*Objavljeno v Ekonomski demokraciji, št. 4/2015 (str. 4 - 14, I. del) in 5/2013 (6 - 15, II. del). ŠCID. Kranj.*

dr. Mato Gostiša

**Nekaj izzivov za ekonomsko in pravno teorijo**

**(Neo)klasična ekonomska teorija kapitalizma je truplo (1)**

*Obstoječi »mezdni« kapitalizem s svojimi vse bolj katastrofičnimi ekonomskimi, socialnimi in okoljskimi posledicami, doslej teoretično utemeljevan in opravičevan z (domnevno znanstveno »neovrgljivimi«) resnicami/aksiomi klasične in neoklasične ekonomske teorije, dejansko nima (več) prav nobene relevantne znanstvene podlage. Ključne od teh »resnic« se namreč v sodobni družbenoekonomski realnosti vse bolj kažejo samo še kot navadne znanstvene zablode ali celo – kot jih posrečeno imenuje J. K. Galbraith – »nedolžne prevare«. Gromozanski sistem najrazličnejših sofisticiranih ekonomsko-matematičnih formul in modelov, ki ga je iz njih izpeljala marginalistična ekonomika z ambicijo nadeti tej teoriji videz eksaktne znanosti trajne vrednosti, pa kot praktično povsem neuporabna teoretična navlaka. Predvsem pa je vse bolj očitno tudi dejstvo, da »kapitalizma iz ekonomskih učbenikov« v praksi že zdaj ni več, na kar zelo nazorno kažejo številni pojavi, kot so, na primer, »menedžerska revolucija«, tipično »socialistični« načini državno-intervencionističnega reševanja zavoženega – pretežno zasebnega – bančnega sistema na račun davkoplačevalcev v zadnji gospodarski krizi, pravno-sistemska ignoranca realno obstoječega in nesporno ekonomsko učinkujočega »človeškega kapitala«in pravic njegovih lastnikov ter številni drugi, ki nimajo več prav nobene zveze z izvirnimi načeli kapitalizma. (Neo)klasična ekonomska teorija kapitalizma je tako v resnici samo še znanstveno truplo[[1]](#footnote-1), na njej temelječ aktualni družbenoekonomski sistem pa popoln in čedalje bolj nenačelen arhaizem, skregan s sodobno družbenoekonomsko realnostjo, ki ga umetno vzdržuje pri življenju le še (prav tako arhaičen) pravni sistem z državno prisilo pod kontrolo trenutno privilegiranih ekonomskih elit.*

In te elite bodo s svojo ekonomsko in politično močjo zagotovo še nekaj časa, dokler bo pač mogoče, učinkovito blokirale vse poskuse za (sicer nujno) temeljitejšo rekonstrukcijo sedanjega kapitalizma, čeprav se ta z vsakim dnem bolj očitno kaže kot dokončno preživet in brezperspektiven družbenoekonomski sistem. A na dolgi rok družbenega razvoja ne more zaustaviti nihče. Nujno in čim prej torej potrebujemo **novo družbeno pogodbo, temelječo na bistveno drugačni ekonomski in pravni teoriji**, ki bo vzpostavila tudi povsem nov, ekonomsko učinkovitejši, socialno pravičnejši in okoljsko odgovornejši družbenoekonomski sistem.

Realne alternative obstoječemu mezdnemu kapitalizmu seveda brez dvoma obstajajo. Tudi povsem »tržne«. Precej obetaven koncept v tem smislu ponuja zlasti **teorija** **ekonomske demokracije** kot – v osnovi sicer še vedno zasebnolastniškega in tržnega – družbenoekonomskega sistema, ki pa naj bi temeljil na popolni sistemski enakopravnosti lastnikov človeškega in finančnega kapitala, kar bi vsekakor pomenilo povsem **novo sistemsko paradigmo kapitalizma**, vendar pa bi seveda zahtevalo temeljito rekonstrukcijo nekaterih ključnih inštitucij sedanjega. Toda v ta namen bo najprej treba v družboslovju dokončno opraviti z uvodoma omenjenimi, za zdaj še zelo globoko zakoreninjenimi teoretičnimi zablodami in »nedolžnimi prevarami«[[2]](#footnote-2), ki za zdaj povsem onemogočajo širši prodor kakršnihkoli resnejših alternativnih razmišljanj.

**Zaskrbljujoča razvojna »brezidejnost«**

Ugotovitev o neizogibnosti temeljite rekonstrukcije obstoječega (v osnovi, kot rečeno, še vedno klasičnega mezdnega) kapitalizma je bila še nedolgo nazaj, zlasti pa v prvem obdobju po izbruhu zadnje gospodarske krize v letu 2008, tudi v resnih znanstvenih krogih nadvse aktualna. A zadnje čase se zdi, da je družboslovna znanost nad tem izzivom ponovno povsem obupala. Če odmislimo nekaj bolj ali manj utopičnih idej o tem, kaj in kako bi bilo pravzaprav treba spremeniti, je **brezidejnost na tem področju** spet skoraj popolna in močno zaskrbljujoča. Vsa razmišljanja se večinoma končujejo pri nekakšnih zgolj kozmetičnih in sistemsko popolnoma benignih »strukturnih reformah«, ki pa se samih temeljev sedanjega kapitalizma niti ne dotikajo, kaj šele, da bi jih lahko spremenile.

Temu se niti ne gre pretirano čuditi. Prevladujoča (neo)klasična ekonomska teorija je na tem področju v pretežnem delu še vedno povsem ujeta v mrežo »resnic«, ki jih je že dolgo nazaj sprejela kot **nekakšne aksiome, skorajda dogme** in od katerih ne glede na radikalne spremembe v objektivni družbenoekonomski realnosti zadnjih desetletij ne odstopa za nobeno ceno. Čeprav gre za »resnice«, ki dejansko bodisi sploh nikoli niso veljale, bodisi v realnih družbenoekonomskih okoliščinah 21. stoletja (zlasti upoštevaje hitro naraščajoč produkcijski pomen t. i. intelektualnega, to je človeškega in strukturnega kapitala podjetij v primerjavi s finančnim) definitivno ne veljajo več**,** jih pod nobenim pogojem ni pripravljena ponovno znanstveno preverjati. Kajti padec kateregakoli od omenjenih ključnih aksiomov bi seveda po vsej verjetnosti povzročil preprosto sesutje teorije kot celote. S tem pa se žal tudi sama vse bolj spreminja v nekakšno sholastiko in izgublja značaj kompetentne znanosti, ki lahko utira pot nadaljnjemu družbenemu razvoju.

Iz tega razloga se vsekakor velja pridružiti tistim, za zdaj sicer v tem pogledu še precej osamljenim teoretikom, ki že nekaj časa opozarjajo, da bi bilo treba, kot pravi, denimo, J. P. Damijan (2014: 9), **povsem redefinirati sedanje predpostavke in ekonomske teorije napisati na novo** ter da bi bilo trenutno najbolj primerno na najbolj ugledne ekonomske šole obesiti napise»Zaradi prenove zaprto«.Brez tega je namreč verjetno povsem iluzorno sanjati o kakršnihkoli resnih spremembah družbenoekonomskega sistema v uvodoma navedeni želeni smeri.

**Ključne zablode/»nedolžne prevare« (neo)klasične ekonomske sholastike**

V nadaljevanju bom skušal – kolikor je to glede na zahtevnost tematike pač sploh mogoče – na kratko analizirati trinajst najbolj spornih tovrstnih tez, ki jih je po mojem mnenju mogoče šteti kot ključne zablode/»nedolžne prevare« (neo)klasične ekonomske sholastike.

**Napačna diagnoza bistva obstoječega kapitalizma**

***Teza 1:*** *Bistvo in glavna temelja kapitalizma kot družbenoekonomskega sistema sta zasebna lastnina produkcijskih sredstev in tržni sistem gospodarjenja, zaradi česar je teoretično in praktično lahko edina alternativa obstoječemu kapitalizmu le (bodisi realni bodisi samoupravni) socializem z državno oziroma družbeno lastnino in planskim oziroma dogovornim gospodarstvom, ki pa je žal svojo zgodovinsko priložnost že dokončno zapravil.*

*Zato je sedanji kapitalizem – ne glede na svoje negativne socialne učinke, za katere naj pač poskrbi država s svojimi socialnimi korektivi (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*.

Trditev je popolnoma netočna, vendar pa danes še vedno služi kot izrazito učinkovita »nedolžna prevara« za odvračanje pozornosti od pravega bistva in temeljev obstoječega kapitalizma, s tem pa tudi od vseh resnejših alternativnih znanstvenih iskanj. **Zasebna lastnina** namreč v resnici obstaja že od razpada praskupnosti dalje, **trgi** pa, kot ugotavlja John K. Galbraith (2004: 16) v svoji knjigi »Ekonomika nedolžnih prevar. Resnica našega časa.«, igrajo pomembno vlogo v gospodarski zgodovini človeštva najmanj že od izuma kovanega denarja, ki ga sicer pripisujejo Lidijcem v 8. stoletju pr. n. štetjem. Ne zasebna lastnina ne tržni sistem zato nista šele izum kapitalizma in torej tudi ne moreta biti njegovo bistvo in temelja. Predvsem pa nista – razen v segmentu (kvazi)trga dela, o katerem bomo v nadaljevanju spregovorili posebej – popolnoma nič kriva za izrazito deviantne ekonomske, socialne in okoljske učinke obstoječega kapitalizma in torej tudi **nista njegov ključni problem**. Lastnina namreč v resnici še zdaleč ni »temeljni produkcijski odnos«, kot je trdil Marx, za njim pa so ta nesmisel[[3]](#footnote-3) iz razumljivih razlogov z veseljem[[4]](#footnote-4) povzeli tudi neoklasični ekonomisti.

Bistvo kapitalizma na splošno je **podjetniški način proizvodnje** (kot naprednejši v primerjavi s sužnjelastniškim in fevdalnim), specifični izum trenutno obstoječega kapitalizma pa je le **»trg dela«** in na njem temelječi **mezdni oziroma navaden menjalni (kupoprodajni) odnos med nosilci dela in kapitala**[[5]](#footnote-5), ki je v tem novem načinu proizvodnje pač še vedno omogočal ustrezno izkoriščanje prvih s strani drugih kot lastnikov produkcijskih sredstev. To, ne pa lastnina, je dejanski »temeljni produkcijski odnos«, ki je sicer tudi jedro vseh deviantnosti obstoječega kapitalizma v smislu njegovih prej omenjenih katastrofalnih ekonomskih, socialnih in okoljskih posledic.

A trg dela je v resnici pravzaprav **tipičen »kvazitrg«** in kot tak popoln tujek v pravem tržnem gospodarstvu, v katerega je bil sistemsko vrinjen povsem umetno, kajti

* menjava na tem »trgu« ni ne prostovoljna ne ekvivalentna in zato tudi sicer nasprotuje vsem proklamiranim načelom »svobodnega tržnega gospodarstva«,
* produkcija ni menjava, ampak je ustvarjanje nove vrednosti v odnosih popolne vzajemne soodvisnosti med delom in kapitalom, tako da trg pač ne more biti v nobenem pogledu regulator teh odnosov, ampak mu, nasprotno, v njih enostavno sploh ni mesta,
* tudi razdelitev ni menjava, tako da trg s svojim zakonom ponudbe in povpraševanja že v osnovi ni sposoben ugotoviti dejanskih »internih« prispevkov dela in kapitala k produktu ter ekonomsko pravično regulirati razdelitev dohodkov med njune lastnike.
* delo kot produkcijski dejavnik – glede na to, da je edini »ustvarjalni« produkcijski dejavnik , hkrati pa neločljivo povezano s človekom – v resnici sploh ne bi smelo biti tržno blago in predmet kupoprodaje.

Kapital in delo (človeški kapital) torej – izhajajoč iz bistva in narave produkcije – ne v fazi produkcije ne v fazi razdelitve produkta preprosto ne moreta biti v medsebojnem»menjalnem« razmerju**,** ki je v celoti skregano z normalno ekonomsko logiko. Mezdno razmerje med njima je v resnici **kvazitržno oziroma** **kvazimenjalno razmerje**. Osnovno vprašanje v zvezi s tem pa je seveda naslednje: po kakšni ekonomski, pravni ali splošnofilozofski logiki bi se moral eden od dveh ekonomsko povsem enakovrednih produkcijskih dejavnikov (delo oz. človeški kapital) v produkcijskih procesih preprosto prodajati drugemu (finančnemu kapitalu) za tržno ceno, ko pa vendarle eden brez drugega ne moreta izvajati produkcijskega procesa in ustvariti nobene nove vrednosti?

S tem, ko kvazitrg dela in mezdno delovno razmerje obravnava in opravičuje kot nujno integralno sestavino tržnega sistema gospodarjenja torej (neo)klasična ekonomska teorija v bistvu neposredno negira številna druga lastna temeljna načela in trditve o bistvu tržnega sistema gospodarjenja in prihaja sama s seboj v nasprotje. A dejstvo je, da bi tržno gospodarstvo na splošno in podjetniški način proizvodnje lahko **povsem nemoteno, obenem pa nedeviantno** delovala tudi brez »kvazitrga dela« in ob popolnoma drugačnem, v osnovi asociativno oziroma sopodjetniško zasnovanem produkcijskem odnosu med lastniki obeh temeljnih produkcijskih dejavnikov. Obstoječi (mezdni) kapitalizem v vseh svojih današnjih – tako liberalnih kot socialno tržnih – inačicah zato niti približno ni edina, še manj pa optimalna paradigma »kapitalizma brez alternative«.

Sporno mezdno delovno razmerje kot temeljni produkcijski odnos, ki v celoti determinira in permanentno generira vse večjo neenakost, izključno profitni motiv gospodarjenja ne glede na socialne in okoljske posledice, permanentne ciklične recesije ter druge odklonske pojave obstoječega kapitalizma, torej niti približno ni nekaj samo po sebi umevnega za tržno gospodarstvo, ampak je le **rezultat trenutne »družbene pogodbe« o razmerjih med nosilci dela in kapitala**. To pa je seveda možno kadarkoli spremeniti, in sicer, kot že rečeno, brez sleherne škode za zasebno lastnino in tržni sistem.

Predpogoj za kakršnekoli resnejše spremembe obstoječega kapitalizma je torej predvsem **pravilna diagnoza** **vzrokov za njegovo deviantnost**, ki jih kritizirana teza neoklasične ekonomske teorije sicer dodobra zamegljuje. Šele ta namreč odkrije, da je mogoče bistvo tega kapitalizma zares spremeniti samo z ukinitvijo spornega mezdnega produkcijskega odnosa (in s tem kvazitrga dela v funkciji regulatorja produkcijskih in razdelitvenih razmerij med lastniki dela in kapitala), vse drugo pa so lahko le »kozmetični popravki« sistema. In jasno bo tudi, da to ni nekaj iluzornega in praktično neizvedljivega, ampak bi bilo treba v ta namen le spremeniti nekatere temeljne sistemske institucije, ki determinirajo in generirajo omenjeni temeljni produkcijski odnos. To pa sta predvsem veljavni koncepciji kapitala in kapitalističnega podjetja kot osrednja stebra tega družbenoekonomskega sistema, o čemer bo podrobneje govora še v nadaljevanju. Prav tega pa se neoklasična ekonomska teorija najbolj krčevito oklepa.

**Kaj je pravzaprav danes »kapital«?**

***Teza 2:*** *Kapital je (materialno in/ali 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.*

Ta, povsem zastarela definicija pojma kapital, ki se sicer v (neo)klasični ekonomski literaturi pojavlja v različnih izvedbenih variantah, vendar le z nebistvenimi niansami v ključnih poudarkih, je **podlaga celotnemu družbenoekonomskemu sistemu še danes**. Lastnina nad tem kapitalom je namreč še vedno izključni sistemski temelj za vse korporacijske pravice (upravljanje podjetij, prisvajanje njihovega poslovnega rezultata itd.).

V grobem gre pri navedeni tezi za pojem kapitala, kot ga sicer razumejo tudi obstoječe računovodske bilance. Novejše, bistveno širše in sodobni družbenoekonomski realnosti bistveno bolj prilagojene definicije, ki zlasti pod vplivom vse bolj prominentne ekonomske teorije intelektualnega kapitala s pojmom kapital razumejo praktično **»katerokoli – materialno ali nematerialno – dobrino ali vrednost, ki je udeležena v produkcijskih procesih kot poslovni vir in (so)ustvarja novo ekonomsko vrednost«**, pa žal za zdaj še nimajo popolnoma nobenih sistemskih konsekvenc. Ne računovodskih (tega »novega« kapitala sedanje bilance podjetij preprosto sploh še ne registrirajo), ne institucionalnih (lastniki tega kapitala sistemsko še vedno ne uživajo nobenih, sicer samoumevnih korporacijskih pravic na temelju kapitala). A ta neverjetni anahronizem bo brez dvoma nujno popraviti v najkrajšem času, kajti na osnovi institucij, nastalih v objektivnih okoliščinah 18. in 19. stoletja, nadaljnji razvoj družbenoekonomskega sistema v radikalno spremenjenih okoliščinah 21. stoletja pač ni več možen.

