma ali primer socialne utopije*. Delo, Sobotna priloga z dne 14. 1. 2012, str. 14-15. Ljubljana.
Brščič, Bernard (2013) *Zakaj reševati Factor banko in Probanko?* Delo z dne 12. 9. 2013, str. 5. ČZP Delo. Ljubljana.
Brščič, Bernard (2013) *Življenje v utvari.* Delo z dne 12. 9. 2013, str. 5. ČZP Delo. Ljubljana.
Bučar, France (2012) *Svobodni parlament.* Delo z dne 13. 6. 2012, str. 5. ČZP Delo Ljubljana.
Bulc, Violeta (2012) *Moralni kapitalizem?* MQ – Revija Združenja Manager, št. 23, september 2012. Ljubljana.
Buležan, Aleš (2008) *Dodana vrednost: ali informacije o njej dopolnjujejo tiste o dobičku?,* Management 3 (4), str. 379-390, Fakulteta za management, Koper.
Case, John (1993) *Podjetje poslovnih ljudi*. Delavska enotnost, november 1993, ČZP Enotnost. Ljubljana.
Chesbrough, Henry (1012) *V svetu je preveč dobrega znanja, da bi inovirali sami*. Intervju. Delo z dne 30. 10. 2012, str. 10. ČZP Delo. Ljubljana.
Cvelbar, Rudi (2008) *Prispevek avstrijske šole k moderni ekonomski teoriji*. Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani – diplomsko delo. Ljubljana.
Čeh, Silva (2013) *Evropsko lastništvo zaposlenih se krepi.* Delo z dne 31. 12. 2013, str. 3. ČZP Delo. Ljubljana.
Dakič, Lana in Pikon, Rok (2012) *Sindikalisti bi morali biti visoko izobraženi in usposobljeni.* Finance z dne 18. 4. 2012, str. 4-5. Časnik Finance d.o.o. Ljubljana.
Damijan, Jože P. (2011) *Je kapitalizem že (klinično) mrtev?* Pogledi, št. 22, 9. november 2011. Ljubljana. Povzeto dne 13. 11. 2012 s spletne strani: http://www.pogledi.si/knjiga/je-kapitalizem-ze-klinicno-mrtev.
Damijan, Jože P. (2013) *Vrednote v ekonomiji – Se splača biti dober?* Povzeto s spletne strani: http://www.razgledi.net/2009/05/16/vrednote-v-ekonomiji-se-splaca-biti-dober/, dne 4. 6. 2013.
Damijan, Jože P. (2014) *Kaj se dogaja z ekonomijo?* Delo, Sobotna priloga z dne 19. 4. 2014. ČZP Delo. Ljubljana.
Damijan, Jože P. (2014a) *Kam se je skrila nevidna roka?* Delo, Sobotna priloga z dne 19. 4. 2014, str. 9. ČZP Delo. Ljubljana.
Damijan, Jože P. (2014b) *Koliko neenakosti zdrži kapitalizem?* Delo, Sobotna priloga z dne 21. 6. 2014, str. 9. ČZP Delo. Ljubljana.
Damijan, Jože P. (2014c) *Ali imajo recesije »očiščevalni« učinek?* Povzeto dne 17. 9. 2014 s spletne strani http://damijan.org/2014/09/17/imajo-recesije-ociscevalni-ucinek/#more-38016.
Danilović, Maša (2007) *Intelektualni kapital.* Diplomsko delo. Ekonomsko-poslovna fakulteta Univerze v Mariboru. Maribor.
Debeljak, Žiga (2001) *Kako določiti »optimalno« kapitalsko sestavo podjetja?*, Spletne Finance z dne 18. 3. 2001, povzeto dne 3. 11. 2011 s spletne strani: http://www.finance.si/3575.

