

Ekonomska demokracija v 21. stoletju

dr. Mato Gostiša

Dr. Mato Gostiša

Ekonomska demokracija v 21. stoletju

ŠCID - Študijski center za ekonomsko demokracijo

Kranj, 2017

Ekonomska demokracija v 21. stoletju

Avtor in nosilec avtorskih pravic: Dr. Mato Gostiša

Založba: ŠCID - Študijski center za industrijsko demokracijo, Kranj

Grafična oprema in tisk: CC CONSULTING CENTER, d.o.o., Kranj

Leto natisa in izida: 2017

Število izvodov: 100

Enotna cena knjige: 29,50 €

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

330.342.14:321.7

GOSTIŠA, Mato
Ekonomska demokracija v 21. stoletju / Mato Gostiša. - 1. izd. -
Kranj : ŠCID - Študijski center za industrijsko demokracijo, 2017

ISBN 978-961-90759-4-4
287800832

Vsebina

Spremna beseda	8
Predgovor avtorja	11
1. Temeljni cilji in poti nadaljnjega družbenoekonomskega razvoja	21
1.1. Kam želimo	21
1.2. Glavna ovira – brezidejnost aktualnega družboslovja	22
1.2.1. Razpetost med dvema skrajnostima	22
1.2.2. Teza o ekonomski superiornosti obstoječega kapitalizma	23
1.2.3. »Tržni sistem« ni sinonim za kapitalizem	24
1.2.4. Nujna vrnitev k »politični ekonomiji«	25
1.3. Alternative vsekakor obstajajo	26
1.4. Bistvo koncepta ekonomske demokracije	27
1.4.1. Obstoj različnih »vrst kapitala«	27
1.4.2. Osnovna ideja ekonomske demokracije	29
1.5. Temeljne systemske značilnosti in anomalije mezdnege kapitalizma	27
1.5.1. Evidentno deviantni systemski učinki	31
1.5.2. Zavora ekonomskemu razvoju	33
1.5.3. Problem zagotavljanja gospodarske rasti	34
1.5.4. Tehnološki napredek in človeški kapital	36
1.5.5. Človeški potencial še ni človeški kapital	37
1.5.6. Ne gre več le za »napake v sistemu«, ampak za »napačen sistem«	38
1.5.7. Retrogradna globalna ekonomsko-razvojna konvergenca	39
1.5.8. Spremembe družbenoekonomskega sistema so (tudi) ekonomski imperativ	40
1.6. Koncept socialne države ni (več) alternativa	41
1.6.1. Teoretično izhodišče koncepta	41
1.6.2. Objektivne omejitve učinkovitosti in preživetost koncepta	41

1.6.3. Pravičnejša distribucija namesto »arbitrarne redistribucije«	42
1.6.4. Razvojna retrogradnost koncepta	43
1.6.5. Kritični pogled na Pikettyjevo analizo problematike neenakosti	43
1.7. Nujna redefinicija temeljnega namena in ciljev družbenoekonomskega sistema	49
1.7.1. Uresničevanje tudi »nematerialnih« potreb in interesov ljudi	50
1.7.2. Sorazmerna porazdelitev rezultatov tehnološkega napredka	51
1.7.3. »Profitni« in »pridobitni« motiv ter okoljska in socialna vzdržnost gospodarjenja	51
1.7.4. »Profitni« motiv ni pogoj gospodarskega razvoja	53
1.7.5. Nova opredelitev družbenega poslanstva podjetij	53
1.7.6. Cilj gospodarjenja mora postati višja dodana vrednost, ne dobiček	54
1.7.7. Čisti dohodek kot neto dodana vrednost podjetja	55
1.8. Sporni »sui generis« sistemski položaj kapitala in njegovih lastnikov	62
1.8.1. Podjetništvo kot podlaga korporacijskih pravic	62
1.8.2. Napake pri malikovanju podjetništva lastnikov kapitala	64
1.8.3. Podjetništvo kot »izkoriščanje tržnih priložnosti, ne ljudi«	65
1.8.4. Čemu ne »sopodjetništvo« lastnikov obeh temeljnih produkcijskih dejavnikov?	68
1.8.6. Je sedanji kapitalizem res »meritokratski« sistem?	69
1.9. Ključni pogoj za ekonomsko demokracijo	70
1.9.1. Prepoznavanje bistva problema	70
1.9.2. Logična vprašanja brez odgovorov	71
1.9.3. Trg dela – tujek v tržnem gospodarstvu	72
1.9.4. Mezdni kapitalizem kot »kvazitržni« sistem	73
1.9.5. Nesprejemljiva »družbena pogodba«	74
1.10. Edina realna evolutivna pot do cilja	74
1.10.1. Realno izvedljive sistemske spremembe	75
1.10.2. Nujna postopnost pri uvajanju sprememb	76
1.11. Strategija uresničevanja koncepta ekonomske demokracije	77

1.12. Ekonomska demokracija in marksizem ter podobne ideje	78
2. Nova objektivna realnost in anahron družbenoekonomski sistem	79
2.1. Nove oblike »ekonomsko relevantnega« kapitala	79
2.2. Sodobno delo je (že) tudi kapital v pravem pomenu besede	81
2.2.1. Delo kot »izveden« produkcijski dejavnik	81
2.2.2. Temelj za spremembo koncepta kapitalističnega podjetja	82
2.3. Izraziti premik težišča konkurenčnih prednosti podjetij	82
2.4. Osnovni sistemski paradoks in anahronizem	83
3. Zakaj razvijati ekonomsko demokracijo zdaj in takoj	85
3.1. Enakopravna participacija kot »ekonomska pravica« delavcev	85
3.1.1. Elementarna logika sistema ekonomske demokracije	85
3.1.2. Za sistemsko enakopravnost zadostuje lastništvo nad človeškim kapitalom	86
3.1.3. Delavci kot »sopodjetniki«	86
3.4. Ekonomska demokracija in ekonomska učinkovitost	87
3.4.1. Vsestransko pozitivni učinki delavske participacije	87
3.4.2. Ogromne neizkoriščene rezerve	90
3.5. Uresničevanje koncepta »družbena odgovornost podjetij«	90
4. Dolgoročna vizija: zaposlene rešiti iz položaja mezdnih delavcev	92
4.1. Bistvo in sistemski temelji obstoječega kapitalizma	92
4.1.1. Napačna »diagnoza« bistva problema	92
4.1.2. Bistvo kapitalizma na splošno	94
4.1.3. Bistvo mezdne kapitalizma	94
4.1.4. Zloraba pojma »svoboda dela«	95
4.2. Trg dela kot tipičen »kvazitrg«	96
4.2.1. Nesvobodna in neekvivalentna menjava	96
4.2.2. Produkcija in razdelitev nista »menjava«	97
4.2.3. Delo preprosto ne more biti »tržno blago«	98
4.3. Nujna sprememba koncepcije »kapitalističnega podjetja«	99

4.3.1. Splošno o teorijah podjetja	99
4.3.2. Podjetje kot »pravno personificirani (zgolj finančni) kapital«	102
4.3.3. Ključni del mehanizma izkoriščanja	103
4.3.4. (Tudi) pravna nesprejemljivost sedanje koncepcije podjetja	104
4.3.5. Nesmiselna teoretična »opravičila«	106
4.3.6. Pojav »korporacijske lastnine« in osamosvojenega (finančnega) kapitala	108
4.3.7. Korporacije obvladujejo vse	109
4.3.8. Enormna moč osamosvojene »korporacijske birokracije«	110
4.3.9. Problem morebitne obratne skrajnosti glede zasnove podjetja	111
4.3.10. Delavsko »samoupravljanje« s tujim kapitalom je utopija	112
4.3.11. Demokratično »partnersko« podjetje	113
4.3.12. Glavne sistemske posledice koncepcije »partnerskega« podjetja	113
4.3.13. »Demokratično/partnersko podjetje« in delavske zadruge	115
4.3.14. Nujnost ohranjanja podjetniške iniciative	116
4.5. Zakaj torej še nismo opustili mezdnega kapitalizma?	117

5. Nemarksistična kritika (neo)klasične ekonomske teorije kapitalizma **118**

5.1. Teza o podjetniku kot »edinem ustvarjalcu produkta«	118
5.2. Neoklasična teorija faktorske razdelitve produkta	121
5.2.1. Plačevanje produkcijskih faktorjev po tržni ceni ni »(raz) delitev«	121
5.2.2. Zgrešena opredelitev pojma »produkt«	121
5.2.3. Odvrčanje pozornosti od bistva problema	127
5.2.4. Zavajajoča teza o domnevno 100-odstotno »tržni« razdelitvi	127
5.2.5. Delovna teorija vrednosti in teorija produkcijskih stroškov sta ekstrema	129
5.3. Teza o lastnikih finančnega kapitala kot »samoumevnih podjetnikih«	130
5.3.1. Podjetništvo v novi družbenoekonomski realnosti 21. stoletja	130

5.3.2. Dobiček kot renta na vloženi finančni kapital	131
5.3.3. Nesprejemljivost »agentske teorije«	132
5.3.4. Zgolj poslovno tveganje še ni »podjetništvo«	132
5.3.5. Ni ovir za obvezno soudeležbo delavcev pri dobičku	133
5.3.6. Vrednotenje podjetniške ideje in iniciative	133
5.3.7. Perspektivno udeležba delavcev tudi pri »izgubi«	134
5.4. Očitna prevara s tezo o »lastnikih podjetij«	135
5.5. Nedopustno odrekanje pravice delavcev do udeležbe pri (bilančnem) dobičku	136
5.5.1. Podjetje kot posrednik za neutemeljeno »prelivanje« nove vrednosti	136
5.5.2. Udeležba delavcev pri »izgubi« danes	137
5.6. Nedopustno prisvajanje celotnih tudi »kapitalskih dobičkov«	138
6. Nova »družbena pogodba«: ekonomska demokracija	140
6.1. Strategija uresničevanja ekonomske demokracije	140
6.2. Pričakovani učinki	143
6.3. Pričakovane ovire	144
6.4. Namesto zaključka: nekaj okvirnih zamisli o konceptu »partnerskega podjetja«	145
6.4.1. Pomanjkljivost obstoječih bilanc stanja	145
6.4.2. Bilanca stanja s (tudi) človeškim kapitalom	146
6.4.3. Kam v bilancah umestiti »podjetništvo« lastnikov kapitala?	150
6.4.4. Okvirne smernice za ureditev korporacijskega upravljanja in factorske razdelitve produkta	151
Povzetek	157
Summary	169

Spremna beseda

Dr. Mato Gostiša v svojem delu *Ekonomska demokracija v 21. stoletju* kot alternativo sodobnemu kapitalizmu ponuja »ekonomsko demokracijo«. Nova knjiga je nekakšen povzetek avtorjeve obširnejše knjige *Teorija ekonomske demokracije kot nove sistemske paradigme kapitalizma* (2014).

Knjigo sestavlja šest delov, ki se po obravnavani snovi nekoliko prekrivajo. V njih avtor prek analize zdajšnjega stanja bralce vodi k odgovoru na vprašanje, zakaj zdaj in takoj razvijati ekonomsko demokracijo, katere dolgoročna vizija je rešiti zaposlene iz položaja mezdnih delavcev, in kako pripeljati do nove »družbene pogodbe« o ekonomski demokraciji.

Pojem »ekonomska demokracija« ni enoznačen; z njim razumemo različne stvari, ki se raztezajo od delavskega soupravljanja, solastništva in udeležbe pri delitvi dobička pa vse do postopne poti v gospodarsko učinkovito, socialno pravično, povezovalno in okoljsko odgovorno družbo. Tako jo razume avtor knjige; pri tem ga ne zanima poimenovanje take družbe kot socialistične ali kapitalistične.

Avtor začena z analizo sodobnega kapitalizma, ki zadnja tri desetletja vse bolj izgublja posamezne sestavine »ekonomske demokracije«, ki so se uveljavile po drugi svetovni vojni in se vse bolj vrača v navaden mezdni kapitalizem 18. in 19. stoletja. Ta se ni sposoben soočiti s sodobnimi izzivi, ki jih ustvarjata tehnološki napredek in globalizacija. Delavci spet vse bolj postajajo dinarji, »delovna sila« ali nekakšen reprodukcijski material. Posebno zdajšnja gospodarska kriza kaže, da ne gre le za »napake v sistemu«, ki bi jih bilo mogoče učinkovito odpraviti s kozmetičnimi popravki in strukturnimi reformami, ki stanje samo še poslabšujejo, ampak da je treba spremeniti sistem.

Da se je spoznanje o nujnosti spremembe sistema močno uveljavilo prav zdaj, ni čudno. Časi so čudni. Ne le, da ne vemo, »kam gremo«, nič bolje ne vemo, »kje smo«. Tudi z razlagami, kaj in zakaj se kaj dogaja, ni bolje. Zdaj prvi ekonomist sveta nobelovec Paul Krugman meni, da je bila v zadnjih treh desetletjih ekonomska veda »v najboljšem primeru nekoristna, v najslabšem pa zelo škodljiva«. Od »ekonomskih zakonitosti« so krizo preživele le tiste, ki jih lahko uvrstimo v zdravo kmečko pamet - na primer, da bogastvo ne more kar naprej rasti po 30 odstotkov, če produkt, iz katerega nastaja, raste po pet, varčevanje pa po nič odstotkov. Kriza je mnoge samoumevnosti spremenila v ideološko navlako; prepričanje, da globalizacija, ki temelji na neomejeni svobodi trgov, brezmejni konkurenci in svetosti privatne lastnine, vsem kar samodejno prinaša blaginjo in odpravlja revščino in zaostalost, zdaj zamenjuje spoznanje, da sadove globalizacije uživajo le deli posameznih družb in le nekatere družbe ter da v drugih povečuje revščino, brezpo-

selnost in neenakost. Kriza je sesula vero v koristnost kapitalskih trgov, ki naj bi zagotavljali zbiranje prihrankov za investicije, dobro gospodarjenje s premoženjem ter kazali njegovo pravo ceno. Nič od tega; gre za nekakšno globalno igralnico, v katero drobni investitorji prinašajo denar, s katerim se upravitelji premoženja igrajo monopoli, rezultati njihovih iger pa imajo usodne posledice za tisoče zaposlenih po vsem svetu. Tudi bolj temeljne »ekonomske zakonitosti« so postale vprašljive. Na primer, da gospodarimo zato, da bi odpravili pomanjkanje dobrin; dejansko gospodarimo, da bi ustvarili dovolj dela. Vse je postalo relativno; enkrat drži, drugič ne.

V zdajšnji zmedi in ko ni videti rešitve v popraviljanju sistema, so ideje o ekonomski demokraciji, kakršne ponuja dr. Mato Gostiša dobrodošle; morda se bodo mnogim zdela utopične, a ko vse »razumne« rešitve, ki jih ponujajo mednarodne finančne institucije, ne pomagajo, velja razmišljati o »nerazumnih« in utopičnih.

Drugče kot neoklasična ekonomska teorija, ki za srž kapitalizma proglašala zasebno lastnino in tržni sistem, avtor ugotavlja, da zasebna lastnina produkcijskih sredstev in tržni sistem obstajata mnogo dlje, da pa sklicevanje nanju omogoča popolno podrejenost in legalno izkoriščanje lastnikov dela s strani lastnikov finančnega kapitala ter ubija prizadevnost lastnikov »človeškega kapitala«. Vzpostavitev podrejenosti institucionalno omogoča zasnova kapitalističnega podjetja, ki kot »pravno poosebljen kapital« in izključno gonilo razvoja upošteva le »profitni motiv poslovanja«. Namesto tega bi mogli uporabiti »pridobitni« motiv, ki naj bi bil značilen za »demokratsko podjetje«.

Po avtorju menjava na trgu dela ni ne svobodna ne ekvivalentna, saj so delavci vanjo prisiljeni, trg dela, ki sploh ne bi smelo biti tržno blago, pa lastnike obeh temeljnih produkcijskih dejavnikov razdeli na »delodajalce« (kupce delovne sile) in delojemalce (prodajalce delovne sile). Slednji nimajo alternative, za to, da preživijo, so prisiljeni sodelovati v zniževanju stroškov »delovne sile«, kar jih pretvarja v dninarje in nekakšen reprodukcijski kapital. Kako očitno je to, morda najbolje kažejo posredovalne agencije za delo, ki ne počno nič drugega kot da pred očmi države in z njenim blagoslovom preprodajajo »delovno silo«. V poceni »delovno silo« je treba všteti tudi 1100 in nekaj več šivilj, ki so umrle pod ruševinami »tovarne« v Daki. Šlo je le za rezultat zniževanja stroškov »delovne sile« in povečevanja konkurenčnosti. Izgube v EU nismo čutili, »delovno silo« so zaradi preobilja tega materiala takoj nadomestili z novo, enako poceni »delovno silo«.

Avtor ne zavrača kapitalizma, zavzema se za kapitalizem s »partnerskim« odnosom med delom in kapitalom. Razlog, zakaj naj bi bilo to mogoče, izhaja iz sprememb, ki jih je povzročila izjemna rast intelektualnega kapitala v primerjavi s finančnim. Intelektualni (človeški + strukturni) kapital« tako tvori že okoli 85 %

celotne tržne vrednosti »produkcijske moči« podjetij, ki pa v njih nima nikakršne moči pri odločanju in ga ni pri delitvi ustvarjenega dobička.

V danem stanju je nujno, da se začne postopna nadomestitev meznega s partnerskim produkcijskim odnosom med nosilci »človeškega« kapitala in nosilci finančnega kapitala. »Demokratsko (partnersko) podjetje« bi torej moralo biti zasnovano kot »enakopravna skupnost lastnikov človeškega in finančnega kapitala«. Cilj ekonomske demokracije je prav vzpostavitev popolne in vsestranske enakopravnosti ter uravnoteženje moči nosilcev obeh temeljnih produkcijskih faktorjev; delavce je treba rešiti iz meznega položaja, a pri tem ohraniti zasebno lastnino produkcijskih sredstev ter tržni sistem. Avtor zavrača koncept socialne države, saj ta temelji na arbitrarni redistribuciji dohodkov, namenjen pa je le blažitvi negativnih socialnih posledic zdajšnjega kapitalizma.

Avtor realistično ugotavlja, da je ekonomsko demokracijo mogoče doseči le postopno, v dveh fazah. V prvi je treba razvijati poznane oblike sodobne participacije zaposlenih (soupravljanje, udeležbo pri dobičku, notranje lastništvo), v drugi pa spremeniti inštitucije, ki neposredno določajo in vzdržujejo kvazitrg dela in mezni odnos. To pomeni razširitev definicije kapitala s človeškim, spremembo zdajšnjih podjetij v partnerska podjetja in meznih delovnih razmerij v partnerska razmerja med lastniki obeh vrst kapitala, kar naj bi samodejno privedlo tudi do novega modela enakopravnega »korporacijskega soupravljanja« in »soudležbe« lastnikov obeh vrst kapitala pri poslovnih rezultatih. S tem bo vzpostavljena ekonomska demokracija kot povsem »zasebnolastniška in tržna« alternativa sedanjemu kapitalizmu in raznim socializmom. Morebiten takojšnji prehod v drugo fazo razvoja ni možen, nujna pa je uvedba vseh treh temeljnih oblik sodobne delavske participacije, ki še zdaleč niso in še nekaj časa ne bodo izčrpane.

Dr. Jože Mencinger

Predgovor avtorja

Takoj po začetku velike gospodarske krize, ki je po letu 2008 zajela praktično ves razviti svet, se je zdelo, da je vendarle dokončno prevladalo spoznanje o nujnosti temeljite rekonstrukcije obstoječega kapitalizma. Številni družboslovni teoretiki so takrat ugotavljali, da je ta kriza globoko omajala vero v absolutno superiornost in dolgoročno vzdržnost tega modela kapitalizma kot perspektivnega družbenoekonomskega sistema. Brali smo lahko ugotovitve, kot na primer: »Resni zahodni ekonomski misleci – recimo tisti, ki objavljajo v Financial Timesu, Economistu, francoskih Les echos itd. – že nekaj časa govorijo, 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) »Sedanja gospodarska kriza postavlja pod vprašaj legitimnost svobodnega tržnega gospodarstva. Po protikeynesijski 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.« (Brščič, 2012: 14) »Ta kriza je drugačna, čeprav ima enake pojavnne 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.« (Damijan, 2014: 9) »Ni propadel samo komunizem, propada tudi kapitalizem.« (Adizes, 2011). In tako naprej. Hude kritike uničujočih socialnih in okoljskih učinkov sedanjega kapitalizma pa so seveda znane že od prej in niso šele rezultat te krize. Le še dodatno so se okrepile.

Zdelo se je torej, da je vsem jasno, da kapitalizem po tej krizi nikoli več ne bi smel biti tak, kot je bil, in da s točke, na kateri je nasedel tokrat, preprosto ne bo več mogoče nadaljevati po starem. Prav tako naj bi bilo jasno tudi, da nujnih dolgoročnih sprememb, ki bi vodile v zeleno 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. Se pravi bodisi neka zares radikalno nova »sistemsko-razvojna« paradigma kapitalizma ali pa čisto nov družbenoekonomski sistem, ki sploh ne bo več kapitalizem. »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 dotlej (zaradi nenehnega vsiljevanja primerjav tega modela izključno samo s socializmom kot bojda edino možno alternativo) niti nismo bili posebej pozorni.

Skratka, nobenega dvoma naj ne bi bilo več, 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.

Pričakovati je bilo torej, da bo v družboslovju, zlasti v ekonomski in pravni znanosti dobesedno zavrelo od množice svežih razmišljanj, idej in predlogov alternativnih modelov družbenoekonomskega sistema. A ni bilo tako. Ostalo je v glavnem le pri gornjih načelnih kritikah in ugotovitvah o nevzdržnosti in brezperspektivnosti sedanjega kapitalizma, takoj ko se je obnovila rahla rast BDP, ki je seveda še daleč od kake omenjene »zdrave« gospodarske rasti, pa so kmalu povsem potihnile celo te. Kot da je naenkrat s tem kapitalizmom spet vse v redu. Govori se samo še o nekakšnih »strukturnih reformah«, ki pa se, kot bo v tej razpravi še večkrat poudarjeno, samih temeljev obstoječega družbenoekonomskega sistema niti ne dotikajo, kaj šele, da bi jih spreminjale. Šlo naj bi le za nekakšne povsem benigne kozmetične popravke.

O glavnih razlogih za takšno paradoksalno stanje duha na tem področju bomo več spregovorili v nadaljevanju, a se z njimi ne bomo pretirano ukvarjali. Razen toliko, kolikor je to nujno potrebno za razumevanje ključnih miselnih prebojev, potrebnih za »osvoboditev« družboslovne znanstvene misli nekaterih aktualnih zablod, ki onemogočajo njeno ponovno »razvojno konstruktivnost«. Namen te razprave je namreč ravno v tem, da skuša obuditi in spodbuditi ponovno poglobljeno ukvarjanje družboslovnih znanosti z razvojem samega družbenoekonomskega sistema, ne več zgolj s takšnimi ali drugačnimi ekonomskimi strategijami in politikami znotraj nespremenjenega družbenoekonomskega sistema, ki v bistvu sledijo znanstveno povsem neresni tezi o absolutni ekonomski superiornosti obstoječega kapitalizma in o »koncu zgodovine« družbenoekonomskega razvoja človeške civilizacije¹.

Ideja in koncept »ekonomske demokracije«, ki ju v tem smislu ponujam kot izziv v tej razpravi, seveda nista nova, vendar pa sta se skozi zgodovino razvijala v

¹ Izraz izvira iz knjige ameriškega politologa in ekonomista Francisa Fukuyame *The End of History and the Last Man* (1992). V njej razglša zahodni sistem liberalne demokracije in kapitalizma kot končno stopnjo razvoja v socialno kulturnem vidiku, s čimer direktno nasprotuje postmodernizmu. To obdobje se po njegovem mnenju začne s koncem hladne vojne in se nadaljuje do konca našega obstoja. Dokaz za to, da je liberalna demokracija končni sistem, vidi predvsem v tem, da se je edini izmed treh velikih ideologij 20. stoletja obdržal, medtem ko sta fašizem in komunizem propadla.

zelo različnih smereh in ob zelo različnem razumevanju vsebine tega pojma.² Problema, zaradi katerih je bila ta ideja doslej v okviru aktualnega družboslovja nekako prezrta, pa sta zlasti dva. Po eni strani so številna tovrstna teoretična razmišljanja v precejšnji meri ostala na ravni bolj ali manj utopičnih zamisli o bodočem družbenoekonomskem sistemu, tako da kljub nesporni »plemenitosti« niso zbudila večje pozornosti znanosti. Po drugi strani pa je dejstvo, da noben od doslej ponujenih bolj realističnih konceptov, razvitih na osnovi te ideje, ni dovolj celovit, da bi lahko iz tega nastala neka povsem samostojna družboslovna teorija, ki bi ponujala vsebinsko res zaokroženo novo sistemsko paradigmo družbenoekonomskega sistema. Takšno, ki bi bila v temelju različna tako od obstoječega (v osnovi še vedno tipično »mezdnega«) kapitalizma, kot seveda tudi od doslej znanih – v praksi bolj ali manj izjalovljenih – komunističnih oziroma socialističnih eksperimentov, vodila pa bi, kot že rečeno, v neko zeleno ekonomsko učinkovitejšo, socialno pravičnejšo in okoljsko odgovornejšo družbo. Prav to pa naj bi bil temeljni cilj pričujoče razprave, ki sicer v bistvu predstavlja le povzetek avtorjeve precej obširnejše razprave na to temo v knjigi z naslovom *Teorija ekonomske demokracije kot nove sistemske paradigme kapitalizma* (2014).

Na splošno lahko namreč ugotovimo, da imajo bolj ali manj vsi poznani koncepti ekonomske demokracije, ki so sicer podrobneje predstavljeni in analizirani v omenjeni avtorjevi knjigi, in od katerih so vsaj nekateri v svojih zgoraj omenjenih iskanjih prišli že precej daleč, skupno ključno pomanjkljivost v tem, da hkrati s plemenito vizijo bodoče družbenoekonomske ureditve žal ne ponujajo tudi nekih konkretnějšíh, obenem pa – vsaj dolgoročno gledano – realnih »poti« do tega cilja. Manjka jim torej tisto, kar v tej razpravi opredeljujemo kot *t. i. drugo fazo (evolutivnega) razvoja ekonomske demokracije*, ki predvideva tudi popolno rekonstrukcijo temeljnih institucij obstoječega kapitalizma, kot so kapital, kapitalistično podjetje, mezdnno delovno razmerje in model faktorske razdelitve produkta. Pri tem pa skušamo, kolikor je to za zdaj sploh mogoče, hkrati čim bolj konkretno opredeliti tudi vsaj okvirne smernice za realizacijo omenjenih institucionalnih sprememb in jih ustrezno teoretično utemeljiti.

Brez teh globljih institucionalnih sprememb, ki pa na dolgi rok zagotovo niso niti najmanj utopične, je namreč popolnoma iluzorno razmišljati o kakem novem, resnično – ekonomsko in politično – demokratičnem družbenoekonomskem sistemu, kakorkoli že si ga kdo predstavlja v njegovi končni obliki. Do tega pa nas lahko privede le temeljita analiza vzrokov za sedanje izrazito deviantno ekonomsko, socialno in okoljsko delovanje obstoječega kapitalizma, ki ga v tej razpravi prepoznavamo prav v sedanjem mezdnem produkcijskem odnosu med delom in ka-

2 Za obširnejši in natančnejši prikaz razvoja in pregled današnjega »stanja« te ideje in različnih na njej zasnovanih konceptov glej poglavje III/6 z naslovom »Zgodovinski razvoj ideje ekonomske demokracije« v knjigi istega avtorja *Teorija ekonomske demokracije kot sistemsko nove paradigme kapitalizma* (2014).

pitalom, ne morda v obstoju zasebne lastnine in tržnega sistema gospodarjenja, ki na dani stopnji razvoja proizvodjalnih sil objektivno (še) nimata alternative. In šele s tem, torej z jasno opredelitvijo »poti« iz sedanjega mezdnega kapitalizma v želeno ekonomsko demokracijo, ki pa naj bi bila – če nočemo socializma – seveda še vedno »tržni« družbenoekonomski sistem, je pravzaprav mogoče teorijo ekonomske demokracije dejansko zaokrožiti v neko samostojno in realistično družboslovno teorijo v prej omenjenem smislu. Torej kot teorijo, ki predstavlja neko realno »tržno« alternativo (neo)klasični teoriji obstoječega mezdnega kapitalizma. Zato bi prav ta del pričujoče razprave utegnil predstavljati tudi njeno glavno »dodano vrednost« in morebiten prispevek k razvoju družboslovne znanosti na tem področju.

Če odmislimo nekatere povsem načelne (zgolj deklarativne) in bolj ali manj utopistične manifeste o viziji bodoče ekonomske demokratične družbe, o katerih v nadaljevanju ne bomo posebej razpravljali, za večino prej omenjenih dosedanjih konceptov ekonomske demokracije velja ugotovitev, da bolj ali manj ostajajo znotraj okvirov veljavnega mezdno-kapitalističnega družbenoekonomskega sistema, in bi v bistvu lahko prinesli zgolj neko dodatno demokratizacijo ekonomske sfere družbe izključno znotraj tega sistema. V najboljšem primeru gre torej lahko zgolj za določene demokratične popravke in izboljšave (zlasti v smislu pospešenega razvoja različnih oblik sodobne delavske participacije, tj. soupravljanja, udeležbe pri dobičku in širšega notranjega lastništva zaposlenih, kar v tej razpravi opredeljujemo kot *t. i. prvo fazo levolutivnega/ razvoja ekonomske demokracije*), za katere je v teh okvirih sicer brez dvoma res še precej prostora, vendar pa v končni posledici žal ne morejo privedi do spremembe same – objektivno nedemokratične – narave tega sistema. Prav nobeden od teh konceptov pa, kot rečeno, ne kaže morebitne »realne« poti v neko dejansko novo, že v temelju »ekonomsko demokratično« zasnovano paradigma družbenoekonomskega sistema, ki bi lahko samodejno, torej s svojimi vgrajenimi notranjimi mehanizmi in brez takšnih ali drugačnih arbitrarnih redistributivnih in nujnih cikličnih intervencijskih (zlasti monetarnih in fiskalnih) posegov države v njegovo delovanje, zagotavljal socialno pravičnejšo ter kohezivnejšo, obenem pa tudi ekonomsko učinkovitejšo trajnostno naravnano družbeno ureditev.

Pri tem seveda izhajam iz stališča, da tega ideala – kljub še tako visoki stopnji razvitosti socialnega dialoga in drugih demokratičnih praks v smislu krepite delavske participacije – 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 neena-

kost«, ki je mezdnemu družbenoekonomskemu odnosu pač preprosto 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 (meznega) 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 temi izzivi sta zaenkrat povsem nemočno obtičali tako evropska »socialdemokratska« kot ameriška »zadružniška«³ vizija bodočega razvoja ekonomske demokracije, enako pa velja tudi za nekatera novejša iskanja v okviru vizije »degrowth« ekonomske demokracije. Nobena od teh vizij žal ne preseže okvirov obstoječega meznega kapitalizma, ki tako zaradi svoje domnevne ekonomske superiornosti v primerjavi s socializmom tudi v teoriji ostaja še vedno nedotakljiv. Ostajajo torej v okvirih, ki jih v tej razpravi pogojno imenujemo *t. i. prva faza razvoja ekonomske demokracije* (tj. maksimalen razvoj različnih oblik sodobne delavske participacije, tj. delavskega soupravljanja, udeležbe delavcev pri dobičku in širšega notranjega lastništva zaposlenih, brez posegov v inštitucije veljavnega družbenoekonomskega sistema). 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 – v strokovni literaturi za zdaj žal ni zaslediti.

Bolj ali manj edina vizija, ki v tem trenutku, precej bolj kot teorija ekonomske demokracije, poganja nadaljnji razvoj omenjenih demokratičnih praks v obliki delavske participacije, je torej strogo »poslovna«, tj. 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. Številne empirične študije s področja poslovnih ved namreč dokazujejo njihov izrazito pozitiven vpliv na motivacijo zaposlenih kot nosilcev *t. i.* človeškega kapitala in s tem na poslovno uspešnost podjetij. 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,

3 Tako imenovana zadružniška oziroma »samozaposlitvena« vizija (njen najvidnejši predstavnik je ameriški ekonomist in filozof David Ellerman, ki bo v tej razpravi sicer še večkrat omenjen) je sama po sebi temu zelo blizu, vendar je v bistvu – vsaj na današnji stopnji razvoja proizvodjalnih sil – povsem utopična. Zadružna organiziranost podjetij, ki predpostavlja »samozaposlitev« delavcev, je zagotovo v danem trenutku najvišja možna oblika ekonomske demokracije, vendar v praksi verjetno nikoli ne bo mogla zajeti prav vseh delavcev. Več o tem pa v sami razpravi.

ki jih pač objektivno že samodejno »proizvaja in generira« ta model kapitalizma in ki jih bomo obširneje analizirali že v uvodnem delu te razprave. Ali, povedano drugače: 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 doseg tega cilja. Osnovni problem pa je po mojem trdnem prepričanju 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 zaenkrat 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. Možnosti za ekonomsko demokracijo brez tudi personalnega združevanja dela in kapitala, torej zanje preprosto ni. Zgolj lastništvo nad človeškim kapitalom zanje ni zadostna podlaga za uveljavitev enakopravnega sistema položaja in pravic zaposlenih v primerjavi z lastniki finančnega kapitala. V tej razpravi sam zagovarjam ravno nasprotno stališče.

Edini, v tem smislu vendarle – vsaj načelno – obetavnejši so po mojem mnenju nekateri teoretični nastavki za oblikovanje bodoče celovitejšje teorije ekonomske demokracije kot nove paradigme družbenoekonomskega sistema, ki jih v literaturi lahko zasledimo predvsem pri dveh avtorjih, to je pri Davidu Ellermanu in pri Margaret Blairovi. Čeprav jih avtorja žal nista razvila do konca, naj jih na tem mestu posebej izpostavim. Konkretno imam v mislih predvsem dva, in sicer:

- Ellermanovo ugotovitev, da problem kapitalizma ni zasebna lastnina (in tudi tržnega sistema ta avtor ne problematizira), temveč »najemno (mezдно) razmerje« oziroma najemna delovna pogodba⁴;
- stališče Blairove⁵, ki je sicer tudi ena izmed utemeljiteljic sodobne teorije o družbeni odgovornosti podjetij in déležniškega koncepta korporacijskega upravljanja, 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

⁴ V Kanjo Mrčela, 1999:161.

⁵ 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. 2015).

pravic tudi delavcem (udeležba pri upravljanju in pri delitvi ustvarjenega dobička) kot lastništvo nad fizičnim kapitalom.

To sta hkrati tudi dve, vsaj po mojem mnenju, najbolj »uporabni« tezi dose danje teorije o ekonomski demokraciji in zato tudi dve izmed temeljnih iztočnic, na katerih sloni koncept ekonomske demokracije kot nove paradigme kapitalizma, kakršnega razvijam v tej razpravi. Njunemu temeljitejšemu proučevanju z različnih zornih kotov in dodatnemu utemeljevanju z vidika različnih družboslovnih ved (ekonomija, pravo, sociologija, organizacijske vede) sem zato v tej razpravi namenil še posebej veliko pozornosti. Menim namreč, da predstavljata pravi smerokaz za izhod iz omenjene »idejne krize« aktualnega družboslovja na področju raziskovanja nadaljnjih poti razvoja družbenoekonomskega sistema.

Koncept ekonomske demokracije, predstavljen v tej razpravi, temelji na »nemarksistični« kritiki (neo)klasične ekonomske teorije kapitalizma in njenih ključnih tez, ki se jih ta teorija še danes krčevito oklepa, čeprav v resnici bodisi sploh nikoli niso veljale bodisi danes, v novi družbenoekonomski realnosti 21. stoletja, že zdavnaj ne veljajo več. Naj jih na tem mestu samo naštejemo, in sicer le nekaj najpomembnejših:

- 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 zapravljal. Zato je sedanji kapitalizem – ne glede na svoje negativne socialne učinke, za katere naj pač poskrbi država s svojimi socialnimi korektivni (socialna država) – ekonomsko za vedno absolutno superioren sistem brez alternative in brez konkurence in torej njegovih temeljev ni dopustno spreminjati, pač pa ga je mogoče le dograjevati in izboljševati.*
- 2. Kapital je (materialno in/lali finančno vrednostno določeno nematerialno) premoženje, naloženo oz. angažirano za namene opravljanja gospodarske dejavnosti z namenom pridobivanja ekonomskega donosa njegovim lastnikom. Kapital je izkazan v bilancah podjetij. Vse oblike kapitala, ki niso prikazane v obstoječih bilancah, so ekonomsko irelevantne.*
- 3. Podjetje tvori finančni kapital, ki je pravno personificiran (poosebljen) v obliki gospodarske družbe, lastniki tega kapitala pa so hkrati lastniki podjetja. A ekonomsko gledano 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 pogodb«, v katerem so vsi deležniki (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.

4. *Podjetjelkorporacija je »izključno instrument delničarjev, ki so njeni lastniki«, zato v »tržnem gospodarstvu obstaja s strani podjetja ena sama samcata odgovornost – uporabljati svoje resurse na način, da maksimira svoje dobič-ke« (Friedman. 2011: 12-13).*
5. *V tržnem gospodarstvu so – nujno in samoumevno – vsi produkcijski dejav-niki (brez izjeme) tržno blago, vsi dohodki njihovih lastnikov pa njihova tržna cena, kar pomeni, da so vsi produkcijski dejavniki obravnavani sis-temsko enakopravno, zato ekonomsko pravičnejši družbenoekonomski sistem sploh ni možen.*
7. *Lastniki kapitala s tem, ko – posredno prek podjetja kot delodajalca, katerega lastniki so – kupijo delo na trgu za mezdo kot njegovo tržno protivrjednost, postanejo njegovi lastniki in zato z njim lahko prosto razpolagajo v produk-cijskem procesu kot s svojo lastnino ter si hkrati upravičeno prisvajajo celoten presežek njegovega outputa, ki ostane po poplačilu lastnikov ostalih udelež-nih produkcijskih dejavnikov (plače, rente, obresti).*
8. *Produkt (novo vrednost) ustvarja izključno podjetnik s svojim podjetništvom, v okviru katerega svoj lastniški kapital in na trgu kupljene ali najete druge produkcijske faktorje oziroma inpute (delo, zemljo, upniški kapital) kombi-nira v optimalno produkcijsko celoto po načelih marginalne produktivnosti. Delavci podjetniku zgolj prodajajo delovno silo, s katero ta – kot s »svojo« lastnino, ki ima v bistvu enak status kot ostala na trgu kupljena produkcij-ska sredstva – izvaja svoj produkcijski proces, in nimajo nobenih zaslug za ustvarjeni produkt, s tem pa tudi ne pravice do udeležbe pri poslovnem rezul-tatu (dobičku ali izgubi). Hvaležni morajo biti podjetniku, da sploh imajo zaposlitev in plačo/mezdo, s tem pa tudi možnost preživetja.*
9. *Lastniki kapitala so (samodejno) tudi edini nosilci podjetništva – od pod-jetniške ideje in ustanovitvene iniciative do vodenja in upravljanja podjetij ter prevzemanja celotnega poslovnega tveganja, dobički, kakršnikoli že, pa so ekonomsko pravična nagrada za to podjetništvo in zato v celoti pripadajo izključno njim.*
10. *Poslovno tveganje je v vsakem primeru imanentno samo lastnikom kapitala, ne pa tudi delavcem, ki z udeležbo v podjetju ne tvegajo ničesar, predvsem ne morebitne izgube. Zato so lastniki kapitala tudi edino upravičeni do celotne-ga ustvarjenega čistega dobička.*

11. *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 ekonomija in politika, je, »kako čim več ustvariti, ne kako to (raz)deliti«, kajti glede razdelitve pravičnejšega razsodnika od trga objektivno sploh ni.*
12. *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 taylorističnimi ukrepi, to je z analitičnim razčlenjevanjem dela in časovno optimizacijo delovnih operacij ter z normiranjem in merjenjem delovnih učinkov posameznikov v delovnem procesu v povezavi z izdelanim hierarhičnim sistemom ukazovanja, stroge kontrole in sankcioniranja.*
13. *Brez svežega kapitala oziroma brez neprestanega t. i. kapitalskega poglobljanja in širitve, ne bo večje produktivnosti, novih podjetij, delovnih mest in gospodarskega napredka. Zato je temeljna naloga učinkovite ekonomske politike predvsem ustvarjanje »kapitalu prijaznega poslovnega okolja« (predvsem s stroškovnim razbremenjevanjem delodajalcev), kar bo pritegnilo investitorje svežega kapitala, vseh drugih, t. i. primarnih produkcijskih dejavnikov, to je zemlje oziroma naravnih virov in dela, pa je na razpolago dovolj.*

Gre, kot že rečeno, za nekatere hude teoretične zablode (»nedolžne prevare«?), ki bolj ali manj le še umetno teoretično podpirajo sedanji, objektivno preživet družbenoekonomski sistem. Vendar so v aktualnem družboslovju tako zelo globoko zasidrane, da veljajo že kar kot »aksiomi«, če ne že prave dogme, in tvorijo nekakšno sodobno »ekonomsko sholastiko«. Ali pa, če hočete, nekakšno »ekonomsko mitologijo«, ki obvladuje sodobno družboslovje. Brez temeljite kritične analize teh tez, ki ji v tej razpravi namenjamo veliko prostora, zato dejansko ni mogoče resneje razmišljati o kaki zares novi paradigmi družbenoekonomskega sistema.

Predvsem pa o tem ni več mogoče razmišljati na temelju ključne marksistične teze o tem, da je lastnina produkcijskih sredstev »temeljni produkcijski odnos«, ki seveda lahko vodi le v dokazano neuspešne socialistične poskuse z ukinjanjem zasebne lastnine in njenim nadomeščanjem z državno ali družbeno lastnino. Ta zavajajoča teza je pravzaprav tovrstnim družboslovnim raziskovanjem naredila več škode, kot pa (neo)klasična ekonomska teorija sama. Zato je v zvezi s tem enako ključnega pomena v temelju preseči tudi elementarno

marksistično kritiko kapitalizma, ki – skozi očitno neuspešnost vseh dosedanjih socialističnih poskusov tudi empirično dokazano – vodi v slepo ulico. Neke resnejše in celovitejše »nemarksistične« kritike temeljev (teorije) kapitalizma pa danes iz navedenih razlogov žal sploh nimamo, niti v zametkih.

1. Temeljni cilji in poti nadaljnjega družbenoekonomskega razvoja

1.1. Kam želimo

Nesporno čedalje bolj katastrofične ekonomske, socialne in okoljske posledice obstoječega kapitalizma, ki je po svojem najglobljem bistvu in temeljni institucijski strukturi še vedno navaden »mezni« kapitalizem, kakršen je bil utemeljen v 18. in 19. stoletju, narekujejo okrepitev prizadevanj za temeljitejšo sistemske spremembe, nujno potrebne za postopen prehod v neko

- ekonomsko učinkovitejšo,
- socialno pravičnejšo in kohezivnejšo, obenem pa tudi
- okoljsko odgovornejšo družbo,

ki je sicer danes, vsaj na načelni ravni, bolj ali manj splošno sprejet in proklamiran družbenorazvojni cilj.

Pri tem se verjetno lahko tudi nemarksisti vsaj v grobem strinjamo z Marxovo ugotovitvijo, da so prav odnosi v ekonomski bazi družbe tisti, ki v največji meri determinirajo tudi odnose v celotni družbeni nadstavbi. To še posebej velja za njihovo demokratičnost, ki je seveda temeljni predpogoj za splošno družbeno kohezivnost in za ustrezno »interesno uravnoteženo« regulacijo vseh segmentov oziroma podsistemov družbe, v prihajajoči »eri znanja« in hitro naraščajočega pomena človeškega kapitala pa seveda vse bolj izrazito tudi za njeno ekonomsko uspešnost. Ključnega pomena za želeno preobrazbo družbe kot celote je torej predvsem ustrezna demokratizacija družbenoekonomskega sistema, ki potem bolj ali manj samodejno, posredno ali neposredno učinkuje tudi na vsa druga področja družbenega življenja. Ali, kot bi lahko rekli v enem stavku (po Plut, 2014: 101): ekonomska demokracija je »mati vseh demokracij«.

»Družba prihodnosti« v uvodoma navedenem smislu torej lahko temelji le na sistemu visoko razvite (tudi) ekonomske demokracije. In sicer »demokracije« v pravem pomenu besede, ki absolutno izključuje kakršnokoli obliko neenakopravnosti, odločevalskega podrejanja ali ekonomskega izkoriščanja med lastniki temeljnih produkcijskih dejavnikov (dela in kapitala) v medsebojnih družbenoekonomskih razmerjih, značilno za obstoječi »mezni« kapitalizem. »Prava« ekonomska demokracija kot nov družbenoekonomski sistem je zato nujna (in tudi bolj ali manj samoumevna) naslednja faza civilizacijskega razvoja.

1.2. Glavna ovira – brezidejnost aktualnega družboslovja

1.2.1. Razpetost med dvema skrajnostima

Problem pa je, ker se v danem trenutku na področju družboslovnih ved, s tem pa tudi v politiki, soočamo z vsesplošno in praktično popolno brezidejnostjo, kako oziroma s kakšnimi spremembami družbenoekonomskega sistema do tega cilja. Vsa razmišljanja so zaenkrat še vedno razpeta izključno med dvema znanima skrajnima in izrazito nasprotujočima si ideološkima poloma, od katerih, če malce poenostavimo, eden slepo zagovarja družbenoekonomski sistem z absolutno »diktaturo kapitala in njegovih lastnikov« (obstoječi mezdni kapitalizem), drugi pa družbenoekonomski sistem z absolutno »diktaturo dela in njegovih lastnikov« oziroma »diktaturo proletariata« (socializem), oba pa sta zgodovinsko preživeta, kajti »prava« demokracija, ki bi morala biti seveda osnovno vodilo tovrstnih razmišljanj, ne prenese ne takšne ne drugačne »diktature« lastnikov enega ali drugega od obeh temeljnih produkcijskih dejavnikov v sodobnem družbenoekonomskem sistemu. Kapital brez dela sam po sebi ne more ekonomsko »ustvariti« prav ničesar, delo in njegovi lastniki pa brez kapitala (v obliki produkcijskih sredstev), ki mnogokratno povečuje njihovo produktivnost, bore malo. Produkcija je – ne glede na to, v kakšni konkretni obliki družbenoekonomskih odnosov oziroma družbenoekonomskem sistemu se odvija – vedno bila in bo proces ustvarjanja nove ekonomske vrednosti v razmerjih popolne vzajemne soodvisnosti med delom in kapitalom ter njunimi lastniki. In temu bi morala po logiki stvari v celoti slediti tudi konkretna ureditev družbenoekonomskih odnosov tako v fazi produkcije kot v fazi razdelitve skupno ustvarjenega produkta, kajti vsak razkorak v tem pogledu neizogibno vodi v deviantno delovanje družbenoekonomskega sistema kot celote.

Omenjena popolna vzajemna soodvisnost med delom in kapitalom je torej objektivno dejstvo, mimo katerega ni moč resneje razpravljati o družbi prihodnosti. Vsaj ne, dokler ne bodo morda enkrat, na neki bistveno višji stopnji razvoja proizvodjalnih sil, res nastopili realni pogoji za ukinitve zasebne lastnine produkcijskih sredstev in za realizacijo komunistične vizije »vsakdo prispeva po svojih zmogljivostih, prejme pa po svojih potrebah«. Za zdaj, torej na današnji stopnji razvoja proizvodjalnih sil, je to seveda lahko zgolj utopija.

Oba uvodoma omenjena ideološka pola se medsebojno v celoti izključujeta in zato predstavljata in predpostavljata tudi nekakšno svojevrstno »enoumje«, ki ne prenese dvomov o svojih »resnicah«. Oba pa izhajata iz povsem napačne diagnoze

bistva obstoječega kapitalizma, ki ga prepoznavata izključno v zasebni lastnini produkcijskih sredstev in delovanju trga, in zato vso pozornost usmerjata v boj »za« oziroma »proti« tema dvema elementoma družbenoekonomskega sistema. Prvi ju proglašata za »nujno zlo«, ki pač nima alternative, in ju v tem smislu spretno zlorablja za podtikanje teze o tem, da je obstoječi kapitalizem ne glede na vse deviantnosti še vedno ekonomsko absolutno superioren družbenoekonomski sistem, drugi pa išče rešitve v njuni ukinitvi in nadomestitvi z državno, družbeno ali zadružno lastnino ter planskim načinom usklajevanja in usmerjanja gospodarskih procesov. Trenutno so v izraziti ofenzivi prvi, tako da glasov drugih, zlasti pa ne tudi kakih morebitnih (zelo zaželenih) »tretjih«, praktično niti ni več slišati.

Če kdo misli, da smo se k sreči uspeli rešiti socialističnega oziroma komunističnega enoumja, kakršnemu smo bili priča na nekdanjem evropskem »vzhodu«, in da nas nikoli več ne bo nihče indoktriniral z nebulozami o »edinem pravem« družbenoekonomskem sistemu, je žal v krepki zmoti. Danes, torej po propadu vzhodnoevropskih (in številnih drugih) socializmov, imamo namreč opravka – čeprav v bistveno bolj prefinjeni obliki, a zato nič manj intenzivno – z »enoumjem kot ga še ni bilo«. Le da tokrat prihaja z nasprotnega ideološkega pola in propagira absolutno zveličavnost in nenadomestljivost obstoječega kapitalizma. Zajelo pa je tako družboslovno znanost, kot politiko in medije. Celotna resna znanstvenika so danes pripravljena verjeti nesmislu, da je edina možna alternativa sedanjemu (mezdnemu) kapitalizmu socializem, in da je – če že morajo izbirati – v tem primeru glede na slabe izkušnje z drugim vendarle bolje po načelu manjšega zla preprosto sprijazniti se s prvim in ga poskušati le kolikor mogoče »izboljšati«. Druge alternative, kot da ne obstajajo.

1.2.2. Teza o ekonomski superiornosti obstoječega kapitalizma

Aktualna družboslovna znanost in politika sta namreč v tem smislu danes povsem ujete v konstrukt (na žalost ponovno absolutno prevladujoče) neoklasične ekonomske teorije kapitalizma, po katerem je – upošteva eklatantni neuspeh vseh dosedanjih socialističnih eksperimentov, usmerjenih v ukinjanje zasebne lastnine in tržnega sistema gospodarjenja – obstoječi kapitalizem kljub vsem svojim negativnim socialnim in okoljskim posledicam ekonomsko nesporno še vedno *absolutno superioren družbenoekonomski sistem brez konkurence in brez alternative*, zaradi česar naj bi bil

- kakršenkoli resnejši poseg v njegovo »bistvo in temelje« nedopusten,
- za preprečevanje oziroma omilitve njegovih uvodoma omenjenih drugih negativnih posledic pa naj bi bila dolžna poskrbeti država s svojo socialno davčno in fiskalno politiko ter okoljsko-regulatornimi ukrepi.

Namesto neke nujno potrebne bistveno nove paradigme družbenoekonomskega sistema nam torej prevladujoča ekonomska teorija kot recept za dosego omenjenega cilja ponuja le morebitne »izboljšave« obstoječega kapitalizma v obliki nekakšnih povsem benignih *t. i. strukturnih reform*, ki se samih temeljev tega sistema niti ne dotikajo, kaj šele, da bi jih zares lahko spremenile, oziroma jih sploh smele spreminjati.

Njeno zmotno izhodišče, ki ga bomo v nadaljevanju seveda tudi podrobneje analizirali, pa je, kot že rečeno, v tem, da sta »bistvo in temelja« kapitalizma na splošno zasebna lastnina in tržni sistem in da torej kakršenkoli poseg v te temelje pomeni uvajanje socializma. To drugo sicer povsem drži, a bistvo problemov sedanjega kapitalizma, kot bomo videli v nadaljevanju te razprave, v resnici nista ne zasebna lastnina ne trg na splošno, ampak – na t. i. kvazitrgu dela⁶ temelječ – mezdni (tj. navaden menjalni, kupoprodajni) produkcijski in razdelitveni odnos med delom in kapitalom, ki je v celoti skregan z zgoraj omenjeno objektivno vzajemno soodvisno (nemenjalno) naravo produkcije, ter tiste institucije v organizacijski strukturi družbenoekonomskega sistema, ki ta odnos podpirajo in vzdržujejo.