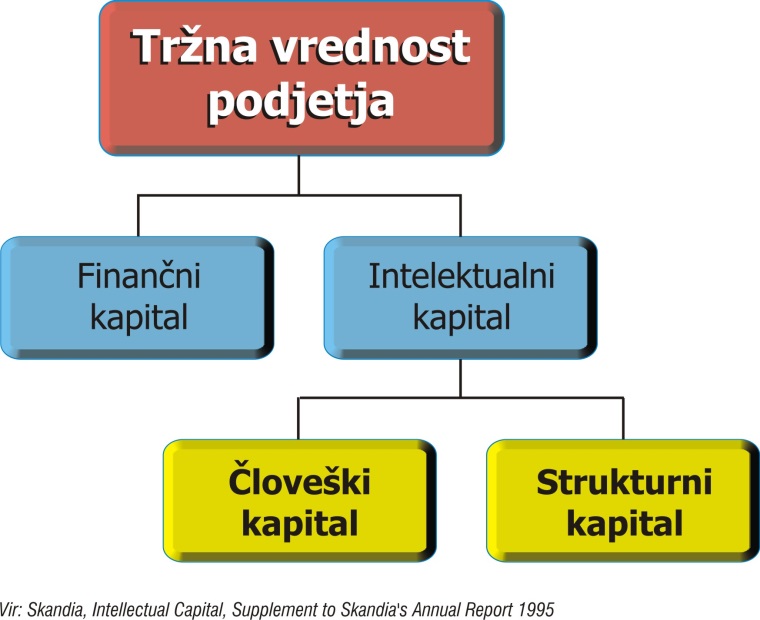
Dejstvo je, da danes preprosto ni več mogoče še naprej sistemsko preprosto ignorirati obstoja in ekonomskega učinkovanja tudi **t. i. intelektualnega kapitala**, ki ga – čeprav sicer obstaja več izvedbenih različic te definicije – sestavljata najmanj dva ključna elementa, in sicer:

* **človeški kapital** (znanje in delovne veščine, ustvarjalnost, vrednote, delovna motivacija in organizacijska pripadnost zaposlenih) ter
* **strukturni kapital** (organizacijska kultura, specifični delovni procesi in notranji odnosi, sistem odnosov s kupci in dobavitelji, inovacije in druge pretekle stvaritve človeškega kapitala, ki so že prešle v last podjetij in ki lahko pomembno vplivajo na njihovo poslovno uspešnost).[[6]](#footnote-6)

Ob tem velja posebej opozoriti na dejstvo, da ima sodobno delo tudi na splošno vse manj značilnosti **klasične »delovne sile«**. Poudarek je vse manj na fizičnih komponentah dela, ki jih večinoma prevzemajo stroji in roboti, in vse bolj na zgoraj omenjenih umskih ter emocionalnih elementih dela, zaradi česar bi veljalo v sodobnem družboslovju izraz »delovna sila« čim prej povsem opustiti, pojma »sodobno delo« in »človeški kapital« pa začeti uporabljati kot **sopomenki**. V praksi namreč človekovega dela ni mogoče deliti na njegovo golo (fizično) delovno silo in na njegov (umski in emocionalni) človeški kapital, kajti vsi ti elementi dela se skozi konkretno delovno aktivnost posameznika sproščajo hkrati ter vzporedno in vzajemno. Predvsem pa je bistveno poudariti, da je tudi sodobno delo mogoče upravičeno obravnavati kot **»izveden« produkcijski dejavnik** (ne več kot t. i. primarni, kamor ga sicer skupaj z zemljo in drugimi naravnimi viri uvršča klasična ekonomska teorija), torej kot **kapital v pravem pomenu besede**. Ne znanje, ne delovne veščine, vrednote, delovna motivacija in pripadnost zaposlenih namreč niso »naravna danost«, ampak jih je – tako kot velja za kapital – treba šele »proizvesti« in so v sodobnih pogojih gospodarjenja ravno tako »redka« ekonomska dobrina kot (finančni) kapital. Nobenega tehtnega razloga torej ni več, zaradi katerega bi lahko tudi v prihodnje zgolj »klasični (finančni) kapital« utemeljeno sistemsko obravnavali kot nekakšen produkcijski dejavnik »sui generis«, njegovim lastnikom pa – ne glede na to, ali tudi v resnici izvajajo t. i. podjetniške funkcije ali ne – zgolj na podlagi (domnevno izključnega) prevzemanja poslovnega tveganja priznavali status »podjetnika« in s tem sistemsko privilegiran ekonomski položaj. Tvegajo – in to ekonomsko še kako relevantno – namreč danes s svojo udeležbo v podjetju tudi zaposleni s svojim človeškim kapitalom, a o tem več še v nadaljevanju.

Dejanska tržna vrednost podjetja je torej – če se opremo na t. i. Edvinssonovo formulo kot najenostavnejšo in za pojasnjevanje bistva obravnavane problematike najpogosteje uporabljano – seštevek vrednosti njegovega (lastniškega) finančnega in njegovega intelektualnega kapitala. Formula se torej glasi: **tržna vrednost podjetja = finančni kapital + intelektualni kapital**. (Slika 1)

***Slika 1:*** *Tržna vrednost podjetja*



V zvezi s tem velja posebej opozoriti, da danes v povprečju že okoli 85 % tržne vrednosti podjetij in s tem v bistvu tudi njihove dejanske **»produkcijske moči«** predstavlja »neotipljivi« intelektualni kapital, ki sploh ni zabeležen v njihovih bilancah, samo okoli 15 % pa njihov finančni kapital, kakršnega (edino) zaenkrat izkazujejo obstoječe bilance (Shema 1).[[7]](#footnote-7) Težišče pomena obeh realno obstoječih in ekonomsko učinkujočih produkcijskih dejavnikov za poslovno uspešnost podjetij se torej v 21. stoletju izjemno hitro premika od finančnega proti človeškemu (in širše intelektualnemu) kapitalu, ki tako nesporno postaja najpomembnejši produkcijski dejavnik v sodobnih pogojih gospodarjenja. Gre seveda za naravnost **tektonske spremembe v družbenoekonomski realnosti**, ki jih seveda družbenoekonomski sistem ne more več dolgo še naprej preprosto ignorirati.

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

**100 %**

Neprikazano

neopredmet. premoženje

**85 %**

Prikazano opredmeteno

premoženje

**15 %**

**Tržna vrednost podjetja**

**V bilancah prikazan del premoženja**

Človeški kapital

Strukturni kapital

Lastniški kapital

**Viri premoženja oz.**

**»produkcijske moči« podjetja**

**Razmerje med intelektualnim in finančnim**

**kapitalom**

**Intelektualni kapital**

**Finančni kapital**

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

V sodobnih produkcijskih procesih si torej ne stojita več nasproti klasična »delovna sila« in »kapital«, pač pa imamo v bistvu opraviti le z **dvema različnima vrstama (ekonomsko povsem enakovrednega) kapitala**, ki sta vzajemno udeležena v produkciji. Na kakšni teoretični podlagi naj bi bil torej eden še naprej »sistemsko« pomembnejši in zaslužnejši, njegovi lastniki pa edini upravičenci do upravljanja skupnega podjetja in prisvajanja njegovih poslovnih rezultatov? In to celo zdaj, v 21. stoletju, ko je človeški kapital že zdavnaj postal pomembnejši vir konkurenčnih prednosti podjetij kot njihov finančni kapital.

Naravnost paradoksalno je torej, da v teh okoliščinah danes formalno še vedno vzdržujemo sistem korporacijskega upravljanja in delitve poslovnih rezultatov (dobička ali izgube), ki temelji **izključno na lastnini nad finančnim kapitalom**, čeprav ta predstavlja samo še približno šestino celotnega »realnega« lastnega kapitala in dejanske lastne produkcijske moči podjetij. Lastniki najpomembnejšega produkcijskega dejavnika so torej v tem sistemu brez kakršnekoli upravljavske in ekonomske moči. Je torej v njem sploh še kaj elementarne ekonomske logike? Zagotovo ne. Če namreč sodobna ekonomska teorija človeškemu (in širše intelektualnemu) kapitalu podjetij dejansko že priznava status kapitala v pravem pomenu besede, potem je treba **po izvirni logiki kapitalizma** delavcem kot njegovim lastnikom tudi sistemsko priznati v osnovi **enake korporacijske pravice** (sodelovanje pri upravljanju podjetij in sorazmerna udeležba pri dobičku) kot jih danes uživajo lastniki finančnega kapitala podjetij. To pomeni, da sta pravica do soupravljanja in udeležbe pri dobičku v resnici že zdavnaj postali **realni »ekonomski« pravici delavcev**, ki ju bo treba zato slej ko prej normativno institucionalizirati tudi v obliki »pravne« pravice. Brez tega je seveda zastonj sanjati o nekakšni optimalni delovni motivaciji in organizacijski pripadnosti (»zavzetosti«) zaposlenih in o učinkoviti izrabi razpoložljivega človeškega kapitala v produkcijske namene, kar pa je danes brez dvoma glavni temelj konkurenčnosti podjetij. Sistem, ki zanemarja pomen svojega najpomembnejšega produkcijskega dejavnika, pa seveda nima prihodnosti.

Je omenjena preprosta sistemska ingnoranca evidentno obstoječih in ekonomsko učinkujočih »novih« oblik kapitala ter logičnih korporacijskih pravic njihovih lastnikov (soupravljanje, udeležba pri dobičku) **zgolj zabloda ali (prav nič več »nedolžna«) prevara** neoklasične ekonomske teorije, ki ji v tem pogledu zaenkrat žal še vedno povsem slepo sledi tudi pravna? Težko reči, vendar pa je vsekakor to brez dvoma nekaj povsem nedopustnega za resno znanost. Več kot smešno je namreč že, da jih na načelni ravni sicer priznava, konkretno pa še vedno zagovarja »izključnost« teh korporacijskih pravic lastnikov (zgolj finančnega) kapitala. S takšno ekonomsko in pravno teorijo zagotovo ni (več) moč izgrajevati želene ekonomsko učinkovitejše, socialno pravičnejše in okoljsko odgovornejše družbe.

**Podjetje kot sinonim za pravno personificirani (zgolj finančni) kapital**

***Teza 3:*** *Podjetje tvori finančni kapital, ki je pravno personificiran 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 déležniki (delničarji, delavci, kupci, dobavitelji itd) združeni zaradi nižjih transakcijskih stroškov in iz tega izhajajočih skupnih koristi, pri čemer lahko tako kapital najema delavce kot tudi delavci kapital.*

Eno ključnih teoretičnih zablod (ekonomske in pravne) teorije vsekakor predstavlja tudi trditev, da je podjetje v tržnem gospodarstvu lahko ekonomsko logično (?) organizirano le kot **»finančni kapital, ki se pravno personificira«** (v obliki gospodarske družbe) in ki potem delo, enako kot vse druge potrebne produkcijske inpute, preprosto kupuje na trgu, pri čemer s svojo dejavnostjo (že po zakonu)[[8]](#footnote-8) služi izključno interesom lastnikov tega kapitala. (Slika 2) Gre seveda za teoretično povsem nesprejemljiv konstrukt, ki pa je hkrati glavni temelj mezdnega produkcijskega odnosa in s tem celotnega obstoječega kapitalizma.

Vloženi (ustanovitveni) kapital sam po sebi **še** **ni sposoben opravljati nobene produkcije**, zato ni jasno kako lahko takšnemu »ekonomskemu fetusu« sodobno pravo sploh (še vedno) priznava status samostojnega pravnega subjekta. Na splošno namreč 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, zlasti pa:

* pravna dopustnost namena oziroma poslanstva njenega delovanja,
* zagotovljen osebni in/ali stvarni substrat, torej ljudi 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,
* določenost imena in sedeža.

Podjetje, ki ima zagotovljen le ustanovni (finančni) kapital, pa **evidentno ne izpolnjuje drugo in tretjenavedene predpostavke**, kajti kapital – kot zgolj »stvarni« substrat – podjetja sam po sebi ne more izvajati podjetniške 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**. Pravna oseba, ki se ustanavlja za ta namen, namreč nujno potrebuje tudi vnaprej zagotovljen »osebni« substrat. Šele z organizirano vključitvijo tudi dela – bodisi dela lastnikov kapitala samih bodisi delavcev – kot takšnega nujnega osebnega substrata podjetja in z vzpostavitvijo ustrezne organizacije poslovnih procesov nastane celovit ekonomski subjekt, ki bi po splošnih pravnih načelih lahko utemeljeno pridobil tudi pravno subjektiviteto v obliki takšne ali drugačne gospodarske družbe. Poleg tega je v smislu izpolnjevanja splošnih pogojev za priznanje lastnosti pravne osebe v tem primeru močno vprašljivo tudi dejstvo, da naj bi ta pravna oseba v prihodnje za potrebe izvajanja svoje dejavnosti med drugim tudi »kupovala« delovno silo na trgu, kar je – kot bo podrobneje pojasnjeno še v nadaljevanju – filozofsko in pravno (s Filadelfijsko deklaracijo) prepovedano. To pomeni, da je že v štartu prisoten **»nedopusten namen«**.

***Slika 2:*** *Podjetje kot pravno personificirani in osamosvojeni kapital*

**LASTNIKI**

**VLOŽENEGA KAPITALA**

članske in premoženjske

korporacijske pravice

pravna ločnica

**PODJETJE –**

**pravno personificirani**

**in osamosvojeni**

**kapital s svojimi**

**organi**

**upravljanja**

pravna ločnica

mezdna delovnopravna pogodba

**DELAVCI**

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

Kapitalistično podjetje torej v ekonomskem smislu nikoli ni bilo in tudi ne more biti preprosto **sinonim zgolj za (finančni) kapital**, lastniki tega kapitala pa ne **sinonim za lastnike podjetja**. Zato bi moralo biti sodobno podjetje tudi pravno že zdavnaj zasnovano kot »/enako/pravna /so/podjetniška skupnost človeškega in finančnega kapitala ter njunih lastnikov«. Začetno inovativno podjetniško idejo in ustanovitveno iniciativo (kogarkoli že) pa je moč ustrezno ekonomsko pravično nagraditi tudi drugače, ne zgolj s popolno in trajno »oblastjo« ustanovitelja nad podjetjem, ki vključuje tudi trajno pravico do prisvajanja dela rezidualnega presežka outputa dela oziroma človeškega kapitala zaposlenih, sicer nesporno vsebovanega v dobičku. Celo pravice iz patentov, ki so rezultat najvišje stopnje inovativnosti posameznikov, uživajo pravno varstvo le določen čas (do 20 let).

Podjetje sámo torej nikoli ne more biti nikakršen »nexus pogodb«, ta teorija pa morda lahko sicer pojasni marsikaj, a za pojasnjevanje ekonomskih in pravnih razmerij med lastniki dela in kapitala je brez dvoma **popolnoma neuporabna**. Predvsem pa lastniki kapitala in lastniki dela v resnici sploh nikoli – razen v primeru samostojnih podjetnikov – niso v nobenem neposrednem medsebojnem pogodbenem razmerju, ampak je vmes vedno podjetje kot pravna oseba (gospodarska družba), s katero vstopajo vsak v svoja pravna razmerja. In ta razmerja z lastniki za nameček sploh niso pogodbena (t. i. lastniška upravičenja določa zakon oziroma pogodba med lastniki, ne pogodba med podjetjem in lastniki), kar celotno obravnavano teorijo še bolj postavlja pod vprašaj.

Temeljno vprašanje delovanja kapitalističnega družbenoekonomskega sistema je torej, kot že rečeno, vedno predvsem to, kdo oziroma kaj se lahko v veljavnem družbenoekonomskem sistemu sploh konstituira kot gospodarska družba oziroma kot podjetje s svojo pravno subjektiviteto – **samó kapital, samó delo ali oba skupaj kot »sopodjetnika«?** Nesporno je danes to **samo kapital**. Delo niti pravno niti ekonomsko ni integralna sestavina kapitalističnega podjetja, ampak je z njim kot delodajalcem, kot rečeno, le v (mezdnem) pogodbenem odnosu. Na drugi strani pa lastniki vloženega kapitala vstopajo s taistim podjetjem v popolnoma drugačna pravna razmerja. Veljavno pravo jim namreč na osnovi lastnine nad vloženim kapitalom priznava **t. i. lastniška upravičenja**, to so:

* izključna pravica do upravljanja podjetja,
* izključna pravica do prisvajanja njegovih poslovnih rezultatov (vključno s kapitalskimi dobički, ustvarjenimi na račun tržne vrednosti intelektualnega kapitala, ki je sicer v lasti delavcev, kar je ekonomsko še posebej nelogično) ter
* pravica do preostanka likvidacijske oziroma stečajne mase v primeru prenehanja podjetja,

s pomočjo katerih lastniki kapitala pravno in ekonomsko v celoti obvladujejo podjetja in zaradi katerih se o njih pogosto – seveda poenostavljeno – razpravlja kar kot o **»lastnikih podjetij«**,o čemer podrobneje še v nadaljevanju.

A obravnavana koncepcija kapitalističnega podjetja 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, bi bilo torej edino logično, da bi bilo podjetje tudi pravno koncipirano kot **»/enako/pravna partnerska skupnost človeškega in finančnega kapitala ter njunih lastnikov«**. 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. (Slika 3) Zdaj veljavna koncepcija podjetja namreč nima (in tudi nikoli ni imela) nobene ekonomske logike, izhajajoče iz dejanske narave produkcije in objektivno izrazito nemenjalnih produkcijskih odnosov med obema temeljnima produkcijskima dejavnikoma ter njunimi lastniki. Če jo je morda kdaj imela vsaj malo, pa se je danes, ko je večina lastnikov korporacijskega kapitala zgolj še v vlogi t. i. portfeljskih investitorjev, ne pa »podjetnikov« v prvotnem (in celovitem) pomenu besede, v celoti izgubila. A tudi o tem še v nadaljevanju.

***Slika 3:*** *Podjetje kot /enako/pravna partnerska skupnost človeškega in finančnega kapitala*

**Lastniki**

**finančnega kapitala**

**Lastniki**

**človeškega kapitala**

korporacijske pravice

sorazmerno vložku ali po avtonomnem dogovoru

korporacijske pravice

sorazmerno vložku ali po avtonomnem dogovoru

**P O D J E T J E**

**kot /enako/pravna skupnost**

**človeškega in finančnega kapitala**

pogodba ali akt o ustanovitvi podjetja

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

Lastnina nad kapitalom torej sama po sebi, prav tako pa tudi ne »tveganje« z njo, nikomur ne daje **prav nikakršne filozofsko-teoretične podlage** za prisvajanje rezultatov lastnine drugih udeleženih produkcijskih dejavnikov, konkretno dela oziroma človeškega kapitala delavcev. Zato tudi ni jasno, na kakšni podlagi to lahko danes priznava veljavni pravni red, o čemer bo podrobneje govora še v nadaljevanju. Lastninska pavica nad kapitalom obsega le pravico do prisvajanja dejansko ugotovljenih »plodov« tega kapitala (ki pa jih trg ni sposoben »ugotoviti«), ne pa tudi pravico do prisvajanja tuje lastnine ali dela njenih »plodov«. Kako je torej, denimo, mogoče, da si danes celo tudi t. i. kapitalske dobičke od prodaje podjetij (delnic oziroma deležev), ki – razen preteklih reinvestiranih dobičkov – v bistvu predstavljajo v pretežnem delu predvsem tržno vrednost aktualnega intelektualnega kapitala podjetja v lasti zaposlenih, lahko samodejno prilaščajo zgolj lastniki finančnega kapitala podjetja? Da drugih oblik ekonomsko neupravičenega prilaščanja (predvsem tudi bilančnih dobičkov v celoti, čeprav vsebujejo tudi del presežka outputa dela) s strani lastnikov tega kapitala na tem mestu niti ne omenjamo. To koncepcijo podjetja, ki lastnike finančnega kapitala podjetij samodejno postavlja v ekonomsko neutemeljeno privilegiran položaj, torej danes umetno vzdržuje izključno le še **veljavno pravo, ne ekonomska logika**. Pa tudi pravo je glede tega v opreki z lastnimi (zgoraj omenjenimi) temeljnimi načeli o lastninski pravici.