Diklić, Boris (2009) *Prvobitna akumulacija kapitala*. Povzeto dne 18. 8. 2011 s spletne strani: http://dilkic.blogspot.com/2009/04/prvobitna-akumulacija-kapitala.html.
Dolack, Pete (2014) *There is no democracy without economic democracy*. Povzeto dne 23. 5. 2014 s spletne strani: http://systemicdisorder.wordpress.com/2012/09/05/there-is-no-democracy-without-economic-democracy/.
Drenovec, Franček (2012) *Umiranje neoliberalizma: Čim se oddaljuješ od materialnih dobrin, se oddaljuješ od trga*. Delo, Sobotna priloga z dne 14. 7. 2012, str. 12-13. ČZP Delo. Ljubljana.
Drofenik Štibelj, Leja (2011) *Delež lastništva zaposlenih v Evropi – kljub finančni krizi v porastu*. Ekonomska demokracija, št. 3, str. 11-14. ŠCID – Študijski center za industrijsko demokracijo. Kranj.
Drofenik Štibelj, Leja (2012) *Kooperative gradijo boljši svet*. Ekonomska demokracija, št. 1, str. 7-10. ŠCID – Študijski center za industrijsko demokracijo. Kranj.
Drofenik Štibelj, Leja (2012a) *Razširjenost lastništva zaposlenih v ZDA*. Ekonomska demokracija, št. 4, str. 11-13. ŠCID – Študijski center za industrijsko demokracijo. Kranj.
Drofenik Štibelj, Leja (2013) *Načini preoblikovanja lastniške strukture podjetja v korist zaposlenih*. Ekonomska demokracija, št. 6, str. 13-16. ŠCID – Študijski center za industrijsko demokracijo. Kranj. Engels, Friedrich (1968) *Marxov Kapital*, MEID, IV. zvezek, Cankarjeva založba, Ljubljana. (Prvič izdano: Demokratisches Wochenblatt, 21. in 28. marec 1868). Povzeto s spletne strani: http://www.marxists.org/slovenian/marx-engels/1868/03/28.htm.
Engler, Garry (2014) *Capitalism is the Problem, Economic Democracy the Solution*. Povzeto dne 20. 5. 2014 s spletne strani: http://dissidentvoice.org/2014/01/capitalism-is-the-problem-economic-democracy-the-solution/.
Erčulj, Dragica (2002) *Intelektualni kapital – za pokušino.* V Kontrolerjev glasnik, št. 3, str. 5. Orgos d.o.o. Ljubljana. Povzeto dne 16. 8. 2011 s strani: http://www.kontroling.si/solak/literatura/Kontrolerjev%20glasnik%2003.pdf.
Erpe, Melita (2012) *Etika, etičnost dela in vrednote.* Diplomsko delo. Univerza v Ljubljani, Fakulteta za upravo. Ljubljana.
Felber, Christian (2012) *Ekonomija za skupno blaginjo: Skupni čut za vrednote*. Intervju v Sobotni prilogi Dela z dne 25. 8. 2012, str. 7-9. ČZP Delo. Ljubljana.
Filipčič, Sebastijan (2005) *Odgovornost pravnih oseb za kazniva dejanja.* Diplomsko delo. UP –Fakulteta za management. Koper.
Fotopoulus, Takis (2005) *The Multidimensional Crisis and Inclusive Democracy.* The International Journal of Inclusive Democracy, Povzeto dne 22. 5. 2014 s spletne strani: http://www.inclusivedemocracy.org/journal/ss/ss.htm.
Franca, Valentina (2010) *Vpliv delovanja svetov delavcev na poslovno uspešnost*. Ekonomska demokracija., št. 1, str. 5-8. ŠCID – Študijski center za ekonomsko demokracijo. Kranj.
Friedman, Milton (2011) *Kapitalizem in svoboda (orig. Capitalism and Freedom), Soleco d.o.o., Ljubljana* (Prvič izdano: The University of Chicago, 1962, 1982, 2002).
Furlan, Sašo (2014) *Univerzalno zdravilo proti pajdaštvu*. Sobotna priloga Dela z dne 24. 5. 2014, str. 9. ČZP Delo. Ljubljana.
Gačić, Smiljana (2003) *Računovodsko vrednotenje zaposlenih*. Diplomsko delo. Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani. Ljubljana.
Galbraith, John Kenneth (2010) *Ekonomika nedolžne prevare. Resnica našega časa. (orig. The Economics of Innocent Freud. Truth for Our Time.*), Družba Piano d.o.o. in Mladina d.d., Ljubljana. Prvi natis v izvirniku: New York, 2004.
Gallup Institut (2013) *The State of the Global Workplace: Employee Engagement Insights for Business Leaders Worldwide report 2013*. Dostopno na spletnem naslovu: http://www.gallup.com/strategicconsulting/164735/state-global-workplace.aspx (12. 3. 2014).

Golubović, Nataša (2008) *Teorija kapitala i racionalni izbor*. Izvorni naučni članak. Ekonomski fakultet Univeziteta u Nišu. Povzeto 1. 7. 2011 s strani: http://www.doiserbia.nb.rs/img/doi/0038-0318/2009/0038-03180902189G.pdf.

Gostiša Mato (2009) *Manifest ZSDS: Za ekonomsko demokracijo namesto mezdnega kapitalizma.* Povzeto dne 5. 10. 2011 s spletne strani: http://www.delavska-participacija.com/repository/manifest.doc.

Gostiša, Mato (2010) *Teoretična utemeljitev obvezne udeležbe delavcev pri dobičku skozi polemiko s protiargumenti.* Ekonomska demokracija, št. 3/2010. ŠCID. Kranj. Gostiša, Mato (2011) *Obvezna udeležba delavcev pri dobičku in ekonomska demokracija.* V: Svetlič, Rok (ur.) K novi paradigmi pravičnosti. Založba univerze na Primorskem. Koper

Gostiša. Mato (2010 b) *Kapitalizma iz učbenikov ni več, kaj zdaj?* Ekonomska demokracija, št. 6/2010, str. 7-13. ŠCID. Kranj.

Gostiša, Mitja (2007) *Motivacijski pomen delavske participacije pri upravljanju organizacij*. Diplomsko delo. Univerza v Mariboru, Fakulteta za organizacijske vede. Kranj.

Grgič, Jožica (2012) *Karl Marx na kreditni kartici.* Delo, Sobotna priloga z dne 1. 9. 2012, str. 12-13. ČZP Delo. Ljubljana.

