

UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

POLITIČNOEKONOMSKI ARGUMENTI ZA UVEDBO  
UNIVERZALNEGA TEMELJNEGA DOHODKA

Ljubljana, junij 2009

Urban Sušnik

## **IZJAVA**

Študent Urban Sušnik izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom prof. dr. Bogomira Kovača, in da dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 30.06. 2009      Podpis: \_\_\_\_\_

## Kazalo

Uvod .....	1
1. .... P	
olitičnofilozofski in socioekonomski argumenti za uvedbo UTD .....	3
2. .... K	
omunitarni (skupnostni) vidik in UTD.....	12
3. .... P	
osledice tehnološkega napredka za svetovno gospodarstvo in za strukturna razmerja med produkcijskimi faktorji .....	14
4. .... U	
niverzalni temeljni dohodek in zagotavljanje učinkovitega povpraševanja.....	20
5. .... U	
TD in dolgoročna gospodarska rast.....	22
6. .... O	
bstoječe alternativne rešitve v EU .....	25
7. .... M	
orebitni dodatni viri financiranja univerzalnega temeljnega dohodka .....	29
8. .... U	
vedba univerzalnega temeljnega dohodka v Sloveniji in EU.....	32
Sklep.....	36
Literatura in viri .....	39



## Uvod

*»Whenever you feel like criticizing any one...just remember that all the people in this world haven't had the advantages that you've had.«*

F. Scott Fitzgerald, *The Great Gatsby*

Turbulentni časi prinašajo svoje nevarnosti, obenem pa se v takšnih časih poraja tudi ogromno priložnosti. Ta že precej »zlajnana« trditev pa ima vendarle v sebi neko temeljno resnico o človeški družbi, ki jo opazi vsak učenec zgodovine: velike spremembe se lahko zgodijo le v turbulentnih časih, ko je družba dobesedno že prisiljena v to. Nič ni tako težkega kot spreminjanje splošnega stanja stvari v družbi (Niccolo Machiavelli, 1531, str. 57), zato se ne smemo čuditi, da se največje spremembe dogajajo ravno med krizami in prevrati. Za akademike je to možnost, da se njihovi teoretični konstrukti prelevijo v trdno realnost. Še večja kot je verjetnost, da se kakšen obskuren teoretičen predlog dejansko uresniči, pa je verjetnost, da se bodo akademiki za časa krize na veliko pogovarjali o svojih predlogih za reševanje nastalih problemov. Z gotovostjo pa lahko trdimo, da se po dolgem času obeta med ekonomisti premik stran od glavnega toka ekonomske misli k bolj heterodoksnim smerem in idejam.

Tako kot je po izdaji Keynesove Splošne teorije ostalo le malo zagovornikov liberalne misli, je povsem realno tudi danes med ekonomisti pričakovati preobrat. Vse od sedemdesetih naprej bi lahko govorili o neoliberalni eri svetovnega gospodarstva. Ta ureditev je imela teoretično in ideološko zaslombo v neoklasični ekonomiki, ki je v tem času tako očitno prevladala nad drugimi miselnimi tokovi ekonomske misli, da lahko to obdobje označimo kar kot »imperializem« neoklasične ekonomike (Sušjan, 2006, str. 265). Zanikanje in odrivanje heterodoksnih smeri in njihovih idej na dolgi rok škodi tako razvoju ekonomske misli kot tudi gospodarskemu razvoju. Priznati pa si moramo, da je zgodovina polna nihanj med ekstremi, kar pomeni, da vsakemu obdobju sledi njegovo diametralno nasprotje, zatorej se prevladi neke miselnosti v določenem obdobju ne bi smeli čuditi.

Moja naloga se ukvarja z enim izmed miselnih konstruktov, katerega uresničitev se je zdela še pred nekaj leti nemogoča, danes pa se o njej v Sloveniji in v svetu veliko razglablja. Govorim o ideji univerzalnega temeljnega dohodka. V tedniku Mladina je svoj pogled na univerzalni temeljni dohodek objavilo nekaj uglednih ekonomistov in družboslovcev, od takrat naprej pa se je na to temo zvrstilo že tudi nekaj okroglih miz. Skratka, če nič drugega je univerzalni temeljni dohodek zlezal iz akademskih krogov v javno sfero. To je prvi korak k morebitni dejanski uvedbi univerzalnega temeljnega dohodka. Naj tu omenim, da so imeli vsi načrti socialne države, ki smo jih uvedli po drugi svetovni vojni, veliko in splošno podporo vseh slojev

prebivalstva (npr. Beveridgeov plan). Naloga je zatorej zasnovana na širokem izboru argumentov, kjer ni poudarek le na enem vidiku univerzalnega temeljnega dohodka, temveč na več vidikih.

Pod *univerzalnim temeljnim dohodkom* mislim dohodek, ki ga država v enotni višini in v rednih presledkih izplačuje vsakemu odraslemu članu družbe. Ta dotacija se izplačuje in njena višina je določena ne glede na to, ali je oseba bogata ali revna, ali živi sama ali z drugimi, je pripravljena delati ali ne. V večini različic ne bi bila namenjena le državljanom, temveč vsem osebam s stalnim prebivališčem (Van Parijs, 2004, str. 21).

Univerzalni temeljni dohodek je »temeljni«, ker lahko človek vedno računa nanj, je materialni temelj, na katerem je mogoče graditi življenje. Z njim se lahko zakonito sešteva vsak drug dohodek – v denarju ali v naravi, od dela ali od varčevanja, od trga ali od države. Po drugi strani ni v definiciji tega dohodka, kakor ga razumemo tu, ničesar, kar bi ga povezovalo s pojmom »osnovne potrebe«. Univerzalni temeljni dohodek je po tej definiciji lahko manjši ali večji od tistega, kar naj bi bilo potrebno za spodobno življenje. Seveda vsak, ki podpira uvedbo takšnega dohodka, želi doseči vsaj znesek v višini eksistenčnega dohodka. Nekatere prednosti univerzalnega dohodka zbledijo, če ne gre za dohodek na eksistenčni ravni, a je realno pričakovati, da bo univerzalni temeljni dohodek ob morebitni prvotni uvedbi pod to tako zeleno ravnjo (Van Parijs, 2004, str. 21).

Bob Solow (2004, str. 9) se v svojem predgovoru za zbirko esejev na temo univerzalnega temeljnega dohodka vpraša, ali je v tem primeru sploh mogoče razdeliti zaželenost in izvedljivost. Osebnostno mislim, da to ni mogoče, kajti univerzalni temeljni dohodek je kljub svoji preprostosti ogromen družbeni projekt, za katerega mora najprej obstajati širok konsenz, sama izvedba pa je odvisna ravno od obstoja tega konsenza. Po tej logiki mora večina moje diplomske naloge prav tako iskati kar največ čim bolj raznolikih argumentov za uvedbo univerzalnega temeljnega dohodka, kajti izvedljivost je neposredno odvisna od želje po njem. Odprava suženjstva je lep primer podobne logike. V retrospektivi vidimo, da odprava suženjstva ni imela negativnih posledic za gospodarstvo, a da se je suženjstvo odpravilo, je bila potrebna politična odločitev (suženjstva ni odpravila npr. institucija trga).

Vsemu diskurzu navkljub je težko oceniti verjetnost uvedbe univerzalnega temeljnega dohodka. Stekel je javni diskurz, kar je več, kot je bilo pričakovati še kakšno leto nazaj, vprašanje pa je, če ima UTD potreben naboj, da bi presešel le raven diskurza. Če nas je zgodovina kaj naučila, je to, kako nepričakovane in nenadne so lahko družbene spremembe. Kot pravi Van Parijs, moramo biti na takšne spremembe intelektualno pripravljene, moramo jih predvideti in imeti pravilne odgovore nanje. Če ne bi vsaj deloma verjel v možnost, da je ravno UTD ena izmed rešitev sedanje in morebitnih prihodnjih kriz, se ne bi lotil pisanja te naloge.

Univerzalni temeljni dohodek na videz napada logiko plačanega dela, ki se je rodila v modernem pomenu besede z industrializacijo. Čeprav se med vsako krizo vprašamo, ali so cilji, ki jih zasledujemo kot družba (npr. eksponentna rast BDP), pravilni, sam na UTD gledam bolj kot na pragmatično rešitev neskladij med rastočo negotovostjo ter fleksibilnostjo v naših življenjih na eni ter potrebo po varnosti in stalnosti na drugi strani. Verjamem, da se bo tudi po tej nalogi mnogim UTD še naprej zdel nerealna utopija, a naj v isti sapi dodam, da verjamem tudi (tako kot Philippe Van Parijs (2004, str. 37)), da se nam bo nekoč zdelo celo bolj samoumevno, da so vsi, tudi »lenuhi«, upravičeni do dohodka, ravno tako kakor so vsi, tudi »nesposobni«, upravičeni do volilnega glasu. Tako kot je bila volilna pravica od začetka omejena s cenzusom, bo tudi prvotna raven univerzalnega temeljnega dohodka najbrž relativno nizka, a tako gotovo, kot se je volilna pravica širila, verjamem, da se bo sčasoma tudi univerzalni temeljni dohodek dvignil do zneska, vrednega človeka.

## **Političnofilozofski in socioekonomski argumenti za uvedbo UTD**

Praktično v celotni Zahodni Evropi in deloma tudi v ZDA je bilo obdobje po letu 1945 zaznamovano s širokim socialnim konsenzom, ki je temeljil na idejah »polne zaposlitve v svobodni družbi« (za razliko od polne zaposlitve v nesvobodni komunistični družbi) ter socialne države. V sedemdesetih letih prejšnjega stoletja je ta konsenz začel propadati in do danes večina evropskih držav ni našla novega konsenza (Guy Standing & Van Parijs, 1992, str. 47).

Celotni povojni konsenz je v osnovi temeljil na korporativističnem modelu, ki je vzel keynesianski pogled na razredni boj kot neko stalnico v kapitalističnem gospodarstvu. Cilj je bila institucionalizacija razrednega konflikta, da bi se konsenz lahko dosegel mirno. Takšno gospodarstvo je opisoval tudi Galbraith (1967, str. 43) in te nasprotne tendence med delavci in menedžmentom je videl kot sistem nasprotujočih si strani ali »countervailing powers«. Od štiridesetih let prejšnjega stoletja je več kot trideset let veljalo splošno prepričanje, da je množična brezposelnost, ki jo je svet doživel v tridesetih letih, nekaj neželenega, kar se ne sme ponoviti. Guy Standing (1992, str. 47-48) je definiriral konsenz tistega časa na temeljih nekaterih osnovnih delavskih pravic:

1. Varnost trga dela – država je zagotavljala polno zaposlenost. To ne pomeni, da brezposelnosti ni bilo, bila je zelo nizka in bolj frikcijska po svoji naravi.
2. Dohodkovna varnost v obliki minimalnih plač, državnih socialnih zavarovanj in progresivne obdavčitve.
3. Varnost zaposlitve je zagotavljala nova zakonodaja, ki je delodajalcem otežila odpuščanja. Delavci niso smeli biti dopuščeni brez konkretnih razlogov.

4. Varnost pri delu je prav tako zagotovila strožja zakonodaja. Skrajšal se je tudi povprečni delovni čas.
5. Sindikati so skrbeli za priznanje poklicev in do določene mere so omejevali vstop novih proizvodnih tehnologij, da se ne bi izgubila delovna mesta ali pa da bi določeni poklici postali manj vredni ter posledično manj plačani. To je seveda delovalo le na zelo kratek rok.

Vendar pa ta družbeni konsenz ni živel dolgo. Krhati se je začel že v šestdesetih letih, dokončno pa ga je pokopala stagflacija v sedemdesetih letih. Prvi dejavnik, ki je zadal udarec temu družbenemu redu, je bil razkroj distributivnega konsenza, predvsem zaradi visokih ravni inflacije v skoraj vseh državah Zahodne Evrope tistega časa. Teoretiki, kot je npr. Joan Robinson, so v tem videli dokaz, da kapitalistični sistem ne more delovati brez rezervne armade delavcev, kajti če ta ne obstaja, je moč delavstva prevelika, kar pa spodbudi inflacijo (Accocela, 1998, str. 128).

Zgodila se je tudi sprememba v mednarodni delitvi dela in v mednarodni trgovini na sploh. V šestdesetih se je kot velika industrijska sila prikazala Japonska, sledil pa je tudi vzpon drugih novointustrializiranih držav (NIC – new industrialized countries), kamor so multinacionalke začele seliti proizvodnjo. Po eni strani je to odvzemalo delovna mesta delavcem v t. i. prvem svetu, po drugi strani pa je možnost selitve proizvodnje tudi omejila apetite delavstva v teh državah po višjih plačah. Za Zahodno Evropo tega časa je značilen propad stare težke industrije in počasen prehod na terciarni sektor. Ta je ponujal nizkoproduktivne in slabo plačane službe, kjer sindikati niso imeli vpliva, in tako se je začel zmanjševati srednji razred v teh državah. Storitve so igrale dosti večjo vlogo v ZDA kot pa v državah Zahodne Evrope, tam so države povečale zaposlovanje v javnem sektorju. Te službe so bile bolje plačane, a jih je bilo na voljo dosti manj. Tu je mogoče iskati razloge, zakaj je stopnja brezposelnosti v ZDA zadnjih nekaj desetletij v povprečju nižja od večine evropskih stopenj brezposelnosti. Lahko bi rekli, da v ZDA nizkoplačani potrošnik subvencionira višjeplačanega (premožnejšega), v Evropi pa potrošnik prek davkov plačuje nizkoproduktivne delavce javnega sektorja (Guy Standing, Van Parijs, 1992, str. 49).

Inflacija v industrializiranih državah je podražila njihove proizvode, kar je posledično poslabšalo »terms of trade« držav izvoznic surovin. Zagotovo je bil to eden izmed glavnih razlogov, zakaj se je ravno takrat ustanovil naftni kartel OPEC, ki je tako rekoč sodu izbil dno, dobesedno. Cena nafte je namreč še povečala stopnjo inflacije v Evropi in ZDA. Posledica tega je bila seveda še večja želja po selitvi proizvodnje v države tretjega sveta s strani mednarodnih korporacij (Guy Standing & Van Parijs, 1992, str. 49).



Na koncu šestdesetih let dvajsetega stoletja pa se je po mnenju nekaterih začela tudi padajoča faza dolgega tehnološkega vala *a la* Kondratiev, kar je pomenilo začasen tehnološki zastoj pred velikim razponom informacijske tehnologije, ki je od sedemdesetih let naprej začela svoj zmagoviti pohod. (Guy Standing & Van Parijs, 1992, str. 50). Ta »pohod« pa ni vrnil delovnih mest, ampak je začel dobo novih odpuščanj, kajti v tovarnah in v storitveni industriji so računalniki začeli spreminjati načine poslovanja.

Višje ravni brezposelnosti so bile sprejete s strani neoliberalnih ekonomistov v sedemdesetih in osemdesetih. Nastala je nova skovanka NAIRU (non-accelerating inflation rate of unemployment), ki je opravičevala višje ravni brezposelnosti z nižjo inflacijo, v primerjavi z idejo polne zaposlitve. Sam verjamem, da gre bolj za poskus opravičevanja višjih ravni brezposelnosti.

Drugačna struktura gospodarstva, s čimer mislim predvsem zmanjšanje pomena sekundarnega sektorja, močno vpliva na trg dela. Današnji trg dela je drugačen od tistega, na katerem temelji prej omenjeni socialni konsenz, sprejet po drugi svetovni vojni. Uradne ravni brezposelnosti so postale neprimeren indikator za merjenje tega, koliko ljudi ima službo in kolikšen del populacije išče službo, a je ne more dobiti. Uradne statistike po vsem svetu umetno nižajo brezposelnost tako, da ljudi premeščajo med neaktivno prebivalstvo. Veliko ljudi je preprosto obupalo nad iskanjem službe, ker stalnih služb preprosto ni bilo, kar pa ne pomeni, da jih zaradi tega ne bi smeli šteti med brezposelne. Te spremembe na trgu dela so po mojem mnenju glavni razlog, zakaj bi veljalo razmisliti o uvedbi univerzalne sheme temeljnega dohodka.

Enaindvajseto stoletje naj bi predstavljalo prehod na enopetinsko družbo, kjer ima zgornja petina elitnih profesionalcev dobro plačano zaposlitev, a sočasno s tem fenomenom narašča splošna revščina ostalih štirih petin prebivalstva, ki so postale odveč, ekonomsko nepomembne. Ta pojav so na lastni koži najprej spoznali Afroameričani že v šestdesetih letih, ko so prvič v zgodovini ZDA postali nepomembni za delovanje ameriškega gospodarstva, za razliko od prej, ko so bili še kako pomembni kot poceni in zatirana suženjska delovna sila (Rifkin, 2004, str. 79).

Današnji trg delovne sile lahko delimo na pet delov, kjer so na vrhu piramide člani tehnokratske elite, profesionalci, znanstveniki in višji menedžerji. V drugo skupino bi lahko uvrstili relativno zavarovane poklice, ki jih varuje neka institucionalna ureditev. Tretjo skupino predstavljajo predvsem industrijski delavci, katerih število se drastično zmanjšuje, a moderne tovarne in tehnologije jim pošteno lajšajo njihovo delo. Potem sledi ogromen terciarni sektor, za katerega so značilne nizke plače in nizka produktivnost (Guy Standing & Van Parijs, 1992, str. 52). Ta sektor je bil v očeh mnogih viden kot goba, ki naj bi posrkala vse brezposelne delavce iz industrijskih dejavnosti. V naslednjih poglavjih bom dokazoval, da ni tako.