Ideje o možni »izboljšavi« obstoječega kapitalizma brez posegov v ta »temeljni produkcijski odnos«, ki sicer nikakor ni samoumevna integralna sestavina tržnega sistema gospodarjenja na splošno in bi bil lahko v drugače zasnovanem kapitalizmu tudi povsem drugačen, so zato preprosto »misija nemogoče«. Zato tudi ni niti najmanj čudno, da se zapriseženi apologeti tega kapitalizma – zavestno ali ne – s svojo (neoklasično) ekonomsko teorijo na vse kriplje trudijo odvrniti pozornost čim dlje od tega pravega systemskega jedra problemov in jo preusmeriti na zasebno lastnino in tržni sistem, ki sama po sebi z mezdnim produkcijskim odnosom v resnici nima ta popolnoma nobene zveze in zanj tudi ne nosita prav nobene krivde.

1.2.3. »Tržni sistem« ni sinonim za kapitalizem

Ena teh najbolj očitnih »nedolžnih prevar«⁷ je zagotovo tudi načrtno nadomeščanje izraza »kapitalizem« z benignejšim izrazom »tržno gospodarstvo« od konca 19. stoletja, se pravi od prodora – za socialistične revolucije »nevarnega« – marksizma dalje.

Galbraith (2010: 14-19) v zvezi s tem ugotavlja: »Beseda "kapitalizem" je, predvsem v Evropi, še preveč očitno potrdila razplamtelo moč lastništva in podrejen po-

6 Zakaj je mogoče o trgu dela kot edinemu spornemu segmentu trga upravičeno govoriti kot o »kvazitrgu,« bomo podrobneje pojasnili v poglavju 4.2.

7 Prisposobo »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.

ložaj 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. ... 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. ... 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. ... 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.«

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. Zasebna lastnina pa, kot vemo, obstaja že od razpada praskupnosti dalje.

1.2.4. Nujna vrnitev k »politični ekonomiji«

Vse zoznane in ne nazadnje tudi splošno priznane anomalije obstoječega kapitalizma, izhajajoče predvsem iz prevladujočega izključno »profitnega« motiva gospodarjenja in temu prilagojenega modela korporacijskega upravljanja in factorske razdelitve produkta, naj bi bile torej po tej teoriji objektivna in »normalna« posledica delovanja trga v pogojih zasebne lastnine produkcijskih sredstev in se jim zato ni možno izogniti, če ne želimo nazaj v socializem. Treba jih je pač preprosto vzeti v zakup in jih z ukrepi ekonomske politike poskušati kolikor mogoče preprečevati in blažiti.

Z drugimi besedami, kritizirana teza ves problem obstoječega kapitalizma zreducira na njegovo »socialno (in okoljsko) amoralnost«, ki jo sicer priznava, a jo šteje le kot neizogibno »kolateralno škodo« veljavnega zasebnolastniškega tržnega sistema. Trg je namreč samo instrument in ni ne moralen ne amoralen.

Zato se aktualna družboslovna znanost, zlasti neoklasična ekonomika, s klasično »politično ekonomijo«, to je s proučevanjem temeljnih družbenoekonomskih odnosov oziroma z družbenoekonomskim sistemom na splošno praktično niti ne ukvarja več, temveč se ubada bolj ali manj le še s takšnimi in drugačnimi (bolj ali manj matematičnimi) modeli učinkovite »ekonomske politike« znotraj obstoječega »dokončnega« družbenoekonomskega sistema. A praksa se za te modele ne meni kaj dosti in jih drugega za drugim zavrača kot popolnoma neučinkovite za reševanje temeljnih problemov gospodarjenja v 21. stoletju, celoten družbenoekonomski sistem pa še naprej deluje čedalje bolj deviantno. Skratka, nadaljnji družbenoekonomski razvoj je pod vplivom kritizirane teze zašel v popolno slepo ulico. Ekonomsko, pa tudi širšo družboslovno znanost bo zato treba preusmeriti nazaj v »politično ekonomijo«, ki je že po svoji naravi nujno interdisciplinarna veda. Neoklasična marginalistična ekonomika se s svojimi sofisticiranimi, a vse manj praktično uporabnimi matematičnimi formulami in modeli čedalje bolj kaže kot »slepo črevo« družboslovja.

1.3. Alternative vsekakor obstajajo

Pri omenjeni diagnozi »bistva in temeljev« obstoječega kapitalizma, ki navaja na njegovo nenadomestljivost, gre seveda za hudo zablodo ekonomske teorije, kajti ustrezne sistemske alternative temu kapitalizmu – tudi povsem zasebnolastniške in tržne, torej nesocialistične – vsekakor obstajajo. Z drugimi besedami, teoretično (in po mojem trdnem prepričanju perspektivno tudi praktično) je možen tudi povsem drugačen kapitalizem od sedanjega. O tem ni prav nobenega dvoma, kajti omenjena teza o superiornosti obstoječega kapitalizma in domnevnem »koncu zgodovine« družbenoekonomskega razvoja človeške civilizacije, ki naj bi se končala s tem kapitalizmom, je kajpak že sama po sebi znanstveni nesmisel.

Če pri tem zanemarimo nekatere bolj ali manj utopične alternativne družbeno-razvojne koncepte, je v navedenem razvojnem smislu zagotovo zelo obetaven predvsem koncept ekonomske demokracije, katera se dejansko ponuja kot neka realno možna povsem nova sistemska paradigma kapitalizma, ki nima praktično nobene zveze ne s sedanjim mezdnim kapitalizmom ne s preživetimi socializmi.

1.4. Bistvo koncepta ekonomske demokracije

1.4.1. Obstoj različnih »vrst kapitala«

Preden pa začnemo s podrobnejšim pojasnjevanjem same ideje in koncepta ekonomske demokracije velja zaradi vsaj elementarnega razumevanja v nadaljevanju pogosto omenjanih različnih »vrst« kapitala že na začetku opozoriti, da ta koncept v osnovi izhaja iz znamenite t. i. Skandiine (po švedski zavarovalnici Skandia) oziroma Edvinssonove (po njenem avtorju)⁸ formule tržne vrednosti podjetij oziroma iz njene opredelitve ključnih »kapitalov«, ki sestavljajo tržno vrednost podjetij (Slika 1). Ta formula se, če se omejimo le na njene najpomembnejše sestavine, glasi:

tržna vrednost podjetja = finančni kapital + intelektualni (človeški in strukturni) kapital.⁹

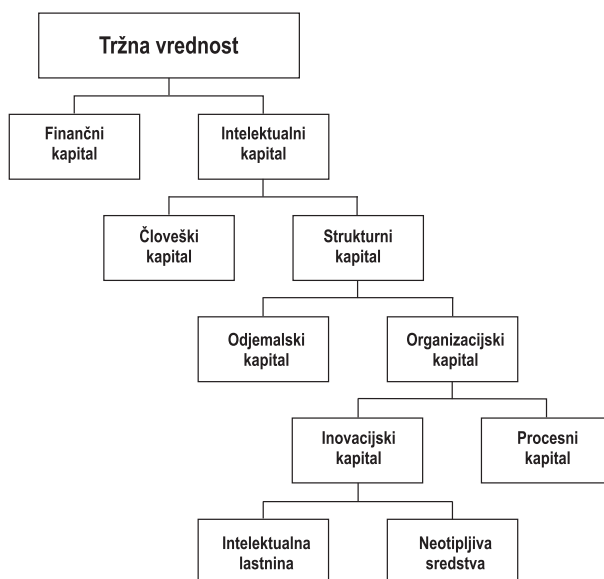
Pojem *finančni kapital* je pri tem v bistvu identičen s pojmom kapitala, kakor ga opredeljujejo sedanji računovodski sistemi¹⁰. *Intelektualni kapital*, ki danes (še) ni zabeležen v obstoječih bilancah podjetij, pa se deli na človeški kapital (znanje in zmožnosti, ustvarjalnost, delovna motivacija in organizacijska pripadnost zaposlenih) in *strukturni kapital*, ki je sestavljen iz uveljavljenih zunanjih in notranjih odnosov ter že opredmetenega znanja in drugih stvaritev človeškega kapitala v organizaciji (delovni postopki, inovacije, izgrajen sistem odnosov s kupci in dobavitelji, specifična organizacijska kultura, poslovne skrivnosti itd.). Tudi posamezne sestavine strukturnega kapitala so potem še naprej poimenovane kot odjemalski, organizacijski, inovacijski in procesni kapital ter intelektualna lastnina in neotipljiva sredstva.

8 Leif Edvinsson, ki je leta 1991 postal tudi prvi direktor za intelektualni kapital na svetu, in sicer v švedski zavarovalnici Skandia, 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.

9 Obstajajo sicer 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, ker je razmeroma enostavna za razumevanje, obenem pa povsem dovolj izpopolnjena za potrebe pojasnjevanja bistva tega fenomena in njegovih sistemskih posledic.

10 Pri tem nas ne sme zavesti naziv »finančni« (kapital), ki na prvi pogled resda asociira zgolj na denar in finančne institucije. Ta pojem označuje vse tisto, kar je v obstoječih bilancah prikazano kot vrednost sredstev (v fizični obliki zgradb, strojev, surovin, zalog, denarnih sredstev itd.) minus obveznosti.

Slika 1: Tržna vrednost podjetja



Vir: Skandiina vrednostna shema (v Roos in drugi, *Intelektualni kapital: krmarjenje po novem poslovnem svetu*, 2000, str. 21).

Za novo družbenoekonomsko realnost v »eri znanja« je značilno izjemno hitro naraščanje pomena človeškega (in na splošno intelektualnega) kapitala v proizvodnih procesih v primerjavi s finančnim. Njuno razmerje v tržni vrednosti podjetij je v primerjavi s stanjem izpred petih ali šestih desetletij danes dobesedno že obrnjeno na glavo.¹¹ A te radikalne spremembe v objektivni družbenoekonomski realnosti

11 »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) »Razlika med knjigovodsko in tržno vrednostjo podjetij je pomemben vir ukvarjanja z intelektualnim kapitalom, saj se to razhajanje v razvitih državah vse bolj povečuje. 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 podjetij tudi več kot šestkrat presega knjigovodsko. Večji del razlike med tržno in knjigovodsko vrednostjo mnogi pripisujejo intelektualnemu kapitalu, ki ni ustrezno ovrednoten in prikazan v finančnih izkazih.« (Horvat, 2002, v Cestnik 2004: 1). 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 v tržni vrednosti podjetij:

začuda (še vedno) niso povzročile popolnoma nobenih sprememb v položaju in pravicah njunih lastnikov v družbenoekonomskem sistemu.

Za zdaj naj to zadostuje, podrobneje pa bodo omenjeni pojmi in trendi pojasnjeni v poglavju 2. Morda velja na tem mestu posebej omeniti le še to, da se pojma »sodobno delo« in »človeški kapital« danes lahko praktično uporabljata že kot sopomenki oziroma sinonima.¹² Tako ju bomo že od samega začetka uporabljali tudi v tej razpravi.¹³ Opozoriti pa velja, da ljudje, delavci niso človeški kapital, kot se danes pogosto poenostavlja, ampak so njegovi lastniki. Med lastništvom človeškega in finančnega kapitala ni nobenih načelnih razlik.¹⁴

1.4.2. Osnovna ideja ekonomske demokracije

Koncept ekonomske demokracije, kakršnega zagovarjam in razvijam v tej razpravi,¹⁵ temelji na ideji o nujnosti postopne, vendar v končni fazi *vsestranske in popolne sistemske izenačitve položaja in pravic* nosilcev/lastnikov obeh temeljnih produkcijskih dejavnikov, to je lastnikov dela oziroma človeškega kapitala in lastnikov finančnega kapitala kot ključnih subjektov v družbenoekonomskem sistemu, kar bi v končni posledici – brez nepotrebnega poseganja v zasebno lastnino in tržni sistem na splošno (razen v segmentu sistemsko močno spornega »trga dela«) – bolj ali manj samodejno odpravilo tudi že omenjene negativne posledice sedanjega medzdnega kapitalizma. Zlasti pomembna je seveda v tem smislu popolna izenačitev lastnikov dela oziroma človeškega kapitala glede korporacijskih pravic, tj. pravice do (so)upravljanja in pravice do (so)udeležbe pri poslovnem rezultatu podjetij, in sicer v sorazmerju z dejanskim prispevkom k produktu oziroma zaslugami zanj,

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

(vključno z navedbami virov povzeto po Gostiša, 2014: 91).

12 Več o tem v poglavju 2.2.1. Na tem mestu naj morda dodamo le še to, da je tudi »delovna sila« kot fizična komponenta sodobnega dela samoumevna sestavina pojma »človeški kapital«, kajti intelektualne in čustvene komponente tega kapitala se v produkcijskem procesu lahko angažira le prek hkratne uporabe delovne sile delavcev, ki morajo biti – za razliko od lastnikov finančnega kapitala – v produkcijskem procesu osebno prisotni.

13 Kadar je v tej razpravi uporabljen samo pojem »kapital« brez pridevnika človeški ali finančni, je mišljen le finančni kapital.

14 Več o zgodovinskem razvoju teorije človeškega in na splošno intelektualnega kapitala glej v Gostiša (2014: 93-96).

15 Na tem mestu velja ponovno opozoriti na poudarek iz predgovora k tej razpravi, da ideja o ekonomski demokraciji sama po sebi, prav tako pa tudi izraz »ekonomska demokracija«, nista nova. Nova je le konkretna izpeljava te ideje v smislu neke zaokrožene »neutopične« teorije znotraj družboslovne znanosti, ki ponuja tudi neko povsem novo možno paradigmo (kapitalističnega) družbenoekonomskega sistema.

torej po izvirnih načelih meritokracije. V meznem kapitalizmu so te pravice, kot vemo, izključne pravice lastnikov finančnega kapitala, za kar pa ni videti (več) prav nobene tehtne teoretične utemeljitve.

Višjo stopnjo demokracije v ekonomski sferi družbe si je verjetno na današnji stopnji razvoja proizvajalnih sil težko predstavljati. Vsaj, kot že rečeno, dokler ne bo dejanskih pogojev za morebitno odpravo zasebne lastnine in trga. A tega ni pričakovati še zelo dolgo.

Cilj ekonomske demokracije je torej popolna notranja demokratizacija družbenoekonomskega sistema oziroma celotne (tudi) ekonomske sfere družbe. Od tod zato izhaja tudi naziv »ekonomska demokracija«. Pojem demokracija na splošno namreč pomeni družbeno ureditev, v kateri so vsi člani družbe glede položaja in pravic sistemsko v vseh pogledih enakopravni (ne pa tudi »enaki«!).

Družba, ki je »demokratska« samo v politični, ne pa tudi v ekonomski sferi, kot celota seveda še zdaleč ni zares demokratska družba, kajti ekonomska (pre)moč se v resnici (po najrazličnejših kanalih) prenaša tudi v politično (pre)moč.¹⁶ Zato smo danes, upoštevaje uvodoma omenjeno medsebojno determiniranost politične z ekonomske sfere družbe, kljub navidezni optimalni demokratski mehanizmov političnega odločanja, tudi na področju parlamentarne politične demokracije v resnici še daleč od prave demokracije.

1.5. Temeljne sistemske značilnosti in anomalije meznega kapitalizma

Prav omenjena popolna demokratizacija ekonomske sfere družbe je po vsej verjetnosti edino možno učinkovito dolgoročno »sistemsko zdravilo« zoper vse bolj nesprejemljivo ekonomsko, socialno in okoljsko deviantno delovanje obstoječega meznega kapitalizma, ki je posledica »nenaravnega« meznega (menjalnega) odnosa med delom in kapitalom kot imanentnega sistemskega mehanizma za trajno ohranjanje in generiranje

- izrazite ekonomske in odločevalske neenakopravnosti lastnikov dela in lastnikov kapitala v tem sistemu ter
- s tem povezane hude neuravnoteženosti vpliva njihovih interesov na sprejemanje relevantnih ekonomskih odločitev v fazi produkcije in razdelitve skupaj ustvarjenega ekonomskega bogastva.

¹⁶ »Robert Dahl, nedavno umrli ugledni politolog, je dokazoval, da v demokraciji vsi državljani štejejo enako. Toda hkrati so bogati in močni vplivnejši od revnih in šibkih, zato dejansko vladajo. Ekonomska neenakost postaja tako ključ do politične neenakosti. Ekonomska neenakost se zadnjih trideset let povečuje.« (Kovač, 2014)

Interesi dela so namreč v tem sistemu že a priori absolutno in v vseh pogledih podrejeni (profitnim) interesom kapitala in njegovih lastnikov, tako da o mezdno-kapitalističnem družbenoekonomskem sistemu lahko, kot že rečeno, povsem upravičeno govorimo kot o »absolutni diktaturi kapitala in njegovih lastnikov«. Da zgolj enostavna zamenjava ene diktature z drugo (tj. »diktaturo proletariata«) ni rešitev, pa je zgodovina že dokazala, in to empirično.

1.5.1. Evidentno deviantni sistemski učinki

Omenjena sistemska neenakopravnost in neuravnoteženost položaja in pravic lastnikov dela oziroma človeškega kapitala v primerjavi z lastniki finančnega kapitala seveda samodejno in hkrati neizogibno vodi v deviantne sistemske pojave, kot so:

- dohodki iz kapitala (zlasti profiti) zaradi nesorazmerne in ekonomsko nepravilne razdelitve produkta, ki je neposredna posledica »mezdnega« načina plačevanja dela, naraščajo hitreje od BDP oziroma narodnega dohodka¹⁷, zaradi česar se že zdaj enormna družbena neenako(pravno)st s svojimi strahovitimi socialnimi posledicami le še naprej povečuje¹⁸;
- dohodki od dela in s tem kupna moč delavcev, nasprotno, permanentno zaostaja za rastjo BDP, kar povzroča hiperprodukcijo in vse pogostejše recesije, ki zato

17 Z vsebinskimi distinkcijami med pojmi BDP (bruto domači proizvod), neto domači proizvod, narodni dohodek itd., na katere posebej opozarja zlasti Piketty (2015: 62-65), se na tem mestu ne bomo posebej ukvarjali, kajti te razlike so z vidika naše razprave, ki je sicer osredotočena na mikro raven posameznih podjetij in družbeno-ekonomske odnose na tej ravni, zanemarljive.

18 Ne gre namreč, kot v zvezi z zadnjo hudo ekonomsko krizo 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 izvolila 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 nadaljnje razvoja.

po svojem bistvu niso nič drugega kot navadne in vnaprej predvidljive »krize hiperprodukcije«¹⁹, in ki so stalnica tega kapitalizma²⁰ že od njegovih začetkov naprej²¹;

- »ciklično« delovanje gospodarstva, ki je z vidika splošne teorije sistemov v resnici povsem nenormalen pojav in pomeni, da gre za t. i. neviabilen družbenoekonomski sistem, nesposoben samoregulacije svojih notranjih protislovij, oziroma za sistem s »pozitivno povratno zanko«²², v katerem vsaka recesija v bistvu pomeni popoln kolaps sistema, iz katerega ga mora vedno znova »umetno oživiti« (a le do naslednje recesije) država s svojimi obsežnimi monetarnimi, fiskalnimi in davčnimi intervencijskimi ukrepi;
- tehnološki napredek – namesto, da bi dvigal kakovost življenja vseh – v teh pogojih (tj. v kombinaciji s hiperprodukcijo) povzroča le čedalje trdovratnejšo brezposelnost, ki v tej kombinaciji postaja dolgoročno popolnoma nerešljiv problem²³;

19 Mencinger (2013: 4), denimo, (prav tako v zvezi z zadnjo hudo ekonomsko krizo) ugotavlja, da se je v zadnjih desetletjih pri delitvi družbenega produkta med delom in kapitalom izrazilo 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 zastopa tudi 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.«

20 Damijan (2014b: 9) ugotavlja, 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 nagljenost k pogostim krizam.

21 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. Tudi Mendel za razliko od večinske teorije ekonomskih ciklov, ki je razvila celo vrsto neoklasičnih »teorij kriz« (monetarna teorija gospodarskega cikla, teorija hiperakumulacije ali čezmernih investicij, teorija premajhne potrošnje, psihološka teorija, keynesijanska razlaga ekonomske krize itd.), vse te krize zelo preprosto obravnava kot »krize hiperprodukcije«.

22 V sistemski teoriji pa je znano, da vsak sistem s pozitivno povratno zanko prej ali slej kolapsira, ugotavlja Felber (2012: 9), ki sedanemu kapitalizmu to usodo sicer napoveduje predvsem zaradi njegove evidentne nepravilnosti, nedemokratičnosti in neupoštevanja osrednjih človeških vrednot, kakršne sta skozi zgodovino oblikovali filozofija in religija. Zupančič (2011: 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 implo-dira, 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.«

23 Informacijska tehnologija se je razširila v praktično vse gospodarske dejavnosti, vse bolj pa se uveljavlja

- pritiski na nižanje stroškov dela se zaradi prevlade profitnega interesa lastnikov kapitala stopnjujejo v nedogled in prekarnost utegne perspektivno postati praktično edina oblika zaposlenosti;
- trend klasične tayloristične »utilizacije delovne sile«, ki delavce glede intenzivnosti in pogojev dela praktično vrača v obdobje zgodnjega kapitalizma, se zaradi hudih pritiskov na storilnost stopnjuje do nesprejemljivih absurdov²⁴ in vodi v vse večjo dehumanizacijo dela, namesto obratno;
- izključno profitni motiv gospodarjenja in gonja menedžerjev za t. i. zahtevanim oziroma pričakovanim donosom za lastnike se ne meni za brezvestno uničevanje naravnega okolja,
- in še bi lahko naštevali.

Ključno pa je seveda predvsem to, da mezdni produkcijski odnos že sam po sebi dobesedno ubija ustvarjalnost in »zavzetost« (tj. delovno motivacijo pri opravljanju lastnega dela in organizacijsko pripadnost, ki pomeni njihovo identifikacijo s cilji podjetja kot celote) nosilcev človeškega kapitala in s tem vse bolj resno zavira tudi hitrejši ekonomski razvoj.

Mezdni kapitalizem je torej tudi strogo ekonomsko gledano postal popolnoma brezperspektiven družbenoekonomski sistem. Če seštejemo vse njegove gornje negativne učinke, je pravzaprav mogoče reči, da je to sistem, ki je permanentno v »krizi« in da je kriza v bistvu »normalno stanje« tega sistema. Celo v obdobju gospodarskih konjunktur, kajti rast BDP seveda (ob istočasnem naraščanju brezposelnosti, socialnih tenzij, okoljskih problemov itd.) ne more biti ključno merilo gospodarske učinkovitosti nekega družbenoekonomskega sistema. Sploh pa, ker je tudi ta vse bolj negotova.

1.5.2. Zavora ekonomskemu razvoju

Možnosti za gospodarsko rast prek t. i. kapitalskega poglobljanja in širitve so – vsaj v razvitih gospodarstvih – vse manjše, možnosti za nadaljnje dviganje pro-

tudi robotika, s katero se nadomeščajo zaposleni na zdravju (bolj) škodljivih delovnih mestih. Po nekaterih ocenah naj bi tako zaradi digitalizacije in uvajanja robotov v naslednjih 50 letih izginila polovica obstoječih delovnih mest, in to ne samo v industrijskem sektorju, ampak tudi v storitvenem.

²⁴ Mednarodne raziskave kažejo, da se na delovnih mestih vse bolj povečujejo tako časovni pritiski kot tudi obseg dela. Nove tehnologije vodijo v vse pogostejše zahteve po stalni dostopnosti. Navedeno vpliva na razraščanje psihosocialnih dejavnikov tveganja v delovnem okolju. Tudi zaradi vpliva gibanj gospodarske aktivnosti se vse bolj povečujeta negotovost zaposlitve in intenzifikacija dela. Tudi tisti, ki uspejo obdržati zaposlitve, so v nezavidljivem položaju. Delo, ki so ga prej opravljali delavci, ki so bili odpuščeni v procesu reorganizacije, se namreč prerazporedi med tiste, ki so ostali.

duktivnosti s pomočjo klasičnih metod »tayloristične utilizacije delovne sile« in nenehnega zmanjševanja »stroškov dela« pa so v teh gospodarstvih v praksi bolj ali manj izčrpane. Na ta način ekonomski napredek praktično ni več mogoč, zanašanje zgolj na tehnološki napredek kot gonilo razvoja pa, kot rečeno, vodi le v vse večjo brezposelnost, ki odpira tudi nekatere najbolj črne možne futurološke scenarije bodoče družbe (več o tem v poglavju 1.7.2.!). Edino realno, obenem pa ogromno in praktično neizčrpno rezervo za dvig dodane vrednosti tako danes pravzaprav predstavljajo samo še – za zdaj izjemno slabo in daleč podoptimalno izkoriščeni – človeški produkcijski potenciali (znanje in delovne zmožnosti, ustvarjalnost ter zavzetost zaposlenih). A v pogojih mezdnega produkcijskega odnosa je morebitna učinkovitejša izraba teh potencialov v produkcijskih procesih lahko le utopija. Pa naj se sodobna HRM (angl. Human Resource Management) stroka še tako trudi z izumljanjem takšnih in drugačnih motivacijskih prijemov, ki pa ljudi, zaposlene – in v tem je ves problem – še vedno čisto po tayloristično obravnava kot »objekt«, namesto kot »subjekt« produkcijskih procesov.

Povedano pomeni predvsem troje:

- a) prvič, da sedanji meznokapitalistični družbenoekonomski sistem, ki je zgodovinsko gledano brez dvoma prinesel velik gospodarski napredek v primerjavi s prejšnjimi družbenoekonomskimi sistemi (praskupnost, sužnjelastništvo, fevdalizem), v današnjih pogojih gospodarjenja v resnici tudi strogo ekonomsko gledano že zdavnaj ni več »superioren«,
- b) drugič, da njegov problem ni zgolj »socialna (in okoljska) amoralnost«, ampak tudi popolna ekonomsko-razvojna brezperspektivnost, kajti ni več sposoben zagotavljati niti optimalne, še manj pa okoljsko in socialno vzdržne gospodarske rasti,
- c) in tretjič, da nas nadaljnje vzdrževanje tega sistema (v katerikoli od njegovih, bolj liberalnih ali bolj socialno-tržnih izvedbenih inačicah, ki se sicer med seboj razlikujejo le v »ekonomski politiki«, ne pa tudi v svojih sistemskih temeljih) uvodoma navedenemu splošnemu družbenorazvojnemu cilju v nobenem primeru in z nobenimi morebitnimi »strukturnimi reformami« ne more več približati, ampak nas – nasprotno – od njega lahko le čedalje bolj oddaljuje in vse navedene svoje deviantne učinke le še dodatno stopnjuje.

1.5.3. Problem zagotavljanja gospodarske rasti

Obstoječi sistem meznega kapitalizma, v katerem gospodarsko rast poganjajo predvsem investicije finančnega kapitala v proizvodne dobrine (»kapitalsko pogla-

bljanje in širitev») in ki zato deluje po logiki nenehnega prizadevanja za ustvarjanje »čim bolj kapitalu prijaznega poslovnega okolja« (predvsem seveda na račun že omenjenega relativnega zaostajanja ali celo absolutnega zmanjševanja pravic zaposlenih in krčenja socialne države za rastjo narodnega dohodka in posledičnega povečevanja družbene neenakosti ter agregatnega neravnovesja med ponudbo in povpraševanjem), morda lahko še nekaj časa predstavlja razmeroma učinkovit družbenoekonomski okvir za doseganje hitre gospodarske rasti 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 BRICS (Brazilija, Rusija, Indija, Kitajska in Južna Afrika), 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. 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 poglobljanjem 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 poglobljanje 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 donosov kapitalsko poglobljanje in širitev na številnih področjih gospodarstva izčrpano²⁵. Neposrednih oziro-

25 »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

ma tako imenovanih *greenfield investicij* v nove produkcijske zmogljivosti in nova delovna mesta je malo, prevladujejo investicije kapitala v prevzeme izbranih zanimivih tarč, ki obetajo možnost povečanja dobičkonosnosti. Gospodarsko rast tako lahko v glavnem zagotavlja le še tehnološki napredek.

1.5.4. Tehnološki napredek in človeški kapital

A tudi tehnološki napredek (tj. invencije in njihova implementacija v praksi) je seveda odvisen prvenstveno od vložka človeškega kapitala, brez katerega ni mogoča – vsaj ne optimalna – ne proizvodnja, uporaba ter 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« v produkcijske procese, 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 in angažiranja razpoložljivega človeškega kapitala v produktivne namene (in sicer zaradi že omenjenega apriorno demotivacijskega učinkovanja na nosilce znanja in ustvarjalnosti), kar potemtakem pomeni tudi nezmožnost zagotavljanja optimalnega tehnološkega napredka, torej proizvodnje novih tehnologij in postopkov tudi v prihodnje. Samo z novimi vlaganji v raziskave in razvoj tega ni moč doseči. Tudi produktivnost raziskovalcev in razvojnikov, ki proizvajajo nove tehnologije in postopke, je namreč lahko višja ali nižja v odvisnosti od njihove »zavzetosti« (delovne motivacije in organizacijske pripadnosti). Predvsem pa je v tem sistemu – iz istega razloga – nemogoče doseči tudi visoko stopnjo »množične inovativnosti« zaposlenih kot pomembnega elementa optimalnega tehnološkega napredka. Ustvarjanje t. i. inovativnih podjetij z »mezno delovno silo« je seveda popolna iluzija. Res pa je, da tehnološki razvoj že zaradi »inercije« in sposobnosti »samogeneriranja« verjetno nikoli več ne bo povsem zastal, ampak bo stalno napredoval. A za njegov razvoj ne bo (več) zaslužen ta, torej mezni kapitalizem, ki ustvarjalnost in inovativnost »delavcev z znanjem«, kot rečeno, ubija, ne pa pospešuje.

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 kapitalisti sloji želijo velike koristi od opisanega procesa globalizacije, so se izjemno zadožile, da so lahko sloji prebivalstva, ki jim je bila globalizacija manj naklonjena, vzdrževali življenjski standard hiperpotrošniške družbe.« (Damijan, 2011)

Še bolj kot glede proizvodnje novih tehnologij, se ta problem kaže pri njihovi uporabi v produkcijskih procesih. Dejstvo je namreč, da je dejansko dosežena produktivnost ne glede na stopnjo tehnološke opremljenosti proizvodnje v veliki meri odvisna od obsega hkratnega vložka človeškega kapitala. Ob enaki tehnologiji in enaki strokovni usposobljenosti zaposlenih je glede tega v veliki konkurenčni prednosti tisti, ki ima bolj »zavzete« zaposlene, ki delajo s to tehnologijo in ki so pripravljeni in voljni pri tem v produkcijski proces vložiti več svojega objektivno razpoložljivega produkcijskega potenciala za doseganje optimalne produktivnosti in vrhunske kakovosti »zero defect«.

Zgolj z vlaganjem v raziskave in razvoj novih tehnologij ter v pridobivanje novih znanj zaposlenih torej v sodobnih pogojih gospodarjenja na globalnem trgu ni več mogoče (po)ostati vrhunsko konkurenčen, če zaposleni niso hkrati tudi zavzeti. A iz sodobnih »delavcev z znanjem«, ki so v produkcijskih in razdelitvenih procesih postavljeni v klasičen mezdni položaj, obenem pa največkrat še v klasično tayloristično organizacijo proizvodnje in komuniciranja (visoka delitev dela, ukazovanje, stroga kontrola in sankcioniranje), je, kot že rečeno, s kakršnimikoli doslej znanimi motivacijskimi prijemi HRM nemogoče narediti hkrati tudi »zavzete«, ustvarjalne in optimalno produktivne zaposlene. Kljub vsemu pa se neoklasična ekonomika in njej sledeče aktualne ekonomske politike te iluzije še naprej oklepajo kot pijanec plota in vztrajajo pri tem, da z družbenoekonomskim sistemom samim po sebi ni nič narobe.

1.5.5. Človeški potencial še ni človeški kapital

Poudarek gornje misli o razvojni brezperspektivnosti meznega kapitalizma je namreč prav na njegovi nesposobnosti učinkovitega »sproščanja« razpoložljivega človeškega kapitala in njegovega »investiranja« v produkcijske procese. Ta beseda, ki opozarja na ogromno vsebinsko razliko med pojmom »investicije v človeški kapital« in »investiranje oziroma vlaganje človeškega kapitala«, zaradi katere morebitno povečanje neposrednih investicij finančnega kapitala v človeški kapital (tj. predvsem v izobraževanje in pridobivanje novih znanj) ne rezultira nujno tudi v sorazmerno povečanem dejanskem vložku človeškega kapitala v produkcijskih procesih.

Objektivno obstoječa znanja in zmožnosti ter ustvarjalnost, s katerimi razpolagajo zaposleni, so 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« subjektivno pripravljene tudi dejansko angažirati v produkcijskem procesu. Ob nestimulativnem sistemu družbenoekonomskih odnosov namreč ostane ogromen, lahko tudi celo večji del obstoječega

človeškega potenciala, tudi neizkoriščen. Nezavzeti zaposleni namreč delajo po načelu »delam samo toliko in tako dobro, kolikor je nujno, da zaslužim plačo, ne toliko, kot bi lahko glede na svoje objektivne zmožnosti«. Prav na to dejstvo, ki smo mu danes že priča, nazorno opozarja tudi znamenita Gallupova študija o zavzetosti zaposlenih, ki bo podrobneje predstavljena v poglavju 3.4.2.

Gospodarske strategije, ki še vedno temeljijo le na ukrepih za povečevanje dobičkov »za vsako ceno«, torej tudi na račun hkratnega »ubijanja« zavzetosti nosilcev človeškega kapitala (češ da so večji dobički edini vir za nove investicije oziroma za kapitalsko poglobljanje in širitev in s tem za gospodarsko rast), so torej v 21. stoletju, se pravi v »eri znanja« in hitro rastočega relativnega pomena človeškega kapitala, z logiko ustvarjanja večje dodane vrednosti v pogojih nove družbenoekonomske realnosti povsem skregane. Višjo gospodarsko rast lahko v teh pogojih (tj. ob dani stopnji tehnološkega razvoja) v resnici zagotavlja predvsem višja dodana vrednost, ustvarjena z učinkovitejšo izrabo razpoložljivega človeškega kapitala²⁶, ne pa večji dobički »za vsako ceno«, izcedeni iz (enake) dodane vrednosti na račun zniževanja »stroškov dela«, in s tem pogojene dodatne investicije v kapitalsko poglobljanje (predvsem v nove tehnologije) in širitev.

1.5.6. Ne gre več le za »napake v sistemu«, ampak za »napačen sistem«

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. Sistem, ki samodejno zavira in celo onemogoča učinkovito sproščanje svojega najpomembnejšega produkcijskega dejavnika v sodobnih pogojih gospodarjenja, to je človeškega kapitala, že po logiki stvari seveda ne more biti razvojno perspektiven.

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, kakršne ponujajo aktualne »strukturne reforme«. Ali, če parafraziram misel iz programa ene od političnih strank, ki je sicer ni več na politični sceni: ne gre več le za napake v sistemu (in njihovo odpravljanje), sistem je napačen (in ga je treba spremeniti)!

26 Na vsebinsko distinkcijo med pojmom »človeški potencial« in »človeški kapital« posebej opozarjamo le v tem poglavju, v nadaljevanju te razprave pa bomo v izogib njenemu pretiranemu zapletanju uporabljali v glavnem le še pojem »človeški kapital«.

1.5.7. Retrogradna globalna ekonomsko-razvojna konvergenca

Že omenjene »strukturalne reforme«, usmerjene prvenstveno v zagotavljanje »kapitalu prijaznega poslovnega okolja«, seveda ne morejo voditi drugam, kot v nekakšno novo globalno ekonomsko-razvojno konvergenco (zblíževanja) sveta, kakršni smo priča danes in ki je žal – vsaj glede »izboljševanja« relativnega položaja in pravic nosilcev dela v družbenoekonomskem sistemu – usmerjena nazaj, ne naprej. Trenutno še razvijajoči se »zgodnji« kapitalizmi, tj. kapitalizmi v državah BRICS in podobni, naj bi se zaradi konkurenčne cene svoje delovne sile in s tem svoje privlačnosti za finančni kapital še nekaj časa razvijali progresivno, (že) »razviti«, predvsem evropski in ameriški ter japonski, iz katerih kapital iz istega razloga zdaj »beži«, pa retrogradno, se pravi nazaj v smeri položaja in pravic delavcev omenjenih »zgodnjih« kapitalizmov (strukturno pomanjkanje zaposlitev, intenziviranje dela, naraščanje prekarnosti, poglobljeno razslojevanje in za večino stagnacija kupne moči)²⁷, s katerimi so danes prisiljeni tekmovati na globalnem trgu, čeprav so sami to razvojno fazo v preteklosti enkrat že prešli. Ali, kot pravi M. Beznik (2014: 9), »če smo cinični, lahko na Kitajskem vidimo našo verjetno prihodnost«.

Toda, kam pa potem, ko bo dosežena točka razvojnega »srečanja« oziroma izečitve danes razvitih in nerazvitih na tem nižjem nivoju položaja in pravic delavcev? Ponovno od začetka v isti začaran krog?²⁸

27 »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 financijalizacijo in okreplil razredno moč lastnikov kapitala. (Harvey) S tem pa je povzročil prehod iz produktivne faze systemskega cikla akumulacije kapitala v finančno (Arrighi), kar pomeni, da se je kapital na Zahodu umakal 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)

28 Vitalnosti oziroma viabilnosti ter ekonomske in socialne perspektivnosti nekega družbenoekonomskega sistema 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 (še)le razvijajoče se države z istim družbenoekonomskim sistemom. Države BRICS (Brazilija, Rusija, Indija, Kitajska, Južna Afrika) 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 vprašan-

Skratka, če poenostavimo: kapitalska zasičenost v razvitih državah omogoča ustvarjanje pričakovanih/zahtevanih donosov oziroma dobičkov v glavnem le še na račun stagnacije ali celo relativnega poslabševanja položaja delavcev teh držav, na ta način ustvarjeni dobički pa se množično prelivajo v nerazvite države, kjer je položaj delavcev »zgodnjekapitalističen«. Kam torej lahko ta kapitalizem sploh še »napreduje«?

1.5.8. Spremembe družbenoekonomskega sistema so (tudi) ekonomski imperativ

Iz povedanega izhaja, da so spremembe sedanjega družbenoekonomskega sistema v smeri izgrajevanja ekonomske demokracije

- po eni strani že postale dobesedno tudi »imperativ« kakršnegakoli nadaljnega ekonomskega razvoja, kajti v nasprotnem utegne sistem že ob eni naslednjih recesij preprosto kolapsirati do te mere, da ga ne bo več mogoče ponovno postaviti na noge z nobenimi, še tako obsežnimi državnimi intervencijskimi ukrepi,
- po drugi strani pa realno pričakovani pozitivni ekonomski učinki teh sprememb ponujajo možnost, da se do njih pride po evolutivni poti, torej brez prehudega odpora s strani lastnikov (finančnega) kapitala podjetij, ki so v sedanjem sistemu – s tem, ko so sistemsko a priori postavljeni v vlogo »delodajalcev« – ekonomsko seveda izrazito privilegirani.

Ekonomski cilj ekonomske demokracije in s tem povezane enakopravne (pre)razporeditve odločevalske in ekonomske moči med lastnike dela oziroma človeškega kapitala in lastnike finančnega kapitala podjetij namreč ni v tem, da bi od sedanje »pogače« enim nekaj vzeli in dali drugim (»igra z ničelno vsoto«), temveč v tem, da bi na ta način lahko v prihodnje skupaj ustvarjali bistveno večjo »pogačo«, od katere bi si lahko več vzeli oboji (»igra s pozitivno vsoto«). Ne gre za to, da bi kdo želel »razlastiti« lastnike finančnega kapitala in jim odvzeti njihove »svete pravice« (morda se bodo morali v korist bodočih večjih začasno odreči le sedanjim previsokim zahtevanim oz. pričakovanim donosom ali pa niti to ne), ampak naj bi šlo le za odvzem njihovih sedanjih neupravičenih sistemskih privilegijev, ki ne služijo ničemur obče koristnemu, ter za njihovo sistemsko izenačitev z lastniki dela oziroma človeškega kapitala, ki lahko iz zgoraj pojasnenih razlogov močno pospeši gospodarski napredek.

V tem smislu bi morala biti ekonomska demokracija tudi v interesu sedanjih kapitalistov, kajti v primeru kolapsa sistema bodo tudi sami izgubili možnost ustvar-

jem, s kakšnimi sistemskimi spremembami preprečiti nadaljnjo ekonomsko in socialno stagnacijo ali celo nazadovanje ter (tudi) v prihodnje zagotoviti (ekonomsko, okoljsko in socialno) »zdravo« rast.

janja kakršnihkoli ekonomskih donosov na svoj kapital. Nadaljnje ohranjanje njihovih sedanjih privilegijev torej načeloma ni v njihovo dolgoročno korist, oziroma je v njihovem interesu le na videz. Prej ko bo dozorelo to spoznanje, lažja bo pot v ekonomsko demokracijo. Ta je namreč za zdaj še dosegljiva tudi po evolutivni poti.

1.6. Koncept socialne države ni (več) alternativa

Ena od glavnih ovir za resnejša iskanja ustreznih sistemskih alternativ obstoječemu mezdnemu kapitalizmu je zagotovo tudi popularnost koncepta t. i. sodobne socialne države, katerega se danes – kot svoje dolgoročne razvojne vizije – še vedno krčevito oklepata tako levica kot tudi desnica evropskega političnega centra, čeprav je (zlasti še po zadnji krizi) jasno, da je kot del aktualnega družbenoekonomskega sistema tudi ta v praksi izčrpan in razvojno povsem preživet.

1.6.1. Teoretično izhodišče koncepta

Gre za na prvi pogled sicer nadvse simpatičen koncept, ki pa v bistvu nikoli sploh niti ni bil prava sistemska alternativa mezdnemu kapitalizmu, temveč, kot rečeno, le ena od njegovih socialnejših inačic. Teoretično namreč tudi ta koncept (vsaj v delu, ki se nanaša na socialno funkcijo države v ožjem pomenu besede, torej na socialne transferje in na socialne elemente v sistemu financiranja »države blaginje«, ki zajema javne službe, kot so izobraževanje, zdravstvo, kultura itd.) v bistvu temelji na že omenjenem konstruktu o ekonomski superiornosti obstoječega kapitalizma, katerega negativne socialne posledice naj – brez poseganja v same temelje tega družbenoekonomskega sistema – rešuje »socialna država«.

1.6.2. Objektivne omejitve učinkovitosti in preživetost koncepta

A socialna država lahko zgoraj omenjene deviantne posledice tega kapitalizma le blaži, in še to v zelo omejenem obsegu, nikoli pa jih (že zaradi povsem objektivno pogojenih omejitev glede njene morebitne nadaljnje »širitve« brez škode za ekonomski razvoj, ki jih vedno znova razkrije vsaka nova gospodarska kriza) ne bo sposobna učinkovito odpraviti. Razvojni plafon tega koncepta je bil očitno že zdavnaj dosežen in celo presežen, kajti tudi v najbolj razvitih socialno-tržnih ekonomijah, kot so, denimo, skandinavske, smo danes priča izrazitemu krčenju nekoč že dosežene ravni socialne države. Na drugi strani pa se zgoraj omenjeni deviantni pojavi (enormna neenakost, brezposelnost itd.) tudi v teh državah samo še stopnjujejo,

kar seveda logično pomeni, da je koncept – vsaj kot morebitna dolgoročna razvojna vizija neke ekonomsko učinkovitejše in socialno pravičnejše družbe – »odpovedal«.

Država torej znotraj nespremenjenega sedanjega družbenoekonomskega sistema s svojo redistributivno funkcijo zagotovo ne bo nikoli mogla odpraviti, denimo, problema naraščajoče neenakosti, ki ga zdaj (zlasti po izidu knjige T. Piketty-ja *Kapital v 21. stoletju*) bolj ali manj že vsi svetovno znani akademski ekonomisti prepoznavajo kot ekonomski in socialni razvojni problem št. 1. Kakšen je v tem pogledu dejanski domet socialne države med drugim zelo nazorno kaže tudi Unicefova raziskava v 41 državah OECD in EU, ki (po A. Otavnik, v Kramžar, 2016: 8), na primer, za Slovenijo kot razmeroma močno socialno državo ugotavlja, da ima skupina najbolj prikrajšanih otrok pred socialnimi transferji za 63 odstotkov manj razpoložljivega dohodka od povprečja, socialni transferji pa to vrzel zmanjšajo (le) za 25 odstotnih točk. O tem, da bi lahko socialna država kdaj ustrezno rešila problem naraščajoče neenakosti, torej ne more biti govora. Na drugi strani pa je izpostavljen primer Velike Britanije, kjer s socialnimi transferji blažijo kar 50 odstotkov omenjene razlike v dohodkih, kar pa, kot opozarjajo raziskovalci, ima druge negativne posledice. Na ta način se namreč določena skupina ljudi delovno »pasivizira«, kar zagotovo ne more biti cilj socialne države.

1.6.3. Pravičnejša distribucija namesto »arbitrarne redistribucije«

Teh problemov namreč ne more rešiti ne takšen ne drugačen sistem arbitrarne redistribucije (prerazdeljevanja), temveč le ekonomsko pravična(ejša) primarna distribucija (razdelitev) dohodkov med lastniki temeljnih produkcijskih dejavnikov skladno z njihovimi dejanskimi prispevki k produktu, ki pa je ob sedanjem mezdnem odnosu seveda neuresničljiva. Še manj lahko socialna država reši problem povsem neutemeljene, obenem pa tudi ekonomsko izrazito destimulativne odločevalske neenakopravnosti lastnikov dela v samih produkcijskih procesih. Oba problema sta učinkovito in dolgoročno rešljiva le z vzpostavitvijo sistema popolnoma novih, v temelju drugačnih, predvsem pa bolj demokratičnih produkcijskih in razdelitvenih razmerij v ekonomski sferi družbe, to je z ekonomsko demokracijo. Potreba po socialni funkciji države v ožjem pomenu besede, razen glede pridobitno nesposobnih članov družbe, bo pač v tem primeru načeloma sploh odpadla.

Ob ekonomsko pravičnejši razdelitvi ustvarjenega produkta na današnji stopnji ekonomskega razvoja namreč nikomur ne bi bilo več treba biti »revez«. ²⁹ Enormnih

29 »Konfederacija sedemnajstih mednarodnih organizacij, Oxfam, je sredi januarja izdala poročilo, ki govori o stroških neenakosti in o tem, kako nam škodijo ekstremi v razporeditvi bogastva in dohodka. Njihovo poročilo ima enkratno zaključek: „Letni dohodek sto najbogatejših (240 milijard dolarjev) zadostuje za odpravo

bogatašev, ki svojega bogastva niti ne morejo potrošiti (in s tem spodbujati gospodarstvo), obenem pa ga glede na prenizko kupno moč večine prebivalstva sploh nimajo več v kaj produktivno vlagati, pa razvojno gledano ne potrebujemo.

1.6.4. Razvojna retrogradnost koncepta

Koncept socialne države – vključno z novejšim in vse bolj popularnim konceptom »univerzalnega temeljnega dohodka« (UTD), ki pa je v bistvu prav tako samo ena od oblik socialnih transferjev države – je torej kljub svoji nesporni navidezni simpatičnosti v bistvu že postal ne samo dolgoročno brezperspektiven, ampak celo že naravnost razvojno retrograden koncept. In sicer zato, ker, kot rečeno, v osnovi pravzaprav brezrezervno pristaja na tezo o ekonomski superiornosti in »sistemski nedotakljivosti« obstoječega mezdnega kapitalizma, ter s tem (nehoté) učinkovito blokira pogumnejša družboslovna razmišljanja o morebitnih alternativnih poteh nadaljnjega družbenoekonomskega razvoja. Na ta način bolj kot družbenemu razvoju v smeri uvodoma navedenega cilja, v resnici služi ohranjanju obstoječega družbenoekonomskega sistema v nespremenjeni obliki.

Ni torej čudno, da je evropska socialdemokracija, ki je svojo politiko v osnovi vedno gradila prav na tem konceptu, že več kot desetletje v hudi krizi, če ne že – kot kažejo volilni rezultati zadnjih let – kar v zatonu. Zdi se, da jo pred popolnim propadom lahko reši le še takojšnja radikalna sprememba temeljne politične platforme, pri čemer se kot bolj ali manj edina resna alternativa v tem smislu ponuja le koncept ekonomske demokracije.

1.6.5. Kritični pogled na Pikettyjevo analizo problematike neenakosti

Osebnostno bi se torej – zlasti glede na povedano pod točko 1.6.3. – težko strinjal z receptom, ki ga za odpravljanje problema oziroma vsaj za zajezitev vse bolj strah zbujujoče in še naprej naraščajoče neenakosti, katera sicer v ničemer ne prispeva k gospodarski rasti, obenem pa povzroča vrsto negativnih ekonomskih in social-

siromaštva v svetu in to štirikrat.“ ... Bistvena razlika med prejšnjimi družbenoekonomskimi formacijami in kapitalizmom kot najrazvitejšo je ta, da je kapitalizem ustvaril toliko materialnega bogastva, da bi bile lahko vse osnovne človeške potrebe zadovoljene, vendar niso. Torej, imamo situacijo, v kateri obstaja družbeno bogastvo, zadostno za vse, pa vendar večina v družbi nima niti za eksistenčne potrebe. Narava kapitalizma kot razvitega načina blagovne proizvodnje in njegove zakonitosti, vezane na profit, seveda onemogočajo reševanje teh protislovij. Kljub temu pa velja omeniti tisto Marxovo misel, po kateri prav v kapitalizmu hiperprodukcija blaga označuje – ne stanje, ko je celotna družba dosegla stopnjo saturacije oziroma zasičenosti in ko je vsaka nadaljnja proizvodnja odveč – ampak stanje, ko večina družbe umira od lakote, ker ne poseduje zadostne kupne moči.« (D. B., Splošni zakon kapitalistične akumulacije, povzeto 15. 7. 2016 s spletne strani <https://www.radnickaborba.org/2013/02/05/3558/>)

nih posledic, dolgoročno delujočih v smeri destabilizacije družbe in gospodarstva, predlaga Piketty (2014:740, 741): »Prava rešitev je letni progresivni davek na kapital. Z njim lahko preprečimo stopnjevanje neenakosti v nedogled, obenem pa ohranimo sile konvergence in spodbude za nenehno novo akumulacijo. Omenil sem, denimo, možnost davčne lestvice, ki bi premoženja, vredna manj kot milijon evrov, obdavčila le po 0,3 do 0,5 % na leto, premoženja od milijona do pet milijonov evrov po 1 % na leto, premoženja od petih do desetih milijonov po 2 % na leto, premoženja, vredna več sto milijonov ali več milijard, pa bi lahko obdavčili tudi po 5 ali 10 % na letno. Tako bi zajezili nebrzdano rast svetovne premoženjske neenakosti, ta namreč zdaj narašča v ritmu, ki je dolgoročno nevzdržen, kar bi moralo skrbeti tudi najgorečnejše zagovornike samoregulacije trga. Poleg tega nam zgodovinske izkušnje kažejo, da tako čezmerna premoženjska neenakost nima dosti opraviti s podjetniškim duhom, rasti pa sploh ne koristi. ... Težava je v tem, da sta za to rešitev – progresivni davek na kapital – potrebna zelo razvito mednarodno sodelovanje in regionalno politično združevanje. Nacionalna država, ki je bila institucionalni okvir prejšnjih družbenih kompromisov, za to nalogo ni primerna.«

Dejstva, da sedanji mezdni kapitalizem, kot bomo videli v nadaljevanju, pač – vsaj, kar zadeva nesorazmerno naraščanje dohodkov iz t. i. proizvodnega kapitala³⁰ – samodejno generira te neenakosti, namreč ni mogoče preprosto vzeti v zakup kot »nesporna zgodovinsko stvarnost«³¹ in s tem kot nekaj bolj ali manj samoumevnega za kapitalizem oziroma ga, tako kot Piketty, celo proglasiti za enega »temeljnih zakonov kapitalizma«, torej za neke vrste aksiom, v katerega ne gre dvomiti, oziroma ga problematizirati ter iskati morebitne alternative.