Grgič, Jožica (2014) *Čigav bo svet čez 50 let?* Delo, Sobotna priloga z dne 7. 6. 2014, str. 32. ČZP Delo. Ljubljana.

Gruban, Brane (2005) Koncept o zavzetosti zaposlenih: inovacija ali imitacija? Industrijska demokracija, št. 11/2005, str. 4-9. ŠCID – Študijski center za industrijsko demokracijo. Kranj.

Gruban, Brane (2010) *Brez motiviranih in zavzetih zaposlenih lahko na uspeh preprosto kar pozabimo.* Ekonomska demokracija, št. 2/2010, str. 3-6. ŠCID. Kranj.

Gruban, Brane (2011) *Vodje krivi za nezavzetost zaposlenih.* Povzeto dne 25. 11. 2011 s spletne strani: http://www.dialogos.si/slo/objave/clanki/krivi-vodje/.

Gruban, Brane (2011a*) Motivacija generacije 3.0: Zakaj korenček in palica ne učinkujeta?* Predavanje na Managerskem kongresu 2011 v Portorožu, 29. in 30. septembra 2011 (prosojnice). Povzeto dne 13. 11. 2013 s spletne strani: http://www.slideshare.net/Zdruzenje_Manager/brane-gruban-motivacija-30-zakaj-palica-in-korenek-ne-uinkujeta.

Gruban, Brane (2012) *Upravljanje človeškega kapitala podjetij.* Ekonomska demokracija št. 5/2012, str. 3-6. ŠCID. Kranj.

Gruban, Brane (2014) *Kratko o epistemični motivaciji zaposlenih*. Ekonomska demokracija, št. 3/2014, str. 3-4. ŠCID. Kranj.

Handy, Charles (2007) *Raziskovalec duše managementa.* Intervju. MQ – revija Združenja Manager, št. 2/2007, str. 8-10. Ljubljana.

Hojnik, Janja (2012) *Poglobitev zahtev za družbeno odgovorno poročanje gospodarskih družb na ravni EU.* V Delavci in delodajalci – revija za delovno pravo in pravo socialne varnosti, št. 1/2012, str. 8-35. Inštitut za delo pri Pravni fakulteti v Ljubljani. Ljubljana.

Hoffrogge, Ralf (2011) *Vom Sozialismus zur Wirtschaftsdemokratie?* V Marcel Bois/Bernd Hüttner (Hg.): "Geschichte einer pluralen Linken", Band 3, Berlin 2011. Povzeto dne 25. 4. 2014 s spletne strani: http://www.workerscontrol.net/de/authors/vom-sozialismus-zur-wirtschaftsdemokratie.

Hosta, Klemen (2003) *Opredelitev uspešnosti kapitalizma v vzhodni in zahodni kulturi.* Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani – diplomsko delo. Ljubljana.

Howard, Michael W. (2001) *The Continuing Relevance of Social Ownership and Equality: A Reply to David Ellerman*. Povzeto dne 30. 5. 2014 s spletne strani: http://www.geo.coop/archives/howard.htm.

Ivanjko, Šime (1995) *Nasprotje interesov v gospodarski družbi*. Podjetje in delo št. 5-6. GV Založba. Ljubljana.

Ivanjko, Šime (1996) *Organ upravljanja d.d. – sporni pojem*, Pravna praksa št. 10. GV Založba. Ljubljana.