Ravno stalna zaposlitev in posledični stalni dohodek sta zaznamovala konsenz socialne države, ki pa danes izginja, če ni že skoraj popolnoma izginil. UTD bi predstavljal nov konsenz. Brez stalnega dohodka in s konstantnim strahom pred revščino pa je današnja družba kljub dejstvu, da uradno živimo v demokraciji, postala tudi manj svobodna in demokratična.

Pomislimo, univerzalni temeljni dohodek je »temeljni« ravno zato, ker lahko človek vedno računa nanj, je materialni temelj, na katerem je mogoče živeti. S stališča svobode pomeni pravo osebno neodvisnost, ki je vse pravice tega sveta, napisane le na papirju, ne morejo zagotoviti (Van Parijs, 2004, str. 15). Ideja univerzalnega dohodka je celo skladna s tradicijami politične ekonomije prostega trga. Ena izmed prvih in najprodnnejših zgodnjih obravnav, ki je zagovarjala neomejeno svobodo trgovanja z osnovnimi živili – Condorcetova *Razmišljanja o trgovini z žitom* iz leta 1776, se začne z brezpogojno trditvijo: »To, da bi morali imeti vsi člani družbe zagotovljeno eksistenco v vseh letnih časih in vsa leta ne glede na to, kje živijo ..., je v splošnem interesu vsakega naroda.« V času francoske revolucije je isti avtor pisal, da bi bila enakost pravic le »varljiva prikažen«, če bi moralo veliko število ljudi še naprej živeti z nezadostnimi in negotovimi sredstvi, kar bi pomenilo, da so dejansko podvrženi »tisti neenakosti, ki prinaša dejansko odvisnost« (Rothschild & Van Parijs, 2004, str. 53).

Univerzalni temeljni dohodek je že v svojih koreninah povezan z idealom svobode. Ekonomska neodvisnost prinaša dejansko neodvisnost. Kajti, kot piše Condorcet, so uzakonjene pravice le »varljiva prikažen«, medtem ko je za popolni ideal svobode potrebna tudi ekonomska neodvisnost (Rothschild & Van Parijs, 2004, str. 56). Čeprav so demokracije 19. in 20. stoletja uzakonile veliko pravic, ki jih človeštvo v prejšnjih obdobjih naše zgodovine in razvoja večinoma ni poznalo, še vseeno obstaja dohodkovna negotovost, ta pa ima v sebi potencial za izkoriščanje.

Zanimiva je podpora takšnem razmišljanju s strani ekonomistov, od katerih bi to najmanj pričakoval. V svoji knjigi *Pot v hlapčevstvo* je F. A. Hayek leta 1944 zapisal, da bi »zajamčen minimalni dohodek« ali »gotovost danega eksistenčnega minimuma za vse« morala biti »zagotovljena za vse, za tiste zunaj tržnega sistema in kot dopolnilo k njemu«. John Stuart Mill je znan zagovornik minimalnega dohodka, ker »bi bila gotovost eksistence obubožanih delazmožnih z zakonom zajamčena« (Rothschild & Van Parijs, 2004, str. 53).

Adam Smith je svoje poglede o svobodi podal v svojem delu *Bogastvo narodov*. Velik pomen je dal pravosodju, ki naj bi izvrševalo svoje dolžnosti »enakopravno in nepristransko, kar bi zagotavljalo, da bo tudi najvišji britanski podanik spoštoval pravice najnižjega«. Pomen pa je dajal tudi razsvetljenemu ljudstvu, ki se ne bi smelo pustiti ustrahovati političnim pritiskom in bi bili vsaj kdaj pripravljeni postaviti pod vprašaj uveljavljene privilegije in predsodke. Veljalo pa je splošno prepričanje, da je takšne okoliščine zelo težko doseči v družbi, v kateri vlada tolikšna neenakost, da nekateri nimajo zagotovljene niti osnovne eksistence (Rothschild & Van Parijs, 2004, str. 54).

Klasiki politične ekonomije so namenili veliko skrb tudi vzrokom individualne podjetnosti. Individualno varnost – v smislu, da nihče ne bi smel živeti tako blizu eksistenčne meje, da bi se moral bati nenadnega zdrsa v pomanjkanje – so imeli za najboljšo osnovo delavnosti. Sprejeti tveganje, menjati službe, razmišljati o novih načinih za služenje denarja – takšna naj bi bila nagnjenja svobodne podjetne družbe, ki bi težko uspevala, če bi bili posamezniki izpostavljeni zelo velikim in nenadnim izgubam, ki bi ogrozile celo njihovo existenco. Motivacija za podjetnost je bila opredeljena s tem, kar je Malthus opisal kot »upanje na vzpon« in »strah pred padcem«, z nagrado za delavnost in kaznijo za brezdelnost. Zanimivo je, da se je Adam Smith ukvarjal skoraj izključno z upi in nagradami, se pravi s pozitivno motivacijo. Misel na negotovost in nezaščitenost naj bi sprožala »težke trenutke obupa«, strah pa, da je »mrzko orodje oblasti«. Kadar so posamezniki globoko v brezupu, je za Milla »pomoč poživilo, ne pomirjevalo« (Rothschild & Van Parijs, 2004, str. 53).

Zanimivo je, da se socialni vidik velikanov klasične politične ekonomije povsem pozablja. Namenili so veliko skrb preprosti socialni politiki. V današnjih razmerah bi težko govorili o preprostejšem ukrepu socialne politike, kot bi bila morebitna uvedba univerzalnega temeljnega dohodka. Smith in Condorcet sta ostro kritizirala regulacije gospodarskega sistema, saj naj bi bile neučinkovite in tudi nepravilne. Ponujale naj bi skoraj neomejene možnosti za »nadležne« preiskave posameznih državljanov, za »obiskovanje« njihovih domov, za »inšpekcije, prepovedi, obsodbe, nadlegovanje«, ki so bile po Condorcetu značilne za takratno mestno življenje (Rothschild, Van Parijs, 2004, str. 54). Mislim, da je eden izmed glavnih vidikov univerzalnega temeljnega dohodka ravno povrnitev osebnega dostojanstva državljanov. Tako posamezniki kot tudi gospodarski subjekti bi lahko bili manj obremenjeni s sedanjo državno regulacijo, ki omejuje oboje, povrh vsega pa pogosto še onemogoča dogovor med delavci in upravo, ki bi lahko pripeljal do kakšne neortodoksne rešitve, ki je zakonodaja slučajno ne predvideva.

Philippe Van Parijs (2004, str. 27), mogoče najbolj znan zagovornik univerzalnega temeljnega dohodka, trdi, da bi ta prinesel v okviru drugih institucij *dejansko svobodo* za vse. Takšno dejansko libertarno pojmovanje pravičnosti združuje dve ideji. Prvič, člani družbe morajo biti formalno svobodni, imeti morajo dobro zavarovano strukturo lastninskih pravic in osebnih svoboščin. Za dejanskega libertarca pa naj ne bi bila pomembna le zaščita pravic posameznika, temveč tudi zagotovitev dejanske veljave teh pravic: ne smemo se ukvarjati samo s svobodo, temveč, kot pravi John Rawls, tudi z »vrednostjo svobode«. V prvem približku je vrednost ali dejanska veljava svobode neke osebe odvisna od sredstev, ki jih ima ta oseba na voljo, da lahko svojo svobodo uporabi. Zato mora biti tudi razdelitev možnosti – razumljena kot dostop do sredstev, ki jih ljudje potrebujejo, da lahko počnejo, kar pač hočejo – nujno zastavljena tako, da ponuja kar največ dejanskih možnosti tistim, ki jih imajo najmanj, pod pogojem, da se pri tem spoštuje formalna svoboda vsakogar (Van Parijs, 2004, str. 28).

Veliko pridobitev na področju svoboščin si od univerzalnega temeljnega dohodka obetajo tudi feministična gibanja. Prispevek je dokaj očiten. Zaradi spolne delitve dela v gospodinjstvu in posebnih »skrbniških« dejavnostih, s katerimi so nesorazmerno bolj obremenjene ženske, so zanje udeležba na trgu delovne sile ter izbira in razpon zaposlitev precej bolj omejeni kot za moške. Tako glede neposrednega vpliva na razdelitev dohodka med posamezniki kot tudi glede dolgoročnejšega vpliva na zaposlitvene možnosti bi univerzalni temeljni dohodek bolj koristil ženskam kot moškim. Po libertarni logiki iz prejšnjega odstavka pa temelji svobodna družba tudi na pravični razdelitvi, s čimer bi ženske tudi dejansko (in ne le formalno) postale enakovredne moškim (Van Parijs, 2004, str. 32).

Zelena gibanja vidijo univerzalni temeljni dohodek kot način zmanjšanja trenutnih ravni industrijske proizvodnje na eni strani, po drugi strani pa vidijo tudi možnost za večjo svobodo pri ukvarjanju s t. i. avtonomnimi izventrženimi dejavnostmi (Van Parijs, 2004, str. 32). Za te dejavnosti verjamejo, da blagodejno vplivajo na ljudi in naravo. Pri tržnih dejavnostih moti zelena gibanja predvsem odtujitev, ki jo prinaša industrijska družba. Avtonomne dejavnosti pomenijo vrhunec svobode, kajti predstavljajo svobodo izbiranja dejavnosti, ki jih trg morda ne bi nagradil z eksistenčnim dohodkom.

Univerzalni temeljni dohodek bi bil vrhunec prizadevanj *dejanske svobode za vse* in s tem bi se zaključil krog, ki traja že od obdobja razsvetljenstva naprej. Danes še vedno živimo z ideali francoske in ameriške revolucije, ki pa iščejo dokončno potrditev. Formalne pravice, ki jih je svet dosegel z revolucijami 18. stoletja, potrebujejo epilog. Najbolj logični epilog bi predstavljal UTD. Večja svoboda za vse pa se težko doseže, če ni družba vsaj do določene mere egalitarna.

Socialni programi imajo v svoji osnovi neko razdelitveno funkcijo, ki temelji na idealih enakosti vseh ljudi. V meritokratskem sistemu industrijske ere pomeni enakost predvsem enake možnosti za ljudi različnih stanov. Prevelike mere neenakosti morda s tradicionalnega ekonomskega pogleda niti niso nezaželeni oziroma se ekonomisti o neenakosti ne opredelijo. Zagotovo pa imajo velike razlike v družbi sociološke posledice. Določen občutek socialne mobilnosti in enake obravnave vseh državljanov ima pozitivne družbene učinke, vidne predvsem v večji družbeni koheziji in morebitnem lažjem doseganju konsenza pri pomembnih družbenih odločitvah. V osnovi je vprašanje tega poglavja preprosto: Ali univerzalni temeljni dohodek lahko poskrbi za zmanjšanje družbenih neenakosti?

Richard Norman (1992, str. 141) v svojem eseju *Equality, Needs and Basic Income* piše, da naj bi družbe načeloma poskrbele za temeljne potrebe svojih članov. To naj bi bila po njegovem mnenju tudi ena izmed osnovnih idej za večjo enakost v družbi.

Marginalistična revolucija v drugi polovici 19. stoletja je enakost večinoma izrinila iz resne ekonomske analize. Ekonomiste naj bi kot marginaliste skrbela le čim večja gospodarska rast,

medtem ko naj bi bila razdelitev izven naše domene in naj ne bi bila pomembna pri doseganju višjih ravni gospodarske rasti. Pri tej izključitvi enakosti in razdelitve iz ekonomske teorije gre predvsem za neki posreden napad na socialistično misel, ki jo je takrat razvijal Marx (Sušjan, 2006, str. 163–164).

Končni udarec pa je enakosti zadala benthamovska utilitaristična logika. Človek je po utilitaristični logiki zreduciran na bitje, ki maksimira ugodje (pleasures) in minimizira neugodje (pains) (Sušjan, 2006, str. 128). Nadalje ima vsak osebek svoje preference, zato je ima vsak osebek drugačne ravnotežne položaje. Naše raznolike želje bi po tej logiki lahko najbolj zadovoljil trg, medtem ko je ideal enakosti preživet in nerealen, saj naj ne bi obstajal konsenz o tem, kaj enakost sploh je. Takšen preprost model človeka izven vseh institucionalnih okvirov in družbenih povezav je seveda zelo nerealen. Človek ni le neodvisen atom v množici ostalih atomov, temveč je z njimi subtilno povezan v celoto, ki jo imenujemo družba.

Problem pri enakosti je torej problem določanja potreb. Če smo natančni, gre za problematiko določanja nekih, recimo temu »povprečnih potreb«. Lahko bi potrebe posameznikov kvantificirali, sešteli vse potrebe v agregat družbenih potreb, ki bi ga nato delili s številom osebkov, katerih preference sestavljajo ta agregat, in dobili bi iskano povprečno raven potreb. S tem bi na benthamovski način določili neko povprečno raven potreb. Seveda je že na prvi pogled jasno, da je v praksi kvantifikacija potreb nemogoča.

Egalitarec, ki je zavezan k zagotovitvi osnovnih potreb, se ne obremenjuje z individualnimi potrebami in ekstravagantnimi preferencami posameznikov. S tem se torej ognemo problemom, kot so potreba ljubitelja dobre hrane in pijače po šampanjcu in kaviarju, potrebe raznih politikov po sredstvih za politične kampanje in umetnikove potrebe po sredstvih za ustvarjanje in izražanje. Vse te potrebe izhajajo iz preferenc posameznikov, nobena izmed njih pa ni v svoji osnovi temeljna, razen če se spremeni definicija osnovnih potreb (Norman, 1992, str. 143). Vendar tu že naletimo na problem definiranja osnovnih potreb.

Takšna definicija zagotovo ne obstaja, obstaja pa možnost družbenega konsenza o osnovnih potrebah. Pri obravnavi univerzalnega temeljnega dohodka bi moral obstajati družbeni konsenz o višini tega dohodka. Raven morda ne bi bil optimalna, kajti v resnici gre tu najbrž za neke vrste »knife edge« problem ugotovitve optimalne višine univerzalnega dohodka. Če torej zaključim, obstajati mora družbeni konsenz o osnovnih potrebah, ki jih mora univerzalni temeljni dohodek zadovoljiti. Ta konsenz bo skoraj zagotovo bolj intuitivne narave kot pa v obliki nekih znanstvenih študij. S tem načeloma ni nič narobe, kajti izvesti neko uspešno kvantitativno študijo o posledicah tako velikega projekta je praktično nemogoče. Zajeti vse relevantne družbene spremenljivke in razumeti vse intrikatne povezave med njimi je sizifovsko delo.

Če se ljudje lahko strinjajo glede potreb o bivalnih prostorih, količini hrane, glede potrebne količine obleke, o univerzalnem zdravstvu in šolstvu, potem je to že neka osnovna definicija temeljnih potreb. Nekatero točko so seveda lažje določljive (univerzalno šolstvo in zdravstvo) kot druge (količina obleke in hrane) (Norman, 1992, str. 145). Univerzalni temeljni dohodek bi pokrival predvsem te, vsaj po mojem mnenju težje določljive potrebe. Ker pa gre v osnovi za sistem, ki o ljudeh ne predpostavlja praktično ničesar, temveč jim dovoli svobodo pri kakršni koli potrošnji temeljnega dohodka, morda sama kvantifikacija te druge vrste potreb sploh ni potrebna. Sama višina univerzalnega dohodka pa vsaj v prvih fazah najbrž ne bi zadoščala za prav vse temeljne potrebe. Lepota univerzalnega temeljnega dohodka za ekonomiste je seveda to, da je egalitarni ukrep, ki pa je obenem skladen z benthamovsko utilitaristično logiko, ki temelji na osebnih preferencah.

Čeprav je morda na prvi pogled nemogoče določiti število oblek, ki naj bi zadovoljilo temeljne potrebe vsakega človeka, pa vendarle obstajajo neke povsem biološke potrebe, ki pa jih le lahko definiramo. Če pa lahko definiramo te potrebe, potem je le še kratka pot do izračuna med indeksom cen v neki državi in mesečno količino dobrin in dosežemo osnovne prehranske potrebe povprečnega državljanja.

Ekonomsko enakost potegne za sabo tudi večjo enakost in demokratičnost v političnem procesu, kar je morda manj zanimivo za ekonomiste, a gre zagotovo za želen rezultat. Michael Walzer v svoji knjigi *Spheres of Justice* (1983, str. 100–102) deli družbo na različne sfere. Med temi sferami razdelitve naj bi obstajale pregrade. Avtor pa svari predvsem pred intruzivnostjo t. i. denarne sfere, ki svoj vpliv pogosto širi izven svojih meja, se pravi, da je sposobna podreti pregrade, ki so namenjene omejevanju različnih sfer. S tem denarna sfera vpliva na distributivne značilnosti drugih sfer, npr. politične sfere v demokraciji prek lobiranja.

Avtor izraža skrb, da ob vse večjih neenakostih te pregrade še lažje padejo. Egalitarna družba ta pojav omeji, ker egalitarna družba omejuje nastanek elit, temelječih na premoženju. Univerzalni temeljni dohodek morda sam po sebi ne bi odpravil tega problema (čeprav gre za instrument prerazdelitve bogastva), a bi ga zagotovo omejil. Konec koncev lahko gledamo na ta dohodek tudi kot na dohodek za aktivno participacijo državljanov pri političnih odločitvah.