»Prvi temeljni zakon kapitalizma«

Prvi temeljni zakon kapitalizma po Pikettyju (2015: 73-78) pojasnjuje zvezo med obsegom kapitala in tokom dohodkov iz kapitala, in sicer po formuli $\alpha = r \times \beta$, pri čemer je α = delež dohodkov iz kapitala v narodnem dohodku, r = stopnja povprečnega kapitalskega donosa, β = razmerje med kapitalom in dohodkom. Tok dohodkov iz kapitala se torej očitno giblje po nekih svojih lastnih zakonitostih, povsem neodvisno od gibanja dejanskih prispevkov (outputa) kapi-

30 Strukturo premoženja, ki ga Piketty (strogo teoretično gledano malce sporno) imenuje »kapital«, naj bi približno polovično sestavljala nepremičninski in proizvodni kapital.

31 »Razmislimo logično. Ali obstajajo kaki temeljni razlogi za to, da je donos kapitala redno višji od stopnje rasti? Naj že takoj pojasnimo, da gre po mojem mnenju prej za zgodovinsko dejstvo kot za absolutno logično nujnost. Za začetek povejmo, da je temeljna neenakost $r > g$ nesporna zgodovinska stvarnost. Številni moji sogovorniki se tej trditvi sprva čudijo in jim logika tega razmerja ne gre v glavo. Da gre res za izpričano zgodovinsko stvarnost ...« (Piketty, 2015: 442) Osebnostno se strinjam s tem, da gre za zgodovinsko stvarnost, vendar to ne pomeni, da je to lahko tudi opravičljivo in za kapitalizem neizogibno. Neizogibno je le za mezdni kapitalizem, ne za kapitalizem na splošno. Odprava mezdnega produkcijskega odnosa med delom in kapitalom bi zato odpravila tudi to dejstvo.

tala in dela k narodnemu dohodku. To med drugim dokazuje tudi ugotovitev, da hitro naraščajoč produkcijski pomen človeškega (in širše intelektualnega) kapitala, ki je v lasti delavcev, v nasprotju z logičnimi pričakovanji doslej ni rezultiral tudi v sorazmernem povečanju relativnega deleža dohodkov iz dela v narodnem dohodku. Kapital si namreč skozi obstoječi sistem faktorske razdelitve produkta v mezdnem produkcijskem odnosu, v katerem je delo plačano po tržni ceni svojega inputa (ne pa po obsegu dejanskega outputa oziroma prispevka k produktu), očitno lahko v »normalnih« razmerah vedno in v vsakem primeru »vzame svoje«. Na ta način (beri: s privzajanjem rezidualnega presežka outputa dela) seveda lahko tudi sistemsko brani in trajno ohranja svoj delež v narodnem dohodku, in sicer povsem neodvisno od svojega, sicer objektivno padajočega relativnega produkcijskega pomena³² v primerjavi z intelektualnim kapitalom v sodobnih produkcijskih procesih³³. Sistem meznega kapitalizma – vsaj na dolgi rok – deluje po omenjenem »temeljnem zakonu« (če se zniža β , se pač poveša r , in obratno), kar jasno kaže tudi v nadaljevanju prikazani zgodovinski pregled gibanja deležev obeh temeljnih produkcijskih dejavnikov v narodnem dohodku.

Tega seveda ne gre razumeti striktno v smislu Cobb-Douglasove funkcije, za katero je »značilno, da je delež kapitala ne glede na dogajanje in razpoložljive količine dela in kapitala vedno enak fiksnemu količniku α «³⁴, oziroma, da je delitev dohodkov na delo in kapital vseskozi tudi kratkoročno) popolnoma stabilna, temveč v smislu »naravne« težnje kapitala k ohranjanju in kolikor mogoče tudi povečevanju oziroma maksimiranju svojega deleža v ustvarjenem produktu³⁵, in sicer ne glede na njegov dejanski prispevek k produktu. Mehanizem meznega produkcijskega in razdelitvenega razmerja, ki se ne meni za dejanske prispevke obeh produkcijskih faktorjev k produktu, to težnjo brez dvoma izrazito podpira. Poglejmo si nekaj ugotovitev, ki jih navaja Piketty (2015: 60-61) in ki vsaj v grobem – čeprav jih avtor sam ne interpretira na ta način – dokaj prepričljivo pritrjujejo našemu gornjemu razmišljanju o sistemski privilegiranosti kapitala pri delitvi dohodkov.

32 Poudarek je na besedi »relativen« (pomen), kajti strinjamo se, da bo kapital za produkcijo vedno pomemben in neizogiben.

33 Na tem mestu velja še enkrat spomniti na že omenjeno dejstvo, da se je v zadnjih desetletjih povprečno razmerje med finančnim in intelektualnim kapitalom v tržni vrednosti podjetij, ki odraža njihovo dejansko produkcijsko moč, praktično obrnilo na glavo in znaša že skoraj 1 : 7 v korist slednjega (15 % : 85 %).

34 Piketty, 2015: 275)

35 Ta delež se seveda ne more povečevati v nedogled (v smislu Marxove teze o neskončni akumulaciji kapitala), kajti na neki točki, ki je lahko, kot ugotavlja Piketty, tudi zelo visoka, začne groziti resna družbena in ekonomska destabilizacija sistema. Sredi 19. stoletja, ko je Marx pisal svoj Kapital, je dosegel svojo najvišjo točko (skoraj 50 % dohodka), vendar se je – kljub izrazito »izkoriščevalskemu« sistemu, ki bi sicer teoretično dovoljeval nadaljevanje tega trenda v nedogled, nato začel zmanjševati in se ustalil nekje med 35 in 40 odstotki. Kaže torej, da je to tisti »maksimalni delež«, prek katerega objektivno ni mogoče brez globljih sistemskih pretresov.

Med ekonomisti je bila dolgo uveljavljena teza, da je bilo dolgoročno razmerje med deležem kapitala in dela v narodnem dohodku izredno stabilno: okoli $1/3 : 2/3$. Avtor sicer dokaže, da je to razmerje skozi zgodovino kapitalizma precej nihalo, pri čemer izstopa predvsem močno znižanje deleža kapitala v »kaotičnem« 20. stoletju (dve svetovni vojni, velika depresija v 30-ih letih, velike davčne spremembe itd.). Vendar pa so trendi od 70-ih let dalje spet v porastu, omenjeno razmerje pa je po prvi dekadi 21. stoletja spet zelo blizu (in se še naprej bliža) tistemu v 19. stoletju. Avtor posebej opozarja na dejstvo, da spreminjanje deleža kapitala (α) na splošno opisuje enako (le nekoliko manj izrazito) U-krivuljo kot razmerje med kapitalom in dohodkom (β), pri čemer je gibanje kapitalskega donosa (r) obratno-sorazmerno z naraščanjem količine kapitala v primerjavi z dohodkom, in v zvezi s tem navaja (Piketty, 2015: 253): »Ugotovimo lahko, da je bil ob koncu 18. stoletja in v 19. stoletju v Združenem kraljestvu in Franciji delež kapitala okoli 35 do 40 % narodnega dohodka, sredi 20. stoletja se je zmanjšal na 20 do 25 %, ob koncu 20. in začetku 21. stoletja pa se je povzpел na 25 do 30 %. To se ujema s povprečno stopnjo kapitalskega donosa, ki je bila v 18. in 19. stoletju okoli 5 do 6 %, sredi 20. stoletja se je povzpela na 7 do 8 %, ob koncu 20. in začetku 21. stoletja pa se je znižala na 4 do 5 %.« Če k temu dodamo še dve njegovi ugotovitvi³⁶, ki se nanašata posebej na najnovejšo zgodovino kapitalizma, to je na obdobje 1970-2010, in sicer, da:

- je v tem obdobju v večini bogatih držav delež kapitala rasel povsem v korak z rastjo razmerja med kapitalom in dohodkom (β), pri čemer je leta 1975 obsegal okoli 15 do 25 % narodnega dohodka, v letih 2000-2010 pa (že spet) 25 do 35 %, s tem, da se bo ta trend naraščanja po vsej verjetnosti nadaljeval in bo omejeno razmerje lahko zelo kmalu doseglo ali celo preseglo ravni iz 19. stoletja,
- se to gibanje močno ujema tudi s povečanjem pogajalske moči kapitala nasproti delu v zadnjih desetletjih, ko je kapital čedalje mobilnejši, države pa čedalje bolj tekmujejo med sabo, da bi privabile vlagatelje, se zdi, da je naša trditve o »naravni« težnji kapitala in njegovih lastnikov k doseganju in ohranjanju maksimalnega mogočega deleža v narodnem dohodku neodvisno od njegovega dejanskega prispevka k produktu (in s tem tudi takšnega kapitalizma, ki to omogoča) precej trdno utemeljena.

»Revolucionarni« vzpon produkcijskega pomena človeškega in na splošno intelektualnega kapitala, katerega nosilci so delavci, v zadnjih desetletjih torej v nasprotju z logičnimi pričakovanji v sedanjem kapitalizmu na »delitveno« razmerje med delom in kapitalom očitno res nima praktično popolnoma nobenega vpliva, kar je seveda izven normalne ekonomske logike. Če je namreč danes, kot že rečeno, finančni kapital v tržni vrednosti podjetij, ki hkrati odraža njihovo dejansko

³⁶ Piketty, 2015: 280.

produkcijsko moč, v povprečju udeležen le še z okoli 15 odstotki (intelektualni pa z okoli 85 %), to – ob upoštevanju dejstva, da sta lastništvo nad kapitalom in podjetniška funkcija danes večinoma ločeni, o čemer bomo v tej razpravi podrobneje spregovorili v poglavjih 1.8. in 5.3. – pomeni, da je približno takšen tudi njegov dejanski prispevek k produktu oziroma k ustvarjenemu proizvodnemu dohodku. Kajti to razmerje (vsaj zelo v grobem) kaže, koliko finančnega kapitala in koliko intelektualnega – človeškega in strukturnega – kapitala (v obliki dela delavcev³⁷) je bilo treba vložiti, da je bil ustvarjen konkreten produkt oziroma dohodek, kar bi moralo biti po logiki stvari, če naj bi družbenoekonomski sistem deloval res meritokratsko, tudi podlaga za njegovo razdelitev. Kako je torej mogoče, da je ob tem razmerju dejanskih prispevkov k produktu pa v narodnem dohodku finančni kapital udeležen kar s 30-imi odstotki³⁸, in da ta njegov delež v primerjavi z deležem dela tendenčno celo še naprej narašča in se spet približuje tistemu iz 19. stoletja (35 do 40 %)?

O kaki uravnoteženi in ekonomsko pravični razdelitvi dohodkov (posledično pa tudi o uravnoteženi dolgoročni gospodarski rasti) pod temi pogoji seveda v obstoječem kapitalizmu ne more biti govora.

Intervencijski pristop k reševanju problema

Če je (narodni) dohodek vsota dohodkov iz kapitala in dohodkov iz dela, in če si kapital lahko iz tega dohodka, kot ugotavlja Piketty³⁹, trajno zagotavlja občutno

37 Človeškega kapitala (za razliko od finančnega) namreč ni mogoče vlagati, strukturnega pa ne ustvarjati, ločeno od delavcev oziroma njihovega osebnega delovnega angažiranja v produkcijskih procesih.

38 Primerjava med deležem kapitala v tržni vrednosti podjetij in deležem kapitala v narodnem dohodku strokovno sicer ni povsem korektna, kajti drugonavedeni podatek se nanaša na vse vrste dohodkov iz kapitala (najemnine za oddajanje stanovanj in drugih nepremičnin, zemljiške rente, obresti itd.), ne samo na dohodek oziroma donose iz t. i. proizvodnega kapitala (deleži v bilančnih dobičkih, kapitalski dobički). Vendar pa je treba vedeti, da so dohodki oziroma donosi iz proizvodnega kapitala običajno precej višji od ostalih kapitalskih dohodkov, tako da bi bil – če bi upoštevali samo »proizvodne dohodke« (a tega podatka nimamo na razpolago) – njegov delež v primerjavi z deležem dohodkov iz dela celo še višji od navedenega.

39 »Ne glede na vse zgodovinske uganke ni dvoma, da je bila stopnja kapitalskega donosa vedno opazno višja od stopnje rasti – dolgoročno okoli 4 do 5 % na leto. ... Večino človekove zgodovine je bila torej stopnja kapitalskega donosa vedno najmanj deset- ali 20-krat višja od stopnje rasti proizvoda in dohodka. ... Stopnja kapitalskega donosa (pred davki) je bila vedno višja od stopnje rasti, vendar se je razlika v 20. stoletju zmanjšala, v 21. stoletju pa bi se lahko znova povečala. ... Poglavitna sila destabilizacije je posledica tega, da je zasebni donos kapitala (r) lahko močno in trajno višji od stopnje rasti dohodka in proizvoda (g). Neenakost $r > g$ posredno pomeni, da se premoženja, akumulirana v preteklosti, rekapitalizirajo hitreje od rasti proizvoda in plač. Ta neenakost izraža temeljno logično protislovje. Podjetniki se sčasoma neizogibno preobrazijo v rentnike in čedalje močnejše obvladujejo tiste, katerih edina lastnina je njihovo delo. Ko je kapital ustvarjen, se začne množiti sam od sebe, hitreje od produkcije. Preteklost začne požirati prihodnost. ... Pri povprečnem donosu kapitala okoli 4 do 5 % bo neenakost torej verjetno postala pravilo tudi v 21. stoletju, kot je bilo vedno v zgodovini, še v 19. stoletju in prav do 1. svetovne vojne. Veliko zmanjšanje donosa na kapital v 20. stoletju je bilo posledica svetovnih vojn, ki sta tako rekoč ponastavili gibanja preteklosti na ničlo, to pa je ustvarilo privid strukturnega preseženja kapitalizma in tega temeljnega nasprotja.« (Piketty, 2015: 442-443, 739, 740)

višje donose (v povprečju 4 do 5 %, proizvodni kapital pa celo 7 do 8 %) od stopnje rasti dohodka (v povprečju 1 do 2 %), to seveda že po logiki stvari pomeni, da si jih lahko zagotavlja le na račun sorazmerno nižjih dohodkov delavcev in da je torej s tem sistemom »razdelitve produkta« že v samem temelju nekaj hudo narobe. Na ta način pač nikoli in pod nobenim pogojem ni mogoče zagotoviti »naravnega ravnovesja« v delovanju družbenoekonomskega sistema, ampak je takšno ali drugačno (zasilno in začasno) ravnovesje mogoče zagotavljati le z izvensistemskimi, to je državnimi intervencijskimi ukrepi. Tak sistem pa ima že po splošni teoriji sistemov, kot že rečeno, očitno vgrajeno »pozitivno povratno zanko«, kar pomeni, da je neviabilen in neizogibno nagnjen h kolapsiranju.

In za mezdni kapitalizem kot družbenoekonomski sistem to zagotovo velja v celoti. Kot sem omenil že v poglavju 1.5.1., v bistvu vsaka ciklična recesija pravzaprav v resnici pomeni popoln kolaps sistema, iz katerega ga mora vedno znova »umetno oživiti« (a le do naslednje recesije) država s svojimi obsežnimi monetarnimi, fiskalnimi in davčnimi intervencijskimi ukrepi. V tem smislu je tudi Pikettyjev recept zmanjševanja neenakosti prek »svetovnega« progresivnega davka na premoženje oziroma kapital samo specifična oblika državnega intervencionizma, ki naj reši tisto, česar ta sistem, torej obstoječi kapitalizem, sam ni in tudi nikoli ne bo sposoben. To torej ne more biti ustrezna dolgoročna rešitev problema. Zlasti še, ker je uvedba takšnega davka v današnjih pogojih vse večje globalizacije tako ali tako – kot skromno priznava tudi avtor te ideje sam – zaenkrat bolj ali manj utopična zamisel.

Ugasniti »generator«, ne zdraviti posledic neenakosti

Treba je začeti odpravljati sistemske vzroke, ki povzročajo naraščajočo neenakost pri delitvi ustvarjenega dohodka, torej »ugasniti generator« teh neenakosti, ne pa poskušati arbitrarno (to je z davčnimi in drugimi državnimi ukrepi) sanirati njenih posledic.

Temeljni izvor in »generator« vseh neenakosti, to je, kot bo podrobneje pojasnjeno še v nadaljevanju te razprave, ekonomsko nepravilna primarna delitev ustvarjenega produkta med delo in kapital na mikro ravni, se pravi na ravni podjetij, kjer se produkt tudi ustvarja, Piketty v svoji makroekonomski analizi preprosto zanemari (ali spregleda) in mu ne posveča prav nobene pozornosti. Namesto tega se v svoji – sicer brez dvoma briljantni – makroekonomski analizi loti povsem ločenega proučevanja razlogov za vse večjo neenakost dohodkov iz naslova lastništva kapitala (trajna rast dohodkov iz kapitala po bistveno višji stopnji od rasti narodnega dohodka in proizvoda, neenakost donosov glede na velikost premoženja in s tem povezan problem podedovanega premoženja) in neenakost dohodkov iz

naslova dela (superplače vrhunskih menedžerjev), nato obe vrsti neenakosti sešteje in na koncu ponudi univerzalen recept za reševanje »skupne« neenakosti v smislu zgoraj omenjenega progresivnega davka na kapital oziroma premoženje. A logične ekonomske utemeljitve za – kot jo sam imenuje – »temeljno silo divergence«, to je za trajno hitrejšo rast dohodkov iz kapitala v primerjavi z rastjo dohodka in proizvoda, v njegovi analizi žal ni najti. Šteje jo, kot rečeno, za bolj ali manj normalno posledico kapitalizma. In v tem je ključna pomanjkljivost te njegove analize.

Ključno vprašanje je torej, s čim je pravzaprav mogoče utemeljiti ekonomsko nelogično dejstvo, da donosi na kapital iz skupaj ustvarjenega produkta sploh lahko rastejo hitreje od donosov na delo in kateri so tisti mehanizmi v družbenoekonomskem sistemu, ki omogočajo takšno neenakomerno »primarno« razdelitev? Odgovor, ki ga ponujam v tej razpravi, je: ta mehanizem je aktualni mezdni odnos med delom in kapitalom kot temeljni produkcijski in razdelitveni odnos, v katerem je delo za svoj prispevek k produktu – za razliko od kapitala – nagrajeno zgolj z mezdo kot tržno protivrednostjo inputa (ne pa outputa) dela, in tega ni mogoče teoretično opravičiti z ničemer. Brez temeljite spremembe tega (očitno izkoriščevalskega) mehanizma in institucij, ki ga podpirajo, je zaman sanjati o nekem dolgoročno učinkovitem odpravljanju neenakosti in o ekonomsko »pravičnejšem« kapitalizmu. In to, torej kako v temelju spremeniti ta mehanizem izkoriščanja in (ne samo materialne, ampak tudi odločevalske) neenakosti, obenem pa ohraniti zasebnolastniški in tržni sistem gospodarjenja, je tudi jedro vseh mojih razmišljanj v tej razpravi, h kateremu se zato vedno znova vračam.

1.7. Nujna redefinicija temeljnega namena in ciljev družbenoekonomskega sistema

V zvezi z gornjo razpravo o konceptu socialne države je treba posebej opozoriti, da ta koncept nehote vsiljuje tudi popolnoma napačno razumevanje temeljnega namena in ciljev družbenoekonomskega sistema na splošno in s tem opozarja na nujnost njune redefinicije, brez česar je seveda nemogoče ustrezno načrtovati kakršnokoli njegovo temeljitejšo preobrazbo. Pri tem ne gre samo za filozofsko vprašanje, ali naj ljudje služijo temu sistemu ali obratno, na katerega je odgovor kajpak povsem jasen, temveč predvsem tudi za vprašanje, ali je res lahko njegov namen in končni cilj le zagotovitev primerne ravni »socialne varnosti« vsem članom družbe, predvsem nezaposlenim in tistim zaposlenim, ki z dohodki od svojega dela sami ne morejo dostojno preživeti.

1.7.1. Uresničevanje tudi »nematerialnih« potreb in interesov ljudi

Ne smemo pozabiti, da je bistvo človeka delo (in to ustvarjalno delo samo po sebi zaradi uresničevanja potreb po samouresničevanju in samopotrjevanju, ne zgolj delo zaradi preživetja), in da človek brez dela – čeprav je še tako dobro »socialno vzdrževan« in eksistenčno neogrožen – tega bistva preprosto ne more uresničevati in si s tem zagotavljati sreče in zadovoljstva. Je torej, ob dejstvu, da človek ni zgolj *homo oeconomicus* (»ekonomsko bitje«), kakor ga pojmujeta (neo)klasična ekonomska in tayloristična organizacijska teorija, res mogoče s socialnimi dajatvami kompenzirati pomanjkanje tega vidika kakovosti življenja ljudi? Je torej še tako visoko razvita »socialna država« res lahko nadomestek človeku za »brezdelje« oziroma za njegovo »delovno pasivizacijo« in kot taka vizija nadaljnjega družbenoekonomskega razvoja? Nikakor. Cilj nadaljnjega razvoja družbenoekonomskega sistema mora biti predvsem vsem ljudem zagotoviti delo, s katerim se bodo ne samo (materialno) preživljali, temveč delo, s katerim si bodo lahko tudi v čim večji meri uresničevali tudi vse svoje že omenjene osebne, obenem pa – glede na to, da je človek tudi družbeno bitje – tudi najrazličnejše societalne⁴⁰ potrebe (pripadnost skupini, v kateri preživljajo velik del svojega življenja, in identifikacija z njenimi cilji, možnost vpliva na pogoje dela in življenja v tej skupini ter na rezultate lastnega in skupnega dela, spoštovanje in ustrezno priznanje delovnih dosežkov itd.). Klasično mezdno delo in mezdni položaj zaposlenih v podjetju tega preprosto ne omogoča, vsaj ne zares celovito.

Predvsem tudi iz teh razlogov je tako zelo pomembno, da se sedanji mezdno-kapitalistični družbenoekonomski sistem, kot že rečeno, temeljito spremeni

- tako na področju regulacije produkcijskih odnosov, ki determinirajo predvsem »pogoje dela« in s tem povezano delovno zadovoljstvo, posledično pa tudi »zavzetost« zaposlenih,
- kot tudi na področju regulacije razdelitvenih razmerij, ki determinirajo potrošnjo in investicije v ustvarjanje novih delovnih mest (večji ko bo razkorak v naraščanju dohodkov iz kapitala na eni in dohodkov iz dela glede na doseženi narodni proizvod, kakršnega ugotavlja že omenjeni T. Piketty, in je mezdnemu kapitalizmu seveda imanenten, večja bo brezposelnost).

⁴⁰ 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.

1.7.2. Sorazmerna porazdelitev rezultatov tehnološkega napredka

Problem ekonomsko pravične razdelitve produkta močno pridobiva na pomenu tudi v zvezi s trendom vse hitrejšega tehnološkega napredka in s tem povezane informatizacije, avtomatizacije in 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, ki bo delovala po načelu »kruha in iger«? Kako bo takšna družba sploh lahko funkcionirala na daljši rok? Je ta scenarij razvoja sploh mogoče preprečiti drugače kot s spremenjenim modelom factorske razdelitve produkta, ki bo sedanje mezde in profite nadomestil z udeležbo delavcev in kapitalistov pri skupaj ustvarjenem produktu v sorazmerju z njihovim dejanskim prispevkom k produktu, torej z »ekonomsko pravično« razdelitvijo? Edino to namreč lahko zagotovi, da bodo koristi od tehnološkega napredka ustrezno porazdeljene na vse člane družbe.

In samo v tem primeru nam za prihodnost ni treba skrbeti, kajti robotizacija bo pač vsem ljudem omogočila višji osebni in družbeni materialni standard, obenem pa ob »polni zaposlenosti«, ki jo bo omogočal predvsem (praktično neomejen) razmah storitvenega sektorja gospodarstva, skrajševanje »obveznega« delovnega časa in več prostega časa za druge aktivnosti, ki dvigajo kakovost življenja (kultura, šport, rekreacija, sproščanje ustvarjalnosti z ljubiteljskim delom, ki ni namenjeno golemu preživetju itd.). V nasprotnem pa so seveda, kot že rečeno, vsi mogoči možni črni scenariji, ki jih napoveduje futurologija, realno povsem možni.

1.7.3. »Profitni« in »pridobitni« motiv ter okoljska in socialna vzdržnost gospodarjenja

Podobno velja tudi glede vse bolj prisotnega problema izčrpanosti naravnih virov ter uničevanja naravnega okolja in s tem povezanega imperativa uvajanja *t. i. degrowth ekonomije*, brez katere človeštvo, kot kaže, sploh ne bo moglo preživeti. Če bo namreč kot cilj poslovanja podjetij sistemsko še naprej opredeljeno »pridobivanje dobička« (namesto »ustvarjanje dodane vrednosti«), če se bo sistemsko še naprej ugotavljal kot »poslovni rezultat podjetja« dobiček (namesto »čisti dohodek« podjetja, ki bi bil potem ekonomsko pravično razdeljen med njegove soustvarjalce), in če bo ta – kljub temu, da je v njem nesporno vsebovan tudi pomemben del *t. i. rezidualnega presežka outputa dela* – sistemsko še naprej v celoti ostal dohodek izključno lastnikov kapitala, bo tudi zloglasni »profitni« (namesto zgolj na splošno

»pridobitni«) motiv še naprej ostal edini motiv in cilj gospodarjenja. In v tem primeru se nam glede povedanega zagotovo slabo piše.

Cilje poslovanja podjetij in način ugotavljanja poslovnih izidov sistemsko urejajo posamezne nacionalne zakonodaje o gospodarskih (trgovinskih) družbah. Niso torej nekaj, kar bi bilo ekonomsko že vnaprej »samoumevno«, ampak so vedno rezultat takšne ali drugačne »družbene pogodbe«. In večina teh (vsaj kontinentalnih evropskih) zakonodaj zdaj opredeljuje podjetja/gospodarske družbe kot »pravne osebe, ki na trgu opravljajo pridobitno dejavnost«, pri čemer se kot pridobitna dejavnost šteje »dejavnost, ki se opravlja na trgu zaradi pridobivanja dobička«. K sreči pa je veljavno zakonodajo in s tem družbeno pogodbo o temeljnih družbenoekonomskega sistema mogoče spreminjati.

Vsebinska razlika med

- a) »profitnim«, ki je – glede na to, da ni samoumevna posledica delovanja trga, ampak izključno posledica sedanjega meznega produkcijskega odnosa – značilen (samo) za mezdni kapitalizem, ne pa za tržno gospodarstvo na splošno, in
- b) »pridobitnim« motivom gospodarjenja (na splošno), ki je/bo značilen za ekonomsko demokracijo kot novo paradigmo zasebnolastniškega tržnega družbenoekonomskega sistema,

je namreč ogromna. Za prvim stoji izključno materialni interes lastnikov finančnega kapitala za doseganje t. i. zahtevanega oziroma pričakovanega donosa, ki se (posebej še, če se ta kapital vlaga izven ožjega življenjskega okolja njegovih lastnikov, kar je sicer v današnjem globaliziranem svetu bolj ali manj običajen pojav) bolj malo meni za vpliv konkretne podjetniške dejavnosti na družbeno in naravno okolje. Za drugim pa stojijo interesi vseh udeležencev produkcijskih procesov v podjetju in širše (t. i. déležnikov podjetij), torej predvsem tudi delavcev in njihovega ožjega življenjskega okolja, kar seveda lahko bistveno vpliva na »družbeno odgovorne« podjetniške odločitve. Tudi na tiste seveda, ki so tako ali drugače povezane s skrbjo za ohranjanje naravnega okolja.

Tudi iz tega razloga bo nujno čim prej vzpostaviti ekonomsko demokracijo, ki ima v sistem korporacijskega upravljanja in razdelitve novoustvarjene vrednosti že samodejno vgrajene ustrezne institucionalne mehanizme za enakopravno vključenost ter upoštevanje interesov in pravic delavcev, posredno pa tudi interesov družbe kot celote. Ti namreč niso samo proizvajalci in »ekonomska bitja«, temveč so hkrati tudi potrošniki, člani določenih družbenih skupnosti in organizacij ter državljani, predvsem pa ljudje, katerih življenje in dolgoročno preživetje – njih in njihovih potomcev – je odvisno tudi od ohranjanja naravnega okolja. Ustvarjanje čim višjih dobičkov (zlasti še za nekoga tretjega, ki v produkcijskem procesu običajno sploh

niti ni neposredno udeležen, ampak nastopa zgolj kot vlagatelj kapitala) ne glede na katastrofalne okoljske in socialne posledice zato zagotovo ne bo njihova podjetniška prioriteta, temveč bodo s svojim močnejšim oziroma enakopravnim položajem v sistemu korporacijskega upravljanja v lastnem in širšem družbenem interesu brez dvoma poskrbeli tudi za okoljsko in socialno dolgoročno vzdržno izvajanje podjetniške dejavnosti.

1.7.4. »Profitni« motiv ni pogoj gospodarskega razvoja

Skratka, tudi »pridobitni« motiv gospodarjenja seveda sledi imperativu ustvarjanja čim višje dodane vrednosti v produkcijskih procesih, vendar ne na račun drugih življenjskih interesov déležnikov podjetij (dolgoročna zaposlenost in zaposlitvena varnost, kakovost delovnega življenja, varnost, medčloveški odnosi, varstvo okolja, družbeni standard itd.). Nasprotno, vse te interese vključuje med »cilje« podjetja in jih skuša uresničiti s svojim poslovanjem. Dokaz za to, da gospodarstvo lahko čisto v redu funkcionira tudi ob »pridobitnem« motivu, so zagotovo zlasti sodobne zadruge (kooperative) kot demokratično organizirana in – kljub temu, da delujejo po strogo tržnih principih – neprofitno orientirana podjetja, ki jih bomo v nadaljevanju še omenjali.

Trg sam po sebi torej zagotovo ni tisti, ki bi izrecno narekoval »profitni« princip gospodarjenja. Vse je odvisno od tega, kaj je z »družbeno pogodbo« opredeljeno kot cilj delovanja podjetij in kaj se šteje ter ugotavlja kot njihov poslovni rezultat:

- a) dobiček (za lastnike kapitala) »za vsako ceno« ali
- b) čisti dohodek (za déležnike podjetja), ustvarjen na trgu ob upoštevanju tudi »nematerialnih« potreb in interesov vseh notranjih in zunanjih déležnikov.

Prvi, kot rečeno, preferira in generira izključno profitni motiv gospodarjenja, drugi pa »zdravega« pridobitnega, pri čemer lahko oba predstavljata povsem enakovredno alternativno – vendar pa zelo različno (ekonomsko, socialno in okoljsko) učinkujoče – možno gonilo oziroma agens delovanja tržnega družbenoekonomskega sistema.

1.7.5. Nova opredelitev družbenega poslanstva podjetij

Ključnega pomena je torej takšna ali drugačna načelna opredelitev ciljev delovanja podjetij oziroma njihovega družbenega poslanstva.

Profitni motiv gospodarjenja izhaja iz klasične kapitalsko-lastniške koncepcije podjetja in korporacijskega upravljanja, ki podjetje/korporacijo razume kot čisti ekonomski subjekt za uresničevanje izključno interesov lastnikov njegovega finanč-

nega kapitala. Milton Friedman, najvidnejši predstavnik t. i. čikaške ekonomske šole, to pojasnjuje takole (Friedman, 2011: 12-13): »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 ...«).

V nasprotju s tem sodobna t. i. teorija o družbeni odgovornosti podjetij (*angl. social corporate responsibility*), kateri v celoti sledi tudi ideja ekonomske demokracije, podjetje razume kot »družbenoekonomski subjekt«, katerega poslanstvo in odgovornost je uresničevanje tudi širših družbenih interesov. Podjetja vse vire za svoje poslovanje črpajo iz svojega naravnega in družbenega okolja, zato morajo temu okolju tudi ustrezno vračati. To pa pomeni, da morajo uravnoteženo uresničevati interese vseh svojih déležnikov, ki so v razmerju vzajemne soodvisnosti s podjetjem, to je vseh notranjih (lastniki, menedžment in zaposleni) in tudi najrazličnejših zunanjih entitet iz lokalne in širše družbene skupnosti, ne morda samo interese lastnikov kapitala. Ti so zgolj ena izmed skupin déležnikov.

Uresničevanje te vse bolj splošno sprejete teorije torej že v osnovi predpostavlja tudi nadomestitev ozko profitnega s širšim »pridobitnim« motivom gospodarjenja.

1.7.6. Cilj gospodarjenja mora postati višja dodana vrednost, ne dobiček

Pridobitni motiv gospodarjenja je, kot rečeno, že po logiki stvari usmerjen v ustvarjanje čim višje dodane vrednosti (ob hkratnem upoštevanju socialnih in okoljskih učinkov poslovanja), medtem ko profitnega dodana vrednost sama po sebi v osnovi ne zanima, ampak ga zanima le višina dobička znotraj kakršnekoli (in pod kakršnimikoli pogoji ustvarjene) dodane vrednosti. Od tod tudi t. i. beg kapitala v države s ceneno delovno silo, ki celo ob bistveno nižji ustvarjeni dodani vrednosti omogoča večje dobičke za lastnike kapitala. Od tod tudi krilatica, da je kapital »plaha ptica«, ki po možnosti odleti drugam takoj, ko ne ustvarja več (vsaj) »zahtevanega/pričakovanega donosa«. In od tod tudi zgoraj opisana retrogradna globalna ekonomsko-razvojna konvergenca, ki dolgoročno ne vodi naprej, ampak nazaj, in ki, kot že rečeno:

- a) delavcem na Zahodu prinaša strukturno pomanjkanje zaposlitev, intenziviranje dela, naraščanje prekarnosti, poglobljeno razslojevanje in za večino stagnacijo kupne moči,
- b) makroekonomsko pa – zaradi poskusov kompenziranja teh posledic z napihovanjem kreditnih balonov – globalno finančno krizo, ki ji še ni videti konca.

Cilj gospodarjenja mora torej nujno postati doseganje čim višje dodane vrednosti, ne čim višjih dobičkov za lastnike finančnega kapitala podjetij, obenem pa tudi »ekonomsko pravična« razdelitev te nove vrednosti, ki bo onemogočala »hiperprodukcijo« in naraščanje ekonomsko neutemeljene družbene neenakosti. A ta cilj je seveda nedosegljiv brez temeljite rekonstrukcije celotnega družbenoekonomskega sistema v smeri uresničevanja koncepta ekonomske demokracije, ki bo med drugim temeljil tudi na povsem drugačnem modelu korporacijskega upravljanja in faktor-ske razdelitve produkta. Kor rečeno, bo treba v ta namen – namesto dobička – kot pozitivni poslovni izid in cilj poslovanja posameznega podjetja opredeliti »čisti dohodek«, ki je potem lahko predmet razdelitve na

- c) del, namenjen za investicije ter rezerve in
- d) del, namenjen za dohodke delavcev in lastnikov kapitala skladno z njihovimi dejanskimi prispevki k doseženemu poslovnemu rezultatu.

Podlaga za to pa bo seveda lahko le predhodna sprememba same koncepcije kapitalističnega podjetja, in sicer v smeri t. i. partnerskega podjetja oziroma enakopravne demokratične skupnosti lastnikov človeškega in finančnega kapitala, o kateri bomo sicer podrobneje spregovorili v 4. poglavju. Zaenkrat pa si v kontekstu razmišljanja o profitnem in pridobitnem motivu poslovanja natančneje pogledimo le vsebino zgoraj omenjenih pojmov »dodana vrednost« in »čisti dohodek«.

1.7.7. Čisti dohodek kot neto dodana vrednost podjetja

S tem podpoglavjem sicer nekoliko prehitavamo logiko postopnega pojasnjevanja pojmov in trditev, potrebnih za razumevanje celotne razprave. Konkretno bi to podpoglavje verjetno bolj sodilo v okvir 5. poglavja, kjer kritično analiziramo sedanji model faktor-ske »/ne/razdelitve« produkta. A ker gre za tematiko, ki je zelo tesno povezana prav z zgoraj načeto problematiko profitnega in pridobitnega motiva poslovanja, žal ne gre drugače, kot da predpostavimo, da bralec nekaj elementarnih pojmov in trditev aktualne (neo)klasične teorije kapitalizma vendarle pozna. V nasprotnem pa se bo moral vrniti na to podpoglavje kasneje.

Izhodiščne predpostavke neoklasične ekonomske teorije

Sedanji model t. i. tržne razdelitve produkta, kot vemo, temelji na podmeni, da

- so vsi produkcijski dejavniki, vključno z delom in lastniškim kapitalom, tržno blago, dohodki njihovih lastnikov pa tržna cena teh dejavnikov;
- je v tržnem gospodarstvu produkt, ko je proizveden, hkrati že tudi razdeljen.

Z obema trditvama bomo v nadaljevanju (v okviru že omenjenega 5. poglavja) seveda tudi resneje polemizirali. Zlasti zato, ker lastniški kapital v tem sistemu v resnici nikoli ni tržno blago, delo pa nikoli niti ne bi smelo biti. Tudi dohodki lastnikov tega kapitala niso tržna cena ničesar, mezde/plače kot dohodki iz dela pa to sploh ne bi smeli biti.

Ključno vprašanje

O tem torej več v nadaljevanju, za zdaj pa izpostavimo le ključno vprašanje, ki je v zvezi z razmišljanjem o bodočem modelu – ekonomsko pravičnejše – faktorske razdelitve produkta in s tem pogojenega profitnega oziroma pridobitnega motiva poslovanja podjetij daleč najbolj bistveno. To je vprašanje:

- kateri izmed temeljnih 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 konkretnih produkcijskih procesih podjetij in so oziroma bi morali biti zato tudi sorazmerno udeleženi pri njeni razdelitvi (*t. i. notranji produkcijski dejavniki*).

Dejstvo je namreč, da se razdelitev dohodkov iz tržno priznanega produkta oziroma dohodka, ki je bil ustvarjen v nekem podjetju, opravlja, oziroma bi se vsaj morala opravljati v tem podjetju, ne na trgu. Vsako podjetje ima svojo produktivnost in svoj produkt, oziroma drugačno novoustvarjeno (dodano) vrednost. Torej bi morala biti iz tega razloga že po logiki stvari tudi razdelitev tega produkta oziroma dohodka med njegove dejanske soustvarjalce oziroma njihova udeležba na dodani vrednosti odvisna od njihovih dejanskih prispevkov, ne pa od nekakšnih “agregatnih” produktivnosti (mejnih produktov oziroma tržnih cen teh dejavnikov), ki s konkretno produktivnostjo v posameznih podjetjih nimajo nobene neposredne zveze, in na tej osnovi že vnaprej tržno določenih dohodkov lastnikov produkcijskih dejavnikov. Zlasti to velja seveda za dohodke iz dela, torej za mezde/plače delavcev. Produkt posameznih podjetij zato po nobeni logiki ne more biti že vnaprej razdeljen, in sicer neodvisno od dejanskih prispevkov njunih t. i. notranjih (aktivnih) producentov, se pravi po načelu: plače delavcev so enake tržni ceni konkretnega dela, določene na podlagi njegove »agregatne« produktivnosti, in štejejo kot poslovni strošek, dobiček kot dohodek lastnikov kapitala pa je vse, kar ostane po poplačilu (teh in drugih) poslovnih stroškov in dajatev državi.

Notranji in zunanji produkcijski dejavniki

V zvezi z zgoraj postavljenim osnovnim vprašanjem seveda lahko postavimo trditev, 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 omenjenega podjetništva) edini ustvarjalni produkcijski dejavnik, vendar pa je po sedanjem razdelitvenem modelu povsem neutemeljeno uvrščeno v kategorijo navadnega tržnega blaga;
- med »zunanje« (pomožne) produkcijske faktorje – pasivne producente pa sodita zemlja in upniški kapital (kolikor sta eventualno sploh angažirana v konkretnih produkcijskih procesih), katerih lastniki v produkcijskem procesu podjetja ne sodelujejo niti s tveganjem, ampak so njihovi dohodki povsem neodvisni od poslovne uspešnosti podjetja in ustvarjeni na trgu, ne v podjetju, zaradi česar sta z vidika podjetja res samo tržno blago v pravem pomenu besede.

Koncept »dodane vrednosti«

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.⁴¹ »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.«⁴²

Dva dela dodane vrednosti

Skladno s tem je mogoče postaviti tudi jasno ločnico med dvema deloma s poslovanjem podjetja ustvarjene nove ekonomske vrednosti, in sicer med tistim,

⁴¹ Slovenski računovodski standard 19.8.

⁴² Milost in Gajšt, 1997: <http://www.worldcat.org/title/informacijska-moc-izkaza-dodane-vrednosti/oclc/444548998> (13. 12. 2014).

- ki so ga delavci in lastniki kapitala podjetij kot aktivni soproducenti ustvarili zase in za svoje dohodke (mezde in deleži pri dobičku⁴³) ter za potrebe trdnosti poslovanja in razvoja podjetja (rezerve in zadržani dobički) in bi ga lahko pogojno imenovali »čisti dohodek podjetja«, in tistim,

ki je bil v produkcijskem procesu podjetja ustvarjen za »blaginjo celotne družbe« (davki državi in zaslužki lastnikov izposojenih produkcijskih dejavnikov, kamor smo za potrebe naše razprave poleg obresti kreditodajalcem dodali tudi rente zemljiških lastnikov, ki po našem mnenju sodijo v isto kategorijo dohodkov kot obresti, čeprav jih citirani računovodski standard posebej ne omenja). (Tabela 1)

Tabela 1: *Novoustvarjena (dodana) vrednost podjetja glede na ekonomsko korist*

Vrste dohodkov iz dodane vrednosti	Vrste dohodkov po koristnikih
mezde/plače	I. del – dohodki notranjih PF in podjetja (»čisti dohodek«)
čisti dobiček	
davki	II. del – »blaginja celotne družbe«
obresti	
rente	

Vir: Gostiša M., Ekonomska demokracija kot nova sistemska paradigma kapitalizma (2014: 253)

Cilj in ekonomski motiv lastnikov »notranjih« produkcijskih dejavnikov v podjetniški produkciji, tj. dela in lastniškega kapitala, je seveda zagotavljanje dohodkov zase (in za prihodnost podjetja), 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 dohodek.

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

⁴³ Nekateri avtorji (npr. Buležan, 2008: 378-383) v okviru dodane vrednosti, ustvarjene za podjetje, uvrščajo tudi amortizacijo.

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 oziroma »udeležbo na dohodku« podjetja. Pri tem gre namreč le za nepotrebno zamegljevanje dejanskih družbenoekonomskih razmerij v fazi razdelitve produkta, ki v bistvu – razen pri razdelitvi dobička med lastnike lastniškega finančnega kapitala – ni nikakršna razdelitev v pravem pomenu besede, ampak le izplačevanje produkcijskih stroškov. Tako imenovana »tržna razdelitev produkta« torej ni nikakršna razdelitev, o čemer bomo sicer podrobneje spregovorili v poglavju 5.2.

Predmet razdelitve je lahko samo »neto dodana vrednost« podjetja

Jasno je torej, da je lahko (in bi tudi moral biti) predmet medsebojne »razdelitve« med »soproductente« samo zgoraj navedeni prvi del novoustvarjene vrednosti, ki predstavlja »neto dodano vrednost« podjetja. In to seveda razdelitve v pravem pomenu besede. 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. Dejanska razdelitev tega dela novoustvarjene vrednosti podjetja sorazmerno z realnimi prispevki lastnikov obeh temeljnih produkcijskih dejavnikov – »soproductentov«, osnovana na drugačni (tj. na že omenjeni sopodjetniški in solastniški) konceptiji podjetja, pa bi seveda prinesla tudi povsem drugačno medsebojno razmerje med obema vrstama dohodkov.

Problem poimenovanja »čistega dohodka podjetja«

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 (dodana) 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 za zdaj uporablja le pri ugotavljanju poslovnega izida dejavnosti 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) in podjetnikom kot dobiček (P) ($Y = W + P$), pri čemer večji dobički pri danem čistem dohodku pomenijo nižje mezde in obratno.«

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:

$$\text{ČD (čisti dohodek)} = \text{M (mezde)} + \text{Čd (čisti dobiček)}$$

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 vsakdo razlaga po svoje. Možne in precej verjetne so zlasti zamenjave s pojmom 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 rezerve in 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.

Za zdaj bi zadostovala »(obvezna)« udeležba delavcev pri dobičku«

S tega vidika je verjetno – v izogib dodatnemu zapletanju že tako zapletene-ga problema razdelitve produkta – do nadaljnega 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 factorske 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 factorske razdelitve produkta govorili le o »delitvi dobička« oziroma »(obvezni) udeležbi delavcev pri dobičku«.

Zamenjava »profitnega« motiva poslovanja s »pridobitnim«

Verjetno pa ni treba posebej in ponovno pojasnjevati, zakaj bi ugotavljanje in delitev »čistega dohodka« kot poslovnega izida (med lastnike obeh njegovih soustvarjalcev – lastnikov dela in kapitala), namesto sedanjega ugotavljanja in delitve »dobička« (zgolj med lastnike vloženga finančnega kapitala samodejno pomenila tudi zamenjavo oziroma nadomestitev sedanjega »profitnega« s »pridobitnim« motivom poslovanja podjetij in s tem tudi osnovnega gonila gospodarskega razvoja. Seveda pa bo treba, kot že rečeno, v ta namen hkrati z novim modelom factorske razdelitve produkta uveljaviti tudi nov sistem korporacijskega (so)upravljanja z enakopravnim (sorazmernim) vplivom interesov zaposlenih na sprejemanje ključnih poslovnih odločitev.

Predpostavka obojega je, kot že rečeno, uveljavitev povsem nove koncepcije kapitalističnega podjetja, v katerem bodo zaposleni kot nosilci človeškega kapitala upoštevani kot vsestransko enakopravni »člani korporacije«. Dokler bo pozitivno pravo priznavalo status »podjetja« zgolj »pravno personificiranemu finančnemu kapitalu« (brez dela in njegovih lastnikov), gospodarsko družbo opredeljevalo kot »pravno osebo, ki na trgu opravlja pridobitno dejavnost«, za pridobitno dejavnost pa izrecno določalo »pridobivanje dobička« kot ciljem poslovanja, so kakršnekoli resnejše sistemske spremembe v tem smislu lahko le utvara. De lege ferenda bo torej treba v korporacijski zakonodaji nujno opredeliti kot cilj poslovanja »ustvarjanje čim višje dodane vrednosti«, kot poslovni rezultat, ki je predmet razdelitve med njegove soustvarjalce, pa »čisti dohodek«.

1.8. Sporni »sui generis« sistemski položaj kapitala in njegovih lastnikov

1.8.1. Podjetništvo kot podlaga korporacijskih pravic

Ni seveda tudi res, da so lahko »podjetniki« samoumevno edinole lastniki (finančnega) kapitala. Zato tudi ni prav nobene bojazni, da bi brez njihovega profitnega motiva gospodarstvo preprosto ostalo brez podjetnikov oziroma »svobodne gospodarske pobude« in zastalo ali celo nazadovalo, kajti »pridobivanje« (tj. ustvarjanje novih dobrin oziroma ekonomske vrednosti zaradi preživetja in nenehnega izboljševanja kakovosti življenja) je človeku imanentno. Ustvarjanje nove ekonomske vrednosti pa seveda ni izključna domena, predvsem pa ne izključna zasluga podjetnikov, ki morajo biti po veljavni zakonodaji obvezno tudi lastniki finančnega kapitala, in njihovega podjetništva, kot to izhaja iz (neo)klasične ekonomske teorije produkcije in razdelitve.

To je zagotovo ena najhujših zablod (prevar?) omenjene teorije. A prav na tej zablodi je v bistvu zgrajen celoten sistem mezdnega kapitalizma, ki ga podpira ta teorija. Izhaja pa iz napačne podmene, da:

- a) je kapital kot »(pro)izvedeni« produkcijski dejavnik in ekonomsko redka dobrina a priori ekonomsko pomembnejši od dela oziroma delovne sile, ki je eden od »primarnih« produkcijskih dejavnikov, torej nekakšna naravna danost in na razpolago v izobilju;
- b) so ga njegovi lastniki ustvarili izključno s svojo marljivostjo, varčnostjo in iznajdljivostjo oziroma podjetnostjo,
- c) so lastniki kapitala samodejno tudi »podjetniki«, in da
- d) zato kapitalu in njegovim lastnikom v primerjavi z lastniki ostalih produkcijskih dejavnikov, zlasti seveda dela, pripada nekakšen sui generis položaj v družbeno-ekonomskem sistemu s kapitalističnim produkcijskim načinom.

Ta položaj se kaže v tem, da:

- a) je kapitalistično podjetje, kot bomo videli v nadaljevanju, zasnovano kot »pravno personificirani (izključno finančni) kapital« (tj. brez dela in delavcev kot njegove sicer logične integralne sestavine), ki vse druge produkcijske dejavnike za potrebe svoje proizvodnje (delo, zemljo oziroma naravne vire in upniški kapital)

potem nabavlja na trgu po njihovi tržni ceni na podlagi njihove mejne produktivnosti,

- b) lastnikom tega kapitala, ki jim je s tem posredno a priori sistemsko priznan status edinih oziroma izključnih »podjetnikov«, pa je dodeljena izključna pravica do upravljanja in do prisvajanja dobička (ali izgube) kot poslovnega rezultata tega »njihovega« podjetja (po načelu, da si lahko vsakdo upravičeno prisvaja »plodove« svoje lastnine).

Od tod seveda izvira tudi že omenjeni »profitni motiv poslovanja« kot edino gonilo gospodarstva v mezdnem kapitalizmu.

Iz povedanega izhaja, da je v podjetje vloženi (trajni, lastniški) finančni kapital v mezdnem kapitalizmu res produkcijski dejavnik *sui generis*, kajti – za razliko od vseh drugih temeljnih produkcijskih dejavnikov (delo, zemlja oziroma naravni viri, upniški kapital) – sam nikoli ne nastopa na trgu kot samostojno tržno blago in zato (edini) tudi nima svoje tržne cene. Ko se namreč prodaja podjetje ali delež podjetja, je v njegovi tržni ceni že vsebovana tudi vrednost »prisluženega«, predvsem pa tudi vsega, v podjetje vloženega intelektualnega kapitala, zato ta cena nikoli ni enaka zgolj ceni vloženega finančnega kapitala.

Tudi trg lastniških vrednostnih papirjev je zato zmotno poimenovan kar kot »trg lastniškega kapitala«, kajti tam se v ceni vrednostnih papirjev v resnici prodaja in kupuje tudi intelektualni kapital podjetij, ki je v lasti zaposlenih. Prav ta je pravzaprav tudi glavni vir t. i. kapitalskih dobičkov, katere si v celoti prisvajajo lastniki finančnega kapitala. In to bi seveda moralo biti po temeljnih načelih prava, po katerih lahko vsakdo razpolaga le s svojo lastnino, nedopustno.

Tudi dobiček kot dohodek lastnikov kapitala ima iz teh razlogov seveda med dohodki lastnikov produkcijskih dejavnikov položaj dohodka *sui generis*, kajti gre za edini dohodek, ki ni mejni produkt in tržna cena ničesar in torej ni vnaprej določen, v njem pa je nesporno vsebovan tudi pomemben del rezidualnega presežka outputa nekega drugega temeljnega produkcijskega dejavnika, tj. dela delavcev. In to pravico oziroma premoženjsko upravičenje lastnikov kapitala do posrednega prisvajanja dela outputa tudi tujega produkcijskega dejavnika naj bi teoretično opravičevalo prav »samoumevno podjetništvo« lastnikov kapitala. Namreč, lastniki kapitala s svojim podjetništvom, zlasti tveganjem, ki delavcem bojda ni lastno, delavcem zagotavljajo delo in morajo biti zato tudi ustrezno nagradjeni z delom njihovega outputa. Dobiček je tako, kot bomo videli, za razliko od dohodkov drugih produkcijskih dejavnikov v bistvu nekakšna popolnoma »izvensistemska« mešanica oziroma neločljiv kglomerat outputov lastniškega kapitala, podjetniškega dela oziroma angažiranja njegovih lastnikov in (dela outputa) dela delavcev.