Trditev, da je ekonomsko gledano vseeno kdo koga najema in zakaj, je torej čisti nesmisel in hudo zavajanje, kajti ekonomske pravice in institucionalni položaj lastnikov kapitala in lastnikov dela je v obstoječem družbenoekonomskem sistemu, katerega osrednja institucija je prav obravnavana sporna koncepcija podjetja, **že v štartu** **bistveno različen in medsebojno povsem neprimerljiv**. Čému ekonomsko koristnemu in teoretično opravičljivemu naj bi (tudi v 21. stoletju) služilo kakršnokoli sistemsko favoriziranje lastnine nad enim ali drugim »enakovrednim« produkcijskim dejavnikom, pa ni povsem jasno.

Znamenita »meritokratska« teza, da ima v svobodnem kapitalizmu vsakdo, ki je sposoben ter ima podjetniško idejo in si upa tvegati, možnost postati kapitalist (pri čemer naj bi to uspelo le najsposobnejšim[[9]](#footnote-9)), pa glede tega seveda pomeni le »pesek v oči«. Trditev, da lahko potreben kapital za začetek podjetništva pač najame vsakdo, torej tudi delavci, je seveda točna, a sistemsko to ne spremeni ničesar od zgoraj povedanega. Del delavcev, in to ne prav velik, se lahko na ta način sicer res spremeni v »samozaposlene« (npr. zadružnike ali samostojne podjetnike) ali v kapitaliste – »lastnike podjetij«, a morebitni njihovi zaposleni bodo še vedno v mezdnem položaju. Vsi pa seveda ne bodo nikoli lastniki (finančnega) kapitala in jih v to tudi ne kaže siliti. Načelna možnost, da lahko vsakdo postane kapitalist, torej **prav v ničemer ne spreminja** same kritizirane koncepcije kapitalističnega podjetja in posledično »izkoriščevalske narave« celotnega obstoječega družbenoekonomskega sistema. Če nekdo ni podjetnik, to še ne pomeni, da si lahko kdorkoli na kakršnikoli osnovi prisvaja njegovo lastnino in njene »plodove«.

Morda samo mimogrede: o tem, **kateri produkcijski dejavnik je ekonomsko pomembnejši – delo ali kapital**, sta sicer zelo zdravorazumsko razmišljala že oče politične ekonomije Adam Smith in njegov predhodnik William Petty. Slednji je že v predkapitalističnem obdobju zapisal (Samuelson in Nordhaus, 2002: 214): »Delo je oče proizvoda in zemlja je njegova mati. Ne moremo reči, kateri je bolj pomemben za spočetje otroka: mati ali oče. Prav tako je nemogoče reči, koliko outputa je ustvaril en sam ločen input.« Kako naj bi torej to vedel ali znal ugotoviti trg, ki naj bi bil po prepričanju (neo)klasikov v obliki mezde/plače najbolj pravično določal dejanski prispevek dela delavcev k produktu? Adam Smith pa v svojem *Bogastvu narodov* (2010: 83) pravi: »Zemljiški posestnik, zakupnik, lastnik manufakture, trgovec lahko večinoma živijo leto ali dve od sredstev, ki so si jih že pridobili, ne da bi zaposlili enega samega delavca. Brez službe številni delavci ne bi preživeli niti en teden, nekaj bi jih zdržalo kak mesec, skoraj nobeden pa ne bi mogel shajati leto. Sčasoma lahko delodajalec potrebuje delavca tako kot potrebuje delavec njega, vendar delodajalčeva potreba ni tako neodložljiva«. Drži. Toda, ali je res lahko – ob nesporni ekonomski enakovrednosti dela in kapitala – zgolj večja preživetvena trdoživost lastnikov kapitala (še vedno) podlaga za njihov privilegiran družbenoekonomski položaj, ki jim samodejno zagotavlja sistemski status »delodajalca« oziroma »kupca delovne sile« nasproti delavcem – »delojemalcem« in »prodajalcem delovne sile«?

**Friedmanova zabloda iz 70-ih let**

***Teza 4:*** *Podjetje/korporacija 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 dobičke« (Friedman. 2011: 12-13).*

Navedena teza, v novejši teoriji imenovana tudi »Friedmanova zabloda iz 70-ih let«, temelji na že omenjeni poenostavitvi, da so lastniki kapitala samodejno tudi »lastniki podjetij«, ki pa niti strogo pravno niti širše filozofsko gledano to seveda niso. Lastninska pravica nad vloženim kapitalom namreč v celoti preide na podjetja kot samostojne pravne osebe, te pa kot take ne morejo biti predmet lastninske pravice. Podjetja niso last nikogar, ampak so sama lastniki kapitala, s katerim razpolagajo. A prav na omenjeni poenostavitvi temelji tudi **klasični lastniški koncept korporacijskega upravljanja,** ki gaše vedno podpira tudi aktualna korporacijska zakonodaja. Za razliko od tega novejša **teorija o družbeni odgovornosti podjetij** trdi ravno nasprotno, tj. da podjetja vse vire za svoje delovanje črpajo iz svojega družbenega in naravnega okolja in da so zato za svoje delovanje odgovorna vsem svojim déležnikom, ne samo lastnikom kapitala. Glede na vse povedano se zdi to seveda precej bolj logično, tudi z vidika samega smisla in namena ter bistva produkcije kot človekove dejavnosti na splošno.

Če podjetje ni zgolj finančni kapital in če lastniki tega kapitala pravno niso lastniki podjetja, seveda tudi s tega vidika gledano ni nobene ekonomske ali pravne podlage za to, da bi ga izključno oni (in v svojem interesu) lahko edini upravljali in si edini prisvajali njegov poslovni rezultat (dobiček ali izgubo), pač pa je to naravna pravica vseh, ki s svojimi resursi sodelujejo v produkcijskem procesu, najmanj pa vsaj tudi lastnikov dela oziroma človeškega kapitala. V tem smislu bi bilo potrebno zakonodajo, ki ureja korporacijsko upravljanje in delitev poslovnih rezultatov možno in potrebno **ustrezno korigirati že zdaj**, ne čakajoč na dokončno uzakonitev predlagane nove »partnerske« koncepcije kapitalističnega podjetja.

**Produkcijski dejavniki kot tržno blago in dohodki kot njihova tržna cena**

***Teza 5:*** *V tržnem gospodarstvu so – nujno in samoumevno – vsi produkcijski dejavniki (brez izjeme) tržno blago, vsi dohodki njihovih lastnikov pa njihova tržna cena, kar pomeni, da so vsi produkcijski dejavniki obravnavani sistemsko enakopravno, zato ekonomsko pravičnejši družbenoekonomski sistem sploh ni možen.*

Mati vseh zablod (prevar?) neoklasične ekonomske teorije je zagotovo gornja trditev, da so v sedanjem kapitalizmu vsi temeljni produkcijski dejavniki brez izjeme (zemlja, delo, lastniški in upniški kapital) »tržno blago«, dohodki njihovih lastnikov (rente, plače/mezde, dobički, obresti) pa objektivno in s tem ekonomsko »pravično« določeni kot tržna cena uporabe teh dejavnikov na osnovi njihove mejne (marginalne) produktivnosti. To preprosto ni res in v obstoječem kapitalističnem družbenoekonomskem sistemu tudi nikoli ni bilo. Zato se na tej točki **(neo)klasična ekonomska teorija zruši tudi kot celota**. Lastniški kapital namreč v resnici nikoli ne nastopa kot samostojno tržno blago, dobiček kot dohodek njegovih lastnikov pa v resnici nikoli ni določen s »tržno ceno« in »mejnim produktom« lastniškega kapitala in podjetništva (tveganje s kapitalom, vodenje in upravljanje podjetij) njegovih lastnikov. Delo pa je po drugi strani sicer res tržno blago (in plača njegova »tržna cena«) v pravem pomenu besede, a v resnici tako nikoli sploh ne bi smelo biti.

Za lastniški kapital kot enega dveh ključnih produkcijskih dejavnikov (poleg dela. če zemljo in upniški kapital za zdaj pustimo ob strani) in za dohodke njegovih lastnikov torej definitivno ne velja nič od tega, kar načelno trdi kritizirana teza. Lastniški kapital in dobiček sta v mezdnem kapitalizmu – v primerjavi z vsemi ostalimi – brez dvoma nekakšna **»sui generis« produkcijski dejavnik in dohodek**, kar je objektivno pogojeno prav z zgoraj navedeno sporno koncepcijo podjetja. Jasno je namreč, da vlaganje ustanovnega kapitala v podjetje nima popolnoma nobenih elementov menjave oziroma kupoprodaje (kdo naj bi bil kupec, kdo prodajalec in kaj tržna cena?). Od tu dalje pa je predmet kupoprodaj (v obliki delnic ali deležev) vedno le še »podjetje« kot ekonomska celota lastniškega kapitala skupaj in v neločljivi povezavi z že vloženim tudi intelektualnim kapitalom – bodisi lastnika bodisi delavcev ali pa obojih, **nikoli pa ne zgolj lastniški kapital kot samostojno tržno blago s svojo tržno ceno** in – glede na to, da vedno deluje (in se tudi nagrajuje) le v neločljivi povezavi tudi s podjetništvom njegovih lastnikov – z **lastnim mejnim produktom**. Dobiček, ne bilančni ne kapitalski, seveda ni »tržna cena« ali »mejni (marginalni) produkt« ničesar, še najmanj pa lastniškega kapitala samega po sebi, ampak naj bi bil po teoriji hkrati tudi nagrada za že omenjeno podjetništvo, ki pa kot produkcijski dejavnik prav tako nima lastnega mejnega produkta in določljive tržne cene[[10]](#footnote-10). Tako imenovani **»pričakovani (zahtevani) dobički/donosi«**, ki jih sicer ta teorija zavajajoče ponuja kot analogijo za »ceno lastniškega kapitala«, so seveda nekaj popolnoma tretjega in z obravnavano trditvijo nimajo nikakršne zveze. Cena delnic oz. deležev podjetij na trgu vrednostnih papirjev, ki se oblikuje na podlagi kalkulacij s pričakovanimi dobički, kot rečeno, v resnici ni cena zgolj lastniškega kapitala teh podjetij, pričakovani dobički pa niso tudi dejanski tržno priznani dohodki vlagateljev, ampak neka povsem **fiktivna ekonomska kategorija**. Dejanski dobički so bodisi višji bodisi nižji, le izjemoma pa enaki pričakovanim, lahko pa se poslovanje izide celo v izgubo.

Trditev, da sta lastniški kapital in dobiček v mezdnem kapitalizmu sistemsko obravnavana povsem enako »tržno pravično« kot delo, ki je tudi v resnici predmet kupoprodaj, in plače, ki so res določene kot cena dela neposredno na podlagi ponudbe in povpraševanja na trgu (in mejni produkt dela), je torej huda znanstvena prevara neoklasične ekonomske teorije. Težko je namreč verjeti, da se njeni avtorji in razlagalci ne bi zavedali te očitne »dvojnosti meril« pri obravnavanju posameznih produkcijskih dejavnikov, ki je povsem v nasprotju z uvodoma navedenim domnevno **»splošnim načelom tržnega gospodarstva«**, na katerem naj bi sicer temeljil celoten model konkretnega družbenoekonomskega sistema.

Gre torej lahko le za **čisto navadno in povsem nesprejemljivo znanstveno hipokrizijo.** Več kot očitno je, da ima (neo)klasična ekonomska teorija hude »zadrege« s teoretičnim pojasnjevanjem in utemeljevanjem lastniškega kapitala kot tržnega blaga in dobičkov kot izključnega dohodka njegovih lastnikov s pomočjo proklamiranih lastnih splošnih načel in postavljenih pravil ter modelov. Preprosto ne ve kam bi jih v tem okviru umestila, zato o tem raje enostavno molči. A gre seveda za preveliko in sistemsko preveč pomembno izjemo, da bi jo bilo mogoče opravičiti z načelom »izjeme potrjujejo pravilo«.

Ključno – ekonomsko, pravno in filozofsko logično – vprašanje je seveda naslednje: **čemu naj bi bilo delo sistemsko obravnavano kot navadno tržno blago, lastniški kapital pa ne?** Prav na tej točki zato obravnavana teorija izgubi tudi elementarno notranjo konsistentnost[[11]](#footnote-11) in s tem tudi sleherno znanstveno verodostojnost. Vse pa izhaja iz spornih predpostavk, pojasnjenih v nadaljevanju v zvezi s tezo 8 o podjetniku kot edinem ustvarjalcu produkta in tezo 9 o lastnikih lastniškega kapitala kot nekakšnih »samoumevnih podjetnikih« v povezavi z že obravnavano sporno koncepcijo kapitalističnega podjetja kot »pravno personificiranega (zgolj finančnega) kapitala«.

**Delo - produkcijski dejavnik zgolj na papirju**

***Teza 6:*** *Bistvo t. i. temeljnih produkcijskih dejavnikov je v tem, da so sposobni ustvarjati novo vrednost in da s tem svojim lastnikom prinašajo nek ekonomski donos na njihov vložek (input) v produkcijski proces.*

Drži. Toda, ali je potemtakem v obstoječem mezdnokapitalističnem družbenoekonomskem sistemu, ki ga skuša utemeljiti (neo)klasična ekonomska teorija, delo sploh obravnavano kot produkcijski dejavnik v pravem pomenu besede? **Samo na papirju**. Kajti v resnici delo (so)ustvarja ekonomski donos le lastnikom vseh drugih produkcijskih dejavnikov (tj. lastnikom zemlje, upniškega kapitala in lastniškega kapitala), samo svojim lastnikom - delavcem ga ne. Njim prinaša zgolj mezdo/plačo, ki pa seveda ni nikakršen »ekonomski donos«.

A to dejstvo je v omenjeni teoriji skrbno prikrito s številnimi zavajajočimi tezami in sofisticiranimi matematičnimi formulami, tako da ga celo resni znanstveniki zlahka povsem spregledajo. Toda prav v njem se v bistvu skriva **jedro** **in počelo** vseh deviantnih ekonomskih, socialnih in v končni posledici tudi širših (npr. okoljskih) učinkov obstoječega mezdnega kapitalizma, pri čemer je za njegovo nazorno pojasnjevanje vsa silna Maxova teorija o načinu izkoriščanja dela po kapitalu in generiranju (ekonomsko, ne samo socialno) nesprejemljive »neenakosti« pravzaprav povsem odveč.

Dejstvo je namreč, da mezda/plača kot »tržna cena delovne sile« in s tem domnevno tudi ekonomsko povsem pravična nagrada za lastnike vloženega dela, predstavlja zgolj **tržno protivrednost inputa dela**, ne pa njegovega dejanskega outputa. Ves tako imenovani rezidualni presežek outputa dela se »sistemsko« prelije v dohodke lastnikov drugih produkcijskih dejavnikov - rente, obresti in dobičke.

V zvezi z našo trditvijo o delu kot produkcijskem dejavniku »zgolj na papirju« je pomembno predvsem dejstvo, da je mezda/plača po svojem bistvu neprimerljiva tudi z rentami in obrestmi, čeprav gre na načelni ravni nedvomno res za (prav tako) »tržno oblikovana« dohodka. Toda ta dva dohodka tudi v resnici predstavljata »ekonomski donos« na zakupljeno zemljo oziroma posojeni upniški kapital, ki pa - za razliko od dela, ki se za mezdo »prodaja« kot celota - v produkcijskem procesu ne porabljata in ne izgubljata svoje vrednosti, ampak jo ohranjata in sta lahko ponovno uporabljena kot inputa v drugih produkcijskih procesih. Se pravi, nista zgolj protivrednost produkcijskega inputa, ampaksta **»ekonomski donos«** na konkretno angažirani produkcijski dejavnik v pravem pomenu besede. Mezda/plača pa je, kot rečeno, izključno samo tržna protivrednost inputa dela in kot taka v bistvu predstavlja le navadno **»amortizacijo za porabljeno delovno silo«**. Nobenega presežka outputa dela, ki bi pomenil »donos na input«, ni v njej. Razlika je seveda evidentna in ogromna, a o njej aktualna ekonomska teorija seveda preprosto molči, kajti brez dvoma gre za naravnost imenitno znanstveno prevaro. Pomeni pa, da (edinole) delo v mezdnem kapitalizmu v nasprotju z vsemi proklamiranimi načeli v resnici sistemsko sploh ni obravnavano kot produkcijski dejavnik, ampak le kot »tržno blago«, ki njegovim lastnikom ne prinaša nobenega ekonomskega donosa.

In to je pravzaprav vsa znanost o **»mehanizmu izkoriščanju dela po kapitalu«**, ki je sistemsko spretno vgrajen v obstoječi mezdni kapitalizem, in sicer konkretno prek že omenjenih spornih institucij kapitalističnega podjetja, kvazitrga dela in mezdnega delovnega razmerja, teoretično pa prikrit s številnimi (lažno univerzalnimi) tržnimi načeli. Lastniki nobenega drugega produkcijskega dela ne prejemajo »nagrade« zgolj v obliki tržne protivrednosti inputa. Njihovi dohodki so vedno protivrednost presežnega outputa njihovih produkcijskih dejavnikov. So torej v obstoječem kapitalizmu res vsi temeljni produkcijski dejavniki in njihovi lastniki tržno-sistemsko enako obravnavani? Predvsem pa, čemu bi se delavci kot racionalna bitja spuščali v tako **neekvivalentno menjavo**, če vanjo ne bi bili sistemsko prisiljeni. Trg dela je z vidika temeljnih načel tržnega gospodarstva res popolnoma **»defekten« trg**, prav tako defekten pa je seveda celoten, na njem temelječ družbenoekonomski sistem.

**Je delo sploh lahko tržno blago?**

***Teza 7:*** *Lastniki kapitala s tem, ko - posredno prek podjetja kot delodajalca, katerega lastniki so - kupijo delo na trgu za mezdo kot njegovo tržno protivrednost, postanejo njegovi lastniki in zato z njim lahko prosto razpolagajo v produkcijskem procesu kot s svojo lastnino ter si hkrati upravičeno prisvajajo celoten presežek njegovega outputa, ki ostane po poplačilu lastnikov ostalih udeleženih produkcijskih dejavnikov (plače, rente, obresti).*

Gre za eno najbolj spornih tez (neo)klasične ekonomske teorije, ki buri akademske duhove praktično že skozi celotno zgodovino kapitalizma. Delo, ki danes nesporno je tržno blago, namreč to v resnici ne bi smelo biti, zlasti ne več na današnji stopnji civilizacijskega razvoja družbe. Ne pravno ne filozofsko in tudi ne ekonomsko gledano. Delo je **neločljivo od človeka**, zato prodaja dela pomeni prodajo človeka. Nekateri teoretiki, denimo D. Ellerman, zato mezdno delovno razmerje povsem upravičeno imenujejo »suženjstvo za določen čas«, kajti med delovnim časom delodajalec izvaja popolno direktivno in disciplinsko oblast nad delavci (ne nad njihovo delovno silo). Iz teh razlogov je že t. t. Filadelfijska deklaracija MOD iz leta 1944 tudi pravno **prepovedala delo obravnavati kot tržno blago**. A ta prepoved žal za zdaj ostaja zgolj na pravnoteoretični, filozofski ravni. Vso (tudi strogo) ekonomsko nelogičnost in nesprejemljivost sistemsko različnega obravnavanja dela in kapitala pa smo deloma pojasnili že zgoraj, deloma pa bo o tem govora še v nadaljevanju.