Formiranje gospodarsko-političnih elit na dolgi rok tudi škoduje gospodarski konkurenčnosti. »Velikim trem« iz Detroita se pozna velik vpliv, ki so ga skozi zadnjih petdeset let ta podjetja imela v Washingtonu. Podjetja so svoje napore in resurse vpregala v lobiranje za protekcionistično zakonodajo, namesto da bi razvijala učinkovitejše in vsečne modele avtomobilov. Sploh ne trdim, da bi univerzalni temeljni dohodek odpravil korupcijo, lahko pa bi jo omejil, saj bi civilni družbi olajšal nadzor nad politiki in posebnimi interesnimi skupinami. Če sklepamo po nesrečni epizodi ameriške avtomobilske industrije, je zavaljo dolgoročne konkurenčnosti gospodarstva takšna omejitev moči interesnih skupin zaželena. Gospodarski subjekti bi morali konstantno izboljševati svojo učinkovitost, kar bi omogočilo njihovo

preživetje na dolgi rok. To bi lahko bil posredni doprinos UTD k večji učinkovitosti gospodarstva. Bolj neposredne prednosti pa ima UTD s stališča učinkovitosti v primerjavi z obstoječimi shemami socialnega zavarovanja.

Univerzalne sheme imajo že po naravi veliko prednost pred drugimi zaradi dejstva, da manj predpostavljajo o prejemnikih kot vse druge sheme, ki ciljajo le določene dele populacije. Zaradi univerzalnosti se zmanjša intruzivnost in večkrat ponižujoča administracija, kjer človek dobi občutek, da ne gre za osnovno pravico, temveč za vbogajme. Univerzalnost naredi te sheme drage, a obenem učinkovitejše od ostalih, večinoma parcialnih rešitev (Goodin & Van Parijs, 1992, str. 195)

Vsaj teoretično bi univerzalni temeljni dohodek, ki bi nadomestil zdajšnji sistem alokacije zadovoljevanja potreb po javnih dobrinah in socialni varnosti, omogočil, da bi prejemniki maksimirali koristnost v potrošnji, kar naj bi tam zagotavljalo Pareto optimalnost (Mencinger & Van Parijs, 2004, str. 141). S stališča učinkovitosti je to velika prednost pred sedanjimi programi socialne pomoči.

Rowntree (1901) in Booth (1892) sta v svoji raziskavi o destandardizaciji socialnega življenja poskrbela še za dodatne argumente k bolj univerzalnemu sistemu socialne pomoči. Ugotavljata, da je industrializacija prinesla s seboj tradicionalno vrsto revščine. Ta naj bi sledila življenjskemu ciklu; ljudje so bili revni v mladih letih, ko so začeli svoje družine, in v starih letih, ko niso bili več sposobni delati v tovarnah. Industrializacija je za razliko od agrarne ekonomije prinesla nekatere nove oblike socialnih nesreč, povezanih s proizvodnim procesom (poklicne bolezni oz poškodbe), avtorja pa sem štejeta tudi brezposelnost. Vendar ne glede na te nove pojave lahko trdimo, da so bila socialna tveganja za populacijo relativno standardna, zato je bil tudi odgovor socialne politike lahko standardiziran (Goodin, 2004, str. 92). Današnji problem seveda izhaja ravno iz teh standardnih predpostavk, ki ne veljajo več ali pa veljajo v omejenem obsegu in jih ne gre posplošiti na celotno populacijo.

Pomembna sprememba v zadnjih petdesetih letih je premik od tradicionalne družine do ločenih družin. Lahko bi rekli, da sedanji sistem socialnih transferjev temelji na mišljenju »one partner and one job for life«, kar pa že dolgo ne velja več. Za tako vibrantno družbo mora obstajati neka varnostna mreža. Načeloma obstajajo dve možnosti, lahko se ustanovi neki centralni birokratski organ, ki skuša zajeti vse različne možnosti, ali pa se odločimo za univerzalen sistem, ki se ne trudi z vsakim primerom, temveč bi le sledil trendom in poskrbel za blaženje negativnih učinkov fleksibilne družbe. Univerzalni sistem ima dosti manjšo možnost socioloških napak, kajti že zaradi svoje univerzalnosti zajema vse možnosti.

V osnovi ima socialna država klasičen sindrom rigidne družbene nadstavbe. Medtem ko se družba konstantno spreminja, temeljijo predpostavke socialne države na neki že zdavnaj izginuli

družbeni realnosti (Sušjan, 2006, str. 150). Ker potrebuje država veliko časa, da ugotovi in se prilagodi družbenim spremembam, se v vmesnem obdobju, ko se država drži še starih predpostavk, družbena realnost pa se je že spremenila, dogajajo ljudem krivice (Goodin, 1992, str. 201).

Sedanji sistem socialne države pa ima še eno veliko pomanjkljivost. Tudi če se iz empiričnih podatkov vidi, da se dohodek v družinah ne deli na enake dele, četudi morda očetje ne plačujejo materam samohranilkam za svoje otroke, pa so vseeno uvedene določene socialne politike, ki temeljijo na teh predpostavkah. Zakaj? Ker je njihov namen spreminjati družbeno realnost. Namen teh programov je, da bi bili ti empirični podatki čez deset let morda drugačni. Samo kot primer, morda jih sprejme stranka z verskim ozadjem, ki hoče s socialno politiko povrniti pomembnost tradicionalnih vrednot (Goodin, 1992, str. 205). A s striktno nevtralnega stališča so takšni programi neučinkoviti in celo nepošteni. Univerzalni temeljni dohodek se prilagaja realnosti, trenutni programi pa želijo realnost spreminjati. Ne bom trdil, da država ne more vplivati na življenja svojih državljanov, a s stališča učinkovitosti so takšni programi vprašljivi.

Za konec pa še to. Učinkovitost ni ideal sam po sebi, učinkovitost nam omogoči bolj racionalno doseganje ciljev, za katere si prizadevamo. Če cilje dosegamo učinkovito, nam to omogoča doseganje večjega števila ciljev. Učinkovitost je cenjena, ker nam omogoča zasledovanje večjega števila ciljev, kar je seveda bolj zaželeno kot situacija, kjer se zaradi neučinkovitosti posvečamo manjšemu številu ciljev. Vrednost učinkovitosti je torej le derivat teh ostalih ciljev in zaradi tega nima učinkovitost sama po sebi za nas nobene moralne vrednosti (Goodin, 1992, str. 210). Torej, spoštovanje ciljne učinkovitosti univerzalnega temeljnega dohodka je preprosto v tem, da bi prek tega ukrepa lahko zmanjšali človeško trpljenje in imeli boljšo družbo. Da pa velja ta plemeniti cilj doseči čim učinkoviteje, je samo po sebi logično. Vendar, ko enkrat obstaja družbeni konsenz, da je neki cilj vreden zasledovanja, potem postane argument, da gre za neučinkovit ukrep, nepomemben.

## **Komunitarni (skupnostni) vidik in UTD**

Ta koncept argumentov za uvedbo univerzalnega temeljnega dohodka temelji na preprosti predpostavki, da v osnovi ni resnično individualnih projektov (Jordan, Van Parijs, 1992, str. 160). Če izhajamo iz te osnove, postane tudi razdelitev sadov praktično katerega koli projekta moralno sprejemljiva.

Praktično je ni dejavnosti, kjer človek ne bi črpal preteklega znanja, ki ga je človeštvo akumuliralo s časom. Tudi druženje z ljudmi, ki morda nimajo nobene na videz racionalne povezave z nekim projektom, lahko pripelje do rešitve kakšnega pomembnega problema. Tu ne bom šel pregloboko v psihoanalitske vode, a priznajmo si, da inspiracij in asociacij ne bi bilo brez naravnega in družbenega okolja, v katerem živimo. Bill Jordan (1992, str. 160) piše, »kako



poet potrebuje bralce in založnike, tekači maratonov potrebujejo konkurenco (četudi najslabši tekač ne seže najboljšemu niti do kolen) in stevarde ter drugo osebje ob progi, celo puščavniki, ki se želijo ločiti od družbe, morajo v glavi imeti neki koncept družbe, od katerega se hočejo ločiti.« Večina projektov potrebuje soudeležence za uresničitev.

Če formaliziramo povezanost posameznega človeka do družbe, lahko to naredimo s serijo enačb. Predvsem hočem s to formalizacijo doseči neko zavedanje, da je na idejni ravni človek globoko prepleten s svojim okoljem. Človekovi dosežki so zatorej močno odvisni od družbenega okolja. Ta sklep nas pripelje do zaključka, da človek, vpet v družbo, hkrati profitira kot član družbe, zato ima do širše družbe tudi neke odgovornosti. Družba pa je obenem obogatena z vsakim posameznikom, kar jo naredi močnejšo in ji omogoča večplastno rast. Seveda potem ni nerazumljivo pričakovati od človeške družbe tudi spoštovanje posameznika in morebitno pomoč posameznikom, ki na svoji življenjski poti naletijo na težave.

**$H(D,Z,U,I) = a + bD + cI + dZ + eU$  , ob tem da velja še:  $D(H,Z,U,I)$ ,  $Z(D,H,U,I)$ ,  $U(D,H,Z,I)$ ,  $I(H,D,U,Z)$ .**

**H**(uman) je v našem sistemu človek, na katerega v tem poenostavljenem sistemu vplivajo **D** ali družba, Institucije (formalne, neformalne), **Z**nanost oziroma razvoj znanja, **U**metnost in ostali dejavniki, ki so zajeti pod **a**. Velikosti različnih vplivov predstavljajo črke od **b** do **e**. Komunitarni vidik po moji interpretaciji skuša pokazati našo vpetost v človeško družbo, v širše okolje. Po skupnostni logiki skorajda ni eksogenih spremenljivk, vsaka spremenljivka ima svojevrsten vpliv na vsako drugo spremenljivko. Če torej slavimo velike podjetnike in ume našega časa, kot je npr. Bill Gates, ustanovitelj Microsofta, se moramo vprašati, ali bi Bill Gates lahko ustvaril Windows brez **I**nstitucionalne opore v **Z**DA. Ali ni njegova ideja zaživela pred tem že v podjetju **A**pple in gre torej za vpliv **D**ružbe in soljudi (**H**)? Od kod pobira svoje navdihe pesnik? Ekonomski teoretik? Matematik? Koliko idej se je rodilo ob poslušanju dobre glasbe (**U**)? Vsak posameznik črpa iz zakladnice človeštva in narave, ki nas obkroža, s tem vsak izmed nas nekaj doprinaša na ta svet. S tem ni nič narobe, še več, takšno udejstvovanje je zaželeno. Obenem pa mora obstajati zavedanje, da sadovi nekega na videz zasebnega projekta v resnici le niso tako zasebni in da lahko družba tudi zahteva svoj delež teh sadov. Kajti celo najbolj osnovne družbene interakcije, kot je npr. pitje piva v gostilni, imajo lahko neposredne (pozitivne) posledice za družbeni razvoj (npr. najbolj klišejsko prek **U**). Ta sistem v svoji osnovi le ovrednoti oziroma prizna vrednost socialnih interakcij, ki morda ne spadajo pod postavko dela, a to ne pomeni, da nimajo nekega doprinosa k družbenemu in osebnemu razvoju.

Komunitarni vidik v svoji osnovi ni popolnoma povezan z idejo o univerzalnem temeljnem dohodku. Predvsem bi se lahko kdo obregnil ob komunitarni pogled na lastnino in razdelitev. Univerzalni temeljni dohodek temelji na prerazdelitvi dohodka od bogatejših posameznikov k tistim, ki so revnejši. Čeprav obstaja neki konsenz, da ima to pozitivne učinke na družbo kot celoto, saj naj bi takšna prerazdelitev poskrbela za večjo družbeno kohezijo, gredo komunitaristi

še en korak dlje. Trdijo, da gre tu za »sharing out«, za delitev navzven, medtem ko želijo oni doseči »sharing in«. Takšna razdelitev pomeni, da bi si ljudje stvari delili in ne razdelili. V takšnem sistemu bi bilo več družbene in manj zasebne lastnine. Skupnosti bi imele tudi skupne dobrine, ki se ne bi razdelile na posamezne delčke, temveč bi ostale skupaj in vsak član skupnosti bi jih lahko uporabljal. V osnovi temelji »sharing in« na participaciji in ne na distribuciji. Takšna razdelitev oziroma boljše rečeno delitev obstaja v mikrosocialnih skupnostih, kot so npr. družine. Družina že v osnovi eksplicitno temelji na združbi skupine osebkov, se pravi zagotovo ne govorimo o individualnem projektu. Relacije med osebki so ključne in ne temeljijo na nekih striktnih pogodbah. Smešno bi bilo začeti družino in nato ločevati stanovanje na »moje« in »tvoje«, kjer bi se za prehode med različnimi ozemlji plačevale carine itn. (Jordan, 1992, str. 160). V tem smislu skupnostni pogled ne zagovarja uvedbe univerzalnega temeljnega dohodka, ker ni nobenih dokazov, da bi lahko pripomogel k idealu bolj povezane skupnosti, vsaj ne tako, kot bi si nekateri želeli.

Bill Jordan (1992, str. 175) kot zagovornik skupnostnega vidika družbenega razvoja pa vseeno poudarja, da ne glede na morebitna odstopanja univerzalnega temeljnega dohodka od skupnostnega ideala to niti ni tako ključno. Narobe je namreč pričakovati od socialnih institucij, da morajo temeljiti na nekih filozofskih idejah. Načeloma gre pri takšnih institucijah vedno za združevanje kontradiktornih potreb družbe na eni strani in različnih interesov raznolikih interesnih skupin na drugi. Ustvarjanje optimalne socialne politike je kot plovba med Scilo in Karibdo.

Po Andreu Gorzu (1992, str. 178) sem povzel delitev skupnosti na mikro- in makrosocialne. Slednje temeljijo na velikih sistemih koercije (zatiranja) in birokracije, medtem ko gre pri prvih za bolj prvinske in neformalne, predvsem pa manjše skupnosti. Z naraščanjem kompleksnosti sistemov, temelječih na birokraciji in administrativnih postopkih, se simultano dogaja invazija makrosocialne skupnosti na domene mikrosocialne skupnosti. Ta pojav se lepo vidi v zmanjšani vlogi družine, cerkve, vasi ali domače ulice. Nekako gre za osvobajanje od teh tradicionalnih struktur, spet po drugi strani bi se lahko reklo, da gre za poseganje v njihove tradicionalne domene. Univerzalni temeljni dohodek je del makrosocialnih rešitev, ki pa morda še najmanj intruzivno deluje na mikrosocialne skupnosti. Tako obstaja možnost, da bi te ali kakšne podobne skupnosti zopet prevzele več odgovornosti, kot so jih imele v zadnjih desetletjih klasične socialne države.

## **Posledice tehnološkega napredka za svetovno gospodarstvo in za strukturna razmerja med produkcijskimi faktorji**

*»Vloga ljudi kot najpomembnejšega proizvodnega dejavnika se bo zagotovo zmanjšala, podobno kot se je po uvedbi traktorjev v kmetijstvu zmanjšala vloga konj, dokler jih niso traktorji dokončno zamenjali.«*

## Wasily Leontief

Leta 1995 je bilo po svetu 800 milijonov ljudi brezposelnih in podzaposlenih. V ti dve kategoriji je pet let kasneje padla že kar milijarda ljudi. V ZDA se ravni priznane brezposelnosti, ki med ekonomisti in politiki na splošno veljajo za cilj polne zaposlenosti, višajo iz desetletja v desetletje (2 % v petdesetih, 4 % v šestdesetih, 6 % in več danes) (Rifkin, 2004, str. 10). Leta 1994 je bila v ZDA brezposelnost 6-odstotna, leta 2000 v januarju je bila 4-odstotna in vsi ekonomisti so se poslavljali od brezposelnosti, vendar je že leta 2003 znova zlezla nad 6 %, danes, za časa gospodarske krize, pa je 8,5-odstotna (Shierholz, Economic Policy Institute, 2009).

Najrazvitejša svetovna gospodarstva vsa po vrsti trpijo zaradi kronično visokih ravni brezposelnosti. Nemčija je imela 10,3-odstotno brezposelnost leta 2003 in 60 % brezposelnih je bilo brez službe že več kot eno leto. Francija in Italija sta imeli v istem obdobju okoli 9-odstotno brezposelnost, prva ima še danes približno enako raven brezposelnosti. Brezposelnost v EU je bila 7,9-odstotna, enaka kot letos januarja. Rekordarka v EU je Španija s trenutno 15,5-odstotno brezposelnostjo, ki pa glede na trenutno poslovno klimo najbrž še ni dosegla dna. Za bolj realne podatke o zaposlenosti prebivalstva pa bi morali pogledati delež aktivnega prebivalstva (Rifkin, 2004, str. 10). V ZDA je od oktobra 2008 do marca 2009 iz delovne sile odkorakalo 830 000 delavcev, kar poveča »realno« brezposelnost v ZDA na 9 % (Shierholz, Economic Policy Institute, 2009).

Decembra 2006 je bil delež aktivnega prebivalstva v ZDA 63,4 %, kar predstavlja predrecesijski vrh. Od takrat se je število zaposlenih v primerjavi s celotno populacijo zmanjšalo za 3,5 odstotne točke, na 59,9 %. To je največji padec izmed vseh recesij po Veliki depresiji. Če seštejemo vse ljudi, ki v ZDA trenutno iščejo službo ali iščejo službo s polnim delovnim časom, pridemo do številke 24,4 milijona ljudi ali vsak šesti ameriški delavec (Shierholz, Economic Policy Institute, 2009).