1.8.2. Napake pri malikovanju podjetništva lastnikov kapitala

Napak v gornjem razlogovanju (neo)klasične ekonomske teorije o samoumevnosti in absolutni zveličavnosti podjetništva lastnikov kapitala oziroma v t. i. mitu o njihovem podjetništvu je kar nekaj. Na nekatere smo skozi opombe pod črto zgoraj opozorili že sproti, od ostalih, ki bodo sicer tudi predmet podrobnejše analize v poglavju 5, pa velja zaenkrat omeniti predvsem tri, in sicer:

- a) Gornja ugotovitev o sui generis sistemskem položaju lastniškega kapitala in dohodkov njegovih lastnikov v celoti negira eno nosilnih tez omenjene teorije, ki trdi, da so v tem (bojda absolutno tržnem) sistemu vsi produkcijski dejavniki tržno blago, vsi dohodki njihovih lastnikov pa njihova tržna cena. Gre torej za očiten teoretični blef. Dejstvo pa je, da se prav na tem blefu, ki je sicer njena ključna predpostavka, vsa ta famozna teorija sesuje sama vase kot hiša iz kart. Od nje in njenih na tej tezi zgrajenih sofisticiranih ekonomskih formul in modelov ne ostane praktično nič. Ostane le neuporabna teoretična navlaka brez resnih znanstvenih temeljev, ki pa žal – glede na to, da ji slepo sledi tudi veljavno pravo – še vedno vzdržuje obstoječi družbenoekonomski sistem pri življenju in kroji vse aktualne ekonomske strategije in politike.
- b) Kot bo v nadaljevanju še večkrat izpostavljeno, finančni kapital in podjetništvo njegovih lastnikov sama po sebi in samostojno nista sposobna ustvariti ničesar, zlasti ne nobene nove ekonomske vrednosti. Nova vrednost nastaja šele v produkcijskem procesu, v katerem v odnosih popolne vzajemne soodvisnosti soustvarjajo lastniški kapital, podjetniško delo lastnikov in ustvarjalno delo oziroma človeški kapital delavcev. Brez slednjega ni nobenega, ne takšnega ne drugačnega, kaj šele kakovostnega in tržno konkurenčnega produkta in posledično poslovnega uspeha. S čim naj bi bilo torej mogoče zares utemeljiti omenjeni sui generis sistemski položaj finančnega kapitala, njegovih lastnikov in njihovih dohodkov?
- c) Trditev, da so lastniki finančnega kapitala že samodejno tudi (edini oziroma izključni) »podjetniki«, ki izvira še iz zgodnjega kapitalizma in tedanjih razmer, je, zlasti v družbenoekonomski realnosti 21. stoletja, ko smo priča vse bolj izrazitemu trendu ločevanja lastništva nad kapitalom in podjetniške funkcije, zelo daleč od resnice.

1.8.3. Podjetništvo kot »izkoriščanje tržnih priložnosti, ne ljudi«

Res je seveda, da so nekateri ljudje bolj podjetni od drugih, in te je treba skozi sistem razdelitve novoustvarjene vrednosti brez dvoma ustrezno nagraditi ter spodbujati njihovo podjetnost. Zlasti njihove (začetne) podjetniške ideje in podjetniško ustanovitveno iniciativo. Vendar ne na račun absolutnega in trajnega systemskega podrejanja in ekonomskega izkoriščanja drugih prek meznega odnosa, predvsem pa podcenjevanja njihovega prispevka k novoustvarjeni vrednosti v primerjavi s podjetniškim.

Podjetništvo, ki ga seveda ne gre razumeti kot pravico izkoriščanja drugih ljudi in apriornega prisvajanja dela outputa njihovih produkcijskih resursov, ampak le kot zmožnost izkoriščanja »tržnih priložnosti« z dobrim produktom, je mogoče – tako kot vse druge produkcijske inpute – pravično nagraditi oziroma plačati tudi drugače, ne s celotnimi neto dobički, ki jih v resnici noben podjetnik ne more ustvariti sam, torej zgolj s svojim kapitalom in podjetnostjo. Posebej še, če kdo razume podjetništvo kot sinonim zgolj za »tveganje« s finančnim kapitalom (npr. pri t. i. portfeljskih vlagateljih), kar je seveda huda poenostavitev, ki se je sicer danes poslužuje neoklasična ekonomska teorija ob pomanjkanju resnih argumentov za ohranjanje obstoječega meznega kapitalizma kot oblike »legalnega« izkoriščanja delavcev s strani (takih) »podjetnikov«, ki so na ta način v bistvu le še neke vrste »rentniki«, česar ni mogoče opravičiti z nobenimi tehtnimi – ne filozofskimi ne ekonomskimi ali pravnimi – argumenti.

Vsekakor se načeloma kaže strinjati z avtorjem Brščičem (2012: 15), ki pravi: »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.« A podjetništvo v celovitem pomenu te besede (podjetniška ideja in ustanovitvena iniciativa, upravljanje in neposredno organiziranje ter vodenje produkcijskih procesov, poslovno inoviranje, poslovno tveganje) že od t. i. menedžerske revolucije dalje, še bolj pa s pojavom sodobnega t. i. notranjega podjetništva zaposlenih, še zdaleč ni več – če je sploh kdaj bilo – samoumevna ter izključna lastnost in funkcija lastnikov finančnega kapitala podjetij. Lastniška in podjetniška funkcija sta (razen v elementu »tveganja«, ki pa bo v nadaljevanju še predmet posebne obravnave v okviru 4. poglavja te razprave) danes v pretežni večini podjetij ločeni. Po kakšni logiki so torej lahko celo fizične osebe, ki so zgolj čisti »portfeljski vlagatelji« in katerih edina podjetniška zasluga je, da za potrebe produkcijskega procesa prispevajo svoj kapital (resda ob prevzemanju tveganja, a brez kakršnegakoli drugega osebnega podjetniškega angažiranja), danes še vedno deležni celotnega neto (bilančnega in/ali kapitalskega) dobička, ki tako

vse bolj dobiva značilnosti navadne rente na vloženi kapital, namesto predvsem nagrade za celovito podjetniško angažiranje (skupaj z nadomestilom za odloženo porabo oziroma »obrestmi« za vloženi kapital)?

Podjetništva oziroma njegovih posameznih sestavin seveda ni mogoče enostavno »pravno«, se pravi s pravnim poslom prenesti na druge osebe, denimo, lastniki kapitala na menedžment (t. i. agentska teorija) in na zaposlene (notranje oziroma proizvodno podjetništvo), obenem pa si – zgolj na podlagi tveganja kot ene izmed njegovih sestavin – še naprej v celoti prisvajati poslovnega izida. Prav tako podjetništva seveda ni mogoče kupiti ali (po)dedovati. Podjetništvo torej ne more biti »izvedeno« in podeljeno nekemu drugemu. Podjetnost je osebna lastnost oziroma sposobnost, ki jo nek posameznik ima, ali pa je nima; podjetništvo pa produkcijska funkcija, ki jo posameznik opravlja s svojim osebnim angažiranjem, ali pa je sploh ne opravlja, in je torej zanjo lahko upravičeno nagrajen, ali pa sploh ne more oziroma ne bi smel biti nagrajen. Podjetništvo je torej element oziroma oblika dela, ne element oziroma lastnost kapitala, in je pravno neprenosljivo na druge osebe. Nikakor ni nekaj, kar bi bilo že po logiki stvari a priori in neločljivo povezano z lastništvom nad kapitalom, kot to (še vedno) določa veljavno pravo.

Podobnega mnenja je, denimo, tudi Piketty (2015: 59), ki v zvezi z analizo pojava t. i. podjetniškega rentništva (podjetniki skozi procese akumulacije in koncentracije kapitala postopoma postajajo rentniki, ki dohodke ustvarjajo brez dela) med drugim ugotavlja tudi: »Prav tako ne pozabimo, da je t. i. dohodek iz kapitala včasih vsaj deloma nagrada za »podjetniško« delo, to pa bi moralo biti obravnavano kot vse druge oblike dela.« Če je tako, in v to ne gre dvomiti, potem je tudi jasno, da bi moralo biti podjetništvo v vsakem primeru tudi nagrajeno kot delo, torej – če ga opravlja lastnik kapitala – ločeno od dohodkov iz kapitala, vloženga v produkcijski proces, ne pa posredno skozi »dobiček«. Ta je namreč, kot že rečeno, nekakšen neločljiv kglomerat outputov lastniškega kapitala, podjetniškega dela oziroma angažiranja njegovih lastnikov in (dela outputa) dela delavcev, pri čemer se ne ve, koliko je kdo dejansko prispeval k njemu. Še najmanj pa v ta kglomerat sodi delež outputa, ki so ga ustvarili delavci s svojo lastnino, torej z delom kot produkcijskim dejavnikom v izključno njihovi lasti.

Ni takšne »svete« podlage (vključno s tako opevanim »tveganjem«, ki pa sicer ni imanentno le lastnikom finančnega kapitala, tveganje s tem kapitalom pa ne edina ekonomsko relevantna oblika poslovnega tveganja), ki bi utemeljevala »sveto pravico« kogarkoli, da si v celoti prisvaja pravico do upravljanja in tudi do vseh poslovnih rezultatov podjetja, ustvarjenih ne samo s svojo, ampak tudi s tujo lastnino. Lastnina nad finančnim kapitalom in podjetništvom, ki pa, kot rečeno, nista samoumevno spojeni v isti osebi, v tem smislu

ni prav nič bolj »sveta« kot lastnina nad delom oziroma človeškim kapitalom kot edinim zares ustvarjalnim temeljnim produkcijskim dejavnikom, katerega lastniki s svojo udeležbo v podjetju sicer (v drugih oblikah, a nesporno) ravno tako tvegajo. Brez ustvarjalnosti, pridnosti, iznajdljivosti in inovativnosti ter tveganja delavcev oziroma *t. i. notranjega ali proizvodnega podjetništva zaposlenih*, ki je nujno za kakovosten in konkurenčen produkt, kot rečeno, je tudi podjetništvo lastnikov kapitala samo po sebi na trgu vredno bore malo. Znanja in sposobnosti zaznati tržne priložnosti z določenim produktom objektivno niso vredna nič več kot znanja in zmožnosti ta produkt kakovostno in stroškovno racionalno izdelati. Samo tisti, ki zna in zmore oboje sam, pa si lahko upravičeno lasti tudi vse podjetniške zasluge in celoten poslovni izid podjetja. Trditi, da je poslovni rezultat podjetja izključno zasluga »podjetnika«, bi bil podoben nesmisel kot trditi, da je za uspeh nekega državnega športnega moštva zaslužen izključno njegov selektor.

Skratka, podjetništvo je zgolj ena od produkcijskih funkcij, ki v resnici ni objektivno neločljivo vezana na lastnino nad enim samim produkcijskim dejavnikom (tj. finančnim kapitalom), predvsem pa v praksi niti približno ni nujno z njim tudi dejansko »personalno spojena« v nek poseben produkcijski dejavnik, katerega dohodek naj bi bil dobiček (lastniki kapitala so, kot rečeno, lahko ali pa tudi niso istočasno tudi »podjetniki«, ampak so lahko tudi samo portfeljski vlagatelji, ki pripevajo svoj kapital, ne pa tudi podjetništva). Kot taka ni prav nič bolj pomembna od drugih (npr. od ustvarjalnega dela v proizvodnji), zato na njej ni mogoče upravičeno sistemsko utemeljiti nobenih ekskluzivnih korporacijskih pravic (upravljanje, prisvajanje celotnega poslovnega rezultata), predvsem pa ne kakršnegakoli privilegirane družbenoekonomskega položaja lastnikov kateregakoli produkcijskega dejavnika. A o vsem tem več v poglavjih 4 in 5, kjer bomo podrobneje pojasnili tudi že omenjeno trditev, da je mogoče in tudi treba podjetništvo ustrezno nagraditi tudi drugače, ne z nekakšnimi trajnimi, absolutnimi in izključnimi korporacijskimi pravicami, in sicer:

- a) začetno podjetniško idejo ter ustanovitveno iniciativo in angažiranje, ki ju je vsekakor treba obravnavati kot specifično inovacijo, z ustreznim nadomestilom omejenega trajanja po principih, ki sicer veljajo tudi za zaščito patentov, ne pa več s pravico trajnega »razpolaganja« s podjetjem in njegovimi poslovnimi rezultati;
- b) profesionalno organiziranje in vodenje poslovanja (menedžersko upravljanje) s plačilom za to delo tistim, ki ga dejansko opravljajo;
- c) tveganje z vloženim lastniškim finančnim kapitalom pa – za razliko od obresti kot nagrade za upniški kapital – tako kot že doslej s pravico do lastniškega korporacijskega soupravljanja in soudeležbe pri poslovnem rezultatu, vendar s

to razliko, da to v prihodnje ne bo več njihova izključna pravica, temveč bo omejena z enako pravico lastnikov človeškega kapitala.

1.8.4. Čemu ne »sopodjetništvo« lastnikov obeh temeljnih produkcijskih dejavnikov?

Osnovno vprašanje, ki se poraja v zvezi s podjetništvom kot zdajšnjo podlago vseh korporacijskih pravic v zasebnolastniškem tržnem družbenoekonomskem sistemu (upravljanje podjetij in prisvajanje poslovnega izida), je torej naslednje:

- a) le čemu bi moralo biti podjetništvo sistemsko a priori vezano na lastništvo nad enim ali drugim produkcijskim dejavnikom (kapitalom ali delom), oziroma,
- b) zakaj naj ne bi bilo sistemsko dopustno in sprejemljivo enakopravno »sopodjetništvo« lastnikov obeh temeljnih produkcijskih dejavnikov, tj. dela in kapitala oziroma finančnega in človeškega kapitala, ki bi v praksi (edino) lahko res zagotavljalo njihovo dejansko sistemsko enakopravnost in onemogočalo kakršnokoli obliko podrejanja in izkoriščanja, značilno za mezdni kapitalizem?

Kot smo ugotovili zgoraj, podjetništvo ni lastnost in element (finančnega) kapitala, temveč je osebnostna lastnost in element oziroma oblika dela posameznikov, ne glede na to, ali so lastniki kapitala ali ne. Zakaj bi torej nekdo, ki ima podjetniško idejo in je pripravljen prevzeti tudi podjetniško ustanovitveno iniciativo (organizacijsko angažiranje za ustanovitev podjetja), nujno potreboval še lasten finančni kapital, da bi mu bil sistemsko priznan status podjetnika? Zakaj se ne bi mogel na temelju lastništva nad svojim produkcijskim dejavnikom – bodisi finančnim kapitalom bodisi delom oziroma človeškim kapitalom – na »partnerski« osnovi povezati z lastniki drugega temeljnega produkcijskega dejavnika in z njimi skupaj ustanoviti podjetja, ga enakopravno soupravljati (tudi s pomočjo skupaj izbranega in imenovanega profesionalnega menedžmenta) in biti enakopravno soudeležen pri njegovih poslovnih rezultatih? Preprosto torej ni jasno, kakšen ekonomski imperativ naj bi narekoval obvezno personalno združenost podjetništva oziroma statusa podjetnika (delodajalca) in lastništva nad finančnim kapitalom. Kapital sam po sebi namreč v ekonomskem smislu še ni in nikoli tudi ne more biti »podjetje«, ampak je – poleg dela – samo eden od nujno potrebnih produkcijskih virov, ki so potrebni za delovanje podjetja. Na drugi strani seveda enako velja tudi za delo. Tudi delo samo po sebi še ne more biti »podjetje«. Če sta delo in kapital objektivno obsojena na to, da sta lahko le vzajemno soodvisna producenta, čemu naj potem ne bi mogli (in morali) biti njuni lastniki »sopodjetniki«, kar bi bilo ekonomsko edino logično?

Res je sicer, da že zdaj lahko kdorkoli, tudi vsak delavec, najame potreben finančni kapital in začne podjetniško dejavnost ter postane »kapitalist«. A to bistva problema mezdnega kapitalizma v ničemer ne spremeni, sistemska enakopravnost lastnikov produkcijskih dejavnikov ostaja samo navidezna. Na ta način pač dobimo samo še enega kapitalista (delodajalca) več, medtem ko delavci, ki vstopijo v produkcijski proces njegovega podjetja še vedno ostajajo le navadni mezdni delavci. S to tezo pač ni mogoče opravičevati domnevno »enakih možnosti«, ki naj bi jih sedanji kapitalizem nudil in zagotavljal vsakomur. To torej ne nudi ustreznega odgovora na postavljeno vprašanje, čemu naj že načelno ne bi bilo mogoče biti (so) podjetnik že na temelju lastništva nad človeškim kapitalom, se pravi brez obveznega istočasnega lastništva nad finančnim kapitalom.

Dokler bo torej – brez kakršnegakoli smiselnega razloga – veljalo, da je lahko podjetnik samo tisti, ki ima tudi finančni kapital (in sicer ne glede na to, ali poleg tveganja, ki pa, kot rečeno, ni imanentno le lastnikom tega kapitala, tudi dejansko opravlja konkretne podjetniške funkcije), bistva mezdnega kapitalizma ne bo mogoče spremeniti. Nujno potrebna bo zato sprememba sedanje koncepcije kapitalističnega podjetja kot »pravno personificiranega (zgolj finančnega) kapitala« v smeri koncepcije »/enako/pravne partnerske skupnosti lastnikov človeškega in finančnega kapitala«, ki je seveda tudi ekonomsko bistveno bolj logična. O njej bo podrobneje govora v 4. poglavju te razprave. Še posebej pa seveda, kot že rečeno, tudi o tem, zakaj »tveganje« samo po sebi še ne pore biti podjetništvo, in o tem, zakaj tveganje s finančnim kapitalom (denimo, vis a vis eksistenčnemu tveganju) ne more biti edina ekonomsko relevantna oblika tveganja.

1.8.6. Je sedanji kapitalizem res »meritokratski« sistem?

V pogojih pretežne ločitve funkcije lastnine nad kapitalom in funkcije podjetništva v družbenoekonomski realnosti ter ob dejstvu, da dobiček, kot rečeno, vse bolj dobiva značaj navadne rente na lastnino nad kapitalom, je odgovor na to vprašanje seveda negativen. Da ta kapitalizem posameznikov v resnici ne nagraduje po osebnih zaslugah in po dejanskem prispevku k novoustvarjenemu bogastvu, zgovorno priča že dejstvo, da je bilo, kot ugotavlja Piketty (2015: 505), večina bogastva oziroma zasebnega premoženja podedovanega, ne pa privarčevanega z dohodki (v 19. in v začetku 20. stoletja je ta delež znašal med 80 in 90 %, sredi 20. stoletju je padel na dobrih 40 %. od 70-ih let pa ponovno raste in glede na aktualne trende se pričakuje, da bo v prihodnjih desetletjih spet dosegel ravni iz »zlate dobe«). In to bogastvo, investirano kot kapital, potem v tem sistemu samodejno generira še večje bogastvo ter skupaj z drugimi divergentnimi silami povečuje neenakost, ki ponovno narašča in že dosega nesprejemljive razsežnosti. »Ko raven kapitalskega donosa

trajno presega rast proizvoda in dohodka, kot se je dogajalo do 1. stoletja – grozi pa, da bo spet postalo pravilo tudi v 21. stoletju – kapitalizem samodejno povzroča nevzdržno, arbitrarno neenakost in s tem korenito spodkopava vrednote meritokracije, na katerih temeljijo demokratične družbe.« (Piketty, 2015: 13.)

Trditev, da je dobiček v celoti le rezultat ekonomskega udejstvovanja kapitala in podjetništva njegovih lastnikov, pa je seveda spričo doslej povedanega ekonomski nonsens brez primere. Gre le za napačen »vtis«, ki izhaja iz omenjene koncepcije kapitalističnega podjetja kot »pravno personificiranega kapitala«, ki lastnike tega kapitala samodejno obravnava kot podjetnike, delo delavcev pa kot tržno blago in neustvarjalno produkcijsko sredstvo (»delovno silo«), katero s sklenitvijo mezdne delovnopravne pogodbe preide v last teh »podjetnikov« (za mezdo kot njegovo tržno ceno), in s katerim naj bi produkt potem ustvarjali izključno ti sami, torej brez angažiranja in osebnega prispevka delavcev. Prav ta apriorna sistemska vezava podjetništva in iz njega izvirajočih korporacijskih ter premoženjskih upravičenj na lastnino nad (finančnim) kapitalom pa je tista značilnost obstoječega kapitalizma, ki najbolj nazorno dokazuje, da v resnici ne gre za meritokratski družbenoekonomski sistem. A tudi o tem več še v nadaljevanju, konkretno v poglavjih 4 in 5.

1.9. Ključni pogoj za ekonomsko demokracijo

1.9.1. Prepoznavanje bistva problema

Resnično demokratizacijo ekonomske sfere družbe in s tem povezane pozitivne ekonomske, socialne in okoljske učinke je torej mogoče doseči samo s postopnim praktičnim preseganjem in v končni fazi tudi popolno sistemsko ukinitvijo sedanjega mezdnega odnosa med delom in kapitalom, temelječega na t. i. trgu dela, ki pa je, kot bo podrobneje pojasnjeno še v nadaljevanju v poglavju 4.2., v bistvu tipičen »kvazitrg« (nesvoboda in neekvivalentnost menjave, popolna neskladnost z izrazito »nemenjalnim« bistvom produkcije in razdelitve, nedovoljenost »predmeta« trgovanja, omejene epistemične zmožnosti trga glede ugotavljanja »internih« prispevkov dela in kapitala k produktu).

Kot bistvo problema in jedro vseh glavnih deviantnosti sedanjega kapitalizma namreč – za razliko od neoklasične teorije kapitalizma – prepoznavamo prav omenjeni mezdni, to je navaden menjalni oziroma kupoprodajni »temeljni produkcijski (in razdelitveni) odnos« med delom in kapitalom oziroma njunimi lastniki. Kajti edino ta, ne morda zasebna lastnina produkcijskih sredstev in tržni sistem gospodarjenja na splošno, je v resnici dejanski sistemski temelj evi-

dentne vsestranske neenakopravnosti lastnikov obeh vrst produkcijskih dejavnikov v obstoječem kapitalizmu in »legalnega« ekonomskega izkoriščanja dela po kapitalu na tej osnovi. Prav ta neenakopravnost pa je, kot že rečeno, osnovni »izvor« praktično vseh permanentnih notranjih protislovij sedanjega kapitalizma, ki se pod površino nekakšnih navideznih strukturnih reform (beri: zgolj kozmetičnih popravkov sistema) samo še dodatno kopičijo.

Obenem pa tak temeljni produkcijski odnos niti približno ni nujna in samoumevna integralna sestavina oziroma imperativ kapitalističnega družbenoekonomskega sistema in bi bil lahko v drugačnem kapitalizmu – teoretično in praktično – tudi popolnoma drugačen. Tega odnosa, ki je bil sicer vzpostavljen v okoliščinah zgodnjega kapitalizma, namreč nikakor ni mogoče preprosto enačiti s pojmom »kapitalistični produkcijski način«, ki se seveda lahko izvaja (in bi se v popolnoma spremenjenih okoliščinah 21. stoletja brez dvoma tudi moral izvajati) na podlagi povsem drugačnih medsebojnih razmerij med lastniki obeh temeljnih produkcijskih dejavnikov. Ko torej razpravljamo o kapitalizmu, je treba strogo ločiti med:

- kapitalizmom na splošno, katerega bistvo in glavna značilnost v primerjavi s prejšnjimi družbenoekonomskimi sistemi je pač (naprednejši) »podjetniški način blagovne proizvodnje v pogojih zasebne lastnine in tržnega sistema«, ne pa, kot rečeno, trg na splošno ali zasebna lastnina sama po sebi,
- in
- obstoječim mezdni kapitalizmom, ki je s svojim »kvazitrgom dela« pač samo ena od (zagotovo najslabših možnih) ekstremnih sistemskih inačic kapitalizma in ki k sreči, kot rečeno, nikakor ni brez alternativ.

1.9.2. Logična vprašanja brez odgovorov

Ni, nikoli ni bilo in verjetno tudi nikoli ne bo namreč jasno, zakaj naj bi podjetniški način blagovne proizvodnje v kapitalizmu, lahko učinkovito deloval le pod pogojem, da se eden od dveh povsem enakovrednih in za produkcijo neobhodnih produkcijskih dejavnikov, tj. delo s svojimi lastniki vred, preprosto »prodaja« drugemu, tj. kapitalu in njegovim lastnikom? In to za nameček še v pogojih evidentno nesvobodne in neekvivalentne, torej »kvazitržne« menjave. Povedano drugače: čemu bi se morali lastniki dveh enakovrednih produkcijskih dejavnikov, ki »partnersko« soustvarjajo novo vrednost v istih produkcijskih procesih, sistemsko deliti na »delodajalce« (kupce delovne sile) in »delojemalce« (prodajalce delovne sile), pri čemer so vse korporacijske pravice povsem umetno, tj. z veljavnim pravnim sistemom, dodeljene izključno prvim, ki jim je a priori priznan status »podjetnikov« in »lastnikov podjetij«?

Izhodiščna sistemska predpostavka (neo)klasične ekonomske teorije kapitalistične produkcije, da produkt oziroma dodano vrednost ustvarja zgolj »podjetnik« s svojim kapitalom in podjetništvom ter z (za mezdo kupljenim) tujim delom, je namreč popoln logični nesmisel, ki ne vzdrži resne teoretične presoje. Producerska dejavnika delo in kapital nista namenjena temu, da služita eden 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. A o tem podrobneje v 5. poglavju.

Še težje pa je najti smiseln odgovor na vprašanje, po kakšni ekonomski in pravni logiki lahko (še) danes pravo dovoljuje zgolj kapitalu in njegovim lastnikom, da se (brez dela in njegovih lastnikov, ki sta sicer nujni sestavini tako podjetja v ekonomskem smislu kot tudi potrebnega materialnega ter osebnega substrata gospodarske družbe kot pravne osebe oziroma podjetja v pravnem smislu) lahko registrirajo oziroma pravno personificirajo kot »gospodarska družba«, ki potem naprej samostojno nastopa na trgu kot delodajalec oziroma kupec »delovne sile«? Brez tega famoznega (povsem umetnega) pravnega konstrukta »kapitalističnega podjetja«, ki v resnici sploh še ni »podjetje«, tudi ne bi bilo »(kvazi)trga dela« in s tem delitve lastnikov produkcijskih dejavnikov na delodajalce in delojemalce.

(Kvazi) trg dela in mezdno (kupoprodajno) delovno razmerje med delodajalci in delojemalci sta torej izključno produkt veljavnega prava, ne produkt »naravne« ekonomske logike, s katero sta celo v izrazitem nasprotju. A pravo je mogoče kadarkoli spremeniti. Če nasprotuje »naravni« ekonomski logiki, pa je to tudi nujno storiti, in sicer čim prej.

1.9.3. Trg dela – tujek v tržnem gospodarstvu

Povsem možen (in normalno tržno, obenem pa nedeviantno delujoč, predvsem pa ekonomsko bistveno bolj logičen) bi bil torej brez dvoma kapitalizem

- a) brez (kvazi)trga dela kot regulatorja produkcijskih in razdelitvenih odnosov, ki sicer sploh niti ne sodi v »pravo« tržno gospodarstvo, in
- b) brez meznega delovnega razmerja kot temeljnega produkcijskega odnosa med lastniki dela in kapitala, ki bi moral biti v resnici asociativne oziroma partnerske, ne pa »menjalne« narave.

Omenjeni menjalni (kupoprodajni) produkcijski odnos je namreč tudi sicer povsem izven elementarne ekonomske logike, kajti produkcijski proces ni menjava, ampak proces ustvarjanja nove vrednosti v odnosih popolne vzajemne soodvisnosti

in »partnerstva« (ne menjave) med delom in kapitalom kot soustvarjalcema te vrednosti. Tudi razdelitev ni menjava, ampak naj bi bila ekonomsko pravična udeležba soustvarjalcev produkta na ustvarjenem rezultatu, potem ko je produkt enkrat prodan oziroma zamenjan (realiziran) na trgu. Trditev ekonomskih neoklasikov, da sta v tržnem sistemu produkcija in razdelitev (samoumevno in nujno) združeni in da je »produkt, ko je proizveden, tudi že razdeljen«, pa je seveda popoln teoretični nesmisel in tautologija.

Tako je sicer zdaj, tj. v meznem kapitalizmu, ki skladno s prej omenjeno izhodiščno sistemsko predpostavko teorije produkcije tudi delo obravnava kot tržno blago in produkcijski strošek, toda le zakaj naj bi bilo to samoumevno za tržno gospodarstvo na splošno? Tega ne zna pojasniti nihče. A o tem več še v nadaljevanju v okviru 4. poglavja.

1.9.4. Mezni kapitalizem kot »kvazitržni« sistem

Če torej ekonomska teorija govori o štirih ključnih fazah gospodarskega oziroma reprodukcijskega procesa, to so:

- a) produkcija
- b) menjava
- c) razdelitev
- d) potrošnja,

in če je regulacija vseh družbenoekonomskih odnosov na dveh od teh (produkcija in razdelitev), ki že po svoji naravi nista »menjava« in zato trg s svojim zakonom ponudbe in povpraševanja na njima pravzaprav sploh nima kaj početi, kljub temu prepuščena kvazitrgu dela, potem tudi celoten meznokapitalistični družbenoekonomski sistem – v posmeh trditvam neoklasične ekonomske teorije o absolutni zveličavnosti svobodnega trga kot »nevidne roke« in edinega pravega regulatorja vseh odnosov v kapitalizmu – v resnici ne more biti drugega kot tipičen »kvazitržni« družbenoekonomski sistem. Je sploh možna še kaka drugačna logika znanstvenega sklepanja?

Vsestranska deviantnost delovanja meznega kapitalizma pa je pod temi pogoji seveda samoumevna posledica. Trg, ki je sicer zgolj mehanizem za opravljanje menjave vrednosti za vrednost, je v tem sistemu povsem »umetno« instaliran kot regulator družbenoekonomskih razmerij tudi tam, kjer mu preprosto ni mesta. In tam deluje, kot pač deluje, torej, celo produkcijske in razdelitvene odnose na silo

pretvarja v nekakšne ekonomsko popolnoma nelogične, nenaravne in anomalne »menjalne« odnose, ki naj bi jih – bojda objektivno najbolj »pravično« – regulirala »nevidna roka«. Vtis, da je v tem sistemu res trg glavni krivec za vse anomalije sistema, je zato po svoje pravzaprav povsem razumljiv.

1.9.5. Nesprejemljiva »družbena pogodba«

A trg si te svoje »nekompetentne« vloge regulatorja prav vseh družbenoekonomskih odnosov v reprodukcijskem procesu ni vsilil sam, temveč mu je bila vsiljena z veljavno »družbena pogodba«. Trg je – če si sposodimo terminologijo iz računalništva – v bistvu le operacijski sistem, ki lahko poganja kakršnekoli instalirane »uporabniške programe« in po njihovih algoritmih s svojim mehanizmom ponudbe in povpraševanja ovrednoti karkoli, pa naj bodo rezultati na koncu še tako nesmiselni. Te programe pa mu narekuje takšna ali drugačna družbena pogodba. In dokler bo ta pogodba tudi delo kot edini ustvarjalni produkcijski dejavnik, realnega »internega« prispevka, katerega k produktu trg seveda v resnici sploh ni sposoben (ne tako ne drugače) objektivno ovrednotiti, obravnavala kot navadno tržno blago, njegov prispevek k produktu (mezdo/plačo) pa kot tržno ceno tega blaga, bo celoten družbenoekonomski sistem pač deloval izrazito deviantno.

Strinjati se torej velja s tezo, da je trg samo instrument, ki sam po sebi ni ne moralen ne amoralen, prav tako seveda tudi ne izkoriščevalski. Amoralna je lahko le njegova sistemska zloraba z uvedbo »kvazitrga dela«, ki je, kot že rečeno, izključno produkt pozitivnega prava oziroma aktualne družbene pogodbe. Izkoriščevalska je torej ta, ne trg. Zato je treba pač spremeniti to nesprejemljivo veljavno družbeno pogodbo, ne pa ukinjati trga na splošno (razen v segmentu kvazitrga dela). Trg naj ostane, a naj v gospodarskem procesu res regulira le menjavo, ne pa procesov ustvarjanja in razdelitve nove vrednosti, kajti tržna menjava v resnici ničesar ne ustvarja in tudi ničesar ne (raz)deli.

Takšna prenova aktualne družbene pogodbe seveda zahteva tudi povsem novo ekonomsko in pravno teorijo kapitalizma. S sedanjo si pri tem namreč ni mogoče več pomagati. Prej nasprotno.

1.10. Edina realna evolutivna pot do cilja

Ekonomsko demokracijo, če ponovimo, razumemo kot povsem novo, bolj demokratično paradigmo kapitalizma, v kateri pa – čeprav v celoti ohranja zasebno lastnino in tržni sistem gospodarjenja na splošno – mezdni produkcijski odnos se-

veda preprosto nima več mesta. Njeno bistvo je v tem, da:

- a) človeškemu (in širše intelektualnemu) kapitalu priznava status enako »ekonomsko relevantnega« kapitala kot finančnemu, s čimer bistveno razširja pojem zasebne lastnine nad »kapitalom« in iz tega izhajajočih »upravičencev« do korporacijskega upravljanja in udeležbe pri poslovnih rezultatih podjetij,
- b) vzpostavlja popolno sistemsko enakopravnost njunih lastnikov ter
- c) posledično ukinja (kvazi)trg dela in s tem
- d) mezdna družbenoekonomska razmerja v fazi produkcije in (raz)delitve nadomešča s »partnerskimi«.

Gre torej dejansko za »tržno alternativo mezdnemu kapitalizmu«, katero v danem trenutku vidimo tudi kot edino realno možno evolutivno pot v zeleno ekonomsko učinkovitejšo, socialno pravičnejšo in kohezivnejšo ter hkrati tudi okoljsko odgovornejšo družbo.

1.10.1. Realno izvedljive sistemske spremembe

Realno možno (neutopično) pot zato, ker – iz razlogov, ki jih bomo podrobneje pojasnili v zvezi s analizo bistva in temeljev kapitalizma – za doseg želeno ekonomske demokratizacije obstoječega družbenoekonomskega sistema objektivno gledano (če se pri tem vsebinsko in terminološko naslonimo na splošno sistemsko teorijo)

- a) ni potrebno poseganje v njegova »pravila igre«, tj. v temeljna načela in zakonitosti delovanja sistema,
- b) ampak le v njegovo »organizacijsko strukturo«, tj. v ključne institucionalne elemente sistema in povezave med njimi,

kar je seveda realno povsem izvedljivo. Povedano drugače, načeloma ni videti prav nobene objektivne potrebe po ukinjanju ali omejevanju zasebne lastnine produkcijskih sredstev in tržnega sistema gospodarjenja na splošno (z izjemo že omenjenega spornega kvazitrga dela), ki za zdaj niti nimata adekvatne alternative, in bosta zato – upošteva je zlasti negativne izkušnje dosedanjih socialističnih eksperimentov – verjetno morala še kar nekaj časa predstavljati temeljna »pravila igre« v kakršnemkoli bodočem družbenoekonomskem sistemu, ki bo nadomestil sedanji mezdni kapitalizem. Nasprotno, v celoti bo zadostovala le temeljita »organizacijska rekonstrukcija« sistema, to je rekonstrukcija nekaterih njegovih v nadaljevanju navedenih ključnih institucij, ki so del »organizacijske strukture« sistema in ki po-

gojujejo in vzdržujejo sporno mezdno produkcijsko razmerje. Ta pa je na daljši rok brez dvoma neizogibna, kajti kriza sedanjega kapitalizma je globoko strukturna.

Res je torej, da nujno potrebujemo »strukturne reforme«. Toda ne takšnih, tj. zgolj kozmetičnih, kot nam jih zdaj ponujata ekonomska stroka in politika, ampak takšne, ki bodo dejansko posegle v institucije, ki so temelj sedanje organizacijske strukture družbenoekonomskega sistema, oziroma v »sistemske temelje« sedanjega kapitalizma. Katere so to, pa v nadaljevanju.

1.10.2. Nujna postopnost pri uvajanju sprememb

Evolutivna pot pa zato, ker bo – pod pogojem, da bodo skladno z ugotovitvami iz točke 1.5.8. tudi sedanji sistemski privilegiranci pravočasno prepoznali neizogibnost in vsestransko koristnost predlaganih sistemskih sprememb – uresničevanje koncepta ekonomske demokracije v praksi skladno z dozorevanjem ustreznih pogojev za te spremembe nujno moralo potekati postopno, najmanj pa v dveh fazah, in sicer:

1. Prvo fazo predstavlja praktično preseganje klasičnega meznega odnosa med delom in kapitalom že znotraj okvirov v osnovi nespremenjenega obstoječega kapitalizma, in sicer prek maksimalnega razvijanja treh temeljnih sodobnih oblik t. i. organizacijske participacije zaposlenih (soupravljanje, udeležba pri dobičku in širitev notranjega lastništva – bodisi v obliki delavskega delničarstva bodisi delavskega združenstva), ki:

- a) po eni strani vsekakor že pomenijo prve zametke ekonomske demokracije (delavec, ki ima vsaj delne pravice do soupravljanja in udeležbe pri rezultatih poslovanja podjetij, ali je celo tudi solastnik dela kapitala podjetja, namreč ni več povsem »klasični mezdni delavec«),
- b) hkrati pa po ugotovitvah poslovnih ved zaradi svojih motivacijskih učinkov na zaposlene tudi signifikantno pozitivno vplivajo na poslovno uspešnost podjetij in je torej nadvse priporočljivo že zgolj iz čistih ekonomskih razlogov.

Za sodelovanje delavcev pri upravljanju (soupravljanje) se v literaturi uporablja tudi izraz »upravljalna participacija«, za udeležbo delavcev pri poslovnih rezultatih in notranje lastništvo pa izraz »finančna participacija« zaposlenih. Posebej za udeležbo delavcev pri dobičku pa se lahko uporablja tudi izraz »finančna participacija v ožjem smislu«.

2. Druga, končna faza, pa bo seveda, kot rečeno, nujno zahtevala tudi predhodno temeljito rekonstrukcijo oziroma redefinicijo vseh tistih ključnih institucij v

»organizacijski strukturi« obstoječega družbenoekonomskega sistema, ki neposredno determinirajo in podpirajo sedanji sporni mezdni odnos med delom in kapitalom. Gre zlasti za naslednje nujne temeljite spremembe:

- a) razširitev definicije »ekonomsko relevantnega« kapitala tudi s človeškim (in tudi širšim t. i. intelektualnim, to je človeškim in strukturnim) kapitalom ter njegova institucionalizacija (tudi) v bilancah podjetij;
- b) rekonstrukcija sedanje koncepcije kapitalističnega podjetja kot »pravno personificiranega (zgolj finančnega) kapitala« v smeri »partnerske združbe« lastnikov človeškega in finančnega kapitala, ki bi edina ustrezala tudi ekonomskemu bistvu produkcije;
- c) sprememba koncepcije delovnega razmerja iz meznega (menjalnega, kupoprodajnega) v asociativno pravno razmerje med lastniki obeh vrst kapitala;
- d) vzpostavitev modela enakopravnega korporacijskega soupravljanja ter razdelitve produkta po načelu ekonomsko pravične soudeležbe skladno z dejanskimi prispevki obeh vrst kapitala in njihovih lastnikov.

Vse te predlagane spremembe »temeljev sistema« bomo v nadaljevanju tudi podrobneje predstavili in pojasnili. Šele z realizacijo teh pa bo seveda mogoče govoriti o »pravi« ekonomski demokraciji in posledično o dejansko dokončni »osvoboditvi dela«.

1.11. Strategija uresničevanja koncepta ekonomske demokracije

Prostora za pospešen nadaljnji razvoj in maksimalni dvig ravni vseh treh omejenih oblik sodobne organizacijske participacije zaposlenih kot prvih zametkov ekonomske demokracije je tudi znotraj obstoječega kapitalizma seveda še ogromno. Prej ali slej ga bo – zaradi objektivnih omejitev, ki jih postavlja zdajšnji kapitalsko-lastniški model korporacijskega upravljanja in delitve poslovnih rezultatov podjetij – sicer zmanjkalo, a kratkoročno glede tega, upošteva je sedanjo, razmeroma še zelo nizko štartno pozicijo, še ni bojazni. Zato bi morala biti naša kratkoročna prizadevanja usmerjena prvenstveno v ta vidik razvoja ekonomske demokracije, pri čemer ima prioriteto dograjevanje normativne ureditve vseh treh oblik organizacijske participacije zaposlenih ter njena implementacija v praksi.

Druga, končna faza razvoja sistema ekonomske demokracije pa za zdaj ostaja le dolgoročna razvojna vizija. Ta seveda ni uresničljiva čez noč in bo lahko realizirana šele, ko bodo za to dozoreli ustrezni pogoji (npr. visoko razvito računovodstvo člo-

veških virov, ki je za zdaj šele v povojih). Predvsem pa bo potrebna še dodatne in bolj podrobne teoretične dodelave, kar bo do nadaljnjega tudi osrednji predmet naših prizadevanj na tem področju. A pomembno je predvsem, da jo – vsaj v grobem začrtano – vendarle imamo že v tem trenutku in da ji lahko načrtno sledimo skozi vse etape nadaljnjega razvoja družbenoekonomskega sistema v smeri postavljenega končnega cilja in da torej v vsakem trenutku vemo, kam pravzaprav na tem področju gremo in hočemo priti.

1.12. Ekonomska demokracija in marksizem ter podobne ideje

Teorija ekonomske demokracije, ki bo podrobneje predstavljena še v nadaljevanju te razprave, temelji na nemarksistični kritiki obstoječega kapitalizma in z marksizmom ter podobnimi idejami (npr. demokratičnim socializmom) nima veliko skupnega. Ideja ekonomske demokracije namreč ne pomeni zanikanja kapitalizma kot družbenoekonomskega sistema na splošno, ampak pomeni, kot že rečeno, le bistveno drugačno, v temelju spremenjeno paradigmo kapitalizma. V tem smislu, bi jo lahko pogojno označili tudi kot »demokratični kapitalizem«.

Z marksizmom jo pravzaprav družijo le osnovni cilj prizadevanj, to je »osvoboditev dela« in vzpostavitev »brezrazredne družbe« v smislu ukinitve sedanje delitve lastnikov obeh temeljnih produkcijskih dejavnikov (tj. dela in kapitala, če zemljo kot tretjega v tej razpravi zanemarimo) na delodajalce in delojemalce ter vzpostavitve vsestransko enakopravnega položaja in pravic obojih v družbenoekonomskem sistemu. A diagnoza bistva problema in s tem tudi predlagane poti v to novo družbo se med seboj bistveno razlikujejo.

Podobno je tudi glede njene sorodnosti z idejo »demokratičnega socializma«, ki perspektivno predvideva med drugim tudi demokratično planiranje kot obliko omejevanja prostega delovanja trga in samoupravljanje zaposlenih z državno lastnino, kar – glede na zgornjo razpravo – seveda pomeni povsem drugačno videnje problematike bistva problemov sedanjega kapitalizma. Obe ideji vsekakor družijo zavzemanje za optimalen razvoj vseh treh temeljnih oblik sodobne organizacijske participacije zaposlenih (soupravljanje, obvezna udeležba pri dobičku in širitev notranjega lastništva zaposlenih) že v okviru nespremenjenega sistema, torej tisto, kar smo zgoraj opredelili kot prvo fazo razvoja ekonomske demokracije. V končni viziji bodočega demokratičnega družbenoekonomskega sistema pa se ideji vendarle precej razhajata, na kar jasno kaže že razlika med nazivoma »demokratični socializem« in »demokratični kapitalizem«.

2. Nova objektivna realnost in anahron družbenoekonomski sistem

Danes, na začetku 21. stoletja in t. i. ere znanja, smo priča naravnost tektonskim spremembam, ki so se v zadnjih desetletjih zgodile in se še dogajajo v objektivni družbenoekonomski realnosti. Gre zlasti za bistveno širše razumevanje pojma »kapital« v primerjavi s klasičnim in za očiten premik težišča pomena temeljnih produkcijskih dejavnikov za ustvarjanje nove vrednosti in s tem za konkurenčnost podjetij v sodobnih produkcijskih procesih.

Teh sprememb družbenoekonomski sistem nikakor ne bi smel več še naprej preprosto ignorirati.

2.1. Nove oblike »ekonomsko relevantnega« kapitala

Danes imamo opravka z bistveno novim razumevanjem pojma kapital in posledično tudi z novimi, predvsem tudi nematerialnimi oblikami »ekonomsko relevantnega« kapitala, katerih obstoj in ekonomsko učinkovanje v smislu soustvarjanja nove vrednosti sodobna ekonomska znanost sicer (formalno) že priznava, vendar pa jih obstoječe bilance podjetij preprosto (še) ne registrirajo, zaradi česar sedanji družbenoekonomski sistem njihovim lastnikom tudi ne priznava nobenih korporacijskih pravic.

Pojem kapital torej danes tudi v sodobnejši ekonomski teoriji ne zajema več le »finančnega kapitala« kot t. i. namembnega premoženja, torej materialnega in materializiranega (finančno ovrednotenega nematerialnega) premoženja, namenjenega za opravljanje gospodarske dejavnosti zaradi pridobivanja ekonomskega donosa (dobička), ampak katerokoli – materialno ali nematerialno – dobrotno ali vrednost, ki sodeluje v produkcijskih procesih in soustvarja novo ekonomsko vrednost. Kljub temu pa se vsi (tudi omenjena novejša ekonomska teorija) še naprej sprenevedajo glede dejstva, da bi ta ugotovitev nujno morala imeti za posledico tudi radikalne spremembe v družbenoekonomskem sistemu. Ni namreč mogoče (več) samo na načelnem nivoju priznavati obstoja in dejanskega ekonomskega učinkovanja novih oblik kapitala, obenem pa vseh korporacijskih pravic (le na kakšni resni teoretični podlagi?) še naprej priznavati zgolj lastnikom finančnega (kot ekonomsko edino relevantnega?) kapitala.

Gre, če vzamemo za osnovo že uvodoma omenjeno Skandiino oziroma Edvinssonovo opredelitev tržne vrednosti podjetij (Slika 1), predvsem za dve »novi« vrsti kapitala podjetij (poleg klasičnega »finančnega«, ki ga za zdaj kot edino ekonomsko »relevantnega« za ustvarjanje nove vrednosti priznavajo sedanji računovodski sistemi), to sta:

- a) človeški kapital (znanje in delovne zmožnosti, ustvarjalnost, delovna motivacija in organizacijska pripadnost zaposlenih) in
- b) intelektualni kapital kot širši pojem, ki ga poleg človeškega sestavlja tudi t. i. strukturni kapital, s katerim razumemo vse tiste stvaritve človeškega kapitala (lahko tudi več generacij) zaposlenih, ki so že prešle v »last« podjetij in postale pomemben vir njihove »produkcijske sposobnosti«, kot na primer: specifična organizacijska kultura, know how, sistem procesnega inoviranja, izgrajen sistem odnosov s kupci in dobavitelji, ki ga nekateri teoretiki posebej in ločeno opredeljujejo kot »relacijski kapital«, in podobno.

Če želimo biti strokovno korektni, je treba opozoriti, da strukturnega kapitala, čeprav je neposredna stvaritev človeškega, ne moremo preprosto v celoti, temveč le v njegovem pretežnem delu prišteti h kapitalu v lasti delavcev, kajti ti so ga vendarle ustvarjali v zvezi z uporabo produkcijskih sredstev, tako da je torej strukturni kapital vsaj do neke mere vendarle »skupni proizvod« produkcijskega sodelovanja tako človeškega kot finančnega kapitala. A to so podrobnosti, ki za bistvo povedanega v obravnavanem kontekstu niso ključnega pomena in jih bomo zato zaradi (za razumevanje bistva obravnavanega sistemskega problema nujno potrebnih) poenostavitev zaenkrat zavestno zanemarili in intelektualni kapital kot celoto obravnavali kot »lastništvo delavcev«, kar v pretežnem delu zagotovo tudi je. Pomembnejše pa so te finese ob bolj poglobljenem razmišljanju o (morebitni prihodnji) delitvi tudi t. i. kapitalskih dobičkov, ki predstavljajo razliko med knjižno in tržno vrednostjo podjetja in si jih zdaj – čeprav vsebujejo tudi vrednost celotnega intelektualnega kapitala v lasti delavcev – sistemsko enostavno prisvajajo kar lastniki finančnega kapitala. Toda o tem bomo podrobneje spregovorili še ob obravnavi problematike factorske razdelitve produkta v nadaljevanju, zlasti pa v poglavju 6.4. o okvirnih zamislih glede delovanja koncepta »partnerskega podjetja«.

2.2. Sodobno delo je (že) tudi kapital v pravem pomenu besede

2.2.1. Delo kot »izveden« produkcijski dejavnik

Ko govorimo o delu in človeškem kapitalu, je treba poudariti, da je sodobno delo že zdavnaj zgubilo značilnosti klasične »delovne sile« in pridobilo vse značilnosti kapitala v pravem pomenu besede. Gola fizična komponenta dela je namreč pri večini poklicev produkcijsko vse bolj zanemarljiva, ker jo nadomeščajo stroji in roboti. V današnjih pogojih gospodarjenja postajajo ključne predvsem intelektualne in emocionalne komponente sodobnega dela (znanje in delovne zmožnosti, delovna motivacija in organizacijska pripadnost zaposlenih), ki seveda niso – tako kot »delovna sila« – »primarni« produkcijski dejavnik v smislu učenja klasične ekonomske teorije, temveč so »izvedeni« produkcijski dejavnik, tako kot finančni kapital. Gre pač samo za specifično obliko nematerialnega kapitala, ki ga je, ravno tako kot finančnega, treba najprej »proizvesti« oziroma »ustvariti« in ni neka samoumevna naravna danost. Zato je uporaba pojma »delovna sila« kot sinonima za »delo« danes že povsem arhaična in vsebinsko neprimerna.

O sodobnem delu kot integralni celoti, ki je ni mogoče razstaviti na posamezne komponente (fizične, intelektualne, emocionalne), predvsem pa ne ločiti od delavca kot človeka, je zato vsekakor mogoče upravičeno govoriti kot o sinonimu za »človeški kapital«. Če ga sedanji računovodski sistemi, znotraj katerih je t. i. računovodstvo človeških virov, kot že omenjeno, sicer šele v povojih, (še) ne zaznavajo oziroma registrirajo, to seveda ne pomeni, da ga pač enostavno sploh ni in da je zato ekonomsko nerelevanten, sistemsko pa neupošteven. Nasprotno, ta logika je ekonomsko in pravno povsem absurdna.

Iz navedenih razlogov človeškega kapitala (za razliko od finančnega) tudi ni mogoče vrednotiti in vlagati v produkcijski proces ločeno od delavcev oziroma njihovega osebnega delovnega angažiranja v tem procesu. Ni namreč mogoče ločiti fizičnega angažiranja delavca (»delovne sile«), njegovega znanja in zmožnosti ter njegove »zavzetosti« (delovne motivacije in organizacijske pripadnosti) in jih vlagati ter vrednotiti in nagrajevati posebej. Vrednost vseh teh neločljivo povezanih elementov dela predstavlja vrednost »živega« dela oziroma človeškega kapitala, ki soustvarja produkt (in tudi »trajni« strukturni kapital). Sodobno delo je torej pravzaprav le konkretna oblika vlaganja človeškega kapitala v ustvarjanje nove vrednosti oziroma produkta, zato ta dva pojma, kot rečeno, lahko povsem upravičeno – zlasti, kadar govorimo o vrednotenju prispevka k produktu – uporabljamo kot sinonimi.

ma. Z drugimi besedami, ni mogoče govoriti o delu »in« človeškem kapitalu, temveč le o delu »oziroma« človeškem kapitalu.

2.2.2. Temelj za spremembo koncepta kapitalističnega podjetja

Sodobno podjetje torej v bistvu ne deluje več z delom in kapitalom kot dvema vrstama različnih temeljnih produkcijskih dejavnikov, temveč le z dvema različnima vrstama kapitala – finančnim in človeškim (strukturni je šele njun naknadni »proizvod«, čeprav ga, kot rečeno, v prvem delu te razprave zaradi potrebnih poenostavitvev kot element intelektualnega kapitala pripisujemo k »lastnini« delavcev), katerih lastniki bi morali biti med seboj glede korporacijskih pravic načeloma povsem enakopravni, kajti brez enega ali drugega produkcijski proces sploh ni mogoč. Ta ugotovitev bi morala postati tudi glavni temelj za razmislek o spremembi koncepcije kapitalističnega podjetja v smeri »/enako/pravne partnerske skupnosti človeškega in finančnega kapitala ter njunih lastnikov«, ki bo vsekakor nujna, o njej pa bomo podrobneje spregovorili v naslednjih poglavjih.

2.3. Izrazit premik težišča konkurenčnih prednosti podjetij

V zadnjih desetletjih težišče pomena za ustvarjanje nove vrednosti produkcijskih procesih oziroma za konkurenčnost podjetij v sodobnih pogojih gospodarjenja nesporno izrazito premaknilo (in se še premika, izjemno hitro) v smeri od klasičnega finančnega kapitala proti človeškemu in nasploh intelektualnemu kapitalu.