Delavec torej svojega dela objektivno pač preprosto ne more prodati tako, da bi lahko z njim produkt ustvarjal nekdo drug. Dela in ustvarja seveda v produkcijskem procesu **neposredno delavec sam z vsem svojim fizičnim, umskim in čustvenim potencialom**, ne pa kapitalist - podjetnik z njegovo samostojno in ločeno prodano delovno silo, medtem ko bi delavec lahko s prejeto kupnino (plačo/mezdo, ki bi predstavljala ekonomski donos na lastnino nad njegovim produkcijskim faktorjem) med tem časom nekje užival svoje življenje. A prav na tej teoretični neumnosti o delovni sili kot samostojnem tržnem blagu temelji celotna zgradba (neo)klasične ekonomske teorije kapitalizma. Predvsem pa tudi naslednja, enako nesmiselna teza, ki pravi, da novo vrednost v produkcijskem procesu ustvarja izključno samo kapitalist s svojim podjetništvom in si jo zato - po poplačilu poslovnih stroškov, med katere sodijo tudi plače kot kupnina za delovno silo - upravičeno tudi v celoti prisvaja (glej tezo 8!), in katera predstavlja **ogrodje celotne neoklasične teorije produkcije in razdelitve**. Popolna znanstvena trhlost tega ogrodja je torej evidentna.

Posebej pa je treba poudariti, da je (za razliko od vseh ostalih produkcijskih dejavnikov) delo kot edini zares »ustvarjalen« produkcijski dejavnik že po naravi stvari - tako po inptu kot po outputu - v bistvu tudi **tržno objektivno nemerljiva kategorija**. Trg, kot že rečeno, ne zna objektivno izmeriti niti inputa niti outputa dela v produkcijskem procesu. Prav delo je zato zadnje, ki bi bilo lahko v družbenoekonomskem sistemu upravičeno obravnavano kot tržno blago. A zanimivo je, da je zdaj delo »na silo« striktno obravnavano tako, lastniški kapital, ki bi bil to brez problema, pa v obstoječem sistemu, kot smo ugotovili v zvezi s tezo 5, ni tržno blago. Le kdo bi razumel to logiko?

Trditev, da si lahko kapitalist poleg outputa, ki ga je ustvaril v produkcijskem procesu s svojim podjetniškim delom in kapitalom in ki je torej dejansko njegova »zasluga«, upravičeno prisvaja tudi ves preostali del t. i. rezidualnega presežka ouputa dela, je torej, tako kot tudi celoten koncept »trga dela« in mezdnega delovnega razmerja, popolnoma nesprejemljiv teoretični konstrukt.

**Podjetnik kot edini ustvarjalec produkta**

***Teza 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) kombinira 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 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). Hvaležni morajo biti podjetniku, da sploh imajo zaposlitev in plačo/mezdo, s tem pa tudi možnost preživetja.*

Gre za elementarno (neo)klasično razumevanje podjetništva, ki je tesno povezano z razumevanjem (tudi) dela kot tržnega blaga in običajnega produkcijskega sredstva (enako kot stroja oziroma naprave, ki ima vnaprej določeno produkcijsko zmogljivost oziroma produktivnost in na tej podlagi oblikovano tržno ceno), o čemer smo že podrobneje razpravljali v okviru analize tez 6 in 7. Iz nje med drugim izhajata tudi že omenjena koncepcija podjetja kot pravno personificiranega kapitala in Friedmanova zabloda iz 70-ih let, prav tako pa tudi celotna neoklasična teorija produkcije in razdelitve, ki temelji na zgoraj predstavljenem »sui generis« sistemskem statusu lastniškega kapitala in dobička.

Obstajal naj bi torej nek »podjetnik« (posameznik ali pravna oseba), ki s svojim kapitalom izvaja produkcijsko dejavnost s ciljem pridobivanja dobička zase, pri čemer v ta namen uporablja ter (po vrsti in obsegu) ustrezno kombinira tržno dostopne produkcijske vire po tržni ceni, katera je hkrati tudi izraz njihove **»mejne produktivnosti«** (in s tem mejne koristnosti za podjetnika). Neoklasična teorija produkcije v tem smislu ponuja tudi natančna pravila, formule ter modele za optimizacijo produkcijskih procesov, teorija faktorske razdelitve produkta pa s tem utemeljuje dohodke lastnikov posameznih produkcijskih dejavnikov kot ekonomsko najbolj pravične. (Slika 4) Skratka vsi »drugi« temeljni produkcijski dejavniki (delo, zemlja in upniški kapital) so **v službi enega izmed njih**, tj. lastniškega kapitala in njegovih lastnikov, ki jim je sistemsko samodejno priznan status podjetnikov in edinih upravičencev do »čiste« novoustvarjene vrednosti (dobička). In samo za te »druge« produkcijske dejavnike in njihove lastnike, iz tega razloga veljajo proklamirana »splošna« tržna načela za določanje njihovih dohodkov, medtem ko naj bi bila lastniški kapital in podjetništvo njegovih lastnikov glede tega povsem logična in teoretično utemeljena izjema.

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

**PRODUKT**

**KAPITAL**

lastniški dolžniški

**DELO**

**ZEMLJA**

**P O D J E T N I K**

na trgu išče in optimalno kombinira produkcijske dejavnike

in z njimi organizira svoj produkcijski proces ter ustvarja

**DOBIČEK**

lastniški kapital + podjetništvo

**OBRESTI**

upniški kapital

**MEZDE/PLAČE**

delo delavcev

**RENTE**

zemlja

ki ga trg že samodejno in »pravično« razdeli med lastnike prod. dejavnikov na:

Opisano razumevanje podjetja in podjetništva, ki povsem **umetno favorizira pomen lastnikov lastniškega kapitala** (zlasti v primerjavi z lastniki dela oziroma človeškega kapitala) in jim na tej podlagi zavestno priznava nekakšen povsem izvensistemski status v družbenoekonomskem sistemu, seveda povzroča tudi celo vrsto očitnih vrzeli in nelogičnosti v (neo)klasični ekonomski teoriji. Poglavitne med njimi pa so predvsem:

***obravnavanje dela kot »neustvarjalnega« produkcijskega dejavnika,***

* ***popolnoma nesmiselna teorija »razdelitve«,***
* ***ne(z)možnost teoretične opredelitve in sistemske umestitve nekakšnega »četrtega« temeljnega produkcijskega dejavnika (tj. lastniškega kapitala v neločljivi povezavi s »podjetništvom«) ter pojasnitve dohodkov njegovih lastnikov.***

***Delo kot (ne)ustvarjalni produkcijski dejavnik***

Čeprav je nesporno jasno, da je

* delo (ne samo podjetnika, ampak tudi delavcev) na splošno, kot že rečeneo, **edini zares »ustvarjalni« produkcijski dejavnik**, in da kapital sam ni sposoben ustvariti ničesar, ampak lahko le (mnogokratno) dviga in pospešuje produktivnost človeškega dela,
* dejanski obseg outputa dela vnaprej **povsem nepredvidljiv** in je - izključno v odvisnosti od osebnostnih lastnosti in »zavzetosti« (delovne motivacije in organizacijske pripadnosti) zaposlenih lahko bistveno višji ali pa nižji, zgolj izjemoma pa enak tržni vrednosti njegovega inputa,
* da **»mejna produktivnost dela«** v sedanjem pomenu tega pojma zato v resnici ni niti približno objektivno merilo za dejanski output dela v produkcijskem procesu in njegov realni prispevek k produktu (kar bi bilo po logiki stvari sicer lahko edina relevantna podlaga za priznavanje dohodkov tudi v tržnem gospodarstvu),

imamo pri obravnavani sporni tezi opravka s predpostavko, da **delavci v produkcijskem procesu ne ustvarjajo ničesar**, ampak z njihovo (povsem neustvarjalno) delovno silo, katere obseg in kakovost natanko ustreza plačani tržni ceni, ustvarja nov produkt le podjetnik sam. Kot da delavci osebno, tj. z vsemi svojimi ustvarjalnimi (fizičnimi, umskimi in emocionalnimi) potenciali, sploh ne bi sodelovali v produkcijskem procesu, ampak bi v njem res (povsem ločeno od njih) sodelovala samo njihova prodana delovna sila kot eno izmed na trgu kupljenih podjetnikovih »produkcijskih sredstev«. Edino ustvarjalno delo v podjetju naj bi bilo torej po obravnavani sporni logiki podjetniško angažiranje podjetnika, delavci pa so - tako kot stroji - zgolj dosledni izvajalci rutinskih delovnih operacij po ukazih in pod nadzorom podjetnika. Torej so z vidika podjetnika le poslovni strošek **(t.i. strošek delovne sile)**, ne pa kreativni soustvarjalci nove vrednosti.[[12]](#footnote-12)

Gre seveda, kot že rečeno, za **popoln teoretični konstrukt**, namenjen izključno »umetnemu« utemeljevanju izrazito izkoriščevalskega modela t. i. tržne razdelitve produkta v mezdnem kapitalizmu, ki še danes v celoti temelji prav na tem konstruktu. Takšno razumevanje produkcijskega pomena dela delavcev je bilo teoretično povsem neutemeljeno celo že v obdobju zgodnejše industrijske proizvodnje, ko je industrijsko delo res temeljilo predvsem na fizičnih komponentah dela (manuelno delo), pri čemer je bilo mogoče adekvatne delovne učinke od delavcev po potrebi tudi izsiliti (bodisi z rigidno kontrolo in sankcioniranjem bodisi z nagrajevanjem po »učinku«, ki pa seveda nima nobene zveze z dejanskim outputom oz. prispevkom dela k produktu[[13]](#footnote-13)). Še toliko bolj neutemeljeno pa je danes, ko sodobnejši del ekonomske znanosti, kot rečeno, na načelni ravni že priznava obstoj in ekonomsko učinkovanje **človeškega kapitala kot najpomembnejšega produkcijskega dejavnika**, od katerega ustvarjalnosti in »zavzetosti« (ta seveda še zdaleč ni samoumevna) je v največji meri odvisna konkurenčnost in poslovno uspešnost podjetij v sodobnih pogojih gospodarjenja (»največje bogastvo in konkurenčna prednost so usposobljeni, ustvarjalni in visoko motivirani in pripadni zaposleni«). V tem smislu se danes v teoriji - ne brez razloga - veliko in zelo reno razpravlja tudi o **t. i. notranjem podjetništvu delavcev** kot ne samo pomembnem, temveč kar ključnem elementu poslovne uspešnosti. Produktivnosti torej ni mogoče v nedogled povečevati le s t. i. kapitalskim poglabljanjem in tehnološkim posodabljanjem proizvodnje. V izenačeni tehnološki tekmi, danes o zmagovalcu odloča izključno človeški kapital.

Je pod temi pogoji še mogoče trditi, da delavci s svojim delom nimajo nobenega vpliva na ustvarjeni produkt, da so zgolj »prodajalci delovne sile« in »poslovni strošek« in da je poslovni uspeh podjetja odvisen zgolj od podjetnosti lastnikov kapitala? Neumnost. Gre le še za eno od **očitnih protislovij**, v katera zapada sodobna neoklasična teorija kapitalizma, ki po eni strani na načelni ravni, kot rečeno, že zdavnaj nesporno priznava pomen »notranjega podjetništva« delavcev, glede priznavanja korporacijskih pravic (upravljanje podjetij in delitev poslovnega rezultata) pa neomajno vztraja na zgoraj opisanem arhaičnem konceptu kapitalističnega podjetja in podjetništva.

Kapital in podjetništvo njegovih lastnikov (vključno s poslovnim tveganjem) sama po sebi, torej brez ustvarjalnega sodelovanja dela delavcev - razen če je podjetnik hkrati tudi sam edini izvajalec dejavnosti podjetja (samostojni podjetnik posameznik) - objektivno nista sposobna ustvariti ničesar, nobenega produkta in ekonomskega donosa. Kako bi bilo torej mogoče utemeljiti trditev, da je dobiček (ali izgubo) podjetja v »skupnem« produkcijskem procesu, v katerem delo (delavcev in podjetnika) in kapital sodelujeta v odnosih popolne medsebojne vzajemnosti in soodvisnosti, **v celoti ustvaril zgolj podjetnik s svojim kapitalom in podjetništvom sam**? Brez obravnavanega »umetnega« in povsem nesprejemljivega teoretičnega konstrukta, ki ga je sicer razvila in utrdila že klasična politična ekonomija, nikakor. Ni variante, kajti tudi dobiček je brez dvoma rezultat skupnega produkcijskega delovanja dela (delavcev in podjetnika) in kapitala, zaradi česar si ga po normalni ekonomski in pravni logiki ne morejo v celoti prisvajati zgolj lastniki lastniškega kapitala. (Slika 5, v prihodnji številki)

**Citirani viri:**

* Damijan, Jože P. (2014) *Kaj se dogaja z ekonomijo?* Delo, Sobotna priloga z dne 19. 4. 2014. 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.
* Grgič, Jožica (2014) *Čigav bo svet čez 50 let?* Delo, Sobotna priloga z dne 7. 6. 2014, str. 32. ČZP Delo. Ljubljana.
* Gruban, Brane (2011*) Motivacija generacije 3.0: Zakaj korenček in palica ne učinkujeta?* Predavanje na Managerskem kongresu 2011 v Portorožu, 29. in 30. septembra 2011 (prosojnice). Povzeto dne 13. 7. 2015 s spletne strani: <http://www.slideshare.net/Zdruzenje_Manager/brane-gruban-motivacija-30-zakaj-palica-in-korenek-ne-uinkujeta.>
* Oberstar, Ciril (2013) *Renesansa branja Marxa.* Delo z dne 25. 2. 2013, ČZP Delo. Ljubljana.
* Samuelson, Paul A. in Nordhaus, William D. (2002) *Ekonomija (izv. Economics, Sisteenth Edition)*, Naklada Mate, GV Založba, Ljubljana (prva izd. The McGraw-Hill Companies, inc., 1998).
* Smith, Adam (2010) *Bogastvo narodov – Raziskava o naravi in vzrokih bogastva narodov (orig. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations)*, Studia humanitatis, Ljubljana (Prvič izdano: 1776).
* Pahor, Marko (2011) *Človeški kapital - ključen dejavnik uspešnosti*, Ekonomska demokracija, št. 3, ŠCID, Kranj.

*-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------*

*Ekonomska demokracija, št. 5/3015 (str. 6 - 15)*

dr. Mato Gostiša

**Nekaj izzivov za ekonomsko in pravno teorijo**

**(Neo)klasična ekonomska teorija kapitalizma je truplo (2)**

*V prejšnji številki smo razpravo o naslovni temi zaključili z obravnavo sporne 8. teze, ki trdi, da produkt (novo vrednost) ustvarja izključno podjetnik s svojim podjetništvom, medtem ko delavci podjetniku zgolj prodajajo delovno silo, s katero ta – kot s »svojo« lastnino, ki ima v bistvu enak status kot njegova 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). Tokrat nadaljujemo z obravnavo te in še nekaterih naslednjih spornih tez (neo)klasične ekonomske teorije kapitalizma.*

Prvi del tega prispevka v prejšnji številki smo zaokrožili z naslednjo mislijo: *»Kapital in podjetništvo njegovih lastnikov (vključno s poslovnim tveganjem) sama po sebi, torej brez ustvarjalnega sodelovanja dela delavcev – razen če je podjetnik hkrati tudi sam edini izvajalec dejavnosti podjetja (samostojni podjetnik posameznik) – objektivno nista sposobna ustvariti ničesar, nobenega produkta in ekonomskega donosa. Kako bi bilo torej mogoče utemeljiti trditev, da je dobiček (ali izgubo) podjetja v »skupnem« produkcijskem procesu, v katerem delo (delavcev in podjetnika) in kapital sodelujeta v odnosih popolne medsebojne vzajemnosti in soodvisnosti,* ***v celoti ustvaril zgolj podjetnik s svojim kapitalom in podjetništvom sam****? Brez prej obravnavanega umetnega in povsem nesprejemljivega teoretičnega konstrukta o podjetniku kot edinem ustvarjalcu produkta, ki ga je sicer razvila in utrdila že klasična politična ekonomija, nikakor. Ni variante, kajti tudi dobiček je brez dvoma* ***rezultat skupnega produkcijskega delovanja dela (delavcev in podjetnika) in kapitala****, zaradi česar si ga po normalni ekonomski in pravni logiki ne morejo v celoti prisvajati zgolj lastniki lastniškega kapitala.«* (Slika 5)

***Slika 5:*** *Implicitne sestavine dobička kot rezultante vzajemno soodvisnega delovanja*

*lastniškega kapitala in dela (delavcev in lastnikov)*

lastniški

kapital

**DOBIČEK**

podjetniško delo delo (+ notr. podjetništvo)

lastnikov delavcev

***Vir:*** *Gostiša M., Ekonomska demokracija kot nova sistemska paradigma kapitalizma (2014: 274)*

Zanimivo in paradoksalno je, da danes med ekonomisti skoraj ni več nikogar, ki bi spričo vsega povedanega zanikal, da je v dobičku že samoumevno in ekonomsko logično vsebovan tudi del rezidualnega presežka outputa dela delavcev. A dejstvo, da si tega lahko še vedno v celoti prisvajajo lastniki lastniškega kapitala podjetij, se jim ne zdi sporno, ker naj bi bila to, upoštevaje gornja izhodišča (neo)klasične ekonomske teorije, pač **v tržnem sistemu samoumevna pravica podjetnikov**, kajti v nasprotnem bi podjetniški motiv izginil. Čemu le? Mar lastniki kapitala s svojim podjetništvom – če bi bil njihov prispevek k produktu, vključno s tveganjem, ekonomsko pravično ovrednoten – objektivno res ne bi mogli plemenititi tega kapitala brez dodatnega izkoriščanja dela? Eklatanten nesmisel. Če bi bil z ekonomsko pravičnejšim modelom nagrajevanja dejanskega prispevka dela k produktu v obliki adekvatne udeležbe pri dobičku v produkcijske namene učinkovito sproščen celoten (sicer neizmeren, a v obstoječem družbenoekonomskem sistemu danes bistveno podoptimlno izkoriščen človeški potencial – kapital), bi brez dvoma **oboji lahko ustvarjali povsem zadovoljive, verjetno pa še višje ekonomske donose** na svoj produkcijski input, kot jih ustvarjajo danes.