Podrobna analiza izgubljenih delovnih mest tudi ni presenetljiva. Od decembra 2007 je bilo v ZDA izgubljenih 1,5 milijona industrijskih delovnih mest, ki so že tako ali tako najbolj na udaru mehanizacije in avtomatizacije. Izgubljenih je bilo še milijon delovnih mest v gradbeništvu, 2,8 milijona delovnih mest v sektorju storitev. Padce doživljata tudi finančni in kvartarni (javni) sektor, skratka na splošno velja, da ni sektorja, ki bi se izognil trenutni klimi (Shierholz, Economic Policy Institute, 2009).

Vztrajno raste tudi brezposelnost na Japonskem, v Indiji ter v Južni Ameriki. Po pričanjih nekaterih kitajskih priseljencev je tudi brezposelnost na Kitajskem lažna, kajti stare uslužbenke so potisnili v pokoj zato, da bi naredili prostor za mlade iskalce služb. Znana britanska revija

The Economist ocenjuje kitajsko predrecesijsko brezposelnost na 17 %, medtem ko uradna statistika priznava le 4,3-odstotno brezposelnost (The great wall of unemployed, 2009).

Brezposelnost v ZDA za časa Clintonove administracije v t. i. »zlatih devetdesetih« je bila po neki študiji čikaške univerze v resnici dosti višja, kot je namerila uradna statistika. Še več, te ravni naj bi bile povsem primerljive s takratno dvoštevlično brezposelnostjo v EU (Juhn, 2002). Po recesiji v obdobju 1989–1992 je veliko razočaranih delavcev obupalo in kot taki niso bili več šteti med delovno silo v uradni statistiki. Eden izmed bolj grotesknih trendov v ZDA je tudi večanje odstotka odrasle populacije v zaporih. Leta 1980 je bilo zapornikov okoli 500.000, leta 2000 je ta številka zrastle na dva milijona ljudi ali 1,8 % odrasle populacije tistega časa. Trend se ne ustavlja in zaradi neustrezne socialne politike in nadaljujočih tehnoloških trendov ne gre pričakovati, da bi se v ZDA število zapornikov zmanjšalo. Od leta 2000 do 2007 je število zapornikov naraščalo s povprečno 2,4-odstotno letno stopnjo in leta 2008 je bilo v ameriških zaporih 2.300.000 zapornikov (Prison statistics: Summary findings, 2009).

Veliki ameriški gospodarski »bum« v devetdesetih je bil večinoma grajen na osnovi potrošniških kreditov. Ogromna rast potrošniških kreditov je ustvarila tudi večje povpraševanje po delu, a kljub temu brezposelnost še naprej ostaja problem. Današnja situacija je nadvse podobna tisti pred Veliko depresijo. Tako kot devetdeseta so bila tudi dvajseta leta prejšnjega stoletja leta tehnoloških sprememb. Električna je zamenjala paro v skoraj vseh gospodarskih panogah, kar je imelo ogromne posledice v povečanih zmogljivostih produkcije. Povečana produktivnost pa se je kot po pravilu prelila v dobičke in na finančne trge. Plače so ostale enake, delavci pa so leteli na ceste zaradi nadomeščanja njihovega dela s stroji. Koncem dvajsetih let je večina ameriške industrije delovala na 75 % svojih zmogljivosti. Ker se povečane ravni produktivnosti niso delile z delavci, ti niso imeli kupne moči, da bi trošili, zato so se začeli inventarji kopičiti. Banke so takrat uporabile enake metode kot pred današnjo finančno krizo, izdajale so enormne količine potrošniških kreditov. Leta 1929 se je hiša iz kart sesula na borznem trgu (kjer so takrat tudi »kraljevala« posojila – margin loans). Čeprav je bila takratna kriza (tako kot današnja) na prvi pogled videti kot finančna kriza, je bolj verjetno, da je v osnovi šlo za krizo agregatnega povpraševanja, ki so jo nekaj časa uspešno zadrževala potrošniška posojila in rastoči borzni indeksi (Rifkin, 2004, str. 13).

Telekomunikacijske in informacijske tehnologije imajo danes vlogo, ki jo je pri povečanih ravneh produktivnosti imela električna v dvajsetih letih prejšnjega stoletja. Oktobra 2003 so ameriški proizvajalci tarnali, da izrabljajo le 73 % svojih zmogljivosti (Uchitelle, 19. oktober 2003). Če bi prebivalci EU zmanjšali svojo stopnjo varčevanja na 2 % s sedanjih 14,6 %, potem bi v devetdesetih letih morda tudi v EU imeli (vsaj začasno) nižjo brezposelnost (OECD, oktober 2003).

Po recesiji leta 2001 so imele ZDA dveletno gospodarsko okrevanje, vendar se takrat brezposelnost ni zmanjšala. To je prvo obdobje po drugi svetovni vojni, ko je kljub relativno

dolgemu obdobju rasti brezposelnost ostala na enaki ravni, se pravi, da se ni zmanjšala (Uchitelle, 6. september 2003). Gospodarstvo je izgubilo 3 milijone služb med marcem 2001 in septembrom 2003. Večina teh služb (2,5 milijona) je bila iz proizvodnega sektorja. Med junijem 2001 in junijem 2003 je bilo 18 % Američanov vsaj enkrat odpuščenih (Dixon, 2003). Lawrence Mishel, predsednik The Economic Policy Institute iz Washingtona DC, je opozoril na dejstvo, »da čeprav se je recesija končala novembra 2001, smo v avgustu 2003 in imamo manj služb kot pred celotnim procesom ... kaj takega se ni zgodilo že od časov Velike depresije« (Rifkin, 2004, str. 16).

Politiki in voditelji poslovnega sveta spodbujajo delavce k prekvalifikaciji. Ironično je, da je imelo kar 44 % dolgoročno brezposelnih Američanov leta 2002 več kot srednješolsko izobrazbo. Trenutni trendi v ameriški brezposelnosti niso naklonjeni diplomantom, kajti leta 2002 je bilo pričakovano, da jih bo našlo službo le 25 % (Rawe, 10. junij 2002, Time magazine). Veliko se jih je preselilo nazaj k staršem. S podobnimi težavami se srečujejo praktično vsa razvita gospodarstva.

V obdobju zadnjih nekaj desetletij (recimo tam nekje od osemdesetih let naprej) so plače v vseh kategorijah (razen pri predsednikih uprav – direktorjih) padale. Celo med hitrim gospodarskim okrevanjem leta 2003 so v ZDA plače nenadzornih uslužbencev v pisarnah in tovarnah zrasle le za 3 cente (Bureau of Labor Statistics) – kar je komaj dovolj za dohajanje inflacije. To je najpočasnejša rast plač v ZDA v zadnjih 40 letih (Rifkin, 2004, str. 17). Službe, ki so se izgubile, so v povprečju imele urno postavko v višini 17 USD, medtem ko so nove službe imele povprečno urno postavko v višini 14,5 USD. Medtem dobički velikih korporacij glede na celotni BDP naraščajo že vse od šestdesetih let dalje (Rifkin, 2004, str. 15).

Leta 2003 je 80 % ameriške delovne sile imelo le 34-urni delovni teden, kar je najnižja številka, odkar so leta 1964 začeli meriti povprečni delovni teden (»Jobs picture«, [www.epinet.org](http://www.epinet.org)). To pomeni, da je problem še toliko bolj akuten, kajti ne gre le za brezposelnost, temveč tudi za podzaposlenost. V sredini leta 2003 je 4,8 milijona delavcev iskalo polno zaposlitev, a so lahko dobili le začasno delo z manj delovnimi urami. To je 50-odstotno povečanje podzaposlenosti glede na leto prej in je največje povečanje v več kot desetletju. To je bilo za ZDA najdaljše obdobje brez rasti delovnih mest od druge svetovne vojne naprej (Rifkin, 2004, str. 16). Finančna kriza in posledična realna kriza pa sta začetek spirale, v kateri se iz enega obdobja v drugo vsi akutni simptomi le še slabšajo.

Stara logika, da tehnološke spremembe in posledično povečanje v produktivnosti povzročajo uničenje delovnih mest, a se s tem procesom simultano ustvarjajo tudi nova delovna mesta, ne velja več. Produktivnost je bila vedno predstavljena kot motor gospodarske rasti, nihče pa si ni predstavljal, da bi kdaj lahko prišla do takšnih ravni, ko bi bilo plačano delo v celoti nekonkurenčno strojem. Produktivnost naj bi znižala cene, temu naj bi sledilo večje povpraševanje in ustvarila naj bi se vzpenjajoča in neskončna spirala rasti (Rifkin, 2004, str. 17).

Za plastično ponazoritev hitrega razvoja produktivnosti v zadnjih letih naj omenim le, da je leta 2003 v največjih ameriških korporacijah naredilo 9 delavcev isto količino dela kot dve leti prej deset delavcev (Challenger, 2003). Pomislimo, v *samo dveh letih* so te korporacije lahko proizvajale toliko več proizvodov ali pa so lahko (vsaj teoretično) odpustile vsakega desetega delavca.

Novembra 2003 je študija Alliance Capital Managementa pokazala, da je v letih od 1995 do 2002 globalno gledano izginilo kar 31 milijonov proizvodnih služb (Carson, 2003b). Zaposlenost v proizvodnji se je zmanjšala vsako leto in v vsaki svetovni regiji. V istem obdobju je produktivnost rasla po 4,3-odstotni stopnji, produkcija pa je zrasla za 30 % (večina podjetij sploh ne izkorišča vseh svojih zmogljivosti) (Carson, 2003). Število delovnih mest v proizvodnji se je na globalni ravni zmanjšalo za 16 % (Rifkin, 2004, str. 18).

Večina Evropejcev in Američanov vidi le izgubljena delovna mesta v svojih državah in za to krivijo poceni delovno silo na Kitajskem. Res je, da Kitajska glede na druge države proizvaja in izvažata relativno več proizvodov kot v prejšnjih desetletjih 20. stoletja, a se tudi na Kitajskem manjša število delovnih mest v sekundarnem sektorju. Med letoma 1995 in 2002 je Kitajska izgubila 15 milijonov tovarniških delovnih mest oziroma 15 % svoje tovarniške delovne sile (Rifkin, 2004, str. 18). Tako kot po vsem svetu se tudi na Kitajskem povečuje produktivnost, zato je potrebnih manj in manj delavcev za vedno večje količine proizvodov in storitev. Rifkin (2004, str. 19) je leta 2004 ugotavljal, da če se bo trenutna raven zmanjševanja števila delovnih mest nadaljevala (najbrž pa se bo upad še pospešil), bo globalna proizvodna delovna sila upadla s sedanjih 163 milijonov na vsega nekaj milijonov do leta 2040, s čimer se bo končala doba tovarniškega dela v svetu. A takšni strukturni prelomi niso nekaj povsem novega, saj se je pred stotimi leti nekaj podobnega zgodilo v kmetijstvu industrializiranih držav. Še veliko prej pa je enaka (oz. podobna) usoda doletela nabiralstvo in lov v skoraj vseh regijah antičnih visokih civilizacij.

Bolj plastična predstavitev tega problema je možna, če pod drobnogled vzamemo eno samo industrijsko panogo. Industrija jekla v ZDA proizvaja danes nad 100 milijonov ton v primerjavi s 75 milijoni ton jekla pred dvema desetletjema. V obdobju od leta 1982 do 2002 pa je število delavcev v jeklarski industriji padlo z 289.000 na le 74.000 (Rifkin, 2004, str. 19).

Tako imenovane panoge »belih srajc« (storitve) doživljajo podobne spremembe. Prototip nove storitvene dobe je npr. podjetje NetBank. Banka je imela leta 2002 za 2,4 milijarde dolarjev depozitov. Povprečna banka takšne velikosti bi morala imeti okoli 2.000 zaposlenih, NetBank jih je imela le 180 (Rifkin, 2004, str. 19). Paul Saffo, direktor Institute for the Future, v Menlo Parku v Kaliforniji opaža, da »je v osemdesetih letih poslovanje temeljilo na pogovoru ljudi z ljudmi, medtem ko gre danes za pogovor strojev s stroji« (Brian, 24. november 2003, Fortune).

SprintNextel je ameriški ponudnik mobilne telefonije. V želji po nižjih stroških je to podjetje stalno zmanjševalo število zaposlenih operaterjev s tehnologijo prepoznavanja glasu. Leta 2005 je produktivnost podjetja zrastle za 15 % in prihodki so se povečali za 4,3 %, medtem pa je podjetje odpustilo 11.500 delavcev (Rifkin, 2004, str. 20). Ta primer plastično prikaže, zakaj ne gre pričakovati, da se lahko za vsako izgubljeno delovno mesto v sekundarnem sektorju najde novo delovno mesto v terciarnem, kajti terciarni sektor prav tako izgublja delovna mesta.

Dejstvo, da je razdelitev lahko tako nepoštena (kar na koncu pripelje do krize povpraševanja), je možnost podjetij, da izigravajo med seboj delavce in države tega sveta z globalno selitvijo proizvodnje. Drugi pomemben dejavnik pa je večja avtomatizacija, ki naredi tovarne skorajda neodvisne od nizkokvalificiranega dela in (miroljubna) stavka nima nobenega vpliva na proizvodnjo. Edinole ljudem bi delavcem povrnil pogajalsko moč. Rifkin (2004, str. 151) predlaga neke vrste globalne sindikate, ki bi imeli možnost na globalni ravni zahtevati bolj pošteno razdelitev sadov večje produktivnosti. Tako kot so podjetja in finance mednarodni, mora tudi delavsko gibanje postati mednarodno in medkontinentalno. V končni fazi bi ta mednarodna zveza morala imeti naddelavski značaj, kajti cilj ne sme biti vzdrževanje trenutnih ravni zaposlenosti, temveč uvedba drugačnih institucij razdelitve. Zakaj bi obdržali delovno mesto, če lahko stroj naredi isto zadevo bolje? Naj držimo nazaj tehnološke spremembe samo zato, da bodo ljudje imeli službe, ki jim načeloma same po sebi tako ali tako ne prinašajo zadovoljstva? A v tem primeru mora obstajati neki državljanski dohodek, ki bo dovoljeval vedno večjo in hitrejšo substitucijo dela s kapitalom.

Skoraj ni ameriškega direktorja kakšne velike korporacije, ki bi verjel, da bo čez petdeset let človeško delo še pomemben del njihovega podjetja. Vsaj ne v smislu množičnega tovarniškega dela v podjetjih »a la« GM kot pred kakšnimi petdesetimi leti. Pričakovati gre najbrž obstoj majhnih elit zaposlenih strokovnjakov, prototip takšnih podjetij pa je npr. Google. Čeprav ne moremo napovedati sprememb, ki se bodo zgodile v prihodnosti, lahko napovemo, da spremembe bodo. Nadalje lahko napovemo, da če ne bo prišlo do nekih ogromnih socialnih prevratov, sedanje rasti produktivnosti in pomena tehnologije v proizvodnji ni mogoče ustaviti.

Vstopamo v »enopetinsko družbo«, kjer je za družbeni in gospodarski razvoj (v omejenem pomenu besede) potrebna le ena petina vrhunskih strokovnjakov (Mencinger, 2004, str. 141). Res je, da se ustvarjajo po vsem svetu nova elitna delovna mesta, a ta so že po svoji naravi omejena le na najbolj sposobne člane človeške vrste. Beseda elita že sama po sebi izključuje možnost množičnosti.

Da pa so stvari še bolj kompleksne, poskrbijo tehnološke spremembe, ki tudi visokokvalificirano delo naredijo zastarelo. Lep primer tega je CAD (computer-aided design) na področju strojništva (Rifkin, 2004, str. 159). Prihodnost je najtemnejša za strokovnjake, ki so do danes predstavljali srednji sloj. Se pravi za sposobne ljudi, ki zaradi svojih preferenc, znanja ali

prirojenih sposobnosti (ali njihovega pomanjkanja) ne sestavljajo samega vrha strokovne piramide. Dejstvo torej je, da se bo socialna politika morala tem trendom prilagoditi.

## **Univerzalni temeljni dohodek in zagotavljanje učinkovitega povpraševanja**

Nevoluntarna brezposelnost je družbeni problem, ki bi ga univerzalni temeljni dohodek lahko omilil. Dolgoročna brezposelnost sicer nima le ekonomskih posledic, a ravno slednje lahko v veliki meri odpravi uvedba neke univerzalne sheme transferjev, kakršno obravnava ta diplomska naloga. Neprostopvoljna brezposelnost je tiste vrste brezposelnost, ko obstajajo potencialni delavci pri trenutni povprečni realni stopnji plač, povpraševanje po delu pa je nezadostno, da bi se lahko zagotovila služba vsem delavcem. Ponudba dela je torej racionirana na manjše število delavcev (Keynes, 1936, str. 73).