Danes namreč po razpoložljivih ekonomskih podatkih glavnino tržne vrednosti in s tem seveda tudi »produkcijske sposobnosti/moči« podjetij, ki jo sestavljata finančni kapital in intelektualni kapital (tržna vrednost podjetja = produkcijska sposobnost/moč podjetja = finančni + intelektualni kapital), predstavlja njihov – večinoma neopredmeteni in v bilancah neprikazani – intelektualni kapital, katerega lastniki so zaposleni, in ne več njihov finančni kapital. Razmerje teh vrednosti je v povprečju že skoraj 7 : 1 v korist intelektualnega kapitala, kar pomeni, da že več kot 85 % produkcijskih sposobnosti podjetij temelji na intelektualnem, samo še nekaj manj kot 15 % pa na finančnem kapitalu, ki ga zagotavljajo zunanji lastniki oziroma investitorji. Dodatno pa je treba ob tem izpostaviti še dejstvo, da tudi »podjetništvo«, ki naj bi bilo sicer glavni teoretični temelj za ekskluzivne korporacijske pravice slednjih, že dolgo ni več izključna njihova domena, ampak v praksi vse bolj prehaja na menedžment in zaposlene, o čemer bomo podrobneje še razpravljali.

Shema 1: Dejanska »produksijska moč« podjetja skozi vire njegove tržne vrednosti

Tržna vrednost podjetja	V bilancah prikazan del premoženja	Viri premoženja oz. »produksijske moči« podjetja	Razmerje med intelektualnim in finančnim kapitalom
100%	Neprikazano in neopredmet. premoženje 85%	Človeški kapital	Intelektualni kapital
		Strukturni kapital	
	Prikazano opredmeteno premoženje 15%	Lastniški kapital	Finančni kapital

Vir: Gostiša M., Ekonomska demokracija kot nova sistemska paradigma kapitalizma (2014: 93)

Trditev, da glavno bogastvo in konkurenčno prednost podjetij v sodobnih pogojih gospodarjenja predstavljajo usposobljeni, ustvarjalni, visoko motivirani in pripadni zaposleni, torej nikakor ni več zgolj teoretična floskula. Metafora, da gre – zlasti v delovno intenzivnih dejavnostih – skoraj ves kapital podjetij, denimo Microsoftov, vsak večer domov spat, ni več daleč od resnice. Sistemska enakopravnost in posledično višja motivacija lastnikov tega kapitala tako vse bolj postaja eno ključnih (tudi) ekonomskih vprašanj.

2.4. Osnovni sistemski paradoks in anahronizem

Naravnost paradoksalno pa je, da imamo kljub tem radikalnim spremembam v sodobni objektivni družbenoekonomski realnosti danes še vedno v veljavi družbenoekonomski sistem, v katerem vse korporacijske pravice (upravljanje podjetij, delitev poslovnih rezultatov) kot najpomembnejše družbenoekonomske pravice

temeljijo izključno na lastnini nad finančnim kapitalom. Lastniki človeškega (in intelektualnega na splošno) kapitala podjetij pri tem nimajo nobene vloge, kar je seveda izven sleherne ekonomske in pravne logike.

To seveda velja tudi za obstoječi družbenoekonomski sistem mezdnega kapitalizma kot celoto, ki definitivno nima več niti elementarne podlage v objektivni družbenoekonomski realnosti 21. stoletja, ampak se z vsakim dnem bolj spreminja v popoln sistemski anahronizem, ki je zaradi svojih izrazito demotivacijskih učinkov na lastnike človeškega kapitala že začel resno zavirati tudi ekonomski, ne samo socialni razvoj v uvodoma načrtani smeri. In to bo veljalo vse dotlej, dokler bo ta sistem

- a) nosilce in lastnike svojega najpomembnejšega kapitala obravnaval zgolj kot »prodajalce delovne sile na trgu dela« za mezdo kot tržno ceno te delovne sile, ki seveda še zdaleč ne odraža njihovega dejanskega prispevka k produktu,
- b) sodobno delo pa kot navadno tržno blago, torej enako kot produkcijska sredstva, namesto kot enakovreden (človeški) kapital.

Prav ta očitna anahronost obstoječega družbenoekonomskega sistema v primerjavi z novo družbenoekonomsko realnostjo je tudi temeljni vzrok za na videz popolnoma nelogične »razvojne« trende, ki smo jim priča danes. Bolj ko namreč narašča produkcijska moč človeškega kapitala, nižji je relativni delež dohodkov njegovih lastnikov v narodnem dohodku in njihova moč v sistemu korporacijskega upravljanja in v družbi sploh. Bogati lastniki finančnega kapitala pa nasprotno postajajo še bogatejši in ekonomsko ter politično še močnejši. Ta trend je torej treba nujno obrniti in omenjena razmerja moči v družbenoekonomskem sistemu ustrezno uravnovesiti.

3. Zakaj razvijati ekonomsko demokracijo zdaj in takoj

Odgovor na vprašanje, zakaj je treba nemudoma začeti s pospešenim razvojem ekonomske demokracije v uvodoma navedenem smislu, je torej jasen. Najmanj zaradi zagotavljanja:

- a) elementarne demokratičnosti in ekonomske pravičnosti družbenoekonomskega sistema,
- b) višje ekonomske učinkovitosti družbenoekonomskega sistema in
- c) uveljavitve družbeno odgovornega delovanja podjetij (tudi) v praksi.

3.1. Enakopravna participacija kot »ekonomska pravica« delavcev

Nadaljnje toleriranje zgoraj analiziranega osnovnega systemskega paradoksa in apriorno zanikanje korporacijskih pravic delavcem, temelječih na lastništvu nad človeškim kapitalom, katerega vlagajo v produkcijski proces, preprosto ni več dostupno in ga ni več mogoče opravičiti z ničemer.

3.1.1. Elementarna logika sistema ekonomske demokracije

Logika razmišljanja o tej problematiki, ki je hkrati tudi edina izvirna logika kapitalizma, je lahko le naslednja: če tudi ekonomska teorija danes človeškemu (in na splošno intelektualnemu) kapitalu brez zadržkov priznava status kapitala v pravem pomenu besede, potem bi morale biti seveda lastnikom tega kapitala systemsko priznane v vseh pogledih enake korporacijske pravice kot jih veljavno – iz prej navedenih razlogov prav tako že povsem arhaično – pravo priznava lastnikom finančnega kapitala. Pika.

To pa seveda pomeni, da sta:

- a) sodelovanje delavcev pri upravljanju podjetij, in to relevantno, torej sorazmerno vlogi in pomenu človeškega kapitala pri ustvarjanju produkta, ne zgolj neka-kšno »marginalno«, ki danes povsem izključuje določene ključne poslovne odločitve, priznane samo lastnikom kapitala, in
- b) udeležba delavcev pri dobičku, in to obvezna, ne zgolj prostovoljna v odvisnosti

od pripravljenosti lastnikov finančnega kapitala,

že zdavnaj postali nesporni »ekonomski pravici« delavcev, ki bi morali biti zato čim prej tudi ustrezno pravno priznani. Veljavna zakonodaja tem spoznanjem žal še ne sledi.

3.1.2. Za sistemsko enakopravnost zadostuje lastništvo nad človeškim kapitalom

In ti dve, bolj ali manj samoumevni pravici sta – ob prav tako samoumevnem priznavanju enakih pravic tudi lastnikom finančnega kapitala – povsem zadosten teoretični temelj celotnega sistema ekonomske demokracije, ne glede na to, da še nista pravno priznani sorazmerno in v celoti. Nobene potrebe ni po tem, da bi morali delavci za to, da bi lahko postali enakopraven subjekt družbenoekonomskega sistema, nujno pridobiti tudi lastništvo nad produkcijskimi sredstvi, kot se pogosto razmišlja, kajti za to povsem zadostuje že njihovo lastništvo nad človeškim kapitalom, ki ni prav nič manj pomemben produkcijski dejavnik kot finančni kapital.

Tako imenovano notranje lastništvo zaposlenih (v obliki bodisi delavskega delničarstva bodisi delavskega združništva) – čeprav je seveda, kot rečeno, že zgolj iz poslovnih razlogov zelo koristno in priporočljivo – torej ni pogoj za ekonomsko demokracijo. V ekonomski demokraciji oboji, to je delavci kot lastniki človeškega kapitala in kapitalisti kot lastniki finančnega kapitala, črpajo svoje enakopravne korporacijske pravice že neposredno iz lastnine vsak nad svojim kapitalom. Če dodatno prihaja tudi do personalne integracije lastništva nad enim in drugim kapitalom, pa je to vsekakor lahko ekonomsko le koristno.

3.1.3. Delavci kot »sopodjetniki«

Če upoštevamo dejstvo, da morajo delavci s tem kapitalom, ki fizično ni ločljiv od njih, za razliko od lastnikov finančnega kapitala nujno tudi osebno sodelovati v produkcijskem procesu, bi nas gornje razmišljanje o ekonomskih pravicah delavcev kaj lahko zapeljalo tudi v konstrukt, da bi morali biti delavci glede korporacijskih pravic pravzaprav sistemsko postavljeni celo v »bolj enakopraven« oziroma privilegirani položaj. Torej ravno nasprotno kot je danes. A s tem bi se seveda ujeli v isto past, kot so se apologeti obstoječega mezdnege kapitalizma ujeli z nesmiselno tezo, da vse korporacijske pravice (upravljanje in prisvajanje poslovnega rezultata ter kapitalskih dobičkov) pripadajo izključno lastnikom finančnega kapitala zato, ker so pač hkrati tudi edini »podjetniki«, čeprav se ve, da v resnici – vsaj v večini – niso.

S to tezo, ki sicer izvira še iz časov zgodnjega kapitalizma, smo deloma že, deloma pa bomo podrobneje polemizirali ob ločeni obravnavi pojma »podjetništvo« v nadaljevanju, v kontekstu gornje razprave o ekonomskih pravicah delavcev pa naj rečemo le, da je seveda v današnjih pogojih gospodarjenja resnica bistveno drugačna, skoraj ravno obratna. Lastniki finančnega kapitala kot fizične osebe so, zlasti v velikih korporacijah, bolj ali manj le še »portfeljski vlagatelji« brez resnejšega vpliva na poslovanje podjetja, močno pa na drugi strani pridobiva na pomenu *t. i. notranje oziroma proizvodno podjetništvo*, katerega glavni nosilci so poleg menedžmenta prav delavci.

Avtorji R. Wunderer in drugi, denimo, v svoji knjigi *Delavci kot sopodjetniki* zagovarjajo tezo, da bi morali vsi delavci v sodobnem podjetju pravzaprav delovati kot podjetniki, in sicer tako na ravni vsak svojega delovnega mesta kot tudi s sodelovanjem pri odločitvah na ravni podjetja kot celote. To naj bi bil po njihovem mnenju imperativ poslovne uspešnosti podjetij v sodobnih pogojih gospodarjenja. Ravno to njihovo vse pomembnejše »sopodjetništvo« pa je seveda še dodatna teoretična podlaga za nujno širitev njihovih zgoraj navedenih ekonomskih pravic.

3.4. Ekonomska demokracija in ekonomska učinkovitost

Ekonomija v »eri znanja«, kot rečeno, vse bolj temelji predvsem na učinkoviti izrabi človeškega kapitala, tega pa je mogoče po dognanjih sodobnih poslovnih ved optimalno sproščati v poslovne namene oziroma za doseganje poslovnih ciljev podjetij le v pogojih vsestranske participacije oziroma vključenosti njegovih nosilcev v organizacijo in njene poslovne procese, ki edina lahko zagotavlja njihovo optimalno »zavzetost«, ki je, če ponovimo, definirana kot

zavzetost = delovna motivacija pri opravljanju lastnega dela + organizacijska pripadnost, ki pomeni identifikacijo posameznika s cilji podjetja kot celote

3.4.1. Vsestransko pozitivni učinki delavske participacije

S tako imenovanimi motivacijskimi teorijami je bilo že zdavnaj empirično dokazano, da človek ni in tudi nikoli ni bil zgolj *homo oeconomicus*, ki dela le zaradi plače in ga le-ta tudi edina delovno motivira. Nasprotno, plača (po Herzbergu) sploh ni motivator, temveč je le »higienik«, kar pomeni, da lahko, če je slaba, sicer povzroča hudo nezadovoljstvo, ne povzroča pa, če je vsaj »primerna«, večjega zado-

voljstva in s tem višje delovne motivacije. Ljudje pri delu in v zvezi z delom – poleg materialnih potreb oziroma t. i. potreb »imeti« – uresničujemo predvsem tudi svoje številne osebnostne in societalne potrebe oziroma t. i. potrebe »biti« in potrebe »ljubiti« (Shema 2!), ki skupaj z materialnimi tvorijo pojem »celovite kakovosti delovnega življenja«. Gre za potrebe, kot so, na primer, samouresničevanje in samopotrjevanje z delom ter osebnostna rast, pripadnost skupini, v kateri preživljamo velik del svojega življenja, in identifikacija z njenimi cilji, možnost vpliva na pogoje dela in življenja v tej skupini ter na rezultate lastnega in skupnega dela, spoštovanje in ustrezno priznanje delovnih dosežkov itd. Uresničevanje vseh teh potreb pa je v veliki, če ne celo največji meri, odvisno predvsem od »avtonomije dela« in od občutka vsestranske vključenosti v organizacijo in pripadnosti njenim ciljem. To pa je praktično nemogoče zagotoviti brez visoke stopnje razvitosti njihove individualne in kolektivne organizacijske participacije – tako pri upravljanju kot tudi pri delitvi ustvarjenih rezultatov, po možnosti pa tudi v lastništvu. Temeljni pogoj oziroma predpogoj za zares celovito zadovoljevanje omenjenih potreb je namreč ta, da so zaposleni postavljeni v položaj »subjekta«, ne zgolj »objekta« produkcijskih procesov.

Vsaka od teh treh temeljnih oblik sodobne delavske participacije oziroma organizacijske participacije zaposlenih je bila sicer posebej deležna tudi samostojnih znanstvenih raziskav z vidika vpliva na zavzetost zaposlenih in posledično na poslovno uspešnost, ki pa – vsaj tiste sodobnejše in metodološko bolj izpopolnjene – prinašajo zelo podobne in istosmerne rezultate. Vse tri, posebej še, če se razvijajo hkrati in vzporedno, nesporno dvigajo kakovost delovnega življenja zaposlenih in s tem njihovo delovno zadovoljstvo ter zavzetost, posledično pa dokazano povečujejo poslovno uspešnost podjetij (in drugih organizacij). Neodvisno od zgoraj omenjene ekonomske pravičnosti bi jih bilo treba zato

- a) tako v interesu podjetij in lastnikov njihovega finančnega kapitala (večja konkurenčnost in poslovna uspešnost),
- b) kot v interesu zaposlenih (višja kakovost delovnega življenja) in ne nazadnje tudi
- c) v interesu družbe kot celote (uspešnejši splošen gospodarski razvoj in večja družbena kohezivnost)

v maksimalnem možnem obsegu, kot rečeno, razvijati že v okviru obstoječega družbenoekonomskega sistema.

Dejstvo, da je naprednejša sodobna poslovna praksa vse te oblike delavske participacije začela razvijati že sama, torej avtonomno in na povsem prostovoljni podlagi, pa je najboljši pokazatelj dejstva, da je klasični mezdni položaj zaposlenih res začel že zelo očitno negativno vplivati na konkurenčnost in poslovno uspešnost podjetij v so-

Shema 2: Različne potrebe ljudi v sferi dela in celovita kakovost delovnega življenja

KAKOVOST DELOVNEGA ŽIVLJENJA

(Shematski prikaz vsebine pojma)

POTREBE "IMETI"

Kazalniki zadovoljevanja materialnih potreb in potreb po varnosti

1. Osebnne materialne potrebe

(materialne potrebe v ožjem smislu)

- plača in drugi osebni prejemki iz dela
- 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

- fizična varnost pri delu
- zaposlitvena varnost
- socialna varnost
- pravna varnost glede pravic iz delovnega razmerja

POTREBE »LJUBITI«

Kazalniki zadovoljevanja socialnih potreb po pripadnosti in spoštovanju

a) Obveščenenost

- o dogajanjih v podjetju

- o poslovnih rezultatih podjetja
- o perspektivah podjetja

b) Medsebojni odnosi in sistem internega komuniciranja v podjetju

- možnost organiziranega sodelovanja 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
- dovezetosti organizacije za ustvarjalne ideje in iniciative zaposlenih in podobno

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

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

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

e) Možnosti strokovnega (horizontalnega) napredovanja

dobnih pogojih gospodarjenja. Čemu torej čakati z zakonodajo, ki bi lahko ta trend močno pospešila, ko pa je to nedvomno v splošnem družbenem interesu? Funkcija zakonodaje je namreč prav varstvo in uresničevanje splošnega družbenega interesa.

3.4.2. Ogromne neizkoriščene rezerve

Pomembno bi bilo torej pospešen razvoj vseh treh oblik sodobne delavske participacije zaradi doseganja večje zavzetosti zaposlenih, kot že rečeno, čim prej tudi širše prepoznati zlasti kot »ekonomski imperativ«, brez katerega je v sodobnih pogojih gospodarjenja na globalnem trgu bolj ali manj iluzorno sanjati o konkurenčnem in uspešnem gospodarstvu. S kakšno ekonomsko škodo zaradi nezavzetosti zaposlenih, ki je danes ena ključnih ovir za hitrejši ekonomski napredek, zelo nazorno pričajo podatki iz (že več desetletij potekajoče) Gallupove študije o zavzetosti zaposlenih. Ta v enem svojih novejših poročil ugotavlja naravnost zastrašujoče povprečno stanje na omenjenem področju. Samo 13 % vseh zaposlenih, torej približno eden od osmih, je zavzetih in na ta način pozitivno prispevajo k poslovni uspešnosti svojih podjetij. Velika večina, tj. 63 %, je nezavzetih, kar 24 % pa je celo aktivno nezavzetih. Ob ugotovitvi, da 5-odstotno povečanje zavzetosti prispeva kar 2,4 % k dvigu poslovnih prihodkov, so ocenjeni stroški oziroma škoda, ki jo vsako leto utrpi svetovno gospodarstvo zaradi nezavzetosti zaposlenih, seveda ogromni in se v večjih nacionalnih ekonomijah, kot so ZDA, Nemčija, Velika Britanija itd., merijo v stotinah milijard evrov. Katastrofalna podoptimalna izkoriščenost človeškega kapitala je torej danes več kot očitna.

Pod temi pogoji je brez dvoma čedalje težje razumeti aktualno ekonomsko politiko, ki je, kot že rečeno, usmerjena prvenstveno le v ustvarjanje t. i. kapitalu prijaznega poslovnega okolja, čemur so namenjene večinoma vse glavne »strukturne reforme«, z nenehnimi reformami trga dela na čelu, ki pa na drugi strani samo še dodatno ubijajo zavzetost lastnikov človeškega kapitala. A izključno samo vlaganja v izobraževanje in pridobivanje novih znanj zaposlenih ter dviganje plač nekakšnim »ključnim kadrom« ne bo prineslo zelenih rezultatov, če bo njihova zavzetost še naprej na tako nizki ravni. Nič nam v tem smislu ne pomagajo še tako visoko izobraženi in dobro plačani kadri, če so potem v samem produkcijskem procesu vrženi v klasično tayloristično organizacijo dela in komuniciranja (ukazovanje, stroga kontrola in sankcioniranje), ki seveda a priori uničuje sleherno ustvarjalnost in motivacijo ljudi.

3.5. Uresničevanje koncepta »družbena odgovornost podjetij«

Vse oblike organizacijske participacije podjetij so tudi odraz delovanja posameznih podjetij v skladu s sodobnim konceptom družbene odgovornosti podjetij in déležniškega korporacijskega upravljanja, ki smo ga na kratko pojasnili že v okviru poglavja 1.7. Njegovo bistvo, če ponovimo, je v tem, da morajo podjetja kot »družbenoekonomski subjekti« uravnoteženo uresničevati interese vseh svojih déležnikov, ki so v razmerju vzajemne soodvisnosti s podjetjem, to je vseh notranjih (lastniki, menedžment in zaposleni) in tudi najrazličnejših zunanjih entitet iz lokalne in širše družbene skupnosti, ne morda samo interese lastnikov kapitala. Zato je s klasičnim (finančno)kapitalsko-lastniškim modelom korporacijskega upravljanja bistvo koncepta družbene odgovornosti tudi teoretično sploh neuresničljivo.

Z vidika uresničevanja koncepta družbene odgovornosti podjetij do zaposlenih kot ene od ključnih skupin »notranjih« déležnikov je še posebej pomemben visoko razvit sistem sodelovanja delavcev pri upravljanju. Ta namreč po svojem bistvu ni nič drugega kot mehanizem za učinkovito prelivanje avtentičnih interesov zaposlenih v sistem korporacijskega upravljanja.

Pri tem je posebnega pomena zlasti tudi dejstvo, da delavci oziroma zaposleni s svojimi interesi nastopajo hkrati v dveh različnih vlogah, in sicer na eni strani v vlogi ene najpomembnejših skupin »notranjih«, na drugi strani pa (kot potrošniki, člani lokalne skupnosti in njenih številnih interesnih združenj in organizacij, prebivalci v naravnem okolju podjetja ter državljani na splošno) tudi v vlogi pomembnih »zunanjih« déležnikov podjetij. Obe vrsti njihovih interesov pa sta za uresničevanje koncepta družbene odgovornosti ključnega pomena.

4. Dolgoročna vizija: zaposlene rešiti iz položaja mezdnih delavcev

Dolgoročna vizija oziroma druga faza razvoja ekonomske demokracije pa je seveda, kot rečeno, dokončno, torej tudi sistemsko rešiti zaposlene iz zdajšnjega položaja mezdnih delavcev in jih postaviti v položaj poponoma enakopravnih družbenoekonomskih subjektov v razmerju do lastnikov finančnega kapitala v družbenoekonomskem sistemu. Dejstvo je, da z nekakšnimi »strukturnimi« (davčnimi, pokojninskimi, zdravstvenimi in podobnimi) reformami, ki nam jih nenehno ponujajo aktualna politika, in se temeljev obstoječega kapitalizma, kot rečeno, sploh ne dotikajo, zagotovo ne bomo rešili nobenega temeljnega problema obstoječega kapitalizma kot »sistema«.

4.1. Bistvo in sistemski temelji obstoječega kapitalizma

Že uvodoma je bilo opozorjeno, da je ključnega pomena za nadaljnje usmerjanje razvoja družbenoekonomskega sistema in za njegovo morebitno temeljitejšo rekonstrukcijo najprej predvsem pravilna »diagnoza« njegovega bistva in sistemskih temeljev. Brez tega namreč ni mogoče ugotoviti, v čem je sploh problem in kakšne morebitne spremembe so pravzaprav potrebne.

4.1.1. Napačna »diagnoza« bistva problema

Povedano je že bilo, da zavračamo tezo, da sta bistvo in glavna sistemska temelja kapitalizma zasebna lastnina kapitala oziroma z njim nabavljenih) produkcijskih sredstev in tržni sistem gospodarjenja na splošno in da je mogoče zato obstoječi kapitalizem v temelju spremeniti zgolj z omejevanjem delovanja ali celo ukinitvijo enega ali obeh omenjenih elementov, torej z uvajanjem takšne ali drugačne variante socializma.

Gre za povsem zgrešeno »diagnozo« problema, ki zato napeljuje tudi na povsem napačna »zdravila« za ta problem, obenem pa, kot je bilo povedano že uvodoma, s tem učinkovito blokira resnejša alternativna družboslovna iskanja. Če ponovimo: zasebna lastnina produkcijskih sredstev namreč obstaja že od razpada praskupnosti dalje, tržni način gospodarjenja pa je (po J. K. Galbraithu) v veljavi že od izuma kovanega denarja v 8. stoletju pr. n. št. dalje. Torej že po logiki stvari ne eden ne drugi ne moreta biti ne bistvo kapitalizma, predvsem ne obstoječega, ne njegova sistemska temelja, s tem pa tudi ne njegov ključni »problem«.

Prav tako je seveda povsem zgrešena tudi Marxova teza, da je zasebna lastnina produkcijskih sredstev »temeljni produkcijski odnos«, s katero je Marx v bistvu posredno pritrdil »samoumevnosti« (??) predpostavke, da je v kapitalizmu delo le tržno blago, in da lastnina produkcijskih sredstev (kapitala) že sama po sebi opravičuje prilaščanje celotnih dobičkov podjetij, torej tudi dela rezidualnega presežka outputa dela v njem.

Lastnina (lastninska pravica) je v resnici stvarnopravno razmerje med ljudmi glede na stvar, torej premoženjsko, ne pa produkcijsko razmerje med lastniki različnih produkcijskih dejavnikov (kapitala in dela). Daje le pravico imeti stvar v posesti, uporabljati in uživati jo (skupaj z njenimi »plodovi«, pri čemer pa dobiček, kot že rečeno, seveda niti približno ni zgolj »plod« kapitala in domnevnega podjetništva njegovih lastnikov, kajti ta dva produkcijska dejavnika sama po sebi, se pravi brez sodelovanja tudi dela, nista sposobna ustvariti prav nobene nove ekonomske vrednosti oziroma »plodov« ter z njo razpolagati, nikakor pa ne tudi pravice »uprabljati in upravljati« tujega dela in razpolagati z njegovimi rezultati. In sicer bodisi neposredno bodisi prek »podjetja«.

Produkcijsko razmerje pa je razmerje med lastniki dveh temeljnih produkcijskih dejavnikov dela in kapitala v zvezi s skupnim ustvarjanjem produkta in njegovo razdelitvijo, kar je nekaj popolnoma drugega kot stvarnopravno razmerje. To razmerje je lahko – tudi v pogojih zasebne lastnine produkcijskih faktorjev – urejeno zelo različno. Da je to razmerje danes urejeno kot »mezдно« (kupoprodajno) razmerje med lastniki dela in kapitala, je v celoti stvar trenutne »družbene pogodbe«, ne pa morda nekakšna samoumevna posledica obstoja zasebne lastnine nad produkcijskimi sredstvi. To razmerje bi bilo seveda lahko z »družbeno pogodbo« (beriljavno pravno ureditvijo družbenoekonomskega sistema), denimo, urejeno tudi kot asociativno (vzajemno soodvisno in enakopravno), torej kot enakopravno in neizkoriščevalsko produkcijsko razmerje, kar bi bilo glede na objektivno asociativno naravo produkcije tudi edino logično, in o čemer bo podrobneje govora še v nadaljevanju.

A prav s to tezo je Marx nehote naredil največ škode lastni ideji o »osvoboditvi dela«. Z njo je namreč zavedel kasnejše socialistične revolucije v neproduktivno odpravljanje zasebne lastnine produkcijskih sredstev (kapitala) namesto v sistemsko afirmacijo tudi lastnine nad delom in v izenačevanje družbenoekonomskega položaja in pravic lastnikov obeh temeljnih produkcijskih dejavnikov v fazi kapitalistične produkcije in razdelitve, družboslovno kritiko teorije kapitalizma pa v brezplodno »demonizacijo« zasebne lastnine same po sebi (in s tem povezanega »deviantnega« delovanja trga), v katero je povsem ujeta še danes, tako da kake resne »nemarksistične« kritike kapitalizma danes sploh (še) nimamo. Po neslavnem propadu omenjenih socialističnih poskusov je tako neoklasična ekonomska teorija to tezo začela uporabljati, oziroma, bolje rečeno, zlorabljati, le kot zveličaven argu-

ment za dokazovanje že omenjene trditve o superiornosti obstoječega mezdnokapitalističnega družbenoekonomskega sistema in o »koncu zgodovine« družbenoekonomskega razvoja človeške civilizacije.

4.1.2. Bistvo kapitalizma na splošno

Če sta zasebna lastnina produkcijskih sredstev in delovanje trgov obstajala že »od prej«, je torej bistvo kapitalizma na splošno (v primerjavi s sužnjelastništvom in fevdalizmom) lahko le »podjetniški način blagovne proizvodnje« (v pogojih zasebne lastnine in tržnega sistema), temelječ na visoki delitvi dela, ki je bil v tistih časih primerjalno vsekakor bistveno produktivnejši in naprednejši od prejšnje cehovske in fevdalne agrarne proizvodnje. A, kot rečeno, objektivno – vsaj načeloma – še zdaleč ni in tudi nikoli ni bil objektivno pogojen ravno z mezdnim odnosom med lastniki dela in kapitala. Zato pač ni jasno, zakaj kapitalizem na splošno ne bi mogel delovati tudi brez (kvazi)trga dela in na tem temelječega meznega odnosa med lastniki obeh temeljnih (in za kakršnokoli proizvodnjo neobhodnih) produkcijskih dejavnikov – dela in kapitala – ter njunih lastnikov.

Prav nobene teoretične ovire namreč ni, da bi delavci kot lastniki dela oziroma človeškega kapitala – ob vsem spoštovanju in ustreznem nagrajevanju podjetniške iniciative in poslovnih tveganj ustanoviteljev podjetja, kdorkoli že to pač je – v prihodnje postali enakopravni »solastniki« podjetij na temelju svojega lastništva nad človeškim (in širše intelektualnim) kapitalom, ki je sicer, kot že povedano, že danes tudi glavna konkurenčna prednost podjetij. Nasprotno – ob prej prikazanih dejstvih glede premika težišča pomena za ustvarjanje nove vrednosti v produkcijskih procesih s finančnega na človeški in na splošno na intelektualni kapital – bi to pravzaprav moralo biti že dejstvo.

4.1.3. Bistvo meznega kapitalizma

Mezdni odnos je, kot že rečeno, zgolj značilnost in (v objektivnih okoliščinah 18. in 19. stoletja) po svoje tudi razumljiv, čeprav v osnovi perverzen »izum« obstoječega meznega kapitalizma.

V nasprotju s trditvami neoklasične ekonomske teorije sistemska »inovacija« in bistvo sedanjega kapitalizma v primerjavi s prejšnjimi družbenoekonomskimi sistemi torej nista ne zasebna lastnina ne trg na splošno, temveč izključno samo vzporeden »izum« (kvazi)trga dela kot (načeloma povsem nepotrebne) sestavine novega podjetniškega načina blagovne proizvodnje. Ta »nepotreben« trg je nastal hkrati z »osvoboditvijo« delovne sile (delavcev) iz fevdalnih spon v 18. in 19. stoletju, ki je bila pač

res nujen pogoj za vzpostavitev podjetniškega načina proizvodnje. V takratnih okoliščinah je bil seveda vzpostavljen izključno zato, da je tudi nov družbenoekonomski sistem še naprej omogočal – in to celo še učinkovitejše – izkoriščanje dela s strani lastnikov produkcijskih sredstev. Spremenila se je le oblika tega izkoriščanja – fevdalno delo je bilo pač nadomeščeno z mezdnim. Takrat, v času buržoaznih revolucij, namreč nihče od njihovih nosilcev ni imel namena zares »osvoboditi dela«.

O tem je (še)le bistveno pozneje, ko so se jasno pokazali dejanski rezultati teh »osvobodilnih revolucij«) začel sanjati Marx. Takrat pa je bila v ospredju le nujno potrebna »osebna osvoboditev delavcev« oziroma tako imenovana »svoboda dela(vcev)«, da so pač potem lahko postali mezdni delavci. Osvoboditev dela v pravem pomenu besede, o kakršni je sanjal Marx, pa je žal še danes lahko le dolgoročna razvojna vizija, ki pa je z idejo ekonomske demokracije vsekakor v celoti uresničljiva. Vendar ne tako, da bo diktatura dela (proletariata) nadomestila diktaturo kapitala (kapitalistov), ampak skozi ustrezno uravnoteženje ekonomskih pravic lastnikov obeh produkcijskih faktorjev. Nobena »diktatura« v tem smislu ni sprejemljiva in tudi ne vodi v želeno ekonomsko učinkovitejšo, socialno pravičnejšo in kohezivnejšo, obenem pa okoljsko odgovornejšo družbo. Noben diktatura namreč ne more biti »demokracija«, samo demokracija pa lahko zagotovi interesno uravnoteženo družbo.

4.1.4. Zloraba pojma »svoboda dela«

Pojem »svoboda dela«, ki je, kot rečeno, le sinonim za osebno svobodo delavcev, se žal tudi v sodobni neklasični ekonomski znanosti še naprej grdo zlorablja za teoretično utemeljevanje obstoječega meznega (menjalnega, kupoprodajnega) delovnega razmerja kot normalne in samoumevne sestavine tržnega gospodarstva. In sicer po naslednji logiki:

- a) delavec je osebno svoboden in prosto razpolaga z »delovno silo« kot produkcijskim dejavnikom v svoji lasti,
- b) če se »svobodno« odloči, da jo bo po tržni ceni, torej za mezdo, prodal kapitalistu – podjetniku, ta postane njen edini lastnik, z njo razpolaga kot s svojo lastnino (enako kot s produkcijskimi sredstvi, ki jih je kupil s svojim kapitalom),
- c) vse, kar je ta delovna sila ustvarila kot svoj (presežni) output v produkcijskem procesu, se šteje kot zasluga delodajalčevega podjetništva,
- d) ker ima vsak lastnik »sveto« pravico do »plodov« svoje lastnine, si lahko lastniki podjetja ekonomsko in pravno upravičeno v celoti prisvojijo dobiček kot plod podjetja.

A ta logika je seveda povsem sprevržena, ker preprosto spregleduje nekatere očitne anomalije trga dela, ki jih bomo podrobneje analizirali v nadaljevanju.

4.2. Trg dela kot tipičen »kvazitrg«

Trg dela oziroma trg »delovne sile«, ki ga je uveljavil obstoječi mezdni kapitalizem, kot že rečeno, v bistvu sploh niti ne bi smel biti del sistema tržnega gospodarstva, ker je v resnici pravzaprav tipičen kvazitrg, ki ne izpolnjuje niti elementarnih pogojev za »svobodno tržno gospodarstvo«, kakršnega sicer, a očitno zgolj načelno, proklamira (neo)klasična ekonomska teorija kapitalizma.

4.2.1. Nesvobodna in neekvivalentna menjava

Kot prvo, menjava na trgu dela niti približno ni ne svobodna in tudi ne ekvivalentna, čeprav naj bi bilo po ekonomski teoriji oboje ključni pogoj za »normalno« delovanje kateregakoli trga. Če je namreč delavec vanjo prisiljen iz eksistenčnih razlogov, je »svoboda« menjave seveda le teoretična floskula. In če je plača (mezda) delavca kot rezultat te menjave enaka »tržni ceni delovne sile« (tj. zgolj protivrečnosti inputa dela oz. mejnemu produktu dela, ki sicer odraža le njegovo mejno koristnost za podjetnika in njegov dobiček, ne pa dejanskega »neto produkta/outputa« dela kot edinega zares »ustvarjalnega« produkcijskega dejavnika), je seveda tudi brez Marxa lahko vsakomur jasno, da dohodek delavca ni ekvivalent njegovemu dejanskemu prispevku k produktu. Del t. i. rezidualnega presežka outputa dela torej v vsakem primeru ostane v dobičku, ki je izključni dohodek lastnikov finančnega kapitala podjetja. In v tem je tudi vsa znanost o »legalnem« sistemskem izkoriščanju dela po kapitalu.

Čemu bi se torej delavci kot racionalna bitja spuščali v takšno neekvivalentno menjavo, če vanjo ne bi bili sistemsko prisiljeni? Neoklasična ekonomska teorija na to vprašanje – razen že omenjene nesmiselne razlage »svobode dela« – nima odgovora. Čeprav naj bi bilo bistvo vseh produkcijskih dejavnikov (zemlja, delo, lastniški in upniški kapital) v tem, da svojim lastnikom v procesu gospodarjenja prinašajo nek ekonomski donos, je delo tako edini produkcijski dejavnik (faktor), ki v obstoječem družbenoekonomskem sistemu svojim lastnikom v tem procesu ne prinaša nobenega ekonomskega donosa na input. Za razliko od obresti, dobičkov in rent, ki so ekonomski donos lastnikom na njihov v proizvodnji uporabljeni produkcijski faktor (dohodek v pravem pomenu besede), ima mezda/plača v bistvu le značaj »amortizacije za potrošeno delovno silo«.

Resda so vsi omenjeni dohodki »tržna cena« teh faktorjev, a kako je potem mogoče, da je samo pri delu input enak outputu? To namreč pomeni, da delo v sistemu meznega kapitalizma v resnici – razen na teoretično apologetski ravni – sploh ni obravnavano kot eden izmed temeljnih produkcijskih dejavnikov v pravem pomenu besede, ampak kot eno izmed produkcijskih sredstev, nabavljenih s kapitalom. In v tem je tudi vsa srž problema tega kapitalizma, ki je očitno sistemsko skrupucalo brez nekih univerzalno, torej za vse produkcijske dejavnike in njihove lastnike enako veljavnih temeljnih načel.

Teza o tem, da so vsi dohodki produkcijskih dejavnikov tržna cena teh dejavnikov, je torej hudo sporna in zavajajoča tudi glede mezd/plač delavcev, ne samo glede dobičkov kot dohodkov lastnikov lastniškega kapitala, ki niso mejni produkt in tržna cena ničesar, še najmanj pa lastniškega kapitala in domnevnega »podjetništva njegovih lastnikov. Tudi za tržno ceno preostalih temeljnih produkcijskih dejavnikov (delo, zemlja in upniški kapital) se namreč očitno skriva povsem različna vsebina, kar je posledica že uvodoma omenjenega dejstva, da je trg samo »operacijski sistem«, ki pač prek svojega mehanizma ponudbe in povpraševanja tako ali drugače ovrednoti tisto, kar mu nalaga veljavna družbena pogodba, pa če je ekonomsko še tako nesmiselno. A neoklasična ekonomska teorija o tem raje zavestno molči in še naprej pridiga dogmo o »absolutno enaki obravnavi« vseh produkcijskih dejavnikov v veljavnem tržnem sistemu.

4.2.2. Produkcija in razdelitev nista »menjava«

Kot drugo, ne produkcija kot prva ne razdelitev kot tretja faza gospodarskega procesa, kot že rečeno, že po svoji naravi nista »menjava« (kupoprodaja), tako da trg ne v eni ne v drugi v regulatornem smislu nima kaj početi.

Menjava namreč, če ponovimo še enkrat, ničesar ne ustvarja in ničesar ne razdeli. Produkcija pa je proces ustvarjanja nove (ne le menjave že obstoječih) vrednosti, in sicer v odnosih popolne vzajemne soodvisnosti (ne medsebojne menjave) med delom in kapitalom, pri čemer se ne ve, koliko je k produktu prispeval vsak od njiju. Še najmanj to lahko ve oziroma ugotovi trg s svojim mehanizmom ponudbe in povpraševanja, ki lahko tržno objektivno ovrednoti le »končni skupni produkt«, ne pa tudi dejanskih internih prispevkov dela in kapitala v njem. V tem pogledu so epistemične zmožnosti trga omejene. Če naj bi bil torej ta produkt (ekonomsko pravično) razdeljen tako, kot je bil tudi ustvarjen, te naloge ni mogoče naložiti trgu. A kvazitrž dela jo danes ima in jo seveda opravlja temu primerno deviantno.

4.2.3. Delo preprosto ne more biti »tržno blago«

Kot tretje, delo ni ločljivo od človeka in zato že v osnovi ne more biti tržno blago. Človek z vsemi svojimi fizičnimi, umskimi in čustvenimi sestavinami je integralna celota, ki je ni mogoče prodajati, oziroma ne more postati lastnina drugih oseb ne kot celota ne po delih. Če prodaš delo, torej prodaš človeka. Ni mogoče, da bi delavec nekje užival življenje, medtem ko bi »podjetnik« z njegovo (ločeno prodano) delovno silo sam ustvarjal nek produkt. A prav na tej neverjetni neumnosti, kot je bilo že omenjeno, v bistvu temelji celotna (neo)klasična ekonomska teorija kapitalizma, pravo pa ji – kljub znameniti Filadelfijski deklaraciji iz leta 1944, ki je načelno prepovedala delovno silo obravnavati kot tržno blago – žal slepo sledi.

Nekateri teoretiki, kot na primer D. Ellerman (po Kanjuo Mrčela, 1999: 163), zato mezdnno delovno razmerje povsem upravičeno imenujejo »suženjstvo za določen čas«. Glede na popolno t. i. direktivno in disciplinsko oblast delodajalca, ki jo ima ta v odnosu do delavcev v mezdnem delovnem razmerju, to zagotovo ni daleč od resnice. Kako »ubijalsko« to vpliva na »zavzetost« delavcev in na medčloveške odnose oziroma družbeno kohezivnost, pa verjetno ni treba še enkrat posebej razlagati.

Predvsem pa se je treba ob tem resno vprašati, ali je trg dela sploh skladen z načeli osebne svobode in temeljnih človekovih pravic. Šribarjeva (2016: 19), denimo, v zvezi s tem ugotavlja: »Enega izmed osnovnih mitov, na podlagi katerega je kapitalistični trg sploh lahko nastal, je v delu *Velika preobrazba* razkrinkal že Karl Polanyi. Gre za fikcijo, da so zemlja, ljudje in denar blago. V resnici seveda niso blago, ki bi bilo proizvedeno za prodajo na trgu. Človeško življenje, jasno, ni ustvarjeno za prodajo, zemlja je del narave, ki je nismo ustvarili sami, denar je simbol kupne moči, ki nastane z mehanizmom bančništva ali državnih financ. Ekonomska teorija pa je s to fikcijo dosegla svoj namen. Takoj ko je nekaj (ali nekdo) dojetno za blago, je mogoče z njim prosto in brez pomislekov manipulirati na trgu, ne meneč se za socialne posledice. Poleg širokega poblagovljenja stvari ima kapitalistična ekonomija torej tudi močno tendenco poblagovljenja ljudi, ne le v smislu najbolj krutih dejanskih sužnjelastniških razmerij, temveč tudi v smislu vse bolj intenzivnega vsakdanjega poblagovljenja ljudi v delovnem procesu. Tovrstno fikcijo ves čas utrjujejo tudi državne institucije in institucije v službi trga, denimo zavodi za zaposlovanje, ki povsem nereflektirano uporabljajo izraze, kot so trg delovne sile, človeški kapital in podobne. ... Ko so ljudje, narava in stvari enkrat zreducirani na blago, je naslednji korak povsem jasen. Po potrebi jih je mogoče zavreči, kar v sodobnem ekonomskem sistemu tudi počnemo.« Skratka, mezdni kapitalizem je tudi filozofsko gledano zavržen in teoretično popolnoma neopravičljiv družbeno-ekonomski sistem, tako da se zdi skoraj nepojmljivo, da ima celo v 21. stoletju še vedno tako široko podporo v družboslovni znanosti.

Celotna delovnoppravna zakonodaja, ki je namenjena zaščiti šibkejše stranke mezdne delovnega razmerja, obenem pa v nasprotju z lastnimi temeljnimi načeli, zapisanimi v Filadelfijski deklaraciji, v osnovi pristaja na to, da je delovna sila tržno blago in da je lahko prodana za mezdo kot njeno tržno ceno, njeni lastniki pa v – izrazito neenakopravno – mezdno delovno razmerje, je torej zgolj »pravno pokritje« za popolnoma nesprejemljiv in neopravičljiv ekonomski odnos. Če bi bil ta odnos res enakopraven, potem bi bila vsa delovnoppravna zakonodaja že v osnovi poponoma odveč. Gre le za ustvarjanje privida ekonomske svobode in pravične tržne menjave in s tem za opravičevanje zgolj navideznega »ekonomsko pravičnega svobodnega tržnega sistema«, ki ga na področju (kvazi) trga dela v resnici ni. Torej ga v sedanjem kapitalizmu ni tudi na splošno, zato je, kot rečeno, teza o tem kapitalizmu kot svobodnem tržnem gospodarstvu prava nebuloza.

O tem, da je sodobno delo tudi sicer že izgubilo značilnosti klasične »delovne sile«, zaradi česar danes tudi ekonomska teorija o njem načelno že razpravlja kot o posebni vrsti kapitala., pa smo že govorili.

4.3. Nujna sprememba koncepcije »kapitalističnega podjetja«

Srčika sistema mezdne kapitalizma in ključni institucionalni temelj kvazitrga dela pa je vsekakor koncepcija kapitalističnega podjetja kot »pravno *personificirane (finančne) kapitala*«, ki je povsem izven elementarne ekonomske in pravne logike. Brez temeljite rekonstrukcije te institucije sistema, je dokončna sprememba »izkoriščevalskega« bistva mezdne kapitalizma zato praktično nemogoča.

4.3.1. Splošno o teorijah podjetja

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 prav-

nem 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 prav tako že omenjenem ekonomskem razumevanju vloženega lastniškega kapitala kot ne-

kakšnega 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, ki sicer utemeljujejo tudi določene razlike v sistemu korporacijskega upravljanja, je omenjena koncepcija podjetja danes v osnovi uveljavljena praktično v vseh kapitalističnih družbenoekonomskih ureditvah.

4.3.2. Podjetje kot »pravno personificirani (zgolj finančni) kapital«

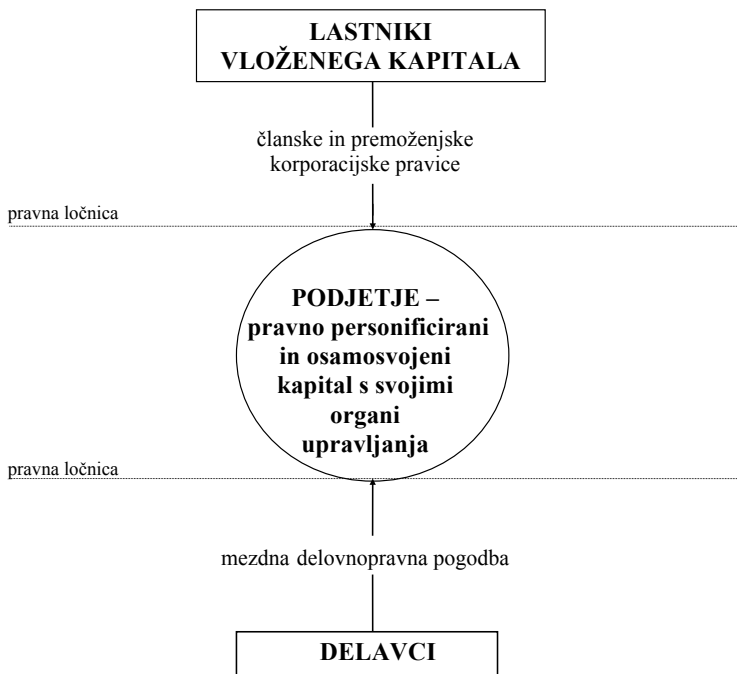
Čeprav je ekonomsko dejstvo, da ne delo ne kapital vsak zase ne moreta ustvariti ničesar in da torej lahko le skupaj in vzajemno izvajata podjetniško dejavnost, namreč danes pravo, kot že rečeno, v bistvu priznava status podjetja kot pravne osebe zgolj finančnemu kapitalu samemu. Četudi gre – dokler ni kombiniran še z delom oziroma človeškim kapitalom – šele za »ekonomski fetus«, nesposoben opravljati svojo družbeno funkcijo, je namreč lahko vloženi finančni kapital (v povezavi s »podjetniško idejo in iniciativo« njegovih lastnikov) že sam po sebi registriran kot pravna oseba, torej »pravno personificiran«, v obliki gospodarske družbe, ki potem (tudi po zakonu, ki določa, kaj je cilj gospodarske družbe, tj. pridobivanje dobička, kdo jo upravlja in komu dobiček pripada) služi izključno profitnemu interesu lastnikov tega kapitala.

O tem jasno priča tudi postopek ustanavljanja gospodarskih družb. Enoosebno gospodarsko družbo, denimo, lahko ustanovi in registrira kot samostojno pravno osebo vsakdo tudi kot posameznik, in sicer tako, da zagotovi ustanovni (pri družbah z neomejeno odgovornostjo lahko tudi zgolj t. i. jamstveni) kapital in sprejme akt o ustanovitvi. Nobena »združba več oseb« torej ni potrebna kot pogoj za ustanovitev takšne pravne osebe, ampak zadostuje kapital oziroma »namembno premoženje« samo po sebi ter podjetniška ideja in iniciativa posameznika. Ne glede na to, da obstaja, kot rečeno, cela kopica najrazličnejših teorij podjetja, torej veljavna korporacijska zakonodaja v bistvu striktno sledi le t. i. teoriji namembnega premoženja (kapitala), ki kapitalistično podjetje razume kot »pravno personificiran (finančni) kapital«.

Delo oziroma človeški kapital in njegovi lastniki pravno gledano niso integralna sestavina podjetja kot pravne osebe (ne njenega personalnega ne materialnega substrata), ampak ga ta v vlogi »delodajalca« kupi na trgu prek sklepanja delovno-pravnih pogodb z delavci kot »delojemalci« za mezdo kot »tržno ceno delovne sile«. S tem je tudi formalno ustvarjen mezdni odnos med delom in kapitalom, ki je,

kot že omenjeno, po svojem bistvu torej res čisto navaden menjalni, kupoprodajni odnos, skregan tako z elementarno ekonomsko kot tudi pravno logiko. O tem, da menjava na tem trgu v resnici ni »svobodna« in da trg nikoli in pod nobenim pogojem ne bo sposoben »ekonomsko pravično« ovrednotiti prispevka dela kot edinega zares »ustvarjalnega« produkcijskega dejavnika v produktu, pa smo že govorili. V bistvu je torej – tako kot je trg dela v resnici »kvazitrž« tudi mezdno delovno razmerje tipično »kvazitržno« produkcijsko razmerje.

Slika 2: Podjetje kot pravno personificirani in osamosvojeni kapital



Vir: Gostiša M., Ekonomska demokracija kot nova sistemska paradigma kapitalizma (2014: 196)

4.3.3. Ključni del mehanizma izkoriščanja

In v tem je – upošteva že omenjeno dejstvo, da je mezda samo tržna protivrednost inputa, ne pa dejanskega outputa dela v produkcijskem procesu – tudi vsa znanost o presenetljivo preprostem, vendar pa naravnost primitivnem mehanizmu za »legalno« izkoriščanje dela po kapitalu, in sicer prek veljavnega sistema t. i. tržne razdelitve produkta, ki ga neposredno omogoča oziroma boljše rečeno dobesedno »vsiljuje« prav sedanja koncepcija podjetja. Ta mehanizem je sicer skrbno prikrit z

neskončnim številom najrazličnejših sofisticiranih teoretičnih konstruktov, modelov in formul (neo)klasične ekonomske teorije, namenjenih njegovemu »znanstvenemu« opravičevanju.

A, naj se omenjena teorija še tako trudi, nobeno izkoriščanje človeka načelno gledano ne more biti dopustno, kaj šele »pravno legalno«. Nobena civilizacijsko sodobna ustava – vsaj načelno – ne dopušča prisvajanja tuje lastnine in njenih rezultatov na kakršnikoli podlagi. Lastnina nad kapitalom torej sama po sebi, prav tako pa tudi ne »tveganje« z njo, kot že rečeno, nikomur ne daje prav nikakršne filozofsko-teoretične podlage za prisvajanje lastnine drugih udeleženih produkcijskih dejavnikov in njenih rezultatov, konkretno dela oziroma človeškega kapitala delavcev. Veliko vprašanje je torej, ali bi obstoječi koncept kapitalističnega podjetja sploh prestal neko resno (in z obstoječimi ekonomsko-teoretičnimi »dogmami«) neobremenjeno ustavno presojo.

4.3.4. (Tudi) pravna nesprejemljivost sedanje koncepcije podjetja

Ni jasno, kako sodobno pravo sploh še dopušča nadaljnji obstoj te koncepcije podjetja, in jo celo še dodatno utrjuje. Na splošno namreč v pravni teoriji velja, da mora biti za priznanje statusa pravne osebe izpolnjenih več predpostavk, ki naj bi zagotavljale, da bo ta pravna oseba dejansko lahko izpolnjevala svoj temeljni namen oziroma poslanstvo.

Prva je zagotovo *pravna dopustnost samega namena in načina opravljanja predvidene dejavnosti*. Uporaba dela kot »tržnega blaga« v nasprotju s Filadelfijsko deklaracijo in izkoriščanje delavcev za pridobivanje dobička na tej podlagi to zagotovo ni, kar pomeni da je v danem primeru že v štartu prisoten »nedopusten« oziroma izrecno prepovedan element dejavnosti. Že samo to bi moralo po temeljnih pravnih načelih zadostovati za prepoved registracije takšnega »podjetja« kot pravne osebe oziroma gospodarske družbe, ki lahko vstopa v pravni promet na trgu dela. Poleg tega pa v tej koncepciji nista izpolnjeni tudi najmanj še dve izmed ostalih nujnih predpostavk za priznanje statusa pravne osebe, to sta:

- *zagotovljen osebni in/ali stvarni substrat*, torej ljudje in/ali premoženje, ki so potrebni za izpolnjevanje tega namena oziroma poslanstva;
- *zagotovljen organizacijski ustroj*, da lahko deluje v skladu s svojim namenom oziroma poslanstvom.