Čas je torej, da se ekonomska teorija kapitalizma obravnavanemu konstruktu iz 18. stoletja končno vendarle že odreče in svojo teorijo produkcije in razdelitve postavi na povsem nove, filozofsko in ekonomsko sprejemljivejše temelje. Predvsem pa takšne, ki bodo izhajali iz sodobne družbenoekonomske realnosti v 21. stoletju, torej v »eri znanja« in izjemno hitrega naraščanja produkcijskega pomena človeškega kapitala v primerjavi z – zdaj že več kot pretirano sistemsko favoriziranim – finančnim kapitalom. Naj še enkrat opozorimo, da izgovor, češ da je sedanja, zgoraj obravnavana teoretična in praktična koncepcija podjetja in podjetništva **»edina« možna in zveličavna koncepcija za tržni sistem gospodarjenja na splošno (in za vedno)**, namreč prav zares ne pije (več) vode.

***Nesmiselna teorija »razdelitve«***

Na podlagi takšnih izhodišč 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. Plačevanje produkcijskih dejavnikov – inputov (za njihovo bodoče sodelovanje v produkcijskem procesu podjetnika) po tržni ceni seveda ni nikakršna »(raz)delitev« skupno ustvarjenega produkta.

Po neoklasični (t. i. Clarkovi) **teoriji faktorske 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, kot rečeno, vsi faktorski 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 ne vzdrži niti strogo matematično, še manj vsebinsko.

V tej formuli domnevno 100-odstotno tržne razdelitve namreč dobiček lastnikov lastniškega kapitala kot dohodek podjetnika preprosto sploh ni upoštevan, tako da je sama po sebi 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 povrhu 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 brez primere in še en dokaz za našo že zapisano trditev, da sta lastniški kapital in dobiček njegovih lastnikov v resnici nekakšen sistemski »sui generis« in da zanju ne velja nobena od domnevno »splošnih« zakonitosti in načel (neo)klasične ekonomske teorije o enakem obravnavanju vseh produkcijskih dejavnikov in dohodkov njihovih lastnikov v tržnem sistemu. Preprosto ni jasno, kako se lahko neka »resna« teorija spreneveda do te mere, da preprosto spregleduje tudi tako zelo očitne nesmisle v svojem učenju o (domnevno) »dosledni« tržni razdelitvi produkta.

***Obstaja tudi »četrti« temeljni produkcijski dejavnik?***

Ključno odprto vprašanje, ki pojasnjuje že omenjene zadrege neoklasične teorije v zvezi s pojasnjevanjem »sui generis« sistemskega položaja lastniškega kapitala in dobička, je vprašanje **kateri je torej po neoklasični teoriji razdelitve pravzaprav v resnici tisti produkcijski dejavnik,** ki naj bi po njenem učenju ustvarjal ves dobiček:

1. v podjetje vloženi lastniški kapital sam po sebi,
2. podjetništvo, torej podjetniška ideja, tveganje in neposredno vodenje in upravljanje podjetja kot »delovni« vložek njegovih lastnikov,
3. ali pa oboje (lastniški kapital in podjetniško delo lastnikov) skupaj in nerazdelno oz. medsebojno spojeno v neko posebno in samostojno kategorijo temeljnih produkcijskih dejavnikov?

Če naj bi veljalo zadnje od navedenega, in očitno velja[[14]](#footnote-14), to seveda pomeni, da je ta teorija v konkretnem segmentu prišla v očitno nasprotje sama s seboj in svojim lastnim učenjem o treh temeljnih produkcijskih dejavnikih (zemlja, delo in kapital) in je – zgolj za potrebe opravičevanja obstoječega modela razdelitve – na silo izumila še **nek povsem nov, četrti temeljni produkcijski dejavnik** (z lastnim faktorskim dohodkom – dobičkom),s katerim pa v bistvu ne ve kaj početi, kam ga sistemsko umestiti in kako ga v okviru lastnih splošnih »pravil« teoretično opravičiti. Ta »kombinirani« produkcijski dejavnik namreč – tako kot to velja za obe njegovi sestavini (lastniški kapital in podjetništvo) – objektivno nima ne svojega mejnega produkta ne tržne cene kot podlage za »tržno« določanje ustreznega faktorskega dohodka, prav tako pa ga iz tega razloga, kot že rečeno, tudi ni mogoče vključiti v Clarkov model 100-odstotne tržne razdelitve produkta in ekvivalentne medsebojne »izmenjave« rezidualnih presežkov outputa med produkcijskimi dejavniki[[15]](#footnote-15). Je torej nekaj povsem **»izvensistemskega«.**

Podobne težave ima obravnavana teorija, ki naj bi bila sicer strogo ekonometrično zasnovana, iz tega razloga seveda tudi s pojasnjevanjem izvora in opredeljevanjem obsega dobička kot faktorskega dohodka. Adam Smith (2010: 66) je o tem vedel povedati le to, da je dobiček pač **preostanek dohodka** po poplačilu lastnikov vseh drugih v produkciji sodelujočih produkcijskih dejavnikov: » … vse tisto, kar ostane po plačilu zemljiške rente in cene vsega dela, ki prideluje, izdeluje in spravlja na trg, mora nekomu nujno biti dobiček.« Naravnost fenomenalna, matematično povsem neizpodbitna znanstvena utemeljitev pravične tržne »razdelitve« 100 odstotkov produkta – če se malce pošalimo – mar ne? Samuelson in Nordhaus kot tipična zagovornika te teorije, denimo, pa **dobiček pojasnjujeta takole** (2002: 255): »Poleg plač, obresti in rent ekonomisti pogosto govorijo o četrti kategoriji dohodka, ki jo imenujemo *dobiček*. … Za ekonomiste je poslovni dobiček mešanica različnih elementov, ki vključujejo tudi implicitni donos od lastnikovega kapitala, nagrado za tveganje in inovacijski dobiček«. To pa je hkrati bolj ali manj tudi vse, kar ve ta teorija povedati o bistvu in izvoru dobička. Drugače pa se tej občutljivi temi, ki je zanjo več kot očitno sila spolzek teren in skoraj popolna teoretična temá, karseda izogiba. In to ne brez razloga, kajti na tej točki, kot rečeno, vsa njena »univerzalna« načela in pravila o »tržnem« določanju dohodkov lastnikov vseh produkcijskih dejavnikov padejo na celi črti in ostajajo le še sama sebi namen.

Skratka,neoklasična teorija razdelitveje v resnici neka znanstveno popolnoma nenačelna teoretična godlja, **navaden znanstveni blef.** Kot celota stoji ali pa pade izključno samo na – skrajno trhli in v predhodnem delu te razprave že ovrženi – dogmi, da v tržnem sistemu gospodarstva drugačna zasnova kapitalističnega podjetja in podjetništva pač preprosto ni mogoča.

**Lastniki kapitala kot »samoumevni podjetniki«**

***Teza 9:*** *Lastniki kapitala so (samodejno) tudi edini nosilci podjetništva – od podjetniške 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.*

To danes trdijo samo še ekonomski učbeniki preteklih desetletij. A »ekonomske romantike«, kot jo imenuje že omenjeni John K. Galbraith, ko so lastniki kapitala ustanavljali podjetja in jih tudi neposredno upravljali in vodili, je v sodobni ekonomiji v resnici samo še za vzorec. V praksi gre pri tem v glavnem le še za samostojne podjetnike, lastnike kmetij in »lastnike« – v glavnem manjših in srednjih – družinskih podjetij. A prav na takšni ekonomski romantiki še danes temelji prevladujoča neoklasična ekonomska teorija, ki je povsem **izgubila stik z objektivno družbenoekonomsko realnostjo.**

Pretežni del sodobne ekonomije v razvitem svetu danes tvorijo predvsem velike korporacije, za katere se običajno niti ne ve več, kdo jih je ustanovil, upravljalsko pa jih praktično v celoti obvladuje njihov menedžment ali pa menedžment obvladujočih družb v okviru koncernov (t. i. korporacisjka birokracija), ne pa morda – večinoma precej razpršeni – fizični lastniki kapitala s svojimi interesi. Ti so v teh korporacijah v glavnem samo še v vlogi **t. i. portfeljskih investitorjev**, ki jih zanima predvsem donos na vloženi kapital, od podjetniških funkcij, ki po teoriji sicer obsegajo:

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

pa v praksi uresničuje skoraj izključno samo še prva od navedenih, **tj. poslovno tveganje**. Vse ostale podjetniške funkcije so vse bolj v domeni – kot jo imenuje Galbraith –**osamosvojene »korporacijske birokracije«**, ki niti približno ni – niti pravno niti dejansko – (zgolj) »agent lastnikov kapitala«[[16]](#footnote-16), in (prek vse hitrejšega uveljavljanja sodobnega t. i. participativnega menedžmenta in notranjega podjetništva) vse bolj **tudi v domeni zaposlenih**. Nova podjetja večinoma ustanavljajo, financirajo in prek svojega menedžmenta upravljajo že obstoječa podjetja, kar ustvarja najrazličnejše oblike vse bolj nepreglednih kapitalskih in s tem tudi upravljalskih povezav med njimi. Teoretično tako opevani podjetni posamezniki iz ekonomskih učbenikov preteklih desetletij, ki naj bi s svojo zgoraj omenjeno podjetniško idejo in iniciativo predstavljali glavno gonilno silo razvoja gospodarstva in odpiranja novih delovnih mest, danes tvorijo – sicer ne nepomemben, pa vendarle – v resnici samo (še) razmeroma majhen segment sodobne ekonomije. Veliki kapital se nezadržno osamosvaja izpod podjetniške kontrole (fizičnih) lastnikov in se vse bolj spreminja v povsem odtujeno »silo samo po sebi«, ki v celoti obvladuje sodobno družbo, namesto obratno.[[17]](#footnote-17)

V teh razmerah se zdi teza o samoumevni, neločljivi in notorni povezavi med lastništvom v podjetje vloženega kapitala in podjetnostjo oziroma podjetništvom njegovih lastnikov (»lastnik kapitala = podjetnik«), na kateri sistemsko (še) danes teoretično temelji njihova izključna in bojda tudi neodtujljiva pravica do upravljanja podjetij in prisvajanja celotnega čistega dobička, ne samo arhaična, temveč že prava nebuloza.[[18]](#footnote-18) Zlasti še, ker se v sodobni teoriji vse bolj močno postavlja pod vprašaj tudi trditev o poslovnem tveganju (riziku) kot izključni lastnosti lastnikov lastniškega kapitala podjetij.

**Poslovno tveganje kot podlaga za prisvajanje dobička**

***Teza 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 celotnega ustvarjenega čistega dobička.*

Uvodoma je treba še enkrat opozoriti, da niti lastnina nad določenim (katerimkoli) produkcijskim dejavnikom sama po sebi, niti – ekonomsko povsem nemerljivo – poslovno tveganje z njo, ne dajeta **prav nobene filozofsko-teoretične podlage** za morebitno neposredno prisvajanje rezultatov oziroma prispevkov (outputa) drugih sodelujočih produkcijskih dejavnikov v (istem) produkcijskem procesu. Vsak lastnik ima pravico (samo) do tega, kar je s svojo lastnino in morebitnim osebnim angažiranjem, kamor lahko med drugim štejemo tudi poslovno tveganje[[19]](#footnote-19), dejansko ustvaril, oziroma kolikor je dejansko prispeval k skupaj ustvarjenemu produktu. Vse te prispevke, vključno s tveganjem in ostalimi zgoraj naštetimi elementi podjetništva lastnikov kapitala (začetna podjetniška ideja in iniciativa, vodenje in upravljanje itd.), če in kolikor ga v posameznem primeru lastniki kapitala tudi dejansko izvajajo, je **treba pač tako ali drugače dogovorno vnaprej 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. Dejstvo, da trg s svojim mehanizmom ponudbe in povpraševanja teh »internih« prispevkov dela in kapitala k produktu, kot že rečeno, ni sposoben ločeno in samostojno ovrednotiti in ekonomsko pravično razdeliti, seveda niti približno ne opravičuje (sedanje) sistemske razdelitvene poenostavitve, po kateri že **zgolj poslovno tveganje utemeljuje tudi izključno pravico do celotnega poslovnega rezultata (dobička ali izgube)**, kakršenkoli pač je. Govoriti o tržni razdelitvi kot edino objektivno pravični razdelitvi produkta je pod temi pogoji seveda čisti teoretični nesmisel.

Z drugimi besedami: tudi če bi bilo tveganje res imanentno samo lastnikom finančnega kapitala kot enega izmed soustvarjalcev skupnega produkta, bi bilo lahko samo ena izmed podlag za določanje njihovega deleža v skupno ustvarjenem poslovnem rezultatu, ne pa za njegovo izključno prilaščanje v celoti. Tveganje je torej lahko del nagrade samo za bolj ali manj uspešno **»izkoriščanje tržnih priložnosti«** s skupnim končnim produktom, ne pa za neposredno **»izkoriščanje dela«** kot enakopravnega soproducenta tega produkta oziroma za neposredno prilaščanje tudi dela njegovega outputa, ustvarjenega v istem (skupnem, vzajemno soodvisnem) produkcijskem procesu. Ta proces, kot že rečno, niti teoretično nikoli ne more biti samo »podjetnikov«.

Sploh pa navedena teza že v osnovi ne drži. Zelo utemeljenih **teoretičnih in praktičnih ugovorov** zoper njo je cela vrsta, a vanje na tem mestu seveda ne moremo podrobneje zahajati. Od tistega, da hujše oblike tveganja kot je eksistenčno, ki pa je lastno samo delavcem, sploh ni in je tudi ne more biti, do tistega, ki poudarja tudi karierno tveganje in tveganje s kakovostjo delovnega življenja (tj. možnostjo zadovoljevanja tudi osebnostnih in societalnih potreb) zaposlenih, in ne nazadnje tistega, ki opozarja na možnost razpršitve finančnega tveganja lastnikov kapitala (za razliko od delavcev). Predvsem pa sodobnejši pogledi na ekonomijo v zvezi s tem kot ključno odpirajo vprašanje, po kakšni logiki in čemu naj bi bilo – če naj produkcija služi zadovoljevanju različnih (tudi osebnostnih in societalnih, ne samo materialnih potreb človeka – **sistemsko relevantno izključno samo finančno,** ne pa tudi številne nefinančne oblike tveganja. A celo strogo finančno tveganje v realnosti že dolgo ni več le stvar lastnikov kapitala, ampak so mu (in to ne samo kot izjema, ki bi potrjevala pravilo) v primerih slabega poslovanja ali stečajev podjetij močno izpostavljeni tudi delavci. Kaj drugega kot specifično obliko finančnega tveganja naj bi namreč pomenili primeri, ko delavci pred stečajem podjetja ostanejo tudi po več mesecev brez plač in v stečajnem postopku potem niso niti približno poplačani, ko se jim v kriznih razmerah prisilno zmanjšujejo že pridobljene in pogodbeno dogovorjene plače in druge delovnopravne pravice ali močno zaostrujejo delovni pogoji za enako plačo, ko zaradi poslovnih razlogov ostajajo brez službe in številni podobni, ki smo jim zlasti v obdobju gospodarskih recesij priča praktično vsakodnevno in na vsakem koraku?

Skratka, trditev o tveganju kot izključni lastnosti lastnikov kapitala, je bila v teoriji že zdavnaj močno relativizirana, od klasičnih znanstvenih »argumentov« za utemeljevanje izključne pravice lastnikov kapitala do prisvajanja celotnega čistega dobička pa je ostalo bore malo, skoraj nič. Zato tudi pogosto slišano vprašanje, če so potemtakem **delavci udeleženi tudi pri »izgubi«**, vse bolj dobiva značaj navadnega sprenevedanja in ekonomsko-teoretične demagogije.

Je torej izključna pravica do upravljanja podjetij in njegovega dobička res samoumevna in ekonomsko pravična nagrada lastnikom kapitala za njihovo podjetništvo, kot ga je razumela klasična politična ekonomija? Vse bolj se zdi, da je danes dobiček v pretežni meri le še nekakšna pravno regulirana, ekonomsko pa povsem neupravičena **»renta na lastnino nad kapitalom«**. Enako seveda velja glede izključne pravice do upravljanja podjetij. Le kakšen »podjetnik« – če govorimo o njegovem podjetniškem prispevku k produktu konkretnega podjetja – naj bi bil, denimo, nekdo (portfeljski investitor), ki na trgu kupi nekaj delnic že delujočega podjetja in pač čaka na dividende, če teh ni pa se iz podjetja pač umakne? Prav v to kategorijo »podjetnikov« pa danes sodi pretežna večina lastnikov v podjetja vloženega (korporacijskega) kapitala.

Prav nobene resne ekonomske logike, še manj pa proklamirane ekonomske pravičnosti torej ni več v obstoječem sistemu korporacijskega upravljanja in delitve poslovnih rezultatov. Slej ko prej bo treba pravice do upravljanja in dobičke (obenem pa seveda samoumevno tudi morebitne »izgube«) začeti **deliti med lastnike kapitala in lastnike dela**, in sicer skladno z njihovimi dejanskimi prispevki k produktu. Teh pa seveda ne more (in tudi ne zna) določati trg s svojim zakonom ponudbe in povpraševanja. Obstoječi tržni sistem »porazdeljevanja« dohodkov bo torej treba nadomestiti s **povsem novim »modelom razdelitve produkta«** v pravem pomenu besede, torej v skladu z dejanskimi ekonomskimi prispevki dela in kapitala, kajti trg s svojim mehanizmom ponudbe in povpraševanja tega seveda preprosto ne zna in ne zmore. Da so v dobičkih v večji ali manjši meri vsebovani tudi (po višini tržno neugotovljivi) t. i. rezidualni presežki outputa dela in da torej tudi delavci, ne samo kapital in njegovi lastniki, ustvarjajo del dobička, namreč, kot že rečeno, v teoriji že dolgo ni več sporno. Le teoretično opravičilo za sedanji sistem njihovega enostranskega prisvajanja s strani lastnikov kapitala, katerega predstavlja prav zgoraj kritizirana teza klasične politične ekonomije o neločljivosti lastništva nad kapitalom in podjetništvom, se je dolgo zdelo nadvse »močno« in popolnoma samoumevno. A od te njegove teoretične moči in samoumevnosti je v današnji objektivni družbenoekonomski realnosti ostalo bore malo.

