EKONOMSKA DEMOKRACIJA IN PARTICIPATORNA EKONOMIJA

MODEL NEFORMALNEGA IZOBRAŽEVANJA MLADIH

PEKARNA MAGDALENSKE MREŽE | AVGUST 2018

EKONOMSKA DEMOKRACIJA IN PARTICIPATORNA EKONOMIJA

MODEL NEFORMALNEGA IZOBRAŽEVANJA MLADIH

CIP - Kataložni zapis o publikaciji
Univerzitetna knjižnica Maribor

330.342:321.7:374-053.6

PRIMC, Matic
Ekonomska demokracija in participatorna ekonomija :
model neformalnega izobraževanja mladih /
[avtor Matic Primc ; ilustracije Ana Bassin]. -
Maribor : Pekarna Magdalenske mreže, 2018

ISBN 978-961-93781-5-1

1. Gl. stv. nasl. COBISS.SI-ID 95107329

MODEL NEFORMALNEGA IZOBRAŽEVANJA MLADIH:
EKONOMSKA DEMOKRACIJA IN PARTICIPATORNA EKONOMIJA

Izdajatelj: Pekarna Magdalenske mreže

Predstavnica: Urška Breznik

Urednici: Kaja Fiedler, Urška Breznik

Avtor teksta: Matic Primc - Organizacija za participatorno družbo

Lektura: Tomaž Podbevšek

Ilustracije: Ana Bassin

Oblikovanje in prelom: Borut Wenzel

Naklada: 200
Maribor, avgust 2018

www.zdruzimo.se

PEKARNA
MAGDALENSKE MREŽE

EVROPSKA UNIJA
EVROPSKI
SOCIALNI SKLAD

REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA IZOBRAŽEVANJE,
ZNANOST IN ŠPORT

Program »Združimo se!« izvaja Pekarna Magdalenske mreže Maribor. Naložbo sofinancirata Republika Slovenija in Evropska unija iz Evropskega socialnega sklada. Projekt je namenjen krepitvi aktivnega državljanstva mladih za povečanje zaposljivosti in zaposlenosti mladih.

Kazalo

1. Uvod 4

2. Cilji modela in izobraževanja 6

3. Literatura – predhodno in nadaljnje branje 7

4. Kaj je ekonomija? 9

5. Ekonomske institucije in ekonomski sistemi 11

6. Participatorna ekonomija 16

7. Analiza ekonomskih institucij 19

8. Delavnici 53

8.1 Delavnica »Kako koncipirati ekonomijo?« (4 ure) 53

8.2. Delavnica »Idealno delovno mesto« (4 ure) 57

Uvod

Izobraževanje o ekonomski demokraciji ima v današnjih časih poseben pomen, kajti razvoj ekonomskega sistema v zadnjih desetletjih je potekal pretežno v smeri neoliberalnega premika, kar pomeni prepuščanje vse več področij življenja na milost in nemilost trga. To neizogibno pomeni zmanjševanje demokracije tako v ekonomiji kot v politični sferi, kar seveda pomeni zmanjšanje koristnosti ekonomskega sistema za večino, ki si je ravno s poglabljanjem demokratičnih pravic pridobila zgodovinsko visok življenjski standard pred dobo neoliberalizma. Torej bolj kot se je ekonomsko polje poskušalo izločiti iz demokratičnih sistemov odločanja, slabši so bili rezultati za segment prebivalstva, ki lahko svojo moč uveljavljajo le preko političnih pravic, ki so izražene skozi demokracijo, in več so pridobile manjšine, ki lahko svojo moč uveljavljajo mimo vseh demokratičnih mehanizmov, namreč z ekonomskimi mehanizmi, ki jih uporabljajo za nedemokratično obvladovanje političnega sistema. Rezultat takšnega premika je družbeno razslojevanje na vedno manjšo skupino bogatih in vedno večjo skupino revnih, padanje življenjskih standardov večine, krhanje javnih storitev in služb, večja vnetljivost ekonomske sfere, ki neprestano zapada v krize in recesije. Ceno kriz in recesij seveda zopet »plačajo« tiste_i[1], ki nimajo ekonomskih vzvodov moči in ne tiste_i, ki so krizo povzročile_i, kajti koncentracija bogastva med krizami raste z nezmanjšano hitrostjo, saj so tiste_i z ekonomskimi ali drugimi nedemokratičnimi vzvodi zmožne_i ohraniti svoje dobičke in jih celo povečevati z žrtvovanjem tistih, ki teh vzvodov nimajo. To dosegajo preko odpuščanj, slabšanja življenjskih standardov, z zmanjšanjem delavskih pravic, s krčenjem javnih služb in s tako »privarčevanimi« javnimi sredstvi večajo lastno bogastvo preko davčnih odpustkov, pa tudi direktnih finančnih injekcij s strani države. Znotraj gospodarskih družb se to prikazuje kot povečevanje intenzivnosti dela s hkratnimi odpuščanji, ustrahovanjem, povečanim številom nesreč pri delu, slabšanjem odnosov pri delu, nižanjem in nerednim izplačevanjem plač, pa tudi izčrpavanjem podjetij s strani lastnic_kov ali direktoric_jev ter prisvajanjem sredstev preko raznih obvodov, dokler ne pristane podjetje v stečaju, delavke_ci pa ostanejo brez plač in brez služb.

[1] Podčrtaj v besedilu uporabljamo, ker omogoča vidnost transspolnih oseb, katerih spol se umešča onstran spolnega binarizma (ženska-moški).

Ob tem opisu stanja pa je ključno vedeti, da se takšna slika v podjetjih ne kaže povsod ali vsaj ne enako intenzivno. Polje zadružnih ekonomij se precej bolje spopada s težavami, ki jih povzroča liberalizacija. Zadruge poslujejo bistveno bolj odgovorno od navadnih podjetij in zato niso tako ranljive na kratkoročne tržne fluktuacije. Prav tako so bolj vpete v skupnost, bolj demokratično vodene in zasledujejo cilje, ki niso omejeni le na maksimizacijo dobička lastnici_ku. Zato manjkrat propadejo, manjkrat odpuščajo, delavkam_cem nudijo boljše pogoje, poslujejo z manj eksternalijami, delujejo družbeno odgovorno in okoljsko vzdržno.

Vzporedno z naštetimi težavami spadajo v slovenskih podjetjih delavke_ci v mednarodnih primerjavah med tiste, ki so na delovnem mestu najmanj motivirane_i in samoiniciativne_i. To je razumljivo, saj je Slovenija v mednarodnih primerjavah tudi na repu držav po vplivu delavk_cev na delovanje podjetij in deležu delavskega lastništva v podjetjih. Zaključek je očiten, če delavke_ci nimajo praktično nobene organske povezave s podjetji, v katerih delajo, potem to rezultira v nizki morali, premalo samoiniciativnosti, kreativnosti in drznosti. Drugačno stanje je za pričakovati v zadrugah, kjer so člani_ce in zaposlene_i direktno vpete_i v delovanje podjetja, kjer že podjetje kot tako zasleduje cilje, ki jih postavijo člani_ce in zaposlene_i. Tam se razvijejo organske povezave in je posledično tudi dvignjen nivo motiviranosti, kreativnosti in zagnanosti.

Vredno je torej razvijati polje zadružništva in ekonomske demokracije tako z vidika razvoja stabilnega, trajnostno naravnanega gospodarstva, kot tudi z vidika človeškega blagostanja. Žal je v Sloveniji to polje popolnoma zapostavljeno, zato se mladi, ki so tarča tega izobraževanja, s koncepti zadružništva v formalnem izobraževanju nikoli ne srečajo. Nasprotno, vedno bolj se v formalne izobraževalne programe uvajajo vsebine, ki temeljijo na ideologiji neoliberalizma, torej individualizem, tekmovalnost, zavračanje skupnega, dobiček kot edino merilo, okolje in skupnost kot mrtev vir itd. Prav zato so takšna neformalna izobraževanja toliko bolj pomembna, saj mladim predstavljajo morda prvo soočenje z možnimi alternativami in nudijo odskočno desko za nadaljnji razvoj polja.

2. Cilji modela in izobraževanja

Z izobraževanjem želimo doseči dve stvari. Najprej želimo udeleženke_ce opremiti z orodji za strukturirano razmišljanje in dojemanje ekonomije ter njenih sestavnih elementov, principov, vzpodbud, vzročno posledičnih razmerij. Želimo, da bi mladi razumeli ekonomijo kot to, kar je, torej skupek politično določenih razmerij med raznimi akterkami_ji v družbi. Prav tako pa želimo, da bi udeleženke_ci pričele_i konstruktivno razmišljati o svojih preferencah v ekonomiji in tako postale_i sposobne_i soustvarjati svoje ekonomske okoliščine.

Oba cilja bo težko doseči, saj je potrebno preseči ideološke okvirje, v katerih so mladi odraščali, in se prebiti skozi indoktrinacijske bariere, ki so jih vzpostavili v lastnih glavah. Razumeti je treba, da je ta indoktrinacija zelo globoka, še posebej pri tistih, ki so se izobraževale_i v smereh, ki dajejo poudarek na podjetništvu in managementu. Pogosto se celo zgodi, da mladi hkrati verjamejo v izključujoče si ideje. Da bi presegle_i te bariere, je potrebno dosegati, da mladi sami sklepajo iz povedanega, kjer je to le mogoče. Za lažje miselne preskoke je koristno, če nove ideje ilustriramo s primeri iz vsakodnevnega življenja, s katerimi se lahko mlade osebe poistovetijo.

V bolj podrobnih navodilih bomo raztolmačile_i nekatere ključne pojme natančneje. Hkrati bomo ponudile_i možne primere iz vsakdanjega življenja, ki bodo moralne in tehnične dileme bolje ilustrirali in tako omogočili lažje preseganje ideoloških plašnic, ki so bile mladim nataknjene.

3. Literatura – predhodno in nadaljnje branje

Predhodno branje (*zelo zaželeno*)

› **ALBERT, Michael** (2002). **Parecon: Life after capitalism**
› **ALBERT, Michael** (2001). **Moving forward: Program for a participatory economy**
› **ALBERT, Michael; HAHNEL Robin** (1999). **Looking forward: Participatory economics for 21st century**

Nadaljnje branje (*priporočeno*)

› **ALBERT, Michael; HAHNEL, Robin** (1991). **Political economy of participatory economics**
› **ALBERT, Michael** (1974). **What is to be undone**
› **ALBERT, Michael; HAHNEL, Robin** (1990). Quiet revolution in welfare economics
› **HAHNEL, Robin** (2005). **Economic justice and democracy: From competition to cooperation**
› **HAHNEL, Robin** (2012). **Of the people, By the people: The case for participatory economy**
› **Lavaca Collective** (2007). **Sin patron: Stories from Argentina's worker run factories**
› **MAJAVU, Mandisi; ALBERT, Michael** (2012). **Fanfare for the future: Occupy theory**
› **EVANS, Mark; ALBERT, Michael** (2012). **Fanfare for the future: Occupy vision**
› **Azulay Jessica; MARTY, David; ALBERT, Michael** (2012). **Fanfare for the future: Occupy strategy**

Spletne strani

› **http://www.iopsociety.org/**
› **www.participatoryeconomics.info/**

Seznam priporočenih filmov

› **Corazon de fabrika** - https://www.youtube.com/watch?v=xl4mvIww1mQ
› **The Take: Occupy, Resist, Produce** - https://www.youtube.com/watch?v=3-DSu8RPJt8
› **Predavanje Michaela Alberta** - https://www.youtube.com/watch?v=BTNui0ug1aw
› **Predavanje Robina Hahnela: Case against markets** - https://www.youtube.com/watch?v=cUlefQePAd8

PRIVAT
PRIVAT

4. Kaj je ekonomija?

Ekonomija je sistem za organiziranje proizvodnje, razdelitve in potrošnje dobrin in storitev. Za dosego teh ciljev se uporablja delo delavk_cev v pisarnah, tovarnah, kmetijah, klicnih centrih in tako naprej z namenom proizvodnje proizvodov in storitev, ki se potem razdelijo med druge ljudi, ki jih potrošijo. Različni načini organiziranja teh procesov bodo posledično prinašali različne rezultate, kar se tiče distribucije, plačil, prostega časa, kvalitete življenja različnih akterk_jev v ekonomiji in tako naprej. Vsaka ekonomija mora v svoji strukturni zasnovi odgovoriti oziroma izbrati načine organizacije, ki razrešijo naslednje dileme:

a) Lastništvo

Kdo ima kontrolo nad zemljo, naravnimi viri, opremo, orodjem in zgradbami, ki so potrebne za proizvodnjo dobrin in storitev? Tej skupini dobrin in virov se tipično reče produkcijska sredstva ali produkcijska lastnina. Ta kategorija vsebuje le vire in lastnino, ki se uporabljajo v ekonomiji, in ne osebno lastnino posameznic_kov, kot je na primer obleka ali zobna ščetka. V različnih ekonomijah so problem lastništva reševale_i na različne načine. Najbolj znane oblike lastnine produkcijskih sredstev so privatna lastnina, državna lastnina in družbena lastnina.

b) Sprejemanje odločitev

V vsakem sistemu je treba sprejemati odločitve. Kdo in na kak način se te odločitve sprejemajo, veliko pove o delovanju sistema. Odločitve se lahko sprejemajo avtoritarno in strogo hierarhično, lahko se sprejemajo v pogajanju med kupkami_ci in prodajalkami_ci ob izključitvi vseh stranskih udeleženk_cev. Lahko pa se tudi sprejemajo demokratično po principu ena oseba in en glas ali pa samoupravno po principu, da ima vsak_a toliko besede, kolikor se ga_je določena odločitev tiče.

c) Delitev dela

Centralno za vsako ekonomijo je to, da je treba opraviti delo, ki je potrebno za proizvodnjo dobrin in storitev. Vprašanje, ki ga je treba razrešiti je to, kako si bomo razdelile_i naloge, ki jih je treba izvesti, in kdo jih bo izvajal_a. Zgodovinsko je v moderni dobi obstajal le en način delitve dela: to je korporativna, hierarhična delitev dela. Kot alternativa se ponudijo uravnoteženi delovni kompleksi.

d) Plačilo

V ekonomiji se tudi organizira način razdelitve prihodkov, ki jih gre razumeti kot pravice za potrošnjo proizvedenih dobrin. Celoten družbeni produkt se mora razdeliti med ljudi. Torej na podlagi česa naj bi ljudje prejemali prihodke? Obstaja več načinov. Lahko je plačilo odvisno od količine produkcijske lastnine, ki jo nek_a posameznik_ca poseduje, lahko je odvisno od tega, koliko vrednosti posameznica_k proizvede, lahko je plačan_a za pogajalsko moč ali srečo v genetski zasnovi. Lahko pa je plačan_a za osebni trud in požrtvovalnost ali pa enostavno glede na svoje potrebe.

e) Razdelitev

V ekonomiji mora biti prav tako rešen sistem razdelitve produkcijskih sredstev med različne delovne obrate. V moderni zgodovini sta bila dominantna dva načina: trg (torej tekmovalnost med kupkami_ci in prodajalkami_ci) in pa centralno planiranje (načrtovalno telo določi celoten načrt za celotno ekonomijo). Participatorna ekonomija pa predvideva nov način – demokratično načrtovanje – v katerem se delavke_ci in potrošnice_ki demokratično dogovorijo za celovit načrt.

5. Ekonomske institucije in ekonomski sistemi

Družbene inštitucije lahko definiramo kot skupek vlog in nalog, ki vzpostavljajo pričakovane vzorce obnašanja. Naprimer na delovnem mestu inštitucija ni zgradba, v kateri delajo, ali stroji, ki jih uporabljajo. Inštitucija je sestavljena iz vlog, ki jih opravljajo delavke_ci, nadzornice_ki, direktorice_ji, delničarke_ji itd., in odnosov, ki se odvijajo med njimi.

Preden razmišljamo o inštitucijah, ki bodo izvajale ekonomske funkcije, ki jih delujoča ekonomija zahteva, je pomembno razmisliti, katere vrednote so pomembne pri doseganju ekonomskih ciljev. Vrednote lahko razumemo kot moralne principe, ki predstavljajo temelje izbrane ekonomije, ali pa cilje, ki jih poskušamo doseči. Te izbrane vrednote lahko uporabimo za precenjevanje skladnosti z njimi, v katerem koli ekonomskem sistemu. Primeri vrednot, ki si jih želimo udejanjati v participatorni ekonomiji, so: samoupravljanje (odločanje v meri, kolikor se te odločitve tičejo), pravičnost (nagrajevanje za osebni trud in požrtvovalnost), solidarnost (skrb za dobrobit vseh), raznolikost (razcvet raznolikih življenjskih stilov in ekonomskih rezultatov), učinkovitost (doseganje ciljev, brez da se zapravljajo čas in omejeni viri), trajnost (varovanje naravnega okolja). Več o tem bo razloženo v poglavju o Pareconu.

Pomembno je, da smo natančne_i in jasne_i glede tega, kaj je mišljeno s cilji in vrednotami, da se izognemo nepotrebnim nestrinjanjem ali nejasnostim, in da je tako bolj jasna pot do inštitutov, ki bodo čim bolje izpolnjevali zadane vrednote in cilje.

EKONOMSKI SISTEMI

V tem poglavju primerjamo relevantne ekonomske sisteme skozi inštitucije, ki so jih vodile in definirale. V moderni zgodovini sta bila dominantna dva ekonomska sistema, namreč kapitalizem in centralno planiran avtoritarni sistem, dodale_i pa bomo še, kako bi skozi inštitucije definirale_i participatorno ekonomijo. V tem poglavju podamo zelo kratek opis sistema s tabelo inštitucij za lažje razumevanje in razlago.

a) Kapitalizem

Kapitalizem je sistem, v katerem se določa, katere dobrine in storitve bodo proizvedene, kako bodo proizvedene in kdo bo imel_a pravico potrošiti te dobrine in storitve preko tržne izmenjave, kjer zasebnice_ki posedujejo produkcijska sredstva. Na delovnem mestu majhne skupine ljudi opravijo vsa opolnomočevalna in relativno prijetna dela, medtem ko vsa nevarna, dolgočasna in naporna opravila opravlja večina drugih. Isti ljudje, ki monopolizirajo opolnomočevalna dela, imajo hkrati več moči odločanja in ukazujejo ljudem nižje po organizacijski hierarhiji. Prihodki, ki jih delavke_ci prejemajo, temeljijo na količini produkcijskih sredstev, katerih lastnice_ki so, koliko prispevajo k proizvedeni vrednosti in koliko pogajalske moči posedujejo pri določanju svojega plačila.

V tabeli:

ZNAČILNOST	KAPITALIZEM
Lastništvo produkcijskih sredstev	Zasebno
Delitev dela	Hierarhična, korporativna
Odločanje	Avtoritarno
Plačilo	Glede na lastnino, prispevek k proizvedeni vrednosti, pogajalsko moč
Razdelitev	Trg

b) Centralno planiran komunizem

Centralno planiran komunizem je sistem, v katerem tehnokrati_nje v organih centralnega planiranja zbirajo informacije glede produkcijskih sposobnosti posameznih produkcijskih enot in informacije glede zahtev potrošnic_kov glede različnih dobrin in storitev. Ti_e tehnokrati_nje nato izračunajo ekonomski načrt, ki naj bi maksimiziral zadovoljstvo potrošnic_kov glede na fizične okvirje in sposobnosti, ki jih dajejo razpoložljivi viri in tehnološke omejitve ekonomije. Lastništvo naravnih virov, človeškega kapitala

in opravljenega dela je združeno in pod kontrolo organa centralnega planiranja, ki je pod domeno državnega aparata. Delovna mesta so organizirana zelo podobno kot kapitalistična podjetja z malim številom vodilnega kadra, ki monopolizirajo opolnomočevalno in prijetno delo. Podrejene_i opravljajo razopolnomočevalna, nevarna in neprijetna opravila. Ravno tako kot organ centralnega planiranja ukaže vodstvu podjetja, kaj in na kak način naj proizvedejo dobrine in storitve, tako tudi vodstvo podjetja ukaže delavkam_cem, kaj naj delajo. Delavkam_cem je tako odvzeta moč sprejemanja odločitev. V teoriji bi lahko centralno planirane ekonomije delavke_ce plačevale na podlagi množice kriterijev. V realnosti pa so vse centralno planirane ekonomije 20. stoletja gravitirale proti plačilu, ki je temeljilo na prispevku k proizvedeni vrednosti. Delavke_ci v vodstvenih pozicijah in tiste_i, ki so bile_i del organov centralnega planiranja, so se nagrajevale_i posebej dobro.