Vloženi finančni kapital in »podjetniška ideja in iniciativa« njegovih lastnikov sama po sebi – brez kombinacije z delom in njegovimi lastniki, ki pa tega dela ne

morejo ločeno prodati, ampak ga lahko opravljajo samo osebno in neposredno v produkcijskem procesu – namreč še nista sposobna opravljati predvidene dejavnosti. Na ta način, torej samo z zbranimi finančnimi sredstvi, lahko svoje temeljno poslanstvo opravljajo, denimo, razne fundacije kot pravne osebe, ustanovljene z namenom financiranja raznih humanitarnih in drugih družbenokoristnih projektov in dejavnosti, ne pa podjetja, katerih osnovni namen in poslanstvo je izvajanje neke produkcije in s tem ustvarjanja nove vrednosti.

Finančni kapital in njegovi lastniki s svojim podjetništvom torej v resnici pome-nijo šele del nujno potrebnega tako stvarnega oziroma materialnega substrata (tj. »produkcijskega premoženja«) kot tudi potrebnega osebnega substrata (tj. članov oziroma ljudi, ki bodo izvajali produkcijo), ki morata biti zagotovljena, preden je pravno-teoretično možno registrirati podjetje kot pravno osebo, kajti

- popoln stvarni substrat te pravne osebe tvorita šele finančni kapital in delo (človeški kapital) skupaj,
- popoln osebni substrat podjetja pa lastniki kapitala in lastniki dela (človeškega kapitala) skupaj.

Gre za neločljive in vzajemno soodvisno povezane integralne elemente sleher-nega produkcijskega procesa. Teoretično ni jasno, zakaj naj bi bil finančni kapital v čemerkoli ekonomsko pomembnejši za produkcijo kot delo oziroma človeški kapi-tal, njegovi lastniki pa v čemerkoli pomembnejši od lastnikov dela oziroma človeš-kega kapitala. In to celo toliko pomembnejši, da bi mu oziroma jim pravo teoretič-no utemeljeno lahko ločeno, torej brez že vključenega tudi dela oziroma človeškega kapitala in njegovih lastnikov, priznalo status samostojne pravne osebe za opravljaj-nje produkcijske dejavnosti (razen seveda v primerih, ko lastniki finančnega kapita-la hkrati tudi sami neposredno s svojim lastnim delom izvajajo to dejavnost).

Poleg tega pa je šele z vključitvijo dela in delavcev mogoče vzpostaviti tudi ustrezno organizacijo poslovnih procesov, ki predstavlja drugega izmed zgoraj nave-denih nujnih predpogojev oziroma predpostavk za ustanovitev gospodarske družbe kot pravne osebe. To je zagotovljen organizacijski ustroj, da lahko deluje v skladu s svojim namenom oziroma poslanstvom.

Skratka, pravno-teoretično bi bilo možno priznati status pravne osebe v obliki gospodarske družbe šele premoženjsko, personalno in organizacijsko izgrajeni celoti, ki bi opravičevala naziv »podjetje« (v ekonomskem smislu te besede). Te celote pa preprosto ni, dokler niso vključeni vsi zgoraj obravnavani integralni elementi, to so:

- finančni kapital in delo oziroma človeški kapital kot potrebno »premoženje«,
- lastniki obeh produkcijskih dejavnikov kot člani korporacije.

4.3.5. Nesmiselna teoretična »opravičila«

A pravna teorija danes te očitne pravne nedoslednosti sama pred sabo opravičuje kar z lahkotnim zatekanjem v teorijo »članskih« korporacij zasebnega prava in v pojasnjevanje, da so gospodarske družbe pač pravne osebe, ki sodijo v isto kategorijo kot, denimo, prostovoljna društva. Se pravi »združbe oseb« (korporacije), katerih »člani« so lastniki kapitala, ki se povezujejo med seboj z namenom opravljanja gospodarske dejavnosti. Ti lastniki naj bi torej predstavljali zadosten personalni substrat za priznanje statusa pravne osebe, obstoj materialnega premoženja oziroma stvarnega substrata pa za te korporacije tako ali tako naj ne bi bil nujen. Na podlagi tega »članstva« pa naj bi bilo povsem logično, da lahko uresničujejo tudi izključna »članska korporacijska upravičenja«, kot so upravljanje, prilaščanje »plodov« in razpolaganje z deleži v tej gospodarski družbi, ne glede na to, kdo jih je (so)ustvarjal. Gre seveda za popolno teoretično sprenevedanje.

- 1) Kot prvo, pravna oseba izpolni pogoj zagotovljenosti potrebnega osebnega substrata šele, če so njeni člani, kot že rečeno, sposobni opravljati gospodarsko dejavnost na dovoljen način. Ker se ta dejavnost ne more opravljati brez osebnega sodelovanja tudi delavcev v produkcijskem procesu, o tem – ne da bi tudi delavci šteli kot »člani« korporacije – v primeru gospodarskih družb pač ne more biti govora.
- 2) Kot drugo, če bi bile gospodarske družbe res »združbe oseb«, potem obstoj t. i. enoosebnih gospodarskih družb, ki jih je danes ogromno, če niso celo prevladujoča oblika gospodarskih družb, pravno sploh ne bi bil možen. To namreč, kot je bilo prav tako že omenjeno, niso nikakršne »združbe oseb«, ampak so kapital, ki se je sam po sebi pravno personificiral in osamosvojil v obliki pravne osebe/gospodarske družbe.
- 3) Kot tretje, ni gospodarske družbe brez zagotovljenega kapitala in ni članstva brez kapitala. Tudi vse t. i. članske korporacijske pravice v večosebnih gospodarskih družbah in njihov konkreten obseg temeljijo na vložnem kapitalu, ne na članstvu v združbi samem. Zato so te pravice po svoji pravni naravi tudi v resnici bolj podobne stvarnopravnim (lastniškim) kot pa »članskim« pravicam. Gre torej za »kapitalske« pravice, ki se uresničujejo po načelu »en delež oziroma ena delnica – en glas«, ne za članske pravice, ki se uresničujejo po načelu »en član – en glas«. S tega vidika bi med članske korporacije lahko šteli le zadruge, a še te le pod pogojem, da so vsi zaposleni hkrati tudi njeni člani.

In še bi lahko naštevali argumente proti tej pravni teoriji gospodarskih družb kot civilnodružbenih članskih korporacijah.

Vse torej služi le prikrivanju prej omenjenega dejstva, da brez upoštevanja de-

lavcev in njihovega dela oziroma človeškega kapitala podjetje ne bi smelo biti registrirano kot pravna oseba/gospodarska družba, in da so gospodarske družbe povsem specifična oblika pravnih oseb, torej oblika »pravno personificiranega kapitala«, se pravi v prvi vrsti »združbe kapitala«, ne »združbe oseb«. Elementarno vprašanje, ki se ob tem seveda vsiljuje vsakemu zdravorazumskemu razmišljanju, je kajpak naslednje: kaj pa je potem s »članskimi« pravicami zaposlenih kot lastnikov intelektualnega (človeškega in strukturnega) kapitala podjetij, brez osebnega sodelovanja katerih sicer ni produkcije kot temeljnega poslanstva gospodarskih družb? S čim je mogoče opravičiti njihovo enostavno izključitev iz pravne koncepcije podjetja oziroma gospodarske družbe kot pravne osebe?

O teoriji podjetja kot »mreže (nexusa) pogodb«, ki podjetja ne obravnava kot pravne osebe, in je značilna zlasti za anglosaksonski pravni prostor, pa na tem mestu niti ne bomo posebej razpravljali. Ta že v osnovi ne zdrži resnejše pravne presoje, kajti samo pravne osebe lahko vstopajo v pravni promet, poleg tega pa, denimo, delavci in lastniki finančnega kapitala neposredno ne vstopajo v nikakršna medsebojna pogodbeno razmerja.

4.3.6. Pojav »korporacijske lastnine« in osamosvojenega (finančnega) kapitala

Ob takšnem razumevanju fenomena »podjetja« in njegovega družbenega poslanstva seveda niti najmanj ne čudijo evidentne sistemske anomalije, ki smo jim priča danes. Od tistih, ki smo jih že omenili kot splošne deviantne posledice učinkovanja mezdne kapitalizma na socialno pravičnost, družbeno kohezivnost in okoljsko vzdržnost sistema, prek pojavov nesprejemljivega finančnega izčrpanja podjetij v nasprotju s splošnim družbenim interesom in finančnih manipulacij s pretakanjem kapitala po verigah kapitalsko (lahko tudi vzajemno) povezanih podjetij in tako naprej, vse do tiste dolgoročno sistemske najbolj zaskrbljujoče. To pa je spoznanje, da se – vse bolj osamosvojeni – finančni kapital čedalje očitneje vzpostavlja kot neka popolnoma samostojna »sila nad družbo«, ki deluje po neki povsem sebi lastni logiki in da danes lahko že povsem upravičeno govorimo o tem, da človek in družba služita kapitalu, namesto obratno.

Dejstvo je namreč, da se je kot rezultat takšnega modela kapitalističnega podjetja pojavil in do skrajnosti tudi nek povsem nov tip podjetniške lastnine, to je *t. i. korporacijska lastnina* kot »zasebna lastnina pravnih oseb«, ki se v mnogem razlikuje od zasebne lastnine fizičnih oseb. Ustanovitelji novih podjetij/gospodarskih družb oziroma korporacij so namreč danes v pretežni večini primerov že obstoječe korporacije kot pravne osebe, katerih »voljo in interese« oblikuje njihov

menedžment (poslovodstva) kot njihov zakoniti zastopnik. Tako nastajajo nepregledne verige med seboj kapitalsko povezanih korporacij (»kapitalske hobotnice«), ki danes tvorijo glavnino sodobnega globalnega gospodarstva in v katerih se je sled za »prvotnimi« zasebnimi vlagatelji (ustanovitelji) kot fizičnimi osebami in njihovimi konkretnimi interesi že zdavnaj povsem izgubila. Za večino korporacij in njihovih hčera, vnukinj, pravnukinj ter raznoraznih drugih novonastalih samostojnih korporacij z manjšinsko udeležbo njihovega kapitala v povezavi s kapitalom različnih drugih korporacij, je danes sploh nemogoče ugotoviti, kdo so bili njihovi prvotni »idejni očetje« ter ustanovitelji kot fizične osebe.

Osrednjo institucionalno »infrastrukturo« družbenoekonomskega sistema torej danes tvorijo medsebojno do nerazpoznavnosti prepletene verige oziroma gigantski sistem korporacij in finančnih skladov, katerih kapital je lastnina drugih korporacij, ki so prav tako v lasti spet drugih korporacij. Lastniki kapitala, ki so fizične osebe, v te korporacije vstopajo bolj ali manj le še kot t. i. portfeljski vlagatelji brez resnejšega vpliva na upravljanje. Razna zasebna in družinska podjetja, ki jih neposredno vodijo lastniki njihovega kapitala kot fizične osebe s svojimi takšnimi in drugačnimi konkretnimi podjetniškimi interesi, pa so danes, kot ugotavlja J. K. Galbraith v svoji že citirani knjigi, v glavnem le še ekonomska romantika, o kateri razpravljajo ekonomski učbeniki preteklih desetletij. Enako seveda velja za fizične osebe »podjetnike«, o katerih prav tako še danes na široko teoretizirajo ti učbeniki kot o »edinih« nosilcih gospodarskega napredka.

V omenjene do skrajnosti medsebojno prepletene in neobvladljive korporacijske verige in hobotnice organiziran »pravno personificirani kapital« z močno vlogo tudi »investicijskih skladov«, ki je na ta način že zdavnaj

- a) povsem ušel izpod nadzora zasebnih lastnikov kot fizičnih oseb in njihovih konkretnih (ne nujno zgolj profitnih) interesov ter
- b) se v današnjem globaliziranem svetu popolnoma osamosvojil izpod neposredne kontrole kogarkoli, celo držav (kontrolira ga le še njihov osamosvojeni menedžment in peščica »neodvisnih« nadzornikov),

in katerega »lastni interes«, temelječ na vnaprej opredeljenem cilju kapitalističnega podjetja/korporacije, tj. pridobivanje čim večjega dobička in maksimiranje vrednosti same korporacije, oziroma, drugače povedano njegovo »lastno plemenitenje« (kar je seveda zato tudi objektivni »profitni imperativ« za delovanje korporacijskega menedžmenta), je pač neizogibno privedel do uvodoma navedene prevlade osamosvojenega (in vse bolj tudi anonimnega) kapitala in tega njegovega »lastnega interesa« nad človekom, družbo in naravnim okoljem ter njihovimi interesi. Logika o tem, kdo naj komu služi, je danes povsem obrnjena na glavo. Vse je torej postalo

samodejno podrejeno profitnemu interesu, dejanska družbena odgovornost delovna podjetij in gospodarstva kot celote pa je pod temi pogoji lahko le utopija.

Iz navedenih razlogov se vse bolj kaže potreba po tem, da bi bilo treba v teoriji začeti korporacijsko lastnino obravnavati kot povsem specifično obliko lastnine.

4.3.7. Korporacije obvladujejo vse

Skratka, medsebojno prepletenih verig sodobnih korporacij kot oblike povsem osamosvojenega kapitala danes ni več sposoben nadzorovati nihče, temveč je obratno. Kot v svojem že citiranem delu ugotavlja Galbraith, danes korporacije v veliki meri nadzorujejo tako potrošnike kot države 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 kapitala, 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« nadzor-
nikih, ki jih bomo omenili v nadaljevanju, 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), kot rečeno, 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.

4.3.8. Enormna moč osamosvojene »korporacijske birokracije«

Dramatične razsežnosti obravnavanega pojava so navzven najbolj vidne prav skozi enormno družbeno moč, ki jo danes dobiva »korporacijska birokracija« (po J. K. Galbraithu), torej neodvisni menedžment in nadzorniki, ki bolj ali manj prosto razpolagajo s korporacijsko lastnino. »Lastniško« upravljanje je le še zunanji okras. Ogromen kapital je danes poverjen v prosto razpolaganje izključno prav tej osamosvojeni birokraciji, kar je ena največjih anomalij obstoječega kapitalizma, zaradi katere se ne gre čuditi tudi številnim škandaloznim poslovnim praksam (od raznih enronov, parmalatov, worldcomov in podobnih kriminalnih zgodb do slovenskih tajkunskih polomijad), s hudimi posledicami za podjetja, zaposlene in družbo kot celoto, ki smo jim danes priča na vsakem koraku. A neoklasična ekonomska teorija, izhajajoča iz Friedmanove koncepcije korporacijskega upravljanja, neutrudno proizvaja vedno nove in nove teoretične konstrukte v opravičilo vsem tem tendencam.

Eden od njih je, denimo, teza o tako imenovanih »neodvisnih nadzornikih«, ki naj bojda pri sprejemanju konkretnih upravljalških odločitev ne bi smeli zastopati avtentičnih interesov delničarjev oziroma zaposlenih, kateri so jih izvolili, temveč nekakšen imaginaren »interes družbe«, kar po logiki stvari ne pomeni nič drugega kot uvedbo nekega sila nenavadnega »samoupravljanja« družb. Ne takšnega, kakršnega smo poznali v bivšem jugoslovanskem socializmu, in je imel svojo realno podlago v družbeni lastnini, temveč teoretično in praktično še bistveno bolj nesmiselnega. Gospodarsko družbo naj bi namreč po tej logiki v njenem lastnem interesu nadzorniško (samo)upravljali neodvisni nadzorniki, ki naj bi bili – po načelu, da je vsakdo pač odgovoren tistemu, čigar interese zastopa – torej tudi odgovorni družbi sami (komu konkretno?). Kaj naj bi sploh pomenil pojem »interes družbe« in le s čim naj bi bil ta že vnaprej definiran, ko pa se dejansko lahko izoblikuje šele kot rezultanta konkretnih v družbi srečujočih se interesov različnih déležnikov, seveda ne zna sprejemljivo pojasniti nihče. V praksi pa se seveda pojem »interes družbe« razlaga preprosto in izključno v skladu s Friedmanovo predpostavko o eni sami samcati in edini odgovornosti podjetij v tržnem gospodarstvu, tj. maksimiranje dobičkov.

Ni torej čudno, da v aktualni praksi pogosto bolj menedžment nastavlja in kontrolira svoje nadzornike, kot pa obratno, kar je med drugim briljantno analiziral Galbraith v svoji že omenjeni knjigi. Takšne in drugačne »nezdrave« sprege na tej relaciji so v teh razmerah bolj ali manj samoumevne. O kakem pravem lastniškem, kaj šele déležniškem upravljanju podjetij pa pod temi pogoji seveda ne more biti (več) govora.

4.3.9. Problem morebitne obratne skrajnosti glede zasnove podjetja

Na tem mestu naj morda le mimogrede opozorimo, da bi bila glede na vse zgoraj povedano po drugi strani enako nesmiselna tudi obratna skrajnost glede ekonomske in pravne zasnove podjetja od zgoraj obravnavane, to je morebitna koncepcija podjetja kot »pravno *personificiranega (zgolj) dela oziroma človeškega kapitala*«. Nujna je tudi vključitev finančnega kapitala, in sicer ob polnem upoštevanju legitimnega interesa njegovih lastnikov po ustreznem ekonomskem donosu na vloženi kapital (vendar seveda ne več v obliki celotnega čistega dobička, temveč le v obliki sorazmerne udeležbe v čistem dohodku podjetij).

To je dokaj nazorno pokazala zlasti praksa bivšega jugoslovanskega samoupravnega socializma. Samoupravna podjetja (delovne organizacije) so bila namreč zasnovana izključno kot skupnosti delavcev (»organizacije združenega dela«), ki so vstopali v medsebojno produkcijsko razmerje in »združevali svoje delo z družbenimi (produkcijskimi) sredstvi«. Materialni substrat teh organizacij so torej predstavljala »družbena sredstva«, se pravi nikogaršnja in neodplačno pridobljena lastnina, zaupana s strani družbe kot celote v (samo)upravljanje združenim delavcem. Izkazalo se je, da ta podjetja – v nasprotju s poenostavljenimi trditvami nekaterih analitikov – sicer v smislu tekoče produktivnosti in ustvarjanja nove vrednosti v osnovi sploh niso bila slabo upravljana, problem pa je nastal zaradi popolne odsotnosti kakršnegakoli ekonomskega motiva za investiranje v širitev in ustanavljanje novih podjetij. Te naložbe delavcem podjetij – ki so investirala v druga podjetja (investitorjem), niso prinašale nikakršnega ekonomskega donosa, ampak so imele značaj »darila« delavcem novoustanovljenih podjetij. Vsako novoustanovljeno podjetje so namreč »neodplačno« prevzeli v (samo)upravljanje njihovi novozaposleni delavci, medtem ko se tistim, ki so na ta način investirali del svojih ustvarjenih dohodkov, to ni povrnilo ne v takšni ne v drugačni obliki. O produkcijskih sredstvih v družbeni lastnini torej ni mogoče govoriti kot o »kapitalu«. Zato je seveda razumljivo, da so bile tovrstne naložbe bolj ali manj lahko le posledica političnih direktiv, ne posledica običajnega ekonomskega naložbenega motiva. Ustvarjena akumulacija se je torej politično dirigirano (temu primerno pa pogosto tudi ekonomsko neracionalno) in neodplačno pretakala od enih k drugim, kar je seveda spodbujalo »razdelitveni« interes. Kdor je bil »racionalen«, je zato ustvarjeni dohodek čim prej in v čim večji meri razdelil med zaposlene za »osebno in skupno porabo«, pogosto tudi na račun nujnih investicij v tehnološko prenovo in razvoj lastnega podjetja. Pred stečajem so jih po potrebi tako ali tako spet reševali drugi. In tako je sprva obeta ven ekonomski sistem začel razvojno stagnirati in postopno tudi propadati. Ta t. i. problem »minulega dela« je do konca ostal ključna nerešena uganka ekonomije

samoupravnega socializma, uveljavljena rešitev pa se je zreducirala na »dodatek za minulo delo« k plačam delavcev, ki seveda ni niti približek nekemu pravičnemu povračilu za »vložen kapital«, ki bi spodbujal reinvestiranje ustvarjenih dohodkov.

Skratka, tudi brez kapitala, ki ima svojega znanega lastnika (lahko so to tudi delavci kot notranji lastniki), prav tako ne gre, učinkovito delavsko »samoupravljanje« v podjetjih s »tujom« (zasebno ali državno) ali »nikogaršnjo« (družbeno) lastnino je iluzija. Takšno samoupravljanje je pravzaprav lahko teoretično utemeljeno in realno ekonomsko učinkovito le v primeru

- a) podjetij v 100-odstotni lasti zaposlenih, pri čemer so vsi lastniki po enakih deležih, kar pa je v praksi bolj izjema kot pravilo, ali
- b) delavskih združenj (kooperativ), katerih člani so vsi zaposleni,

pri čemer ne eno ne drugo realno ne more postati edina, v doglednem času pa verjetno niti prevladujoča oblika podjetij in korporacijskega upravljanja. Realno je razmišljati le o partnerski koncepciji podjetja z enakopravnim soupravljanjem lastnikov obeh vrst kapitala (človeškega in finančnega), ki jo okvirno opredeljujemo v nadaljevanju.

4.3.10. Delavsko »samoupravljanje« s tujim kapitalom je utopija

Zaključimo torej lahko, da je »delavsko samoupravljanje« bodisi z družbeno bodisi z državno lastnino produkcijskih sredstev sicer brez dvoma plemenita ideja, ki vsekakor res pomeni realizacijo načela, da mora kapital služiti človeku in ne obratno. Vendar pa je na žalost brez dvoma – vsaj na današnji stopnji razvoja proizvodnih sil – hkrati tudi empirično, tj. z izkušnjami številnih dosedanjih socialističnih eksperimentov dokazano ekonomsko neučinkovita. Dokler bo torej kapital ekonomsko »redka« dobrina, ki ni prosto dostopna in na razpolago vsakomur, ne da bi jo moral (z odloženo porabo) najprej ustvariti, bo treba torej ekonomski interes in pravico lastnikov finančnega kapitala do primerne donosa na ta kapital pač spoštovati. V nasprotnem seveda nihče več ne bo imel interesa svojega premoženja namenjati za kapital. Kaj bi to pomenilo za gospodarski razvoj, pa kajpak ni treba razlagati.

V zvezi s tem velja vsekakor še enkrat ponoviti misel iz začetka te razprave: Kapital sam po sebi, torej brez dela, resda ne more ustvariti ničesar. Vendar pa, če na tem mestu še enkrat ponovimo začetno misel, tudi delo brez kapitala lahko ustvari bore malo, kajti kapital (v obliki produkcijskih sredstev) mnogokratno povečuje produktivnost človeškega dela. Učinkovitega sodobnega gospodarstva si torej ni več mogoče zamisliti brez ustreznega uravnoveženega upoštevanja ekonomskih interesov lastnikov

obeh temeljnih produkcijskih dejavnikov v družbenoekonomskem sistemu. Sistem z absolutno diktaturo enih ali drugih v tem trenutku nima več perspektive.

4.3.11. Demokratično »partnersko« podjetje

Zgoraj obravnavana koncepcija kapitalističnega podjetja kot »pravno personificiranega (finančnega) kapitala« seveda še zdaleč ni edino možna v tržnem gospodarstvu. Nasprotno. 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, in ob upoštevanju tudi navedenih načelnih pravnih predpostavk za priznanje statusa pravne osebe, bi bilo torej edino logično, da bi bilo podjetje tudi pravno koncipirano kot »/enako/pravna partnerska skupnost *lastnikov človeškega in finančnega kapitala*«, torej korporacija v pravem pomenu besede, v kateri bodo tudi zaposleni kot lastniki človeškega kapitala vsestransko enakopravni »člani korporacije«.

Status pravne osebe v obliki gospodarske družbe bi lahko pridobilo šele na podlagi – z aktom o ustanovitvi ali ustanovitveno pogodbo – urejenih medsebojnih odnosov glede sorazmerne udeležbe pri izvajanju korporacijskega upravljanja in delitve poslovnega rezultata skupne produkcije v podjetju. Predpogoj za uveljavitev takšne koncepcije kapitalističnega podjetja pa je seveda predhodna institucionalizacija tudi človeškega (in intelektualnega na splošno) kapitala v bilancah, kar bo verjetno možno šele na določeni višji stopnji razvitosti t. i. računovodstva človeških virov. Razmerje med bilančnimi vrednostmi obeh vrst kapitala bi moralo namreč načeloma predstavljati eno glavnih, ne pa seveda edino (upoštevati bo treba še začetno podjetniško idejo in ustanovitveno iniciativo, vrsto odgovornosti za obveznosti podjetja itd.) merilo za udeležbo njunih lastnikov v korporacijskih upravičenjih. V grobem je zamisel o notranjih razmerjih v »partnerskem podjetju« pojasnjena v poglavju 6.4., pri čemer ni videti razlogov, zaradi katerih ne bi bila tudi konkretno uresničljiva.

4.3.12. Glavne sistemske posledice koncepcije »partnerskega« podjetja

- 1) Delitve na »delodajalce« in »delojemalce« v družbenoekonomskem sistemu (po kriteriju lastništva nad eno ali drugo vrsto kapitala – človeškega in finančnega) tako ne bi bilo več. Trditev, da v sodobni družbi 21. stoletja »delodajalcev preprosto ne potrebujemo več«, ki je za zdaj še predmet vsesplošnega posmeha, v obravnavanem kontekstu v resnici ni (več) niti najmanj smešna. Takšno podjetje namreč ne bi več delovalo na podlagi meznega delovnega razmerja z

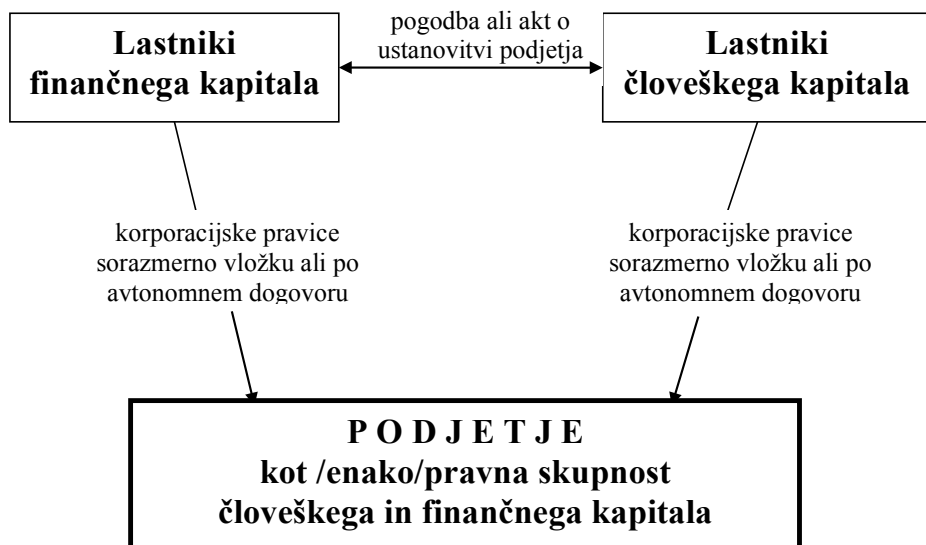
delavci, kar bi v celoti odpravilo potrebo po kvazitrgu dela – vsaj v njegovi regulatorni funkciji, tj. v funkciji regulatorja produkcijskih in razdelitvenih odnosov – in s tem preprečilo možnost »sistemskega« (legalnega) podrejanja in izkoriščanja dela po kapitalu. Temeljno produkcijsko razmerje bi bilo koncipirano kot asociativno in partnersko razmerje med lastniki obeh vrst kapitala kot člani korporacije/podjetja, enakopravno udeleženih tudi pri korporacijskem upravljanju in razdelitvi ustvarjenega produkta. Pozitivnega vpliva teh sprememb na medsebojne delovne odnose in širšo družbeno kohezivnost ter predvsem tudi na večjo produktivnost verjetno ne kaže posebej izpostavljati.

- 2) Prav tako takšno podjetje ne bi več delovalo na podlagi »profitnega« (čeprav pa vsekakor še vedno »pridobitnega«) motiva, kar bo vplivalo tudi na tržno alokacijo produkcijskih dejavnikov oziroma na način opravljanja alokatorne funkcije trga. Kot poslovni rezultat se ne bi več ugotavljal dobiček/profit, temveč »čisti dohodek« (razlika med prihodki in odhodki minus davki in prispevki), ki bi bil – potem, ko bi bila skupaj sprejeta odločitev o tem, kolikšen njegov del bo namenjen za razdelitev, kolikšen pa za rezerve in investicije – predmet ekonomsko pravične razdelitve med lastnike finančnega in človeškega kapitala po dogovorjenih kriterijih, ki bi temeljili na ugotavljanju njihovega dejanskega prispevka k ustvarjenemu poslovnemu rezultatu (outputa). Trg namreč zaradi svojih omejenih tovrstnih epistemskih zmožnosti, kot že rečeno, te naloge preprosto ni sposoben opravljati. Sedanje plačevanje dela kot (poleg podjetništva) edinega ustvarjalnega produkcijskega dejavnika po vrednosti njegovega »mejnega produkta« oziroma po tržni ceni, ki je le protivrednost njegovega inputa v produkcijski proces, namreč, kot že rečeno, ni nikakršna »razdelitev« produkta, ampak zgolj perfidna oblika izkoriščanja dela, in jo je treba zato takoj opustiti (vsaj začasno pa jo dopolniti z obvezno udeležbo delavcev pri dobičku). Plača bo imela v tem sistemu delitve lahko le značaj akontacije na udeležbo pri (pozitivnem ali negativnem) poslovnem izidu.
- 3) »Lastniški« nadzor nad poslovanjem podjetij bi bil zaradi medsebojne kontrole med lastniki obeh »kapitalov«, predvsem pa zaradi večje vloge zaposlenih, ki so brez dvoma lahko najboljši nadzorniki, bistveno učinkovitejši. Celoten sistem korporacijskega upravljanja pa bi temeljil na konceptu družbene odgovornosti podjetij in déležniškega upravljanja, kar je bolj ali manj logična pričakovana posledica ukinitve upravljalškega monopola lastnikov zgolj enega od temeljnih produkcijskih dejavnikov (tj. finančnega kapitala) in s tem absolutne prevlade njihovih interesov nad interesi vseh drugih déležnikov podjetij.
- 4) Vsestransko pozitiven vpliv takšnega demokratično zasnovanega »partnerskega« podjetja, ki je seveda tudi temeljni pogoj za prehod v »pravo« ekonomsko demokracijo, na bistveno drugačno delovanje in širše družbeno ter okoljsko učin-

kovanje družbenoekonomskega sistema kot celote v smislu odpravljanja neutemeljene družbene neenakosti, skrbi za varnost zaposlitve in večje zaposlovanje, večje okoljske vzdržnosti poslovanja in tako naprej, pa je verjetno prav tako bolj ali manj samoumeven.

- 5) Predvsem pa je to verjetno edina možnost spraviti danes že povsem osamosvojeni finančni kapital nazaj pod kontrolo in v službo ljudi in njihovih ekonomskih interesov ter družbe kot celote. Ta kapital ne bi bil več samostojna sila nad družbo.

Slika 3: Podjetje kot lenako/pravna partnerska skupnost lastnikov človeškega in finančnega kapitala



Vir: Gostiša M., Ekonomska demokracija kot nova sistemska paradigma kapitalizma (2014: 203)

4.3.13. »Demokratsko/partnersko podjetje« in delavske zadrage

Dokaz za to, da »demokratsko« in v pogojih tržne konkurence uspešno delujoče podjetje ni neka iluzija, so vsekakor sodobne zadrage (kooperative), kot so, denimo, znamenite mondragonске in številne druge. Zanje je značilen maksimalno demokratičen način upravljanja po načelu »en član en glas« in, kot že rečeno, »prijazni« (ne »profitni«) motiv poslovanja, pa vendarle so poslovno uspešne tudi po

merilih konvencionalnega podjetja. Predvsem pa so se zlasti ob zadnji veliki gospodarski krizi izkazale kot izjemno »odporne« oblike sodobnega podjetništva.

Je pa seveda treba kooperative vendarle jasno ločevati od zgoraj predlaganega modela demokratičnega/partnerskega podjetja. In sicer v tem, da zadruge še vedno temeljijo na predpostavki, da morajo biti zadržniki hkrati tudi vlagatelji finančnega kapitala v zadrugo (zadružnega vložka) in so torej kolektivni solastniki njenega premoženja. Iz tega potem črpajo vse svoje članske pravice tako glede upravljanja zadruge kot glede delitve morebitnega ustvarjenega »presežka«.

Nekateri teoretiki ekonomske demokracije (npr. David Ellerman) tudi sicer vidijo možnost ukinitve meznega odnosa med delom in kapitalom izključno v »samozaposlitvi« in »samoupravljanju« delavcev, torej v personalnem združevanju dela in kapitala, in v tem smislu idealizirajo delavske zadruge kot edino sprejemljivo obliko bodočega podjetja. Sam nisem tega mnenja. Za članstvo v zadrugi je namreč, kot rečeno, potreben kapital za zadružni vložek, tega pa nimajo vsi in ga verjetno tudi nikoli ne bodo imeli, predvsem pa jih v to ne kaže sistemsko siliti, kajti – če je osnovni cilj demokratizacije predvsem ukinitve meznega odnosa ter izkoriščanja in vzpostavitve enakopravnega položaja lastnikov dela in (finančnega) kapitala – za to ni nobene potrebe.

Pri demokratičnem/partnerskem podjetju je lahko podlaga za popolno ekonomsko-sistemsko enakopravnost delavcev že zgolj njihov vložek človeškega kapitala. Kot že omenjeno, je treba ločiti med ekonomsko enakopravnostjo in ekonomsko enakostjo (egalitarizmom). Slednja je za zdaj lahko le komunistična utopija, ne pa realen razvojni cilj družbenoekonomskega sistema na današnji stopnji razvoja proizvodnih sil. Enakopravnost pa potrebujemo zdaj, ne v neki negotovi prihodnosti. V nasprotnem se nam lahko prej zgodijo številni možni (v tej razpravi že uvodoma predstavljeni) črni scenariji, ki jih napoveduje futurologija in ki nas od komunizma lahko oddaljijo še bolj, kot smo oddaljeni danes.

4.3.14. Nujnost ohranjanja podjetniške iniciative

Ključnega pomena za nadaljnji ekonomski razvoj pa je seveda, da se v katerikoli obliki bodočega »demokratičnega podjetja« in iz tega izhajajočega modela razdelitve produkta zagotavlja ohranjanje podjetniške iniciative. To pomeni, da bo v vsakem primeru moralo biti zagotovljeno ustrezno nagrajevanje »podjetniške ideje in ustanovitvene iniciative«, o čemer podrobneje razpravljamo v točki 5.3.6.

4.5. Zakaj torej še nismo opustili mezdnega kapitalizma?

Le po kakšni ekonomski ali pravni logiki torej lahko obstoječi kapitalizem s kvazitrgom dela in mezdnim produkcijskim odnosom ter institucijami, ki ga podpirajo, danes še vedno »nemoteno« deluje naprej po principih iz 18. in 19. stoletja? Odgovor je:

- a) Prvič, ker brez tega pač ne bi bilo več prav nobene sistemske podlage za sedanje izkoriščanja dela po kapitalu, ekonomsko privilegirani družbeni sloji pa so za zdaj tudi »politično« in na splošno na vseh področjih (vključno z obvladovanjem medijev in v precejšnji meri tudi »kupljive« stroke in znanosti) premočni, da bi to zlahka dopustili. Globalizacija, ki močno otežuje uvajanje kakršnihkoli radikalnejših družbenih sprememb zgolj v nacionalnih okvirih posameznih držav, pa ta njihov položaj le še dodatno utrjuje.
- b) Drugič pa zato, ker je več kot dve stoletji nastajajoča (neo)klasična ekonomska teorija kapitalizma, ki vse to še vedno tudi teoretično – čeprav že na povsem trhljih znanstvenih temeljih – podpira in utemeljuje, za zdaj še pregloboko zakoreninjena. Tako zelo, da smo, kot že rečeno, danes – vsaj odkar so se več ali manj vsi alternativni socialistični poskusi v praksi dokončno izjalovili – priča splošnemu »ekonomskemu enoumju, kakršnega še ni bilo«, ki je povzročilo uvodoma omenjeno vsesplošno in praktično popolno brezidejnost pri iskanju morebitnih alternativ.

Tam, kjer ta teorija evidentno ni več dovolj »močna«, pa za ohranjanje *statusa quo* učinkovito skrbi prav tako že povsem arhaičen pravni sistem, ki ji še vedno slepo sledi, pri čemer pogosto zanemarja tudi svoja lastna temeljna načela in pravila. Dokler se torej ne bo širše uveljavila neka resna (nemarksistična) kritika tega »enoumja«, bo težko prodrla tudi kaka alternativna paradigma družbenoekonomskega sistema, pa naj bo ta še tako nujna.

5. Nemarksistična kritika (neo)klasične ekonomske teorije kapitalizma

Bitko za ekonomsko demokracijo kot novo sistemsko paradigmo družbeno-ekonomskega sistema bo torej očitno treba najprej dobiti predvsem na teoretični ravni. Zato v nadaljevanju dodatno opozarjamo še na nekatere najbolj očitne znanstvene zablode ali celo zavestne znanstvene prevare v obliki spornih trditev oziroma skorajda že »aksiomov«, s katerimi še danes suvereno operira neoklasična ekonomska teorija kot z nekakšnimi »dogmami«, čeprav je jasno, da v resnici sploh nikoli niso zares držale, ali pa vsaj v sodobni družbenoekonomski realnosti že zdavnaj ne držijo več. S temi bi morala ekonomska znanost čim prej tudi sama odpraviti, kajti v nasprotnem se bo le še čedalje bolj poglobljala v svojo »sholastiko«, ki vse bolj izgublja stik z objektivno družbenoekonomsko realnostjo 21. stoletja. Dokler namreč te dogme ne bodo pospravljene v znanstveno ropotarnico, je povsem zastoj sanjati o kaki zares temeljiti rekonstrukciji obstoječega mezdnega kapitalizma. Vsaj pravo pa bi jim vsekakor moralo čim prej odreči »poslušnost«.

Predvsem pa naj na tem mestu še enkrat ponovimo, da o alternativnih paradigmah družbenoekonomskega sistema ni več mogoče razmišljati na temelju ključne marksistične teze o tem, da je lastnina produkcijskih sredstev »temeljni produkcijski odnos«, ki seveda lahko vodi le v dokazano neuspešne socialistične poskuse z ukinjanjem zasebne lastnine in njenim nadomeščanjem z državno ali družbeno lastnino. Ta zavajajoča teza je pravzaprav tovrstnim družboslovnim raziskovanjem naredila več škode, kot pa (neo)klasična ekonomska teorija sama. Zato je v zvezi s tem najmanj enako ključnega pomena v temelju preseči tudi elementarno marksistično kritiko kapitalizma, ki empirično dokazano vodi v slepo ulico.

5.1. Teza o podjetniku kot »edinem ustvarjalcu produkta«

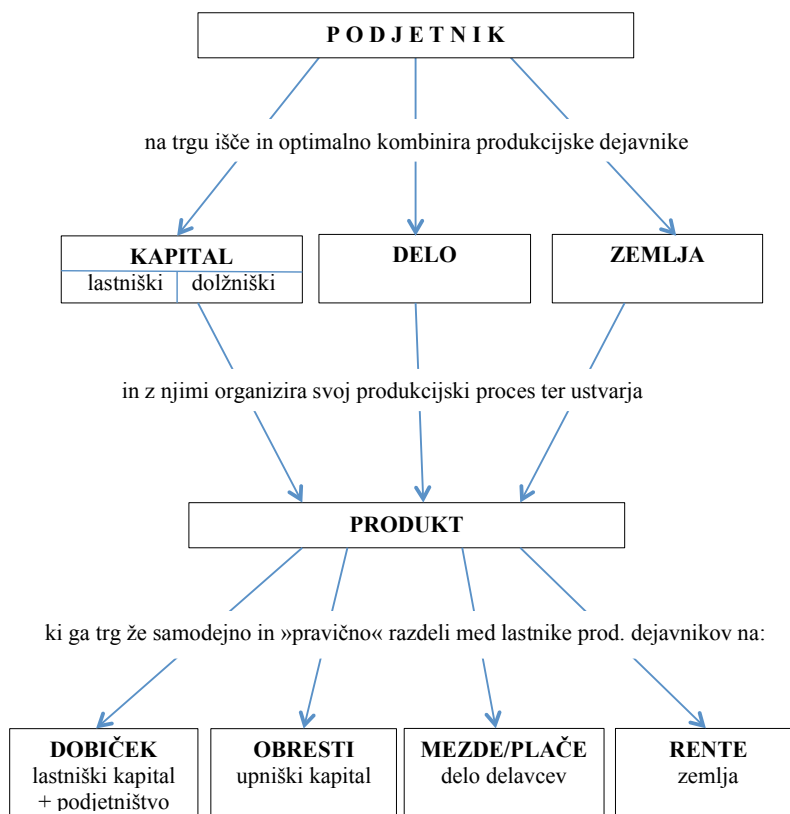
Celotna neoklasična ekonomska teorija produkcije še vedno temelji na podmeni, da je edini ustvarjalec produkta oziroma nove vrednosti izključno podjetnik (posameznik ali podjetje kot pravna oseba), ki s svojim kapitalom izvaja podjetniško dejavnost, tako da:

- a) na trgu išče in kupuje oziroma najema tam dostopne »druge« produkcijske faktorje oziroma inpute (delo, zemljo, upniški kapital) ter

b) jih ustrezno kombinira v optimalno produkcijsko celoto po načelih marginalne produktivnosti s ciljem optimizacije dobička za lastnike.

Delavci podjetniku, kot že rečeno, zgolj prodajajo delovno silo kot tržno blago, s katero ta – kot s »svojo« lastnino, ki ima v bistvu enak status kot ostala na trgu kupljena produkcijska sredstva – izvaja svoj produkcijski proces, in nimajo nobenih zaslug za ustvarjeni produkt, s tem pa tudi ne pravice do udeležbe pri poslovnem rezultatu (dobičku ali izgubi). Edina vloga in dolžnost delavcev je poslušno uporabljati svojo prodano delovno silo skladno z navodili podjetnika, kateremu morajo biti absolutno lojalni, kajti prav njemu so lahko hvaležni, da sploh imajo zaposlitev in plačo/mezdo, s tem pa tudi možnost preživetja.

Slika 4: Grafični prikaz neoklasične »definicije« bivanja produkcije in kapitalističnega podjetništva ter faktorske razdelitve ustvarjenega produkta



Vir: Gostiša, M., *Ekonomska demokracija*, št. 4/2016, str. 13.

Gre za elementarno (neo)klasično pojmovanje bistva kapitalistične produkcije, ki je zelo tesno povezano z:

- a) glorifikacijo in mistifikacijo profitnega motiva gospodarjenja kot edinega možnega in zveličavnega gonila gospodarskega napredka, lastnikov (finančnega) kapitala v vlogi podjetnikov pa kot edinih možnih nosilcev tega napredka,
- b) razumevanjem (tudi) dela oziroma »delovne sile« kot navadnega tržnega blaga in samostojnega produkcijskega sredstva, ločenega od njegovih lastnikov, s katerim lahko novo vrednost ustvarja nekdo drug, tj. podjetnik kot njen kupec in novi »lastnik«;
- c) zanikanjem kakršnegakoli ustvarjalnega prispevka dela delavcev k produktu (kot da delavci osebno sploh ne bi sodelovali v produkcijskem procesu), čeprav je jasno, da je poleg podjetništva podjetnika delo delavcev – prav zaradi njihove celostne (fizične, intelektualne in emocionalne) osebne angažiranosti – pravzaprav edini »ustvarjalni« produkcijski dejavnik, ki ga objektivno sploh ni mogoče »ekonomsko pravično« nagrajevati po načelih mejne (marginalne) produktivnosti in tržne cene,
- d) obravnavanjem delavcev v poslovnih procesih zgolj kot »številke« oziroma (skozi številke) kot »stroška na dveh nogah«;
- e) tayloristično organizacijo produkcijskega procesa (ukazovanje, stroga kontrola in sankcioniranje), ki zanika – in zato tudi ubija – ustvarjalnost delavcev in teži le k optimalnemu izkoristku njihove »delovne sile« po načelu »delavcem v podjetju ni treba razmišljati, za to so menedžerji!«;
- f) zgoraj predstavljeno koncepcijo podjetja kot pravno personificiranega kapitala in
- g) tako imenovano »Friedmanovo zablodo iz 70-ih let« (razumevanje podjetja izključno kot instrumenta lastnikov kapitala).

Do vseh teh nesmislov smo se zgoraj že ustrezno kritično opredelili in tega ne kaže ponavljati. Morda naj na tem mestu ponovimo le misel, da je trditi, da je poslovni rezultat podjetja izključno zasluga »podjetnika«, podoben nesmisel kot trditi, da je za uspeh nekega državnega športnega moštva zaslužen izključno njegov selektor. Je pa obravnavana teza hkrati tudi direktna podlaga t. i. neoklasični teoriji – domnevno strogo »tržne« – factorske razdelitve produkta, ki pa v resnici sploh ni nikakršna »razdelitev« v pravem pomenu besede, in si zato vsekakor v nadaljevanju prav tako zasluži vsaj zelo kratko kritično analizo.

5.2. Neoklasična teorija factorske razdelitve produkta

Na podlagi takšnih izhodišč namreč preprosto ni mogoče izoblikovati vsaj približno ekonomsko pravičnega oziroma neizkoriščevalskega modela razdelitve novoustvarjene vrednosti (produkta) na dohodke lastnikov posameznih sodelujočih produkcijskih dejavnikov, ki bi odražali dejanski prispevek vsakega izmed njih k produktu. To še zlasti velja za prispevek dela.

5.2.1. Plačevanje produkcijskih faktorjev po tržni ceni ni »(raz)delitev«

Plačevanje produkcijskih dejavnikov – inputov (za njihovo uporabo oziroma bodoče sodelovanje v produkcijskem procesu podjetnika) njihovim lastnikom po tržni ceni seveda že po svoji naravi ni nikakršna »(raz)delitev« skupno ustvarjenega produkta. Trg namreč v resnici ne more razdeliti ničesar, ampak lahko, kot že rečeno, opravlja le menjavo. Teh dohodkov že v načelu ni mogoče obravnavati kot nekakšno »udeležbo« v (podjetnikovem) produktu. Gre torej le za navidezno »razdelitev produkta«, se pravi za očitno teoretično prevaro, na kateri je potem zgrajena tudi znamenita teza o tem, da je in mora biti v tržnem gospodarstvu samoumevno, da je *produkt, ko je proizveden, avtomatično že tudi razdeljen* (?). A ta le bolj ali manj (ne)uspešno prikriva resnico, da (neo)klasična ekonomska teorija kapitalizma sploh nima svoje (resne) teorije razdelitve.

5.2.2. Zgrešena opredelitev pojma »produkt«

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 priori 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.

Podjetniški ali nacionalni produkt (output, dohodek)?

Kot prvo velja še enkrat opozoriti, da ta teorija, kot pravita 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 odvrta 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 »nedolžnih prevar«, ki pa povzroča vrsto težav v zvezi s preciznostjo uporabe omenjenega pojma v zvezi z dejanskim predmetom razdelitve.

Pojem produkt, ki je predmet tržne razdelitve, je torej v tej teoriji razumljen kot nacionalni produkt oziroma narodni dohodek, kar pomeni agregatne dohodka 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, ki ju je, dosledno sledeč tej teoriji, vpeljala novejša računovodska stroka. Tudi ti izkazi namreč prikazujejo vse dohodka 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« kategorijo⁴⁴. Vse skupaj pa je, kot se zdi, namenjeno le zamegljevanju »pravega« problema (ne)razdelitve. Druge smiselne razlage za te teoretične konstrukte pač ni najti.

Proizvodni ali poslovni output?

Drugo, teoretično še precej bolj problematično dejstvo pa je, da je ta teorija v bistvu (posredno) vpeljala ločevanje med dvema med seboj povsem različnima outputoma, ki naj bi bila predmet razdelitve, to sta

- proizvodni (kvantitativni) output in
- poslovni (ekonomski) output.

Lastniki v proizvodnji udeleženi »najeti« 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

⁴⁴ Pri delitvi dodane vrednosti sodelujejo podjetje (amortizacija), zaposleni (plače), lastniki (dividende) in posojilodajalci (obresti). (Buležan: 2008: 383).

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 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. 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 tudi produkcijska funkcija s svojim »mejnim produktom«, ki naj bi 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 – upošteva je 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 pošteno razdelitvi produkta po tem modelu.

Konkretna posledica tega pristopa k razdelitvi pa je 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 v obliki dobička. 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 naravnem 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 (še) 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 naravni 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 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 oziro-

ma 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 faktorjske razdelitve kot teoretičnega konstrukta.

Vse to pa seveda vodi v kopico teoretičnih nesmislov, ki služijo kot »nedolžne prevare« in na katere opozarjamo v nadaljevanju tega poglavja.

Neutemeljena uporaba pojma »razdelitev«

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 posameznih produkcijskih faktorjev, ampak temelji na preprostem »plačevanju« uporabe teh faktorjev po tržnih cenah. Plačevanje (česarkoli) pa, kot rečeno, 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.⁴⁵ In samo ta cena, ne pa konkretno ugotovljeni prispevki, v osnovi določa dohodek lastnikov posameznih »najetih« produkcijskih faktorjev.

⁴⁵ 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.

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 (ali pa izguba), 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 stimulative) 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 lastnikov enega produkcijskega dejavnika (tj. dela) prerazporejajo v dohodke lastnikov 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.

Predmet razdelitve v pravem pomenu besede bi bil lahko, če ponovimo, le »čisti dohodek« podjetja, o čemer pa smo že razpravljali.

5.2.3. Odvrčanje pozornosti od bistva problema

Drugače pa se neoklasična ekonomska teorija tej občutljivi temi, torej problematiki razdelitve produkta, ki je zanjo več kot očitno sila spolzek teren in skoraj popolna teoretična tema, karseda izogiba. Raje se zateka k že omenjeni nesmiselni tezi, da je v tržnem gospodarstvu produkt, ko je proizveden, avtomatično že tudi razdeljen, in da je zato teoretično ukvarjanje s sistemom razdelitve produkta kot ene od štirih faz gospodarskega procesa bolj ali manj postranskega pomena. Pomembno vprašanje, s katerim se morata ukvarjati ekonomija in politika, naj bi bilo, »kako čim več ustvariti, ne kako to (raz)deliti«, kajti glede razdelitve pravičnejšega rabsodnika od trga objektivno sploh ni. A vse to pomeni le odvrčanje pozornosti od dejstva, da se v tržnem gospodarstvu produkt v resnici sploh ne »deli« med njegove soustvarjalce, ampak je edino, kar se zares deli, le dobiček lastnikov finančnega kapitala, ki naj bi bili zanj bojda tudi edini zaslužni.

5.2.4. Zavajajoča teza o domnevno 100-odstotno »tržni« razdelitvi

Po neoklasični (t. i. Clarkovi) teoriji – domnevno strogo »tržne«, torej ekonomsko povsem pravične – factorske razdelitve produkta na podlagi mejne oziroma marginalne produktivnosti produkcijskih dejavnikov (faktorjev), ki naj bi bila odgovor na marksistično kritiko kapitalizma in nekakšen nadomestek za pomanjkanje »prave« teorije razdelitve, naj stvar ne bi bila sporna, ker naj bi bili vsi factorski dohodki objektivno določeni kot mejni produkt in 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 na ta način povsem »hermetično« in strogo tržno razdeljeno. Za nekakšno Marxovo »presežno vrednost dela« in domnevno izkoriščanje dela s strani lastnikov kapitala naj torej v resnici v tem tržnem modelu razdelitve sploh ne bi bilo prostora. Pa to res drži? Daleč od tega. Formula, kot že rečeno, ne vzdrži niti strogo matematično, še manj vsebinsko.