Edino, kar v smislu podjetništva danes še vedno zares ločuje lastnike kapitala od lastnikov dela, je morebitna **»podjetniška ideja in ustanovitvena iniciativa«** lastnikov kapitala, kadar je ta dejansko podana. Tisti, vendar res samo tisti lastniki kapitala, ki so hkrati tudi idejni utemeljitelji in ustanovitelji podjetja (ne pa tudi morebitni kasnejši kupci delnic ali deležev že delujočih podjetij, ki nimajo nobenih tovrstnih »ustanoviteljskih« zaslug), si za to brez slehernega zaslužijo ustrezno ekonomsko nagrado v obliki dela dobička iz tega naslova. Ustrezen mehanizem za ohranjanje tega t. i. podjetniško naložbenega motiva bo kajpak moral v interesu nadaljnjega razvoja gospodarstva vsebovati kakršenkoli bodoči model delitve dobičkov med lastnike človeškega in finančnega kapitala (ob predpostavki, da je morebitno neposredno menedžersko vodenje podjetja s strani lastnika že plačano posebej).

Vendar pa bodo v zvezi s tem seveda potrebne neke smiselne omejitve, predvsem v pogledu **trajanja tovrstnih »ustanoviteljskih« pravic**. Podjetniška ustanovitvena ideja in iniciativa ima vsekakor značaj podjetniške »inovacije« in tako bi jo kazalo tudi obravnavati. Nobena takšna »zasluga za inovacijo« namreč po logiki stvari ne more trajati kar v nedogled, slej ko prej koristi iz nje ugasnejo. Celo za patente trajne vrednosti je danes uveljavljena pravna zaščita za največ 20 let. In nekaj podobnega bi bilo smiselno vpeljati tudi za omenjene podjetniške pravice. A to je seveda še stvar temeljitejšega premisleka. Izhodišče tega premisleka pa mora biti predvsem že omenjeno dejstvo, da podjetje vse svoje poslovne vire črpa iz svojega naravnega in družbenega okolja in da si po nobeni filozofski ali ekonomski logiki **nihče ne more prisvojiti trajne pravice** do črpanja teh virov izključno v lastnem interesu.

Seveda pa je popolnoma jasno, da perspektivna uvedba enakopravne in sorazmerne udeležbe delavcev kot nosilcev človeškega kapitala pri korporacijskem upravljanju in delitvi poslovnih rezultatov podjetij samoumevno predpostavlja tudi **sorazmerno udeležbo pri morebitnem negativnem poslovnem rezultatu** (»izgubi«). Sedanja plača bo pač v tem primeru preprosto dobila značaj zgolj »akontacije na udeležbo pri poslovnem rezultatu« (pozitivnem ali pa negativnem, tj. pri dobičku ali pa izgubi).

**Razdelitev produkta ni nikakršno »marginalno vprašanje«**

***Teza 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.*

Stvar močno spominja na znamenito Ezopovo basen o lisici in kislem grozdju. Če ne znamo vzpostaviti ustreznega ekonomsko zares pravičnega modela razdelitve produkta v odvisnosti od dejanskih prispevkov dela in kapitala ter njunih lastnikov k produktu, kar bi bilo sicer ekonomsko edino logično, potem je pač najbolje problem razdelitve preprosto razglasiti za ekonomsko »nerelevantnega«.

Dejstvo je, da je neoklasična ekonomska teorija pred problemom ekonomsko pravične razdelitve produkta obtičala popolnoma nemočna. Kajti navadnega mezdnega (kupoprodajnega) odnosa med delom in kapitalom, kot že rečeno, z ekonomskimi argumenti preprosto sploh ni mogoče smiselno utemeljiti. Tako danes v resnici nima **sploh** **nikakršne teorije razdelitve** (tržno določanje cene produkcijskih dejavnikov pač ni »razdelitev«, ampak menjava, torej »plačevanje« produkcijskih dejavnikov oziroma njihove uporabe po tržni ceni), zaradi česar je seveda hudo »invalidna« tudi kot celota. Izgovor o »kislem grozdju« – češ, da v tržnem sistemu tako ali tako ni pomembna, niti potrebna – pri tem kajpak ne pomaga. Ker t. i. Clarkova teorija faktorske razdelitve produkta na podlagi marginalne produktivnosti produkcijskih faktorjev v bistvu **samo »pojasnjuje«, ne pa tudi utemeljuje tipično menjalno naravo zatečenega in trenutno (še vedno) veljavnega modela »razdelitve«**, ki z dejansko (izrazito nemenjalno) naravo ustvarjanja nove vrednosti v produkciji nima popolnoma nobene zveze, je seveda ni mogoče šteti kot neko resno teorijo razdelitve. Gre le za poenostavljen prenos instituta »mejne koristnosti« iz teorije produkcije in menjave še v »teorijo razdelitve«. A mejna produktivnost dela, na primer, v resnici ni niti približno merilo za dejanski output dela v produkcijskem procesu oziroma dejanskega prispevka dela k produktu, mejne produktivnosti lastniškega kapitala oziroma njegove tržne cene, ki seveda prav tako niti približno ni isto kot mejna produktivnost v produkcijskem procesu uporabljenih »kapitalnih dobrin«, pa ta teorija sploh ne zna ugotoviti. Trditev, da je (tudi) dobiček tržna cena lastniškega kapitala, je zato, kot smo že ugotovili, popoln nesmisel. Trg s svojim zakonom ponudbe in povpraševanja preprosto ne zna objektivno vrednostno ugotavljati »internih« prispevkov v produkcijskem procesu sodelujočih produkcijskih dejavnikov v končnem produktu. Zato tržno »določanje« oziroma »porazdeljevanje« dohodkov v resnici **nima nobene zveze z razdelitvijo produkta**, zlasti ne z razdelitvijo po dejanskih prispevkih, kar bi bil seveda, kot rečeno, temeljni pogoj »ekonomsko pravične« razdelitve. Trg ničesar ne deli, trg samo opravlja ekvivalentno menjavo različnih vrednosti. Proces (so)ustvarjanja in delitve nove vrednosti pa seveda ni nikakršna menjava med vzajemno soodvisnimi »(so)producenti« skupnega produkta. Teoretiziranje o tržnem določanju dohodkov kot »ekonomsko pravični«, vendar pa žal »socialno nepravični« razdelitvi produkta (za slednjo naj bi menda morala poskrbeti socialna država) pa je seveda nesmisel brez primere.

Če bi imeli družbenoekonomski sistem, ki bi že sam po sebi vseboval tudi ustrezen model »ekonomsko pravične« razdelitve, potem **t. i. socialne države** (v ožjem smislu besede) sploh ne bi potrebovali. V to smer, ne pa v smer nekakšnega socialno pravičnejšega naknadnega državno-arbitrarnega (in zgolj domnevno pravičnejšega) prerazdeljevanja dohodkov, je zato treba usmeriti iskanja glede bodočega družbenoekonomskega razvoja. Aktualni koncept socialne države, ki temelji prav na omenjeni ideji arbitrarnega prerazdeljevanja dohodkov, obenem pa brez zadržkov priznava popolno ekonomsko superiornost obstoječega mezdnega kapitalizma z vsemi njegovimi katastrofalnimi posledicami (tudi) na področju razdelitve, je zato v resnici **izrazito retrograden razvojni koncept**. Ta nas zagotovo ne bo pripeljal v neko ekonomsko učinkovitejšo, hkrati pa socialno pravičnejšo in kohezivnejšo družbo, ampak v bistvu služi le še nadaljnjemu ohranjanju sedanjega vse bolj nevzdržnega klasičnega mezdnega kapitalizma. Potrebujemo torej v temelju nov družbenoekonomski sistem, ne pa socialno državo, ki bo zgolj blažila njegove deviantne ekonomske in socialne učinke.

Prav problem ekonomsko pravične razdelitve produkta se tako danes vse bolj kaže kot **ključni ekonomski problem**. In sicer najmanj iz treh razlogov.

**1.** Kritični del sodobne akademske ekonomske znanosti že nekaj časa ugotavlja, da pri aktualni ekonomski krizi ne gre več prvenstveno za krizo neučinkovitosti na strani ponudbe (proizvodnje), kajti ta je v globalizirani verziji kapitalizma, kot pravi J. P. Damijan ((2014: 9), naravnost hiperučinkovita, ampak gre v osnovi za **krizo na strani povpraševanja**, ki pa je posledica neustrezne razdelitve prihodkov od gospodarjenja, in to v razvitih državah (ker »delavci v razvitih državah dobijo premajhen delež kolača, je povpraševanje izjemno nestabilno«). Z drugimi besedami, v bistvu se danes zaradi »ekonomske« nepravičnosti obstoječega modela razdelitve produkta (ciklično) srečujemo s tipičnimi krizami hiperprodukcije, pred kakršnimi je že pred stoletjem in pol svaril Marx. Problem vse večje **neenakosti**, ki je posledica obstoječega tržnega modela »(ne)razdelitve«, že dolgo ni več zgolj socialni, temveč strogo ekonomski problem, katerega rešitev daleč presega objektivni domet razvijanja t. i. socialne države. Objektivna družbenoekonomska realnost je torej zgoraj kritizirano neoklasično tezo očitno že zdavnaj postavila na laž.

**2.** Problem ekonomsko pravične razdelitve produkta močno pridobiva na pomenu tudi v zvezi s trendom vse hitrejšega razvoja tehnologije in s tem **»robotizacije« proizvodnje**, ki zato potrebuje vse manj delavcev. V zvezi s tem se odpira vse več vprašanj o tem, kam to pravzaprav vodi in kakšna bo ob nadaljevanju teh trendov sploh družba prihodnosti. Bo to družba peščice lastnikov robotov na eni in množice brezposelnega in socialno vzdrževanega »plebsa« na drugi strani? Kako bo takšna družba sploh lahko funkcionirala? Je ta scenarij razvoja sploh mogoče preprečiti in kako? Smo pozabili, da je bistvo človeka delo (in to ustvarjalno delo sámo po sebi zaradi uresničevanja potreb po samouresničevanju in samotrjevanju, 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 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« in cilj nadaljnjega družbenoekonomskega razvoja? In tako naprej. S temi vprašanji se sicer ukvarja futurologija, na tem mestu pa naj opozorimo le, da nas pred napovedovanimi črnimi scenariji pravzaprav lahko reši le **pravočasna temeljita sprememba modela razdelitve** novoustvarjene vrednosti v smeri njegove večje ekonomske pravičnosti, kar edino lahko zagotovi, da bodo koristi od tehnološkega napredka ustrezno porazdeljene na vse člane družbe. V tem primeru nas za prihodnost ni treba skrbeti, kajti robotizacija bo pač vsem ljudem omogočila višji materialni standard, obenem pa skrajševanje delovnega časa in več prostega časa za druge aktivnosti, ki dvigajo kakovost življenja (kultura, šport, rekreacija itd.). V nasprotnem pa so seveda vsi napovedovani črni scenariji realno povsem možni.

Podobno velja tudi glede vse bolj prisotnega **problema izčrpanosti naravnih virov** in s tem povezanega imperativa uvajanja *t. i. degrowth ekonomije*, brez katere človeštvo, kot kaže, sploh ne bo moglo preživeti. Če bo namreč ustvarjanje dobičkov in njihova delitev (prisvajanje) sistemsko še naprej v izključni domeni zgolj lastnikov kapitala in njihovih interesov, se nam glede tega zagotovo slabo piše. Tudi iz tega razloga bo v sistem korporacijskega upravljanja in razdelitve novoustvarjene vrednosti nujno čim prej institucionalno vgraditi tudi enakopravno upoštevanje interesov delavcev. Ti namreč niso samo proizvajalci in ekonomska bitja, temveč so hkrati tudi potrošniki in državljani, predvsem pa ljudje, katerih življenje in dolgoročno preživetje je odvisno od ohranjanja naravnega okolja. Ustvarjanje čim višjih dobičkov ne glede na katastrofalne okoljske posledice zato zagotovo niso njihova razvojna prioriteta.

**3.** Če ponovimo že zapisano misel, družbenoekonomski sistem, ki očitno zanemarja »ekonomsko motivacijo« svojega najpomembnejšega produkcijskega dejavnika, **zagotovo nima dolgoročne perspektive**. In če je danes ta dejavnik človeški kapital, je dejstvo, da so njegovi nosilci v obstoječem mezdnem kapitalizmu obravnavani že naravnost »ekonomsko nerazumno«. Sistemski položaj mezdne (najemne) »delovne sile« jim ne zagotavlja popolnoma nobenega vpliva na pogoje lastnega dela, nagrajeni pa so, kot rečeno, zgolj z mezdo/plačo kot tržno ceno inputa dela določene zahtevnosti, ne pa skladno z dejanskim outputom svojega dela. Tako imenovano nagrajevanje po delovni uspešnosti, ki je sicer izključno stvar kolektivnih pogodb, v končni fazi pa predvsem stvar posameznega delodajalca, seveda z dejanskim prispevkom njihovega dela k produktu nima nobene zveze, ampak je lahko zgolj (bolj ali manj nepomembna) **motivacijska korektura klasične mezde**. Popolna iluzija pa je seveda upati, če parafraziram C. Handyja (2007: 8)[[20]](#footnote-20), da bodo sodobni delavci z znanjem še naprej hodili v službo navdahnjeni in motivirani le z mislijo, da je njihovo družbeno poslanstvo čim bolj zavzeto ustvarjati »dobičke za nekoga drugega«.

Ekonomsko poštena razdelitev novoustvarjene vrednosti torej žal **nima več alternative**, zato se tudi sodobna ekonomska znanost preprosto ne bo mogla več dolgo zatekati v udobje zgoraj kritizirane teze o nepomembnosti te problematike, češ da je obstoječi model tržnega »določanja« (ne razdelitve) v tržnem gospodarstvu sploh nenadomestljiv. Ključno vprašanje učinkovitega nadaljnjega ekonomskega razvoja postaja optimalna zavzetost (motivacija in organizacijska pripadnost) zaposlenih kot lastnikov človeškega kapitala. Ta pa je danes – v veliki meri tudi zaradi veljavnega modela »(ne)razdelitve« produkta – na bistveno nižji ravni, kot bi lahko bila. Samo za primer: znamenita **Gallupova študija o zavzetosti zaposlenih** (poročilo iz leta 2013), denimo, kaže, da so ocenjeni stroški oziroma škoda, ki jo vsako leto utrpijo posamezne nacionalne ekonomije zaradi »aktivne nezavzetosti« zaposlenih, danes ogromni: ZDA izgubljajo od 450 do 550 milijard dolarjev, Nemčija od 112 do 138 milijard evrov in Velika Britanija od 52 do 70 milijard funtov.

**Kako torej motivirati »najpomembnejši kapital«?**

***Teza 12:*** *Človek je »homo oeconomicus«, zato ga je mogoče učinkoviteje motivirati predvsem le z višjo plačo in drugimi materialnimi nagradam. 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 normiranjem in merjenjem delovnih učinkov posameznikov v delovnem procesu v povezavi z izdelanim hierarhičnim sistemom ukazovanja, stroge kontrole in sankcioniranja.*

Na tej tezi je temeljil klasični tayloristični pristop k načrtovanju in izvajanju **ukrepov za utilizacijo razpoložljive »delovne sile«**, ki pa se je v »eri znanja« ne samo povsem izčrpal, temveč je začel učinkovati že izrazito kontraproduktivno. Če si kdo predstavlja, da je mogoče nujno motivacijo sodobnih »delavcev z znanjem« kot lastnikov tega najpomembnejšega produkcijskega dejavnika sedanjost še naprej vzdrževati zgolj z malce višjimi plačami in drugimi klasičnimi motivacijskimi »korenčki in palicami«, je seveda v hudi zmoti.

Kot ugotavljajo sodobne poslovne vede, človek seveda v resnici ni nikakršen *homo oeconomicus*, temveč je predvsem **ustvarjalno in družbeno bitje**, ki pri delu in v zvezi z delom uresničuje ne samo svoje materialne, temveč tudi številne osebnostne in societalne potrebe (po osmišljanju lastnega dela in samouresničevanju z delom, vplivu na pogoje tega dela, enakopravnosti, spoštovanju in priznanju, varnosti, dobrih medsebojnih odnosih, pripadnosti itd.). Te družbe na današnji stopnji materialnega razvoja zato v motivacijskem smislu tudi vse bolj stopajo v ospredje. Bolj kot sama plača so torej za motivacijo sodobnih delavcev pomembni drugi omenjeni elementi dela. Dobra oziroma primerna plača po ugotovitvah znamenite Herzbergove dvofaktorske teorije motivacije sama po sebi sploh ni »motivator«, ki bi neposredno vzbujal delovno zadovoljstvo, temveč le »higienik«, ki preprečuje možno hudo nezadovoljstvo s slabo plačo in s tem povezane demotivacijske posledice. Vse to so bolj ali manj že dolgo znane ugotovitve, podprte tudi z ustreznimi znanstvenimi študijami.

Ključno pa je poudariti, da praktično nobena od teh osebnostnih in societalnih potreb »sodobnih delavcev z znanjem« v pogojih njihovega sedanjega klasičnega mezdnega položaja v bistvu sploh ni uresničljiva. Uresničljiva je le **v pogojih visoko razvitega sistema sodobne organizacijske participacije (vključenosti) zaposlenih**, ki se manifestira predvsem skozi možnost:

* relevantnega (ne zgolj navideznega) sodelovanja pri – individualnem in kolektivnem – upravljanju poslovnih procesov,
* obvezne (ne zgolj nekakšne »prostovoljne«) udeležbe pri poslovnem rezultatu podjetja in
* (po možnosti tudi) širšega notranjega lastništva zaposlenih (bodisi v obliki t. i. delavskega delničarstva bodisi delavskega zadružništva).

Poskus izgrajevanja dolgoročne visoke konkurenčnosti podjetij brez takšnega vsestranskega organizacijskega vključevanja zaposlenih – in sicer vseh, ne zgolj nekakšnih »ključnih kadrov« – je v sodobnih pogojih gospodarjenja skorajda zanesljivo obsojen na popoln neuspeh.

Pri tem velja posebej opozoriti, da težnja delavcev po udeležbi pri dobičku in po možnosti tudi pri lastništvu podjetij – čeprav gre navzven za »materialne« stimulacije – ni izraz nekih pridobitnih nagibov oziroma potrebe po zadovoljevanju materialnih potreb v smislu »homo oeconomicusa«, temveč predvsem izraz težnje po enakopravnosti, pravičnosti in po ustreznem priznanju ter spoštovanja njihovega dela in prispevka k skupno ustvarjenemu rezultatu, ki je v sociološkem smislu tudi posebna »družbena skupina«, ne zgolj ekonomski subjekt. Zato ta oblika motivacije v osnovi pomeni predvsem zadovoljevanje zgoraj omenjenih osebnostnih in societalnih potreb in sodi v povsem drugo kategorijo kot plača.