Ivanjko, Šime (2010) *Odmev na prispevek Podjetje, gospodarska družba in firma*. Povzeto dne 15. 5. 2014 s spletne strani: http://www.pia-gv.si/arhiv/revija/poslovna-asistenca-30/odmev-na-prispevek-podjetje-gospodarska-druzba-in-firma/.
Ivanuša, Andrej (2013) *Univerzalni temeljni dohodek*. Povzeto dne 13. 12. 1013 s spletne strani: http://www.andros.si/doc/D25-UTD.pdf.
Jamer, Nina (2010) *Štiri velike gospodarske krize na Slovenskem.* Diplomsko delo. Ekonomska fakulteta v Ljubljani. Ljubljana.
Jančič, Zlatko (2013) *Teza o srečnem delovnem mestu*. Ekonomska demokracija, št. 4/2013, str. 3-6. ŠCID. Kranj.
Jerant, Jasmina (2010) *Pojmovanje socialne pravičnosti in predlog univerzalnega temeljnega dohodka*. Diplomsko delo. Filozofska fakulteta in Fakulteta za družbene vede Univerze v Ljubljani. Ljubljana.
Jeras, Goran (2012) *Demokratičnost planiranja in upravljanja v obstoječih poslovnih organizacijah: O deficitu demokracije v proizvodnji in razdelitvi ter o možnih alternativah*. Zarez, XIV/329, 1. marec 2012, str. 22-23. Zagreb. Povzeto dne 27. 6. 2012) spletni strani: http://www.scribd.com/doc/84518201/Zarez-329-Temat-ekonomska-demokracija-03-2012.
Johanisova, Nadia in Wolf, Stephan (2012) *Economic democracy: A path for the future?* Povzeto dne 20. 5. 2014 s spletne strani: http://degrowth.org/wp-content/uploads/2012/11/Johanisova_Wolf-2012.pdf.
Kanjuo Mrčela, Aleksandra (1999): *Lastništvo zaposlenih in ekonomska demokracija*, Ljubljana: Znanstvena knjižnica FDV. Kanjuo Mrčela, Aleksandra (1999a) *Sodobni trendi na področju upravljanja.* Industrijska demokracija, št. 4, str. 3-6. ŠCID – Študijski center za industrijsko demokracijo. Kranj.
Kanjuo Mrčela, Aleksandra (2002) *Lastništvo zaposlenih v ZDA – uporaba ESOP-ov.* Industrijska demokracija, št. 10/02, str. 3-5. ŠCID – Študijski center za industrijsko demokracijo. Kranj.
Kanjuo Mrčela, Aleksandra (2004): *Finančna participacija zaposlenih – trendi v EU in ZDA*. Industrijska demokracija št. 5. ŠCID – Študijski center za industrijsko demokracijo. Kranj.
Kavčič, Blaž (2010) *Nagovor predsednika DS na 22. mednarodnem forumu odličnosti in mojstrstva in 14. Konferenci zmagovalcev EFQM, dne 20. 5. 2010*. Otočec. Povzeto dne 4. 6. 2013 s spletne strani: http://www.ds-rs.si/?q=node/1823.
Keresteš, Tomaž (2005), *Uvod v teorijo države*. Univerza v Mariboru, Pravna fakulteta. Maribor.
Klaneček, Alojz (2010) *Integrativni model lastništva zaposlenih*. Doktorska disertacija. Univerza na Primorskem, Fakulteta za management. Koper
Klaneček, Alojz (2012) *Vpliv lastništva zaposlenih na rast podjetij*. Ekonomska demokracija, str. 10-13. ŠCID – Študijski center za industrijsko demokracijo. Kranj.
Klarič, Matej (2011) *Kapitalizem: nastanek, razvoj in rezultati.* Diplomsko delo. Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani. Ljubljana.
Kocbek, Darja (2013) *Kriza evropske države blaginje*. Mladina z dne 26. 3. 2013. Ljubljana.
Kolaković, Marko (2003): *Teorija intelektualnog kapitala*. V: Ekonomski pregled, 54 (11-12), str. 925-944. Zagreb.
Korsika, Anej (2013) *Iniciativa za demokratični socializem. O gospodarjih naše usode.* Sobotna priloga Dela z dne 23. 11. 2013, str. 14-15. ČZP Delo. Ljubljana.
Kos, Blaž (2010) *Ustvarjanje vrednosti in višina plačila.* Povzeto dne 10. 11. 2011 s spletne strani: http://www.blazkos.com/ustvarjanje-vrednosti-in-visina-placila.php.
Kosi, Urška (2004) *Ustvarjanje vrednosti in ekonomska dodana vrednost*. Magistrsko delo, Ekonomska fakulteta v Ljubljani. Ljubljana.
Kovačič, Gorazd (2013) *Kako k radikalnim oblikam ekonomske demokracije?* Ekonomska demokracija, št. 2, str. 3-6. ŠCID – Študijski center za industrijsko demokracijo. Kranj.
Kozinc, Zdravko (2006) *Pomen socialnega kapitala za delovanje sodobnih družb: Primer integracijskega procesa EU.* Fakulteta za družbene vede Univerze v Ljubljani. Diplomsko delo. Ljubljana.