Formula se ne izide

V tej formuli domnevno 100-odstotno tržne razdelitve namreč dobiček lastnikov lastniškega kapitala kot dohodek podjetnika preprosto sploh ni upoštevan, tako da je kot taka že zgolj strogo matematično gledano popoln nesmisel. Izide se

namreč samo pod pogojem, da pri tem izračunu »operiramo« izključno z dohodki produkcijskih dejavnikov, ki jih podjetnik kupuje oziroma najema na trgu in plačuje po tržni ceni (tj. plače delavcev, rente zemljiških lastnikov in obresti lastnikov upniškega kapitala). A če naj bi bil s temi dohodki res razdeljen celoten produkt, od kod oziroma iz katerega produkta naj bi bilo potem mogoče črpati še dobiček kot nagrado za lastnike lastniškega kapitala in njihovo podjetništvo? In to povrh vsega še točno takšen, da bi bil – če sledimo načelom te teorije – rezidualni presežek outputa tega kapitala in podjetništva matematično natanko enak vsoti že omenjenih dohodkov lastnikov drugih produkcijskih dejavnikov? Nesmisel. Za razdelitev po tej formuli bi torej potrebovali 100-odstotkov produkta + dobiček (od kod?).

Obstaja tudi »četrti« temeljni produkcijski dejavnik?

Podjetništva lastnikov finančnega kapitala, ki je element njihovega dela oziroma osebnega angažiranja, enostavno sploh ni mogoče neposredno ovrednotiti s pomočjo njegovega mejnega produkta (?) in s tem njegove tržne cene (?). Sploh pa je v okviru te teorije podjetništvo vedno obravnavano v neločljivi povezavi z lastniškim kapitalom kot nekakšen kombiniran »četrti temeljni produkcijski dejavnik« (poleg zemlje, dela in kapitala), ki mu prav tako ni mogoče določiti lastnega mejnega produkta in tržne cene.

Ni torej res, da so vsi produkcijski dejavniki tržno blago. Tudi lastniški kapital sam (brez podjetništva) nikoli ne nastopa kot samostojno tržno blago, ki bi mu trg lahko določil njegovo lastno ceno. Ko je enkrat vložen v podjetje (po svoji nominalni vrednosti), se, kot je bilo omenjeno že v poglavju 1.8., lahko prodaja naprej samo kot podjetje ali delež podjetja, katerega cena pa že vsebuje tudi elemente dela (bodisi podjetnikovega v zvezi s podjetniško idejo in ustanovitveno iniciativo, bodisi dela delavcev, če jih je podjetje že zaposlilo, ali pa dela obojih) in načeloma nikoli ni več enaka zgolj vrednosti vloženega lastniškega kapitala. Tako imenovani pričakovani dobiček (donos na vloženi kapital), ki ga ta teorija v pomanjkanju resnih argumentov za svojo zgoraj omenjeno trditev razglašča za »tržno ceno lastniškega kapitala«, pa seveda v resnici ni dejanska tržna ničesar, ampak je zgolj fiktivna ekonomska kategorija, ki je lahko realizirana, ali pa tudi ne.

Dobiček ni mejni produkt in tržna cena ničesar

Tudi trditev, da so vsi dohodki lastnikov enaki tržni ceni njihovih produkcijskih faktorjev, je popoln teoretični konstrukt. Kot je bilo prav tako omenjeno že v poglavju 1.8., dobiček kot dohodek lastnikov lastniškega kapitala definitivno ni tržna cena ničesar – ne tega kapitala ne podjetništva njegovih lastnikov, ne njune kombinacije, ampak je preprosto »preostanek dohodka« po tem, ko so lastniki vseh

ostalih v produkciji sodelujočih produkcijskih dejavnikov (delo, zemlja in upniški kapital) poplačani po tržni ceni. Bolj ali manj vse, kar ekonomska teorija od Adama Smitha naprej ve povedati o – domnevno »tržni« – naravi dobička, sta Samuelson in Nordhaus (2002: 255) izrazila takole: »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 in inovacijski dobiček«.

5.2.5. Delovna teorija vrednosti in teorija produkcijskih stroškov sta ekstrema

Ob povedanem se seveda nehote zastavlja vprašanje, v čem je pravzaprav temeljna vsebinska razlika med Marxovim modelom razdelitve na podlagi t. i. delovne teorije vrednosti in neoklasičnim modelom factorske razdelitve na podlagi t. i. 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 teorija 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.

5.3. Teza o lastnikih finančnega kapitala kot »samoumevnih podjetnikih«

O tej tezi smo na kratko spregovorili že v poglavju 1.8., na tem mestu pa jo bomo skušali tudi podrobneje analizirati.

Da ekonomska teorija lastnike v podjetja vložnega finančnega kapitala dejansko še danes razume kar kot sinonim za »podjetnike«, jasno izhaja že iz dejstva, da jim iz tega naslova brezrezervno priznava tudi izključne pravice do upravljanja in do prisvajanja ustvarjenega bilančnega in kapitalskega dobička (in seveda tudi »izgube«). To samodejno enačenje izvira še iz časov zgodnjega kapitalizma, ko so bili lastniki kapitala večinoma hkrati res tudi »podjetniki« v pravem, celostnem pomenu tega pojma, ki po teoriji sicer zajema več različnih funkcij, zlasti pa:

- začetno podjetniško idejo in ustanovitveno iniciativo,
- poslovno oz. investitorsko tveganje,
- neposredno organiziranje in vodenje poslovnih procesov ter s tem povezano poslovno inoviranje (menedžersko upravljanje), in
- lastniško upravljanje podjetja.

5.3.1. Podjetništvo v novi družbenoekonomski realnosti 21. stoletja

A danes večina lastnikov finančnega kapitala, ki so fizične osebe, v praksi od vseh navedenih podjetniških funkcij uresničuje skoraj izključno samo še poslovno tveganje (v vlogi t. i. portfeljskih vlagateljev). Kot že omenjeno, je le še malo med njimi tistih, ki so bili tudi neposredno ustanovitelji podjetij/korporacij in ki hkrati tudi neposredno vodijo in upravljajo te korporacije. Te upravljalsko – že od pjava t. i. menedžerske revolucije v prvih desetletjih prejšnjega stoletja dalje – bolj ali manj v celoti obvladuje njihov menedžment (z »neodvisnimi« nadzorniki) ali pa menedžment obvladujočih družb v okviru koncernov, torej že omenjena t. i. korporacijska birokracija. Poleg tega pa, kot je bilo v dosedanji razpravi prav tako že povedano, vse bolj stopa v ospredje tudi t. i. notranje oziroma proizvodno podjetništvo, ki postavlja vlogo pomembnih nosilcev dejanskega podjetništva tudi zaposlene kot ključne »sopodjetnike«. Tudi to je iz že prej navedenih razlogov pač imperativ prilagajanja potrebam uspešnega gospodarjenja v sodobni družbenoekonomski realnosti.

5.3.2. Dobiček kot renta na vloženi finančni kapital

Skratka, podjetništvo v celostnem pomenu te besede v sodobnih pogojih gospodarjenja niti približno ni več imanentna lastnost zgolj lastnikov finančnega kapitala podjetij, ampak je izvajanje različnih podjetniških funkcij porazdeljeno med njih, korporacijski menedžment in zaposlene. Logično bi torej bilo, da so ustrezno porazdeljene tudi korporacijske pravice iz tega naslova.

Ni torej (več) logično, da imamo danes lastnike finančnega kapitala, ki se med seboj glede obsega dejanskega izvajanja podjetniških funkcij močno razlikujejo, in sicer

- a) od tistih, ki so s svojo podjetniško idejo in naložbeno iniciativo ustanovili podjetja in jih tudi sami vodijo,
- b) prek tistih, ki so sicer ustanovili podjetje, a ga ne vodijo in upravljajo neposredno,
- c) do tistih, ki niso ne ustanovitelji ne aktivni upravljalci in ne menedžerji, ampak so le portfeljski vlagatelji, ki jih zanima samo donos na kapital in od vseh integralnih podjetniških funkcij uresničujejo le poslovno tveganje z vloženim kapitalom, in še kakšnih,

obenem pa si – na podlagi teze iz ekonomskih učbenikov klasične ekonomije, da je dobiček pač (poleg nadomestila za odloženo porabo) predvsem nagrada za njihovo podjetništvo – vsi v celoti in enako prilaščajo ustvarjeni dobiček. Omenjena teza o podjetništvu kot podlagi za prisvajanje dobička je torej v praksi že zdavnaj izgubila svoj smisel, dobiček kot izključni dohodek lastnikov finančnega kapitala podjetij pa s tem vse bolj dobiva značaj navadne »rente na vloženi kapital«, le da ta ni fiksna.

Iz teh razlogov se je tudi neoklasična ekonomska teorija s svojih okopov pri obrambi dobička kot izključnega dohodka lastnikov finančnega kapitala spretno umaknila na pozicijo, da je mogoče omenjene »izključne« korporacijske pravice lastnikov finančnega kapitala povsem zadovoljivo opravičiti s

- a) tako imenovano *agentsko teorijo*, po kateri so, kot že rečeno, menedžerji sistemsko gledano tako ali tako samo »agenti lastnikov«, ki v podjetju v njihovem imenu in za njihov račun izvajajo vodstvene in upravljalne funkcije, in
- b) dejstvom, da so lastniki finančnega kapitala v podjetju še vedno edini, ki nosijo celotno poslovno tveganje,

kar v medsebojni kombinaciji predstavlja celovito izvajanje podjetništva. Obe tezi sta na zelo trhljih nogah.

5.3.3. Nesprejemljivost »agentske teorije«

Podjetništvo je namreč vezano na »osebno« angažiranje podjetnika in ga zato, kot že rečeno, ni mogoče izvajati po pooblaščenih oziroma »agentih« (menedžerjih), obenem pa z njim utemeljevati svojih izključnih korporacijskih pravic, enako kot v podjetjih, kjer so lastniki finančnega kapitala res hkrati tudi »polni« podjetniki. Predvsem pa je dejstvo, da so menedžerji (formalno in neformalno) v resnici »agenti podjetja« kot pravne osebe, ne neposredno agenti lastnikov njihovega kapitala, s katerimi tudi niso v nobenem neposrednem pogodbenem odnosu. Interesi podjetja in interesi lastnikov njihovega finančnega kapitala namreč v praksi – celo ob sedanji konceptiji »podjetja kot pravno personificiranega kapitala« – niso vedno ravno identični, kar se navzven najpogosteje pokaže zlasti ob odločanju o uporabi bilančnega dobička (ga več razdeliti, ali ga več investirati, oziroma razporediti v rezerve?). Tu se mnogokrat razidejo celo interesi različnih skupin lastnikov.

5.3.4. Zgolj poslovno tveganje še ni »podjetništvo«

Zgolj finančno tveganje lastnikov finančnega kapitala pa seveda samo po sebi še zdaleč ni podjetništvo v pravem pomenu te besede, o čemer smo na kratko spregovorili že v poglavju 1.8.3. Predvsem pa še zdaleč ni imanentno samo njim, ampak s svojo udeležbo v podjetju tvegajo tudi delavci, ki med drugim z izgubo službe tvegajo tudi eksistenčno, kar je zagotovo najtežja oblika tveganja. Da pri tem niti ne omenjamo tveganja za zdravje in življenje, ki so mu neposredno izpostavljeni delavci na številnih delovnih mestih (mnogi so že izgubili oboje), ki mu lastniki kapitala niso izpostavljeni nikoli. Ni moč v tem smislu preprosto zanemariti tudi situacij, ko so ob slabšem poslovanju deležni zniževanja plač in drugih pogodbenih pravic iz delovnega razmerja, ali ko ostanejo brez že zasluženih, a neizplačanih dohodkov ob morebitnem stečaju, in podobno, kar seveda niso redke situacije. Predvsem pa, ko govorimo o poslovnem tveganju, ni jasno, zakaj naj bi bile ekonomsko upoštewane izključno le finančne, ne pa tudi razne nefinančne oblike tveganja, ki so jim izpostavljeni delavci ob svoji odločitvi za vstop v določeno podjetje (npr. bistveno slabše možnosti za uresničevanje svojih tudi osebnostnih in societalnih potreb v zvezi z delom od »pričakovanih«). Tudi te so danes, kot že rečeno, še kako »relevantne«, tako za posameznika, kot za delovanje družbenoekonomskega sistema kot celote. Tudi delavci so namreč upravičeni – tako kot lastniki kapitala do »pričakovanega dobička« – do svojih »pričakovanih donosov« od vloženga človeškega kapitala, ki seveda kot oblika poslovnega tveganja z vidika uvodoma opredeljenih ciljev družbenoekonomskega sistema načeloma niso prav nič manj pomembna. Le zakaj bi bila?

S povedanim seveda ne želim zanikati dejstva, da morajo biti lastnikom v podjetje trajno vložena oziroma t. i. lastniškega finančnega kapitala na podlagi tveganja s tem kapitalom priznane ustrezne pravice do korporacijskega upravljanja in udeležbe na dobičku. V tem je ne nazadnje tudi temeljna razlika med lastniškim na eni in upniškim (netveganim) kapitalom, katerega lastniki so nagrajani z »obrestmi« kot tržno ceno tega kapitala, na drugi strani. Bistvo tveganja in motiv lastnikov kapitala, da se zanj odločijo, je namreč prav v pričakovanju donosov, ki so večji od obresti na posojeni kapital. Zanikamo le »ekskluzivnost« omenjenih korporacijskih pravic lastnikov finančnega kapitala podjetij vis a vis lastnikom dela oziroma človeškega kapitala. Tudi v bodočem »partnerskem« oziroma »demokratskem« podjetju, o katerem smo razpravljali zgoraj, bodo seveda lastniki finančnega kapitala ohranili te korporacijske pravice, vendar bodo – za razliko od sedanjega stanja na tem področju – te omejene z enako pravico lastnikov človeškega kapitala in med njimi sorazmerno porazdeljene.

5.3.5. Ni ovir za obvezno soudeležbo delavcev pri dobičku

Če torej poslovno tveganje ne more biti tisto, kar bi lahko teoretično zares upravičeno dajalo lastnikom enega temeljnega produkcijskega dejavnika več pravic do udeležbe pri dobičku kot drugemu, preprosto ni videti, kje bi sploh še utegnila biti teoretična in praktična ovira za uvedbo obvezne soudeležbe (tudi) delavcev pri dobičku že v sedanjem družbenoekonomskem sistemu. In sicer celo v primerih, ko so lastniki finančnega kapitala hkrati tudi idejni očetje, ustanovitelji in direktorji podjetij. Vse zgoraj našete druge funkcije oziroma elemente podjetništva (začetna podjetniška ideja in iniciativa, neposredno vodenje poslovnih procesov itd.) je namreč mogoče ustrezno samostojno ovrednotiti (objektivno ekonometrično je to seveda nemogoče) in na tej podlagi vnaprej dogovoriti »razdelitveni model« oziroma model za razdelitev na trgu realiziranega skupnega in v odnosih popolne vzajemne soodvisnosti ustvarjenega produkta med lastnike človeškega in finančnega kapitala podjetja.

5.3.6. Vrednotenje podjetniške ideje in iniciative

Edino, kar v smislu podjetništva danes še vedno zares ločuje lastnike kapitala od lastnikov dela, je morebitna »podjetniška ideja in ustanovitvena 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 dvoma 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

nadaljnega 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 tovrstnih pravic. Podjetniška ustanovitvena ideja in iniciativa ima, kot že povedano, 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 trajnejše 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.

Vsaka dobra podjetniška ideja za določen tržno zanimiv produkt namreč sčasoma zastari (in danes, v dobi izjemno hitrega tehnološkega napredka je to zastarevanje tudi vse hitrejše) ter sama po sebi preneha prinašati tržne koristi, če ni sproti nadgrajevana z vedno novimi organizacijskimi, tehnološkimi in tržno-prodajnimi inovacijami, ki so prilagojene nenehno spreminjajočim se potrebam trga. Le malo podjetij na trgu dlje časa uspeva z »začetno podjetniško idejo«, torej prvotnim produktom, podjetniško organizacijo ter tržnimi prijemi, s katerimi je štartal ustanovitelj. Pri vseh teh novih podjetniških inovacijah pa seveda nujno že sodelujejo tudi menedžment in zaposleni kot »notranji podjetniki«.

Začetna podjetniška ideja in iniciativa torej zlasti v sodobnih pogojih gospodarjenja ne zagotavlja več nekega trajnejšega tržnega uspeha in niti približno ni (več) tako zelo pomembna inovacija, kot je morda bila nekoč. Treba jo je seveda ustrezno nagraditi, zagotovo pa ne more biti (več) podlaga za kakršnekoli »trajne« in izključne korporacijske pravice (upravljanje, prisvajanje celotnega dobička) ustanoviteljev podjetja in potem še njegovih dedičev oziroma drugih pravnih naslednikov za ves čas obstoja in delovanja podjetja. Ni namreč jasno, na kakšni realni podlagi bi lahko trajno obveljale te »močne« pravice oziroma upravičenja vis a vis enakim inovativnim pravicam novih (so)podjetnikov.

5.3.7. Perspektivno udeležba delavcev tudi pri »izgubi«

Seveda pa je popolnoma jasno, da perspektivna uvedba enakopravne in sozmerne 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, tj. pri dobičku ali pa izgubi).

5.4. Očitna prevara s tezo o »lastnikih podjetij«

Teza o lastnikih finančnega kapitala kot »lastnikih podjetij« zagotovo predstavlja eno najbolj očitnih, a hkrati tudi najbolj prikritih in zato tudi najbolj trdovratno zasidranih »prevar« neoklasične ekonomske teorije. Postala je namreč že kar nekako samoumevna in se z njo v ekonomiji, pa tudi v drugih družboslovnih vedah, neredko celo v pravu, operira kar kot z nekakšnim notornim dejstvom. Gre pa za trditev, da so – glede na to, da je podjetje kot pravna oseba po veljavnem pravu, kot reče-no, koncipirano kot »pravno personificirani finančni kapital« – lastniki v podjetje vloženga kapitala tudi pravno gledano samodejno tudi »lastniki podjetja«, ki

- a) si lahko zato upravičeno že avtomatično prisvajajo tudi njegove »plodove« (dobiček),
- b) so upravičeni s »svojim« podjetjem oziroma deleži v njem prosto razpolagati v pravnem prometu, pri čemer si tudi t. i. kapitalski dobiček lahko prisvojijo v celoti, čeprav je v njem vsebovana tudi vrednost celotnega intelektualnega kapitala, ki je v lasti delavcev.

A teza o domnevnih »pravnih lastnikih podjetja« preprosto ne drži. Pravni subjekti (tj. fizične in pravne osebe) namreč pod nobenim pogojem ne morejo biti predmet lastništva kogarkoli, ampak so lahko le sami lastniki določenega premoženja. Podjetje kot pravna oseba torej sploh ne more imeti lastnika. Iz naslova domnevnega »lastništva nad podjetjem«, ki v resnici pravno ne obstaja, si zato lastniki njegovega finančnega kapitala zagotovo ne morejo prisvajati popolnoma ničesar, kar ni dejansko plod izključno njihovega vloženga kapitala in morebitnega podjetništva. Iz naslova vloženga kapitala, ki postane, kot rečeno »last podjetja«, in torej ni več njihova neposredna last, jim pripadajo le določena t. i. lastniška upravičenja (ne pa več lastninska pravica!), ki po zdaj veljavni zakonodaji res zajema pravico do svojemu kapitalskemu deležu sorazmernega (so)upravljanja in udeležbe pri dobičku ter do morebitnega kapitalskega dobička ob prodaji podjetja oziroma deleža v njem.

Omenjena razlika med lastninsko pravico nad podjetjem in (zgolj) lastniškimi upravičenji iz naslova vloženga kapitala je precej bolj bistvena, kot se morda zdi. Vsekakor ni zgolj semantična ali pravno formalna, ampak bi morala imeti že danes tudi druge konkretne posledice. Gre pa predvsem za to, da je,

- a) po eni strani – glede na veljavno pravno koncepcijo podjetja in dejstvo, da je finančni kapital zaenkrat edini sistemsko (tj. tudi računovodsko) »priznani kapital« podjetij – strogo pravno gledano morda lahko do neke mere razumljivo (ne pa seveda tudi teoretično sprejemljivo), zakaj se veljavno pravo še vedno oklepa zgolj finančno-kapitalskega sistema korporacijskega upravljanja,
- b) po drugi strani pa že v tem trenutku in v tem sistemu absolutno nedopustno, da sta tudi izključni pravici do ustvarjenega (bilančnega in morebitnega kapitalskega) dobička, ki ga ni ekonomsko ustvaril samo ta kapital v povezavi s podjetništvom njegovih lastnikov, v celoti priznana le tem (ne pa tudi delavcem), kar je v nasprotju s temeljnim filozofskim in pravnim načelom, da si ima vsakdo pravico prisvojiti »plodove« svoje lastnine.

5.5. Nedopustno odrekanje pravice delavcev do udeležbe pri (bilančnem) dobičku

Glede na to, da dobiček podjetja definitivno ni zgolj plod ekonomskega učinkovanja kapitala in podjetništva njegovih lastnikov, ampak (povsem nesporno) tudi plod vloženega dela oziroma človeškega kapitala (in tega danes, vsaj v neortodoksnem delu ekonomske teorije, tudi nihče več ne zanika), v resnici ni najti prav nobene teoretično logične podlage za ureditev, po kateri lahko danes podjetje celoten bilančni dobiček preprosto razdeli le lastnikom finančnega kapitala. To pač pomeni samo, da je pač podjetje tisto, ki je »izkoristilo« delavce za račun nekoga tretjega, tj. lastnikov svojega finančnega kapitala, kar je pravno nedopustno.

5.5.1. Podjetje kot posrednik za neutemeljeno »prelivanje« nove vrednosti

Z vidika delavcev je namreč – če so nedopustno izkoriščani – popolnoma vseeno, ali jih (prek mezdnе delovnopravne pogodbe) direktno izkorišča podjetje ali lastniki finančnega kapitala posredno prek podjetja. Tudi pravno gledano je to načeloma popolnoma vseeno, vsekakor pa je oboje absolutno nedopustno. Mezdnа delovnopravna pogodba, ki delavcem ne zagotavlja pravice do vsaj približno sorazmerne udeležbe pri dobičku, je že po veljavnih normah civilnega prava lahko obravnavana bodisi kot »oderuška pogodba« bodisi vsaj kot pogodba z elementi »čezmernega prikrajšanja«. Delovna in korporacijska zakonodaja, ki to sistemsko dopuščata, pa sta definitivno ustavno sporni in bi ju bilo treba nemudoma spremeniti, za kar tudi ni videti prav nobene resne teoretične ovire.

Dobiček podjetij bi bilo treba torej (ne glede na to, kdo se zaenkrat razglašča za njihovega lastnika) po elementarni ekonomski in pravni logiki v vsakem primeru ustrezno deliti med vse lastnike obeh produkcijskih dejavnikov, ki so ga ustvarili. In to že danes in takoj, ne čakajoč na nek morebiten nov družbenoekonomski sistem. Delitvena formula je lahko za zdaj stvar »družbene pogodbe«, v prihodnje, ko bo ustrezno razvito tudi t. i. računovodstvo človeških virov, pa jo bo mogoče seveda primerno objektivizirati.

Perspektivno bo sistem obvezne udeležbe zaposlenih pri rezultatih poslovanja, ko bo teoretično in praktično dosledno izpeljan, seveda samodejno reševal tudi že omenjeno 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 opušččen, dejanski dohodek obojih pa bo udeležba pri dobičku, kar seveda predpostavlja tudi sorazmerno »udeležbo obojih pri morebitni izgubi«, medtem ko bodo sedanje mezde/plače, kot že rečeno, v bistvu le oblika akontacije na 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.

5.5.2. Udeležba delavcev pri »izgubi« danes

Omenjena – v precejšnji meri demagoška – dilema v zvezi z uvedbo obvezne udeležbe delavcev pri dobičku brez morebitne njihove hkratne ekvivalentne »finančne« udeležbe tudi pri izgubi, bi bila lahko zares aktualna le pod dvema pogojema:

- a) Prvič, če bi bili skupaj z lastniki kapitala že danes, torej v obstoječem družbenoekonomskem sistemu, zares enakopravno udeleženi tudi pri sprejemanju poslovnih odločitev oziroma pri upravljanju in bi tudi s tem lahko prispevali svoj delež k dobičku. Ne morejo pa prevzemati odgovornosti za morebitno »izgubo« zdaj, dokler o tem odloča nekdo drug. A dejstvo, da tudi brez tega soupravljanja, torej že zgolj s svojim delom nesporno prispevajo svoj k dobičku (težko pa k izgubi), jim daje pravico do temu svojemu prispevku adekvatne udeležbe pri dobičku, ne da bi bili zato obvezani biti posebej udeleženi pri izgubi.
- b) In drugič, če bi bili zdaj res tudi dejansko »absolutno zavarovani« pred poslovnim tveganjem oziroma negativnimi posledicami morebitnega slabega poslovanja podjetij, se pravi pred zniževanjem plač in drugih prejemkov ter odpuščanjem, in bi bili res edini nosilci celotnega poslovnega tveganja lastniki

finančnega kapitala. A to je, kot že povedano, 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 zdaj ni nikjer relevantno in upoštevano, kadar podjetje posluje z dobičkom. 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 »popolnoma sorazmeren, ampak jim bo (po neki dogovorjeni formuli) 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 zgolj pri dobičku (ne pa tudi pri izgubi) do nadaljnega že zdaj primerno »kompenzirana« z omenjenimi že obstoječimi oblikami njihovega tveganja za primer »izgube«, ki v osnovi že zdaj ni nič manjše od tveganja lastnikov finančnega kapitala.

5.6. Nedopustno prisvajanje celotnih tudi »kapitalskih dobičkov«

Dobiček, kot rečeno, ni edini del novoustvarjene vrednosti, ki si jo danes neutemeljeno prisvajajo izključno lastniki vložnega finančnega kapitala podjetij. Pomembna je seveda tudi povečana tržna vrednost podjetja v primerjavi z vrednostjo vložnega finančnega kapitala, ki se izkaže ob prodaji podjetja oziroma deležev, in sicer (v sedanjem sistemu) v obliki t. i. kapitalskega dobička.

O tem, kaj v osnovi predstavlja razliko med knjigovodsko in tržno vrednostjo podjetja, iz katere izhaja kapitalski dobiček, smo že razpravljali in tega ne kaže obširneje ponavljati. To je (če zaradi potrebne poenostavitve zanemarimo pri tem vrednost t. i. pridobljenega kapitala v primerjavi z vrednostjo vložnega finančnega kapitala) v glavnem intelektualni kapital, ki ga tvorita:

- a) človeški kapital (v izključni lasti zaposlenih) in
- b) strukturni kapital (skupni rezultat delovanja človeškega in finančnega kapitala).

Če upoštevamo dejstvo, da je človeški kapital neločljivo povezan z osebo, ki je njegov lastnik, metafora, da se s »prodajo podjetij danes pravzaprav v bistvu prodajajo tudi ljudje, zaposleni v teh podjetjih skupaj z njihovo lastnino«, zagotovo ni daleč od resnice. Zato je jasno, da s takšno koncepcijo kapitalističnega podjetja in razumevanja lastništva nad njim, ne bo moč graditi nadaljnega civilizacijskega

razvoja družbe. Najmanj, kar je, je treba zagotoviti, da si vsaj izkupičkov od prodaje podjetja oziroma njegovih deležev v prihodnje ne bodo mogli več v celoti prilastiti kar lastniki finančnega kapitala, ampak jih bo treba sorazmerno razdeliti med lastnike finančnega in človeškega kapitala.

Osnovna formula za delitev bo, podobno kot pri delitvi bilančnih dobičkov, verjetno morala – ob predpostavki, da bo človeški kapital skladno z zgoraj povedanim že ustrezno vključen v bilance stanja – seveda temeljiti prvenstveno na razmerju med bilančnim deležem finančnega in človeškega kapitala. Kolikor bo zakonsko obvezna udeležba delavcev pri (bilančnem) 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.

6. Nova »družbena pogodba«: ekonomska demokracija

Nujno torej potrebujemo, in to čim prej, novo »družbeno pogodbo«, ki bo usmerjena v postopno vzpostavitev povsem novega, perspektivnejšega družbenoekonomskega sistema. To je sistema ekonomske demokracije, kakršnega smo – vsaj v grobih obrisih – predstavili zgoraj. Pri tem morajo biti, če ponovimo, ključne spremembe usmerjene v postopno preseganje in v končni posledici v ukinitvev klasičnega mezdnega odnosa med lastniki dela in kapitala ter vzpostavitev v vseh pogledih enakopravnega systemskega položaja in pravic lastnikov dela oziroma človeškega kapitala s položajem in pravicami lastnikov finančnega kapitala, ki bo (obojesmerno) onemogočal kakršnokoli obliko izkoriščanja enih po drugih. In v tem je v glavnem vsa znanost predlagane »rekonstrukcije obstoječega kapitalizma«, ki je hkrati verjetno tudi edina realno izvedljiva v nekem doglednejšem času. Menimo torej, da predlagana rekonstrukcija obstoječega kapitalizma ni nikakršna utopija, ampak le nujno potrebna in povsem realistična dolgoročna »vizija«. Med pojmom utopija in vizija pa je seveda ogromna razlika.

Glede na opisane glavne značilnosti tega teoretično novega, čeprav v osnovi še vedno »kapitalističnega«, družbenoekonomskega sistema, je njegovo poimenovanje z »ekonomska demokracija« verjetno kar pravišnje. Bistveno pa je, da pri tem ne gre zgolj za klasični 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 temelju drugačnega od katerekoli obstoječe in sicer mezdne kapitalizma.

Gre torej 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 vendarle lahko uveljavil tudi glavne ideale socializma.

6.1. Strategija uresničevanja ekonomske demokracije

Strategijo – v osnovi dvofaznega uveljavljanja – sistema ekonomske demokracije smo okvirno nakazali že v uvodnem delu. Kot rečeno, morajo biti

- v prvi fazi vsa prizadevanja usmerjena predvsem v maksimalno krepitev v praksi že poznanih, a za zdaj šele zgolj v zametkih pravno normiranih in uveljavljenih oblik sodobne t. i. organizacijske participacije, ki jih je realno (in v širšem druž-

benem interesu) mogoče razvijati že znotraj obstoječega družbenoekonomskega sistema brez poseganja v njegove temelje, dokler bo to pač objektivno možno in dokler ne bodo dozorele objektivne razmere za preskok;

- v drugo razvojno fazo, tj. v nujno temeljito rekonstrukcijo nekaterih temeljnih institucij, ki so del »organizacijske strukture« veljavnega sistema, in sicer konkretno tistih, ki neposredno determinirajo in (s pomočjo veljavnega prava) še naprej vzdržujejo sedanji sporni mezdni »temeljni produkcijski odnos«, in smo jih okvirno navedli že uvodoma.

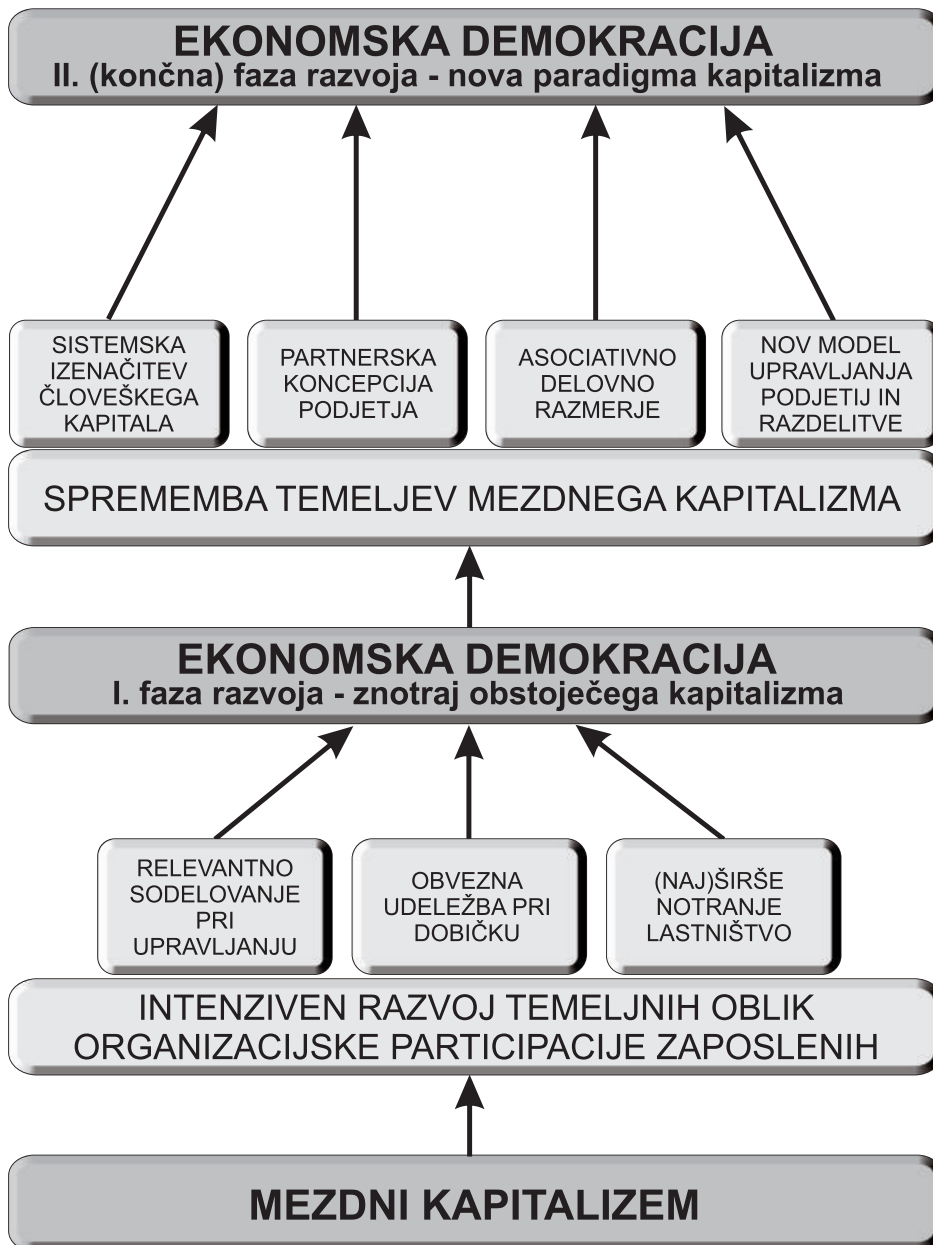
Če strnemo vse dosedanje ugotovitve zgoraj opravljene systemske analize, smo lahko glede slednjega za zaključek nekoliko konkretnješi, vsaj kar zadeva osnovne konceptualne zamisli, ki pa so seveda za zdaj lahko še vedno le zelo okvirne in bodo potrebne temeljitejša nadaljnje razdelave. Glede na vse povedano bodo torej nujne systemsko-institucionalne spremembe, potrebne za dokončno uveljavitev »prave« ekonomske demokracije, predvsem naslednje:

- 1) bistvena razširitev instituta kapitala z vključitvijo in povsem enakopravno systemsko obravnavo tudi intelektualnega (človeškega in strukturnega) kapitala ter njegova vključitev v bilance podjetij, kar bi seveda zahtevalo predhodno izpolnitev t. i. računovodstva človeških virov;
- 2) uveljavitev nove, t. i. partnerske koncepcije podjetja kot »/enako/pravne skupnosti finančnega in človeškega kapitala ter njunih lastnikov«, in posledična
- 3) vzpostavitev t. i. asociativne koncepcije medsebojnega delovnega razmerja in s tem povezana ukinitvev »kvazitrga dela« kot neposrednega regulatorja produkcijskih in delitvenih odnosov ter
- 4) uveljavitev povsem enakopravnega korporacijskega soupravljanja lastnikov obeh vrst kapitala z upoštevanjem realnih življenjskih interesov obojih (obenem pa tudi interesov drugih déležnikov ter širših družbenih interesov) in njihove soudeležbe na poslovnih rezultatih v sorazmerju z njihovimi dejanskimi prispevki k produktu, to je neke vrste njihovega »totalnega sopodjetništva«, logično temeljčnega na novi omenjeni koncepcije podjetja,

kar vse je seveda tudi temeljni systemski pogoj za nujno postopno nadomestitev sedanjega zloglasnega izključno »profitnega motiva« gospodarjenja z (zdravim) »prijaznim motivom«, to je takšnim, ki ne bo forsiral ustvarjanja profita za vsako ceno in na račun nesprejemljivih socialnih in okoljskih posledic, predvsem pa ne izključno za lastnike finančnega kapitala kot zgolj enega od temeljnih produkcijskih dejavnikov.

Kot vidimo, je potrebna »temeljita rekonstrukcija« res omejena zgolj na institucionalno strukturo obstoječega družbenega sistema. Ne posega namreč – razen v

Slika 5: Razvoj do »druge (končne) faze« sistema ekonomske demokracije kot dejansko nove paradigme kapitalizma



Vir: Gostiša M., Ekonomska demokracija kot nova sistemska paradigma kapitalizma (2014: 130)

segmentu (kvazi)trga dela, ki pa je tako ali tako kvazitrg – ne v tržni sistem gospodarjenja ne v zasebno lastnino nad kapitalom, temveč v bistvu v družbenoekonomski sistem le »dodaja« oziroma sistemsko institucionalizira in enakovredno umešča novo in v sodobnih pogojih gospodarjenja nesporno obstoječo ter ekonomsko učinkujočo obliko kapitala, to je intelektualni (človeški in strukturni) kapital. In to je pravzaprav vsa, a sistemsko izjemno pomembna novost. Tudi zato ekonomsko demokracijo vidim le kot novo paradigmo kapitalizma oziroma njegovo naslednjo razvojno fazo v primerjavi z obstoječim mezdanim kapitalizmom. Razmišljati na današnji stopnji razvoja proizvajalnih sil o kakem komunizmu je namreč, vsaj po mojem trdnem prepričanju, še vedno popolna utopija.

6.2. Pričakovani učinki

Da je mogoče od uvedbe ekonomske demokracije utemeljeno pričakovati – bolj ali manj samodejne – številne pozitivne ekonomske, socialne in družbeno-povezovalne ter okoljske učinke (v primerjavi z učinki obstoječega meznega kapitalizma) pa verjetno ne kaže dvomiti. Že samo, če bo na ta način res prišlo do postopne prevlade zdravega »pridobitnega« (namesto zgolj »profitnega«) motiva in s tem »družbeno odgovornega« načina ustvarjanja nove vrednosti kot glavnega vodila in gonila gospodarjenja, se človeštvu zagotovo ne bo treba več bati za prihodnost. Temeljita rekonstrukcija odnosov v »ekonomski bazi« v smislu njihove demokratizacije bo nujno potegnila za seboj tudi temeljito prenovu vseh drugih družbenih razmerij.

Navedene sistemsko-institucionalne spremembe obstoječega kapitalizma, ki so sicer na prvi pogled videti zgolj formalistične, torej niso same sebi namen, ampak bi po logiki stvari morale povzročiti nekatere nujne radikalne spremembe v samem delovanju družbenoekonomskega sistema. To so, če povzamemo gornja razmišljanja, 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 lastništvu 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 za-

radi njihovih dokazano pozitivnih poslovnih učinkov močno priporočajo že v okviru obstoječega družbenoekonomskega sistema;⁴⁶

- 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 sedanjih 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 sedanjih socialnih 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 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 zaželeli. Vse drugo pa je lahko za zdaj le čista utopija.

6.3. Pričakovane ovire

Največji oviri za hitrejši družbenoekonomski razvoj v zgoraj načrtani smeri sta zagotovo predvsem dve, in sicer:

- a) odpor sedanjih privilegiranih ekonomskih elit, ki bodo s svojo ekonomsko in politično močjo iz razumljivih razlogov zagotovo do zadnjega diha branile obstoječi družbenoekonomski sistem, in
- b) globalizacija, ki je danes največji zaveznik finančnemu kapitalu pri ohranjanju

⁴⁶ 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 ekonomski 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.

in celo utrjevanju njegove »moči nad družbo« ter močno otežuje uvajanje morebitne samostojne in ločene posege posameznih držav v temelje družbenoekonomskega sistema.

A obstoječi kapitalizem se lomi in podira na celi črti in osebno verjamem, da bosta ekonomski in eksistenčni imperativ naredila svoje. Še vsak družbenoekonomski sistem v zgodovini človeštva se je, ko je začel resneje zavirati nadaljnji ekonomski in socialni razvoj, zlomil in prerasel v nekaj novega, naprednejšega. Tudi ta se bo, posebej še, ker je zlasti s svojimi okoljskimi posledicami človeštvo že pripeljal na rob preživetja. Nobeden pa, kot rečeno, ni brez alternativ.

Verjamem torej v evolutivno pot v ekonomsko demokracijo, torej pot, ko se novo pravočasno rojeva že znotraj starega. Kot je bilo omenjeno že na začetku, se pri tem računa tudi na »zdravo pamet« privilegiranih elit in njihovo pravočasno spoznanje, da je uvajanje ekonomske demokracije tudi njihov poslovni interes in da morebiten kolaps sistema tudi njim ne more prinesiti nič dobrega. A če bo odpor privilegiranih elit vendarle trajal predolgo, utegne zlom starega sistema in vzpostavitev novega pospešiti tudi kaka revolucija. Posebej še, ko bo dozorela jasna vizija novega družbenoekonomskega sistema, ki v tem trenutku raznim »revolucionarnim gibanjem« po svetu (gibanje Occupy Wall Street, gibanje 15-M itd.) še manjka. Ta gibanja za zdaj izražajo le odpor oziroma upor proti obstoječemu kapitalizmu, nimajo pa – vsaj ne realnih – odgovorov, kakšen naj bo novi družbenoekonomski sistem in kako ga vzpostaviti.

6.4. Namesto zaključka: nekaj okvirnih zamisli o konceptu »partnerskega podjetja«

6.4.1. Pomanjkljivost obstoječih bilanc stanja

Produksijska dejavnika delo oziroma človeški kapital in finančni kapital, kot že rečeno, 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 aktivih 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 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 bilanca stanja v prihodnosti izkazovale vse materialne pridobitve v zvezi z zaposlenimi (njihovo vrednost in vrednost naložb vanje) in s tem tudi vso njihovo odgovornost.«

6.4.2. Bilanca stanja s (tudi) človeškim kapitalom

In ko bodo – če si za zaključek razmišljanja o bodočem »partnerskem podjetju« dovolimo še malce futurizma – na podlagi nadaljnega razvoja računovodstva v zgoraj navedeni smeri vsi ti elementi vendarle lahko računovodsko ustrezno ovrednoteni in evidentirani, naj bi, kot razmišlja tudi Peršakova (2011: 8), bilanca stanja podjetja (v zelo poenostavljeni obliki) izgledala nekako takole: »Vrednost vseh »nosilcev dela« bi izkazali na aktivih 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 3). Potem bi bilo jasno, da tudi »nosilec dela« pripada del dobička, ne samo »nosilec kapitala«, zakon, ki bi to uredil, pa bi nadomestil »načelo pravičnosti«.«

Shema 3: Poenostavljena shema bilance stanja podjetja X na dan Y – po načelu pravičnosti

Sredstva	Obveznosti do virov sredstev
Nosilci dela	Kapital nosilcev dela
Zemljišča	Kapital lastnikov podjetja
Zgradbe	
Stroji, oprema	
Zaloge	
Terjatve	
Finančne naložbe	Obveznosti do dobaviteljev
Denar	Obveznosti do zaposlenih
	Obveznosti do bank
	Obveznosti do države

Vir: Peršak (2011 : 8)

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 poenostavljena. Predvsem pri poimenovanju nove oblike kapitala v pasivi, bi namreč veljalo glede na našo dosedanjo razpravo o različnih možnih oblikah materialnega in nematerialnega kapitala⁴⁷ 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 ustreza umestitev strukturnega kapitala. Tega kapitala namreč ni moč preprosto v celoti »pokriti« s pojmom »kapital nosilec 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 – tudi s pomočjo produkcijskih sredstev, ki jih zagotavlja finančni kapital. Podjetje 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 človeškega in finančnega kapitala, udeležena 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 poštenih vrednosti sredstev ter pojasniti vseh virov dejanske »produkcijske moči« podjetij, kakor tudi ne pomembnega dela razlik med knjigovodsko in tržno vrednostjo podjetij.

47 Glede tega se, kot že rečeno, v celotni razpravi opiramo na t. i. Edvinssonovo oziroma Skandiino definicijo tržne vrednosti 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 4) 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 ter organizacijska kultura, 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 4: Poenostavljena shema bilance stanja podjetja z vključenim intelektualnim kapitalom

Sredstva	Obveznosti do virov sredstev
Produkcijske zmožnosti zaposlenih	Človeški kapital
Organizacijske produkcijske zmožnosti	
Zemljišča	Strukturni kapital
Zgradbe	
Stroji, oprema	
Zaloge	Finančni kapital
Terjatve	
Finančne naložbe	
Dena	
	Obveznosti do dobaviteljev
	Obveznosti do financerjev
	Obveznosti do države
	Obveznosti do drugih virov sredstev

Vir: Peršak (2011c : 8), spremembe in dopolnitve M. G.

6.4.3. 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 je bil podrobneje analiziran v poglavju 5.3. Njegove glavne sestavine, če ponovimo, 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 vložnega 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 upravljajo tudi vse ostale od naštetih podjetniških funkcij. To pa, kot že rečeno, 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, ampak samo povečuje produktivnost dela. 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 torej načeloma treba (na sliki 1 v poglavju 2.1. prikazano) Edvinssonovo ozirom Skandiino opredelitev intelektualnega kapitala znotraj tržne vrednosti podjetij dopolniti tako, kot je prikazano na sliki 6.

Slika 6: Dopolnjen prikaz sestavin intelektualnega kapitala v tržni vrednosti podjetja FK = kratica za finančni kapital v smislu Edvinssonove oz. Skandiine formule tržne vrednosti podjetij



Vir: Gostiša M., Ekonomska demokracija kot nova sistemska paradigma kapitalizma (2014: 130)

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 neopredmetnega 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?

6.4.4. Okvirne smernice za ureditev korporacijskega upravljanja in factorske razdelitve produkta

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:

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 posebej⁴⁸ – 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 trajanju⁴⁹.

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. Vsekakor pa je v tem smislu

48 Npr. na podlagi v sodobni ekonomiki že izdelanih matematičnih orodij za izračun »cene lastniškega kapitala«, upošteva zlasti pričakovane donose (EVA ipd.).

49 Stališče, da je mogoče t. i. podjetniško iniciativo kot eno od podlag za prilajščanje dobička obravnavati samo smiselno podobno kot »patente«, ki uživajo zaščito le določen čas, je bilo podrobneje pojasnjeno v poglavju 5.2.6.

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 ustanovitevno 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 poslovnem rezultatu«.

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 pogodbe-

ne 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 upravljalске 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 ter njenih lastnikov« so seveda stvar poglobljene razmisleka v prihodnosti, zato se v tej razpravi z njimi ne bomo posebej ukvarjali. Bistveno je poudariti, da so vsi navedeni, na videz 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.

Če bi aktualna ekonomska znanost – namesto v nenehno izumljanje nekih novih sofisticiranih ekonomskih formul in modelov za najrazličnejše ekonomske probleme – usmerila svoje ogromne potenciale predvsem v dograjevanje novega računovodskega modela v zgoraj navedenem smislu, bi bil ta vsekakor lahko zelo hitro pripravljen tudi za praktično uporabo, njegova eksaktnost pa zagotovo ne bi bila nič manjša od zdaj veljavnega, ki ne vsebuje »neotipljivega« intelektualnega kapitala, a ga je kljub temu moč po mili volji »frizirati«.

Citirani viri:

- 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>.
- Beznik, Maja (2014) *Če smo cinični, lahko na Kitajskem vidimo svojo prihodnost*. Delo, Sobotna priloga z dne 24. 5. 2014. Ljubljana.
- 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. 2015)
- Bohinc, Rado (2001) *Korporacijsko upravljanje*. Fakulteta za družbene vede Univerze v Ljubljani. Ljubljana.
- Brščič, Bernard (2012) *(Ne)moralnost kapitalizma in pravna država*. Delo, Sobotna priloga z dne 25. 2. 2012. str. 10-11. ČZP Delo. Ljubljana.
- Buležan, Aleš (2008) *Dodana vrednost: ali informacije o njej dopolnjujejo tiste o dobičku?*, Management 3 (4), str. 379-390, Fakulteta za management, Koper.
- Čurič, Vesna (2014) *Pravne značilnosti oseb javnega in zasebnega prava*. Diplomsko delo. Fakulteta za državne in evropske študije. Kranj.
- Damijan, Jože P. (2014) *Kaj se dogaja z ekonomijo?* Delo, Sobotna priloga z dne 19. 4. 2014. ČZP Delo. Ljubljana.
- Damijan, Jože P. (2014a) *Koliko neenakosti zdrži kapitalizem?* Delo, Sobotna priloga z dne 21. 6. 2014, str. 9. ČZP Delo. 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.
- Friedman, Milton (2011) *Kapitalizem in svoboda (orig. Capitalism and Freedom)*, Soleco d.o.o., Ljubljana (Prvič izdano: The University of Chicago, 1962, 1982, 2002).
- 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.
- Gostiša, Mato (2014) *Ekonomska demokracija kot nova sistemska paradigma kapitalizma*, ŠCID, Kranj.

- Gostiša, Mato (2015) *(Neo)klasična ekonomska teorija kapitalizma je truplo*. Ekonomska demokracija, št. 4 (I. del) in št. 5 (II. del). ŠCID. Kranj.
- Kanjuo Mrčela, Aleksandra (1999): *Lastništvo zaposlenih in ekonomska demokracija*, Ljubljana: Znanstvena knjižnica FDV.
- Klarič, Matej (2011) *Kapitalizem: nastanek, razvoj in rezultati*. Diplomsko delo. Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani. Ljubljana.
- Kovač, Bogomir (2010) *Prerok v lastni deželi?*. Mladina, št. 17/2010 z dne 29. 4. 2010. Mladina časopisno podjetje. Ljubljana.
- Kovač, Bogomir (2014) *Priložnost je*. Mladina, št. 12/2014 z dne 21. 3. 2014. Mladina časopisno podjetje. Ljubljana.
- Kovačič, Gorazd (2013) *Kako k radikalnim oblikam ekonomske demokracije?* Ekonomska demokracija, št. 2, str. 3-6. ŠCID – Študijski center za industrijsko demokracijo. Kranj.
- Kramžar, Barbara (2016) Bolj ko je družba neenaka, težje je prebiti socialni status. Delo, Sobotna priloga, str. 8-9. ČZP Delo. 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.
- Mencinger, Jože (2013) *Stroške dela na raven šivilj v Bangladešu*. NeDelo z dne 29. 9. 2013, str. 4-5. ČZP Delo, Ljubljana.
- Milost, Franko (2007) *Računovodstvo človeških zmožnosti*. Univerza na Primorskem, Fakulteta za management Koper. Koper.
- Peršak, Cvetka (2011) *Načelo pravičnosti – človeški kapital v bilanci stanja*. Ekonomska demokracija, št. 6/2911, str. 7-8. ŠCID. Kranj.
- Piketty, Thomas (2015) *Kapital v 21. stoletju (orig. Le capital au XXI^e siècle)*, Mladinska knjiga Založba, Ljubljana.
- Plut, Dušan (2014): *Ekosocializem ali barbarstvo : demokratični ekološki socializem in trajnostni sonaravni razvoj*. Društvo Gibanje za trajnostni razvoj Slovenije – TRS. Ljubljana.
- Roos, Johan, Göran Roos, Leif Edvinsson in Nikola C. Dragonetti (2000): *Intelektualni kapital: krmarenje po novem poslovnem svetu*, Ljubljana: Inštitut za intelektualni kapital.

- Samuelson, Paul A. in Nordhaus, William D. (2002) *Ekonomija (izv. Economics, Sixteenth Edition)*, Naklada Mate, GV Založba, Ljubljana (prva izd. The McGraw-Hill Companies, Inc., 1998).
- Spence, Michael (2012) *Blaginja v menjalnem sektorju*. Delo z dne 7. 8. 2012, str. 5. ČZP Delo, Ljubljana.
- Šajatović, Miodrag (2012) *So morda Maji določili leto 2012 kot zadnje zaradi ekonomije?* Povzeto dne 2. 7. 2013 s spletne strani: <http://liderpress.hr/blogovi/ekonomalije/104671/>.
- Šribar, Laura J. (2016) Čas novih ekonomskih zgodb. Delo, Sobotna priloga, str. 18-19. ČZP Delo, Ljubljana.
- Šmuc, Sonja (2007) *Vera v čudeže*. Uvodnik. MQ – revija Združenja Manager, št. 2/2007. Ljubljana.
- Štor, Marko (2002) *Največje ekonomske krize in njihov vpliv na kapitalske trge*. Diplomsko delo. Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani. Ljubljana.
- 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.
- Zupančič, Boštjan. M. (2011) *Tembatsu: Druga od subih krav*. Samozaložba, 2011. Domžale.