V tabeli:

ZNAČILNOST	CENTRALNO PLANSKI
Lastništvo produkcijskih sredstev	Država
Delitev dela	Hierarhična, korporativna
Odločanje	Avtoritarno
Plačilo	Glede na prispevek k proizvedeni vrednosti, politični privilegij
Razdelitev	Centralno planiranje

c) Participatorna ekonomija

V participatorni ekonomiji odločitve sprejemajo delavski in potrošniški sveti, kjer imajo sodelujoče_i moč odločanja proporcionalno temu, kolikor se jih odločitve tičejo. Produkcijska sredstva in naravni viri so v lasti vseh v družbi, kajti vse_i imajo enak interes glede tega, kako se bodo produkcijska sredstva in viri porabili. Delavski in potrošniški sveti in federacije svetov pripravijo in sprejemajo načrte za lastne aktivnosti za prihodnje leto v postopkih demokratičnega načrtovanja, ki so zasnovani, da rezultirajo v načrtu,

ki je učinkovit, pošten in ekološko vzdržen. Delo se opravlja v sklopu uravnoteženih delovnih sklopov, kjer se delavke_ci specializirajo, da sta pravično razdeljena tako opolnomočevalno in prijetno delo kot tudi nezaželjeno ali nevarno delo. Delavke_ci so plačane_i glede na njihov trud in osebno požrtvovalnost, oboje pa ocenijo njihove_i sodelavke_ci. Princip je, da več časa in pod težjimi pogoji neka oseba dela, več plačila dobi, in seveda obratno za manj dela in lažje pogoje. Plačilo je seveda zagotovljeno tako za ljudi s posebnimi potrebami kot tudi za tiste, ki dela niso sposobne_i opravljati, ker so premlade_i, prestare_i ali zdravstveno nezmožne_i.

V tabeli:

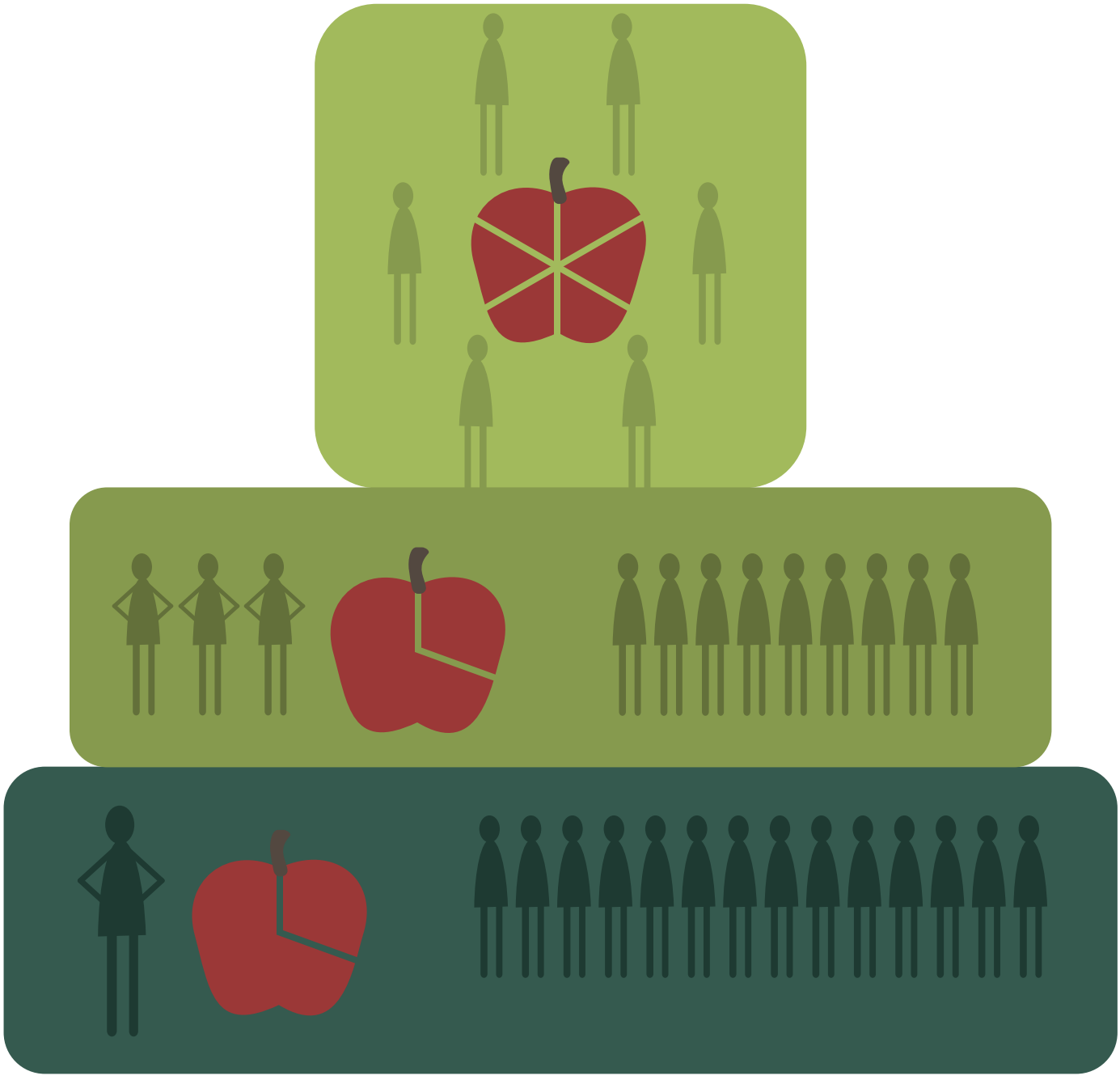
ZNAČILNOST	PARTICIPATORNA EKONOMIJA
Lastništvo produkcijskih sredstev	Skupno, družbeno
Delitev dela	Uravnoteženi delovni sklopi
Odločanje	Samoupravljanje
Plačilo	Glede na trud in požrtvovalnost
Razdelitev	Demokratično načrtovanje

Podani pregled inštitucij je namenjen temu, da bi udeležene_ci lažje pričele_i dojemati ekonomske sisteme kot skupke inštitucij, ki definirajo rezultate, ki jih določena ekonomija proizvaja.

Znajo se pojaviti ugovori, da kakšen sistem ni v celoti opravljal funkcije, ki se opredeljujejo v tem hitrem pregledu. Potrebno je poudariti, da je to pregled dominantnih inštitucij in se ne trdi, da je vsaka navedena inštitucija totalno in v 100 % definirala rezultat. Družbe so kompleksna zadeva in noben princip v nobeni ne drži 100 %, vsekakor pa je možno identificirati dominantno inštitucijo.

Kot primer se lahko navede, da dejstvo, da niso vsi ljudje plačani v kapitalizmu glede na lastnino, prispevek k proizvodu in pogajalsko moč (naprimer upokojenke_ci, invalidke_i), še ne pomeni, da ti kriteriji niso dominantni za veliko večino udeležene_k_cev ekonomije. Podobne izjeme lahko najdemo tudi za vse druge inštitucije v vseh drugih sistemih, kar pa ne pomeni, da osnovne trditve ne držijo.

Ugovore na inštitucije za participatorno ekonomijo bomo obravnavale_i v prihodnjih poglavjih, ki se tičejo participatorne ekonomije.



6. Participatorna ekonomija

Zakaj v tem izobraževalnem modulu sploh naslavljati alternativne modele ekonomske organizacije, če je končni cilj izobraževanja usposabljanje za vključevanje v zadruge ali ustanavljanje zadrug? Zadruge v Sloveniji niso močno uveljavljene in tudi ne uživajo posebej dobrega podpornega okolja. Posledično njihovi principi niso znani splošni populaciji, ki je bila vzgajana v duhu tekmovalnosti in podjetništva. Zadruge se tako pri nas ustanavljajo skoraj kot dejanja ekonomskega obupa, ne pa zaradi tega, ker bi principi zadružništva v javnosti vzbujali moralni vzgib. Posledično se člani_ce zadrug velikokrat načel zadružništva, ki so zelo skladna z načeli participatorne ekonomije, držijo bolj pro forma, namesto da bi ta načela bila vodilo delovanja zadruge. Člani_ce zadrug večkrat pripomnijo, da so zadruge pač njihovo delovno mesto, tako kot vsako drugo. To je delno razumljivo, saj načela zadružništva pravzaprav obstajajo v vakuumu brez organske povezave z drugimi družbenimi mehanizmi, obkoljena z morjem ekonomije, ki deluje po neoliberalnih načelih pohlepa, tekmovanja in avtoritarnosti. Če želimo, da so udeleženke_ci bolj motivirane_i za aktivno udejstvovanje v zadrugah tudi v smislu angažiranosti glede razvijanja solidarnostnih in egalitarnih postopkov, moramo ustvariti povezave do širših konceptov in idej, za katere želimo, da bi sčasoma prevladale.

Veliki ekonomist 20. stoletja John Maynard Keynes je nekoč povedal: »*Kapitalizem ni uspešen. Ni inteligenten, ni pravičen, ni kreposten – in ne da rezultatov. Ne maramo ga in počasi ga pričenjamo prezirati. Vendar, ko se vprašamo, s čim ga nadomestiti, nastopi zmeda.*« Ni dovolj, da samo kritiziramo kapitalizem. Resne kritike kapitalizma obstajajo že stoletja in gotovo so vsaj nekatere znane udeleženkam_cem delavnice. Vendar je kapitalizem kljub vsem svojim napakam preživel. Zakaj se je torej tako težavno otresti slabega sistema?

Osebe, ki od kapitalističnega sistema najbolj profitirajo, so razvile arzenal orožja, s katerim ostale naredijo nemočne. Ta ideološka orožja sestojijo vse od reklamnih panojev do različnih mitov, da smo vse_i srednji razred, da lahko vsak_a, ki je pripravljen_a trdo delati, spleza navzgor po lestvici razredne hierarhije itd. Obstaja cel kup razdiralnih mehanizmov, ki nas silijo v tekmovanje drug_a z drugo_im, sofisticiran medijski sistem, ki nas odvrača od aktivnosti, in iluzija demokracije, ki nas prepriča, da smo svobodne_i, ker si lahko v trgovini kupimo, kar hočemo, in glasujemo, za kogar hočemo. Nad vsem tem stoji nasilje policije in vojske, če bi kdo preveč uspešno poskušal sistem spremeniti. Vse to skupaj kreira brutalno učinkovit sistem dominacije, ki ščiti privilegije manjšine na račun večine.

Vendar pa to ni edini razlog, zakaj je kapitalizem tako dolgo obstal. Čeprav je kapitalizem nekompatibilen z dobrimi stranmi človeške narave, pa je vseeno kompatibilen s slabimi stranmi. Noben ekonomski sistem, ki bi bil popolnoma ločen od človeške narave, ne bi mogel dolgo obstati. Zagovornice_ki kapitalizma igrajo na to noto, ko trdijo, da so lahko ljudje učinkovito motivirani le s strahom in pohlepom. Trdijo, da je večina nesposobna, da bi sama urejala svoje življenjske razmere, zato jim mora posledično biti ukazano, kaj naj storijo. Tako lahko le podredimo množico volji manjšine in prisilimo pohlepne in prestrašene, da medsebojno tekmujejo za položaje v tem sistemu, ter upamo, da bo takšen sistem rezultiral v nekih na pol spodobnih rezultatih. Vse te trditve skupaj so precej obupen in obupan poskus utemeljevanja in opravičevanja vseh napak kapitalizma preko pozivanja na »človeško naravo«.

Logična napaka takega argumenta je enostavna. Spregleda, da imajo ljudje tudi druge vzgibe in potenciale. Potenciale, ki jih v kapitalizmu ne morejo izživeti in razviti, lahko pa ti vzgibi postanejo osnova za boljši ekonomski sistem, v katerem ljudje demokratično, pravično in učinkovito upravljajo s svojimi ekonomskimi in življenjskimi okoliščinami. Napaka v sklicevanju na človeško naravo ni v tem, da ljudje ne bi bili sposobni biti pohlepni ali prestrašeni, temveč v tem, da imamo izgrajen cel sistem, ki nagrajuje takšne vzgibe preko delovanja svojih inštitucij. Napaka je v trditvi, da bi tudi v sistemu, v katerem so ljudem dane možnosti, da sami sprejemajo odločitve o svojih okoliščinah, v katerem so nagrajeni za pravično obnašanje, v katerem obstaja poštena razporeditev nagrad in v katerem jih že sistem vzpodbuja in nagrajuje za solidarnost, ljudje ne bili sposobni slediti svojim boljšim vzgibom. Dejstvo je, da lahko vsakodnevno vidimo ljudi, ki se obnašajo na te pozitivne načine, čeprav jih sistem za to kaznuje, kar je jasen dokaz, da takšno delovanje ni izven okvirja človeške narave.

Trditev, da je »grda plat človeške narave edina plat, ki jo človeška narava ima«, je temelj za takoimenovano TINA obrambo. V zgodnjih osemdesetih prejšnjega stoletja je britanska premierka Margaret Thatcher za vedno ovekovečila glavni slogan vseh zaščitnic_kov statusa quo, da pač ni nobene alternative (There Is No Alternative – TINA).

Dejstvo, da mnogo ljudi verjame, da boljša alternativa ne obstaja, je velika ovira pri prehodu v boljši sistem ali pa v boljše načine ekonomske organizacije skozi zadruge. Če se nihče ne trudi, da bi se formiral boljši sistem, potem ta posledično ne bo nastal. Če želimo mlade motivirati, da bodo družbeno in ekonomsko aktivni po načelih zadružnega organiziranja ,moramo pokazati alternativno možnost, s katero se morda strinjajo, moda le delno strinjajo ali pa sploh nič, kajti že dejstvo, da se ta razprava odpre, hkrati odpre miselna vrata, skozi katera bi lahko vstopile_i v boljšo prihodnost.

Participatorna ekonomija (Parecon) je teoretični model, ki je bil prvič elaboriran v zgodnjih devetdesetih letih prejšnjega stoletja, ki jasno pokaže načine, kako bi se lahko vse odločitve, ki se v neki ekonomiji morajo sprejeti, sprejemale na drugačen način – način, ki bi odpravil slabe rezultate, ki jih dajejo inštitucije, ki delujejo v kapitalizmu pa tudi v centralno planskih sistemih.

VREDNOTE PARTICIPATORNE EKONOMIJE

Ko se lotimo razmišljati ali razlagati o želeni ekonomiji, je dobro, da začnemo na pravem mestu. Najprej moramo nasloviti izhodišča in cilje. Moramo se odločiti, kakšni ljudje želimo postati v okviru nove ekonomije in na katerih principih želimo, da nova ekonomija deluje. Šele ko imamo odgovore na ta vprašanja, se lahko lotimo praktičnih vprašanj, katere ekonomske inštitucije bodo najbolje zagotavljale doseganje teh splošnih ciljev. Cilji participatorne ekonomije so:

Ekonomska demokracija – definirana kot odločevalska moč, ki je proporcionalna temu, koliko se te določene odločitve tičejo;

Ekonomska pravičnost – definirana kot plačilo za trud, požrtvovalnost in potrebo;

Solidarnost – definirana kot skrb za dobrobit drugih;

Učinkovitost – definirana kot to, da se cilje dosega s čim manj dela in virov;

Raznolikost – definirana kot možnost velikega števila ekonomskih življenjskih stilov.

V kombinaciji teh pet principov participatorna ekonomija implicira, da mora biti ekonomija tudi trajnostno in okoljsko vzdržna.

Ti cilji služijo kot vodilo pri osmišljanju orodij in postopkov za sprejemanje ekonomskih odločitev. Želimo vzpostaviti ekonomske inštitucije in postopke, ki nas bodo opolnomočile_i za urejanje lastnih ekonomskih okoliščin, ki bodo vodili v pravične rezultate, promovirali skrb za dobrobit drugih, varovali okolje ter nam omogočili plejado različnih možnosti za proizvodnjo in potrošnjo širokega izbora dobrin in storitev. Vse to pa želimo narediti, brez da bi zapravljale_i čas in naravne vire.

7. Analiza ekonomskih institucij

Ko enkrat razumemo, da so ekonomije skupki inštitucij, ki v veliki meri definirajo, kakšni bodo rezultati v družbi, ki jih bo določen način ekonomskega organiziranja prinašal, je potrebno razumeti učinke, ki jih pričakovano in predvidljivo prinaša posamičen inštitut, ter te učinke primerjati z vrednotami, katere želimo, da so udejanjane v ekonomskem sistemu. Ker je precej možno, da bodo udeleženke_ci imele_i različne moralne kriterije za dobro ekonomijo (še posebej, ker so mlade_i in nimajo veliko izkušenj z delovnimi mesti in nasploh z ekonomijo), bomo za potrebe delavnice primerjavo naredile_i z vrednotami, ki so temelji participatorne ekonomije. Pri analizi posamičnih inštitutov bomo opisale_i njihovo vlogo in predvidene rezultate, ki jih prinašajo, hkrati pa bomo anticipirale_i možne ugovore in ponudile_i odgovore zanje.

SISTEMI ZA PRODUKCIJO, MENJAVO IN RAZDELITEV

Trg

Trg je temeljna inštitucija naše ekonomije, ki, kot smo pokazale_i v analizi kapitalizma, definira in določa, kateri produkti in storitve se proizvedejo, kako se proizvedejo in kako se razdelijo med članice_e družbe. Hkrati je trg in njegove domnevne lastnosti temelj kapitalistične ideologije, ki nudi ideološko zaslombo tudi drugim inštitutom, zato je smiselno trgu posvetiti večjo pozornost in ga obravnavati bolj podrobno.

Smiselno je začeti z zgodovinsko predstavitvijo trgov in razvoja le teh. Standardna razlaga trgov, ki je hkrati najbolj razširjeno razumevanje nastanka tržnega sistema, gre nekako takole:

Ljudje, živeči v skupnostih, so trgovali skozi celotno zgodovino človeštva, vendar se je trgovanje skozi zgodovino razvijalo. Najprej so za trgovanje uporabljali sistem blagovne menjave, v smislu menjam 8 piščancev za eno kravo, 10 svežnjev pšenice za srajco in podobno. Ker se je sčasoma ta sistem izkazal za neučinkovit, saj ni nujno, da vedno tista_i, ki prodaja kravo, želi ravno piščance, se je sčasoma razvil denar, ki je deloval kot sredstvo, ki je olajšalo trgovanje med ljudmi, saj ni bilo več pomembno, da si za trgovanje imel ravno tiste dobrine, ki jih je želel_a prodajalec_ka, ampak si lahko vse menjal_a za denar, in tako je prišlo do razmaha trgovine. Kompleksnost trgovanja je s tehnološkim napredkom rasla in sčasoma so se razvili sistemi kredita, bank in drugih finančnih inštrumentov, kot so t. i. zamenjave kreditnega tveganja.

Problem s to zgodbo je ta, da ni bilo niti ene družbe izmed tisočih (vključno z našo), ki so jih raziskali_e

antropologi_nje, kjer bi razvoj potekal na ta način. Nasprotno, zgodovinsko gledano, družbe niso temeljile na trgovanju, temveč se je trgovalo redko in še to pretežno s sovražnicami_ki oziroma osebami, ki niso bile del skupnosti. Skupnosti so tipično uporabljale tak ali drugačen način komunalistične ali mutualistične razdelitve dobrin in v nobeni točki niso v ta postopek vstopali tržni procesi. Posledično se denar ni razvil za lajšanje trgovanja (ki praktično ni obstajalo), temveč so denar in davke uvedli vladarji, da bi prisilili večinoma agrarne prebivalke_ce, da bi same_i hranile_i vojsko. S tem so si prihranili dolge logistične poti za oskrbovanje večjega števila ekonomsko nekoristnih ljudi, kar vojaki_nje so.

Prav tako nobena družba ni najprej uporabljala sistema trgovanja z blagovno menjavo, temveč so v tistih redkih primerih, ko je prišlo do približkov tržnih menjav, uporabljale_i najprej kreditni sistem v sistemih uslug. Denar se je razvil šele z razvojem avtoritarnih režimov, ki so svojo nadvlado vzdrževali z oboroženim nasiljem in so denar uporabljali kot mehanizem za lažje vzdrževanje oboroženih sil. Trgovanje z blagovno menjavo pa je bilo nasprotno z uveljavljeno mitologijo opaženo le v družbah, ki so že več časa uporabljale trg in denar, pa je oboje zaradi različnih razlogov (vojna, ekonomski kolaps ali hiperinflacija) postalo nemogoče in so pač še naprej poskušali trgovati, kot so bili navajeni.