Kračun, Davorin in Festić Mejra (2006) *Osnove ekonomske teorije I,* Univerza v Mariboru. Ekonomsko-poslovna fakulteta, Maribor.
Kranjec, Marko (2012) *Pisma bankam so bila poslana. Pričakujemo ukrepanje*. Intervju v Sobotni prilogi dela z dne 13. 10. 2012, str. 4-7. ĆZP Delo. Ljubljana. Krejan, Pika (2008) *Delovno pravo: Predavanja prof. dr. Polonca Končar – 2007/2008*. Povzeto dne 6. 9. 2011 s spletne strani: http://pravnica.net/static/_u/files/2010/02/c7b93fd54e9bf2b4f16be4f9fe26a55a.pdf.
Lah, Marko (2002) *Institucionalna teorija podjetja*. Teorija in praksa let. 39, št. 6/2002, str. 923-934, Fakulteta za družbene vede v Ljubljani. Ljubljana.
Lapavicas, Kostas (2012) *Današnja Evropska unija temelji na izkoriščanju in prevladi*. Intervju v Sobotni prilogi Dela z dne 11. 8. 2012, str. 12-14. ČZP Delo. Ljubljana.
Lazič, Nataša (2003) *Nastanek multinacionalnega podjetja skozi zgodovino.* Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani – diplomsko delo. Ljubljana.
Lednik, Božo (2014) *Za razvoj lastništva zaposlenih so potrebne fiskalne spodbude*. Ekonomska demokracija, str. 11-12. ŠCID – Študijski center za industrijsko demokracijo. Kranj.
Leicht, Justus (2004) *Wirtschaftsdemokratie oder Co-Management? Zur Geschichte der Mitbestimmung.* Povzeto dne 24. 5. 2014 s spletne strani: http://www.wsws.org/de/articles/2004/10/mitb-o30.html.
Ličer, Matjaž (2013) *Politična in ekonomska reinvencija*. Delo z dne 14. 2. 2013, str. 5. ČZP Delo. Ljubljana.
Majerič, Alojz (2011) *Osnove ekonomske teorije. Predavanje*, Koper. Povzeto dne 19. 8. 2011 s spletne strani: http://www.google.si/search?q=Osnove+ekonomske+teorije+Majeri%C4%8D&hl=sl&source=hp&biw=1259&bih=814&gs_sm=e&gs_upl=3125l14328l0l16359l21l20l0l12l12l0l469l2094l0.4.1.2.1l8l0&oq=Osnove+ekonomske+teorije+Majeri%C4%8D&aq=f&aqi=&aql.
Mayer, Robert (2001) *Robert Dahl and the Right to Workplace Democracy.* The Review of Politics. Povzeto dne 26. 5. 2014 s spletne strani: http:// www.luc.edu/faculty/rmayer/mayer16.pdf.
Mansoor, Milojka (2010) *Podjetje, gospodarska družba in firma.* Povzeto dne 13. 5. 2014 s spletne strani http://www.vzmd.si/mediji-o-malih-delnicarjih/podjetje-gospodarska-druzba-in-firma.
Marx, Karl (1933) *Kapital.* Konzorcij »Svobode«. Ljubljana.
McChesney, Robert W. (1999) *Noam Chomsky in boj proti neoliberalizmu*. (*Orig. Noam Chomsky and the Struggle Against Neoliberalism.)* Monthly Review, April 1, 1999. Povzeto dne 14. 11. 2012 s spletne strani: http://www.zofijini.net/modrost_mcchesney.html.
Meh, Marija (2002) *Teorija rente v neoklasični tradiciji.* Diplomsko delo – Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani. Ljubljana.
Mencinger, Jože (2013) *Stroške dela na raven šivilj v Bangladešu*. NeDelo z dne 29. 9. 2013, str. 4-5. ČZP Delo, Ljubljana. Ljubljana.
Merhar, Viljem (2013) *Reševanje krize kapitalizma kot sistema*. Povzeto dne 28. 6. 2013 s spletne strani: http://www.dpu.si/viljem-merhar-resevanje-krize-kapitalizma-kot-sistema/.
Milost, Franko (2001) *Prihodnost je neopredmetena*. Visoka šola za management v Kopru. Povzeto dne 12. 9. 2011 s spletne strani: http://www.fm-kp.si/zalozba/ISBN/961-6268-83-x/033-046.pdf.
Milost, Franko (2007) *Računovodstvo človeških zmožnosti.* Univerza na Primorskem, Fakulteta za management Koper. Koper.
Mlakar, Tatjana in Mulej, Matjaž (2008) Zasnova kontrolne teorije sistemov kot novega modela celovitega razmišljanja. NG, št. 5-6, str. 90-94. Pregledni znanstveni članki/Review Papers. Povzeto dne 12. 9. 2012 s strani: http://www.google.si/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=10&ved=0CFUQFjAJ&url=http%3A%2F%2Fwww.dlib.si%2Fstream%2FURN%3ANBN%3ASI%3ADOC-2PXCANF3%2F739d255d-541b-41f8-8898-4f736fe8b922%2FPDF&ei=cmJQUO64KtDmtQba54CwCg&usg=AFQjCNG1XeBiAQJRo5PLaNnjTj5kMjrxUg.