Povzetek

Splošno o vsebini pojma »ekonomska demokracija«

Pojem »ekonomska demokracija« danes v znanstveni in strokovni literaturi še nima neke enotne vsebine. Razumevanje tega pojma – če odmislimo nekatere povsem »utopične« ideje, ki jim ne posvečamo posebne pozornosti – se namreč danes razteza

- a) od tistega, ki ta pojem enači zgolj z eno izmed treh oblik sodobne delavske participacije, tj. s participacijo pri upravljanju oziroma z delavskim soupravljanjem,
- b) ali tistega, ki ekonomske demokracije ne vidi brez solastništva delavcev tudi na finančnem kapitalu podjetij, ter idealizira edinole združno in druge notranje-lastniške oblike »demokratskega podjetja«,
- c) prek tistega, ki sicer vključuje tudi drugi dve od teh treh temeljnih oblik delavske participacije (tj. poleg soupravljanja še udeležba delavcev pri dobičku oziroma pri drugih rezultatih poslovanja ter notranje lastništvo v obliki delavskega delničarstva ali delavskega združništva), vendar jih pojmuje samo kot nekakšen priporočljiv »poslovni ukrep« za doseganje večje poslovne uspešnosti podjetij v sodobnih pogojih gospodarjenja znotraj okvirov nespremenjenega družbeno-ekonomskega sistema,
- d) do tistih, ki ekonomsko demokracijo, tako kot v tej razpravi, razumemo v najbolj celovitem pomenu te besede, torej
 - kot neko dolgoročno vizijo družbenoekonomskega razvoja in evolutivno pot v smeri zelene ekonomsko učinkovitejše, socialno pravičnejše in kohezivnejše, obenem pa tudi okoljsko odgovornejše družbe, in
 - kot neko (vsaj v njeni končni razvojni fazi) popolnoma novo sistemsko paradigmo – v osnovi sicer še vedno kapitalističnega, vendar bistveno bolj demokratičnega – družbenoekonomskega sistema, ki po svoji naravi ne bo imela nobene zveze ne s socializmom, še manj pa z obstoječim »mezdnim« kapitalizmom.

Ključne točke celovite ideje ekonomske demokracije

Izrazito deviantno delovanje obstoječega kapitalizma

Obstoječi kapitalizem, ki je v svojem najglobljem bistvu še vedno čisto navaden »mezdni« kapitalizem, kakršen je bil utemeljen v 18. in 19. stoletju, povzroča čedalje bolj katastrofične ekonomske, socialne in okoljske posledice (vse večja družbena neenakost in socialna razslojenost, hiperprodukcija in vse pogostejše recesije, nezmožnost zagotavljanja nadaljnjega zdravega ekonomskega razvoja brez čedalje obsežnejšega državnega intervencionizma, slabšanje ekonomske in socialne varnosti zaposlenih in pospešena prekarizacija dela, brezbriznost do uničevanja naravnega okolja itd.), ki so bolj ali manj splošno poznane in priznane. Ta družbenoekonomski sistem torej očitno deluje čedalje bolj deviantno in zagotovo ne vodi v želeno ekonomsko učinkovitejšo, socialno pravičnejšo, kohezivnejšo in okoljsko odgovornejšo družbo.

Zlasti zadnja velika gospodarska kriza pa opozarja, da pri tem ne gre več le za »napake v sistemu«, ki bi jih bilo mogoče učinkovito odpraviti s kozmetičnimi popravki, kakršne nam, denimo, ponujata aktualna ekonomska stroka in politika v obliki nekih sistemsko povsem benignih t. i. strukturnih reform (trg dela, davčni, monetarni in fiskalni sistemi itd.), ampak za »napačen sistem«, ki ga je treba zato spremeniti v temelju. In to čim prej. Le z – nekoliko bolj (neo)liberalno ali pa nekoliko bolj socialno-tržno usmerjenimi – ukrepi ekonomske politike, torej brez resnejših posegov v sam sistem, v tem pogledu ni mogoče doseči nobenih učinkovitih trajnejših rešitev.

Zgrešena diagnoza bistva problema obstoječega kapitalizma

A za načrtovanje potrebnih sistemskih sprememb je seveda ključnega pomena predvsem najprej pravilna »diagnoza« bistva problemov obstoječega kapitalizma. Prav na tej točki pa je sodobno družboslovje povsem nemočno obstalo in preprosto ne zna naprej. Povsem se je namreč ujelo v past razvpite teze (mita) neoklasične ekonomske teorije, češ da sta bistvo kapitalizma in njegova temelja zasebna lastnina in tržni sistem gospodarjenja in da brez posegov vanju kapitalističnega družbenoekonomskega sistema ni mogoče resneje spremeniti. Njegova alternativa naj bi bila torej lahko le takšna ali drugačna

oblika socializma. Ker pa so se vsi dosedanji socialistični poskusi z ukinjanjem zasebne lastnine in trga v praksi izkazali kot ekonomsko zgrešeni, naj bi bilo zdaj dokončno jasno, da je obstoječi kapitalizem, ki naj bi bil sicer na splošno tudi edina možna paradigma kapitalizma, za vekov veke »ekonomsko in demokratično absolutno superioren družbenoekonomski sistem brez konkurence in brez alternative«. In sicer kljub vsem njegovim negativnim socialnim in okoljskim učinkom, ki jih je pač v tržnem gospodarstvu treba vzeti v zakup. Z njimi naj se ukvarja t. i. socialna država, medtem ko je v temelje tega kapitalizma – če ne želimo spet socializma – nedopustno posegati. Skratka, obstoječi kapitalizem nima nobene resne systemske alternative, zato se s tovrstnimi razmišljanji niti ne splača več ukvarjati.

Gre za na videz precej logično tezo, ki pa je že v osnovi povsem zgrešena. V nasprotju z učenjem neoklasične ekonomske teorije, je namreč treba ugotoviti, da bistvo tega kapitalizma in vzrok njegove problematičnosti v resnici nista

- a) ne zasebna lastnina produkcijskih sredstev, ki sicer obstaja že od razpada praskupnosti dalje,
- b) ne trg oziroma tržni sistem gospodarjenja na splošno, ki sicer igra pomembno vlogo v gospodarski zgodovini človeštva že od izuma kovanega denarja v 8. stoletju pr. n. št. dalje.

Oboje je torej obstajalo že v sužnjelastništvu ter v fevdalizmu in ni šele sistemski izum kapitalizma, kar pomeni, da tudi ne more biti primerjalno gledano njegovo bistvo, temeljna značilnost in glavni problem. V tem grmu zagotovo ni zajca, kar so dokazali zlasti že omenjeni propadli socialistični poskusi z njunim ukinjanjem oziroma sistemskim omejevanjem. Bistvo in glavna specifika kapitalizma na splošno v primerjavi z dotedanjimi družbenoekonomskimi sistemi je drugačen, precej naprednejši »podjetniški« način množične blagovne proizvodnje za trg, ne pa trg in/ali zasebna lastnina sama po sebi. Gre za proizvodni način, ki je – v primerjavi s prejšnjim prevladujočim agrarnim in obrtniškim – zahteval čim večjo koncentracijo proizvodnih sredstev (kapitala) in visoko delitev dela (kar predpostavlja tudi »svobodo« delovne sile, nezdružljivo s prejšnjim fevdalnim družbenim redom).

Prav tako tudi ni res, da je, kot je trdil Marx, lastnina produkcijskih sredstev v kapitalizmu »temeljni produkcijski odnos«, kar naj bi pomenilo, da lastnina produkcijskih sredstev (kapitala) že sama po sebi opravičuje prilaščanje celotnih dobičkov podjetij, torej tudi dela rezidualnega presežka outputa dela v njem. Lastnina je zgolj stvarnopravno razmerje med ljudmi glede stvari, ne produkcijsko razmerje. Daje le pravico imeti stvar v posesti, uporabljati in uživati jo

(skupaj z njenimi »plodovi«, pri čemer pa dobiček seveda niti približno ni zgolj »plod« kapitala in domnevnega podjetništva njegovih lastnikov, kajti ta dva produkcijska dejavnika sama po sebi, se pravi brez sodelovanja tudi dela, nista sposobna ustvariti prav nobene nove ekonomske vrednosti oziroma »plodov«) ter z njo razpolagati, nikakor pa ne tudi pravice »upravljati« s tujim delom in razpolagati z njegovimi rezultati. Produkcijsko razmerje pa je razmerje med lastniki dveh temeljnih produkcijskih dejavnikov dela in kapitala v zvezi s skupnim ustvarjanjem produkta in njegovo razdelitvijo, kar je nekaj popolnoma drugega kot stvarnopravno razmerje. Produkcijska razmerja so lahko – tudi v pogojih zasebne lastnine produkcijskih faktorjev – zelo različna, pogojena pa so z vsakokratno »družbeno pogodbo«, ne z lastnino samo. Lahko so torej – in bi izhajajoč iz »asociativne« narave produkcije tudi morala biti – povsem enakopravna, partnerska in neizkoriščevalska.

Opravka imamo torej z izjemno hudimi znanstvenimi zablodami (prevarami?), ki pa so, kot rečeno, žal – skupaj še z nekaterimi drugimi globoko zakoreninjenimi ekonomskimi »miti« – za zdaj povsem zablokirale sodobno družboslovje v njegovih iskanjih morebitnih sistemskih alternativ obstoječemu kapitalizmu. In dokler se jih ne bo povsem otreslo, tudi ne bo našlo poti iz svoje sedanje praktično popolne brezidejnosti na tem področju. A v ta namen bo potreben dobesedno revolucionaren preobrat v »diagnozi« bistva problema, predvsem pa tudi preboj k spoznanju, da sta kapitalizem »na splošno« in »obstoječi« (mezdni) kapitalizem dva vsebinsko popolnoma različna pojma in da je slednji pravzaprav le ena najslabših možnih inačic kapitalizma na splošno. Gre namreč za njegovo najbolj ekstremno varianto, ki je tudi delo (kot sicer edini ustvarjalni produkcijski dejavnik) pretvorila v tržno blago, regulacijo trga pa vpeljala tudi v tiste faze gospodarskega procesa (produkcija, razdelitev), v katerih ta s svojim zakonom ponudbe in povpraševanja v resnici nima kaj početi in zato v okviru njih deluje sistemsko izrazito deviantno.

Skratka, nujno potrebujemo tudi razvito t. i. nemarksistično kritiko teorije »obstoječega« (mezdnega) kapitalizma, ki je zdaj pravzaprav nimamo, kajti zgolj ugotavljanje negativnih posledic sistema seveda ni »sistemska kritika« v pravem pomenu besede. Samo na njej je mogoče graditi novo teorijo družbenoekonomskega sistema. Dokler bomo ujeti v številne neresnice in celo nesmisle, ki jih učita neoklasična ekonomska in aktualna pravna teorija mezdnega kapitalizma, je seveda iluzorno sanjati o kaki drugačni novi paradigmi družbenoekonomskega sistema.

Pravo bistvo problema je »mezdni« produkcijski odnos

V resnici je – poleg podjetniškega produkcijskega načina – edini specifični, v bistvu pa tudi najbolj »perverznen« sistemski izum »obstoječega« kapitalizma (in s tem tudi njegov bistveni problem, ki ga je dejansko nujno sistemsko tako ali drugače rešiti) pravzaprav le

- a) tako imenovani trg dela kot nekakšen »kvazitrg«, ki sploh niti ne sodi v »pravo« tržno gospodarstvo, in na njem zasnovan
- b) »mezdni«, to je navaden menjalni oziroma kupoprodajni odnos med delom in kapitalom oziroma njunimi lastniki (to, ne pa lastnina produkcijskih sredstev sama po sebi, je »temeljni produkcijski odnos« v sedanjem kapitalizmu),

pri čemer ne eno ne drugo niti približno nista (in objektivno tudi nikoli nista bila) nek nepogrešljiv integralni element podjetniškega načina proizvodnje in nujen pogoj za njegovo učinkovito delovanje v zasebnolastniškem tržnem sistemu. Šele ob tako postavljeni »diagnozi« bistva problema se pravzaprav odprejo tudi realne možnosti za resnejši razmislek o morebitni ustrezni alternativni paradigmi veljavnega družbenoekonomskega sistema. Predvsem pa postane jasno, da v resnici ni prav nobene potrebe po »demonizaciji« ne zasebne lastnine ne trga (razen v segmentu »kvazitrga« dela), oziroma po takšni ali drugačni obliki socializma, katerega bistvo bi bilo njuno omejevanje ali celo sistemsko ukinjanje. Čemu le? A prav v to slepo ulico »alternativnih« iskanj nas nenehno (zavestno) usmerjata neoklasična ekonomska in pravna teorija.

Trg dela in mezdni produkcijski odnos sta pač produkt zgodnjega kapitalizma in rezultat takratnih družbenih razmer, ko je bil kapital izrazito »redka« ekonomska dobrina v primerjavi z množico neizobražene in brezposelne »delovne sile«, osvobojene dotedanjih fevdalnih spon. Mezdni produkcijski odnos, ki je nadomestil fevdalnega, je v teh razmerah seveda predstavljal idealen mehanizem za ohranitev in celo intenziviranje ekonomskega izkoriščanja dela s strani lastnikov produkcijskih sredstev tudi v novem, sicer za tiste čase objektivno resda naprednejšem produkcijskem načinu. A če je ta produkcijski odnos mogoče razumeti in vsaj deloma tudi teoretično opravičiti v razmerah zgodnjega kapitalizma, tega pod nobenim pogojem ni več mogoče v novi, bistveno spremenjeni družbenoekonomske realnosti 21. stoletja, torej v eri znanja in izrazitega vzpona produkcijskega pomena »človeškega kapitala«, ki je nekaj povsem drugega kot klasična »delovna sila«.

Niti enega samega resnega tehtnega teoretičnega argumenta danes ni več najti za nadaljnje ohranjanje tega preživetega produkcijskega odnosa, v katerem je delo absolutno podrejeno kapitalu, ampak ravno nasprotno. Prav ta odnos je (še

vedno) jedro hudih notranjih sistemskih protislovij in ključni vzrok bolj ali manj vseh že omenjenih ekonomskih, socialnih in okoljskih anomalij v delovanju aktualnega družbenoekonomskega sistema. Tudi strogo ekonomsko gledano postaja v novih razmerah ta odnos vse bolj izrazito kontraproduktiven. Dobesedno ubija namreč »zavzetost« (delovno motivacijo in organizacijsko pripadnost) nosilcev človeškega kapitala, ki sicer nezadržno postaja objektivno najpomembnejši produkcijski dejavnik in glavna konkurenčna prednost podjetij. To pa pomeni, da celoten na njem zasnovan družbenoekonomski sistem že zelo resno zavira tudi nadaljnji gospodarski razvoj in zato v resnici niti približno ne zasluži več oznake »ekonomsko superioren«.

Obstoječi kapitalizem je torej mogoče v temelju spremeniti samo s spremembo tega odnosa, ki zagotovo ne sodi več v današnji čas, ne morda z ukinjanjem zasebne lastnine in trga, ki tudi na današnji stopnji razvoja proizvajalnih sil (še) nimata prav nobene adekvatne alternative. Dokler se sodobno družboslovje ne bo prebilo do tega elementarnega spoznanja, je iluzorno pričakovati kakršnekoli resnejše spremembe v družbenoekonomskem sistemu.

»Profitni« in »pridobitni« motiv gospodarjenja

Klasični mezdni produkcijski odnos je tudi neposredna podlaga zloglasnemu »profitnemu« motivu gospodarjenja, ki proizvaja številne sistemske anomalije. Dejstvo je namreč, da je profit (dobiček), ki je danes celo z zakonodajo opredeljen kot »cilj« delovanja podjetij, v resnici le dohodek lastnikov kapitala, s čimer je v bistvu že vnaprej definiran tudi (edini) »interes«, kateremu morajo slediti podjetja in gospodarstvo kot celota. Antipod temu bi bil običajen »pridobitni« motiv, ki naj bi bil značilen za (bodočo) ekonomsko demokracijo, in ki sicer sledi sodobni teoriji o družbeni odgovornosti podjetij ter déležniškemu konceptu interesno ravnotežnega korporacijskega upravljanja. Dokaz, da podjetja v tržnem sistemu lahko učinkovito in povsem konkurenčno delujejo tudi na podlagi zdravega »pridobitnega« motiva so, denimo, sodobne zadruge (kooperative), vendar pa tudi te seveda niso edina možna oblika »demokratskega podjetja«.

Vzpostavitev tega spornega produkcijskega odnosa, ki bi bil sicer lahko tudi v kapitalističnem podjetniškem produkcijskem načinu povsem drugačen, pa institucionalno omogoča predvsem sedanja – ekonomsko in pravno povsem nesprejemljiva – zasnova kapitalističnega podjetja kot »pravno personificiranega kapitala« (brez dela kot njegove sicer ekonomsko logične sestavine), ki potem delo kupuje na trgu za mezdo kot njegovo tržno ceno. Tudi ta koncepcija podjetja izvira iz zgodnjega kapitalizma in je integralni del preživetega sistemskega mehanizma izkoriščanja dela po kapitalu.

Trg dela kot tipičen kvazitrg

O trgu dela kot kvazitrgu lahko upravičeno govorimo zato, ker

- a) menjava na njem ni ne svobodna ne ekvivalentna (delavci so v to menjavo eksistenčno prisiljeni, njihovo delo pa je plačano le z mezdo, ki je zgolj protivrečnost njegovega inputa, ne pa dejanskega outputa, torej ekonomsko izkoriščano) in zato v resnici niti ne sodi v »pravo« tržno gospodarstvo, ampak celo nasprotuje osnovnim principom proklamirane »svobodne tržne menjave«, zato bi lahko tržno gospodarstvo povsem nemoteno in predvsem tudi bistveno manj deviantno delovalo tudi brez tega kvazitrga;
- b) delo že načelno (tudi po znameniti Filadelfijski deklaraciji iz leta 1944) sploh ne sme biti »tržno blago«, ker je neločljivo povezano s človekom, in če prodaš delo, v bistvu prodaš človeka (»suženjstvo za določen čas«, kot ga imenuje D. Ellerman, je torej povsem upravičen naziv za mezдно delovno razmerje), kar pomeni, da trg dela v bistvu posega tudi v osebno svobodo ljudi in temeljne človekove pravice;
- c) ne produkcija ne razdelitev produkta po svoji naravi nista »menjava« (tržna menjava nič ne ustvarja in nič ne razdeli!), ampak je produkcija že po definiciji proces ustvarjanja nove vrednosti v razmerju popolne vzajemne soodvisnosti med delom in kapitalom, razdelitev pa bi morala biti potemtakem po logiki stvari skladna z dejanskimi prispevki obeh soproducentov k produktu.

Mimogrede morda le kot opomba: če je kvazitrg dela ena ključnih sestavin obstoječega kapitalizma, mar torej ni tudi ta kot celota – v nasprotju z vso (neo)kласično ekonomsko teorijo – v bistvu »kvazitržni« družbenoekonomski sistem?

Ni torej čudno, da na tem kvazitrgu zasnovan sistem družbenoekonomskih odnosov, ki lastnike obeh temeljnih produkcijskih dejavnikov (soproducentov) povsem umetno in v nasprotju z omenjeno elementarno logiko »vzajemnosti« produkcije umetno razdeli na »delodajalce« (kupce delovne sile) in »delojemalce« (prodajalce delovne sile) z diametralno nasprotujočimi si interesi, deluje tako zelo deviantno, kot pač deluje. Notranja protislovja so vse močnejša in v 21. stoletju ta sistem, v katerem zagotovo ni (več) prav nobene meritokratske logike, poka dobesedno že po vseh šivih.

A dejstvo je, da mezđni produkcijski odnos, kot že rečeno, niti približno ni edini možen produkcijski odnos v zasebnolastniškem in tržnem družbenoekonomskem sistemu. Povsem možen bi bil tudi kapitalizem s »partnerskim«, torej asociativno (ne menjalno, interesno objektivno antagonistično!) zasnovanim temeljnim produkcijskim odnosom med delom in kapitalom ter njunimi lastniki.

Nova družbenoekonomska realnost

Od nastanka mezdne kapitalizma v 18. in 19. stoletju do danes so se v družbenoekonomski realnosti zgodile naravnost tektonske spremembe v smislu izjemno hitro naraščajočega produkcijskega pomena t. i. človeškega kapitala in intelektualnega (človeškega in strukturnega) kapitala na splošno v primerjavi s finančnim. »Človeški kapital« predstavljajo znanje in zmožnosti, ustvarjalnost ter delovna motivacija in organizacijska pripadnost zaposlenih, torej umske in emocionalne komponente, ki so glavne značilnosti sodobnega dela v primerjavi s klasično golo fizično »delovno silo«. Zato je mogoče o sodobnem delu upravičeno govoriti kot o »(pro)izvedenem« produkcijskem dejavniku, torej o (človeškem) kapitalu v pravem pomenu besede in – ker se ta kapital lahko konkretno angažira le skupaj s posameznikovo »delovno silo« kot fizično komponento dela (»delovna sila« je torej vključena v celovit pojem dela) – ta dva pojma uporabljati tudi kot sinonima. »Strukturni kapital« pa tvorijo trajne stvaritve človeškega kapitala, kot so know how, izgrajen sistem odnosov s kupci in dobavitelji, specifična organizacijska kultura, intelektualna lastnina itd.

Intelektualni – človeški plus strukturni – kapital tako danes (čeprav ga obstoječe bilance še ne registrirajo, kar pa seveda ne pomeni, da ga v realnosti sploh ni) v povprečju tvori že okoli 85 % celotne tržne vrednosti podjetij in s tem tudi njihove dejanske »produkcijske moči«, samo še okoli 15 % pa finančni kapital, pri čemer je bilo še pred nekaj desetletji to razmerje ravno obratno. Prav to razmerje pa hkrati kaže tudi, kakšno je pravzaprav danes razmerje med dejanskimi prispevki sodobnega dela oziroma človeškega kapitala in finančnega kapitala k skupaj ustvarjenemu produktu, kar bi sicer moralo predstavljati tudi podlago za ustrezno porazdelitev korporacijskih pravic njunih lastnikov.

Če človeškemu kapitalu že priznavamo status kapitala v pravem pomenu te besede, potem bi morale biti po izvorni logiki kapitalizma njegovim lastnikom seveda priznane enake korporacijske pravice (upravljanje, razdelitev poslovnih rezultatov), kot jih danes pravo priznava lastnikom finančnega kapitala. Soupravljanje in udeležba pri dobičku sta torej že v tem trenutku nesporni »ekonomski« oziroma »naravni« pravici delavcev, ki bi ju moralo čim prej priznati tudi pravo. Posebej še, ker je v svetu sodobnih korporacij lastništvo nad kapitalom vse bolj ločeno od funkcije »podjetništva« (v celovitem pomenu te besede), s katero se je sicer doslej teoretično utemeljevala izključna pravica lastnikov finančnega kapitala do upravljanja podjetij in prisvajanja poslovnih rezultatov. Tudi ta proces ločevanja je ena od ključnih značilnosti nove družbenoekonomske realnosti. Zgolj tveganje, ki je samo eden od elementov »podjetništva« in ki – mimogrede – ni (več) imanentno samo lastnikom kapitala, pa tovrstne »izključnosti« pravic zagotovo ne opravičuje. Mit o »samoumevnem podjetništvu« lastnikov kapitala je res samo še mit.

Naravnost paradoksalno je torej, da imamo tudi v 21. stoletju še vedno uveljavljen sistem korporacijskega upravljanja in delitve poslovnih rezultatov podjetij, ki v celoti temelji na lastnini nad finančnim kapitalom, medtem ko lastniki najpomembnejšega kapitala nimajo praktično nobene odločevalske moči, obenem pa tudi niso udeleženi pri delitvi ustvarjenega poslovnega rezultata. Ta sistem torej nima več popolnoma nobene podlage v objektivni družbenoekonomski realnosti, obenem pa, kot rečeno, že po logiki stvari dobesedno ubija »zavzetost« nosilcev človeškega kapitala in s tem direktno zavira hitrejši gospodarski razvoj. Sedanji kapitalizem je torej v novih razmerah postal že popoln sistemski in ekonomski anahronizem.

Nujna demokratizacija ekonomske sfere družbe

Če se strinjamo glede predstavljene diagnoze bistva problema mezdnega kapitalizma in vseh njegovih uvodoma navedenih (ekonomskih, socialnih in okoljskih) deviantnosti, iz tega seveda jasno sledi, da je mogoče ta kapitalizem v temelju rekonstruirati (in sicer, ne da bi pri tem zašli v kakršnokoli obliko socializma) samo na ta način, da se

- a) čim prej začne s postopnim preseganjem »mezdnega« produkcijskega odnosa, in sicer prek intenziviranja vseh oblik sodobne delavske participacije, in da se
- b) v končni fazi razvoja ta odnos (skupaj s »kvazitrgom dela«, iz katerega izhaja) tudi povsem odpravi ter nadomesti s partnerskim oziroma asociativnim produkcijskim odnosom med lastniki dela oz. človeškega kapitala in lastniki finančnega kapitala.

Bodoče »demokratsko (partnersko) podjetje« bi torej moralo biti zasnovano kot »/enako/pravna skupnost lastnikov človeškega in finančnega kapitala«, v katerem bi zaposleni svoj enakopraven položaj v sistemu korporacijskega upravljanja in delitve skupno ustvarjenega produkta oziroma dohodka uresničevali neposredno na temelju lastništva nad človeškim kapitalom kot enakovrednim finančnemu. Hkratno lastništvo zaposlenih tudi nad finančnim kapitalom podjetij torej ni pogoj za vzpostavitev ekonomske demokracije, v kateri bosta relativna moč korporacijskega (so)odločanja in (so)udeležba pri poslovnih rezultatih prenosorazmerni dejanskim prispevkom obeh vrst kapitala k produktu. Tudi človeški kapital bo seveda – z napredkom razvoja t. i. računovodstva človeških virov – prej ali slej moral dobiti svoje mesto v bilancah podjetij, kar bo omogočilo tudi realnejše ugotavljanje omenjenih prispevkov.

To pomeni, da je cilj ekonomske demokracije vzpostavitev popolne in vsestranske enakopravnosti ter uravnoteženje moči nosilcev obeh temeljnih produkcijskih faktorjev znotraj družbenoekonomskega sistema v odvisnosti od njunega dejanske-

ga produkcijskega pomena in zaslug za skupaj ustvarjeni produkt, torej enakopravnosti, utemeljene na meritokratskih načelih. V enem stavku: delavce je treba preprosto rešiti iz sedanjega meznega položaja, vendar pri tem ohraniti zasebno lastnino produkcijskih sredstev ter tržni sistem gospodarjenja (razen seveda v segmentu »kvazitrga dela«, ki bo z uveljavitvijo nove koncepcije podjetja samodejno odpravljen v vlogi regulatorja produkcijskih in razdelitvenih razmerij). Ker je ekonomska demokracija »mati« vseh demokracij, bi to že po logiki stvari povzročilo dodatno demokratizacijo tudi politične sfere (nadstavbe) družbe.

Koncept socialne države ni (več) alternativa

Koncept socialne države, temelječ na arbitrarni redistribuciji dohodkov, je – kot je dokončno pokazala zlasti zadnja gospodarska kriza – preživet in vse bolj neučinkovit. Tudi sicer ta koncept ni (in tudi nikoli ni bil) sistemska alternativa meznemu kapitalizmu, ampak je že od nekdaj namenjen le blažitvi njegovih negativnih socialnih posledic, ne da bi kakorkoli posegal v njegove zgrešene sistemske temelje.

Strategija in ukrepi za realizacijo temeljnega cilja

Tega cilja, torej ekonomske demokracije, ki bo v primerjavi s sedanjim meznim kapitalizmom ekonomsko učinkovitejši, socialno pravičnejši in kohezivnejši, obenem pa tudi okoljsko odgovornejši družbenoekonomski sistem, seveda ni mogoče doseči čez noč, ampak naj bi razvoj v to smer potekal evolutivno, in sicer v dveh glavnih fazah.

Prva faza razvoja ekonomske demokracije

Kratkoročno je treba poskušati že zdaj in brez odlašanja maksimalno razvijati vse tri temeljne oblike sodobne organizacijske participacije zaposlenih (soupravljanje, udeležba pri dobičku, širše notranje lastništvo) že znotraj obstoječega kapitalizma do točke, do katere bo to v teh sistemskih okvirih sploh še mogoče. In sicer zato, ker:

- a) so objektivno že danes »ekonomska« oziroma »naravna« pravica delavcev, ki bi jim sicer nesporno pripadala na temelju lastništva nad vloženim človeškim kapi-

talom, le da ta za zdaj še ni ustrezno tudi »pravno« priznana;

- b) brez dvoma pomenijo že tudi vsaj delno preseganje klasičnega mezdnega položaja delavcev oziroma prve zametke »prave« ekonomske demokracije,
- c) zaradi svojih motivacijskih učinkov dokazano pozitivno vplivajo na poslovno uspešnost podjetij
- d) brez njih ni uresničljiv sodoben koncept družbene odgovornosti podjetij in déležniškega korporacijskega upravljanja.

Druga (končna) faza razvoja ekonomske demokracije

Ko bodo možnosti za nadaljnji napredek pri izenačevanju korporacijskih pravic delavcev znotraj obstoječega družbenoekonomskega sistema objektivno izčrpane, pa bo treba v drugi, končni fazi razvoja ekonomske demokracije v temelju spremeniti tudi vse tiste sistemske inštitucije, ki neposredno determinirajo in vzdržujejo kvazitrg dela in mezdni produkcijski ter razdelitveni odnos, torej

- a) razširiti sedanjo definicijo kapitala tudi s človeškim (in intelektualnim na splošno) kapitalom in tega tudi ustrezno institucionalizirati v bilancah podjetij, kjer za zdaj sploh še ni registriran;
- b) spremeniti sedanjo koncepcijo kapitalističnega podjetja kot »pravno personificiranega (zgolj finančnega) kapitala« v smeri t. i. partnerskega podjetja (tj. enakopravne skupnosti lastnikov obeh vrst kapitala)
- c) posledično spremeniti tudi koncepcijo mezdnega delovnega razmerja v partnersko in asociativno razmerje med lastniki obeh vrst kapitala,
- d) v končni fazi pa bo to bolj ali manj samodejno privedlo tudi do popolnoma novega modela enakopravnega »korporacijskega (so)upravljanja« in sorazmerne »(so)udeležbe« lastnikov obeh vrst kapitala pri poslovnih rezultatih oziroma v njihovo popolno »sopodjetništvo«, ki ga ne bo več poganjal izključno profitni, ampak širši »pridobitni« motiv poslovanja, ki vključuje tudi načela družbene odgovornosti podjetij.

S tem bo dejansko vzpostavljena ekonomska demokracija kot popolnoma nova paradigma družbenoekonomskega sistema, in sicer kot povsem »zasebnolastniška in tržna« alternativa tako sedanjemu kapitalizmu kot raznim socializmom. To torej ne bo več ne (sedanja) »diktatura kapitala«, ne (prav tako preživeta socialistična) »diktatura dela oziroma proletariata«, ampak (ekonomska) »demokracija« v pravem pomenu besede.

Morebiten takojšnji prehod v II. fazo razvoja ekonomske demokracije ni mogoč predvsem zato, ker bo – če želimo intelektualni (človeški in strukturni) kapital tudi formalno umestiti v bilance podjetij – predhodno zahteval visoko razvit sistem računovodstva človeških virov, ki pa je za zdaj šele v povojih. Obenem pa možnosti za razvoj I. faze, torej vseh treh temeljnih oblik sodobne delavske participacije, še zdaleč niso in še nekaj časa ne bodo izčrpane. Gre torej za dolgoročnejši projekt, vendar z zelo jasno vizijo prihodnje »demokratske« ureditve produkcijskih in razdelitvenih odnosov med lastniki obeh temeljnih produkcijskih dejavnikov.

Summary

About the concept of “economic democracy”

The concept of “economic democracy” nowadays still lacks a unified meaning in academic and scientific literature. If we disregard certain wholly “utopian” ideas, which have not been given much attention, the understanding of the term presently extends along the following lines:

- identifying the concept with only one of the three forms of modern workers’ participation, i.e. participation in management or workers’ co-determination;
- associating economic democracy strictly together with workers’ co-ownership of financial capital, and idealising solely cooperative and other forms of internal ownership of a “democratically-managed company”;
- recognising the concept as inclusive of all three fundamental forms of workers’ participation (i.e. not only co-determination, but also workers’ involvement in profit-sharing or other business results, and internal ownership in the form of workers’ shareholding or workers’ cooperatives), but regarding it merely as a recommended “business measure” for achieving better business performance in contemporary economic conditions within the framework of unaltered socio-economic system;
- considering economic democracy in its most comprehensive sense, i.e.:
 - as a long-term vision of socio-economic development and an evolutionary path towards the desired condition of society, which is more economically productive, more socially just, more cohesive and at the same time more environmentally responsible, and
 - as (in its final stage) a wholly novel systemic paradigm of essentially still capitalist, but considerably more democratic socio-economic system, which, by its nature, will have nothing to do with socialism, let alone with existing “wage-labour” capitalism.

Key points pertaining to the comprehensive idea of economic democracy

Distinctly deviant functioning of existing capitalism

Contemporary capitalism, which quintessentially remains plain “wage-labour” capitalism as founded in the 18th and 19th century, is causing widely known and acknowledged ever more catastrophic economic, social and environmental implications (increasing social inequality and stratification, hyper-production and recurrent recessions, inability to assure further healthy economic development without ever increasing state intervention, aggravation of economic and social security of workers with accelerated expansion of precarious labour, carelessness towards environmental degradation etc.). This socio-economic system is thus becoming more and more deviant and is definitely not heading towards the desired economically productive, socially just, cohesive and environmentally responsible society.

In particular, the latest major economic crisis exposes that these are not merely “minor faults in the system”, which can be effectively dispensed with through different cosmetic improvements, offered by, say, our current economic academia and politics in the form of systemically benign structural reforms (the labour market, tax, monetary and fiscal systems etc.), but an actual “wrong” system, requiring a transformation in its fundamental predispositions. As soon as possible. It is inconceivable to achieve effective sustainable solutions with merely somewhat more (neo)liberal or somewhat more social market-oriented measures of economic policy, and without substantial interventions vis-à-vis the system itself.

Misguided diagnosis as to the core issue of contemporary capitalism

Planning of necessary systemic reform first and foremost requires the right diagnosis of the core issue of contemporary capitalism. It is exactly at this point that modern social science came to a halt and simply cannot find a way forward. It has been entrapped by the notorious theses (myths) of neoclassical economic theory, claiming that the essence of capitalism and its two fundamentals are private property and market economy, and that it is not possible to significantly reform the system without a substantial interference with these two fundamentals. Hence, the alternative can only be one or another form of socialism. However, since every attempt at socialism to date, with its pursuit to abolish private property, turned out

to be economically imprudent in practice, it is now supposed to be definitively clear that existing capitalism (as allegedly the only probable paradigm of capitalism) is an “economically and democratically superior socio-economic system without competition or alternative”. And this is so despite all its negative social and environmental implications, which simply have to be taken on board in a market economy. They are to be dealt with by the so-called welfare state, while the fundamentals of capitalism are not to be interfered with, if we are to avoid another attempt at socialism. In short, existing capitalism lacks a viable systemic alternative and it is therefore futile to resort to such discussions.

On the face of it, this is a relatively logical proposition; however, it is basically entirely misguided. In contrast to teachings of neoclassical economic theory, it has to be established that the essence of such capitalism and the cause of its issues is actually neither:

- private property of means of production, which has existed since the downfall of prehistoric communities, nor
- the market or the market economy in general, which has played a significant role in economic history of mankind since the invention of forged money in the 8th century BC.

To be precise, both have already existed in times of slave ownership and feudalism and are no systemic invention of capitalism, which also means that, comparatively, they cannot represent the basis, fundamental characteristic and main issue of capitalism. It is definitely not so, and this was expressly proven by the aforementioned failed socialist attempts with their abolitions and systemic restrictions. It is not the market system itself and/or private property that form the essence and chief general feature of capitalism compared to preceding socio-economic systems, but rather a different, more advanced “entrepreneurial” mode of mass commodity production for the market. It is a mode of production, which has demanded an increased concentration of means of production (capital) and a high division of labour (also presupposing the “freedom” of workforce, irreconcilable with the previous feudal social order).

It is also not true that ownership of the means of production is the “fundamental relation of production”, as was claimed by Marx and was supposed to signify that ownership of the means of production (capital) of its own accord justifies appropriation of entire company profits, i.e. including the part of the residual surplus of labour output. Ownership is merely a proprietary relationship between individuals as to a thing, i.e. an estate, and not a relation of production. It merely gives title to a thing and enables its possession, use and benefitting from it (together with its “fruits”, but bearing in mind that profit is not nearly just a “fruit” of capital and enterprise of its owners, as these two factors of production are not

capable of creating new economic value or “fruits” without involvement of labour), as well as freedom to dispose of it as is seen fit, but certainly does not accord the right to “manage” third party labour and to appropriate its results. A relation of production, on the other hand, is a relation between owners of two fundamental factors of production, i.e. labour and capital, regarding their common product creation and distribution, which is something completely different to a proprietary relationship. Relations of production can vary (even in conditions of private property over the factors of production), and they depend on every “social contract”, not property alone. They can, therefore, be absolutely equal, cooperative and non-exploitative.

In consequence, we are dealing with immensely grave scientific misconceptions (frauds?), which have, together with some other deeply rooted economic “myths”, unfortunately downright blocked modern social science in its search for potential systemic alternatives to existing capitalism. And as long as these are not shaken off, it will be impossible to find a way out from the present absence of ideas regarding the issue in question. Still, achieving this end will require a literally revolutionary transition in diagnosing the fundamental issue, and most of all also a breakthrough in terms of understanding that capitalism “in general” and “existing” (wage-labour) capitalism are two substantially different concepts. The latter actually represents the most extreme variation of capitalism, which turned labour (otherwise the only creative factor of production) into a market commodity and introduced market regulation into the stages of economic process (production, distribution) where the rules of supply and demand have no place whatsoever and are thus functioning distinctly anomalously.

In short, we urgently need a well-developed non-Marxist critique of existing wage-labour capitalist theory. At the moment we lack anything of the sort, as simply identifying the negative implications of the system is, naturally, not a “systemic critique” in the truest sense of the word. This is the only promising base for building a new theory of the socio-economic system. As long as we remain confined to numerous untruths and even inconsistencies taught by neoclassical economic and contemporary legal theory of wage-labour capitalism, it is unquestionably delusive to envision any new systemic socio-economic paradigm.

The real crux of the problem is the “wage-labour” relation of production

In addition to entrepreneurial mode of production, the only specific and at the same time the most “perverse” systemic invention of contemporary capitalism

(thus also being its core problem, which would urgently need to be solved, one way or another) is, in truth,

- the so-called labour market as a sort of “quasi-market”, which does not even belong in a “real” market economy; and based thereon
- the “wage-labour”, i.e. plain exchange or sale-purchase relation between labour and capital or their owners (this, and not ownership over the means of production of its own accord, is the “fundamental relation of production” in contemporary capitalism).

Yet, neither one nor the other is even remotely close (and objectively never has been close) to being an indispensable, integral element to the entrepreneurial mode of production or a necessary condition for its effective operation within the market system based on private property. Only a diagnosis as such of the crux of the problem facilitates realistic opportunities for a meaningful discussion on potential viable alternatives to the paradigm of contemporary socio-economic system. Most of all, it becomes clear that in reality there is no need to “demonise” neither private property nor the market (except in the part of “quasi-labour market”), or to resort to one or another form of socialism in order to restrain or even abolish them. What for? Nevertheless, it is exactly this deadlock that we are constantly (and consciously) being directed towards by neoclassical economic and legal theory.

The labour market and the wage-labour relation of production are, namely, a result of early capitalism and social conditions of the time, when capital was an extremely “rare” economic good in relation to the multitude of uneducated and unemployed labour force, only just freed from the fetters of feudalism. The wage-labour relation of production, replacing the feudal relation, was considered under the circumstances as an ideal mechanism for preservation and even amplification of economic exploitation of labour by the owners of the means of production in the new, at the time objectively advanced mode of production. Still, if this relation of production could be understood and partially theoretically justified in conditions of early capitalism, it cannot under any circumstances remain feasible in contemporary, substantially different socio-economic reality of the 21st century – in the knowledge era and in times of a prominent rise of the significance of “human capital”, signifying something entirely different to classical labour force.

Not one single meaningful theoretical argument can be found today for further preservation of this obsolete relation of production, which puts labour into an absolutely subordinate position in relation to capital; quite the opposite. It is exactly this relation that (still) forms the core of grave internal systemic contradictions and effectively causes more or less every aforementioned economic, social and environmental anomaly in the functioning of our present socio-economic system. Even

in strict economic terms, this relation is becoming increasingly counterproductive under contemporary circumstances. It is literally killing “engagement” (work motivation and organisational commitment) of the bearers of human capital, which is irrepressibly becoming the most important factor of production and the central competitive advantage of businesses. This consequently means that the entire socio-economic system based thereon is seriously slowing down further economic development and as such no longer deserves to be labelled as “economically superior”.

Contemporary capitalism can thus be necessarily reformed only through a transformation of this relation that has no place in present times, and not with a potential abolition of private property or the market, which have no adequate alternative even at the current stage of development of production forces. As long as modern social science fails to break through to this elementary discovery, it is illusory to expect any kind of meaningful reform of the socio-economic system.

“Profit” motive and “ethical goals” motive of business

The classical wage-labour relation of production is also the basis for the infamous “profit” motive of business, generating many systemic anomalies. The fact of the matter is that profit, which is nowadays often defined as the “goal” of business activity even by legislation, is in reality nothing more than income of capital owners. This makes it a predefined (sole) interest, which has to be followed by businesses and the economy as a whole. Its antipode would be the common “ethical goals” motive, supposedly characteristic of (the future) economic democracy, which follows the contemporary theory of corporate social responsibility and the stakeholder concept of interest-balanced corporate governance. The fact that businesses can run effectively and fully competitively within the market system even on the grounds of a healthy “ethical goals” motive is evidenced by, for example, modern cooperatives; then again, these are naturally not the only possible form of a “democratic company”.

The introduction of this contentious relation of production, which could undoubtedly be altered even under the capitalist entrepreneurial mode of production, is made possible institutionally, in particular by the present – economically and legally completely unacceptable – design of the capitalist enterprise as “legally personified capital” (without labour as its otherwise economically logical component), which purchases labour on the market for a wage representing its market price. This conception of the capitalist enterprise is similarly rooted in early capitalism and forms an integral part of the obsolete systemic mechanism of labour exploitation on the part of capital.

The labour market as a typical quasi-market

We can justifiably speak of the labour market as a quasi-market for the following reasons:

- the exchange on the labour market is neither free nor equivalent (workers are forced into the exchange for existential reasons, while their labour is paid through a wage, which is merely equivalent to their input and not their actual output, resulting in the occurrence of economic exploitation) and as such does not belong in a “real” market economy, but in fact defies the basic principles of the proclaimed “free market exchange”, rendering this quasi-market superfluous for the purposes of normal and unobstructed functioning of the market economy;
- labour in principle (even according to the renowned Declaration of Philadelphia from 1944) cannot be considered as a “market commodity”, as it is inseparably linked to the individual, and so if you sell labour, you actually sell a person (“fixed-term slavery”, as coined by D Ellerman, is therefore an admissible label for the wage-labour employment relationship), which implies that the labour market also effectively infringes on personal freedom and fundamental human rights;
- neither production nor distribution of product is an “exchange” by nature (market exchange does not create, nor does it distribute anything!) – production is by definition a process of creating new value in relation to complete mutual dependency between labour and capital, and accordingly it is only logical for the distribution to match actual contributions to the product by both co-producers.

To mention in passing: if the quasi-labour market is one of the key ingredients of contemporary capitalism, does that not render the latter as whole a “quasi-market” socio-economic system – in contrast with the entire (neo)classical economic theory?

As a result, it does not seem at all unusual that the system of socio-economic relations based on this quasi-market, which artificially and in contrast to the elementary logic of “reciprocity” of production divides the owners of both factors of production (co-producers) into “employers” (buyers of labour force) and employees (sellers of labour force) with diametrically opposite interests, functions as anomalously as it functions. The internal contradictions are growing stronger and in the 21st century such a system, having already lost all meritocratic logic, is literally bursting at the seams.

Nevertheless, the fact remains that the wage-labour relation of production is not nearly the only imaginable relation of production within the market system

based on private property. It would be entirely possible to set up capitalism with a “cooperative”, i.e. fundamentally associative relation of production between the owners of labour and capital (and not exchange-based and objectively antagonist in terms of different interests).

New socio-economic reality

Ever since the emergence of wage-labour capitalism in the 18th and 19th century and up until this moment we have been witnessing tectonic changes in our socio-economic reality in terms of increasing significance of the so-called human capital and intellectual (human and structural) capital in comparison to financial capital in the production process. The “human capital” refers to knowledge and ability, creativity, work motivation and organisational commitment of employees, that is mental and emotional components, which are the defining characteristic of modern labour compared to classical physical labour force. This is why one can justifiably speak of modern labour in terms of a “manmade” factor of production, i.e. human capital in the truest sense of the word. And because this capital can only be effectively engaged together with individual’s “labour force” as the physical component of labour (“labour force” therefore representing an integral part of the notion of labour), the two terms should be considered synonymous. “Structural capital”, on the other hand, signifies permanent creations of human capital, such as know-how, a developed system of customer and supplier relations, specific organisational culture, intellectual property etc.

Intellectual – human plus structural – capital nowadays already constitutes on average around 85 % of the total market value of businesses and by that their actual “productive force” (even though it is not yet being registered in the balance sheets, which, by the way, does not mean that it does not exist in reality), whereas financial capital only constitutes around 15 %. It has to be noted that a few decades ago the ratio was the other way around. This ratio at the same time demonstrates the relation between actual contributions of modern labour or human capital and financial capital towards the jointly produced product, which should provide a basis for appropriate allocation of corporate rights to their owners.

If human capital has already been accorded the status of capital in the truest sense of the word, then according to the original capitalist logic their owners should be conferred the same corporate rights (governance, distribution of business results) as the present-day law grants to the owners of financial capital. Co-determination and participation in profits are therefore already momentarily indisputable “economic” or “natural” rights of workers, which should also be acknowledged by law as soon as possible. Especially so, because in the world of modern corporations

capital ownership is becoming more and more detached from the entrepreneurial function, which has thus far been used to justify the exclusive right of owners of financial capital to business management and appropriation of business results. Even this process of distinction is one of the key features of the new socio-economic reality. Undertaking business risk, which is only one of the elements of entrepreneurship and which is no longer immanent to capital owners alone, does not justify such “exclusivity” with regard to corporate rights. The myth of “self-evident entrepreneurship” of capital owners is really nothing but a myth.

It is, consequently, downright paradoxical that in the 21st century we still maintain a corporate governance and business results distribution system, which is entirely based on ownership over financial capital, whereas the owners of the most important capital have effectively no decision-making power and are at the same time not involved in the distribution of the generated business results. This system therefore no longer has any real basis in objective socio-economic reality and is concurrently literally killing the “engagement” of bearers of human capital, thus directly slowing down further economic development. Contemporary capitalism has so become a complete systemic and economic anachronism.

Pressing democratisation of the economic realm of society

If we agree on the proposed diagnosis of the core issue of wage-labour capitalism and all its aforementioned (economic, social and environmental) deviancies, it clearly follows that this capitalism can only be fundamentally reconstructed (without resorting to any form of socialism) by way of

- immediately initiating a gradual exceedance of the “wage-labour” relation of production, i.e. through intensifying all forms of modern workers’ participation, and
- in the final stage, completely abolishing this relation (along with the “quasi-labour market” from which it originates) and substituting it with a cooperative or associative relation of production between owners of labour or human capital and owners of financial capital.

The future “democratic (cooperative) enterprise” would accordingly have to be founded as a “community of equal owners of human and financial capital”, where employees would exercise their equal position within the system of corporate governance and distribution of jointly generated product or profit on the basis of their ownership over human capital considered equal to financial capital. Simultaneous ownership of financial capital on the part of the employees is therefore not a prerequisite for the introduction of economic democracy where the relative corpo-

rate co-decision-making power and co-participation in business results is linearly proportional to actual contributions of both types of capital towards the product. Even human capital will eventually – with the advancement of the so-called human resource accounting – have to gain its place in company balance sheets, which will also enable a more realistic identification of said contributions.

This means that the objective of economic democracy is establishing a complete and universal equality as well as a balance of power between the bearers of both fundamental factors of production within the socio-economic system depending on their actual productive impact and merit for the jointly generated product; in other words, equality based on the principles of meritocracy. To sum up: the workers simply need to be salvaged from their present wage-labour position, while private property over the means of production and the market economy need to be preserved (except, of course, in the part of the “quasi-labour market”, which will automatically lose its function as the regulator of relations of production and distribution with the introduction of the new conception of enterprise). Since economic democracy is “the mother” of all democracies, this would logically also incite further democratisation in the political realm (superstructure) of society.

The concept of welfare state is no (longer) an alternative

The concept of welfare state based on arbitrary redistribution of income is outdated and ever more inefficient. Even if we disregard the latter, welfare state is not (and never has been) a systemic alternative to wage-labour capitalism, but has merely served to ease its negative social implications, without in any way encroaching upon its misconceived systemic foundations.

Strategy and measures for implementing the fundamental objective

The objective of establishing economic democracy, which will be a more economically effective, more socially just, more cohesive and an environmentally responsible system compared to the present wage-labour capitalism, naturally cannot be achieved over night, but should be developed through an evolutionary process, i.e. in two main stages.

First stage of development of economic democracy

In short-term, we would have to act immediately and maximise the development of all three fundamental forms of modern organisational participation of employees (co-determination, participation in profits, wider internal ownership) within the framework of existing capitalism, up to the point where it would become unfeasible due to systemic constraints. This is necessary, because the three fundamental forms of workers' participation

- objectively already represent an “economic” or “natural” right of workers, which undoubtedly belongs to them on the basis of their ownership over invested human capital, but has merely not yet been legally acknowledged as a right;
- indisputably signify a partial exceedance of the classical wage-labour position of workers or, in other words, the first markings of economic democracy;
- positively affect business performance due to their motivational effects, as demonstrated by a body of research;
- would have to be implemented for any contemporary concept of corporate social responsibility and stakeholder corporate governance to be put into effect.

Second (final) stage of development of economic democracy

When the opportunities for further advancement with respect to evening out the respective corporate rights of workers and capital owners within the existing socio-economic system are objectively exhausted, the second (final) stage of development of economic democracy will have to fundamentally reform all the systemic institutions which directly determine and maintain the quasi-labour market and the wage-labour relations of production and distributions; in particular:

- extend the contemporary definition of capital to human capital (and intellectual capital in general) and institutionalise it accordingly in the company balance sheets, where it is not yet registered;
- change the contemporary conception of capitalist enterprise as “legally personified (solely financial) capital” along the lines of a cooperative company (i.e. community of equal owners of both labour and capital);
- consequently alter the conception of the wage-labour employment relationship into a cooperative and associative relationship between the owners of both forms of capital;

- lead towards a completely new model of “corporate (co)-governance” on equal footing and “(co)participation” of owners of both forms of capital in business results or their full “co-enterprise”, which will no longer be driven solely by the profit motive, but the wider, ethical goals motive, complying also with the principles of corporate social responsibility.

In this manner economic democracy will be effectively established as the new paradigm of the socio-economic system, in particular as a wholly “market-friendly and private property-based” alternative to both existing capitalism and different socialisms. It will be neither the “dictatorship of capital” nor the “dictatorship of proletariat”, but a (economic) “democracy” in the truest sense of the word.

A potential immediate transition onto the second stage of development of economic democracy is not possible mainly because the aforementioned formal recognition of intellectual (human and structural) capital in company balance sheets would beforehand demand a highly developed system of human resources accounting, which for now remains in its infancy. At the same time, the possibilities to maximise first stage development, i.e. the exercise of all three forms of modern workers’ participation, are far from being exhausted. This is, therefore, a long-term project, but one with a very clear vision of a future “democratic” order of relations of production and distribution between the owners of both fundamental factors of production.

ŠCID
ŠTUDIJSKI-CENTER
ZA INDUSTRIJSKO
DEMOKRACIJO