Poleg izmišljene mitologije trga in trgovanja kot naravnega in vseprisotnega urejanja odnosov med ljudmi pa ima trg tudi inherentne slabosti, ki postavljajo na laž trditve o blagodejnosti trga in prednostih le tega, pred katero koli drugačno ureditvijo.

Trg se utemeljuje s trditvijo, da je najbolj učinkovit mehanizem za organizacijo ekonomskih aktivnosti. Trg naj bi najhitreje širil ekonomsko relevantne informacije, najučinkoviteje organiziral proizvodnjo in že v naravi svojega delovanja natančno določal vrednosti naravnih virov, dela, dobrin in storitev. Posledično so ekonomski nasveti tistih, ki verjamejo v te lastnosti trga, vselej enaki: pustite trg na miru, nihče naj se ne vmešava v delovanje trgov, ne regulirati. Ti argumenti so podani bolj pogosto, z večjimi megafoni in z večjo avtoriteto, kot katere koli drugačne razlage, zato lahko pričakujemo, da bodo udeleženke_ci verjele_i v vse ali vsaj nekaj naštetih trditev o trgih.

Te predpostavke trgov je možno teoretično in empirično preveriti. Vprašanje, ki ga je treba postaviti, je: Ali je tržna ekonomija nekaj, kar bi želele_i v želeni ekonomiji, v tisti, ki naj bi zasledovala vrednote in cilje, ki smo jih izpostavile_i za pomembne (za potrebe te delavnice vrednote participatorne ekonomije)?

Za to pa je potrebno pregledati in preveriti argumente ter teoretične predpostavke delovanja trga.

Za začetek naj izpostavimo in zoperstavimo dva kratka zapisa o trgih, ki ponazorita nesoglasje glede trgov:

»Trgi so učinkovit način za proizvodnjo in distribucijo velike količine vsakodnevnih produktov. Tržne vzpodbude so zanesljivi vzvodi, preko katerih se speče kruh, ki ga potrebujemo. Trgi nam omogočajo, da najbolj možno uporabimo informacije, ki so razpršene v družbi. Trgi dajejo udeležencem v njih določeno mero svobode, povečujejo število možnosti in dajejo vsakemu na voljo določeno število partnerjev, s katerimi lahko trgujejo« David Miller in Paul Estrin (1994).

»Daleč od tega, da bi bili trgi stroji za učinkovitost, optimalni sistemi vzpodbud, kibernetični čudeži in osvobojevalci človeštva, ko preučimo trge, najdemo inštitucije, ki producirajo vedno bolj neučinkovito razporeditev virov, proizvajajo družbeno destruktivne vzpodbude, ki so nepotrebne, ovirajo in pristransko obravnavajo pretok informacij, ki so potrebne za samoupravljanje, zamenjajo osnovne svobode za trivialne in vodijo v nepopravljive neenakosti v razdelitvi dobrin in družbene moči« Robin Hahnel in Michael Albert (1990).

Katera je torej bolj pravilna interpretacija? Preverimo.

Trditev: Trgi bodo dosegli učinkovito proizvodnjo in razdelitev virov.

(Bolj poljudno: Na trge se lahko zanesemo, da bodo učinkovito razdelili omejene naravne in produkcijske vire in da bodo učinkovito razdelili dobrine in storitve, ki jih želimo.)

Obstaja ekonomski teorem, ki dokazuje to trditev. Teorem pravi, da bo pod določenimi pogoji trg dosegel Pareto optimalen izid. Pareto optimalen izid je ekonomski izraz za učinkovit izid (imenovan po italijanskemu ekonomistu Vilfredu Paretu). Če natančno pogledamo, kaj so ti pogoji, pod katerimi trg doseže učinkovit rezultat, ugotovimo, da so ti naslednji:

1. če v trgu ni eksternalij;
2. če obstaja popolna tekmovalnost;
3. če imajo vse_i akterke_ji v trgu popolne informacije;
4. če so vsi različni trgi v ravnovesju.

Teorija pravi, da bodo trgi učinkoviti, če bodo izpolnjeni vsi štirje našteti pogoji. Enako natančno bi bilo trditev obrniti in jo definirati kot: Če ni nobenih eksternalij, če ni nobenih nekompetitivnih tržnih struktur (monopolov ali oligopolov), če vse_i akterke_ji na trgu nikoli ne naredijo nobene napake in če so vsi različni trgi v ravnovesju, le takrat lahko pričakujemo, da bo trg dal učinkovit rezultat.

Vprašanje, ki se pojavi kar samo od sebe, je, ali te trditve/pogoje najdemo udejanjene v resničnem svetu?

Kajti seveda, če se najdejo kakšni resni odkloni, v kateri koli od teh štirih kategorij, potem teorem ne drži v realnem svetu, zato lahko pričakujemo rezultate, ki niso učinkoviti. Seveda je jasno, da noben teoretičen koncept ne more biti popolno udejanjen v realnosti, in je povsem razumno, da bi sprejele_i teorijo, čeprav bi se v praksi izkazalo, da se ti štirje kriteriji udejanjajo z rahlimi odkloni.

Na tej točki je vredno poudariti, da se tu pogovarjamo le na ravni učinkovitosti. Samo zato, ker bi bil rezultat učinkovit, še ne pomeni, da je tudi pošten ali pravičen. To pomeni, da bi morala biti učinkovitost le eden od in ne edini kriterij, ki se uporablja za zagovarjanje določenega inštrumenta.

Eksternalije

Eksternalije so definirane kot učinki, ki vplivajo na ljudi, ki niso udeleženi v določeni transakciji. Tržne interakcije potekajo med kupko_cem in prodajalko_cem, znotraj katerih obe_a poskušata čim bolje preceniti učinke, ki ju bodo doleteli pri določeni transakciji. Oba_e čim bolje zastopata vsak_a svoje interese in tako poskušata doseči čim boljši rezultat vsak_a zase. Eksternalija se pojavi kot tržna interakcija med prodajalko_cem in kupko_cem, ki pa vpliva tudi na druge osebe, ki niso bile del te interakcije in niso mogle uveljavljati svojih interesov. Učinki, ki jih ima določena transakcija na druge osebe (eksternal parties), se imenujejo eksternalije. Tipičen primer eksternalije je nakup ali prodaja avtomobila. Proizvajalka_ec in kupka_ec v tej teoriji dobro precenita, kakšen učinek bo imela transakcija za vsako_ega od njiju, in dobro poskrbita, da je za njiju rezultat učinkovit v obliki zasluženega denarja za prodajalko_ca in uživanja dobrine v obliki avtomobila za kupko_ca. Vendar pa se učinki te transakcije prenašajo na vse ostale članice_e družbe v obliki onesnaženja, tako okoljskega, zvočnega, prispevanja k globalnemu segrevanju, kot tudi povečanja gneče in zapravljenega časa za daljša potovanja. Seveda je eksternalija pri vsakokratni prodaji avtomobila zelo majhna, saj en avto še ne onesnaži bistveno okolja in ne poveča bistveno gneče na cestah. Pri oceni eksternalij ni pomembno, koliko je eksternalij pri posamezni interakciji, ampak koliko je skupna masa eksternalij kot rezultat vseh transakcij. Te eksternalije se namreč kopičijo in v milijardah prodanih artiklov postanejo zelo velike, na primer vsako leto samo zaradi onesnaženega zraka umre okoli 18 milijonov ljudi. Drug primer je prodaja cigaret, ki ne le povzroči smrt 10 kadilk_cev na dan (ki so domnevno vkalkulirale_i prednosti kajenja v svoj nakup), temveč zdravljenje kadilk_cev povzroča posledice tudi za nekadilke_ce, saj se 1.6 milijarde € ali 5 % celotnega družbenega proizvoda porabi za zdravljenje posledic kajenja.

Obstoj eksternalij prinaša s sabo tudi napačno določanje cen. Produkti in storitve, ki imajo negativne eksternalije, imajo na trgu prenizko ceno, kajti učinki na druge ljudi in okolje se ne vključujejo v ceno produkta. Isto velja za pozitivne eksternalije. Prehranjevanje z zelenjavo in sadjem ima mnoge pozitivne

učinke in prihrani mnogo denarja za zdravstveni sistem, vendar ti učinki niso upoštevani pri tržni ceni, zato je posledično tržna cena za produkte s pozitivnimi eksternalijami vedno previsoka.

Seveda se ekonomistke_i zavedajo, da eksternalije obstajajo in obstajajo ekonomska orodja za intervencijo na trgu, da se popravi škoda, ki jo povzročajo eksternalije. To je poseben davek, imenovan po ekonomistu Arthurju Pigouju, ki se doda tržni ceni za produkte, ki imajo eksternalije. Nekaj podobnega (ampak z drugimi nameni) se tudi uporablja v določenih primerih, kot je tarifa za bencinske derivate ali davek na tobačne izdelke. Obstaja tudi Pigoujeva subvencija, to je znižanje tržne cene za produkte, ki imajo pozitivne eksternalije. Kljub temu da je to orodje na voljo, se v praksi skoraj nikoli ni uporabilo, saj so eksternalije, kot smo pokazale_i, ključni del skoraj vsakega produkta, zato bi dosledno uveljavljanje Pigoujevega davka v praksi pomenilo ukinitev tržnih cen, saj bi praktično vse cene morale_i določati na državnem nivoju. Zaključimo lahko, da naš sistem temelji na eksternalijah in da bi ob upoštevanju eksternalij morale_i v veliki meri ukiniti tržno oblikovanje cen. Prvi kriterij lahko brez težav ovržemo kot v realnem svetu neobstoječ.

Popolna tekmovalnost

Pogoj, da mora za učinkovitost trgov obstajati popolna tekmovalnost, enostavno pomeni, da trgi, kjer takšne tekmovalnosti ni, ne morejo biti učinkoviti. Osnovna ekonomska teorija pravi, da več kot je monopolov (samo ene_ga ponudnice_ka) ali oligopolov (malega števila ponudnic_kov), manj je trg učinkovit. Tu se seveda postavi očino vprašanje: Kakšni so trendi? Pogled po svetu kaže, da so trendi k vedno večjim monopolov in zmanjševanju števila konkurenčnih podjetij. Tri velika podjetja obvladajo skoraj tri četrtine proizvodnje hrane na svetu. Deset podjetij obvladuje medijski prostor. Le eno podjetje ima večino trga v elektronskih programih. Le eno podjetje ima veliko večino tržnega deleža spletnega oglaševanja in spletnih orodij. Slika je podobna v mnogih branžah ekonomije.

Monopoli v obliki patentnih pravic in intelektualne lastnine so eden izmed temeljnih mehanizmov, ki delujejo na trgu. Patenti so državno in meddržavno garantirani monopoli za določene dobrine in storitve, ki izkrivljajo delovanje trga in povečujejo cene določenih izdelkov, hkrati pa prinašajo lastnicam_kom teh monopolnih pravic izredne prihodke. Revija Forbes je leta 2013 povzela več raziskav, ki so pokazale, da državno podeljeni monopoli predstavljajo med 70 % in 80 % vrednosti 100 največjih korporacij na svetu. V takšnem obsegu je jasno, da patentni monopoli in intelektualna lastnina v zelo veliki meri izkrivljajo trg in v precejšnji meri izničujejo tekmovalnost (ter povrhu zavirajo inovacije).

Dobra ilustracija je primer Turing Pharmaceuticals, ki je pridobila patent in torej monopol za proizvodnjo Darapima, zdravila, ki se uporablja za zdravljenje HIV-a in AIDS-a. Takoj, ko je pridobila monopol, je dvignila ceno proizvoda za 4000 %, in sicer z 13.50 $ na tabletko na 750 $ na tabletko. Strošek proizvodnje tabletke je seveda mnogo nižji tudi od prvotnih 13.50 $, neznanski pribitek, ki ga lahko zahtevajo z državnim monopolom, ki prepoveduje drugim isto zdravilo prodajati ceneje, pa omogoča direkten, štiridesetkrat večji prenos denarja iz žepov bolnikov v žepe lastnika Turing Pharmaceuticals.

Podobne trende lahko opazimo v večini ekonomskih branž, kar se odraža tudi v vedno večji koncentraciji bogastva, saj 8 posameznikov poseduje več bogastva kot revnejša polovica človeške vrste ali 3.600.000.000 ljudi. Tekmovalnosti med ponudnicami_ki na trgih je tako vedno manj in vse napovedi kažejo, da se bo tekmovalnost še zmanjševala, kajti glavno orodje za boj proti monopolizaciji ali oligopolizaciji so zakoni, ki preprečujejo koncentracije kapitala, t. i. anti-trust zakonodaja. Na svetu ta trenutek ni države, ki bi zaostrovala anti-trust zakonodajo, ampak jo vse po vrsti rahljajo, torej lahko pričakujemo še večjo koncentracijo proizvodnje in ponudbe. Prav tako se vedno bolj krepi sistem patentov in intelektualne lastnine, ki predstavljajo prominenten del ne le nacionalnih zakonodaj, ampak so centralni del tako imenovanih »prostotrgovinskih sporazumov« (prostotrgovinskih v narekovajih, kajti patenti in intelektualna lastnina so nasprotje proste trgovine). Prav tako se širijo območja in nabor stvari, ki se lahko patentirajo, podaljšujejo pa se tudi časovna trajanja teh monopolov. Torej v pogojih, kjer v veliki meri ni tekmovalnosti, tudi ni učinkovitega delovanja trga. Tudi to predpostavko lahko brez težav zavržemo kot nekaj, kar v realnem svetu ne obstaja.

Popolne informacije

Popolne informacije v tržnem sistemu pomenijo, da noben akter (podjetje) ne sprejema napačnih odločitev glede količine produktov, ki jih proizvede. Prav tako so cene določene pravilno. Potrošnice_ki se odločajo o nakupih racionalno in operirajo z vsemi relevantnimi informacijami o produktih in prodajalkah_cih.

Očitno kot nos sredi obraza je dejstvo, da podjetja ne operirajo s popolnimi informacijami, ki bi omogočale, da sprejemajo smotrne poslovne odločitve. Kar 80 % vseh podjetij propade v roku petih let. Problem pa se ne dotika le posamičnih podjetij, ampak celih ekonomij, ki periodično in popolnoma predvidljivo (do te mere, da se temu enostavno reče standardni poslovni cikel) zapadajo v nenehne krize in skupinsko sprejemajo tako napačne odločitve, da cele ekonomije postanejo izredno neučinkovite. Prav tako se napačno ocenjuje dejanska potreba po določenih izdelkih. Dober ilustrator tega fenomena je pokvarljiva roba, kot je hrana, ki se je v razvitih državah vrže stran od 30 do 50 %. Tako enormno prevelika ali potrošnici_ku neprilagojena proizvodnja, povezana z zelo velikim odstotkom propadlih podjetij, je jasen znak, da podjetja bolj kot ne operirajo v infomacijski temi in da je pravilnost njihovih odločitev v pomembni meri rezultat ugibanja in srečnih naključij.

Drug aspekt pretoka informacij je ta, da je poslovanje vseh podjetij poslovna skrivnost in ni mogoče praktično nič izvedeti o delovanju znotraj podjetij, cenah, načinih proizvodnje, dobaviteljskih verigah. Teh podatkov nimajo niti zaposlene_i v podjetju, kaj šele konkurenčna podjetja, ki bi na podlagi teh podatkov lahko racionalno organizirala proizvodnjo, ki bi posledično ne povzročala nenehne krize in njim pripadajoče izpade ekonomske učinkovitosti.

Podobna zgodba se ponovi s potrošnicami_ki. Potrošnice_ki ne razpolagajo z relevatnimi informacijami o produktih, proizvajalkah_cih in morebitnih posledicah uporabe določenih izdelkov. Prav tako raziskave kažejo, da se potrošnice_ki tipično na trgu ne obnašajo kot racionalne_i akterke_ji, ki bi zasledovale_i lastne interese, ampak njihovo obnašanje izkrivlja kopica deviacij od takega razmišljanja. To stanje ni presenetljivo, kajti potrošnice_ke se načrtno in v zelo velikem obsegu vsakodnevno zavaja. Proizvajalke_ci namenjajo ogromna sredstva za zavajanje potrošnic_kov, s katerimi želijo doseči, da bi potrošnice_ki v nasprotju s svojimi dejanskimi potrebami in zdravo pametjo kupovale_i njihove produkte. Obseg tega zavajanja je neznanski in se v razvitih državah vrti med 15 in 30 % celotnega družbenega proizvoda, kar ponekod v praksi pomeni popolnoma absurdno stanje, kjer je skoraj vsaka tretja oseba zaposlena na delovnem mestu, kjer drugi dve osebi na tak ali drugačen način prepričuje, naj kupijo določen izdelek, ki ga potrošnik_ca sicer ne bi kupil_a (če bi ga potrošnik_ca kupil_a sam_a od sebe, seveda ne bi nihče investiral v ekonomsko propagando). Razvite so cele branže znanosti, kjer se na tisoče psihologinj_ov poklicno ukvarja s tem, kako bolj učinkovito zmanipulirati in zavajati potrošnice_ke, da bodo sprejemale_i neracionalne odločitve v korist proizvajalk_cev.

Edini logičen zaključek, ki ga lahko potegnemo, je to, da ne le, da ne obstaja sistem popolnih informacij, ampak je obstoječi trg sistem, kjer se ogromno vlaga v zakrivanje in izkrivljanje informacij in ki velik del svojih aktivnosti namenja suspendiranju razuma. Takšno stanje seveda ne izpolnjuje pogoja za učinkovito delovanje trga.

Ravnovesje trgov

Vprašanje glede ravnovesja trgov je vprašanje, če delujejo z maksimalno zmožnostjo. Vsako odstopanje od te zmožnosti je znak neravnovesja in posledično neučinkovitosti delovanja trgov. En trg, kjer je neučinkovitost zelo očitna, je trg delovne sile, kjer je v Sloveniji stopnja brezposelnosti 8,5 % (kljub temu, da se štejejo kot zaposlene_i ljudje, ki delajo le nekaj ur ali pa imajo status samostojne_ga podjetnice_ka, v resnici pa nimajo prihodkov (približno 80 % s. p.-jev propade v roku enega leta), kar pomeni, da tudi s to zelo radodarno interpretacijo trg deluje 8,5 % pod kapaciteto. To so ogromne neučinkovitosti. Prav tako vsako leto miruje in ne opravlja nobene funkcije nekje okoli 10 % strojev, virov, tovarn in ostalih produkcijskih sredstev, kar znova kaže na trge, ki niso v ravnovesju. V času kriz, ki so popolnoma pričakovani do-

godki v tržnem sistemu, pride do še večjih neučinkovitosti trgov, kjer se te številke dvignejo vse do 30 % celotnega fonda produkcijskih sredstev in delovnih sposobnosti.

Iz povedanega je razvidno, da nobena od štirih predpostavk, potrebnih za teoretično učinkovito delovanje trgov, ne drži. Še več, odstopanja niso majhna, temveč so zelo velika. V nekaterih primerih je logika delovanja celega sistema takšna, da poskuša doseči ravno nasprotno od tega, kar bi bilo potrebno za učinkovito delovanje sistema.

Kaj pa pravičen rezultat?

Do sedaj je bilo govora le o učinkovitih rezultatih. Pareto optimalen rezultat pomeni, da smo dosegle_i stanje, kjer ne moremo izboljšati položaj nikogar v sistemu, brez da bi poslabšale_i položaj nekoga drugega. Posledično je možno veliko število pareto optimalnih rezultatov. Torej tudi če bi bil trg učinkovit, se pojavlja vprašanje, učinkovit za koga? Naslednje vprašanje, ki ga je torej treba postaviti, je, ali je rezultat trga pravičen?