Močnik, Rastko (2010) *Mezda, cena in profit.* Povzeto 12. 8. 2011 s spletne strani: http://www.scribd.com/doc/38184293/Rastko-Mo%C4%8Dnik-MEZDA-CENA-IN-PROFIT.
Močnik, Rastko (2012) *Sindikati so v središču spopada, ki odloča o prihodnosti civilizacije*. Intervju v Sobotni prilogi Dela z dne 24. 11. 2012, str. 10-12. ČZP Delo. Ljubljana.
MVŠZT – Ministrstvo za visoko šolstvo, znanost in tehnologijo (2011) *Drzna Slovenija – družba znanja*. Povzeto dne 13. 9. 2011 s spletne strani: http://www.mvzt.gov.si/si/teme_in_projekti/drzna_slovenija_druzba_znanja/.
Neznani avtorji (2012) *Gradivo za Economic Democracy Conference*. Madison College – Madison WI, October 11-14. Povzeto dne 10. 5. 2014 s spletne strani: http://economicdemocracyconference.org/.
Novak, Marko (2009) *Model proporcionalne dohodnine.* Diplomska naloga. Ekonomska Fakulteta Univerze v Ljubljani. Ljubljana.
Oberstar, Ciril (2013) *Renesansa branja Marxa.* Delo z dne 25. 2. 2013, ČZP Delo. Ljubljana.
Pahor, Marko (2010) *Intelektualni kapital kot ključni dejavnik ustvarjanja nove vrednosti.* Ekonomska demokracija, št. 4/2010. ŠCID. Kranj.
Pahor, Marko (2011) *Udeležba zaposlenih pri dobičku kot plačilo za vloženi intelektualni kapital.* Ekonomska demokracija, št. 1/2011. ŠCID. Kranj.
Parijs, van Philippe (2012) *Mnogo stvari, ki so včasih veljale kot utopične, se danes zdi samoumevnih*. Intervju v Sobotni prilogi Dela z dne 20. 10. 2012, str. 4-5. ĆZP Delo. Ljubljana.
Peršak, Cvetka (2011a) *Razvoj in spoznanja teorije človeškega kapitala (kot dela intelektualnega kapitala.* Ekonomska demokracija, št. 2/2011, str. 3-9. ŠCID. Kranj.
Peršak, Cvetka (2011b) *Vrednotenje intelektualnega kapitala.* Ekonomska demokracija, št. 4/2011, str. 3-5. ŠCID – Študijski center za industrijsko demokracijo. Kranj.
Peršak, Cvetka (2011c) *Načelo pravičnosti – človeški kapital v bilanci stanja*. Ekonomska demokracija, št. 6/2911, str. 7-8. ŠCID – Študijski center za industrijsko demokracijo. Kranj.
Petrovič, Staša (2004) *Vpliv neposrednih tujih investicij na gospodarsko rast držav v prehodu.* Diplomsko delo. Ekonomska Fakulteta Univerze v Ljubljani. Ljubljana.
Pitako, Miha (2008) *Ekonomika ugleda*. Fakulteta za družbene vede Univerze v Ljubljani – diplomsko delo. Ljubljana.
Plut, Dušan (2012) *Stalna gospodarska rast, okoljsko učinkovit odgovor na krizo?* Delo, Sobotna priloga z dne 15. 1. 2012. ČZP Delo. Ljubljana.
Plut, Dušan (2012) *Trajnostna, ekosocialna, nizkoogljična, materialno zmerna in pravična država*. Delo, Sobotna priloga z dne 28. 7. 2012, str. 10-11. ČZP Delo. Ljubljana.
Predolac, Biserka (2006) *Vloga države in gospodarska uspešnost*. Magistrsko delo. Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani. Ljubljana.
Premelč, Tina (2006) *Vpliv izobrazbe na gospodarsko rast – primerjalna analiza*. Fakulteta za družbene vede Univerze v Ljubljani – diplomsko delo. Ljubljana.
Rizman, Rudi (2011) *Krivci za globalno krizo – Od dogme do najedanja demokracije,* Delo, Sobotna priloga z dne 17. 9. 2011. Ljubljana.
Rodrik, Dani (2011) *Milton Friedman in magično delovanje trga*. Delo z dne 16. 12. 2011, str. 5. ČZP Delo. Ljubljana.
Rodrik, Dani (2012) *Konec obdobja čudežne rasti*. Delo z dne 10. 11. 2012, str. 5. ČZP Delo. Ljubljana.
Rogoff, Kenneth (2012 a) *Stop za finančno oboroževalno tekmo.* Delo z dne 28. 9. 2012, str. 5. ČZP Delo. Ljubljana.
Rogoff, Kenneth (2012) *Ima sodobni kapitalizem prihodnost?* Delo z dne 6. 2. 2012, str. 5. ČZP Delo. Ljubljana.
Romih, Martin (2006) *Pomen in problemi razdelitve dohodka*. Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani – diplomsko delo. Ljubljana.