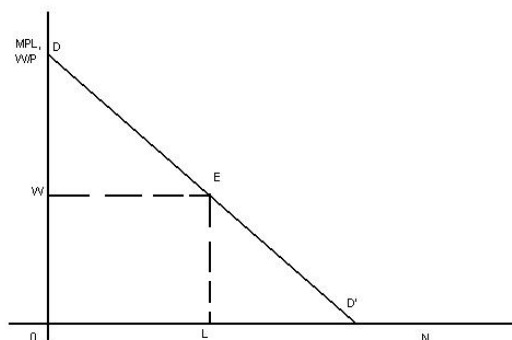
Obstoj neprostopvoljne brezposelnosti predstavlja zmanjšano učinkovitost v statičnem in dinamičnem pogledu. S statičnega vidika lahko gledamo na situacijo nevoluntarne brezposelnosti kot na situacijo, kjer obstaja možnost, da se izboljša položaj nekaterim, ne da bi se zmanjšal vsem drugim. Pričakovati gre namreč, da ima vsaj nekaj brezposelnih marginalno produktivnost, ki je višja od najnižje plače, ki so jo pripravljene sprejeti. Pri človeških resursih pa lahko ob daljši brezposelnosti in stanju nedejavnosti pride do deterioracije njihovih sposobnosti (Accocella, 1998, str. 126). Univerzalni temeljni dohodek omogoča brezposelnim možnosti za izpopolnjevanje in morebitno ponovno pridobitev službe. V tem smislu je UTD neke vrste družbena investicija v človeške vire.

Kdo bi lahko dejal, da bi bila morda boljši ukrep kot uvedba univerzalnega temeljnega dohodka vrnitev na ekonomsko politiko polne zaposlenosti. Osebnostno dvomim o možnosti delovanja kapitalizma pri polni zaposlenosti. Brezposelnost lahko interpretiramo namreč tudi kot orodje za omejevanje zahtev po višjih plačah (Accocella, 1998, str. 128). Neobstoj velikega bazena brezposelnih lahko namreč opogumi delavce pri njihovih zahtevah po višjih plačah. Univerzalni temeljni dohodek bi presegel ta konflikt različnih razredov v kapitalizmu.

Klasični pogled na vlogo delavskih plač v gospodarstvu je osredotočen le na en vidik plač. Po klasični definiciji so plače namreč le strošek podjetij, kar pa je v realnem svetu daleč od resnice. Plače so strošek podjetij, a so obenem dohodki delavcem. Delavci pa po drugi strani niso le delavci, temveč so v veliki meri tudi potrošniki. Po tej keynesianski logiki razmišljanja je za dolgoročno rast potrebna neka optimalna razdelitev plač in dobičkov, da bi se zagotavljalo učinkovito povpraševanje na dolgi rok. Če podjetje gleda na delavce le kot na navaden produkcijski dejavnik in ne tudi kot na morebitne potrošnike, se lahko zmanjšani stroški dela (nižje plače, odpuščanja) manifestirajo v obliki gospodarske krize.



Slika 1: Kaleckijev graf za razlago problema efektivnega povpraševanja



Vir: Accocella.

Na zgornjem Kaleckijevem grafu bom predstavil, kako lahko pride do morebitnega problema nedovoljšnjega efektivnega povpraševanja. Daljica  $DD'$  prikazuje, kako se marginalna produktivnost dela (MPL) spreminja s spreminjanjem števila zaposlenih delavcev,  $N$ . Privzemimo, da v nekem obdobju točka  $L$  predstavlja polno zaposlenost. Realna plača v tem obdobju naj bo  $0W$ , vrednost proizvoda  $DEL0$  pa je razdeljena na plače ( $EL0W$ ) in profite ( $DEW$ ).

Predpostavimo (zavoljo preprostosti), da delavci potrošijo svoj celotni dohodek, kapitalisti pa ne trošijo, temveč raje investirajo. Če so investicije v naslednjem obdobju enake dobičkom ( $DEW$ ), bo povpraševanje enako proizvodnji pri ravni polne zaposlenosti. Vendar ne obstaja nobeno zagotovilo, da se bo to dejansko zgodilo. Investicije so lahko manjše, če so pričakovani dobički za dotično podjetje (panogo, državno gospodarstvo) nižji. V tej situaciji se zgodi padec plač, ki mu pa ne sledi vedno tudi proporcionalni padec v ceni proizvodov, ker gre recimo za monopolno (oligopolno, monopolistično konkurenčno) tržno strukturo. Če je tako, se efektivno povpraševanje še nadalje zmanjša, ker se zniža raven realne plače,  $0W$ , in s tem se po hipotezi zmanjša tudi povpraševanje (Accocella, 1998, str. 138–139). Takšna razlaga bi bila lahko predstavljena tudi kot osnova za trenutno gospodarsko krizo. Je že res, da je kriza navidezno nastala na finančnih trgih, a lahko bi dejali, da so bili poceni krediti edino sredstvo, ki je skrbelo za agregatno povpraševanje v zadnjih desetletjih.

Povsem jasno je, da ima UTD potencialno pozitivno vlogo pri reševanju kratkoročnega zmanjšane povpraševanja. Zagotovo so lahko pomembne posledice tudi zmanjšana negotovost in posledična vrnitev optimizma pri potrošnji. Pomembnejša pa je dolgoročna perspektiva uvedbe UTD. To opisujem v naslednjem poglavju.

## UTD in dolgoročna gospodarska rast

Empirični podatki z vsega sveta kažejo, da tehnologija v veliki meri zamenjuje delo kot najpomembnejši proizvodni dejavnik, a kot vidimo, je delo več kot le proizvodni dejavnik. Delavci so obenem tudi potrošniki (kar podjetniki radi pozabijo). S tem ko postanejo zaposlitvene možnosti bolj in bolj negotove, plače pa za vse (razen za majhen razred vrhunskih strokovnjakov) stagnirajo, postane verjetnost pojavljanja nedovoljšnjega učinkovitega povpraševanja vedno večja. Če se res lahko nadejamo, da bo človeško delo postalo manj in manj pomembno, zmogljivosti podjetij pa se bodo zaradi novih tehnologij še vseeno nevzdržno večale, bo zagotovo prišlo do kriz v povpraševanju. Univerzalni temeljni dohodek je lahko orodje, s katerim bi ponovno dosegli dovoljšnje povpraševanje. Obenem pa bi v veliki meri izginila tudi dohodkovna negotovost v družbi, kar bi olajšalo tudi investicijske načrte podjetij. V idealnem scenariju bi UTD še pospešil prehod na povsem avtomatizirano proizvodnjo, kar bi človeštvo osvobodilo spon industrijske revolucije, ki je človeško dejavnost (pozitivni predznak) transformirala v delo (negativni predznak). V kratkem do srednjem roku pa lahko UTD doseže delovno silo »just-in-time«. Delavci bi lahko za dodatni zaslužek iskali sezonska in občasna dela. Odpravilo bi se lahko tudi veliko omejevalne zakonodaje, ki se v praksi tako ali tako kar naprej krši in ki omejuje možnost dogovarjanja med delavci in delodajalci. Univerzalni temeljni dohodek vidim predvsem kot mehanizem za tranzicijo od klasične industrijske proizvodnje v bolj avtomatiziran sistem proizvodnje, kjer človeško delo ne igra več pomembne vloge.

Postkeynesianci so v svojih razmišljanjih prišli do zaključka, da so za dolgoročno stabilno gospodarsko rast in optimalno razdelitev ključne investicije. Kaldor je v okviru svoje teorije razdelitve uporabil Harrod-Domarjev model dolgoročne rasti in za razliko od neoklasikov kot prilagoditveno spremenljivko vzel nagnjenost k varčevanju – neoklasiki so privzeli nagnjenost k varčevanju kot konstantno (Sušjan, 2006, str. 315). Za moje razmišljanje je pomembno predvsem dejstvo, da je razdelitev narodnega dohodka odvisna od investicij. Razdelitev pa je po postkeynesianski logiki ključna za dinamično makroekonomsko ravnotežje. Torej, zaželeno je neka optimalna razdelitev dohodkov v gospodarstvu, ki pa jo lahko dosežemo le z investicijami.

Tu pride na vrsto moja *ad hoc* hipoteza. Recimo, da je država neki »superkapitalist«, ki ima več možnosti za investiranje svojih dohodkov. Od tega, kako se bo država odločila za investicije, bo odvisna tudi razdelitev dohodkov v družbi (po postkeynesianski logiki iz zgornjega odlomka), ki pa neposredno vpliva na gospodarsko rast. Tradicionalni ukrepi t. i. »hidravlične« keynesianske ekonomske politike gredo po navadi v smeri velikih infrastrukturnih projektov ali večjih vojaških izdatkov. Takšno politiko lahko povežemo tudi z visokimi ravnmi korupcije in s prehodom davkoplačevalskega denarja v dobičke omejenega kroga podjetij. Po drugi strani pa obstaja za državo kot investitorja še druga možnost. Država lahko investira v t. i. človeške resurse in s tem razprši (ali če hočete »demokratizira«) investicije na posamezne agente, potrošnike. Kaj država s to investicijo doseže? Težko je reči, kajti ljudje bodo našli sto in en način porabe univerzalnega temeljnega dohodka. Rodili se bodo novi pisatelji, izumitelji,

znanstveniki, politiki in umetniki. Po drugi strani bo veliko ljudi svoje dneve brezdelno preživel v lokalnih gostilnah, na vrtu, v trgovinah, ob poslušanju glasbe in branju knjig. Skratka, država bo dotacijo razdelila med svoje državljane, ti pa bodo s to dotacijo operirali na trgu. Za razliko od *statusa quo*, ko gre denar v roke posameznikov z dobrimi »vezami ter poznanstvi«, bi se v moji različici prepustila alokacija resursov tistemu mehanizmu, ki to najbolj počne, trgu. Morda se zdi malce ironično, da bi ukrep, ki ga večina vidi kot neko antitezo trgu, lahko dejansko sprostil trg. Alokacija resursov bi bila bolj svobodna, kajti ljudje bi se namesto svojih predstavnikov v parlamentu odločali, kam hočejo, da njihova družba gre. Šlo bi za ultimativno obliko demokracije in prostega trga, kjer bi kvalitativne in kvantitativne lastnosti gospodarske rasti in razvoja imeli v rokah državljani. Akumulacija bi bila bolj prostovoljna, lahko bi bila večja ali manjša, glede na percepcijo družbenih potreb.

Čeprav bi UTD zagotovo do določene mere spremenil svetovno gospodarstvo in družbo, pa gre vseeno le za ukrep, ki dovoljuje nadaljnji razvoj kapitalizma. Formalno bi z enačbami lahko ta miselni sistem preprosto povzeli, če predpostavljamo neko »tehnoutopijo«, kjer »L« (delo) ne igra več nobene vidne vloge v proizvodnji in so zato dohodki vseh družbenih članov (razen kapitalistov) v obliki izplačil univerzalnega temeljnega dohodka. To je sicer ekstremen primer, a poenostavi model (kar je konec koncev celotna poanta miselnih modelov). Razlika med UTD in plačami, ki nastopajo v Kaldorjevem modelu, je edinole v tem, da mora UTD od kapitalistov prek davkov pridobiti država, gre torej za posredno plačo, če hočete.

$$Y = UTD + P$$

$$I = S$$

$$S = S_{UTD} + S_C$$

Če nadalje predpostavljamo preproste funkcije prihrankov  $S_{UTD} = s_{UTD}W$  in  $S_C = s_C P$  ter  $s_C \neq s_{UTD}$  in  $s_C > s_{UTD}$ , obenem pa privzamemo investicije kot dane, dobimo:

$$\frac{P}{Y} = \frac{1}{s_C - s_{UTD}} \frac{I}{Y} - \frac{s_{UTD}}{s_C - s_{UTD}}$$

Sedaj naredimo naslednji korak in vstavimo delitev dohodka na UTD in dobičke v Harrod-Domarjevo enačbo, ravno tako kot je Kaldor vnesel delitev dohodka na mezde in dobičke v taisto enačbo dolgoročne rasti (Sušjan, 1986, str. 23).

$$g_n = \frac{s}{Y} = s_{UTD} \frac{UTD}{Y} + s_C \frac{P}{Y}$$

Pod pogojem  $s_{UTD} < k g_n < s_C$  se agregatni delež prihrankov v narodnem dohodku  $s = \frac{s}{Y}$  prek sprememb v razdelitvi na UTD in dobičke na dolgi rok prilagaja naravni rasti. V primeru, da prejemniki UTD ne varčujejo ( $s_{UTD} = 0$ ), dobimo iz prejšnje enačbe, upoštevajoč  $k = \frac{P}{Y}$ , naslednjo enačbo:

$$\frac{P}{K} = \frac{1}{s_C} g_n$$

Ta enačba je povsem enaka »cambriški enačbi« (kot jo imenuje Pasinetti), ki pravi, da je pod pogojem  $\frac{P}{K} < \frac{Y}{K}$  ravnotežna profitna stopnja na dolgi rok enaka količniku naravne stopnje rasti in nagnjenosti kapitalistov k varčevanju (Sušjan, 1986, str. 24).

Naš sistem torej pride do enakih zaključkov kot Kaldorjev, kar ni čudno, saj je edina razlika med sistemoma v tem, da naš privzema UTD in ne plače kot dohodek večine prebivalstva. Lahko bi rekli, da UTD dovoljuje nadaljevanje kapitalizma tudi v dobo, ko bo dosedanji glavni proizvodni dejavnik postal irelevanten. UTD postane plača, ki jo državljani (prej delavci) dobijo prek davkov, zaradi česar morda nastanejo manjše izgube, ki jih ta preprosti model ne predpostavlja, saj niso povsem jasne tudi morebitne pozitivne eksternalije takšnega sistema, ki bi morebiti izničile večje transakcijske stroške.

Vprašanje ostaja, ali bi morebitna uvedba UTD zmanjšala zasebno akumulacijo na račun razpršitve dobičkov in kapitalskih dobičkov prek davkov na celotno prebivalstvo. Po eni strani tak scenarij odpira možnost večje potrošnje (zaradi manjše nagnjenosti k varčevanju pri »nekapitalistih«) in t. i. demokratizacijo investicij. V tem sistemu razdelitve lahko celo trdimo, da bi trgi lahko odigrali večjo vlogo pri alokaciji relativno redkih resursov kot v *statusu quo*, kjer omejene elite odločajo o prihodnosti gospodarstva (prek investicij). Teoretično pa bi lahko UTD revitaliziral in povrnil virilnost keynesianizmu v obliki »neopostkeynesianizma«, kjer se efektivno povpraševanje realizira prek investiranja neposredno v človeški kapital. UTD bi torej zagotovo prinesel spremembe, a v osnovi bi omogočil nadaljnje preživetje kapitalizma tudi ob hitro spreminjajoči se strukturi proizvodnih dejavnikov. Družbeni sistem bi ostal enak, le prilagodil bi se časom. Na morebitne druge pozitivne spremembe lahko gledamo kot na pozitivne eksternalije uvedbe UTD.

## Obstoječe alternativne rešitve v EU

V tem poglavju imam namen pregledati alternativne rešitve ekonomske politike, ki bi lahko pomagale evropskemu gospodarstvu prebroditi trenutno krizo in omiliti dolgoročne trende, omenjene v prejšnjih poglavjih. Fokus bo predvsem na državah EU z občasnim skokom čez lužo v ZDA. Pregledal bom francoski 35-urni delovni teden, delavske pravice v Belgiji, možnost tretjega sektorja, da bi zapolnil izgubo delovnih mest, in na koncu še sistem »flexicurity« na Danskem, ki je postal vzor za celotno EU. Razen razvoju prostovoljnih združenj v tretjem (neprofitnem) sektorju je vsem ukrepom skupna povečana fleksibilnost trga dela in protiutež v obliki večje dohodkovne varnosti. Podobne učinke bi imela uvedba univerzalnega temeljnega dohodka, zato je povsem na mestu vprašanje, katera alternativa je boljša.

Tradicionalno so povečani produktivnosti sledili skrajšani delovniki in povečane plače ter morda še kakšni drugi bonusi za povrh. Naj bralca opomnim, da se je industrijska revolucija začela s 70-urnim delovnim tednom, plačami največ na ravni preživetja in v neverjetno slabih delovnih razmerah z drakonskimi kaznimi za neposlušnost. Vprašanje torej je, ali se postavimo za več prostega časa ali pa za večje kolone brezposelnih (Rifkin, 2004, str. 28).

Francija je uvedla 35-urni delovni teden. Leta 2000 so morala vsa podjetja z več kot 20 zaposlenimi uvesti 35-urni delovni teden. Manjša podjetja so sledila dve leti pozneje, januarja 2002. Za zagotavljanje mednarodne konkurenčnosti se je francoska vlada odločila, da bo zmanjšala višino socialnih prispevkov, ki jih morajo plačati francoska podjetja v državno blagajno (Honore, 31. januar 2003, National Post). Za vsakega novega zaposlenega je vlada zagotovila plačilo vseh stroškov, ki jih mora delodajalec nameniti državi za socialne transferje tega dodatnega delavca. Gre za letni znesek subvencij, ki znaša okoli 3 milijarde evrov, za katerega francoska država dobi večino denarja s trošarinami na tobak in alkohol (Rifkin, 2004, str. 28).

35-urni delovni teden naj bi ustvaril 285.000 novih delovnih mest in s tem že leta 2001 (se pravi eno leto po uvedbi) zmanjšal brezposelnost na 8,7 %, kar je bila takrat najnižja stopnja brezposelnosti vse od konca osemdesetih (Rifkin, 2004, str. 29). Delodajalci so bili sprva skeptični, a so kasneje uvideli tudi dobre strani skrajšanega delovnika. Sindikati so se do takrat namreč hudo upirali vsem poskusom, da bi postal trg delovne sile bolj fleksibilen, v novi zakonodaji pa je veliko zakonskih ovir za večjo fleksibilnost odpravljenih. V osnovi gre za princip recipročnosti, vsaka stran malce popusti, da bi se dosegel optimalen kompromis.