Standardna razlaga delovanja trga kot mehanizma za razdeljevanje dobrin in storitev se pohvali, da je trg odličen razdeljevalec, kajti do potrošnic_kov dostavlja dobrine glede na to, kako zelo si jih želijo. Razlaga gre tako, da bi tisti_a, ki si neko dobrino ali storitev bolj želi, bil_a pripravljen_a zanjo odšteti več denarja, torej bo trg poskrbel, da bodo ti ljudje najprej prišli do omejenih dobrin. Absurdnost te logike je očitna, kajti v svetu, kjer vladajo ogromne neenakosti (smo že omenili, da 8 ljudi poseduje toliko denarja kot revnejših 3.600.000.000 ljudi skupaj), je čisto vseeno, kako zelo si nek produkt ali storitev želiš, kajti, če je rezultat ekonomskega sistema takšen, da si velike večine nekaterih dobrin ne morejo privoščiti, potem je povsem brezpredmetno, kako zelo si nekaj želijo ali nujno potrebujejo.

Trg je v bistvu sistem, ki ga lahko primerjamo z demokracijo, kjer je 1 € enak enemu glasu pri odločanju. Tisti, ki ima 1000 €, ima na trgu pač tisočkrat več glasov kot nekdo, ki ima 1 €. Prav tako ima 8 posameznikov, ki imajo več imetja kot polovica celotnega prebivalstva planeta, tudi možnost na trgu preglasovati to isto polovico prebivalstva. Nihče od nas ne bi sprejel_a političnega sistema, kjer bi 8 oseb imelo po 450.000.000 glasov vsak_a, večina ostalih pa 1 glas, ker je takšen sistem popoln absurd. Vendar točno to stanje obstaja na trgu. Predlagamo, da se trg zavrže kot inštrument in da se poišče boljši, bolj učinkovit in bolj pravičen sistem.

Zāvsē
Zāvsē

Centralno planiranje

Centralno planiranje je za nekaj desetletij prejšnjega stoletja postalo alternativa trgom kot mehanizmom za produkcijo in razdeljevanje dobrin in storitev. Ker centralno planiranje kot ekonomski sistem te dni ne jemlje nihče več resno, temu mehanizmu ne bomo posvečale_i toliko pozornosti, kot smo jo trgu.

Argument, ki je bil podan za centralno planiranje, je bil ta, da bi z uvedbo racionalnih načinov odločanja in operiranja z vsemi informacijami (v nasprotju z delovanjem brez informacij in stihijskim odločanjem, kot to poteka v tržni izmenjavi) lahko preprečile_i najhujše ekscese trgov, ki nastanejo iz notranjih kontradikcij samega delovanja trga. Centralno planiranje deluje tako, da se ustanovi domnevno tehnokratski organ, ki zbira vse informacije o razpoložljivih produkcijskih sredstvih in naravnih virih (ki so ravno tako kot ta organ del državne strukture), jih primerja z zbranimi informacijami o potrebah prebivalk_cev in izdela najbolj optimalen načrt za zadovoljevanje potreb prebivalk_cev glede na zmožnosti ekonomije. Problemi, ki se pojavijo v takšnem sistemu ekonomskega odločanja, so ti, da se je z vzpostavitvijo tehnokratskega razreda, ki upravlja z ekonomijo, razvila politična kategorija, ki je, predvidljivo, tako kot kapitalisti v kapitalizmu ekonomijo razvijala za zadovoljevanje svojih interesov in ne za interese celotnega prebivalstva. Kot se ekonomska orodja v tržnem sistemu, so se ekonomska orodja tudi v centralnem planiranju uporabljala za bojevanje političnih bojev v družbi. Politični kadri, ki so nedemokratično upravljali s planskimi organi, so dobro poskrbeli za svojo dobrobit, z ekonomskim sistemom pa niso zasledovali ciljev maksimizacije dobrobiti za vse prebivalke_ce, temveč so zasledovali druge cilje, konkretno: ideološko in oboroževalno tekmovanje z ZDA, industrializacijo in tehnološki napredek. Centralno planski sistem se je izkazal za izredno učinkovit za izvrševanje ciljev, saj je bil tempo industrijskega razvoja in tehnološkega napredka izjemen in nikoli ponovljen v kakšni drugi državi. Kljub temu pa se je ta sistem izkazal za nevzdržnega, saj zaradi svojega nedemokratičnega delovanja ni zadovoljeval interesov in želja navadnih prebivalk_cev, ki so na koncu ta sistem tudi razgradile_i. Ker je centralno planiranje koncept političnega upravljanja z ekonomijo, je za zadovoljivost rezultatov takega sistema zelo pomembno, kolikšna je stopnja demokracije, ki je prisotna v državi, ki ga izvaja. V bolj demokratičnih državah bi bilo pričakovati boljše rezultate, vendar trenutno ni nobene države na svetu, ki bi demokracijo uvajala na področje ekonomije, torej se premise ne da smiselno testirati. Nekaj malega se lahko sklepa iz delovanja držav, ki so nadpovprečno demokratične in v katerih se država vseeno kar krepko vmešava v tržni sistem. V drugi polovici 20 stoletja so države, ki so še najbolj (pa vseeno precej malo) približale tem konceptom, skandinavske države, ki so tudi najbolj razvile koncept socialne države, ki temelji na tem, da se država močno politično vmešava v tržno razdelitev dobrin.

Demokratično planiranje

Demokratično planiranje je mehanizem, ki bi se uporabljal v participatorni ekonomiji. Ker koncept demokratičnega planiranja celotne ekonomije daleč presega okvirje izobraževanja, ki se ukvarja z zadružništvom, ga ne bomo podrobno obdelale_i, temveč le izpostavile_i načelne in teoretske argumente. Več informacij o delovanju produkcijskih in potrošniških svetov, ki so del demokratičnega planiranja v okviru participatorne družbe, je na voljo v priloženi bibliografiji, vendar tega udeleženkam_cem ne bomo podrobno predstavljale_i, razen na izrecno željo.

Demokratično planiranje je zamišljeno kot alternativa trga in centralnega planiranja ter cilja na to, da bi razrešila glavne težave trgov, kot tudi faktorjev, ki so zagotovili propad centralnega planiranja. Da je demokratično planiranje sploh mogoče, mora biti ekonomija in vsi njeni aspekti predstavljeni v domeno demokratičnega odločanja. Prav tako je treba zagotoviti, da ne obstajajo privilegirani družbeni razredi, ki bi lahko izkrivljali demokratični proces in tako »ugrabili« produkcijska sredstva za zasledovanje lastnih ciljev, kot se je zgodilo v centralnem planiranju. Da bi bilo planiranje res demokratično, je treba vključiti vse sloje družbe, kjer se zastopajo v vlogah, ki jih v ekonomiji opravljajo. Očitni vlogi, ki jih prebivalke_ci zastopajo v ekonomiji, sta vloga delavk_cev, ki proizvajajo dobrine in storitve, ter vloga potrošnic_kov. Obe skupini prebivalk_cev (kar precej jih je v obeh skupinah hkrati) prispevajo svoje zahteve glede potrošnje in svojo pripravljenost glede opravljanja dela. Podatki, ki se zberejo v tem demokratičnem postopku, se usklajujejo preko organa za facilitacijo in iteracijo, katerega naloga je, da preko manjšega števila usklajevalnih ciklov poskrbi, da se uskladita ponujeno delo in zahtevana potrošnja, s čimer zagotovi, da ne pride do premajhne ali hiper produkcije dobrin, zaradi katerih bi se pojavile neučinkovitosti na strani potrošnje, hkrati pa, da je zahtevana potrošnja usklajena s primerno količino ponujenega dela, s katerim bo mogoče izvesti zahtevano proizvodnjo. Hkrati tako vsaki_emu potrošnici_ku/delavki_cu omogoča, da si lahko izbere preferenčno ravnovesje med količino dela in količino dobrin ter tako primerjalno vrednoti tudi svoj prosti čas. Na ta način se omogoča tudi raznolikost osebnih ekonomskih okoliščin, ki so kar v največji meri odvisne od lastne preference (zakonom fizike se žal ne more izogniti). V taki ekonomiji ne bi obstajal družbeni razred, ki bi si prisvajal velik del proizvedene vrednosti. Taka ekonomija bi prav tako omogočala delovanje in zadovoljevanje potreb z bistveno manj dela kot sicer, kar pomeni, da bi bilo preživetje omogočeno s precej manjšo količino dela kot do sedaj, hkrati pa bi bilo onemogočeno prekomerno kopičenje vrednosti, ki bi lahko vodilo v to, da se razvije parazitski družbeni razred, ki bi se preživljal pretežno od dela drugih ljudi. Te rezultate bi zagotavljalo demokratično planiranje v kombinaciji z drugimi inštitucijami, ki urejajo lastnino, nagrajevanje, odločanje in razdelitev dela.

LASTNINSKA UREDITEV

Pri lastnini v ekonomskem smislu se je treba zavedati, da se govori le o lastništvu produkcijskih sredstev, torej tovarn, strojev, kmetijske zemlje (v trenutnem sistemu tudi patentov in intelektualnih pravic), rude v tleh, vodnih virov in podobno. Tu ni mišljena zasebna lastnina, kot je srajca, zobna ščetka, kavč in podobno. Govora je torej o virih in dobrinah, ki so potrebni za proizvodnjo potrošniških dobrin in storitev.

Privatna lastnina

Privatna lastnina implicira, da lahko lastnica_k te lastnine z njo razpolaga in upravlja (če lastnica_k ne more upravljati z lastnino, potem govorimo o navideznem lastništvu) za zadovoljevanje svojih interesov. Ta lastnina svoji_emu lastnici_ku prinaša tudi prihodke, ki izhajajo samo iz posedovanja in nastajajo ne glede na to, če lastnica_k osebno opravlja kako delo ali ne.

Pridobitev velikega bogastva je možna izključno preko prihodkov, ki jih prinaša lastnina nad produkcijskimi sredstvi, kajti vsi drugi načini pridobivanja prihodkov so tako ali drugače povezani z opravljanjem nekega dela, ki pa je omejeno s fizičnimi sposobnostmi delavke_ca in dejstvom, da je v dnevu le 24 ur. Kopičenje lastnine (in posledično bogastva) pa izkrivlja tako trg, kot tudi demokracijo, in onemogoča obstoj brezrazredne družbe. Težave, ki izhajajo iz kopičenja produkcijskih sredstev v vedno manj rokah, bi bile precej manjše, če bi bila lastnina enakomerno porazdeljena med ljudi, vendar je to izredno daleč od dejanskega stanja. Dodatno se je treba zavedati, da takšna razdelitev, kot dejansko obstaja, ni rezultat nekega naključja, temveč je pričakovan in že pred stoletji napovedan rezultat sistema. Iz tega razloga menimo, da bi bilo treba zavreči koncept privatne lastnine produkcijskih sredstev.

Državna lastnina

Državna lastnina pomeni, da se lastništvo vseh produkcijskih sredstev prenese na državo kot pravno fikcijo. Tako se onemogoči kopičenje lastnine produkcijskih sredstev v rokah posameznic_kov in se onemogoči iz lastnine izhajajoče neenakosti v ekonomskih prihodkih oseb. Kljub temu pa je v konceptu državne lastnine precej težav, kajti isti princip, da lastnica_k svojo lastnino uporablja za lastno korist, ki drži pri privatni lastnini, ravno tako drži za državno lastnino. Na ta način se lastnina uporablja za zasledovanje interesov ljudi, ki upravljajo državo. V avtoritarni ali absolutistični državi bo ta lastnina pač uporabljena za zasledovanje interesov vladarke_ja, v Sovjetski zvezi (ki je glavni primer takšne ureditve) je bila lastnina uporabljena za zasledovanje interesov Komunistične partije (in še posebej za interese najbolj vplivnih ljudi

znotraj nje), ki je bila sicer večja skupina ljudi, vendar je rezultat še vedno to, da se ne zasledujejo interesi vseh oseb, temveč pretežno interesi oseb, ki nosijo dominantno politično (namesto ekonomske kot pri privatni lastnini) moč v družbi. Rezultati v bolj demokratično urejenih državah so boljši, državna lastnina pa se bolj uporablja za dobrobit vseh prebivalk_cev. Primer državne lastnine v relativno demokratični ureditvi je Norveški naftni sklad ali naftni sklad Aljaske, katerega prihodke se vsaj v neki meri uporablja za izboljšanje življenja prebivalk_cev. Ker je večina držav na svetu pretežno nedemokratičnih, lahko pričakujemo, da državna lastnina ne bo uporabljena za izboljševanje življenja vseh prebivalk_cev, temveč za interese politično bolj vplivnih skupin prebivalk_cev znotraj skupnosti.

Družbena lastnina

Koncept družbene lastnine izhaja s predpostavke, da je lastnica_k tista_i, ki z lastnino lahko upravlja. Lastnina postane družbena lastnina takrat, ko lahko celotno prebivalstvo sodeluje v upravljanju z lastnino brez vmesnega člena političnih elit, ki bi si lahko priredile upravljanje v svojem interesu. Družbena lastnina se realizira, ko se s produkcijskimi sredstvi in naravnimi viri upravlja direktno demokratično na nivoju celotne družbe. Takšna ureditev preprečuje kopičenje lastnine, hkrati pa zagotavlja, da se dobrobit lastnine najširše razdeljuje med člane_ice skupnosti, ki z njo upravlja. Ker takšna oblika lastnine onemogoča največje zlorabe, zagovarjamo takšen način urejanja lastništva.

NAČINI NAGRAJEVANJA OZIROMA PRIHODKOV

V vsaki ekonomiji mora obstajati sistem, po katerem se določa, kako bodo razdeljene pravice do potrošnje proizvedenih dobrin in storitev. V zameno za opravljeno delo delavke_ci prejmejo določeno odškodnino v obliki pravic za potrošnjo v obliki denarnega plačila. Če razmišljamo o celotnem proizvodu ekonomije kot veliki torti, je vsaki_emu delavki_cu dodeljena rezina oziroma delež celotnega produkta. Za ekonomijo je ključno, da ima vzpostavljene kriterije za razdelitev družbenega produkta. To ni potrebno le zato, da je razdelitev pravična, temveč tudi čisto iz praktičnih razlogov. Kvantitativne informacije so pomembne za to, da sistem demokratičnega planiranja sploh lahko deluje, kaj šele, da deluje maksimalno učinkovito.

V trenutni ekonomiji se za določitev velikosti rezine ekonomskega produkta uporablja kopica kriterijev. Med njimi so najpomembnejši: plačilo za premoženje, pogajalsko moč, talent, izobraženost, srečo in v veliko manjšem obsegu za trud in požrtvovalnost. V tem poglavju bomo pregledale_i in analizirale_i vse do sedaj v praksi uporabljane kriterije ter ocenile_i družbene posledice, ki jih kot strukturni faktor povzročajo.

Plačilo za premoženje

Plačilo za premoženje je glavni način razdelitve dobrin v današnji družbi. S plačilom za premoženje lastnica_k dobiva prihodke, ki jih ustvarja njegovo premoženje. Lastnica_k stanovanja, ki ga oddaja v najem, pridobiva prihodke v obliki najemnine, lastnica_k intelektualne pravice dobiva prihodke od vseh, ki jo želijo koristiti, lastnica_k tovarne dobiva prihodke, ki jih ustvarijo zaposlene_i v obratu in tako naprej. Plačilo za premoženje je edina oblika plačila v ekonomiji, ki nima nobene povezave z opravljanim delom lastnice_ka. Lastnica_k služi enostavno zato, ker je lastnica_k, ne glede na to, če kaj dela ali ne.

Služenje preko lastnine je škodljivo za družbo iz več razlogov. Lastnina je pravna fikcija in ker je fikcija, ni omejena s pravili fizičnega sveta, ki omejujejo prihodke, ki izhajajo iz dejanskega dela, ki je omejeno z dejstvom, da je v dnevu le 24 ur in da ima vsaka oseba le en par rok. Posledično se lahko lastnina neomejeno kopiči in ker ni pogojevana z delom lastnice_ka, lahko tudi sama sebe oplaja in tako lahko nastanejo cikli, ko lastnina omogoča več lastnine, ki spet omogoča več lastnine, ki spet omogoča več lastnine, v neskončnost. Dejstvo, da živimo v svetu, kjer 8 ljudi poseduje več bogastva kot revnejša polovica človeške vrste, ki prihodke ustvarja z delom, je neizpodbiten dokaz za resničnost te trditve. Vendar pa dejstvo, da kopičenje vedno večjega kosa torte pri vedno manj ljudeh in posledično vedno manjše rezine pri ostalih ni edina slaba posledica, ki izhaja iz kopičenja, ki ga omogoča plačilo za lastnino. Že Aristotel je opozarjal v svojih analizah političnih sistemov, da ljudje, ki živijo v ekonomsko neenakih položajih, ne morejo biti politično enaki v nobenem sistemu, in da demokracija ne more obstajati pri velikih ekonomskih neenakostih, kajti ljudje z veliko premoženja lahko to premoženje uporabijo za politični vpliv, politični vpliv pa potem uporabijo za pridobitev še več premoženja in potem v nedogled ponavljajo ta cikel, dokler sistem ne razpade. Sam je ocenil, da je največji možni razpon v prihodkih, ki še omogočajo obstoj funkcionalne demokracije, v rangu 1 proti 4, torej da bi oseba, ki zasluži največ, ne zaslužila več kot štirikrat toliko, kot oseba, ki zasluži najmanj. Prav tako je očitno dejstvo, da ko nekaj postane privatna lastnina, se ta vir ali dobrina umakne iz polja demokratičnega odločanja, kajti lastnina pomeni, da lastnica_k razpolaga s to dobrino ali virom. Več kot umaknemo ven iz polja demokratičnega odločanja in v polje privatne lastnine, toliko bolj se, logično, siromaši koncept demokracije. Ker pa se je zgodovinsko izkazalo, da so bolj demokratične družbe dosegale boljše pogoje za ljudi, živeče v njih, bi nam moralo biti precej mar za to, da se povečuje in ne zmanjšuje stopnja demokratičnosti.

Glede na to, da prihodki iz lastnine omogočajo neomejeno kopičenje in škodljive posledice, ki jih lahko vsak dan vidimo v družbi, hkrati pa onemogočajo obstoj vsebinske demokracije, bi moralo vzbuditi veliko nasprotovanje uporabi plačila za lastnino pri razdelitvi družbenega produkta.

Plačilo za pogajalsko moč

Plačilo za pogajalsko moč je plačilo, ki izhaja iz opravljenega dela, ki izhaja iz fizičnih omejitev delavke_ca. V družbi se pogajalska moč udejanja preko dveh mehanizmov. Prvi se udejanja preko posebnega statusa v ekonomiji ali političnem sistemu, drugi pa zaradi specifičnih znanj, ki povečujejo ali zmanjšujejo pogajalsko moč posameznic_kov.

Študije izobrazbenih dosežkov kažejo na to, da je stopnja izobrazbe, ki jo nekdo doseže, največ odvisna od prihodkov staršev. To ni za razumeti kot dejstvo, da starši plačajo svojim otrokom izobrazbo (čeprav se tudi to pogosto zgodi z izrednim študijem ali plačevanjem šolanja na zasebnih univerzah, kjer je osip zelo majhen), temveč primarno preko dejstva, da lahko starši z boljšim finančnim stanjem svojim otrokom vse od vrtca pa do končane univerzitetne izobrazbe omogočajo boljše pogoje za učenje v obliki zagotovljenega časa za učenje, primernih potrebščin, tutorjev, plačevanja raznih dodatnih izobraževanj in tečajev, ki njihovim otrokom dajejo prednosti pred drugimi učenci, ki nič ne zaostajajo v inteligenci, vestnosti in količini učenja. Otroci s temi prednostmi so posledično tisti, ki zasedejo omejeno število mest na univerzah, ki izobražujejo najbolje plačane poklice. Ker je število mest za izobraževanje v teh programih omejeno, ne prihaja do zasičenosti teh poklicev na trgu in tako se izobraženi v teh poklicih lažje pogajajo za visoke plače, kajti na teh področjih je to trg, ki ga diktirajo ponudnice_ki.

Drugi faktor pa je privilegiran položaj v ekonomiji ali družbi. Po tem, ko se že bolj kot ne glede na premoženje razdelijo poklicna izobraževanja za te najbolj prestižne poklice, pa nastopi druga mehanika, namreč omejevanje konkurence. Mnogi prestižni poklici imajo ustanovljena predstavniška telesa, ki jim je država podelila pravico, da močno vplivajo na razmere na trgu. Tako obstaja odvetniška zbornica, katere član_ica mora neka oseba biti, če hoče opravljati poklic odvetnice_ka. Le ta pa posledično poskuša omejevati članstvo z visokimi članarinami in oteževanjem pravosodnih izpitov, brez katerih prav tako ne moreš postati odvetnica_k. Podobno velja za zdravniško zbornico, ki lahko močno vpliva tako na število kot tudi polje specializacij, ki se razpišejo za izobraževanje zdravnic_kov.