Roos, Johan, Göran Roos, Leif Edvinsson in Nikola C. Dragonetti (2000): *Intelektualni kapital: krmarjenje po novem poslovnem svetu*, Ljubljana: Inštitut za intelektualni kapital.
Rosenstiel, von Lutz (2002) *Sopodjetništvo – pospeševanje prek podjetniške kulture.* V Wunderer, Rolf in dr.: Sodelavci kot sopodjetniki, str. 81-102. CTU. Ljubljana.
Rosi, Bojan (2008) *Osnove teorije sistemov*. Fakulteta za logistiko Univerze v Mariboru. Maribor. Povzeto dne 18. 5. 2014 s spletne strani: http://164.8.132.54/Osnove_teorije_sistemov/cetrto.html.
Samuelson, Paul A. in Nordhaus, William D. (2002) *Ekonomija (izv. Economics, Sisteenth Edition)*, Naklada Mate, GV Založba, Ljubljana (prva izd. The McGraw-Hill Companies, inc., 1998). Shiller, Robert J. (2014) *Spremenjena pravila igre*. Delo z dne 26. 5. 2014, str. 5. ČZP Delo. Ljubljana.
Skidelsky, Robert (2012) *Nepravična, nezadovoljna družba*. Delo z dne 9. 8. 2012, str. 5. ČZP Delo. Ljubljana.
Skubic, Mitja (2006) *Ustvarjalno vodenje tima*. Magistrsko delo. Fakulteta za družbene vede Univerze v Ljubljani. Ljubljana.
Slapnik Tadej (2013) *Intervju za Portal mlad.si. o socialnem podjetništvu*. Povzeto dne 4. 12. 2013 s spletne strani: http://www.mlad.si/novica/1307-Intervjus-Tadejem-Slapnikom,-generalnim-sekretarjem-Slovenskega-foruma-socialnega-podjetnistva.
Smith, Adam (2010) *Bogastvo narodov – Raziskava o naravi in vzrokih bogastva narodov (orig. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations)*, Studia humanitatis, Ljubljana (Prvič izdano: 1776).
Spence, Michael (2012) *Blaginja v menjalnem sektorju*. Delo z dne 7. 8. 2012, str. 5. ČZP Delo. Ljubljana.
Spence, Michael (2012a) *Zakaj so vlade brez moči*. Delo z dne 19. 9. 2012, str. 5. ČZP Delo. Ljubljana.
Stanič, Gojko (2012) *Zakon o partnerskih družbah in kapitalskem varčevanju – četrti osnutek, 24. 9. 2012*. Povzeto dne 16. 12. 2013 s spletne strani: http://www.gstanic.si/wp-content/uploads/2012/10/Zakon-o-partnerskih-dru%C5%BEbah.pdf.
Steinbaher, Matjaž (2008) Bocvana, prihajamo! Objavljeno v spletnem Tribunalu dne 16. 9. 2008 na naslovu: http://tribunal-si.blogspot.com/2008/09/bocvana-prihajamo.html.
Stubelj, Igor (2009) *Strošek lastniškega kapitala podjetja: primer ocen za izbrane slovenske delniške družbe*. Management 4 (1), str. 21-38. Fakulteta za management, Koper.
Svedsen, Gunnar Lind Hasse (2001) *Bourdieu¨s Expanded Concept of Capital: Its Potencial for Applikation with a Focus on Social Capital*. Povzeto dne 29. 8. 2011 s spletne strani: http://aal.au.dk/fileadmin/www.aal.au.dk/antropologi_og_etnografi/forskning/arbejdspapirer/no9gunar.pdf.
Svetlik, Ivan (1996) *Kakovost delovnega življenja v Sloveniji*. Povzetek raziskave FDV. Univerza v Ljubljani, Fakulteta z družbene vede. Ljubljana.
Škof, Lenart (2013) *Tehnološki človek ali o krizi znanosti*. Delo z dne 6. 6. 2013, str. 5. ČZP Delo. Ljubljana.
Šajatović, Miodrag (2012) *So morda Mayi določili leto 2012 kot zadnje zaradi ekonomije?* Povzeto dne 2. 7. 2013 s spletne strani: http://liderpress.hr/blogovi/ekonomalije/104671/.
Šarman, Zvonka (2006) *Izsledki nekaterih raziskav o učinkovitosti nemškega soodločanja in vlogi svetov delavcev*. Industrijska demokracija, št. 8/2006, str. 21-25. ŠCID. Kranj.
Škrbec, Nataša (2003) *Pogledi klasičnih angleških ekonomistov na razdelitev in gospodarsko rast.* Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani – diplomsko delo. Ljubljana.
Šmuc, Sonja (2007) *Vera v čudeže*. Uvodnik. MQ – revija Združenja Manager, št. 2/2007. Ljubljana.
Štaudohar, Irena (2013) *Nam življenje zapoveduje ekonomija?* Delo, Sobotna priloga z dne 1. 6. 2013, str. 24-25. ČZP Delo. Ljubljana.
Štefančič, Marcel (2010) *Konec kapitalizma*. Mladina, št. 39/2010 z dne 30. 9. 2010. Mladina, časopisno podjetje d.d. Ljubljana. Povzeto po spletni strani http://www.mladina.si/51896/konec-kapitalizma/.
Štefančič, Marcel (2013) *Naloga levice*. Mladina, št. 17/2013 z dne 26. 4. 2013. Mladina, časopisno podjetje d.d. Ljubljana. Povzeto dne 6. 1. 2014 s spletne strani: http://www.mladina.si/143487/naloga-levice/.