Lep primer zelo razumnega dogovora po sprejetju nove zakonodaje je viden pri podjetju Samsonite. Delavci so sprejeli 42-urni delovni teden poleti, ko je povpraševanje po kovčkih večje, medtem ko imajo med letom le 32-urni delovni teden. Financial Times je leta 2002 (29. julij) pisal, kako se je Carrefour s svojimi blagajničarkami dogovoril, da se priredi njihov

delovni čas z dnevi in urami, kadar je največ kupcev. Francoska vlada je leta 2002 še nadalje povečala število zakonsko dovoljenih nadur s prejšnjih 130 na 180 (Rifkin, 2004, str. 29). Tej spremembi sindikati niso nasprotovali, kajti njihova »zmaga« je bil 35-urni delovni teden.

Veliko francoskih delavcev zdaj začne svoj vikend ob četrkih in se vrnejo na delo v torek. Zaposlene mame si vzamejo proste srede, kajti takrat je v Franciji šole prost dan. Več prostega časa pomeni tudi več potrošnje. Gostilne, bari, kinodvorane in trgovine so po sprejetju zakonodaje doživeli večji promet (Rifkin, 2004, str. 29). Čeprav gre agregatna potrošnja zaradi več dejavnikov (med drugim tudi psiholoških) med kriznimi časi navzdol, gre vseeno verjeti, da je v primeru Francije večja, kot bi bila ob daljših delovnikih z manj zaposlenimi.

Veliko bolj »anglosaksonsko« mislečih ekonomistov se norčuje iz francoskega 35-urnega delovnega tedna, a vsaj statistika kaže na povečanje francoske produktivnosti. Francoska produktivnost je bila leta 2002 (2 leti po sprejetju 35-urnega delovnega tedna) najvišja med vsemi industrializiranimi državami. Tipični francoski delavec je v povprečju proizvedel output v vrednosti 41,85 dolarja na uro, kar je 3,02 dolarja več, kot je na uro v povprečju proizvedel ameriški delavec. To je 7 % večja produktivnost (McGukin, 2003, str. 14). Res je, da je produktivnost odvisna od gibanja valutnih tečajev, a z gotovostjo lahko trdimo, da produktivnost zagotovo ni padla. Večina direktorjev velikih francoskih podjetij je v anketi dejala, da je visoka raven produktivnosti večinoma glavni vzrok za povečano produktivnost. 60 % jih je dejalo, da je novi zakon omogočil bolj fleksibilne dogovore z delavci ter ustvaril nov dialog, ki je izboljšal moralno in odnose (Rifkin, 2004, str. 29).

Z zmanjšanjem korporativnih davkov in socialnih transferjev, ki jih morajo podjetja plačevati za svoje delavce, država sicer izgubi del davčnih prihodkov. Po drugi strani pa država pridobi s povečano potrošnjo (DDV) in z zmanjšanjem socialnih transferjev. Tudi socialna kohezija in razni mehki ter nemerljivi dejavniki predstavljajo pozitivne eksternalije te uredbe.

Evropske države sledijo francoskem vzoru. Belgija je januarja 2003 uvedla 38-urni delovni teden, evropski sindikati pa so si kot cilj zastavili panevropski 35-urni delovni teden (Rifkin, 2004, str. 30). Tudi brez državnih spodbud je povprečni delovni teden t. i. »stare« Evrope 38,2 ure. Jeremy Rifkin (2004, str. 30) predlaga skrajšanje delovnega tedna na 35 ur do 2010 in 30-urni delovni teden do leta 2020. V luči krize je postala takojšnja uvedba 30-urnega delovnega tedna dosti bolj realna alternativa.

Belgijska vlada je januarja leta 2002 uvedla sistem »časovnih kreditov«. Zakon naj bi poskrbel za večjo fleksibilnost razmerja med delom in družinskim življenjem (EIRO<sup>1</sup>, 2001). Ta novi zakon daje možnost enoletnega prenehanja zasledovanja kariernih ciljev. Delavec se lahko

---

<sup>1</sup> EIRO – European Industrial Relations Observatory

odloči tudi za pol krajši delovnik, ne da bi mu delodajalec lahko prekinil delovno pogodbo. O svoji nameri mora delavec obvestiti delodajalca vsaj 3 mesece prej. Časovni kredit se lahko podaljša na pet let, če se podjetje s tem strinja. Obstajajo tudi tematski izostanki, kadar mora zaposleni npr. skrbeti za družino. Vsak delavec se lahko odloči tudi za eno petino krajši delovni čas, kar načeloma pomeni 4-dnevni delovni teden. Delavci, starejši od petdeset let, se lahko odločijo za skrajšanje delovnega časa med 20 do 50 % prvotnega delovnega časa. V primerjavi z delom obsedeno Ameriko ima Belgija (tako kot Francija) v povprečju višjo produktivnost (Rifkin, 2004, str. 31).

Z le 2,8-odstotno brezposelnostjo leta 2008 je Danska model uspešne kohezije med tržnim gospodarstvom in socialno državo. Gospodarska kriza se bo zagotovo poznala tudi na Danskem, a izhodiščni položaj danskega gospodarstva je boljši od izhodišča večine držav EU. Danska se ima za nizko stopnjo brezposelnosti in za fleksibilen trg delovne sile zahvaliti predvsem sistemu socialne države, poznanem pod imenom »flexicurity«. Model v osnovi temelji na preprostem odpuščanju in zaposlovanju na eni strani ter na visokih socialnih prejemkih za brezposelne. Izraz je prvi uporabil socialdemokratski premier Poul Nyrup Rasmussen v prejšnjem desetletju (*Towards Common Principles of Flexicurity: More and Better Jobs through Flexibility and Security*, 2009).

Flexicurity temelji na »zlatemu trikotniku«, ki je »tristranska mešanica 1) fleksibilnosti na trgu dela, 2) socialne varnosti in 3) aktivne politike, temelječe na pravicah in dolžnostih za brezposelne«. Koncept se je rodil na Danskem s pogajanjem med delodajalci in sindikati med t. i. septembrskim kompromisom leta 1899 (poznanim tudi pod imenom Ustava trga dela), z željo po doseganju profitabilne in socialno varne države. Leta 1960 je dogovor doživel prenavo, ki je dovolila menedžmentu odpuščanje in proste roke pri delitvi nalog na delovnih mestih. Obenem pa je bilo dovoljeno združevanje delavcev v sindikate. Država je omejila svoj neposredni vpliv na gospodarstvo in se ni vmešavala v dogovore med delavci in podjetniki. V devetdesetih je doživel sistem ponovno prenavo in prej pasivne oblike zaposlovalne politike so zamenjale aktivne politike zaposlovanja. V osnovi je sistem šel na roko podjetnikom, saj so pod novimi zaposlovalnimi politikami delavci morali bolj aktivno iskati delo in sprejeti tudi manj zaželena delovna mesta (*Towards Common Principles of Flexicurity: More and Better Jobs through Flexibility and Security*, 2009).

Nizka brezposelnost na Danskem v zadnjem času in skorajda konstantna 3-odstotna letna gospodarska rast sta spodbudili Evropsko unijo, da bi prevzela flexicurity kot "lajtmotiv" za evropsko strategijo zaposlovanja. Še zlasti je to vidno v enaindvajsetem členu *Integrated Guidelines for Growth and Employment* za obdobje 2005–2008, ki pravi »... promoviranje fleksibilnosti, povezano z varnostjo zaposlitve in zmanjšanjem segmentacije trga dela, ob upoštevanju vloge socialnih partnerjev«. Visoke stopnje varnosti, ki jih brezposelni dobijo v tem sistemu, so povezane s konstantnim iskanjem službe in/ali z dodatnim izobraževanjem (*Towards*

Common Principles of Flexicurity: More and Better Jobs through Flexibility and Security, 2009).

Zgoraj omenjeni ukrepi se vsi po vrsti gibljejo še v sedanjih okvirih razmišljanja. Ravno zato so morda najbolj zaželeni kot kratkoročni ukrepi, ker so najlažje in najhitreje izvedljivi v obstoječem institucionalnem ustroju. Na dolgi rok bodo potrebne drugačne rešitve. UTD je ena izmed možnih variant, t. i. tretji sektor pa predstavlja bolj komunitarno rešitev. Človeška družba vedno niha med raznimi ekstremi. Srednji vek je imel na eni strani sicer atomizirano družbo majhnih avtarkičnih skupnosti, a znotraj teh skupnosti so bili vsi projekti skupni. Skupna je bila tudi lastnina. Ta duh še ni povsem izumrl, prej ali slej ga bodo zagotovo oživili.

Alexis de Tocqueville, francoski državnik in filozof, je bil prvi, ki je opazil in dokumentiral ameriški duh prostovoljstva, ki je bil Evropejcem s tisočletno kulturno dediščino in varnostjo civilizacije neznan. Leta 1831 je potoval po ZDA in opisal svoja opažanja o tej takrat še tako mladi državi. Tocquevillu je najbolj fascinirala ameriška nagnjenost k članstvu v raznih prostovoljnih združenjih. Več kot 200 let je ta »tretji sektor« igral eno izmed ključnih vlog pri spreminjanju relativno preproste družbe v napredno moderno državo. Prve šole, cerkve, univerze, bolnišnice, javne službe, ženski klubi, mladinske organizacije in še bi lahko naštevali; vse to je bilo postavljeno in urejeno znotraj neprofitnega sektorja (Rifkin, 2004, str. 243). Če pogledamo samo doprinos takšnih institucij, kot so univerze, vidimo, da je tretji sektor neposredno pomagal pri razvoju znanja in pri gospodarskem razvoju, ki je iz teh novih znanj nastal. Spomnimo, da so ZDA gradili imigranti, ki so bili večinoma prepuščeni sami sebi, a so vendarle zgradili vso potrebno infrastrukturo in ustanovili vse potrebne institucije za zdrav razvoj družbe. Tako malikovan prosti trg se je popolnoma razvil šele v teh institucionalnih okvirih.

Zasledovanje družbenih ciljev se lahko manifestira v več oblikah. Načeloma gre za dejavnosti javnih storitev, zdravstva, izobraževanja, umetnosti, športa, religije itn. Leta 2004 je bila za ZDA narejena študija John Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project, ki je pod drobnogled vzela neprofitni sektor v dvaindvajsetih državah. Ugotovili so, da gre za sektor z 19 milijoni zaposlenimi, ki ustvarja 1,1 bilijona dolarjev prometa. Povprečni izdatki, namenjeni neprofitnemu sektorju v teh državah, so v povprečju znašali 4,6 % njihovega BDP, neprofitno zaposlovanje je sestavljalo 5 % vsega zaposlovanja izven agrikulturnega sektorja, 10 % vseh zaposlitev v storitvenih dejavnostih in 27 % vsega javnega zaposlovanja (Salamon, 2002).

V devetdesetih letih je v Zahodni Evropi zaposlovanje v neprofitnem sektorju raslo hitreje kot v kateri koli drugi regiji v svetu. V Franciji, Združenem kraljestvu, na Nizozemskem in v Nemčiji se je neprofitno zaposlovanje v povprečju povečalo za 24 % (Rifkin, 2004, str. 32). Ekspanzija zaposlovanja v neprofitnem sektorju je ustvarila 40 % vse rasti v zaposlovanju v teh istih državah, kar pomeni približno 3,8 milijona delovnih mest. V desetih evropskih državah, za katere obstajajo podatki, je med letoma 1990 in 1995 kar 50 % prihodkov neprofitnega sektorja



prihajalo iz naslova plačil za storitve in produkte, ki jih neprofitni sektor ponuja. V ZDA je bila ta številka v istem obdobju bliže 60 %. Trend naraščanja profitabilnosti neprofitnega sektorja je izrazit. Prav tako ne velja splošna percepcija, da se ta sektor napaja iz državnega denarja in da ga pri življenju drži filantropija (Rifkin, 2004, str. 33). Vseeno pa je glavni cilj neprofitnega sektorja socialna kohezija in ne akumulacija. V človeški zgodovini smo že imeli podobno obdobje, in sicer kameno dobo. Razlika danes je v tem, da imamo tehnologijo, ki jo lahko upravlja zelo majhen delež prebivalstva in s katero so osnovne potrebe večine zadovoljene.

Sam osebno mislim, da bi bil univerzalni temeljni dohodek lahko velik doprinos k neprofitnemu sektorju. Za razliko od trenutnega stanja, ko dobivajo državna denarna sredstva razna društva dvomljivega slovesa (študentski klubi, mladinska društva), ki potem ta denar ne investirajo v »dobro družbe«, temveč v dobro omejenih interesnih skupinic, bi bilo morda bolje »demokratizirati investicije« in vsem državljanom izplačevati univerzalni temeljni dohodek, kar bi jim omogočalo udejstvovanje (ali neudejstvovanje) v združenjih po lastni izbiri. Šlo bi za svobodno izbiro udejstvovanja v tretjem sektorju.

Na koncu se nam postavlja vprašanje, ali obdržati obstoječe rešitve ali pa je že čas za uvedbo univerzalnega temeljnega dohodka. To vprašanje bo obravnavano v zadnjem poglavju, kjer bom analiziral morebitno uvedbo univerzalnega temeljnega dohodka v Sloveniji in v EU.

## **Morebitni dodatni viri financiranja univerzalnega temeljnega dohodka**

Za večje financiranje neprofitnega sektorja, raznih iniciativ v smislu univerzalnega temeljnega dohodka ali skrajšanja delovnega tedna bi bilo treba spremeniti trenutno davčno politiko. V Evropski uniji predstavljajo davki na dobičke, delo in osebni dohodek večino davčnih prilivov. Delo je obdavčeno tudi 50-odstotno, medtem ko so razne okolju škodljive dejavnosti obdavčene po 10-odstotni stopnji. Slednje dejavnosti so pogosto še celo subvencionirane (npr. sosežig odpadkov v cementarnah, t. i. uporaba alternativnih goriv). Za razbremenitev dela (kar posledično pomeni pocenitev dela v primerjavi z drugimi proizvodnimi dejavniki) in povečanje državnih prilivov bi veljalo razmisliti o večjem obdavčenju okoljsko spornih dejavnosti, ki uporabljajo ali celo uničujejo okoljske in s tem javne resurse, t. i. »the commons« (Rifkin, 2004, str. 34).

Današnja davčna politika je precej skregana z libertarno logiko, po kateri so opravičljivi davki na sadove narave, medtem ko so davki na sadove dela neopravičljivi. Beseda libertarizem načeloma izzove asociacije desničarjev, obsedenih s čim manjšim vplivom države v gospodarstvu, nizkimi davčnimi stopnjami in minimalno regulacijo na vseh področjih. Takšna percepcija je razumljiva glede na veliko število samooklicanih libertarcev, a je večinoma napačna (Steiner & Van Parijs, 1992, str. 82).

V osnovi so libertarske pravice le skupek binarnih odnosov med dvema osebkoma ali več. Gre za pozitivno pravo, ki lahko (načeloma) obstaja brez državne prisile in naj bi bilo predvsem univerzalno. Vendar tudi v okviru libertarizma lahko najdemo argumente za nove davke, ki bi lahko financirali univerzalni temeljni dohodek, in če jih najdemo celo v libertarnih okvirih, potem jih lahko najdemo povsod (Steiner, 1992, str. 81).

Po libertarni logiki trdim, da je družbena razdelitev v obliki davkov in posledičnega univerzalnega dohodka celo zaželena. Zakaj? Lažje in politično bolj sprejemljivo je sprejeti ukrep, kjer vsak človek dobi neki dohodek zaradi tega, ker ima že zaradi dejstva, da živi, pravico do bogastva našega planeta kot vsi drugi. Alternativna rešitev je, da vsak človek fizično dobi svoj del Zemlje. Takšno prelastnjenje bi uničilo svetovno gospodarstvo. Univerzalni temeljni dohodek dovoljuje nadaljnjo akumulacijo in nadaljnji obstoj trenutnih lastniških odnosov. Po tej logiki omogoča nadaljevanje *statusa quo* svetovne gospodarske ureditve in družbenih odnosov.

Svoboščine (tudi osebna svoboda) posameznika lahko obstajajo s svoboščinami soljudi le, če legitimiziramo izločitve (apropriacije, privatizacije itn.) in nato družbo za te izločitve poplačamo. Deloma je družba poplačana s sadovi dela in napredka, do katerih so te legitimizirane izločitve morda pripeljale, v veliki meri pa družba ostane nepoplačana. Hillel Steiner (1992, str. 84) vidi tu možnost za davek na naravo in njene resurse oziroma za davek na izrabo teh družbenih resursov. To v obliki koncesij seveda že obstaja, a so davčni prilivi iz tega naslova v večini držav relativno majhni.

Obstajajo tudi zelo radikalni predlogi za davke, predvsem z razvojem nove tehnologije in z naraščanjem našega razumevanja človeškega genoma. Levi libertarci, kot je Hillel Steiner (1992, str. 87), predlagajo uvedbo davka na otroške gene, kajti geni so v svoji osnovi tudi del narave, se pravi, da gre za »loterijo pri rojstvu«. Ravno tako, kot ne moremo vplivati, kje bomo rojeni, ne moremo vplivati tudi na naše fizično stanje potem, ko smo rojeni. Nekateri so rojeni s talenti, ki jih trg nagradi, in če je tako, bi lahko bili za ta naravni talent, ki ni posledica njihovega trdega dela, tudi obdavčeni. Seveda je ideja (vsaj za zdaj) absurdna, a dobro ilustrira vse možnosti, ki jih imajo države pri obdavčitvi, kajti kot vidimo, je takšen davek z libertarnega stališča povsem sprejemljiv.