Tretji način uveljavljanja pogajalske moči je zelo očiten v poklicih, kjer zaposlene_i same_i sebi določajo plačo. To so mesta raznih direktoric_jev, managerk_jev in drugih vodilnih delavk_cev v delniških družbah, ki imajo velik vpliv na plačno politiko podjetja ali ustanove. Plače direktoric_jev (in upravnih odborov, ki morajo potrditi dvigovanje plač, tako da gre ponavadi v kompletu, upravni odbor odobri dvig plače direktorici_ju, ta pa v zameno dvigne plače upravnemu odboru) tako vedno bolj lezejo navzgor in niso povezane z uspešnostjo dela teh direktoric_jev. Tudi v podjetjih, kjer dosegajo izredno slabe poslovne rezultate, se lahko zanesemo na dejstvo, da, tudi če podjetje ne bo imelo sredstev za plačilo delavk_cev

ali dobaviteljic_ev, se bodo vedno našla sredstva za plačilo vodstva, ki zaradi višine svojih plač v podjetjih ponekod dosega tudi več kot 50 % plačilne mase. To je omogočeno, ker so te osebe dane na strukturne pozicije, kjer imajo zelo veliko pogajalsko moč in si lahko dovolijo takšne ekscese.

Logika pogajalske moči je v bistvu logika nasilništva. Logika je takšna: ker imaš moč, si lahko vzameš večji del metaforične torte. Obstoj ali pomanjkanje moči je razlog in utemeljitev za večje ali manjše plačilo. Ker pa je hkrati to, koliko moči si kdo pridobi, rezultat strukturnih faktorjev (že omenjenega bogastva staršev, sprejetje v cehovske organizacije, privilegiran položaj v družbi ali ekonomiji), se zagovornicam_kom participatorne ekonomije ne zdi upravičen razlog za vpliv na višino plačila in ga zato zavračamo.

Plačilo glede na proizvedeno vrednost/Plačilo za genetsko loterijo

Tudi plačilo glede na proizvedeno vrednost izhaja iz dela in je omejeno s fizičnimi omejitvami delavke_ca.

To merilo izhaja iz kritike plačevanja za lastnino, kajti edini način, kako lastnica_k dobi denar iz lastnine je, da delavkam_cem ne plača toliko, kolikor so delavke_ci proizvedle_i, ampak nekaj zadrži zase. Če bi zavrnile_i plačevanje za lastnino, bi lahko delavke_ci prejele_i celotno vrednost svojega dela, kar naj bi bilo pravično. Zagovornice_ki participatorne ekonomije se s takšnim načinom razdeljevanja potrošniških pravic ne strinjamo iz razloga, ker vrednost opravljenega dela v večini primerov ni faktor, ki bi bil plod odločitev delavke_ca, ampak izhaja iz eksternih okoliščin.

Te okoliščine lahko v grobem delimo na dva glavna faktorja: različno relativno vrednost proizvedenega, povezano s specifikami proizvodnje, in pa genetsko loterijo. Vrednost proizvoda nekega produkta in posledično tudi vrednost opravljenega dela osebe, ki ta produkt proizvaja, je odvisna od mnogih faktorjev, na katere delavka_ec nima nobenega direktnega vpliva. Pogosto se zgodi, da je neka veščina zelo iskana in cenjena, ko se mlada oseba odloči za izobraževanje v določeno smer, ko pa oseba izobraževanje zaključi, pa je tista branža že v zatonu in je torej veščina izgubila velik del vrednosti. Zgodi se tudi obratno. Jasno je, da nastopa velik element sreče, za katero menimo, da je ni smiselno nagrajevati. Za pravično nagrajevanje je posledično treba poiskati druge kriterije.

Uravnilovka

Uravnilovka pomeni, da so vse_i (vsaj po branžah) plačane_i enako, ne glede na okoliščine. To je bil način plačila, ki se je mestoma uporabljal v Sovjetski zvezi. Kriterij vsem enako se izogne problemom plačevanja za lastnino ali genetsko loterijo in specifiko produkcijskih sredstev, prav tako ni povezano z vrednostjo opravljenega dela. Z uravnilovko se odpravi do sedaj izpostavljene probleme v navedenih treh principih nagrajevanja, vzpostavila pa je kup novih problemov. Zagovornice_ki participatorne ekonomije princip uravnilovke zavračamo iz več razlogov. Najprej je treba izpostaviti, da je uravnilovka oziroma višina le te v Sovjetski zvezi bila rezultat političnih odločitev. Pri vsaki politični odločitvi je pravičnost precej odvisna od stopnje demokratičnosti družbe. Ali torej participatorna družba, ki poudarja samoupravljanje in solidarnost in v kateri bi delovala participatorna ekonomija, zagovarja uravnilovko kot mehanizem razdeljevanja družbenega proizvoda? Ne! Tudi ob popolni demokratičnosti družbe in soglasju ob sprejemanju višine zneskov, se pojavi nepravičnost ob dejstvu, da vse_i dobijo enako, ne glede na to, kako opravljajo svoje delo. Enako plačilo, ne glede na to, kako delaš, daje napačne ter zelo škodljive signale in vzpodbude, saj ne kaznuje družbeno škodljivih tendenc in ne nagrajuje družbeno zaželjenih tendenc. Delavkam_cem, ki se pri svojem delu bolj trudijo ali oddelajo večje število ur, bi za svoja hvalevredna dejanja ne bile_i nagrajene_i, hkrati pa bi delavke_ci, ki se pri svojem delu ne trudijo, delajo z zelo nizko intenzivnostjo ali krajši čas, ne bile_i kaznovane_i. Takšen sistem vzpodbud je nepravičen, poleg tega pa bi v praksi ščasoma rezultiral v skupinah malodušnih in nemotiviranih delavk_cev, ki bi imele_i majhno proizvodno učinkovitost. Mehanizem uravnilovke tako deluje destruktivno za dve načeli, ki sta temelj participatorne ekonomije, pravičnosti in učinkovitosti.

Plačilo za trud in požrtvovalnost

Torej kakšen delež produkta bi pripadel delavkam_cem, če bi upoštevale_i vrednote, ki jih zagovarja participatorna ekonomija? V prejšnjih poglavjih smo obravnavale_i različne logike kot tudi vrednote, ki oblikujejo različne pristope za odgovor temu vprašanju. Zagovornice_ki participatorne ekonomije menimo, da v kolikor so ljudje sposobni za delo, morajo biti nagrajeni glede na svoj trud in požrtvovalnost, ki jo izkazujejo pri svojem družbeno koristnem delu. Če pa niso zmožne_i dela (ker so otroci, v pokoju ali iz zdravstvenih razlogov), potem jim mora biti zagotovljen nivo prihodkov, ki jim omogoča varno in stabilno preživetje. Prav tako bi v participatorni družbi vsaki_emu, ne glede na druge okoliščine, zagotavljale_i določene dobrine, kot so zdravstvo ali izobraževanje. Kaj točno bi te zagotovljene dobrine bile, bi demokratično določile_i.

Razdelitev po teh principih bi onemogočila, da bi kdorkoli dobil nagrade glede na lastnino. Prav tako ne bi nihče dobival večjih prihodkov glede na to, da ima večjo pogajalsko moč. Še več, razdelitev ne bi bila nič večja, tudi če bi delavec_ka proizvajal_a vrednost, ki bi bila nadpovprečna, ker uporablja kakšen poseben prirojen talent, uporablja boljšo opremo, izdeluje dobrine, ki so pač vredne več ali pa se nahaja na strukturno zelo pomembnem položaju v sistemu. Norma participatorne ekonomije je, da vsaki_emu delavki_cu pripada nagrada, ki je sorazmerna s količino truda, ki ga pri svojem delu opravlja, in težavnih okoliščin, v katerih svoje delo opravlja.

Seveda sta trud in požrtvovalnost precej amorfni kategoriji, ki se lahko izkazujeta v veliko oblikah. Večji trud lahko pomeni več ur dela, lahko pomeni delanje v težjih pogojih, opravljanje manj prijetnega, manj zadovoljivega, bolj nezdravega dela. Lahko sestoji iz usposabljanja, ki je bolj naporno in manj izpolnjevalno kot usposabljanje, ki ga istočasno opravljajo druge_i.

Imenujmo znesek, ki ga zasluži povprečna_en delavka_ec, ki dela povprečno število ur v povprečnem delovnem sklopu, temeljni prihodek. Delavke_ci bi glede na temeljni prihodek prejele_i več, če bi delale_i več ur ali bolj intenzivno. Prav tako bi prejele_i manj, če bi opravile_i manjše število delovnih ur ali bi delale_i manj intenzivno.

ORGANIZACIJA DELA

V kompleksni družbi in visoko tehnološki ekonomiji je za proizvodnjo posamičnega izdelka, kot je računalnik, potrebna kopica veščin in znanj s področja fizike, kemije, elektrotehnike, kovinarstva, rudarstva, prevozništva ter kopice drugih znanj, ki so uporabljana skozi celo proizvodno verigo, od pridobivanja rud in nafte, preko izdelave tiskanih vezij in mikročipov, pa do sestavljanja komponent v računalnike, prilagojene potrebam uporabnic_kov. Vsa ta opravila je treba na nek način organizirati in uskladiti med sabo, da bi tako omogočile_i proizvodnjo bolj kompleksnih proizvodov. Ni pa vseeno, kako se to delo organizira, saj že način organizacije dela pušča posledice v družbenem tkivu in oblikuje osebnosti posameznic_kov. Treba se je zavedati, da je služba oziroma delo v ekonomiji največji časovni sklop v življenju vsake osebe, zato je predvidljivo, da bo to početje pustilo globoke sledove v telesih in osebnostih ljudi, ki ta dela izvajajo. Tako je popolnoma predvidljivo, da bo nekdo, ki osem ur na dan vadi košarko, zelo dober v košarki, ne bo pa tako dober v fiziki, kot nekdo, ki se ukvarja z raziskavami v pospeševalniku delcev CERN. Prav tako ta znanstvenica_k ne bo tako dobra_er v medosebni komunikaciji, kot nekdo, ki se osem ur na dan ukvarja s pogajanji ali sklepanjem poslovnih dogovorov. Vsak sklop delovnih nalog tako predvidoma oblikuje osebe, kar pa zna prinašati tudi zelo negativne posledice. Problem je izpostavil že Adam Smith, ki je sicer občudoval povečano produktivnost, ki se je dosegala s specializacijo za določene poklice, kljub temu pa je v Bogastvu narodov zapisal:

»Človek, ki preživi celo življenje v izvajanju majhnega števila enostavnih operacij, katerih učinki so morda vedno enaki ali pa zelo blizu temu, nima priložnosti razvijati svojega razuma ali uporabljati svoje sposobnosti reševanja problemov in odpravljanja težav, ki se pri takih operacijah nikoli ne pojavijo. Ta oseba seveda izgubi navado uporabljati te veščine in postane tako neumen in neuk, kot je le možno za človeško bitje. Otopelost lastnega uma ga tako naredi nesposobnega za sodelovanje v racionalnih pogovorih in ga naredi nedovzetnega za kakršne koli plemenite, radodarne ali nežne koncepte in mu posledično onemogoča pravično presojanje mnogih dejanj in dolžnosti, celo v privatnem življenju.«

Sodba, ki jo je podal Adam Smith, je kruta, vendar, čeprav pretirana, menimo, da v temelju pravilna. Ravno zato, ker je način in predmet dela tako pomemben, menimo, da je treba pri obravnavi organizacije delovnih procesov zaznavati in obravnavati učinke, ki jih imajo ti delovni procesi na osebe, ki jih izvajajo. Če upoštevamo uvid, ki ga je izpostavil Adam Smith, se je treba pri delovnih procesih osredotočiti na naloge in delovne postopke, ki delujejo za ljudi opolnomočevalno, in na tiste, ki otopijo um ter zavirajo osebnostni razvoj oseb, ki jih izvajajo.

Opolnomočevalna dela bi tako označile_i kot tista, katerih izvajanje že samo po sebi krepi osebne kompetence delavk_cev in ki jim krepi vlogo v družbi. Lahko si predstavljamo, da je delo direktorice_ja v velikem deležu sestavljeno iz nalog, ki ji_mu že same po sebi povečujejo kompetence in povečujejo družbeno moč. Tako reševanje kompleksnih težav krepi splošne sposobnosti uma za reševanje problemov in istočasnega upoštevanja večjega števila dejavnikov pri sprejemanju odločitev. Prav tako nujnost komunikacije s poslovnimi partnerkami_ji, ki prav tako uživajo (zaradi dejstva, da so direktorice_ji) večjo družbeno moč in status, krepi socialno mrežo, samozavest, samopodobo in izvaja socializacijo med sebi enakimi. Prav tako samozavest in veljavo v družbi povečuje dejstvo, da imajo osebe, ki opravljajo direktorske naloge, edine dostop do določenih informacij glede poslovanja družbe (glej poglavje o popolnih informacijah na trgu), ki omogočajo direktoricam_jem, da v veliki meri lahko z avtoriteto nastopajo v mnogih družbenih situacijah, kajti njihovih trditev glede teh informacij, ki se morda nanašajo na sisteme večje od mnogokaterih držav, ne more nihče preverjati, zato lahko preko tega močno vplivajo na dogajanje okoli sebe. Prav tako njihova moč pri upravljanju z vsemi sredstvi podjetja daje tudi moč pri izvajanju morebitnih uslug za prijateljice_je in znanke_ce ali pa za spravljanje večjega števila oseb, katerih poslovanje je odvisno od poslovnih odločitev direktorice_ja, v podrejen položaj. Osebe, ki bodo opravljale dela in funkcije, kot so opisane, bodo pričakovano razvile znanja in veščine, pa tudi družbeno socializacijo, ki jih bo postavljala v privilegirano ali morda celo dominantno pozicijo v družbi. Osebe, ki opravljajo takšne funkcije ali naloge, v zelo veliki meri same odločajo o lastnih okoliščinah in delujejo samostojno ter po lastni presoji. Že direktorska funkcija sama po sebi daje skoraj absolutistično oblast znotraj podjetja. Opisano pa ne vpliva le na osebno rast in družbeno moč, ampak tudi na dojemanje sveta in obnašanje do

drugih. Osebe, ki uživajo takšno moč (v primeru vodij podjetij celo absolutno moč), tako tipično ne bodo sposobne razumeti življenjske situacije drugačnih od sebe ali oseb, ki delajo v podjetju, in ne bodo sposobne razumeti odzivov na okoliščine, v katerih se morda nikoli v življenju niso znašle, ker jih pač njihova življenjska in poklicna izkušnja ni nikoli pripravila na to, pa tudi nikoli zahtevala, da bi takšne situacije razumele. Problemi, ki se pojavijo, ko tako poklicno deformirane osebe skoraj izključno odločajo o življenjskih okoliščinah drugih, so morda preveč očitni, da bi jih izpostavljale_i.

Po drugi strani pa obstajajo naloge in dela, ki izvajalko_ca popolnoma intelektualno otopijo. Delo za tekočim trakom in/ali opravljanje zelo enostavnih in ponavljajočih se nalog v proizvodnji, ki je tipično organizirano tako, da poteka z največjo možno hitrostjo in največjo možno poenostavljenostjo, je tako zasnovano, da zahteva maksimalno koncentracijo in močan fokus na vsak posamičen gib, brez katerega delavka_ec ne more vzdrževati hitrosti dela ali pa se izpostavi nevarnosti poškodb. Takšno neprestano monotono ponavljanje gibov in nezmožnost spontanega razmišljanja otopi naravno sposobnost uporabe intelektualnih sposobnosti za te procese (še posebej v primerjavi z ljudmi, katerih služba zahteva ravno to). Posledično osebe v določeni meri izgubijo sposobnosti kreativnega razmišljanja in reševanja kompleksnih težav, pri katerih je treba upoštevati več dejavnikov istočasno, da se pride do pravilnega odgovora. Prav tako te osebe nimajo nobene možnosti sprejemanja avtonomnih odločitev na delovnem mestu, kajti podjetja so absolutistične organizacije, kjer večinoma prejemaš ukaze, ki jih izvajaš, za odklone od ukazanega pa si kaznovan_a. Kot da to ni dovolj, je osebam za tekočim trakom onemogočeno sploh vedeti informacije, ki bi bile potrebne za morebitno racionalno odločanje o delovnem procesu, tudi če bi bilo to odločanje delavki_cu omogočeno. Posledično delavka_ec na delovnem mestu skoraj neha biti avtonomna oseba, saj nadrejene_i izvajajo popolno oblast nad delavko_cem. Ko je na delovnem mestu, to je največji delež svojih budnih ur, mora delavec_ka delati, kar se mu_ji ukaže, na način, ki se mu_ji ukaže, s hitrostjo, ki mu_ji je ukazana, in z namenom, pri formaciji katerega ni imel_a nobenega vpliva. Kontrola nad njo_njim je tako velika, da se jo_ga obravnava kot majhnega otroka, ki se mu zapoveduje vse od tega, kako mora biti oblečen, kako mora imeti urejene lase, kdaj in kako pogosto lahko opravlja potrebo, s kom sme in s kom ne sme govoriti. Poznani so celo primeri, ko so delodajalke_ci prisilile_i delavke_ce, da nosijo plenice in potrebo opravljajo kar vanje, da ne bi bilo odsotnosti od delovnega mesta. Nikogar ne bo presenetilo, če zatrdimo, da so osebe v takih odnosih zelo nesamozavestne v družbenih odnosih, med svojim delom ne gradijo socialnih mrež, se osebnostno ne razvijajo in ne razvijajo kompetenc, ki bi jim dobro služile v vsakodnevnem življenju. Prav tako pri svojem delu zaradi odrekanja informacij in nemožnosti sprejemanja odločitev izgubljajo sposobnost zaznavanja kompleksnih družbenih procesov, saj nikoli niso izpostavljene_i procesu vzpostavljanja, kakšnega od njih. Tako postanejo lahka tarča za informacijske manipulacije, kajti zaradi pomanjkanja izkušenj so v podrejenem položaju glede na osebe, ki se dnevno ukvarjajo s temi procesi.

Hierarhična

Danes je hierarhična razdelitev dela dominantna in vseprisotna organizacijska oblika. Ta oblika je bila dominantna tudi v centralno planskih ekonomijah Sovjetske zveze in celo v jugoslovanski ekonomiji, ki je bila pionirka v uvajanju samoupravljanja. To ni presenetljivo, saj so na enak način organizirani tudi politični sistemi tako v avtokratskih kot tudi v demokratičnih državah. Zaradi vseprisotnosti takšnega načina organizacije lahko opazovalka_ec hitro misli, da je to pač najbolj optimalen in edini možen način organizacije dela.

Zagovornice_ki participatorne ekonomije menimo, da je hierarhična razdelitev zelo škodljiva in uničuje principe solidarnosti in enakopravnosti. Kaj so razlogi, ki nas privedejo do te trditve? Kot smo opisovale_i že v uvodu, delo oziroma specifičen način dela kot aktivnost, v kateri preživimo največ svojega časa, pomembno sooblikuje našo osebnost in telo. Pokazale_i smo, da obstajajo opravila in dela, ki že sama po sebi izboljšujejo in opolnomočujejo osebo, ki jih izvaja, ali jim povečujejo družbeno moč. To so dela, ki spodbujajo reševanje kompleksnih situacij, zahtevajo socialno mreženje in ki omogočajo veliko mero (so) odločanja o lastnih pogojih dela, torej odločanje o tem, kaj, kako, kdaj in zakaj se dela. Osebe, ki opravljajo ta dela, krepijo samozavest, vadijo razum in si ustvarjajo socialno mrežo že s tem, ko opravljajo svoje plačano delo. Delovne naloge, ki imajo opisane karakteristike, se lahko poimenujejo opolnomočevalne. Pomembno je razumeti, da opolnomočevalne naloge niso nujno tudi prijetne, čeprav pogosto so. Ukvarjanje s tožbami proti podjetju, s čimer se mora ukvarjati direktor_ica, ni prijetno, je pa kljub temu opolnomočujoče, saj vsebuje veliko intelektualno zahtevnih opravil, socialno mreženje in poglablja poznavanje družbenih procesov ter vzročno posledičnih povezav v njih.