**Obsedenost s »kapitalu prijaznim poslovnim okoljem«**

***Teza 13:*** *Brez svežega kapitala oziroma brez neprestanega t. i. kapitalskega poglabljanja 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, tj. zemlje oziroma naravnih virov in dela, pa je na razpolago dovolj.*

Neposreden rezultat te ekonomske filozofije v praksi je seveda na eni strani predvsem brezobzirno izkoriščanje naravnih virov in brezbrižen odnos do naravnega okolja, katerega katastrofalne posledice so danes že naravnost zastrašujoče, na drugi pa neprestani pritiski »gospodarstva« na ekonomsko politiko za nižanje stroškov dela (znamenite »reforme trga dela«) in za dodatno »davčno razbremenjevanje delodajalcev«, zlasti glede obremenitve dela in stroškov socialne države. Ker je o negativnih okoljskih posledicah obstoječega kapitalizma napisanega dovolj, se na kratko posvetimo le omenjenemu zahtevanemu **stroškovnemu razbremenjevanju delodajalcev**.

**1.** Kot prvo bi se veljalo nad to ekonomsko filozofijo resno zamisliti predvsem ob že navedenem podatku, da danes v povprečju že kar 85 % dejanske tržne vrednosti in s tem »produkcijske moči« podjetij tvori človeški oziroma nasploh intelektualni (tj. človeški in strukturni) kapital, samo še 15 % pa njihov finančni kapital. In trendi gredo še naprej vse bolj v to smer. Na katerega od **teh** **dveh »kapitalov«** bi torej veljalo prvenstveno staviti v prihodnje, če želimo ustvarjati višjo dodano vrednost? Načeloma na oba, kajti nobeden ni ekonomsko bolj pomemben od drugega, temveč je za večjo produktivnost gospodarstva pomembna tako čim višja produktivnost fizičnega kapitala oziroma t. i. kapitalnih dobrin (produkcijskih sredstev), ki se dosega predvsem skozi ustrezna vlaganja v nove tehnologije in skozi optimizacijo tehnične sestave kapitala, kot tudi čim višja produktivnost človeškega kapitala, ki se dosega predvsem z naložbami v znanje in delovne veščine zaposlenih ter z njihovo motivacijo za optimalno izrabo vseh svojih razpoložljivih potencialov v produkcijskih procesih. Ekonomske stimulacije nobenega od obeh kapitalov torej ni moč preprosto zanemariti in graditi izključno samo na stimulaciji enega ali drugega. A problem je v tem, da po omenjeni ekonomski filozofiji, ki temelji na **igri z ničelno vsoto (»dobim – zgubiš«)**, tisto, kar je domnevno ugodno za ekonomsko stimulacijo lastnikov finančnega kapitala oziroma za njihove dobičke v okviru dane novoustvarjene vrednosti, na drugi strani dobesedno »ubija« človeški kapital. Obsedenost z ukrepi za ustvarjanje domnevno ugodnega poslovnega okolja za kapital (zniževanje stroškov dela, fleksibilizacija in slabšanje drugih pogojev dela ter oženje socialne države) namreč izrazito negativno vpliva na zavzetost (motivacijo in pripadnost) zaposlenih kot nosilcev človeškega kapitala in s tem na možnost optimalnega angažiranja le-tega v produkcijske namene.

Je torej to, se pravi zavestno uničevanje potencialnega človeškega kapitala kot najpomembnejšega produkcijskega dejavnika sedanjosti in prihodnosti na račun ustvarjanja čim bolj »ugodnih pogojev za finančni kapital«, res lahko smiselna usmeritev ekonomske politike za 21. in naslednja stoletja? Ob uvodoma navedenem podatku o produkcijski »teži« ene in druge vrste kapitala v sodobnih pogojih gospodarjenja bi prej lahko rekli, da gre za popolno ekonomsko norost, oziroma, ne samo za strel v prazno, temveč kar v koleno. To v današnjih pogojih gospodarjenja zagotovo ni pot k višji dodani vrednosti. Le kdo naj bi jo ne nazadnje pravzaprav ustvarjal? Staviti samo na **vlaganja v** **tehnološki napredek** kot edino gonilno silo gospodarskega razvoja v prihodnosti pri tem seveda ne gre, kajti z visoko tehnologijo spet lahko učinkovito upravljajo in jo razvijajo naprej samo ustrezno stimulirani nosilci človeškega kapitala, torej visoko zavzeti »delavci z znanjem«.

A na drugi strani seveda tudi usmeritev zgolj **v vlaganje v »znanje«** (sedanjih in bodočih) zaposlenih, kar se danes večinoma enači z »učinkovitim razvojem človeškega kapitala«, lahko predstavlja hudo zablodo. Kaj nam namreč pomagajo še tako visoko usposobljeni – in lahko celo tudi dobro plačani – kadri, če pa so potem v samem produkcijskem (in tudi razdelitvenem) procesu postavljeni v položaj navadne »mezdne delovne sile« in vrženi v klasično tayloristično organizacijo dela, temelječo na principih ukazovanja, rigidne kontrole in sankcioniranja, ki samodejno ubija sleherno njihovo ustvarjalnost, delovno motivacijo in organizacijsko pripadnost? Znanje, delovne veščine in ustvarjalnost zaposlenih so namreč same po sebi šele **t. i. človeški potencial podjetij,** za katerega pa ni niti najmanj samoumevno, da bo tudi dejansko in v celoti izkoriščen za doseganje poslovnih ciljev podjetja. Da bi ta razpoložljivi potencial tudi dejansko, ne samo na papirju postal »človeški kapital« v pravem pomenu besede, je neobhodna tudi optimalna motivacija in pripadnost njegovih lastnikov oziroma **popolna identifikacija zaposlenih s cilji podjetja**. Šele pod temi pogoji so namreč zaposleni pripravljeni ves svoj razpoložljivi produkcijski potencial, katerega izkoristek v produkcijske namene je sicer izključno stvar njihove povsem subjektivne odločitve, tudi dejansko spremeniti v **»človeški kapital«**. V nasprotnem je ta potencial le »mrtev kapital«. A prav v tem pogledu je kritizirana opsesija ekonomske stroke in politike z ustvarjanjem »ugodnega poslovnega okolja za kapital« (prek nenehnega zniževanja »stroškov dela« in socialne države ter t. i. fleksibilizacijo trga dela in podobnih ukrepov) resnično naravnost katastrofalna. Predstavljajte si samo, kako na pripadnost zaposlenih oziroma na njihovo »identifikacijo s cilji podjetja« vpliva tako opevana prožna varnost, ki nobenemu delavcu v nobenem podjetju ne zagotavlja nikakršne dolgoročnejše perspektive, ampak je vsakdo povsod samo »najemna delovna sila za čas trajanja potrebe po njej«. Komentar verjetno ni potreben.

Razpoložljivi produkcijski potencial zaposlenih je že danes ogromen, praktično neizmeren, a je v omenjenem smislu definitivno **izrazito podoptimalno izkoriščen**. Ugotovitve že omenjene Gallupove študije so glede tega nadvse zgovorne. Kakšen smisel imajo torej lahko vsa nadaljnja vlaganja v novo tehnologijo in v znanje zaposlenih, če bo temu še naprej tako in če nas bo še naprej skrbelo zgolj »kapitalu prijazno poslovno okolje«?

Noben ukrep ekonomske politike, ki temelji na stimuliranju razvoja enega produkcijskega dejavnika in njegovih lastnikov s tem, da jemlje motivacijo drugemu in njegovim lastnikom, torej nima dolgoročne razvojne vloge. Ne nazadnje problem konkretno obravnavanega stroškovnega razbremenjevanja delodajalcev, ki sicer spominja na ekonomsko popolnoma neefektivno prekladanje dodane vrednosti iz enega v drug žep, namreč niti ni toliko v tem, da »ne motivira« istočasno in sorazmerno tudi lastnikov človeškega kapitala, temveč v tem, da le-te celo **še dodatno »demotivira«** oziroma zmanjšuje njihovo (že obstoječo) motiviranost. Se pravi, da sedanjo raven njihove motivacije, ki že tako ni ravno spodbudna, celo še izrazito poslabšuje, kar pomeni, da gre v bistvu ne zgolj za razvojno »nevtralne«, temveč celo za razvojno izrazito »retrogradne« ukrepe, ki znižujejo, ne pa povečujejo **t. i. stopnjo izkoriščenosti gospodarskih potencialov** kot enega izmed najpomembnejših meril gospodarske uspešnosti.

V tej soodvisni ekonomski igri med človeškim in finančnim kapitalom ter njunimi lastniki bo treba torej slej ko prej vendarle začeti graditi predvsem na **strategiji »dobim – dobiš«**. V njej pa ključno mesto dobiva predvsem vprašanje motivacije tudi lastnikov že razpoložljivega človeškega potenciala/kapitala, ne zgolj potreba po nenehno novih vlaganjih finančnega kapitala (bodisi v nove tehnologije oziroma v fizični kapital bodisi v znanje in veščine zaposlenih kot elementa človeškega kapitala). Brez tega dolgoročno ne bo večje dodane vrednosti in več(jih) dobičkov tudi za lastnike (finančnega) kapitala.

**2.** Kot drugo je treba – ravno v zvezi z omenjenim vprašanjem iskanja učinkovitih poti za doseganje višje dodane vrednosti – opozoriti, da tako opevano »nujno« zniževanje stroškov dela in s tem povezano davčno razbremenjevanje delodajalcev sámo po sebi (še) ne ustvarja nobene dodane vrednosti, temveč pomeni **zgolj prerazdeljevanje** (že) obstoječe. Na račun nižjih stroškov dela ter davkov in prispevkov na splošno se pač *ceteris paribus* sorazmerno povečajo dobički za lastnike kapitala, ne pa dodana vrednost kot celota, ki pri tem ostaja takšna, kakršna je bila pač ustvarjena. Ali bodo ti »dodatni« dobički tudi **dejansko reinvestirani v nadaljnji gospodarski razvoj**, pa je seveda drugo vprašanje. Če bodo pod objektivno prisotnim nenehnim hudim pritiskom po realizaciji »pričakovanih (zahtevanih) donosov na kapital« razdeljeni lastnikom, bo prispevek tovrstne stroškovne razbremenitve k večji »konkurenčnosti« enak nič, kar bo pomenilo samo še olje na ogenj povečevanju že zdaj katastrofalne **ekonomske neenakosti**, ki vse bolj postaja (tudi) ekonomski, ne samo socialni, problem št. 1 sedanjega kapitalizma. Če ne bodo razdeljeni in če zato lastniki kapitala, zlasti t. i. portfeljski investitorji ne bodo videli možnosti za realizacijo pričakovanih donosov, pa se utegne po drugi strani zgoditi »beg kapitala«, kar je za podjetja lahko ravno tako usodno. Temu, da je zlasti v pogojih sodobne globalizacije gospodarstva kapital »plaha ptica«, namreč ne gre oporekati. Kdo in kako torej lahko pod temi pritiski, ki se pogosto – pod krinko dviganja konkurenčnosti gospodarstva – v resnici skrivajo za zahtevami po stroškovnem razbremenjevanju podjetij, zagotovi, da bodo morebitni »prihranki« podjetij iz naslova teh razbremenitev res tudi dejansko ekonomsko smiselno in učinkovito uporabljeni v prej omenjenem smislu? Verjetno nihče.

Samo pod tem pogojem pa bi seveda takšno razbremenjevanje morda lahko imelo nek smisel, in še to le kratkoročno ter ob dodatnem pogoju, da bi morali biti pozitivni učinki dodatnih investicij iz tega naslova (npr. v produktivnejšo tehnologijo) potem zares relativno v vsakem primeru večji od škode, ki bo na drugi strani neizogibno nastala zaradi slabše motivacije lastnikov človeškega kapitala ter tudi slabše kakovosti javnih služb (šolstvo, znanost, zdravstvo itd.), ki seveda ne pomenijo zgolj nekakšne »neproduktivne potrošnje«, ampak so prav tako v funkciji učinkovitejšega gospodarstva. V to pa je kar malce težko verjeti.

Kakršenkoli pozitivni prispevek tega ukrepa k »večji konkurenčnosti gospodarstva« je torej **močno dvomljiv**, zagotovo pa ne samoumeven, kot se to običajno zelo poenostavljeno prikazuje. V javnosti se namreč obravnavani problem »stroškovne konkurenčnosti gospodarstva« s strani njenih zagovornikov seveda prikazuje drugače, navidez precej bolj prepričljivo. In sicer: če ne bomo znižali stroškov dela in socialne države ter s tem povezanih davčnih obremenitev gospodarstva, svojih proizvodov preprosto sploh ne bomo imeli več kam prodajati, ker z našimi cenami nismo konkurenčni. A v bistvu gre samo za drugo plat istega problema. Nobene resne rešitve nimamo za povečanje produktivnosti in s tem dodane vrednosti ob danih cenah proizvodov in storitev, kakršne pač narekuje trg, temveč je vedno vprašanje le, kdo naj se (po načelu »dobim – zgubiš«) **odreče »svojemu«** – delavci, socialna država ali lastniki kapitala? Skratka vrtimo se v začaranem krogu. Obenem pa se nam dobesedno na pladnju ponujajo **ogromne neizkoriščene možnosti** predvsem na področju razvoja in učinkovitejše izrabe že obstoječega in razpoložljivega človeškega kapitala.

**3.** Kot tretje bi bil čas za spoznanje, da tudi tako opevani (menda edini »rešilni«) **tuji kapital**, ki naj bi ga privabili z omenjenim stroškovnim razbremenjevanjem, ne prihaja k nam zaradi cenene delovne sile (te lahko pod bistveno ugodnejšimi pogoji dobi dovolj na Kitajskem in v Bangladešu), temveč zaradi relativno visoko kakovostnega človeškega kapitala. Če bomo torej še naprej na zgoraj opisan način sami **uničevali svoj razpoložljivi človeški kapital**, bomo tudi za tuji kapital vse manj zanimivi, namesto obratno. To, da mu v »dobri veri« sami zbijamo ceno in s tem seveda – iz zgoraj navedenih razlogov – nesporno tudi »kakovost« (ker je dejansko vse bolj demotiviran), je torej lahko sila dvorezen meč. Tuji kapital pri nas obstoječih »pogojev kupoprodaje dela«, se pravi razmerja med ceno in kakovostjo, zagotovo ne bo spreminjal – ne na bolje ne na slabše. Čemu le? Če z njimi ne bo več zadovoljen, bo pač »pobegnil« drugam. S to filozofijo ekonomske politike, si torej prej kot ne tudi v tem pogledu – vsaj na dolgi rok – očitno pljuvamo v lastno skledo. Učinki tovrstnih ukrepov za »privabljanje tujega kapitala« utegnejo biti torej ravno nasprotni od pričakovanih in želenih.

**4.** Kot četrto pa bi se kazalo resno vprašati, kam nas takšno iskanje (zgolj stroškovne) konkurenčnosti vodi na dolgi rok in kje, če sploh, je pravzaprav spodnja meja vzdržnosti morebitnega nadaljnjega poslabševanja pogojev dela in dohodkov delavcev ter krčenja socialne države? Če naj bi bila to še naprej edina pot za povečevanje dobičkov, potem te spodnje meje v bistvu ni. Kar zadeva te stroške, namreč na globalnem trgu tekmujemo, kot rečeno, s Kitajci in celo Bangladešanci, katerim s »ceno delovne sile« seveda ne moremo biti konkurenčni. Kar zadeva kakovost življenja (večine) ljudi, čemur naj bi ekonomija na splošno v bistvu služila – nas torej čaka pot nazaj proti zgodnjemu kapitalizmu. Ni druge.

Aktualna obsedenost ekonomske stroke in politike z ustvarjanjem »kapitalu prijaznega poslovnega okolja« – ne samo pri nas, ampak tudi v Evropi in širše v svetu – torej v tem pogledu vodi v nekakšno **globalno civilizacijsko razvojno konvergenco**. Nerazviti napredujejo, razviti nazadujejo, po »točki srečanja« pa se bo morda spet začelo (skupno) napredovanje. A s precej nižje ravni razvitosti, kot so jo ekonomsko razviti enkrat že dosegli, in seveda le do prve naslednje hude ekonomske krize. Kajti obstoječi kapitalizem je brez dvoma **t. i. sistem s pozitivno povratno zanko**, ki – brez nenehnih intervencij (ekonomskih injekcij) države – slej ko prej kolapsira. In to se mu zdaj dogaja ob vsaki t. i. ciklični recesiji. Teza neoklasične ekonomske teorije o »normalnosti« ekonomskih ciklov (ekspanzija, upočasnitev, recesija, okrevanje) je seveda čista izmišljotina in popoln nesmisel. Po splošni teoriji sistemov noben **t. i. viabilen** – bodisi družbeni bodisi tehnični – sistem ne deluje malo nazaj in malo naprej, ampak bi moral biti sposoben permanentno delovati skladno s svojimi cilji brez nenehnih takšnih ali drugačnih zunanjih intervencij.

**Nova »družbena pogodba«: ekonomska demokracija**

Če sintetiziramo ugotovitve gornje analize, se seveda razmeroma hitro pokažejo tudi zelo jasni obrisi tako potrebnih sprememb »temeljev« obstoječega kot tudi vsaj grobe zasnove novega, perspektivnejšega družbenoekonomskega sistema. Ključne spremembe morajo biti usmerjene v **postopno preseganje in v končni posledici v ukinitev klasičnega mezdnega odnosa med lastniki dela in kapitala**. V tem je v glavnem vsa znanost potrebne »rekonstrukcije obstoječega kapitalizma«.