Libertarni pogled sem uporabil kot primer iz preprostega razloga. Načeloma si nihče ne predstavlja libertarcev, ki bi prenašali kakršno koli obdavčitev, a vendarle vidimo, da se tudi v okviru njihove logike skriva velik potencial morebitnih davčnih prihodkov. Vendar, kot pravi samooklicani socialist Alan Carling (1992, str. 97) v svojem eseju *Just Two Just Taxes*, se nam odpre univerza možnosti obdavčitve pod pogojem, da ovržemo libertarno miselnost. Torej v okviru libertarne miselnosti obstaja možnost zagovarjanja univerzalnega temeljnega dohodka kot neke rente, ki jo ljudje z neko lastnino plačujejo ljudem z manj ali nič lastnine. Če pa bi presegli to miselnost, pa praktično ni ovir za uvedbo univerzalnega temeljnega dohodka.

Če pogledamo še trende v praksi, vidimo, da se je večina Evrope odločila za več okoljskih davkov in manj obdavčeno delo, kar naj bi predvsem pomagalo pri rasti novih delovnih mest. Študija Svetovne banke je pokazala, da obstaja pozitivna korelacija med takšnimi davčnimi spremembami v prid nižjih davkov na delo in ustvarjanjem novih delovnih mest. V 73 % je imel premik davkov ugodne posledice na rast števila delovnih mest (Jørgensen et al., 1997, str. 17). Potencial za rast globalnih ekoloških davkov je ogromen. Leta 2004 so sestavljali le 3 % globalnih davčnih prilivov. Glede na zmanjšano kapaciteto dela kot davčne osnove za polnjenje državnih blagajn so takšni davki optimalna rešitev, obenem pa se z njimi spodbujajo tudi učinkovitejše in trajnostne tehnološke rešitve (Rifkin, 2004, str. 35).

Poročilo inštituta World Watch je ugotovilo, da 90 % svetovnih davčnih prihodkov v višini 7,5 bilijona dolarjev pride iz naslova davkov na delo, investicije, profite, kapitalske dobičke itn. Davek na fosilna goriva bi lahko globalno generiral bilijon dolarjev letno, kar bi lahko pomenilo npr. zmanjšanje davkov na profite in plače v višini 15 % (Jørgensen et al., 1997, str. 19). Dodatnih 500 milijard se globalno zapravi za subvencije onesnaževalnim industrijam na leto. Tak znesek bi bil lahko drugače uporabljen s strani države ali pa bi se lahko znižale davčne stopnje. Velika ovira pri uvajanju teh davkov so podjetja sama, ker jim niso naklonjena. Študije pa kažejo, da imajo države, ki sprejmejo več okoljskih omejitev in davkov na onesnaževanje, načeloma učinkovitejšo in bolj konkurenčno industrijo, kajti podjetja začnejo paziti na vse neučinkovitosti v proizvodnih procesih (Rifkin, 2004, str. 35). Ekonomisti takšnim davčnim prenosom pravijo »dvojna dividenda«, saj pomagajo pri ohranjanju naravnih virov, obenem pa spodbujajo podjetja k večji učinkovitosti.

Očitno je, da bo za financiranje novih socialnih programov treba spremeniti tudi razdelitev dohodkov med različnimi družbenimi skupinami. Delničarji in visoki menedžment so si zadnjih 30 let in več meli roke in služili na račun povišane produktivnosti. Danes imamo krizo agregatnega povpraševanja, ker je dohodek tako neuravnoteženo razdeljen. Znano je, da družbene skupine z višjimi dohodki potrošijo relativno manjši delež svojih dohodkov (višja stopnja varčevanja). Kupna moč večine ljudi pa je v zadnjih desetletjih načeloma padala, če odmislimo infuzijo potrošniških kreditov, ki pa so po besedah vodilnega bankirja iz Merrill Lyncha le »steroidi v gospodarstvu, ki kot po pravilu prej ali slej popustijo« (Rifkin, 2004, str. 14).

Koncept učinkovitih plač je videlo veliko industrialcev prve polovice dvajsetega stoletja kot način, s katerim se zagotovi dovoljšna agregatna potrošnja. Kot je dejal Ford: »Plačajte svojim delavcem, da bodo lahko kupovali moje avtomobile!« Podjetje Kellogs je po Veliki depresiji uvedlo krajši delovni čas in zaposlilo več ljudi, ki jih je vse po vrsti plačevalo več kot prej manj delavcev za več ur (Rifkin, 2004, str. 27). Podjetje je bilo tudi eno izmed prvih, ki se je zavedalo, da je treba zaposlenim omogočiti tudi dodatne bonuse, kot so telovadnica, apartmaji na michiganskem podeželju itn. Za te ukrepe je bila potrebna Velika depresija, kajti večina poslovnežev razume samo rezultate in po krizi povpraševanja jim je postalo jasno, da so

potrebne spremembe. UTD bi lahko predstavljal novo institucionalno prerazdelitev dohodka, ki bi omogočila optimalno porazdeljen dohodek, optimalno potrošnjo in s tem tudi boljšo izrabo relativno redkih resursov, kar pa je tudi cilj ekonomije kot vede.

## **Uvedba univerzalnega temeljnega dohodka v Sloveniji in EU**

Sami uvedbi univerzalnega temeljnega dohodka je namenjen relativno majhen del celotne diplomske naloge, ker verjamem (tako kot tudi Bob Solow (2004, str. 9)), da izvedljivosti ni mogoče ločiti od zaželenosti. Države OECD imajo vsaj hipotetično že dovolj visoko raven produktivnosti, bogastva in nacionalnih prihodkov za uvedbo univerzalnega temeljnega dohodka (Van Parijs, 2004, str. 19). Dodatna sredstva za financiranje morebitne uvedbe sem obravnaval v prejšnjem poglavju, kjer sem dokazoval, da obstaja še veliko potencialnih davčnih virov za doseganje spodobne višine UTD. Mogoče se zastavlja le vprašanje, ali ne bi bilo pred samo uvedbo UTD vredno razmisliti o spremembah v davčni in drugi fiskalni zakonodaji. Sama uvedba in izvedba sheme univerzalnega temeljnega dohodka se mi ne zdita tako kompleksni, mogoče je trši oreh dopolnitev trenutne davčne zakonodaje v skladu s predlogi prejšnjega poglavja in pa sprememba strukture državnih izdatkov. Veliko interesnih skupin (nekateri javni uslužbenci) bi se zagotovo upiralo uvedbi takšne preproste univerzalne sheme, kajti to bi pomenilo manj denarja za njihove programe in v končni fazi bi vodilo do odpuščanj zaposlenih v javni upravi. Se pravi, če povzamem, sama uvedba z operativnega vidika ne bi smela biti problem, problematične znajo biti razne interesne skupine, ki bi jim UTD zmanjšal koristnost. Država torej potrebuje mandat, podeljen od večine državljanov, da lahko takšne spremembe uvede, ker se sicer noben politik ne bo vrgel v uvajanje radikalnih sprememb. Dobiti večinsko javno podporo pa zahteva predvsem argumente v prid uvedbi univerzalnega temeljnega dohodka, kar v tej nalogi tudi počnem. Verjamem pa, da bi uvedba prek institucij Evropske unije zahtevala manjšo stopnjo nacionalnega konsenza in sama uvedba bi bila lažja, ker bi zmanjšala količino potrebnega diskurza.

Uvedba univerzalnega temeljnega dohodka v Sloveniji brez predhodnega sprejetja UTD v drugih državah Evropske unije se mi ne zdi optimalna rešitev. Če bi bila shema omejena le na državljane, se najbrž ne bi povečalo število priseljencev samo zaradi UTD. Najbolj zgovoren argument proti uvedbi UTD se mi zdi pogled na strukturo in velikost naših javnih izdatkov in izračunov, ki iz tega sledijo.

Začel bi z nekaj hipotetičnimi izračuni višine UTD na prebivalca na mesec, temelječih na odhodkih iz državnega proračuna leta 2007. Relativna struktura proračunskih izdatkov tako ali tako ostaja vsako leto bolj kot ne nespremenjena, absolutne številke pa bi bile lani in letos za nekaj odstotkov večje. Celotni odhodki so znašali 8.087.488.596 evrov. Za socialno varstvo je bilo namenjenih 13,91 % vseh odhodkov ali 841.244.186 evrov (Odhodki državnega proračuna 2007 v sliki: Odhodki državnega proračuna po področjih proračunske uporabe, 2009). Če od

2.024.402 državljanov Republike Slovenije odštejemo vse mladostnike, stare do vključno 16 let, dobimo (ker bi bili ti v začetnem predlogu recimo izpuščeni) 1.702.522 potencialnih prejemnikov UTD. Pri teh parametrih bi dobil vsak izmed 1.702.522 prejemnikov le 41,18 evra na mesec ali 495 evrov na leto (Prebivalstvena piramida Slovenija, 2009). Vprašanje je, ali se UTD v tej višini sploh splača sprejeti, razen če ne verjamemo, da je bolje začeti z majhno vsoto, ki pa se bo nato stalno povečevala. Drugo prednost vidim v tem, da če se odločimo za UTD v višini okoli 40 evrov, nam ni treba spreminjati institucionalne strukture, se pravi, uvedba načeloma ne bi smela biti problematična. Možen načrt bi torej lahko bila uvedba tega relativno nizkega UTD že danes, medtem ko bi sčasoma prilagajali davčno in fiskalno politiko, da bi lahko dosegali višje zneske izplačil v prihodnosti.

Za spodobnejšo vsoto UTD moramo združiti več postavk proračunskih odhodkov. Tu bom vzel vse izdatke, ki jih štejem kot izdatke socialne države. Izobraževanje v višini 1.514.563.487 evrov (18,73 %), pokojninsko varstvo 1.124.917.124 evrov (13,91 %) ter že prej omenjeno socialno varstvo v višini 841.244.186 evrov (10,40 %) ali skupaj kar 43,04 % vseh odhodkov v proračunu iz leta 2007 (Odhodki državnega proračuna 2007 v sliki: Odhodki državnega proračuna po področjih proračunske uporabe, 2009). Če zopet UTD namenimo le vsem državljanom, starim 16 let ali več, dobimo mesečni znesek UTD v višini 170,4 evra. Morebiti bi pri tem izračunu lahko odšteli še dobršen del plač javnega sektorja in bi s tem prišli do zaželeno začetne višine UTD v velikosti 200 evrov na osebo na mesec. Številke v Sloveniji torej ne govorijo v prid uvedbi univerzalnega temeljnega dohodka, vsaj v danih okvirih ne. Še zlasti problematična je postavka pokojninsko varstvo, ki je namenjena za pokojnine, s čimer bi za četrtno oklestili pokojninsko blagajno. Za večino državljanov je najbrž bolje, da imajo »zastonj« javno šolstvo, kot pa da dobijo 200 evrov na mesec. Če bi to uvedli od danes na jutri, bi pomenilo tudi razkroj šolstva na sploh, šolnine pa bi zagotovo obsegale oz. presegle minimalne zneske UTD. Osebnostno se težko opredelim za univerzalni temeljni dohodek, če bi bilo zanj treba žrtvovati javno šolstvo, ker bi stroški zasebnega šolstva zagotovo presegali mesečni znesek UTD v višini 200 evrov na osebo, staro nad 16 let. S tem bi bila večina državljanov na slabšem. Namesto doseganja večje kohezije in bolj egalitarne države pa bi se neenakosti najbrž še povečale (različna kakovost šol).

Obstaja pa še ena možnost, in sicer prenos vseh sredstev iz Zavoda za pokojninsko in invalidsko zavarovanje Slovenije v financiranje sistema UTD. Celotna blagajna ZPIZ-a se napaja večinoma prek prispevkov, in sicer v višini 3.250,8 mio evrov, kar predstavlja 72,6 % vseh prihodkov. Država je v blagajno leta 2008 namenila 1.195,3 mio evrov, kar predstavlja 26,7 % vseh prihodkov, pod postavko ostalo pa se je v blagajno prililo še 33,7 mio evrov ali 0,7 % celotnih prihodkov. Celotni znesek blagajne v letu 2008 je znašal 4.479,7 mio evrov. Če bi uporabili samo celotno blagajno ZPIZ-a za financiranje UTD (ob istih predpostavkah kot pri prejšnjih izračunih), bi prišli do mesečnega zneska 219,3 evra. Če pa dodamo v maso za izplačila UTD še izdatke za socialno varstvo v višini 841.244.186 evrov, pridemo do mesečnega zneska v višini vsaj 260,4 evra. To pa za začetni znesek UTD niti ni tako slaba številka. Žal pa je takšna prerazdelitev težko opravičljiva in posledično težko izvedljiva, ker bi se povsem spremenil

pokojninski sistem oz. bi ga zamenjal UTD. Nimam namena iti še v nadaljnje izračune, kjer bi v izračun vnesel še znesek za izobraževanje, ker je namen teh izračunov le olajšati predstavo o tem, kakšni zneski so potrebni za uvedbo sheme univerzalnega temeljnega dohodka.

Slovenija je kot vse druge države, ki imajo Bismarckov model socialne države (poimenovan tudi korporativistični model oziroma model kontinentalne Evrope), v nezavidljivem položaju za uvajanje morebitne univerzalne sheme, kajti kot vidimo, se npr. ZPIZ financira predvsem s prispevki. Bismarckov model temelji na ideji recipročnosti, se pravi, pravice so do določene mere povezane z vplačili. Dosti lažje bi se UTD uvajal v skandinavskem modelu socialne države, ki temelji na idealih univerzalnosti, sredstva pa črpa predvsem z davki in v manjši meri s prispevki (Stanovnik, 2008, str. 196). Če smo malce cinični, bi lahko dejali, da bi se skorajda zagotovo moral kršiti eden od petih Arrowovih pogojev za agregiranje individualnih preferenc; in sicer pogoj nediktatorstva (Stanovnik, 2008, str. 24). Vlogo »diktatorja«, če hočete, bi lahko igrala EU.

Glavna ovira za uvedbo UTD v Sloveniji pa je naša relativna majhnost. Slovenija nima gospodarske in politične teže ter moči, da bi lahko radikalno vplivala na svoje proračunske prilive. Kapital lahko iz Slovenije »zbeži« in ne utrpi velikih izgub, državljani z najvišjimi dohodki se lahko preselijo v Monako ali pa svoje prihranke premaknejo v razne davčne oaze, ki jih ne manjka. Razne okoljske regulative znajo hudo omejiti tuje investicije, pri čemer si tudi ne moremo pomagati, kajti multinacionalne korporacije imajo dovolj alternativnih lokacij za svoje investicije. Slovenski trg ni dovolj velik, da bi predstavljal potencialno veliko izgubo prihodkov za večino podjetij. Vse do sedaj naštetu pa zagotovo ne velja za Evropsko unijo.

Evropska unija ima možnost za doseganje večjih ravni obdavčitve na sporne okoljske prakse, omeji lahko davčne oaze (večina davčnih oaz je britanskih dominionov), izvaja lahko pritisk na velike korporacije (predstavlja ogromen trg), skratka za razliko od Slovenije lahko koncentrirana panevropska prizadevanja prinesejo zelene rezultate v obliki večjih davčnih prilivov, s katerimi bi lahko financirali UTD, ne da bi se zmanjšale druge pravice državljanov. Da ne bo pomote, EU ni neka vsemogočna entiteta in tudi njen vpliv je omejen. A vendarle je gospodarska velesila, katere največji problem je politična nesložnost.

Prvi ukrep EU bi bil lahko izvajanje prisile na vse davčne oaze na območju Evrope. Švica je praktično že država članica, ki pa ima vse prednosti države nečlanice. Ta status je nepošten do vseh drugih članic, ki nimajo možnosti igranja takšne dvojne vloge. Drugi ukrep bi lahko bil naperjen proti vsem drugim davčnim oazam, tistim pod vplivom kakšne evropske države in tistim, na katere ni mogoče neposredno vplivati. Ukrepi bi morali biti politični (diplomacija) in gospodarski. Hitro zmanjšanje odhodkov iz državnih proračunov bi lahko dosegli s prenehanjem subvencioniranja okoljsko spornih dejavnosti. V naslednjem koraku bi lahko onesnaževalce še dodatno obdavčili, se pravi, namesto prejemniki sredstev bi onesnaževalci postali plačniki (pigoujev davek). Če bi se omejil le na implementacijo UTD s predpostavko, da financiranje ni

problem, bi bil sam načrt preprost. Problem je v iskanju novih virov za financiranje večjih državnih izdatkov, da bi lahko obdržali sedanje prednosti socialne države in dodali še shemo UTD, ker ne verjamem, da se splača izvesti substitucijo npr. javnega zdravstva in šolstva za univerzalni temeljni dohodek, čeprav bi meni osebno pri pisanju te naloge to zelo olajšalo delo.