Po drugi strani pa obstajajo delovne naloge, ki praktično ubijajo razum. To so naloge, ki so zelo intelektualno nezahtevne, vendar fizično zahtevne in zahtevajo fokus, so ponavljajoče, z vedno istim rezultatom oziroma je celoten cilj opravljanja te naloge, da je vedno enak rezultat. Med opravljanjem takih nalog se delavke_ci ne morejo socializirati ali kako drugače razgibavati razuma. Poleg tega se ta dela opravljajo pod nadzorom drugih oseb, ki določijo vse aspekte dela, torej kakšen cilj se zasleduje z opravljanjem dela, kako se delo izvaja, od kdaj do kdaj se dela, s kakšno hitrostjo se dela, katero opremo in oblačila se pri delu uporablja, če se sme na WC med delom ali ne. Predvidljiv učinek na osebe, ki večino svojega življenja preživijo v takšnih pogojih, je to, da so te osebe zelo nesamozavestne v družbenih odnosih, imajo težave z vzročno posledičnim razumevanjem družbenih procesov, velikokrat pa imajo tudi fizične hibe, ki izhajajo iz prisiljene drže, v katero so pri delu prisiljene_i.

Če se zavedamo, da obstajajo tako opolnomočevalne naloge kot naloge, ki zmanjšujejo družbeno kompetentnost ljudi, ki jih opravljajo, potem je za ocenjevanje družbenih posledic zelo pomembno vedeti,

kako so te naloge razdeljene med člane_ice skupnosti. V hierarhični organizaciji dela so delovne naloge razdeljene tako, da višje kot se gre po hierarhiji, večji delež opolnomočevalnih nalog in večje odločanje nad lastnimi okoliščinami pripada hierarhično nadrejenim službam. Službe najvišje na hierarhični lestvici so sestavljene skoraj izključno iz opolnomočevalnih opravil in še najmanj opolnomočevalno opravilo, ki se ga lahko identificira v obsegu direktoričinih_jevih nalog, je dejstvo, da mora voziti avto, ko gre na kakšen sestanek. Povrh tega direktor_ica skoraj v popolnosti samostojno določa okoliščine lastnega dela. Zakaj, kje, kako, kdaj, kako dolgo, s kakšno opremo in pod kakšnimi pogoji opravlja svoje delo, je v celoti v njeni_govi domeni. Nižje po hierarhični lestvici se stopnja opolnomočevalnosti služb zmanjšuje, vendar ne bistveno. Tudi zaposlene_i v srednjem managementu imajo delovne naloge, ki so skoraj vse opolnomočevalne, vendar s to razliko, da nimajo več popolne kontrole nad pogoji in okoliščinami dela. V njihove delovne sklope se prikradejo opravila, ki jih ne opravljajo zato, ker bi same_i menile_i, da so pomembna, temveč zato, ker so pomembna ljudem nad njimi po hierarhični lestvici. Prav tako ne morejo prosto določati terminskih planov lastnega dela. Kljub temu pa so službe, ki jih opravljajo, v glavnem sestavljene iz opolnomočevalnih, čeprav manj prijetnih del. Ko se gre nižje po hierarhični lestvici, pa opolnomočevalna dela postopoma izginjajo in se v vedno večjem obsegu nadomeščajo z razopolnomočevalnimi opravili. Morda še najbolj favorizirani delovni sklopi, ki jih opravljajo delavke_ci s hierarhičnega dna, so terenske_i delavke_ci z napravami. Serviserke_ji klimatskih naprav tako, kljub temu da so nizko v hierarhiji, še vedno opravljajo kreativno delo, ki je na terenu in posledično v določeni meri pod njihovo kontrolo. Obstaja pa kopica služb, ki so znotraj obrata in so sestavljena skoraj izključno iz razopolnomočevalnih nalog. Delavke_ci, ki proizvajajo klime, tako opravljajo ponavljajoče se operacije, katerih cilj je vedno enak rezultat. To počnejo pod totalno komando, vsak njihov gib je zapovedan in nimajo nobenega vpliva na okoliščine svojega dela.

Če pregledamo celotno ekonomijo, ugotovimo, da se delovni sklopi, ki so sestavljeni iz vsaj dobršnega dela opolnomočevalnih opravil, precej koncentrirani. Ocenjujemo, da se takšno delo koncentrira v rokah 20 % delavk_cev, medtem ko se razopolnomočevalni delovni sklopi odrinejo na ostalih 80 % delavk_cev. Razlika v življenjskih okoliščinah, ki jih prinaša takšna razdelitev dela, je dovolj velika, da se lahko skupina delavk_cev v 20 %, ki opravljajo opolnomočevalna dela, in skupina delavk_cev v 80 %, ki opravljajo pretežno razopolnomočevalna dela, identificirata kot dva različna družbena razreda. V razredni analizi participatorne ekonomije se 20 % delavk_cev, pri katerih so koncentrirana opolnomočevalna dela, imenuje koordinatorski razred, ki je sicer del delavskega razreda, vendar so njihove življenjske in delovne okoliščine tako različne od ostalih 80 % delavskega razreda, da se te drugačne okoliščine odražajo tudi v drugačni družbeni moči, interesih in preferencah.

Takšna razdelitev dela škodljivo vpliva tudi na demokratične procese, kajti posameznice_ki so zaradi posledic, ki jih pušča takšna razdelitev dela, različno sposobne_i sodelovati v takih procesih. Predstavljamo si za trenutek, da bi avtoritarno odločanje v neki tovarni zamenjali z demokratičnim odločanjem preko sveta delavk_cev, hkrati pa bi hierarhično delitev dela in posledično razdelitev opolnomočevalnih del ohranile_i takšno, kot je bila do takrat. Vse odločitve bi se sedaj sprejemale na svetu delavk_cev, katerega bi se udeleževale_i tako direktor_ica kot finančnica_k, inženirke_ji, pa tudi voznice_ki tovornjakov in delavke_ci za tekočim trakom. Na sejah sveta bi obravnavale_i vse teme, ki se tičejo tovarne. Lahko bi si predstavljale_i, kako bi potekala debata o morebitnih prodorih na tuje trge. Direktor_ica in finančnica_k imata edina_i informacije, ki so potrebne za sprejemanje odločitev, in bi jih pač predstavila_i vsem ostalim. Ostale_i, ki niso morda še nikoli delale_i nič v zvezi s trženjem, lahko le poslušajo, polovico besed morda niti ne razumejo. Ko direktor_ica predlaga sklep v odločanje, jim ne preostane nič drugega, kot da ga potrdijo, saj nimajo znanj in podatkov, potrebnih za podajanje nasprotnih argumentov. Naslednja točka bi bila jemanje kreditov glede na pričakovan posloven rezultat v prihodnjih petih letih. Finančnica_k in direktor_ica predstavita situacijo in parametre odločitve, kot jih vidita sama_i. Ostale_i ne vedo nič o temi in pač poslušajo, zato znova ne morejo argumentirano nasprotovati predlogu sklepa. Kljub temu da obstajajo teme, ki jih delavke_ci poznajo, na primer plačna politika ali delovni proces, se lahko vodstveni kader vselej sklicuje na neke finančne faktorje, ki opravičujejo, karkoli pač direktor_ica in ostale_i vodstvene_i delavke_ci želijo. Situacija, kjer delavke_ci ne morejo kaj doprinesti k razpravi, se ponovi mnogokrat. Kmalu se jim zdi brezpredmetno, da hodijo na sestanke, v katerih niso sposobne_i smiselno sodelovati. Udeležba na sejah pada in zgodi se, da so na sejah vedno vodstvene_i delavke_ci, delavke_ci v proizvodnji pa vedno bolj redko. Da bi rešile_i to dilemo, predlagajo in izglasujejo, da se organizirajo tematske delovne skupine, ki delajo samostojno, in na svetu delavk_cev se potrjujejo le dolgoročne odločitve glede usmeritev, ki jih pripravijo te delovne skupine. Svet se sestaja vse bolj redko, na koncu se ugotovi, da tako ali tako samo potrjuje usmeritve, ki so jih v delovnih skupinah pripravile_i vodstvene_i delavke_ci, žgoče pa se argumentira in prepira glede usmeritev delovnih skupin, ki se ukvarjajo z delovnimi procesi ali plačno politiko, kjer velikokrat zaradi »finančne realnosti« prevladajo vodstvene_i delavke_ci, ki to finančno »realnost« tudi edine_i poznajo.

Ker zagovornice_ki participatorne družbe želimo družbo enakopravnih posameznic_kov, ki bo dajala velik pomen solidarnosti, zavračamo obstoj družbenih razredov, saj želimo brezrazredno družbo, v kateri so vse_i čim bolj enako sposobne_i v njej sodelovati, in zavračamo organiziranje potrebnega družbenega dela v delovne sklope (službe), ki večini onemogočajo pomemben del sodelovanja v soodločanju o družbenih postopkih.

Uravnoteženi delovni sklopi

Ker iz analize hierarhične razdelitve del v predhodnih poglavjih sledi, da je ta nekompatibilna z enakopravnostjo in solidarnostjo, ki sta temeljni vrednoti participatorne ekonomije, je na dlani vprašanje, kako torej delo organizirati drugače, namreč na način, ki bi spodbujal enakopravnost in solidarnost.

Povedale_i smo že, da bi bila v participatorni ekonomiji delovna mesta upravljana in organizirana s strani delavskih svetov in da bi bili delavski sveti tudi telesa, preko katerih bi delavke_ci uveljavljale_i svoje preference glede tega, kako dolgo želijo delati, kaj želijo proizvajati, kakšno orodje in metode bodo za proizvodnjo uporabljale_i in tako naprej. Povedale_i smo, da bi imele_i delavke_ci v teh svetih na vseh nivojih proporcionalno moč odločanja glede na to, kolikor se jih odločitve tičejo. Potrebno pa je odpraviti še dodatno težavo, ki nastopi iz že opisanih težav, ki nastajajo iz hierarhične razdelitve opolnomočevalnih del in z njimi povezanih informacij, znanj ter kompetenc. Dejstvo, da imata delavka_ec, ki cel dan dela za strojem ali prelaga škatle, in direktor_ica ali finančnik_ca, ki cel dan preučujeta razne informacije o obratu, vsak en glas na tem svetu, ne pomeni prav veliko.

Demokratični sveti pomagajo ustvarjati pogoje, v katerih je mogoče ljudem formalno podeliti sorazmerno moč odločanja, vendar je za uspešno uresničevanje demokratičnega potenciala potrebno nekaj več. Treba je organizirati delovni proces na način, da ne bo okoliščina delovnega mesta odločilno vplivala na sposobnost enakopravnega in informiranega sodelovanja na delavskih svetih. Če bodo določene_i delavke_ci konsistentno imele_i dostop do več informacij in odgovornosti v opravljanju svojih službenih nalog, bodo te_i dominirale_i demokratični proces in na tak način postale_i defacto »koordinatorski razred«, tudi če so formalno enake_i ostalim udeleženkam_cem in nimajo posebnih privilegijev, ki bi izhajali iz lastninskih razmerij.

Rešitev, ki jo ponujamo zagovornice_ki participatorne ekonomije, je relativno enostavna. Če določeno število ur opravljaš posebej neprijetno in razopolnomočevalno delo, potem je treba poskrbeti, da določeno število ur opravljaš tudi opolnomočevalno in prijetno delo. Splošno pravilo je, da v splošnem delavke_ci ne bi smele_i opravljati samo ponavljajoče ali neprijetno ali pa samo konceptualno in opolnomočevalno delo. Namesto tega, bi vse_i delavke_ci opravljale_i mešanico neprijetnih in opolnomočevalnih del.

To ne pomeni, da bi morale_i vse_i delavke_ci opravljati vse naloge v nekem delovnem obratu. Ni potrebe, da mora ena oseba hkrati delati kot zdravnica_k, inženir_ka in literarna_i kritičarka_k, kaj šele, da bi opravljale_i vse mogoče naloge v celi ekonomiji. Ni potrebno, da tista_i, ki danes sestavlja avtomobile, jutri sestavlja računalnike in tako naprej. Prav tako ni mišljeno, da morajo vse_i zaposlene_i v bolnici poleg

500
1000

vseh drugih nalog še petnajst minut na dan operirati na možganih. Cilj ni ukinitev delitve dela, ampak to, da se zagotovi, da v teku delovnega časa vsaka oseba opravlja smiselni sklop zadolžitev, za katere so usposobljene_i, in to na način, da nihče ne uživa neprestanih prednosti v smislu opolnomočevalnih učinkov dela.

Ko govorimo o tem, da želimo, da imajo vse_i delavke_ci izkušnje opolnomočevalnega kot tudi dolgočasnega dela, ne mislimo na kratkoročne zamenjave funkcij (rotacijo). Ne govorimo o zdravnicah_kih, ki vsake toliko spraznijo nočne posode, prav tako ne o tajnicah_kih, ki gredo vsake toliko na kak izobraževalni seminar. Kratkoročne ekskurzije v druge okoliščine ne odpravljajo dolgoročnih nepravičnosti, ki izhajajo iz osnovnih okoliščin dela. Kar imamo v mislih, je to, da je služba vsake_ga že v osnovi sestavljena iz sklopa delovnih nalog, ki, vzete kot celota, nudijo približno enak opolnomočevalni potencial, kot ga uživa kak_a drug_a delavec_ka.

Več kot to. Če bi opravljale_i samo vodstveno delo v enem obratu in potem to nadoknadile_i s ponavljajočim delom v drugem obratu, ne bi odpravile_i hierarhične delitve dela ne v enem in ne v drugem obratu. Treba je uravnotežiti delovne sklope v vsakem obratu posebej in celo med obrati ter se poskušati čimbolj približati nekemu povprečnemu delovnemu kompleksu skozi celotno ekonomijo. Le vse to skupaj zagotavlja novo razdelitev dela, ki že s svojo notranjo logiko ne proizvaja razredne strukture in stalno delitev na ukazovalke_ce in ukazovane.

Ker različno opolnomočenje skozi delo neizogibno uniči participatorne potenciale in ustvari razredne razlike, se bomo v tem poglavju fokusirale_i bolj na ta aspekt dela. Razlike v kvaliteti življenja zaradi okoliščin dela se dajo v precejšnji meri odpraviti s pravičnim plačilom, medtem ko se opolnomočevalne posledice na ta način ne morejo odpraviti. V praksi verjetno ne bi bilo veliko razlike med obema saj bi s tem, ko bi odpravile_i razlike med raznimi službami, veliko naredile_i tudi za izenačenje življenjskih okoliščin.

Vse_i se zavedamo, da tipične službe v korporativnem okolju združujejo kvalitativno podobne karakteristike na način, da ima vsak_a delavec_ka homogen delovni kompleks (kar pomeni, da potrebuje čim manj znanj, da delo opravlja) in večina ljudi opravlja naloge na enem hierarhičnem nivoju. Nasprotno pa bi participatorna ekonomija s tem, ko bi poskušala doseči enakomerno razdeljeno opolnomočenje, delovne sklope uredila tako, da bi naloge potekale na več ravneh in bi se med sabo razlikovale. Vsak_a delavec_ka v participatorni ekonomiji bi imel_a skupek opravil, ki bi bil uravnotežen nasproti drugim delavkam_cem, hkrati pa bi pripravljal delavko_ca za smiselno sodelovanje v demokratičnih procesih v družbi.

Lahko si predstavljamo, kako bi se bilo smiselno lotiti sestavljanja takšnih delovnih kompleksov. Najprej bi bilo treba vse naloge in opravila, ki so potrebna v nekem delovnem okolju, ovrednotiti glede na stopnjo opolnomočenja, ki jih prinašajo s sabo. To ni tako kompliciran naloga, kot bi si morda udeleženke_ci mislile_i (morda bo kdo pripomnil, da to ni mogoče), nekaj podobnega je že narejeno za sistem javnih

plač, kjer se preko njega določa višina plač v javnem sektorju, vendar tam opravila niso opisana glede na opolnomočevanje, ampak za nivo spretnosti, znanja in odgovornosti. Isti seznam bi bilo brez velikih težav mogoče spremeniti, tako da bi odražal stopnjo opolnomočenosti, ki jo določene naloge prinašajo, funkcija določanja plač pa bi se opustila, kajti za višino plačila bi se uporabljali drugi kriteriji. Vsako delovno nalogo bi tako lahko ocenile_i z oceno od 1 do 20, ki bi ponazarjala stopnjo opolnomočenosti, ki jo takšna naloga prinaša delavki_cu. Na ta način bi pridobile_i na stotine delovnih procesov, ki bi bili ocenjeni glede na opolnomočevalnost. Nekatere službe bi bile sestavljene le iz malega števila nalog, nekatere iz mnogih.

Če bi današnje službe ocenjevale_i preko tega istega seznama, bi ugotovile_i, da se ocene združujejo v različnih službah. Lahko si predstavljamo Marka, ki dela v srednjem managementu, in ugotovimo, da kopica delovnih nalog, ki jih opravlja, nosi številke 15, 16 ali 18 po stopnji opolnomočenosti, povprečje med njimi pa je okoli 16. Hkrati si lahko predstavljamo Tino, ki dela v skladišču. Če si predstavljamo, da bi pogledale_i skupek njenih delovnih opravil, bi ugotovile_i, da se ocene opolnomočevalnosti njenih nalog vrtijo nekje med 5 in 8, s povprečjem nekje okoli 6.

Zdaj pa si predstavljajmo, da bi Tino in Marka prezaposlile_i v obrat v participatorni ekonomiji. Pojavilo bi se kar nekaj razlik. Delovne naloge, ki jih opravljata, bi bile še vedno različne med sabo glede na opolnomočevalni učinek in bi se jih ravno tako dalo rangirati na lestvici od 1 do 20, vendar s to razliko, da ne bi bile več naloge s podobno opolnomočevalno vrednostjo grupirane v iste službe. V participatorni ekonomiji bi se njihova razdelitev drastično spremenila. Če je bilo prej v korporativni razdelitvi dela kopica nalog ocenjenih s 6, združenih v službo, in kopica 16, združenih v službo, bodo v participatorni ekonomiji precej bolj razdeljene. Službe bi bile v participatorni ekonomiji organizirane drugače in bi morda vsebovale nekaj ocenjeno s 4, nekaj s 7, nekaj z 9, nekaj z 11 in nekaj s 17, to pa bi dalo povprečje nekje okoli 9. Poanta je, da ima vsak_a delavec_ka službo in da je vsaka služba sestavljena iz delovnih nalog, ki se kombinirajo v smiselni sklop. Povprečni vpliv takega sklopa na opolnomočenost posameznice_ka mora biti takšen, da ko se delavke_ci dobijo na sestankih, pa naj bo to svet delavk_cev celotnega obrata ali pa sestanek neke delovne skupine, ne sme biti strukturno povzročenih razlik v zmožnosti polnega in polnopravnega sodelovanja v teh telesih. Službe, ki jih opravljajo, ne smejo nekaterih narediti bolj pripravljenih, bolj opremljenih z informacijami, bolj spočitih in energetičnih ter bolj samozavestnih od drugih, ki bi zaradi narave svoje službe zaostajale_i za sodelavkami_ci. Enaka pripravljenost za spoprijemanje z izzivi se prenaša tudi izven delovnega mesta in ravno tako enakomerno opolnomočuje osebe za opravljanje državljanskih nalog, ki jih posledično ne bi dominirale_i tiste_i, ki so strukturno bolje pozicionirane_i. Treba se je seveda zavedati, da postopek ni tako enostaven, kot sestavljanje menija iz seznama nalog, ampak bo kompleksnejši proces, ki bo predmet dogovarjanja znotraj delovnih mest, vendar je opis, ki smo ga podale_i, dovolj nazoren, da si lahko udeleženke_ci predstavljajo, kaj imamo v mislih.

ODLOČANJE

Vsakič, ko se v skupino ali skupnost združi več oseb, je treba razviti sisteme odločanja, ki urejajo in usmerjajo delovanje cele skupine. Lahko rečemo, da iz posameznic_kov nastane skupnost šele, ko se razvijejo postopki za sprejemanje skupinskih odločitev. Tako kot vsi drugi ekonomski mehanizmi in inštitucije, ki smo jih do sedaj obravnavale_i, tudi različni načini odločanja močno oblikujejo družbo in v precejšnji meri determinirajo odločitve, ki bodo izhajale iz sistemov odločanja. V grobem lahko sisteme odločanja razdelimo v avtoritarne (hierarhične) in egalitarne (horizontalno organizirane).