Če smo ugotovili, da ključni »problem« obstoječega kapitalizma nista ne zasebna lastnina ne tržni sistem na splošno, ampak mezdni (tj. navaden kupoprodajni oz. tržnomenjalni) odnos med delom in kapitalom kot dvema ekonomsko sicer povsem enakovrednima produkcijskima dejavnikoma, potem je jasno, da morajo biti predmet temeljite prenove zgolj tiste sistemske institucije, ki ta odnos dejansko tudi neposredno determinirajo in (s pomočjo veljavnega prava) vzdržujejo. To pa so obstoječe institucije kapitala, kapitalističnega podjetja, (kvazi)trga dela ter izključno »kapitalskega« korporacijskega upravljanja in delitve novoustvarjene vrednosti. Nujne sistemske spremembe so torej:

bistvena razširitev **instituta kapitala** z institucionalno vključitvijo in povsem enakopravno sistemsko obravnavo tudi intelektualnega (človeškega in strukturnega) kapitala;

uveljavitev nove, **t. i. partnerske koncepcije podjetja** kot »/enako/pravne skupnosti finančnega in človeškega kapitala ter njunih lastnikov«, in sicer prek vključitve tudi človeškega kapitala v bilance, kar bi seveda zahtevalo predhodno izpopolnitev t. i. računovodstva človeških virov, posledično pa tudi

uveljavitev **t. i. asociativne koncepcije** medsebojnegadelovnega razmerja in s tem povezana ukinitev »kvazitrga dela« kot neposrednega regulatorja produkcijskih in delitvenih odnosov ter

uveljavitev povsem enakopravnega korporacijskega soupravljanja lastnikov obeh vrst kapitala in njihove soudeležbe na poslovnih rezultatih v sorazmerju z njihovimi dejanskimi prispevki k produktu, to je neke vrste njihovega **»totalnega sopodjetništva«**.

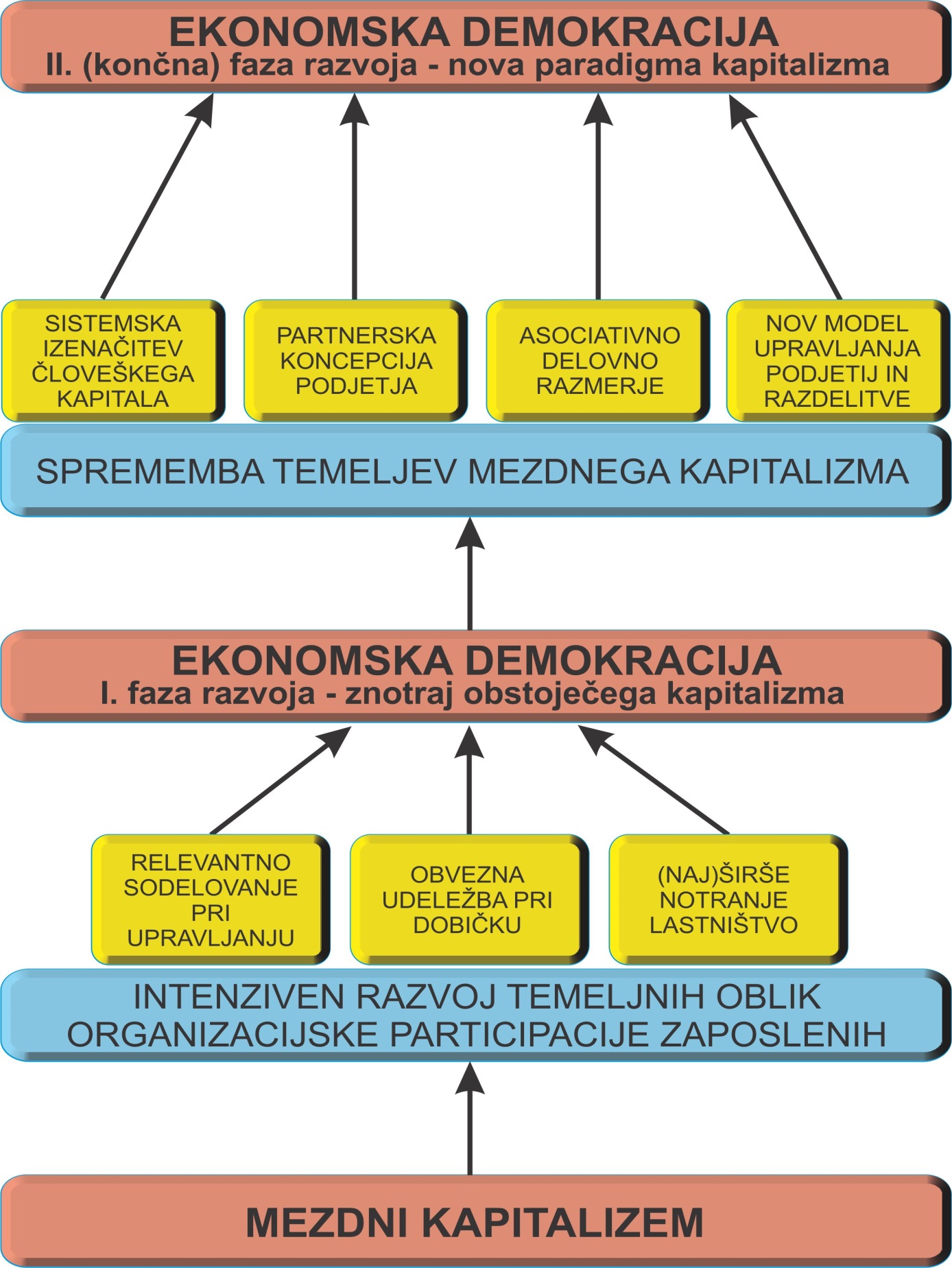
Prav nič od tega seveda ni zgolj utopija, ampak gre za dolgoročno povsem realno izvedljive in v objektivnih družbenoekonomskih okoliščinah 21. stoletja tudi bolj ali manj samoumevne spremembe s ciljem popolne pravno-sistemske izenačitve položaja in pravic lastnikov finančnega in človeškega kapitala podjetij oziroma uveljavitve **t. i. ekonomske demokracije** kot popolnoma nove paradigme kapitalizma. In to takšne, ki seveda nima popolnoma nobene zveze z marksizmom, ampak predstavlja strogo **»tržno« alternativo** obstoječemu mezdnemu kapitalizmu. Ne posega namreč – razen v segmentu (kvazi)trga dela – 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. To je pravzaprav vsa, a sistemsko izjemno pomembna novost. Kakšni naj bi bili njeni utemeljeno pričakovani samodejni pozitivni ekonomski, socialni in družbeno-povezovalni učinki (v primerjavi z obstoječo »mezdno«) pa verjetno niti ne kaže posebej razlagati.

Ker te sistemske spremembe seveda niso izvedljive čez noč, je zelo bistvenega pomena, da zametke tovrstne ekonomske demokracije začnemo čim bolj intenzivno razvijati že v okviru obstoječega kapitalizma, in sicer prek razvoja različnih **oblik t. i. sodobne (upravljalske in finančne) participacije zaposlenih**, kot so:

* relevantno, ne zgolj nekakšno marginalno, delavsko soupravljanje,
* obvezna, ne zgolj nekakšna »prostovoljna«, udeležba delavcev pri dobičku in
* širše, ne samo menedžersko, notranje lastništvo zaposlenih (delavsko delničarstvo in delavsko zadružništvo),

ki znanstveno dokazano že zdaj prinašajo pomembne pozitivneučinke na poslovno uspešnost podjetij. In sicer prav zato, ker že pomenijo postopno in vsaj delno preseganje klasičnega »mezdnega položaja delovne sile«, ki izrazito motivacijsko učinkuje na »človeški kapital«. (Slika 6) S to, **t. i. prvo fazo razvoja ekonomske demokracije** ne kaže več niti najmanj odlašati, ker verjetno že v tem trenutku, perspektivno pa zagotovo, pomeni edino realno pot k doseganju večje konkurenčnosti in ustvarjanju višje dodane vrednosti v sodobnih pogojih gospodarjenja na globalnem trgu. In to pot, ki je sicer popolnoma »brezplačna« in ne zahteva prav nobenih materialnih žrtev s strani kogarkoli. Zgolj nenehno in povem brezplodno prizadevanje za ustvarjanje nekakšnega »prijaznega poslovnega okolja za (finančni) kapital« pa zanesljivo ne vodi več nikamor naprej.

***Slika 6:*** *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)*

**Citirani viri:**

* Damijan, Jože P. (2014) *Kaj se dogaja z ekonomijo?* Delo, Sobotna priloga z dne 19. 4. 2014. ČZP Delo. Ljubljana.
* Galbraith, John Kenneth (2010) *Ekonomika nedolžne prevare. Resnica našega časa.* *(orig. The Economics of Innocent Freud. Truth for Our Time.*), Družba Piano d.o.o. in Mladina d.d., Ljubljana. Prvi natis v izvirniku: New York, 2004.
* Gostiša, Mato (2014) *Ekonomska demokracija kot nova sistemska paradigma kapitalizma*, ŠCID, Kranj.
* Handy, Charles (2007) *Raziskovalec duše managementa.* Intervju. MQ – revija Združenja Manager, št. 2/2007, str. 8-10. Ljubljana.
* Samuelson, Paul A. in Nordhaus, William D. (2002) *Ekonomija (izv. Economics, Sisteenth Edition)*, Naklada Mate, GV Založba, Ljubljana (prva izd. The McGraw-Hill Companies, inc., 1998).
* Smith, Adam (2010) *Bogastvo narodov – Raziskava o naravi in vzrokih bogastva narodov (orig. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations)*, Studia humanitatis, Ljubljana (Prvič izdano: 1776).

1. »Znano je, da je trenutna ekonomska znanost truplo in da prej kot zdravnika potrebuje patologa«. (Oberstar, 2013: 9) [↑](#footnote-ref-1)
2. Ta sestavek temelji na povzetkih avtorjeve knjige *Ekonomska demokracija kot nova sistemska paradigma kapitalizma*, ŠCID, Kranj, 2014. Vendar pa je vsebinsko bistveno dopolnjen še z nekaterimi novimi dognanji. [↑](#footnote-ref-2)
3. Lastnina (lastninska pravica) je stvarnopravno razmerje med ljudmi glede na stvar, torej premoženjsko, ne pa produkcijsko razmerje med lastniki različnih produkcijskih dejavnikov (kapitala in dela), ki je nekaj popolnoma drugega in je ob popolnem spoštovanju zasebne lastnine lahko urejeno na zelo različne načine. Da je to razmerje danes urejeno kot »mezdno« (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 lahko z družbeno pogodbo (beri: veljavno pravno ureditvijo družbenoekonomskega sistema), denimo, urejeno tudi kot asociativno (vzajemno soodvisno in enakopravno) produkcijsko razmerje, o čemer bo podrobneje govora še v nadaljevanju. [↑](#footnote-ref-3)
4. Trditev namreč predstavlja vodo na mlin zgoraj kritizirani tezi o »koncu zgodovine« družbenoekonomskega razvoja človeške civilizacije, obenem pa tudi še bolj sporni tezi o tem, da tržni sistem že po naravi stvari ne more biti socialno pravičen, ker ekonomska in socialna pravičnost pač nista sinonima, funkcija ekonomije pa ni skrb za socialno pravičnost družbe. [↑](#footnote-ref-4)
5. Teorija sicer striktno govori o »najemanju«, ne o kupoprodaji delovne sile, kar pa – ker se očitno nekoliko lepše sliši – pomeni le poskus prikrivanja bistva mezdnega produkcijskega odnosa. Dejstvo je namreč, da se delovna sila v produkcijskem procesu porablja, najemajo pa se lahko samo stvari, ki jih je mogoče po končani uporabi lastniku vrniti. V bistvu pa je ekonomska vsebina konkretnega razmerja v obeh primerih enaka – gre za navadno tržnomenjalno razmerje, v katerem je delavec v trajno odvisnem ekonomskem položaju, ki omogoča, da si delodajalec »zakonito« prisvaja del rezultatov njegovega dela. Kar je seveda nedopustno, kajti v kakršnemkoli poslovnem razmerju ima delavec pravico do polnih rezultatov svojega dela. [↑](#footnote-ref-5)
6. Nekateri avtorji, npr. Wang in Chang (v Pahor, 2011: 3), temu dodajajo še relacijski kapital, pri čemer pa gre le za nebistvene vsebinske nianse. Relacijski kapital lahko obravnavamo tudi kot del strukturnega kapitala. [↑](#footnote-ref-6)
7. Baruch Lev, NY University ugotavlja (po Gruban, 2011): »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:

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

   [↑](#footnote-ref-7)
8. Zakonodaja že v definiciji gospodarske družbe določa njen »pridobitni namen« (tj. pridobivanje dobička, ki je izključni dohodek lastnikov kapitala). Določbi 1. in 2. odstavka 3. člena ZGD-1 se, na primer, glasita: »(1) Po tem zakonu je gospodarska družba pravna oseba, ki na trgu samostojno opravlja pridobitno dejavnost kot svojo izključno dejavnost. (2) Pridobitna dejavnost po tem zakonu je vsaka dejavnost, ki se opravlja na trgu zaradi pridobivanja dobička.« [↑](#footnote-ref-8)
9. Thomas Piketty, denimo, ugotavlja (v Grgič, 2014: 12), da je bilo kar 90 odstotkov današnjega bogastva podedovanega, ne pa privarčevanega z dohodki. [↑](#footnote-ref-9)
10. Edina možna »tržna cena« in »mejni produkt« kapitala so obresti. A ker je lastniški kapital za razliko od upniškega povezan s tveganjem, mu že iz tega razloga ni mogoče določiti samostojnega mejnega produkta in tržne cene v obliki obresti. Tveganje je namreč element podjetništva, ki pa, kot rečeno, nima določljivega mejnega produkta in tržne cene. [↑](#footnote-ref-10)
11. Dejstvo, da so v veljavnem domnevno strogo »tržnem« sistemu neposredno tržno (tj. po načelih ponudbe in povpraševanja) določeni samo dohodki lastnikov nekaterih izmed temeljnih produkcijskih dejavnikov (tj. plače delavcev, obresti lastnikov upniškega kapitala in rente zemljiških lastnikov), ne pa vseh, torej ne tudi dobički lastnikov lastniškega kapitala, za katere veljajo neka čisto posebna pravila, še posebej jasno kaže na to, da v resnici nimamo opravka z nekim dejansko konsistentnim modelom »tržne razdelitve celotnega produkta«. [↑](#footnote-ref-11)
12. To pojasnjuje tudi aktualno »obsedenost« tako ekonomske politike kot menedžmenta podjetij z idejo nujnosti neprestanega »zmanjševanja stroškov delovne sile za vsako ceno« (z znanimi posledicami), namesto s prizadevanji za nenehno dviganje »zavzetosti« zaposlenih in posledičnim sproščanja njihovega ogromnega še neizkoriščenega produkcijskega potenciala. [↑](#footnote-ref-12)
13. Nagrajevanje z delom plače, ki je odvisna od uspešnosti dela posameznih delavcev, je le - od podjetja do podjetja zelo različna - oblika motivacije za boljše delo in eden od poslovnih ukrepov podjetnika, ki je po vsebini in obsegu stvar prostovoljne odločitve podjetnika ali medsebojne delovne pogodbe. Še vedno pa gre le za »del plače«, ne za morebitno udeležbo pri poslovnem rezultatu, ki bi bila ekvivalent dejanskemu produkcijskemu outputu dela. Plača in adekvatna - ekonomsko pravična udeležba pri poslovnem rezultatu sistemsko gledano kot ekonomski kategoriji nimata popolnoma nobene medsebojne zveze. Enako velja tudi za pogodbeno dogovorjeno t. i. prostovoljno udeležbo pri dobičku. Tudi ta je v svojem bistvu zamišljena le kot ena izmed oblik motivacije zaposlenih, ne pa kot razdelitev produkta po dejanskih prispevkih. Brez dvoma pa so vsi ti motivacijski ukrepi kronski dokaz za to, kako zelo nesmiselna je v bistvu obravnavan izhodiščna predpostavka, da je mogoče delo delavcev ekonometrično obravnavati enako kot neustvarjalno delo strojev in ga po tej logiki »pravično« nagrajevati na podlagi mejnega produkta in tržne cene, vse »zasluge« za boljši ali slabši poslovni rezultat pa pripisovati le večjim ali manjšim sposobnostim tržne in organizacijske kombinatorike podjetnika. [↑](#footnote-ref-13)
14. Že klasiki politične ekonomije so namreč dobiček po namenu opredelili kot nagrado za vloženi kapital oz. tveganje in podjetništvo.

    po obsegu pa ne kot tržno ceno česarkoli, ampak zgolj kot nekakšen preostanek produkta, kajti »…. (Smith, 2010: 66). [↑](#footnote-ref-14)
15. Na tej točki se Clarkova »splošna« teorija tržne razdelitve produkta v vsakem primeru že v temelju podre. [↑](#footnote-ref-15)
16. Gre za t. i. agencijski problem, ko menedžment s pridom izkorišča odsotnost »lastniške kontrole« za lastno neupravičeno bogatenje, čeprav ne nosi nobenega poslovnega tveganja in zgolj simbolično poslovno odgovornost za sprejete odločitve v okviru svojih skorajda neomejenih pooblastil. Pravno gledano pa menedžerji ne sklepajo svojih zaposlitvenih pogodb neposredno z lastniki, temveč z nadzornimi sveti oziroma upravnimi odbori, ki niso organi lastnikov, temveč organi podjetja kot pravne osebe. Torej so pravno gledano v resnici lahko le »agenti« podjetij, ne njihovih (domnevnih) lastnikov. [↑](#footnote-ref-16)
17. Vprašanje, ali danes kapital služi človeku ali človek kapitalu (samemu po sebi), ki je tesno povezano s samim smislom ekonomske dejavnosti, se pod temi pogoji ne zdi več niti najmanj demagoško. [↑](#footnote-ref-17)
18. Le kdo naj bi bil »podjetnik« iz ekonomskih učbenikov, denimo, v multinacionalnih korporacijah z več deset ali celo sto tisoči delničarjev – portfeljskih vlagateljev, kakršne so Goodyear, Panasonic, Siemens ipd.? Ti portfeljski vlagatelji? Nesmisel. S tem »kapitalom brez imena in priimka« upravlja povsem osamosvojeni menedžment, novo vrednost pa s svojim vsakodnevnim – delovnim in notranjepodjetniškim – angažiranjem pa soustvarja na desetine in stotine tisočev zaposlenih s svojim »človeškim kapitalom«. [↑](#footnote-ref-18)
19. Tveganje je namreč le eden od elementov podjetništva, torej podjetnikovega delovnega angažiranja in osebnega prispevka, ne del prispevka njegovega kapitala. [↑](#footnote-ref-19)
20. Charles Handy (2007: 8): »Tudi zaposleni niso več pripravljeni zapravljati življenja za dobiček nekoga tretjega. Ne vem, ali boste našli koga, ki se bo zjutraj odpravljal v službo z mislijo, danes bom lastnikom ustvaril še več denarja. … Zaposleni so mnogo bolje izobraženi kot nekoč. Zahtevajo več svobode, pustiti hočejo svoj pečat, zato terjajo tudi več odgovornosti.« [↑](#footnote-ref-20)