Štiblar, Franjo (2008) *Globalna kriza in Slovenija*. Povzeto dne 11. 9. 2012 s strani http://www.pf.uni-lj.si/media/stiblar.kriza.in.slovenija.pdf.
Štor, Marko (2002) *Največje ekonomske krize in njihov vpliv na kapitalske trge*. Diplomsko delo. Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani. Ljubljana.
Štrukelj, Andreja (2008) *Razvoj funkcije podjetništva v ekonomski teoriji.* Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani – magistrsko delo. Ljubljana.
Šušteršič, Janez (2010): *Prisilna delitev dobičkov*, Časopis Finance, 28. 5. 2010, Ljubljana, Povzeto 10. 7. 2011 s spletne strani: http://www.finance.si/280813.
Tajnikar, Maks (2013) *Politika zategovanja pasu: med izgubljenim desetletjem in »klin se s klinom zbija«*. Sobotna priloga Dela z dne 28. 9. 2013, str. 10-11. ČZP Delo. Ljubljana.
Tajnikar, Maks (2014) *Tudi po bitki ni lahko biti general*. Sobotna priloga Dela z dne 5. 7. 2014, str. 12-14. ČZP Delo. Ljubljana.
Urlep, Maja (2009) *Učbenik: osnove ekonomike podjetja*. Elektronska knjiga. Zavod IRC. Ljubljana.
Van Arsdale, David; McCabe, Michael; Panayotakis, Costas; Sayres, Soniya; Rehmann, Jan in Wolff, Richard (2012) *Manifesto For Economic Democracy and Ecological Sanity*. Povzeto dne. 18. 5. 2014 s spletne strani: http://rdwolff.com/content/manifesto.
Videmšek, Boštjan (2013a) *V Grčiji vlada epidemija revščine.* Delo z dne 25. 5. 2013, str. 7. ČZP Delo. Ljubljana.
Videmšek, Boštjan (2013b) *Usoda Grčije usoda vseh nas.* Delo z dne 1. 6. 2013, str. 5. ČZP Delo. Ljubljana.
Videmšek, Boštjan (2014) *Usode ljudi – postranska škoda »finančne stabilizacije«.* Delo z dne 8. 5. 2014, str. 6. ČZP Delo. Ljubljana.
Vidmajer, Saša (2012) *Izgubljene paradigme*. Delo, Sobotna priloga z dne 8. 9. 2012, str. 8-9. ČZP Delo. Ljubljana.
Vidmajer, Saša (2013) *Kapitalizem se nenehno spreminja*. Delo z dne 8. 3. 2013, str. 5. ČZP Delo. Ljubljana.
Vidmar, Uroš (2009) *Slovenije kot socialna država*. Diplomsko delo. Fakulteta za družbene vede Univerze v Ljubljani. Ljubljana.
Vitols, Sigurt (2005) *Workers Participation and Economic Performance*, v Prospects for Trade Unions in the Evolving European System of Corporate Governance (str. 14-28). Povzeto dne 14. 11. 2013 s spletne strani: http://www.boeckler.de/pdf_fof/S-2003-562-2-1.pdf.
Wolff, Richard (2012) *Kapitalizem v krizi.* Predavanje. Povzeto dne 5. 9. 2012 s strani: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:SEvuX7O3I4MJ:www.zofijini.net/koticek_kapitalizem.html+&cd=9&hl=sl&ct=clnk&gl=si&client=firefox-a.
Wolff, Richard (2014) *Enterprise Structure Is Key to the Shape of a Post-Capitalist Future* in *Better than Redistributing Income*. Povzeto dne 21. 5. 2014 s spletne strani: http://rdwolff.com/economicdemocracy.
Wunderer, Rolf (2002) *Delavci kot sopodjetniki – proces spreminjanja*. V Wunderer in dr.: Sodelavci kot sopodjetniki. CTU. Ljubljana.
Zelenika, Ratko, Zečević, Slobodan in Zebec, Sabina (2007) *Merjenje intelektualnega kapitala v podjetjih terciarne logistike*. NG, št. 1-2/2007. Pregledni znanstveni članki/Review Paper. Fakulteta za gradbeništvo Univerze v Mariboru. Maribor.
Ziherl, Boris ur. (1968) *Karl Marx: Oblike pred kapitalistično produkcijo.* V Karl Marx in Friedrich Engels: Izbrana dela v petih zvezkih – IV. Zvezek, str. 49-99. Cankarjeva založba. Ljubljana.
Zupan, Nada (2000) *Kaj se lahko naučimo iz ameriških izkušenj z delavsko lastnino.* Industrijska demokracija, št. 6-7. ŠCID – Študijski center za industrijsko demokracijo. Kranj.
Zupan, Nada (2001) *Nagradite uspešne.* GV Založba. Ljubljana. Zupančič, Boštjan. M. (2011 a) *Tembatsu: Druga od suhih krav.* Samozaložba, 2011. Domžale.
Zupančič, Boštjan. M. (2011) *Kapitalizem brez temeljev: kaj pa zdaj.* Delo, sobotna priloga z dne 8. 10. 2011, str. 6-7. Ljubljana.

Žerdin, Ali (2011) *Psihopat manipulira, se pretvarja, na treh odrih hkrati igra različne vloge.* Intervju z Boštjanom M. Zupančičem. Sobotna priloga Dela z dne 31. decembra 2011, str. 4-6. ČZP Delo. Ljubljana.

Žižek, Slavoj (2011) *Zakona med kapitalizmom in demokracijo je konec*. Povzeto dne 5. 5. 2014 s spletne strani: http://www.rtvslo.si/svet/zizek-zakona-med-kapitalizmom-in-demokracijo-je-konec/269520.

Žižek, Slavoj (2013) *Ne potrebujemo več enotnosti, ampak več razlike*. Sobotna priloga Dela z dne 2. 3. 2013, str. 4-8. ČZP Delo. Ljubljana.

Žurej, Tomaž Tomislav (2007) *Analiza oportunitetnih stroškov študentskega dela v Sloveniji*. Fakulteta za družbene vede Univerze v Ljubljani – diplomsko delo. Ljubljana.



ISBN-13: 978-961-90759-3-7