Avtoritarno odločanje

Avtoritarno odločanje je sistem odločanja med neenakopravnimi osebami, v katerem se osebe razporedijo po neki hierarhični lestvici in sledi logika, da volja tistih na višjih pozicijah v tej hierarhični lestvici nadvlada nad osebami nižje na tej lestvici. To seveda pomeni, da osebe v družbi, kjer vlada sistem hierarhičnega organiziranja, živijo v nadrejenih in podrejenih odnosih glede na druge člane_ice družbe. Ta način odločanja prinaša s sabo predvidljive rezultate. Ljudje se tipično odločajo v skladu z lastnim interesom. Torej v situaciji, kjer imamo nadrejene in podrejene, ta sistem omogoča, da nadrejene_i sprejemajo odločitve, ki so v njihovem interesu, ne glede na to, če odločitve niso v interesu podrejenih. Celo več, sprejemanje v škodo podrejenih je edini razlog, zakaj so hierarhični načini odločanja sploh potrebni. Rezultat takih sistemov odločanja je predvidljiv v tem, da je za tiste visoko na hierarhični lestvici zelo dobro poskrbljeno, saj imajo več moči, če so višje na lestvici, tiste_i proti dnu pa so v progresivno slabšem stanju, medtem ko tiste_i čisto na dnu nimajo nobenih pravic.

Avtoritaren sistem je neizogibno podprt z nasiljem. Bolj kot je nepravično izvajan, več nasilja je potrebnega, da se vzdržuje. Vsaki_emu je razumljivo, da ljudem ni treba ukazovati (in groziti s silo) za odločitve, ki so v njihovem interesu, temveč da to moč rabiš le in samo, kadar sprejemaš odločitve, ki komu škodijo, s hierarhičnim/avtoritarnim sistemom pa poskrbiš, da se pred škodljivimi posledicami ta oseba ne more braniti in legitimiraš uporabo nasilja.

Hierarhični/avtoritarni sistemi so v veliki meri povezani in prepleteni s konceptom lastnine, kajti v filozofskem smislu so stvari, nad katerimi imaš moč odločanja, tvoja last. Torej moč odločanja je moč upravljanja s stvarmi, ki jih imaš v lasti.

Tipičen in vsem razumljiv primer je odnos med kraljico_em in njeno_govim tlačanko_om. Odnos podrejenosti in nadrejenosti je jasen. Tlačan_ka mora delati karkoli mu_ji kralj_ica ukaže, kajti zemlja, na kateri tlačan_ka živi, in plodovi, s katerimi si zagotavlja preživetje, so v lasti kralja_ice. Kralj_ica seveda dobiva

prihodke od svoje lastnine, torej mora tlačanki_u odvzeti del sadov njenega_govega dela in si jih prilastiti. Ker lastnina ni naravna danost, ampak od ljudi izmišljena pravna fikcija, se pojavi določena nevarnost, kajti tlačan_ka bi lahko drugače interpretiral_a lastništvo kot kralj_ica, ki morda še nikoli ni obiskal_a ali videl_a kosa zemlje, na kateri tlačan_ka celo življenje živi. Kralj_ica seveda vzdržuje njegovo_no interpretacijo lastnine preko uporabe nasilja oziroma grožnje uporabe nasilja. Če nad odločitvami kraljice_a ni zadovoljen_na, mu_ji seveda preostane, da se odseli in gre živeti na zemljo, ki je v lasti druge_ga kraljice_a, kjer mora poslušati in izvrševati ukaze in naloge druge_ga kraljice_a.

Manj razumljiv, kljub temu da je v osnovi enak, pa je odnos med lastnico_kom podjetja in njegovo_nim delavko_cem. Dokler delavka_ec dela v podjetju, mora enako kot tlačan_ka izvajati navodila in ukaze lastnice_ka (seveda prek posrednic_kov, saj tudi kralj_ica ni osebno hodil_a od kmetice_a do kmetice_a in jim izdajal_a ukaze). Ker lastnica_k prejema plačilo glede na lastnino, mora seveda najti način, kako delavki_cu odvzeti del sadov njenega_govega dela in ga obdržati zase. To enako kot kralj_ica zagotavlja z nasiljem ali grožnjo nasilja. Če delavec_ka ni zadovoljen_na s svojo_im delodajalko_cem ali z okoliščinami dela, lahko vedno pač zapusti podjetje in gre v drugo, kjer mora poslušati in izvrševati ukaze druge_ga delodajalke_ca.

Zanimivo pri obeh primerih je to, da sta načeloma oba enaka in se vzdržujeta preko istih mehanizmov avtoritarnega odločanja, podprtega z nasiljem.

Od časov kraljice_a in tlačanke_a smo v politične procese v širši družbi do današnjega dne prinesle_i določeno mero participatornega odločanja preko demokratičnih mehanizmov. Na področju ekonomije pa se je avtoritaren sistem odločanja obdržal skoraj v celoti. Opisano avtoritarno odločanje je dandanes temeljni del ekonomije. Vsako podjetje je upravljano kot fevd s svojo_im plemkinjo_ičem/lastnico_kom. Njeni_govi ukazi so absolutni in ne obstaja noben demokratični mehanizem, ki bi delavkam_cem/tlačankam_om omogočal uveljavljanje svoje volje znotraj podjetja. Ob nezadovoljstvu v podjetju delavkam_cem tako ostanejo enaki mehanizmi, kot jih je imel_a tudi tlačan_ka, torej da zapustijo fevd/podjetje ali pa kmečki upor/stavka.

Participatorno odločanje (samoupravljanje)

Participatorno odločanje je sistem odločanja, ki je namenjen uporabi v skupinah enakopravnih posameznic_kov. Cilj takšnega sistema odločanja je, da omogoči vsaki_emu, da lahko zasleduje lastne interese v procesu odločanja. Izpostavile_i smo že, da lahko tiste_i, ki imajo moč sprejemanja odločitev, zasledujejo tudi lastne interese. V hierarhičnem sistemu se moč porazdeli neenakomerno, v participatornem odločanju pa bi bila moč med posameznicami_ki v družbi razporejena bolj enakomerno in pravično, čeprav ne popolnoma enako (več o tem v nadaljevanju). Kako torej organizirati takšen način odločanja?

Kaj pomeni samoupravljanje?

Princip samoupravljanja pomeni, da ima vsakdo moč odločanja v skladu s tem, koliko se nekoga neka odločitev tiče. To je princip, ki ga vse_i načeloma zagovarjamo, vendar večinoma nezavestno. To je mogoče preveriti z enostavnim miselnim eksperimentom o vsakodnevnih domačih in službenih opravilih glede na to, kdo bi moral imeti pravico odločanja v posamičnem primeru.

Načela iz tega miselnega eksperimenta se prenesejo na celotno ekonomijo in družbo in so implementirana v demokratični razpravi. Ker gre za družbeni proces, to pomeni, da ni mogoče doseči matematično natančnost. Koliko točno neka odločitev vpliva na nekoga, ni možno natančno izmeriti s kakšnimi merilnimi napravami. Sodelujoče_i bodo uporabile_i svoje vrednote in znanje, da bodo določile_i, kdaj je kakšen način odločanja smiseln. Na različnih točkah znotraj obratov, industrij in cele družbe se bodo formirali postopki za sprejemanje odločitev, ki bodo temeljili na principu samoupravljanja. Gotovo se bodo pojavile napake in se bo kdaj napačno ocenilo, koliko točno je vpliv kake odločitve na neko osebo, torej napačno podelilo moč odločanja, vendar bodo ta odstopanja posledica napak in ne posledica sistema, ki bi že v osnovi popolnoma izločil veliko večino ljudi iz odločanja o svojih življenjskih okoliščinah.

Metode za odločitve se bodo sprejele z dogovorom, saj je včasih smiselno uporabiti individualno avtokratsko odločanje, kot v primeru izbire barve nogavic. Včasih je smiselno uporabiti načelo konsenza (z neko odločitvijo se morajo vse_i strinjati), morda v primeru z »nažiganjem« glasbe v pisarni. Včasih bo smiselno glasovanje s pravilom, da večina zmaga. Včasih bo smiselno, da se dosega 90 % večina, včasih 75 % večina in tako naprej. Nemogoče je vnaprej predvidevati vsako situacijo, vzpostavitev tega odločanja se bo formirala, ko se bodo za to pokazale potrebe. Lahko pa povemo kaj več o organizaciji teles, ki bodo zadolžena za sprejemanje odločitev.

Ekonomija deluje preko interakcije med proizvajalkami_ci in potrošnicami_ki in za potrebe obeh. Delavke_ci izdelajo družbeni produkt, potrošnice_ki ta družbeni produkt potrošijo. Ekonomsko življenje se odvija v teh obeh funkcijah, ki jih usklajuje sistem razdelitve.

Da lahko v participatorni ekonomiji svoje delo odgovorno opravljajo, morajo delavke_ci razmisliti, kaj bi želele_i same_i dodati k družbenemu proizvodu, tako osebno kot tudi v sodelovanju z drugimi. Razrešiti morajo vprašanja glede tega, kako z drugimi delavkami_ci organizirati skupno delo, in razmisliti, kakšno orodje bi za proizvodnjo potrebovale_i in koliko naravnih virov bi potrebovale_i za proizvodnjo družbeno koristnih dobrin in storitev. Biti morajo v direktnem stiku z dinamiko proizvodnje in implikacijami, ki jih le ta nosi za njih in druge. Prav tako morajo ovrednotiti lastno razumevanje produkcijskih procesov glede na posledice, ki bi jih njihove odločitve imele na potrošnice_ke.

Da lahko potrošnice_ki odgovorno izvajajo potrošnjo, morajo vedeti, kaj si želijo kot posameznice_ki ali skupnosti iz družbenega produkta potrošiti. Potrebno je razmisliti, kaj potrebujejo za izboljšanje svojih življenj in to preko demokratičnega planiranja uskladiti s proizvajalkami_ci. Pretehtati morajo svoje odločitve o potrošnji tudi z vidika učinkov, ki jih bo ta potrošnja imela za proizvajalke_ce. Da bi bolje razumele_i, kako poteka demokratično odločanje, moramo najprej razumeti, v kakšne strukture bi bile_i delavke_ci ter potrošnice_ki organizirane_i.

V zgodovini je nešteto primerov, kako se v časih krize, naravne nesreče, vojne ali kakšnega drugega dogodka, ki vsaj začasno onemogoči delovanje siceršnjega sistema, ljudje spontano organizirajo v kolektivna telesa z namenom vplivanja na lastne okoliščine in intuitivnega skupinskega odločanja. Ta telesa tipično privzamejo obliko svetov, to obliko pa predvideva tudi participatorna ekonomija, tako za delavke_ce kot tudi za potrošnice_ke. Vsak_a ima svojo funkcijo v ekonomiji, tipično pa bodo osebe člani_ce obeh teles.

Delavski sveti

Vsak obrat v participatorni ekonomiji upravlja svet delavk_cev, v katerem ima vsak_a delavec_ka enake pravice soodločanja kot njegove_ni sodelavke_ci. Kadar je potrebno, se osnujejo specializirani sveti ali delovne skupine za točno določena opravila. Obstajajo tudi večji sveti, ki združujejo predstavnice_ke posameznih obratov ali celih industrijskih branž.

Če upoštevamo delovanje obratov, lahko hitro sklepamo, da odločitve notranje organizacije delovnih procesov (ob upoštevanju širših družbenih norm) praktično nimajo učinkov zunaj obrata. Enako lahko trdimo za razne ožje enote obrata. Odločitve svetov so včasih sprejete po principu en_a delavec_ka en glas, včasih, ko se sprejemajo odločitve, ki imajo zelo velik učinek na določeno manjšo skupino delavk_cev, pa bi dale_i tem delavkam_cem večji vpliv, morda celo pravico veta. Če organiziramo odločanje tako, da omogočimo tistim, ki se jih nekatere odločitve skoraj izključno tičejo, samostojno odločanje, to ni nič narobe. Glede na to, da je v vsakem obratu zaradi narave dela drugačna prepletenost vplivov določenih odločitev, se bo moral vsak svet pač zase odločiti, kakšne načine sprejemanja odločitev bodo izbrale_i, seveda ob upoštevanju splošnih družbenih norm.

400
500

Seveda ne bodo postopki vzpostavitve potekali brez nesoglasij, prav tako gotovo ne bodo vse odločitve v delavskih svetih sprejete brez določene mere prepira in nesoglasij. Prav tako se verjetno ne bo uveljavil en sam način sprejemanja odločitev v vseh okoliščinah, ampak se bo razvila plejada različnih pristopov. Ključno, kar je treba razumeti, je, da bi v delavskih svetih, kjer bi delavke_ci zastopale_i svoj samoupravljalni interes in v katerih ne bi imele_i neke skupine delavk_cev nakopičeno moč odločanja, bilo zelo verjetno, da bi delavke_ci vzdrževale_i egalitarne strukture in ne bi same_i od sebe vzpostavile_i (tudi skritih) hierarhičnih oblik moči.

Potrošniški sveti

Podobno kot je v participatorni ekonomiji primaren način organizacije delavk_cev v delavske svete, so tudi potrošnice_ki organizirane_i v potrošniške svete. Ti so lahko organizirani na poljubni ravni, morda celo na ravni družine, ki pa bi se združevali v večje svete: svete soseske, četrti, mesta, regije itd. Vsak manjši svet bi bil del večjega sveta v obliki grozdne strukture svetov. Ti sveti bi v svojem delovanju organizirali potrošnjo, podobno kot delavski sveti organizirajo proizvodnjo. Sveti bi bili organizirani v grozde zaradi zavedanja, da potrošnja ni le individualna stvar, saj je veliko stvari, ki jih trošimo kolektivno. Te stvari obstajajo tudi sedaj, vendar odločanje o njih ne poteka demokratično, kaj šele po principih samoupravljanja. Tu je govora o cestah, mostovih, parkih, vodooskrbi, medijih, odvozu smeti, otroških in športnih igriščih in podobno. Vsaka oseba bi odločala o lastni potrošnji, medtem ko bi sveti soseske na primer odločali o javnih dobrinah, kot je prometna ureditev, košenje trave, vozni redi avtobusov ali gradnja kanalizacije in podobno. Najširši sveti bi se ukvarjali s temami, ki so stvar vseh članic_ov skupnosti, na primer varovanja okolja, ohranjanja plasti ozona v stratosferi, mednarodni odnosi in podobno.

Če ne bi uspešno vključile_i vseh interesov v sisteme odločanja, ne bi le uničile_i demokracije in samoupravljanja, temveč bi tudi zmanjšale_i učinkovitost pravilne razdelitve sredstev v družbi (podobno neučinkovito, kot to poteka sedaj).

8. Delavnici

8.1 DELAVNICA »KAKO KONCIPIRATI EKONOMIJO?«

Specifični cilji delavnice

– razumevanje ekonomije kot nekaj konstruiranega in ne kot naravne danosti,
– spoznavanje ekonomskih institucij in njihove vloge v družbi,
– usposobljenost in motiviranost mladih za povezovanje teorije z družbenimi praksami,
– dvig socialne občutljivosti mladih,
– motiviranje mladih za skupno enakopravno delo,
– dvig sposobnosti mladih za kritično razlago vsakdanjih informacij,
– seznaniti se z različnimi zgodovinskimi ekonomskimi modeli.

Znanja in veščine

– znanje o temeljnih značilnostih kapitalizma, centralno planiranega gospodarstva in participatorne ekonomije,
– sposobnost empatičnega vživljanja v druge,
– sposobnost dela v skupini,
– nadgradnja analitičnih in predstavitvenih veščin,
– sposobnost nastopa v javnosti,
– komunikacija v maternem jeziku.

Trajanje

4 ure

Metode dela

– sedenje v krogu,
– predstavitev,
– vodena diskusija,
– delo v skupinah,
– ogled odlomka iz dokumentarnega filma.

Gradiva, učni pripomočki

– razpredelnica ekonomskih institucij (1.1)
– PowerPoint predstavitev ekonomske demokracije (dostopno na spletni strani projekta),

Opombe

– med izvedbo delavnice udeleženke_ci in izvajalke_ci sedijo v krogu,
– spodbuja se diskusija vseh,
– pripravljene_i bodite sproščeno komunicirati z mladimi, ki so udeleženke_ci seminarjev ali delavnic,
– same_i sebe ne jemljite preveč resno, resno jemljite svoje delo oz. tisto, kar mladim sporočate,
– spodbujajte samostojno razmišljanje pri mladih,
– bodite pripravljene_i da boste naletele_i na uporniško obnašanje, kadar boste nagovarjale_i teme, s katerimi boste mlade izbezale_i iz njihovega polja ugodja, varnosti in ideološke normalnosti,
– bodite pripravljene_i na dejstvo, da boste pogosto prvi objekt kritike.

Opis izvedbe delavnice

1. Udeleženke_ci in izvajalke_ci sedemo v krog in povemo, kaj za vsako_ega izmed nas pomeni ekonomija. Odgovori se zapisujejo na tablo. Ko vse_i povedo svoje mnenje, jim predavatelj_ica zastavi vprašanje, če mislijo, da je tržna ekonomija naravna danost. (20 min)

2. Predavatelj_ica predstavi videnje ekonomije s perspektive institucionalne analize in predstavi koncepte ekonomskih institucij (razpredelnica ekonomskih institucij). Nato skupaj z udeleženkami_ci poskušajo definirati različne možne institucije, ki se vse zapisujejo na tablo. Razpravo vodi do te mere, da so identificirane vse relevantne pojavnosti institucij za naslednjo nalogo. (45 min)

3. Udeleženke_ce se razdeli v manjše skupine in se jim določi nalogo, da identificirajo, katere izmed prej naštetih institucij so aplikativne za kapitalistično ekonomijo. Kot bonus, če znajo, lahko isto zapišejo tudi za centralno planirano ekonomijo sovjetskega tipa ali jugoslovanski tržni socializem. (15 min)

4. Ogleda se video prispevek na temo inštitucij in koordinatorskega razreda, tretjega razreda, ki je identificiran poleg standardne definicije delavk_cev in kapitalistk_ov. (20 min)

5. Odpre se temo vrednot. Katere vrednote bi želele_i, da jih ekonomija podpira? Predavatelj_ica vodi pogovor, dokler se ne omeni tudi vrednot, ki so temelj participatorne ekonomije. (20 min)

6. Izvede se vodena diskusija glede identificiranih inštitucij in se predebatira vsako izmed njih in identificira njihovo vlogo v družbi. Ob vsaki predavatelj_ica ponudi inštitucijo, ki bi bila del participatorne ekonomije. Na tej točki lahko pričakujemo upiranje na podlagi naučenih ideoloških predpostavk, zato se te predpostavke preizprašujejo s primeri vsakdanjega življenja, kjer vsakdo ravna drugače, kot zapovedujejo naučene ideološke forme. (80 min)

7. Kot se je prej identificiralo inštitucije, ki nastopajo v kapitalistični in centralno planiranih ekonomijah, se sedaj izdela razpredelnica z identificiranimi inštitucijami participatorne ekonomije. (10 min)

8. Udeleženke_ce se vpraša, kakšni so njihovi občutki o povedanem. Ko vsak_a pove svoje videnje, se predstavi informacija, da takšne oblike ekonomskega organiziranja že obstajajo celo znotraj kapitalističnih ekonomij. (zaključek 20 min)

KOTIČEK ZA INFORMACIJE

Zakaj sedimo v krogu?

V krogu se sedi, ker želimo poudariti enakopravnost udeleženk_cev in kar takoj odigrati nekatere elemente ekonomske demokracije.

GRADIVA | UČNI PRIPOMOČKI

Gradiva in učne pripomočke lahko v PDF formatu snamete s spletne strani projekta.

Razpredelnica ekonomskih institucij (1.1)

LASTNIŠTVO	DELITEV DELA	ODLOČANJE	RAZDELITEV	PLAČILO
Zasebna lastnina	Hierarhična	Avtoritarno, hierarhično	Trg	Plačilo za lastnino
Državna lastnina	Uravnoteženi delovni sklopi	Demokratično – ena oseba en glas	Centralno planiranje	Plačilo za pogajalsko moč
Družbena lastnina		Pogajanje med sodelavkami_ci	Demokratično planiranje	Plačilo za proizvedeno vrednost
		Samoupravljanje		Plačilo za trud in požrtvovalnost
				Plačilo po potrebi

8.2 DELAVNICA »IDEALNO DELOVNO MESTO«

Specifični cilji delavnice

– usposobljenost in motiviranost mladih za povezovanje teorije z družbenimi praksami,
– dvig socialne občutljivosti mladih,
– motiviranje mladih za skupnostno in skupno delo (community work, teamwork),
– omogočanje udeleženkam_cem, da skozi medsebojno podporo, skupne dejavnosti in pomoč bližnjim tudi same_i doživljajo spremembe,
– opolnomočenje glede identifikacije in formiranja lastnih okoliščin dela.