EU bi lahko simultano z uvajanjem UTD doma lobirala pri drugih državah, da bi sledile njenemu zgledu. Začela bi se lahko razprava v OZN o morebitnem univerzalnem temeljnem dohodku v pravem pomenu besede, temeljni dohodek za vsakega prebivalca Zemlje. Četudi tega skoraj zagotovo ne bi dosegli, pa bi se morda še kakšna država odločila za uvedbo univerzalnega temeljnega dohodka. Mogoče bi se dosegel vsaj globalni konsenz o omejitvah za davčne oaze. Brazilski predsednik da Silva je 21. septembra 2004 na 59. zasedanju Generalne skupščine predlagal obdavčitev težkega orožja in mednarodnih finančnih transakcij (vključujoč poslovanje s kreditnimi karticami). Predlog je podprlo več kot sto držav (ni poročil, da bi bila Slovenija med njimi), najbolj pa so predlogu nasprotovale ZDA (Tanja Rener, 2004, str. 154). Tu vidimo primer, kaj vse se lahko obdavči ob morebitni uvedbi UTD, vprašanje je samo, ali smo za uvedbo ali ne. Če držijo Attacovi podatki, potem bi z 0,01-odstotno obdavčitvijo mednarodnih valutnih transakcij na svetovni ravni zbrali letno 100 milijard dolarjev, kar je recimo dvakrat več, kot znaša vsa pomoč državam svetovne periferije. Govorim seveda o Tobinovem davku, poimenovan po istoimenskem ekonomistu, ki je velik zagovornik uvedbe univerzalnega temeljnega dohodka (Tanja Rener, 2004, str. 154). Na vsak način bi ob morebitni implementaciji UTD EU morala uporabiti vse mednarodne vzvode, ki jih ima na voljo. Začetek diskurza o UTD in obdavčitvah, kot jih je pred OZN predlagal brazilski predsednik da Silva, so prva stvar, ki mi pride na misel.

Implementacija univerzalnega temeljnega dohodka na ravni Evropske unije nima le prednosti, temveč prinaša tudi ovire. Prva ovira bi bil že sam konsenz, do katerega je v Evropski uniji težko priti že pri kakšnih dosti bolj »banalnih« vprašanjih. Če to odmislimo, še vseeno ostaja po mojem glavni problem, ki ga predstavlja zelo raznolika gospodarska razvitost različnih evropskih držav. To dejstvo narekuje različne velikosti UTD v različnih državah ali regijah, vseeno pa razlike ne bi smele biti prevelike. Seveda za vsak problem obstaja rešitev, najprej pa mora obstajati politična volja za reševanje teh problemov. Tu zopet pridemo na začetek naše razprave. Obstajati mora prepričanje, da lahko UTD pomaga izboljšati socialni položaj večine prebivalstva brez negativnih vplivov na gospodarstvo kot celoto. Univerzalni temeljni dohodek mora osvojiti javno mnenje, zanj se morajo začeti zavzemati stavgajoči na ulicah, politiki leve in desnice, šele potem se bodo začela kolesa premikati. Glede na velik vpliv medijev in politikov na javno mnenje bi podpora političnih strank, sindikatov, verskih skupin in drugih združenj zelo pomagala pri nabiranju glasov javne podpore za uvedbo univerzalnega temeljnega dohodka. Ta naloga je skušala najti argumente, ki bi prepričali vse prej omenjene skupine, da je vredno razmisliti o uvedbi UTD.

## Sklep

Javna debata o univerzalnem temeljnem dohodku je vzknila za časa gospodarske krize, največkrat uporabljene ter najbolj obrabljene in izrabljene besedne zveze leta 2009. Kitajska pismenka za krizo je sestavljena iz dveh pojmov. Na eni strani predstavlja veliko tveganje, na drugi velike priložnosti. Skoraj vedno pa kriza sproži miselni prevrat. Na področju ekonomije to pomeni vračanje idej, ki jih je glavni tok ekonomske misli v zadnjih desetletjih preglasil, utišal in uspešno spravil na obskurno obrobje akademskega sveta. Danes, ko se »imperij« neoklasikov podira, prodirajo na dan te zatrte ideje. Ne bom trdil, da je to samo po sebi smiselno, zagotovo pa je pričakovano. Diskusija velja v civiliziranem svetu za zdravo in temu tudi sam težko oporekam. To je morebiti tudi edini doprinos ali pa vsaj cilj te naloge. Vse, na kar lahko upamo na tem svetu, je konstantno širjenje naših obzorij. S stališča ekonomije kot vede iskreno upam, da se ne bo en »tiran« (glavni »buržoazni« tok) zamenjal z novim (levičarski tok), a če smo se kar koli naučili o naravi zgodovine, je to zagotovo njena grda navada, da se rada ponavlja.

Esenca te diplomske naloge je široka paleta argumentov za uvedbo univerzalnega temeljnega dohodka. Pokazal sem, da je univerzalni temeljni dohodek napredek v primerjavi s trenutnimi sistemi socialne države, ker je bolj vseobsegajoč in fleksibilen. Ta lastnost izhaja iz dejstva, da UTD ničesar ne predvideva o svojih prejemnikih. To je zelo pomembno, kajti ravno socioekonomske predpostavke, na katerih temelji večina socialnih držav, so zastarele, programi pa so zato neučinkoviti in dragi. Ekonomske spremembe, ki so jih prinesle globalizacija in tehnološke spremembe, so morebiti ključni razlogi za uvedbo univerzalnega temeljnega dohodka.

V prvem poglavju argumentov sem izhajal iz stališča Philipa van Parijsa (2004, str. 19), da prinaša univerzalni temeljni dohodek *dejansko svobodo za vse*, in iz razmišljanj Emme Rothschild (2004, str. 56), da je svoboda na papirju le »varljiva prikazen«, ker morajo ljudje še vseeno živeti z dohodkovno negotovostjo, ravno ta pa s seboj prinaša dejansko odvisnost. Univerzalni temeljni dohodek ima potencial za večjo demokratičnost družbe. Obenem obstaja tudi možnost večjega razmaha podjetništva, ker bi se zmanjšalo tveganje morebitnega poslovnega neuspeha. V nalogi se nisem ukvarjal s tem, kakšen vpliv bi morebitna uvedba UTD imela na tržne strukture, a večje število tržnih akterjev (npr. podjetnikov) naredi trge vsaj teoretično bolj kompetitivne, alokacijo pa s tem učinkovitejšo.

Redistribucija dohodka (v obliki npr. socialnih transferjev) je vedno napadena zaradi svoje neučinkovitosti. Odločil sem se prikazati napačnost takšnega mišljenja. Družbeni stroški neenakosti in revščine so ogromni in nihče ne ve točno, kako veliki v resnici so. Za blaženje teh fenomenov ima družba instrumente opresije (policija) in instrumente iluzije (t. i. *panem et circenses* oz. kruh in igre), v obeh primerih gre za velike izgube v učinkovitosti. Nadalje pa velja, da četudi UTD morda ni opravičljiv s stališča ekonomske učinkovitosti, nam učinkovitost



tako ali tako ne sme biti cilj sama po sebi. Učinkovitost je sredstvo, ki nam omogoča zasledovanje več ciljev, ker z manj resursi naredimo več. A v osnovi se za družbene projekte ne odločamo na podlagi učinkovitosti, kajti učinkovitost je le derivat vrednosti teh projektov.

Naslednji zelo pomemben del naloge se je ukvarjal predvsem z razmerjem med klasičnim delom (L) in tehnologijo. Dokazoval sem, da se dogajajo temeljne spremembe na trgu dela, kjer tehnološki razvoj preti delovnim mestom praktično v vseh sektorjih gospodarstva. Delo seveda ni navaden proizvodni dejavnik, kajti vsak delavec je obenem potrošnik in član družbe, nepomembnost vodi do odtujitve, brezposelnost pa do krize učinkovitega povpraševanja.

Razmišljanja iz prejšnjega poglavja sem hotel formalizirati in tu sem si pomagal s razmišljanji Nicholasa Kaldorja in postkeynesiancev. Dokazoval sem, da lahko dolgoročno stabilno rast dosežemo tudi v gospodarstvu, povsem brez človeškega dela (in posledično brez plač), če plače zamenja univerzalni temeljni dohodek. Skušal sem pokazati povezavo med dolgoročno stabilno rastjo v okviru Harrod-Domarjevega modela rasti in gospodarstvom, ki je uvedlo UTD.

Zadnja tri poglavja so temeljila na problemih uvedbe univerzalnega temeljnega dohodka. Obravnaval sem tudi alternativne možnosti razvoja, ki so jih ubrale države EU in ZDA. Prednost teh ostalih ukrepov je, da zahtevajo manj institucionalnih sprememb, njihova šibkost pa je dejstvo, da temeljijo na zastarelih predpostavkah. V luči sedanje krize bi bilo mogoče dobro subvencionirati krajši delovni čas, a UTD bi bil dolgoročna rešitev.

Precej sem se ubadal tudi s problemom financiranja morebitne uvedbe UTD. Sam verjamem, da je iskanje virov za financiranje še najtrši oreh. Najbrž bo treba pretehtati dosedanjo fiskalno politiko, če želimo uvesti UTD vsaj na eksistenčnem minimumu. Današnje sprejemanje proračunskih odločitev je inkrementalistično. To ima svoje dobre strani, a v svoji osnovi ne dovoljuje velikih sprememb. Inkrementalizem nima mehanizma za radikalen poseg v *status quo* proračunskega procesa, kar pa bi uvedba UTD zahtevala (Stanovnik, 2004, str. 39).

Za konec sem pustil problematiko same uvedbe UTD v Sloveniji in v EU. Prišel sem do sklepa, da morebitna uvedba UTD v Sloveniji zaenkrat še nima smisla, kajti slovenski proračun ne bi prenesel uvedbe UTD na neki sprejemljivi ravni. Za UTD v višini približno 200 evrov na mesec bi porabili toliko, kot porabimo približno za celotno socialno državo. Vprašanje, ki se nam tu postavi, je, ali smo pripravljeni uvesti UTD in obenem izgubiti npr. javno šolstvo. Sam temu nisem naklonjen. Veliko večji potencial vidim v uvedbi UTD v vseh državah EU istočasno.

Mogoče pa imajo še največji potencial za dejansko uvedbo UTD ZDA. Bob Solow (2004, str. 12) omenja znesek 380 milijard dolarjev na leto, kar se prevede v 150 dolarjev mesečno za vse prebivalce ZDA, stare nad 16 let. Ta znesek v grobem predstavlja 3,5 % ameriškega BDP ali 18

% celotnih zveznih prihodkov. Približno toliko znašajo tudi stroški ZDA za obrambo. Se pravi, da imajo ZDA brez kakšnih večjih sprememb možnost uvedbe UTD v višini 200 dolarjev. Glede na to, da so ZDA ena država, medtem ko je EU koalicija več neodvisnih držav, ki so na različnih ravneh ekonomske razvitosti, bi bila sama uvedba UTD v ZDA lažja. Najbrž pa v EU obstaja večja naklonjenost socialnim programom. Če verjamemo Bobu Solowu (2004, str. 9), ko pravi, da zaželenosti in izvedljivosti v tem primeru ni mogoče ločiti, potem lahko zaključimo, da je najverjetnejši kandidat za uvajanje univerzalnega temeljnega dohodka prav EU. Razprava se je začela, seme je s tem posejano. Čim več različnih semen posejemo, tem večja je možnost, da eno izmed njih vzklije.

## Literatura in viri

1. *2002 Annual Review for Belgium*. European Industrial Relations Observatory, januar 2003 , [www.eiro.eurofound.ie](http://www.eiro.eurofound.ie)
2. Accocella, N. (1998). *The Foundations of Economic Policy. Values and Techniques*. Cambridge: University Press, str. 122–171.
3. Arthur, W. B. (2003, 24. november). Why Tech Is Still the Future Fortune. *Fortune*, str. 121.
4. Booth, C. (1892). *Pauperism and the Endowment of Old Age*. London: Macmillan.
5. Carson, J. G. (10. oktober 2003). *U. S. Weekly Economic Update: Manufacturing Payrolls Declining Globally: The Untold Story*. Los Angeles: AllianceBernstein.
6. Carson, J. G. (24. oktober 2003). *U. S. Weekly Economic Update: Manufacturing Payrolls Declining Globally: The Untold Story (Part 2)*. Los Angeles: AllianceBernstein.
7. Challenger, John A. (11. november 2003). *It May Be 2008 Before Next Job Boom* Boston: Challenger, Gray & Christmas, Inc.
8. *Changeover from career breaks to time credits complex*. European Industrial Relations Observatory, avgust 2001, [www.eiro.eurofound.ie](http://www.eiro.eurofound.ie)
9. Chinhui J. & Murphy K. (marec 2002). Current Unemployment, Historically Contemplated. Najdeno 8. Maja 2009 na spletnem naslovu [www.nber.org/~confer/2002/lss02/juhn.pdf](http://www.nber.org/~confer/2002/lss02/juhn.pdf)
10. Dixon, K. A. & Carl E. Van Horn. (julij 2003). *The Disposable Worker: Living in a Job-Loss Economy*. John J. Heldrich Center for Workforce Development, Rutgers, The State University of New Jersey, Work Trends, Vol. 6, No. 2.
11. Galbraith, J. K. (1967), *The New Industrial State*. Boston: Houghton Mifflin Company.
12. Honore, C. (31. januar 2003). A time to work, a time to play: France's 35-hour week: shorter hours result in a social revolution. *National Post*.
13. *Inter-community dispute on time credit scheme [European Industrial Relations Observatory]*. Najdeno 18. maja 2009 na spletnem naslovu [www.eiro.eurofound.ie/2002/02/inbrief/BE0202305N.html](http://www.eiro.eurofound.ie/2002/02/inbrief/BE0202305N.html)
14. Jørgensen et al (1997). *Shifting Tax Burdens to Polluters Could Cut Taxes on Wages and Profit by 15 %*. Washington: WorldWatch Institute.

15. Kaldor, N. (1956). *Alternative Theories of Income Distribution* (str. 95–100). Review of Economic Studies.
16. Keynes, John M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London: Macmillan.
17. Leonhardt, D. (27. april 2003). Jobless and Hopeless, Many Quit the Labor Force. *The New York Times*.
18. Leonhardt, D. (3. maj 2003). Jobless Rate Rose to 6 % Last Month. *The New York Times*.
19. Machiavelli, N. (2004). *The Prince*. London: Penguin.
20. McGukin, Robert H. & Van Ark R. (2003). *Performance 2002: Productivity, Employment, and Income in the World Economies* (str. 14). The Conference Board.
21. *Pokojninsko in invalidsko zavarovanje v številkah, 2008*. (2008). Ljubljana: Zavod za pokojninsko in invalidsko zavarovanje Slovenije.
22. *Programska klasifikacija [Ministrstvo za finance]*. Najdeno 15. aprila 2009 na spletnem naslovu [http://www.mf.gov.si/slov/proracun/grafi/programska\\_klasifikacija.htm](http://www.mf.gov.si/slov/proracun/grafi/programska_klasifikacija.htm)
23. Rifkin, J. (2004). *The End of Work: The Decline of the Global Labor Force and the Dawn of the Post-Market Era*. New York: Jeremy P. Tarcher/Penguin.
24. Rothschild, E. (2004). *Brezplačno kosilo za vse? Predlog univerzalnega temeljnega dohodka. Varnost in laissez-faire.*(str.53-57) Ljubljana: Založba Krtina.
25. Rowntree, B. Seebohm. (1901). *Poverty: A Study of Town Life. 2. Izdaja*. London: Macmillan.
26. Salomon, Lester M. et al (1999) Global Civil Society: Dimensions of the Nonprofit Sector. Comparative Nonprofit Sector Project, The John Hopkins Center for Civil Society Studies. Najdeno 18. aprila 2009 na [www.jhu.edu/~ccss/pubs/books/gcs](http://www.jhu.edu/~ccss/pubs/books/gcs)
27. Shierholz, H. (2009, 3. april). Jobs report offers no sign of light at end of tunnel. Najdeno 5. maja na spletnem naslovu <http://www.epi.org/publications/entry/jobspicture20090403/>
28. Solow, B. (2004). *Brezplačno kosilo za vse? Predlog univerzalnega temeljnega dohodka. Predgovor* (str. 9–14). Ljubljana: Založba Krtina.
29. Stanovnik, T. (2008). *Javne finance*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
30. *Statistična piramida [Statistični urad republike Slovenije]*. Najdeno 3. maja na spletnem naslovu <http://www.stat.si/Piramida2.asp>
31. Sušjan, A. (1986). *Značilnosti postkeynesianske teorije razdelitve in cen, diplomska naloga: Univerza Edvarda Kardelja v Ljubljani*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta Borisa Kidriča.
32. Sušjan, A. (2006). *Uvod v zgodovino ekonomske misli*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.

33. *The great wall of unemployed*. Najdeno 2. Maja 2009 na spletnem naslovu [http://www.economist.com/finance/displaystory.cfm?story\\_id=12677296](http://www.economist.com/finance/displaystory.cfm?story_id=12677296)
34. *The Law on a negotiated shorter working week in France [French Ministry of Social Affairs, Labour and Solidarity]*. Najdeno 2. maja 2009 na spletnem naslovu [www.35h.travail.gouv.fr/index.htm](http://www.35h.travail.gouv.fr/index.htm)
35. *Towards Common Principles of Flexicurity: More and Better Jobs through Flexibility and Security*. Najdeno 4. maja 2009 na spletnem naslovu [http://www.pmfocus.be/flexicurity/index\\_en.php](http://www.pmfocus.be/flexicurity/index_en.php)
36. Uchitelle, L. (19. oktober 2003) U.S. Overcapacity Stalls New Jobs. *The New York Times*.
37. Uchitelle, L. (6. september 2003). Defying Forecast, Job Losses Mount for a 22nd Month. *The New York Times*.
38. Van Parijs et al (1992). *Arguing for Basic Income: Ethical Foundations for a Radical Reform*. London: Verso.
39. Van Parijs et al (2004). *Brezplačno kosilo za vse? Predlog univerzalnega temeljnega dohodka*. Ljubljana: Založba Krtina.
40. Walzer, M. (1983) *Spheres of Justice* (str. 100–102). Oxford: Penguin