Znanja in veščine

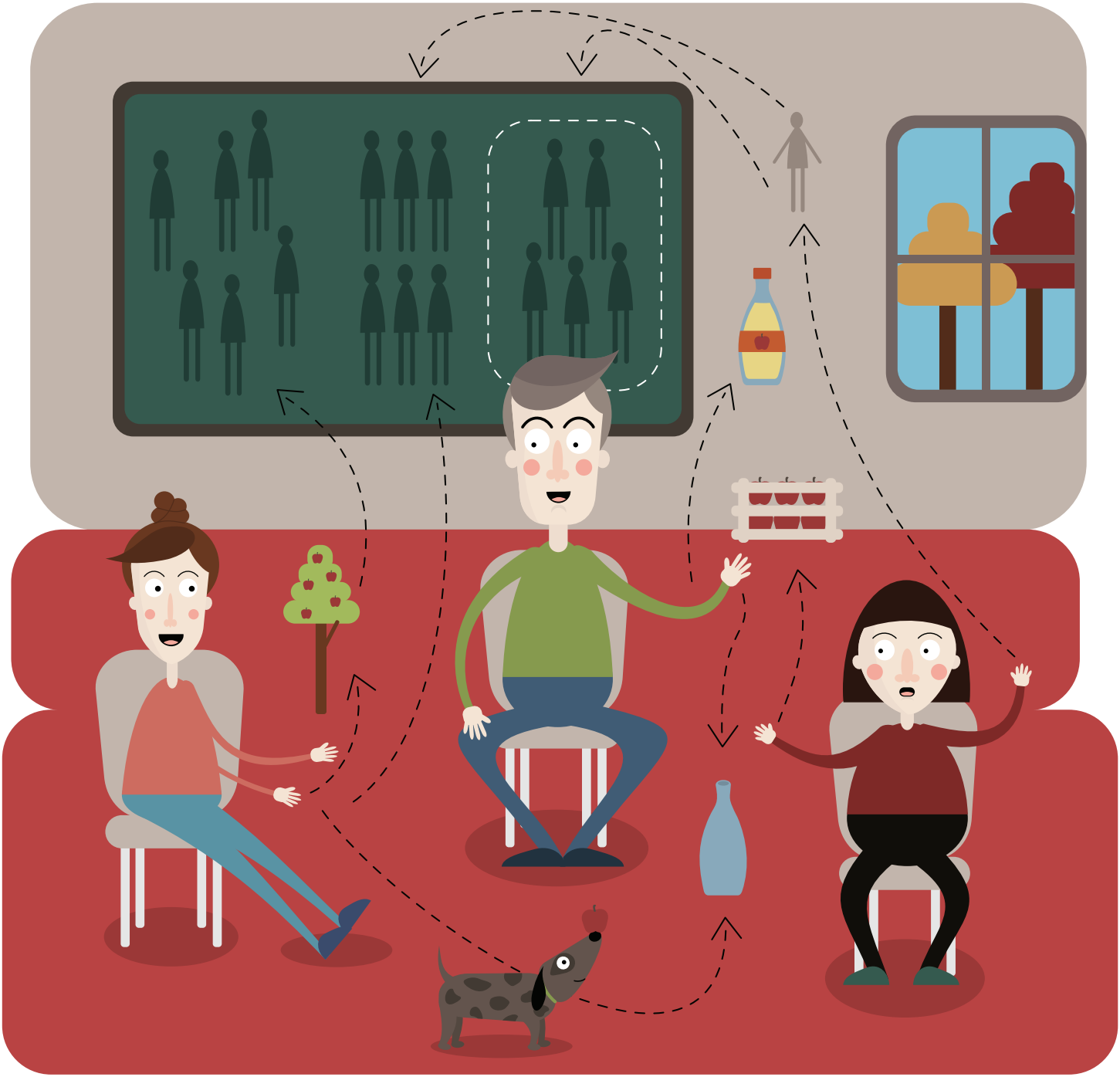
– znanje o temeljnih značilnostih kapitalizma, centralno planiranega gospodarstva in participatorne ekonomije,
– sposobnost empatičnega vživljanja v druge,
– sposobnost dela v skupini,
– nadgradnja analitičnih in predstavitvenih veščin,
– sposobnost nastopa v javnosti,
– komunikacija v maternem jeziku.

Trajanje

4 ure

Metode dela

– sedenje v krogu,
– predstavitev,
– vodena diskusija,
– delo v skupinah,
– ogled odlomka iz dokumentarnega filma.



Gradiva, učni pripomočki

– informacije o nekaterih kooperativah (2.1)
– navodila za izvedbo igre »Idealno delovno mesto« (2.2)
– PPT predstavitev (dostopna na spletni strani projekta).

Opombe

– med izvedbo delavnice udeleženke_ci in izvajalke_ci sedijo v krogu,
– spodbuja se diskusija vseh,
– izvajalke_ci zastopajte svoja prepričanja, nikoli ne bodite nevtralne_i do tem, ki od vas zahtevajo osebno angažiranost in delovanje v smeri družbene pravičnosti,
– pripravljene_i bodite sproščeno komunicirati z mladimi, ki so udeleženke_ci seminarjev ali delavnic,
– same_i sebe ne jemljite preveč resno, resno jemljite svoje delo oz. tisto, kar mladim sporočate,
– spodbujajte samostojno razmišljanje pri mladih,
– bodite pripravljene_i, da boste naletele_i na uporniško obnašanje, kadar boste nagovarjale_i teme, s katerimi boste mlade izbezale_i iz njihovega polja ugodja, varnosti in konvencionalnih ideoloških predpostavk,
– bodite pripravljene_i na dejstvo, da boste pogosto prvi objekt kritike.

Opis izvedbe delavnice

1. Udeleženke_ci in izvajalke_ci se posedejo v krog. Uvodoma izvajalka_ec predstavi temo delovnega mesta. Vsako_ega udeleženko_ca prosi, da na listke napiše težave, ki se lahko za zaposlene pojavljajo na delovnem mestu. Listki se nato nalepijo oziroma prepišejo na večjo tablo. O vsaki izpostavljeni težavi se pogovori. Cilj je, da se pri udeleženkah_cih spodbudi refleksija glede strukturnih vplivov (v ozir na predhodno delavnico) na delavke_ce v podjetju. Ko udeleženke_ci identificirajo strukturni razlog za posamezen problem, se poišče tudi strukturna rešitev, ki bi ta problem reševala ali omilila. (35 min)

2. ODMOR (15 min)

3. Ogleda se dokumentarni film The take o vzpostavitvi delavske zadruge v Argentini. (90 min)

4. Z udeleženkami_ci se pogovori o filmu. Vsak_a poda svoje vtise. Nato se jih vpraša, katere strukturne elemente, ki smo jih obravnavale_i na tej in prejšnji delavnici, so lahko identificirale_i. V vodenem pogovoru se jih skupaj nekaj identificira. Izvajalka_ec oriše nekaj dobrih praks iz zadružništva. (30 min)

5. ODMOR (15 min)

6. Igra: »**Idealno delovno mesto**«
   Udeleženke_ce se razdeli v dve skupini in se jim določi nalogo, da poskušajo strukturno definirati idealno delovno skupnost (podjetje, zadrugo ipd.), v kakršni bi si želele_i delati, ne glede na to, če je to trenutno v skladu z zakonom ali ne. Vsaka skupina nato predstavi svojo delovno skupnost, kaj proizvajajo, kako so organizirane_i, kako poteka odločanje, kako si razdelijo prihodke ipd. Za vsako orisano strukturno formo se jih pozove, da razložijo, zakaj so jo izbrale_i. O morebitnih različnih izbirah inštitucij med skupinami se spodbudi debata. (40 min)

7. Izvajalka_ec povzame izbrane strukturne karakteristike in jih pojasni skozi prizmo trenutne zakonodaje. Nato izpostavi tiste izmed njih, ki jih je možno realizirati v trenutnem zadružništvu in ki jih bodo imele_i priložnost bolj podrobno spoznati v nadaljnjih delavnicah in praksi. (15 min)

KOTIČEK ZA INFORMACIJE

Zakaj sedimo v krogu?
S sedenjem v krogu želimo poudariti enakopravnost in čimbolj vključiti udeleženke_ce v odprto debato.

Zakaj igra Idealno delovno mesto?

Ker želimo, da poskušajo udeleženke_ci poosebiti koncepte, ki smo jih na delavnici obravnavale_i, in se jih naučiti v praksi aplicirati s čim večjo stopnjo samozavedanja.

Informacije o kooperativah (2.1)

FASINPAT

FaSinPat je tovarna v Argentini, ki proizvaja keramične izdelke. Je ena izmed približno 200 tovarn, ki so jih delavke_ci prevzele_i v svoje upravljanje v letih, ko je Argentina bankrotirala, torej v letih 2001 in 2002. Delavke_ci so tovarno prevzele_i zaradi slabih pogojev dela, kajti v povprečju so zaradi nečloveškega tempa dela imele_i vsak dan eno industrijsko nesrečo, v povprečju pa enkrat na mesec tudi smrtno žrtev. Situacije delavke_ci dolgo niso mogle_i popraviti, kajti sindikat, ki jih je zastopal, je nastopal v spregi z vodstvom tovarne in je bil v bistvu kriminalna organizacija. Vodstva sindikata niso mogle_i zamenjati, kajti lastnice_ki tovarne so takoj odpustile_i vsakega_o, ki je kandidiral_a na volitvah za vodstveno mesto v sindikatu. Leta 2000 so delavke_ci na skrivaj sestavile_i listo za sindikalne volitve in zadnji dan kandidirale_i in tudi zmagale_i. Vodstvo se je odzvalo z represijo, ki je vodila v serijo stavk in nemirov. V nekem trenutku je vodstvo naznanilo, da ima namen odpustiti ¾ vseh delavk_cev v tovarni, da bi se znebile_i sindikata. Delavkam_cem je prekipelo, zato so zasedle_i tovarno in nadaljevale_i z delom brez šefinj_ov in brez srednjega managementa, ki je stopil na stran lastnice_ka in je zapustil tovarno. Po dolgoletnem pravnem boju so tudi pravno postale_i lastnice_ki tovarne leta 2012, vendar se jih neprestano onemogoča, saj jim je država naprtila odplačevanje nasedlih kreditov prejšnje_ga lastnice_ka.

Proizvodnjo so organizirale_i na horizontalen način. Vse odločitve so sprejemale_i preko delavskega sveta, ki je glavni odločevalni organ v tovarni in na katerem se sprejmejo vse odločitve, od višine plač pa do tega koga zaposliti ali odpustiti. Za odločanje uporabljajo sistem ena oseba en glas in večina zmaga. Plače imajo vse_i v tovarni enake, ne glede na to, kakšno delo opravljajo. Obdržale_i so nekatere službe, kot so bile pod prejšnjim vodstvom, torej še vedno obstajajo tržnice_ki, računovodkinje_je, razvojni oddelek. Ne obstaja pa več delovno mesto direktorice_ja, nadzornic_kov in podobnih kadrov. Delavke_ci rotirajo vloge, torej računovodje, tržnice_ki in delavke_ci za stroji se med seboj zamenjujejo, ker poskušajo preprečiti nastanek višjega razreda znotraj tovarne, zato si delijo pomembno delo. Imajo politiko odprtih knjig, kjer je vsaki_emu delavki_cu v vsakem trenutku dostopna in raztolmačena vsaka finančna informacija.

Sedaj je tovarna v delavskem upravljanju že več kot 15 let in kljub neprestanim poskusom, da bi jih uničile_i, še vedno posluje. Proizvodnjo so razširile_i in zaposlile_i več kot 300 novih delavk_cev.

MONDRAGON

Mondragon je skupina kooperativov v Španiji. Je največji kooperativ v Evropi in združuje 261 različnih kooperativov, ki se ukvarjajo z vsem od pridelave žita, preko izdelave bele tehnike, pa do bančništva. Ustanovljen je bil leta 1956 s petimi člani_cami in je do sedaj zrasel v ogromno organizacijo z 80.000 zaposlenimi. Mondragon ima lasten sistem zdravstvenega zavarovanja in lasten pokojninski sklad. Pravno je organiziran kot podjetje, v bistvu pa je federacija kooperativov.

Delujo po demokratičnih načelih po principu en_a delavec_ka en glas. Ker gre za večjo količino kooperativov, ki delujejo v sklopu večje krovne skupine, se točni načini odločanja razlikujejo od enote do enote. Skupno odločevalno telo je kooperativni kongres, ki usmerja in nadzira delo organov Mondragona. Organizirane_i so na podlagi 10 principov: prosto članstvo, demokratična organizacija, suverenost dela, funkcionalna in podrejena vloga kapitala, participatorni management, plačna solidarnost, medorganizacijska kooperacija, družbena transformacija, univerzalnost in izobraževanje. Delitev dela ohranjajo hierarhično, vendar se za višja mesta glasuje. Kot grozd delujejo solidarno tudi do te mere, da ko kakšen izmed kooperativov dela izgubo, to izgubo pokrivajo iz dobičkov drugih kooperativov, medtem ko imajo lastne podjetniško svetovalne organizacije, ki pomagajo opotekajočem kooperativu, da se postavi nazaj na noge. Namesto da delavke_ce odpuščajo, ko kakemu kooperativu ne gre, jih prerazporejajo v druge kooperative.

Plače določajo demokratično na kongresu. Vzdržujejo plačno politiko, da je razmerje plač med najbolje in najslabše plačano_im delavko_cem med 1:3 in 1:9, različno v različnih kooperativih, povprečje pa je 1:5.

Skozi leta se je v nekatere Mondragonske kooperative zaposlilo veliko delavk_cev, ki niso hkrati člani_ce/lastnice_ki kooperativov, zato se je vzpostavil nekakšen dvorazredni sistem zaposlenih.

SUMA

Suma je kooperativ v Veliki Britaniji, ki se ukvarja s prodajo zdravih prehranskih izdelkov. Kooperativa se je ustanovila leta 1975 na pobudo mini dobaviteljic_jev prehranskih izdelkov z namenom povezovanja in tako krepitve. Vztrajno je privabljala nove članice_e in počasi rasla. Danes, 40 let kasneje, ima 150 zaposlenih in dobavlja hrano velikemu številu prodajaln.

Notranje je organizirana nehierarhično. Ni direktoric_jev ali izvršnega komiteja. Redno izvolijo koordinatorski komite, ki opravlja funkcije managementa, hkrati pa imajo še dve telesi, ki nadzirata delo tega komiteja, da si ne bi nagrabil preveč oblasti. Imajo politiko odprtih knjig, zato so vse informacije dostopne vsaki_emu zaposleni_emu. Prav tako imajo obrnjeno komunikacijsko politiko, ki pravi, če nekdo neke informacije ni razumel, je za to kriv_a tisti_a, ki jo je poslal_a, kar pomaga pri reševanju notranjih konfliktov in preprečuje manipulacije.

Uporabljajo odprte skupine za elektronsko pošto, tako da lahko vsak_a bere vso komunikacijo. Prav tako so vsi nivoji odločanja odprti za vsakogar. Vsak sestanek vsakega telesa se začne z odprtimi točkami dnevnega reda, kjer lahko vsak_a zaposleni_a naslovi, katero koli temo želi. Slogan organizacije vsa ta leta je bil: »Razorožimo izvrševalke_ce, management je funkcija in ne status.« Njihova doslednost pri uveljavljanju tega načela se je izplačala, kajti raziskave kažejo, da je najpogostejša pot za uničenje kooperativ to, da jo poskušajo privatizirati tehnični kadri, najpogosteje vodja računovodstva.

Navodila za izvedbo igre »Idealno delovno mesto« (2.2)

V izvedbi igre želimo, da poskušajo udeleženke_ci poosebiti koncepte, ki smo jih na delavnici obravnavale_i, in se jih naučiti v praksi aplicirati s čim večjo stopnjo samozavedanja. Udeleženke_ce izzovemo, da poskušajo udejaniti čim bolj pravično in prijazno delovno mesto, vendar z vso resnostjo in premisleki. Ne želimo, da ubesedijo pravljične okoliščine, ampak najboljše, kot so se same_i sposobne_i domisliti in pravično organizirano delovno mesto.

KORAK 1:

Udeleženke_ce se razdeli v dve ali več skupin po 5 udeleženk_cev (po potrebi glede na številčnost udeleženk_cev). Vsem skupinam se določi ista naloga. Naloga je, da si predstavljajo, da se jim je ravno ponovila situacija, katere priča so bile marsikatere tovarne iz Argentine, ki so jih lastnice_ki, direktorice_ji, finančnice_ki in ostali vodilni kadri enostavno zapustile_i. Sedaj so se znašle_i v situaciji, ko so (50 delavk_cev) na posesti tovarne za proizvodnjo, česar koli si želijo. Z uporabo podanega znanja morajo organizirati delovno mesto tako, da bi jim čim bolj ustrezalo. Naj upoštevajo, da morajo znotraj obrata definirati glavne kategorije, kot so: lastništvo, način plačila, sistem odločanja in delitev dela. Naj bodo čim bolj podrobne_i (nočemo, da samo v petih alinejah napišejo, katere izmed navedenih možnosti bi obkljukale_i) in naj napišejo obrazložitve, zakaj so se odločile_i za eno obliko in ne za drugo. Prav tako naj napišejo, kje vidijo potencialne težave in potencialne prednosti za svoje odločitve. Med tem ko izvajajo nalogo, naj imajo pred očmi razpredelnico obravnavanih inštitucij.

LASTNIŠTVO	DELITEV DELA	ODLOČANJE	RAZDELITEV	PLAČILO
Zasebna lastnina	Hierarhična	Avtoritarno, hierarhično	Trg	Plačilo za lastnino
Državna lastnina	Uravnoteženi delovni sklopi	Demokratično – ena oseba en glas	Centralno planiranje	Plačilo za pogajalsko moč
Družbena lastnina		Pogajanje med sodelavkami_ci	Demokratično planiranje	Plačilo za proizvedeno vrednost
		Samoupravljanje		Plačilo za trud in požrtvovalnost
				Plačilo po potrebi

KORAK 2:

Predavatelj_ica naj bo na voljo in kroži od skupine do skupine ter odgovarja na morebitna vprašanja. Če opazi, da ne vlagajo dovolj premisleka, ampak samo naštevajo, kar predvidevajo, da je »pravilen« odgovor, jih opomni, da se pričakuje, da bodo same_i razmislile_i in uredile_i delovno mesto tako, kot menijo, da je najbolje. Lahko je tudi točno tako, kot je zdaj, če menijo, da je to pač najboljša možna ureditev.

KORAK 3:

Ko končajo z delom, jih predavatelj_ica pozove, da vsaka skupina v petih minutah predstavi svoje delovno mesto. Vpraša jih, kaj proizvajajo, kako so organizirale_i delovni proces, kako so se odločile_i za plačevalno politiko, kdo je lastnica_k obrata? Za vsak odgovor zahteva obrazložitev logike oziroma razmišljanja, ki jih je navedlo na določeno odločitev. Izpostavi, če so odločitve kontradiktorne (če se na primer odločijo, da bo tovarna last le ene_ga izmed njih, potem pa izberejo samoupravljanje kot princip odločanja, kajti oboje hkrati ne more obstajati). Ko vsaka skupina predstavi svoje zamišljeno delovno mesto, se pozove ostale skupine, da komentirajo. Postopek se ponovi z vsemi skupinami. Vsak izbran model se zapiše v razpredelnico, ki je del teh navodil.

KORAK 4:

Vsi štirje modeli iz razpredelnice se prepišejo na večje, da so vsi vidni. Predavatelj_ica vpraša, v katerem od izbranih bi udeleženke_ci najraje delale_i. Potem gre skozi vse izbrane mehanizme in oceni, katere in v kakšni meri jih je mogoče uporabiti v današnji zakonodaji, pa naj bo to za klasična podjetja, obrat v zasebni lasti ali pa v zadrugi (če si izberejo skupinsko obliko).